

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΤΕΥΧΟΣ 31 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟ - ΜΑΡΤΙΟ 99 - ΔΡΧ. 500

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ
ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

ΠΑΠΑΝΑΣΤΑΣΙΟΥ Κ.: Γιατί έβραλα 1 Δισεκατομμύριο στόχο το 1990 σε ασφαλιστήρα ζε
ΨΑΡΡΑ Γ.: Πώς οι ασφαλιστές μπορούν να συνεργασθούν με υπαλλήλους;
ΤΣΑΚΙΡΗ Γ.: Πώς να κάνετε τους πελάτες να θέλουν να σας ακούσουν
ΠΑΠΑΣ ΝΙΚ.: Συμβουλές στην πράξη
ΖΑΝΗ ΑΡΗ: Πώς είναι ο ασφαλιστής 3ης γενιάς;

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 κάποιοι 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

ΟΥΓΑΤΡΙΚΗ ΤΗΣ
ΕΘΝΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

«Δικοί μας» άνθρωποι συγχαίρουν το έργο του ασφαλιστή και γράφουν γι' αυτόν σ' αυτό το τεύχος του «ΝΑΙ»:



Αδαμόπουλος Βασ. της **CIGNA**: Ο ρόλος των μετοχών στο Ελληνικό Χρηματιστήριο σελ. 38-39.



Ζάνης Άρης της **ALICO**: Πώς είναι ο ασφαλιστής 3ης γενιάς; σελ. 10-11.



Λινός Δημήτριος - ιατρός: Καθηγητής Παν/μίου Αθηνών «Παράθυρο στο ασβέστιο» σελ. 30-31.



Μανθάνης Γ. της «**ΑΣΠΙΣ-ΠΡΟΝΟΙΑ**»: Ποιός ο συντονιστής της 10ετίας του '90; σελ. 56-57



Μπερτσιάς Κ. της **INTE-RAMERICAN** Ζημιών: Ο Διακανονισμός Ζημιών πυρός σελ. 44-47.



Παντελή Σμαρούλα - ψυχολόγος: Τα πρέπει του Manager και το κλίμα στο υπ/μα σελ. 20-21.



Παπαναστασίου Κώστας Επιθεωρητής «Εθνικής»: Έβαλα στόχο 1 ΔΙΣ. Παραγωγή Ζωής στο 1990! σελ. 8-9



Νίκ Παππας της **INTE-RAMERICAN**: «Συμβουλές στην Πράξη» σελ. 66-67.



Χριστόπουλος Κ. Καθηγητής **ΑΣΣΟΕ**: Η διαχρονική αξία του χρήματος σελ. 22-23.



Χολέβας Κ. της «**ΑΣΠΙΣ-ΠΡΟΝΟΙΑ**»: Ασφ. Ζωής και Αμοιβαίο Κεφάλαιο σελ. 54-55.



Ψαρράς Γ. της **INTER-RAMERICAN**: Υπάλληλοι και Ασφαλιστές πληρώμα στο ίδιο καράβι σελ. 14-19.

Ε. Σπύρου: Καλύτερο!	σελ. 4-5
Γράμματα στο «ΝΑΙ»	σελ. 6
Κ. Παπαναστασίου: Γιατί έβαλα 1 ΔΙΣ στόχο Ασφάλιστρα Ζωής στο 1990	σελ. 8-9
Άρη Ζάννη: Πώς είναι ο ασφαλιστής 3ης γενιάς;	σελ. 10-11
Μ. Λογοθέτη: Αξίζει τον κόπο η ασφάλιση από τα 20;	σελ. 12-13
Γ. Ψαρρά: Υπάλληλοι και ασφαλιστές	σελ. 14-18
Σμαρούλα Παντελή: Τα πρέπει του Manager και πώς επηρεάζουν το κλίμα στο υπ/μα	σελ. 20-21
Κ. Χριστόπουλου: Η διαχρονική αξία του χρήματος	σελ. 22-23
Λ. Κουναλάκη - Κ. Παπανικολάου: Η Οργανωμένη παρουσίαση, παράδοση	

συμβολαίου και SERVICE	σελ. 24-27
Μιχ. Μαυροβουνιώτη: Τρόπος Ζωής και Ασφ. Ζωής	σελ. 28
Δημ. Λινού: Παράθυρο στο ασβέστιο	σελ. 30-31
Carl Olgren: Η συμβουλευτική πώληση	σελ. 32-33
Θεατρική πράξη: Τι θα γίνει μετά;	σελ. 34-35
Βασ. Αδαμόπουλου: Ο ρόλος των μετοχών στο ελληνικό χρηματιστήριο	σελ. 38-39
Παν. Κοκκινέλη: Τι πρέπει να ξέρουμε για τη διακίνηση προσωπικού	σελ. 40-43
Κ. Μπερτσιάς: Διακανονισμός στην Ασφ. Πυρός	σελ. 44-47
Ασφαλιστικές ειδήσεις	σελ. 48-51
ΜΠΡΑΒΟ φίλοι της ΝΝ	σελ. 52

Ασφάλεια Ζωής και Αμοιβαία Κεφάλαια	σελ. 54-55
Γ. Μανθάνη: Ο Συντονιστής στη 10ετία του 90	σελ. 56-57
Ε. Σπύρου: Ο ασφαλιστής κι ο φωτογράφος	σελ. 58-59
Δραστηριότητες υπ/τος Γ. Χειλαδάκη Metrolife	σελ. 60
Ο ασφαλιστής μέσα στα πράγματα	σελ. 62-63
Γ. Τσακίρη: Πώς να κάνετε να θέλουν να σας ακούσουν	σελ. 64
Νίκ. Παπας: Από τη θεωρία στην πράξη	σελ. 66-67
Κ. Σφυρή: Management και Brokers	

Στα παλιά χρόνια οι νεαροί Σπαρτιάτες έδιναν υπόσχεση στους γεροντότερους ότι θα γίνουν πιο καλύτεροι από αυτούς μ' αυτά τα λόγια: «Άμμες δε γ' εσόμεθα πολλώ κάρρονες!» Εμείς τα παιδιά σας, τα εγγόνια σας, υποσχόμεθα σε σας που δίνετε σήμερα το παν για μας, για χάρη μας, πως θα γίνουμε καλύτεροι, πιο καλύτεροι, θα πλάσουμε μια κοινωνία καλύτερη!

Φέρνω στο νου μου τους χιλιάδες συναδέλφους ασφαλιστές που τα τελευταία χρόνια ξεκίνησαν να γίνουν ασφαλιστές ακόμα κι αυτούς που πρόσφατα πήραν στα χέρια τους την πλαστική ταυτότητα «παραγωγού ασφαλίσεων μαζί κι αυτούς που είπαν να σταδιοδρομήσουν στα «κεντρικά» σαν υπάλληλοι ασφαλιστικής εταιρίας. Παρά τις δυσκολίες κάπου σε κάποιο σεμινάριο άκουσαν για το θεσμό των ασφαλειών για το ότι εμείς στην Ελλάδα δεν ωριμάσαμε ακόμη ενώ στο εξωτερικό κ.λπ., άκουσαν για το ότι ασφαλιστής δεν είναι επάγγελμα αλλά λειτουργήμα, άκουσαν για την προσφορά στον άνθρωπο, για ωραία και υψηλά ιδανικά για συμπαράσταση, για παρών στη δύσκολη ώρα, πίστεψαν στο θεσμό και βρέθηκαν στο επάγγελμα!...

Και ενώ γύρω τους χοροπηδούν τα δισεκατομμύρια και τα εκατομμύρια σε πρωτιές κάθε είδους κι ενώ γύρω τους τα μεγάλα συγκροτήματα και μονοπώλια ξένων και ντόπιων συμπερόντων αγόραζαν και εξαγόραζαν, πουλούσαν ή ξεπουλούσαν, ξαφνιάστηκαν όταν είδαν ότι παρέμεινε κάτι σε χαμηλό επίπεδο: η στάση του κοινού έναντι των ασφαλειών. Η εμπιστοσύνη του κόσμου στους ασφαλιστές αρνητική. Οι γονείς δεν θέλουν τα παιδιά τους ασφαλιστές. Οι γυναίκες δεν θέλουν τους άνδρες τους ασφαλιστές. Πρέπει νάσαι «μάνατζερ» να νοιώσεις πόσο πόνο έχει να σου κλείνουν το τηλέφωνο λες κι είσαι «λεπρός» όταν λες σε μια αγγελία πως ζητάς ασφαλιστή!... Ναι όλοι ξαφνιάστηκαν όταν είδαν μια «άλλη πραγματικότητα».

