

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΤΕΥΧΟΣ 3 - ΔΡΧ. 400

Μιχ. Μαυροβουνιώτη
Υπεύθυνου Marketing ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ:
ΚΙΝΗΤΡΑ ΑΓΟΡΑΣ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ

Κώστα Χριστόπουλου
Καθηγητή ΑΣΟΕΕ:
ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΚΑΙ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ

Γιάννη Μέργου
Αρχίατρου Αγροτικής:
ΑΝΤΙΔΙΚΙΕΣ ΣΤΙΣ ΑΣΦ. ΖΩΗΣ

Ανδρέα Κ. Τσώκου
Δικηγόρου «ΕΘΝΙΚΗΣ»:
ΦΟΡΟΛΟΓΕΙΤΑΙ Η ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΗ ΤΡΟΧΑΙΟΥ;

Δημ. Μπάτρη
Manager AGF - KOSMOS
ΠΑΓΙΔΕΣ ΤΗΣ ΠΩΛΗΣΗΣ

Λευτ. Τρύφωνα U/M ALICO:
ΕΤΣΙ ΘΕΛΩ ΤΟΥΣ ΣΥΝΑΔΕΛΦΟΥΣ ΜΟΥ

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ
ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

Πως αποζημιώνουν οι ασφ. εταιρίες
και ο ρόλος των ασφαλιστών σελ. 35-41
ΓΡΑΦΟΥΝ 4 ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΟΙ MANAGERS
ΠΟΙΟΣ ΕΙΝΑΙ ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ;
σελ. 6-12

ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ ΕΙΝΑΙ ΔΙΠΛΑ ΟΜΟΡΦΟ ΟΤΑΝ ΕΙΝΑΙ ΣΙΓΟΥΡΟ



Η πρόκληση του 2000 και γενικά των καιρών μας, χρειάζεται ετοιμότητα και λειτουργική σύγχρονη υποδομή.
Η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ είναι, με σιγουριά, έτοιμη αφού:

- Αξιοποίησε δημιουργικά την εμπειρία ενός αιώνα (ιδρύθηκε το 1891).
- Δημιούργησε ένα υποδειγματικό και μοναδικό μοντέλο αποκεντρωμένης εταιρίας με δίκτυο 80 καταστημάτων σ' όλη την Ελλάδα που συνδέονται με σύστημα ON LINE.
- Κατέχει την πρώτη θέση με 25% μερίδιο της αγοράς.
- Έχει 6,6 δισεκατομμύρια δρχ. κεφάλαια - αποθεματικά.
- Πληρώνει 30,491,245 δρχ. σε αποζημιώσεις κάθε μέρα.
- Έχει δική της ΣΧΟΛΗ για την συνεχή επιμόρφωση των στελεχών της και μπορεί έτσι να προσφέρει υπεύθυνη και αποτελεσματική εξυπηρέτηση.

Σήμερα η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, οι 1300 υπάλληλοί της, οι 3500 συνεργάτες της, οι 750.000 ασφαλισμένοι της αλλά και όσοι συναλλάσσονται μαζί της, αισθάνονται ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ ΔΙΠΛΑ ΟΜΟΡΦΟ, γιατί ΕΙΝΑΙ ΣΙΓΟΥΡΟ και εξασφαλισμένο.

Οι ασφαλισμένοι στην ΕΘΝΙΚΗ είναι επιχειρηματίες, καταστηματάρχες, επαγγελματίες, εργαζόμενοι, αγρότες, ναυτικοί, συνταξιούχοι, είναι κάποιιοι από εμάς. Με όνειρα, στόχους, ελπίδες, επιδιώξεις, με τη χαρά και τη ζωντάνια της ζωής, που χρειάζεται τη σιγουριά και την εξασφάλιση της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ.

Γιατί και η ΕΘΝΙΚΗ έχει όνειρα, στόχους, επιδιώξεις. Είναι ζωντανή και δυναμική. Για τον άνθρωπο, σαν άνθρωπος...

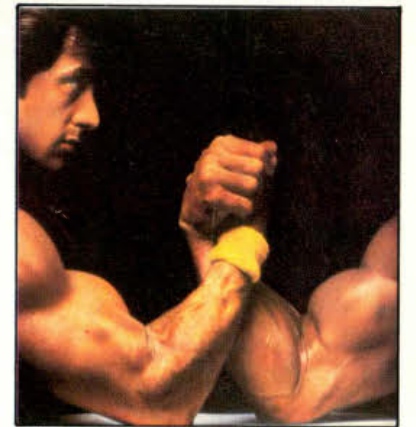
ΑΠΟ ΤΟ 1891
ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΘΥΓΑΤΡΙΚΗ ΤΗΣ
ΕΘΝΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ:

	Σελ.
Για να είσαι επιτυχημένος	5
Ποιο είναι το «προφίλ» του επιτυχημένου ασφαλιστή σήμερα	6-12
Υποθήκη και ασφάλιση Ζωής	14
Ένας τρόπος για κλείσιμο ραντεβού μέσω τηλεφώνου	16
Κίνητρα αγοράς στις Ασφαλίσεις	18-23
Ασφαλιστές και ποιητές	21
Τι περιέχει μια ασφαλιστική τσάντα;	24
Έτσι θέλω τους συναδέλφους μου	26-27
Είμαστε λαός εμπόρων	27
SERVICE & ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ συγχρόνως Φορολογείται η αποζημίωση τροχαίου ατυχημάτων;	28
Μερικά ρεκόρ	30
Επιστολές στο «ΝΑΙ»	31
Αποζημιώσεις και ασφαλιστές	32-33
Αντιδικίες στις ασφ. Ζωής	35-41
Το «ΝΑΙ» μας	42-45
Παγίδες της πώλησης	45
Είναι καλά ασφαλισμένοι οι δημ. υπάλληλοι;	46-47
Νέα ημερομίσθια	48
Πώς αποχωρούμε σε περίπτωση αποτυχίας	48
Ασφαλιστές και Επενδύσεις	49
Ν.Δ./608/1970 περί αμοιβαίων κεφαλαίων	50-51
Ο ασφαλιστής πρέπει νάναι μέσα στα πράγματα	52-58
Θέματα επόμενου τεύχους	60-61
	62

«ΝΑΙ» ΕΔΡΑ: ΑΘΗΝΑ ΟΘΩΝΟΣ 6 - 105 57 - τηλ.: 3229973
ΠΛΑΤΕΙΑ ΣΥΝΤΑΓΜΑΤΟΣ



ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ

σελ. 34-35
Πώς αποζημιώνουν σήμερα οι ασφ. εταιρείες; Τι μπορούν να βοηθήσουν οι ασφαλιστές;



ΠΟΙΟΣ ΕΙΝΑΙ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ;

ΣΕΛ. 5-13
Μιλούν Managers



ΚΙΝΗΤΡΑ ΑΓΟΡΑΣ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

ΣΕΛ. 18-23
Άρθρο του Μιχ. Μαυροβουνιώτη

ΓΡΑΦΟΥ
ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ
ΤΩΡΑ!

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

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

Προς
Κον Ευάγγελο Γ. Σπύρου
Όθωνος 6 - Πλατεία
Συντάγματος 105 57
Αθήνα τηλ.: 3229973-
8067181-3229974



ΓΙΝΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ

- ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΑΞΙΖΟΥΝ ΚΑΛΥΤΕΡΗ ΜΕΤΑΧΕΙΡΙΣΗ!
- ΣΤΗΡΙΞΕ ΤΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΣΟΥ ΤΗΝ ΔΙΚΗ ΣΟΥ ΦΩΝΗ!
- ΣΤΕΙΛΕ ΤΙΣ ΑΠΟΦΕΙΣ ΣΟΥ, ΖΗΤΗΣΕ ΝΑ ΣΥΝΕΡΓΑΣΘΟΥΜΕ!

ΔΕΛΤΙΟ ΕΓΓΡΑΦΗΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗ "ΝΑΙ"

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ:

ΕΤΑΙΡΙΑ:

Δ/ΣΗ ΕΤΑΙΡΙΑΣ:

Δ/ΣΗ ΟΙΚΙΑΣ:

ΤΑΧ. ΚΩΔΙΚΑΣ:

ΤΗΛΕΦΩΝΑ ΕΤΑΙΡΙΑΣ: ΠΟΛΗ:

ΟΙΚΙΑΣ:

TAX. ΕΠΙΤΑΓΗ απεστάλη αρ.

ΕΣΩΚΛΕΙΕΤΑΙ ΕΠΙΤΑΓΗ αρ.

Κατάθεση στο Λογαριασμό 51342181/104 Εθνικής Τράπεζας Ελλάδος:

ΑΠΟΣΤΕΙΛΑΤΕ ΕΙΣΠΡΑΚΤΟΡΑ

ΑΞΙΑ ΕΤΗΣΙΑΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΣ:

- ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ 2.000 ΔΡΧ.
- ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ-ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ 10.000 ΔΡΧ.
- ΦΟΙΤΗΤΕΣ 1.000 ΔΡΧ.

ΓΡΑΜΜΑΤΑ ΣΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ

ΓΙΑ ΝΑ ΕΙΣΑΙ ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΟΣ

Πριν μερικά χρόνια διάβασα σ' ένα βιβλίο την παρακάτω ιστορία: «Έχετε ποτέ παρακολουθήσει τον πετροκόπο πως εργάζεται; Αυτόν που σπάει πέτρες. Όχι τόσο για να θαυμάσετε τη δύναμη ή την αντοχή του όσο για να θαυμάσετε την υπομονή του. Όταν θέλει να τεμαχίσει ένα μεγάλο κομμάτι βράχου κτυπά και ξανακτυπά με τη βαριά στο ίδιο πάντα σημείο. Ο βράχος αντιστέκεται αλλά ο πετροκόπος επιμένει. Μπορεί να κτυπά εκατό φορές στο ίδιο σημείο κι ο βράχος να σπάσει μόλις στο εκατοστό πρώτο χτύπημα! Μη φανταστείτε όμως πως το σπάσιμο του βράχου οφείλεται μονάχα σ' εκείνο το εκατοστό πρώτο χτύπημα. Το σπάσιμό του οφείλεται στα προηγούμενα εκατό. Αν σταματούσε στο εκατοστό και δεν προχωρούσε στο εκατοστό πρώτο, όλος ο κόπος θα ήταν μάταιος».

Πολλές φορές καθώς συζητώ με νέους ασφαλιστές βλέπω στα μάτια τους κι ακούω τους κτύπους της καρδιάς τους να λένε: Θα πετύχω; Θα τα καταφέρω; Θα γίνω επιτυχής; Είναι κι άλλες φορές που πίσω από θλιμένες ματιές ακούγεται ένα «γιατί εγώ δεν τα κατάφερα». «Τι πρέπει να κάνω για να πετύχω?».

Πολλά μπορεί να πει κανείς. Ας μείνουμε σ' ένα. Η επιτυχία και η ποιότητα χρειάζονται υπομονή και μεράκι. Όχι βιασύνη και ανυπομονησία.

Σ' αυτό μας διδάσκει η φύση. Καθώς το περασμένο καλοκαίρι περπατήσαμε στα χωράφια της πατρίδας μας είδαμε πως ωριμάζουν οι καρποί. Το χρώμα, ο χυμός, το άρωμα, η γεύση χρειάζονται το χρόνο τους. Το ωρίμασμα γίνεται το καλοκαίρι αλλά πόσα άλλα γίνονται τους προηγούμενους μήνες! Το φθινόπωρο καλλιέργεια. Το χειμώνα βλάστηση. Την άνοιξη ανθοφορία.

Φίλοι ασφαλιστές. Έχουμε κι εμείς το φθινόπωρο του οργώματος. Εκεί στην αίθουσα εκπαίδευσής στο σεμινάριο, στην καθημερινή προσπάθεια με το Διευθυντή μας θα καλλιεργήσουμε τον εαυτό μας να δεχθεί το σπόρο της μάθησης, τις γνώσεις, τις ιδέες που θα βλαστήσουν και θα δέσουν στους χειμώνες της αγωνίας, της προσπάθειας στα χαμένα ραντεβού, στις συζητήσεις, στις αντιρρήσεις, στις ακυρώσεις, στις πωλήσεις, στο service!

Βλέπετε πως ανθίζουν οι καρποί της δουλειάς μας. Θυμηθείτε την άνοιξη πως στέκουν εδώ κι εκεί στα πράσινα λιβάδια!

Τίποτε δεν επιτυγχάνεται χωρίς επιμονή, προσπάθεια. Μερικές φορές γρήγορες επιτυχίες αποτελούν το χειρότερο σύμβουλο που οδηγεί στις βεγγαλικές εμπειρίες της αγοράς.

Μερικοί βιάζονται να μπούν στα βάρη των επιτυχημένων νομίζοντας πως θα τρέξουν δρόμους στρωμένους με δάφνες! Πόσο γελασμένοι είναι! «Αν δεν ποτιστούν αρκετές προσπάθειες με ιδρώτα και δάκρυ, αν δεν ζυμωθούν με αγωνία και κούραση αν δεν ανεβοκατέβεις, σκαλιά και πας

και πάλι, αν δεν βάλεις σφραγίδα την καρδιά σου, τον εαυτό σου, «έργο» επιτυχίας δεν θα δεις.

Ιδέστε πως ξεφυτρώνουν εδώ κι εκεί γραφεία συναδέλφων έτοιμα να προσφέρουν τους καρπούς της ασφάλισης στους συναθρώπους μας!

Αφεθείτε στο ζεστό ήλιο της γνώσης, της εκπαίδευσης, της πείρας, της προσπάθειας να ωριμάσουν τα όνειρά σας για επιτυχία!

Ελάχιστοι και σπάνιοι υπάρχουν που αναδήχθηκαν με τις περιστάσεις ή ήταν ιδιοφυίες. Δεν χάρηκαν ποτέ όμως τη μεγαλύτερη χαρά της δημιουργίας που είναι γνώρισμα των επιτυχημένων!

Ο Μεγάλος Εφευρέτης, Θωμάς Έντισον είπε κάποτε. Η λεγόμενη ιδιοφυία είναι 1% έμπνευση και 99% ιδρώτας!

Είναι γεγονός ότι αν αναδεικνύονται κάποιοι χάρη στις περιστάσεις ή στα ταλέντα θα 'ναι πάντα εξαίρεση. Ο κανόνας λέει πως πίσω από κάθε έργο μικρό ή μεγάλο κρύβεται κόπος πολύς και πολύς αγώνας. Με συντομία δεν γίνεται τίποτα.

Κάποτε σ' ένα σχολείο ένας πατέρας διαβάζοντας τον κανονισμό σπουδών είπε σ' ένα καθηγητή: — «Καλά είναι υποχρεωμένο το παιδί να παρακολουθήσει όλα αυτά τα μαθήματα, δε γίνεται να τελειώσει γρήγορα;» — Ασφαλώς, απάντησε ο καθηγητής, εξαρτάται τι θέλει να γίνει το παιδί σας.

Για να γίνει μια βαλανιδιά χρειάζονται 20 χρόνια, ενώ μια κολοκυθιά γίνεται και σε 2 μήνες!

Ο σύντομος δρόμος, τα εύκολα κέρδη γοητεύουν αρκετούς.

Ο γρήγορος δρόμος που οδηγεί στην επιτυχία. Κανένας καρπός δεν είναι γευστικός αν τον κόψεις πριν την ώρα του.

Πετυχαίνουμε ωριμάνσεις συντομότερες αλλά ο καρπός είναι άνοστος και το χρώμα άρρωστο.

Όσοι βιάζονται να βγουν ή να βγάλουν ασφαλιστές πρόωρα με λίγη προσπάθεια θα γεμίσουν κολοκυθιές κι ελάχιστες βαλανιδιές!

Η επιτυχία θέλει εκατόν μία προσπάθειες για να αξιοποιηθούν οι εκατό. Η επιτυχία θέλει να τελειώσει καλά ν' αρχίσεις και να τελειώσεις. Αν θέλετε επιτυχία έχετε χρέος να βάζετε στόχους εκατό για να βρεθείτε στον 101!

Φίλοι συνάδελφοι ασφαλιστές, Απομένουν λίγοι μήνες να κλείσει το 1989. Κάντε και την 101η προσπάθεια.

Πιστεύω θα δικαιωθείτε!

Σπύρου Γ. Ευάγγελος
Manager Ασφαλείων
Αθήνα 1989

ΠΟΙΟ ΕΙΝΑΙ ΤΟ ΠΡΟΦΙΛ ΤΟΥ ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ;

**Επιτυχημένοι Managers
απαντούν στο ερώτημα του "ΝΑΙ"**

**Μ. Μάρκογλου της ALICO, Βασ. Κέκης της METROLIFE, Τάκης Παλαιολόγου,
της Αγροτικής Ασφαλιστικής, Γιάγκος Παναγιωτόπουλος της NN.**



ΜΑΝΟΣ ΕΜΜ. ΜΑΡΚΟΓΛΟΥ
Καθηγητής Πολιτικών Επιστημών

**Ποιό, κ. Μάρκογλου,
είναι σήμερα, το προφίλ
του επιτυχημένου ασφαλιστή;**

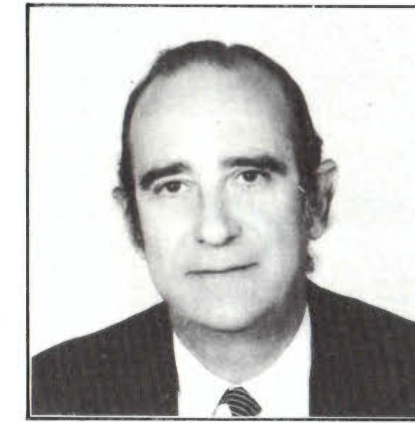
Πολλές φορές έχω δηλώσει και έχω γράψει ότι είναι πολύ δύσκολο να πω ποιός κάνει για ασφαλιστής ζωής. Μακάρι να ήξερα! Οι Αμερικανοί λένε ότι πρέπει να διαθέτει "drive and determination" που μεταφράζεται, περίπου, «αποφασιστικότητα και αγωνιστικό παλμό». Αλλά αυτό δεν υπάρχει τεστ που να μπορεί να το ελέγξει.

Μπορώ όμως, να πω, σίγουρα ποιός δεν κάνει. Δεν κάνει εκείνος που έχει τη νοοτροπία του δημοσίου υπαλλήλου. Τα λίγα και τα σίγουρα. Τις προκαθορισμένες ώρες (8-3), τις διακοπύλες, το τεσσάρι της προικούλας και τη σύνταξη (που ο Γιώργος Θεοδοκάς αποκαλεί στην «Αργώ» του «θεά προστάτιστα της αβουλίας»). Δυστυχώς σύμφωνα με τελευταίες στατιστικές μόνον επτά τοις εκατό των Ελλήνων νέων ΔΕΝ ανήκουν σε αυτή την κατηγορία. Το όνειρο των υπολοίπων είναι να γίνουν δημόσιοι υπάλληλοι, βάσει της αρχής «βρέχει χιονίζει, καρβανά γεμίζει». Αντίθετα, στην Αμερική, μεταξύ των πτυχιούχων των πανεπιστημίων, οι πρώτοι εννενήντα πέντε τοις εκατό επιλέγουν τις επιστήμες ή τις επιχειρήσεις ή και τα δύο, και μόνο οι τελευταίοι πέντε τοις εκατό επιζητούν θέση στο δημόσιο.

Η ασφαλιστική νοοτροπία στην Ελλάδα είναι ακόμα σε πρωτόγονη κατάσταση. Και, εκτός ελάχιστων εξαιρέσεων, δεν είμαστε ακόμα ούτε ψυχολογικά έτοιμοι για την πρόκληση του 1992 και την ενοποίηση της εσωτερικής κοινοτικής αγοράς, σε αντίθεση με τους ξένους ανταγωνιστές που είναι πλήρως οργανωμένοι.

Είναι αλήθεια, κρίμα, γιατί βρισκόμαστε στο κατώφλι του 21ου αιώνα. Η ασφαλιστική αγορά, ήδη, αναγκαστικά, θα ανασχηματισθεί. Δεν θα έπρεπε να διαφεύγει από τους νέους μας η ρήση του Γάλλου σοσιαλιστή ηγέτη Ζαν Ζωρές ότι, «η οικονομική ανεξαρτησία είναι η βάση κάθε ελευθερίας». Ακόμα και οι ανατολικές χώρες αρχίζουν να

αναγνωρίζουν τη σημασία του ιδιωτικού τομέα της οικονομίας. Δεν είναι δυνατόν να επιβιώσουμε εάν δεν αναβαπτιστούμε στις αρχές της ελεύθερης οικονομίας και δεν ανεβάσουμε



την παραγωγικότητα. Οι καιροί ου μενετοί.

Σήμερα, στην Ευρώπη και την Αμερική ο κόσμος αλλιώς σκέπτεται και αλλιώς εργάζεται. Όσοι θα σκέπτονται μετά το 1992, με τη νοοτροπία του παρελθόντος δεν θα επιβιώνουν επαγγελματικά. Τους νέους ασφαλιστές θα πρέπει να διακρίνει επαγγελματισμός, μόρφωση, γλωσσόμαθεια και σκληρή και έντιμη δουλειά. Όχι ραχάτι, αυτοσχεδιασμός και προχειρότητες. Επίσης, θα πρέπει να βελτιώνουν διαρκώς το επίπεδό τους μελετώντας ασφαλιστικά βιβλία και περιοδικά. Η γνώση της αγγλικής γλώσσας είναι απαραίτητη. Και θα πρέπει, οπωσδήποτε, να παίρνουν μέρος και να διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο σε οργανώσεις που προσφέρουν στο κοινωνικό σύνολο.

Ο κλάδος ζωής, άλλοτε ξέφραγο αμπέλι, δεν «σηκώνει» πλέον συνταξιούχους, κυρίες που θέλουν έξτρα χαρτζιλίκι ή ανθρώπους που εργάζονται αλλού και έρχονται για μερική απασχόληση. Αυτοί όλοι, σε ελάχιστα χρόνια, θα αποτελούν ανάμνηση. Εντελώς διαφορετικό θα είναι το «προφίλ» των νέων συναδέλφων. Οι νέοι ασφαλιστές, δεινοί γνώστες και της σχετικής νομοθεσίας, θα προσφέρουν γενικότερες οικονομικές υπηρεσίες και το πορτοφόλι τους θα περιλαμβάνει επενδύσεις

συγχρόνως, στους τομείς υποθηκών, συνταξιοδοτήσεων και αμοιβαίων κεφαλαίων. Και, βέβαια, η επαγγελματική μόρφωση και ενημέρωση δεν σταματούν ποτέ...

Σχετικά με πανεπιστημιακή μόρφωση μπορούμε να πούμε ότι το πανεπιστημιακό πτυχίο είναι προσόν τυπικό, ενώ τα προσόντα που πρέπει να έχει ο καλός επαγγελματίας ασφαλιστής είναι ουσιαστικά. Μπορεί κάποιος να έχει και δύο και τρία πτυχία, να είναι αυθεντία στο κλάδο του αλλά έξω από αυτόν να μη μπορεί να χωρίσει δύο γαϊδουριών άχυρα. Δυστυχώς, στην Ελλάδα, το πανεπιστημιακό πτυχίο το παίρνουν οι περισσότεροι, κυρίως, για να μπορέσουν, βοηθώντας και του σχετικού μέσου, να διοριστούν δημόσιοι υπάλληλοι, με επιπτώσεις που προτιμώ να μην σχολιάσω. Από την άλλη μεριά, εάν κάποιος έχει αποκτήσει σωστές θεωρητικές βάσεις, προπόντων στις κοινωνικές επιστήμες, και μετά ασχοληθεί με business, αυτό δεν είναι δυνατόν παρά να τον οφελήσει. Όπως λένε, «η γνώση είναι δύναμη».

Ίσως έχουν δίκιο αυτοί που λένε ότι κάνει για ασφαλιστής εκείνος που η τσέπη του του επιτρέπει μύρα, η γεύση του απαιτεί γαλλική σαμπάνια και είναι διατεθειμένος να εργαστεί, σκληρά και τίμια, για να καλύψει τη διαφορά.

ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ

Γεννήθηκε στην Αθήνα.
Σπουδές: Πανεπιστήμιο Κοννέκτικου (Η.Π.Α.), Β.Α., Πολιτικές Επιστήμες και Διεθνείς Σχέσεις, Ιούnius 1955, Μ.Α., Διεθνείς Σχέσεις, Ιούnius 1957.

Πανεπιστήμιο Νέας Υόρκης, Αριστούχος Διδάκτωρ (Ph. D.), Πολιτικές Επιστήμες, Φεβρουάριος 1962.

Πανεπιστήμιο Νέας Υόρκης, Μεταδιδακτορικό δίπλωμα, Πολιτικές Επιστήμες, τμήμα Μεσο-Ανατολικών και Αφρικανικών Σπουδών.

Μεταπτυχιακά Μαθήματα: Αμερικανική Διπλωματία, Εξωτερική πολιτική των Η.Π.Α., Συγκριτική Πολιτειολογία: Δημοκρατικά και Ολοκληρωτικά Συστήματα, Διεθνές Δίκαιον, Διπλωματικά και Πολιτικά προβλήματα των Κρατών της Ανατολικής Μεσογείου, Σοβιετική Ένωση και Δύση: Μελέτη Στρατηγικού

Δυναμικού, Στρατηγικής και Οργάνωσης, Κυβερνήσεις και Πολιτική των Αφρικανικών χωρών νοτίως της Σαχάρας, Πολιτική Θεωρία, Σοβιετική Εξωτερική Πολιτική, Διεθνείς Σχέσεις των Κρατών της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης, κ.λπ.

Υποτροφίες: Καθ' όλη τη διάρκεια των σπουδών του στα πανεπιστήμια Κοννέκτικουτ και Νέας Υόρκης.

Βιβλία και Άρθρα: Άνω των πενήντα δημοσιευμένα άρθρα σε Ελληνικά και Αμερικανικά περιοδικά. «Το Δόγμα Τρούμαν». Αποκορύφωμα των Ελληνοαμερικανικών Σχέσεων», «Το Αμερικανικό Ενδιαφέρον επί της Κρητικής Επανάστασης 1866-1869, «Πολιτική Επιστήμη και Ιστορία των Πολιτικών Θεωριών».

Δραστηριότητες: Πρώην Πρόεδρος του «Παρνασσού» Νέας Υόρκης, Πρόεδρος του «Ελληνο-βορειοαμερικανικού Συνδέσμου», Αντιπρόεδρος του «Ελληνοκαναδικού Συνδέσμου», Συνεκδότης της «Ελληνο-αμερικανικής Επιθεώρησης», Μέλος της Αμερικανικής Ακαδημίας Κοινωνικών και Πολιτικών Επιστημών, της Ελληνο-αμερικανικής Ένωσης, της Αθηναϊκής Λέσχης κ.λπ.

Δημοτικός Σύμβουλος Ελληνικού.

Διδακτική Εμπειρία: Πανεπιστήμιο Φέρλαι Ντίκινσον, τμήμα Κοινωνικών Επιστημών, Νέα Υερσέη (Η.Π.Α.): «Συγκριτική Πολιτειολογία», «Κοινωνιολογία» «Διεθνείς Σχέσεις». Πάντειος Ανωτάτη Σχολή Πολιτικών Επιστημών: «Εισαγωγή στην Πολιτική Επιστήμη», «Ιστορία των Πολιτικών Θεωριών», «Πολιτική Ψυχολογία». Αμερικανικό Κολλέγιο Ελλάδος (Derg): «Πολιτική Οργάνωση», «Πολιτική Συμπεριφορά», «Ιστορία της Πολιτικής Σκέψης: Από τον Πλάτωνα στο Λοκ», «Ιστορία της Πολιτικής Σκέψης: Από τον Χίουμ στο Μαρξ».

Κυβερνητική Υπηρεσία: Ύστερα από τηλεγραφική πρόσκληση του Ανδρέα Παπανδρέου, επέστρεψε στην Ελλάδα, στις αρχές του 1964 και σαν ειδικός Σύμβουλος Προεδρίας υπήρξε ο Συντονιστής της Ιδρυτικής Επιτροπής του νέου Πανεπιστημίου Πατρών. Αρχηγός της Ελληνικής αντιπροσωπείας στον Ο.Ο.Σ.Α. (Οργανισμός Οικονομικής Συνεργασίας και Ανάπτυξης), στο Παρίσι τον Ιούλιο 1964.

Υποψήφιος βουλευτής στη Β' Αθηνών, με την Ένωση Κέντρου στις εκλογές του Μαΐου 1967 (που δεν έγιναν λόγω της επέμβασης του στρατού).

Επιχειρηματική Δραστηριότητα: Διευθυντής μεγάλης Διεθνούς Εταιρίας, στην Αθήνα.

Στρατιωτική Υπηρεσία: Στέλεχος των εθνικών οργανώσεων Π.Ε.Α.Ν. και Ε.Σ.Α.Σ. κατά την κατοχή. Έφεδρος Ανθυπολοχαγός Πεζικού κατά την περίοδο της Ένοπλης Ανταρσίας.

Παράσημα: Μετάλλιο της Εθνικής Αντίστασης και το Παράσημο του Αγίου Μάρκου, του Πατριαρχείου Αλεξανδρίας.

Οικογενειακή κατάσταση: Παντρεμένος με τρία παιδιά.

Ξένες γλώσσες: Αγγλικά, Γαλλικά.

ΤΑΚΗΣ ΠΑΛΑΙΟΛΟΓΟΥ MANAGER - ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ



Πιθανότατα δεν διαθέτω την καλύτερη «πέννα» για να περιγράψω όσο όμορφα χρειάζεται την εικόνα του επιτυχημένου ασφαλιστή.

Μια εικόνα πραγματικά ζηλευτή που όσο όμορφα λόγια κι αν χρησιμοποιήσεις δεν μπορείς να την αποδώσεις, όσο σωστά χρειάζεται.

Μπορείς μόνο να τη ζήσεις, να τη γευθείς ή να την κάνεις τον πιο δυνατό σου στόχο.

Γιατί ποιος ασφαλιστής δεν θα ήθελε να κερδίζει τιμητικές διακρίσεις, βραβεύσεις, ταξίδια, να επιτυγχάνει σε όλους τους διαγωνισμούς, να λαμβάνει μέρος σε συνέδρια και να είναι μέλος των club των διακεκριμένων;

Ποιος δεν θα ήθελε να είναι αναγνωρισμένος, επώνυμος, με υψηλό κύρος ή να απολαμβάνει της εκτίμησης πελατών, συναδέλφων, διευθυντών;

Ποιος ασφαλιστής δεν θα ήθελε να βλέπει το όνομά του στους πίνακες των πρώτων, να έχει το προσωπικό του γραφείο και την προσωπική του γραμματέα;

Ποιος δεν θα ήθελε να βελτιώσει τον τρόπο ζωής του προσφέροντας στην οικογένειά του και στον εαυτό του τη μεγαλύτερη δυνατή οικονομική άνεση;

Η απάντηση στα παραπάνω είναι βέβαια εύκολη.

Τι πρέπει να κάνει όμως ένας ασφαλιστής προκειμένου να βρεθεί στην κορυφή;

Ποια είναι τα χαρακτηριστικά που πρέπει να τον διακρίνουν;

Εδώ, δυστυχώς, δεν έχω να προτείνω καμία «μαγική συνταγή».

Απλά θα προσπαθήσω να αναφέρω τα κύρια, κατά την άποψή μου, χαρακτηριστικά χωρίς βέβαια να σας κουράσω με αναλύσεις και χωρίς να τα τοποθετήσω με σειρά σπουδαιότητας διότι η ιεράρχισή τους είναι υποκειμενική, και διαφέρει ίσως σε κάθε περίπτωση.

Εάν λοιπόν ο ασφαλιστής, Είναι υπεύθυνος απέναντι στους πελάτες του και στην εταιρία.

Έχει δίψα για μάθηση. Εφαρμόζει σωστά τις εκπαιδευτικές οδηγίες.

Πιστεύει στις δυνάμεις του. Αναπτύσσει κοινωνικές επαφές και δραστηριότητες.

Εμπνέει εμπιστοσύνη και πείθει.

Έχει μακροχρόνιους στόχους και διακρίνεται για την αποτελεσματικότητά του.

Αναζητά συνεχώς νέους τρόπους βελτίωσης.

Θεωρεί πλεονέκτημα το ότι ψάχνει για πελάτες και δεν τους περιμένει.

Ξέρει να δημιουργεί νέες αγορές. Διαθέτει επιμελημένη εμφάνιση.

Τον διακρίνει ήθος, συνέπεια, οξυδέρκεια, εντιμότητα.

Διαθέτει υψηλή κατάρτιση, σε ότι τουλάχιστον έχει σχέση με το αντικείμενό του και δουλεύει σκληρά με οργάνωση και προγραμματισμό τότε είναι «καταδικασμένος» να επιτύχει.

Για να φτάσει βέβαια κανείς στην επιτυχία πρέπει να αγωνιστεί σκληρά.

Στην κορυφή δεν φτάνεις ποτέ γρήγορα και τυχαία, χωρίς κόπους και θυσίες.

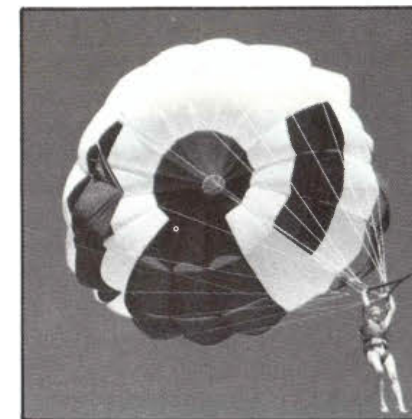
Ο μόνος τρόπος για να φτάσεις εκεί είναι να ακολουθήσεις το δύσκολο αλλά και όμορφο δρόμο του Επαγγελματία Ασφαλιστή.

Εφ' όσον όμως μιλάμε για επαγγελματισμό θα πρέπει όλοι, Ασφαλιστές - managers - Εταιρίες, να επωμισθούμε τις ευθύνες μας.

Η επιτυχία ενός ασφαλιστή είναι συλλογικό έργο και καλό θα είναι να αναλογιστούμε όλοι μας, τι έχουμε προσφέρει, τι προσφέρουμε, και τι ακόμη έχουμε υποχρέωση να προσφέρουμε.

Όσον αφορά τώρα την εικόνα του αύριο μπορεί κανείς να είναι βέβαιος για δύο πράγματα.

Πρώτον, η αγορά δεν είναι διατεθειμένη να «ανεχθεί» άλλο τον ερασιτέχνη «αλεξιπτωτιστή» ασφαλιστή.



Το επίπεδο ενημέρωσης αλλά και η ασφαλιστική συνείδηση των πελατών, ευτυχώς, έχει ανέβει πολύ.

Κατ' επέκταση αυξάνουν συνεχώς οι απαιτήσεις τους και δεν εμπιστεύονται πλέον την ασφάλισή τους σε ασφαλιστές που δεν πείθουν για επαγγελματίες.

Δεύτερον, όλα πλέον δείχνουν ότι οι Εταιρίες θα διαμορφώσουν τα προϊόντα τους δίδοντας μεγαλύτερη βαρύτητα στα επενδυτικά προγράμματα.

Οι θυγατρικές τους Εταιρίες Επενδύσεως Αμοιβαίου Κεφαλαίου άρχισαν ήδη να κάνουν την εμφάνισή τους.

Παράλληλα θα αρχίσει να διαφοροποιείται και η εικόνα του ασφαλιστή και να εμπλουτίζεται με ένα νέο ρόλο.

Εκείνο του Οικονομικού Συμβούλου.

Όμορφος και θελκτικός βέβαια ο νέος ρόλος.

Ανοίγει νέες αγορές, δημιουργεί νέα ενδιαφέροντα, προσφέρει νέες ευκαιρίες, νέες προκλήσεις.

Αναζοπυρώνει το πάθος μας για νέες επιτυχίες.

Πιστεύω δε ότι θα βοηθήσει σημαντικά και στην ανύψωση του κύρους του επαγγέλματός μας.

Από την άλλη όμως πλευρά τα νέα δεδομένα απαιτούν αυστηρό επαγγελματισμό και ειδικές γνώσεις.

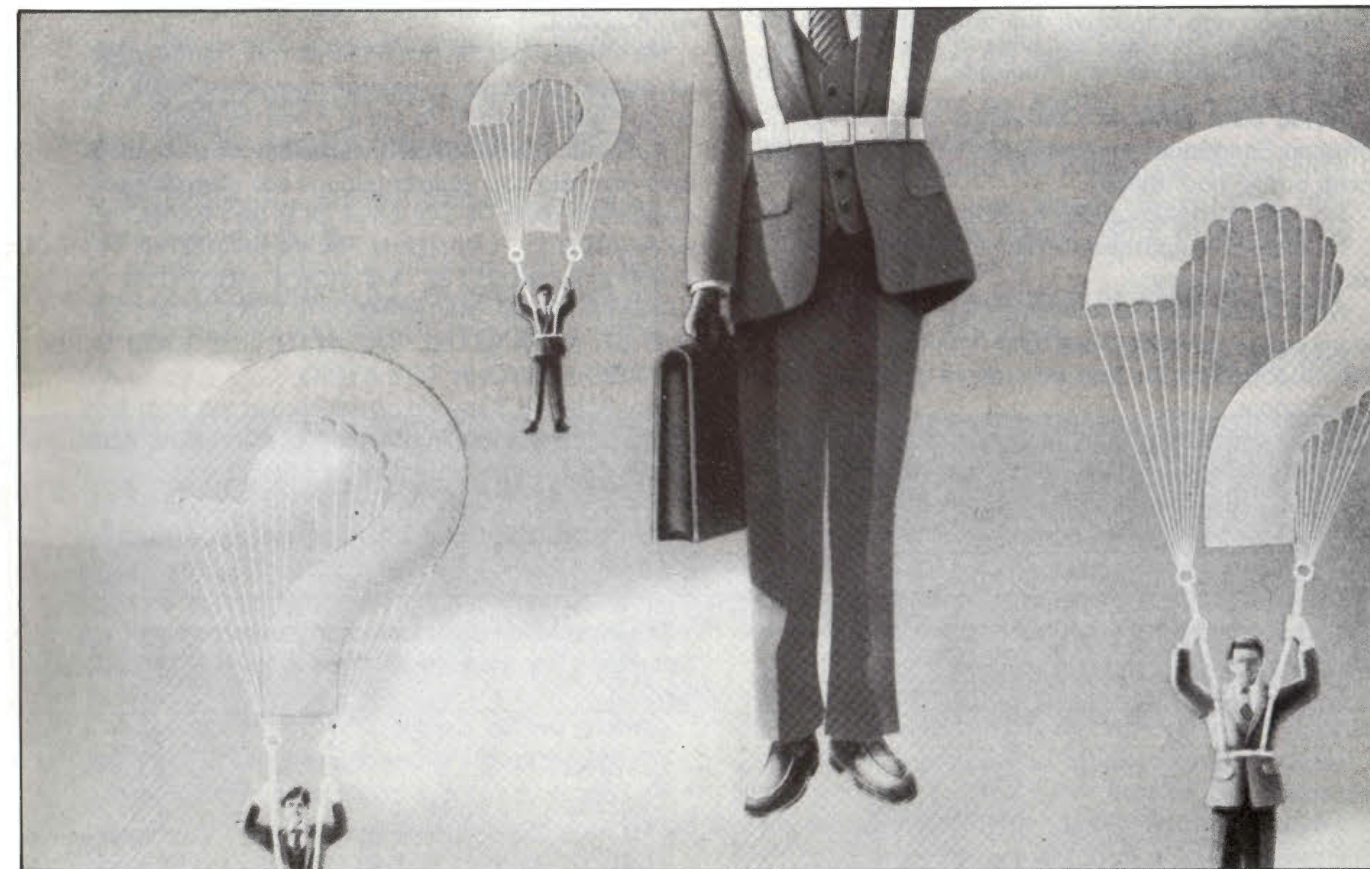
Δημιουργούν δε τεράστιες ευθύνες σε Εταιρίες αλλά και managers για το πως θα διαμορφώσουν αυτή τη νέα εικόνα.

