

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΑΠΡ.-ΜΑΪΟΣ-ΙΟΥΝΙΟΣ 1989 - ΤΕΥΧΟΣ 2
ΔΡΧ. 300

Κώστα Χριστόπουλου
Καθηγητή Α.Σ.Ο.Ε.Ε.
Ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ ΤΟΥ ΑΥΡΙΟ

ΝΙΚ. ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗ
Η ΕΛΛ. Ασφ. Επιχείρηση
προς το 1992

ΠΕΡ. ΜΗΤΡΟΠΟΥΛΟΥ
5.000.000 είναι ασφαλισμένοι στο ΙΚΑ
Τι παροχές και εισφορές δίνει;

Κώστα Χολέβα
Πουλήστε με βάση
τα κίνητρα ανθρωπίνων
πράξεων

Ε. Σπύρου
Το φιλί της Ζωής
για ασφαλιστές.

ΣΠ. ΔΟΥΚΑ
Τι είναι η υπασφάλιση;

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ
ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

SERVICE σελ. 56

Τί είναι το By-pass; σελ. 17

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΚΑΙ ΦΟΡΟΣ
ΚΛΗΡΟΝΟΜΙΑΣ σελ. 24-27

ΦΤΑΙΕΙ ΤΟ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ; σελ. 51-53

Πως να κάνετε σωστό ραντεβού σελ. 10

Πόσους τρόπους εξεύρεσης
πελατών γνωρίζεις; σελ. 30



ΚΩΣΤΑ ΚΟΥΤΟΥΛΙΔΗ: Καθηγητή ΠΥΡΗΝΙΚΗΣ ΙΑΤΡΙΚΗΣ:
ΠΟΣΟ ΕΝΔΙΑΦΕΡΕΙ ΤΙΣ ΓΥΝΑΙΚΕΣ
ΚΑΙ ΤΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ
Η ΟΣΤΕΟΠΩΡΩΣΗ;

ΑΣΥΝΑΓΩΝΙΣΤΗ INTERAMERICAN!

Νέα πρωτοποριακά προγράμματα! Νέα πρωτοποριακή εποχή!

Η INTERAMERICAN, τώρα, προχωρεί μόνη και κυρίαρχη, με τα νέα της ασυναγώνιστα προγράμματα, στη νέα της πρωτοποριακή εποχή! Μια εποχή γεμάτη δυναμισμό, που ανοίγει νέες απεριόριστες προοπτικές σε οφέλη και σιγουριά, για κάθε ασφαλιζόμενο.

**ΑΝΑΠΡΟΣΑΡΜΟΖΟΜΕΝΑ
ΣΥΜΒΟΛΑΙΑ!**

X 90%!

Καινοτομία! Ετήσια, αυτόματη αναπροσαρμογή των συμβολαίων της INTERAMERICAN, για να μένει **άθικτη** όσα χρόνια κι αν περάσουν η **πραγματική αξία του ασφαλιζόμενου ποσού**, δηλαδή, της περιουσίας σας!
Έτσι, ο ασφαλισμένος **παιρνει το πραγματικό ποσό που υπολόγιζε** όταν έκανε την ασφάλεια και όχι ένα απλό νούμερο με πολλά μηδενικά...
INTERAMERICAN η Ασυναγώνιστη, η μόνη που προσφέρει την **πλήρη κάλυψη** της Μεγάλης και Σίγουρης Εταιρίας!

Νέος τρόπος συμμετοχής στις αποδόσεις των επενδύσεων. Η INTERAMERICAN μοιράζει τώρα στους ασφαλισμένους της **σχεδόν ολόκληρο το ποσό (90%)** αυτών των αποδόσεων, που σημαίνει **ασύγκριτα κέρδη** στη λήξη του συμβολαίου τους! Γιατί η INTERAMERICAN έχει **ασυναγώνιστες δυνατότητες** στις πιο επικερδείς επενδύσεις με υψηλές μακροχρόνιες αποδόσεις. Και ακόμη, το **υψηλότερο ποσοστό συμμετοχής (90%)** των ασφαλισμένων στις αποδόσεις αυτές, σε όλη την ελληνική αγορά. Η διεθνής πείρα, η σύγχρονη οργάνωση και η καθημερινή ενημέρωση στις νέες τάσεις του διεθνούς επενδυτικού χώρου, μετατρέπουν τις επενδύσεις της INTERAMERICAN σε **πραγματικό θησαυρό** για τους ασφαλισμένους!

**...ΠΡΙΝ+ΜΕΤΑ!
(ΔΥΟ ΠΛΗΡΩΜΕΣ)**

**ΝΕΑ ΠΛΗΡΗΣ
ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΗ!**

Πρόσθετη ασφάλεια για τις 5 σοβαρότερες ασθένειες της εποχής μας: καρδιακή προσβολή, πάθηση στεφανιαίας με bypass, εγκεφαλικό, καρκίνο, νεφρική ανεπάρκεια.

ΠΡΙΝ: Μόλις διαγνωσθεί η ασθένεια, η INTERAMERICAN σας καταβάλει ανεξάρτητα και πρόσθετα από κάθε άλλη πληρωμή, **ένα ποσό που μπορεί να φτάσει και τα 5 εκατομμύρια!**

ΜΕΤΑ: Η παραπάνω καταβολή δεν έχει καμία επίπτωση στο συνολικό ποσό της ασφάλειας, που θα δοθεί στους δικαιούχους ή σε σας τον ίδιο ανέπαφο στη λήξη του συμβολαίου σας.

Πραγματικά πλήρης νοσοκομειακή περίθαλψη για τους ασφαλισμένους της INTERAMERICAN. Ποσά αποζημιώσεων τέτοια που σας εξασφαλίζουν **ιδανικές προϋποθέσεις νοσηλείας** για την **αποτελεσματικότερη αντιμετώπιση** κάθε ασθένειας, στην Ελλάδα και το **εξωτερικό**. Τώρα, η υγεία κάθε ασφαλισμένου είναι στα **δικά του χέρια**, αφού **επιλέγει ο ίδιος, χωρίς κανένα φραγμό**, τις καλύτερες συνθήκες νοσηλείας!



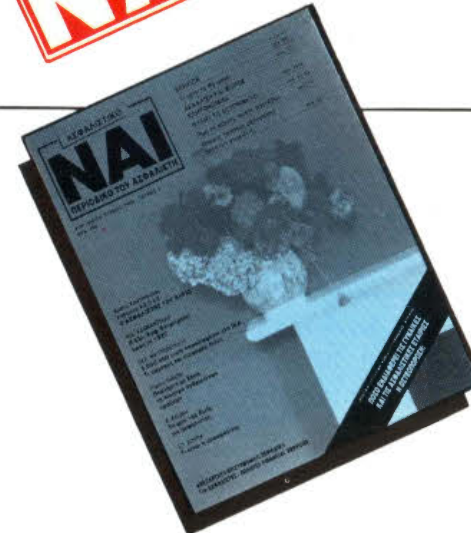
INTERAMERICAN
Μεγάλη και Σίγουρη!

Τώρα τα μοναδικά προγράμματα της INTERAMERICAN προσφέρουν τις πιο σύγχρονες, διεθνώς, ασφαλιστικές καλύψεις! Καλύμεις που μόνο η INTERAMERICAN, η Μεγάλη και Σίγουρη, μπορεί να προσφέρει!

Η νέα εποχή στις ασφάλειες αρχίζει πάλι από την INTERAMERICAN!

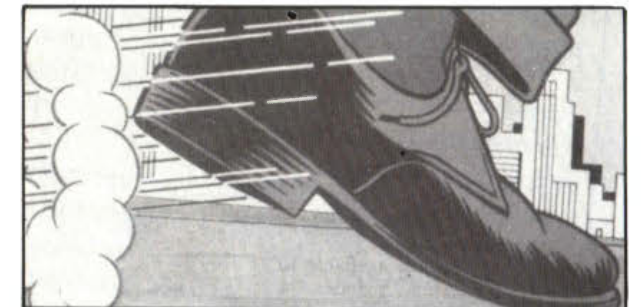
ΝΑΙ

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ



**“ΝΑΙ”
το περιοδικό
του ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ**

**επιχειρήματα
για ασφάλιση**



**ο
ασφαλιστής
του αύριο**



**κ. Χολεβα
πουλήστε με
βάση τα κίνητρα
ανθρωπίνων
πράξεων**

Προνομιούχοι ασφαλιστές	4
Ο Ασφαλιστής του αύριο	6
Πως να κάνετε σωστό ραντεβού - Αυτοπειθαρχία	10
Computers & ασφαλιστές	11
IKA	14
Τι είναι το By-Pass	17
Υπασφάλιση	20
Ασφάλιση και φόρος	
Κληρονομιάς	24
Προσέξτε τους δικαιούχους	27
Πουλήστε με βάση τα κίνητρα	

ανθρωπίνων πράξεων	28
Πόσους τρόπους εξεύρευσης πελατών γνωρίζετε	30
Νέα Παραγωγή	31
Η πρώτη εντύπωση	31
Το φίλι της Ζωής για ασφαλιστές ..	34
Οστεοπόρωση	38
15 Συμβουλές υγείας	42
Δεκάλογος ασφαλισμένου	43
Η ασφ. αγορά το 1992	44
Έχεις αναβλητικότητα;	50
Η περιγραφή επαγγέλματος & η ευθύνη ασφαλιστού	50

Κάνει καλό η ασφάλιση αυτοκινήτου;	51
Το τροχαίο ατύχημα και ο διακανονισμός του	54
Service	56
12 αφορμές service	56
Επιχειρήματα	58
Ξέρετε να κάνετε δώρο;	59
Πως μεταφέρεται ένα μήνυμα; ..	60
Κρατήστε επαφή με τον πελάτη ...	60
Στο επόμενο τεύχος	62

ΓΡΑΜΜΑ ΑΠΟ ΤΗ ΣΥΝΤΑΞΗ:

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΠΡΟΝΟΜΙΟΥΧΟΙ!

Καθώς βλέπω στη χώρα μας από πόλη σε πόλη κάθε λίγο και λιγάκι να ξεφυτρώνουν ασφαλιστικά γραφεία και υποκαταστήματα σαν τ' ανθισμένα δένδρα την άνοιξη και καθώς νοιώθω και καταλαβαίνω πως κανένας ασφαλιστής μας δεν υπάρχει που να μη κρύβει στα στήθη του ένα όνειρο ή έναν πόθο, είμαι αναγκασμένος να φωνάξω και να πω: «Ναι, οι ασφαλιστές μας σήμερα είναι προνομιούχοι! Ειδικά οι νέοι πίο προνομιούχοι!».

Οι ασφαλιστές μας σήμερα κάνουν ή ξεκινούν καριέρα σε μια εποχή γενικώτερων αλλαγών προς το καλύτερο. Το 1992 ξεκίνησε από καιρό, το ποσοστό των ασφαλισμένων μεγαλώνει και μέχρι να φτάσει τα επίπεδα των συνταξίων μας προβλέπονται χρυσές δουλειές για τους επαγγελματίες ασφαλιστές. Τα πεδία δράσης είναι πολλά στο χώρο μας και άνεργοι δεν πρόκειται να υπάρξουν. Τα θέματα υγείας στην Ελλάδα είναι σε μια φάση δύσκολη και περιμένουν λύσεις με την ιδιωτική ασφάλιση. Τα ταμεία αιμοραγούν, όλοι ζητουν καλύτερη ποιότητα υπηρεσιών, και τα αποταμιευτικά-συνταξιοδοτικά προγράμματα περνούν σε πρώτη ζήτηση αφού όλοι προβλέπουν πως τα Δημόσια Ταμεία δεν μπορούν και δεν θα μπορούν να ανταποκριθούν στις προσδοκίες των ασφαλισμένων.

Σε μια φάση ανακατατάξεων, μετατοπίσεων, ή εξαφανίσεως επαγγελματιών (π.χ. τελωνειακοί) οι ασφαλιστές μας ονειρεύονται νέα γραφεία, καλύτερες και μεγαλύτερες μονάδες γραφεία και υποκαταστήματα με επένδυση εκατομμυρίων σε εκπαίδευση για να ανταποκριθούν στον όγκο νέων εργασιών.

Σε εποχές που στοιβάζουν κάποιοι μπροστά στα υπουργεία για μια θέση κάπου όπως-όπως και με βασικό ημερομίσθιο, οι ασφαλιστές μας βλέπουν την επιταγή προμηθειών να ανεβαίνει ονειρεύονται καλύτερο σπίτι, καλύτερο αυτοκίνητο, καλύτερη γειτονιά, καλύτερες διακοπές, καλύτερα σχολεία για τα παιδιά τους...

Σε εποχές που οι άνθρωποι γίνονται στεγνοί, μοναχικοί σκληροί, εγωϊστές, πεζοί, συμφεροντολόγοι κοιτάζοντας τον εαυτό τους, ο ασφαλιστής κάνει καριέρα προσφέροντας λύσεις για ανθρωπινότερες στιγμές σε ώρες πόνου και συμφοράς όταν όλοι απομακρύνονται από τον συνάνθρωπο που δέρνεται στην αρρώστια τη μοναξιά, την έλλειψη εισοδήματος, την θανατηφόρο αδιαφορία σ' ένα νοσοκομείο ή το γύρισμα της πλάτης σ' αυτόν που βλέπει στάχτη το νοικοκυριό ή την περιουσία του.

Ναι είναι προνομιούχοι οι ασφαλιστές μας. Έχουν στη διάθεση τους καλύτερες συνθήκες δουλειάς, πείρα, εκπαίδευση, Managers με γνώσεις και πείρα, βραβεύσεις, πριμ, εκπαιδευτικά, σεμινάρια, ταξίδια, διακοπές, αξιοκρατία, χειροκρότημα, αναγνώριση, ευκαιρίες αγώνων και δράσεων! Γι' αυτό σας θεωρώ προνομιούχους. Έτσι σας βλέπω (και θα με καταλάβετε αν σκεφθείτε τις χιλιάδες των ανθρώπων που πνίγονται άβουλοι σε κάποια καρέκλα υπαλλήλου χωρίς πρωτοβουλίες χωρίς όνειρα, χωρίς δράση, χωρίς αξιοκρατία σκλάβοι ενός ωραρίου απραξίας περιμένοντας τους άλλους (γιατί;) να αποφασίσουν για το μέλλον τους, για το μισθό τους (ΑΤΑ) για την προαγωγή τους, για τις σπουδές των παιδιών τους για... και με μόνο ενδιαφέρον και όνειρο... τη σύνταξη!!! τον παροπλισμό, την πολυθρόνα του συνταξιούχου!

Προνομιούχοι Ασφαλιστές! Δεν αντέχετε νάστε χαμηλά «κι έξω απ' τα πράγματα»! Δημιουργείτε το καλύτερο αύριο για την κοινωνία μας βάζοντας τα ασφαλή θεμέλια για ένα καλύτερο αύριο. Σεις ξέρετε τι θα ήταν ο κόσμος χωρίς ασφάλεια! Αξιοποιείτε τις ευκαιρίες, σεβασθείτε τον χρόνο και μετατρέψτε τον σε δημιουργία!

Ο χρόνος είναι χρήμα κι αν είναι φθηνό ή ακριβό χρήμα-νόμισμα εξαρτάται από σας. Γεμίστε τον χρόνο και την καριέρα σας με περηφάνεια για το επάγγελμά μας. Μεγαλώστε τις καλές στιγμές. Θυμηθείτε το χαμόγελο την στιγμή της υπογραφής της αίτησης και κάντε πολλά χαμόγελα, πολλές ασφάλειες, πολλές εξασφαλίσεις. Μπορείτε να υλοποιήσετε τα όνειρά σας! Δικαιούσθε και σεις να σας σφίξουν το χέρι μ' ένα «Μπράβο!». Αγαπήστε αυτό που κάνετε, αγαπήστε αυτούς που σας μαθαίνουν μια νέα καριέρα, την εταιρία σας τους συνεργάτες σας, τον Διευθυντή-Manager σας τους πελάτες σας.

Γεμίστε ευγνωμοσύνη και φιλοδοξίες. Είναι τιμή νάσαι ασφαλιστής σήμερα!
Είναι προνόμιο.
Είστε προνομιούχοι!

Αθήνα, Ευαγ. Γ. Σπύρου

ΠΤΩΣΗ ΑΕΡΟΠΛΑΝΩΝ Ή ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΩΝ ΑΠΟ ΑΥΤΑ	ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ	ΠΤΩΣΗ ΕΛΙΚΟΠΤΕΡΟΥ Ή ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΩΝ ΑΠΟ ΑΥΤΑ	ΛΗΣΤΕΙΑ ΧΡΗΜΑΤΑΠΟΣΤΟΛΩΝ	
ΦΩΤΙΑ	ΚΕΡΑΥΝΟΣ	ΕΚΡΗΗ	ΚΛΟΠΗ	ΑΠΩΛΕΙΑ ΚΕΡΑΩΝ
ΑΠΟΜΑΚΡΥΝΣΗ ΥΠΟΛΕΙΜΑΤΩΝ ΦΩΤΙΑΣ	ΘΡΑΥΣΗ ΚΡΥΣΤΑΛΛΩΝ	ΚΑΤΑΠΙΔΑ	ΘΥΕΛΛΑ	
ΠΛΗΜΜΥΡΑ	ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ	ΠΣΤΗ ΥΠΑΛΛΗΛΩΝ	ΠΡΟΣΚΡΟΥΣΗ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ ΟΧΗΜΑΤΟΣ	ΔΙΑΡΗΗ ΧΡΗΜΑΤΟΚΙΒΩΤΠΟΥ
ΕΥΘΥΝΗ ΕΡΓΟΔΟΤΟΥ	ΠΤΩΣΗ ΑΕΡΟΠΛΑΝΩΝ Ή ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΩΝ ΑΠΟ ΑΥΤΑ	ΕΚΡΗΗ	ΠΛΗΜΜΥΡΑ	
ΑΠΩΛΕΙΑ ΚΕΡΑΩΝ	ΦΩΤΙΑ	ΚΑΤΑΠΙΔΑ	ΛΗΣΤΕΙΑ ΧΡΗΜΑΤΑΠΟΣΤΟΛΩΝ	ΘΥΕΛΛΑ
ΔΙΑΡΗΗ ΧΡΗΜΑΤΟΚΙΒΩΤΠΟΥ	ΠΣΤΗ ΥΠΑΛΛΗΛΩΝ	ΚΛΟΠΗ	ΠΤΩΣΗ ΕΛΙΚΟΠΤΕΡΟΥ Ή ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΩΝ ΑΠΟ ΑΥΤΑ	
ΠΡΟΣΚΡΟΥΣΗ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ ΟΧΗΜΑΤΟΣ	ΑΠΟΜΑΚΡΥΝΣΗ ΥΠΟΛΕΙΜΑΤΩΝ ΦΩΤΙΑΣ	ΚΕΡΑΥΝΟΣ	ΘΡΑΥΣΗ ΚΡΥΣΤΑΛΛΩΝ	ΕΥΘΥΝΗ ΕΡΓΟΔΟΤΟΥ

Ο Τοίχος της προστασίας είναι

FIRE PLUS

Γιατί το ασφαλιστικό πρόγραμμα FIRE PLUS σας προσφέρει αποτελεσματική προστασία κατά της φωτιάς και άλλων κινδύνων. Σχεδιάστηκε από την IMPERIO ειδικά για να καλύψη τις ανάγκες του σύγχρονου επιχειρηματία με το χαμηλότερο δυνατό κόστος και την καλύτερη δυνατή απόδοση.

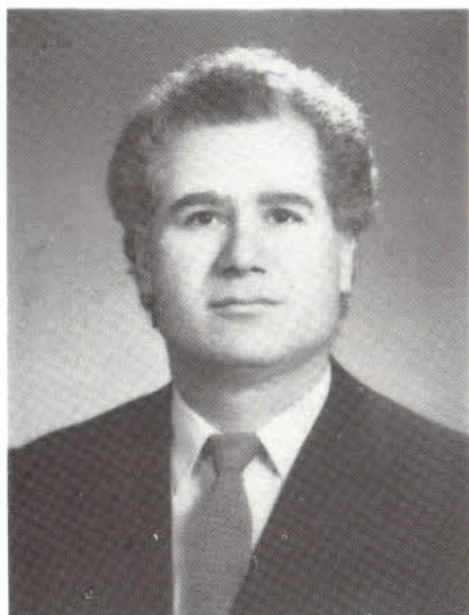


IMPERIO

για περισσότερη ασφάλεια

ΜΙΧΑΛΑΚΟΠΟΥΛΟΥ 125 ΚΑΙ ΒΕΡΒΑΙΝΩΝ. ΑΘΗΝΑ - ΤΗΛ.: 775.5031-36

Κώστας Χριστόπουλος Καθηγητής ΑΣΟΕΕ



Ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ ΤΟΥ ΑΥΡΙΟΥ

Όλοι γνωρίζουμε (σωστά;) ποιός είναι ο ασφαλιστής του σήμερα. Τι σημαίνει ασφαλιστής, με τι ασχολείται, ποιές υπηρεσίες προσφέρει, ποια είναι η προσφορά του ασφαλιστή στην εθνική οικονομία. Έχω βέβαια πολλούς λόγους να πιστεύω ότι δεν είναι λίγοι εκείνοι που δεν έχουν απαντήσει στα παραπάνω ερωτήματα, αλλά εδώ θα υποθέσουμε ότι η σημερινή ταυτότητα του ασφαλιστή είναι λίγο-πολύ γνωστή και αναζητούμε τη μελλοντική του ταυτότητα.

1. Από το σήμερα...

Οι ασφαλιστικές εταιρίες σήμερα έχουν κύριο αντικείμενο την πώληση ασφαλειών κάθε κατηγορίας, όπως ζωής, πυρός, αυτοκινήτων, κ.λπ. Ο ασφαλιστής είναι ο πωλητής αυτών των ασφαλειών και η δραστηριότητά του περιορίζεται στην πώληση, για παράδειγμα, ασφαλιστικών συμβολαίων ζωής, όπως αυτά έχουν διαμορφωθεί από την αντίστοιχη ασφαλιστική εταιρία. Είναι δηλαδή ο ασφαλιστής μόνο πωλητής του τελικού προϊόντος στον καταναλωτή-πελάτη.

Στις περισσότερες περιπτώσεις οι ασφαλιστές δεν είναι ενήμεροι για την λειτουργία των ασφαλιστικών προγραμμάτων που πωλούν και δεν αντιλαμβάνονται τις οικονομικές έννοιες που είναι πίσω από το πρόγραμμα που περιγράφουν στους πελάτες τους. Τούτο είναι φυσικό, διότι πολλοί ασφαλιστές ούτε την κατάλληλη παιδεία έχουν, ούτε ποτέ κανείς τους έχει εξηγήσει με απλά λόγια τις χρηματοοικονομικές έννοιες που σχετίζονται με τα ασφαλιστικά θέματα. Τα διάφορα σεμινάρια από τα οποία περνάνε οι ασφαλιστές κάθε κλάδου, είναι σχεδόν πάντα ενδοεπιχειρησιακά και αναφέρονται κυρίως σε θέματα «αλιείας πελατών», χωρίς να θίγουν χρηματοοικονομικά θέματα.

Αυτά συμβαίνουν σήμερα. Αύριο; Ποιά θα είναι η κατάσταση; Πως θα διαμορφωθεί ο ρόλος του ασφαλιστή; Ποιά προϊόντα θα προωθηθεί ο αυριανός ασφαλιστής; Θα είναι μόνο ασφαλιστής ή μήπως προβλέπεται κάποιος «μετα-



σηματισμός» της ασφαλιστικής δραστηριότητας και κατά συνέπεια και του ασφαλιστή;

2. ...στο αύριο

Οι χρηματοοικονομικές υπηρεσίες του αύριο δεν θα περιορίζονται μόνο σε «ασφάλειες ζωής» ή «ασφάλειες» διαφόρων κατηγοριών μόνο, αλλά θα επεκτείνονται σε πολύ μεγάλο φάσμα υπηρεσιών, μέσα στο οποίο οι ασφάλειες πρόκειται να έχουν αρκετά μικρή σχετική παρουσία.

Οι εξελίξεις στις κεφαλαιαγορές στο μέλλον, μέσα στην ενιαία ευρωπαϊκή αγορά και την ολοκλήρωση της άμεσης πληροφόρησης ανάμεσα σε όλες της χρηματαγορές του κόσμου, έχει ήδη αρχίσει να οδηγεί και θα οδηγήσει περισσότερο στα επόμενα χρόνια, σε νέες μορφές χρηματοοικονομικών υπηρεσιών. Η ανάπτυξη των κεφαλαια-

γορών οδηγεί σε νέες μορφές επενδύσεων χαρτοφυλακίου, σε συνδυασμό με ασφάλειες ζωής ή άλλες ασφάλειες.

Έτσι, ο αυριανός πελάτης του ασφαλιστή δεν θα εκφράζει απλά ζήτηση για ασφάλεια αλλά αντίθετα θα ενδιαφέρεται να «επενδύσει» τα χρήματά σε κάποιο επενδυτικό «πρόγραμμα», το οποίο μπορεί να περιλαμβάνει και συνδυασμό ασφάλισης. Όλες οι σημερινές μορφές επενδύσεων χαρτοφυλακίου αλλά και οι νέες που δημιουργούνται πρόκειται να αποτελέσουν το αντικείμενο των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών που θα πρέπει να είναι σε θέση να προσφέρουν ορισμένοι ειδικοί επαγγελματίες, οι οποίοι αφενός θα έχουν πλήρη γνώση των επενδυτικών προγραμμάτων και αφετέρου θα έχουν τις ικανότητες να προω-

θήσουν την πώληση αυτών των προγραμμάτων - επενδύσεων.

Με άλλα λόγια, ο σημερινός ασφαλιστής έχει πολύ στενότερο αντικείμενο από το αναμενόμενο μέλλον. Τούτο σημαίνει ότι για να ανταποκριθεί ο σημερινός ασφαλιστής στην πρόκληση των ευρύτερων χρηματοοικονομικών υπηρεσιών που θα προσφέρει στο μέλλον, πρέπει να φροντίσει αφενός να ενημερωθεί για τις υπηρεσίες αυτές και αφετέρου να μεθοδεύσει τρόπους προώθησης των υπηρεσιών αυτών.

Η διαδικασία αυτή δεν είναι απλή, ούτε σύντομη. Χρειάζεται εκπαίδευση, συστηματική και εφαρμοσμένη, των σημερινών ασφαλιστών στις «νέες χρηματοοικονομικές υπηρεσίες» που προωθούνται στη διεθνή αγορά, αλλά και ανανέωση των μεθόδων πώλησης. Χρειάζεται δουλειά και όχι μόνο δου-

λειά. Οργάνωση, μεθοδικότητα, συστηματικότητα σε συνδυασμό με εργατικότητα οδηγούν σε αποτέλεσμα. Απαιτείται ικανότητα για επικοινωνία και εφαρμογή όλων των κανόνων δημοσίων σχέσεων. Ξένες γλώσσες είναι και θα γίνονται όλο και πιο απαραίτητες. Χρήση των ηλεκτρονικών υπολογιστών για την οργάνωση και διεκπεραίωση της εργασίας θα είναι επιτακτική μέτρα σ' ένα κόσμο που η πληροφορία «μετράει» όσο ποτέ άλλοτε και η τέλεια οργάνωση είναι απαραίτητος όρος επιβίωσης μέσα στον οξύτατο ανταγωνισμό.

Λοιπόν; πως θάνα ο ασφαλιστής του αύριο; Απλά, δεν θα είναι μόνο ασφαλιστής: θα είναι ο «χρηματοοικονομικός σύμβουλος», με ευρύτατο πεδίο υπηρεσιών που θα προσφέρει. Θα συμβουλεύει τους πελάτες του πάνω στα πιο αποδοτικά προγράμματα επενδύσεων, ανάλογα με το «κεφάλαιο» του κάθε πελάτη. Θα παρακολουθεί τις επενδύσεις των πελατών του και θα προτείνει νέους συνδυασμούς προγραμμάτων, ανάλογα με τις μεταβολές των αποδόσεων, οι οποίες με τη σειρά τους καθορίζονται από τις μεταβολές των κοινωνικοοικονομικών καταστάσεων. Όλα αυτά προϋποθέτουν βέβαια ότι ο αυριανός «χρηματοοικονομικός σύμβουλος» (δεν λέω «ασφαλιστής») έχει τη μόρφωση, την κρίση και την επαφή με την αγορά για να είναι σε θέση να συμβουλεύσει.

Κώστας Χριστόπουλος

ΣΥΝΤΟΜΟ ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ ΣΗΜΕΙΩΜΑ του κ. Κώστα Χριστόπουλου, Οικονομολόγου μόνιμου Επιστημονικού συνεργάτη του περιοδικού «ΝΑΙ».

ΣΠΟΥΔΕΣ

* Πτυχίο Α.Σ.Ο.Ε.Ε., Οικονομικό Τμήμα, (1970)

* Diploma for Advanced Studies in Economic Development, Department of Economics, University of Manchester, U.K. (1971).

* M. Sc. Econ., University of Wales U.K. (1977)

* Ph. D. in Economics, University of Wales Institute of Science and Technology (UWIST), U.K., Dept. of Applied Economics (1980).

ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ

* Από το 1971 μέχρι σήμερα έχει ασχοληθεί και ασχολείται με εκπόνηση οικονομοτεχνικών μελετών σαν μέλος διαπιστημονικών ομάδων μελετών μεγάλων τεχνικών έργων ή σαν σύμβουλος - μελετητής μεγάλων επιχειρήσεων και οργανισμών, ιδιωτικού και δημόσιου τομέα. Μερικές επιχειρήσεις (και οργανισμοί) για τις οποίες έχει εκπονήσει μία ή περισσότερες μελέτες ή έχει συμβουλευθεί είναι:

ΓΡΑΦΕΙΟ ΔΟΞΙΑΔΗ, ΥΠΗΡΕΣΙΑ ΜΕΤΡΟ ΑΘΗΝΩΝ, ICAP HELLAS S.A., ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΕΘΝΙΚΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ, ΔΗΜΟΣ ΚΑΛΑΜΑΤΑΣ, ΚΕΝΤΡΟ ΕΞΑΓΩΓΙΚΩΝ ΕΡΕΥΝΩΝ ΚΑΙ ΜΕΛΕΤΩΝ,

ΙΔΡΥΜΑ ΜΕΣΟΓΕΙΑΚΩΝ ΜΕΛΕΤΩΝ, ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΙΣΤΕΩΣ, ΚΕΝΤΡΟ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΕΡΕΥΝΑΣ ΑΣΟΕΕ, UNITED PLASTICS S.A., WORLD BANK ΑΘΗΝΑΙΚΗ ΖΥΘΟΠΟΙΙΑ, ΒΕΛΚΑ Α.Ε., ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ ΑΝΑΣΥΓΚΡΟΤΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ, κ.α.

* Σήμερα είναι Λέκτορας στην ΑΣΟΕΕ και Σύμβουλος Επιχειρήσεων. Στην ΑΣΣΟΕ διδάσκει ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ.

* Οι μελέτες με τις οποίες έχει ασχοληθεί διακρίνονται σε: Μελέτες αξιολόγησης επενδύσεων, Οικονομικής σκοπιμότητας, Αγοράς, Βιομηχανικών κλάδων, Αστικής και Περιφερειακής Ανάπτυξης, Οργάνωσης και Οικονομικού Προγραμματισμού Επιχειρήσεων, Χωροθέτησης Επιχειρήσεων.

Σύμβουλος και μελετητής πάνω σε θέματα χρηματοδότησης, αποδοτικότητας κεφαλαίων, management επενδύσεων και στρατηγικού προγραμματισμού επιχειρήσεων.

* Επίσης έχει διδάξει MS-DOS, LOTUS 1.2.3 και DBASE III PLUS σε μεταπτυχιακά σεμινάρια στο ΚΕΝΤΡΟ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΕΡΕΥΝΑΣ ΑΣΟΕΕ (γύρω στις 1500 ώρες), καθώς και θέματα αξιολόγησης επενδύσεων σε σεμινάρια στην ΕΕΔΕ, ΕΕΕΕ και σε μεγάλες επιχειρήσεις.

ΞΕΝΕΣ ΓΛΩΣΣΕΣ

Άριστη γνώση της ΑΓΓΛΙΚΗΣ

ΓΡΑΦΤΕΙΤΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΕΣ ΣΤΟ «ΝΑΙ»

Σας συμφέρει να εγγραφείτε συνδρομητές στο «ΝΑΙ» γιατί έτσι θα το παίρνετε στο σπίτι ή στο γραφείο σας αμέσως μόλις εκδίδεται.

Για να γραφτείτε συνδρομητές, στείλτε ένα ταχυδρομικό ένθετο στον κ. Σπύρου Ευάγγελο με το ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ σας, τη ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ σας (εις δυνατόν και τον Τ.Τ.) και τον ΑΡΙΘΜΟ ΤΗΛΕΦΩΝΟΥ σας.

Για μεγαλύτερη ευκολία σας, μπορείτε να κόψετε το ακόλουθο δελτίο εγγραφής, αφού συμπληρώσετε τα κενά του, και να το στείλετε μαζί με το ένθετό σας:

Κύριον Ευαγ. Γ. Σπύρου, ΟΘΩΝΟΣ 6, ΣΥΝΤΑΓΜΑ Αθήνα
Επιθυμώ να εγγραφώ συνδρομητής (-τρια) στο περιοδικό «ΝΑΙ»

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ

Τ.Τ. ΑΡ. ΤΗΛ. ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ

Σας αποστέλλω την ετήσια συνδρομή μου (2000 δρχ.)

Ο αιτών (-ουσα)

(ΥΠΟΓΡΑΦΗ)

Τ.Τ.

**ΜΕ «ΝΑΙ»
ΓΙΑ ΤΟ 1992**

Αν, λόγω των ασχολιών σας, δυσκολεύεστε να αποστείλετε ταχυδρομική επιταγή, μπορείτε να εγγραφείτε τηλεφωνώντας στα τηλέφωνα 3229973 ή 8067181 και θα σας επισκεφθεί υπάλληλος του περιοδικού για να εισπράξει στο σπίτι σας ή στο γραφείο σας τη συνδρομή σας.

ΣΤΗ METROLIFE ΜΕΤΡΑΕΙ Η ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΤΗΤΑ ΣΑΣ!

Αν είστε Ασφαλιστής καριέρας, η METROLIFE προσφέρει σήμερα καινούργιες δυνατότητες στην καριέρα σας και πάνω απ' όλα σε σας! Γιατί, στην METROLIFE, εσείς είστε το κέντρο του ενδιαφέροντος!

Σ' ένα περιβάλλον που ξέρει να τιμά και να αναγνωρίζει την προσωπικότητά σας, η METROLIFE σας εξασφαλίζει:

- ✓ Πολύ ικανοποιητικό σύστημα αμοιβής από την πρώτη μέρα της συνεργασίας σας
- ✓ Οικονομική υποστήριξη
- ✓ Αξιόλογες παροχές (Bonus, ταξίδια κλπ)
- ✓ Ταχύρρυθμη εκπαίδευση
- ✓ Πλήρη Ομαδική Ασφάλιση που περιλαμβάνει εφ' απαξ παροχές και σύνταξη
- ✓ **Δυνατότητα να γίνετε ισότιμοι μέτοχοι της εταιρίας (όπως είναι όλοι οι Ασφαλιστές της).**

Η METROLIFE, η πρώτη Ελληνική Ασφαλιστική Εταιρία που ιδρύθηκε με τους κανόνες της ΕΟΚ, είναι τώρα μια από τις μεγαλύτερες αλλά και η ταχύτερα αναπτυσσόμενη εταιρία στον κλάδο της.

Με πρωτοποριακό συμβόλαιο, με 26 Ασφαλιστικά προγράμματα για κάθε κίνδυνο, με άμεση και υποδειγματική εξυπηρέτηση, η METROLIFE ανοίγει καινούργιους δρόμους στις Ασφαλίσεις Ζωής.

Αν ανήκετε σ' αυτούς που πιστεύουν στο μέλλον της Ασφαλιστικής Αγοράς, στην METROLIFE θα βρείτε τις καλύτερες προϋποθέσεις για να διακριθείτε και να διαπρέψετε.

Επικοινωνήστε σήμερα με τη Διεύθυνση Πωλήσεων της METROLIFE στο τηλέφωνο 95.89.415-6-7 για μια προσωπική συνάντηση με κάθε εχεμύθεια.



METROLIFE
Ο «Προσωπικός Ασφαλιστής» σας

ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΩΗΣ

Λ. Συγγρού 236 - 176 72 Αθήνα, Τηλ. 95.89.415-6-7

ΠΩΣ ΝΑ ΚΑΝΕΤΕ ΕΝΑ ΣΩΣΤΟ ΡΑΝΤΕΒΟΥ

ΜΑΝΩΛΗΣ ΑΠΟΣΤΟΛΑΚΗΣ

Ασφαλιστής

Κανείς δεν μπορεί ν' αμφισβητήσει τη χρησιμότητα ενός σωστού ραντεβού, με σκοπό την πώληση μιας ασφάλειας ζωής.

Σε γενικές γραμμές τα ραντεβού χωρίζονται σε δυο κατηγορίες:

α) Τα εκβιαστικά, τα οποία δέχεται ο πελάτης κατόπιν πιέσεων, προκειμένου ν' αποφύγει συνεχείς ενοχλήσεις από τον ασφαλιστή, τα οποία συχνά καταλήγουν σε αναβολές και αντιρρήσεις κατασκευασμένες με αποτέλεσμα ο δρόμος για την πώληση να στενεύει πολύ.

β) Τα ραντεβού που αποδέχεται ευχάριστα ο πελάτης, οπότε η συζήτηση γίνεται σε ωραίο κλίμα, χωρίς υπεκφυγές και με τη συμμετοχή του.

Εκτός του ότι ένα ραντεβού πρέπει να είναι κοινής αποδοχής για να είναι σωστό, θα πρέπει να συγκεντρώνει τα εξής χαρακτηριστικά: Συγκεκριμένος τόπος, προκαθορισμένος χρόνος και καλές συνθήκες π.χ. Όθωνος 6, ε' όροφος, τη Δευτέρα, 20.7.78, στις 6.30 το απόγευμα. Ο συγκεκριμένος τόπος μας βοηθά να γνωρίζουμε από την αρχή αν είναι το μέρος κατάλληλο ή πόση ώρα θα χρειασθεί για τη μετακίνησή μας. Α ο τόπος του ραντεβού είναι ο χώρος εργασίας του πελάτη, η ώρα θα πρέπει να είναι μη εργάσιμη. Ο προκαθορισμένος χρόνος παρέχει τη δυνατότητα τόσο στον ασφαλιστή, όσο και στον πελάτη να προγραμματίσουν τις δουλειές τους με τέτοιο τρόπο ώστε στη διάρκεια του ραντεβού να μην έχουν άλλες ασχολίες και να έχουν τέλεια συμμετοχή στη συζήτηση. Όσο για τις καλές συνθήκες, θα πρέπει να επικρατεί ησυχία και να μη διακόπτεται από τρίτους ή από συνεχή τηλεφωνήματα.

Με τα στοιχεία αυτά και εφ' όσον έχει προηγηθεί το φτιάξιμο ενός μεγάλου και σωστού πελατολόγιου, η σωστή παρουσία μας —ευχάριστη ομιλία, κατάλληλο και απλό λεξιλόγιο και προσεγμένη εξωτερική εμφάνιση και πρωταρχικά η εκπαίδευση— είμαστε εφοδιασμένοι για να κάνουμε πωλήσεις που είναι η φυσική κατάληξη κάποιου σωστού ραντεβού.