Γιατί όμως; Ποιοί φταίνε; Σ' ένα κόσμο γύρω μας γεμάτο προβλήματα θα περίμενε κανείς μια άλλη στάση. Τα προβλήματα στα Νοσοκομεία μας και οι αδυναμίες των ταμείων γνωστά. Συντάξεις δεν έχουν να πληρώσουν. Πεταμένοι στους διαδρόμους οι άρρωστοι χωρίς ανθρώπινη περιθαλψη και χωρίς στοιχειώδη κάλυψη του εισοδήματός των.

ΓΡΑΜΜΑΤΑ ΣΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ

Ανασφάλιστα σπίτια, μαγαζιά, βιοτεχνίες κι εργοστάσια γίνονται στάχτη μαζί με τα όνειρα του ιδιοκτήτη. Ακόμα ανασφάλιστα αυτοκίνητα κυκλοφορούν ανάμεσά μας κι όσα είναι ασφαλισμένα κοντά στο 100% όλα ΥΠΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΑ έναντι των υποχρεώσεων του οδηγού και ιδιοκτήτη.

Παιδιά σταματάνε σπουδές λόγω οικονομικών δυσκολιών από αρρώστια ή θάνατο του πατέρα... Ανάπηροι σέρνονται στους δρόμους πουλώντας λαχεία χωρίς μια σύνταξη να ζήσουν...

Κανονικά οι ασφαλιστές μας που μπαίνουν στο επάγγελμα θάπρεπε να ξεχωρίζουν. Κανονικά οι ασφαλιστές θάπρεπε νάναι περήφανοι για το επάγγελμά τους και όχι αντίθετα να ντρέπονται κάποια στιγμή να πουν ότι είναι ασφαλιστές. Κανονικά θάπρεπε το κοινό με σεβασμό και εμπιστοσύνη να αντιμετωπίζει τον ασφαλιστή κι αυτό δε γίνεται. Κανονικά θάπρεπε στις συνθήκες που ζούμε στην Ελλάδα νάχαμε ευκολία εξεύρεσης πελατών και ασφαλιστών και αυτό δεν υπάρχει. Το κοινό δεν εμπιστεύεται τις ασφάλειες. Λίγοι θέλουν να γίνουν ευσυνείδητα ασφαλιστές τηρουμένων των αναλογιών της εποχής μας.

Μπροστά σ' αυτή την κατάσταση θα περίμενε κανείς πως στους αρμόδιους φορείς θα υπήρχαν κάποιοι άγρυπνοι φρουροί να διαφυλάξουν το θεσμό και να ξυπνήσουν κάποιους προς το καλύτερο. Θα περίμενε κανείς «σταυροφορία διαφώτισης του κοινού». Θα περίμενε κανείς «μέτρα», πειθαρχικά, κατασταλτικά, προληπτικά, άρθρα στις εφημερίδες, ενημέρωση στην τηλεόραση, στο ραδιόφωνο, στα κλαδικά περιοδικά... Θα περίμενε κανείς κάποια ολιγοσέλιδα φυλλάδια για τα σχολεία, για τα παιδιά μας, για τους νέους γονείς, για τους νέους επαγγελματίες που να πληροφορούν πως να προστατευθούν σ' ένα ατύχημα, μια αρρώστια, μια φωτιά, μια τραγωδία, μια ζημιά...

Γιατί; ποιος φταίει; Γιατί αυτή η αταραχία;

Θα συμφωνήσετε μαζί μου αν κοιτάξετε γύρω σας: Ανάμεσα στις 170 περίπου ασφαλιστικές εταιρίες, στο υπουργείο (Εμπορίου!), στο επιμελητήριο όπου οι κρεοπώλαιοι, καφεπώλαιοι

και παντοπώλαιοι αποφασίζουν για τα ασφαλιστικά θέματα αφού έτσι είναι ο κανονισμός!, τους Συλλόγους των ασφαλιστών που κάνουν χορούς και βασιλόπιττες τη στιγμή που τόσα καυτά θέματα καίνε τους ασφαλιστές.

Τη στιγμή που οι εφορίες ξεζουμίζουν τους ασφαλιστές απροστάτευτους από νομοθεσία σωστή μαζί με τις εισφορές του ΤΕΒΕ και του επιμελητηρίου, κι ούτε το αυτοκίνητό του δεν αναγνωρίζουν σαν επαγγελματικό εργαλείο!

Άναυδοι και σιωπηλοί πολλοί ασφαλιστές παρακολουθούν «ταμπέλες» να σηκώνονται από ανθρώπους που πρόδωσαν πελάτες και εταιρίες και συναδέλφους κι όλο βρίσκουν τρόπο να επιπλέουν. Φήμες και διαδόσεις κυκλοφορούν για κατακρατήσεις χρημάτων, για πλαστές αποζημιώσεις, για αθέμιτους ανταγωνισμούς, για μη πληρωμή αποζημιώσεων, για «μπερδέματα» στα αποθεματικά και υποχρεώσεις εταιριών, για εμφάνιση ζημιών πλαστή προς τα πάνω και κάτω, για συμπαιγνίες ασφαλιστών - συνεργείων - δικηγόρων - πελατών...

Και όλα αυτά ποτέ επώνυμα, χωρίς ένα όνομα, χωρίς μία καταδίκη, μια διαγραφή, ένα πειθαρχικό, μια διαμαρτυρία, κάτι τέλος πάντων για να σωθεί ο θεσμός, οι τίμιοι, οι ανύποπτοι, οι σωστοί πελάτες, οι ασφαλιστές, οι εταιρίες! Καμιά κίνηση σημαντική, αφήνοντας απογοήτευση, πικρία αμηχανία σε πολλούς που σχετίζονται με τις ασφάλειες...

Θα κρατήσει πολύ αυτό; Βλέπω τη νέα γενιά των ασφαλιστών τώρα που η άνοιξη στην πατρίδα μας μας γεμίζει νέες ελπίδες, νέα μπουμπουκία ζωής, νέους καρπούς, τώρα που η άνοιξη των ασφαλειών έρχεται, θυμάμαι το: «Άνοιξη νιότη του χρόνου - Νιότη άνοιξη της ζωής» του ποιητή Πετράρχα, και ακούω γλυκό τον ήχο της φωνής τους:

«Άμμες δε γ' εσόμεθα πολλώ κάρρονες!».

ΚΑΛΥΤΕΡΟΙ!

Δεν την ανέχεται άλλο αυτή την κατάσταση!

Δεν δέχεται συμβιβασμούς η νέα γενιά ασφαλιστών κι ούτε αφήνει στην τύχη τους τα πράγματα! Η νέα γενιά των επαγγελματιών ασφαλιστών με την εκπαίδευση και γνώση στο μυαλό, με την πίστη στην ασφάλιση, (το θεσμό της προσφοράς στον άνθρωπο), μέσ' την καρδιά και το computer στο χέρι, αυτή η νέα γενιά δεν έχει περιθώρια για πειράματα και φωνάζει: να σταματήσουν οι δοκιμές και οι αυτοσχεδιασμοί! Η νέα γενιά των ασφαλιστών σφυρηλατεί μια νέα επαγγελματική προσωπικότητα στα εργαστήρια των Σχολών ασφαλιστών των εταιριών και στα σεμινάρια του γραφείου μαζί με τους ακούραστους νέους Managers τους.

Η νέα γενιά πιστεύει στη γνώση, στα προσόντα, στις εμπειρίες του Δ/ντή, στην οργάνωση, στην εκπαίδευση, στην εργατικότητα, στη μέθοδο.

Ανάμεσα στη νέα γενιά ασφαλιστών βλέπω παιδιά αυτών που πάλαιψαν και παλεύουν για κάτι καλύτερο στο χώρο μας, ναι τα παιδιά εξ αίματος αλλά και πνευματικά παιδιά γεμάτα αρχές, γεμάτα τιμιότητα, γεμάτα όνειρα και επαγγελματισμό, τα βλέπω με φρόνημα γενναίο, με τη σημαία ψηλά, αγωνιστές υπογράφοντας αιτήσεις ασφάλισης, αυτά τα χαμόγελα αισιοδοξίας για το αύριο, και καμαρώνω.

Μπράβο σας νέοι συνάδελφοι ασφαλιστές!