Το αύριο λοιπόν επιφυλάσσει πολλά και νέα ενδιαφέροντα στο όμορφο επαγγέλμά μας.

Έχουμε, νομίζω, κάθε λόγο να είμαστε αισιόδοξοι.

Αρκεί να έχουμε προετοιμαστεί σωστά, εγκαίρως και προπαντός υπεύθυνα.

Τάκης Δ. Παλαιολόγος



ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ ΚΕΚΗΣ MANAGER - METROLIFE



Είναι σκόπιμο (μια και τολμάμε να εκφράσουμε άποψη για ένα τόσο σοβαρό θέμα) να αναφερθούμε στα χρόνια που περάσανε, και που μέσα απ' αυτά αντανακλάται μια βαθιά πείρα και γνώση επί του θέματος.

Ποιός είναι αλήθεια ο πετυχημένος ασφαλιστής σήμερα; Ξεκάθαρα και αδιαφιλονίκητα να πιστεύω ότι είναι αυτός που μπορεί.

Να 'χει αποτελεσματική διαχείριση του χρόνου.

Να μπορεί να κρατήσει σε υψηλό επίπεδο τη διαδικασία της πώλησης.

Να είναι σε θέση να κάνει αυτοκριτική του «τι δεν κάνω καλά», «εντάξει είναι αυτό που κάνω», «μήπως θα μπορούσα να του βρω κάτι και να το κάνω ακόμα καλύτερο;»

Να ενεργοποιεί τη δημιουργική του φαντασία, ψάχνοντας καθημερινά για κάτι καινούργιο. Από το πόσες νέες ιδέες αποκομίζουμε καθημερινά και τις βάζουμε σε εφαρμογή, εξαρτάται και η επιτυχία μας.

Να μπορεί να συγκρίνει τα αποτελέσματα των καινούργιων αποφάσεων έναντι των παλαιών.

Να μετράει τα αποτελέσματά του (παραγωγή, κόστος, κέρδος).

Να αναλαμβάνει διορθωτική δράση επάνω στα αποτελέσματά του, σε τακτικά χρονικά διαστήματα.

Να μπορεί να ξεχωρίζει μεταξύ της κακής τύχης και του κακού εαυτού του.

Να σέβεται τον πελάτη - συνάνθρωπο και να μην τον μεταφράζει σε ασφάλιστρα.

Να δουλεύει προγραμματισμένα και σκληρά (η βάση για κάθε επιτυχία είναι η σκληρή προσπάθεια και όχι η σοφία).

Να υπάρχει μεράκι στη δουλειά του. Όπου υπάρχει μεράκι γλυκαίνει τη σκληρή πραγματικότητα. Αυτό δεν μαθαίνεται, ή το έχεις ή δεν το έχεις.

Αυτά που προανέφερα σίγουρα δεν είναι τα μοναδικά στοιχεία που χαρακτηρίζουν τον επαγγελματία ασφαλιστή αλλά ΠΟΣΟΙ ΕΙΝΑΙ ΟΙ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ; ΤΙ ΚΑΝΟΥΝ ΓΙΑ ΝΑ ΦΤΙΑΞΟΥΝ ΤΕΤΟΙΟΥΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΚΑΙ ΠΟΙΟΙ ΜΠΟΡΟΥΝ. ΤΙ ΚΑΝΟΥΝ ΓΙΑ ΝΑ ΔΙΑΤΗΡΗΣΟΥΝ ΤΟΥΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ. ΚΑΙ ΑΥΤΟ ΠΟΥ ΚΑΙΕΙ Θ' ΑΛΛΑΞΕΙ Η ΕΙΚΟΝΑ ΤΟΥ ΑΥΡΙΟ;

Δεν θέλω να δώσω αρνητική εικόνα για το τι έχει γίνει μέχρι σήμερα. Έχουν γίνει μεγάλα λάθη. Μέσα απ' αυτά τα λάθη καλούμεθα σήμερα τη συσσωρευμένη εμπειρία να αλλάξουμε το περιβάλλον μας από τις καθημερινές αρνητικές προκλήσεις που δεχόμαστε ή ΔΗΜΙΟΥΡΓΟΥΜΕ, με απώτερο σκοπό το εύκολο εφήμερο και γρήγορο κέρδος.

Σήμερα βλέπουμε ξεκάθαρα την άναρχη ανάπτυξη του χώρου μας και το βιασμό της αγοράς στο παρελθόν.

«Μπείτε σκύλοι αλέστε...»

«Τι θέλεις; να γίνεις ασφαλιστής; πέστο κι έγινε».

«Τι θέλεις; να γίνει μανάτζερ; μετά έξι μήνες για να μάθεις τουλάχιστον το τιμολόγιο».

Τι; δεν σε φτάνουν τα λεφτά που κερδίζεις από το

χασάπικο; μη στεναχωριέσαι, πούλα και ασφάλειες».

Σταματάει όμως εδώ γιατί ο χώρος που διαθέτει το περιοδικό για να φιλοξενήσει τις απόψεις μου είναι περιορισμένος.

Ο επαγγελματίας ασφαλιστής αγωνίζεται καθημερινά, αυτοσχεδιάζοντας πολλές φορές, για τον τελικό προορισμό της ασφάλισης του πελάτη.

Κανένας ασφαλιστής δεν μπορεί να παίξει αντικειμενικό και ανήθικο ρόλο, εάν έχει επιλεγεί σωστά από σωστούς και ειδικούς και εφ' όσον αυτή δεν είναι —γραμμή— της εταιρίας του.

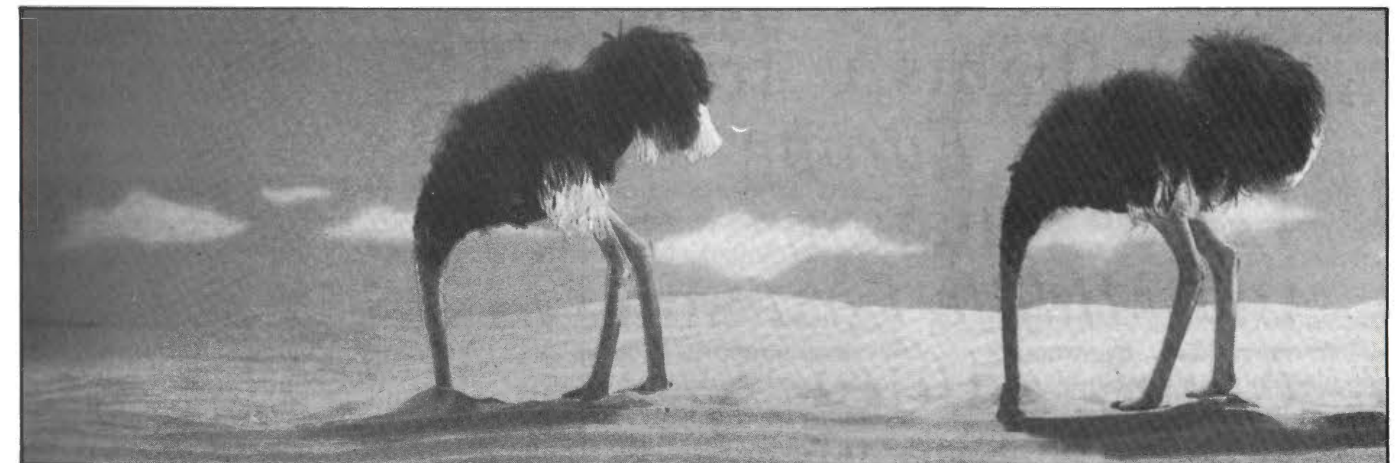
Γίνεται όμως ότι πρέπει ώστε η αποστολή της εταιρίας να μην είναι απλώς —πως να παράγει ένα νέο πρόγραμμα— αλλά και το πως θα φτάσει στον πελάτη **ΑΝΑΛΛΟΙΩΤΟ ΚΑΙ ΜΕ ΑΞΙΟΠΡΕΠΕΙΑ**. Όποιος δεν το κατορθώσει είναι σαν να μην έκανε τίποτα.

Θα πρέπει λοιπόν σήμερα να θελήσουμε να αναλάβουμε την ευθύνη για το αύριο. Να απαλλαγούμε από τις κακές συνήθειες του παρελθόντος και να θέλουμε να προσπαθήσουμε για να υπάρχει αύριο. Γιατί όσοι από μας παραμείνουν στο παρελθόν θα νιώσουν τη μεγαλύτερη πίεση στα χρόνια που έρχονται για τη δημιουργία και τη διατήρηση επαγγελματιών ασφαλιστών. Η επίδραση, πιστεύω, χρονικά να μην είναι μεγάλη, μα σε έκταση τα γεγονότα που θα διαδραματιστούν θα είναι θεαματικά. Γι' αυτό δράση αγαπητοί συνάδελφοι, δράση στηριζόμενη στη γνώση, λύτρωση από την αδράνεια και προσπάθεια γνωρίζοντας την κατεύθυνση που πρέπει να πάρουμε για να απαλλαγούμε από τα καρκινώματα, και το σημαντικότερο: τώρα μπορούμε να κάνουμε μια βαθιά τομή με στόχο το μεταβολισμό στο χώρο μας. Είναι μεγάλη αλήθεια ότι για κάθε μεγάλη απόφαση χρειάζεται ψυχραιμία και θάρρος.

Ας σταματήσει επιτέλους η ανελέητη κόντρα της κατάκτησης της κορυφής των αριθμών με οποιαδήποτε μέσα.

Ας σταματήσει η νοοτροπία «ασφαλίσεις να έρχονται και όπως έρχονται».

Ας φτιάξουμε επιτέλους επιλεγμένους και αξιόλογους μανάτζερς, για να βγουν αξιόλογοι επαγγελματίες ασφαλιστές από ικανούς και «υγιείς» ανθρώπους.



Ας βρούμε το θάρρος να καλωσορίσουμε το αύριο μέσα από Πανελλαδικά ασφαλιστικά συνέδρια όλων των εταιριών για τη διαμόρφωση συναδελφικής αλληλεγγύης και σεβασμού στην προσπάθεια κάθε συνάδελφου. Ας ξεκινήσουν οι εταιρίες να δέχονται τη συμμετοχή του ασφαλιστή στη διαμόρφωση των προϊόντων γιατί μόνο αυτοί γνωρίζουν τις ανάγκες της αγοράς και αφουγκράζονται καθημερινά την αγωνία του καταναλωτή. Ας ξεκινήσουν οι εταιρίες να δέχονται τη συμμετοχή του ασφαλιστή στη διαμόρφωση πολιτικής για την εικόνα της εταιρίας προς τα έξω, μέσω του σέρβις και των διαφημιστικών της προγραμμάτων.

Τουλάχιστον ας μη ξεχνούν οι εταιρίες ότι όποιος παράγει έργο, παράγει και ιδέες. Την τολμηρή ιδέα μόνο αυτός μπορεί να στη δώσει γιατί η δημιουργική του φαντασία καθημερινά οργιάζει. Όλοι γνωρίζουμε ότι υπάρχουν προσωπικά συμφέροντα, προσωπικές προκαταλήψεις και εμπειρίες μέσα από τις οποίες προσπαθούν να ερμηνεύσουν την αγορά, τις προσωπικές τους επιτυχίες ή αποτυχίες. Όλοι πρέπει να έχουν άποψη που θα τυγχάνει σεβασμού και που στα σίγουρα έχει και ενδιαφέρον.

Αλλά πόση προσπάθεια έχει καταβληθεί ώστε να απαλλαγούν από τον υποκειμενισμό που τους διακατέχει και να επικρατήσει η αντικειμενική άποψη ώστε να υπάρχει αύριο.

Ας σκεφτούν οι εταιρίες σε ποια άτομα εμπιστεύονται το όνομά τους και την αξιοπιστία τους. Ας απαλλαγούν επιτέλους από τα καθήκοντά τους οι κουρασμένοι και ας αναλάβουν φρέσκοι, υγιείς, δυνατοί και με μεράκι.

Τότε το αύριο θα είναι σίγουρο ελπιδοφόρο. Ας καταλήξουμε: τον ασφαλιστή τον θέλουμε πανεπιστήμονα, παντογνώστη, και λίγο απ' όλα, ή ειδικό στο τομέα που ασχολείται.

Όταν καταλήξουμε στο τι θέλουμε, όταν ξεκινήσουμε να μετατρέπουμε την επιθυμία σε πράξη, όταν σε κάθε ενέργειά μας υπάρχει πίστη, το αποτέλεσμα θα είναι το αναμενόμενο.

Η τόλμη κλείνει μέσα της τη μεγαλοφούια, τη δύναμη και τη μαγεία του αύριο.

B. ΚΕΚΚΗΣ

ΠΑΝΑΓΙΩΤΟΠΟΥΛΟΣ ΓΙΑΓΚΟΣ

Manager - NN

Ο ασφαλιστής πριν (μετά) 20 έτη

Θυμάμαι στις αρχές της δεκαετίας του 1970 (κάπου εκεί ήτανε και η αφετηρία του γραφόντος) πως ο ασφαλιστής ζωής ξεκινούσε για να κάνει αυτή τη δουλειά. Πώς εκπαιδεύονταν, τι του λέγανε στην εκπαίδευση και ποιοι και με τι γνώσεις ήτανε οι εκπαιδευτές.

Μετά έξω η αγορά, η αντιμετώπισή του από την κοινωνία, η δυσπιστία για το αντικείμενο της εργασίας, η εντύπωση που επικρατούσε για το επάγγελμα του ασφαλιστή.

Δεν νομίζω πως υπήρχανε ιδιαίτερες προϋποθέσεις για να γίνει επιλογή ποιος πραγματικά μπορεί να γίνει ασφαλιστής. Ένα καθαρά δημιουργικό και κοινωνικό επάγγελμα.

Οι άμεσες και συνήθως προσωρινές ανάγκες χρημάτων θεωρούντο ικανοποιητικό στοιχείο για να σπρωχθεί εύκολα κάποιος στο επάγγελμα. Οι γνωριμίες που μπορούσε να έχει ίσως από κάποι άλλη δουλειά και δεν νομίζω να χρειαζόντουσαν πολλά άλλα πράγματα.

Υπήρχε και η ένδειξη-τάση να ασχοληθεί με τις ασφάλειες ώπου να τακτοποιηθεί κάπου μόνιμα.

Ασφαλίστηκα σε κάποιο γνωστό μου που μου κόλλησε, ή σε κάποιο φίλο μου που ξεκινούσε για να τον βοηθήσω.

Λες και ο ασφαλιστής ήτανε αναξιοπαθών άτομο που είχε ανάγκη οικονομικής βοήθειας με την έννοια της ελεημοσύνης. Αυτά, εκείνα τα χρόνια.

Βέβαια, όλο και λιγότερο σήμερα ακούγονται τα ανωτέρω.

Λίγο πριν και μετά κατά τη δεκαετία του 1980 αρχίζουν να παρουσιάζονται τα στοιχεία του επαγγελματισμού σαν προϋποθέσεις για την άσκηση των καθηκόντων του ασφαλιστού ζωής ιδιαίτερα στο κλάδο ζωής που αρχίζει να αναπτύσσεται ραγδαία και ορθολογιστικά.

Ο ασφαλιστής αρχίζει να επιλέγεται με προσοχή η δημιουργία κα-



ριέρας στις ασφαλιστικές εργασίες αρχίζει να διαφαίνεται πλήρως. Υπάρχει ήδη εξέλιξη στελεχών στις πωλήσεις στις ασφαλιστικές εταιρείες. Ο ασφαλιστής γίνεται πια βιοποριστικό επάγγελμα. Οι ασφαλιστές ανεβαίνουν κοινωνικά, οικονομικά δημιουργούν image στην αγορά. Αλλαγή νοοτροπίας, και στάνταρτ. Μέρα με τη μέρα όλο και πιο αξιόλογοι άνθρωποι πυκνώνουν στις τάξεις των μαχόμενων ασφαλιστών.

Γίνεται πια πλήρως αντιληπτό και κατανοητό πως MONON με αξιόλογους και σωστά επιλεγόμενους ανθρώπους θ' ανεβάσουμε το θεσμό.

Από την άλλη πλευρά ο πελάτης —καταναλωτής— ασφαλιζόμενος, αλλάζει κι' αυτός νοοτροπία, έχει απαιτήσεις, θέλει να γνωρίζει, ζητά εξηγήσεις η πληροφόρηση, η διαφήμιση τον κάνει ν' αλλάζει συμπεριφορά, αντιλαμβάνεται πιο εύκολα πια τι του λέει ο ασφαλιστής και ρωτά.

Ήδη σήμερα τα προγράμματα των ασφαλιστικών εταιρειών που καθημερινά γίνονται πιο εξειδικευμένα και αφορούν αποδόσεις στα μαθηματικά αποθέματα γίνονται και πιο δύσκολα για όσους δεν έχουν κάποιες γνώσεις.

Από την άλλη μεριά οι υπεραποδόσεις, τα ποσοστά, οι συγκρίσεις με άλλα επιτόκια, οικονομικά μεγέθη, αποτελέσματα σε σχέση με την εφορία εισοδήματος όπου επίπτο-

νται τα ασφάλιστρα ζωής, από το φορολογητέο εισόδημα (άραγε όταν θάχει δημοσιευθεί αυτό το άρθρο θάχει επιτέλους εγκριθεί το περίφημο 100.000 δρχ. απαλλαγή).

Και προχωράμε γρήγορα όχι πια στο '92 αυτό ήρθε αλλά στον 21ο αιώνα.

Υπάρχει αναδιοργάνωση στην αγορά σε σχέση με τις οικονομικές-επενδυτικές υπηρεσίες που θα προσφέρουν οι ασφαλιστικές εταιρείες (ορισμένες ήδη έχουν αρχίσει) άλλες ετοιμάζονται.

Ο ασφαλιστής εκεί λοιπόν γίνεται και υπεύθυνος οικονομικός σύμβουλος, πρέπει να έχει κι' άλλα στάνταρτ γνώσεις, χρειάζεται ενημέρωση, πληροφόρηση ο ίδιος αλλά αποκτά κι' άλλο κύρος και παίρνει ξεχωριστή θέση στην κοινωνία αναγνωρίζεται σαν ειδικός παράγοντας, με καταλυτική παρουσία στην καθημερινή ζωή με τις τόσες ανάγκες και δυσκολίες της.

Παίρνει τελικά την θέση που του αναλογεί και του αξίζει μέσα στην ελληνική, ευρωπαϊκή κοινωνία, όπως και σ' όλες τις άλλες χώρες της γης.

Έτσι με το όραμα της ενωμένης Ευρώπης και τον επόμενο αιώνα που είναι τόσο κοντά πια, ο ασφαλιστής θα βρεθεί στην τροχιά των πιο ζηλευτών επαγγελματιών με τις πιο αξιόλογες προϋποθέσεις επαγγελματικής δραστηριότητας.

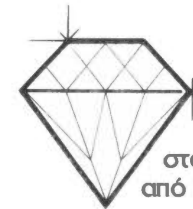
Τα νέα προϊόντα, υπηρεσίες, η αστική ευθύνη προϊόντος, επαγγέλματος μαζί με τις ασφάλειες ζωής αλλά και τα εξελιγμένα προγράμματά τους θα αποτελούν μια τεράστια γκάμα που θα δίνει στον ασφαλιστή το προσόν να προσφέρει, μεγάλες και πολλαπλές υπηρεσίες στους συνανθρώπους του, στην κοινωνία, στην πολιτεία.

Γιάγκος Παναγιωτόπουλος
Δ/ντής Υποκαταστήματος
Πρόεδρος Συνδέσμου
Συντονιστών Παραγωγών
Ασφαλίσεων

ALICO

ΕΠΕΙΔΗ

η ασφάλεια Ζωής που προσφέρει μια ασφαλιστική εταιρία εξαρτάται από τη ζωή τη δική της!



Διεθνές μέγεθος και κύρος:

Η ALICO είναι από τους μεγαλύτερους και πιο αξιόπιστους ασφαλιστικούς οργανισμούς Ζωής στον κόσμο, με δυναμική παρουσία σε περισσότερες από 130* χώρες.

Πρωτοπορία στην Ελλάδα:

Μετά από 25 δημιουργικά χρόνια στην Ελλάδα, η ALICO είναι πάντα πρώτη ανάμεσα στις διεθνείς ασφαλιστικές εταιρίες Ζωής, με αξιοσημείωτη οικονομική ευρωστία και τεκμηριωμένη συνέπεια.

Γνώση και πείρα:

Οι επαγγελματίες ασφαλιστές της ALICO, αξιοποιώντας την τεχνογνωσία, την ειδίκευση και τη διεθνή της πείρα, είναι αφοσιωμένοι στη προστασία της Ζωής σας με υπευθυνότητα αλλά και με υπερηφάνεια...

...επειδή η ασφάλεια Ζωής που προσφέρει μια ασφαλιστική εταιρία, εξαρτάται από τη ζωή τη δική της!

25 ΧΡΟΝΙΑ
ΣΤΗΝ
ΕΛΛΑΔΑ

ALICO

AMERICAN LIFE

Η ασφάλεια της ζωής σας!

ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ: ΚΗΦΙΣΙΑΣ 119, 151 24 ΜΑΡΟΥΣΙ - ΤΗΛ.: 8065.510-9 - TELEX: 216984 ALIC GR - FAX: 8068.403

ΥΠΟΘΗΚΗ ΚΑΙ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΖΩΗΣ

**Ένα κίνητρο για ασφάλιση
Ζωής είναι η υποθήκη.
Είναι απαραίτητο να γνωρίζεις
ο ασφαλιστής τι είναι η Υποθήκη
γι αυτό και το "ΝΑΙ" ενημερώνει:**

Υποθήκη είναι το εμπράγματο δικαίωμα επί αλλοτρίου ακινήτου προς εξασφάλισιν απαιτήσεως δια προνομιακής ικανοποίησεως του δανειστού εκ του πράγματος.

Σκοπός της υποθήκης είναι η ενίσχυσις της πίστωσης και η αποφυγή του αντιοικονομικού μέτρου της εκποιήσεως.

Έννοια. 1) Η υποθήκη είναι εμπράγματο δικαίωμα, έχουν τη δύναμιν της παρακολουθήσεως. Ο ενυπόθηκος δανειστής δικαιούται εις προνομιακήν ικανοποίησιν προβαίνων εις αναγκαστικήν εκποίησην. Διαφέρει όμως η υποθήκη των άλλων εμπραγμάτων δικαιωμάτων, διότι τη νομική διατηρεί ο οφειλέτης και ουχί ο δικαιούχος του δικαιώματος.

2) Αντικείμενο έχει ακίνητον μόνον αλλότριον και δεκτικόν εκποιήσεως. Δυνατόν το πράγμα να ανήκη εις τρίτον, όστις προβαίνει εις την παραχώρησιν υποθήκης χάριν του οφειλέτου. Αντικείμενον δύναται να είναι και ιδανικόν μερίδιον, όροφος, επικαρπία ακινήτου, ως και μεταλλείον. Κατά διάταξιν του εμπορικού δικαίου υποθηκεύεται και το πλοίον, καίπερ κινήτόν.

3) Παρεπόμενον δικαίωμα, προϋπόθετον έγκυρον απαίτησιν, χρηματικήν ή δυναμένην να αποτιμηθή εις χρήματα, προς εξασφάλισιν της οποίας συνίσταται. Η απαίτησις δυνατόν να είναι και μέλλουσα ή υπό αίρεσιν, η υποθήκη όμως «αποκτάται» από της εγγραφής.

Αδιαίρετον υποθήκης. Το δικαίωμα της υποθήκης είναι αδιαίρετον υπό την έννοιαν, ότι αυτή διατηρείται εφ' ολοκλήρου του ακινήτου και αν έτι κατεβλήθη μέρος του χρέους. Ο δανειστής δύναται, αν θέλη, να περιορίση την υποθήκην π.χ. επί των 10 στρεμμάτων εκ

των 20, ικανοποιηθείς μερικώς. Εκ τούτου ακριβέστερον αδιαίρετος είναι η υποθητική ευθύνη.

Κτήσεις υποθήκης

Προς απόκτησιν υποθήκης απαιτείται, α) τίτλος χορηγών δικαίωμα υποθήκης και β) εγγραφή τούτου εις το βιβλίον υποθηκών.

Α' Τίτλος

Τίτλος είναι ο νομικός λόγος εξ ου πηγάζει το δικαίωμα προς εγγραφήν υποθήκης. Το δικαίωμα τούτο είναι ενοχικόν και στρέφεται κατά του οφειλέτου, όστις υποχρεούται να ανεχθή την εγγραφήν της υποθήκης εις βάρος του ακινήτου του.

Τίτλους έχομεν: α) εκ του νόμου, β) εκ δικαστικής αποφάσεως και γ) εξ ιδιωτικής βουλήσεως. Εκ τούτων, άλλοι μεν παρέχουσε δικαίωμα εγγραφής υποθήκης εφ' οιουδήποτε ακινήτου του οφειλέτου, όποτε λέγονται γενικοί, ως κατά κανόνα οι εκ του νόμου, άλλοτε δε εφ' ωρισμένου ακινήτου, όποτε λέγονται ειδικοί, ως οι εκ δικαιοπραξίας.

Α'. Τίτλος εκ του νόμου. Τοιούτον κατά το 1262 έχουσι:

1. Το δημόσιον δι' απαιτήσεις εκ καθυστερημένων φόρων.

2. Το δημόσιον, οι δήμοι, αι κοινότητες, τα θρησκευτικά ή κοινωφελή ιδρύματα και τα δημοσίου δικαίου νομικά πρόσωπα επί των ακινήτων των διαχειριστών των, των «υπολόγων», π.χ. του ταμίου, δι' ενδεχομένην και κατά προσέγγισιν υπολογιζόμενην ζημίαν και δη εξ αμελείας κατά τη διαχείρισιν.

3. Οι υπό πατρικήν εξουσίαν ή υπό επιτροπείαν δια τας εκ της διαχείρισεως απαιτήσεις.

4. Η σύζυγος προς εξασφάλισιν της προικός και δη επί χρημάτων ή διατιμήσεως, προς εξασφάλισιν τούτων, επί προικίων, ακινήτων ή κινητών, δι' ενδεχομένης ζημίας εκ κακής διαχειρίσεως του ανδρός.

5. Οι κληροδόχοι, προς εξασφάλισιν του κληροδοτήματος, επί των κληρονομιών ακινήτων των περιελθόντων εις το βεβαρημένον.

6. Οι κληρονόμοι επί των κληρονομιών, προς εξασφάλισιν απαιτήσεων εξ εκνικήσεως του λαχόντος εκάστω ή πληρωμών προς εξίσωσιν των μερίδων.

7. Ο ενυπόθηκος δανειστής επ' αυτού του ήδη ενυποθήκου, ενόσω τούτο δεν μετεβιβάσθη εις άλλον, δια τους τόκους της απαιτήσεως και δια την προς εγγραφήν ή δικαστικήν δαπάνην (τίτλος ειδικός).

Το δικαίωμα προς εγγραφήν υποθήκης εκ του νόμου εκτείνεται εφ' όλων των ακινήτων του οφειλέτου, πλην αν άλλως ο νόμος ορίζη. Η εγγραφή γίνεται δι' ωρισμένην ποσότητα, εάν δε εγένετο επί πλειονών ακινήτων, αιτήσιν του οφειλέτου δύναται να περιορισθή επί τόσων μόνον κτημάτων, όσων η αξία ασφαλίσει επαρκώς την απαίτησιν κατά την κρίσιν του δικαστού. Τα αυτά επί τίτλου εκ δικαστικής αποφάσεως.

Β'. Εγγραφή

Εγγραφή είναι η καταχώρισιν του τίτλου εις τα δημόσια βιβλία των υποθηκών.

Η εγγραφή διέπεται υπό των αρχών της δημοσιότητας και της ειδικότητας. Και η μεν δημοσιότης συνίσταται εις την ευχέρειαν των τρίτων όπως συμβουλευθώσι τα βιβλία, τηρουμένων των δια την καλήν διατήρησιν αυτών απαιτούμενων όρων, η δε ειδικότης, εις τη λεπτομερή περιγραφην ντου ακινήτου, ως και του ποσού προς εξασφάλισιν του οποίου ενεγράφη η υποθήκη.

Τα έξοδα της εγγραφής υποθήκης, αν δεν συμφωνήθη άλλως, βαρύνουσι τον οφειλέτη, αλλά προκαταβάλλονται από τον αιτούντα την εγγραφήν.

Ασφάλισιν ενυποθήκου. Επί ενυποθήκου οικοδομής ή άλλου ακινήτου, εφ' όσον επιβάλλεται εκ των κανόνων της τακτικής διαχειρίσεως, ο δανειστής δικαούται να ασφαλίζη αυτά κατά του πυρός· η άλλου κινδύνου δαπάνη του οφειλέτου. Εάν ο οφειλέτης δεν καταβάλλη τα ασφάλιστρα, ο δανειστής δικαούται να απαιτήση την άμεσον καταβολήν, του χρέους. Πραγματοποιηθέντος του κινδύνου, το δικαίωμα της υποθήκης, ως προνομιούχον, ασκείται επί του ποσού της εκ της ασφαλίσεως αποζημιώσεως.

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



ΕΝΑΣ ΤΡΟΠΟΣ ΓΙΑ ΚΛΕΙΣΙΜΟ ΡΑΝΤΕΒΟΥ ΣΕ ΑΓΝΩΣΤΟ ΜΕΣΩ ΤΗΛΕΦΩΝΟΥ

τα λέμε κύριε... θα περάσω προσωπικά να σας φέρω όλα αυτά αυθημερόν».

Το απόγευμα θα είστε εκεί να έρθω να τα αφήσω; Μετά είναι θέμα τι εμφάνιση θα κάνεις. Μόνο να θυμάσαι: Ποτέ δεν σου δίνεται μια δεύτερη ευκαιρία για μια πρώτη καλή εμφάνιση.

Φυσικά αν ο πελάτης αρχίσει ερωτήσεις «τί είναι αυτά - ή «ξέρεις δεν έχουμε λεφτά για τέτοια» ή «και πόσο κάνει», δεν θα πιάσουμε κουβέντα στο τηλέφωνο αλλά με ευγενικό τρόπο θα προχωρήσουμε σε κλείσιμο ραντεβού με τον κλασικό τρόπο λέγοντας:

«Κύριε πελάτη», είναι πράγματι σημαντικό το θέμα ασφάλισης, ήμουν σίγουρος (η) ότι θα σε ενδιέφερε, και επειδή τώρα ίσως σε διέκομα απ' αυτά που κάνεις θα ήθελα να έρθω να γνωριστούμε από κοντά και μπορώ να έρθω αύριο το απόγευμα ή αν προτιμάτε την Πέμπτη κατά τις 7...».

Δηλαδή, ξεκινήσαμε να στείλουμε διάφορα διαφημιστικά και μετά το γυρίσαμε να τα πάμε εμείς...

Υ.Γ. Αν ο πελάτης είναι πολύ αρνητικός ή δείχνει πως δεν θέλει κουβέντα ας τον αφήσουμε. Δεν είναι ανάγκη να χάνουμε το χρόνο μας, ούτε να γεμίζουμε απαισιοδοξία. Είναι κι άλλοι ανασφάλιστοι. Αρκετά εκατομμύρια. Ας πάμε σ' όλους εκείνους και μετά από 30 χρόνια ας ξαναγυρίσουμε!

Μερικές φορές παίρνουμε τηλέφωνο σε αγνώστους να τους ασφαλίσουμε.

Καθημερινά ένας ασφαλιστής (ή ασφαλίστρια) συλλέγει διάφορα ονόματα υποψηφίων πελατών αγνώστων γι' αυτόν που θα έχανε χρόνο να τους δει προσωπικά ή επειδή δεν έχει επαρκή στοιχεία και δεν θα διακινδύνευε το χρόνο του ή είναι σε περιοχή μακριά από το πρόγραμμά του, ή δεν τα καταφέρνει καλά στην πρώτη προσωπική επαφή και προτιμά τηλεφωνική επικοινωνία.

Υπάρχουν και ασφαλιστές που προσπαθούν να κλείσουν ραντεβού με το τηλέφωνο.

Σ' αυτές τις περιπτώσεις μπορούμε να ακολουθήσουμε την εξής μεθοδολογία να βρούμε σίγουρα τον πελάτη αλλά και να δούμε αν κατ' αρχήν θα ήθελε να γνωρίσει τα προϊόντα μας κι εμάς.

Παίρνουμε τηλέφωνο και λέμε:

«Κύριε Πελάτη λέγομαι Ασφαλιστόπουλος και εργάζομαι στην τάδε Εταιρία. Έχουμε διάφορα προγράμματα ασφάλισης αλλά έχουμε κι ένα συγκεκριμένο που αφορά τους επαγγελματίες... (λέμε το επάγγελμά τους).

Θα ήθελα να σας στείλω μερικά ενημερωτικά έντυπα αλλά δεν ξέρω τη Διεύθυνσή σας καλά, έχω μόνο το τηλέφωνό σας. Αν το τηλέφωνο είναι από καταχώρηση στον κατάλογο του ΟΤΕ λέμε: αυτή η Διευθύνση είναι σωστή, ισχύει;

Ο πελάτης λέει τη σωστή ή λέει ισχύει.

Συνεχίζουμε: Πιστεύω θα σας ενδιέφερε να έχετε μια ενημέρωση γι' αυτά τα θέματα γι' αυτό και θα σας ταχυδρομήσω σήμερα, εντάξει;

Κάπου εκεί ο πελάτης εκφράζει αυτό που πιστεύει αν θέλει ή αν δεν θέλει συζήτηση γύρω από την ασφάλιση.

Τότε προχωράμε σε επιθετική τακτική λέγοντας. «Τι να



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

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

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

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

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

Ελάτε με τους πρωτοπόρους.



ΕΛΛΗΝΟ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ
ΖΩΗΣ
ΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ

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



ΚΙΝΗΤΡΑ ΑΓΟΡΑΣ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ

ΜΙΧ. ΜΑΥΡΟΒΟΥΝΙΩΤΗ

ΜΙΧΑΛΗΣ ΜΑΥΡΟΒΟΥΝΙΩΤΗΣ: Ο Μιχάλης Μαυροβουνιώτης είναι οικονομολόγος και διπλωματούχος μάρκετινγκ. Έχει συνεργαστεί με τις ασφαλιστικές εταιρίες Μαγδεμβούργερ, Ελλάς, American Life, Αγροτική Ασφαλιστική. Σήμερα είναι Διευθυντής Μάρκετινγκ της Αγροτικής Ζωής. Έχει ειδικευθεί στο μάρκετινγκ υπηρεσιών και ειδικότερα στο ασφαλιστικό μάρκετινγκ. Έχει διδάξει σε σεμινάρια του ΕΛ.ΚΕ.ΠΑ., Κ.Ο.Δ.Ε., Sarasota. Παρουσιάζει σειρά άρθρων πάνω στο μάρκετινγκ και ειδικότερα στο ασφαλιστικό. Είναι μέλος του Chartered Insurance Institute (C.I.I.) American Marketing Association (AMA), Ελληνικού Ινστιτούτου Μάρκετινγκ (E.I.M.) και του Οικονομικού Επιμελητηρίου Ελλάδος (ΟΕΕ).

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Όταν μια βιομηχανία βρίσκεται στο στάδιο της εισαγωγής ή ανάπτυξης, οι πωλήσεις πραγματοποιούνται με μεγαλύτερη άνεση. Αντίθετα στο στάδιο της ωριμότητας οι δυσκολίες που εμφανίζονται από τα μέσα του σταδίου της ανάπτυξης, παίρνουν δραματικές προεκτάσεις, μέσα από την ένταση του ανταγωνισμού, τα μικρα περιθώρια ανάπτυξης και τις υψηλές δαπάνες μάρκετινγκ των κύριων ανταγωνιστών.

Όταν βέβαια βρισκόμαστε στα δυο «στάδια της επαγγελίας», είναι φυσικό η υψηλή ζήτηση, η χαμηλή γνώση των καταναλωτών και οι τάσεις της αγοράς, να επιτρέπουν κέρδη και σε ασφαλιστικές εταιρίες και ασφαλιστικούς συμβούλους που σίγουρα ο επαγγελματισμός τους δεν αποτελεί παράδειγμα προς μίμηση. Φυσικό είναι σε αυτά τα στάδια η χαμηλή θεωρητική γνώση να μην αποτελεί εμπόδιο ανάπτυξης. Όσοι όμως κατάφεραν να θέσουν τις σωστές βάσεις ανάπτυξης από τα αρχικά αυτά στάδια, θα μπόρεσαν και ταχύτερα να αναπτυχθούν και να ανταπεξέλθουν

τις δυσκολίες του επόμενου κρίσιμου σταδίου της ωριμότητας.

Ένα τελευταίο χαρακτηριστικό των σταδίων εισαγωγής και ανάπτυξης μιας βιομηχανίας είναι η έντονη θεωρητική αναζήτηση. Οι εμπειρίες της αγοράς είναι μονοθετικές και είναι πράγματι δύσκολη εφαρμοσμένη θεωρητική αναζήτηση. Τότε, συνήθως, βρίσκεται ο εύκολος δρόμος της «εισαγωγής θεωρίας» από χώρες που βρίσκονται σε πιο προχωρημένα στάδια ανάπτυξης.

Σίγουρα η παρακολούθηση τόσο των πρακτικών όσο και των θεωρητικών εμπειριών του εξωτερικού είναι απαραίτητη.

Όχι όμως για την άκριτη μεταφορά και προσπάθεια εφαρμογής σε μια άλλη κοινωνικοοικονομική πραγματικότητα, αλλά για την άντληση εμπειριών και μοντέλων θεωρητικής προσέγγισης που, στη συνέχεια, πρέπει να εφαρμοστούν στη δική μας ιδιαίτερη πραγματικότητα.

Πάντοτε υπήρξα αντίθετος με τις μηχανιστικές μεταφορές στην Ελλάδα καθ' όλα εξαιρετικών εργασιών και εμπειριών όπως για παράδειγμα αυτών της LIMRA. Αναμφισβήτητα αποτελούν τη μαγιά που θα πρέπει, όμως, να την πλάσουν και να τις δώσουν τελική μορφή Ελληνικά χέρια αφού προσθέσουν τις ιδιαιτερότητες της Ελληνικής αγοράς.

Έχει παρατηρηθεί τέλος μια «άνθηση» αρθρογραφίας που δεν αποτελεί πάντα συμβολή στην ήδη ανεπαρκή θεωρητική υποδομή του κλάδου μας. Είναι δύσκολο το έργο της θεωρητικής αποτύπωσης εννοιών, μοντέλων και πρακτικών και αποκλείεται θεωρητική γνώση, άμεση επαφή με το αντικείμενο και την αγορά για να έχουμε επαρκή αποτελέσματα. Ιδιαίτερα, θα έλεγα, σε θέματα ασφαλιστικού μάρκετινγκ τα οποία έχουν μια ιδιαίτερη ευαισθησία.