ΓΙΑ ΝΕΟΥΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ:

ΑΥΤΟΠΕΙΘΑΡΧΙΑ ΜΕΣΩ ΤΟΥ ΕΒΔΟΜΑΔΙΑΙΟΥ ΣΤΟΧΟΥ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

Ο πωλητής και ιδιαίτερα ο ασφαλιστής πρέπει να επιλύσει το πρόβλημα της αυτοπειθαρχίας. Η λύση επιτυγχάνεται αν θέσει κάποιος στον ίδιο του τον εαυτό ένα εβδομαδιαίο στόχο, όσον αφορά τις ώρες που θα εργάζεται, το σύνολο των επισκέψεων, τον αριθμό των ραντεβού, των αιτήσεων και των νέων υποψηφίων. Κάθε ένα από αυτά τα στοιχεία είναι ζωτικής σημασίας για τα αποτελέσματα που προσδοκούμε.

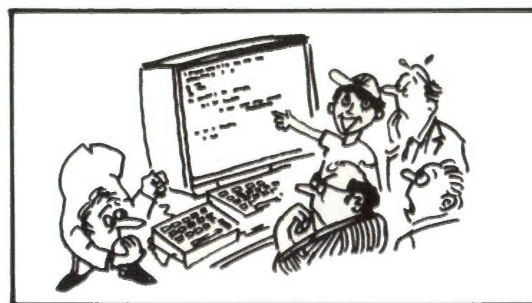
Όταν ένας αρχίσει να εργάζεται στις Ασφάλειες, μια δουλειά καινούργια για αυτόν, πιθανόν να αισθάνεται ότι είναι πολύ απασχολημένος κάθε ώρα της ημέρας. Και όμως, —και ίσως παράδοξο— αν δεν έχει ένα εβδομαδιαίο τρόπο μετρήσεως των προσπαθειών του, διατρέχει τον κίνδυνο να σπαταλάει το χρόνο του, να εργάζεται ανεπαρκώς και να έχει αποδοθεί σε μία ασύμμετρη προσπάθεια για αυτά.

Η πείρα με βάση και τη δυνατότητα ενός μέσου φυσιολογικού και αρκετά φιλόδοξου ανθρώπου, συνιστά ενδεικτικά το εξής πρόγραμμα για τον ασφαλιστή, εβδομαδιαία:

— 40 ώρες εργασίας συνολικά, εκ των οποίων 30 στην αγορά

- 20 επισκέψεις
- 2 αιτήσεις
- 15 νέους υποψηφίους

Αυτά βέβαια αυξάνονται όσο προχωρεί κανείς στη δουλειά. Και φυσικά για να επιτευχθεί ο εβδομαδιαίος στόχος πρέπει να είναι σωστά οργανωμένοι οι ημερήσιοι στόχοι. Πρέπει να υπάρχει ένας συγκεκριμένος στόχος για μια ορισμένη ώρα. Κάθε μέρα ο ασφαλιστής πρέπει να ξέρει που θα πάει, ποιον θα δει, πότε θα τον δει. Και το κυριώτερο θα έχει θέσει τα θεμέλια για την αυτοπειθαρχία η οποία θα του εξασφαλίζει ότι κάθε μέρα θα έχει πλήρη απασχόληση. Γι' αυτό πρέπει να αφιερώνει κάποιο συγκεκριμένο χρονικό διάστημα κάθε μέρα για αυτή τη δουλειά.



Το «ΝΑΙ», ΤΑ COMPUTERS και οι ασφαλιστές



Αναλφάβητοι σε λίγο θα είναι αυτοί που δεν θα χρησιμοποιούν Computer λόγω άγνοιας

Η εξέλιξη της Πληροφορικής κατά τα τελευταία χρόνια υπήρξε ραγδαία. Έτσι, σήμερα το αντικείμενό της καλύπτει ευρύτατο φάσμα, που εκτείνεται από τα διάφορα παιχνίδια μέχρι τις μεγαλύτερες διοικητικο-οικονομικές και επιστημονικές εφαρμογές.

Ανάλογη υπήρξε και η αύξηση του αριθμού αυτών που ασχολούνται με την Πληροφορική και τους Ηλεκτρονικούς Υπολογιστές (Η.Υ.). Και ενώ κάποτε ακόμη και το όνομα Η.Υ. προκαλούσε δέος, σήμερα ο Η.Υ. πλησίασε τον άνθρωπο κι ο άνθρωπος τον Η.Υ., με αποτέλεσμα ο τελευταίος να τείνει να γίνει ένα φιλικό και πολύ εξυπηρετικό εργαλείο στα χέρια του πρώτου.

Ενώ όμως το ενδιαφέρον του ανθρώπου για τον Η.Υ. εμφανίζεται μεγάλο και συνεχώς αυξάνει, η εκκλαίκευση των εννοιών που σχετίζονται με τον Η.Υ. έχει μείνει ακόμη αρκετά πίσω, με συνέπεια να εμφανίζεται ένα σημαντικό κενό ανάμεσα στο ενδιαφέρον και στην εκκλαίκευση.

Στην κάλυψη αυτού ακριβώς του κενού φιλοδοξεί να συμβάλει το «ΝΑΙ» μέσω του λεξικού του Γιώργου Δεσπότη, τηλ. 3607535, Μπενάκη 57, καρπό πολλής εργασίας αλλά και πολλής αγάπης και εκτίμησης προς όλους εκείνους που ασχολούνται με την Πληροφορική και τον Η.Υ. Το περιοδικό «ΝΑΙ» κοντά στον ασφαλιστή που αγωνίζεται να νικήσει τον πρόκληση των καιρών δίνει κάποιους όρους σαν εισαγωγή γι' αυτούς που ασχολούνται με Η.Υ.

Το λεξικό περιλαμβάνει τέσσερα κύρια μέρη:

- Αγγλοελληνικό Ερμηνευτικό Λεξικό
- Ελληνοαγγλικό Λεξιλόγιο
- Κατάλογο Συντομογραφιών
- Πίνακες διάφορων χρήσιμων στοιχείων

Περιλαμβάνει επίσης έναν κατάλογο φορέων, αντιπροσωπειών και καταστημάτων (computers shops) του είδους.

Το Αγγλοελληνικό Ερμηνευτικό Λεξικό δεν παρεθέτει μόνο τη μετάφραση των αγγλικών όρων αλλά δίνει, όπου χρειάζεται, και κατάλληλες επεξηγήσεις ως προς το ρόλο που παίζει η υπόψη έννοια στη λειτουργία του Η.Υ. και στον προγραμματισμό. Στην προσπάθεια αυτή βοηθούν τα επιλεγμένα σχήματα και οι φωτογραφίες που συμπληρώνουν το κείμενο. Σημειώνεται εξάλλου ότι στο λεξικό έχουν περιληφθεί και λέξεις που δεν ανήκουν άμεσα στον τομέα της Πληροφορικής αλλά σε συγγενείς τομείς όπως η Ηλεκτρονική, η Λογιστική, η Οικονομική κτλ., επειδή πιστεύουμε ότι αυτό θα βοηθήσει τόσο τον τεχνικό που ασχολείται με το μηχανικό μέρος του Η.Υ. όσο και τον αναλυτή και το χρήστη που ασχολούνται με τις διάφορες μηχανογραφικές εφαρμογές.

Το Ελληνοαγγλικό Λεξιλόγιο αποτελεί απλά ένα ευρετήριο των αντίστοιχων αγγλικών όρων, για λεπτομερέστερη ανάλυση των οποίων θα προσφύγει ο αναγνώστης στο Αγγλοελληνικό Ερμηνευτικό Λεξικό.

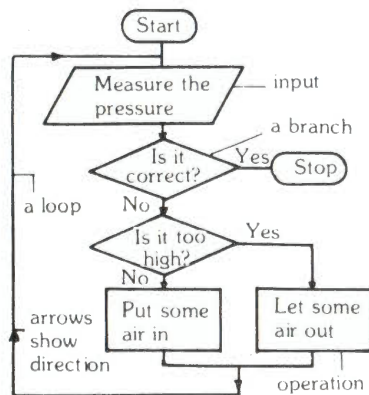
Ο Κατάλογος Συντομογραφιών δίνει το ανάπτυγμα καθεμιάς, ώστε ο αναγνώστης να γνωρίσει τη σημασία της και μετά (αν χρειαστεί) να προσφύγει στο Αγγλοελληνικό Ερμηνευτικό Λεξικό για περισσότερες πληροφορίες.

Η γλώσσα που χρησιμοποιήθηκε είναι η καθιερωμένη νεοελληνική δημοτική. Για την ακριβέστερη απόδοση της έννοιας, χρειάστηκε σε ελάχιστες περιπτώσεις να χρησιμοποιηθούν και μερικές λέξεις που ανήκουν στην καθαρεύουσα ή σε ξένες γλώσσες ή που αποτελούν νεολογισμούς που δεν τους έχει ακόμη ενσωματώσει η νεοελληνική δημοτική. Οι λέξεις αυτές δίνονται μέσα σε εισαγωγικά.

address = απόλυτη διεύθυνση. Είναι η ένδειξη (ομάδα χαρακτήρων) που προσδιορίζει ακριβώς τη θέση της μνήμης (κύριας ή βοηθητικής), μέσα στην οποία είναι αποθηκευμένη μια πληροφορία.

back-up = υποστήριξη, διαφύλαξη. Αρχή με την οποία λαμβάνεται πρόνοια να υπάρχει εφεδρικό συγκρότημα και να διαφυλάσσονται σε αντίγραφα όλα τα αρχεία και τα προγράμματα, πράγμα που εξασφαλίζει την ομαλή συνέχιση των εργασιών σε περίπτωση απώλειας στοιχείων και προγραμμάτων ή βλάβης στο μηχανικό μέρος.

block diagram = λογικό διάγραμμα. Γραφική μέθοδος παρουσίασης των βημάτων που πρέπει να εκτελούνται για την επεξεργασία στοιχείων ή, γενικότερα, για την επίλυση κάποιου προβλήματος. Στη σχεδίαση του λογικού διαγράμματος χρησιμοποιούνται καθορισμένα, τυποποιημένα σύμβολα που γίνονται με τη βοήθεια ενός ειδικού οδηγού σχεδίασης (template).



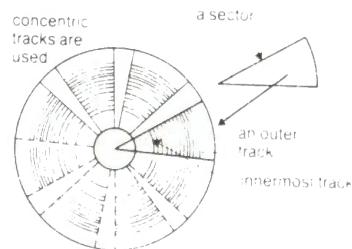
2) τη μονάδα ελέγχου και
3) την κύρια μνήμη.

Με την κεντρική μονάδα επεξεργασίας συνδέονται όλες οι υπόλοιπες μονάδες (περιφερειακά) του Η.Υ.

computer = ηλεκτρονικός υπολογιστής (Η.Υ.). Μηχάνημα που έχει τη δυνατότητα να διαβάζει στοιχεία, να τα επεξεργάζεται εκτελώντας αριθμητικές και λογικές πράξεις με ακρίβεια και μεγάλη ταχύτητα και να δίνει τα ανάλογα αποτελέσματα.

data base = βάση στοιχείων (δεδομένων) τράπεζα πληροφοριών. Αρχείο προερχόμενο από την ενοποίηση διάφορων αρχείων ή πληροφοριών, το οποίο προορίζεται για την ικανοποίηση πολλών εφαρμογών.

disk = δίσκος. Στρογγυλή μεταλλική επιφάνεια με μαγνητική επίστρωση, καλυπτόμενη από έναν αριθμό ομόκεντρων κύκλων ή αυλακίων (βλ. λ. tracks). Πάνω σ' αυτά γράφονται τα στοιχεία (δεδομένα) με τη μορφή μαγνητικών στιγμάτων.



Mini-floppy disk

disk armature = οπλισμός δίσκου.

disk capacitor = δισκοειδής πυκνωτής.

disk drive = μονάδα δίσκου. Περιφερειακή μονάδα που αποτελείται από το μηχανισμό κίνησης και τις κεφαλές εγγραφής/ανάγνωσης των μαγνητικών δίσκων.

diskette (floppy disk, flexible disk) = δισκέτα. Μικρός, εύκαμπτος δίσκος από πλαστικό με ειδική μαγνητική επίστρωση. Σ' αυτόν καταχωρούνται στοιχεία (δεδομένα) ως συνδυασμός μαγνητικών στιγμάτων κατά μήκος των ομόκεντρων κύκλων ή αυλακίων του (tracks, βλ. λ.). Αποτελεί το κύριο μέσο αποθήκευσης στοιχείων για τους μικρουπολογιστές.

disk file = αρχείο μαγνητικού δίσκου.

editor = (αρχι)συντάκτης, επιμελητής έκδοσης, πρόγραμμα Η.Υ. με το οποίο είναι δυνατή η διόρθωση και τροποποίηση εισαγόμενων στοιχείων και εντολών.

file = αρχείο, φάκελος, μητρώο, λίμα. Οργανωμένο σύνολο στοιχείων, σχετικών μεταξύ τους, προορισμένο για συ-

γκεκριμένη χρήση. Ένα αρχείο (file) αποτελείται από πολλές ενότητες στοιχείων (records), καθμιά από τις οποίες περιλαμβάνει πολλά πεδία (fields). Αντίστροφα, ένα αρχείο (file) μπορεί να αποτελεί μέλος μιας τράπεζας πληροφοριών (data base).

hardware = μηχανικό μέρος, υλικό μέρος, μηχανικός εξοπλισμός ενός συγκροτήματος Η.Υ. (βλ. και λ. software).

input = είσοδος, εισαγωγή. Στοιχεία (δεδομένα) εισαγόμενα από κάποια περιφερειακή μονάδα στην κύρια μνήμη για επεξεργασία.

Keyboard = πληκτρολόγιο (πίνακας πλήκτρων) μιας μονάδας εισόδου στοιχείων (δεδομένων). Κάθε πλήκτρο παράγει ένα διαφορετικό χαρακτήρα (κωδικοποιεί).

master file = βασικό (κύριο) αρχείο. Αρχείο το οποίο περιέχει όλα τα στοιχεία που είναι απαραίτητα σε ένα πληροφοριακό σύστημα και που προέρχον-

ται από τη χρονοβόρα και επίπονη συγκέντρωση πρωτογενών πληροφοριών. Το βασικό αρχείο ενημερώνεται τακτικά από τα αρχεία κίνησης (transaction files, βλ. λ.) και έτσι αποτελεί τη βασική πηγή πληροφοριών για οποιαδήποτε επεξεργασία του υπόψη πληροφοριακού συστήματος.

mainframe = κύριο πλαίσιο, κύρια κατασκευή, κεντρικός Η.Υ. Κυρίως σημαίνει την κεντρική μονάδα επεξεργασίας (CPU) ενός μεγάλου υπολογιστή που έχει πολλά τερματικά. Στο μέρος αυτό του Η.Υ. πέφτει το κυριότερο βάρος της επεξεργασίας των διαβιβαζόμενων στοιχείων από τις περιφερειακές ή τις τερματικές μονάδες.

machine operator = χειριστής του Η.Υ.

main memory = κεντρική μνήμη, κύρια μνήμη. Η πραγματική, εσωτερική μνήμη του Η.Υ.

console = χειριστήριο, κονσόλα, πίνακας χειρισμών. Περιφερειακή μονάδα εισόδου/εξόδου άμεσου χειρισμού και επικοινωνίας με τον Η.Υ. Έχει πληκτρολόγιο και οθόνη.

memory = μνήμη. Κύρια και βοηθητική μνήμη. Μονάδα του Η.Υ. στην οποία αποθηκεύονται στοιχεία και προγράμματα. Το μέγεθος της συνήθως μετριέται σε Kilobytes (ή Κ), δηλαδή σε χιλιάδες χαρακτήρων. Παραστατική εμφάνισή της:

ΠΙΝΑΚΑΣ

1	2	3	4	5
6	7	8	9	10
11	12	13	14	15
16	17	18	19	20

object program = αντικειμενικό πρόγραμμα, μεταφρασμένο πρόγραμμα. Προέρχεται από κάποιο πηγαίο (source) πρόγραμμα που έχει μεταφραστεί από ένα μεταφραστή (translator) σε γλώσσα μηχανής (machine language), δηλαδή σε γλώσσα κατάλληλη για να μπορεί να εκτελεστεί το πρόγραμμα από τον Η.Υ.

on-line = ανοιχτής γραμμής, επί γραμμής. Λειτουργία κατά την οποία το τερματικό συνδέεται απευθείας με την κεντρική μονάδα επεξεργασίας και βρίσκεται υπό τον έλεγχο του λειτουργικού συστήματος. Αντίθετος όρος είναι το off-line.

operating system = λειτουργικό σύστημα. Αποτελεί το σύνολο των ειδικών προγραμμάτων του κατασκευαστή, τα οποία ρυθμίζουν τη λειτουργία και έχουν τον έλεγχο του συστήματος Η.Υ.

ΚΑΙ ΤΑ COMPUTERS ΕΧΟΥΝ ΤΟ ΒΙΒΛΙΟΠΩΛΕΙΟ ΤΟΥΣ



Στο ΜΟΝΑΔΙΚΟ Βιβλιοπωλείο για ΚΟΜΠΟΥΤΕΡ θα βρείτε: ΒΙΒΛΙΑ και ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ Εκπαιδευτικά - Ψυχαγωγικά για SPECTRUM-COMMODE-AMSTRAD-BBC-ATARI-AMIGA-ATARI ST. Ειδικά βιβλία για IBM-APPLE και ΣΥΜΒΑΤΟΥΣ. ΠΕΡΙΟΔΙΚΑ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ και ΞΕΝΟΥ ΤΥΠΟΥ ΒΙΒΛΙΑ ΓΙΑ ΕΙΔΙΚΕΣ ΕΦΑΡΜΟΓΕΣ: Ηλεκτρονικής Ψηφ-Θέρμανση Αυτοκίνητο και Ηλεκτρολογία. ΔΙΕΚΠΕΡΑΙΩΣΗ ΟΠΟΙΟΣΔΗΠΟΤΕ ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΑΣ ΓΙΑ ΟΠΟΙΟΔΗΠΟΤΕ ΒΙΒΛΙΟ ΠΟΥ ΔΕΝ ΒΡΙΣΚΕΤΑΙ ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΓΟΡΑ. ΑΜΕΣΗ ΑΝΤΑΠΟΚΡΙΣΗ ΜΕ ΕΙΔΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ ΑΓΓΛΙΑΣ ΚΑΙ ΑΜΕΡΙΚΗΣ

ΤΕΧΝΙΚΑ ΒΙΒΛΙΑ «ΡΑΛΛΗΣ»
ΕΜΜ. ΜΠΕΝΑΚΗ 57 ΑΘΗΝΑ
ΤΗΛ. 3607535

ΑΠΟΚΤΕΙΣΤΕ ΔΩΡΕΑΝ ΤΗΝ ΚΑΡΤΑ SOFTWARE ΚΑΙ ΚΕΡΔΙΣΤΕ!!!*

SOFTWARE & BIBLIA H.Y.
Ε. ΜΠΕΝΑΚΗ 57, ΑΘΗΝΑ 10681, ΤΗΛ. 3607 535.

ΤΑΥΤΟΤΗΤΑ ΜΕΛΟΥΣ

ΑΡΙΘΜΟΣ ΚΑΡΤΑΣ _____ ΕΠΩΝΥΜΟ _____
ΟΝΟΜΑ _____
ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ _____
ΤΗΛΕΦΩΝΟ _____
MICRO _____

- ΟΛΟΙ ΟΙ ΤΙΤΛΟΙ ΠΑΙΓΝΙΔΙΩΝ (GAMES)
- ΔΙΣΚΕΤΕΣ 3" 3 1/2" & 5 1/4"
- ΒΙΒΛΙΑ & ΠΕΡΙΟΔΙΚΑ ΓΙΑ COMPUTERS
- JOYSTICKS & ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΑ COMPUTERS
- ΚΑΛΩΔΙΑ ΣΥΝΔΕΣΗΣ ΓΙΑ ΕΚΤΥΠΩΤΕΣ ΥΠΟΛΟΓΙΣΤΕΣ

* ΕΙΔΙΚΕΣ ΠΡΟΣΦΟΡΕΣ & ΠΑΝΤΑ ΧΑΜΗΛΕΣ ΤΙΜΕΣ



ΤΕΧΝΙΚΑ ΒΙΒΛΙΑ «ΡΑΛΛΗΣ» SOFTWARE SHOP

ΕΜΜ. ΜΠΕΝΑΚΗ 57 ΑΘΗΝΑ ΤΗΛ. 3607535

ΙΚΑ - ΙΔΡΥΜΑ ΚΟΙΝΩΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

5.000.000 άτομα περίπου
είναι ασφαλισμένοι
στο ΙΚΑ



Στην Ελλάδα λίγοι είναι αυτοί που γνωρίζουν τις υποχρεώσεις και τα δικαιώματά τους αν και 5.000.000 άνθρωποι περιμένουν λύση στα προβλήματα υγείας, περιθαλψής, σύνταξης από το ΙΚΑ. Το περιοδικό «ΝΑΙ» θέλησε να δώσει μια εικόνα του πως λειτουργεί το ΙΚΑ αν και οι νόμοι του κανονισμοί είναι λαβύρινθος. Μπορεί 35 χρόνια να πληρώνεις, να έχεις βιβλιάρια και ένσημα κανονικά αλλά για να πάρεις σύνταξη και να μην αδικηθείς χρειάζεσαι δικηγόρο και μάλιστα ειδικευμένο σε θέματα ΙΚΑ. Ο ασφαλιστής υποχρεούται να γνωρίζει τι δίνει το ΙΚΑ για να προσφέρει καλύτερη υπηρεσία στους πελάτες του. Αυτοί που αγνοούν χάνουν δουλειές.

ΙΚΑ - ΙΔΡΥΜΑ ΚΟΙΝΩΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

Ποιούς καλύπτει

- Αυτούς που παρέχουν εξαρτημένη εργασία με αμοιβή, ανεξάρτητα από την ιδιότητα του εργοδότη.
- Εξαρτημένη εργασία στο εξωτερικό για λογαριασμό εργοδότη που εδρεύει στην Ελλάδα (πλην ΕΟΚ και χωρών με διμερείς συμβάσεις).
- Αυτούς που παρέχουν την προσωπική τους εργασία με σύμβαση μίσθωσης έργου κατά κύριο ή συγκύριο επάγγελμα. Όλοι οι παραπάνω δεν πρέπει να υπάγονται στην ασφάλιση κάποιου άλλου φορέα κύριας ασφάλισης.

Εξαρτώμενα μέλη

Καλύπτει, υπό όρους, και τα μέλη της οικογένειας.

Αριθμός Ασφαλισμένων

Σε όλες τις καλύψεις του ταμείου οι ασφαλισμένοι είναι γύρω στα 5.000.000.

Συνοπτικές παροχές

Από:

- ΙΚΑ - Κλάδος ασθένειας - Κλάδος σύνταξης - Επιδόματα
 - ΟΑΕΔ - Επιδόματα ανεργίας, στράτευσης, οικογενειακά
 - ΟΕΚ - Έτοιμη κατοικία ή στεγαστικά δάνεια
 - Ε.Ε. - Επίδομα γάμου - κοινωνικός τουρισμός - ψυχαγωγία.
- ΕΙΣΦΟΡΕΣ

ΙΚΑ	Εργοδ.	Ασφαλ.	Σύνολο	Οργαν.
Παροχ. ασθ. & μητρ. σε είδος	3.70%	1.85%	5.55%	
Παροχ. σε χρήμα	0.80%	0.40%	1.20%	
Σύνταξης	9.50%	4.75%	14.25%	21.00%
(Βαρέα ανθυγ. επαγγέλματα ΟΑΕΔ	1.40%	2.20%	3.60%	
Ανεργία	2.20%	1.00%	3.20%	
Λ/σμός Στρ/νων Μισθωτών	1.00%	—	1.00%	
ΔΛΟΕΜ *	1.00%	1.00%	2.00%	6.00%
ΟΕΚ	0.75%	1.00%	1.75%	1.75%
Ε.Ε.	0.25%	0.25%	0.50%	0.50%
Σύνολο **	19.00%	10.25%	29.25%	21.25%

* Οι μισθωτοί με κυμαινόμενες αποδοχές δεν πληρώνουν ΔΛΟΕΜ

** Χωρίς ΒΑΕ

Οι συνταξιούχοι ΙΚΑ που εργάζονται επιβαρύνονται με 2%, (για ΔΛΟΕΜ 1% και ΔΕΚ 1%).

ΚΛΑΔΟΣ ΥΓΕΙΑΣ

Περιλαμβάνει:

Ιατρική περίθαλψη

Επισκέψεις σε γιατρούς στα ιατρεία ΙΚΑ, επίσκεψη σε οικογενειακό γιατρό, επίσκεψη στον αγροτικό γιατρό, κλήση γιατρού στο σπίτι όταν υπάρχει ανάγκη, επίσκεψη στα κέντρα Υγείας, γενικές και ειδικές εξετάσεις, πρώτες βοήθειες, προληπτική ιατρική.

Σε ιδιώτη γιατρό τους αποδίδεται η δαπάνη σύμφωνα με το κρατικό τιμολόγιο.

Φάρμακα

Συμμετέχουν στα φάρμακα που χορηγούνται από τους γιατρούς του ΙΚΑ κατά 20%, εκτός εξαιρέσεων (εργατικών ατυχημάτων, εγκυμοσύνης κ.λ.π.), που δεν πληρώνουν τίποτα ή μόνο 10% (για κυτταροστατικά φάρμακα και για φάρμακα φυματικών).

Νοσοκομειακή

Σε θεραπευτήρια ΙΚΑ, κρατικά νοσοκομεία, ιδιωτικές κλινικές και σε κλινικές για χρόνιες παθήσεις και απροσάρμοστα παιδιά, εφόσον έχουν σύμβαση με το ΙΚΑ.

Δικαιολογείται Γ θέση.

Βελτιωμένη θέση υπό προϋποθέσεις (βάσει δύο τελευταίων χρόνων).

Για θέση	Ημέρες ασφ. στις ασφ. κλάσεις	Σύνολο ημερών εργασ.
A	400 ημέρες στις 2 ανώτερες	6.000
Ba	400 ημέρες στις 5 ανώτερες	4.000
Bβ	300 ημέρες στις 9 ανώτερες	—

Για συνταξιούχους, η σύνταξη πρέπει να έχει υπολογιστεί με τις παρακάτω ασφαλιστικές κλάσεις.

Θέση	Ασφ. Κλάση	Σύνολο ημερών εργασίας
A	21 - 22	6.000
Ba	18 - 22	4.000
Bβ	14 - 22	—

Ο ασφαλισμένος σε βελτιωμένη θέση πληρώνει 10% της διαφοράς από την Γ θέση και μόνο για τον πρώτο μήνα. Οι ασφαλισμένοι μετά από εργατικό ατύχημα δεν πληρώνουν τη διαφορά. Σε επείγουσες περιπτώσεις εισαγωγής ασφαλισμένου σε μη συμβεβλημένο θεραπευτήριο, καταβάλλεται δαπάνη σύμφωνα με το κρατικό τιμολόγιο.

Περίθαλψη φυματικών

- Σε σανατόριο:ν (με 50 ημέρες εργασίας και 350 ημέρες στα τελευταία 4 χρόνια).
- Σε σπίτι: όσοι έχουν νοσηλευτεί σε σανατόριο συνεχώς (ή με δίμηνη διακοπή) για περισσότερο από δύο χρόνια.
- Παρέχεται χρηματικό ποσό για το μήνα για έξοδα διατροφής μετά την έξοδο από το σανατόριο.
- Παράλληλα με το επίδομα ασθένειας και για έξι μήνες δικαιούται επίδομα μετασσαντοριακό.

Οδοντιατρική

Κάθε είδους εκτός από ακίνητη προσθετική (κορόνες και γέφυρες).

Πρόσθετη περίθαλψη

Βηματοδότες, πλαστικά μοσχεύματα αγγείων κ.λ.π., θεραπευτικά μέσα, όργανα παροδικής χρήσης κ.λ.π., ακουστικά βαρηκοίας, ορθοπεδικές ζώνες, γυαλιά, φακοί επαφής κ.λ.π. Σε ορισμένα είδη πρόσθετης περίθαλψης, πληρώνει ο δικαιούχος ποσοστό 25%.

Λουτροθεραπεία

Επιδοτεί τους άμεσα ασφαλισμένους και συνταξιούχους (υπό όρους).

Καλύπτει τα: 4/5 εξόδων μετάβασης (και συνοδού) με συνηθισμένο μέσο. 3/4 δαπάνης για κάθε λούση. Ημερήσιο επίδομα (για το ασφαλισμένο, ίσο με το επίδομα ασθένειας και για συνταξιούχο ίσο με το τεκμαρό ημερομίσθιο 4ης ασφαλ. κλάσης).

Ισχύει πρόγραμμα θεραπευτικού κοινωνικού τουρισμού από το 87 (από ΕΟΤ - ΙΚΑ), για 15.000 άτομα για λουτροθεραπεία 15 ημερών, σε ξενοδοχεία Α, Β, Γ, κατηγορίας, 5 λουτροπόλεων.

**ΙΚΑ: κρατάει
στο «χέρι» του
5.000.000 άτομα**



Πολλά θέματα αργούν!

Αεροθεραπεία

Βοήθημα και επίδομα σε όσους καθοριστεί ότι έχουν ανάγκη.

Νοσηλεία στο εξωτερικό

Αναλαμβάνει όλη τη δαπάνη νοσηλείας εάν δεν είναι δυνατόν να αντιμετωπιστεί η ασθένεια στην Ελλάδα. Καλύπτει τα εισιτήρια και ένα ποσοστό για έξοδα διαμονής και διατροφής ασθενή και συνοδού. Σε περίπτωση μεταμόσχευσης, αναλαμβάνει και δαπάνη νοσηλείας δότη.

Μετακίνηση ασθενών

- Όταν παραστεί ανάγκη χορηγεί:
- 4/5 εισιτηρίων ασθενή και συνοδού

- ημερήσια αποζημίωση μετακινούμενου και συνοδού εάν η επιστροφή δεν πραγματοποιηθεί την ίδια μέρα. Η αποζημίωση για ασθενή μέχρι και 10 ημέρες και για συνοδό μέχρι και 3 ημέρες).
- Παρέχεται ασθενοφόρο - θέση σε αεροπλάνο - νοικιασμένο ελικόπτερο.

Προληπτική ιατρική

Λειτουργεί:

- Κέντρο Γενετικής
- Σταθμός προστασίας Μάνας και Παιδιού
- Παιδικοί σταθμοί - Γραφεία κοινωνικής μέριμνας
- Κέντρα φυσιολογίας - παθολογίας της εργασίας - κυτταρολογικά κέντρα - ιατροπαιδωγωγικοί σταθμοί - κέντρα αιμοδοσίας και διάφορες άλλες δραστηριότητες.

Φυσικοθεραπεία

Σε ιδιότητα και συμβεβλημένα φυσικοθεραπευτήρια.

Βοήθημα Τοκετού

Δίνει εφάπαξ βοήθημα για τοκετό που δεν έγινε σε κλινική με εισιτήριο ΙΚΑ. Ποσό δρχ. 56.610. Για μη φυσιολογικό τοκετό αναλαμβάνει περίθαλψη όπως νοσοκομειακή.

Επίδομα κυοφορίας - λοχείας*

49 ημέρες πριν και 49 μετά από τον τοκετό εφόσον δεν εργάζονται και έχουν 200 ημέρες εργασίας τα τελευταία δύο χρόνια.

Επίδομα ασθένειας*

Σε άμεσα ασφαλισμένους και συνταξιούχους που εργάζονται. Σε προσωρινή ανικανότητα (πάνω από 4 ημέρες), με 100 ημέρες εργασίας τον τελευταίο χρόνο ή 15μηνο (χωρίς να υπολογίζονται οι τελευταίοι 3 μήνες). Επιδοτούνται μέχρι 360 ημέρες (υπό όρους) και για να ξαναεπιδοτηθούν πρέπει να περάσουν 3 χρόνια για την ίδια πάθηση.

Επίδομα επαγγελματικής ασθένειας*

Στους άμεσα ασφαλισμένους και συνταξιούχους που εργάζονται (υπό όρους).

Επίδομα ατυχήματος*

Σε εργατικό ή εξωεργατικό ατύχημα. Για εξωεργατικό ατύχημα απαιτούνται για επιδότηση οι μισές μέρες εργασίας από ότι για επίδομα ασθένειας.

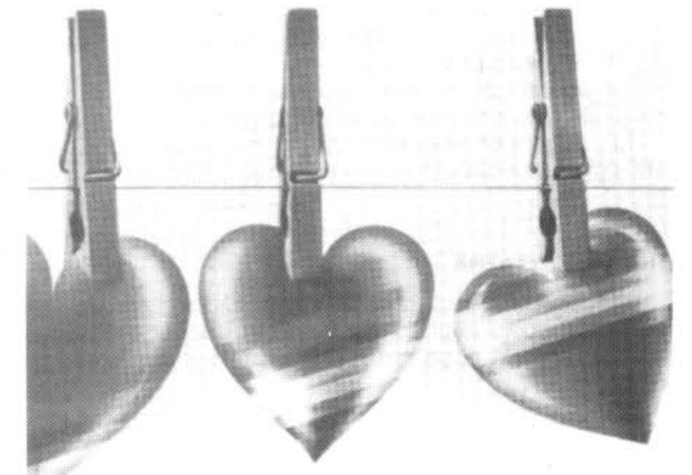
Έξοδα κηδείας

Ποσό 56.585 δρχ. με προϋπόθεση 100 ημερών εργασίας τον προηγούμενο χρόνο.

* Τα ποσά των επιδομάτων υπολογίζονται βάσει των 30 τελευταίων ημερομισθίων (συν δώρο Χριστουγέννων) προηγούμενου έτους. Βρίσκεται κάποιο τεκμαρτό ημερομίσθιο το οποίο πληρώνεται μισό από το ΙΚΑ και μισό από τον εργοδότη. Ανώτατο όριο τεκμαρτού ημερομισθίου που μπορεί να πληρωθεί είναι αυτό της 18ης ασφαλιστικής κλάσης.

Τι είναι το Μπάϋ πας (By-pass)

Η μεταμόσχευση φλέβας από τον ίδιο τον ασθενή (συνήθως την παίρνουν από το πόδι) στο σημείο του αγγείου που έχει καταστραφεί στην καρδιά. Τα μπάϋ-πάς τοποθετούνται πολύ συχνά σε ασθενείς που δεν έχουν πάθει ακόμη, εμφράγματα της στεφανιαίας, αλλά που δείχνουν ότι δεν θα αργήσουν να το πάθουν γιατί στα αγγεία τους υπάρχει μεγάλη συσσώρευση χοληστερίνης. Υπάρχει τέλος η λεγόμενη τεχνολογία του πολέμου των άστρων. Λέηζερ που καθαρίζουν τις αρτηρίες από τις πλάκες, που ήδη χρησιμοποιούνται σε λίγα νοσοκομεία, αλλά απαιτούν επιδεξιότατους χειρουργούς.



ΣΥΝΤΑΞΕΙΣ

Γήρατος πλήρης

Προϋποθέσεις:

Ημέρες ασφάλισ.	Ηλικία ανδρών	Ηλικία γυναικών
4.050	65	60
10.000	62	57
10.500 (35ετία)	58	58

Β.Α.Ε. 60 55

με 4.050 ημέρες εργασίας από τις οποίες 3.240 σε Β.Α.Ε. και από αυτές 1.000 την τελευταία 10ετία.

Ειδικές περιπτώσεις για

Μητέρες ανηλίκων παιδιών, ολικά τυφλών παρά/τετραπληγικών, οικοδόμων, εργαζομένων σε στοές - λιγνυτορυχεία. Για όλους αυτούς ισχύουν ειδικές προϋποθέσεις.

Γήρατος μειωμένη

4.050	60	55
10.000	60	55
10.500	56	56

Πρέπει την τελευταία πενταετία να έχουν 100 ημέρες/έτος. Ισχύουν και εδώ ειδικές περιπτώσεις.

Αναπηρίας

Διάρκεια αναπηρίας 6μηνη τουλάχιστον και προϋποθέσεις ημερών ασφάλισης και ποσοστού αναπηρίας.

Είδη συντάξεων αναπηρίας - Κλιμάκωση ποσοστών

1. Επίδομα αναπροσαρμογής:

Ποσοστό αναπηρίας 33,34% έως 66,66%. Ποσό όσο και πλήρους σύνταξης, με όρους ημερών ασφάλισης. Διάρκεια επιδόματος έως 2 χρόνια.

2. Μερική αναπηρία:

Μετά το πιο πάνω επίδομα και όταν εξακολουθεί να είναι ασφαλιστικά ανάπηρος με ποσοστό 50% έως 66,66%. Ποσό 75% της πλήρους σύνταξης γήρατος.

3. Πλήρης σύνταξη αναπηρίας

Ποσοστό αναπηρίας πάνω από 67%. Υπό όρους ημερών ασφάλισης ανάλογα σε ποια κατηγορία από τις παρακάτω ανήκει:

- Πλήρη σύνταξη αναπηρίας από κοινή ασθένεια
- Πλήρη σύνταξη αναπηρίας από εργατικό ατύχημα
- Πλήρη σύνταξη αναπηρίας από επαγγελματική νόσο
- Πλήρη σύνταξη αναπηρίας από ατύχημα εκτός εργασίας

Ποσό 100% πλήρους σύνταξης γήρατος.

Ισχύουν προσαυξήσεις λόγω:

- Οικογενειακών βαρών
- Πραγματοποίησης και άλλων ημερών εργασίας.

Μονιμοποίηση των συντάξεων αναπηρίας ισχύει για τις περιπτώσεις 2 και 3 (υπό προϋποθέσεις).

Θανάτου

Απονέμεται στα μέλη της οικογένειας του ασφαλισμένου τα οποία την δικαιούνται.

Ισχύουν διάφορες προϋποθέσεις (κυρίως χρονικές), για:

1. Θάνατο από κοινή νόσο
2. Θάνατο από εργατικό ατύχημα ή επαγγελματική νόσο
3. Θάνατο από ατύχημα εκτός εργασίας

Σε περίπτωση θανάτου συνταξιούχου λόγω αναπηρίας ή γήρατος ή επιδοματούχου λόγω αναπροσαρμογής, η σύνταξη υπό όρους, μεταβιβάζεται στα μέλη της οικογένειας.

ΠΟΣΟΣ ΣΥΝΤΑΞΗΣ

Στο ΙΚΑ υπάρχουν 22 ασφαλιστικές κλάσεις. Ανάλογα του ύψους των ημερησίων αποδοχών και σε κάθε μια αντιστοιχεί ένα τεκμαρτό ημερομίσθιο. Υπολογίζεται ο μέσος όρος μισθών τελευταίας διετίας, διαιρείται δια 25 και αυτό που βρίσκουμε προσδιορίζει την ασφαλιστική κλάση στην οποία αντιστοιχεί κάποιο τεκμαρτό ημερομίσθιο. Αυτό επί 25 αποτελεί το ποσό σύνταξης.