Δεν είπατε «ένας είμαι» τι μπορώ να κάνω; αλλά ακούσατε τον Έμερσον να λέει «Κάθε μεγάλο ίδρυμα δεν είναι τίποτε άλλο παρά η σκιά ενός ανθρώπου προεκτεινομένη». Ακούσατε ένα άλλο σοφό τον Ιωάννη Χρυσόστομο να λέει: «αρκεί εις άνθρωπος, ζήλω πεπυρωμένος, ολόκληρον διορθώσει δήμον». Ξεκινήσατε να φέρετε κάτι καλύτερο στον τόπο μας χωρίς φόβους και δειλία... Βγήκατε πόρτα - πόρτα, γραφείο - το γραφείο, μαγαζί

το μαγαζί, στο συγγενή, στον γνωστό, στον έμπορο, στο βιοτέχνη, στον εργάτη, στον επιστήμονα, στον υπάλληλο και κάνατε αυτό που δεν έκαναν αυτοί που τάχτηκαν γι' αυτό.

Δεν πληρωθήκατε ποτέ για τον ιδρώτα που χύσατε να εκπαιδευτείτε και να ενημερωτείτε τόσους και τόσους που ασφαλίστηκαν αλλού»...

Αλλάξατε γνώμη σ' αυτούς που άκουγαν ασφάλιση και χτύπαγαν ξύλο, προστατέψατε χώρες και ορφανά, σπούδασαν παιδιά με τις δικές σας επίπονες προσπάθειες. «Ανάψτε ένα κερί αντί να καταριέστε το σκοτάδι» έλεγε μια παροιμία κι εσείς ανάψατε το κερί σας σε πόλεις και χωριά στην Αθήνα, την Μακεδονία, την Ήπειρο, τα Νησιά, παντού...

Δεν μείνατε στην απραξία, δεν δέσατε τα χέρια, δεν μείνατε στην πικρία της κακής δουλειάς του συναδέλφου. Ενθαρρύνατε ανδρόγυνα, υπερασπιστήκατε συναδέλφους, δεχθήκατε την ύβρι που απευθυνόταν σε άλλους κακούς συναδέλφους, πονέσατε μη μείνουν με κακή εντύπωση για την ασφάλιση και δεν νοιαστήκατε για πληρωμή αρκεί να προστατευθεί κάποιος...

Τα μηνύματά σας αρχίζουν να γίνονται αισθητά νέοι μας συνάδελφοι!

Κρατηθείτε δυνατοί και άγρυπνοι συνάδελφοι της νέας γενιάς ασφαλιστών!

Ασυνθηκολόγητοι, καλύτεροι, σωστότεροι μ' ανοιχτά τα μάτια!

Πετάξτε έξω απ' το επάγγελμα τους ευκαιριακούς, τους τυχοδιώκτες, τους αλεξιπτωτιστές, τους ανεύθυνους, τους προδότες! Δεν δικαιούνται να πάρουν χρήματα από τα χρήματα που μας εμπιστεύονται οι πελάτες μας για το «αύριο» τους.

Το επάγγελμά μας δεν είναι άσυλο «αποτυχημένων», δεν είναι σταθμός προσωρινός διερχομένων νέων για μια θεοσούλα στο δημόσιο, δεν είναι καταφύγιο προστάσις γι' αυτούς που πορνικά αδικήματα ή άλλες «ιστορίες» δεν τους επιτρέπουν με το «δικό» τους όνομα να διεκδικήσουν μια θέση κάπου.

Το επάγγελμα του ασφαλιστή είναι όντως λειτουργήμα υπεύθυνο και σοβαρό επάγγελμα ζωής και θανάτου για κάποιους που μας εμπιστεύονται

και δεν μπορούν να το κάνουν παρεμπιπτόντως για συμπλήρωμα δημοσίου υπάλληλοι, νοικοκυρές, συνεργεία αυτοκινήτων, ή μάντρες...

Οι τίμιοι και έχοντες προσόντα ως παρατήσουν όλα τ' άλλα κι ασχοληθούν αποκλειστικά... με θέματα υγείας και ζωής αυτών που πληρώνουν δεν μπορούν να αντιμετωπιστούν παρεμπιπτόντως, προσωρινά, ευκαιρικά από χόμπυ ή συνταξιούχους. Θέλουν επαγγελματίες 24ώρου απασχόλησης μάλιστα συστηματικής.

Νέοι ασφαλιστές απαιτήστε από τις εαιρίες σας αυτή τη γραμμή.

Συγχαρητήρια νέοι ασφαλιστές κάθε ηλικίας που μαζί με τις εξαιρέσεις κάποιων εταιριών και κάποιων ασφαλιστών φέρνετε την άνοιξη των ασφαλειών στην Ελλάδα.

Πιστεύουμε στις δυναμικές μονάδες. Ζούμε στον αιώνα του ατόμου και μερικοί ξεχνούν μια μεγάλη αλήθεια. Μέσα στο άτομο της άψυχης ύλης υπάρχει τόση τρομακτική δύναμη που φτιάχνει τις ατομικές βόμβες που καταστρέφουν τον πλανήτη. Θαυμάζουμε τη δύναμη αυτή και ξεχνάμε πόση δύναμη υπάρχει στο άτομο - άνθρωπος. Λίγοι άνθρωποι μπορεί να αναγεννήσουν τον κόσμο. Έχουμε και στο χώρο μας παραδείγματα ατόμων που άλλαξαν εταιρίες, θέσεις και αριθμούς.

Έχουμε πολλούς νέους που φέρνουν την άνοιξη στις ασφάλειες. Κι άλλοι που θέλουν να ανήκουν σ' αυτή τη δημιουργική δύναμη αλλαγής προς το καλύτερο. Η φωνή τους δυνατή και σίγουρη. Τα φτερά είναι ξεδιπλωμένα για το μεγάλο πέταγμα. Γεμάτοι όνειρα κι ελπίδες.

Το περιοδικό «ΝΑΙ» νοιώθει περήφανο γι' αυτή τη γενιά και υπόσχεται πως στις στήλες του θα γραφούν οι προσπάθειες και τα επιτεύγματά τους.

Το περιοδικό «ΝΑΙ» μαζί με αυτούς που ξεκίνησαν κάποιες προσπάθειες ακούει σαν γλυκιά μουσική το ρητό που έλεγαν οι νεαροί Σπαρτιάτες και επαναλαμβάνουν οι νέοι ασφαλιστές μας:

«Άμμες δε γ' εσόμεθα πολλώ κάρρονες!».

Ναι. Είμαστε σίγουροι. Θα γίνετε! Δεν έχουμε άλλα περιθώρια. Καλή δύναμη, καλή επιτυχία!

Ευάγγελος Γ. Σπύρου
Manager Ασφαλιστών
Αθήνα 1990
Μάρτιος

ΓΡΑΜΜΑΤΑ ΣΤΟ ΝΑΙ

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

Φιλικά
ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΚΟΝΤΟΜΗΝΑΣ
INTERAMERICAN



Αγαπητέ Βαγγέλη,
Σήμερα πήρα το τελευταίο τεύχος του περιοδικού σου. Διαβάζοντάς το, διαπίστωσα για άλλη μια φορά, το πόσο σημαντική είναι η προσφορά του. Είναι αυτό που έλειπε από το χώρο μας.

Μέσα από τις σελίδες του διακρίνει κανείς το μεράκι σου αλλά και την αγάπη σου για το επάγγελμά μας. Το επάγγελμα - Λειτουργήμα του Ασφαλιστή.

Ήδη αρκετοί από τους Συνεργάτες του Γραφείου Ζωής, μου ζήτησαν να εγγραφούν Συνδρομητές.

Τελειώνοντας, θα ήθελα να σου ευχηθώ να είσαι πάντα καλά, και να σε παρακαλέσω να δεχτείς τις ευχαριστίες των Συνεργατών του Γραφείου Ζωής Ηρακλείου, αλλά και τις δικές μου.

Καλή δύναμη
Με ειλικρινή φιλία
Λουκάς Α. Κουναλάκης
Ασφ. εταιρία «ΑΣΤΗΡ»

Θα με βρεις πάντα συμπαράστατη στον αγώνα σου.

Με φιλικούς χαιρετισμούς
ΠΑΥΛΟΣ ΨΩΜΙΑΔΗΣ
ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ
ΑΣΠΙΣ - ΠΡΟΝΟΙΑ

20 Φεβρουαρίου 1990

Αγαπητέ κ. Σπύρου,
Είμαι φοιτητής στο τμήμα Πολιτικών Μηχανικών του ΕΜΠ Αθηνών και τελειώνω το τρίτο έτος.