Με αφορμή ένα άρθρο που βρήκα στο εγκυρότατο περιοδικό «ΝΑΙ», το οποίο πιστεύω ότι επιτείνει τη σύγχυση στο θέμα «ψυχολογία καταναλωτή ασφαλίσεων ζωής», θα ήθελα να προχωρήσω σε ορισμένες επισημάνσεις.



1. ΜΗ ΣΥΓΧΕΟΥΜΕ ΤΙΣ ΑΝΑΓΚΕΣ ΜΕ ΤΑ ΚΙΝΗΤΡΑ

Στη βάση των προβλημάτων σύγχισης βρίσκεται η αδυναμία διάκρισης των διαφόρων αναγκών και κινήτρων.

Ανάγκη είναι το αίσθημα στέρξης μιας βασικής ικανοποίησης. Αισθάνομαι δίψα, πείνα, κρύο, μοναξιά, μικρή κοινωνική αποδοχή για παράδειγμα. Είναι οι αφορμές της ανθρώπινης συμπεριφοράς.

Η πλέον κλασική κατάταξη αναγκών είναι αυτή που έγινε με το μοντέλο του MASLOW, γνωστό σαν πυραμίδα του MASLOW.

Υπάρχουν πέντε επίπεδα αναγκών. Η σπουδαιότητά τους, δηλαδή η ένταση κάλυψης των αισθημάτων στέρξης, βρίσκεται από τη βάση προς την κορυφή. Στην εξέλιξη της κοινωνίας και οικονομικής ιστορίας της ανθρωπότητας η κάλυψη των κατωτέρων αναγκών ήταν στόχος για την πλειοψηφία των κατωτέρων και μεσαίων κοινωνικών τάξεων, ενώ οι 2 τελευταίες ομάδες αναγκών αποτελούσαν προνόμιο των πλουσιότερων.

Μετά τη βιομηχανική επανάσταση και στην πορεία μορφοποίησης της σημερινής κοινωνίας, και τα πέντε επίπεδα αναγκών είναι προσιατά προς ικανοποίηση για όλα τα κοινωνικά στρώματα. Διαφέρουν βέβαια η ιεράρχηση, το διαθέσιμο εισόδημα, τα κοινωνικά πρότυπα και τα μοντέλα καταναλωτικής συμπεριφοράς.

Ας δούμε όμως κάθε επίπεδο αναγκών.

1. ΒΙΟΛΟΓΙΚΕΣ ΑΝΑΓΚΕΣ (PHYSIOLOGICAL NEEDS) ή φυσιολογικές ανάγκες. Πρόκειται για τις έμφυτες πηγές ενέργειας: επιβίωση και διαίωσιση του είδους (τροφή, νερό, αέρας, sex, μητρότητα).

2. ΑΝΑΓΚΕΣ ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ (SAFETY NEEDS). Αφού εξασφαλίσουμε την επιβίωση πρέπει να την προστατεύσουμε. Σε αυτό το επίπεδο λοιπόν έχουμε ανάγκες προστασίας (κατοικία), αποφυγής του πόνου (υγεία, ανάπαυση), αποφυγής του ψυχικού κινδύνου (άγχος), εξασφάλισης των μέσων ικανοποίησης των βιολογικών αναγκών (εργασία) κ.α.

3. ΑΝΑΓΚΕΣ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ (BELOGNESS NEEDS)

Η ανάγκη να μας αγαπούν στην οικογένειά μας, να

έχουμε φίλους, να παίρνουμε ενεργά μέρος «στα κοινά» (συμμετοχή στα πολιτικά κόμματα, ιδεολογικά κινήματα, οπαδοί κ.α.)

Αφού δηλαδή εξασφαλίσουμε την επιβίωση μας και τη συνέχιση της χωρίς φυσικούς και οικονομικούς κινδύνους, έχουμε την ανάγκη κοινωνικής προέκτασης της προσωπικότητάς μας.

4. ΑΝΑΓΚΕΣ ΕΚΤΙΜΗΣΗΣ (BESTEEM NEEDS)

Η κοινωνική αναγνώριση. Πέρα από την αποδοχή μας από το άμεσο περιβάλλον, η ανάγκη να μας εκτιμά ο «πλησίον». Η αναζήτηση της επιτυχίας, του κύρους, της εξουσίας.

Η προέκταση της κοινωνικής μας προσωπικότητας δεν αρκεί να είναι αποδεκτή. Πρέπει να συνοδεύεται από αναγνώριση. Έχουμε ανάγκη για διάκριση, επιτυχία.

ΑΝΑΓΚΕΣ ΠΡΟΣΩΠΙΚΗΣ ΟΛΟΚΛΗΡΩΣΗΣ (SELF - ACTOALIZATION NEEDS)

Η αναζήτηση της επιτυχίας σε προσωπικό επίπεδο στη συνισταμένη της ψυχικής ηρεμίας, της αξιοποίησης των προσωπικών ικανοτήτων, της ανάπαυσης με ψυχαγωγία, της ελευθερίας, της μόρφωσης, της πληροφόρησης, της αισθητικής ικανοποίησης.

Το κοινωνικό έξω μας είναι αποδεκτό και η κοινωνική μας αναγνώριση γεγονός. Τώρα χρειαζόμαστε προσωπική δημιουργία, ικανοποίηση.

Οι ασφαλίσεις είναι από τα λίγα προϊόντα που ταυτόχρονα ενεργοποιούν περισσότερα από ένα επίπεδο αναγκών: ανάγκες ασφάλειας, συμμετοχής, εκτίμησης, αυτολοκλήρωσης.

Η ικανοποίηση μιας ανάγκης είναι συνάρτηση πολλών παραγόντων που πρέπει να έχουμε υπόψη μας. Συγκεκριμένα η ικανοποίηση μιας ανάγκης είναι συνάρτηση $NS = FCV, T, E, L$ όπου:

U = Ένταση της ανάγκης
T = δύναμη των αναστολών
E = εμπειρία
L = διαθέσιμα μέσα

Σύμφωνα πάντα με τους προσωπικούς περιορισμούς (καλή ή κακή γνώμη για την αξία μιας ασφάλισης διαθέσιμο εισόδημα...) και την εμπειρία του καταναλωτή (κακή ή καλή προσωπική ή εμπειρία από ασφάλιση ζωής) σε συνδυασμό με τα μηνύματα από το εξωτερικό περιβάλλον (επισκέψεις πωλητών, διαφημίσεις...), αποφασίζεται εάν καλυφθεί μια ανάγκη και με ποια μέσα.

Τα μηνύματα του μάρκετινγκ έχουν σαν στόχο να αυξήσουν την ένταση της ανάγκης, να εξασθενίσουν τη δύναμη των αναστολών την ένταση της ανάγκης, να εξασθενίσουν τη δύναμη των αναστολών και να ενισχύσουν ή να μειώσουν τα αποτελέσματα της εμπειρίας.

Κίνητρα είναι η αιτία που σπρώχνει τα άτομα στην υιοθέτηση μιας συγκεκριμένης συμπεριφοράς την ικανοποίηση μιας ανάγκης.

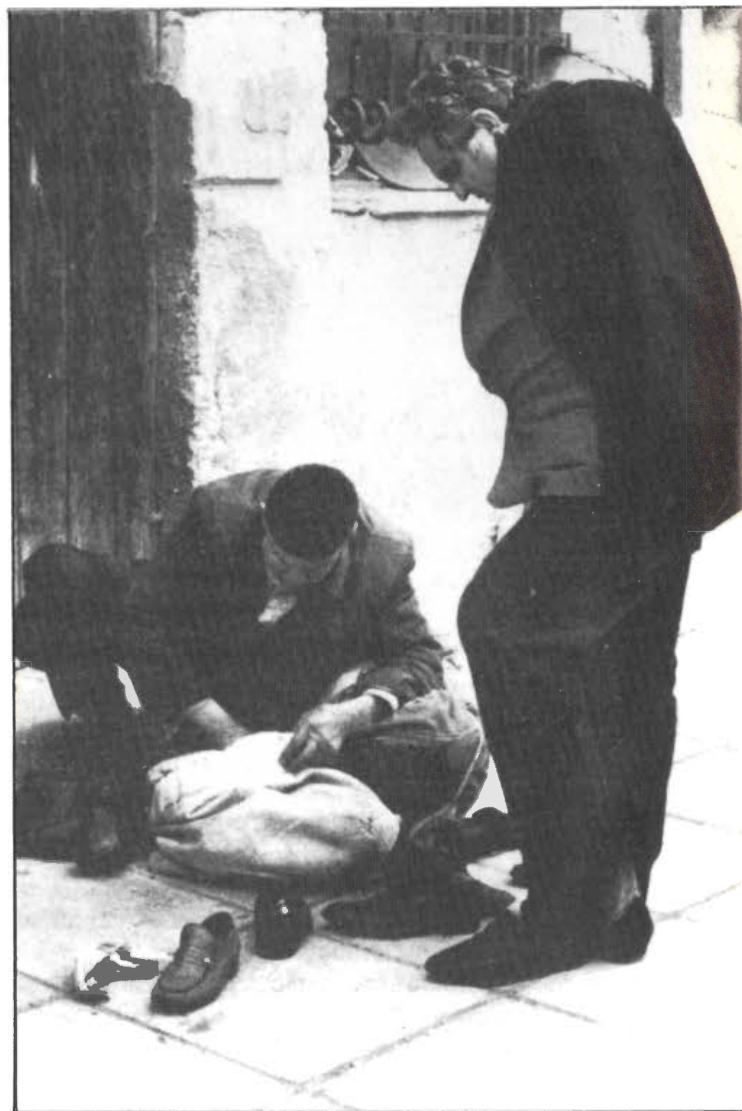
Είναι δηλαδή οι στόχοι (goals) που προσανατολίζουν το άτομο στην υιοθέτηση μιας συγκεκριμένης Χ συμπεριφοράς έναντι των άλλων.

Είναι λάθος η ταύτιση των αναγκών με τα κίνητρα. Η ανάγκη για παράδειγμα, της εξασφάλισης δημιουργεί στο άτομο αισθήματα και τάση αγοράς ασφάλισης ζωής για να μειώσει την ένταση που τους προκαλεί την ανασφάλεια και το άγχος.

Το γιατί επιλεγεί μια συγκεκριμένη εταιρία και ένα συγκεκριμένο προϊόν οφείλεται στα ΚΙΝΗΤΡΑ ΑΓΟΡΑΣ.

Σκοπός του ασφαλιστικού μάρκετινγκ είναι, μέσα από την έρευνα των κινήτρων, να εντοπίζει ποια απ' αυτά θα μπορούσαν να ωθήσουν τους υποψηφίους πελάτες μιας συγκεκριμένης αγοράς. (π.χ. γονείς με παιδιά έως 4 ετών) σε μια συγκεκριμένη συμπεριφορά).

Ας δούμε ορισμένα μοντέλα κινήτρων που εφαρμό-



ζονται στις ασφαλίσεις ζωής.

A. Μοντέλο MOTIVES

1. Money - Τοχ.....

Στο υποσυνείδητο κάθε αγοραστή ασφάλισης ζωής υπάρχει η προσδοκία του χρήματος, του κέρδους.

Η απώλεια ή η καταστροφή της περιουσίας, οι υποχρεώσεις προς τρίτους, οι οικονομικές επιπτώσεις

ατυχήματος - ασθενειών - θανάτου, συμπλήρωσης εισοδήματος μετά από την απόσυρση από την εργασία, γίνονται αποδεκτά σαν κίνητρα αγοράς μέσα από το πρίσμα μιας πλούσιας χρηματικής αποζημίωσης από την ασφαλιστική εταιρία.

2. Other people - Άλλοι

Η ανησυχία για τους άλλους έχει σημαντική βαρύτητα στην απόφαση αγοράς ασφάλισης ζωής. Οι περισσότερες αγοράζουν με σκοπό την προστασία της οικογένειάς τους. Αλλά και οι ομαδικές ασφαλίσεις πραγματοποιούνται με αυξημένο ενδιαφέρον για το σύνολο των εργαζομένων.

3. Tranquility - Ηρεμία

Ένα άλλο σοβαρό κίνητρο είναι η ηρεμία που αποκτά ο ασφαλιζόμενος με μια ασφάλιση ζωής. Όχι μόνο για αγορά νέου συμβολαίου αλλά και για αύξηση των υπάρχουσων παροχών που γεφυρώνει το χάσμα ανάμεσα στις σημερινές τους ανάγκες και τις καλύψεις του συμβολαίου τους.

4. Interest - Προσωπικό Ενδιαφέρον.

Ιδιαίτερη σημασία έχει και το κίνητρο του προσωπικού ενδιαφέροντος.

Πολλές φορές ένα ασφαλιστήριο ζωής μπορεί να αγοραστεί λόγω των προσωπικών κερδών που αποκομίζει ο υποψήφιος πελάτης όπως π.χ. φορολογική απαλλαγή, κάλυψη δανείου, αλληλοκάλυψη συνεργατών κ.α.

5. Vanity εγωισμός

Η υποκίνηση του εγωισμού σε κάθε άτομο, δραματίζει σπουδαίο ρόλο. Πόσες φορές δεν ακούμε από τους ασφαλιστικούς συμβούλους πόση δύναμη κρύβει το επιχείρημα «Με αυτή σας την πράξη δείχνετε το πραγματικό σας ενδιαφέρον για την οικογένειά σας». Φράσεις που δείχνουν στον υποψήφιο πόσο σπουδαίους θεωρείται, αποτελούν αυτόνομο κίνητρο αγοράς.

6. Empathy - Κατανόηση

Ορισμένοι αναρωτιούνται γιατί κάποιοι ασφαλιστές είναι πιο επιτυχημένοι, ξεχωρίζουν από το σύνολο.

Πιστεύω ότι ένα από τα μυστικά τους είναι η δύναμη της ΚΑΤΑΝΟΗΣΗΣ. Δηλαδή η ικανότητα να φανταστείς τον εαυτό σου στην θέση του υποψηφίου πελάτη, να καταλάβεις τα αισθήματα και τις επιθυμίες του και να τον οδηγήσεις μέσα από λόγια, σκέψεις και συμπεριφορές να αναλάβει δράση μέσα στα πλαίσια των ασφαλιστικών λύσεων που του προτείνεις.

Με αυτό τον τρόπο οι τελικές λύσεις φαίνονται σαν συνέπεια των δικών του αποφάσεων.

7. Solvency - Φερεγγυότητα

Μέσα από τη μεταφορά των κινδύνων από τις πλάτες του ενός (πελάτη) στις πλάτες του συνόλου (ασφαλιστικές εταιρίες) των οποίων κινδύνων τις οικονομικές συνέπειες θα αντιμετώπιζε μόνος εάν δεν είχε ασφαλιστεί η φερεγγυότητα του αυξάνει σημαντικά.

Βέβαια εάν η εταιρία στην οποία ασφαλιζεται ο πελάτης είναι φερέγγυα τότε και η προσωπική του

φερεγγυότητα μεγιστοποιείται. Η φερεγγυότητα σαν κίνητρο αγοράς έχει τρεις μορφές: Φερεγγυότητα πελάτη, ασφαλιστικού συμβούλου, εταιρίας.

Money

Others

Tranquility

Interest

Vanity

Empathy

Solvency

ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ... ΚΑΙ ΠΟΙΗΤΕΣ

Το ταξίδι

*Το ταξίδι έχει πανιά τα μάτια σου,
π' ανεμίζουν όπως οι επιθυμίες μου,
στ' ανοιχτά πέλαγα, στα μαλακά σύννεφα,
σε σκιερά ηλιοβασιλέματα.*

*Το ταξίδι έχει καρίνα το σώμα σου
και σκίζει τα χείλη της θάλασσας,
σωρεύοντας αλμυρά όνειρα,
στις φωλιές των ερημικών βράχων.*

*Το ταξίδι έχει πανιά τη ζωή μας,
το ταξίδι είναι η φυγή απ' το θάνατο,
το ταξίδι είναι όλες μας οι ελπίδες,
το ταξίδι οδηγεί στη ζωή και στο θάνατο.*

* «ΕΠΑΝΟΔΟΣ» ποιήματα
Τάκης Γιαννόπουλος

MONTELO SPACED

Μια άλλη προσέγγιση των κινητήρων αγοράς ασφαλίσεων ζωής είναι η φόρμουλα SPACED. Χρησιμοποιείται για να εντοπιστούν τα οφέλη του αγοραστή και να συνδεθούν με τις ιδιότητες του ασφαλιστικού προϊόντος.

Safety

Performance

Appearance

Comfort

Economy

Durability

Safety Ασφάλεια

Πως το προϊόν θα προστατεύσει καλύτερα του πελάτη και τους δικούς του; Πόσο καλά εξασφαλίζεται η ζωή και υγεία του ασφαλιζομένου και της οικογένειάς του.

Performance - Απόδοση.

Πόσο καλά θα κάνει τη δουλειά του; Πόσο οι καλύψεις, η εξυπηρέτηση της εταιρίας και του ασφαλιστικού συμβούλου ανταποκρίνονται στις ανάγκες του πελάτη και στις υποσχέσεις που έλαβε κατά τη σκάφη της ασφάλισης;

Appearance - Εμφάνιση

Τι εικόνα σχηματίζουν οι άλλοι (οικογένεια, φίλοι...) για τον πελάτη λόγω της αγοράς της συγκεκριμένης ασφάλισης ζωής;

Comfort - Άνεση

Πνευματική ανακούφιση, ηρεμία. Πόσο άνετα νιώθει ο πελάτης απαλλαγμένος από το άγχος της προσωπικής και οικογενειακής ανασφάλειας;

Economy - Οικονομία

Εξοικονόμηση χρημάτων και οικονομικές ωφέλειες που θα έχει ο πελάτης από την ασφάλιση ζωής;

Durability - Διάρκεια

Πόσο καιρό θα προσφέρει το συμβόλαιο τα πλεονεκτήματα που μου υπόσχεται; Σημαντικός ο χρονικός σταθμός: δάνεια, εφάπαξ, σύνταξη, εξαγορές, λήξη ασφάλισης, πληρωμής ασφαλίσεων.



ΘΕΩΡΙΑ ΚΙΝΗΤΡΩΝ COOPELAND

Η θεωρία κινητήρων του Cooreland είναι η βάση πάνω στην οποία στηρίχθηκαν τα μεταγενέστερα μοντέλα κινητήρων (MOTIVES, SPACED κ.α....).

Κατά τον Cooreland και συμπεριφορά υπάρχουν δυο ομάδες κινητήρων. Τα Ψυχολογικά κίνητρα και τα Λογικά.

A. Ψυχολογικά Κίνητρα

1. Διάκριση
2. Άμιλλα
3. Κοινωνικής Επιτυχίας
4. Οικονομικής Επιτυχίας
5. Ιδιοκτησίας
6. Φιλοδοξίας
7. Ικανοτήτων
8. Σωστής επιλογής
9. Προσωπικού γούστου
10. Καλλισθησίας
11. Ρομαντισμός
12. Καλλιτεχνικής έκφρασης
13. Ομορφιάς
14. Υγείας
15. Καθαριότητας
16. Ασφαλείας
17. Φροντίδας για τα παιδιά
18. Ευκολίας
19. Προσωπικών ανέσεων
20. Ανέσεων νοικοκυριού
21. Ανάπαυσης
22. Ψυχαγωγίας
23. Διασκέδασης

B. ΛΟΓΙΚΑ κίνητρα

1. Οικονομία αγοράς
2. Οικονομία χρήσης
3. Εμπιστοσύνη χρήσης
4. Ευχέρεια χρήσης
5. Απόδοση χρήσης
6. Ποιότητας
7. Ωφελείας
8. Κέρδους
9. Διάρκειας
10. Εξυπηρέτησης

Με σκοπό τη σειρά σπουδαιότητας των ψυχολογικών και λογικών κινήτρων σε αγορές ασφαλίσεων ζωής, διεξήγαγα έρευνα σε 100 ασφαλιστικούς συμβούλους.

Κατά σειρά σπουδαιότητας τα πέντε πιο σημαντικά κίνητρα είναι:

Ψυχολογικά κίνητρα

- | | |
|----------------------------|--------|
| 1. Ασφαλείας | 86,46% |
| 2. Φροντίδας για τα παιδιά | 78,25% |
| 3. Υγείας | 48,96% |
| 4. Σωστής επιλογής | 37,5% |
| 5. Οικονομικής επιτυχίας | 30,21% |

Λογικά κίνητρα

- | | |
|------------------------|--------|
| 1. Κέρδους | 54,17% |
| 2. Ωφελείας | 48,96% |
| 3. Εμπιστοσύνης χρήσης | 36,46% |
| 4. Εξυπηρέτησης | 30,21% |
| 5. Απόδοσης χρήσης | 26,04% |

ΤΕΧΝΙΚΟ ΒΙΒΛΙΟΠΩΛΕΙΟ «Ο ΡΑΛΛΗΣ»

ΕΜ. ΜΠΕΝΑΚΗ 57 - ΕΞΑΡΧΕΙΑ ΑΘΗΝΑ

- ΒΙΒΛΙΑ ΓΙΑ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟΥΣ ΥΠΟΛΟΓΙΣΤΕΣ
- ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΑ-ΑΝΑΛΩΣΙΜΑ ΣΕ ΤΙΜΕΣ ΕΚΠΛΗΞΗ!
- ΕΙΔΙΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΓΙΑ P.C. IBM ΣΥΜΒΑΤΑ ΚΑΘΩΣ ΚΑΙ ΠΑΙΓΝΙΔΙΑ-UTILITIES ΓΙΑ ΟΛΟΥΣ ΤΟΥΣ Η.Υ. (AMIGA, ATARI, AMSTRAD, COMMODORE, IBM κ.λπ.).
- ΜΟΝΑΔΙΚΟΙ ΣΤΑ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΓΥΜΝΑΣΙΟΥ-ΛΥΚΕΙΟΥ (ΦΥΣΙΚΗ-ΧΗΜΕΙΑ-ΜΑΘΗΜΑΤΙΚΑ-ΝΕΑ ΕΛΛΗΝΙΚΑ-ΙΣΤΟΡΙΑ ΚΑΘΩΣ ΚΑΙ ΑΓΓΛΙΚΑ (ΑΡΧΑΡΙΩΝ-ΜΕΣΩΝ-ΠΡΟΧΩΡΗΜΕΝΩΝ) ΓΙΑ P.C. IBM-ΣΥΜΒΑΤΟΥΣ.
- ΟΛΑ ΤΑ ΤΕΧΝΙΚΑ ΒΙΒΛΙΑ (ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΑ-ΨΥΞΗ-ΘΕΡΜΑΝΣΗ κ.λπ.)
- ΕΛΛΗΝΙΚΑ-ΞΕΝΑ ΠΕΡΙΟΔΙΚΑ ΣΤΕΛΝΟΥΜΕ ΜΕ ΑΝΤΙΚΑΤΑΒΟΛΗ ΠΑΝΤΟΥ. ΖΗΤΗΣΤΕ ΑΝΑΛΥΤΙΚΟΥΣ ΚΑΤΑΛΟΓΟΥΣ ΚΑΙ ΔΙΣΚΕΤΕΣ ΕΠΙΔΕΙΞΕΩΝ ΔΩΡΕΑΝ, ΤΗΛ.: 3602820-3607535



SOFTWARE & ΒΙΒΛΙΑ Η.Υ.
Ε. ΜΠΕΝΑΚΗ 57, ΑΘΗΝΑ 106 81,
ΤΗΛ. 3607535, 3602820,
FAX: 8674742



MICROSAFWARE
ΣΩΣΤΕ-ΔΙΑΤΗΡΗΣΤΕ ΚΑΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕ
ΚΑΝΟΝΙΚΑ ΤΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΣΑΣ ΜΕ ΤΟ

U.P.S. (STANDBY POWER SYSTEM)

ΙΔΑΝΙΚΟ ΓΙΑ:

- ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟΥΣ ΥΠΟΛΟΓΙΣΤΕΣ
- ΜΗΧΑΝΟΓΡΑΦΙΚΕΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ
- ΤΗΛΕΦΩΝΙΚΑ ΚΕΝΤΡΑ

ΠΑΡΕΧΕΙ:

ΠΛΗΡΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΑΠΟ ΒΡΑΧΥΚΥΚΛΩΜΑΤΑ-ΑΝΩΜΑΛΙΕΣ-ΡΕΥΜΑΤΟΣ-ΔΙΑΚΟΠΕΣ ΜΕ ΕΥΡΩΠΑΪΚΕΣ ΠΡΟΔΙΑΓΡΑΦΕΣ ΚΑΤΑΣΚΕΥΗΣ ΚΑΙ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΕΙΝΑΙ ΤΟ ΦΘΗΝΟΤΕΡΟ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΚΑΙ ΣΥΝΟΔΕΥΕΤΑΙ ΜΕ ΕΓΓΥΗΣΗ ΚΑΛΗΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΓΙΑ 1 ΧΡΟΝΟ ΜΕ ΣΥΝΔΥΑΣΜΟ ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ (ΤΟΥ Η.Υ.) ΓΙΑ ΖΗΜΙΕΣ-ΚΛΟΠΗ ΚΑΙ ΦΩΤΙΑ.

ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ - ΔΩΡΕΑΝ ΕΠΙΔΕΙΞΗ: ΤΗΛ.: 8678440-8678441-

PIM ΕΠΕ ΑΧΑΡΝΩΝ 292 & ΜΕΣΣΑΡΙΑΣ 3 ΑΘΗΝΑ 112 41

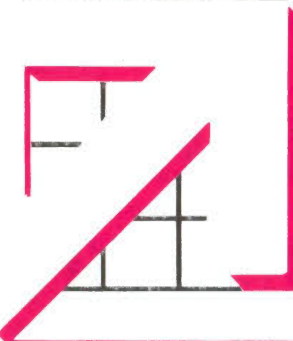
ΤΙ ΠΕΡΙΕΧΕΙ ΜΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΤΣΑΝΤΑ

Η τσάντα είναι βαλιτσάκι δουλειάς που περιέχει διάφορα εργαλεία όπως έχουν κι άλλοι επαγγελματίες. Ένας υδραυλικός, ένας ηλεκτρολόγος, ένας γιατρός έως μηχανικός αυτοκινήτων, δεν μπορεί να κάνει τη δουλειά του καλά αν δεν έχει τα απαραίτητα σύνεργα. Οι μηχανικοί χρειάζονται κατσαβίδια, οι γιατροί πιεσόμετρα κι ακουστικά και οι ασφαλιστές χρειάζονται διάφορα βοηθητικά της δουλειάς τους. Για ένα-ένα από αυτά και τη χρήση τους θα πούμε αναλυτικά σε προσεχή τεύχη, θα τα απαριθμήσουμε. Σε μια ασφαλιστική τσάντα λοιπόν θα πρέπει να υπάρχει:

1. ΤΙΜΟΛΟΓΙΑ ΖΩΗΣ ΚΑΙ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ ΑΚΟΜΗ ΚΙ ΑΝ ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΕΙΣ COMPUTER (P.C.)
2. ΑΙΤΗΣΕΙΣ ΖΩΗΣ ΚΑΙ ΓΕΝ. ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ
3. ΗΜΕΡΟΛΟΓΙΟ ΕΒΔΟΜΑΔΙΑΙΟ (ΤΥΠΟΥ ICAP)
4. ΒΙΒΛΙΟ-ΤΕΤΡΑΔΙΟ ΥΠΟΨΗΦΙΩΝ ΠΕΛΑΤΩΝ
5. ΜΠΛΟΚ-ΤΕΤΡΑΔΙΟ ΚΑΘΑΡΟ ΠΡΟΧΕΙΡΩΝ ΣΗΜΕΙΩΣΕΩΝ
6. ΜΙΚΡΟ COMPUTER ΠΡΑΞΕΩΝ ΑΡΙΘΜΗΤΙΚΗΣ
7. ΕΝΤΥΠΟ ΠΡΟΣΦΟΡΩΝ-ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΩΝ
8. ΔΙΑΦΟΡΑ ΔΙΑΦΗΜΙΣΤΙΚΑ ΤΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΠΟΥ ΠΟΥΛΑ ΚΑΙ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ.
9. ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΙ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ
10. ΣΤΥΛΟ-ΚΑΡΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΟΥ
11. ΣΗΜΕΙΩΣΕΙΣ ή ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ή ΒΙΒΛΙΑΡΑΚΙ ή ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΑ ΓΙΑ ΘΕΤΙΚΕΣ ΣΚΕΨΕΙΣ ΚΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ
12. ΣΗΜΕΙΩΜΑ ΑΠΛΟ ΤΟΥ ΣΤΟΧΟΥ ΤΟΥ ΑΣΦ/ΣΤΗ



ΣΥΛΛΟΓΟΣ



ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΩΝ

ΠΑΡΑΓΩΓΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

ΕΛΛΑΔΟΣ

ΛΕΩΦ. ΣΥΓΓΡΟΥ 102, 117 41 ΑΘΗΝΑ ΤΗΛ.: 92.26.286 - 9

1ο Πανελλήνιο Συνέδριο
με θέμα:

ο Συντονιστής στον Δρόμο για τον 21ο Αιώνα

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΕΡΓΑΣΙΩΝ

ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ 10 ΝΟΕΜΒΡΙΟΥ 1989. 08.30-09.00 Προσεύλευση, καφές. Εγγραφές. Έκθεση βιβλίου. 09.00-09.30 Καλοσώρισμα Συνέδρων από Πρόεδρο ΣΣΠΑΕ.

Χαιρετισμοί από: Κήρυξη Ενάρξεως Εργασιών από Κυβερνητικό Εκπρόσωπο. Πρόεδρο Ένωσης Ελληνικών Ασφαλιστικών Εταιριών. Πρόεδρο Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών. Πρόεδρο Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών και Ασφαλιστικού Ινστιτούτου ΚΥΠΡΟΥ.

09.30-11.00. **Πρώτη Ενότητα.** Πρόεδρος κ. Νικολέτα Νοέα. Εισηγητές: Νίκος Δήμου. Ασφάλιση και Ανθρώπινες Αξίες John Harisson: Προγράμματα και Ασφαλιστικές Επενδύσεις. Μάριος Νικολινάκος: Ελληνική οικονομία και ασφαλιστική αγορά του 2000.

ΣΥΖΗΤΗΣΗ. 11.00-11.30. Διάλειμα - καφές - Έκθεση.

11.30-12.20. **Δεύτερη Ενότητα.** Πρόεδρος κ. Γεώργιος Στεφανίδης. Εισηγητές: Σταματίνα Ντόντου: Το πέραμα των Ασφαλιών Ζωής στην ενιαία Ευρωπαϊκή αγορά. Αθανάσιος Παπανδρόπουλος: Ιδιωτική Ασφάλιση: Τομέας Ζωής και Μακροβιωτικές Κοινωνίες του Αύριο.

ΣΥΖΗΤΗΣΗ. 12.30-13.30. ΠΑΝΕΛ συντονιστών - συζήτηση. Πρόεδρος κ. Ευάγγελος Σπύρου. Θεωρία και Πράξη (Ασπίς Πρόνοια, N/N, INTERAMERICAN, Εθνική, ALICO, Ελληνοβρετανική).

13.30-15.30. Γεύμα - Έκθεση.

15.30-17.00. **Τρίτη Ενότητα.** Πρόεδρο κ. Κωνσταντίνος Αλβανός. Alec Merrifield: The agency manager as we move into the '90. Μάκης Ματθίας: Ασφαλιστικά Πανεπιστήμια.

17.00-17.30. Διάλειμα καφές - Έκθεση.

17.30-18.30. **Τέταρτη Ενότητα.** Πρόεδρος κ. Μιχάλης Ζαρέφης. Εισηγητές: Νκος Λεούσης. Διαφήμιση και Ιδιωτική Ασφάλιση (περιεχόμενο εισήγησης). Νίκος Εμπέογλου Μηχανογράφηση και Μάνατζμεντ Υπηρεσιών (περιεχόμενο εισήγησης). Καφές.

18.30-19.30. ΠΑΝΕΛ Αντιπροσώπων Ασφαλιστικών Παραγόντων, Πρόεδρος ΣΣΠΑΕ, Πρόεδρος Ένωσης Ελληνικών Ασφαλιστικών Εταιριών, Πρόεδρος Ασφαλιστικών Εταιριών Κύπρου, Εκπρόσωπος Υπουργείου Εμπορίου. Τοποθετήσεις, Συζήτηση.

19.30-20.00. Γενικά συμπεράσματα. Λήξη Εργασιών Συνεδρίου Αξιολόγηση.

20.00. ΔΕΞΙΩΣΗ.

ΠΟΙΟΙ ΕΙΝΑΙ ΟΙ ΟΜΙΛΗΤΕΣ

Δήμου Νίκος: Συγγραφέας. Εμπέογλου Νικόλαος: Μηχανολόγος Ηλεκτρολόγος, Μηχανικός ΕΜΠ, Σύμβουλος Οργανώσεων Δ/νων Σύμβουλος ΜΕΘΟΔΟΙ ΑΕ, ΕΑΠΟΔΕ ΑΕ.

Harrison Hohn: ΑΝΑΛΟΓΙΣΤΗΣ, Μέλος Επιτρ. Προγραμματισμού LIMRA.

Λεούσης Νίνος: Πρόεδρος Ένωσης Διαφημιστικών Εταιριών Ελλάδος.

Ματθίας Μάκης: Πρόεδρος Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών.

Merrifield Alec: Πρόεδρος Εκπαίδευσης LIMRA Ευρώπης.

Νικολινάκος Μάριος: Καθηγητής Παντείου.

Ντόντου Σταματίνα: Διευθνήτης Υπουργείου Εμπορίου. Παπανδρόπουλος Αθαν.: Οικονομολόγος δημοσιογράφος.

ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟ ΣΥΛΛΟΓΟΥ

Παναγιωτόπουλος Γιάγκος, Πρόεδρος.

Σπύρου Ευάγγελος, Αντιπρόεδρος.

Γεωργιάδης Τάκης, Γραμματέας.

Νοέα Νικολέττα, Ταμίας.

Αλβανός Κωνσταντίνος, Μέλος.

Ζαρίφης Μιχαήλ, Μέλος.

Στεφανίδης Γεώργιος, Μέλος.



'Αρθρο: Έτσι θέλω τους συναδέλφους μου αύριο

του Λευτέρη Τρύφωνα
Manager ALICO

Στην Ελληνική ασφαλιστική αγορά σήμερα επικρατούν δύο χαρακτηρισμοί όσον αφορά τον ασφαλιστή. Άλλοι χαρακτηρίζουν τον ασφαλιστή άτομο επιτυχημένο επιστήμονα και χρήσιμο για την κοινωνία και άλλοι τον χαρακτηρίζουν με τη λαϊκίστικη έκφραση «αεριτζή», ποιοί όμως έχουν δίκιο και τι γίνεται στην πραγματικότητα.

Εγώ δεν θα θέλα να κάνω μία αναδρομή στο παρελθόν το οποίο δεν έχω ζήσει και να πω ποιος από τους δύο χαρακτηρισμούς που αναφέρων πιο πάνω είναι ο σωστός, γιατί και εγώ πριν γίνω ασφαλιστής δεν γνώριζα απολύτως ΤΙΠΟΤΕ για το επάγγελμα αυτό. Θα θέλα λοιπόν να μιλήσω για το σημερινό και αυριανό ασφαλιστή από τη στιγμή που εγώ μπήκα στο χώρο των ασφαλειών ζωής, και από τη στιγμή που εγώ γνώρισα τον ασφαλιστή και αγάπησα τη δουλειά του. Όταν ξεκίνησα λοιπόν στις ασφάλειες ζωής δεν θα λέγα ότι αντιμετώπιζα τόσο μεγάλη δυσκολία στη δουλειά, όσον αφορά τη γνώση του αντικειμένου και την τεχνική των πωλήσεων των ασφαλειών ζωής, γιατί η εταιρία μου στάθηκε κοντά μου με τον καλύτερο τρόπο και με βοήθησε. Εκεί που συνάντησα τη μεγαλύτερη δυσκολία και πολλές φορές ήμουν έτοιμος να τα παρατήσω ήταν η νοοτροπία του κόσμου. Οι περισσότεροι με αντιμετώπιζαν επιφυλακτικά και άλλοι όταν συστηνόμουν σαν ασφαλιστής με αντιμετώπιζαν με διάφορα επιφωνήματα, μορφασμούς και φράσεις που πραγμα-

τικά μου έκοβαν τα πόδια. Οι συγγενείς και οι φίλοι μου δεν ήθελαν να ακούσουν κουβέντα για τη νέα μου δουλειά γιατί τη θεωρούσαν δουλειά του ποδιού και επειδή φοβόντουσαν μήπως τους ζητήσω χρήματα... για να προστατεύσω την οικογένειά τους.

Η νοοτροπία αυτή η οποία δυστυχώς είναι γεγονός «στο μεγαλύτερο ποσοστό του πληθυσμού» σήμερα στην Ελλάδα μπορούμε να πούμε ανεπιφύλακτα ότι είναι δικαιολογημένη και φταίμε όλοι μας γι' αυτό. Οι άνθρωποι είναι απληροφόρητοι γι' αυτό καθημερινά

ακούμε να δυστυχούν οικογένειες και να διαλύονται, λόγω ενός θανάτου ή μιας αναπηρίας ή ακόμη και μιας προσωρινής ασθένειας σοβαρής. Απληροφόρητοι όμως είναι και πολλοί ασφαλιστές οι οποίοι δυστυχώς δεν θέλησαν ποτέ να καταλάβουν ότι η δουλειά τους αποτελεί λειτουργήμα και την βλέπουν ψυχρά επαγγελματικά.

Όσον αφορά τους ανθρώπους πιστεύω ότι εκείνος που φταίει είναι κατά κύριο λόγο η ίδια η πολιτεία γιατί ποτέ στα σχολεία, ενώ στα παιδιά μαθαίνουν χίλια άχρηστα πράγματα που κατά κύριο λόγο δεν τα χρησιμοποιούν ποτέ, δεν ασχολήθηκαν μία μόνο ώρα να τους δείξουν πως αύριο που θα βγουν στη ζωή θα προστατεύουν την οικογένειά τους. Κανένα παιδί σήμερα αν το ρωτήσεις τι κάνει ο ασφαλιστής δεν ξέρει να σου απαντήσει, πως λοιπόν θα γίνει ο ασφαλιστής του αύριο που θα πρέπει να προστατεύει χιλιάδες οικογένειες;

Όσον αφορά τώρα τον ασφαλιστή πιστεύω ότι φταίμε εμείς, εταιρίες Managers, ασφαλιστές, ο καθένας από εμάς πρέπει να συμβάλει έτσι ώστε να δημιουργήσουμε το σωστό ασφαλιστή και να απομονώσουμε αυτόν τον οποίο προσβάλλει το λειτούργημα που κάνει, αλλά και ολόκληρη την ασφαλιστική κοινωνία.

Την απόλυτη ευθύνη όσον αφορά τη δημιουργία των καλών ασφαλιστών τη φέρνουν κατά κύριο λόγο οι managers οι οποίοι έχουν αναλάβει την ευθύνη

από την εταιρία τους να αναπτύξουν και να δημιουργήσουν ανθρώπους οι οποίοι θα ομορφύνουν την ασφαλιστική αγορά και θα χαρακτηρίζονται ανεπιφύλακτα επιστήμονες, επιτυχημένοι και άτομα χρήσιμα για την κοινωνία.