Όρια ημερησίων μισθών και νέα τεκμαρτά ημερομίσθια ασφαλιστικών κλάσεων

ΗΜΕΡΗΣΙΟΣ ΜΙΣΘΟΣ	ΑΣΦΑΛΙΣΤ. ΚΛΑΣΗ	ΤΕΚΜΑΡΤΟ ΗΜΕΡΟΜΙΣΘΙΟ
Από 0-1.037	1η	963
1.037,05 - 1.239	2η	1.175
1.239,05 - 1.484	3η	1.845
1.484,05 - 1.743	4η	1.845
1.743,05 - 2.001	5η	1.895
2.000,05 - 2.262	6η	2.167
2.262,05 - 2.519	7η	2.407
2.519,05 - 2.740	8η	2.653
2.740,05 - 2.997	9η	2.900
2.997,05 - 3.225	10η	3.135
3.225,05 - 3.547	11η	3.354
3.547,05 - 3.851	12η	3.862
3.851,05 - 4.179	13η	4.000
4.179,05 - 4.512	14η	4.332
4.512,05 - 4.822	15η	4.651
4.822,05 - 5.129	16η	4.959
5.129,05 - 5.432	17η	5.283
5.432,05 - 5.732	18η	5.558
5.732,05 - 6.034	19η	5.860
6.034,05 - 6.318	20η	6.152
6.318,05 - 6.586	21η	6.428
6.586,05 - και άνω	22η	6.693

*Αναπροσαρμόζονται τα ποσά βάσει των εκάστοτε Α.Τ.Α

**ΠΑΡΤΕ ΕΝΑ ΤΗΛΕΦΩΝΟ
ΤΟΝ ΠΕΛΑΤΗ ΣΑΣ ΑΝ...**



Νοσοκομεία

Αεροπορίας 251 Γενικό	7700311-6	Μαιευτήριο Αθηνών	6429991
Αιγινήτειο	7220811	Μαιευτήριο Μαρίκα Ηλιάδη	6432221
Αλεξάνδρας	7770501	Μαιευτήριο Μητέρα	6820110
Αντικαρκινικό Αγ. Σάββας	6430811	Μαρκομιχελάκειο	9411214
Αρεταίειο	7238511	Ναυτικό Αθηνών	7216451
Ασκληπιείο ΕΕΣ	8953301-6	Νοσηλ/κό Ιδρ. Αναργύρων	8019887
Ατυχημάτων ΚΑΤ	8014411	Νοσηλευτικό Ιδρ. Εκκλησίας	2522612
Γενικό Αθηνών (Λαϊκό)	7771101	Νοσημάτων Θώρακος	7778611
Γενικό Κρατικό Αθηνών	7778901	Οφθαλμιατρείο Αθηνών	3623191
Γενικό Κρατικό Νίκαιας	4915061	Παιδιατρικό Δημ. Νευροψυχικό	7777769
Γενικό Νοσοκομείο Ν. Ιωνίας	2799265	Παιδων Πεντέλης	8042813
Δημοτικό Λοιμωδών Αθηνών	5613572	Παιδων Αγ. Σοφία	7771812
Δημοτικό Αθηνών η Ελπίς	6434001	Παιδων Αγλαΐα Κυριακού	7775611
Διαγνωστικό Ινστιτούτο Μεταξά	4518411	Παμμακάριστος	2026540
Δρομοκαΐτειο	5811550	Πολυκλινική Αθηνών	5244694-8
Ελληνικός Ερυθρός Σταυρός	6910512	Σισμανόγλειο Ίδρυμα	8040212-34
Ευαγγελισμός	7220001-9	401 Στρατ. Νοσοκομείο	7700131
Θεραπευτήριο Αγ. Παντελεήμων	3634611-7	414 Στρατ. Νοσοκ. Πεντέλης	8042437
Θεραπευτήριο η Πεντέλη	8040371	Συγγρού	729611
Ιπποκράτειο Γεν. Νοσοκομείο	7774601	Τζάνειο Γενικό Πειραιά	4519411
		Υγεία Διαγνωστικό Κέντρο	6827940

ΥΠΑΣΦΑΛΙΣΗ

Η υπασφάλιση είναι ένα από τα μεγάλα προβλήματα της ασφαλιστικής αγοράς. Τα αποτελέσματά της κλονίζουν το θεσμό της ασφάλισης και τη διατηρησιμότητα στο επάγγελμα των νέων ασφαλιστών. Οι ασφαλιστικές εταιρίες ίσως έπρεπε να λάβουν μέτρα ενημέρωσης κοινού και ασφαλιστών.

1. ΓΕΝΙΚΑ

Υπασφάλιση έχουμε, όταν το ασφαλιστικό ποσό είναι ουσιαστικά αρκετά χαμηλότερο από τη πραγματική αρχική ασφαλιστική αξία του ασφαλισθέντος συμφέροντος.

1. Η υπασφάλιση μερικές φορές είναι υποχρεωτική από το νόμο, π.χ. ασφαλίσσεις ασθενειών οι οποίες είναι συμφωνημένες μεταξύ των μερών ότι ο αντισυμβαλλόμενος κρατά το μέρος της ασφαλιστικής αξίας, σαν συνασφαλιστής.

Επίσης στην περίπτωση π.χ. οικοδομής, για την οποία, ενώ κοστίζει 1 εκ. δρχ. δηλώνεται 800 χιλ. δρχ. από τον αντισυμβαλλόμενο σαν ασφαλιστικό ποσό και παραμένει ακάλυπτο ποσό 200 χιλιάδες δρχ., το οποίο κρατά ο ίδιος ο αυτασφαλιστής.

Το άρθρο 198 ΕΝ αναφέρει ότι «ο ασφαλισμένος **υφίσταται** ανάλογο **μέρος** των ζημιών ή **απωλειών**».

2. Συμβαίνει να δηλώνεται ότι ο ασφαλιζόμενος ασφαλιζει το ασφαλιστικό του συμφέρον για ορισμένο ποσό, μέρος ή ολόκληρο, ή ορισμένη ποσότητα ή αξία, ή ποσοστιαία π.χ. 1/2, 1/3 ή 1/4 της αξίας του.

Τότε έχουμε τη συγκεκριμένη αρχική υπασφάλιση του συμφέροντος, το οποίο αντιπροσωπεύει αξία μισού ή τέταρτου της πραγματικής αξίας τους ασφαλισθέντος πράγματος.

Το άρθρο 198 ΕΝ αναφέρεται στον αναλογικό κανόνα, το άρθρο 299 ΣχΕΚ σε περίπτωση μερικών ζημιών), Τέτοιες περιπτώσεις υπάρχουν:

— α. Όταν υπάρχει υπασφάλιση κινδύνου και πραγματοποιηθεί ζημιά, τότε σύμφωνα με τον αναλογικό κανόνα ο ασφαλιζόμενος αποζημιώνεται αναλογικά με το ασφαλιστικό ποσό σε σχέση με την ασφαλιστική αξία π.χ. ασφάλιση κτιρίου από κίνδυνο φωτιάς

ασφαλιστική αξία	1.000.000
ασφαλιστικό ποσό	750.000
ζημιά από φωτιά	500.000
ασφάλισμα (αποζημίωση)	375.000

Με βάση τον αναλογικό κανόνα στην περίπτωση που αναφέρεται παραπάνω, ο ασφαλιζόμενος είναι συνασφαλιστής ή αυτασφαλιστής κατά το τέταρτο του κινδύνου.

— β. Στην ασφάλιση ποσοστού δεν έχουμε υπασφάλιση, όταν η ασφαλιστική αξία του ποσοστού δεν είναι μικρότερη της καλυφθείσης ασφαλιστικής αξίας.

— γ. Κατόπιν συμφωνίας υπάρχει ασφάλιση σε **πρώτο κίνδυνο** (ή ασφάλιση σε **πρώτη ζημιά**, πυρκαϊάς, φωτιάς, αστικής ευθύνης), όπου ο αντισυμβαλλόμενος συμφωνεί να πληρώσει κατά ένα ποσοστό μεγαλύτερο του πραγματικού ασφαλιστρού, καλυπτόμενος εξ ολοκλήρου σε περίπτωση υπασφάλισης.

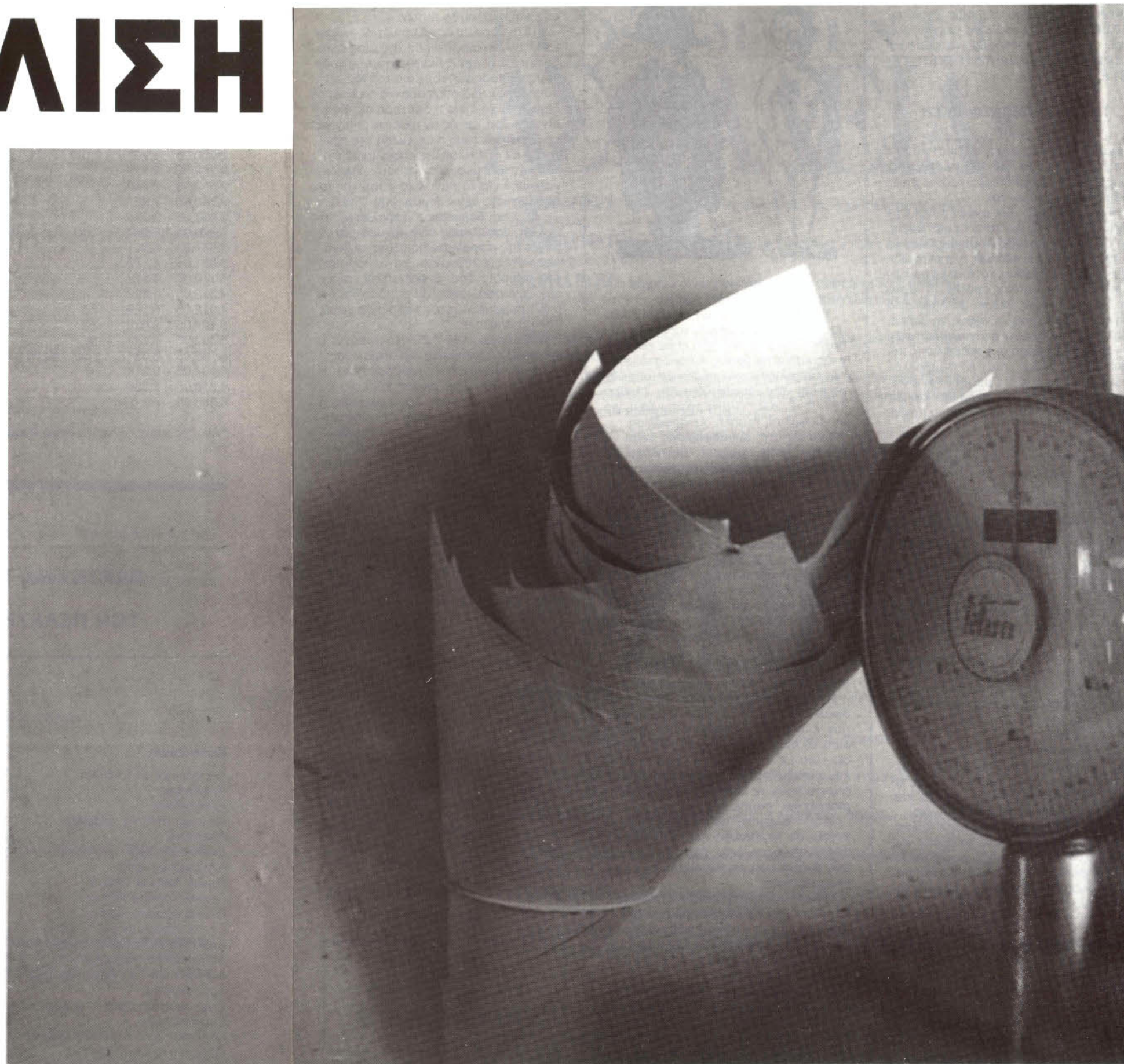
Δεν εφαρμόζεται τελείως ο αναλογικός κανόνας, αν το ασφαλιστικό ποσό είναι μικρότερο της ασφαλιστικής αξίας κατά τροποποίηση της διατάξης του αρθρ. 198 ΕΝ.

Συμβαίνει αυτό, γιατί η φύση του κινδύνου αποκλείει την ολοκληρωτική καταστροφή, ή την απώλεια (π.χ. μηχανήματα αποθηκευμένα αξίας 1.000.000, ασφαλιζονται κατά κλοπής για 500.000 σε πρώτο κίνδυνο και τούτο γιατί τα περισσότερα είναι αδύνατο να κλαπούν λόγω βάρους ή αχρηστεύονται λόγω μηχανικής βλάβης αν μεταφερθούν.

Κατόπιν συμφωνίας μπορεί να γίνει ασφάλιση σε δεύτερο ή και τρίτο κίνδυνο. Ο ασφαλιστής, αν η ζημιά περάσει το ασφαλιστικό ποσό της πρώτης ασφάλισης, υποχρεούται να πληρώσει το ίδιο ποσό. Το αυτό συμβαίνει και στο τρίτο κίνδυνο.

3. Εάν υπάρχει είτε εν γνώει ή εν αγνοία του ασφαλιζόμενου αισθητή διαφορά μεταξύ της ασφαλιστικής αξίας και του ασφαλιζόμε ποσού, τότε είναι ακάλυπτος οπότε μιλάμε περί ασφαλιστικού βάρους.

4. Διαφέρει η περίπτωση όπου κατόπιν συμφωνίας των μερών ο ασφαλιστής είναι υπεύθυνος για αποζημίωση μόνο από **ένα ορισμένο ποσό και πά-**



νω, π.χ. σε περίπτωση φωτιάς ο ασφαλιστής δεν πληρώνει για ζημιά κάτω των 10.000 ή 20.000 ανάλογα με την αξία του ακίνητου, οπότε μειώνεται ποσοστιαία και το ασφάλιστρο (DEDUCTABLE).

2. ΤΙ ΕΙΝΑΙ ΥΠΕΡΑΣΦΑΛΙΣΗ

1. Υπερασφάλιση έχουμε όταν το ασφαλιστικό ποσό είναι ουσιαστικά αρκετά υψηλότερο από την πραγματική αρχική ασφαλιστική αξία του ασφαλισθέντος συμφέροντος.

Το άρθρο 201 ΕΝ αναφέρεται συγκεκριμένα στις πιο κάτω περιπτώσεις.

— α) Αν ο αντισυμβαλλόμενος δήλωσε ποσό υψηλότερο «δολίως ή απατηλώς» με σκοπό το κέρδος, τότε υπάρχει περίπτωση ασφαλιστικής απάτης. Γι' αυτό το λόγο, ο νόμος βλέπει με δυσπιστία την υπερασφάλιση, συνήθως τη βλέπει **δολία ή απατηλή** και σπάνια καλόπιστη.

— β) Σε περίπτωση υπερασφάλισης και απόδειξης δόλου του αντισυμβαλλόμενου, ο ασφαλιστής μπορεί να αρνηθεί την κάλυψη του κινδύνου και δικαιούται όλου του ασφάλιστρου (άρθρ. 201 εδ. 1 ΕΝ).

— γ) Αν η υπερασφάλιση έγινε χωρίς δόλο ή απάτη του αντισυμβαλλόμενου, τότε ο ασφαλιστής υποχρεούται να πληρώσει τη ζημιά μέχρι του ασφαλισμένου συμφέροντος ή της πραγματικής ασφαλιστικής αξίας των πραγμάτων, οπότε σε πλήρη καταστροφή ο ασφαλιστής οφείλει να αποζημιώσει τον ασφαλιζόμενο με ολόκληρο το ασφαλιστικό ποσό.

— δ) Όταν η υπερασφάλιση δεν έγινε δολίως ο ασφαλιζόμενος δεν υποχρεώνεται να πληρώσει το υπερβάλλον ασφάλιστρο.

Αν δε το έχει πληρώσει μπορεί να ζητήσει την επιστροφή του, οπότε ο ασφαλιστής υποχρεούται να το επιτρέψει παρακρατώντας μια μικρή αποζημίωση λόγω της υπερασφάλισης (άρθρο 201 εδ. 2 ΕΝ).

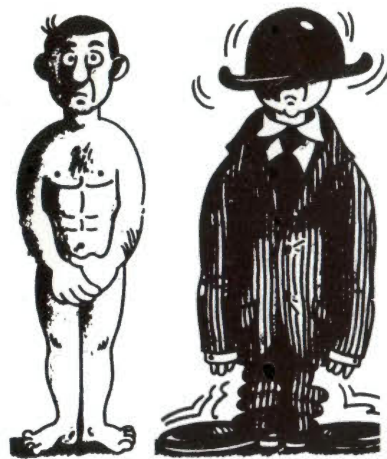
Σαν βάση για το ποσό της αποζημίωσης υπολογίζεται το υπερβάλλον ασφάλιστρο και το μισό τοις εκατό της ασφαλισθείσας ποσότητας, ονομάζεται δε **υπερβάλλον ασφαλιστικό ποσό**.

ε) Σε περίπτωση δικαστικής διένεξης στην υπερασφάλιση, το βάρος της απόδειξης αυτής έχει ο ασφαλιστής, ενώ το βάρος της απόδειξης πταίσματος (δόλου) τόχει ο ασφαλιζόμενος (αντισυμβαλλόμενος).

3. ΤΙ ΕΙΝΑΙ ΔΙΠΛΗ (ΠΟΛΛΑΠΛΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ)

1. Σχετικά με τη διπλή ή πολλαπλή ασφάλιση μιλήσαμε πιο πάνω (1^ο 20 α).

Όταν δύο ασφαλιστές (διπλή) ή περισσότεροι (πολλαπλή ασφάλιση) καλύπτουν το ίδιο συμφέρον για τον ίδιο χρόνο κατά του ίδιου (ίδιων) κινδύνου,



τότε στην περίπτωση αυτή έχουμε συνασφάλιση (άρθρο 211 ΣχΕΚ).

1) Αν το σύνολο των ασφαλιστικών ποσών δεν είναι μεγαλύτερο από την αρχική ασφαλιστική αξία κάθε ασφαλιστής καλύπτει μέρος ή ποσοστό μόνο των ασφαλιζόμενων κινδύνων (συμφέροντος) του ασφαλιζόμενου (άρθρο 197 1^ο-2, 200 1^ο ΕΝ), τότε μιλάμε για συνασφάλιση ή απλή συνασφάλιση.

Σκοπός της συνασφάλισης είναι να γίνεται καταμερισμός μεγαλύτερος μεταξύ της ασφαλιστικής αγοράς, συνήθως για μεγάλα ασφαλιστικά ποσά, για να μην πληγούν θανάσιμα μικρές ασφαλιστικές εταιρίες σε περίπτωση πραγματοποίησης μεγάλης ζημιάς, (π.χ. φωτιά, σεισμός κ.α.).

Το πιο πάνω φαινόμενο είναι πολύ διαδεδομένο και συνηθίζεται στην πράξη σε μεγάλη έκταση. Πάντα, όμως, την ευθύνη φέρει μια εταιρία, η ηγέτιδα (LEADING COMPANY), η οποία και είναι υπεύθυνη άμεσα απέναντι στον ασφαλιζόμενο.

2) Η πολλαπλή (διπλή) ασφάλιση διαφέρει ριζικά από την υπερασφάλιση.

Στην υπερασφάλιση υπάρχει ένας ασφαλιστής και το ασφαλιστικό συμφέρον, ενώ στην πολλαπλή (διπλή) ασφάλιση το ασφαλιστικό ποσό είναι συνήθως ίσο με το ασφαλιστικό συμφέρον και ο κίνδυνος καλύπτεται από δύο ή περισσότερους ασφαλιστές (δύο ή περισσότερες συμβάσεις).

Στην πολλαπλή ασφάλιση ακολουθείται, σε περίπτωση που επέλθει το ασφαλιστικό γεγονός, άλλη διαδικασία από εκείνη που ακολουθείται στην απλή ασφάλιση.

3) Η συνασφάλιση μοιάζει κατά μεγάλο μέρος με την πολλαπλή (διπλή) ασφάλιση γιατί και εδώ υπάρχουν δύο ή περισσότεροι ασφαλιστές (συμβάσεις) ίδιο ασφαλιστικό συμφέρον, κίνδυνος, διάρκεια συμβάσεων.

4) Είναι ευνόητο ότι, όπως στην υπερασφάλιση ο νόμος είναι ευαίσθητος και δύσπιστος, έτσι και στην πολλαπλή ασφάλιση, όταν το ασφαλιστικό ποσό είναι κατά πολύ μεγαλύτερο από την ασφαλιστική αξία.

II. Περιπτώσεις πολλαπλής ασφάλισης και ακόλουθα αυτών:

α) Στη χερσαία ασφάλιση όταν συμβεί να υπάρχουν περισσότερες της μιας συμβάσεις σε βραχείς διαφορετικούς χρόνους ή ίδιους χρόνους για τον ίδιο κίνδυνο (ους), ίδια συμφέροντα ή ελαφρά διαφορετικά, τότε η δεύτερη σύμβαση είναι άκυρη, εκτός αν η δεύτερη έγινε σε αντικατάσταση ή ακύρωση της πρώτης, ή αν οι πολλαπλές ασφαλίσσεις έγιναν την ίδια μέρα και ισχύουν όλες αναλογικά για το συνολικό ποσό της ασφαλιστικής αξίας (άρθρ. 200 1^ο ΕΝ).

— β) Στις θαλάσσιες ασφαλίσσεις, οι πολλές ασφαλίσσεις είναι ισχυρές όλες μέχρι της ασφαλιστικής αξίας, οι δε ασφαλιστές ευθύνονται κατά ποσοστό στο ακέραιο της ασφαλιστικής αξίας σαν συνασφαλιστές, αν αποδειχθεί ότι ο αντισυμβαλλόμενος ενήργησε χωρίς δόλο ή απατηλά.

III. Το άρθρο 199 2^ο ΕΝ αναφέρει τις πιο κάτω περιπτώσεις συνασφάλισης:

— α) αν έγιναν δύο συμβάσεις και η δεύτερη έγινε με σκοπό (αίρεση) να ακυρώσει την πρώτη, λόγω μερικής ή ολικής αφερεγγυότητας του ασφαλιστή, απαιτείται για το έγκυρο της δεύτερης σύμβασης συμφωνία μεταξύ του ασφαλιστή, που αποδέχεται το κίνδυνο, και του αντισυμβαλλόμενου.

Στην περίπτωση αυτή ο ασφαλιζόμενος υποχρεούται να αποδείξει πριν αποζημιωθεί, ότι η προηγούμενη ασφάλιση ήταν άκυρη και ο ασφαλιστής αφερεγγυος, εάν όμως, δεν αποδεχτεί αυτό, τότε ο πρώτος ασφαλιστής γίνεται αυτόματα συνασφαλιστής με τις νόμιμες διαδικασίες και υποχρεώσεις.

— β) αν συμβεί ο πρώτος ασφαλιστής να εκχωρήσει μέρος ή το σύνολο από τα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις του στον επόμενο ασφαλιστή, (κατόπιν επιλογής του ασφαλιζόμενου), τότε γίνεται παραίτηση του πρώτου, με τη προϋπόθεση ότι το ασφαλιστικό ποσό δεν ξεπερνά την ασφαλιστική αξία του ενδιαφερόντος πράγματος.

γ) Υπάρχουν πάντοτε ρήτρες στα ασφαλιστικά συμβόλαια, όπου αναφέρεται ρητά ότι ο ασφαλιζόμενος (αντισυμβαλλόμενος) με ποινή απώλειας των δικαιωμάτων του, είναι υποχρεωμένος να κατονομάσει τις τυχόν υπάρχουσες σε ισχύ άλλες ασφαλιστικές συμβάσεις για τον ίδιο κίνδυνο στον ίδιο χρόνο (άρθρο 202 ΕΝ).

ΣΠΥΡΟΣ Ι. ΔΟΥΚΑΣ

«ΝΑΙ»
ΤΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ
ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

«ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΝΑΙ»

ΤΙ ΣΗΜΑΙΝΕΙ ΑΣΦΑΛΕΙΑ;

ΣΗΜΑΙΝΕΙ το συναίσθημα της σιγουριάς, της εξασφάλισης και της προστασίας.

ΣΗΜΑΙΝΕΙ πως πατάτε γερά στο παρόν και απενίζετε με σιγουριά και εμπιστοσύνη το μέλλον.

ΣΗΜΑΙΝΕΙ πως δεν αφήνετε τα πράγματα στην τύχη τους αλλά θωρακίζετε τους εαυτούς σας και όσους αγαπάτε από τις κακοτοπιές των γεγονότων.

ΣΗΜΑΙΝΕΙ πως έχετε βρει την αξιοπιστία και πως μπορείτε να δείξετε εμπιστοσύνη.

ΣΗΜΑΙΝΕΙ πως έχετε καταπολεμήσει το άγχος και την ανασφάλεια της καθημερινότητας, γιατί έχετε φροντίσει για την κατοχύρωση των υλικών αλλά και των συναισθηματικών αξιών σας.

ΣΗΜΑΙΝΕΙ ότι νοιώθετε ήσυχoi και δέβαιοι γιατί έχετε βρει τον τρόπο να προστατέψετε αυτά που έχετε φτιάξει κι όλα όσα θα δημιουργήσετε. Νιώθετε την ασφάλεια σ' όλο της το μεγαλείο όταν ξέρετε ότι έχετε επενδύσει σε ζωή.

ΤΙ ΣΗΜΑΙΝΕΙ ΖΩΗ;

ΣΗΜΑΙΝΕΙ νιάτα αλλά και γηρατειά, σημαίνει γέλιο, κλάμα, λύπη και χαρά.

ΣΗΜΑΙΝΕΙ χρόνος για αγάπη και δημιουργία, σημαίνει γνώση, πείρα κι ευελιξία.

ΣΗΜΑΙΝΕΙ διαρκής πάλη του καλού και του κακού κι εναλλαγή μια της τύχης και μια της ατυχίας.

ΣΗΜΑΙΝΕΙ προσπάθεια, ιδρώτας κι αχαριστία, σημαίνει ανθρωπιά, εμπιστοσύνη κι αξιοπιστία.

ΣΗΜΑΙΝΕΙ υγεία μα ίσως κάποτε και νοσηλεία, σημαίνει μια τα κάτω και μια τα πάνω.

ΣΗΜΑΙΝΕΙ οικονομική ευρωστία και ίσως ξαφνικά απόρρητη πενία. Ζωή σημαίνει ομορφιά, ποίηση κι ελευθερία.

ΣΗΜΑΙΝΕΙ πρόνοια και ανθρωπική ευαισθησία. Καλή ζωή, ασφαλής και άνετη, σημαίνει την ανάγκη για φροντίδα, σιγουριά και προστασία.

GENERALI LIFE
ΠΡΩΤΗ ΦΟΡΑ ΤΕΤΟΙΑ ΑΣΦΑΛΕΙΑ



Κεντρικά Γραφεία: Μιχαλακοπούλου 75, 115 28 Αθήνα, Τηλ.: 7715-802, 7704-512, Telex: 224740 GELI GR, Telefax: 7758-490.

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΖΩΗΣ ΚΑΙ ΦΟΡΟΣ ΚΛΗΡΟΝΟΜΙΑΣ

Φορολογείται η ασφάλεια ζωής;

Τι φόρο κληρονομιάς πληρώνουν τα παιδιά και η σύζυγος; Εκτός από τα ακίνητα φορολογούνται και για κοσμήματα, έπιπλα, αμοιβαία κεφάλαια, μετοχές;

Το περιοδικό «ΝΑΙ» σας συμβουλεύει για θέματα φόρων κληρονομιάς και σεις με τη σειρά σας ενημερώστε τους πελάτες σας.

ΝΟΜΟΣ: α. Ν. 1641/1919. Ο νόμος αυτός έπαυσε να ισχύει μετά την ισχύ της διάταξης της παρ. 9 του άρθρου 23 του ν. 1828/1989 βάσει της οποίας το δικαίωμα του δημοσίου είναι παραγραμμένο για όλες τις υποθέσεις για τις οποίες η φορολογική ενοχή γεννήθηκε μέχρι και 31.12.1971.

β. Ν.Δ. 118/1973, που εφαρμόζεται σε υποθέσεις για τις οποίες η φορολογική ενοχή γεννήθηκε από 1-1-1972 και μετά. Ο νόμος αυτός τροποποιήθηκε με τους: Ν.Δ. 81/1974, Ν. 12/1975, Ν. 231/1975, Ν. 542/1977, Ν. 1160/1981, Ν. 1249/1982, Ν. 1326/1983 και Ν. 1329/1983.
Ν. 1473/1984, Ν. 1563/1986, Ν. 1591/1986, Ν. 1731/1987 και Ν.1828/1989.

Γενικά.

Με τις διατάξεις του άρθρου 1 του Ν.Δ. 118/1973 προσδιορίζεται με τρόπο απλό και σαφή το αντικείμενο και το υποκείμενο φορολογίες κληρονομιών, δωρεών, προικών.

Κατά το άρθρο αυτό επιβάλλεται φόρος σε κάθε μορφής και είδους περιουσία (κινητής ή ακίνητης, ενσώματης ή ασώματης), η οποία μεταβιβάζεται αιτία θανάτου, δωρέας (ή προίκας). Με το Ν. 1329/1983 καταργήθηκε η προίκα ως θεσμός του αστικού δικαίου. Συνεπώς, στις περιπτώσεις που αναφερόμαστε σε προίκα, εννοούμε αυτήν πριν από την κατάργησή της. Είναι αυτονόητο πως οι διατάξεις περί προικών εξακολουθούν να εφαρμόζονται στις εκκρεμείς υποθέσεις, δηλαδή στις προίκες που είχαν συσταθεί πριν από την κατάργηση του θεσμού (18-2-1983) και οι οποίες δεν έχουν οριστικοποιηθεί.

Περαιτέρω, με το ίδιο άρθρο ορίζεται, πως σε φόρο υπόκειται κάθε φυσικό ή νομικό πρόσωπο, το οποίο αποκτά περιουσία με οποιαδήποτε από τις αι-

τίες αυτές, δηλαδή αιτία θανάτου, δωρεάς (ή προίκας).

1. Έννοια

Ο φόρος επιβάλλεται στην περιουσία που μεταβιβάζεται αιτία θανάτου. Ως «αιτία θανάτου» μεταβίβαση (κτήση), κατά το άρθρο 2, είναι εκείνη που πραγματοποιείται συνεπεία κληρονομιάς, κληροδοσίας, τρόπου νέμησης, σύμβασης ασφάλειας ζωής του κληρονομούμενου (εφόσον στο ασφαλιστήριο δεν αναφέρονται οι δικαιούχοι της ασφαλιστικής αποζημίωσης) και τέλος η συνέπεια αυτασφάλισης του κληρονομούμενου, αν η αυτασφάλιση αυτή δεν προβλέπεται από νόμο.

2. Χρόνος φορολογίας.

Ο χρόνος φορολογίας συμπίπτει με το χρόνο γένεσης της φορολογικής ενοχής και, κατά κανόνα, είναι ο χρόνος επαγωγής της κληρονομιάς, δηλαδή ο χρόνος θανάτου του κληρονομούμενου.

3. Γενικές αρχές φορολογίας.

Στο άρθρο 3 του νόμου αναφέρονται οι γενικές αρχές, με βάση τις οποίες αιτιολογείται η επαγωγή σε φόρο μιας περιουσίας που αποκτήθηκε με κληρονομία ή κληροδοσία. Οι αρχές αυτές συνρτνώνται άμεσα και απόλυτα με το πρόσωπο του κληρονομούμενου (ιθαγένεια ή κατοικία του) ή με τον τόπο στον οποίο, κατά το χρόνο επαγωγής της κληρονομιάς, βρίσκονται τα περιουσιακά στοιχεία και είναι η αρχή:

α. Της χωρικότητας (ή εδαφικότητας), σύμφωνα με την οποία κάθε περιουσιακό στοιχείο που βρίσκεται στην Ελλάδα φορολογείται.

β. Της ιθαγένειας, σύμφωνα με την οποία η κινητή περιουσία που βρίσκεται στην αλλοδαπή και ανήκει σ' Έλληνα υπήκοο, οπουδήποτε και αν κα-

τοικούσε όσο ζούσε, φορολογείται, εκτός αν πριν από το θάνατό του βρισκόταν στην αλλοδαπή για δέκα τουλάχιστον συνεχή χρόνια και

γ. Της κατοικίας, σύμφωνα με την οποία η κινητή περιουσία που βρίσκεται στην αλλοδαπή και ανήκει σε αλλοδαπό υπήκοο φορολογείται, αν αυτός είχε την κατοικία του στην Ελλάδα.

Ειδικά για τα κινητά περιουσιακά στοιχεία, προς το σκοπό να αποτραπούν αμφισβητήσεις, ως προς τον τόπο που, κατά το χρόνο θανάτου, βρίσκονται και της ως εκ τούτου υπαγωγής τους ή όχι σε φόρο, ο νόμος καθιερώνει αμάχητο τεκμήριο και θεωρεί —ενδεικτικά— ότι ορισμένα (ενσώματα ή ασώματα) κινητά περιουσιακά στοιχεία βρίσκονται στην Ελλάδα και συνεπώς φορολογούνται (άρθρο 3 παρ. 2).

4. Συνυπολογισμός προγενέστερων δωρεών - προικών (άρθρο 4).

Στο άρθρο 4 ο νόμος καθιερώνει το θεσμό του συνυπολογισμού στην αξία της κληρονομιάς όλων των προγενέστερων δωρεών και προικών, που έγιναν από τον κληρονομούμενο στον ίδιο κληρονόμο ή κληροδόχο. Σκοπός του θεσμού αυτού είναι η διασφάλιση του συμφέροντος του Δημοσίου από τον κίνδυνο κατακερματισμού και μεταβίβασης της περιουσίας με δωρεές και προίκες στο ύψος του αφορολογήτου ορίου, σε τρόπο ώστε στο τέλος (δηλ. κατά το θάνατο του προσώπου) να μην έχει μείνει κληρονομαία περιουσία.

5. Φορολογητέα αξία - Προσδιορισμός της (άρθρα 9 - 17).

Ως αξία για την επιβολή του φόρου, λαμβάνεται η αγοραία, δηλαδή η αντικειμενική αξία, των περιουσιακών στοιχείων της κληρονομιάς του χρόνου που γεννιέται η φορολογική υποχρέωση.

Για τον προσδιορισμό αυτής της αξίας, προκειμένου για:

α. **Ακίνητα**, λαμβάνεται υπόψη η αξία των ιδίων των εκτιμώμενων ακινήτων ή άλλων πλησιοχώρων και ομοειδών προς αυτά, που προέκυψε από εκτίμησή τους λόγω προγενέστερης μεταβίβασής τους ή δικαστικής διανομής κ.λ.π. και γενικά κάθε άλλο πρόσφορο στοιχείο, το οποίο ασκεί ουσιαστική επίδραση στη διαμόρφωση της αγοραίας αξίας (άρθρο 10).

β. **Απαιτήσεις**, λαμβάνονται υπόψη τα ποσά των χρηματικών αυτών απαιτήσεων (άρθρο 11).

γ. **Μετοχές, ομολογίες, ιδρυτικούς τίτλους**. Διακρίνουμε: εκείνες που έχουν εισαχθεί στο Χρηματιστήριο (για τον προσδιορισμό της αγοραίας αξίας των οποίων παίρνουμε το μέσο όρο της τιμής των πωλήσεών τους, που πραγματοποιήθηκαν κατά το πριν από το θάνατο εξάμηνο χρονικό διάστημα), από



εκείνες που δεν έχουν εισαχθεί στο Χρηματιστήριο (για τον προσδιορισμό της αγοραίας αξίας των οποίων λαμβάνουμε υπόψη μας τις πράξεις μεταβίβασης των μετοχών της επιχείρησης κατά το πριν από το θάνατο εξάμηνο χρονικό διάστημα, καθώς και την εσωτερική τους αξία (καθαρή θέση της επιχείρησης δια αριθμού μετοχών). Η εσωτερική αξία μπορεί να αυξομειώνεται από τον προϊστάμενο της Δ.Ο.Υ., αφού λάβει υπόψη του π.χ. τα κέρδη που διανεμήθηκαν μέσα στην τελευταία πενταετία, τη φήμη, την πελατεία και κάθε άλλο στοιχείο που ασκεί ουσιαστική επίδραση στη διαμόρφωση της αγοραίας αξίας).

δ. Έπιπλα. Σε κάθε κληρονομία θεωρείται ότι υπάρχουν έπιπλα και ότι η αξία τους ανέρχεται στο 1/30 της καθαρής αξίας της υπόλοιπης (πλην των επίπλων) περιουσίας. Τα τεκμήρια αυτά (της ύπαρξης στην κληρονομία επίπλων και της αξίας τους) είναι μαχητά, πράγμα που σημαίνει ότι είναι δεκτικά ανταπόδειξης (άρθρο 13).

ε. Παροχές. Διακρίνουμε: διηνεκείς (που υπολογίζονται στο εικοσαπλάσιο της ετήσιας παροχής), ορισμένου χρόνου (που υπολογίζονται σε πολλαπλάσιο της ετήσιας παροχής, ανάλογα με τα έτη διάρκειας και μέχρι του δεκαοκταπλάσιου αυτής), ισόβιες ή αόριστου χρόνου (που υπολογίζονται από το 18πλάσιο μέχρι το διπλάσιο της παροχής, ανάλογα με το αν η ηλικία του επικαρπωτή δεν υπερβαίνει το 20/στό, 30/στό, 40/στό, 50/στό, 60/στο, 70/στο και στο 80/στό έτος (άρθρο 14)).

στ. Επικαρπία, οίκηση, χρήση. Διακρίνουμε: ορισμένου χρόνου (που υπολογίζεται στο 1/20 της αξίας της πλήρους κυριότητας, για κάθε χρόνο διάρκειάς της χωρίς να μπορεί να υπερβεί τα 8/10 της αξίας της πλήρους κυριότητας) και ισόβια ή αόριστου χρόνου (που υπολογίζεται από τα 8/10 μέχρι το 1/10 της αξίας της πλήρους κυριότητας, ανάλογα με το αν η ηλικία του επικαρπωτή δεν υπερβαίνει το 20/στό, 30/στό, 40/στό, 50/στό, 60/στό, 70/στό και 80/στό έτος (άρθρο 15)).

ζ. Ψιλή κυριότητα. Η ψιλή κυριότητα δε φορολογείται αμέσως, αλλά όταν θα συνενωθεί σ' αυτή η επικαρπία. Κατ' εξαίρεση φορολογείται αμέσως αν:

ζα. περιέλθει σε εκείνον που έχει με ίδιο τίτλο την επικαρπία,

ζβ. μετά από αποποίηση της κληρονομιάς από τον αρχικό κληρονόμο περιέλθει σε άλλον, που έχει με ίδιο τίτλο την επικαρπία,

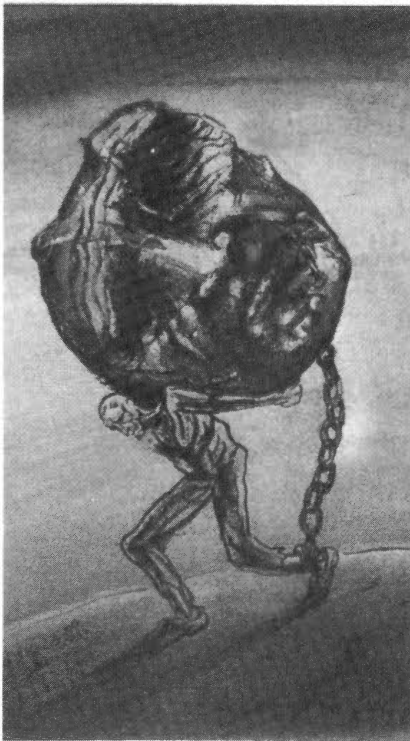
ζγ. μεταβιβασθεί από το ψιλό κύριο με αντάλλαγμα και

ζδ. το ζητήσει ο φορολογούμενος με τη φορολογική του δήλωση ή αίτησή του (άρθρο 16, όπως ισχύει μετά τη διάταξη της παρ. 8 του άρθρου 23 του ν. 1828/1989).