Δεν ήξερα για το περιοδικό σας μέχρι που πήγα πριν από λίγες μέρες σε κάποιο γραφείο με τον πατέρα μου και είδα ένα τεύχος. Στην αρχή το άνοιξα από περιέργεια, γιατί είδα ότι ήταν για ασφαλιστές αλλά στη συνέχεια με τράβηξε το περιεχόμενό του και είδα ότι καλύπτει θέματα τα οποία έχουν άμεσο ενδιαφέρον για όλους. Πιστεύω ότι είναι ένα περιοδικό για μοντέρνους ανθρώπους με ευρεία σκέψη.

Έχω ήδη στείλει επιταγή για να γραφτώ συνδρομητής και το ίδιο θα συνιστούσα σε όλους που ενδιαφέρονται για τα σύγχρονα θέματα.

Ειλικρινά δικό σας,
Εμμανουήλ Παπαθεοφάνους

Αγαπητέ Βαγγέλη, θερμά Συγχαρητήρια για την τόσο αξιόλογη δουλειά σου στο περιοδικό ΝΑΙ και σε βεβαιώνω ότι αρκετές φορές ορισμένα άρθρα σου έχουν αποτελέσει θέμα συζητήσεως σε σύγ/σεις του Υποκ/τος μου.

ΣΥΓΧΑΡΗΤΗΡΙΑ
Δ. ΑΝΔΡΕΟΥ
Δ/ντής υπ/τος INTERAMERICAN

... Θερμά και ειλικρινή συγχαρητήρια για το θαυμάσιο περιοδικό σας.

Κλέαρχος Πεφάνιος
Metrolife

ΑΣΠΙΣ - ΠΡΟΝΟΙΑ

PROS: k.k. AGENCY MANAGERS
ΑΠΟ: Κ. Χολέβα
ΘΕΜΑ: Ασφαλιστικό Περιοδικό «ΝΑΙ»

Κυρίες /οι,
Από τις αρχές του 1989 ένα ακόμη περιοδικό έντυπο προστέθηκε στον Κλαδικό Τύπο του Ασφαλιστικού χώρου. Πρόκειται για το τριμηνιαίο Περιοδικό «ΝΑΙ» το οποίο ήδη απέσπασε ευνοϊκά σχόλια για την εμφάνισή και το περιεχόμενό του.

Για ενημέρωσή δική σας και των συνεργατών σας αποστέλλουμε σήμερα ένα αντίτυπο του «ΝΑΙ». Σε περίπτωση που κάποιοι από σας αποφασίσετε να εγγραφείτε συνδρομητές, μπορείτε να επικοινωνήσετε απ' ευθείας με τα τηλέφωνα που αναφέρονται στο Περιοδικό. Η τιμή της ετήσιας συνδρομής είναι 2.000 δραχμές.

Η διεύθυνση της Εταιρίας πιστεύει ακράδαντα ότι οι αυξανόμενες απαιτήσεις της αγοράς επιβάλλουν να αφιερώσουμε περισσότερο χρόνο για την ενημέρωση και επιμόρφωσή μας. Υπ' αυτό το πρίσμα η πρωτοβουλία των εκδότων του περιοδικού «ΝΑΙ» αποτελεί θετική συμβολή στην προσπάθεια αναπτύξεως των Ελλήνων παραγωγών και Μάνατζερς του Ασφαλιστικού τομέως.

Με φιλικούς χαιρετισμούς
Κωνσταντίνος Χολέβας
Υπεύθυνος Μελετών, Δ. Σχέσεων
και Υποστηρίξεως Πωλήσεων

Φίλτατε Βαγγέλη
Καλή χρονιά
Με....., υγεία, ειρήνη και χαρά. Έλαβα χθες το ΝΑΙ. Σ' ευχαριστώ και σε χαιρόμαι. Δυναμικό, πρωτοποριακό, πλήρες αντικατοπτρίζει το σύνθετο ταλέντο του φτωχού γεμάτου όνειρα και φιλοδοξίες Ηπειρωτώπουλα.

Συγχαρητήρια και πάλι.
Με το γράμμα μου αυτό σου διαβιβάζω τρεις ακόμη εργασίες μου - προσεχώς θα σου στείλω και επί ξηρών ασφαλιστικών θεμάτων.

Φιλικότατα
ΠΑΝ. ΚΟΚΚΙΝΕΛΗΣ
Δερβενακίων 3
Λευκωσία 143
ΚΥΠΡΟΣ
Τηλ. 02-421648

«Χρήσιμο είναι εκείνο το βιβλίο: που το ανοίγεις με Όρεξη, και το κλείνεις με Κέρδος» λέει κάποιο παλιό ρητό.

Ένα από αυτά, για μας τους Ασφαλιστές, είναι το ΝΑΙ.

Συναδελφικά συγχαρητήρια:
ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ ΠΙΤΤΑΣ
Ασφαλ. Σύμβουλος INTERAMERICAN

Αγαπητέ Βαγγέλη,
Διαβάζοντας το περιοδικό σου και συζητώντας μαζί σου τις συνθήκες κάτω από τις οποίες διαμορφώνεται η ύλη του και κυκλοφορεί, αισθάνομαι την ανάγκη να σε συγχαρώ θερμά για τη σημαντική σου προσφορά στο θεσμό των ασφαλειών. Όλοι γνωρίζουμε ότι είσαι ένας από τους πιο πετυχημένους Συντονιστές υποκαταστημάτων της Interamerican και αυτό, για όσους γνωρίζουν τη δουλειά μας, σημαίνει πολλές ώρες σκληρής και έντονης εργασίας. Παρόλα αυτά η ανάγκη σου να εκφραστείς και να προσφέρεις στο θεσμό, σου δίνει το κουράγιο να ασχοληθείς και με το περιοδικό «ΝΑΙ» και με τη βοήθεια των συνεργατών σου, να φτάσετε στο ζηλευτό αποτέλεσμα όπου κάθε επόμενη έκδοση να είναι καλύτερη από την προηγούμενη.

Τα σημεία που με έχουν εντυπωσιάσει περισσότερο από όλα στο περιοδικό σου είναι η απλότητα, η επιστημονική προσέγγιση των θεμάτων και ιδιαίτερα η αποφυγή προσωπικών σχολίων για τα δρώμενα στην αγορά.

Έχοντας το θάρρος της κριτικής αλλά και την υποχρέωση της απονομής επαίνων, συγχαίρω για μια ακόμη φορά την αξιολογία συνεισφορά σου στη διαμόρφωση επαγγελματιών με γνώσεις και με ήθος.

20.2.1990
Φιλικά
ΧΡΗΣΤΟΣ ΣΤΑΥΡΙΔΗΣ
της INTERAMERICAN

Γράμματα & Επιστολές
κον Ευάγγελου Ψ. Σπύρου

Όθωνος 6, Αθήνα 105 57

«ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΝΑΙ»

ΠΡΑΚΤΟΡΕΣ,

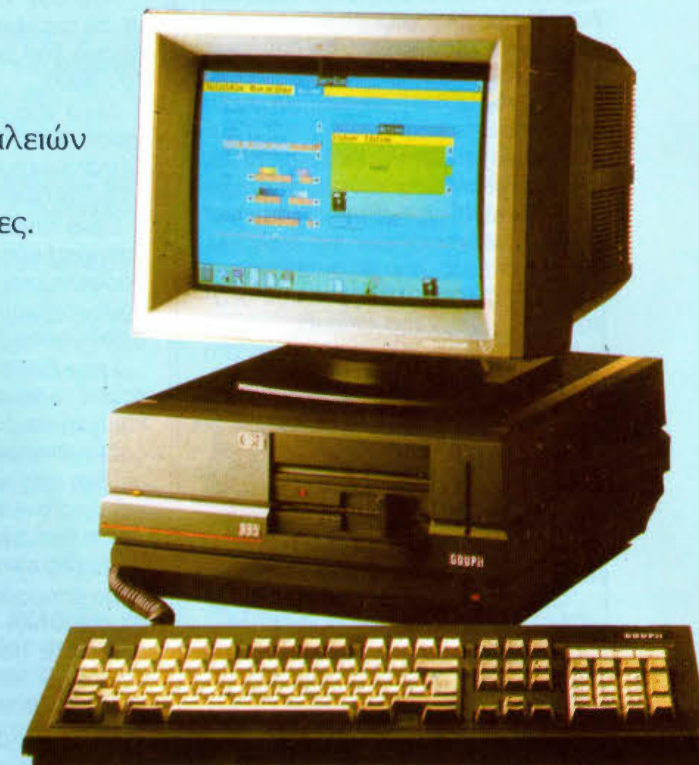
- ΘΕΛΕΤΕ ΝΑ ΑΠΑΛΛΑΓΕΙΤΕ ΑΠΟ ΤΗΝ ΓΡΑΦΕΙΟΚΡΑΤΕΙΑ;
- ΘΕΛΕΤΕ ΝΑ ΑΞΙΟΠΟΙΗΣΕΤΕ ΤΟ ΧΡΟΝΟ ΣΑΣ;
- ΘΕΛΕΤΕ ΤΗΝ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΣΑΣ;
- ΘΕΛΕΤΕ ΑΜΕΣΗ ΚΑΙ ΣΩΣΤΗ ΠΛΗΡΟΦΟΡΗΣΗ;
- ΘΕΛΕΤΕ ΤΗΝ ΝΕΑ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ ΣΤΟ ΓΡΑΦΕΙΟ ΣΑΣ;