Η επιλογή κάποιου για να γίνει Manager πιστεύω ότι πρέπει να γίνεται με μεγάλη προσοχή από την κάθε ασφαλιστική εταιρία, γιατί εάν αυτός δεν έχει δείξει ότι είναι σωστός επαγγελματίας πως αύριο θα δημιουργήσει άλλους; Εδώ πιστεύω ότι επικρατεί η λαϊκή παροιμία το «Μήλο κάτω από τη μηλιά θα πέσει» ο manager είναι όπως ο πατέρας και οι ασφαλιστές του όπως τα παιδιά του, όσο καλός και αποτελεσματικός είναι αυτός, άλλο τόσο θα γίνουν και αυτοί, και αντίστροφα. Πρέπει ακόμη να διευκρινήσουμε ότι η δουλειά του manager δεν είναι τίτλος ούτε ιεραρχία, απλώς είναι ο ασφαλιστής που έχει κάποια παραπάνω καθήκοντα από τους υπόλοιπους. Οι στόχοι στη δουλειά μας σαν managers πρέπει να είναι κοινοί και πρώτα απ' όλα να στολίσουμε την ασφαλιστική αγορά με σωστούς επαγγελματίες και ταυτόχρονα να απομονώσουμε τους άσχετους και κακούς οι οποίοι καθημερινά μας δυσφημούν. Τη στιγμή που προσλαμβάνουμε

κάποιον πρέπει να ξέρουμε τι θέλουμε και να έχουμε στο μυαλό μας το προφίλ του επιτυχημένου και ακόμη να του εξηγήσουμε τα συν και τα μείον της δουλειάς μας, αν υπάρχουν, γιατί φεύγοντας αυτός μετά από λίγο καιρό κάνει ζημιά σε όλους, αλλά πιο πολύ στους πελάτες που έχει, αν έχει ασφαλίσει.

Σαν κύριο στόχο λοιπόν να διαμορφώσουμε την αυριανή ασφαλιστική κοινωνία με σωστούς επαγγελματίες, πρέπει πρώτα απ' όλα να ξεχάσουμε τον όρο μερική απασχόληση, ο οποίος μόνο στη δουλειά μας υπάρχει, σε καμία άλλη δουλειά δεν υπάρχουν Pur timers όπως τους λέμε.

Οι ασφαλιστές μας πρέπει να είναι κάποιου μορφωτικού επιπέδου, άνθρωποι που να εμπνέουν εμπιστοσύνη, άνθρωποι που να αγαπούν τους ανθρώπους να στέκονται κοντά στο πρόβλημά τους και καθημερινά να συζητούν μαζί τους αυτά τα προβλήματα δίνοντας σωστές και καιριές λύσεις, πριν αυτά δημιουργηθούν.

Να τους μάθουμε να είναι οργανωμένοι υπεύθυνοι και πάνω απ' όλα να κρατούν ψηλά το όνομα της εταιρίας τους, αλλά και την ασφαλιστική αγορά ολόκληρη. Και κυρίως να είναι ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΟΙ, να παράγουν και να

παρουσιάζουν ΕΡΓΟ, γιατί δε φτάνει να είσαι καλός, έντιμος και με γνώσεις, πρέπει να είσαι αποτελεσματικός, γιατί μόνο ο αποτελεσματικός προστατεύει οικογένειες και άτομα.

Βλέπουμε ότι οι προδιαγραφές του ασφαλιστή είναι μία δύσκολη υπόθεση, δεν είναι συνηθισμένοι άνθρωποι οι ασφαλιστές, γι' αυτό είναι και σπάνιοι.

Καθημερινά πρέπει να βάζουμε στόχους να δημιουργούμε ασφαλιστές σπάνιους οι οποίοι με την παρουσία τους θα κοσμοούν την ασφαλιστική αγορά και έτσι σίγουρα ο όρος που δυστυχώς σήμερα υπάρχει σαν αεριτζή και δουλειά του ποδαριού να εξαλείψει. Αυτή τη στιγμή πραγματικά χαίρομαι γιατί ολόκληρη η ασφαλιστική κοινωνία είναι σύμφωνη να δημιουργήσουμε σωστούς επαγγελματίες και καθημερινά βάζουμε καινούργιους στόχους και τους πετυχαίνουμε, γιατί μόνο έτσι θα δημιουργήσουμε τους συναδέλφους μας του αύριο όπως πραγματικά όλοι μας τους φανταζόμαστε και τους θέλουμε.

Μπορούμε να πετύχουμε.

Και στο κομάτι που μου αναλογεί αγωνίζομαι. Ας το κάνουμε όλοι είναι η λύση.

Είμαστε λαός εμπόρων

ΟΙ ΕΛΛΗΝΕΣ είναι πράγματι ένας εμπορευόμενος λαός. Το γεγονός αποδεικνύεται σε όλη του την έκταση από τα πρώτα αποτελέσματα της απογραφής καταστημάτων, που διενήργησε η Στατιστική Υπηρεσία τον Σεπτέμβριο του 1988.

Σύμφωνα με αυτά, σ' ολόκληρη τη χώρα υπάρχουν 532.218 καταστήματα που απασχολούν 1.800.000 άτομα. Τα μεταποιητικά (βιομηχανίες, βιοτεχνίες, εξόρυξη) ανέρχονται σε 150.000 (το 28,8%) και απασχολούν 754.000 άτομα, τα εμπορικά καταστήματα είναι 216.000 (το 40,4%), και απασχολούν 457.000 άτομα και τα καταστήματα παροχής υπηρεσιών ανέρχονται σε 155.000 (το 29,8) και απασχολούν 582.000 άτομα.

Η συντριπτική πλειοψηφία των καταστημάτων (το 79% δεν είναι άμεσα παραγωγικά, αφού είναι καταστήματα εμπορικά και παροχής υπηρεσιών.

Σε σχέση με την απογραφή του 1978, τα καταστήματα στο σύνολο της χώρας αυξήθηκαν κατά 23,77%. Ειδικότερα τα μεταποιητικά αυξήθηκαν κατά 14,32%, τα εμπορικά κατά 14,82% και τα καταστήματα παρο-

χής υπηρεσιών σημείωσαν άλμα και αυξήθηκαν κατά 52,47%. Βέβαια η Στατιστική Υπηρεσία δικαιολογεί το γεγονός από το ότι για πρώτη φορά απογράφηκαν και εντάχθηκαν στην κατηγορία αυτή τα φροντιστήρια, βρεφοκομεία, παιδικοί σταθμοί, γηροκομεία και πανσιόν, αλλά αυτό δεν μειώνει τη σημασία του γεγονότος ότι η Ελλάδα εξελίσσεται σε μια χώρα παροχής υπηρεσιών.

(Δυστυχώς η έρευνα δεν αναφέρεται και δεν μπορεί να αναφέρεται στην ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών).

	1988		1978	
	K*	A	K	A
ΣΥΝΟΛΟ ΧΩΡΑΣ	523218	1794806	422733	1570930
Μεταποιητικά	150682	754507	131812	737631
Εμπορικά	216639	457474	188675	397598
Παροχής Υπηρεσ.	155897	582825	102246	435701

* Όπου Κ = καταστήματα και Α = απασχολούμενοι.

**ΓΡΑΦΟΥ
ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ
ΤΩΡΑ!**

ΠΩΣ ΑΠΟΚΤΟΥΣΑ ΟΝΟΜΑΤΑ ΝΕΩΝ ΥΠΟΨΗΦΙΩΝ ΠΕΛΑΤΩΝ

(ή πώς μπορεί να κάνεις SERVICE και εξεύρεση πελατών συγχρόνως!).

Δεν υπάρχει πωλητής οτιδήποτε προϊόν κι αν πουλάει που να μη μπορεί να γεμίσει με νέους υποψηφίους πελάτες ακολουθώντας την εξής τακτική. Τη μέθοδο μπορούν να την εφαρμόσουν όλοι, παλαιοί και νέοι ασφαλιστές καλύτερα όμως όσοι έχουν μεγάλο πελατολόγιο.

Οι παλαιοί ασφαλιστές έχουν ακόμα εκτός των άλλων τρόπων που χρησιμοποιούν και δύο ακόμα:

Α' τρόπος: Ξεκινάνε να κάνουν ή δήθεν να κάνουν SERVICE και επισκέπτονται τους πελάτες που ήδη έχουν. Υπενθυμίζουν τις παροχές που έχει το συμβόλαιο του πελάτη τους και τη σιγουριά της ασφάλισης και προς το τέλος της συζήτησης ζητάνε να δουν αν ο πελάτης έχει γραμμένα τα τηλέφωνα του ασφαλιστή και της εταιρίας στον κατάλογο τηλεφώνου του για να τον εξυπηρετήσει αμέσως!

Ο ασφαλιστής λέει: «Θέλω να μου τηλεφωνήσεις αμέσως όταν χρειαστείς όλο το 24ωρο!»

Γι' αυτό θέλω να είμαι σίγουρος ότι θα βρεις εσύ ή η οικογένειά σου το τηλέφωνό μου. Άλλωστε αυτό είναι ασφάλιση. Στη χειρότερη ώρα θέλω να πω είμαι εδώ, ΠΑΡΩΝ! Επιδιώκεις να βρεις την ατζέντα των τηλεφώνων του ή να τη βρει ο πελάτης. Ανοίγετε μαζί τον κατάλογο και πάτε στο γράμμα Σ. Διαβάζεις π.χ. Σπύρου Ευάγγελος κι ένα τηλέφωνο. Λες γράψε κι' αυτό... Λες ένα ακόμη νούμερο. Όλες οι εταιρίες έχουν από 5 τηλέφωνα, βάλε ακόμα ένα. Δώσου να δω αν είναι σωστά. Συνήθως υπάρχει μια οικειότητα ασφαλιστών - πελατών. Αν μπορείς να γράφεις και ήδη έχεις ένα θησαυρό στα χέρια σου. Την ΑΤΖΕΝΤΑ ΝΕΩΝ ΠΕΛΑΤΩΝ!

Συνεχίζεις: Καλύτερα ας βάλουμε και στο Α τα τηλέφωνα μου. Α, ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ. Μπορεί ο, η σύζυγος να μη θυμάται το επώνυμό μου. Μέχρι εδώ δούλευες για το SERVICE.

ΤΩΡΑ ΠΕΡΝΑΣ στην εξεύρεση υποψηφίων. Λες κάπως αδιάφορα. Στο Σ. Διαβάζω πάνω απ' το όνομά μου Σπυρόπουλος Κώστας. Ποιός είναι αυτός ο Σπυρόπουλος;

— «Είναι εργολάβος οικοδομών, φτιάξαμε το εξοχικό». Έχουμε καλές σχέσεις.

— Θα μπορούσα να του τηλεφωνήσω ή να του στείλω μερικά έντυπα για την ασφάλιση. Ήτανε χαρά μου να έχω εσάς πελάτη αλλά ξέρετε επειδή δουλεύω με επιλεγμένη πελατεία όπως εσείς, θα ήθελα να μου συστήσετε τον κ. Σπυρόπουλο.

— Διαβάζω Σταμπέλος Γιώργος. Για να τον έχετε εδώ θα είναι δικό σας άνθρωπος...

Έτσι προχωρούμε παίρνοντας διάφορα ονόματα. Εν συνεχεία εφαρμόζουμε τη γνωστή διαδικασία και όσοι από μας έχουν λίγο χιούμορ και τα καταφέρνουν μπορούν να εφαρμόσουν ακόμα ένα τρόπο προσέγγισης πηγαίνοντας προσωπικά στον πελάτη ή τηλεφώνοντας του:

— «Κύριε Σπυρόπουλε ή κ. Σταμπέλο, γεια σας. Λέγομαι Σπύρου δεν γνωρίζομαστε αν κι είμαστε γείτονοι!».

— Γείτονες, πού; Πού μένετε εσείς κ. Σπύρου!

— Α! όχι τέτοιοι γείτονες. Είμαστε γείτονες δίπλα - δίπλα στον κατάλογο τηλεφώνων του κ. Τάδε κοινού φίλου μας.

— Τι κάνει; καλά; Δεν καταλαβαίνω.

— Ναί είμαι ασφαλιστής στην Εταιρία Χ και γράφοντας το όνομά μου όταν φτιάχναμε ένα Συμβόλαιο προστασίας σε θυμήθηκε εκεί που κάτι κουβεντιάζαμε και του ζήτησα να σας γνωρίσω...

Ήδη όμως πιάσαμε κουβέντα και συνεχίζουμε ανάλογα τις γνωστές διαδικασίες εξεύρεσης πελατών χωρίς ρουτίνα και τυποποίηση...

Ο Β' τρόπος: Εφαρμόζεται από παλαιούς αλλά και νέους ασφαλιστές.

Ξεκινάμε να μιλήσουμε σε διάφορους υποψηφίους αλλά η πώληση δεν καρποφορεί. Ευχαριστούμε τον πελάτη για το χρόνο που διέθεσε να ενημερωθεί, δίνουμε υπόσχεση πως θα είμαστε στη διάθεσή του για επί πλέον ενημέρωση στο μέλλον και εκφράζουμε την επιθυμία να μας προτιμήσει αν αλλάξει γνώμη ή τύχει ανταγωνιστής να τον επισκεφτεί για την ίδια ενημέρωση. Ζητάμε να γράψει το όνομά μας στον κατάλογο τηλεφώνων του, και συνεχίζουμε την προηγούμενη μέθοδο για να πάρουμε ονόματα που ίσως αποδεχθούν πιο κερδοφόρα από την πώληση που χάσαμε...

Οι νέοι ασφαλιστές εφαρμόζουν το δεύτερο τρόπο αλλά μπορούν να μαζεύουν ονόματα και στο στάδιο της ενημέρωσης όταν δεν έχουν πωλήσεις. Προσπαθούν να γνωριστούν και παρόλο ότι δεν κλείνουν πιθανόν ραντεβού για πωλήσεις, μπορούν να πουν τι θέλουν, να ζητήσουν γραφτεί το όνομά τους για μελλοντική συνεργασία.

Ακόμα μπορούν να δώσουν ένα ημερολόγιο δώρο σ' ένα υποψήφιο πελάτη και να του πουν γράψε το τηλέφωνό μου να σου φέρω το καινούργιο ημερολόγιο και να φέρει στα χέρια του πελάτη τον κατάλογο ονομάτων. Φυσικά αυτή η ωραία τάξη των συναδέλφων η γεμάτη χιούμορ, ζωντάνια και εφευρετικότητα μπορεί να αξιοποιήσει τη μέθοδο με πολλές παραλλαγές.

Σημασία έχει να πάρουμε τον κατάλογο ονομάτων, φίλων, συγγενών, συνεργατών και συνεργαζομένων του υποψηφίου και συνήθως μετά τα υπόλοιπα έρχονται μόνο τους*...

* Ρωτήστε τους Managers σας ή κάντε το θέμα μιας συγκέντρωσης υπ/τος της εταιρίας να δείτε τους πολλούς κι αμέτρητους ακόμα τρόπους που εφαρμόζουν οι συνάδελφοι απ' τη στιγμή που καταφέρνουν να έχουν την ατζέντα τηλεφώνων του πελάτη!

Ε. ΣΠΥΡΟΥ

ΤΑΧΥΤΑΤΗ ΑΝΟΔΙΚΗ ΠΟΡΕΙΑ ΜΕ ΣΙΓΟΥΡΑ ΒΗΜΑΤΑ

Η CONTINENTAL μέσα σε πολύ σύντομο διάστημα κατάφερε να καθιερωθεί και στον τόπο μας σαν η νέα μεγάλη δύναμη στις ασφάλειες ζωής.

Με πρωτοποριακά προγράμματα που φανερώνουν μια νέα ασφαλιστική αντίληψη, με τέλεια καταρτισμένα στελέχη και μέσα σε νέα υπερσύγχρονα γραφεία παρουσίασε κάτι διαφορετικό στα ασφαλιστικά μας πράγματα. Και η καλύτερη απόδειξη γι' αυτό ήταν η τεράστια ανταπόκριση των νέων ασφαλιζομένων που οδήγησε στη σύναψη ενός πολύ μεγάλου αριθμού συμβολαίων. Έτσι η CONTINENTAL προσέφερε και προσφέρει τη δυνατότητα στους μεν πελάτες της ν' ασφαρίζονται με τον καλύτερο δυνατό τρόπο στους δε συνεργάτες της να σημειώνουν πρωτοφανείς επαγγελματικές επιτυχίες.

...Και η ανοδική πορεία της CONTINENTAL συνεχίζεται. Με ταχύτατο ρυθμό, σωστό αναπτυξιακό προγραμματισμό και πάνω απ' όλα με σίγουρα βήματα.

CONTINENTAL. Η καλύτερη κάλυψη από τα πρώτα βήματα μέχρι τα βαθιά γηρατειά.

Continental
ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ

ΛΕΩΦ. ΣΥΓΓΡΟΥ 253, 171 22 ΑΘΗΝΑ,
Τηλ: 942.9021-5, Telex: 222746 CON GR, Fax: 942.5476

Μέλος του ομίλου εταιριών της INTERAMERICAN

ΦΟΡΟΛΟΓΕΙΤΑΙ Η ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΗ ΤΡΟΧΑΙΟΥ ΑΤΥΧΗΜΑΤΟΣ;

Το θέμα, που θα μας απασχολήσει στο τεύχος αυτό, έχει σχέση με τη φορολογία της αποζημίωσης, που δικαιούνται να διεκδικούν οι κληρονόμοι ατόμων, που αποβίωσαν συνεπεία τροχαίου ατυχήματος, και που είχε σαν αποτέλεσμα, τις υλικές ζημιές του οχήματος των ή και τις σοβαρές σωματικές κακώσεις, από τις οποίες και προήλθε ο θάνατος αυτών. Ισχύει όμως το ίδιο από πλευράς φορολογικής επιβάρυνσης και στις δύο περιπτώσεις όταν δηλαδή οι κληρονόμοι διεκδικούν την αποτακασία των υλικών ζημιών του οχήματος του θανατωθέντος και όταν διεκδικούν να καταβληθεί σ' αυτούς η αποζημίωση, ως τρίτων, α) για τα έξοδα νοσηλείας που δαπανήθηκαν μέχρι του θανάτου του τραυματισθέντος στον εκ του νόμου φέροντα αυτά ο οποίος κατά την κρατούσα και ορθή γνώμη, είναι υπόχρεως σε διατροφή, εκτός και διετρέφεται εξ ιδίων οπότε τα έξοδα αυτά φέρει ο κληρονόμος (ΑΠ 1212/75, 172/69, 769/59, Ζέπος σελ. 753, Καυκάς άρθρο 928 παράγρ. 2β κ.λ.π.), β) για τα έξοδα κηδείας (σε άλλο τεύχος θα αναπτύξουμε εκτενέστερα τις σχετικές έννοιες), γ) για τη διατροφή των εκ του νόμου δικαιουμένων αυτής έναντι του θύματος, και δ) για την αποζημίωση λόγω της απώλειας των εκ του νόμου δικαιουμένων έναντι του θύματος υπηρεσιών (άρθρο 928 εδ. 2 Α.Κ.); Η απάντηση είναι αρνητική.

Ποία, λοιπόν είναι η φορολογική υποχρέωση των δικαιούχων στις παραπάνω περιπτώσεις της διεκδίκησης των υλικών ζημιών από το ένα μέρος και της διεκδίκησης των νοσηλείων, των εξόδων κηδείας, της διατροφής, της αποζημίωσης για την απώλεια υπηρεσιών κ.λ.π. από το άλλο μέρος και τί γίνεται όταν οι ενδιαφερόμενοι φτάνουν μέχρι τα Δικαστήρια για να διεκδικήσουν τις απαιτήσεις των στις δύο αυτές περι-

Γράφει
ο **Ανδρέας Τσώκος**
Δικηγόρος



Βιογραφικό

Γεννήθηκε στο Αγρίνιο το 1948. Σπούδασε Νομικά, εργάστηκε στην «ΕΘΝΙΚΗ» Ασφαλιστική ως Ασφαλιστής και για πολλά χρόνια ειδικεύτηκε σε θέματα αποζημιώσεων και μισθώσεων ακινήτων. Σήμερα είναι στο Νομικό τμήμα της Εθνικής.

πτώσεις; Το όλο θέμα ρυθμίζεται από το Ν.Δ. 118/1973 «περί κώδικος φορολογίας κληρονομιών κ.λ.π.». Στην πρώτη περίπτωση των υλικών ζημιών και με βάση το άρθρο 106 παράγρ. 1 του παραπάνω Νομοθετικού Διατάγματος σε συνδυασμό και με τις διατάξεις των άρθρων 1 επ και 61 επ του ίδιου Διατάγματος «απαγορεύεται οιαδήποτε ενέργεια επί αγωγής ή αιτήσεως και παντός ενδίκου μέσου ασκουμένου εκ μέρους των κληρονόμων, ενώπιον οιοδήποτε μέσου ασκουμένου εκ μέρους των κληρονόμων, ενώπιον οιοδήποτε δικαστηρίου, εν σχέσει με το αντικείμενο της κληρονομίας, εφ' όσον δεν

προσάγεται πιστοποιητικό του οικονομικού εφόρου περί υποβολής σ' αυτόν της κατά νόμον δηλώσεως κληρονομίας ή εκδόσεως περί τούτου πράξεως επιβολής φόρου» Μάλιστα, δε, με την παράγραφο 2 του άρθρου 106 του ίδιου Διατάγματος ορίζεται ότι η ένσταση μη προσαγωγής του πιστοποιητικού δηλώσεως κληρονομίας προτείνεται παρά των ενδιαφερομένων «κατά πάσαν στάσιν της δίκης», εξετάζεται δε και αυτεπαγγέλτως από το ίδιο το Δικαστήριο και έχει σαν συνέπεια ότι αναστέλλεται η πρόοδος της δίκης ως και πάσα άλλη ενέργεια μέχρι προσαγωγής από τον υπόχρεο του εν λόγω πιστοποιητικού. Συνεπώς οι κληρονόμοι - ενάγοντες προς αποκατάσταση της ζημίας των βλαβέντων ή καταστραφέντων πραγμάτων (αυτοκίνητο) τα οποία ανήκαν στο θανατωθέντα πρέπει να προσκομίσουν για το παραδεκτό της αγωγής πιστοποιητικό του αρμοδίου οικονομικού εφόρου περί εγχειρήσεως της κατ' άρθρο 62 Ν.Δ. 118/1973 δηλώσεως της κληρονομίας (Φλούδα Αστική Ευθύνη εξ' αυτών ατυχημάτων παράγρ. 124 σελ. 139 Εφ. Αθ. 2389/1983 Ελ.Δικ. 25 144, Μον, Πρωτ. Αθ. 6657/88) και επί πλέον να αναφέρουν αν απεδέχθησαν την κληρονομία. Στη δεύτερη περίπτωση δηλαδή της προκλήσεως σωματικών κακώσεων και του εξ' αυτών επελθόντος θανάτου ισχύει ακριβώς το αντίθετο αφού οι κληρονόμοι αυτών και ενάγοντες όταν διεκδικούν στα Αστικά Δικαστήρια τις απαιτήσεις τους, όπως λεπτομερώς τις αναφέραμε προηγουμένως, και σύμφωνα με άλλο άρθρο του παραπάνω νομοθετικού διατάγματος, και συγκεκριμένα το άρθρο 3 παράγρ. 4 αυτού «δεν υποβάλλεται εις φόρον η εξ' ατυχήματος αποζημίωση η καταβαλλομένη εις τους κατά νόμον δικαιούχους συνεπεία θανάτου του θύματος».

Επομένως για την περίπτωση αυτή της διαδικασίας αποζημίωσης του δικαιούχου για σωματικές βλάβες και θάνατο του θύματος δεν ισχύουν τα όσα προαναφέραμε για τη διεκδίκηση των υλικών ζημιών των πραγμάτων που ανή-

κουν στο θανατωθέντα όπου υποχρεούται να υποβάλλει για την αξία αυτών ανάλογη δήλωση στην αρμόδια εφορία. Πρόθεσή μας, με την ανάπτυξη του παραπάνω θέματος ήτο να δώσουμε με απλό, σαφή και πρακτικό τρόπο μία απά-

ντηση σ' ένα φλέγον θέμα το οποίο απασχόλησε, κατ' επανάληψη, όχι μόνο το χώρο των ασφαλιστών αλλά και τον κάθε πελάτη μας και Έλληνα πολίτη.

ΓΝΩΡΙΖΕΤΕ ΑΥΤΑ ΤΑ ΡΕΚΟΡ;

Η «Προυντένσιταλ» είναι η ασφαλιστική εταιρεία με την μεγαλύτερη παραγωγή ασφαλειών στον κόσμο (532.000 εκατομμύρια δολάρια Η.Π.Α.).

Η μεγαλύτερη ασφάλεια ζωής έγινε στην Αμερική σ' ένα κτηματία το 1982 από την εταιρεία Τρανς Αμέρικα Οξιντένταλ, 44 εκατομμύρια δολ. Η.Π.Α.

Η μεγαλύτερη αποζημίωση για ασφ. ζωής ήταν περίπου 18 εκατομμύρια δολάρια σε σύζυγο κτηματία της Οκλαχόμα (1970).

Στην Ελλάδα το μεγαλύτερο ασφαλιστήριο περίπου 9 εκατομμύρια ασφάλιστρα το έκανε ασφαλιστής της ΝΝ.

ΤΙ ΕΙΝΑΙ ΕΠΙΤΥΧΙΑ

όταν με το δάχτυλό σας δείχνεται κάποιον λέγοντας «αυτός πέτυχε» το ένα δείχνει τον κάποιον αλλά τα τρία δείχνουν εσάς ρωτώντας: «εσείς τι κάνατε για να πετύχετε;»

... ανταμείψτε τους ανθρώπους σας

με τη μελέτη του περιοδικού «ΝΑΙ»...

- Με μεγάλη συγκίνηση παίρνουμε επιστολές και συγχαρητήρια για την έκδοση του περιοδικού ΝΑΙ, του περιοδικού που αγαπάει και σέβεται τον ασφαλιστή. Αισθανόμαστε την ευθύνη να συνεχίσουμε με τη δική σας βοήθεια πιο δυνατοί, πιο αποδοτικοί, πιο συνεπείς δημοσιεύουμε τις απόψεις ορισμένων και θα συνεχίσουμε...

• Για το περιοδικό

Καλαίσθητο! Μου τράβηξε την προσοχή νέο μέγεθος. Ωραίο εξώφυλλο. Ήταν η αρχή. Με παρέα καλή στη Χαλκιδική. Άρχισα ή μάλλον την ώρα που πίνανε καφέ να ρίξω μια ματιά. Αυτό ήταν. Κάθε σελίδα, κάθε αράδα όλο και με τραβούσε μακριά από την κουβέντα της παρέας. Προσπαθούσα λες και βιαζόμουν μήπως μου το πάρουν να αποκομίσω όσο πιο πολύ γίνεται τις έννοιες των θεμάτων. Ακούστηκε τότε μια φωνή. Γιώργο, είμαστε κι εμείς εδώ. Θέλανε τη γνώμη μου για κάποιο θέμα. Και η απάντησή μου «ΝΑΙ» αυτό είναι το περιοδικό για μας τους ασφαλιστές. Πιστεύοντας ότι θα συνεχίσει να είναι πάντα τόσο μεστό σε ύλη και εμπειρίες του «πεζοδρομίου».



ΦΙΛΙΚΩΤΑΤΑ
Γ. ΓΙΑΒΗΣ, ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ
METROLIFE

• Κε Σπύρου,

Έχω μπροστά μου το τεύχος Νο 2 του «ΝΑΙ» και δεν μπορώ να αντισταθώ στην επιθυμία να σας στείλω αυτό το απλό σημείωμα. Πιστεύω ακράδαντα πως αυτό το τεύχος με το περιεχόμενό του αποτελεί ένα πλήρες σεμινάριο, και όχι μια απλή ασφαλιστική έκδοση. Τόσο κατανοητές, τόσο βατές, τόσο πρακτικές συμβουλές. Προτάσεις μόνον από μεγάλους ασφαλιστικούς δασκάλους (μα ο Σπύρου τι είναι;;;!) μπορείς να πάρεις.

Ήδη προγραμματίσα η συγκέντρωση της Δευτέρας να είναι γεμάτη από το «ΝΑΙ», και η ενημέρωση -σεμινάριο των συνεργατών μου, η ύλη του.

Σας εκφράζω τα θερμά και ειλικρινή συγχαρητήριά μου για την προσπάθεια - ΠΡΟΣΦΟΡΑ σας.



Με εκτίμηση
ΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΣ ΝΙΚΟΣ
Αίγιο, INTERAMERICAN

• Αγαπητέ Βαγγέλη,

Θέλω κατ' αρχάς να σε συγχαρώ για την προσωπική σου προσπάθεια στην έκδοση του ασφαλιστικού περιοδικού «ΝΑΙ». Είναι πράγματι ένα ενημερωτικό και καλαίσθητο έντυπο που θα συμβάλει ουσιαστικά στην πληροφόρηση και αναβάθμιση του ασφαλιστικού χώρου. Είμαι βέβαιος ότι η προσπάθειά σου αυτή θα ακολουθήσει το ρυθμό επιτυχίας που είχες και σαν ασφαλιστής. Εύχομαι ειλικρινά επιτυχία και προκοπή στο δύσκολο έργο σου.



Φιλικά
Σπ. Αλεξανδράτος
Διευθύνων Σύμβουλος
CONTINENTAL

• Προς Περιοδικό «ΝΑΙ»

Αρχικά, θα ήθελα να εκφράσω τα συγχαρητήρια μου στον κύριο Σπύρου για το πλήρως ενημερωμένο περιοδικό του. Κατόπιν, οφείλω να ομολογήσω ότι η δουλειά του στο χώρο των ασφαλειών είναι, χωρίς υπερβολή, πρωτοποριακή και, αναμφίβολα, κάτι που έλειπε από πλευράς σοβαρότητας και ενημέρωσης από την Ελλάδα.

Πρόκειται για ένα ανεξάρτητο επιστημονικό περιοδικό που στέκεται στο πλευρό κάθε ασφαλιστή, τον βοηθά έμπρακτα στο έργο του, δίνοντάς του συμβουλές, πλούσια βιβλιογραφία, ένθετα, θέματα Marketing και Management, στατιστικές, διάφορα άρθρα.

Εμείς από την πλευρά μας ευχαριστούμε για άλλη μία φορά τον κύριο Σπύρου και το «ΝΑΙ» για την πληροφόρηση που μας προσφέρουν και ευχόμαστε να διατηρήσει το υψηλό επίπεδό του και την άσπρη παρουσίασή του και στο μέλλον.



Φιλικά
Δημήτρης Μπάτσης
Διευθυντής Υποκατ/μος
A.G.F. KOSMOS

• Αγαπητέ Βαγγέλη,

Χαίρομαι που απευθύνομαι σ' ένα «αγρινιωτάκι» με πολύ τσαγανό και επιστημονικό κέφι για την προώθηση του λειτουργήματός, του ΑΣΦΑΛΙΣΤΟΥ.

Μελέτησα με πολύ ενδιαφέρον, όλα τα ενδιαφέροντα του ασφαλιστικού σου «ΝΑΙ».

Προσωπικά σε συγχαίρω και θα είμαι βοηθός σου στην αξιολογία προσπάθειά σου.

ΘΕΡΜΑ ΣΥΓΧΑΡΗΤΗΡΙΑ και να θυμάσαι πάντα ότι η επιτυχία, έχει ξεκίνημα δρόμου με μεγάλο ανηφόρισμα.

ΝΑΙ σε σένα, ΝΑΙ στο ασφαλιστικό «ΝΑΙ».



ΝΙΚΟΣ ΜΑΜΑΛΗΣ
ΑΣΠΙΣ - ΠΡΟΝΟΙΑ

• Με την έκδοση του το «ΝΑΙ», πραγματικά ήλθε να προσφέρει αυτό που απουσίαζε από το χώρο μας.

Εύχομαι κάθε νέο τεύχος του να είναι καλύτερο από το προηγούμενο.



CIGNA
ΜΙΧ. ΔΟΥΚΑΣ, Μυτιλήνη

• Αγαπητέ κ. Σπύρου,

Σας παρακαλώ να δεχθείτε τα ειλικρινή μου συγχαρητήρια για την έκδοση του περιοδικού σας, που συμβάλλει αποτελεσματικά στην παρειακή ανάπτυξη του Ασφαλιστικού χώρου.



ΛΑΪΚΗ
ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ

ΠΟΛΙΤΗΣ ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ
ΛΑΪΚΗ

• Αγαπητέ μου Βαγγέλη,

Διάβασα με ενδιαφέρον το περιοδικό «ΝΑΙ».

Αποκαλυπτικό και δείγμα αγάπης, αλλά και μαρτυρία έρευνας και κόπου. Μια γενναία εισφορά καρδιάς και σκέψης στον ασφαλιστικό χώρο (που τόσο αλήθεια έχω αγαπήσει και εγώ, χωρίς να προέρχομαι από αυτόν), στην πολύμορφη ιστορία του και τους ανθρώπους του.

Κι όλα αυτά μέσα από μια αξιολόγηση συγκριτική προσπάθεια που αρχίζει και τελειώνει στη σύνδεση και σύνθεση της φρόνησης και της προκοπής (διπλής αρχέγονης ελληνικής ασφαλιστικής αρετής): την παρακίνηση.

Θερμά συγχαρητήρια.



ΤΖΟΥΜΑΣ ΣΩΤΗΡΗΣ
ΥΠΕΥΘΥΝΟΣ ΔΗΜΟΣΙΩΝ ΣΧΕΣΕΩΝ INTERAMERICAN

• «Ευχαριστούμε ιδιαίτερα για την αποστολή των δύο πρώτων τευχών του περιοδικού σας.

Εκτός των σημαντικών στοιχείων που περιέχουν και που αποτελούν πραγματική «τροφή» για τους εργαζομένους στο χώρο, ιδιαίτερα τους νέους, ήταν και ο λόγος της γνωριμίας μας.

Θεωρείται άκρως εποικοδομητική η προσπάθειά σας και αξίζει συγχαρητηρίων».



Ιωάννης Κουφόπουλος
ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ

• Προς τους κ.κ. Προϊσταμένους

Συντονιστικών Δ/σεων, Δ/σεων.

Τομέων Περιφερειακών Δ/σεων, Τομέων και Υποκ/μάτων.

Κύριοι,

Σας στέλνουμε το νέο τριμηνιαίο ασφαλιστικό περιοδικό «ΝΑΙ» που ελπίζουμε να σας είναι χρήσιμο για τις εργασίες σας.



ΜΑΡΙΑ ΚΥΠΡΑΙΟΥ

• Αγαπητέ μου Βαγγέλη,

Με χαρά και περηφάνια πήρα στα χέρια μου το περιοδικό «ΝΑΙ».

Ήταν για μένα ένα χαρούμενο ξάφνιασμα που με βοήθησε να ξεφύγω λίγο από την πεζότητα της καθημερινότητας.

Θερμά συγχαρητήρια για τις πολλές και ποικίλες γνώσεις σου που είναι ολοφάνερές μέσα στις σελίδες του περιοδικού, για την ορθή και ωραία ταξινόμησή του αλλά και για τους κόπους που κατέβαλες και θα καταβάλλεις «μέχρι το τέλειο να φτιαχτεί».

Τέλος χαιρόμαι και υπερηφανεύομαι διπλά γιατί είσαι INTERAMERICAN-ός και πολύ φίλος.



Φιλικάτα
Βασίλειος Καλτσάς
INTERAMERICAN

• Αγαπητέ Βαγγέλη,

Παρακολουθώντας από τότε που ξεκίνησες κοντά μου σαν Ασφαλιστής την πετυχημένη ανοδική σου πορεία στον ασφαλιστικό χώρο δεν ένιωσα έκπληξη όταν διάβασα το περιοδικό «ΝΑΙ».

Είναι καρπός αγάπης στο έργο του ασφαλιστή που τόσα χρόνια υπηρετείς σαν ασφαλιστής, σαν Μάντζερ, σαν ομιλητής ή αρθρογράφος σε περιοδικά.

ΘΕΡΜΑ ΣΥΓΧΑΡΗΤΗΡΙΑ αγαπητέ Βαγγέλη για το θαυμάσιο έργο που μας χάρισες και εύχομαι να συνεχίσεις να προσφέρεις τις εμπειρίες και γνώσεις σου στον ασφαλιστικό χώρο.



Φιλικά
Κων. Τσαμπούκος
Διευθυντής Πωλήσεων
INTERAMERICAN

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 θεωρακίζετε 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 ήσυχοι και βέβαιοι 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 προστάθεια, ιδρώτας κι αγχαριστία, 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 αφόρητη πενία. Ζωή σημαίνει ομορφιά, ποιήση κι ελευθερία.

ΣΗΜΑΙΝΕΙ πρόνοια και ανθρώπινη 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.

ΠΩΣ ΑΠΟΖΗΜΙΩΝΟΥΝ ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ;

**Απαντούν στο ερώτημα του «ΝΑΙ» εκπρόσωποι ασφ. εταιριών.
Το κοινό πιστεύει πως δεν αποζημιώνουν οι εταιρίες και
πώς υπάρχουν «ψιλά» γράμματα. Είναι αλήθεια;**

Αγαπητέ κ. Σπύρου

Σχετικά με τα ερωτήματα της επιστολής σας με θέμα τις αποζημιώσεις, που καταβάλλονται από τις Ασφαλιστικές Εταιρίες θα θέλαμε να σημειώσουμε τα πιο κάτω:

Πράγματι καταβάλλονται τεράστια ποσά σε αποζημιώσεις χωρίς να δίδεται η δημοσιότητα που ίσως θα αναλογούσε στο ύψος των ποσών αυτών. (Σε μία - δύο μόνο περιπτώσεις δημοσιεύτηκαν τα τεράστια ποσά αποζημιώσεων που αφορούσαν όμως —όπως όλοι θυμόμαστε— σε ασφάλεια πυρός).

Έτσι, υπάρχει ένα σημαντικό τμήμα της αγοράς που έχει με την εντύπωση ότι οι Ασφαλιστικές Εταιρίες δεν αποδίδουν σε αποζημιώσεις, μέσω των ασφαλιστηρίων Συμβολαίων, ικανό ποσοστό των ασφαλίσεων.

Από την άλλη μεριά, βέβαια, ιδιαίτερα για τις ασφαλίσεις Ζωής και Υγείας, η έντονη δημοσιότητα συγκεκριμένων ιδιαίτερα υψηλών αποζημιώσεων, ίσως αντιβαίνει στη δεοντολογία.

Ακόμη, πρέπει να τονιστεί ότι το μεγάλο ποσοστό του συνολικού ποσού που εκρέει σαν αποζημιώσεις, αντιστοιχεί σε μεγάλο αριθμό περιπτώσεων μεσαίου και μικρού ύψους.

Ένας από τους παράγοντες που επηρεάζει την άποψη των ασφαλισμένων, και της αγοράς γενικότερα, σχετικά με τις αποζημιώσεις που καταβάλλονται, είναι και ο χειρισμός και η βαρύτητα που δίδεται στην κάθε περίπτωση από τον ασφαλιστικό σύμβουλο.

Αυτός είναι που επικοινωνεί την αξία του θεσμού, την ανάγκη της ασφάλισης, την ποιότητα της Εταιρίας του και βέβαια την **πραγμάτωση** όλων αυτών που είναι η καταβολή της αποζημίωσης.

Στον τομέα αυτό, πιστεύω ότι το ΝΑΙ θα μπορούσε να προσφέρει πάρα πολλά.

Η ανάπτυξη θεμάτων σχετικών με την παρουσίαση / «πώληση της αποζημίωσης», τα «καθήκοντα και υποχρεώσεις του επαγγελματία ασφαλιστή για τη σωστή διεκπεραίωση των αποζημιώσεων» κ.λ.π. θα καλύψει έναν από τους σημαντικούς παράγοντες της δημιουργίας της καλής εντύπωσης.