η. Καταπίστευμα. Αυτός που βαρύνεται με το καταπίστευμα φορολογείται αμέσως ως επικαρπωτής, ενώ ο καταπιστευματοδόχος θεωρείται ως ψιλό κύριος και θα φορολογηθεί για πλήρη κυριότητα όταν θα αποκατασταθεί σ' αυτόν η κληρονομία, δηλαδή όταν θα επαχθεί το καταπίστευμα (άρθρο 17).

6. Παραχώρηση περιουσιακών στοιχείων στο Δημόσιο (άρθρο 20).

Ο κληρονόμος μπορεί, για ορισμένα περιουσιακά στοιχεία της κληρονομιάς, να μη φορολογηθεί αν τα μεταβιβάσει ή εκχωρήσει στο Δημόσιο, μέσα σε ορισμένο χρόνο και με τις προϋποθέσεις που θέτει ο νόμος (άρθρο 20). Είναι όμως δυνατή η εξόφληση φόρου κληρονομιάς με μεταβίβαση στο Δημόσιο ολόκληρου ακινήτου (που είτε προέρχεται ολόκληρο από κληρονομία είτε κατά το 50% τουλάχιστον από κλη-



ρονομία και κατά το υπόλοιπο ανήκει στην κυριότητα του υποχρέου από άλλη αιτία) με τις προϋποθέσεις που ο νόμος απαιτεί (άρθρο 5 Ν. 2097/1952, όπως ισχύει).

7. Χρέη - Βάρη - Κληροδοτήματα (άρθρα 21, 22, 23).

1. Από την αξία της κληρονομιάς και ιδιαίτερα από κάθε κληρονομική μερίδα εκπίπτονται αναλογικά:

α. Τα βέβαια και εκκαθαρισμένα χρέη,

β. η οφειλή του κληρονομούμενου από προίκα, εφόσον δεν την είχε αποδώσει όσο ζούσε,

γ. τα χρέη του κληρονομούμενου α-

πό φόρους, τέλη ή άλλα δικαιώματα προς το Δημόσιο, Δήμους, Κοινότητες, ή Ν.Π.Δ.Δ.,

δ. τα νοσήλεια των τελευταίων έξι μηνών πριν από το θάνατο του κληρονομούμενου, εφόσον οφειλονταν κατά το χρόνο θανάτου. Δηλαδή τα νοσήλεια πρέπει να εξοφλήθηκαν μετά το θάνατο.

2. Ακόμη, από την αξία κάθε κληρονομικής μερίδας, αναλογικά εκπίπτονται:

α. Τα έξοδα δημοσίευσης της διαθήκης, της έκδοσης του κληρονομητηρίου, της απογραφής της κληρονομιάς,

β. τα δικαστικά έξοδα κήρυξης της αφάνειας,

γ. τα έξοδα διαχείρισης και εκκαθάρισης της κληρονομιάς της αλλοδαπής,

δ. τα αποδειγμένα έξοδα κηδεύειας ή συνολικά ποσό 50.000 δρχ., αν δεν υπάρχουν αποδεικτικά στοιχεία και

ε. τα κληροδοτήματα.

8. Απαλλαγές από το φόρο - Μειώσεις.

Οι περιουσίες που αποκτήθηκαν με κληρονομία - κληροδοσία απαλλάσσονται ολοσχερώς από το φόρο, αν αυτός που τις απέκτησε είναι:

α. Το Δημόσιο, Δήμος ή Κοινότητα,

β. μη κερδοσκοπικού χαρακτήρα νομικό πρόσωπο, που έχει ή θα συσταθεί νόμιμα και επιδιώκει αποδειγμένα σκοπούς εθνοφελείς ή θρησκευτικούς ή, σε ευρύτερο κύκλο, φιλανθρωπικούς ή εκπαιδευτικούς ή καλλιτεχνικούς ή κοινωφελείς. Επίσης, από το φόρο απαλλάσσεται και το αλλοδαπό νομικό πρόσωπο, που δεν έχει κερδοσκοπικό χαρακτήρα και επιδιώκει τους ίδιους πιο πάνω σκοπούς, με τον όρο όμως της αμοιβαιότητας. Δηλαδή, στη νομοθεσία του αλλοδαπού Κράτους, την ιθαγένεια του οποίου έχει το νομικό πρόσωπο, να υπάρχει αντίστοιχη διάταξη απαλλαγής,

γ. το Ιερό Κοινό του Παναγίου Τάφου και η Ιερή Μονή του όρους Σινά,

δ. τα αλλοδαπά φυσικά πρόσωπα, με τον όρο της αμοιβαιότητας και εφόσον η απαλλαγή τους προβλέπεται από διεθνή σύμβαση,

ε. οι περιουσίες του άρθρου 96 του Α.Ν. 2039/1939.

στ. Τα πολιτικά κόμματα, που έχουν νόμιμα συσταθεί στην Ελλάδα, είναι αναγνωρισμένα από τον κανονισμό της Βουλής (άρθρο 15, ν. 1443/84). — Από το φόρο που αναλογεί σε κάθε κληρονομική μερίδα αφαιρείται το διπλάσιο Tax Credit, μόνο για τους φορολογούμενους που υπάγονται στην Α' και Β' κατηγορία, αν η κληρονομία, κατά το μισό τουλάχιστον της αξίας της αποτελείται από γεωργικά ή κτηνοτροφικά περιουσιακά στοιχεία (με συνυπολογισμό και όλων των προγενεστέρων δωρεών και προικών του κληρονομού-

μένου προς τον κληρονόμο), ο κληρονομούμενος ήταν κατά κύριο επάγγελμα γεωργός ή κτηνοτρόφος, ο κληρονόμος είναι ανήλικος ή ασχολείται κατά κύριο επάγγελμα με γεωργικές εργασίες και είναι κατιών, ανιών, σύζυ-

γος ή άγαμη αδελφή του κληρονομούμενου (άρθρο 16 ν. 1473/1984). — Σύμφωνα με τις διατάξεις του άρθρου 19 του Ν. 1731/87 (ΦΕΚ Α' 161/9.9.87). Δε φορολογούνται γεωργικές ή κτηνοτροφικές εκτάσεις μαζί

με τις εγκαταστάσεις τους που εξυμνηρετούν αποκλειστικά την εκμετάλλευσή τους, οι οποίες αποκτώνται αιτία θανάτου.

ΠΙΝΑΚΕΣ ΦΟΡΟΛΟΓΙΑΣ ΚΛΗΡΟΝΟΜΙΩΝ - ΔΩΡΕΩΝ - ΠΡΟΙΚΩΝ

Κατηγορία Α'

Έπι κληρονομικής μερίδος ή κληροδοσίας, περιεχομένης εις: α) σύζυγον τοῦ κληρονομούμενου, β) κατιόντας πρώτου βαθμοῦ (τέκνα ἐκ νομίμου γάμου, ἐξάγαμα τέκνα ἐναντι τῆς μητρός, ἀναγνωρισθέντα τέκνα ἑκουσίως ἢ καὶ δικαστικῶς ἐναντι τοῦ πατρὸς, νομιμοποιηθέντα τέκνα δι' ἐπιγενομένου γάμου ἢ διὰ δικαστικῆς ἀποφάσεως ἐναντι ἀμφοτέρων τῶν γονέων), γ) κατιόντας δευτέρου καὶ ἐπομένων βαθμοῦ, δ) ἀνιόντας οἰουδήποτε βαθμοῦ καὶ ε) εἰς τὸν ἑκουσίως ἢ δικαστικῶς ἀναγνωρισθέντα ἐναντι τῶν ἀνιόντων τοῦ ἀναγνωρισαντος πατρὸς, ἔς καὶ τὸν κατιόντα τοῦ ἀναγνωρισθέντος ἐναντι τοῦ ἀναγνωρισαντος καὶ τῶν ἀνιόντων αὐτοῦ.

Κλίμακτον	Φορολογικοί συντελεστοὶ κατὰ κλίμακτον	Ποσὸν φόρου κατὰ κλίμακτον	Σύνολον κληρονομικῆς μερίδος ἢ κληροδοσίας	Ποσὸν φόρου ἐπὶ τοῦ συνόλου τῆς κληρονομικῆς μερίδος ἢ κληροδοσίας
Δρχ.	%	Δρχ.	Δρχ.	Δρχ.
500.000	—	—	500.000	—
100.000	6	6.000	600.000	6.000
120.000	7	8.400	720.000	14.400
150.000	8	12.000	870.000	26.400
180.000	9	16.200	1.050.000	42.600
220.000	10	22.000	1.270.000	64.600
260.000	11	28.600	1.530.000	93.200
300.000	12	36.000	1.830.000	129.200
350.000	13	45.500	2.180.000	174.700
420.000	14	58.800	2.600.000	233.500
500.000	15	75.000	3.100.000	308.500
600.000	16	96.000	3.700.000	404.500
800.000	17,50	140.000	4.500.000	544.500
1.000.000	19	190.000	5.500.000	734.500
1.200.000	20,50	246.000	6.700.000	980.500
1.500.000	22	330.000	8.200.000	1.310.500
1.800.000	23,50	423.000	10.000.000	1.733.500

Υπερβάλλον 25

Μην πουλάτε προϊόν πουλάτε λύση σ' ένα πρόβλημα

ΠΡΟΣΕΞΕΤΕ ΤΟΥΣ ΔΙΚΑΙΟΥΧΟΥΣ

Ένα από τα σημαντικότερα σημεία που πρέπει να δώσει ιδιαίτερη προσοχή ο ασφαλιστής, είναι η παράγραφος που αναφέρεται στην περιγραφή δικαιούχων, κύριων ή υποκατάστατων. Ο βασικότερος λόγος ή τουλάχιστον ένας απ' τους βασικότερους λόγους ασφαλίσεως ζωής είναι η εξασφάλιση της συζύγου, των παιδιών, της οικογενείας. Όταν ασφαρίζεται κάποιος έχει στο νου του τα αγαπημένα του πρόσωπα και την προστασία τους. Και φυσικά την ΑΜΕΣΗ, ΓΡΗΓΟΡΗ και χωρίς πολλές διατυπώσεις αποζημίωση. Αυτή την ελπίδα του πελάτη, αλλά και την καλή φήμη της εταιρίας μπορεί να καταστρέψει ο ασφαλιστής που δεν περιγράφει σωστά, καθαρά τα πλήρη στοιχεία των δικαιούχων όνο-

μα, επώνυμο, πατρώνυμο ηλικία, σχέση, συγγένεια και καταμερισμό του ασφαλισματος. Πολλοί διστάζουν ή αποφεύγουν να ρωτήσουν αυτά τα στοιχεία αλλά αυτή η παράλειψη μπορεί να φέρει πολλές δυσκολίες και προβλήματα επειδή ο δικαιούχος ίσως να μη μπορεί να αποδείξει έγκαιρα ότι είναι κληρονόμος ή νόμιμος δικαιούχος. Έτσι θα μεσολαβήσουν προστριβές, πικρίες, δικαστικοί αγώνες, δικαστήρια και χρόνος πολύτιμος. Ενώ αν γραφτούν πλήρως τα στοιχεία με την ταυτότητα του θα εισπράξει το ασφάλισμα για να αντιμετωπίσει τα προβλήματα που αφήνει ένας θάνατος.

Ε. ΣΠΥΡΟΥ

ΠΟΥΛΗΣΤΕ

ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΑ 4 ΚΙΝΗΤΡΑ ΤΩΝ ΑΝΘΡΩΠΙΝΩΝ ΠΡΑΞΕΩΝ

Ο Ασφαλιστής και γενικότερα ο Πωλητής είναι ένας εμπειρικός ψυχολόγος. Η επιτυχία μιας πωλήσεως βασίζεται σε μεγάλο βαθμό στο σωστό εντοπισμό των ψυχολογικών διεργασιών που γίνονται εκείνη τη στιγμή στο συνειδητό ή και στο υποσυνείδητο του υποψήφιου πελάτη. Βέβαια με την απόκτηση εμπειρίας ή ψυχολογική δεινότητα του Ασφαλιστή γίνεται ένας αυτόματος μηχανισμός και δίνει οδηγίες και συμβουλές στο λόγο και στις εκφράσεις χωρίς αυτό να γίνεται αντιληπτό.

Πέραν όμως της εμπειρίας χρειάζεται και η βοήθεια των θεωρητικών συμπερασμάτων. Άλλωστε και αυτά βασίζονται σε μακροχρόνιες παρατηρήσεις της εμπειρίας και πρακτικής χιλιάδων πωλητών και πελατών ώστε να έχουν τεράστια πρακτική σπουδαιότητα. Γι' αυτό αξίζει τον κόπο να προσέξουμε ορισμένα συμπεράσματα της Ψυχολογίας και των Επιστημών της Επικοινωνίας, όπως αυτό που αναφέρεται στα 4 κίνητρα της ανθρώπινης συμπεριφοράς.

Η ανθρώπινη δράση κινείται και ωθείται από ορισμένα αίτια. Τα αίτια αυτά τα ονομάζουμε «κίνητρα» και διαιρούνται σε 4 μεγάλες κατηγορίες. Καλό είναι να τις έχουμε υπ' όψιν μας για να μπορούμε να τις αξιοποιούμε στον τομέα των πωλήσεων.

α) Το πολεμικό κίνητρο: Έχει εμφυτευθεί στον άνθρωπο από τα πρώτα βήματά του επί της γης και αποτελεί μία εκδήλωση του ενστίκτου αυτοσυντηρήσεως. Με την εξέλιξη του πολιτισμού το κίνητρο αυτό μειώθηκε, επιζει όμως και με άμεσες και με έμμεσες εκδηλώσεις όπως π.χ. το κυνήγι, η εξερεύνηση, ο αθλητισμός, το σκάκι, η πολιτολογία κ.λ.π. Οι άνθρωποι στους οποίους κυριαρχεί αυτό το κίνητρο ακολουθούν κατά κανόνα τα εξής επαγγέλματα:



του Κωνσταντίνου Χολέβα
Υπευθύνου Μελετών και Υποστηρίξεως
Πωλήσεων στην Εταιρία ΑΣΠΙΣ - ΠΡΟΝΟΙΑ

Στρατιωτικοί, Πολιτικοί, Διπλωμάτες, Αστυνομικοί, Ναυτικοί, Αεροπόροι, Χασάπηδες, Δημοσιογράφοι κ.α. Βέβαια αυτό δεν είναι απόλυτο διότι η επιλογή του επαγγέλματος παίζουν ρόλο και άλλοι παράγοντες.

Στους ανθρώπους που έχουν έντονο αυτό το κίνητρο πρέπει ο πωλητής να ρίχνει το βάρος στην επίδειξη ισχύος. Πρέπει να του τονίζει αριθμούς και μεγέθη εντυπωσιακά σχετικά με την Εταιρία του ή τον εαυτό του. Όσο μπορεί και όπου μπορεί να του τονίζει θέματα σχετικά με πρωτιά και διάκριση: π.χ. «είστε από τους πρώτους πελάτες που καλύπτεσθε με αυτό το νέο Ασφαλιστικό μας πρόγραμμα», ή «το γεγονός ότι ο ασφαλιστής σας σύμβουλος είναι μεταξύ των πρώτων σε παραγωγή/εκπαίδευση/ καλό Σέρβις (ανάλογα με την περίπτωση) οπωσδήποτε είναι πλεονέκτημα για σας».

β) Το κίνητρο των αναγκών. Αποτελεί μία άλλη πλευρά του ενστίκτου της αυτοσυντηρήσεως και εκδηλώνεται με τις δραστηριότητες της εργασίας, της γεωργίας, του εμπορίου, της διαφυλάξεως των συμφερόντων κ.λ.π. Τα άτομα στα οποία επικρατεί αυτό το κίνητρο γίνονται κατά κανόνα Γεωργοί, Κτηνοτρόφοι, Έμποροι, Τεχνίτες, Μάγειροι, Επιχειρηματίες, Οικονομολόγοι και τα όμοια.

Σ' ανθρώπους με αυτό το επικρατούν στοιχείο ο Ασφαλιστής πρέπει κατά την πώληση να τονίσει την αποταμιευτική αξία της Ασφαλίσεως, να δώσει λεπτομερή στοιχεία για μερίσματα και μελλοντικές αξίες και φυσικά να εξηγήσει στον υποψήφιο πελάτη την οικονομική πλευρά της πράξεως που λέγεται Ασφάλιση και τα οικονομικά βάρη που προκύπτουν σε περίπτωση επελεύσεως του κινδύνου. Εδώ δηλαδή χρειάζεται ο Ασφαλιστής να μετατραπεί λίγο σε Λογιστή.

γ) Το κίνητρο της χαράς! Βασίζεται στην έμφυτη διάθεση του ανθρώπου να βρει αλλά και να μεταδώσει τη χαρά, τη διασκέδαση, την ηδονή, την ικανοποίηση των αισθήσεων ή του πνεύματος. Εκφράζεται σε εκδηλώσεις όπως οι γιορτές, ο τουρισμός, η μόδα, οι καλές τέχνες, το σεξουαλικό ένστικτο, ο έρωτας κ.λ.π. οι άνθρωποι με επικρατέστερο αυτό το κίνητρο γίνονται συνήθως μουσικοί, χορευτές, ηθοποιοί, ζωγράφοι, γλύπτες, κομμωτές, ράφτες, μοδίστρες, κουρείς, μανεκέν, ποιητές κ.τ.λ.

Σε ανθρώπους με εμφανές αυτό το κίνητρο πρέπει ο Ασφαλιστής να δώσει ορισμένες ευκαιρίες χαράς και ικανοποιήσεως. Για παράδειγμα μπορεί σε κατάλληλη στιγμή να παρουσιάσει ένα δώρο, έστω και ελάχιστης αξίας, π.χ. ένα διαφημιστικό στυλό. Μπορεί επίσης να παρουσιάσει ένα ή πολλά καλαίσθητα και πολύχρωμα φυλλάδια (αποκόμματα διαφημιστικά κ.α.) που υποστηρίζουν τα σενάρια πωλήσεως.



δ) Το κίνητρο της στοργής. Πρόκειται για την τάση του ανθρώπου να εκφράσει αγάπη και συμπάρασταση προς τους συνανθρώπους του. Έκφραση του κινήτρου αυτού αποτελούν οι ανιδιοτελείς δραστηριότητες του ανθρώπου, όπως η μητρική ή πατρική στοργή, η φιλία, η αλληλεγγύη, η φιλανθρωπία κ.α. Η ανάπτυξη αυτού του κινήτρου σε ορισμένους ανθρώπους τους σε επαγγέλματα όπως του Ιατρού, του Παιδαγωγού, του Νοσοκόμου, του Ιερέως, της οικοκυράς, του Νηπιαγωγού κ.α.

Σ' αυτήν την περίπτωση, δηλαδή της υπεραναπτύξεως του κινήτρου της στοργής ο Ασφαλιστής οφείλει να τονίσει ιδιαίτερος το όφελος που θα προκύψει για άλλα άτομα, κυρίως του στενού περιβάλλοντος του υποψηφίου για Ασφάλιση. Φυσικά κάθε αναφορά στα οφέλη που θα έχουν ανήλικα άτομα καθιστά ακόμη πιο επιτυχή την πώληση σε άτομα αυτής της ψυχοσυνθέσεως.

Ο συνδυασμός των κινήτρων: Ένα εύλογο ερώτημα δημιουργείται ευλόγως σ' αυτό το σημείο: Είναι δυνατόν ο Ασφαλιστής να εντοπίζει με ευκολία και ταχύτητα το επικρατούν κίνητρο στη συμπεριφορά του υποψηφίου πελάτη; Όχι βέβαια! Ούτε άλλωστε στους περισσότερους ανθρώπους είναι μόνο ένα το κίνητρο που καθορίζει τη συμπεριφορά τους. Υπάρχει ένας συνδυασμός, απλώς ένα κίνητρο εμφανίζεται σε περισσότερες περιπτώσεις και άλλο πιθανόν να μένει σε λανθάνουσα κατάσταση. Γι' αυτό είναι πιο σωστό αντί να στοχεύουμε μόνο σ' ένα κίνητρο να προσπαθούμε κατά την πώληση να ικανοποιούμε και τα 4 διαδοχικά. Λέμε διαδοχικά και όχι συγχρόνως, διότι η ταυτόχρονη στόχευση σε πολλά κίνητρα δημιουργεί σύγχυση και δεν φέρνει αποτελέσματα.

Για παράδειγμα μία επαφή Ασφαλιστή και υποψηφίου Πελάτη μπορεί να καλύψει και τα 4 κίνητρα με τον εξής τρόπο:

Τονίζουμε πρώτα στοιχεία που δείχνουν την ισχύ, το μέγεθος και τα σημεία που διακρίνεται η Εταιρία μας, ώστε

να ικανοποιήσουμε το πολεμικό κίνητρο.

Σε δεύτερο στάδιο (κίνητρο αναγκών) αναλύουμε πόσο ωφέλιμο μπορεί να είναι το Ασφαλιστικό Πρόγραμμα όσον αφορά στην ικανοποίηση οικονομικών αναγκών του υποψηφίου.

Σε τρίτο στάδιο του δείχνουμε ευχάριστα έντυπα ή λέμε ένα ευπρεπές ανέκδοτο για να ικανοποιήσουμε το κίνητρο της χαράς.

Τέλος στο τέταρτο στάδιο τονίζουμε πόσο χρήσιμη θα αποβεί η Ασφάλιση για τα επαγγελματικά και κοινωνικά όνειρα και σχέδια των παιδιών του ώστε να ικανοποιήσουμε το κίνητρο της στοργής.

Εννοείται ότι κατά τη συζήτηση μπορούμε να ανακαλύψουμε ποιο κίνητρο, από τα 4 που προαναφέραμε, επηρεάζει περισσότερο το συνομιλητή μας και προσπαθούμε να το ικανοποιήσουμε περισσότερο με έμφαση σε κατάλληλα επιχειρήματα και καταφεύγοντας σε εκφράσεις και κινήσεις που ταιριάζουν περισσότερο. Είναι ευνόητο ότι μειώνουμε τις πιθανότητες για μία επιτυχή πώληση αν κάνουμε λάθος στόχευση, δηλαδή αν επιμένουμε —λόγου χάριν— να αναλύουμε υλιστικά επιχειρήματα σε ένα άτομο που δείχνει εντόνως ότι επηρεάζεται κυρίως από το κίνητρο της στοργής (και αντιστρόφως).

Στη σωστή και συνδυασμένη ικανοποίηση και των 4 κινήτρων πρέπει να αποσκοπεί και η Διαφήμιση και κάθε μορφή Δημοσιότητας και Προβολής του Ασφαλιστή και της Εταιρίας γενικότερα. Την τεχνική, όμως, αυτή γνωρίζουν καλά οι επαγγελματίες των Διαφημιστικών Εταιριών γι' αυτό και δεν κρίνουμε σκόπιμο να πούμε περισσότερα.

Τέλος η πώληση βάσει των 4 κινήτρων μπορεί να βοηθήσει και στη δημιουργία Συγκεκριμένων (Ειδικών) Αγορών, το γνωστό TARGET MARKETING. Εντοπίζοντας, δηλαδή, ο Ασφαλιστής το δικό του επικρατούν κίνητρο μπορεί να ειδικευθεί σε άτομα ή επαγγελματικές ομάδες που του ταιριάζουν περισσότερο.

ΚΩΝ/ΝΟΣ ΧΟΛΕΒΑΣ

ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ



Πόσους τρόπους εξεύρεσης πελατών γνωρίζεις;

1. Μέσα στα καθήκοντα του ασφαλιστή, που αποτελούν προϋπόθεση της επιτυχίας του, συγκαταλέγονται και οι τρόποι τους οποίους χρησιμοποιεί για την εξεύρεση πελατών.
2. Πόσοι όμως ασφαλιστές έχουν συνειδητοποιήσει και αξιολογήσει, ότι ο τρόπος εξεύρεσης πελατών, αποτελεί ίσως το σπουδαιότερο παράγοντα της επιτυχίας των;
3. Την απάντηση θα τη δώσει ο καθένας μόνος του, στον ίδιο του τον εαυτό, συγκρίνοντας τους τρόπους εξευρέσεως πελατών τους οποίους χρησιμοποιεί με τους τρόπους τους οποίους επιβάλλεται και πρέπει να χρησιμοποιεί για να πετύχει και να φθάσει στον αντικειμενικό σκοπό. Που δεν είναι άλλος από την καταξίωση σε συνδυασμό με τις οικονομικές παροχές που θα έχει εφαρμόζοντάς τους.
4. Οι πιο αποτελεσματικοί τρόποι εξευρέσεως πελατών είναι οι ακόλουθοι:
 - α. Το πλησίασμα των προσωπικών φίλων και του συγγενικού περιβάλλοντος.
 - β. Συστάσεις από παλιούς, αλλά και υποψήφιους πελάτες.
 - γ. Η προσπάθεια πωλήσεως και άλλων ασφαλειών στους ήδη υπάρχοντες πελάτες.



- δ. Αναζήτηση από διάφορες πηγές όπως εφημερίδες, τηλεφωνικούς καταλόγους, καταστατικά ενώσεων, σωματείων κ.λπ.
 - ε. Αναζήτηση πελατών εν ψυχρώ (door to door).
 - στ. Αναζήτηση πελατών δια της δημιουργίας κέντρων επιρροής και αξιοποίησής των εν συνέχεια.
 - ζ. Αναζήτηση πελατών δια του τηλεφώνου.
 - η. Αναζήτηση πελατών στο χώρο των επαγγελματιών με τους οποίους εναλλάσσετε καθημερινά καθ' οποιονδήποτε τρόπο ή όπου αλλού δίνει χρήματα.
 - θ. Αναζήτηση πελατών, δια της αποστολής επιστολών με το ταχυδρομείο.
 - ι. Συνεχής αναζήτηση πελατών, σε οποιαδήποτε επαφή με φίλους, έτσι ώστε να έχει πάντα διαθέσιμοι πελάτες να δει και να συζητήσει.
 - κ. Διείσδυση σε συγκεκριμένη αγορά.
5. Εφαρμόζοντας συστηματικά και μεθοδικά —οχι περιστασιακά— τους παραπάνω τρόπους και με βάση κάποιο πρόγραμμα που θα κάνει ο καθένας, είναι βέβαιο πως θα επιτύχει τους επιδιωκόμενους σκοπούς του.
- Δοκιμάστε λοιπόν από αύριο αν θέλετε να πετύχετε και σεις.

Κ. ΚΑΛΤΣΩΝΗΣ

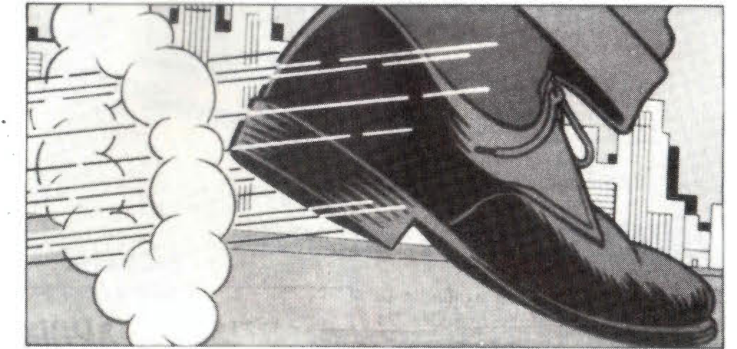
**Για όσο θα υπάρχουν ανασφάλιστοι
δεν θα με χωράει η καρέκλα να κάτσω**
Συνεχώς ακούω διάφορους και κυ-

ρίως αυτούς που έχουν χαμηλή απόδοση να λένε διάφορες σκέψεις περί δήθεν χαμηλής ποιότητας εργασίας όταν παράγεις πολλά, πως η πολλή παραγωγή είναι σε βάρος της ποιοτικής εργασίας· και διάφορα τέτοια.

Η ποιοτική εργασία δεν είναι αποτέλεσμα λίγης ή πολλής εργασίας. Η δουλειά που κάνουμε δεν είναι χειρωνακτική για να συνδέεται με την παρουσία τη σωματική ή το χρόνο που διαθέτουμε. Όλη η δουλειά μας θέλει μυαλό, τεχνική, μέθοδο. Αυτός που δεν έχει μέθοδο στη δουλειά του και μόρφωση επαγγελματική, ούτε να διατηρεί ποιοτικά, ούτε να παράγει μπορεί.

Πιστεύω πως κάνοντας πολλά συμβόλαια εξασφαλίζω προστασία σε περισσότερες οικογένειες. Πολλά συμβόλαια σημαίνει πολλές χήρες θα βρουν χρήματα να συντηρήσουν την οικογένεια, πολλά ορφανά θα συνεχίσουν να πηγαίνουν σχολείο, πολλά σπιτικά θάχουν φαγητό στο ψυγείο, θα έχουν ρούχα, θα έχουν αξιοπρέπεια.

Τους αγαπώ όλους τους πελάτες μου και εφαρμόζω αυτές τις απλές σκέψεις που έμαθα από τον Δ/ντή μου. Χειρωνακτικές δουλειές τις κάνουν οι εισπράκτορες, η γραμματέας, η γυναίκα μου, η κόρη μου. Εγώ συνεχώς μιλάω για το αγαθό της ασφάλισης, πείθω τους πελάτες μου για την αξία που έχει ένα συμβόλαιο κι από κει και πέρα συμπεριφέρομαι σαν φίλος. Ένα φίλο δεν τον κρίνεις από μια είσπραξη ή αν θα πας ένα χαρτί ή όχι. Ο φίλος φαίνεται στη δύσκολη ώρα κι εκεί στην αρρώστια του ή το ατύχημα στέκομαι δίπλα του. Γίνομαι θηρίο με τους πάντες,



απ' τον Δ/ντή μέχρι τα κεντρικά και απαιτώ να γίνουν οι διαδικασίες πληρωμής γρήγορα.

Αγωνίζομαι να βελτιώνω την εικόνα του εαυτού μου μαθαίνοντας και συνεργαζόμενος με τον Δ/ντή μου. Είμαι παντού όπου γίνεται εκπαίδευση και ποτέ δεν λείπω απ' τις συγκεντρώσεις του γραφείου μας. Το υπ/μα το νιώθω δεύτερο σπίτι. Θέλω όσο μπορώ να δώ-

σω περισσότερα συμβόλαια σε περισσότερους ανθρώπους, όσο πιο πολλοί έχουν συμβόλαια τόσο πιο πολύ ικανοποιημένος θα 'μαι. Και δεν θα με χωράει να κάτσω στην καρέκλα όσο νιώθω ότι υπάρχουν ανασφάλιστοι γύρω μου.

**ΤΗΛΕΜ. ΚΑΡΑΓΙΑΝΝΗΣ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ**

Η ΠΡΩΤΗ ΕΝΤΥΠΩΣΗ

Προκειμένου ο πελάτης μας να μας δεχθεί σε ακρόαση θα πρέπει:

- α) Να του δημιουργήσουμε **καλές εντυπώσεις** - ενσυνείκη υποδοχή.
- β) Να **κερδίσουμε τη συμπάθειά του.**
- γ) Να **προκαλέσουμε το ενδιαφέρον του.**
- δ) Να είμαστε **καλά οργανωμένοι.**
- ε) Να γνωρίζουμε **τι πρόκειται να πούμε και γιατί.**
- στ) Να γνωρίζουμε **πότε** θα το πούμε.
- ζ) Να γνωρίζουμε **πως** θα το πούμε.

Και μη ξεχνάμε, **ΠΟΤΕ ΔΕΝ ΜΑΣ ΔΙΝΕΤΑΙ ΔΕΥΤΕΡΗ ΕΥΚΑΙΡΙΑ** για μια ΠΡΩΤΗ ΚΑΛΗ ΕΝΤΥΠΩΣΗ!

MCI Municipal General Insurance Limited
Municipal Insurance House, Bury Fields, Guildford, Surrey GU25AQ

ΝΟΜΙΜΟΣ ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΟΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ: **ΕΡΡΙΚΟΣ ΚΑΡΡΕΡ & ΥΙΟΙ ΕΠΕ**
ΕΔΡΑ: ΔΡΑΓΑΤΣΑΝΙΟΥ 6—ΑΘΗΝΑ 105 59 Δ/ΝΣΗ: Λ. ΣΥΓΓΡΟΥ 70 & Δράκου 2 — ΑΘΗΝΑ 117 42
ΤΗΛ. 9226077-8-9, TELEX. 215268 ELYS GR FAX:9229859 — ΤΗΛΕΓΡΑΦΗΜΑΤΑ: ΚΑΡΡΕΡ ΑΘΗΝΑ

ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ:

- ★ Πυρός & λοιπών ατυχημάτων
- ★ Αυτοκινήτων
- ★ Μεταφορών
- ★ Ασθενείας & προσωπικών ατυχημάτων
- ★ Πλοίων & σκαφών
- ★ Αστικής ευθύνης
- ★ Πιστώσεων
- ★ Χρηματικές απώλειες
- ★ Ευθύνη εκ της κυκλοφορίας προϊόντων
- ★ Επαγγελματική ευθύνη.



INTERAMERICAN
ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΩΗΣ - ΓΕΝΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ

AGF AGF KOSMOS

ΕΛΛΗΝΟ ΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ
ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΩΗΣ



ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΓΕΩΡΓΟΠΟΥΛΟΣ
ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΠΑΝΤΕΛΙΑΣ ΜΠΑΜΠΗΣ
ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

Ε. Μπεγέτης
Β. Συντονιστή

ΦΟΙΝΙΞ

INTERAMERICAN
Ελληνική Ασφαλιστική Έταιρεία Ζωής Α.Ε.
INTERTRUST
Ανώνυμος Ελληνική Ασφαλιστική Έταιρεία

Τάκης Κε
Ασφαλιστ
Μέλος
Κύκλου Ε

ΓΡΑΦΕΙΟ ΖΩΗΣ:
ΠΑΤΗΣΙΩΝ 174 (3ος όροφος)
ΑΘΗΝΑΙ
ΤΗΛΕΦ. 8651.751 783 731
ΟΙΚΙΑΣ 2614.669

Nationale-Nederlanden



Γιάννης Μπουρλακός
Agency Manager

Ολλανδική Ασφαλιστική Εταιρεία Α.Ε.
Λ. Συγγρού 238, Αθήνα 9569.643-5, 9594.335

Nationale-Nederlanden Κεφάλαια και Αποθεματικά
του Ομίλου 3.500 δισεκατομμύρια δρχ.

ΠΑΝΟΡ
ΤΗΛΕΦ

Alico
AMERICAN LIFE

Σταδίου 10,
Αθήνα
Τηλ. 3227

ATHANASSIOS ZIRGANDOS
LAWYER
IMPERIO INSURANCE CO.
125, MICHALAKOPOULOU STR.
115 27 ATHENS GREECE - TEL. 77.55.091-36



AGROTIKI LIFE

AGROTIKI LIFE AND HEALTH
INSURANCE COMPANY S.A.
4, Syngrou Av., 117 42 Athens

METROLIFE
ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΩΗΣ



Διευθυντής
Υποκαταστήματος

METROLIFE / ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ ΑΕ
Αθ. Διάκου 16, Μακρυγιάννη, 117 42 Αθήνα
Τηλ. 9228986, 9226121



Alico
AMERICAN LIFE

Member Company of
American International Group

INTERAMERICAN
INTER - TR

ΚΗΦΙΣΙΑΣ & ΠΑΝΟΡΜΟΥ 119
ΑΜΠΕΛΟΚΗΠΟΙ, 115 24 ΑΘΗΝΑ
ΤΗΛ 6929870 (5 ΓΡΑΜΜΕΣ)

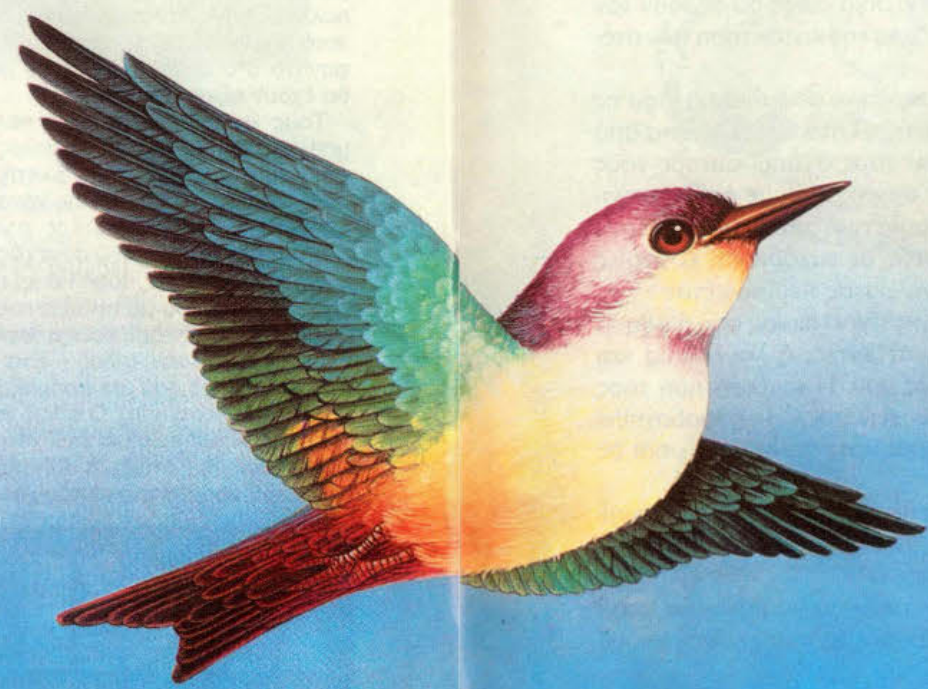
GENERALI
Assicurazioni Generali

ΒΑΣ ΑΔΡΙΑΤΙΚΗ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ

Κηφισίας 124 - Αθήνα 115 26 - Telex 218061 RAS GR
Telefax: 6930115 - Τηλ. 692.7678 - 692.5201

Τηλ. 411 9429 - 411 9430 - 412 9544

Οι ασφαλιστές μας
είπαν το δικό τους «ΝΑΙ»
στο περιοδικό μας!
Μαζί θα πετάξουμε
ακόμα ψηλότερα



ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΝΤΟΥΛΑΣ
AGENCY MANAGER

ΟΤ Ασπίς Πρόνοια

Ανώνυμος Εταιρεία Γενικών Ασφαλειών
ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΠΑΤΗΣΙΩΝ
ΠΑΤΗΣΙΩΝ 137, 11251 ΑΘΗΝΑ
ΤΗΛ. 8628460-61 - 8653114

AMERICAN EXPRESS BANK

Nationale-Nederlanden

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗ

ΔΗΜΗΤΡΗΣ Σ. ΝΙΚΟΛΙΑΣ

Helvetia
Ελβέτια, Ανώνυμη Ασφαλιστική Εταιρεία Ζωής

ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ
ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ

GENKA
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ «ΓΕΝΚΑ»
106 ΛΕΩΦ. ΣΥΓΓΡΟΥ, 117 41 ΑΘΗΝΑ
ΤΗΛ 9227254 - 9227854
TELEX: 21 9678 DYNA GR
TELEFAX: 9237768

ΓΙΑΝΝΗΣ ΨΗΤΤΟΣ
MBA (BATH - ENGLAND) - MARKETING
ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ

ΛΑΪΚΗ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

171 21 Ν. ΣΜΥΡΝΗ

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΙΣ
ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝ. ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

METROLIFE

ΕΥΧΑΡΙΣΤΟΥΜΕ

Rams

ΤΟ ΦΙΛΙ ΤΗΣ ΖΩΗΣ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ

Αρκετές φορές συμβαίνει οι ασφαλιστές να έχουν μεταπτώσεις, αναβλητικότητα, απραξία να μην έχουν ζωτικότητα, να μην έχουν ενθουσιασμό να μη θέλουν να κλείσουν ραντεβού, να νιώθουν απογοητευμένοι και οι δείκτες παραγωγής να κατεβαίνουν στο μηδέν για μέρες ή μήνες ή για πάντα αφού σταματούν και το επάγγελμα. Οι Διευθυντές τους φωνάζουν για τους στόχους, προμήθειες δεν έρχονται, ηθικό δεν υπάρχει και γενικά ο ασφαλιστής νιώθει σα να πνίγεται, υποφέρει και δεν «μετρά» νιώθει εξαντλημένος σαν «άρρωστος», πνιγμένος, ζητώντας στοργή, ανάσα, αέρα, «κάτι»...