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 (Αναγγελλθείσες - 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

ΕΒΑΛΕ ΣΤΟΧΟ 1 ΔΙΣΕΚΑΤΟΜΜΥΡΙΟ ΓΙΑ ΤΟ 1990

Το περιοδικό «ΝΑΙ» στηρίζοντας τις δημιουργικές προσπάθειες των ασφαλιστών μας δημοσιεύει τις σκέψεις του Κώστα Παπαναστασίου Επιθεωρητού 4 γραφείων Ζωής της «Εθνικής» που ο ίδιος δημιούργησε και διευθύνει, καθώς και την επίσημη ανακοίνωσή του να φέρει 1 ΔΙΣ. Ασφ. Ζωής σε κόσμιο πίπτας την 31-12-89 όπως ακριβώς ελέχθησαν.



Κ. Παπαναστασίου

Θεωρώ ότι αυτή η δεκαετία που άρχισε είναι σταθμός στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά.

Αυτήθα διαμορφώσει τις δυνάμεις που θα παίζουν πλέον κυρίαρχο ρόλο στην ασφαλιστική σκηνή για πάρα πολλές δεκαετίες.

Η ανακατάταξη της Ευρώπης όπως εξελίσσεται σήμερα, καθιστά επιτακτική την ανάγκη από μέρους των ασφαλιστικών επιχειρήσεων για επιλογές στο χώρο τους, που θα αντέξουν τις σοβαρές πιέσεις ανταγωνισμού οι οποίες θα γίνουν πιο έντονες.

Με τη μακρόχρονη πείρα μου στο χώρο μας πιστεύω ακράδαντα, ότι δεν υπάρχει πλέον χρόνος για πειράματα σε στόχους και επαγγελματισμό.

Σίγουρα είμαστε μια μικρή χώρα, αλλά το περιθώριο ανάπτυξης είναι τόσο μεγάλο και γίνεται τεράστιο με τη νέα θέση της Ελλάδας στην ΕΟΚ μετά το 1992.

Όμως στην Ευρώπη δεν παίζουν με τον επαγγελματισμό.

Γι' αυτό νομίζω ότι ο στόχος της Επιθεώρησής μου 1.000.000.000 είναι συμβατικός σε συνάρτηση με την ποσότητα και την ποιότητα του ανθρώπινου δυναμικού.

Ιδιαίτερα η δεύτερη παράμετρος καθορίζει και τη φυσιογνωμία της Ε-

πιθεώρησης γενικότερα.

Έχουμε την τελευταία πενταετία με τα στελέχη μου διαμορφώσει την εικόνα του ασφαλιστή του 1992 και του 2000.

Δίνω ιδιαίτερα σημασία στη μόρφωση, αλλά και στη συνεχή εκπαίδευση των συνεργατών, ανεβάζοντας έτσι την ποιότητα της εργασίας τους.

Είμαι απόλυτα σίγουρος, ότι ένας καθοριστικός παράγοντας που διαμορφώνει και καθιστά επιτυχείς υψηλούς στόχους παραγωγής είναι οι διαπροσωπικές σχέσεις.

Στην Επιθεώρησή μου λειτουργεί πρώτα το συναίσθημα και μετά η λογική, γιατί σαν λαός πουλάμε και αγοράζουμε συναισθηματικά.

Έχοντας κατανοήσει πλήρως —το τελευταίο— τόσο εγώ, όσο τα στελέχη και οι συνεργάτες μου, θεωρώ ότι ο στόχος είναι συμβολικός.

Θα μπορούσε αυτό να θεωρηθεί από εγωϊστικό έως τρελό, αλλά πέστε μου εσείς ποιά μεγάλα επιτεύγματα δεν είδαν το φως σαν αποτέλεσμα συναισθητισμού.

Έχω πλήρη εμπιστοσύνη στους συνεργάτες μου —στα παιδιά μου— και περιμένουμε όλοι μαζί την Εταιρία μας, να σκύψει με ενδιαφέρον πά-

νωσ' αυτή την προσπάθεια διευκολύνοντας διαδικαστικά την επίτευξη του στόχου μας.

Είμαι ιδιαίτερα ευτυχής που συνεργάζομαι με καταξιωμένους επαγγελματίες, αλλά πάνω απ' όλα ανθρώπους, σ' αυτό το δύσκολο έργο των ασφαλειών.

Είναι αυτοί οι άνθρωποι που στήριξαν και στηρίζουν τη μεγάλη προσπάθεια, να φέρουν το επίπεδο του επαγγέλματός μας εκεί που φυσικά πρέπει να είναι.

Μέσα δε από χιλιάδες αντιξοότητες σίγουρα θα βρούμε όλοι μαζί την ΙΘΑΚΗ ΜΑΣ.

Και η επίσημη ανακοίνωση στις 31-12-89:

Κύριε Διευθυντά Εμπορικής και Δικτύου.
Κύριοι Συνάδελφοι.
Κυρίες και Κύριοι καλησπέρα σας.
ΧΡΟΝΙΑ ΠΟΛΛΑ!!!!

Έχουμε κοντά μας απόψε την ΕΘΝΙΚΗ σύσωμη.

Μας τιμούν απόψε με την παρουσία τους οι άνθρωποι του κλαδικού τύπου, ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ, Περιο-

δικό ΝΑΙ, οι επικεφαλής των Επιθεωρησεων Πωλήσεων, Προϊστάμενοι μονάδων Ζωής και φυσικά οι άνθρωποι της Επιθεώρησης.

Θέλω να πιστεύω, ότι με την τιμή που μας κάνετε όλοι εσείς, και όλοι μαζί θα κάνουμε για μια ακόμη φορά τη βραδιά αυτή ανεπανάληπτη.

Μια βραδιά εκατομμύρια λέξεις.

Μια βραδιά χιλιάδες αναμνήσεις.

Μια βραδιά επιστέγασμα αγώνων μηνών, από δεκάδες ανθρώπους που καθημερινά και για πολλές ώρες την ημέρα κουβαλούν την πίστη τους για την ιδέα της ασφάλισης από άκρου εις άκρον της Ελλάδας.

Αυτή την πίστη την κάνουν πράξη δημιουργώντας χιλιάδες ασφαλισμένους, προστατεύοντας πάμπολες οικογένειες από την οικονομική καταστροφή, συμβάλλοντας θετικά στην οικονομία της χώρας μας.

Είμαστε όλοι εδώ.

Παλιοί και νέοι.

Ασφαλιστές και MANAGERS, που για ένα ολόκληρο χρόνο εργαστήκαμε σκληρά για να κάνουμε την Επιθεώρησή μας ΠΡΩΤΗ στην εταιρία.

Είναι ανάμεσά μας απόψη η ΠΡΩΤΗ ΚΥΡΙΑ (με όλη τη σημασία της λέξης) στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά. Η γυναίκα που με δίδαξε πολλά και που έχω την τιμή να συνεργάζομαι μαζί της πολλά χρόνια. Σας μιλώ βεβαίως για την κ. Έλλη Γούναρη, με περίπου 100.000.000 νέα παραγωγή και πρώτο γραφείο Ζωής της Εθνικής το 1989, πλαισιωμένη από τα στελέχη της.

Τον κ. Γιάννη Καρυτινό, την κ. Αργυρώ Χαρμπίλα, τον κ. Νίκο Γούναρη, και τον κ. Γεώργιο Ξυδέα.