Επίσης, σημαντική βοήθεια μπορεί να δοθεί με την παρουσίαση (απλή και κατανοητή) του συνολικού όγκου των αποζημιώσεων των Εταιριών, σε σχέση πάντα με τα εισπρατόμενα ασφάλιστρα.

Ίσως, θα ήταν καλό επίσης, ιδιαίτερα για τον κλάδο Ζωής, να παρουσιάζεται κάποια ανάλυση με το πόσο σωστά γίνεται η διαχείριση των χρημάτων των ασφαλισμένων, πως κατανέμονται οι κάθε 100 δρχ. ασφαλίστρου, ποια ποσοστά αποδίδονται στους ασφαλισμένους και σε ποιες δραστηριότητες διοχετεύονται τα υπόλοιπα.

Ένας ακόμα —«εσωτερικός» ας χαρακτηριστεί— παράγοντας, είναι το επίπεδο συνεργασίας διοικητικών υπηρεσιών και ασφαλιστικών συμβούλων για τη γρήγορη και ομαλή διεκπεραίωση των απαραίτητων διαδικασιών.

Η ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ στο τρίγωνο Ασφαλισμένος — Ασφαλ. Σύμβουλος — Διοικ. Υπηρεσ. Ασφαλιστικής Εταιρίας είναι τελικά τα σημεία επέμβασης για τη βελτίωση.

Τέλος, σχετικά με το ερώτημα του Υστερόγραφου, που αφορά τα... «ψιλά» γράμματα, νομίζω ότι αυτά παύουν να υπάρχουν από τότε που πώληση και η παράδοση του ασφαλιστηρίου γίνεται με το σωστό επαγγελματικό τρόπο.

Ο ασφαλισμένος δημιουργεί την εντύπωση των «ψιλών γραμμάτων», όταν υπάρχει διάσταση ανάμεσα στο τι πιστεύει ότι παρέχει η ασφάλισή του και στο τι πράγματι προβλέπει το ασφαλιστήριο.

Αγαπητέ κ. Σπύρου, με την ευκαιρία αυτή, θα ήθελα να σας συγχαρώ για τις εποικοδομητικές προσπάθειές σας και πιστεύω ότι μπορείτε να προσφέρετε πάρα πολλά στον κλάδο και στο θεσμό.

Καλή δύναμη στο δύσκολο έργο σας.

Φιλικά,
Α. Ζάνης

Alico
AMERICAN LIFE

Αγαπητέ Κύριε Σπύρου,
Χαίρομαι που η επιστολή σας μου δίνει την ευκαιρία, πρώτον να σας συγχαρώ για την πολυποικίλη γνώση που προσφέρει το περιοδικό σας «ΝΑΙ» σε θέματα που μας αφορούν άμεσα, και δεύτερον να εκφράσω γραπτά τη γνώμη μου πάνω στο πολύ καυτό θέμα των αποζημιώσεων.

Η METROLIFE ΑΕ σαν εταιρία που ασχολείται με ασφαλίσεις Ζωής είναι φυσικό να αποζημιώνει ό,τι κακό συμβεί στον ίδιο τον άνθρωπο και την οικογένειά του.

Άρα λοιπόν νιώθουμε ιδιαίτερη ευαισθησία στο θέμα της ποιοτικής, από όλες τις πλευρές, αποζημίωσης στους ασφαλισμένους μας.

Γεγονός είναι ότι ενώ πληρώνονται σημαντικά ποσά για αποζημιώσεις, θα συμφωνήσω με την άποψή σας, ότι δεν υπάρχει καλή ενημέρωση με αποτέλεσμα να δημιουργούνται κατά καιρούς παράπονα από τους ασφαλισμένους.

Η κακή ενημέρωση λοιπόν είναι ο λόγος που διαιωνίζει την άποψη ότι οι ασφαλιστικές Εταιρίες δεν πληρώνουν ή ψάχνουν «τρόπους» για να μη πληρώσουν. Ένας άλλος λόγος, εξ ίσου σημαντικός, είναι η αδιαφορία από την πλευρά των ασφαλισμένων να διαβάσουν τους όρους και τις εξαιρέσεις των ασφαλιστηρίων τους.

Συνεπώς η ημιμάθειά τους σε τυχόν αντιδικία που

θα δημιουργηθεί ανάμεσα στα δύο μέρη να καταλήγει πάντα σε δυσφήμιση της Εταιρίας.

Σχεδόν όλοι οι ασφαλισμένοι δεν γνωρίζουν ότι τα χρήματα που δίνουν οι ασφαλιστικές Εταιρίες για αποζημιώσεις υπόκεινται σε έλεγχο από το σώμα ορκωτών λογιστών.

Η προσπάθεια να εξαλειφθεί αυτή η εντύπωση πρέπει να γίνει ο στόχος μας και των Εταιριών και κυρίως των Ασφαλιστών των οποίων η βοήθεια θα είναι σημαντική, συστήνοντας στους ασφαλισμένους, να διαβάζουν τους όρους και τις εξαιρέσεις των ασφαλιστηρίων καθώς επίσης να μη δημιουργούν ελπίδες στους ασφαλισμένους όταν οι ίδιοι γνωρίζουν ότι η αποζημίωση δεν είναι δυνατή.

Επίσης μια σωστή άποψη που έχει χιλιοεπωθεί, θα είναι μια ανοικτή συζήτηση στην τηλεόραση, έτσι ώστε το ασφαλιστικό κοινό να αποκτήσει μια πλήρη γνώση για την κοινωνική προσφορά των Ασφαλειών Ζωής και γενικότερα το ρόλο των ασφαλιστικών Εταιριών ώστε να εξαλειφθεί η λανθασμένη εντύπωση θέμα της οποίας ήταν και η επικοινωνία μας μέσω του περιοδικού σας.

Δημήτρης Κουγιάς
Υπ/ντής Ασφαλ. Λειτουργιών



Αντίθετα απ' ό,τι πιστεύει το ευρύ και ίσως απληροφόρητο κοινό, οι Ασφαλιστικές Εταιρίες που ασχολούνται με τις ασφαλίσεις προσώπων προσέχουν ιδιαίτερα τις αποζημιώσεις.

Η στιγμή της πληρωμής μιας αποζημιώσεως είναι η στιγμή που η Ασφαλιστική Εταιρία, υλοποιεί την υπόσχεσή της για πραγματοποίηση της υπηρεσίας που υποσχέθηκε στον πελάτη της κατά την πώληση.

Ο κλάδος ζημιών είναι συνεπώς από τους πιο σημαντικούς σε μια Εταιρία και στελεχώνεται από ικανά και πεπειραμένα στελέχη. Τα στελέχη αυτά που διαρκώς επιμορφώνονται, επικουρούνται στο έργο τους από συμβούλους ιατρούς, διαφόρων ειδικοτήτων.

Ένα σημείο που πρέπει να τονιστεί ιδιαίτερα είναι και η ευρυπύτητα με την οποία αντιμετωπίζονται τα διάφορα περιστατικά. Η απουσία π.χ. ορισμένων τυπικών στοιχείων δεν αποτελεί ανασταλτικό παράγοντα για την πληρωμή μιας ζημιάς αλλά επικρατεί μια ευρυπύτητα πνεύματος στην αντιμετώπιση κάθε περιπτώσεως. Η αμφιβολία είναι πάντοτε προς όφελος του πελάτη. Έτσι αποφεύγονται οι άσκοπες τριβές και κτίζεται το καλό όνομα της Εταιρίας. Βέβαια δεν πρέπει να συγχέεται η ευρυπύτητα πνεύματος με την αδυναμία ελέγχου ή την έλλειψη ικανότητας στη διαχείριση ενός φακέ-

λου ζημιάς. Απλώς η Εταιρία εφαρμόζοντας την αρχή ότι η Ασφάλιση είναι ένα «τίμιο παιχνίδι» αντιμετωπίζει τους ζημιωθέντες σαν τίμιους συμπαίκτες. Αν διαπιστώσει κάποια απόκλιση διακόπτει το «παιχνίδι».

Πιστεύουμε ότι η διατήρηση των καλών σχέσεων πελατών - Εταιρίας, πράγμα το οποίο αποτελεί και την καλύτερη διαφήμιση, εξαρτάται άμεσα και απόλυτα από τους ασφαλιστές.

Είναι εκείνοι που πρέπει να πουλήσουν σωστά την υπηρεσία στον πελάτη. Να τον ενημερώσουν δηλαδή για το τι πραγματικά αγοράζει, ποιες είναι οι καλύψεις του και ποιά τα δικαιώματά του και όχι να του υπόσχονται πράγματα που δεν προβλέπονται στο συμβόλαιο ή στις καλύψεις που αγόρασε. Θα πρέπει να αναλύουν και να εξηγούν τις περιπτώσεις που εξαιρούνται έτσι ώστε να αποφεύγονται παρανοήσεις εκ μέρους των πελατών και τα μεγάλα ποσά των αποζημιώσεων που πράγματι καταβάλλουν οι ασφαλιστικές εταιρίες, να πιάνουν τόπο.

Με τον τρόπο αυτό και ο πελάτης είναι ευχαριστημένος αλλά και ο θεσμός της ιδιωτικής ασφάλισης ενισχύεται.



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 αιγυριά, 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 παίρνει 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!

Η νέα εποχή στις ασφάλειες αρχίζει πάλι από την INTERAMERICAN!

GENERAL LIFE

Αγαπητέ κ. ΣΠΥΡΟΥ,

Η «εισβολή» του πρώτου τεύχους του περιοδικού σας στην ατμόσφαιρα του Τμήματος των Αποζημιώσεων της Ασφαλιστικής Εταιρίας ΖΩΗΣ GENERALI LIFE A.E. ήταν μια ευχάριστη έκπληξη, και πιστεύουμε ότι αποτελεί μια «προτεινόμενη χείρα βοηθείας» για την προσέγγιση των δύο διαφορετικών νοοτροπιών που επικρατούν —δυστυχώς— στους χώρους των πωλήσεων και του τεχνικού τμήματος των αποζημιώσεων.



Χαιρόμαστε πολύ, που μας δίνετε την ευκαιρία να διατυπώσουμε κάποιες από τις απόψεις της υπηρεσίας μας και να συμβάλουμε στη λύση του προβλήματος που δημιουργείται από την κακή πληροφόρηση των πελατών, σε ορισμένα από τα επίπεδα επικοινωνίας μαζί τους.

Κατ' αρχήν, θα συμφωνήσουμε με την άποψή σας ότι δεν υπάρχει η κατάλληλη ενημέρωση του κοινού για το πως πληρώνουν οι ασφαλιστικές εταιρίες. Τουναντίον «ακούγεται» περισσότερο ότι «δεν πληρώνουν, εξαπατούν κ.λ.π.». Πιστεύουμε ότι, αυτή η άποψη του κόσμου οφείλεται κυρίως στον τρόπο που γίνεται ο διακανονισμός των αποζημιώσεων του κλάδου ζημιών αυτοκινήτων διότι η ασφάλιση του οχήματος είναι πολύ ευρύτερη στο κοινό και συνεπώς και οι αποζημιώσεις, και βεβαίως, είναι γνωστές οι

θέσεις των ασφαλιστικών Εταιριών γι' αυτό τον κλάδο.

Η θέση μας, που προέρχεται τόσο από τα στοιχεία των πληρωμών που γίνονται στην Εταιρία μας, όσο και από τη γενικότερη εμπειρία μας, είναι ότι, το συντριπτικά μεγαλύτερο μέρος των ασφαλιστικών Εταιριών, πληρώνει και μάλιστα γρήγορα και αντικειμενικά.

Σίγουρα η προβολή αυτής της πραγματικότητας δεν γίνεται σωστά —είτε με διαφήμιση είτε με ενημερωτικά φυλλάδια κ.λ.π.— γεγονός που επιδεινώνεται και από τις λιγοστές φορές που απορρίπτεται ή καθυστερεί κάποια αποζημίωση. Ως γνωστόν, η δυσσάρεσκεια «ακούγεται» πολύ περισσότερο από τις,

χωρίς κανένα πρόβλημα, πληρωμές των αποζημιώσεων. Ως ένα σημείο, είναι φυσικό.

Το κοινό, δυστυχώς όμως, αγνοεί ότι, ειδικά η καθυστέρηση στην πληρωμή μια αποζημίωσης οφείλεται, κατά μείζονα λόγο, όχι στην αδιαφορία της Εταιρίας, αλλά στη χρονοβόρα, μερικές φορές, εκτίμηση της περίπτωσης. Ειδικότερα, αναφερόμαστε στην έρευνα που είναι απαραίτητη να γίνει, τα αποτελέσματα της οποίας επηρεάζονται χρονικά τουλάχιστον, από τις δυσκολίες που αντιμετωπίζουμε, σαν Εταιρία ΖΩΗΣ, να πάρουμε πληροφορίες

— από τα αρχεία νοσοκομείων - κλινικών, είτε γιατί υπάρχουν ασυμπλήρωτα ιατρικά ιστορικά ασθενών, είτε γιατί υπάρχει άρνηση των νοσοκομείων, ασφαλιστικών ταμείων κ.λ.π., να παρέχουν πληροφορίες.

— από την έλλειψη ειλικρινείας από μέρους ορισμένων ασφαλισμένων, και:

— από τη μεθόδευση εμποδίων, από μέρους μικρής, θέλουμε να πιστεύουμε, μερίδας των ασφαλιστών, για την εξακρίβωση των πραγματικών στοιχείων μιας περίπτωσης.

Στο ερώτημά σας, εάν οι ασφαλιστές δυσκολεύουν το έργο των αποζημιώσεων και πως, απαντούμε ότι, πιστεύουμε ότι οι ασφαλιστές λόγω της επικοινωνίας και του φιλικού κλίματος που αναπτύσσεται μεταξύ αυτών και των ασφαλισμένων, είναι πολύ εύκολο — να τους καθοδηγούν να απαντούν με ειλικρίνεια στην Πρόταση Ασφάλισης, που συμπληρώνουν και υπογράφουν αρχικά. (ΕΝ ΑΡΧΗ ΗΝ Η ΠΡΟΤΑΣΙΣ!) — να τους ενημερώνουν σωστά για τις καλύψεις των ασφαλιστηρίων καθώς και για τις **ΕΞΑΙΡΕΣΕΙΣ** που περιλαμβάνονται, για τις **ΑΚΡΙΒΕΙΣ** παροχές που πρόκειται να περιληφθούν στο προσφερόμενο πρόγραμμα ασφάλισης, για τα απαραίτητα δικαιολογητικά που απαιτούνται συνήθως για κάθε περίπτωση αποζημίωσης και για το χρόνο που απαιτείται για την έκδοση της αποζημίωσης.

— να τους πληροφορούν, σε γενικές γραμμές, για τ— να τους αποθαρρύνουν, σε περιπτώσεις που, ίσως κάποιος ασφαλισμένος ζητούν τη βοήθειά τους για «συνενοχή» σε κάποια υπόθεση «εξαπάτησης» της Ασφαλιστικής Εταιρίας.

— να τους παροτρύνουν στην κατάθεση των πραγματικών στοιχείων που απαρτίζουν μια περίπτωση αποζημίωσης.

— να τονίζουν την εξυπηρέτηση και την ευγένεια που χαρακτηρίζει τους διοικητικούς υπαλλήλους της Εταιρίας, και τέλος,

— να υπογραμμίζουν την αρχή της φιλοσοφίας της Εταιρίας, που, σίγουρα είναι, η ΠΛΗΡΩΜΗ της αποζημίωσης και όχι η απόρριψη.

Επειδή, πιστεύουμε ότι, και το θέμα της σωστής ενημέρωσης του κοινού είναι θέμα **ΕΙΛΙΚΡΙΝΟΥΣ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ**, έχουμε την άποψη πως, εάν όλοι οι ασφαλιστές κινηθούν με αυτό το πνεύμα προς τους ασφαλισμένους:

1) δεν θα δυσκολεύεται το έργο των αποζημιώσεων

2) θα φανεί στο κοινό η πραγματική χρησιμότητα της ασφάλισης

3) θα καταργηθεί από μόνη της, «η ανάγκη» των «ψιλών» γραμμάτων των ασφαλιστηρίων —εάν υπάρχουν—

4) θα εδραιωθεί στη συνείδηση του ελληνικού κοινού η θετική εικόνα των Ασφαλιστικών Εταιριών, που ο στόχος τους είναι η πλήρωση των πραγματικών υποχρεώσεων που έχουν δεσμευθεί να ακολουθήσουν σαν Συμβαλλόμενοι του Ασφαλιστηρίου

5) θα αναπτυχθεί η εμπιστοσύνη μεταξύ των σημείων του τριγώνου Εταιρία - Ασφαλιστής - Κοινό και

6) **ΘΑ ΕΠΙΤΕΥΧΘΕΙ Η ΣΥΝΕΧΗΣ ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ ΣΧΕΣΗ ΠΟΥ, ΚΑΤΑ ΒΑΘΟΣ ΟΛΟΙ ΕΠΙΘΥΜΟΥΜΕ.**

Είμαστε της γνώμης ότι, όλες οι «λανθασμένες» εντυπώσεις αίρονται ή αρχίζουν να φθίνουν όταν υπάρχει η **ΕΙΛΙΚΡΙΝΕΙΑ** μεταξύ διαφήμιση, όσο επιτυχημένη κι αν είναι.

Ελπίζουμε ειλικρινά, «να πνεύσει νέος άνεμος» στην νοοτροπία όλων αυτών που ασχολούνται με τον ασφαλιστικό χώρο, για να ξεπεραστεί σύντομα, αυτή η άποψη που επικρατεί, ότι: «Στην Ελλάδα, τίποτα στον ασφαλιστικό χώρο δεν πάει **πολύ καλά**, όλα πάνε **ΠΕΡΙΠΟΥ ΜΕΤΡΙΑ!**».

Σας ευχαριστούμε για την προσοχή σας και ελπίζουμε να έχουμε προσθέσει κάτι στην προσπάθειά σας για τη ΓΝΩΣΗ και τη ΔΙΟΧΕΤΕΥΣΗ της.

Είμαστε πάντα στη διάθεσή σας.

ANNA TOΓΙΑ



Κύριοι,

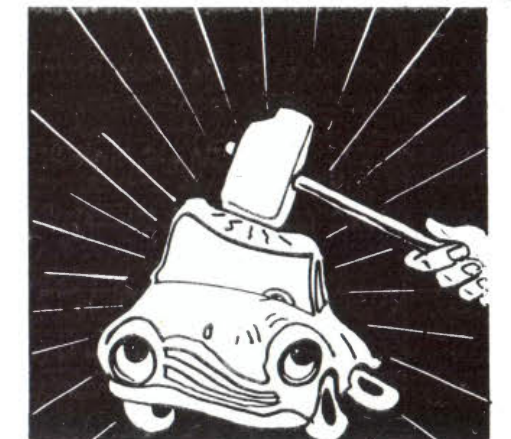
Η Εταιρία μας μέσα στα πλαίσια της εύρυθμης λειτουργίας της Ασφαλιστικής Αγοράς, καταβάλλει μεγάλη προσπάθεια για την πιο αντικειμενική και γρήγορη αποζημίωση των τρίτων, συνεσθάνομενη το πρόβλημα που αντιμετωπίζουν και στη δυσάρεστη θέση που μπορεί να περιέλθουν από ένα τυχαίο γεγονός.

Μια απόδειξη δε αυτού είναι η καινοτομία που εφαρμόζουμε στον Κλάδο Ζημιών Αυτοκινήτων. Με την προσέλευση του τρίτου στα γραφεία μας, Μαυρομιχάλη 10, για εκτίμηση των ζημιών του αυτοκινήτου του, πληρώνετε αυτοστιγμής, ανεξάρτητα από το ύψος της ζημιάς του.

Παρατηρείται όμως ότι πολλές φορές αυτό δεν αναγνωρίζεται από τους τρίτους και δεν γνωστοποιείται προς τα έξω, αφ' ενός μεν διότι αυτοί εξακολουθούν να αντιμετωπίζουν με καχυποψία

τις ασφαλιστικές εταιρίες, αφ' ετέρου δε βρίσκουν ευκαιρία να εκμεταλλευθούν κάποια σύγκρουση και το ατύχημα να το κάνουν ευτύχημα.

Με φιλικούς χαιρετισμούς
Σπύρος Παναγιωτάκης
Προϊστάμενος Αποζημιώσεων



Αγαπητέ Βαγγέλη,

Σε ευχαριστώ πολύ για την ευκαιρία που μου δίνεις για να διατυπώσω ορισμένες απόψεις ή και να μεταφέρω τις εμπειρίες μου επάνω στο καυτό θέμα των αποζημιώσεων που έτσι και αλλιώς, είναι ο καθρέφτης της κάθε ασφαλιστικής Εταιρίας.

Στα 22 χρόνια της ασφαλιστικής μου καριέρας (εκ των οποίων τα τελευταία 17 στην INTERAMERICAN) με έχουν απασχολήσει άπειρες φορές τα ερωτήματα που μου θέτεις και παρ' όλο ότι η απάντηση σε αυτά δεν είναι τόσο απλή, θα επιχειρήσω μία μικρή ανάλυση της όλης φιλοσοφίας των αποζημιώσεων πάντα με γνώμονα την άρρηκτη σχέση Εταιρίας - Ασφαλιστή - Πελάτη, υπό το πρίσμα και το κριτικό βλέμμα ενός ανθρώπου που περισσότερο από δύο δεκαετίες παρακολουθεί τις επιπτώσεις αυτού του δεσμού στο Τμήμα Αποζημιώσεων.

Κατ' αρχάς διευκρινίζω ότι οι γραμμές που ακολουθούν δίνουν τις απόψεις μου στο θέμα όπως έχουν διαμορφωθεί μέσα από τις εμπειρίες που απέκτησα μετά από την πολυετή υπηρεσία μου στη Δ/ση Αποζημιώσεων της INTERAMERICAN και φυσικά δεν μπορούν να γενικευθούν ούτε, πολύ περισσότερο ισχυρίζομαι ότι και οι άλλες Εταιρίες λειτουργούν ή θα έπρεπε να λειτουργούν ή να αντιμετωπίζουν τις διάφορες περιπτώσεις που παρουσιάζονται για Αποζημίωση με τον τρόπο και τη φιλοσοφία που χειριζόμαστε εμείς τις δικές μας περιπτώσεις.

Πιστεύω λοιπόν (και το εφαρμόζουμε μπορώ να πω απαρégκλιτα στην INTERAMERICAN πως το Τμήμα Αποζημιώσεων της Ασφαλιστικής Εταιρίας Ζωής όχι μόνο πρέπει απλά να εκπληρώνει στο έπαρκο τις υποχρεώσεις της Εταιρίας προς τους πελάτες της, αλλά αν είναι δυνατόν —και βέβαια αυτό είναι και συνάρτηση της Οικονομικής ισχύος και του επιδιωκόμενου αποτελέσματος— να ξεπερνά αυτό το όριο. Με αντικειμενικό σκοπό να ανεβεί ή να διατηρηθεί όσο πιο ψηλά γίνεται η εικόνα και το όνομα της Εταιρίας μέσα στο ασφαλιζόμενο κοινό.

Ασφαλώς οι επαίοντες κατάλαβαν ότι αναφέρομαι στο ακανθώδες θέμα των προβληματικών περιπτώσεων ή, αν θέλεις, των λεγομένων «χαριστικών» αποζημιώσεων.

Οι λόγοι που δημιουργούν τις προβληματικές αυτές περιπτώσεις ποικίλλουν. Δεν κρίνω άσκοπο να εξετάσω μερικούς από αυτούς.

Κατ' αρχάς οι πελάτες στη συντριπτική τους πλειοψηφία δεν ξέρουν ή ξεχνούν και δεν επιδιώκουν δυστυχώς να πληροφορηθούν ούτε για το τι, ούτε από το που καλύπτονται, αλλά ούτε και τις εξαιρέσεις του συμβολαίου τους, με φυσιολογικό αποτέλεσμα να έχουν την εντύπωση ότι καλύπτονται για τα πάντα.

Στον τομέα αυτό είναι κεφαλαίωδης ο ρόλος του ασφαλιστή, ο οποίος οφείλει με συχνές επισκέψεις να ξαναπουλήσει την Ασφάλεια στον πελάτη του, δηλ. να προσπαθήσει επανειλημμένα να εξηγήσει

στον ασφαλισμένο τις λεπτομέρειες του Συμβολαίου του, με άλλους λόγους το είδος και την έκταση των καλύψεων που περιέχει το Συμβόλαιο του.

Από την άλλη πλευρά μία μερίδα ασφαλιστών, για ευνόητους λόγους, αποφεύγει να θίξει ορισμένα σημεία του συμβολαίου από τον φόβο ότι πιθανώς να δημιουργήσουν κάποιο πρόβλημα στην πώληση ή στην παράδοση του Συμβολαίου.

Βεβαίως υπάρχει και μια μικρή ευτυχώς μερίδα πελατών, οι οποίοι με τη συνδρομή δυστυχώς ορισμένων κακών συνεργατών σκηνοθετούν ζημιές για να εισπράξουν χρήματα από αποζημιώσεις που δεν δικαιούνται.

Ακράδαντη πεποίθησή μου είναι ότι έχει φτάσει η στιγμή για την πάταξη τέτοιων κρουσμάτων ακόμη και με ποινική δίωξη.

Εν πάση περιπτώσει είμαι αισιόδοξος και πιστεύω ότι σύντομα θα εξαλειφθούν και τα ελαστικά εναπομείντα τέτοιοι είδους κρούσματα, τα οποία σε τελευταία ανάλυση έχουν δυσμενστάτη επίπτωση στον ίδιο το θεσμό των Ασφαλειών Ζωής.

Ενώ λοιπόν όπως προανέφερα η Εταιρία πληρώνει για τις αποζημιώσεις μεγαλύτερα ποσά από αυτά που υποχρεούται εν τούτοις μερικές φορές οι ασφαλισμένοι μένουν την εντύπωση ότι έχουν αδικηθεί. Και να το γιατί:

Οι πελάτες προσκομίζοντας ιατρικές άδειες από ιδιώτες γιατρούς έχουν την εντύπωση, κυρίως λόγω αγνοίας, ότι θα αποζημιωθούν για όσο διάστημα αναφέρεται στην ιατρική άδεια. Βεβαίως αυτό είναι λάθος διότι καμία ασφαλιστική Εταιρία δεν καλύπτει απλά και μόνο άδεια ανικανότητας.

Αντιθέτως η Ασφαλιστική δεοντολογία **καλύπτει ανικανότητα για εργασία** ασχέτως ημερών αδειας, που σημαίνει ότι εάν ο πελάτης έχει 20 ημέρες άδεια γιατρού αλλά από την 7η ημέρα αρχίζει να εργάζεται αυτό συνεπάγεται **λήξη** της αποζημιώσεως από την ημέρα αυτή.

Ο ρόλος του ασφαλιστή σ' αυτή την περίπτωση είναι σημαντικός διότι μπορεί να εξηγήσει στον πελάτη ότι άδεια ανικανότητας και εργασία δεν συμβιβάζονται και εν πάση περιπτώσει να τον πείσει να απέχει από την εργασία του αν δεν είναι καλά.

Ένα άλλο σημείο τριβής είναι η λάθος καθοδήγηση των πελατών από τους ασφαλιστές σε ότι αφορά τα δικαιολογητικά που χρειάζονται κατά περίπτωση.

Το αποτέλεσμα είναι οι πελάτες να ταλαιπωρούνται αναγκασμένοι να πηγαίνουν στα νοσηλευτικά

ιδρύματα π.χ. που νοσηλεύτηκαν και να ζητούν τα αναγκαία δικαιολογητικά τα οποία θα τα είχαν πάρει από την πρώτη στιγμή αν είχαν σωστή πληροφόρηση από τους ασφαλιστές.

Κύριο μέλημά μας λοιπόν είναι η σωστή ενημέρωση των συνεργατών μας, ώστε αυτοί να είναι πάντοτε σε θέση να κατατοπίζουν τους ασφαλισμένους μας για τη διαδικασία που απαιτείται για τη σωστή και γρήγορη αποζημίωσή τους.

Για το σκοπό αυτό επισκεπτόμεθα πολύ συχνά όλα τα υποκαταστήματα και ενημερώνουμε τους συνεργάτες της Εταιρίας μας με όσο το δυνατόν περισσότερες λεπτομέρειες για την εργασία μας, ώστε και οι συνεργάτες να είναι όσο το δυνατόν πιο ενήμεροι όταν αντιμετωπίζουν πελάτες.

Ένας άλλος βασικός λόγος είναι η έλλειψη service προς τους πελάτες από ορισμένους συνεργάτες και κυρίως προς τους πελάτες που οι συνεργάτες έχουν αποχωρήσει από την Εταιρία ή από το επάγγελμα.

Σ' αυτές τις περιπτώσεις οι πελάτες έχουν κάποιες καλύψεις οι οποίες πριν 5 χρόνια που έκαναν το συμβόλαιο ήταν ικανοποιητικές για την εποχή εκείνη ενώ μετά από 5 χρόνια πληθωρισμού οι καλύψεις αυτές είναι τουλάχιστον ανεπαρκείς, εφ' όσον δεν έχουν αναπροσαρμοστεί.

Το αποτέλεσμα είναι ο πελάτης να διαμαρτύρεται και να μην μένει ευχαριστημένος και όλοι γνωρίζουμε το κακό που μπορεί να κάνει ένας δυσαρεστημένος πελάτης. Έτσι έχουμε το οξύμωρο σχήμα η μεν Εταιρία να πληρώνει, ίσως και περισσότερα από όσα υποχρεούται, ο δε πελάτης να μην είναι ευχαριστημένος.

Βεβαίως το θέμα των Αποζημιώσεων είναι τόσο ενδιαφέρον και τόσο πλατύ που ασφαλώς δεν εξαντλείται με όσα κάπως πρόχειρα και γρήγορα εξέθεσα πιο πάνω.

Πάντως και από αυτά τα ολίγα νομίζω πως βγαίνει το συμπέρασμα ότι δεν υπάρχουν «φιλά» γράμματα στα Συμβόλαια των ασφαλισμένων, όταν το service που τους παρέχεται τόσο από πλευράς Ασφαλιστικής Εταιρίας, όσο και από πλευράς του διαμεσολαβούντος για τη σύναψη της Ασφάλισης είναι άψογο.

Σε αντίθετη περίπτωση όλο το Συμβόλαιο είναι «φιλά γράμματα».

Φιλικά
Θ. ΛΥΧΡΟΣ



**«ΝΑΙ»
ΤΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ
ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ**

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.

Σ' αυτές τις περιπτώσεις έχουμε αντιδικίες...

του Γιάννη Μέργου
Αρχιάτρου «ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ»

ΒΛΑΒΕΣ ΠΟΥ ΔΗΜΙΟΥΡΓΟΥΝ ΑΝΤΙΔΙΚΙΕΣ ΓΕΝΙΚΑ

1. Αρθρώσεις βλάβες
 - α) Σύνδεσμοι αρθρώσεων
 - β) Μηνίσκος
2. Κακώσεις τενόντων
3. Εγκεφαλική διάσειση και μετα-διασεισικό σύνδρομο
4. Εγκεφαλικές αιμορραγίες
5. Κακώσεις γεννητικών οργάνων ανδρός
6. Μετατραυματική κήλη
7. Κατάγματα σπονδυλικής στήλης
8. Λειτουργική ανεπάρκεια μέλους και ποσοστό αναπηρίας
9. Κάκωση που επιδείνωσε προϋπάρχουσα ασθένεια
10. Προϋπάρχουσα ασθένεια που συνέβαλε στην κάκωση
11. Προϋπάρχουσα πάθηση που δεν έχει σχέση με την κάκωση
12. Τραυματισμός και χρόνος ανικανότητας
13. Μετατραυματικός καταρράκτης και ανικανότητα
14. Θλάσεις θώρακος
15. Θεραπευτικά - διαγνωστικά σφάλματα και ανικανότητα
16. Πόνος και ανικανότητα
17. Μετατραυματική δυσκαμψία

ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΩΝ ΠΕΡΙΠΤΩΣΕΩΝ ΠΟΥ ΔΗΜΙΟΥΡΓΟΥΝ ΑΝΤΙΔΙΚΙΕΣ

1. Βλάβες αρθρώσεων

α) Σύνδεσμοι αρθρώσεων: Οι αρθρώσεις μας συγκρατούνται με τους συνδέσμους που υπάρχουν μέσα σε αυτές, ενώ για την ομαλή κίνηση των οστών παρεμβάλλεται εύκολα. Η όλη άρθρωση τελικώς επενδύεται από μεμβράνες. Η βλάβη που μπορεί να γίνει σε μια άρθρωση θα αφορά είτε τους συνδέσμους που την συγκρατούν είτε τις παρεμβλλόμενες μεταξύ των οστών μεμβράνες. Ομολογουμένως πρέπει να έχει αρκετή εμπειρία ο γιατρός για να μπορέσει να διαγνώσει κλινικά, όπως λέμε, μια τέτοια βλάβη, ενώ βοηθήματα είναι η ακτινογραφία και καλύτερα βέβαια το αρθρογράφημα που γίνεται με έγχυση σκιερής ουσίας μέσα στην άρθρωση. Θέλει μεγάλη όμως εμπειρία για τη σωστή μελέτη του αρθρογραφήματος. Οι κυριότερες αιτίες που προκαλούν βλάβη στις αρθρώσεις είναι οι κακώσεις και επί ατελούς θεραπευτικής αγωγής μπορεί να παραμείνει μόνιμη δυσκαμψία στην άρθρωση.

Ο λόγος που δημιουργεί την αντιδικία εντοπίζεται είτε στην αιτία της βλάβης της άρθρωσης και ειδικά των συν-

δέσμων αυτής, είτε στο χρόνο της πρόσκαιρης ανικανότητας. Και όσον αφορά την αιτία πρέπει να πούμε ότι και οι ρευματισμοί ή τα αρθρικά προκαλούν βλάβη σε αυτές όπως και μια σειρά άλλες παθήσεις. Όσον αφορά το χρόνο της πρόσκαιρης ανικανότητας χρειάζεται συχνή επανεξέταση από ειδικό γιατρό ή πραγματογνώμονα. Η ηλικία, η ακτινογραφία, το αρθρογράφημα θα βοηθήσουν πολύ στο σωστό υπολογισμό της βλάβης.

β) Βλάβη των μηνίσκων: Πρέπει να ειπωθεί ότι μια κάκωση μηνίσκων δεν μπορεί να υπολογισθεί αν είναι πρόσφατα ή παλαιά. Πολλές φορές κακώσεις του γόνατος περνούν απαρατήρητες για μεγάλο χρονικό διάστημα, ενώ έχει ειπωθεί ότι η αρχική αντιμετώπισή του είναι η ανάπαυση του γόνατος και συνήθως μετά την τρίτη αποτυχημένη συντηρητική αγωγή αποφασίζεται η εγχείρηση. Ο αφαιρεθείς μηνίσκος αναγεννάται. Βλάβες του μηνίσκου δεν είναι μόνον οι κακώσεις αλλά και εκφυλιστικές παθήσεις, που τον κατακερματίζουν, και διάφοροι νόσοι του κολλαγόνου καθώς και ρευματικές παθήσεις. Το υγρό εντός της άρθρωσης είναι φυσιολογικό, το οποίο διαρκώς ανανεώνεται, ενώ επί βλάβης της αρ-

θρωσης υπερπαράγεται υγρό και δημιουργείται ο ύδραρθρος και το πρήξιμο του γόνατος. Αίμαρθρο όμως σημαίνει πρόσφατη κάκωση. Οι αντιδικίες δημιουργούνται στο χρονικό διάστημα που έγινε η κάκωση, η αιτία της βλάβης των μηνίσκων καθώς και ο χρόνος αποθεραπείας. Ο χρόνος αποθεραπείας αναφέρθηκε, ενώ για την αιτία της κάκωσης απουσία εξωτερικών σημείων τραυματισμού δεν αποκλείουν το ατύχημα. Ο χρόνος της κάκωσης δεν μπορεί να διαγνωσθεί αντικειμενικά.

2. Κακώσεις τενόντων

Οι τένοντες είναι υπεύθυνοι για την κίνηση των άκρων από μηνύματα που παίρνουν από το νευρικό μας σύστημα. Άλλοι από αυτούς εκτείνουν τα άκρα και λέγονται εκτείνοντες, άλλοι κάμπουν τα άκρα και λέγονται καμπήρες. Συνήθεις βλάβες των τενόντων είναι οι κακώσεις με τελεία ή ατελή διατομή τους λόγω ατυχήματος. Αυτό συνεπάγεται αδυναμία εκτελέσεως των κινήσεων των άκρων. Για να βεβαιωθεί μια κάκωση, όπως και οι συνέπειές της, γίνεται το ηλεκτρομυογράφημα. Αυτό μετρά την κίνηση των μυών - τενόντων - νεύρων, όπως επίσης βλάβες στην αισθητική νεύρωση του άκρου. Οι αντιδικίες δημιουργούνται για το χρόνο της ανικανότητας και το μέγεθος της πιθανής μόνιμου ανικανότητας. Πολλές φορές μετά από ισχυρή κάκωση των τενόντων έχουμε πάρεση αυτών, δηλαδή προσωρινή αδυναμία λειτουργίας τους. Σιγά - σιγά όμως, με την πάροδο του χρόνου και όσο θεραπεύεται η κάκωση, αναλαμβάνουν και πάλι οι τένοντες. Τούτο προς αποφυγή παρεξηγήσεων γιατί η οριστική γνώση για τη βλάβη τους θα ολοκληρωθεί στο τέλος της κάκωσης για να μπορέσουμε να εκτιμήσουμε το ποσοστό της λειτουργικής ανικανότητας του μέλους.

3. Εγκεφαλική διάσειση και μεταδιασεισικό σύνδρομο

Ιατροδικαστικά για να χαρακτηριστεί μια κάκωση ως εγκεφαλική διάσειση θα πρέπει να υπάρχει χαρακτηριστική αμνησία, από τη στιγμή της κάκωσης και μετά, λόγω απώλειας της συνείδησης. Επειδή όμως αυτό δε συμβαίνει πάντα, δεν αποκλείεται η διάσειση, παρόλο που δεν υπάρχουν συμπτώματα, γιατί έχει παρατηρηθεί ότι μόνο το 50% των περιστατικών αναφέρουν συμπτώματα αμέσως, ενώ το υπόλοιπο 50% παραπονούνται για λεγόμενο μεταδιασεισικό σύνδρομο μετά από ένα έως ενάμιση χρόνο. Η ακτινογραφία, το εγκεφα-

λογράφημα και η αξονική τομογραφία δεν μπορούν να αποκλείσουν το ενδεχόμενο της διάσεισης. Αυτό όμως είναι γνωστό σε όποιον θέλει να καρπωθεί κάποια αποζημίωση, παραπονούμενος για μεταδιασεισικό σύνδρομο.

Οι αντιδικίες δημιουργούνται ακριβώς εδώ, δηλαδή στο χρόνο ανικανότητας, αλλά ακόμη και για τη μόνιμη ανικανότητα. Μια ασφαλιστική εταιρία θα στηριχθεί βέβαια στη γνώμη των ειδικών, αλλά και στον τρόπο που μπορεί να αποδείξει το θεατρικό του πελάτη της. Πιστεύεται όμως ότι πολύ δύσκολα θα αποφύγει η εταιρία την αποζημίωση, γιατί οι ψυχίατροι λένε ότι η φυ-



σιολογική συμπεριφορά είναι η συμπεριφορά του μέσου ατόμου και κάθε απόκλιση από αυτή είναι παθολογική συμπεριφορά και αν είναι τέτοιο άτομο επιμένει στη μόνιμη ανικανότητα δεν μπορεί να χαρακτηρίζεται φυσιολογικό.