Τότε ακριβώς, θα πρέπει να θυμηθεί τι γίνεται με το «φιλί της ζωής» και την τεχνητή αναπνοή... (Ο Δ/τής του ίσως είναι ο ΜΟΝΟΣ που μπορεί να βοηθήσει) και τις πρώτες βοήθειες σε πνιγμούς, δηλητηριάσεις από αέριο, ηλεκτροπληξίες, ασφυξίες κ.λπ.

Σ' αυτές τις περιπτώσεις, υπάρχει μια διαδικασία σε σταδιακές ενέργειες μέχρι να «ξαναζωντανέψει» κάποιος και λέγεται πως μπορεί να χρειαστούν αρκετές ώρες...

Έχοντας αυτή την εικόνα στο μυαλό του ο ασφαλιστής ή ο Διευθυντής του για να «ξαναζωντανέψει» παραγωγικά και να ξαναρχίσει τη δημιουργική εργασία του μπορεί να χρησιμοποιήσει το «φιλί της ζωής» του «τεχνητού ενθουσιασμού» για εργασία... κάνοντας δηλαδή δουλειές που σιγά - σιγά θα φέρουν τον πραγματικό ενθουσιασμό για την κατάρτιση των στόχων του.

Έτσι προτείνουμε μόνος του ο ασφαλιστής (που τις πιο πολλές δεν θα το κάνει) ή ζητώντας βοήθεια από τον Δ/τή του (αχ! πόσο τους αγαπώ αυτούς τους ήρωες - Διευθυντές!) σε συνεργασία με απλές εργασίες σταδιακά και υπομονετικά να περάσουν στη δραστηριότητα μπαίνοντας σε ευχάριστες εργασίες του ασφαλιστικού επαγγέλματος περίπου έτσι:

— Πάρε 5—10 ημερολόγια της εταιρίας σου ή φθηνά δωράκια στυλό, βιβλία, ατζέντες, ή λουλούδια και πήγαινε σε 5—10 πελάτες σου. Η ευχαρίστησή τους θα μεταδοθεί σε σένα, το εγώ σου θα τροφοδοτηθεί θετικά, θα νιώσεις ότι είσαι κάτι ότι οι άνθρωποι σε εκτιμούν...

— Πάρε 5—10 τηλέφωνα άλλους πελάτες και ρώτησέ τους για τα παιδιά τους, τις δουλειές τους χωρίς να πεις τίποτα για ασφάλειες.

— Πήγαινε σε 5—10 πελάτες σου να πεις ένα καφέ και πες τους ότι είσαι περήφανος που έχεις τέτοιους πελάτες...

— Ζήτησε 5—10 συστάσεις από πελάτες σου κι αν τα καταφέρεις κέρασε τον εαυτό σου ένα παγωτό φράουλα αν σου αρέσει!

— Κλείσε ένα ραντεβού με το Δ/τή πωλήσεων ή πήγαινε γήπεδο ή σινεμά ή θέατρο ή σε μια ταβέρνα αν καταφέρεις μία πώληση σήμερα ή αύριο!

— Βάλτε ένα στοίχημα μια μπύρα ή μια ταβέρνα ή ένα σινεμά ή ένα χιλιάριο με κάποιον άλλο ή το Δ/τή σου και να το καρφώσεις στον πίνακα ανακοινώσεων να το βλέπουν όλοι και... τρέξε!



— Ξανακοίταξε μήπως σε ενδιαφέρει να βραβευθείς ή να πας στο διαγωνισμό ταξιδιών ή να βγεις μέσα στους πρώτους του γραφείου σου.

— Ο Δ/τής μπορεί να δώσει ένα έπαινο επειδή είσαι πρώτος σε κάτι, δέξου το! είναι «φιλί ζωής!»...

— Ο Δ/τής πιθανόν να βάλει διαγωνισμό εβδομάδας.

— Μπες στο παιγνίδι!

— Το υπ/μα διοργανώνει μια εκδρομή ή ποδοσφαιρικό αγώνα. Πάιξε τερματοφύλακας και κάνε τον τροχονόμο σιγά - σιγά με την πλάκα θα βρεις το κέφι σου!

— Ο Δ/τής σου ίσως έχει δουλειές και σε ξεχάσε...

Στάσου... «μέσ' τα πόδια του» ενόχλησέ τον, ρώτησέ τον, άκουσέ τον κάτι θα βγει!

— Μάζεψέ τα όλα πάνω απ' το γραφείο σου και κάνε πως τα βάζεις σε τάξη... Ίσως κάτι βρεις να σε συγκινήσει...

— Άλλαξε το γραφείο σου, γύρισέ το λίγο δεξιά ή ανάποδα αν σε παίρνει και κείνο το κάδρο πίσω σου άλλαξέ το.

— Βάλτε πάνω στο γραφείο σου καινούργιες φωτογραφίες ανθρώπου που αγαπάς ή από χαρούμενες στιγμές ή εκείνη που σε χαιρετά ο Πρόεδρος.

— Βάλτε κάτω απ' το τζάμι του γραφείου σου αν έχεις κάποιες ευχάριστες φωτογραφίες, ή κόψε από περιοδικά όμορφες σκηνές, ή ένα σύνθημα όπως «υπό νέα διεύθυνση», ή «το μέλλον ανήκει σ' αυτούς που το προετοιμάζουν», ή «η ασφάλιση είναι πράξη αγάπης», ή «ΜΠΟΡΩ», ή έγα ερωτηματικό (;), ή ένα «ΓΙΑΤΙ;», ή «δεν μας λείπει η τύχη μας λείπει η θέληση».

— Διαβάσε ένα βιβλίο ευχάριστο όπως «Αλέξανδρος Ωνάσης», «πως να γίνεις πλούσιος», τα μυστικά της επιτυχίας της Ασφάλισης κ.λ.π...

— Πάρε ένα περιοδικό επιπέδου σαν το «ΝΑΙ» και ξεφύλλισέ το θα βρεις οδηγίες για πολλά θέματα.

— Πήγαινε σ' ένα επιτυχημένο Ασφαλιστή και πιάσε κουβέντα. Η καλή διάθεση είναι μεταδοτική.

— Διηγήσου τις πέντε - δέκα αποτυχημένες περιπτώσεις μ' ένα δραστήριο αποδοτικό και επιτυχημένο συνάδελφο ή τον Δ/τή σου. Υπάρχουν κι άλλες απόψεις, κάνουμε και λάθη δεν είμαστε και οι καλύτεροι.

— Δεν είναι κακό να παραδεχθούμε ότι είμαστε και λάθος, άλλωστε εκεί που καταντήσαμε εμείς είμαστε οι μόνοι υπεύθυνοι δεν φταίνε πάντα οι άλλοι, ας προσέχαμε!

Απλές συνταγές «για τεχνητό ενθουσιασμό - τεχνητή αναπνοή» έχουν αυτοί οι θαυμάσιοι ασφαλιστές ή Διευθυντές που θέλουν να ξεφύγουν απ' τη μετριότητα! Και φυσικά δεν γίνεται τίποτα χωρίς προσπάθεια, θυσίες και αγώνα. Τότε το «φιλί της ζωής» πιάνει τόπο. Διαφορετικά φίλε σε περιμένει η διακοπή συνεργασίας και η καταγγελία συμβάσεως. Το τέλος!

Ευαγ. Σπύρου

**«ΝΑΙ»
ΣΤΗΡΙΖΕΙ
ΤΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ**

...ανταμείψτε τους ανθρώπους σας με την μελέτη του περιοδικού "ΝΑΙ"...



INTERAMERICAN
ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ Α.Ε.

ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΚΟΝΤΟΜΗΝΑΣ
ΟΙ ΚΟΙΝΩΝΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΣ

Αθήνα, 12 Απριλίου 1989

Κύριον
Ευάγγελο Γ. Σπύρου
Περιοδικό "ΝΑΙ"
Όθωνος 6
ΑΘΗΝΑ

Αγαπητέ Βαγγέλη,

Διάβασα το νέο περιοδικό των ασφαλιστών "ΝΑΙ" με συγκίνηση και ευχαρίστηση.

Θερμά συγχαρητήρια για την νέα σου προσπάθεια. Διέκρινα στις σελίδες του "ΝΑΙ" την αγάπη σου και το σεβασμό στο μεγάλο έργο του Ασφαλιστή που επί 15ετία υπηρετείς.

Είμαι υπερήφανος που ένα καταξιωμένο μέλος της οικογενείας της INTERAMERICAN και φίλος, μέσω του περιοδικού "ΝΑΙ" τιμά την μεγάλη οικογένεια των Ελλήνων ασφαλιστών.

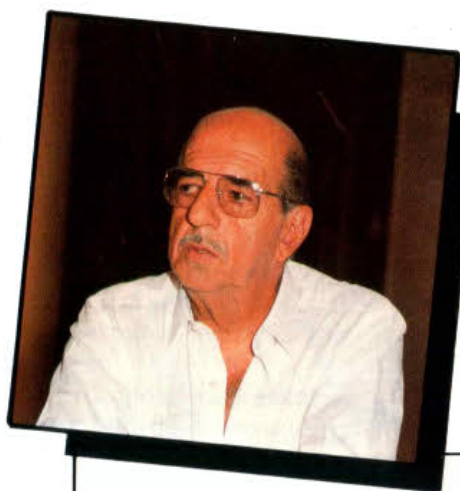
Οι ασφαλιστές μας, η Ιδιωτική Ασφάλιση, γενικότερα όλη η Ασφαλιστική Αγορά απέκτησαν ακόμα ένα σύμμαχο στο έργο τους με το νέο περιοδικό "ΝΑΙ".

ΘΕΡΜΑ ΣΥΓΧΑΡΗΤΗΡΙΑ.

Φιλικά,

ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΚΟΝΤΟΜΗΝΑΣ

* Στο περιοδικό μας έφθασαν κι άλλες αρκετές επιστολές με συγχαρητήρια από ασφαλιστές και υπευθύνους εταιριών που θα δημοσιεύσουμε στο επόμενο τεύχος μας. Είναι τιμή για μας και συγχρόνως ευθύνη να αγωνισθούμε για ότι καλύτερο... Ευχαριστούμε.



ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ

«ΑΓΡΟΤΙΚΗ» ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ ΚΑΙ ΥΓΕΙΑΣ
Δ. Σπύρου 48 - 117 42 Αθήνα κ. Τηλ. 011 92 18 80/6 - 90 20 51/4 Τηλεμ. 23028 ΑΘΗΝΑ ΔΡΑ Τηλεfax 021882

Κύριο
Ευάγγελο Σπύρου,
Επιθεωρητή Πωλήσεων
INTERAMERICAN
Όθωνος 6
Αθήνα

Αρ. Πρωτ.: 370
Αθήνα, 27.4.1989

Αγαπητέ κ. Σπύρου,

Διάβασα με μεγάλο ενδιαφέρον το περιοδικό "ΝΑΙ" το οποίο εκδίδεται με προσωπική σου φροντίδα.

Εκανες πολύ καλή δουλειά.

Φιλικά,

N. N. ΔΙΜΑΡΑΣ
ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ & MARKETING



METROLIFE
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΖΩΗΣ

Προς το Περιοδικό
"ΝΑΙ"
Όθωνος 6 - Αθήνα

Αθήνα 22-3-1989
195/89

Υπόψη κ.Ε. Σπύρου

Αγαπητέ κ. Σπύρου,

θα ήθελα να σας συγχαρώ για την έκδοση του ασφαλιστικού περιοδικού "ΝΑΙ" και να σας ευχηθώ καλή δύναμη για την συνέχιση αυτής της θαυμάσιας πρωτοβουλίας σας.

Πιστεύω ότι το περιοδικό σας ήρθε σαν την βροχή στο δίψασμένο χίμα.

Οι επαγγελματίες ασφαλιστές διψούν για γνώση και για πρακτικά βοηθήματα στη δουλειά τους και είμαι βέβαιος πως θα πουν το δικό τους ΝΑΙ στο περιοδικό σας και θα το δούν σαν ένα βήμα γόνιμης επικοινωνίας και ανταλλαγής γνώσεων.

Επειδή πιστεύω πως για όλους μας, Ασφαλιστικές εταιρίες, Διευθυντές Υποκαταστημάτων και Ασφαλιστές το κρισιμότερο θέμα για τα χρόνια που έρχονται είναι η ποιότητα και μόνον η ποιότητα, χειροκροτώ κάθε προσπάθεια σαν την δική σας που έχει αυτή την κατεύθυνση και θα βοηθήσει στην εξύψωση του ασφαλιστικού επαγγέλματος και του θεσμού.-

Με φιλικούς χαιρετισμούς

ΓΕΡΤΡΙΔΕ ΚΑΠΟΥΡΑΝΗ



Ασις Πρόνοια
Α.Ε. ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

Οδός 4, 105 57 ΑΘΗΝΑ
Τηλ. 3224023-7 (5 ΓΡΑΜΜΕΣ)
INTERNATIONAL TELEEX. 215350 ASPR GR
ΤΗΛΕΓΡΑΦΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ASPROLIFE

Κύριον,
Ευ. Σπύρου
Περιοδικό ΝΑΙ
Όθωνος 6 - ΕΝΤΑΥΘΑ

Αθήνα, 20 Απριλίου 1989

Αγαπητέ Βαγγέλη,

Μέσα στα πολλά έντυπα που έρχονται στα χέρια μας τον τελευταίο καιρό ξεχώρισα αμέσως το καλαίσθητο και ζωντανό ΝΑΙ.

Θέλω να σε συγχαρώ γι' αυτήν την προσπάθεια και να ευχηθώ η συνέχεια να είναι ακόμη πιο δυναμική.

Είναι όντως δύσκολο να συνδυάσει κανείς επαγγελματισμό, μαχητικότητα, επιμόρφωση και ανθρωπιά μαζί σε ένα έντυπο. Και το ΝΑΙ επιτυγχάνει στον τομέα αυτό.

Θα με βρεις πάντα συμπαραστάτη στον αγώνα σου.

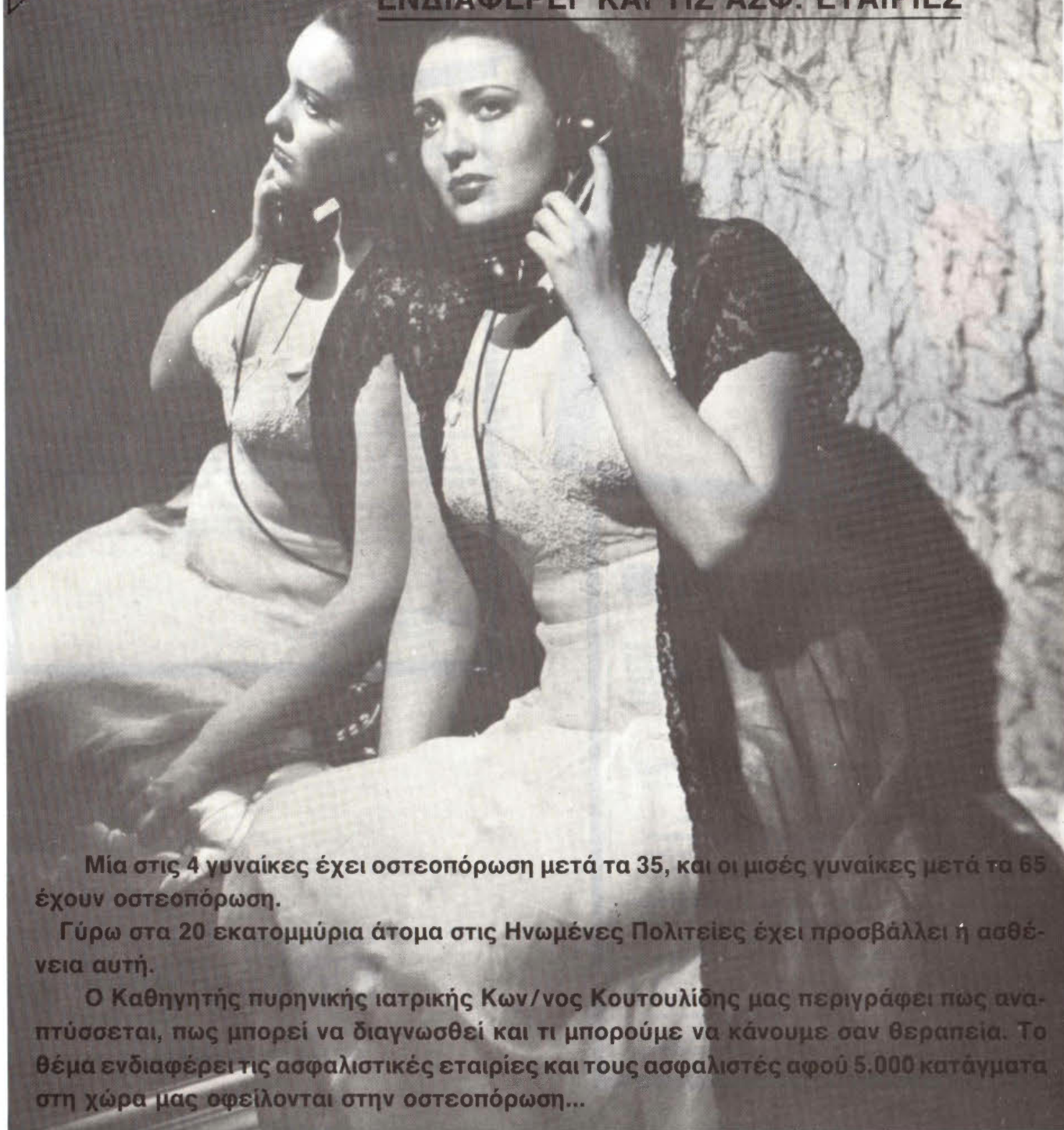
Με φιλικούς χαιρετισμούς,

Παύλος Βαμβάκης
Διευθύνων Σύμβουλος

Φάκελος οστεοπόρωσης

ΠΩΣ ΟΙ ΓΥΝΑΙΚΕΣ ΜΕΤΑ ΤΑ 35 ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΟΥΝ ΤΗΝ ΟΣΤΕΟΠΩΡΩΣΗ;

ΕΝΔΙΑΦΕΡΕΙ ΚΑΙ ΤΙΣ ΑΣΦ. ΕΤΑΙΡΙΕΣ



Μία στις 4 γυναίκες έχει οστεοπόρωση μετά τα 35, και οι μισές γυναίκες μετά τα 65 έχουν οστεοπόρωση.

Γύρω στα 20 εκατομμύρια άτομα στις Ηνωμένες Πολιτείες έχει προσβάλλει η ασθένεια αυτή.

Ο Καθηγητής πυρηνικής ιατρικής Κων/νος Κουτουλίδης μας περιγράφει πως αναπτύσσεται, πως μπορεί να διαγνωσθεί και τι μπορούμε να κάνουμε σαν θεραπεία. Το θέμα ενδιαφέρει τις ασφαλιστικές εταιρίες και τους ασφαλιστές αφού 5.000 κατάγματα στη χώρα μας οφείλονται στην οστεοπόρωση...

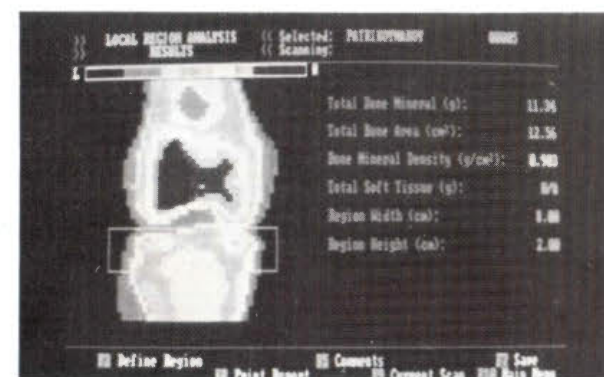
ΟΣΤΕΟΠΩΡΩΣΗ: ΕΝΑ ΣΟΒΑΡΟ ΠΡΟΒΛΗΜΑ ΤΩΝ ΟΣΤΩΝ ΠΟΥ ΠΡΟΣΒΑΛΛΕΙ ΚΥΡΙΩΣ ΤΙΣ ΓΥΝΑΙΚΕΣ

■ Τι είναι η Οστεοπόρωση;

Οστεοπόρωση πολύ απλά σημαίνει πορώδες οστού. Είναι μια κατάσταση που χαρακτηρίζεται από απώλεια οστικής μάζας, καθώς κρύσταλλοι ασβεστίου και φωσφόρου αλλά και οργανική ουσία απελευθερώνονται από το σκελετό στο αίμα.

Το οστόν είναι ένας ζωντανός ιστός που συνεχώς καταστρέφεται και αναπαράγεται μέχρι την ηλικία των 30-35 περίπου ετών.

Κατά την παιδική και την εφηβική ηλικία, τα οστά φθάνουν στο μέγιστο του μήκους τους και αυξάνουν σε βάρος. Κάποτε στα μέσα της τέταρτης δεκαετίας, τα οστά φθάνουν στο μέγιστο του βάρους τους, η διεργασία αναπαραγωγής μειώνεται και βαθμιαία γίνονται πιο λεπτά, πορώδη, και εύθραυστα. Καθώς η διεργασία απώλειας ασβεστίου και φωσφόρου συνεχίζεται τα οστά γίνονται επιρρεπή σε κατάγματα.



■ Ποιοι προσβάλλονται από οστεοπόρωση;

Η οστεοπόρωση είναι μια από τις πιο διαδεδομένες ασθένειες. Στις Ηνωμένες Πολιτείες προσβάλλει μεταξύ 15 και 20 εκατομμύρια άτομα.

Τα περισσότερα από τα θύματα είναι γυναίκες λευκές και ασιατίσες, που βρίσκονται σε φυσιολογική εμμηνόπαυση ή ωοθηκεκτομή. Οι στατιστικές δείχνουν ότι **μία στις 4 γυναίκες έχει οστεοπόρωση** και ότι οι μισές από τις γυναίκες ηλικίας μεγαλύτερης των 65 ετών έχουν οστεοπόρωση σε κάποιο βαθμό.

Οι ηλικιωμένες γυναίκες προσβάλλονται συχνότερα διότι η νόσος συνδέεται με την πτώση των οιστρογόνων κατά την εμμηνόπαυση. Τα οιστρογόνα διασφαλίζουν τα αποθέματα του ασβεστίου του σώματος και εμποδίζουν την απώλεια αυτού από το σκελετό. Οκτώ φορές περισσότερες γυναίκες από άνδρες αναπτύσσουν οστεοπόρωση. Οι άνδρες έχουν ευρύτερο σκελετό και συνεκτικότερη οστική μάζα, η οποία δεν αποικοδομείται εύκολα. Επίσης δεν υφίστανται τις απότομες ορμονικές μεταβολές που υφίστανται οι γυναίκες κατά την εμμηνόπαυση.

Άλλοι παράγοντες σχετιζόμενοι με την οστεοπόρωση είναι:

- Η φυλή. (λευκή φυλή, ιδιαίτερα ευρωπαϊκή και ασιατική)
- Ανοικτόχρωμα άτομα.
- Μικρόσωμα και αδύνατα άτομα.
- Οικογενειακό ιστορικό οστεοπόρωσης.
- Κάπνισμα.
- Μεγάλη κατανάλωση αλκοόλ.
- Υπερθυρεοειδισμός.
- Επί μακρόν χρήση κορτιζόνης ή και αντιπασσωδικών.

■ Τι συμβαίνει σε κάποιον με οστεοπόρωση;

Όταν ο οργανισμός φθάσει στο σημείο όπου περισσότερο οστόν απορροφάται από αυτό που αντικαθίσταται, τότε τα οστά γίνονται ελαφρώτερα και πιο δυνατά.

Αυτή η διεργασία αρχίζει γύρω στα 35 και στη συνέχεια επιταχύνεται απότομα στα πέντε χρόνια που ακολουθούν την εμμηνόπαυση. Υπάρχουν δύο είδη οστίτου ιστού: **ο φλοιώδης και ο σπογγώδης**. Κάθε οστόν περιλαμβάνει και τα δύο είδη, αλλά το ποσοστό της συμμετοχής του καθενός ποικίλλει ανάλογα με το είδος του οστού. Για παράδειγμα το σώμα των σπονδύλων αποτελείται σχεδόν αποκλειστικά από σπογγώδη ιστό με μια πολύ λεπτή φλούδα φλοιώδους (συμπαγούς) ιστού. Τα μακρά οστά των άνω και κάτω άκρων, αποτελούνται κυρίως, από συμπαγή ιστό, εκτός από τα άκρα αυτών (επιφύσεις) τα οποία έχουν περισσότερο σπογγώδη ιστό.

Τα σπογγώδη οστά είναι περισσότερο επιρρεπή για μείωση της πυκνότητας των και κατά συνέπεια για τη δημιουργία καταγμάτων.

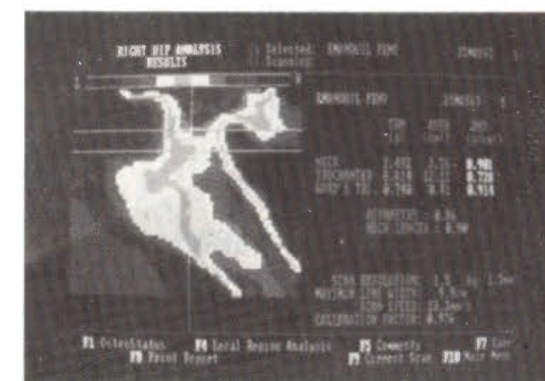
Μια σειρά από μικρά κατάγματα της σπονδυλικής στήλης μπορεί να οδηγήσει σε κύφωση. Όταν η σπονδυλική στήλη παραμορφωθεί, τότε και άλλα σημεία του σώματος μπορούν να προσβληθούν.

Σε βαριές καταστάσεις ο θωρακικός κλωβός μπορεί να φθάσει να ακουμπήσει στη λεκάνη. Εκτός από τη σπονδυλική στήλη κατάγματα μπορούν να γίνουν στον αυχένα του μηριαίου, στον καρπό και στις πλευρές.

Αυτά προκαλούνται μετά από πτώση ή και μετά από μια συνηθισμένη κίνηση του σώματος όπως είναι η επίκυψη και η περιστροφή στο κρεβάτι.

Η οστεοπόρωση είναι σχετικά μια αθόρυβη νόσος και συχνά το πρώτο σύμπτωμά είναι ο πόνος και το κάταγμα. Η νόσος προκαλεί 1,3 εκατομμύρια κατάγματα το χρόνο στις Η.Π.Α. και μια στις πέντε γυναίκες με κάταγμα του αυχένου του μηριαίου πεθαίνει από κάποια επιπλοκή, συνολικά περίπου 40.000.

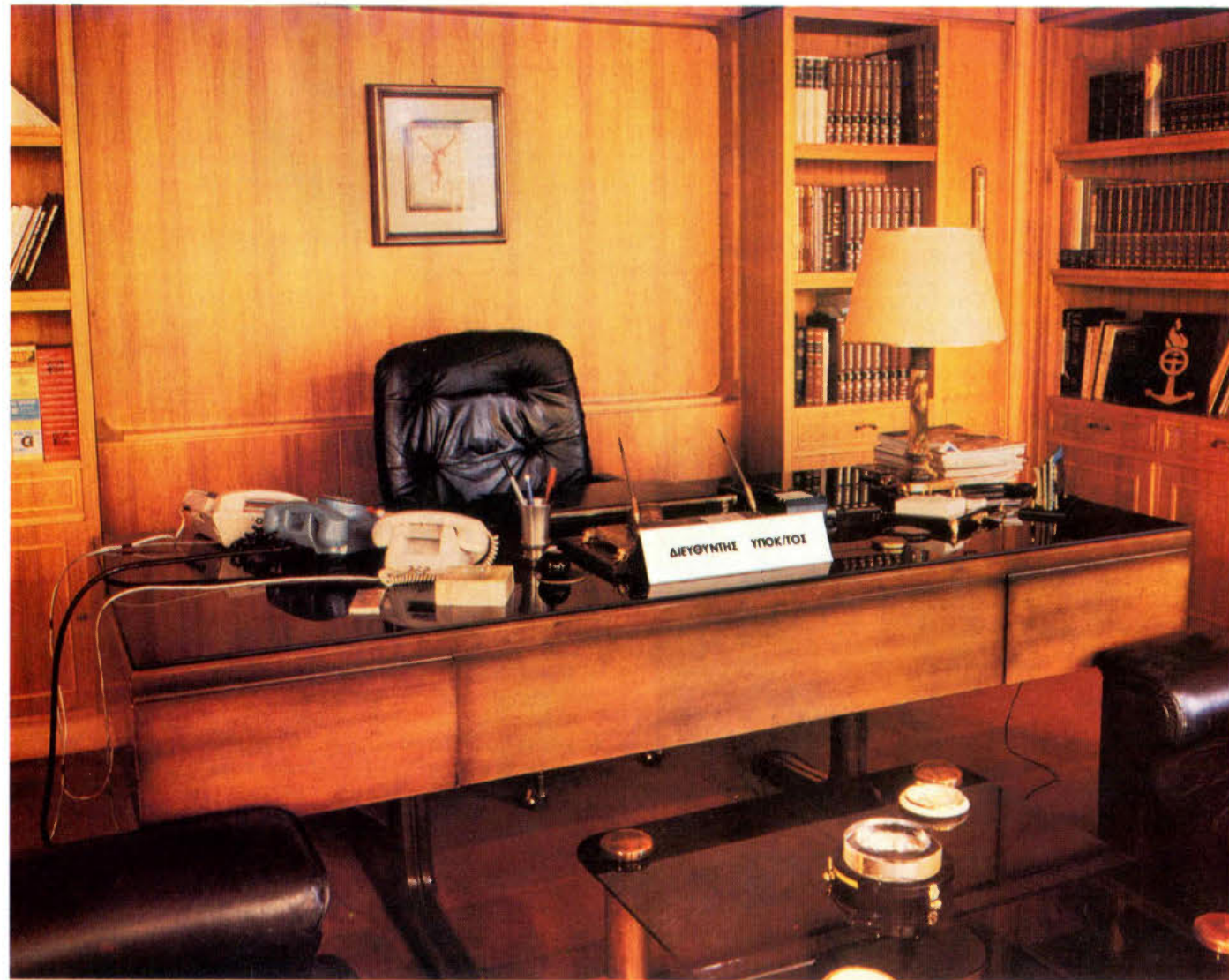
Αυτό κάνει την οστεοπόρωση μια από τις κύριες αιτίες θανάτου μεταξύ των ηλικιωμένων γυναικών στις Η.Π.Α. Στη χώρα μας επίσης ο αριθμός των καταγμάτων που οφείλονται στην οστεοπόρωση είναι πολύ υψηλό, και υπερβαίνει τις 5.000 το χρόνο.



■ Πώς αναπτύσσεται η οστεοπόρωση;

Το οστόν είναι ένας ζωντανός ιστός που αποτελείται από κρυστάλλους ασβεστίου και φωσφόρου που συγκροτούνται μέσα σε ένα πλέγμα πρωτεϊνικών ινών. Το ασβέστιο δίνει στο οστόν τη στερεότητα και τη δυσκαμψία, ενώ οι πρωτεΐνες εξασφαλίζουν ένα βαθμό ευλυγισίας.

ΜΗΠΩΣ ΑΞΙΖΕΤΕ Γ΄ΑΥΤΗ ΤΗ ΘΕΣΗ !! η ΚΑΙ ΠΑΡΑΠΑΝΩ ;;;



αν

- είστε φιλόδοξος
- είστε δυναμικός
- είστε εργατικός
- είστε τίμιος, φιλομαθής και στοχεύετε σε πολύ υψηλό εισόδημα

ΤΟΤΕ

Αρπάξτε την ευκαιρία! Αλλάξτε κατεύθυνση, ελάτε σε μας. Στην **ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ** για μια νέα δυναμική καριέρα στις ασφάλειες ζωής και στο FINANCIAL PLANNING.

και αν

- Δεν αξιοποιούνται οι ικανότητές σας...
- Δεν έχετε την μεταχείριση που σας αξίζει...
- Δεν βλέπετε άμεσα προοπτική αλλά μόνον υποσχέσεις και πάλι υποσχέσεις...

Επικοινωνήστε αμεσως μαζί μας στο τηλεφωνο 7793992. Υπευθυνος κος ΒΑΣ. ΜΠΑΚΟΥΣΗΣ

Εάν ο οργανισμός δεν προσλαμβάνει αρκετό ασβέστιο, ή εάν η προστατευτική δράση των οιστρογόνων έχει χαθεί, το ασβέστιο θα αποσπασθεί από τα οστά για να εφοδιάσει τους μυς, στον εγκέφαλο ή και άλλα όργανα που το έχουν ανάγκη.

Καθώς το ασβέστιο ελαττώνεται, τα οστά χάνουν τη στερεότητα τους, γίνονται εύθραυστα και επιρρεπή σε κατάγματα. Εάν το ασβέστιο που έπαιρνε μια γυναίκα κατά τη διάρκεια της ανάπτυξης ήταν λιγότερο από το κανονικό ή εάν διάφορες καταχρήσεις (αλκοολισμός, κάπνισμα) επεταχυναν τις απώλειες του ασβεστίου, τότε προστίθενται και άλλοι παράγοντες κινδύνου.

■ Πώς μπορεί να διαγνωσθεί η οστεοπόρωση;

Μέχρι πρόσφατα η πρώιμη διάγνωση της οστεοπόρωσης ήταν δύσκολη. Η συμβατική ακτινογραφία δεν μπορεί να αποκαλύψει την οστική απώλεια παρά μόνον εάν φθάνει το 30-40%. Ο οστικός πόνος και το κάταγμα είναι τα πρώτα συμπτώματα της νόσου.

Σήμερα υπάρχουν δύο σύγχρονες τεχνικές με τις οποίες μπορεί να γίνει πρώιμη διάγνωση της οστεοπόρωσης.

1. Η ποσοτική αξονική τομογραφία (QCT) η οποία όμως εκτός του ότι δεν έχει πολύ μεγάλη ακρίβεια, εμφανίζει και δύο μεγάλα μειονεκτήματα: Είναι εξέταση ακριβή και η απορροφούμενη δόση ακτινοβολίας από τον ασθενή είναι γύρω στα 1.000 mrem. Οι δύο αυτοί παράγοντες την καθιστούν απαγορευτική για επαναλαμβανόμενες εξετάσεις και για παρακολούθηση του αποτελέσματος της θεραπείας.

2. Μέθοδος απλής φωτονιακής απορρόφησης (SPA) και μέθοδος διπλής φωτονιακής απορρόφησης (DPA). Είναι δύο σύγχρονοι μέθοδοι μέτρησης της οστικής πυκνότητας.

- Τεχνικώς σχετικώς απλές.
- Πολύ ευαίσθητες.
- Με πολύ καλή επαναληπτικότητα.
- Χαμηλού κόστους.

Η SPA μετράει την οστική πυκνότητα στον πήχη, (εικόνα 1), ενώ η DPA στη σπονδυλική στήλη (εικόνα 2) και τον αυχένα του μαιου (εικόνα 3). Επειδή η οστεοπόρωση γίνεται κυρίως αντιληπτή στην σπονδυλική στήλη διότι οι σπόνδυλοι αποτελούνται κατ' εξοχήν από σπογγώδες ο-

στούν που είναι μεταβολικά πιο ενεργό, η μέθοδος που έχει επικρατήσει είναι η DPA ενώ η SPA περιορίζεται για ειδικές μόνο περιπτώσεις και κυρίως για τη διάγνωση της γεροντικής οστεοπόρωσης.

Στην SPA χρησιμοποιείται το ιώδιο - 125, ενώ στην DPA χρησιμοποιείται μία ραδιοϊσοτοπική πηγή γαδολινίου 153, που εκπέμπει δύο φωτόνια χαμηλής ενεργείας, και ένας ανιχνευτής, ο οποίος μαζί με την πηγή σαρώνει μαιανδροειδώς την υπό μελέτη περιοχή (εικόνα 4).

Τα δεδομένα επεξεργάζονται από ηλεκτρονικό υπολογιστή και εκφράζονται σε gr/cm². Οι τιμές συγκρίνονται με τις αντίστοιχες φυσιολογικές τιμές που έχουν βρεθεί σε έναν μεγάλο αριθμό ατόμων νέων ή της αυτής ηλικίας, φύλου και φυλής με την ασθενή (εικόνα 5).

Η δόση ακτινοβολίας που απορροφά η ασθενής είναι πολύ μικρή (δόση μυελού: 2 mrem έναντι 1.000 mrem της αξονικής τομογραφίας).