Είναι εδώ μαζί μας, το δεύτερο γραφείο Ζωής. Η έκπληξη του 1989, με ελάχιστη διαφορά πίσω από την Έλλη. Για πολλούς έκπληξη, για μένα αναμενόμενο. Να πρόκειται για το φίλο Γιάννη Παπαγιάννη. Το ότι βρίσκεται πίσω από την Έλλη, είναι χαρακτηριστικό του τζέντλεμαν, χαρακτηριστικό του Γιάννη. Νοιώθει απόψε, είμαι βέβαιος, πολύ δυνατός ανάμεσα στους UNIT MANAGERS, Βασίλη Κατρούτσο, Τάκη Μαγκώνη, Πόπη Γιαμαρέλου, Δημήτρη Γιαννακόπουλο και Χρήστο Σταθόπουλο.

Και βεβαίως είναι όλοι μαζί οι άνθρωποι του παλαιού Γραφείου, που κατάφεραν να το διατηρήσουν στην πέμπτη θέση παραγωγής.

Αγαπητοί φίλοι:

Η Επιθεώρηση Πωλήσεων που καθιερώθηκε ως θεσμός από 1.1.1989 και αποτελούμενη από τρία Γραφεία Ζωής, παρέμεινε ΠΡΩΤΗ δώδεκα μήνες, αυτό αποτελεί νομίζω ΜΟΝΑΔΙΚΟΤΗΤΑ.

Πριν δώδεκα μήνες ως νέος Επιθεωρητής Πωλήσεων των τριών μονάδων, έθετα ως στόχο 300.000.000 από αυτή τη θέση και μάλλον θεωρήθηκα παράτολμος, (για να μη πω κάτι πιο βαρύ).

Ένα χρόνο αργότερα αποδείχθηκε ότι μάλλον δεν ήμουν, θάλεγε κανείς ότι ήμουν συμβατικός, αν λάβει υπόψιν του τι μεσολάβησε σε επίπεδο, μονάδων ευθύνης, εταιρίας αλλά ακόμη και πολιτείας.

Βεβαίως κυρίες και κύριοι, μπορούμε απόψε να μιλάμε για 260.000.000 και τα συμπεράσματα δικά σας.

Οι συντελεστές αυτού του πελώριου έργου που είναι όλοι τους εδώ, δικαιούνται αυτή τη βραδιά. Μια βραδιά που οργανώνεται από την Έδρα και θα επαναλαμβάνεται κάθε χρόνο, σαν ελάχιστος φόρος τιμής για την προσφορά τους. Μέσα στο πολυτάραχο 1989 είδαμε να καταρρίπτονται ρεκόρ νέας παραγωγής.

Σεπτέμβριο Γραφείο Ζωής Γ. Παπαγιάννη 12.653.556.

Ένα μήνα αργότερα, Γραφείο Ζωής Ε. Γούναρη 13.726.492.

Ρεκόρ UNIT 6.050.255 Γ. Καρυτινός, Γρ. Ζωής, Ε. Γούναρη.

Ρεκόρ ασφαλιστή 2.318.164, Δουμάνης Δημοσθένης, Γρ. Ζωής, Γ. Παπαγιάννη, ο χορός συνεχίζεται.

Κυρίες και κύριοι.

Είμαστε μπροστά στην πρόκληση του 1990. Μια χρονιά που πιστεύουμε ότι θα σημάδεψε την παραπέρα πορεία της ΕΘΝΙΚΗΣ.

Ζήσαμε όλοι μας τη βραδιά του INTERCONTINENTAL και βεβαίως πήραμε πολλά νέα μηνύματα από τη διοίκηση της εταιρίας μας.

Όμως!!!!

Και εδώ πρέπει να σταθούμε σαν εταιρία και να χαράξουμε δύο νέους στρατηγικούς στόχους.

1. Επιβάλλεται να γίνει ριζική αλλαγή σε δομές και νοοτροπίες.

2. Αμεσότητα στην υλοποίηση των αποφάσεων, γιατί οι Πωλήσεις δεν περιμένουν, επειδή η ευρύτερη ανταγωνιστική αγορά καλπάζει.

Πιστεύω απόλυτα ότι οι θέσεις αυτές είναι πανελλαδική φωνή αγωνίας και που εκφράζεται σίγουρα από το σύνολο των παρισταμένων επικεφαλής μονάδων παραγωγής, που είναι μαζί μας απόψε να μοιραστούν αυτή τη βραδιά.

Είναι βέβαιο ότι αν θέλουμε να βρεθούμε, όχι απλώς μέσα στα πράγματα του 1990 αλλά να πρωταγωνιστήσουμε ως εταιρία, πρέπει να κάνουμε πράξη το σλόγκαν «είμαστε εμπορική επιχείρηση...»

Όταν έχει παρατηρηθεί στροφή στη στρατηγική αυτή από την κορυφή

της εταιρίας, είναι ξένο στη νοοτροπία, αλλά και την πρακτική των Πωλήσεων να μένουν τις περισσότερες φορές κενά γράμματα, σημαντικές αποφάσεις της διοίκησης από απλούς υπαλλήλους, όχι κατ' ανάγκη κακοπροαίρετα, αλλά σίγουρα από έλλειψη γνώσεων που γεννά φόβο και ο φόβος πολλαπλασιάζει την αντίδραση.

Είναι καιρός πλέον, διοίκηση και πωλήσεις, χέρι - χέρι να ξυπνήσουν το γίγαντα που κοιμάται. Ήρθε νομίζουμε η ώρα των τολμηρών αποφάσεων σε επίπεδο διοίκησης, να στρέψει σωστά το ποτάμι του δυναμικού πωλήσεων που έχει προς την κατεύθυνση του 1992, του 2000, και να είναι σίγουρη ότι αυτό το υπέροχο δυναμικό θα πρωταγωνιστήσει γιατί **και το ΘΕΛΕΙ και το ΜΠΟΡΕΙ.**

Θα πρέπει να ειπωθεί απόψε ότι ο στόχος των 3.000.000.000 δείχνει για μας ότι δεν μπορέσαμε ακόμη σαν εταιρία να μετρήσουμε το μέγεθός μας. Τα μεγέθη κυρίες και κύριοι, είναι δυσανάλογα, και εδώ τουλάχιστον δεν χρειάζονται σχόλια.

Στον κόσμο των πωλήσεων μιλάμε για δυο στόχους, τον επιθυμητό και τον πραγματοποιησιμο.

Ο στόχος της Επιθεώρησής μας 1 ΔΙΣ. για το 1990 είναι πραγματοποιησιμος, και είναι ευχή όλων μας να σκύψει με επιχειρηματικό, αλλά και ανθρώπινο ενδιαφέρον η εταιρία βοηθώντας ο στόχος να μη μείνει στόχος επιθυμητός.

Έχει τα μέσα, έχει τη βούληση, απομένει η **γρήγορη πρακτική.**

Είμαστε απόψε όλοι εδώ. Είμαστε η ζωντανή πραγματική πρόκληση και όχι ο στόχος παραγωγής. Γιατί στόχος στη φιλοσοφία των πωλήσεων είναι η **αένη προσπάθεια για την τελειοποίηση της δημιουργίας.**
Ευχαριστώ.

Παπαναστασίου Κων/νος Επιθ. Πωλήσεων ΕΘΝΙΚΗ

Εργάζεται ασφαλιστής 15 χρόνια. Σήμερα είναι επιθ. Πωλήσεων στην ΕΘΝΙΚΗ διευθύνει τα γραφεία Ζωής.
Με έδρα της επιθεώρησης, Πατησίων 48 2ος ορ. Τ.Τ. 106 82, τηλ. 8210438 - 8223898.

Το 1989 ... 1ος σε παραγωγή Ζωής 260.000.000.