4. Εγκεφαλική αιμορραγία

Το ερώτημα εδώ που πρέπει να διεκρινισθεί είναι η αιτία της αιμορραγίας. Ως αιτία μπορεί να είναι κάποια πάθηση όπως η υπέρταση, η ρήξη ενός ανευρύσματος, οι συγγενείς παθήσεις, άλλες νοσηρές καταστάσεις και οι θλάσεις εγκεφάλου λόγω κακώσεων. Οι εγκεφαλικές όμως κακώσεις για να γίνουν, πρέπει η δύναμη πρόσκρουσης να είναι ισχυρή και αυτό σημαίνει είτε κάποιο κατάγμα κρανίου ή οσταρίου κεφαλής ή κάποιο μεγάλο εξωτερικό θλαστικό τραύμα. Εν πάση όμως περιπτώσει οι αντιδικίες δημιουργούνται μάλλον από κακό έλεγχο και μη σωστή διεύρυνση του θέματος, πέρα από τη μη ύπαρξη αντικειμενικών ευρημάτων.

5. Κακώσεις γεννητικών οργάνων ανδρός

Η αντιδικία εδώ γεννάται από κακή ενημέρωση του ασφαλισμένου πάνω

στον όρο ανικανότητα. Γιατί βέβαια η στειρότητα, για την οποία συνήθως παραπονούνται οι ασφαλισμένοι, δεν αποτελεί λόγο μόνιμης ανικανότητας, τουλάχιστον για μια ασφαλιστική εταιρία, που το τι θεωρείται ανικανότητα σαφώς αναφέρεται μέσα στο ασφαλιστήριο.

6. Μετατραυματική κήλη

Ως γνωστό για να δημιουργηθεί μετατραυματική κήλη χρειάζεται ισχυρή πλήξη των κοιλιακών τοιχωμάτων. Η αντιδικία δημιουργείται από την παράταση του χρόνου ανικανότητας, λόγω μη χειρουργήσεως της κήλης. Αλλά και πάλι αυτή καθεαυτή η κήλη δε δημιουργεί λόγο πρόσκαιρης ανικανότητας, εκτός αν η εργασία είναι τέτοια που να απαιτεί μεγάλο μυϊκό έργο. Τα πιο πάνω αφορούν τη μετατραυματική κήλη, δηλαδή πρέπει να αποδειχθεί ο τραυματισμός, γιατί στις περισσότερες περιπτώσεις η κήλη παρουσιάζεται ξαφνικά μετά από προσπάθεια ανυψώσεως μεγάλου βάρους. Αλλά ως γνωστό η ανύψωση βάρους δεν είναι ατύχημα, σύμφωνα με τον ορισμό του ατυχήματος.

7. Κατάγματα σπονδυλικής στήλης

Όσον αφορά τα κατάγματα αυτά, που συνθέσασα συμβαίνουν, υπάρχει η εντύπωση ότι δημιουργούν μόνιμη ανικανότητα. Πολύ σπάνια συντρέχουν λόγοι μόνιμης ανικανότητας, πράγμα άλλωστε που αποδεικνύεται αντικειμενικά, ενώ η πρόσκαιρη σχεδόν πάντα είναι μικρότερη από ένα έτος. Τα σοβαρότερα, τα οποία προκαλούν και μεγαλύτερη πρόσκαιρη ανικανότητα, αλλά και τις μεγαλύτερες απαιτήσεις και αντιδικίες, είναι τα κατάγματα των κακώσεων αυχενικών και οσφυϊκών σπονδύλων, από το γεγονός ότι, ξέχωρα από τις άλλες λειτουργίες που κάνουν, συμμετέχουν και σε περιστασιακές κινήσεις του κορμού, οι οποίες μειώνονται σημαντικά μετά από συντριπτικά κατάγματα.

Εδώ παίζει μεγάλο ρόλο η φύση του επαγγέλματος. Γενικά χειρώνακτες, εργάτες, εργάτες γης επιβαρύνονται κατά πολύ περισσότερο.

8. Λειτουργική ανεπάρκεια και ποσοστό αναπηρίας

Λειτουργική ανεπάρκεια μέλους του σώματος δημιουργούν οι κακώσεις μυών, τενόντων, νεύρων, συνδέσμων. Το βαθμό όμως της μόνιμης ανικανότητας καθορίζει το ηλεκτρογράφημα

και η κλινική εξέταση. Αντιδικίες δημιουργούνται μάλλον από κακή πρόθεση και μη αντικειμενική εκτίμηση του ατυχήματος.

9. Κάκωση που επιδείνωσε προϋπάρχουσα ασθένεια

Εδώ το άτομο είναι αποζημιώσιμο και για την κάκωση και για την επιδείνωση της προϋπάρχουσας πάθησης υπό τον όρο ότι αυτή ήταν γνωστή στην ασφαλιστική εταιρία ή άγνωστη διότι άγνωστη ήταν και στον ασφαλισμένο. Το σκεπτικ λέει ότι αν δε συνέβαινε η κάκωση δε θα επιδεινώνετο η πάθηση η οποία ήταν πριν σταθερή. Διεξοδικότερα και αναλυτικότερα αναφερόμαστε σε ιδιαίτερο κεφάλαιο.

10. Προϋπάρχουσα ασθένεια που συνέβαλε στην κάκωση

Εδώ ισχύει το «μετά από αυτό άρα εξ αυτού» και συνεπώς έχει κάθε λόγο η ασφαλιστική εταιρία να επικαλείται τον ιατροδικαστικό αυτό όρο όταν ο ασφαλισμένος ζητεί αποζημίωση.

11. Προϋπάρχουσα πάθηση μη έχουσα σχέση με την κάκωση

Στην προκειμένη περίπτωση οφείλει να αποζημιώσει η ασφαλιστική εταιρία, ενώ για την προϋπάρχουσα πάθηση θα εφαρμοστούν τα γνωστά για την περίπτωση.

12. Τραυματισμός και χρόνος ανικανότητας

Εδώ οι αντιδικίες δημιουργούνται από την παράταση του χρόνου ανικανότητας, σύμφωνα με τα επιστημονικά παραδεκτά. Χρειάζεται λοιπόν διερεύνηση ποιοι ήταν οι λόγοι παράτασης της ανικανότητας και αν μεν είναι ανεξάρτητοι από τη θέληση του ατόμου έχει καλώς, ενώ επί αποδεδειγμένης σκοπίμου παρατάσεως, η ασφαλιστική εταιρία υποχρεούται μόνον σε αποζημίωση σύμφωνα με τα επιστημονικά παραδεκτά. Πρόβλημα δημιουργείται με μερικά άτομα που ο τραυματισμός τους προκαλεί πρόσκαιρη μεν ανικανότητα αλλά πιθανόν και μόνιμη. Αυτό δημιουργείται από το ότι δεν μπορεί αρχικά να προβλεφθεί η μόνιμη ανικανότητα και εν τούτοις τα άτομα αυτά παραιτούνται από περαιτέρω αποζημίωση, πιθανόν λόγω οικονομικών δυσκολιών, και θέλουν το συντομότερο να κλείνει ο φάκελός τους για να εισπράξουν τα χρήματά τους. Βέβαια σαφώς δεν είναι και σε καμιά περίπτωση καλυμμένες οι ασφαλιστικές εται-

ρίες, έστω και αν υπάρχουν οποιεσδήποτε απαλλακτικές περαιτέρω αποζημίωσης έγγραφες δηλώσεις του ασφαλισμένου. Άλλωστε σχετικός όρος υπάρχει μέσα στο ασφαλιστήριο.

13. Μετατραυματικός καταρράκτης και ανικανότητα

Η θόλωση του φακού λόγω ατυχήματος —που πρέπει να αποδειχθεί— λέγεται μετατραυματικός καταρράκτης. Αυτός δημιουργεί πρόσκαιρη ανικανότητα και μερική μόνιμη ανικανότητα, γιατί οι εφαρμοζόμενοι φακοί διορθώνουν μερικώς την όραση. Ως γνωστόν όμως η θόλωση του φακού δεν επέρχεται αυτόματα, αλλά προοδευτικά, ώσπου να γίνει τέλος (ολοκληρωτικός) για να χειρουργηθεί.

Οι εφαρμοζόμενοι φακοί τοποθετούνται μετά την εγχείρηση. Η αντιδικία μπορεί να δημιουργηθεί για το χρόνο της πρόσκαιρης ανικανότητας λόγω ακριβώς της μη άμεσης χειρουργικής επέμβασης, ως και για το ποσοστό της μερικής διαρκούς ανικανότητας. Το ποσοστό μπορεί να προσδιορισθεί ίσο προς το ποσοστό της μείωσης της όρασης μετά τη διόρθωση, αναγόμενη ποσοστιαία στο ποσοστό μερικής ανικανότητας για κάθε ένα οφθαλμό. Παραδείγματος χάριν η μείωση της όρασης σε ένα μάτι μετά τη χειρουργική επέμβαση και την τοποθέτηση του φακού είναι 50%. Αν είναι 25% το ποσοστό αποζημίωσης στην απώλεια της όρασης του ενός ματιού, τότε ο ασφαλιζόμενος αποζημιώνεται με 12,5%.

14. Θλάσεις Θώρακα

Επειδή στην προκειμένη περίπτωση δεν υφίστανται αντικειμενικά ευρήματα, αλλά μόνο μείωση της αναπνευστικής ικανότητας, ο χρόνος της πρόσκαιρης ανικανότητας δεν πρέπει να υπερβαίνει το χρόνο που αναφέρεται στο σχετικό κεφάλαιο. Εάν όμως η θλάση του θώρακα συνοδεύεται από σύνθλιψη μυών και σπλάχνων με αιμοθώρακα ή πνευμονοθώρακα ή αμπερικάρδιο, τότε βέβαια έχουμε παράταση και μάλιστα μεγάλη της πρόσκαιρης ανικανότητας. Πολύ σπάνια όμως δημιουργείται μόνιμη ανικανότητα.

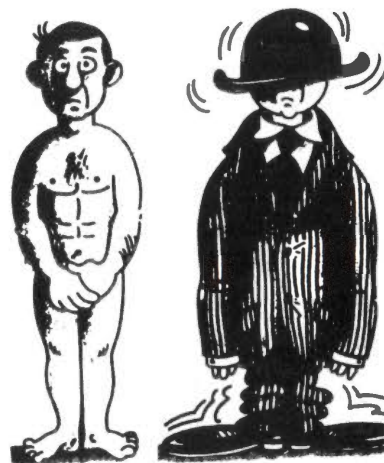
15. Θεραπευτικά - διαγνωστικά σφάλματα και ανικανότητα

Εδώ ο παθών δεν έχει καμιά συμμετοχή, είτε για την παράτασή της πρόσκαιρης ανικανότητας ή την τυχόν μόνιμη ανικανότητα αλλά τουναντίον μπορεί να διεκδικήσει τα νόμιμα από το

θεραπευτή γιατρό. Η ασφαλιστική όμως εταιρία υποχρεούται σε αποζημίωση —εκτός των γνωστών εξαιρέσεων— και σε καμιά περίπτωση δεν πρέπει να είναι αδικούμενος ο ασφαλισμένος.

16. Πόνος και ανικανότητα

Ως γνωστόν τα ατυχήματα για να στοιχειοθετούνται πρέπει να αποδεικνύονται αντικειμενικά. Ο πόνος —υ-



ποκειμενικό αίσθημα—, με διαβαθμίσεις στην ένταση από άτομο σε άτομο, δεν αποτελεί λόγο ανικανότητας, αν η συγκεκριμένη βλάβη του οργανισμού, που προκαλούσε τον πόνο, θεωρείται αποθεραπευμένη.

17. Μετατραυματική δυσκαμψία

Συχνά δημιουργείται δυσκαμψία, είτε ιατρογενώς —εφαρμογή γύψου— είτε λόγω κάκωσης στην άρθρωση. Το σύμπτωμα είναι αντικειμενικό, οι δε κακώσεις που τη δημιουργούν αναφέρονται στο οικείο κεφάλαιο. Συχνά όμως παραμένει δυσκαμψία με συνέπεια μόνιμη ανικανότητα. Πιστεύεται ότι αντιδικία δεν πρέπει να δημιουργείται, γιατί σαφώς μπορεί και αντικειμενικά να αποδειχθεί, αν υπάρχει αυτή, και σε τι ποσοστό μειώνεται η λειτουργική ικανότητα μιας άρθρωσης.

Προσπαθήσαμε μέσα από τη στατιστική να βρούμε ποιες ήταν οι παθήσεις που δημιουργούν αντιδικίες μεταξύ ασφαλιστικής εταιρίας και ασφαλισμένου. Μερικές άλλες που βρήκαμε, είδαμε ότι δε συναντώνται συχνά και θεωρήσαμε σκόπιμο να μην επεκταθούμε. Βέβαια για πολλές από τις πιο πάνω περιπτώσεις υπάρχουν και σχετικές δικαστικές αποφάσεις που ενισχύουν την επιχειρηματολογία μας.

Δεν πρέπει να ξεχάσουμε όμως έναν κύριο παράγοντα που δημιουργεί αντι-

δικία και δεν οφείλεται σε ασθένεια ή ατύχημα. Είναι αφ' ενός το κακό όνομα μιας ασφαλιστικής εταιρίας Ζωής, που οι αποζημιώσεις αντιμετωπίζονται ευκαιριακά και επιπόλαια και όχι με τα επιστημονικά παραδεκτά και πιθανόν να πλήρωσε εκεί που δεν έπρεπε και να μην αποζημιώσει εκεί που έπρεπε, και αφ' ετέρου η καχυποψία και η κακή πρόθεση του ασφαλισμένου που όλα τα προηγούμενα κακά της υγείας του θέλει να τα φορτώσει στην τωρινή του πάθηση ή το ατύχημά του ή να μεγιστοποιήσει το πρόβλημα της υγείας του.

**ΜΕΡΓΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ
ΑΡΧΙΑΤΡΟΣ
«ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ»
(Από το βιβλίο «Η ιατρική στην καθημερινή πρακτική των ασφαλειών Ζωής»**



**ΓΡΑΨΟΥ
ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ
ΤΩΡΑ!**

ΤΟ «ΝΑΙ» ΜΑΣ

Ανταποκρινόμενος σε πρόσκληση του φίλου Βαγγέλη Σπύρου, γράφω αυτό το κείμενο και με την ευκαιρία αυτή χαιρετιζώ και δημόσια την εμφάνιση του ΝΑΙ στο επαγγελματικό μας στερέωμα.

Όταν πήρα χαρτί και μολύβι και σκεφτόμουν, το βλέμμα μου έπεσε στο εξώφυλλο του τελευταίου τεύχους του ΝΑΙ και παρατήρησα κάτι που μου προξένησε ιδιαίτερη ευχαρίστηση. Διέκρινα λοιπόν ότι κάτω από την επωνυμία «ΝΑΙ» είχε προστεθεί και το εξής: «ΤΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ». Μπράβο! είπα από μέσα μου.

Διευθυντής Υποκαταστήματος ο Βαγγέλης και μάλιστα «γεννήτορας» άλλων υποκαταστημάτων, εστιάζει το ενδιαφέρον του στον ασφαλιστή.

Στον ασφαλιστή που με την τσάντα στο χέρι προσπαθεί να μεταγγίσει το αγαθό της ασφάλισης από σπιτικό σε εργοστάσιο, από μαγαζί σε γραφείο, από χωράφι σε καράβι κ.ο.κ.

Και όλα αυτά χωρίς να τον πτοούν ούτε ο καύσωνας, ούτε και ο παγετώνας.

Και όλα αυτά —τονίζω— επί 24 ώρες το εικοσεταιράωρο και για 365 μέρες το χρόνο.

Σ' αυτόν λοιπόν τον ασφαλιστή, έχει δυο λόγια να του πει, και κάποιος που επί 18 τώρα χρόνια κρατά την τσάντα.

Αρκετές φορές σκόνταψε, άλλες φορές κτυπήθηκε, αλλά ακόμη η τσάντα δεν του 'πεσε.

Ακόμα παλεύει. Και παλεύει με μοναδικό όπλο την πειθώ.

Μερικά γραφτά του κρίθηκαν «αιρετικά». Αλλά εδώ προσοχή. Εσύ ο ασφαλιστής άλλη γνώμη είχες. Άλλωστε τι να το κρύψω; Εσύ ο ασφαλιστής με χίλιους δυο τρόπους έχεις δείξει ότι συμμερίζεσαι ορισμένα «κοινά δαιμόνια».

Γιατί όμως τα λέω αυτά; Αυτά τα λέω για να συμβάλλεις κι εσύ στη βελτίωση της εικόνας που παρουσιάζει ο ασφαλιστής —δηλαδή εσύ κι εγώ— στα μάτια του κόσμου.

Αυτό που λέμε image οι... μαρκετινγκολόγοι, δηλαδή... και για να μη νομισθεί από κανένα ότι πρόκειται για θέματα νεφελώδη, ή ότι ο γράφων διακατέ-

χεται από Δον-Κιχωτισμό, θα επιχειρήσω να τεκμηριώσω την άποψή μου αυτή περί εικόνας κ.τ.λ. κατά τον εξής απλό, απλούστατο τρόπο.

Φίλη και φίλε,

Τόσα σπιτικά σου ανοίγουν την πόρτα τους. Τόσες και τόσες οικογένειες σου εμπιστεύονται το οικονομικό τους μέλλον. Και τώρα ρωτάω: Πόσες από τις οικογένειες αυτές ζουν με το όραμα να δουν το παιδί του μια μέρα ασφαλιστή;

Μήπως βρήκες καμία;

Και πρόσεξε αγαπητή και αγαπητέ συνάδελφε.

Μίλησα για όραμα και όχι για λύση ανάγκης.

Και όλα αυτά συμβαίνουν παρά τη διαρκώς διογκούμενη στρατιά των ανέργων πτυχιούχων.

Στ' αλήθεια σκέψου, μήπως κάνω λάθος ή και το χειρότερο ακόμη. Μήπως σου λέω ψέμματα;

Πιστεύοντας ότι κι εσύ συμφωνείς, καταλήγω στο συμπέρασμα ότι ενώ είναι τόσο υπέροχη η δουλειά μας —προνομιούχους μας ονομάζει το «αφεντικό» του περιοδικού αυτού— από πλευράς καταξίωσης στη συνείδηση του κοινού μάλλον υστερούμε. Με τη διευκρίνηση πάντοτε ότι εδώ δεν αναφερόμαστε στο άτομο, στο συγκεκριμένο ασφαλιστή, αλλά στη συνολική μας εικόνα.

Και τώρα το επιμύθιο:

Αν τα εδώ γραφόμενα σε άγγιξαν, κουβεντιάσε τα με τους συναδέλφους σου, πάντα υπεύθυνα, πάντα επώνυμα.

Εξωτερέκευσε τους προβληματισμούς σου. Δουλειά σου είναι να φροντίζεις για το αύριο των συνανθρώπων σου.

Μην παραμελείς —και για πόσο καιρό ακόμη— το αύριο το δικό σου, και όχι μόνο το δικό σου αλλά και το ΑΥΡΙΟ των παιδιών σου;

**ΧΡΗΣΤΟΣ Γ. ΚΑΡΑΓΙΑΝΝΙΔΗΣ
F.L.M.I. Ασφαλιστής
Καθηγητής Ασφαλιστικής στο
DEREE College**

ΟΙ ΠΑΓΙΔΕΣ ΤΗΣ ΠΩΛΗΣΗΣ

του Δημ. Μπάτρη
Manager A.G.F. KOSMOS

Τι θα σκεφτόσασταν για έναν άνδρα που, θέλοντας να γοητέψει μια γυναίκα, της λέει συνοπτικά:

«Είμαι πολύ καλή περίπτωση και σε είστε πολύ τυχερή που με συναντήσατε!».

Αλήθεια δεν είναι πολύ λεπτός στους τρόπους του και αν η κυρία δεν είναι πολύ, ο κύριος θα αποτύχει.

Ναι, αυτός ακριβώς είναι ένας τρόπος επιχειρήματος που ορισμένοι πωλητές χρησιμοποιούν.

Για ν' αποφευχθούν τέτοιου είδους παγίδες, ας ακούσουμε αυτά που μας λένε δύο ειδικοί στην πώληση:

ο Αρμάν Λονγκλουά
και ο Μισέλ Ντεκού

Στη Γαλλία η λέξη «πωλητής», αντίθετα απ' ό,τι στις ΗΠΑ, ακούγεται άσχημα.

Και πολύ περισσότερο η πώληση ασφάλειας.

Αποτέλεσμα: η ασφάλεια χάνει τους πωλητές της.

Σε μια εποχή όπου ο ανταγωνισμός βρίσκεται σε παραξυσμό, η διαπίστωση αυτή είναι φοβερή. Το να πουλάει κανείς ασφάλειες προϋποθέτει σωστή αντιμετώπιση (απάντηση) στις ανάγκες του πελάτη. Μα ακόμα χρειάζεται προσπάθεια για να απομακρυνθεί από την πώληση η εμπορική πράξη.

Αλλά ένα πρόγραμμα παρουσίασης για να προτρέπει πρέπει να έχει κάποια τεχνική και όχι να είναι αυτοσχεδιασμός.

Ο Αρμάν Λονγκλουά και ο Μισέλ Ντεκού έκαναν τις δοκιμές τους πάνω σε διάφορες μεθόδους. Και ο ένας και ο άλλος προέρχονται από τις ασφάλειες και γνωρίζουν το τερνόν τους. Ο ένας ήταν επόπτης IARD, ο άλλος γενικός πράκτορας στην ίδια εταιρία. Μετά, μαζί, δημιούργησαν τις «συμβουλές για το marketing και την εμπορικότητα».

Είμαστε οι πιο αποτελεσματικοί είπε ο Αρμάν Λονγκλουά στον Μισέλ Ομπριέν (δημοσιογράφος του «Argus» (= «Εξυπνος Άνθρωπος»)).

Τίποτα δεν είναι σε θέση να αντικαταστήσει τη σωστή παρουσίαση και τον τόπο. Ακόμα λαμβάνουν μέρος στοιχεία παιδαγωγικής και προσωπικές ιδέες.

Και να δύο λέξεις κλειδικά της εμπορικής πράξης: η **επιχειρηματολογία** και η **απάντηση στις αντιρρήσεις του πελάτη**, συμπληρωμένες από ένα πλάνο πώλησης.

«ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΟΛΟΓΙΑ»

Πλαισιώνεται από δύο πράγματα: α) την απλότητα και β) την έκθεση, προβληματισμό των αναγκών του.

α) Η απλότητα είναι το κλειδί για το αποτέλεσμα. Οι Γάλλοι λένε: «Όσο πιο απλός είναι κανείς, τόσο καλύτερα στηρίζει την επικοινωνία». Υπάρχει και ένας τύπος - φόρμουλα που δίνει τη σωστή περιεκτικότητα λέξεων σε μια πρόταση:

$L + P \times 0,4$

όπου

L = ο αριθμός των λέξεων ανά φράση

P = ο αριθμός των λέξεων που αποτελούνται από 4 γράμματα και πάνω σε μία φράση.

Επίσης, σε αντιστοιχία με τις λέξεις ανά φράση, πρέπει να οι ιδέες ανά θέμα να είναι προσεγμένες και μειωμένες στις 3 με 4. Δηλαδή 3 με 4 ιδέες για ένα θέμα στην επιχειρηματολογία, που πρέπει όμως προηγουμένως ο πωλητής να έχει φτιάξει σε μια λίστα τα κύρια χαρακτηριστικά του προϊόντος και να έχει διαλέξει τα 5 προτερήματα.

Πρέπει επίσης να αποφεύγονται εκφράσεις τυποποιημένες όπως: είναι χρήσιμο, δεν είναι πολύ ακριβό,...

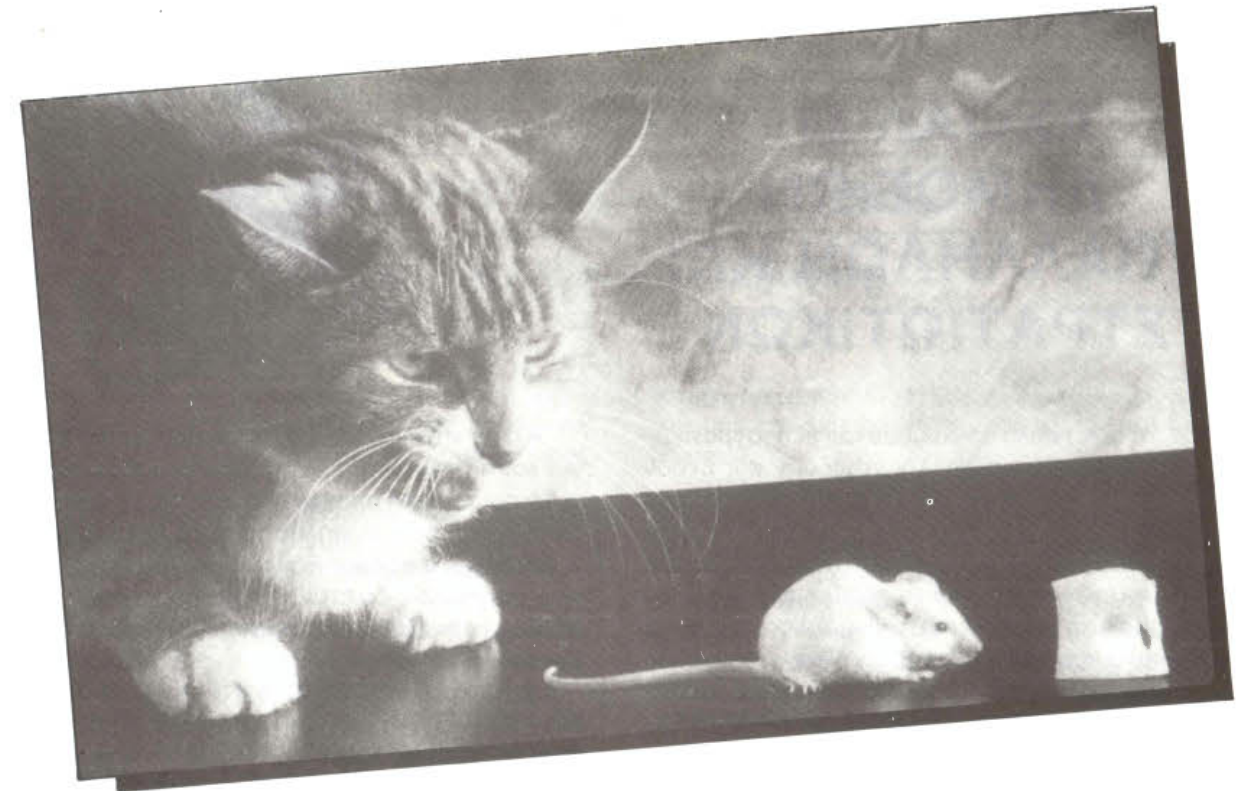
Κάτι άλλο, να σβηστούν από την επιχειρηματολογία τα ΑΛΛΑ, όπως για παράδειγμα: «έχετε δίκιο ΑΛΛΑ» και «θα έπρεπε να υπογράψετε αυτό το συμβόλαιο».

— Προσοχή στο στυλ σας κατά την παρουσίαση.

Ο Αρμάν Λονγκλουά εδραιώνει αυτή τη συμβουλή με πολλά παραδείγματα όπως αυτό του ψευτοαπατεώνα που κάνει συνεχώς κομπλιμέντα.

Γελειογραφώντας, λέει:

«Κυρία μου, είμαι πολύ ευτυχής για σας, γιατί με γνωρίσατε. Αξίζω πολλά, έχω πολλά ενδιαφέροντα, αγαπώ τη ζωή, έχω χιούμορ, είμαι πολύ καλή περίπτωση...». Για να διασκεδάσετε, μετρήστε τα **εγώ** που χρησιμοποίησε σε



σύγκριση με το ένα και μοναδικό **ε-σείς**.

Άρα λοιπόν, τί πρέπει να κάνουμε; «Αφήστε τους μηχανισμούς», λέει ο Αρ. Λουγκλουά, που μας δίνει ένα άλλο παράδειγμα:

Δεν πρέπει να λέτε: «σας εγγυώμαι ότι θα σας δίνω 300 F2 ημερησίως για την τυχούσα νοσηλεία σας».

Κάτι τέτοιο θίγει την εξυπνάδα του πελάτη που τελικά αντιδρά.

Είναι καλύτερο να πείτε:

:Ποιος νομίζετε **κατά τη γνώμη σας** ότι θα σας σώσει 300 Fr. ημερησίως για τη νοσηλεία σας;».

ΟΙ ΑΝΤΙΡΡΗΣΕΙΣ

Η αντίρρηση αποκαλύπτεται χρήσιμη για την πώληση, όταν όμως είναι μετά από καλή διαπραγμάτευση. Γιατί μετά από κακή διαπραγμάτευση μπορεί να μετατραπεί σε παγίδα. Μα η πιο συνήθης αντίδραση για το άτομο που δέχεται μια αντίρρηση είναι να αμύνεται και να δικαιολογείται. Πράγμα που, γενικότερα, δημιουργεί φαύλο κύκλο.

Παράδειγμα:

Πελάτης: «είστε πολύ ακριβοί!».

Κλασική απάντηση και αυθόρμητη του πωλητή:

«Όλα εξαρτώνται από το τι θέλετε» ή «ίσως, μα σε περίπτωση προβλήματός σας, επεμβαίνουμε αμέσως».

Πολλές φορές βρίσκεται στον ακόλουθο μηχανισμό: κάθε αντίρρηση κρύβει μία ερώτηση. **Συνεπώς πρέπει να ανακαλυφθεί η πραγματική ερώτηση.**

Όλα αυτά τα σημεία παίρνουν μέρος στο πλάνο πώλησης.

● Επισήμανση δύο βασικών χαρακτηριστικών του προϊόντος και μιας εναλλακτικής λύσης, π.χ.

«Θα σας αναφέρω δυο πράγματα: 1ον) Θα σας άρεσε σε περίπτωση πυρκαγιάς της επιχείρησής σας, ν' αποζημιωθείτε;

2ον) Θα θέλατε κατά τη διάρκεια της ανασυγκρότησης να πληρώνεται κανονικά το προσωπικό σας;

Ποιο από τα 2 σας ενδιαφέρει παραπάνω;

● Ανακάλυψη των αναγκών του πελάτη. Και να τα δύο επόμενα στάδια:

α) ο πωλητής ετοιμάζει τις ερωτήσεις β) τις βασίζει και τις δικαιολογεί.

● Σ' αυτό το στάδιο πρέπει να κάνει τον πελάτη να φανταστεί.

Ας πάρουμε σαν παράδειγμα το παιδάκι που κατσουφιάζει μπροστά από το ζωμό του και που δεν έχει τίποτα άλλο στο μυαλό του από το να δει κινούμενα σχέδια στην τηλεόραση. Τότε η τροφός του, του προτείνει με δόλιο τρόπο:

«Θα σ' άρεσε να δεις τον Σούπερμαν; φάε λοιπόν το ζωμό σου γρήγορα».

Περισσότερο αποτελεσματικός και λιγότερος απειλητικός ο εξής τρόπος: «Χωρίς ζωμό δεν έχει τηλεόραση».

Για την πώληση, η επιχειρηματολογία έγγειται σ' αυτό ακριβώς το σημείο. Είναι σ' αυτή τη φάση που παίρνεται η

απόφαση της αγοράς, η οικειοποίηση της ιδέας.

● Τελική παρουσίαση.

«Να τι μπορούμε να κάνουμε».

Ο Αρμάν Λονγκλουά και ο Μισέλ Ντεκού θέλησαν να δώσουν στον πωλητή μια συγκεκριμένη μέθοδο που θα αφομοιωθεί αμέσως. Η πράξη της πώλησης έγγειται στο να εξάρει ο πωλητής τα «υπέρ» του προϊόντος του και να μην αναφερθεί στα «κατά».

Αλλά για να θεωρηθεί κανείς καλός πωλητής δεν πρέπει να περιορίζεται στην εφαρμογή μιας μόνο τεχνικής.

Η προσωπική εμπειρία, το στυλ παρουσίασης, η πείρα, η ψυχολογία, η σωστή αιτιολόγηση, είναι από τα ατού εκείνα που «βάζουν» τον πελάτη στο δρόμο της σωστής απόφασης.

Εκτός απ' όλα αυτά, η σφαιρική συμβουλή από τον Αρμάν Λονγκλουά υφίσταται σε 3 μονάχα λέξεις: **μείνε αυτός που είσαι (ο εαυτός σου)**.

Επιμέλεια - Διασκευή
από Περιοδικό DIRECT

Δημ. Μπάτρη

Δ/ντής Υπ/τος AGF KOSMOS

AGF AGF KOSMOS

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΔΗΜΟΣΙΩΝ ΥΠΑΛΛΗΛΩΝ ΚΑΙ ΣΤΡΑΤΙΩΤΙΚΩΝ



Λένε ότι είναι καλά ασφαλισμένοι. Η πραγματικότητα λέει άλλα. Οι πιο πολλοί νομίζουν και έχουν βέβαια ψευδή εντύπωση ότι είναι καλυμμένοι από την πρώτη στιγμή για οτιδήποτε κι αν τους συμβεί. Είναι μια «δύσκολη» κατηγορία υποψηφίων πελατών, με πολλά «κενά» και φυσικά το πρόβλημα μεγαλώνει όταν ο ασφαλιστής νομίζει ότι οι Δημόσιοι υπάλληλοι έχουν «καλό ταμείο». Όλα όμως είναι σχετικά.

Σε γενικές γραμμές ο Ασφαλιστής μπορεί να συμπληρώσει την ασφάλιση των Δημοσίων υπαλλήλων στα εξής σημεία.

Α. Σύνταξη: Υπάρχει διαφορετική αντιμετώπιση ανάλογα με τα χρόνια υπηρεσίας και αν συνταξιοδοτείται για θάνατο ή αναπηρία. Ακόμα διαφορετική αντιμετώπιση ανάλογα αν είναι σύνταξη παθόντων εξαιτίας υπηρεσίας και σύνταξη παθόντων όχι εξαιτίας υπηρεσίας.

Γενικά αν επέλθει θάνατος πριν συμπληρωθούν 10 χρόνια υπηρεσίας δεν δικαιούται ο υπάλληλος σύνταξη αλλά **βοήθημα**.

Σε περίπτωση απολύσεως για πειθαρχικό ή ποινικό αδίκημα ορισμένες κατηγορίες υπαλλήλων δικαιούνται αποζημίωση ή σύνταξη εφ' όσον έχουν συμπληρώσει 25 χρόνια υπηρεσίας.

Άλλες κατηγορίες (π.χ. δικαστική) μετά τα 20 χρόνια και η στρατιωτική μετά 15 έτη υπηρεσίας.

Σε οικοιοθελή αποχώρηση σύνταξη ή αποζημίωση δικαιούνται όσοι συμπλήρωσαν 25 έτη υπηρεσίας.

Επιδόματα νόσου: Εάν η ανικανότητα είναι εξαιτίας υπηρεσίας δίνεται μηνιαίο προσωπικό επίδομα ανάλογο του βαθμού μείωσης της ικανότητας για εργασία.

π.χ. ανικανότητα 25-45% 817 δρχ., 50-55% 1.072 δρχ., 60-65% 1.338 δρχ., 70-75% 1.812 δρχ., 80-95% 2.246 δρχ., 100% 2.864 δρχ.

Αν η ανικανότητα δεν είναι εξαιτίας υπηρεσίας δίνοντας τα μισά.

ΚΛΑΔΟΙ υγείας: Υπάρχουν συμβεβλημένα νοσοκομεία και ιατροί. Οι έμμεσα ασφαλισμένοι έχουν 10-30% συμμετοχές (Μέλη οικογενείας) Περίθαλψη Α και ΒΑ θέση.

Από τη γενική αυτή τοποθέτηση προτείνουμε στους ασφαλιστές να συμπληρώνουν την ασφάλιση των Δημοσίων υπαλλήλων με ασφ. ζωής - θανάτου, με συνταξιοδοτικά προγράμματα, με προγράμματα αναπηρίας, κάλυψη εισοδήματος, και Νο6 περιθάλψης.

ΙΚΑ: Νέα ημερομίσθια

Από τη διεύθυνση εσόδων εξασφάλισης του ΙΚΑ, στη δημοσιότητα δόθηκαν χεθς τα νέα όρια ημερησίων μισθών και τεκμαρτών ημερομισθίων των ασφαλιστικών κλάσεων.

Τα όρια αυτά, όπως διευκρινίζεται στην υπ' αριθμ. 110 εγκύκλιο του ΙΚΑ, διαμορφώθηκαν από 1ης Σεπτεμβρίου 1989 με βάση το διορθωτικό ποσοστό 0,7% της Αυτόματης Τιμηριθμικής Αναπροσαρμογής (Α.Τ.Α.) που προκύπτει

από τη διαφορά μεταξύ προβλεφθέντος και πραγματικού πληθωρισμού και το ποσοστό 8,5% της Α.Τ.Α. του τετραμήνου Σεπτεμβρίου - Δεκεμβρίου 1989.

Σύμφωνα με την εγκύκλιο το τεκμαρό ημερομίσθιο από την 1η κλάδη μέχρι και την 22α διαμορφώνεται ως ακολούθως:

1η Ασφαλιστική Κλάση, 1.213 δρχ., 2α Α.Κ., 1.479 δρχ., 3η Α.Κ. 1.787 δρχ., 4η

Α.Κ., 2.070 δρχ., 5η Α.Κ. 2.384 δρχ., 6η Α.Κ. 2.727 δρχ., 7η Α.Κ. 3.027 δρχ., 8η Α.Κ. 3.336 δρχ., 9η Α.Κ. 3.647 δρχ., 10η Α.Κ. 3.944 δρχ., 11η Α.Κ. 4.220 δρχ., 12η Α.Κ. 4.608 δρχ., 13η Α.Κ. 5.032 δρχ., 14η Α.Κ. 5.451 δρχ., 15η Α.Κ. 5.850 δρχ., 16η Α.Κ. 6.239 δρχ., 17η Α.Κ. 6.621 δρχ., 18η Α.Κ. 6.993 δρχ., 19η Α.Κ. 7.373 δρχ., 20η Α.Κ. 7.740 δρχ., 21η Α.Κ. 8.419 δρχ.

Ένας άνθρωπος που αγαπά μόνον τον εαυτό του, είναι πιο δυστυχής κι απ' αυτόν, που δεν τον αγαπά κανείς.

ΠΩΣ ΑΠΟΧΩΡΟΥΜΕ ΣΕ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΑΠΟΤΥΧΙΑΣ

(αν δεν γίνει η πώληση)

Μέσα σε μια εβδομάδα, μήνα ή χρόνο, ανάλογα πως μετρά το χρόνο του και τους στόχους του ο πωλητής ασφαλειών, πραγματοποιούνται και πωλήσεις που δεν καταλήγουν σε επιτυχία.

Ο αριθμός αυτός είναι αρκετά μεγάλος ίσως ή και μεγαλύτερος των πωλήσεων που πέτυχαν.

Δεν υπάρχει κανένας ως σήμερα ασφαλιστής που να μη δοκίμασε αυτή την εμπειρία.

Η πώληση διακόπτεται σε κάποιο σημείο και ο πωλητής πρέπει να αποχωρήσει. Η αίτηση ασφαλίσεως δεν έγινε.