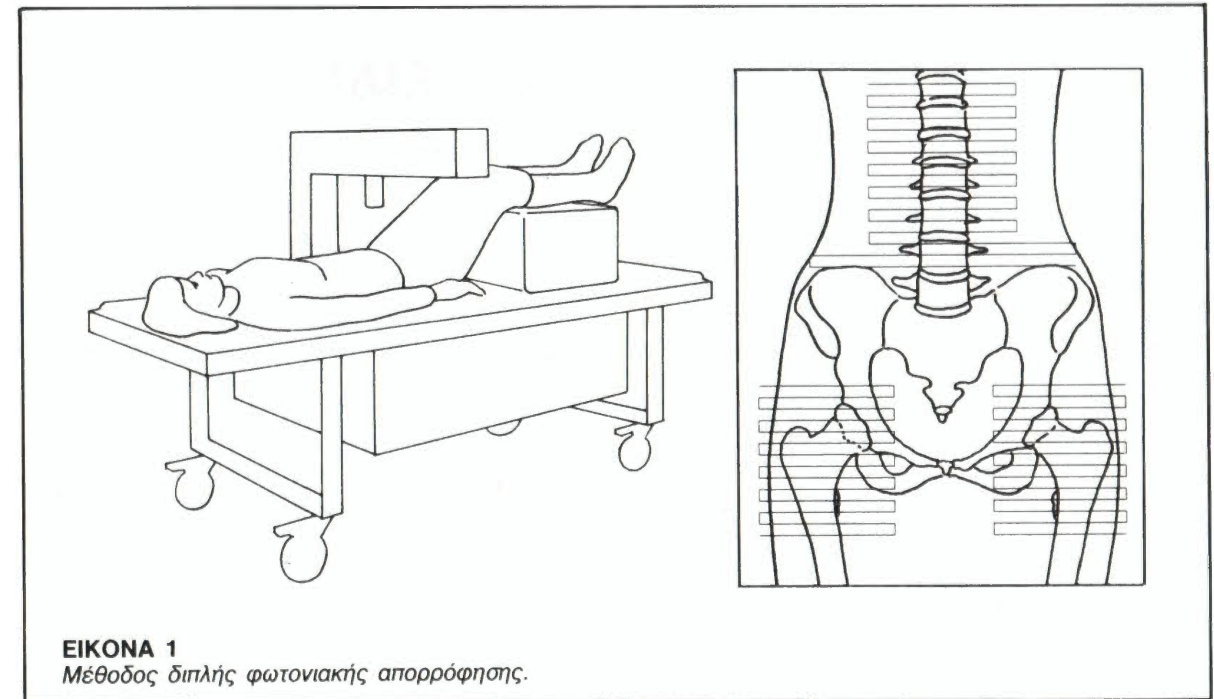
Με τα αποτελέσματα της DPA ο γιατρός μπορεί να αποφασίσει εάν χρειάζεται ή όχι να αρχίσει προληπτική θεραπεία. Η DPA χρησιμοποιείται επίσης κατά τακτά χρονικά διαστήματα για τον έλεγχο της αποτελεσματικότητας της θεραπευτικής αγωγής. **Ιδιαίτερα η DPA χρησιμοποιείται για τη διάγνωση και παρακολούθηση της θεραπείας της οστεοπόρωσης που σχετίζεται με την εμμηνόπαυση** αλλά και τη διεργασία φθοράς κατά το γήρας.

Πλην αυτών όμως και ορισμένες άλλες αρρώστιες (χρόνια νεφρική ανεπάρκεια, υπερπαραθυρεοειδισμός, υπερθυρεοειδισμός κ.α.) η κατάχρηση φαρμάκων (κορτιζόνη, αντισυλληπτικά φάρμακα, αλκοόλ), συνοδεύονται από απώλεια οστικής μάζας.

■ Τί μπορούμε να κάνουμε για την οστεοπόρωση;

Το ασβέστιο είναι ένα από τα κλειδιά της καλής κατασκευής του σκελετού. Κατά συνέπεια είναι ένας από τους παράγοντες στη δυνατή πρόληψη της οστεοπόρωσης και στον περιορισμό των αποτελεσμάτων της.

Το ασβέστιο είναι το πιο κοινό μεταλλικό στοιχείο στο ανθρώπινο σώμα. Σχεδόν όλο (99%) βρίσκεται στο σκελετό εκτός από μια μικρή ποσότητα που είναι απαραίτητη για τη μετάδοση των νευρικών ώσεων, τη μυϊκή σύσπαση, τη ρύθμιση των καρδιακών παλμών, την πήξη του αίματος και τη



ΕΙΚΟΝΑ 1
Μέθοδος διπλής φωτονιακής απορρόφησης.

διαβατότητα των μεμβρανών.

Προσλαμβάνοντας καθημερινώς την απαραίτητη ποσότητα ασβεστίου, εμποδίζουμε τον οργανισμό από το να αποσπά ασβέστιο για τις ανάγκες του από τα οστά. Ένα παιδί χρειάζεται 600 mg Ca ημερησίως το πρώτο έτος και 1.000 mg αοή 1-10 έτη.

Κατά τη διάρκεια της εφηβείας όταν η ανάπτυξη είναι μεγάλη οι ανάγκες αυξάνουν σε 1.300 mg. Μετά την εμμηνοπαύση η γυναίκα χρειάζεται 1.500 mg. Το ασβέστιο μπορεί να το πάρει κανείς με τροφές πλούσιες σε ασβέστιο, όπως το γάλα, το τυρί, το γιαούρτι, οι σαρδέλες, κ.α. Εάν η λαμβανόμενη τροφή δεν περιέχει τη απαιτούμενη ελαχίστη ποσότητα ασβεστίου, πρέπει να λαμβάνεται συμπληρωματική ποσότητα.

Η βιταμίνη D βοηθά τον οργανισμό να χρησιμοποιεί το ασβέστιο· κατά συνέπεια να πρέπει να λαμβάνεται φροντίδα να περιλαμβάνεται στην τροφή η απαραίτητη ποσότητα απ' αυτήν.

Ο οργανισμός χρειάζεται 400 διεθνείς μονάδες (IU) ημερησίως. Μπορεί να λαμβάνεται με γάλα ενισχυμένο με βιταμίνη D ή υπό μορφή πολυβιταμινούχων σκευασμάτων.

Η σωματική άσκηση και η υγιεινή ζωή βοηθούν επίσης στην ελαχιστοποίηση των αποτελεσμάτων της οστεοπόρωσης ή ακόμη και στην πρόληψη αυτής. Τα οστά ισχυροποιούνται όταν χρησιμοποιούνται· κατά συνέπεια ένα πρόγραμμα που περιλαμβάνει βάδισμα, 15-20 χιλιόμετρα την εβδομάδα παρέχει τα απαραίτητα ερεθίσματα για τη συνεχή αύξηση και ανάπτυξη των οστών και τη διατήρησή τους σε καλή κατάσταση.

Η αποφυγή του αλκοόλ, του καπνίσματος και της κατανάλωσης καφέ βοηθούν τον οργανισμό να χρησιμοποιεί το προσλαμβανόμενο ασβέστιο πιο αποτελεσματικά ώστε να αποφεύγεται η αναγκαστική απόσπασή του από τα οστά. Μια αρχική μέτρηση της οστικής πυκνότητας συνιστάται να γίνει, για τις περισσότερες γυναίκες, **μεταξύ 35 και 40 ετών**. Η πρώιμη διάγνωση και θεραπεία θα προφυλάξει πολλές γυναίκες από τις συνέπειες της κυρτώσεως της σπονδυλικής στήλης και από τα κατάγματα που μπορούν να αφήσουν αναπηρία.

Η εκπαίδευση και η ενημέρωση είναι το πρώτο βήμα για τον περιορισμό των αποτελεσμάτων της οστεοπόρωσης.

ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ ΙΑΤΡΟΥ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ Β. ΚΟΥΤΟΥΛΙΔΗ

Ειδικότης Πυρηνικής Ιατρικής.
Γεννήθηκε στην Πρέβεζα το 1930.
Απεφοίτησε το 1949 από τη Στρατιωτική Ιατρική Σχολή. Το 1955 πήρε πτυχίο ιατρικής Σχολής παν/μίου.

Το 1960 έγινε Διευθυντής Παθολογικής κλινικής 403 Γ. ΕΝ. Κοζάνης και διδάκτωρ ιατρικής Σχολής Αθηνών. 1969 - 1972 υπότροφος Γαλλικής Κυβερνήσεως σε θέματα πυρηνικής ιατρικής στο νοσοκομείο Foch. Στο ίδιο διάστημα ενεγράφη στην ιατρική Σχολή Παρισίων, έκανε θεωρητική και εργαστηριακή εκπαίδευση σε θέματα μελέτης νεφρών, κινητική κυττάρων, εφαρμογή ισοτόπων στην αστρεντερολογία κ.λ.π. Το 1972 έγινε Διευθυντής πυρηνικής ιατρικής του 401 Γ.Σ.Ν.Α. Το 1978 Υφηγητής Ιατρικής Φυσικής Παν/μίου Θεσ/κης.

Δίδαξε μαθήματα, δημοσίευσε πλείστα άρθρα-μελέτες και συμμετείχε σε πολλά συνέδρια και στοργυλές τράπεζες για θέματα εφαρμογής πυρηνικής ιατρικής.

Το 1977 πήρε βραβείο της Ακαδημίας Αθηνών το 1978 εύφημο μνεία Υπουργού Εθνικής Αμύνης, δια την ερευνητική του εργασία στον τομέα της πυρηνικής ιατρικής.

Δημοσίευσε εργασίες του στα Ελληνικά, Γαλλικά, Αγγλικά.

Είναι μέλος επιτροπής δια τη χορήγηση αδειών επαγγέλματος εις τους φυσικούς των Νοσοκομείων και μέλοι επιτροπής του ΥΚΥ αναμορφώσεως προγραμμάτων εκπαίδευσής των ειδικευμένων ιατρών στην πυρηνική ιατρική.

Σήμερα με τις εμπειρίες και γνώσεις του επίκουρου καθηγητή, πυρηνικού ιατρού και Δ/ντή του ΝΙΜΤΣ διευθύνει το Διαγνωστικό κέντρο οστεοπόρωσης Αθηνών Α.Ε. στην οδό ΔΗΜΟΚΡΙΤΟΥ 9 και ΣΟΛΩΝΟΣ τηλ. 3611621 - 3628927 με σύγχρονες μεθόδους, ανάλογα ιατρικά μηχανήματα ηλεκτρονικούς υπολογιστές και ειδικευμένους συνεργάτες.

Έχει ασφαλιστήρια ζωής, πυρός, Computers, αυτοκίνητα, αστική ευθύνη.

15 ΣΥΜΒΟΥΛΕΣ ΥΓΕΙΑΣ

ΟΧΙ ΣΤΗΝ ΠΑΧΥΣΑΡΚΙΑ

1) Ετοιμάζετε πριν πάτε για τα ψώνια σας μια λίστα γι' αυτά που σας χρειάζονται και βάλτε όρο στον ευατό σας να δείξετε τη δύναμή σας και να μην αγοράζετε τίποτε παραπάνω.

2) Συνηθίζετε να ψωνίζετε έχοντας φάει προηγουμένως.

3) Μη γεμίζετε τα ράφια σας με πρόχειρα τρόφιμα.

4) Ποτέ μην παραμελείτε ένα γεύμα ειδικά το πρωινό.

5) Αποφασίστε να τρώτε πάντα στο ίδιο μέρος και να μην κάνετε τίποτα άλλο όταν τρώτε.

6) Τρώτε σε μικρά πιάτα και πίνετε σε μικρά ποτήρια.

7) Μασάτε καλά την τροφή πριν την καταπιείτε.

8) Αφήνετε πάντα το πηρούνι κάτω ανάμεσα σε μια μπουκιά και στην επόμενη.

9) Να κάθεστε το τραπέζι τελευταίοι και να σηκώνεστε πρώτοι.

10) Ποτέ μην τρώτε όλο το φαγητό σας και ποτέ μη ζητάτε δεύτερη μερίδα.

11) Τρώτε μόνο ότι έχει το πιάτο σας και μην ΤΣΙΜΠΟΛΟΓΑΤΕ από τα διπλανά πιάτα.

12) Αν ένα φαγητό είναι πολύ ελκυστικό για σας, βάλτε του τόσο αλάτι ώστε να μην... τρώγεται.

13) Κάνετε τις αλλαγές σιγά - σιγά.

14) Πηγαίνετε στην τουαλέτα όταν είναι ώρα να προσφέρουν καφέ ή συνηθίστε να τον πίνετε μόνο μετά το φαγητό και χωρίς καθόλου ζάχαρη.

15) Τιμωρείτε και συγχαίρετε τον εαυτό σας ανάλογα με το τι πετυχαίνει σε κάθε περίπτωση.

* Βγάλτε φωτοτυπίες και δώστε σε παχυσάρκους πελάτες σας. Κακό δεν κάνει. Είναι ένας τρόπος να σε θυμάται.

ΔΕΚΑΛΟΓΟΣ του ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟΥ

Στο περιοδικό μας «ΝΑΙ», στις 3 Απριλίου 1989 κοινοποιήθηκε επιστολή του Συλλόγου Συντονιστών παραγωγών Ασφαλίσεων Ελλάδος προς την Ένωση Ελληνικών Ασφαλιστικών Εταιριών και την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών την οποία και δημοσιεύουμε:

Προς
Ένωση Ελληνικών Ασφαλιστικών Εταιριών
Σόλωνος 14 Αθήνα, 3 Απριλίου 1989
Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Αρ. Πρωτ: 43
Ξενοφώντος 10
Υπ' όψιν Διοικητικού Συμβουλίου.

Κύριοι,
μιά από τις κύριες επιδιώξεις του Πανελληνίου Συλλόγου Συντονιστών είναι η ανάπτυξη μιας ασφαλιστικής αγοράς αρχών όπου οι ασφαλισμένοι θα έχουν πληροφόρηση και προστασία απ' όλους τους φορείς της ιδιωτικής ασφάλισης (εποπτεύουσα αρχή, ασφαλιστικές ενώσεις, συλλόγους, κ.λπ.).

Κάτι που πρέπει ομολογουμένως να εκλείψει είναι το γνωστό «σπάσιμο των συμβολαίων ζωής».

Όλοι γνωρίζουμε ότι συμβαίνει και είναι ό,τι χειρότερο μπορεί να υπάρξει στις ασφάλειες ζωής».

Ζημιώνεται ο ασφαλισμένος, ο ασφαλιστής, η εταιρία. Ζημιώνεται και υποβαθμίζεται η συνείδηση και κλονίζεται η εμπιστοσύνη του κόσμου.

Σαν μια ιδέα που θα μπορούσε να βοηθήσει τους ασφαλισμένους, το Δ.Σ. του συλλόγου μας αποφάσισε να παρουσιάσει ένα κείμενο δέκα σημείων (Δεκάλογος του ασφαλισμένου) στον οποίο αναφέρεται η χρησιμότητα ενός ασφαλιστηρίου ζωής και η σχέση που πρέπει να έχει ο ασφαλισμένος με τον ασφαλιστή του και την εταιρία.

Το Δ.Σ. του συλλόγου μας προτείνει να συστήσετε στις εταιρίες μέλη σας να τυπώσουν και να χρησιμοποιήσουν αυτόν τον Δεκάλογο βάζοντας τον μέσα στα ασφαλιστήρια ζωής που εκδίδουν.

Παράκληση να αναφέρεται και το όνομα του συλλόγου μας μαζί με το όνομα της Ένωσης και της Εταιρίας, έτσι ώστε να φαίνεται ότι ο δεκάλογος προέρχεται και εκφράζει πολλούς φορείς της ιδιωτικής ασφάλισης.

Πιστεύουμε πως με ένα τέτοιο φιλικό σημείωμα καθώς και με άλλες παρεμφερείς εκδηλώσεις θα βοηθηθεί η δραστηριότητα των συμβολαίων και θα αποφευχθούν κατά το δυνατόν τα «σπασίματα» στο μέλλον.

Για το Δ.Σ.

Ο Πρόεδρος Ο Γενικός Γραμματέας

Γιάγκος Παναγιωτόπουλος Παναγιώτης Γεωργιάδης

Κοινοποίηση: 1. Κο Γεώργιο Δασκαλάκη, Υφυπουργό Εμπορίου.

2. Υπουργείο Εμπορίου, Δ/ση Ασφ. Επιχειρήσεων & Αναλογιστικής. Υπ' όψιν α. Κ. Ιωάννη Μπαρμπέρη β. Κας Στα-

ματίνας Ντόντου.

3. Επαγγελματικό Επιμελητήριο. Υπ' όψιν Προέδρου κυρίου Ρ. Ρίζου.

4. Σύνδεσμος Παραγωγών Ασφαλείων Ελλάδος.

5. Σύλλογος Πρακτόρων Ασφαλιστικών Τραπεζικών Εταιριών.

6. Ένωση Επαγγελματιών Ασφαλιστών.

7. Ασφαλιστική Αγορά, Ιδιωτική Ασφάλιση, Οικονομική Ασφαλιστική, ΝΑΙ.

ΔΕΚΑΛΟΓΟΣ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟΥ

Φίλε ασφαλισμένε,

1. Στα χέρια σου κρατάς ένα πολύτιμο περιουσιακό στοιχείο. Είναι για σένα και την οικογένεια σου εγγύηση για το παρόν και το μέλλον. Φύλαξε λοιπόν με προσοχή το ασφαλιστήριο σου, τις αποδείξεις και κάθε σχετικό έγγραφο.

2. Αναζήτησε τον επαγγελματία ασφαλιστή. Η ασφάλιση ζωής δεν είναι μια απλή αγορά όπως το ψυγείο, η τηλεόραση, το αυτοκίνητο. Η ασφάλιση ζωής είναι η καλύτερη λύση στις ανάγκες και τα προβλήματα των ανθρώπων. Η σωστή λύση δίνεται μόνο όταν ο ασφαλιστής είναι επαγγελματίας.

3. Ρώτησε τον ασφαλιστή σου εάν έχεις απορίες. Ζήτησε του να σου εξηγήσει τις λεπτομέρειες, παροχές, εξαιρέσεις, κ.λπ.

4. Διάβασε προσεχτικά το συμβόλαιο σου. Είναι το μοναδικό στοιχείο που εγγυάται ότι έχεις συμφωνήσει. Τα γραπτά μένουν όχι τα προφορικά.

5. Μην παραλείψεις να αναπροσαρμόζεις τις παροχές του συμβολαίου σου σε τακτά χρονικά διαστήματα. Οι ανάγκες αλλάζουν. Η ασφάλιση πρέπει πάντοτε να καλύπτει αυτές τις ανάγκες.

6. Τα ασφαλιστήρια που δίνεις είναι δικά σου χρήματα. Η ασφαλιστική εταιρία διαχειρίζεται αυτά τα χρήματα για να σου τα επιστρέψει όταν τα χρειασθείς.

7. Γίνε φίλος με τον ασφαλιστή σου, του έχεις εμπιστευθεί ότι πιο πολύτιμο έχεις, τον εαυτό σου και την οικογένειά σου.

8. Να θυμάσαι την υποχρέωση σου να καταβάλλεις (καταθέσεις) το ασφαλιστρο σου. Η ημερομηνία αυτή είναι και δική σου υποχρέωση. Να την θυμάσαι όπως την πληρωμή του νερού, του τηλεφώνου, κ.λπ.

9. Μην σταματήσεις ποτέ την ασφάλεια σου. Ο μόνος πραγματικά χαμένος θα είσαι ΕΣΥ.

10. Γίνε πρεσβευτής της Ασφαλιστικής Ιδέας. Αναρίθμητοι άνθρωποι ωφελήθηκαν από αυτή. Προσπάθησε και άλλοι τριγύρω σου να αποκτήσουν αυτό το πολύτιμο αγαθό. Βοήθησέ τους.



Στόχος ενός Συμποσίου δεν είναι ασφαλώς ν' ακούγονται «λόγοι ηδείς» ή ν' αναπτύσσονται από καθέδρας θέσεις λίγο - πολύ γνωστές που αποτελούν κοινό τόπο. Στόχος πρέπει να είναι η αναζήτηση της αλήθειας (όσο αιχμηρή κι αν είναι), η επισήμανση των αιτίων εκείνων που κρατούν ένα θεσμό υποβαθμισμένο, ο κοινός προβληματισμός, η ανάπτυξη, τέλος, συγκεκριμένων προτάσεων που θα μπορούν να προσφέρουν διέξοδο στο πρόβλημα.

Με ένα ακροατήριο, λοιπόν, της δικής σας εγκράτειας και πείρας περιττεύει να περιγράψω το ρόλο του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης μέσα σε μια εθνική οικονομία. Θα περιοριστώ μόνο στο να υπογραμμίσω επιγραμματικά εθνική οικονομία. Θα περιοριστώ μόνο στο να υπογραμμίσω επιγραμματικά πως, κάτω από διαφορετικές συνθήκες και αντιλήψεις, η ιδιωτική ασφάλιση μπορεί:

- να συμβάλει αποφασιστικά στη βελτίωση και διεύρυνση των εμπορικών συναλλαγών
- να βοηθήσει στη μεταφορά πολύτιμης τεχνολογίας και τεχνολογίας
- να παρασταθεί σε κάθε προσπάθεια εκβιομηχάνισης
- να δώσει ζωή στην κεφαλαιαγορά
- να ενισχύσει την αποταμίευση και τα προγράμματα επενδύσεων
- να προσφέρει ουσιαστικές υπηρεσίες στον τομέα της απασχόλησης και των εργασιακών σχέσεων
- να προστατεύσει τον επαγγελματία και τον οικογενειάρχη
- να συνδράμει το ίδιο το Κράτος στην άσκηση της κοινωνικής πολιτικής του.

Να, λοιπόν, ένα πολύπλευρο φάσμα οικονομικών δραστηριοτήτων — αλλά και κοινωνικών — τις οποίες μπορεί σημαντικά να επηρεάσει — άμεσα και έμμεσα — η ιδιωτική ασφάλιση. Κι αυτό γιατί στην εποχή μας ο θεσμός αυτός δεν λειτουργεί μόνο σαν ένας μηχανισμός μεταφοράς κινδύνων μέσ' από τον οποίο το άτομο ή η επιχείρηση μετακυλά σε άλλους ένα μέρος της ανασφάλειας που αισθάνεται από την ενδεχόμενη επέλευση απρόβλεπτων γεγονότων ή συγκυριών.

Σήμερα η ιδιωτική ασφάλιση συμμετέχει αμεσώτερα στο οικονομικό και κοινωνικό γίγνεσθαι, όχι μόνο αποκαθιστώντας συγκεκριμένες ζημιές ή καταβάλλοντας αποζημιώσεις.

Συμμετέχει γιατί:

(α) μειώνει την αβεβαιότητα που συνοδεύει κάθε επιχειρηματικό κίνδυνο κι ενισχύει την ανάληψη νέων επιχειρηματικών δραστηριοτήτων

(β) εισηγείται συγκεκριμένα μέτρα πρόληψης και προστασίας που συντελούν στην περισσότερο απρόσκοπτη λειτουργία των επιχειρήσεων, στην κάτω από καλύτερες και ασφαλέστερες συνθήκες εργασία, και στην ομαλότερη διεκπεραίωση της παραγωγικής διαδικασίας

(γ) συντελεί στην ανταγωνιστικότερη λειτουργία της αγοράς γιατί δίνει τη δυνατότητα στη μικρή μονάδα ν' αντιπαρατίθεται στην οικονομικά ισχυρότερη χωρίς τον κίνδυνο εξαφάνισμής

(δ) συμβάλει — ανάλογα με το βαθμό ανάπτυξής της — στη συγκέντρωση σημαντικών κεφαλαίων, από τις αποταμιεύσεις και την οικονομική δραστηριότητα του ασφαλιζόμενου κοινού της, που μπορούν να καταστούν πηγές σοβαρής παραγωγικής αξιοποίησης σε μακροπρόθεσμες επενδύσεις

(ε) βοηθεί έμμεσα, λόγω του μοναδικά διεθνικού χαρακτήρα της, στην απαραίτητη απαγκίστρωση από τον απομονωτισμό και των υπόλοιπων τομέων της οικονομίας.

Είναι χαρακτηριστικό ότι όσες οικονομίες ξεπέρασαν, σε κάποια στιγμή του βίου τους, το φαύλο κύκλο της ανάπτυξης έτυχε να διαθέτουν — ανάμεσα σε άλλους παράγοντες — και δυναμικές ασφαλιστικές αγορές

- με ισχυρή θεσμική υποδομή
- μ' ένα σταθερό σύστημα νόμων που να εφαρμόζεται αμερόληπτα από την πολιτεία και τη δικαιοσύνη
- με ρεαλιστικούς και σύγχρονους μηχανισμούς ελέγχου και MINIMUM παρέμβασης, που μόνο αυτοί εγγυώνται την οικονομική αντοχή και ανάπτυξη μιας ασφαλιστικής αγοράς.

Η δημιουργία ασφαλιστικής πίστης απαιτεί πολύ χρόνο και μακρόπνοο σταθερό σχεδιασμό χωρίς αναίτιες αλλαγές ή αυτοσχέδιους πειρατισμούς. Και τούτο γιατί ο παραμικρός κραδασμός της ασφαλιστικής πίστης έχει αλυσισιδωτές παρενέργειες και τότε το χαμένο έδαφος με πολλή δυσκολία ξανακερδίζεται. Πολύ περισσότερο η ασφαλιστική πίστη δεν στεριώνει με τη διαπόμψηση της ασφαλιστικής δράσης, με τη διαστρέβλωση της σημασίας των υπηρεσιών που προσφέρει, με την υιοθέτηση ασφαλιστικής πολιτικής που αποθαρρύνει την επιχειρηματική πρωτοβουλία, δημιουργεί ατμόσφαιρα αβεβαιότητας για το μέλλον, εισάγει αδιαφανείς, άνιστους και αναποτελεσματικούς κανόνες παιχνιδιού.

Η ασφαλιστική πίστη για να εδραιωθεί και η ιδιωτική ασφάλιση για να ακμάσει θέλει τον ορίζοντα μιας σύγχρονης ελεύθερης οικονομίας.

Λέω σύγχρονη γιατί αποτελεί κοινό τόπο πια πως το κοινωνικό κράτος έχει ένα μεγάλο μερίδιο στην κάλυψη βασικών αναγκών των πολιτών του σε τομείς όπως η παιδεία, η υγεία, οι συγκοινωνίες κ.α. Και αυτό αναμφίβολα επηρεάζει τον τόσο ευαίσθητο στις κοινωνικές δομές και ανάγκες θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης.

Λέω και ελεύθερη γιατί, στις ορθόδοξα μικτές οικονομίες, κράτος και ιδιωτική επιχείρηση συμπορεύονται, αλληλοσυμπληρώνονται και αλληλοεπηρεάζονται, μακριά από δογματισμούς, άγονες συλλογιστικές και ανώριμες αντιπαλότητες.

Που, λοιπόν, πρέπει ν' αναζητήσουμε την αιτία που η ελληνική ασφαλιστική αγορά μας έχει παραμείνει αναιμική — και λιγάκι αφερέγγυα στη συνειδηση τουλάχιστον του πολύ κόσμου — εδώ και αρκετές 10ετίες; Όταν μάλιστα ο τόπος διέθετε όλα εκείνα τα πρόσφορα στοιχεία που, καθώς εχόντων, θα έπρεπε να είχαν θετικά συμβάλει στη δημιουργία μιας στέρεης ασφαλιστικής βιομηχανίας; Διέθετε μαι ζωντανή ναυτιλία, μια έμφυτη διάθεση για ανάληψη επιχειρηματικών κινδύνων, ένα ανεπαρκές σύστημα κοινωνικής ασφάλισης που αφήνει μεγάλα περιθώρια δράσης στην ιδιωτική ασφάλιση, διέθετε το εμπορικό δαιμόνιο και τη διεθνικότητα του Έλληνα, την έμφυτη διάθεσή του για καλύτερη ποιότητα ζωής. Κι όμως τίποτα απ' όλ' αυτά δεν βοήθησαν στην ανάπτυξη της αγοράς μας. Έτσι χάθηκαν μοναδικές ευκαιρίες.

Ποιός ήταν ο λόγος της κακοδομίας αυτής; Η μειωμένη σημασία που απέδωσε η Πολιτεία στο θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης στις τέσσερις μεταπολεμικές τουλάχιστον δεκαετίες και η όχι πάντα σωστή και υπεύθυνη συμπεριφορά των ασφαλιστικών επιχειρήσεων. Το αποτέλεσμα; η δίκαιη, ως ένα σημείο, δυσπιστία που καταναλωτή των υπηρεσιών μας ως προς την οφελιμότητα και φερεγγυότητα των υπηρεσιών που προσφέρουμε.

Έλλειψε με άλλα λόγια η οποιαδήποτε συνεπής και πάνω σε σταθερές βάσεις κοινή πολιτική κράτους και ασφαλιστικών επιχειρήσεων — εκτός από τις κατά καιρούς εμβολλωματικές ή θεαματικές «λύσεις». Μια πολιτική που θα δημιουργούσε στην κοινή γνώμη τη γνώση ως προς την πραγματική συμβολή και συμμετοχή της ασφαλιστικής βιομηχανίας στην εθνική μας οικονομία και την πεποίθηση της σιγουριάς.

Είναι αναμφισβήτητο γεγονός πως μόνο πολύ πρόσφατα το Κράτος αποφάσισε ν' απασχοληθεί με την ιδιωτική ασφάλιση, σε μια προσπάθεια «εξυγίανσης της αγοράς». Θα ήταν άδικο ν' αμφισβητήσει κανείς την καλή του πρόθεση. Μια πρόθεση όμως που αλλοιώθηκε στη διαδρομή από ποικίλες οικονομικές και κοινωνικοπολιτικές σκοπιμότητες κι εξωγενείς παρεμβάσεις που μόνο στην εξυγίανση κι ανάπτυξη της ασφαλιστικής αγοράς δεν συνετέλεσαν. Έτσι και οι περισσότερες προσπάθειες δεν είχαν το στοιχείο της γενναίας τομής ή της αντικειμενικής κρίσης κι ασφαλώς δεν διέθεταν το σπέρμα της ανάπτυξης. Ήταν προσπάθειες - αυτοσχέδιασμοί όπου η πολιτική βούληση νοθευόταν από γραφειοκρατικές διαδικασίες κι από πιέσεις που ξεκινούσαν από άσχετα προς το αντικείμενο κέντρα. Έτσι και τα λίγα θετικά μέτρα που θεσμοθετήθηκαν τα τελευταία χρόνια ή που βρίσκονται στο δρόμο της θεσμοθέτησης έχασαν μερικώς την εμβέλειά τους και τη συνοχή τους. Είναι μέτρα που δεν σχεδιάστηκαν πάνω σε σαφήλ και σπονδυλωτό άξονα.

Έτσι μια βιομηχανία με κεφάλαια κι αποθεματικά (τακτικά κι έκτακτα) κι αποθέματα κι ελεύθερες επενδύσεις που πλησιάζουν τα



ΝΙΚΟΣ ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ

100 δισεκατομμύρια δραχμές — χωρίς δάνεια, χωρίς επιδοτήσεις και χωρίς άλλες οικονομικές εξαρτήσεις — που θα έπρεπε κανονικά να αποτελεί μοχλό ανάπτυξης στον τόπο αυτό — τον τόσο στερημένο από υγιείς επιχειρηματικές μονάδες — σφαδάζει κι αυτή, μεταξύ φθοράς και αφθαρσίας, ανίκανη να προσφέρει καρπούς και να συνδράμει — άμεσα ή έμμεσα — στην όποια αναπτυξιακή προσπάθεια.

Ποιός ο λόγος; Ή ποιές αρχές αγνοήθηκαν και οδηγήθηκαν έτσι στη σημερινή κατάσταση; Θα προσπαθήσω λακωνικά να τις επισημάνω, δίνοντας παράλληλα το «στίγμα» της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς μας για όλους εμάς που ενδιαφέρονται να συζητήσουν σήμερα εδώ τις αλήθειες και τις πλάνες.

- A. Η ιδιωτική ασφαλιστική επιχείρηση δεν έχει σαν αυτοσκοπό την άσκηση κοινωνικής πολιτικής. Είναι επιχείρηση (ακόμα και κρατική ή η κοινωνικοποιημένη, λειτουργεί με κριτήρια επιχείρησης, λογοδοτεί σαν επιχείρηση κι αν ξεφύγει από τις παράμετρος αυτές, θα καταρρεύσει, με πολλαπλές τότε παρενέργειες για το κοινό της και το Κράτος.
- B. Η διαμόρφωση της τιμής της προστασίας που παρέχει η ασφαλιστική επιχείρηση πρέπει να βασίζεται πάνω σε αντικειμενικά και βεβαιωμένα από στατιστικές αναλύσεις στοιχεία. Δεν νοείται να υπεισέρχεται στη διαμόρφωση του κόστους του ασφαλιστικού προϊόντος το στοιχείο της κοινωνικής σκοπιμότητας ή το κόστος αυτό να καθορίζεται με αγορανομικά κριτήρια (όπως π.χ. τα υποχρεωτικά τιμολόγια κ.α.).
- Γ. Αν, λοιπόν, η ασφαλιστική επιχείρηση είναι «επιχείρηση», τα προϊόντα της οποίας «τιμολογούνται» με βάση κάποια αναμφισβήτητα στοιχεία, καταλήγει κανείς στο συμπέρασμα πως η ασφαλιστική επιχείρηση επιδιώκει το «κέρδος». Και το κέρδος είναι το «τεχνικό αποτέλεσμα». Δηλαδή η διαφορά που προκύπτει από την απλοϊκή εξίσωση: Ασφάλιστρο - (Ζημιές & λειτουργικό κόστος).
- Δ. Πρέπει, τέλος, να γίνει κατανοητό πως τα συμπτωματικά έσοδα που προκύπτουν από τις επενδύσεις των ασφαλιστικών επιχειρήσεων είναι στοιχείο ξένο προς την αμιγή ασφαλιστική δραστηριότητα και απόδοση της επιχείρησης. Αρκούν τα τέσσερα αυτά σημεία για να γίνει κατανοητό πόσο πολύ ξεμάκρυνε η ελληνική ασφαλιστική αγορά από τις θεμελιώδεις αρχές υγιούς λειτουργίας κι από τους μηχανισμούς εκείνους που θα μπορούσαν να είχαν προωθήσει δυναμικά την ανέλιξή της. Σήμερα, αντιμετωπίζουμε και μια πρόσθετη πρόκληση: την Ευρωπαϊκή Ευρωπαϊκή Αγορά. Βέβαια η εφαρμογή της θα ισχύσει για τη χώρας μας, σε πρώτο στάδιο, από την 1η Ιανουαρίου 1995. Από

* Εισήγηση στο Συμπόσιο (ΟΑΣΕ) Ομοσπονδίας Ασφαλιστικών Συλλόγων Ελλάδος

τότε και μόνο θα μπορούν οι κοινοτικές ασφαλιστικές επιχειρήσεις να ασφαλίζουν περιουσιακά στοιχεία στην Ελλάδα χωρίς να είναι απαραίτητη η εδώ εγκατάστασή τους.

Το ίδιο ακριβώς θα ισχύσει και για τους άλλους επιχειρηματίες που από την ημερομηνία αυτή θα έχουν τη δυνατότητα να απευθύνονται κατευθείαν για την ασφαλιστική κάλυψή τους σ' οποιαδήποτε κοινοτική ασφαλιστική εταιρία, εκτός Ελλάδος.

Η έκταση όμως της ελευθερίας αυτής θα είναι σχετικά περιορισμένη στο χώρο αυτό στάδιο της εφαρμογής της, και μέχρι το 1999, οπότε η ελεύθερη παροχή υπηρεσιών θα πάρει ευρύτερες διαστάσεις. Με άλλα λόγια, η παροχή ασφαλιστικών υπηρεσιών δεν θα είναι μέχρι το 1999 ελεύθερη για όλες τις περιπτώσεις και για όλα τα είδη των ασφαλιστικών καλύψεων.

Η διευθέτηση αυτή κρίθηκε απαραίτητη προκειμένου να διασφαλισθεί ο μικρομεσαίος ασφαλιζόμενος από τους κινδύνους που ενέχει η ασφάλισή του σε μια ξένη εταιρία με όρους, καλύψεις και νομοθετικό πλαίσιο που δεν γνωρίζει και δεν ελέγχει.

Έτσι η σχετική κοινοτική οδηγία περιορίζει την ελευθερία παροχής υπηρεσιών, στην πρώτη φάση της εφαρμογής της, σε επιχειρήσεις (εμπορικές, βιομηχανικές κ.α.) που το μέγεθος τους (500 εργαζόμενοι τουλάχιστον ή κύκλος εργασιών 24 εκατομ. ECU), ή ο πολυεθνικός χαρακτήρας τους, τις εξασφαλίζουν την απαιτούμενη διοικητική οργάνωση και διεθνή εμπειρία ώστε να είναι σε θέση να διαπραγματεύονται έγκυρα τις ασφαλιστικές τους καλύψεις έξω από τον οικείο εθνικό τους χώρο.

Παρά την ευνοϊκή διαδικασία μετάβασής μας από το σημερινό καθεστώς στο αυριανό πλαίσιο της ελεύθερης αγοράς, οι κίνδυνοι που ελλοχεύουν δεν είναι ασήμαντοι. Γνωρίζουμε όλοι ότι η σημερινή δομή της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς δεν προσφέρεται για την ισότιμη συμμετοχή της στον ενδοκοινοτικό ανταγωνισμό και τους νέους ρυθμούς λειτουργίας που από τα πράγματα θα επιβληθούν.

Είναι μια δομή ξεπερασμένη σε πολλά σημεία, με έντονο το στοιχείο του προστατευτισμού σε καλύψεις, συνδυασμούς καλύψεων και υποχρεωτικά τιμολόγια. Χωρίς την απαραίτητη ευελιξία που απαιτεί η σύγχρονη άσκηση του ασφαλιστικού τομέα. Είναι μια αγορά με χαμηλή (ποσοτικά και ποιοτικά) παραγωγικότητα. Με εμπειρική κι όχι τεχνοκρατική στελέχωση. Διοικημένη με στενόκαρδη πολλές φορές και όχι πάντοτε διαφανή επιχειρηματική αντίληψη.

Με ελάχιστη σε πρόσβαση σε αποδοτικές χρηματοοικονομικές υπηρεσίες. Μια αγορά, τέλος, που εποπτεύεται με αγορανομική και αστυνομική νοοτροπία, πράγμα που συντελεί ασφαλώς στον πολλαπλασιασμό των κρατικών παρεμβάσεων.

Την ισχυρότερη πίεση από τη συμμετοχή μας στον ενοποιημένο ευρωπαϊκό ασφαλιστικό χώρο θα υποστούν, κατά την άποψή μου, οι ασφαλιστικές εταιρίες του δημοσίου και ιδιωτικού τραπεζικού τομέα. Αυτές που καλύπτουν σήμερα το μεγαλύτερο μέρος των μεγάλων βιομηχανικών και εμπορικών κινδύνων. Μόνη διέξοδος είναι η έγκαιρη ριζική αναδιοργάνωσή τους —στη δομή αλλά και στη νοοτροπία— ώστε να καταστούν περισσότερο ανταγωνιστικές, ευέλικτες, παραγωγικές και άγρυπνες (όχι δηλ. εφησυχασμένες). Αυτές οι εταιρίες, άλλωστε, είναι και οι μόνες που —λόγω μεγέθους και οικονομικής υποστήριξης— έχουν τη δυνατότητα να ρωτοπορήσουν σε ανάπτυξη δράσης έξω από τα ελληνικά σύνορα, σε κοινοτικό επίπεδο.

Από τις άλλες, μικρότερου βεληνεκού επιχειρήσεις, θα επιβιώσουν μόνο όσες έγκαιρα εκσυγχρονιστούν, επενδύοντας σε σύγχρονη τεχνολογία (συστήματα πληροφορικής και μηχανοργάνωσης) και σε ανθρώπινους πόρους με υψηλή τεχνολογία. Και κυρίως όσες αναζητήσουν και επιδιώξουν το κατάλληλο για τα ευρωπαϊκά δεδομένα σχήμα και μέγεθος, φροντίζοντας παράλληλα να εξασφαλίσουν τις σωστές διασυνδέσεις (αντασφαλιστικές ή με τη μορφή JOINT VENTURES), να εξειδικεύσουν το φάσμα των ασφαλιστικών προϊόντων τους και να ενδυναμώσουν την οικονομική τους θέση. Οι υπόλοιπες —καθώς και τα άλλα, ελληνικής επινοητικότητας, σχήματα— λογικά θα πρέπει να εξαφανιστούν σε σύντομο χρονικό διάστημα και κυρίως μόλις εξισωθούν οι δικό μας προμηθευτικοί όροι με αυτούς που ισχύουν στις Δυτικές Αγορές και μόλις πέσει ο τόκος κάτω από το 15%. Στην καλύτερη περίπτωση μερικές από τις επιχειρήσεις αυτές θα μπορούσαν να μετατραπούν σε ασφαλειοεπισιτικούς οίκους με καλή γνώση του αντικειμένου τους και της αγοράς.