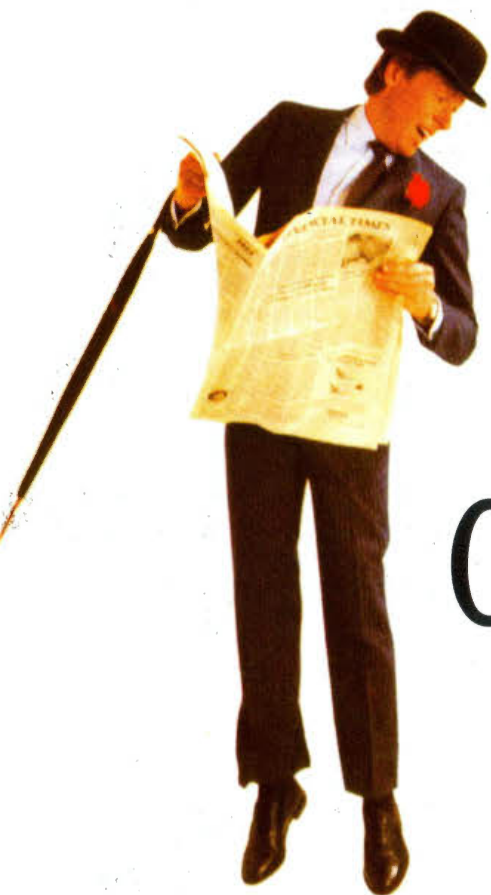
Παρακολούθησε όλα τα εκπαιδ. σεμινάρια της ΕΘΝΙΚΗΣ.

Ταξίδεψε σε πολλές χώρες του κόσμου.

Εργάστηκε επί σειρά 4 ετών στην Αγγλία. Δημόσιες σχέσεις σε πολυεθνικές επιχειρήσεις.

Παντρεμένος με μια κόρη 10 ετών. Και ένα γιο 7 ετών.

Μιλά και γράφει την Αγγλική γλώσσα.



ΠΩΣ ΕΙΝΑΙ Ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ 3ης ΓΕΝΙΑΣ;

Γράφει ο Άρης Ζάνης
της ALICO

Σχεδόν καθημερινά γίνεται λόγος για τις ΕΠΕΡΧΟΜΕΝΕΣ ΕΞΕΛΙΞΕΙΣ, σε όλους τους τομείς της κοινωνίας μας. Ιδιαίτερα βέβαια, για τις εξελίξεις στην ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ, που επιταχύνονται από την πολυσυζητημένη υπόθεση του 1992. Και βέβαια, η ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ σαν ένα σημαντικό τμήμα της οικονομίας δεν θα μείνει απέξω. ΜΑΛΙΣΤΑ, επειδή ανήκουμε στον ευαίσθητο χώρο της παροχής Υπηρεσιών πρέπει να προηγηθούμε.

ΠΟΛΛΑ, όπως λέγεται ΘΑ ΑΛΛΑΞΟΥΝ, λοιπόν!

Θα αλλάξουν νόμοι, θα αλλάξει το σύστημα συναλλαγών,

θα αλλάξουν οι όροι της διακίνησης αγαθών,

θα αλλάξουν οι δασμοί, ελεύθερο συνάλλαγμα.

ΑΛΛΑΖΟΥΝ τα διαβατήρια!

ΘΑ ΑΛΛΑΞΟΥΜΕ ταυτότητες

ΘΑ ΑΛΛΑΞΟΥΜΕ και νοοτροπία

Ήδη φαντάζομαι τη στιγμή που στη στάση της Ομόνοιας ο ένας Έλληνας θα στέκεται πίσω από τον άλλον στη σειρά του για να μπει ήσυχα

και με τάξη στο τρόλλευ.

Είναι αλήθεια όμως, ότι πηγαίνουμε προς τα εκεί.

ΚΑΙ ανάμεσα σε όλα αυτά: Ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ.

Για να δούμε όμως — Αυτές οι αλλαγές, είναι άραγε μία ξαφνική μετάβαση μας σε ένα νέο κόσμο;

— Και, άραγε, όλες αυτές οι μεταλλάξεις, θα αρχίσουν σαν κάτι καινούργιο από 'δω και πέρα;

Η απάντηση είναι: ΑΣΦΑΛΩΣ ΟΧΙ.

Η συζήτηση για τον ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ 3ΗΣ ΓΕΝΙΑΣ προϋποθέτει την ύπαρξη του ασφαλιστή 1ΗΣ και 2ΗΣ ΓΕΝΙΑΣ.

Και, αντίστοιχα μπορεί κανείς να περιγράψει και να ορίσει τον καταναλωτή 1ΗΣ, 2ΗΣ και 3ΗΣ ΓΕΝΙΑΣ.

Γιατί το προφίλ του ασφαλιστή, όπως αυτό εξελίσσεται και θα εξελιχθεί, είναι άμεσα και στενά συσχετισμένο με το προφίλ του καταναλωτή, όπως ήταν, όπως είναι και όπως θα είναι.

Και σε αυτή την στενά συσχετισμένη εξέλιξη μπορούμε να αναγνωρίσουμε φάσεις, που άλλοτε προηγείται το προφίλ του καταναλωτή και άλλοτε του ασφαλιστή.

Βέβαια, η απόσταση αυτών των δύο, θετική ή αρνητική, εξαρτάται και ποικίλει με την ποιότητα της κάθε Εταιρίας.

Στη γενικότητα (και αναφερόμενοι πάντα στον Ελλαδικό χώρο), ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ 1ΗΣ ΓΕΝΙΑΣ, τότε, στις αρχές, παίρνει το στίγμα του από τον καταναλωτή.

— Η Ασφάλεια Ζωής ήταν ένα καινούργιο ΑΥΛΟ είδος που πουλιόταν στην αγορά.

— Ο ασφαλιστής είναι ένα επάγγελμα πρωτοεμφανιζόμενο.

Πολλοί αμφισβητούσαν ότι είναι επάγγελμα. Μερικοί έλεγαν: «Δεν έχει βρει δουλειά ακόμα - πουλάει ασφάλειες για να ζήσει».

— Ο καταναλωτής αντιμετώπιζε με δισταγμό και καχυποψία ακόμα, την υπόθεση της Ασφάλειας Ζωής.

ΑΛΛΑ είχε έντονη και αυξημένη την ανάγκη.

ΚΑΙ ΓΙ' ΑΥΤΟ ζητούσε τον ασφαλιστή του να είναι ει δυνατόν, ο αδελφός, ο θείος, ο «έμπιστος», ο «αυστημένος», ο «δικός» του. Αυτόν αποδεχόταν και σε αυτόν εμπιστευόταν τα χρήματά του ο καταναλωτής.

Να λοιπόν τα χαρακτηριστικά του ΤΟΤΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ 1ΗΣ ΓΕΝΙΑΣ:

— Περισσότερο του καθορίζει η αγορά το ΠΟΙΟΣ και ΠΩΣ θέλει να είναι.

— Καλλιεργεί μόνο τον άμεσο κύκλο γνωριμιών, αφού αποδεκτός είναι ο «έμπιστος», ο «συγγενής».

- Έχει περιορισμένη πρωτοβουλία για επέκταση στους ευρύτερους κύκλους.
- Η ΤΕΧΝΙΚΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ είναι περιορισμένη και εμπειρική.
- Η ΠΑΡΑΜΟΝΗ ΣΤΟ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ χαμηλή, αφού οι πιθανοί υποψήφιοι πελάτες είναι ένας μικρός, στενός κύκλος.

Και έτσι, οι πιο πολλές Εταιρίες τότε (μερικές ακόμα και σήμερα) βασίζουν την ανάπτυξή τους στον υψηλό ρυθμό αντικατάστασης. Δεν προσπαθούν για την κάθετη ανάπτυξη των ασφαλιστών. Με αποτέλεσμα όλες τις κακές συνέπειες αυτής της τακτικής.

Και τέλος, η ενημέρωση και η παιδεία της αγοράς ήταν ανύπαρκτη. Κύριο κριτήριο επιλογής δεν ήταν η ποιότητα των προϊόντων, αλλά ο βαθμός γνωριμίας.

Μέσα στη δεκαετία του '70 έχουμε τον ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ 2ΗΣ ΓΕΝΙΑΣ.

Με οδηγούς/πρωτοπόρους μία χούφτα ασφαλιστές, που απέδειξαν ότι ο κύκλος των συγγενών και έμπιστων φίλων μπορεί να ξεπεραστεί, αρχίζει ο ασφαλιστής ΝΑ ΑΠΟΚΤΑ ΤΑΥΤΟΤΗΤΑ.

— Στέκεται στα πόδια του.

— Δηλώνει χωρίς μεγάλο φόβο: ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ.

Και τώρα γίνεται ενεργητικός ο ρόλος του.

— Αρχίζει αυτός ο ασφαλιστής να περνά τη δική του εικόνα στον καταναλωτή.

Έτσι βλέπουμε εδώ τον ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ 2ΗΣ ΓΕΝΙΑΣ που έχει:

— Ανεπτυγμένη ΠΡΩΤΟΒΟΥΛΙΑ ΠΩΛΗΣΕΩΝ.

— Έχει το θάρρος να κάνει επιλογή πελατών.