Ποιά πρέπει να είναι η συμπεριφορά του ασφαλιστή;

Φυσικά η συμπεριφορά στο περιεχόμενό της αλλάζει. Άλλα θα λέγαμε αν πετύχαινε η πώληση άλλα πρέπει να πούμε τώρα. Εξωτερικά όμως κι οι εκδηλώσεις μας παραμένουν ίδιες.

Ο Ασφαλιστής σηκώνεται να φύγει ευχαριστώντας τον πελάτη για το χρόνο που διέθεσε, για το ενδιαφέρον, τις ερωτήσεις και γενικά για την εν γένει συμπεριφορά του να τον δεχτεί και να ακούσει τις προτάσεις του. (Μη ξεχνάμε συνήθως λέμε, άκουσε με κι αν θες αγοράσεις).

Δικαιολογούμε τον πελάτη για τις αντιρρήσεις του, δικαίωμα του είναι να αγοράσει ή όχι και αρχίζουμε να κτίζουμε τη μελλοντική επαναπώληση και συνεργασία. Τότε μπορούμε να μεταφέρουμε σιγά - σιγά την ευθύνη αγοράς στον πελάτη και τις συνέπειες της μη αγοράς ασφαλίσεως και να αφήσουμε το θέμα ΑΝΟΙΚΤΟ.

Λέμε π.χ. «Ναι, κύριε Πελάτη συμβαίνουν και αυτά από κάποια πλευρά να υπάρχει κάποια δικαιολογία, ναι, ξανασκεφτείτε το θα περιμένω από σας να μου τηλεφωνήσετε, αφού περάσει αυτό το διάστημα, είμαι στη διάθεσή σας για μελλοντική συνεργασία, ίσως μεταβάλλετε και γνώμη, μη διστάσετε να μου τηλεφωνήσετε κ.λ.π.». Συνήθως από εμπειρίες παλαιών ασφαλιστών οι πελάτες λένε, θα σε πάρω, μετά τις γιορτές ή σε λίγο κανά δυο μήνες κ.λ.π. Όλα αυτά τις περισσότερες φορές είναι προσπάθειες να τελειώνουμε αλλά συγχρόνως και η καλύτερη γέφυρα να επανέλθει ο ασφαλιστής μετά και να πει, περίμενα ή δε με πήρες, ή να πάει ένα ημερολόγιο ή ένα δώρο και να ξανακερδίσει νέο ραντεβού για πώληση.

Ποτέ δεν πρέπει να αποχωρήσουμε με βαριά ατμόσφαιρα αντιδικίας, γιατί έτσι δείχνουμε πως σκοπός μας ήταν να κερδίσουμε εμείς αγνοώντας τις αντιρρήσεις του πελάτη.

Μη ξεχνάτε ότι η ίδια η ζωή με τα προβλήματα, τις αρρώστιες, τις ζημιές, θα μας βοηθήσει να το ξανασκεφτεί ο πελάτης, αυτά που σου λέγαμε κι αν αφήσαμε καλή εντύπωση θα μας προτιμήσει.

Αφού χαιρετήσουμε και αποχωρήσουμε θα πρέπει να κάνουμε αυτοκριτική και συζήτηση με τον Manager μας. Ασφαλιστές που δεν συζητάνε με τους Διευθυντές τους

το πιθανότερο να συνεχίσουν τα ίδια λάθη γιατί πως να το κάνουμε έχουμε τις ευθύνες μας για την πώληση ή την αποτυχία.

Η αποτυχία και η εμπειρία της είναι το καλύτερο σχολείο επιτυχίας. Τυχεροί όσοι αποτυγχάνουν σε μερικά ραντεβού στην αρχή γιατί γρήγορα μπαίνουν στο σωστό τρόπο πώλησης. Ψάξτε να βρείτε τι έφταιξε συνεργαζόμενοι με τον Δ/ντή σας. Σκεφτείτε ότι ο υποψήφιος πελάτης δέχτηκε να σας ακούσει, δέχτηκε να σας κλείσει ραντεβού, δέχτηκε να διαθέσει χρόνο εις βάρος της επαγγελματικής ή προσωπικής τους ζωής, δέχτηκε να συζητήσει μαζί σας.

ΓΙΑ ΝΑ ΚΑΝΕΙ ΑΣΦΑΛΙΣΗ. Αν δεν ήθελε δεν θα δεχόταν τίποτα από τα παραπάνω.

Άρα, (μιλάμε για το μεγαλύτερο ποσοστό, υπάρχουν και εξαιρέσεις) και ΕΜΕΙΣ ΦΤΑΙΜΕ. Ας ψάξουμε κι ας ρωτήσουμε τον εαυτό μας.

- Κάναμε καλή εντύπωση εξωτερικά;
- Δείχναμε επαγγελματισμό συνεχώς;
- Δείξαμε το συμφέρον του;
- Είχαμε γνώσεις ασφαλιστικές;
- Είχαμε τεχνική πωλήσεως;
- Κάναμε να αισθανθεί ωραία γι' αυτό που θα αγοράσει;
- Λύσαμε ανάγκες και προβλήματα δικά του (ή ψάχναμε να κερδίσουμε διαγωνισμούς - αμοιβές - ταξίδια);
- Μπήκαμε στη θέση του;
- Προτείναμε ασφάλιση στα μέτρα του;
- Βελτιωθήκαμε μετά από αυτόν;
- Ο πελάτης ήταν ένα σκαλοπάτι για να ανεβούμε πιο πάνω επαγγελματικά. Πώς του συμπεριφερθήκαμε ανεξάρτητα αν έγινε ή όχι η πώληση.
- Γνωρίζουμε πως έναν στους 3 ή 4 τον ασφαλίζουμε. Δημιουργήθηκε μέσα μας η επιθυμία για καλύτερη πώληση στον επόμενο ή αρχίσαμε τη μουρμούρα ότι φταίνε όλοι οι άλλοι εκτός από μας; ή το χειρότερο υβρίζουμε το πελάτη.
- Στενοχωρηθήκαμε που δεν έγινε η πώληση ή επειδή δεν θα προστατεύεται η οικογένεια και ο πελάτης της με το αγαθό της ασφάλισης;

ΕΥΑΓ. ΣΠΥΡΟΥ

**Μην πουλάτε
προϊόν
πουλάτε λύση
σ' ένα πρόβλημα**

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΚΑΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ

του Κώστα Χριστόπουλου
Καθηγητή ΑΣΟΕΕ

Πολλές φορές και πολλοί ομιλάνε για επενδύσεις χωρίς όμως να γίνεται κατανοητή πλήρως η έννοια και το περιεχόμενο της επένδυσης. Τούτο ίσως εξηγείται από το γεγονός ότι η έννοια της επένδυσης δεν είναι απλή αλλά αντίθετα έχει σύνθετο περιεχόμενο. Δικαιολογείται όμως σήμερα να είναι άγνωστη η επένδυση, ιδιαίτερα στους ασφαλιστές, οι οποίοι στο μέλλον θα είναι και σύμβουλοι επενδύσεων; Νομίζω πως όχι, γι' αυτό επιχειρούμε εδώ μια απλή παρουσίαση της επένδυσης, στις συνήθεις έννοιες που αυτή χρησιμοποιείται.

1. Η στενή έννοια

Τί είναι επένδυση με την αυστηρή οικονομική έννοια;

Επένδυση είναι η αύξηση του παγίου παραγωγικού κεφαλαίου μια συγκεκριμένης οικονομίας. Δηλαδή το χτίσιμο νέων εργοστασίων, νέων κατοικιών, και η εγκατάσταση νέου μηχανολογικού εξοπλισμού στην οικονομία, αποτελούν επενδύσεις. Εάν, για παράδειγμα, μέσα στην ελληνική οικονομία υπάρχει εγκατεστημένος παραγωγικός εξοπλισμός ικανός για παραγωγή Χ ποσότητας και αξίας αγαθών, τότε αν γίνουν επενδύσεις σημαίνει ότι η πραγματική αυτή δυναμικότητα Χ θα αυξηθεί και θα γίνει, ας πούμε, διπλάσια (2Χ).

Εάν αγοράσω ένα διαμέρισμα στην απέναντι πολυκατοικία αυτή η αγορά δεν αποτελεί επένδυση με την αυστηρή οικονομική έννοια του όρου. Αν όμως χτίσω ένα καινούργιο σπίτι, η παραγωγή αυτού του καινούργιου σπιτιού αποτελεί επένδυση στην οικονομία, ε-



πειδή προσθέτει στον τομέα της κατοικίας στην Ελλάδα.

Πολλές φορές όμως ακούγεται η έκφραση: «Αγόρασα ένα διαμέρισμα και επένδυσά κάποια χρήματα που είχα! Με βάση τα όσα αναφέρθηκαν παραπάνω, η «αγορά» αυτή δεν αποτελεί επένδυση, αν αναφέρεται απλά σε μεταφορά του διαμερίσματος από τον Χ στον Ψ. Αντίθετα όταν μιλάμε για επενδύσεις στην Ελληνική οικονομία, εννοούμε αύξηση του παραγωγικού δυναμικού της οικονομίας, δηλ. επενδύσεις με την αυστηρή οικονομική έννοια.

2. Η ευρύτερη έννοια

Όλες οι άλλες επενδύσεις που δεν είναι επενδύσεις με τη στενή του όρου έννοια, είναι, φυσικά επενδύσεις με την ευρύτερη έννοια! Ποιές είναι αυ-

τές; Μεγάλο το φάσμα: « Έκανα μια αγορά και επένδυσά μερικά χρήματα», επενδύσεις χαρτοφυλακίου, ασφάλειες, αποτελούν επενδύσεις. Εκείνες που αποκτούν όλο και περισσότερο μεγαλύτερη σημασία είναι οι επενδύσεις χαρτοφυλακίου.

Και το ερώτημα είναι τί είναι οι επενδύσεις χαρτοφυλακίου. Επένδυση χρημάτων σε χαρτοφυλάκιο σημαίνει αγορά μετοχών ομολογιών και άλλων χρεωγράφων που διαπραγματεύονται στο χρηματιστήριο. Η ανάπτυξη των κεφαλαιαγορών έχει σήμερα δημιουργήσει πληθώρα τέτοιων χρεωγράφων, με ποικίλες αποδόσεις, ανάλογα και με το επίπεδο κινδύνου που συνεπάγονται. Σχετικά με το ποιός είναι ο μηχανισμός που λειτουργούν αυτές οι επενδύσεις και ποιές είναι οι κυριότερες απ' αυτές, θα ασχοληθούμε σε προσεχή άρθρα. Προς το παρόν θα α-

ναφέρουμε ότι οι επενδύσεις χαρτοφυλακίου γίνονται με το χρόνο όλο και πιο προσιτές στο ευρύ κοινό με την ανάπτυξη των κεφαλαιαγορών, την ενωμένη ευρωπαϊκή αγορά και την ελεύθερη κίνηση των κεφαλαίων.

3. Οι... έννοιες για τον Ασφαλιστή

Τα παραπάνω σημαίνουν ότι οι χρηματοοικονομικές υπηρεσίες του μέλλοντος θα αφορούν επενδύσεις και προγράμματα επενδύσεων χαρτοφυλακίου, σε διάφορες μορφές, και πολλές φορές σε συνδυασμό με ασφάλειες ζωής ή άλλες ασφάλειες. Έτσι, ο ρόλος του σημερινού ασφαλιστή πρόκειται να επεκταθεί σε ρόλο συμβούλου πάνω σε διάφορες χρηματοοικονομικές υπηρεσίες, δηλαδή, σε επενδύσεις χαρτοφυλακίου.

Τί σημαίνουν όλα αυτά για τον ασφαλιστή;

Ασφαλώς ότι θα πρέπει να προετοιμάζεται πυρετωδώς! Να ενημερωθεί πλήρως για όλα που αφορούν τις επενδύσεις χαρτοφυλακίου και τις συναφείς υπηρεσίες. Να σχεδιάσει τη στρατηγική προώθησης των υπηρεσιών αυτών και να είναι έτοιμος να παίξει σ' ένα καινούργιο ταμπλώ, εκείνο των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, να γίνει δηλαδή ο σύμβουλος επενδύσεων ή ο χρηματοοικονομικός σύμβουλος.

Μην αφήνουμε το χρόνο να περνάει και ας ξεχάσουμε την εκ του προχείρου (πολλές φορές) αντιμετώπιση της πελατείας μας. Χρειάζεται ενημέρωση πλήρης, οργάνωση σχολαστική και υψηλός επαγγελματισμός για να πετύχει κανείς στο «παιχνίδι» των επενδύσεων και των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, μέσα σε μια πολύ ανταγωνιστική αγορά.

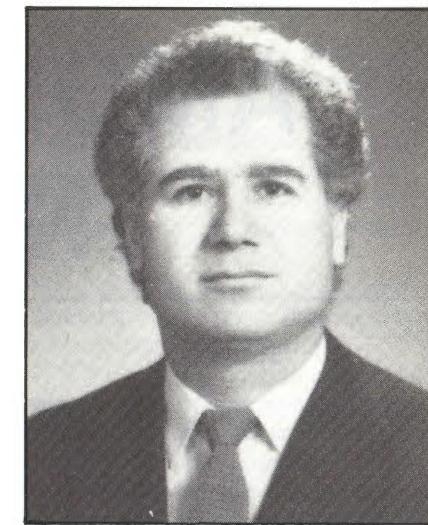
Ο Έλληνας ασφαλιστής δεν υστερεί σε «στροφές» από το ξένο ομόλογό του, ευρωπαϊκό ή αμερικανικό. Υστερεί όμως σε ενημέρωση, οργάνωση, επαγγελματισμό. Οι πολλές «στροφές» του επιτρέπουν να καλύψει τα κενά αυτά με άνεση. Αρκεί να το θελήσουν αυτό και οι εταιρίες με τις οποίες συνεργάζεται.

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).



ΚΩΣΤΑΣ ΧΡΙΣΤΟΠΟΥΛΟΣ

* 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 οικονομικών 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 ΕΞΑΓΓΕΛΙΚΩΝ ΕΡΕΥΝΩΝ ΚΑΙ ΜΕΛΕΤΩΝ, ΙΔΡΥΜΑ ΜΕΣΟΓΕΙΑΚΩΝ ΜΕΛΕΤΩΝ, ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΙΣΤΕΩΣ, ΚΕΝΤΡΟ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΕΡΕΥΝΑΣ, ΑΣΟΕΕ, UNITED PLASTICS S.A., WORLD BANK ΑΘΗΝΑΙΚΗ ΖΥΘΟΠΟΙΑ, ΒΕΛΚΑ Α.Ε., ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ ΑΝΑΣΥΓΚΡΟΤΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ, κ.α.

* Σήμερα είναι Λέκτορας στην ΑΣΟΕΕ και Σύμβουλος Επιχειρήσεων. Στην ΑΣΟΕΕ 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

ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ Ν.Δ. 608/1970

ΑΡΘΡΟΝ 10

1. Σύνολον ενεργητικού, εις μετρητά, χρεώγραφα και μετοχές, ούτινος τα επί μέρους στοιχεία ανήκουν εξ αδιαιρέτου εις πλείονα πρόσωπα, καθίσταται αντικείμενον διαχείρισεως κατά τας διατάξεις του παρόντος Νομοθετικού Διατάγματος (Αμοιβαίον Κεφάλαιον) κατόπιν αδείας της Νομισματικής Επιτροπής επί τη αιτήσει της κατά την επόμενη παράγραφον Α.Ε. Διαχειρίσεως, και κατόπιν εισηγήσεως της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς.

2. Το Αμοιβαίον Κεφάλαιον διαχειρίζεται ελληνική ανώνυμος εταιρεία, έχουσα αποκλειστικόν σκοπόν τοιαύτας διαχειρίσεως (Ανώνυμος Εταιρεία Διαχειρίσεως καλούμενη εφεξής Α.Ε. Διαχειρίσεως). Προς σύστασιν ή τροποποίησιν του καταστατικού τοιαύτης ανωνύμου εταιρείας απαιτείται προ της εκδόσεως της κατ' άρθρον 4 του Ν. 2190/1920 «περί ανωνύμων εταιρειών» υπουργικής αποφάσεως, άδεια της Νομισματικής Επιτροπής κατόπιν εισηγήσεως της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς.

3. Το Αμοιβαίον Κεφάλαιον δεν αποτελεί νομικόν πρόσωπον. Οι συνδικαιούχοι εκπροσωπούνται δικαστικώς και εξωδικώς υπό της Α.Ε. Διαχειρίσεως ως προς τα εκ της διαχειρίσεως του Αμοιβαίου Κεφαλαίου σχέσεις και τα δικαιώματα αυτών επί του ενεργητικού του Αμοιβαίου Κεφαλαίου.

ΑΡΘΡΟΝ 11

1. Η προς τη Νομισματικήν Επιτροπήν αίτησις της Α.Ε. Διαχειρίσεως προς έκδοσιν αδείας συγκροτήσεως Αμοιβαίου Κεφαλαίου δέον να συνοδεύηται υπό:

α) Του Κανονισμού του Αμοιβαίου Κεφαλαίου συμφώνως προς το άρθρον 20 του παρόντος Νομοθετικού Διατάγματος.

β) Γραπτής δηλώσεως της Α.Ε. Διαχειρίσεως ότι, εντός τριών μηνών από της χορηγήσεως της αδείας, θα κατατεθή δια το σχηματισμόν του Αμοιβαίου Κεφαλαίου, ενεργητικών συνολι-

κής αξίας δραχμών τουλάχιστον πενήκοντα εκατομμυρίων (50.000.000).

γ) Πίνακος εμφανίντος το είδος, ποσότητα και αξίαν των στοιχείων του ενεργητικού του Αμοιβαίου Κεφαλαίου. Η αξία χρεωγράφων ή μετοχών εισηγμένων εις Χρηματιστήριον δύναται να υπολογίζηται εις τιμήν κατωτέραν, εν ουδεμίά δε περιπτώσει ανωτέραν της χρηματιστηριακής. Η αξία χρεωγράφων ή μετοχών μη εισηγμένων εις το Χρηματιστήριον καθορίζεται επί τη βάσει κανονιστικών αποφάσεων της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς. Το αυτό ισχύει επί χρεωγράφων ή μετοχών εισηγμένων εις το Χρηματιστήριον τα οποία λόγω μη επαρκούς εμπορευσιμότητος εν τω Χρηματιστηρίω εξομοιούνται δι αποφάσεων της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς προς μη εισηγμένα.

δ. Δηλώσεις μιας των εν Ελλάδι νομίμως λειτουργουσών Τραπεζών, ότι δέχεται να κατατεθούν παρ' αυτή τα μέλλοντα ν' αποτελέσουν το Αμοιβαίον Κεφάλαιον περιουσιακά στοιχεία (Θεματοφύλακας).

2. Η Νομισματική Επιτροπή δύναται ν' αρνηθή την χορήγησιν της αδείας προς ίδρυσιν της Α.Ε. Διαχειρίσεως και προς συγκρότησιν Αμοιβαίου Κεφαλαίου, κατ' ελευθεράν κρίσιν.

3. Η χορηγούμενη υπό της Νομισματικής Επιτροπής άδεια προς συγκρότησιν Αμοιβαίου Κεφαλαίου, τελεί υπό τον όρον της εντός τριών μηνών από της χορηγήσεως της αδείας καταθέσεως υπό της Α.Ε. Διαχειρίσεως παρά τω Θεματοφύλακι των εν τη αιτήσει απαριθμουμένων στοιχείων ενεργητικού θεωρουμένης άλλως της αδείας ως μηδέποτε χορηγηθείσης. Η πλήρωσις του όρου τούτου πιστοποιείται δια δηλώσεως του Θεματοφύλακος προς την Νομισματικήν Επιτροπήν, παραγελούσης μετά ταύτα τη δημοσίευσιν της αδείας εις την Εφημερίδα της Κυβερνήσεως (Δελτίον Ανωνύμων Εταιρειών και Εταιρειών Περιορισμένης Ευθύνης).

4. Το Αμοιβαίον Κεφάλαιον δύναται να διαφημισθή προς το κοινόν μόνον μετά την κατά την προηγούμενην παρά-

γραφον του παρόντος άρθρου δημοσίευσιν της αδείας της Νομισματικής Επιτροπής. Παρά την ονομασίαν του Αμοιβαίου Κεφαλαίου, δέον όπως αναγράφηται ο αριθμός της αποφάσεως της Νομισματικής Επιτροπής, δι' ης εχορηγήθη η άδεια λειτουργίας του Αμοιβαίου Κεφαλαίου.

5. Από της κατά την παράγραφον 3 του παρόντος άρθρου δημοσιεύσεως της αδείας συγκροτήσεως του Αμοιβαίου Κεφαλαίου το συνεισφερόμενον απαρτίζον τούτον ενεργητικόν ανήκει εξ αδιαιρέτου εις τα συνεισφέροντα μέρη κατ' λόγον της αξίας των εισφερομένων υφ' εκάστου περιουσιακών στοιχείων.

6. Η αυτή Α.Ε. Διαχειρίσεως δύναται να διαχειρίζεται πλείονα του ενός Αμοιβαία Κεφάλαια.

7. Η διάρκεια λειτουργίας του Αμοιβαίου Κεφαλαίου δεν περιορίζεται χρονικώς.

ΑΡΘΡΟΝ 12

1. Το μετοχικόν κεφάλαιον της Α.Ε. Διαχειρίσεως δεν δύναται να είναι κατώτερον των δραχμών πέντε εκατομμυρίων (5.000.000) ολοσχερώς καταβεβλημένων. Αι μετοχάι της Α.Ε. Διαχειρίσεως είναι ονομαστικά, η δε μεταβίβασις αυτών άνευ αδείας της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς είναι απολύτως άκυρος.

2. Τα δύο πέμπτα (2/5) τουλάχιστον του μετοχικού Κεφαλαίου της Α.Ε. Διαχειρίσεως, δέον όπως ανήκουν εις ανώνυμον εταιρείαν έχουσαν ολοσχερώς καταβεβλημένον μετοχικόν κεφάλαιον δραχμών εκατόν πενήκοντα εκατομμυρίων (150.000.000) τουλάχιστον ή του ισοπόσου αυτών εις ξένον νόμισμα. Δεν επιτρέπεται εις νομικόν ή φυσικόν πρόσωπον να συμμετάσχη εις το καταβεβλημένον μετοχικόν κεφάλαιον της Α.Ε. Διαχειρίσεως, κατά ποσοστόν ανώτερον του πενήκοντα επί τοις εκατόν.

3. Η Α.Ε. Διαχειρίσεως διαχειρίζεται το Αμοιβαίον Κεφάλαιον κατά τας διατάξεις του παρόντος Νομοθετικού Δια-

τάγματος, ευθύνεται δε δια την παρακολούθησιν της τηρήσεως των υποχρεώσεων του Θεματοφύλακος.

4. Η Α.Ε. Διαχειρίσεως τηρεί τους λογαριασμούς διαχειρίσεως του Αμοιβαίου Κεφαλαίου. Οι λογαριασμοί ελέγχονται ετησίως υπό Ορκωτού Λογιστού εντός του πρώτου διμήνου από της λήξεως εκάστου ημερολογιακού έτους, υποβάλλονται δε μετά της εκθέσεως του Ορκωτού Λογιστού εις τη Νομισματικήν Επιτροπήν και την Επιτροπήν Κεφαλαιαγοράς μετά πάσης άλλης πληροφορίας, την οποίαν ήθελον αύται ζητήσιν. Η Νομισματική Επιτροπή και η Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς δια τας αρμοδιών αυτών Οργανισμών δύναται να ελέγχουν άπαντα τα στοιχεία των Αμοιβαίων Κεφαλαίων.

5. Η Α.Ε. Διαχειρίσεως δύναται να

συνάπη μετά τρίτων συμφωνίας περι αντιπροσωπείας δια την πώλησιν των μεριδίων του Αμοιβαίου Κεφαλαίου.

6. Η Α.Ε. Διαχειρίσεως υποχρεούται όπως δημοσιεύη δια του τύπου ή διανέμη προς τους μεριδιούχους εντός τριάκοντα ημερών από του τέλους εκάστης τριμηνίας:

α) Κατάστασιν περί του χαρτοφυλακίου του Αμοιβαίου Κεφαλαίου, εμφαίνουσαν αναλυτικώς τας επενδύσεις του Αμοιβαίου Κεφαλαίου, το είδος και τον αριθμόν των τίτλων εκάστης επενδύσεως, την τρέχουσαν τιμήν μονάδος εκάστης και τη συνολικήν αξίαν απασών των επενδύσεων, το εις μετρητά και καταθέσεις διαθέσιμον ενεργητικόν, τας απαιτήσεις και τας υποχρεώσεις του Αμοιβαίου Κεφαλαίου, ως και το συνολικόν αριθμόν των εν κυκλοφο-

ρία μεριδίων.

β) Κατάστασιν περί της συνθέσεως του ενεργητικού του Αμοιβαίου Κεφαλαίου περιλαμβάνουσαν τας πωλήσεις και εξαγοράς, το εισόδημα και τας δαπάνας, ως και εκτίμησιν της συνολικής αξίας του Αμοιβαίου Κεφαλαίου κατά την αρχήν και το τέλος εκάστου τριμήνου.

Η ακρίβεια των ως άνω καταστάσεων βεβαιούται κατά το τέλος εκάστης χρήσεως υπό Ορκωτού Λογιστού.

7. Η Α.Ε. Διαχειρίσεως υποχρεούται όπως υποβάλη προς τη Νομισματικήν Επιτροπήν και την Επιτροπήν Κεφαλαιαγοράς, αντίγραφα των εν τη προηγούμενη παραγράφω στοιχείων και όπως παρέχη αυταίς οιαδήποτε ετέραν πληροφορίαν, την οποίαν ήθελον αύται ζητήσιν. Άπασαι αι δημοσιεύσεις της



Α.Ε. Διαχειρίσεως κοινοποιούνται υποχρεωτικώς εις την Επιτροπήν Κεφαλαιαγοράς.

8. Η Α.Ε. Διαχειρίσεως ευθύνεται δια πάσαν αμέλειαν περί τη διαχείρισιν του Αμοιβαίου Κεφαλαίου, επιφυλασσομένης της εφαρμογής του άρθρου 24 του παρόντος Νομοθετικού Διατάγματος.

9. Η Α.Ε. Διαχειρίσεως επιθυμούσα όπως παραιτηθή από της διαχείρισεως Αμοιβαίου Κεφαλαίου, υποβάλλει προς τη Νομισματική Επιτροπήν, αίτησιν, εν τη οποία δέον όπως προτείνηται και η μέλουσα να διαδεχθή την παραιτουμένην νέαν Α.Ε. Διαχειρίσεως. Η παραιτήσις της Α.Ε. Διαχειρίσεως καθίσταται ισχυρά εφ' όσον η Νομισματική Επιτροπή κατόπιν συμφώνου γνώμης της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς, διορίση τη νέαν Α.Ε. Διαχειρίσεως εις ην μεταβιβάζονται τα δικαιώματα και αι υποχρεώσεις της παραιτηθείσης. Η Νομισματική Επιτροπή δύναται να τάξη εν προκειμένω οιοδήποτε εξασφαλιστικόν των συμφερόντων των μεριδιούχων, όρον.

ΑΡΘΡΟΝ 13

1. Η συμμετοχή εις το Αμοιβαίον Κεφάλαιον αποδεικνύεται δυνάμει εγγράφου τίτλου (μεριδίου) εκδομένου υπό της Α.Ε. Διαχειρίσεως και προσυπογραφομένου υπό του Θεματοφύλακος, όστις βεβαίοι συνάμα και την καταβολήν της αξίας του μεριδίου. Τα μερίδια είναι ισόποσα, εκδίδονται δε μόνον ως ονομαστικά. Οι τίτλοι δύνανται να εκδίδωνται δε' εν ή πλείονα μερίδια ή κλάσμα μεριδίου, περιέχουν δε υποχρεωτικώς: α) την ονομασίαν του Αμοιβαίου Κεφαλαίου, β) τον αριθμόν της αδείας της Νομισματικής Επιτροπής προς συγκρότησιν του Αμοιβαίου Κεφαλαίου, γ) τας επωνυμίας της Α.Ε. Διαχειρίσεως και του Θεματοφύλακος, δ) τον αριθμόν των αντιστοιχούντων εις τον τίτλον μεριδίων και ε) την προθεσμίαν εντός της οποίας η Α.Ε. Διαχειρίσεως υποχρεούται όπως εξαγοράση τον τίτλον. Απαγορεύεται ή έκδοσις και διάθεσις τίτλων μεριδίων προ της εις την Εφημερίδα της Κυβερνήσεως δημοσιεύσεως της κατ' άρθρα 10 και 11 του παρόντος Νομοθετικού Διατάγματος αδείας της Νομισματικής Επιτροπής.

2. Οι τίτλοι φέρουν το όνομα και τη διεύθυνσιν της κατοικίας του κοιμιστού ή των κοιμιστών αυτών. Αι διατάξεις του Νόμου 5638/1932 «περί καταθέσεως εις κοινόν λογαριασμόν» εφαρμόζονται αναλόγως, οσάκις μερίδιον Αμοιβαίου Κεφαλαίου ανήκει εις πλείονας

δικαιούχους, ούτοι δε δηλώσουν εγγράφως προς την Α.Ε. Διαχειρίσεως τη βούλησίν των, όπως ο λογαριασμός είναι κοινός.

3. Μόνιμοι κάτοικοι εξωτερικού και οι τούτοις κατόπιν αποφάσεως της Νομισματικής Επιτροπής εξομιούμενοι δικαιούνται εις εξαγωγήν του προς απόκτησιν μεριδίων Αμοιβαίου Κεφαλαίου εισαχθέντος συναλλάγματος, των εισοδημάτων εκ των μεριδίων και των τυχόν κερδών εκ της πώλησεως των μεριδίων εις τιμήν ανωτέραν της τιμής κτήσεως. Αι λεπτομέρειαι εφαρμογής της παρούσης παραγράφου ρυθμίζονται δι' αποφάσεων της Νομισματικής Επιτροπής.

ΑΡΘΡΟΝ 14

1. Ο αριθμός των μεριδίων δύναται να αυξάνηται δια της εκδόσεως νέων ή να μειούται δια της εξαγοράς εκδομένων ήδη μεριδίων. Η έκδοσις και διάθεσις νέων μεριδίων αποφασίζεται ελευθέρως υπό της Α.Ε. Διαχειρίσεως εντός των υπό του Κανονισμού του Αμοιβαίου Κεφαλαίου τασσομένων ορίων. Οι τίτλοι των μεριδίων παραδίδονται εις τον αιτούντα να μετάσχη του Αμοιβαίου Κεφαλαίου αποκλειστικώς επί τη αμέσως καταβολή της αξίας των εις μετρητά ή χρεώγραφα. Διά τον υπολογισμόν της αξίας των χρεωγράφων εφαρμόζεται αναλόγως το άρθρον 16 του παρόντος. Εν ουδεμίαι περιπτώσεις επιτρέπεται υπό της Α.Ε. Διαχειρίσεως ή του Θεματοφύλακος και εις βάρος του Αμοιβαίου Κεφαλαίου χορήγησις πιστώσεως κατά τη διάθεσιν μεριδίων.

2. Οι τίτλοι μεριδίων μεταβιβάζονται μόνον αιτία θανάτου, εν ζωή δε μόνον μεταξύ συζύγων και συγγενών πρώτου και δευτέρου βαθμού κατ' ευθείαν γραμμήν, ως και δι' εξαγοράς αυτών υπό της Α.Ε. Διαχειρίσεως.

3. Επί απωλείας τίτλων μεριδίων εφαρμόζονται αναλόγως αι διατάξεις του άρθρου 12α του Ν. 2190/1920.

4. Οι τίτλοι μεριδίων δύνανται να εννεχυριασθώσιν εις εξασφάλισιν απαιτήσεως κατά τους όρους των παραγράφων 1-2 του άρθρου 3 του Α.Ν. 1818/1951 περί τροποποιήσεως και συμπληρώσεως διατάξεων αφορώντων την ονομαστικοποίησιν των μετοχών και το Χρηματιστήριον Αξιών, και των άρθρων 1244 επ. του Αστικού Κώδικος. Η εννεχύρασις ισχύει κατά της Α.Ε. Διαχειρίσεως αφ' ης αύτη τη ανακοινωθεί υπό του εννεχυρούχου δανειστού.

ΑΡΘΡΟΝ 15

Επιφυλασσομένης της διατάξεως

της παραγράφου 4 του άρθρου 20 του παρόντος Νομοθετικού Διατάγματος η Α.Ε. Διαχειρίσεως υποχρεούται όπως επί τη αιτήσει παντός κοιμιστού εξαγοράζη τα μερίδια του Αμοιβαίου Κεφαλαίου επί τη, κατ' εδάφιο β' της παραγράφου 4 του άρθρου 16 του παρόντος, τιμή της επομένης της υποβολής της αιτήσεως εργασίμου ημέρας. Το τίμημα εξαγοράς καταβάλλεται εντός πενήτημέρου από της ημέρας υποβολής της αιτήσεως. Οι τίτλοι των εξαγοραζομένων μεριδίων παραδίδονται επί αποδείξει εις την Α.Ε. Διαχειρίσεως προς ακύρωσιν άμα τη υπ' αυτής αποδοχή της αιτήσεως.

ΑΡΘΡΟΝ 16

1. Η αξία εκάστου μεριδίου Αμοιβαίου Κεφαλαίου υπολογίζεται υπό της Α.Ε. Διαχειρίσεως την επόμενην εκάστης εργασίμου ημέρας του Χρηματιστηρίου Αθηνών και ισούται προς το πηλίκον της διαιρέσεως του συνόλου του καθαρού ενεργητικού του Αμοιβαίου Κεφαλαίου δια του αριθμού των εν κυκλοφορία μεριδίων. Η Α.Ε. Διαχειρίσεως υποχρεούται όπως δημοσιεύη καθ' εκάστην δια του ημερησίου τύπου την τιμήν ταύτην την αξίαν του καθαρού ενεργητικού και τον αριθμόν των μεριδίων του Αμοιβαίου Κεφαλαίου. Τιμή μονάδος δια την πώλησιν μεριδίων είναι η δημοσιευομένη την επομένην εργάσιμον ημεράν από της αποδοχής εκ μέρους της Α.Ε. Διαχειρίσεως της αιτήσεως περί αγοράς μεριδίων.

2. Χρεώγραφα ή μετοχαί εισηγμένα εις Χρηματιστήρια αποτιμώνται επί τη βάσει της τελευταίας τιμής τοις μετρητοίς των τελευταίων εν τω Χρηματιστηρίω Πράξεων.

3. Χρεώγραφα ή μετοχαί μη εισηγμένα εις το Χρηματιστήριον ή χρεώγραφα και μετοχαί εξομιωθέντα προς ταύτα κατά τα εν εδαφίω γ' της παραγράφου 1 του άρθρου 11 του παρόντος Νομοθετικού Διατάγματος οριζόμενα αποτιμώνται επί τη βάσει κανόνων πινθεμένων δι' αποφάσεως της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς.

4. Η τιμή πώλησεως εκάστου μεριδίου Αμοιβαίου Κεφαλαίου επιτρέπεται να υπερβαίνη την κατά τας προηγουμένας παραγράφους εξευρισκομένην αξίαν δημιουργίαν αποθεματικού ασφαλείας, ανερχόμενον μέχρι του ενός εκατοστού της αξίας του μεριδίου. Η τιμή εξαγοράς εκάστου μεριδίου Αμοιβαίου Κεφαλαίου επιτρέπεται να υπολείπεται της τιμής μονάδος κατά την προμήθειαν της Α.Ε. Διαχειρί-

σεως και κατά ποσόν διατιθέμενον προς δημιουργίαν αποθεματικού ασφαλείας, ανερχόμενον μέχρι του ενός εκατοστού της αξίας του μεριδίου.

ΑΡΘΡΟΝ 17

1. Το ενεργητικόν του Αμοιβαίου Κεφαλαίου κατατίθεται προς φύλαξιν παρά τω κατά το εδάφιο δ' της παραγράφου 1 του άρθρου 11 του παρόντος. Θεματοφύλακι. Αλλοδαπά χρεώγραφα ή μετοχαί δύναται να κατατίθενται παρά Τραπεζή εν τη αλλοδαπή.

2. Το ενεργητικόν του Αμοιβαίου Κεφαλαίου δύναται να επενδυθή αποκλειστικώς εις:

α) Χρεώγραφα ή μετοχάς, εισηγμένα εις το Χρηματιστήριον Αξιών Αθηνών.

β) Χρεώγραφα ή μετοχάς, εισηγμένα εις αλλοδαπά Χρηματιστήρια ή μετοχάς αλλοδαπών Εταιρειών Επενδύσεων - Χαρτοφυλακίου ή μερίδια αλλοδαπών Αμοιβαίων Κεφαλαίων εις ποσοστόν μη υπερβαίνον συνολικώς κατά την τιμήν κτήσεως το εν πέμπτον (1/5) της αξίας του συνολικού καθαρού ενεργητικού του Αμοιβαίου Κεφαλαίου.

γ) Μετοχάς ελληνικών επιχειρήσεων μη εισηγμένες εις το Χρηματιστήριον εις ποσοστόν μη υπερβαίνον συνολικώς κατά την τιμήν κτήσεως το εν πέμπτον (1/5) της αξίας του συνολικού καθαρού ενεργητικού του Αμοιβαίου Κεφαλαίου.

δ) Μετρητά και καταθέσεις παρά Τραπεζίας.

ε) Έντοκα γραμμάτια του Δημοσίου. στ) Αποδείξεις τραπεζιτικών καταθέσεων κατ' άρθρον 9 του Α.Ν. 148/1967 «περί μέτρων προς ενίσχυσιν της Κεφαλαιαγοράς».

3. Επιτρέπεται η επένδυσις εις μετοχάς Εταιρειών, των οποίων το κεφάλαιον δύναται να είναι κατά Νόμον μερικώς καταβεβλημένον.

4. Επενδύσεις εις χρεώγραφα ή μετοχάς εταιρείας τινός ή ετέρας εξηρητημένης υπό ταύτης, δεν επιτρέπεται να υπερβαίνωσι κατά τας τιμάς κτήσεως το εν δέκατον (1/10) της καθαρής αξίας του Αμοιβαίου Κεφαλαίου ή το εν δέκατον (1/10) του καταβεβλημένου μετοχικού κεφαλαίου της εκδόσεως τα χρεώγραφα ή μετοχάς εταιρείας ή εν περιπτώσει εταιρειών τελουσών εις σχέσιν εξαρτήσεως προς αλλήλους ή έναντι τρίτης εταιρείας, το εν δέκατον (1/10) του καταβεβλημένου μετοχικού κεφαλαίου της εχούσης το μείζον κεφάλαιον εταιρείας.

Επιτρέπεται εις τα Αμοιβαία Κεφάλαια όπως συμμετέχουν εις εκδόσεις μετοχικού κεφαλαίου νεοιδρυμένων



ή αυξανουσών το κεφάλαιον των εταιρειών, εφ' όσον αύται πραγματοποιούνται εν όλω ή εν μέρει δια δημοσίας εγγραφής, μέχρι ποσού αντιστοιχούντος εις τιμάς κτήσεως εις το εν δέκατον (1/10) του μετοχικού κεφαλαίου των εταιρειών αυτών ή το εν δέκατον (1/10) της καθαρής αξίας του Αμοιβαίου Κεφαλαίου(1).