Οι βασικές προϋποθέσεις που, αν εξασφαλιστούν, θα συντελέσουν ουσιαστικά στην επιβίωση και ευδόκιμη παρουσία των ελληνικών ασφαλιστικών επιχειρήσεων στην Ενοποιημένη Ευρωπαϊκή Αγορά είναι:

Πρώτον, η αναδιοργάνωση της υφιστάμενης δομής της ασφαλιστικής αγοράς μας (η δημιουργία δηλ. ενός θεσμικού πλαισίου) κυρίως με την απογραφειοκρατικοποίηση και απλοποίηση των διαδικασιών σε όλες τις φάσεις της ασφαλιστικής εργασίας, την απαλλαγή από προστατευτισμούς, την απελευθέρωση της αγοράς από προνομιακές μεταχειρίσεις, την αναβάθμιση του ασφαλιστικού επαγγέλματος και την προαγωγή του ασφαλιστικού επιχειρηματικού πνεύματος.

Δεύτερον, η δημιουργία σύγχρονου νομοθετικού πλαισίου με εγγυημένη και αξιόπιστη εποπτεία του τομέα «ασφαλιστική πίστη» από το Υπουργείο Εθνικής Οικονομίας. Ενός πλαισίου που να στοχεύει στην εξυγίανση και ομαλή λειτουργία του ασφαλιστικού κλάδου με βάση τις δοκιμασμένες ήδη με επιτυχία κοινοτικές οδηγίες. Αλλά και που να προσφέρει τις καινοτόμες εκείνες συνθήκες που είναι απαραίτητες για ανάπτυξη (φιλελευθεροποίηση επενδύσεων, διεύρυνση επιχειρηματικών δραστηριοτήτων κ.α.).

Τα δύο αυτά σημεία φαίνεται πως εξυπηρετούνται σε σχετικά ικανοποιητικά βαθμό από το νέο ασφαλιστικό νομοσχέδιο που εκπόνησε ήδη το Υπουργείο Εμπορίου, σε συνεργασία με τους εμπέρους φορείς. Αρκεί το ν/σ αυτό να περάσει από τη Βουλή χωρίς αλλοιώσεις και μπαλώματα της δωδέκατης ώρας.

Τρίτον, η σταδιακή και ισορροπημένη απελευθέρωση της αγοράς (DEREGULATION και LIBERALISATION) από τα υποχρεωτικά τιμολόγια και τους άλλους αδόκιμους προστατευτισμούς. Μία τέτοια τομή στο ασφαλιστικό κατεστημένο μας θα οδηγήσει αναπότρεπτα την ελληνική ασφαλιστική επιχείρηση σε αποτελεσματικότερη οργάνωση, στη διασφάλιση φερέγγυας αντασφαλιστικής κάλυψης, στη διεύρυνση των διασυνδέσεων της με άλλες αγορές και φορείς και στην ποιοτική αναβάθμιση του στελεχειακού και υπαλληλικού δυναμικού της. Η λειτουργία, άλλωστε, των κανόνων της ελεύθερης αγοράς, μέσα σ' ένα συναγωνιστικό / ανταγωνιστικό περιβάλλον, θα αφυπνίσει, δυνάμεις που ήδη διαθέτει η αγορά μας —όπως έχει αποδειχθεί επανειλημμένα στα τελευταία 10-15 χρόνια.

Τέταρτον, η αναθεώρηση της ασφαλιστικής επιχειρηματικής στρατηγικής που μέχρι σήμερα ξοδεύτηκε σε άγονους αντιπερισπασμούς στις πέρα από κάθε λογική παρεμβάσεις του Κράτους. Σήμερα προέχει να εξασφαλιστεί η διατήρηση του «δικτύου πωλήσεων» σε ελληνικά χέρια, προέχει να κατοχυρωθεί και αναβαθμιστεί ο ασφα-

λειομεριστικός θεσμός και να προστατευθεί σωστά και δίκαια ο καταναλωτής των ασφαλιστικών προϊόντων, πέρα όμως από επίπλαστες κοινωνικές σκοπιμότητες. Και επιβάλλεται επιτέλους να λειτουργήσουν και στον τόπο μας οι απαραίτητοι εκείνοι Κώδικες που πρέπει να συνοδεύουν την άσκηση της τραπεζικής και ασφαλιστικής πίστης.

Στο σημείο αυτό σε παρένθεση (όχι βέβαια γιατί είναι ήσσονος σημασίας) ας μου επιτραπεί να αναφέρω ότι ο επιτυχής επανασχε-

διασμός της ασφαλιστικής επιχειρηματικής στρατηγικής εξαρτάται από την ευρύτερη σύγκλιση απόψεων και προσπαθειών. Και αυτό ιδιαίτερα διευκολύνεται από τη γόνιμη εργασιακή ημερία που έχει επικρατήσει για πολλά τώρα χρόνια στον τόσο εύθραυστο αυτόν κλάδο της Οικονομίας μας, όπου ο άνθρωπος παράγοντας παίζει τον πρώτο ρόλο.

Το εγχείρημα δεν είναι εύκολο. Είναι όμως εφικτό στο διάστημα των επομένων έξη χρόνων. Αρκεί να στρέψει προς την κατεύθυνση αυτή και το Κράτος και οι επιμέρους συλλογικοί φορείς. Όχι ασφαλώς με νέους ή άλλους προστατευτισμούς, αλλά με βάση ένα από κοινού καταστρωμένο σχέδιο εθνικής ασφαλιστικής πολιτικής που να εφαρμοστεί χωρίς καθ' οδόν παρεκκλίσεις.

Μια τέτοια πρόταση εθνικής ασφαλιστικής πολιτικής θα ήθελα να έθετα υπόψη σας, πιστεύοντας πως μ' από τις θέσεις και αντιθέσεις του Συμποσίου αυτού, μπορεί να βγει η επιθυμητή σύνθεση που να επιτρέψει την αξιοποίηση του ασφαλιστικού τομέα και την ανάδειξή του σε βασικό μοχλό της οικονομίας μας.

Και πιστεύω πως μόνο αν υπάρξει ένας κοινά αποδεκτός άξονας - θέση, μόνο τότε θα λειτουργήσει ο ασφαλιστικός θεσμός ισόρροπα και οι επί μέρους ενέργειες και ρυθμίσεις θα μπορούν ν' αποδώσουν καλούς καρπούς.

A) ΓΕΝΙΚΑ

α) Ενίσχυση και ανάπτυξη του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης

— Αποτελεί ευθύνη του Κράτους η εξασφάλιση όρων ορθής λειτουργίας της αγοράς και εξαφάνισης των ολιγοπωλιών, καθώς και η εφαρμογή των μηχανισμών εκείνων που θα εγγυώνται την αυστηρή τήρηση της ασφαλιστικής νομοθεσίας και που θα εξασφαλίζουν τον προληπτικό έλεγχο.

— Προσπάθεια να γίνει πιο προσιτή η ασφάλιση στον καταναλωτή (π.χ. παροχή κινήτρων, ιδιαίτερα στον Κλάδο Ζωής, εκλογίκευση των φορολογικών επιβαρύνσεων, κλπ.), με παράλληλη ενημέρωσή του πάνω σε θέματα της ιδιωτικής ασφάλισης (π.χ. αξιοποίηση μέσων μαζικής ενημέρωσης, κλπ.).

β) Περιορισμός της κρατικής παρέμβασης

προκειμένου να λειτουργήσει ομαλά η ασφαλιστική αγορά (π.χ. απάλειψη χρονοβόρων διαδικασιών, απλοποίηση διαδικασιών κλπ.).

γ) Αποτελεσματική προστασία ασφαλιζόμενων και τρίτων

π.χ. με την εισαγωγή του θεσμού του ΟΜΥΒΔΣΜΑΝ (δηλ. ενός ανεξάρτητου από το κράτος και τις εταιρίες οργάνου κρίσης και εξώδικου διακανονισμού διαφορών).

δ) Υιοθέτηση Κώδικα Συμπεριφοράς

που να διέπει τις σχέσεις εταιριών, διαμεσολαβητικού κυκλώματος, μετόχων, εργαζόμενων - εργοδοτών και καταναλωτών.

ε) Προσδιορισμός ορίων μεταξύ κοινωνικής και ιδιωτικής ασφάλισης

— Απαγόρευση ανάμιξης των κρατικών φορέων στην ιδιωτική ασφάλιση, και

— Ενίσχυση του ρόλου της ιδιωτικής ασφάλισης ώστε να επικουρήσει τις υπηρεσίες που προσφέρει η κοινωνική ασφάλιση.

στ) Επέκταση της δραστηριότητας της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς στο εξωτερικό

με τη λήψη συγκεκριμένων μέτρων και κινήτρων (π.χ. εξασφάλιση ελεύθερης διακίνησης κεφαλαίων, κίνητρα για JOINT VENTURES, συμμετοχή σε διεθνείς κοινοπραξίες κλπ.).

ζ) Εξασφάλιση της εύρυθμης λειτουργίας του Κλάδου Αυτοκινήτων

με τη λήψη συγκεκριμένων μέτρων ελέγχου του κόστους αποκατάστασης των ζημιών και με τον εκάστοτε καθορισμό των ασφαλιστρών με βάση αντικειμενικά και ελεγχόμενα στατιστικά στοιχεία (ΥΣΑΕ) για την αποτελεσματική προστασία των συμφερόντων του ασφαλιζόμενου κοινού και των τρίτων.

B) ΦΟΡΕΙΣ

α) Ιδιωτικές Ασφαλιστικές Εταιρίες

— Εξασφάλιση της φερεγγυότητας τους σύμφωνα με τις σύγχρονες αντιλήψεις (π.χ. περιθώριο, φερεγγυότητας, ενιαίο λογιστικό σχέδιο, κλπ.).

— Υιοθέτηση κινήτρων (φορολογικών και άλλων) για τη συγχώνευση μικρότερων μονάδων.

— Διεύρυνση των επενδυτικών δυνατοτήτων των ασφαλιστικών

εταιριών και απλούστευση των διαδικασιών.

— Εφαρμογή περισσότερο εξελιγμένων συμμετοχικών διαδικασιών στη διοίκηση των ασφαλιστικών επιχειρήσεων.

β) Τραπεζικές Ασφαλιστικές Εταιρίες

— Εξασφάλιση λειτουργίας και των φορέων αυτών με βάση ιδιωτικοοικονομικά κριτήρια.

γ) Άλλοδαπές Ασφαλιστικές Εταιρίες

— Λειτουργία των φορέων αυτών με βάση κανόνες που να εξασφαλίζουν τη συμβολή τους στην ανάπτυξη της ελληνικής ιδιωτικής ασφαλιστικής αγοράς και την εξυπηρέτηση και προστασία των συμφερόντων των ελλήνων ασφαλιζόμενων (π.χ. θέματα εγγυήσεων, αμοιβαιότητα κλπ.).

δ) Μεσολαβούντα Πρόσωπα

— Βελτίωση των κανόνων που ρυθμίζουν τη δραστηριότητα των μεσολαβούντων προσώπων με στόχο τον εκσυγχρονισμό του συστήματος, την καλύτερη ενημέρωση και πληρέστερη εξυπηρέτηση και προστασία των ασφαλιζόμενων (π.χ. επαγγελματική κατάρτιση, νομική μορφή, εγγυήσεις, προσδιορισμός ευθύνης προς τους ασφαλιζόμενους και τις ασφαλιστικές εταιρίες, κλπ.).

ε) Αντασφαλιστικές Εταιρίες

— Λήψη μέτρων για την ανάπτυξη και στην Ελλάδα ιδιωτικής αντασφαλιστικής αγοράς, κατά το πρότυπο λειτουργίας τέτοιων επιχειρήσεων στα διεθνή ασφαλιστικά κέντρα, ώστε να επιτευχθεί σταδιακά η λειτουργία της πάνω σε καθαρά επαγγελματικές βάσεις με όσο το δυνατό ευρύτερη συμμετοχή εταιριών του δημοσίου και ιδιωτικού τομέα.

Γ) ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

α) Τιμολόγια

— Διαμόρφωση ενδεικτικών και όχι υποχρεωτικών τιμολογίων με βάση:

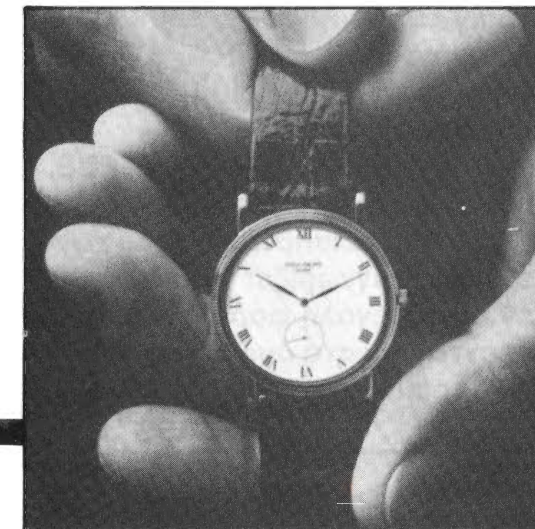
- * τα ελληνικά και διεθνή στατιστικά δεδομένα,
- * τη διεθνή πρακτική,
- * την ανάγκη σταθερότητας της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς
- * την προστασία των ασφαλιζόμενων, των τρίτων και της Οικονομίας.

β) Κόστος λειτουργίας και πρόσκτησης

— Προσπάθεια περιορισμού του απαράδεκτα υψηλού κόστους λειτουργίας των ασφαλιστικών επιχειρήσεων καθώς και του κόστους πρόσκτησης των εργασιών (προμήθειες) προς όφελος των ασφαλιζόμενων και προκειμένου οι ελληνικές ασφαλιστικές υπηρεσίες να καταστούν ανταγωνιστικές στο εξωτερικό.

γ) Κάλυψη Καταστροφικών Κινδύνων

— Εξασφάλιση του κοινωνικού συνόλου, μέσω της ιδιωτικής α-



σφάλισης, από τις επιπτώσεις επέλευσης συγκεκριμένων καταστροφικών κινδύνων (π.χ. σεισμοί, πλημμύρες, πράξεις, οχλαγωγών, πυρηνικοί, κίνδυνοι, αγροτικοί κίνδυνοι, θεομηνίες κλπ.).



Δ) ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ

α) Εκπαίδευση - Επιμόρφωση προσωπικού

ώστε η βαθμιαία ασφαλιστική κατάρτιση να αποτελέσει προϋπόθεση άσκησης του ασφαλιστικού επαγγέλματος, τουλάχιστον στο διευθυντικό και στελεχιακό επίπεδο, με απώτερο στόχο τη βελτίωση της ποιότητας των παρεχομένων υπηρεσιών και την αύξηση της παραγωγικότητας.

— Δημιουργία ειδικευμένων σχολών, αναγνωρισμένων από το Κράτος και από τις συλλογικές συμβάσεις εργασίας.

— Ενίσχυση κινήτρων στο προσωπικό για την αναβάθμισή του και αναθεώρηση της πολιτικής αμοιβής εργασίας.

Πάνω σ' αυτούς —ή περίπου σ' αυτούς— τους άξονες, σταθερούς όμως, αντικειμενικά σχεδιασμένους κι όχι μονόπλευρα προνομιακούς, θα πρέπει να στερεωθεί η ασφαλιστική μας πολιτική. Τα χρονικά περιθώρια είναι εξαιρετικά στενά και μέσα σ' αυτά πρέπει η πολιτική βούληση να μεταμορφωθεί σε ουσιαστική πράξη, χωρίς δολιχοδρομίες και στεγανά.

Η Ενιαία Πράξη του 1992 είναι η υποχρέωση να πραγματοποιηθούν ταυτόχρονα η μεγάλη αγορά χωρίς σύνορα, η μεγαλύτερη οικονομική και κοινωνική συνοχή, μια ευρωπαϊκή πολιτική για την έρευνα και την τεχνολογία, η ενίσχυση του ευρωπαϊκού νομισματικού συστήματος, το ξεκίνημα ενός ευρωπαϊκού κοινωνικού χώρου και σημαντικές δραστηριότητες στον τομέα της προστασίας του περιβάλλοντος.

Για χίλιους και ένα λόγους, που δεν είναι του παρόντος, στη νέα αυτή πρόκληση η χώρα μας δεν θα προτάξει —απ' ό,τι φαίνεται— τη βιομηχανία ίσως και τη βιοτεχνία της. Τη μάχη θα τη δώσει με το εμπόριο και τον τομέα των υπηρεσιών. Κι εκεί ακριβώς είναι το σημείο όπου η Ελληνική Ασφαλιστική Βιομηχανία θα μπορεί να διαδραματίσει ένα ρόλο σημαντικό —όπως αυτός που της αξίζει— αν από τώρα μεριμνήσουμε, Κράτος και επαγγελματικοί και άλλοι φορείς, ν' αναβαθμίσουμε με γενναίες και σωστές τομές στο χώρο μας.

Νίκος Αδαμαντιάδης

ΚΥΡΙΕ ΥΠΟΥΡΓΕ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΚΑΙ ΕΜΠΟΡΙΟΥ Ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ ΠΡΟΣΦΕΡΕΙ ΣΤΗΝ ΚΟΙΝΩΝΙΑ;

Ο Ασφαλιστής προσφέρει στην κοινωνία. Εκτός από την κάλυψη των ατομικών αναγκών ο Ασφαλιστής βοηθά και την εθνική οικονομία, γιατί τα χρήματα που επενδύονται στις Ασφάλειες προσφέρουν μια τριπλή υπηρεσία:

α) Τα χρήματα των ασφαλειών (ασφάλιστρα) είναι μια ισχυρή οικονομική δύναμη, διότι επενδυόμενα από τις Εταιρίες σε ακίνητα, ομολογίες, υποθήκες, κλπ. βοηθούν την ανάπτυξη της εθνικής μας οικονομίας.

β) Τα ασφάλιστρα είναι αντιπληθωρικά, γιατί πολλά από αυτά επενδύονται σε πάγια περιουσιακά στοιχεία.

γ) Η Ασφάλεια Ζωής είναι ένας σοβαρός παράγοντας για τη διατήρηση της οικονομικής σταθερότητας και εξασφάλισης για το άτομο και την οικογένεια, αφού η πρόοδος της χώρας μας εξαρτάται από την πρόοδο των ατόμων και των οικογενειών της.

Το κράτος αντί βοήθειας του έργου του:

— Δεν συμπαρίσταται και δεν δίνει παρών σε εκδηλώσεις αρμοδιότητάς του.

— Δεν έχει ανάλογο αριθμού κύρους και μόρφωσης, στελέχη ελέγχου λειτουργίας του θεσμού Ασφάλεια.

— Ζητά εισφορές σε εφορίες, ΤΕΒΕ, επιμελητήρια, πριν συμπληρωθεί οικονομικό έτος και πριν την έναρξη επαγγέλματος.

— Ζητά 15% προείσπραξη φόρου χωρίς να ρωτά αν θα φορολογηθεί στο οικονομικό έτος.

— Δεν του αναγνωρίζει το αυτοκίνητο σαν εργαλείο δουλειάς.

— Δεν δίνει μεγάλη φορολογική απαλλαγή όπως οι άλλες χώρες τις ΕΟΚ.

— Τον εντάσσει στα υπουργεία εμπορίου και το επιμελητήριο μαζί με τους κρεοπώλες, μανάβηδες και παντοπώλες.

**ΤΟ «ΝΑΙ» ΕΙΝΑΙ
Η ΦΩΝΗ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ**

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

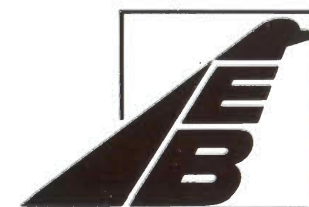
Μήπως: τα νοσοκομειακά που προσφέρετε δεν
είναι ισόβια τιμαριθμικά
αναπροσαρμοζόμενα;

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.



ΕΜΗΝΟ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ
ΖΩΗΣ
ΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ

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

ΕΧΕΙΣ ΑΝΑΒΛΗΤΙΚΟΤΗΤΑ;

Η ΑΝΑΒΛΗΤΙΚΟΤΗΤΑ ΕΙΝΑΙ ΕΧΘΡΟΣ ΣΟΥ. ΠΟΛΕΜΑ ΤΗΝ!

Η αναβλητικότητα είναι και αυτή πανανθρώπινο φαινόμενο. Ο φόβος μην κάνουμε λάθος και η επιθυμία να τα κάνουμε όλα τέλεια μας υποχρεώνουν να αναβάλλουμε πολλά πράγματα. Πρέπει όμως να παραδεχτούμε ότι το τέλειο είναι ανέφικτο και να αντιληφθούμε ότι καθυστερώντας μια δουλειά από φόβο μην κάνουμε λάθος είναι χειρότερο πράγμα, από το να μην τελειώσουμε βιαστικά, οπότε θα έχουμε και τον χρόνο να διορθώσουμε τα τυχόν λάθη. Μια μέτρια απόφαση είναι καλύτερη από το τίποτα. Και για να δούμε τα πράγματα με το μάτι του ασφαλιστή, το να διστάζεις να χτυπήσεις την πόρτα ενός πιθανού πελάτη και το να αναβάλλεις συνέχεια για αύριο, οδηγεί με μεγάλη πιθανότητα στην παραχώρηση ενός υποψηφίου ασφαλιζομένου σε ένα άλλο ασφαλιστή ή μια άλλη εταιρία. Την ημέρα που τελικά αποφασίζεις να χτυπήσεις την πόρτα μαθαίνεις ότι μόλις χθες ή προχθές σε πρόλαβε κάποιος άλλος!



Η ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΟΣ ΚΑΙ Η ΕΥΘΥΝΗ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΟΥ

Οι καλοί ασφαλιστές δίνουν πολύ σημασία στην περιγραφή του επαγγέλματος επειδή σύμφωνα με τη δήλωση επαγγέλματος δίνονται αρκετές καλύψεις. Πολλά προβλήματα στις αποζημιώσεις Ζωής δεν θα υπήρχαν αν γινόταν σαφής περιγραφή επαγγέλματος. Η κάλυψη εισοδήματος, το προσωπικό ατύχημα, η μόνιμη αναπηρία η ασφάλιση επί της ζωής συνδέονται άμεσα με τη σωστή περιγραφή επαγγέλματος. Πολλές αποζημιώσεις δεν δόθηκαν γι' αυτό το λόγο. Έχουμε ευθύνες να προσέχουμε μήπως αδικήσουμε τους πελάτες μας που μας εμπιστεύθηκαν και μοίρασαν τα χρήματά τους με ημάς περιμένοντας προστασία σε δύσκολες ώρες...

3. Καθορισμός Επαγγέλματος: Για τον καθαρισμό του επαγγέλματος δεν αρκεί ο χαρακτηρισμός του

π.χ. «ηλεκτρολόγος» ή «εργοστασιάρχης». Απαιτείται λεπτομερής και σαφής ανάλυση των καθημερινών ασχολιών του όπως «πραγματοποιεί εγκαταστάσεις ηλεκτρικού ρεύματος τάσεως 220 Βολτ», ή «ιδιοκτήτης εργοστασίου - εργαζόμενος (ή μη εργαζόμενος) χειρωνακικά».

Εάν δεν δίδεται αυτή η ανάλυση των καθημερινών ασχολιών η Εταιρία θα απαιτεί το υψηλότερο ασφάλιστρο που προβλέπεται για το αντίστοιχο επάγγελμα. Η άλλη οδός είναι να ζητηθούν επί πλέον διευκρινήσεις, οι οποίες θα προκαλέσουν καθυστέρηση στην έκδοση του συμβολαίου. Από την άλλη πλευρά, αν προβλέπεται αλλαγή επαγγέλματος θα πρέπει να δηλώνεται τότε πρόκειται να πραγματοποιηθεί και ποιο είναι το καινούργιο επάγγελμα.



ΚΑΝΕΙ ΚΑΛΟ ΣΤΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ;

Οι πελάτες παραπονιούνται. Οι εταιρίες λένε δεν θέλουν τα αυτοκίνητα. Οι ασφαλιστές έχουν διχασθεί.

Άλλοι κάνουν άλλοι δεν κάνουν αυτοκίνητα.

Το 1986 στο γενικό τζίρο παραγωγής των ασφαλιστικών εταιριών το 33% των εισόδων προήρχετο από τον κλάδο αυτοκινήτων ενώ το 1987 ανέβηκε στο 36% με 30,5% έσοδα από κλάδο ζωής, 22,5 από κλάδο πυρός και 11% οι υπόλοιποι κλάδοι. Οι αποζημιώσεις κλάδου αυτοκινήτων στο 1987 ήταν 17,8 δισ. ενώ οι εισπράξεις 23,5 δισεκατομμύρια.

Το «ΝΑΙ» απευθύνεται σε όλους και λέει ότι η ασφάλεια αυτοκινήτων ενδιαφέρει όλους και αυτούς που κάνουν κι αυτούς που δεν κάνουν.

Το αυτοκίνητο τροφοδοτεί θετικά και αρνητικά το θεσμό. Η ασφάλιση αυτοκινήτου φτιάχνει και χαλάει τον ασφαλιστή. Καιρός να πάρουμε θέση. Πληροφορήστε το κοινό. Βελτιώστε κάτι. Αλλάξτε συμπεριφορές. Τουλάχιστον ότι γίνεται να γίνεται σωστά. Το 36% κοινό δεν μπορούμε να το αγνοήσουμε. Μας εκδικείται όπου μπορεί. Βελτίωση του κλάδου αυτοκινήτων θα φέρει βελτίωση στην όλη εικόνα και των άλλων κλάδων. Σαν περιοδικό δημοσιεύουμε τώρα γενικά θέματα κλάδου αυτοκινήτων αλλά θα επανέλθουμε με μια γενικότερη ανάλυση του θέματος.

Ε. Σπύρου

Ι ΓΕΝΙΚΑ

1. Τιμολόγιο Ασφαλιστρών Αυτοκινήτων

Τα ασφάλιστρα κάθε ομάδας αυτοκινήτων κοστολογούνται και προσδιορίζονται (εγκρίνονται), από το Υπουργείο Εμπορίου, η δε εφαρμογή του τιμολογίου είναι υποχρεωτική από όλους τους ασφαλιστικούς φορείς.

Για να κοστολογηθεί ένα αυτοκίνητο, χρειάζονται τα πιο κάτω στοιχεία και πληροφορίες:

1. Η κατηγορία του οχήματος
2. Η ιπποδύναμη του οχήματος, σπάνια ο αριθμός θέσεων
3. Η έδρα και ο χώρος χρήσης του οχήματος
4. Οι αναλαμβανόμενοι κίνδυνοι και τα ασφαλιζόμενα ποσά απέναντι του ασφαλιζόμενου
5. Η ηλικία του ιδιοκτήτη ή του οδηγού
6. Τα χρόνια οδήγησης και έκδοσης της άδειας οδήγησης
7. Η προϊστορία του οχήματος, του οδηγού ή ιδιοκτήτη (ατυχήματα, POINT SYSTEM)
8. Τρόποι καταβολής των ασφαλιστρών

9. Έτος αξία και κατασκευή (MONTELO) για τον προσδιορισμό ζημιών ιδίου οχήματος.

2. Ασφαλιζόμενοι κίνδυνοι

- α. Αστική ευθύνη προς τρίτους μη επιβαίνοντες (σωματικές βλάβες ή υλικές ζημιές)
- β. Αστική ευθύνη προς τρίτους επιβαίνοντες
- γ. Ίδιες ζημιές του οχήματος με απαλλαγή
- δ. Ίδιες ζημιές του οχήματος χωρίς απαλλαγή
- ε. Πυρκαϊά του οχήματος
- στ. Ολική κλοπή του οχήματος
- ζ. Μερική κλοπή του οχήματος
- η. Αυτογνώμων αφαίρεση.

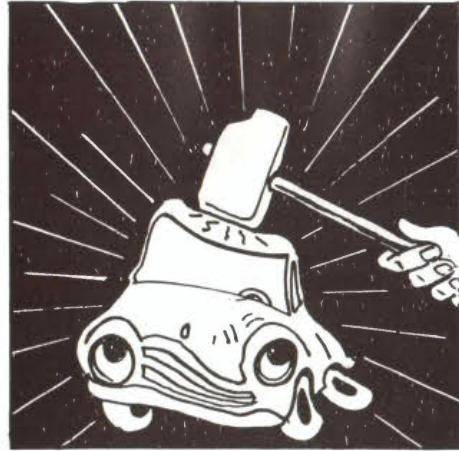
3. Επεξηγήσεις

Το ασφαλιζόμενο ποσό στις καλύψεις Αστικής Ευθύνης για υλικές ζημιές προς τρίτους καθιερώθηκε ότι πρέπει να ισούται υποχρεωτικά πάντα με το τρίτο (1/3) του καλυπτόμενου ποσού για σωματικές βλάβες.

Τ ανώτατο ποσό αποζημίωσης κατ' ατύχημα δεν μπορεί να υπερβαίνει στην αστική ευθύνη το ασφαλι-

στικό ποσό, που αναφέρεται στο ασφαλιστήριο.

Στις περιπτώσεις ασφάλισης κινδύνου ιδίων ζημιών, πυρός και κλοπής (μερικής), το ασφαλιστικό ποσό αποτελεί το ανώτατο όριο (ποσό) ευθύνης για όλη τη διάρκεια της ασφάλισης.



4. Έδρα του οχήματος

Ανάλογα με την έδρα και το χώρο χρήσης του οχήματος υπάρχει και διαφορετικό τιμολόγιο ασφαλιστρών:

1) Οχήματα, που χρησιμοποιούνται στους Νομούς της Ηπειρωτικής Ελλάδας και τα νησιά Εύβοια, Κρήτη, Κέρκυρα Ρόδο.

2) Οχήματα που χρησιμοποιούνται στους Νομούς Ροδόπης, Ξάνθης Έβρου και στα νησιά εκτός Ευβοίας, Κρήτης, Κέρκυρας και Ρόδου.

3) Οχήματα που χρησιμοποιούνται και είναι εγγεγραμμένα στις μεγάλες πόλεις όπως Αθήνα, Θεσσαλονίκη, Πάτρα, Βόλο κ.λπ.

α. **Η ηλικία** του οδηγού, όταν είναι κάτω των 23 ετών διαφοροποιεί το ασφαλιστρο, το οποίο προσαυξάνεται κατά 30%. Το ίδιο ισχύει για νέους οδηγούς, που έχουν λιγότερη από ένα χρόνο εμπειρία ή άδεια οδήγησης.

β. **Η προϊστορία** του οδηγού του οχήματος (μη-

τρώ) αναμφισβήτητα έχει μεγάλη σημασία από πλευράς ζημιών. Εάν δεν έχουν πληρωθεί ζημιές στα πρόσφατα τελευταία 1, 2, 3 χρόνια δίδεται ανάλογη έκπτωση (BONUS-MALUS). Κάθε χρόνο η έκπτωση χωρίς ζημιά αρχίζει από 10% και φθάνει μέχρι και 50%, ενώ αντίθετα η επιβάρυνση αρχίζει με 20% και φθάνει μέχρι και 200%.

γ. Η συνηθισμένη διάρκεια ασφάλισης είναι 12 μήνες. Σε περίπτωση ακύρωσης ο υπολογισμός των ασφαλιστρών γίνεται αναλογικά.

4. Η **Αναστολή** ασφάλισης, γίνεται σε περίπτωση αφαίρεσης πινακίδων, ταξιδιού ή επισκευής του οχήματος, πάντα σύμφωνα με του Ν. 489/76 «Περί υποχρεωτικής Ασφάλισης»

5. Η **Ακύρωση** ασφαλιστηρίου, γίνεται σύμφωνα με το άρθρο 11 του Ν. 489/76 σε συνδυασμό με το άρθρο 33 του Ν. 400/70, και μετά από πάροδο 20 ημερών από τη γνωστοποίηση με συστημένη επιστολή στον ασφαλιζόμενο, για τη λήξη ή αναστολή ασφάλισης από τον ασφαλιστή.

6. Στις **ειδικές** κατηγορίες οχημάτων, υπάγονται τα λεωφορεία φιλανθρωπικών ιδρυμάτων, νοσοκομείων, ασθενοφόρα, σχολικά, αεροπορικών εταιριών, επιβατικά άνω των 7 θέσεων, υδροφόρα, καταβρεκτικά, ραδιοφωνικών ή κινηματογραφικών εργασιών, βυτιοφόρα, ψυγεία, σχολή οδηγών, εκπαιδευτικά, ανοικιαζόμενα ή για δοκιμήν, ειδικού τύπου, αλωνιστικές και θεριζοαλωνιστικές μηχανές κ.λπ.

7. Τα **ρυμουλκούμενα** οχήματα δεν ασφαλιζονται χωριστά για αστική ευθύνη, αλλά εισπράττεται πρόσθετο ασφαλιστρο από 10% έως 40% των ασφαλιστρών των ΙΧ ή ΔΧ ανάλογα με τον αριθμό των τροχών 2 ή 4 κ.ο.κ.

8. Τα ασφαλιστρα διακρίνονται σε καθαρά, που αφορούν την κάλυψη του κινδύνου και σε μικτά όταν προστίθεται η επιβάρυνση λόγω δικαιώματος συμβολαίου 10%, ΦΚΕ 10%, Σ.Ε.Π.Τ.Α. 2% και χαρτόσημο 2,4%.



5. Όροι ασφάλισης αστικής ευθύνης αυτοκινήτων

1. **Προϋποθέσεις ευθύνης από τη σύμβαση ασφάλισης αυτοκινήτων:** Η ευθύνη της ασφαλιστικής εταιρίας είναι να τηρήσει τους όρους που αναγράφονται στο ασφαλιστήριο και προϋποθέτει ότι τα ασφαλισμένα πρόσωπα και ο αντισυμβαλλόμενος θα τηρήσουν τους όρους του ασφαλιστηρίου.

2. **Έναρξη ασφαλιστικής κάλυψης:** Η ασφαλιστική κάλυψη αρχίζει από τη στιγμή της επίδρασης ή της αναγραφής της ημερομηνίας στη βεβαίωση της ασφαλιστικής κάλυψης (σήμα), η οποία συνήθως έχει προσωρινό χαρακτήρα μέχρι επιδόσεως του ασφαλιστηρίου.

3. **Στοιχεία της ασφαλιστικής σύμβασης:** Κάθε τι το οποίο είναι ουσιώδες ή πληροφοριακό στοιχείο, πρέπει να αναφέρεται στη πρόταση ασφάλισης, η οποία είναι και **αναπόσπαστο** μέρος του ασφαλιστηρίου. Τα στοιχεία αυτά πρέπει να είναι ακριβή και κατανοητά.

4. **Μεταβολή της κυριότητας ή της κατοχής του αυτ/του:** Κάθε μεταβολή στη κυριότητα ή κατοχή του αυτοκινήτου, λύνει την ασφαλιστική σύμβαση μετά 15 ημέρες, εκτός εάν ο νέος κύριος ή κάτοχος, ζητήσει εγγράφως τη συνέχεια της ασφαλιστικής κάλυψης και τούτο γίνει δεκτό από τον ασφαλιστή.

5. **Υποχρεώσεις του αντισυμβαλλόμενου και των ασφαλισμένων:** Όταν συμβεί η ασφαλιστική περίπτωση, ο ασφαλιζόμενος θα πρέπει να το δηλώσει εντός **3 εργασιών** ημερών και να δώσει στον ασφαλιστή κάθε βοήθεια ή στοιχείο που θα τον βοηθήσει, να διαφυλάξει τα δικαιώματα του απέναντι των τρίτων.

Σε περίπτωση που θα ασκηθεί αγωγή εναντίον του ασφαλισμένου για αποζημίωση ή ποινική δίωξη, είναι υποχρεωμένος να ενημερώσει τον ασφαλιστή και να του παραδώσει τα δικόγραφα.

6. Καλύψεις

α. **Ίδιες ζημιές αυτοκινήτου:** Η ασφάλιση ιδίων ζημιών, καλύπτει ζημιές του ασφαλισμένου αυτοκινήτου, που προκαλούνται από σύγκρουση, πρόσκρουση, εκτροπή, ανατροπή και κατάπτωση.

Εάν η ασφάλιση ιδίων ζημιών συμφωνήθηκε με απαλλαγή του ασφαλιστή για ορισμένο ποσό κατ' ατύχημα, ο ασφαλιστής ευθύνεται για το ποσόν της ζημιάς πέραν της απαλλαγής.

β. **Ζημιές από πυρκαϊά:** Η ασφάλιση πυρός περιλαμβάνει τις ζημιές του ασφαλιζόμενου αυτοκινήτου από πυρκαϊά, κεραυνό ή έκρηξη.

γ. **Ζημιές από ολική κλοπή:** Σε περίπτωση κλοπής ο ασφαλιζόμενος πρέπει να δηλώσει την κλοπή στην αστυνομική αρχή και την εταιρία. Εάν το αυτοκίνητο δεν βρεθεί μέσα σε **90 ημέρες** ο ασφαλιστής είναι υποχρεωμένος να καταβάλλει την αποζημίωση ανάλογα με την περίπτωση.

Αν το αυτοκίνητο βρεθεί μετά την καταβολή του ασφαλιστικού ποσού, ο ασφαλισμένος πρέπει να ειδοποιήσει τον ασφαλιστή μόλις το πληροφορηθεί.

Ο ασφαλιστής αφού μάθει για την ανεύρεση του αυτοκινήτου, πρέπει να ειδοποιήσει εγγράφως τον ασφαλισμένο, εάν θέλει να κρατήσει το αυτοκίνητο που βρέθηκε, επιστρέφοντας το αφάλισμα και μαζί τους τόκους και τα έξοδα. Εάν ο ασφαλισμένος δεν απαντήσει μέσα σε διάστημα 2 μηνών, χάνει τα δικαιώματα του στο αυτοκίνητο.

δ. **Μερική κλοπή:** Η ασφάλιση μερικής κλοπής καλύπτει μόνο τις ζημιές από την αφαίρεση στερεών τμημάτων ή εξαρτημάτων του αυτοκινήτου. Προϋπόθεση για την κάλυψη μερικής κλοπής είναι η ασφάλιση ολικής κλοπής και η ασφάλιση ιδίων ζημιών.

7. Ασφάλιση επιβαινόντων

Η ασφάλιση επιβαινόντων στο αυτοκίνητο είναι άγνωστη στο ευρύ κοινό αλλά πολύ περισσότερο σημαντική εξ αιτίας του μεγάλου αριθμού των καθημερινών τροχαίων ατυχημάτων.

Αν και γίνεται καθημερινά λόγος στον τύπο και τα μέσα μαζικής ενημέρωσης για τα τροχαία θανάσιμα ατυχήματα, παρά ταύτα δεν λαμβάνεται κοινωνική πρόνοια μιας κάποιας αποζημίωσης στους πληγέντες.

Τόσο στην Αμερική όσο και στο Καναδά είναι υποχρεωτική η ασφάλιση και η αποζημίωση από τροχαία ατυχήματα.

Εφαρμόζεται η αρχή (NO FAULT AUTO INSURANCE) της ασφάλισης κατά την οποία άσχετα του ποιός είναι υπεύθυνος (οδηγός-επιβάτης-πεζός) τροχαίου, σε περίπτωση θανάτου ή μόνιμης ανικανότητας, ολικής ή μερικής, ή απώλειας εισοδήματος το θύμα αποζημιώνεται ανάλογα με την περίπτωση.