5. Επενδύσεις εις κρατικά χρεώγραφα και έντοκα γραμμάτια του Δημοσίου, επιτρέπονται μέχρι του ενός πέμπτου (1/5) της καθαρής αξίας του Αμοιβαίου Κεφαλαίου, της αξίας των χρεωγράφων και των εντόκων γραμματίων υπολογιζομένης εις τιμάς κτήσεως υπό του Αμοιβαίου Κεφαλαίου.

6. Οσάκις Α.Ε. Διαχειρίσεως διαχειρίζεται πλείονα Αμοιβαία Κεφάλαια, οι περιορισμοί των παραγράφων 4 και 5 του παρόντος άρθρου ισχύουν δια τας επενδύσεις εκάστου εκ των διοικουμένων υπό της αυτής Α.Ε. Διαχειρίσεως Αμοιβαίων Κεφαλαίων.

7. Η Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς δύναται να επιτρέπη εις ειδικάς περιπτώσεις την υπέρβασιν των εν εδαφίοις β' και γ' της παραγράφου 2 και παραγράφοις 5 και 6 του παρόντος άρθρου ποσοστών μέχρι του διπλασίου αυτών.

8. Η Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς δύναται δια κανονιστικών αποφάσεών της να απαγορεύση εις τας Α.Ε. Διαχειρίσεως Αμοιβαίων Κεφαλαίων, όπως ενεργούν επενδύσεις εις χρεώγραφα ή μετοχάς επιχειρήσεων ωρισμένων κατηγοριών, υπερβαίνουσας κατά τας τιμάς κτήσεως των χρεωγράφων το πέμπτον (1/5) της καθαρής αξίας του Αμοιβαίου Κεφαλαίου.

9. Το κύρος των κατά παράβασιν των διατάξεων του παρόντος άρθρου δικαιοπραξιών δεν θίγεται εκ μόνης της παραβάσεως, έχουσιν όμως εφαρμογήν αι διατάξεις του άρθρου 24 του παρόντος.

ΑΡΘΡΟΝ 18

1. Η Α.Ε. Διαχειρίσεως δύναται να συνάπητ δάνεια αποκλειστικώς εκ Τραπεζών δια λογαριασμόν του Αμοιβαίου Κεφαλαίου μέχρι ποσού ίσου προς το ήμισυ της καθαρής αξίας του Αμοιβαίου Κεφαλαίου αποκλειστικώς προς ικανοποίησιν αιτήσεων εξαγοράς μεριδίων και αποφυγήν πώλησεως χρεωγράφων ή μετοχών. Εις ασφάλειαν των δανείων τούτων δύναται να συνιστάται ενέχυρον επί χρεωγράφων ή μετοχών του Αμοιβαίου Κεφαλαίου.

2. Οι μεριδιούχοι ουδενός είδους ευθύνην υπέχουν εκ της υπό της Α.Ε. Διαχειρίσεως και του Θεματοφύλακος διαχειρίσεως του Αμοιβαίου Κεφαλαίου.

ΑΡΘΡΟΝ 19

1. Ο Θεματοφύλαξ έχει εις τη φύλαξιν αυτού το ενεργητικόν του Αμοιβαίου Κεφαλαίου, εκτελεί δε καθήκοντα ταμίου τούτου συμφώνως προς τα νομίμους παρεχομένας οδηγίας της Α.Ε. Διαχειρίσεως.

2. Ο Θεματοφύλαξ προβαίνει εις αγοράς και πωλήσεις χρεωγράφων ή μετοχών δια το χαρτοφυλάκιον του Αμοιβαίου Κεφαλαίου, ακολουθών τας νομίμους παρεχομένας εντολάς της Α.Ε. Διαχειρίσεως.

3. Ο Θεματοφύλαξ συνυπογράφει, την, περίης το εδάφιον α' της παραγράφου 6 του άρθρου 12 του παρόντος, κατάστασιν του Χαρτοφυλακίου του Αμοιβαίου Κεφαλαίου.

4. Ο Θεματοφύλαξ ευθύνεται δια πάσαν αμέλειαν περί την εκπλήρωσιν των υποχρεώσεων του, επιφάλασσομένων των διατάξεων του άρθρου 24 του παρόντος.

5. Θεματοφύλαξ επιθυμών όπως παραιτηθή, δέον όπως ειδοποιηθή περί τούτου την Α.Ε. Διαχειρίσεως προ τριμήνου, οφείλει δε όπως εν των μεταξύ συνεχίση την άσκησιν των καθηκόντων αυτού. Το νέον Θεματοφύλακα διορίζει η Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς προτάσει της Α.Ε. Διαχειρίσεως. Εν περιπτώσει καθυστερήσεως υποβολής της προτάσεως υπό της Α.Ε. Διαχειρίσεως ο νέος Θεματοφύλαξ διορίζεται υπό της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς αιτήσει του υπό παραίτησιν Θεματοφύλακος. Μετά το διορισμόν του νέου Θεματοφύλακος ο παραιτηθείς παραδίδει εις τούτον τας εις το Αμοιβαίον Κεφάλαιον ανηκούσας αξίας.

ΑΡΘΡΟΝ 20

1. Ο Κανονισμός του Αμοιβαίου Κεφαλαίου εγκρινόμενος υπό της Νομισματικής Επιτροπής κατόπιν εισηγήσεως της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς υπογράφεται υπό της Α.Ε. Διαχειρίσεως και του Θεματοφύλακος και εκτυπείται επί των αιτήσεων συμμετοχής εις το Αμοιβαίον Κεφάλαιον.

2. Ο κανονισμός περιέχει ιδία:

α) Την ονομασίαν του Αμοιβαίου Κεφαλαίου και τας επωνυμίας της Α.Ε. Διαχειρίσεως και του Θεματοφύλακος.

β) Την τιμήν των εκδοθέντων κατά την ημέραν της συστάσεως του Αμοιβαίου Κεφαλαίου μεριδίων.

γ) Μνησίαν περί του ότι το Αμοιβαίον Κεφάλαιον είναι αορίστου διάρκειας.

δ) Το είδος των χρεωγράφων ή μετοχών και τας κατηγορίας των επιχειρήσεων, εις χρεώγραφα ή μετοχές εκδόσεως των οποίων δύναται να επενδυθή το ενεργητικόν του Αμοιβαίου Κεφαλαίου υπό της Α.Ε. Διαχειρίσεως.

ε) Την καταβλητέαν υπό του μεριδιούχου εις την Α.Ε. Διαχειρίσεως προμήθειαν επί πάσης εκδόσεως και εξαγοράς μεριδίου.

στ) Τας αμοιβάς τας καταβλητέας υπό του Αμοιβαίου Κεφαλαίου προς την Α.Ε. Διαχειρίσεως και το Θεματοφύλακα.

ζ) Τας ημερομηνίας και τη διαδικασίαν διανομής προς τους μεριδιούχους των κερδών εκ της διαχειρίσεως του Αμοιβαίου Κεφαλαίου.

η) Πάντα όρον της μεταξύ του μεριδιούχου και της Α.Ε. Διαχειρίσεως συμφωνίας εν σχέσει προς οιονδήποτε περιορισμόν του προς εξαγοράν δικαιώματος των μεριδιούχων.

3. Ο Κανονισμός δύναται να ορίζη ανώτατον όριον δυναμένων να εκδοθώσι μεριδίων.

4. Ο Κανονισμός δύναται να παρέχη το δικαίωμα εις την Α.Ε. Διαχειρίσεως, όπως αυτή, εις εκτάκτους περιστάσεις και εφ' όσον χρόνον διαρκούν αύται, αναβάλη την εξαγοράν μεριδίου εις τακτήν ημέραν μη απέχουσαν πάντως πέραν του εξαμήνου από της ημέρας υποβολής της αιτήσεως εκ μέρους του κομιστού μεριδίου.

5. Ο Κανονισμός τροποποιείται από κοινού υπό της Α.Ε. Διαχειρίσεως και του Θεματοφύλακος και κατόπιν αδειάς της Νομισματικής Επιτροπής τη εισηγήσει της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς, ισχύει δ' έναντι των κομιστών μεριδίων από της εις αυτούς γνωστοποιήσεως. Εκ της αγοράς τίτλου μεριδίου παρά της Α.Ε. Διαχειρίσεως τεκμαίρεται αμαχήτως η υπό του κομιστού αποδοχή του Κανονισμού του Αμοιβαίου Κεφαλαίου. Πάσα επιγενόμενη τροποποίησις του Κανονισμού θεωρείται, ότι εγένετο αποδεκτή υπό των κομιστών μεριδίων, εφ' όσον ούτοι δεν υποβάλλουν εντός τριών (3) μηνών από της δημοσιεύσεως της τροποποιήσεως, αίτησιν περί εξαγοράς του μεριδίου των κατά τας διατάξεις του προς της τροποποιήσεως Κανονισμού.

ΑΡΘΡΟΝ 21

Αι πρόσοδοι του Αμοιβαίου Κεφαλαίου, οίον τόκοι, μερίσματα, κέρδη εκ κληρώσεως ομολογιών υπέρ το άρτιον, διανέμονται ετησίως εις τους δικαιού-

χους, μετ' αφαιρέσιν των τραπεζικών δαπανών, των αμοιβών της Α.Ε. Διαχειρίσεως και του Θεματοφύλακος, των πάσης φύσεως προς τρίτους αμοιβών και των δαπανών αλληλογραφίας μετά των μεριδιούχων και συντάξεως οικονομικών καταστάσεων. Κέρδη εκ κεφαλαίου περιλαμβανομένων και των άνευ ανταλλάγματος κτωμένων μετοχών (μετοχαι επί δώρω), διανέμονται κατά την κρίσιν της Α.Ε. Διαχειρίσεως μετά προηγούμενον συμφητισμόν εις ταύτα τυχόν ζημιών προερχομένων εκ της πωλήσεως χρεωγράφου ή μετοχών εις τιμάς κατωτέρας της τιμής κτήσεως.

ΑΡΘΡΟΝ 22

Μεριδιούχοι εκπροσωπούντες το εν δέκατον (1/10) των εν κυκλοφορία μεριδίων του Αμοιβαίου Κεφαλαίου έχουν δικαίωμα όπως αιτήσωνται τη σύγκλησιν Συνελεύσεως των μεριδιούχων. Η αίτησις υποβάλλεται εις την Α.Ε. Διαχειρίσεως ήτις υποχρεούται όπως συγκαλέση τη Συνέλευσιν των μεριδιούχων εντός 30 ημερών από της χρονολογίας της επιδόσεως της αιτήσεως. Η αίτησις περιέχει το αντικείμενον της ημερησίας διατάξεως, δυνάμενον να αναφέρεται εις την παροχήν πληροφοριών υπό της Α.Ε. Διαχειρίσεως επί οιονδήποτε θέματος συνδεομένου αμέσως ή εμμέσως προς τη διαχείρισιν του Αμοιβαίου Κεφαλαίου.

ΑΡΘΡΟΝ 23

Εάν εντός ενός διαχειριστικού έτους η αξία του συνολικού καθαρού ενεργητικού του Αμοιβαίου Κεφαλαίου εμειώθη κατά τα εξ δέκατα (6/10), η Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς δύναται να συγκαλέση Συνέλευσιν των μεριδιούχων, προς το σκοπόν της διάλυσεως του αμοιβαίου Κεφαλαίου συμφώνως προς τα άρθρα 798-04 Αστικού Κώδικος, αναλόγως εφαρμοζόμενα. Εν τοιαύτη περιπτώσει η εξαγορά μεριδίων του Αμοιβαίου Κεφαλαίου αναστέλλεται από της ημέρας λήψεως από της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς αποφάσεως περί συγκλήσεως της Συνελεύσεως των μεριδιούχων μέχρι του τερματισμού της διαδικασίας της λύσεως της κοινωνίας.

ΑΡΘΡΟΝ 24

Οι Πρόεδροι, τα μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου, οι Διευθυνταί, οι υπάλληλοι Α.Ε. Διαχειρίσεως ή Θεματοφύλακος Αμοιβαίου Κεφαλαίου, ως και οι αντιπρόσωποι Α.Ε. Διαχειρίσεως Αμοιβαίου Κεφαλαίου, παραβαίνοντες

HAB
Henninger
Beer

Henninger Export

η δικιά μας γεύση!

HAB

Henninger Export

EIN BIER
DER SPITZENKLASSE

HENNINGER-BRAU
FRANKFURT · MAIN ·
HERAKLION KRETA ·
ATALANTI
THESSALONIKI

εν γνώσει τας περί Αμοιβαίων Κεφαλαίων διατάξεις του παρόντος Νομοθετικού Διατάγματος, τας αποφάσεις της Νομισματικής Επιτροπής και της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς ή τας διατάξεις των Κανονισμών των Αμοιβαίων Κεφαλαίων, τιμωρούνται δια φυλακίσεως ή χρηματικής ποινής μέχρις ενός εκατομμυρίου δραχμών ή δι' αμοφτέρων των ποινών τούτων. Η ποινική δίωξις χωρεί κατ' αίτησιν της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς.

ΑΡΘΡΟΝ 25

1. Η πράξις συστάσεως Αμοιβαίου Κεφαλαίου, η έκδοσις μεριδίων, η μεταβίβασις μεριδίων εν ζωή ή αιτία θανάτου και η αντικατάστασις αυτών απαλλάσσονται παντός φόρου, τέλους, τέλους χαρτοσήμου, εισφοράς, δικαιώματος, ή οιασδήποτε άλλης επιβαρύνσεως υπέρ του Δημοσίου ή τρίτων.

2. Κατά την είσπραξιν μερισμάτων ή τόκων επ' ονόματι και δια λογαριασμόν του Αμοιβαίου Κεφαλαίου ουδείς φόρος παρακρατείται, του Αμοιβαίου Κεφαλαίου απαλλασσομένου από παντός φόρου ή άλλης βάρους υπέρ οιουδήποτε.

3. Η πρόσθετος αξία η προκύπτουσα επ' ωφελεία των μεριδιούχων, νομικών ή φυσικών προσώπων, εκ της εξαγοράς μεριδίων εις τιμήν ανωτέραν της τιμής κτήσεως, απαλλάσσεται παντός φόρου, τέλους, τέλους χαρτοσήμου, εισφοράς, δικαιώματος ή οιασδήποτε άλλης επιβαρύνσεως υπέρ του Δημοσίου ή τρίτων.

4. Κέρδη διανεμόμενα σε μεριδιούχους απαλλάσσονται του φόρου εισοδήματος, καθώς και κάθε άλλου φόρου, τέλους χαρτοσήμου, εισφοράς, δικαιώματος ή οιασδήποτε άλλης επιβαρύνσεως υπέρ του Δημοσίου ή τρίτου μέχρι του ποσού των εκατόν είκοσι χιλιάδων (120.000) δραχμών ετησίως κατά μεριδιούχο.

Για να τύχει απαλλαγής από την παρακράτηση φόρου ο μεριδιούχος, θα πρέπει να δηλώσει με υπεύθυνη δήλωσή του στην Α.Ε. Διαχειρίσεως, αν κατά την αυτή χρήση έτυχε όμοιας απαλλαγής από άλλο αμοιβαίο κεφάλαιο, καθώς και το ποσό αυτής ή αν έτυχε ανάλογης απαλλαγής με βάση τη διάταξη της παραγράφου 1 του άρθρου 10 του α.ν. 148/1967.

Απαλλάσσονται οι μεριδιούχοι της υποχρέωσης υποβολής υπεύθυνης δήλωσης, αν τα λαμβανόμενα από καθένα μεριδιούχο κέρδη από το αμοιβαίο κεφάλαιο δεν υπερβαίνουν το ποσό των δέκα χιλιάδων (10.000) δραχμών.

5. Πέραν της απαλλαγής της προηγούμενης παραγράφου τα διανεμόμενα υπό του Αμοιβαίου Κεφαλαίου κέρδη απαλλάσσονται του φόρου εισοδήματος ως και παντός ετέρου φόρου, τέλους, τέλους χαρτοσήμου, εισφοράς, δικαιώματος ή άλλης οιασδήποτε επιβαρύνσεως υπέρ του Δημοσίου ή τρίτων, καθ' ο μέρος προκύπτουν εκ πηγών, το εκ των οποίων εισόδημα τυχάνει φορολογικής απαλλαγής δυνάμει ετέρων διατάξεων ή εκ της πωλήσεως χρεωγράφων ή μετοχών εις τιμάς ανωτέρας της τιμής κτήσεως.

ΑΡΘΡΟΝ 26

1. Εν περιπτώσει ασφαλίσεως επί της ζωής δύναται να συμφωνηθή ότι η ασφαλιστική αποζημίωσις θα καταβάλληται δια μεταβιβάσεως εις το δικαιούχον αριθμού μεριδίων Αμοιβαίου Κεφαλαίου αντί καταβολής μετρητών.

2. Μεριδία Αμοιβαίου Κεφαλαίου δύνανται να αποτελέσουν ασφαλιστικήν τοποθέτησιν κατ' άρθρον 7 του Ν.Δ. 400/1970 «περί ιδιωτικής επιχειρήσεως ασφαλίσεως».

3. Η κτήσεις μεριδίων Αμοιβαίου Κεφαλαίου υπό ασφαλιστικών Εταιρειών, Τραπεζών, Συνεταιρισμών, ασφαλιστικών Οργανισμών και νομικών προσώπων εν γένει προς σχηματισμόν υποχρεωτικών ή μη αποθεματικών, επιτρέπεται απεριόριστως.

ΑΡΘΡΟΝ 27

1. Αιτήσιν της Α.Ε. Διαχειρίσεως και δαπάναις του Αμοιβαίου Κεφαλαίου, μετοχαί ανήκουσαι εις Αμοιβαίον Κεφάλαιον, δύναται να εισάγονται εις το Χρηματιστήριον τη συμφώνω γνώμη του εκδότη αυτών και των αρχών του Χρηματιστηρίου κατά παρέκκλισιν από των εκάστοτε ισχυουσών γενικών διατάξεων.

2. Μετοχαί δυνάμεναι να εισαχθούν εις το Χρηματιστήριον κατά τα εν τη προηγούμενη παραγράφω οριζόμενα είναι αι κοιναί και προνομίουχα μετοχαί ημεδαπών και αλλοδαπών ανωνύμων εταιρειών.

ΑΡΘΡΟΝ 28

Χρεώγραφα, περιλαμβανομένων και των μετοχών, των κοιμιστά τυχάνουν Τράπεζα, ασφαλιστικά εταιρεία ή νομικά πρόσωπα δημοσίου δικαίου, δύναται ν' ανταλλάγουν δια μεριδίων Αμοιβαίων Κεφαλαίων. Η τοιαύτη ανταλλαγή απαλλάσσεται παντός φόρου, τέλους, τέλους χαρτοσήμου, εισφοράς, δικαιώματος ή οιασδήποτε άλλης επιβαρύν-

σεως υπέρ του Δημοσίου ή τρίτου.

ΑΡΘΡΟΝ 29

Απαγορεύεται η εν Ελλάδα διαφήμισις και η υπ' οιονδήποτε τρόπον διάθεσις μεριδίων Αμοιβαίων Κεφαλαίων ή παρεμφερών Οργανισμών συγκεντρώσεως αποταμιεύσεων δι' οιασδήποτε μορφής επενδύσεις, υπό Εταρειών ή άλλων Οργανισμών εδρευόντων εν τη αλλοδαπή, εκτός εάν χορηγηθή ειδική προς τούτο άδεια υπό του Υπουργείου Εμπορίου μετά σύμφωνον γνώμη της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς. Οι παραβάται υπόκεινται εις τα κυρώσεις του άρθρου 24 του παρόντος.

ΑΡΘΡΟΝ 30

1. Αι λεπτομέρειαι εφαρμογής του παρόντος Ν. Διατάγματος ορίζονται δια Βασιλικών Διαταγμάτων, εκδιδομένων τη προτάσει του Υπουργού Συντονισμού.

2. Πάσα διάταξις αντικειμένη εις το παρόν καταργείται από της ενάρξεως της ισχύος του.

ΑΡΘΡΟΝ 31

Η ισχύς του παρόντος άρχεται από της δημοσιεύσεως εις την Εφημερίδα της Κυβερνήσεως.

Εν Αθήναις τη 12 Αυγούστου 1970

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

**«ΝΑΙ»
ΣΤΗΡΙΖΕΙ
ΤΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ**

ΠΡΑΚΤΟΡΕΣ,

- ΘΕΛΕΤΕ ΝΑ ΑΠΑΛΛΑΓΕΙΤΕ ΑΠΟ ΤΗΝ ΓΡΑΦΕΙΟΚΡΑΤΕΙΑ;
- ΘΕΛΕΤΕ ΝΑ ΑΞΙΟΠΟΙΗΣΕΤΕ ΤΟ ΧΡΟΝΟ ΣΑΣ;
- ΘΕΛΕΤΕ ΤΗΝ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΣΑΣ;
- ΘΕΛΕΤΕ ΑΜΕΣΗ ΚΑΙ ΣΩΣΤΗ ΠΛΗΡΟΦΟΡΗΣΗ;
- ΘΕΛΕΤΕ ΤΗΝ ΝΕΑ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ ΣΤΟ ΓΡΑΦΕΙΟ ΣΑΣ;

**ΕΜΕΙΣ ΘΕΛΟΥΜΕ ΚΑΙ ΜΠΟΡΟΥΜΕ ΝΑ ΣΑΣ ΔΩΣΟΥΜΕ
ΤΗΝ ΜΟΝΗ ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΗ ΛΥΣΗ.**

“INSURER-AGENT” COMPUTER SOFTWARE

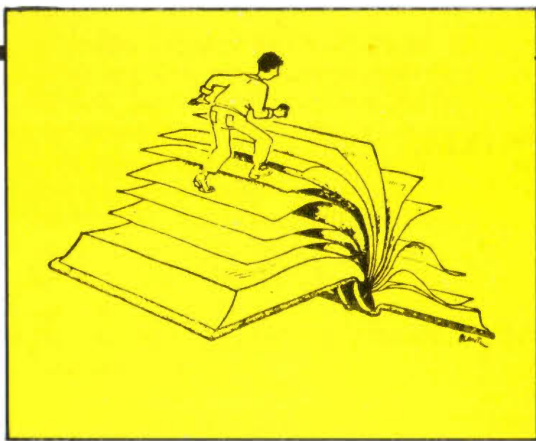
- Παρακολουθούνται όλοι οι κλάδοι γενικών ασφαλειών και ο κλάδος ζωής.
- Παρακολουθούνται μέχρι 9 ασφαλιστικές εταιρείες.
- Παραγωγή - Εισπράξεις - Ανείσπρακτα.
- Αποτελέσματα παραγωγών.
- Εκκαθαρίσεις προμηθειών.
- Πελάτες / Συμβόλαια.
- Νέα συμβόλαια - Ανανεώσεις - Πρ. πράξεις.
- Λογιστική παρακολούθηση.
- Κύκλωμα ζημιών για όλους τους κλάδους (Αναγγελθείσες - Πληρωμές - Εκκρεμείς)
- Επεξεργασία κειμένου
- Πλήθος στατιστικών αποτελεσμάτων

ΚΑΙ πολλές άλλες δυνατότητες!



“ΑΛΦΑ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗ” INSURANCE COMPUTER SOFTWARE

Κιάφας 5 (Ακαδημίας 78) Αθήνα Τηλ. 36 22 509 - 36 15 177



Ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΕΙΝΑΙ ΜΕΣΑ ΣΤΑ ΠΡΑΓΜΑΤΑ

διαβάζοντας γεγονότα και αριθμούς...



- Ως το τέλος του αιώνα μας, θα πεθάνουν από πείνες και κακουχίες 200 εκατομ. παιδιά σ' όλον τον κόσμο και 200 εκατομ. θα μείνουν ανάπηρα.
- Από λοιμώξεις του πεπτικού συστήματος, πεθαίνουν κάθε χρόνο στον πλανήτη 50 εκατομ. άνθρωποι.
- Στη Δυτ. Ευρώπη, μέσα στο 1986, σημειώθηκαν 36.913 εργατικά ατυχήματα με πρώτη σε αριθμό ρεκόρ την Ελλάδα.
- Στη χώρα μας 3.000 βρέφη χάνουν κάθε χρόνο τη ζωή τους λίγο πριν γεννηθούν, από έλλειψη περιγεννητικής φροντίδας.
- Από το 1975 μέχρι σήμερα, 21.896 νέοι απαλλάχθηκαν ως «τρελοί» από το στρατό και δεν υπηρέτησαν τη θητεία τους, όπως είχαν χρέος απέναντι στην πατρίδα.
- Από το 1982 ως το 1986, στην πατρίδα μας, 480 παιδιά ηλικίας μέχρι 14 χρονών έχασαν τη ζωή τους από τροχαία δυστυχήματα και 11.713 τραυματίστηκαν.
- Εκτός από τα στρατιωτικά, τ' αστυνομικά, τα τουριστικά και τα διερχόμενα αυτοκίνητα στην Αττική, τα άλλα τροχοφόρα που κινούνται σήμερα σ' αυτό το χώρο, ξεπερνάνε το 1 εκατομμύριο.
- Στην Αγγλία, το 22% των γυναικών από 16 έως 30 χρονών είναι παρθένες.
- Όλα τα είδη των πουλιών στην υδρόγειο σφαίρα, αριθμούν τις 10.000.
- Η Ελληνική Αντικαρκινική Εταιρία ανακοίνωσε ότι ο καρκίνος στη χώρα μας, προσβάλλει 17.500 άτομα ετησίως.
- Το 1987 επισκέφτηκαν την Ελλάδα 8 εκατομ. τουρίστες.
- Στην πατρίδα μας 25.000 νέοι στρατεύσιμοι, βρίσκονται νόμιμα εκτός στρατεύματος, γιατί πάσχουν από ψυχολογικά προβλήματα.
- Το 1910, σύμφωνα με την τουρκική απογραφή, οι Έλληνες της Κων/πολης, ήταν πάνω από 330.000. Ενώ σήμερα μόλις φτάνουν τις 6.000.
- Έμποροι ναρκωτικών νονοί και βαποράκια στη χώρα κερδίζουν 200 εκατομ. δρχ. την ημέρα, σκοτώνοντας τους νέους. Τα γενικά έσοδα μόνο από την Ελλάδα, ανέρχονται στα 50 δισεκατομ. το χρόνο. Και κάθε 60 ώρες πεθαίνει κι ένας ναρκομανής.

- Το 1987, οι Έλληνες ξόδεψαν για εισαγωγές τροφίμων 30% περισσότερα χρήματα, από το 1986 έφτασαν δηλαδή τα 2 δισ. δολ. έναντι 1,5 που είχαν δαπανήσει τον προηγούμενο χρόνο.
- Υπάρχουν σήμερα στη χώρα μας 600.000 συσκευές βίντεο σε λειτουργία. Οι δε εταιρίες παραγωγής βιντεοταινιών ανέρχονται σε 200. Στο τελευταίο τρίμηνο του '86 μόνο, για να γλιτώσουν τον ΦΠΑ, οι άπληστοι βιντεοφάγοι, αγόρασαν 250 χιλιάδες συσκευές.
- Οι καθυστερούμενες εισφορές του ΙΚΑ, από 12 δισεκατομ. δρχ. που ήταν το 1982, έφτασαν και ξεπέρασαν τα 110 δισ.
- Στην Αγγλία, από λάθη γιατρών, χάνουν κάθε χρόνο τη ζωή τους χίλιοι (1.000) περίπου ασθενείς.
- Ως το 2050 έτος, οι καρκινοπαθείς του πληθυσμού της Ευρώπης, θα φτάσουν στο 66%. Δηλαδή οι 2 στους 3 θα έχουν προσβληθεί.
- Στις Η. Πολιτείες, έχουν καταγραφεί 2.000.000 φορείς του ιού του Έητζ, και 9.000 θάνατοι. Στη Δυτ. Ευρώπη, πάνω από 2.000 κρούσματα τον τελευταίο καιρό και 1.000 θάνατοι.
- Σε όλον τον κόσμο πεθαίνουν κάθε χρόνο 31/2 εκατομμύρια παιδιά, από αρρώστιες που μπορεί να θεραπευτούν με ένα εμβόλιο.
- Μέσα στο 1986, στη Σοβ. Ένωση, έγιναν 97 πυραυλικές δοκιμές, με μόνο μία αποτυχία. Ενώ στις ΗΠΑ, ζητούνε σοβιετικούς πυραύλους. Το ευρωπαϊκό σύστημα «Άριαν» από τις 8 εκτοξεύσεις μέχρι σήμερα, οι 5 απότυχαν· γι' αυτό διστάζουν να διακινδυνεύσουν 70 με 85 εκατομ. δολάρια για την αξία κάθε δορυφόρου.
- Το 50% του ενεργού πληθυσμού στη χώρα μας, δεν πληρώνει εισιτήρια στις αστικές συγκοινωνίες. Με υπουργικές αποφάσεις 600.000 άτομα ευνοούμενα, είναι τζαμπατζήδες και 1.060.000 πληρώνουν το 50%.
- Σε κάθε 100 γάμους στη Σουηδία προκύπτουν 66 διαζύγια, στις ΗΠΑ και στη Δανία 50, στη Δυτ. Γερμανία, ΕΣΣΔ και Ουγγαρία 33 και στην Ελλάδα 20 διαζύγια.
- Το 25% των θανάτων στη χώρα μας, οφείλεται σε στεφανιαία καρδιακά νοσήματα, τα οποία ξεπερνάν

το σύνολο των θανάτων του καρκίνου.

- Η διαπρεπής επιστήμων Τιτίκα Μανδαλάκη - Γιαννιτσιώτη, σε Συνέδριο τις 27 Μάη στην Αθήνα, ανέφερε ότι: στη χώρα μας 13.000 άτομα το χρόνο, παθαίνουν οξύ έμφραγμα του μυοκαρδίου που οφείλεται κύρια σε κάπνισμα, παχυσαρκία, ακινησία, στρες κ.λπ. Για τις έγγυες είπε ότι, χρειάζεται να μην καπνίζουν· στενή παρακολούθηση και αντιπηκτική αγωγή, καθώς και για τις θρομβώσεις, ότι δεν έχουν φυσιολογικούς ανασταλτές για τη σωστή πήξη του αίματος.
- Ο Κων/νος Γλύξμπουργκ χρωσάει στο ελληνικό δημόσιο 225 εκατομ. δρχ. από φόρους κληρονομιάς ακίνητης περιουσίας και εισοδήματος.
- Από τον ενεργό πληθυσμό στη χώρα μας το 49,3% είναι μισθωτοί. Και ο μη ενεργός πληθυσμός ανέρχεται στα 3.794.000 (1.139.000 άνδρες και 2.655.000 γυναίκες).
- Το κόστος της αναπροσαρμογής μισθών των δημοσίων υπαλλήλων στην Ελλάδα του 1988 και 1989 θα στοιχίσει στον κρατικό προϋπολογισμό 50 δισεκατ. δρχ.
- Στα τέλη του 1987 το ελληνικό δημόσιο, είχε 270.000 τακτικούς υπαλλήλους, ενώ συνταξιοδοτούσε 254.762 άτομα.
- Το ΙΚΑ παρουσιάζει έλλειμμα 750 δισεκατ. δρχ. Έχει 1.700.000 ασφαλισμένους και οι 540.000 είναι συνταξιούχοι. (1987).
- Το 70 με 90% των καρκίνων, προκαλούνται από νοθευμένα τρόφιμα, χημικά προϊόντα, από το αλκοόλ, το τσιγάρο, τη μόλυνση της ατμόσφαιρας, τους τρόπους ζωής και τις ηλιακές ακτινοβολίες.
(Από διάφορες στατιστικές)

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

10.000 Έλληνες πάνε για νοσηλεία στο εξωτερικό

«ΠΟΣΟ ΔΙΚΑΙΟΛΟΓΗΜΕΝΗ είναι η νοσηλεία των ασθενών στο εξωτερικό», ήταν το ερώτημα που απασχόλησε την ημερίδα που οργάνωσε ο Δήμος Αθηναίων, σε κεντρικό ξενοδοχείο, με τη συμμετοχή διακεκριμένων καθηγητών της Ιατρικής.

Η έλλειψη της σωστής και σύγχρονης νοσοκομειακής υποδομής, η σχετική έλλειψη της σύγχρονης τεχνολογίας και κυρίως η έλλειψη εκπαιδευμένου παραϊατρικού προσωπικού, η παρατηρούμενη τάση της δημοσιούπολητικής νοσοτροπίας που διακατέχει κυρίως τους νέους γιατρούς, είναι οι «πληγές» της υγείας που επισήμαναν όλοι οι ομιλητές.

Μερικά στοιχεία που ανέφερε ο καθηγητής της Χειρουργικής του Πανεπιστημίου Αθηνών Ι. Παπαδημητρίου και αντικατοπτρίζουν τις ελλείψεις της νοσοκομειακής υποδομής, είναι τα εξής: Στη Σουηδία και τη Δ. Γερμανία, είνε, δίδεται το 12-14% του ακαθάριστου εθνικού προϊόντος για την υγεία, ενώ στην Ελλάδα διατίθεται μόνο το 5%. Στις χώρες της ΕΟΚ διατίθεται 11 κρεβάτια σε 1.000 κατοίκους, ενώ στη χώρα μας αναλογούν 6 κρεβάτια.

Στην ΕΟΚ, πρόσθεσε, υπάρχει 1 αδελφή για 300 κτοίκους και στην Ελλάδα 1 αδελφή για 2.000 κατοίκους.

Αναφέρθηκε επίσης, ότι η πρώτη χώρα υποδοχής των Ελλήνων ασθενών είναι η Αγγλία, που έχει μακρά παράδοση στον τομέα της υγείας. Στην Αγγλία κατηγορίας και υπολογίζονται σε 10.000 άτομα τα τελευταία χρόνια.

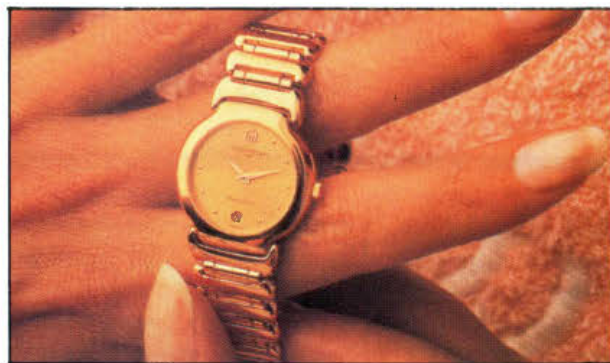
Μετά την Αγγλία, προτιμώνται Γερμανία, Γαλλία, ΗΠΑ, Ελβετία, ΕΣΣΔ και τελευταία η Βουλγαρία.

Κυκλοφορεί Δεκέμβριος '89

ΝΑΙ

στον ασφαλιστή
στην ασφάλιση

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



**Μπορεί νάχει
πρόγραμμα και ωράριο
ο ασφαλιστής;**



**Τι συμβαίνει με
τα χρήματα;**



**Θέλουν εκπαίδευση
οι «επιτυχημένοι»;**

ΑΚΟΜΑ:

- Επαγγελματίες ασφαλιστές μιλάνε για το πώς δουλεύουν!
- Η στεφανιαία νόσος καρδιάς και οι ασφαλιστές
- Για πόσο καιρό είσαι ασφαλιστής;
- Τι κάνουν οι πραγματογνώμονες πυρκαϊάς;
- Παθαίνουν ανία ή κόπωση οι ασφαλιστές;
- Θέματα παραγωγής, service, επικοινωνίας;
- Θέματα Προγραμματισμού 1990
- Υπάλληλοι και Ασφαλιστές. Πόσο καταλαβαίνουν οι μεν τους δε
- Πώς βρίσκω πελάτες

ΜΗ ΧΑΣΕΤΕ ΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ ΤΕΥΧΟΣ

Ανεξάρτητο Τριμηνιαίο
Επιστημονικό Περιοδικό
του Σύγχρονου Ασφαλιστή
ΙΔΙΟΚΤΗΤΗΣ - ΕΚΔΟΤΗΣ:
ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ
ΠΡΟΜΗΘΕΩΣ 11 - ΜΑΡΟΥΣΙ 151 26
ΤΗΛ.: 3229973-3229974-8067181

ΣΥΝΤΑΞΗ:
ΕΥΑΓ. Γ. ΣΠΥΡΟΥ
MANAGER ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ
ΟΘΩΝΟΣ 6 - ΑΘΗΝΑ 105 57
ΤΗΛ.: 3229973-8067181

ΕΠΙΣΤΟΛΕΣ - ΕΠΙΤΑΓΕΣ:
ΕΥΑΓ. Γ. ΣΠΥΡΟΥ
ΟΘΩΝΟΣ 6 - ΑΘΗΝΑ 105 57
ΤΗΛ.: 3229973-8067181
ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ ΔΡΧ. 400

ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ: 2.000 ΔΡΧ.
ΕΤΑΙΡΙΕΣ-ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ: 10.000 ΔΡΧ.
ΦΟΙΤΗΤΕΣ: 1.000 ΔΡΧ.

ΑΡΙΘΜ. ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ
ΕΘΝ. ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΕΛΛΑΔΟΣ
ΓΙΑ ΠΛΗΡΩΜΗ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ:
51342181/104

ΥΠΕΥΘΥΝΟΙ ΠΩΛΗΣΕΩΝ
ΚΑΙ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ:
ΑΛΕΞΗΣ ΔΕΡΒΕΝΤΖΑΣ
ΚΑΤΕΡΙΝΑ ΜΑΝΤΖΟΥΡΑΝΗ
ΤΗΛ.: 3229973

ΕΙΔΙΚΟΙ ΜΟΝΙΜΟΙ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ
ΑΝΔΡΕΑΣ Κ. ΤΣΩΚΟΣ
ΕΙΔΙΚΟΣ ΔΙΚΗΓΟΡΟΣ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΘΕΜΑΤΩΝ
ΤΗΛ.: 3601623—6535690

ΚΩΣΤΑΣ ΧΡΙΣΤΟΠΟΥΛΟΣ, Ph.D.
ΟΙΚΟΝΟΜΟΛΟΓΟΣ-
ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ ΑΣΟΕΕ
ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ-ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ
ΤΗΛ.: 6399384-5228912

ΔΗΜ. ΛΙΝΟΣ, ΙΑΤΡΟΣ
ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ ΠΑΝ/ΜΙΟΥ ΑΘΗΝΩΝ
ΙΑΤΡΙΚΑ ΘΕΜΑΤΑ-ΚΟΙΝ. ΠΕΡΙΘΑΛΨΗ
ΒΑΣ. ΣΟΦΙΑΣ 110
ΤΗΛ.: 7701023

ΦΩΤΟΣΥΝΘΕΣΗ:
ΧΑΡ. ΠΑΝΟΣ
ΤΗΛ.: 3645361-FAX: 3602435
ΦΙΛΜΣ-ΜΟΝΤΑΖ
ΠΑΝ. ΜΟΥΤΣΑΤΣΟΣ
ΤΗΛ.: 3604930

ΕΚΤΥΠΩΣΗ:
ΓΙΩΡΓΟΣ ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΠΟΥΛΟΣ
ΤΗΛ.: 3638844

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



**ΧΑΡΑΖΕΙ ΝΕΟΥΣ ΟΡΙΖΟΝΤΕΣ
ΚΑΙ ΞΕΚΙΝΑ ΓΙΑ ΝΕΕΣ ΕΠΙΤΥΧΙΕΣ**

**Ελάτε κι εσείς μαζί μας, για μια καριέρα χωρίς σύνορα,
που θα σας γεμίσει επαγγελματική ικανοποίηση.**



ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

για καλό και για κακό



DELSEY

PARIS



όταν ανοίγει
ένας χαρτοφύλακας DELSEY
κλείνει μια συμφωνία