Τα ποσά των ασφαλιστικών καλύψεων αναγράφονται ανάλογα με την περίπτωση στο ασφαλιστήριο. Οι ιδιοκτήτες των αυτοκινήτων πληρώνουν υποχρεωτικά ένα έξτρα ασφαλιστρο.

8. **Υπολογισμός της αποζημίωσης:** Βάσει για τον υπολογισμό της αποζημίωσης, είναι η αξία αντικατάστασης του αυτοκινήτου ή των ανταλλακτικών που έπαθαν βλάβη, όταν συνέβει η ασφαλιστική περίπτωση. Πρέπει όμως να υπολογισθεί η φθορά και η παλαιότητα.

ΣΠ. 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

ΤΟ ΤΡΟΧΑΙΟ ΑΤΥΧΗΜΑ

Ο ΔΙΑΚΑΝΟΝΙΣΜΟΣ ΤΟΥ ΑΤΥΧΗΜΑΤΟΣ

Θ. ΚΑΡΑΓΚΟΥΝΙΔΗ*

I. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η συμπεριφορά του ασφαλιστή απέναντι στο τροχαίο ατύχημα, που καλείται να καλύψει, εξαρτάται από ένα πλήθος δεδομένων, που αναφέρονται, κυρίως, στην επιχειρηματική του νοοτροπία, στη φιλοσοφία του ως υποκειμένου του οικονομικού βίου, στο βαθμό του εναρμονισμού του προς τις τάσεις της ασφαλιστικής αγοράς κτλ.

Έτσι, π.χ. παράγοντας που οριοθετεί, κατά τρόπο καθοριστικό, τη συμπεριφορά του ασφαλιστή είναι το αν πιστεύει ότι είναι ένας απλός επιχειρηματίας και τι, επομένως, μοναδική του επιδίωξη πρέπει να είναι η επιτυχία του καλού οικονομικού αποτελέσματος ή αν αποδέχεται την άποψη, ότι η έννοια της ασφάλισης ενέχει και κοινωνικό περιεχόμενο, με τις αντίστοιχες υποχρεώσεις - εκδοχή, βέβαια, που δεν είναι γενικά αποδεκτή, γιατί στηρίζεται σε εξωοικονομικά κριτήρια. Προσδιοριστικό παράγοντα της διαγωγής του ασφαλιστή αποτελεί, επίσης, το αν ανήκει στη σχολή που πρεσβεύει ότι οι διαφορές του με τους παθόντες - τρίτους πρέπει να λύνονται με εξώδικες διαπραγματεύσεις, ή αν, αντίθετα, πιστεύει ότι το συμφέρον του επιβάλλει να επαφίεται, συνήθως, στη δικαστική κρίση. Ακόμη, οι προσωπικές απόψεις του ασφαλιστή για τον τρόπο καλής λειτουργίας μιας ασφαλιστικής επιχείρησης και το επίπεδο εκσυγχρονισμού των απόψεων αυτών στα σύγχρονα δεδομένα, επιδρούν στη χάραξη της πολιτικής του. Τέλος, ο βαθμός της ικανότητας του ασφαλιστή να διαγνώσει την ύπαρξη ή όχι ασφαλιστικής του υποχρέωσης, να προσδιορίσει το σωστό μέγεθος της υποχρέωσής του αυτής, αλλά και προβεί, στη συνέχεια, στους επιβαλλόμενους επιτυχείς χειρισμούς, επενεργούν στη διαμόρφωση της επαγγελματικής του τακτικής.

Πάντως, πέρα από όλα αυτά —που μπορούσαν να χαρακτηριστούν γενικότητες και θεωρητικές κατασκευές— στην καθημερινή πράξη, ο ασφαλιστής, μετά τη συγκέντρωση των στοιχείων που του είναι απαραίτητα, έχει την διαζευκτική ευχέρεια να επιλέξει την εξωδικαστική ή τη δικαστική οδό για το διακανονισμό του ατυχήματος.

Για τους δύο αυτούς τρόπους διακανονισμού γίνεται λόγος αμέσως πιο κάτω.

* Από το βιβλίο του Θανάση Καραγκουνίδη το ΤΡΟΧΑΙΟ ΑΤΥΧΗΜΑ έκδοση ασφ. εταιρίας «ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ».

II. Ο ΕΞΩΔΙΚΟΣ ΔΙΑΚΑΝΟΝΙΣΜΟΣ

Το καλώς εννοούμενο συμφέρον του ασφαλιστή —εφόσον, βέβαια, προκύπτει ευθύνη του για κάποιο ατύχημα— επιβάλλει το ατύχημα αυτό να διακανονίζεται όσο ταχύτερα είναι δυνατό και με εξώδικες διαπραγματεύσεις.

Οι αξιώσεις του παθόντος εμφανίζονται τόσο χαμηλότερες, όσο μικρότερος είναι ο χρόνος μέσα στον οποίο ικανοποιούνται, ενώ το πνεύμα συνδιαλλαγής του αποτελεί μέγεθος αντιστρόφως ανάλογο



με το χρόνο αυτό. Είναι διαπιστωμένο και έξω από κάθε αμφισβήτηση, ότι αξιώσεις, π.χ., για μείωση αξίας του ζημιωθέντος αυτοκινήτου, ηθική βλάβη και διαφυγόντα κέρδη, σπάνια προβάλλονται από τους παθόντες στις πρώτες τους επαφές με τον υπόχρεο ασφαλιστή. Εμφανίζονται πολύ αργότερα, όταν ο παθών αναγκάσει από την καθυστέρηση, και έχει, ήδη αποκαταστήσει μόνος του τη ζημία, όταν δέχτηκε υποδείξεις και προτροπές άλλων «ειδικών» ή όταν κατάληξε στη δικαστική οδό.

Από τη στιγμή που η διαφορά παθόντος και ασφαλιστή αχθεί στα δικαστήρια ο τελευταίος βρίσκεται σε θέση δυσμενή γιατί:

α) Όπως τονίστηκε, ήδη, οι αγωγικές αξιώσεις του παθόντος εμφανίζονται διογκωμένες, σε σχέση με εκείνες που προβάλλονταν πριν από την εκτροπή της διαφοράς προς τη δικαστική διένεξη. Αυτό φέρει τον ασφαλιστή σε μειονεκτική διαπραγματευτική θέση, αν θελήσει, έστω και την τελευταία πριν από τη δική στιγμή, να διακανονίσει, συμβιβαστικά, το ατύχημα.

β) Είναι γνωστό ότι τα δικαστήρια διακατέχονται από πνεύμα εύνοιας προς τα «θύματα» των τροχαίων

ατυχημάτων. Έτσι, πολλές φορές, δεν αναγνωρίζεται, δικαστικώς, η αναμφισβήτητη συνυπαιτιότητα του παθόντος ή του επιδικάζοντα ποσά ανώτερα της πραγματικής του ζημίας και πέρα από κάθε λογική πρόβλεψη.

Πολλοί παλαιοί και έμπειροι ασφαλιστές διαπιστώνουν, ότι ενώ η εξέλιξη εκκρεμών ζημιών που διακανονίστηκαν με εξώδικο συμβιβασμό επαληθεύει την αρχική τους πρόβλεψη για τις ζημιές αυτές, αντίθετα, σε περιπτώσεις δικαστικού διακανονισμού, βλέπουν οίτι η πρόβλεψη τους αυτή παρουσιάζει μεγάλες αποκλίσεις από τα ποσά που τα δικαστήρια επιδίκασαν.

γ) Στα δικαστήρια ο παθών έχει την ευχέρεια να προσκομίσει τιμολόγια αγοράς ανταλλακτικών, που ποτέ δεν προμηθεύτηκε ή δελτία παροχής υπηρεσιών για εργασίες που ποτέ δεν πραγματοποιήθηκε. Είναι ένα φαινόμενο της ελληνικής αγοράς, που και σε άλλο σημείο επισημάνθηκε.

Από την άλλη πλευρά, είναι γνωστό, ότι τα δικαστήρια, συνήθως, επιδικάζουν όλα τα ποσά για τα οποία τους προσκομίζονται σχετικά παραστατικά (τιμολό-

για, δελτία παροχής υπηρεσιών, δελτία λιανικής, κατανάλωσης κτλ.), χωρίς να ερευνούν αν ο ενάγων - παθών υποβλήθηκε, πράγματι, στη σχετική δαπάνη ή, ακόμη, αν η δαπάνη αυτή είχε γενεσιουργό αιτία το ατύχημα και έπρεπε να αποκτασθεί.

δ) Με την εμπλοκή του σε δικαστικούς αγώνες ο ασφαλιστής φορτίζεται με πρόσθετες επιβαρύνσεις από δικαστικά δαπάνηματα και, κυρίως, τόκους υπερημερίας.

Το επιτόκιο του τόκου υπερημερίας που ισχύει σήμερα (25%) διογκώνει υπερβολικά το επιδικαζόμενο κεφάλαιο, αν λάβει υπόψη και τους εξαιρετικά βραδείς ρυθμούς λειτουργίας της δικαστικής εξουσίας. Η άποψη, ότι η καθυστέρηση πληρωμής μιας οποιασδήποτε ζημίας είναι συμφέρουσα για τον ασφαλιστή, λόγω της εκμετάλλευσης, κατά το ενδιάμεσο χρονικό διάστημα, των κεφαλαίων του δεν έχει λογικό έρεισμα. Το επιτόκιο του τόκου υπερημερίας είναι υψηλότερο όχι μόνο των επιτοκίων που ισχύουν για οποιαδήποτε μορφής τραπεζική κατάθεση, αλλά υπερβαίνει και κάθε δυνατή απόδοση κεφαλαίου από οποιοδήποτε είδους εκμετάλλευση και αξιοποίησή του.

Τη φιλοσοφία του για την αναγκαιότητα του εξώδικου διακανονισμού του ατυχήματος θα πρέπει ο ασφαλιστής να την εμφυσήσει στις υπηρεσίες του και στα στελέχη του που χειρίζονται τις ζημιές, γιατί μόνο αν αποτελεί βίωμα ολόκληρης της ασφαλιστικής επιχείρησης λειτουργεί σωστά και αποδοτικά.

Ο εξώδικος διακανονισμός του ατυχήματος πρέπει να είναι καθολικός, δηλαδή να αφορά όλε τις, από κάθε αιτία, αξιώσεις του παθόντος, ο οποίος πρέπει να δηλώνει ότι, μετά την πληρωμή του ποσού που συμφωνήθηκε, θεωρεί τον εαυτό του απόλυτα εξοφλημένο και ότι δεν έχει, ούτε διατηρεί καμιά άλλη αξίωση κατά αυτού που του προξένησε τη ζημία και του ασφαλιστή του. Βέβαια, αν οι αξιώσεις του παθόντος από το ατύχημα υπερβαίνουν το ασφάλισμα, τότε ο ασφαλιστής, για την προάσπιση των δικών του συμφερόντων και την αποφυγή επιβαρύνσεων του, έχει κάθε δικαίωμα να καταβάλει το ασφάλισμα στον παθόντα, ο οποίος, για τις υπόλοιπες αξιώσεις του, μόνο κατά του ασφαλισμένου μπορεί να στραφεί.

Με την καταβολή της αποζημίωσης πρέπει ο παθών να υπογράψει, στον ασφαλιστή, σχετική απόδειξη. Συνήθως οι ασφαλιστές χρησιμοποιούν ομοιόμορφες έντυπες αποδείξεις, διαφορετικές για τις υλικές ζημιές και διαφορετικές για τις σωματικές βλάβες. Στις έντυπες αυτές αποδείξεις περιλαμβάνεται, πάντοτε και η δήλωση του παθόντος ότι έχει εξοφληθεί πλήρως, για την οποία γίνεται λόγος αμέσως παραπάνω.

Υπάρχουν περιπτώσεις που οι έντυπες και τυποποιημένες αυτές αποδείξεις δεν μπορούν να καλύψουν τις ιδιαιτερότητες ή ιδιοτυπίες κάποιας πληρωμής. Σκόπιμο, σε τέτοιες περιπτώσεις, είναι ο ασφαλιστής να ζητά τη συμπάρσταση των νομικών του υπηρεσιών και οι αποδείξεις ή τα αναγκαία συμφωνητικά να συντάσσονται από αυτές.

Στις αποδείξεις πρέπει να αναγράφεται, απαραίτητως, ο αριθμός του φορολογικού μητρώου αυτού που εισπράττει —αν είναι επιχειρηματίας— ή ο αριθμός της αστυνομικής του ταυτότητας σε κάθε άλλη περίπτωση.

Το ποσό της πληρωμής υπόκειται σε τέλος χαρτοσήμου, το οποίο —κατά τις απόψεις του υπουργείου εμπορίου τουλάχιστον— βαρύνει τον ασφαλιστή.

Υ.Γ. Συγχαρητήρια στην «ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ» Ασφαλιστική Εταιρία για την έκδοση αυτή του βιβλίου.

SERVICE

ΔΙΑΤΗΡΩ:

ΣΗΜΑΙΝΕΙ ΑΓΑΠΩ

ΤΟΝ ΠΕΛΑΤΗ

Το άκυρο Συμβόλαιο είναι προσβολή για τον ασφαλιστή

Κάθε φορά που βλέπω τη γυναίκα μου, να περιοριζόμαστε τα λουλούδια σπίτι μας, θυμάμαι τους πελάτες μου. Κάπως έτσι φροντίζω τον καθένα τους: τους αγαπώ όλους γι' αυτό και νιώθω όμορφα σαν φίλος μαζί τους. Δεν τους πρόδωσα και δεν με πρόδωσαν. Είμαστε μαζί και έχουμε πολλούς λόγους να μαστε μαζί. Μια ακύρωση ζημιώνει και τους δυο μας. Μια ακύρωση είναι ένα ξερό λουλούδι που κάποιος δεν το φρόντισε, δεν το πότισε, δεν το κλάδεψε.

Προσπαθώ να με νιώθουν ότι χρειάζομαι μια ασφάλιση και τότε, και να καταλάβουν ότι είμαι εκεί να στηριχθούν πάνω μου. Θα είμαι μαζί τους στη δύσκολη ώρα όταν οι άλλοι θα τον εγκαταλείψουν. Ο Διευθυντής μου με έμαθε να γίνομαι ταύρος και να τα βάζω με τους πάντες που θα τολμούσαν να χαλάσουν αυτή την εικόνα. Ειδικά αυτό το μήνυμα το επισημαίνω στον κλάδο αποζημιώσεων με τον οποίο έχω άριστη συνεργασία και με βοηθούν πολύ στο έργο μου. Ποτέ και με τίποτε δεν πρέπει να κλονισθεί η εμπιστοσύνη του πελάτη μου σε μένα και την εταιρία. Μπροστά στον πελάτη εγώ είμαι η εταιρία, ο θεσμός, τα πάντα.

Αρα εγώ παίζω τον πρώτο και τον τελευταίο ρόλο στη διατήρηση ή όχι.

Δεν πουλάω ποτέ περισσότερα απ' όσα αντέχει να πληρώνει ο πελάτης, δεν πουλάω πρόγραμμα που δεν είναι κατάλληλο για τον πελάτη μου, δεν πουλάω στο πόδι, πάντα αναλύω πλήρως το πρόγραμμα, δεν πουλάω «αορίστως» αλλά καλύπτω συγκεκριμένο πρόβλημα, δεν πιέζω για να πάω κάποιο ταξίδι ή συνέδριο, είμαι επιτυχημένος σε όλους τους διαγωνισμούς της εταιρίας μου.

Άκυρα συμβόλαια εκτός από την προσβολή, γιατί είναι προσβολή να φεύγει ο πελάτης σου, είναι και απώλεια

εισοδήματος για τον ασφαλιστή. Και δεν θέλω ποτέ ο ιδρώτας μου να σπαταληθεί άδοξα.

Επισκέφτομαι ή έχω επαφή με όλους τους πελάτες μου τουλάχιστον μια φορά το χρόνο. Εξηγώ τα προγράμματα.

Συνεργάζομαι πάντα με τον Δ/ντη μου και για οτιδήποτε ζητώ τη γνώμη του. Πληρώνω μόνος μου γραμματέα να με βοηθάει στις χειρονακτικές δου-



λειές γιατί πάντα ο Δ/ντής φωνάζει πως η δουλειά μας γίνεται με το μυαλό και όχι με τα πόδια. Λέει, «ένα μυαλό αξίζει περισσότερο από 100 ποδάρια...»

Δεν λείπω ποτέ απ' το γραφείο μου και επί εννέα χρόνια είμαι πάντα καθημερινά στο γραφείο μου. Από κει ξεκινάω τα πάντα. Το νιώθω δεύτερο σπίτι μου. Και βέβαια πρώτη θέση έχει το πρώτο σπίτι μου και η γυναίκα μου που τόσο με στηρίζει ψυχολογικά και με βοηθά, 100% την αγαπώ, 100% αγαπώ και το μέλλον μου, 100% αγαπώ και τους πελάτες μου, γι' αυτό και θέλω 100% να μείνουμε φίλοι, μαζί τώρα και στο αύριο. Διατηρώ σημαίνει αγαπώ. Θέλω να διατηρώ 100%.

ΝΙΚ. ΠΑΝΑΓΙΩΤΟΠΟΥΛΟΣ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ

ΜΕ ΤΟ «ΝΑΙ»
ΚΤΙΖΕΙΣ ΚΑΡΙΕΡΑ

ΔΩΔΕΚΑ ΑΦΟΡΜΕΣ SERVICE:

Πιο κάτω, ακολουθεί ένας ενδεικτικός κατάλογος των θεμάτων που μπορείτε να συζητήσετε, έτσι ώστε η επίσκεψή σας να έχει ουσιαστικό νόημα για service.

1. Διάφορες λεπτομέρειες
2. Ηλικία - αλλαγή επαγγέλματος
3. Αξίες εξαγοράς - μερίσματα - αποζημίωση
4. Δικαιούχοι
5. Τρόποι πληρωμής ασφαλισματος
6. Υπάρχοντα προγράμματα — Νέα προγράμματα
7. Αφαίρεση επασφαλιστρών
8. Πληρωμή ασφαλιστρών
9. Δανεισμός
10. Υπενθύμιση παροχών
11. Αλλαγή Δ/σης Ασφαλιστού
12. Φορολογική ή άλλη ενημέρωση

Helvetia

η ελβετική σιγουριά
τώρα
και στις ασφάλειες ζωής

ΕΛΒΕΤΙΑ Ασφαλιστικές Εταιρίες

Ερμού 2, 105 63 Αθήνα

Τηλ. 3239201-7, 3252106 - Τελεξ 216936 - Τελεφαξ 3231415

Στα νέα ιδιόκτητα Γραφεία της στην Πλατεία Συντάγματος
με νέα σύγχρονα ασφαλιστικά προγράμματα, νέους δυναμικούς
συνεργάτες, νέες πρωτοπόρες ιδέες, νέες μεγάλες προοπτικές....

.... αλλά με την ίδια πάντοτε ελβετική σιγουριά

Διευθυνων Συμβουλος: Ιερων. Δελενδας, Διευθυντής Πωλησεων Ζωής: Μαν. Ασωνίτης

Οι ασφαλιστικές εταιρίες Helvetia,
ανήκουν στο συγκρότημα της Ελβετικής Εταιρίας HELVETIA, Compagnie Suisse d'Assurances,
που ιδρύθηκε το 1858,
έχει μετοχικό κεφάλαιο 60 δισ. δρχ.,
ετήσια ασφάλιστρα 240 δισ. δρχ. και επενδύσεις 500 δισ. δρχ.



ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΑ

1. Είναι αλήθεια, ότι οι ασφάλειες ζωής είναι πρόνοια και αγάπη για την οικογένεια;

2. Πιστεύετε ότι, οι ασφάλειες εξυπηρετούν και έχουν οικονομική σκοπιμότητα και αναγκαιότητα;

3. Γνωρίζετε ότι, όλα τα προηγμένα κράτη βοηθούν και προτρέπουν τους υπηκόους τους να ασφαλιζονται σ' όλους τους κλάδους;

4. Πιστεύετε ότι, η ασφάλιση είναι οικογενειακή, επιχειρηματική και κοινωνική ανάγκη;

5. Πιστεύετε ότι, η μόνι διαρκής αναπνοή ζωής και γαλήνης είναι η ασφάλιση της ικανότητας του ανθρώπου για εργασία και η ασφάλιση της περιουσίας του;

6. Γνωρίζετε ότι, η ασφάλιση ανακόπτει αναποδιές ή ζημιές, που μπορεί να πλήξουν κάθε στιγμή τον άνθρωπο, είτε αυτές προέρχονται από φυσικά είτε από τεχνικά αίτια (θάνατος, ατύχημα, φωτιά κ.α.);

7. Πιστεύετε ότι, οι ασφαλιστικές εταιρίες προσφέρουν σοβαρές και ευαίσθητες υπηρεσίες στους ανθρώπους και στην οικονομία;

8. Γνωρίζετε ότι, οι ασφάλειες εξασφαλίζουν τη μεγαλύτερη πηγή εισοδήματος από εργασία; Και ότι προσφέρουν ιατροφαρμακευτικές καλύψεις σε περίπτωση ατυχήματος;

9. Πιστεύετε στην υποχρεωτική ασφάλιση του αυτοκινήτου, που κά-

νει μεταφορές 8-10 ώρες την ημέρα;

10. Νομίζετε ότι πρέπει να ασφαλίσει κανείς τα ακίνητά του, τα εισοδήματά του, το μισθό του;

11. Σας απασχολεί και πόσο η ασφάλιση του εισοδήματός σας και της περιουσίας σας;

12. Πιστεύετε ότι, οι ασφάλειες είναι απαραίτητες γι' αυτούς, που έχουν ακίνητα, καταστήματα, εισόδημα;

13. Γνωρίζετε ότι, από πράξεις ή παραλείψεις σας μπορεί να είστε υπεύθυνος για ζημιές προς τρίτους; ότι είναι δυνατόν να σας μηνύσουν και να χάσετε την περιουσία σας ή να πάτε φυλακή από αμέλεια ή άγνοια;

14. Θα ταξιδεύατε με το αυτοκίνητό σας, χωρίς να έχετε λάστιχο ασφαλείας (ρεζέρβα);

15. Κοιμήσατε στο ισόγειο σπίτι σας, χωρίς να κλειδώνετε τις πόρτες ή τα παράθυρα;

16. Θα ταξιδεύατε με πλοίο περισσότερο από δέκα ημέρες αν γνωρίζετε ότι, δεν έχει σωστικά μέσα (βάρκες, σωσίβια);

17. Έχετε ακούσει ότι, άνθρωποι που έχασαν την περιουσία τους από φωτιά ή που έμειναν ανάπηροι νέοι και δεν μπορούσαν να δουλέψουν αυτοκτόνησαν;

18. Έχετε ακούσει πως πλούσιοι ή μεγάλοι επιχειρηματίες έγιναν φτωχοί από ατυχήματα, π.χ. φωτιάς, σεισμού, προσωπικού ατυχήματος, ασθένειας κ.α.;

19. Πιστεύετε ότι, οι ασφάλειες προστατεύουν και τους μικρούς, αλλά και τους μεγάλους επιχειρηματίες;

20. Είναι λογικό, να χάσει κανείς την περιουσία του από φωτιά ή άλλους κινδύνους, επειδή δεν πήρε προληπτικά μέτρα;

21. Γνωρίζετε ανθρώπους (οικογένειες, επιχειρήσεις) που έγινε στάχτη η περιουσία τους από φωτιά και έμειναν άφραγκοι και χρεωμένοι, επειδή δεν είχαν ασφαλίσει τα περιουσιακά τους στοιχεία;

22. Πιστεύετε ότι, αν ο πατέρας προστάτης πεθάνει ή είναι ανίκανος για εργασία (ολική ανικανότητα) η οικογένειά του καταδικάζεται στη φτώχεια και την ταπείνωση; Και ότι σ' αυτή την περίπτωση η μόνη που προσφέρει ανακούφιση και οικονομική εξασφάλιση είναι η ασφάλεια ζωής ή ατυχήματος;

23. Πιστεύετε ότι, χωρίς ασφαλιστικές εταιρίες ο κόσμος θα είναι σε

χειρότερη μοίρα εξ αιτίας των πολλών κινδύνων, καταστροφών, ατυχημάτων, θανάτων, ζημιών;

24. Γνωρίζετε κανένα χειρουργό γιατρό ή αρχιτέκτονα, που νέοι έχασαν (το) τα χέρια τους από ατύχημα και έμειναν άχρηστοι όλη τους τη ζωή;

25. Μπορεί κανείς να εγγυηθεί ότι, αύριο θα μπορούμε να πάμε στις δουλιές μας; ότι η παραγωγική μας δύναμη για εργασία, θα είναι ίδια με τη σημερινή; Ή υπάρχει η πιθανότητα, λόγω των πολλαπλών κινδύνων που απειλούν κάθε λεπτό την ακεραιότητα της ζωής μας, να χάσουμε την παραγωγική μας δύναμη;

26. Υπάρχει κανείς στον κόσμο να σου εξασφαλίσει (1.000) χίλιες δραχμές εισόδημα και να πληρώνει 5-10 δραχμές ασφάλιστρο για ένα χρόνο;

27. Γνωρίζετε αν υπάρχει άλλος τρόπος υποκατάστασης της ασφάλισης;

28. Νομίζετε ότι, είστε αρκετά πληροφορημένος σχετικά με τις ασφάλειες γενικά για όλους τους κλάδους ασφάλισης;

29. Νομίζετε ότι χρειάζεται πολύ περισσότερη ασφαλιστική διαφώτιση από τους φορείς: Πολιτεία, ασφαλιστικές επιχειρήσεις, ασφαλιστικούς αντιπροσώπους, μέσα μαζικής ενημέρωσης και εκμάθησης (σχολική ηλικία);

30. Γνωρίζετε ότι, υπάρχουν ειδικά προγράμματα στον κλάδο ασφάλισης ζωής, που προσφέρουν εξασφάλιση για τα γηρατειά και σύνταξη;

31. Έχετε κανένα πρόγραμμα, με το οποίο τα παιδιά σας θα συνεχίσουν τις σπουδές τους, να εσείς δεν

είστε μαζί τους ή δεν έχετε μόνιμο εισόδημα στο μέλλον;

32. Έχετε κανένα πρόγραμμα, όταν σεις φύγετε για πάντα, να πληρώσει η γυναίκα σας την εφορία για φόρο κληρονομιάς;

33. Γνωρίζετε ότι, τα ασφαλιστρα που πληρώνονται στον κλάδο ζωής ή προσωπικών ατυχημάτων, εκπίπτουν από το ακαθάριστο φορολογητέο εισόδημα;

34. Έχετε δέκα λεπτά καιρό να μιλήσετε για ασφάλειες, που σας ενδιαφέρουν;

35. Γνωρίζετε ότι, ασφάλειες είναι ένας πολυδιάστατος μαγικός μηχανισμός, που λύνει άπειρα οικονομικο-κοινωνικά, ανθρωπιστικά, οικογενειακά, επιχειρησιακά προβλήματα που βασίζεται σε πολλούς νόμους;

36. Γνωρίζετε ότι, το ασφαλιστικό θέμα της ασφάλισης μπορεί να είναι: α) φυσικό αντικείμενο (άνθρωπος - αγαθό), β) ενοχικό δικαίωμα ή απαίτηση (δάνειο) και γ) αστική ευθύνη έναντι τρίτων;

37. Γνωρίζετε ότι, στην ασφάλιση η αποζημίωση έχει σκοπό την πρόνοια και αποκατάσταση οικονομικής ζημιάς, και ότι το ασφαλιστρο ή εισφορά πληρώνεται για την οργάνωση ή προετοιμασία και αποζημίωση της κοινωνίας των κινδύνων, αν πραγματοποιηθεί ο ορισμένος επιζήμιος κίνδυνος;

38. Γνωρίζετε ότι, το ασφαλιστήριο είναι το μοναδικό συμβόλαιο που αποδέχεται την ύπαρξη κινδύνων ή γεγονότων, επιζήμιων ή ανεπιθύμητων ή και το αντίθετο, και αποζημιώνει τους κινδύνους, όταν προκαλέσουν οικονομική απελαία ή ζημιά;

ΣΠΥΡΟΣ Ι. ΔΟΥΚΑΣ

ΞΕΡΕΤΕ ΝΑ ΚΑΝΕΤΕ ΣΩΣΤΟ ΔΩΡΟ;

ΔΩΡΑ

Με το να στείλετε ένα δώρο στον πελάτη σας του υπενθυμίζετε ότι είσατε «ο ασφαλιστής του» και επιπλέον επιτυγχάνετε τρία πράγματα:

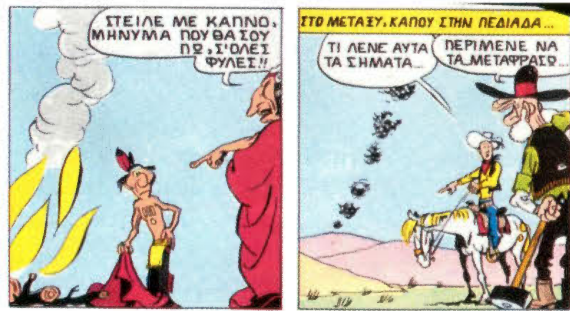
1. Διατηρείτε την επαφή μαζί του
2. Του δείχνετε ότι τον προσέχετε και τον εκτιμάτε
3. Του δείχνετε ότι εξακολουθείτε να παραμέ-

νετε στο επάγγελμα

Οποιοδήποτε και αν είναι το δώρο σας, θυμηθείτε τα εξής:

- Στείλτε κάτι προσωπικό
- Στείλτε κάτι χρήσιμο
- Επικοινωνείτε μαζί του συχνά
- Αν είναι δυνατόν, στείλτε κάτι με το όνομά σας χαραγμένο ή τυπωμένο.

ΠΩΣ ΜΕΤΑΦΕΡΕΤΑΙ ΕΝΑ ΜΗΝΥΜΑ;



Πολλές φορές ο ασφαλιστής λείπει σε πελάτες έξω στην αγορά και στο διάστημα αυτό του τηλεφωνούν ή περνούν κάποιοι από το γραφείο του ζητώντας ή αφήνοντας κάποιο μήνυμα. Οι καλά οργανωμένες εταιρίες έχουν ειδικά μπλοκ ώστε να μεταφέρονται σωστά αυτές οι πληροφορίες επειδή ένα μήνυμα κρύβει πολλά, κάτι σημαντικό, μία πώληση, μία ακύρωση, μία ζημιά, δηλαδή κρύβει ιδρώτα, χρήματα, χρόνο, αξιοπρέπεια, φήμη, κύρος. Όσοι το έχετε χρησιμοποιήσει το σωστά (ή απαιτείστε το) οι άλλοι φτιάξτε ένα τέτοιο μπλοκ ως εξής:

ΠΡΟΣ

ΗΜΕΡΑ ΩΡΑ

Ο Κος

ΑΠΟ

ΕΠΕΡΑΣΕ

ΤΗΛΕΦΩΝΗΣΕ

ΘΕΛΕΙ ΝΑ ΣΑΣ ΔΕΙ

ΕΠΕΙΓΟΝ

ΘΑ ΤΗΛΕΦΩΝΗΣΕΙ

ΤΗΛΕΦΩΝΗΣΤΕ

ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΑ

ΕΛΑΒΕ ΤΟ ΜΗΝΥΜΑ Ο/Η

ΚΡΑΤΗΣΤΕ ΕΠΑΦΗ ΜΕ ΤΟΝ ΠΕΛΑΤΗ!

Μετά την παράδοση του συμβολαίου μια σύνομη ευχαριστήρια επιστολή θα σας βοηθήσει να συνεχίσετε την επαφή σας με το πελάτη.

Ένα παράδειγμα μιας τέτοιας επιστολής είναι και το ακόλουθο:

Αγαπητέ Κύριε...

Θα ήθελα να σας συγχαρώ για την απόφασή σας να επιλέξετε την εταιρία μου και εμένα προσωπικά για να επιτύχετε την οικονομική εξασφάλιση της οικογένειάς σας.

Θα μου είναι ιδιαίτερα ευχάριστο να έχουμε μια συνεχή επαφή, σε όλη τη διάρκεια του συμβολαίου, έτσι ώστε το ασφαλιστικό σας πρόγραμμα να είναι πάντα σωστό και ενημερωμένο.

Μη διστάσετε να μου τηλεφωνήσετε για οποιοδήποτε πρόβλημα που σας απασχολεί.

Με φιλικούς χαιρετισμούς.



Αν ένας αναγνώστης μέσα στο χρόνο πετύχει μίαν πώληση και αφορμή είναι η μελέτη του περιοδικού «ΝΑΙ» τότε θα έχει αποσβέσει τη συνδρομή του και κάτι παραπάνω.

ΤΑ ΣΥΝΩΝΥΜΑ ΤΗΣ INTERAMERICAN

Bold Advertising

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!

ΣΤΟ ΕΠΙΟΜΕΝΟ

ΝΑΙ

στον ασφαλιστή
στην ασφάλιση

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ
ΟΘΩΝΟΣ 6 - 105 57 Αθήνα
τηλ. 3229973 - 3221172
8067181



ΕΤΣΙ ΘΕΛΟΥΜΕ ΤΟΝ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ ΜΑΣ:

Μιλούν επώνυμοι πελάτες για το ρόλο
του ασφαλιστή στη ζωή τους



ΔΗΜΟΣΙΟΙ ΥΠΑΛΛΗΛΟΙ
ΚΑΙ
ΣΤΡΑΤΙΩΤΙΚΟΙ:

Λένε πως είναι καλά ασφαλισμένοι. Η
πραγματικότητα λέει άλλα.



ΠΟΙΟΣ
ΕΙΝΑΙ ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΟΣ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ;

Το ΝΑΙ παρουσιάζει τις απόψεις επι-
τυχημένων Δ/τών Ασφ. Εταιριών.



ΜΟΝΟ ΣΤΟ «ΝΑΙ»:
ΠΩΣ ΑΠΟΖΗΜΙΩΝΟΥΝ ΟΙ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ;
ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΟΥΣ ΚΛΑΔΟΥΣ
ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΩΝ

Ανεξάρτητο επιστημονικό περιοδικό
του Σύγχρονου Ασφαλιστή
ΙΔΙΟΚΤΗΤΗΣ - ΕΚΔΟΤΗΣ
ΜΑΡΙΑ ΕΥΑΓ. ΣΠΥΡΟΥ
ΠΡΟΜΗΘΕΩΣ 11 - Μαρούσι 151.26
ΤΗΛΕΦ. 8067181 - 3229973

ΣΥΝΤΑΞΗ:
ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ
ΟΘΩΝΟΣ 6 - Αθήνα 105 57
ΤΗΛΕΦ. 3229973 - 3221172 - 8067181

ΕΠΙΣΤΟΛΕΣ - ΕΠΙΤΑΓΕΣ:
Ευαγ. Γ. Σπύρου
ΟΘΩΝΟΣ 6 - Αθήνα 105 57
ΤΗΛΕΦ. 3229973 - 3229974

ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ: Δρχ. 300

ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ:
ΙΔΙΩΤΕΣ - ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ: 2.000
ΕΤΑΙΡΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ: 10.000

ΦΩΤΟ ΣΥΝΘΕΣΗ:
ΧΑΡ. ΠΑΝΟΣ
ΤΗΛΕΦ. 3645361 - FAX 3602435

ΦΙΛΜΣ - ΜΟΝΤΑΖ
ΠΑΝ. ΜΟΥΤΣΑΤΣΟΣ
τηλ. 3604930

ΕΚΤΥΠΩΣΗ
ΓΙΩΡΓΟΣ ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΠΟΥΛΟΣ
3638844

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

Υποθηκη & ασφαλιση ζωης

Ξερετε να γραφετε επιστολη;

TARGET MARKETING
Ν.Δ. 608/1970 περι
αμοιβαίων κεφαλαίων

Από τα προβλήματα των νέων μας
Νέες ιδέες
Διατηρησιμότητα
Service
Τι είναι εκπαίδευση
Δημόσιες Σχέσεις
Νέα παραγωγή

Ασφαλιστες & επενδυσεις

Η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΠΟΚΤΑ ΝΕΟΥΣ ΟΡΙΖΟΝΤΕΣ ΚΑΙ ΜΕΓΑΛΟΥΣ ΣΤΟΧΟΥΣ.

Η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ήταν πάντα ένα
μεγάλο όνομα στην Ελληνική Ασφαλιστική
Αγορά. Τώρα ξεκινά μια νέα συνεργασία
που της προσφέρει νέους ορίζοντες και
μεγάλους στόχους.

Από τον Ιανουάριο του 1989, ΣΥΝΕΤΑΙΡΟΣ
ΜΕΙΟΨΗΦΙΑΣ στην ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ είναι
ο Ολλανδικός Κολοσσός AEGON V.A.
Η συνεργασία αυτή ανέβασε το Μετοχικό
Κεφάλαιο της εταιρίας σε ύψος άνω του
1 δις δραχμών, με πρόβλεψη για ακόμη
μεγαλύτερη αύξηση ανάλογα με τις
αναπτυξιακές ανάγκες.

Με την οικονομική και την τεχνική
υποστήριξη της AEGON, η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ
θα αναπτυχθεί δημιουργικά σε πολλούς
τομείς:

- 1 Στον Κλάδο Ζωής με επιθετικό Μάρκετινγκ, με περισσότερα πρωτοποριακά προϊόντα και με στόχο την κατάληψη πολύ μεγαλύτερου μεριδίου στην Αγορά.
- 2 Στις Γενικές Ασφάλειες με τη δημιουργία Νέας Εταιρίας και την ανάπτυξη όλων των κλάδων.
- 3 Στις Χρηματοοικονομικές Υπηρεσίες με την δημιουργία Ασφαλιστηρίων Ζωής συνδεδεμένων με Αμοιβαίο Κεφάλαιο.
- 4 Στον Θεσμό των Building Societies, που ήδη λειτουργεί εντυπωσιακά σε άλλες ευρωπαϊκές χώρες, αργότερα δε ακόμη και στον Τραπεζικό χώρο.
- 5 Στην Κυπριακή Αγορά που αποτελεί για μας μια ενδιαφέρουσα πρόκληση.
- 6 Αξιοζήλευτη σύμβαση συνεργασίας και δυναμικά κίνητρα για τους συνεργάτες καριέρας.
- 7 Άρτια οργανωμένες και μηχανογραφημένες διοικητικές υπηρεσίες.
- 8 Έμφαση στην ποιότητα και στην εξυπηρέτηση των πελατών και των συνεργατών.
- 9 Πλήρη Ασφαλιστική και Συνταξιοδοτική Κάλυψη των συνεργατών μας.
- 10 Και βέβαια το καλύτερο οργανωμένο εκπαιδευτικό σύστημα της Ασφαλιστικής Αγοράς με ένα ευρωπαϊκών προδιαγραφών Εκπαιδευτικό Κέντρο στην Αργυρούπολη.



Το υπερσύγχρονο Εκπαιδευτικό Κέντρο στην Αργυρούπολη.

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ + AEGON ΣΗΜΑΙΝΕΙ ΔΙΠΛΗ ΣΙΓΟΥΡΙΑ ΓΙΑ ΟΛΟΥΣ!



ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

για καλό και για κακό



*Οι επαγγελματίες ασφαλιστές μας
προσφέρουν και γεύονται τη γλυκειά
ευχαρίστηση των καρπών της ασφάλισης...
«ΝΑΙ»*