— Διευρύνει με σχετική ευκολία τον κύκλο των πελατών και δεν νομίζει ότι είναι σχεδόν απίθανο να επεκτείνει το δένδρο γνωριμιών ασφαλιζοντας το φίλο, του φίλου.

Μέσα στο μυαλό του θεωρεί ότι η αγορά του είναι ένας μεγάλος αριθμός ατόμων που δεν εξαντλείται γρήγορα.

Και τέλος, έχει ο ίδιος δημιουργήσει μέσα του και προβάλλει ενεργητικά στην αγορά την εικόνα του ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΣΥΜΒΟΥΛΟΥ.

Ταυτόχρονα η τεχνική των πωλήσεων αναπτύσσεται και γίνεται μεθοδική και τυποποιημένη.

Ο σημαντικός παράγοντας «ΠΑΡΑΜΟΝΗ ΣΤΟ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ» ποικίλει βέβαια από Εταιρία σε Εταιρία, αλλά ήδη στις καλύτερες εμφανίζεται... ο ασφαλιστής καριέρας.

Είναι αυτός που για αρκετά χρόνια ήδη εξασκεί το επάγγελμα και έχει την ΠΕΠΟΙΘΗΣΗ ότι θα συνεχίσει την ανοδική του πορεία με πολλές

επιτυχίες για όσο καιρό θα μπορεί. Αλλά και από την άλλη μεριά, η αγορά, ο καταναλωτής, εξελίσσεται, ανεβαίνει το πολιτιστικό επίπεδο, είναι λιγότερο διστακτικός και αποδέχεται ευκολότερα τον ασφαλιστή. Επίσης αρχίζει να κάνει σύγκριση των ποιοτικών στοιχείων, αντί να εμπιστεύεται τυφλά τον οποιονδήποτε «εξάδελφο».

Αυτά όλα χαρακτηρίζουν αντίστοιχα τον καταναλωτή 2ΗΣ ΓΕΝΙΑΣ στον οποίο ο ασφαλιστής πια, ενεργητικά προβάλλει τη δική του εικόνα.

ΣΗΜΕΡΑ, βρισκόμαστε στη διαδικασία μετάβασης προς το νέο προφίλ, δηλαδή προς τον ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ 3ΗΣ ΓΕΝΙΑΣ ή αλλιώς τον ασφαλιστή Υψηλών Προδιαγραφών.

— Και ποιος είναι αυτός;

— Ποιά είναι τα χαρακτηριστικά του; Είναι η εξέλιξη και η τελειοποίηση της 2ΗΣ ΓΕΝΙΑΣ. Και γι' αυτό στην αρχή τονίστηκε ότι αυτό το νέο προφίλ δεν σημαίνει μετάβαση σε νέους κόσμους.

Ξεκινώντας από την «ΠΡΩΤΟΒΟΥΛΙΑ ΠΩΛΗΣΕΩΝ», βλέπουμε πως βαίνουμε προς τον ασφαλιστή,



Ο κ. Άρης Ζάνης

που δεν θα βάζει όρια στην αγορά του. Θεωρεί ότι το στοιχείο «φιλία», «έμπιστος», «σύσταση», «κύκλος» ΜΕΙΩΝΕΤΑΙ όσο ο ποιοτικός επαγγελματισμός, οι γνώσεις, η αυτοπεποίθηση αυξάνονται. Και έτσι, πιστεύει ότι η επέκτασή του σε ολοένα ευρύτερους κύκλους αγοράς γίνεται εύκολα.

— Έχει την ικανότητα και τη θέληση να βάζει ψηλούς στόχους και να καταρτίζει συγκεκριμένο πρόγραμμα για την επίτευξή τους.

— Γνωρίζει και ελέγχει τις παραμέτρους που επηρεάζουν την παραγωγικότητά του.

Την όποια πιθανή αποτυχία, του, ΔΕΝ την ονομάζει «ατυχία» ούτε ψάχνει να βρει τους ενόχους να τους δικάσει. Σκέπτεται σωστά και

γρήγορα, διορθώνει πιθανά λάθη και επαναπρογραμματίζεται. — Εξελίσσεται συνεχώς. — Έχει την εικόνα του τεχνοκράτη ειδικού συμβούλου επιστήμονα ασφαλιστή. Κι' αυτή την εικόνα την διαδίδει στην αγορά. — Η αισιοδοξία και η αποτελεσματικότητα του πηγάζουν από την εμπιστοσύνη στις ικανότητές του. Εμπόδια θα υπάρξουν αλλά θα ξεπεραστούν.

Βέβαια εξοπλίζεται με: Υψηλή τεχνική.

Κάνει χρήση της τεχνολογίας της πληροφορικής σε όλους τους τομείς της δουλειάς του, με σκοπό την ποιοτική και ποσοτική αύξηση των πωλήσεων σε μικρότερο χρονικό διάστημα.

— Ανταποκρίνεται σε ειδικές αγορές.

— Είναι ανοικτός σε καινούργιες ιδέες και ΟΝΤΑΣ απαλλαγμένος από φοβίες του παρελθόντος, μπορεί να συνεργάζεται δημιουργικά και με αίσθημα ευθύνης.

ΤΕΛΙΚΑ, ξέρετε, ολοένα και περισσότερο, ο σύγχρονος ασφαλιστής τείνει να προσομοιάσει σε μία καλο-οργανωμένη και καλο-διοικούμενη δυναμική επιχείρηση.

Ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ ΤΗΣ 3ΗΣ ΓΕΝΙΑΣ ΑΠΟΤΕΛΕΙ ΜΟΝΟΣ ΤΟΥ ΜΙΑ ΣΩΣΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ.

Η παραμονή στο επάγγελμα είναι απόλυτα συνειδητή.

Και τώρα, πέρα από την καριέρα πιστεύει στον ΘΕΣΜΟ ΠΡΟΣ αυτό το πρότυπο του ασφαλιστή ΤΕΙΝΟΥΜΕ.

Είναι ΑΝΑΓΚΗ όμως να προχωρήσουμε με γρήγορα σταθερά βήματα. ΓΙΑΤΙ;

Γιατί σε αυτή τη φάση δημιουργείται αντίστοιχα και ο καταναλωτής 3ης γενιάς ή αλλιώς καταναλωτής Υψηλών Απαιτήσεων.

Και όσο η αγορά ωριμάζει, τόσο δημιουργούνται νέες ευκαιρίες, που εμείς πρέπει να είμαστε έτοιμοι να αξιοποιήσουμε.

Ο καταναλωτής υψηλών απαιτήσεων δεν θα μας περιμένει να φτάσουμε αργά - αργά στο επίπεδο του ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ 3ΗΣ ΓΕΝΙΑΣ.

ΤΟΥΝΑΝΤΙΟΝ εμείς θα αποκτήσουμε γρήγορα το νέο προφίλ. Θα διαμορφώσουμε και πάλι ουσιαστικά τη νέα αγορά και θα υποδεχτούμε τον καταναλωτή υψηλών απαιτήσεων.

**ΤΟ «ΝΑΙ»
ΣΤΗΡΙΖΕΙ ΤΟΝ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ ΜΑΣ**

ΑΞΙΖΕΙ ΤΟΝ ΚΟΠΟ Η ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΑΠΟ ΤΗΝ ΗΛΙΚΙΑ ΤΩΝ ΕΙΚΟΣΙ;

Μας έστειλε ο αγαπητός φίλος Χρήστος Καραγιαννίδης και δημοσιεύουμε ευχαρίστως εργασία που διδάσκει πολλαπλώς.

Είναι τιμή για το «ΝΑΙ» η δημοσίευση τέτοιων κειμένων από νέους ανθρώπους σαν την Δίδα Μαριάννα Λογοθέτη αριστούχο του μαθήματος «Εισαγωγή στα Ασφαλιστικά» του Deree College.

Φίλε Βαγγέλη,
Γειά σου,
Σου στέλνω μία έκθεση ιδεών που πιθανότατα θα σου φανεί ενδιαφέρουσα.

Η συντάκτικς του δίγλωσσου κειμένου (αγγλικού και ελληνικού) είναι η Δις Μαριάννα Λογοθέτη, τειαρτοεπίης στο Αμερικανικό Κολλέγιο (Deree College) και αριστούχος στο μάθημά μου «Εισαγωγή στα ασφαλιστικά», (Principles of Insurance), με τελική βαθμολογία 99,2%

Γνωρίζοντας την προσήλωσή σου στην έννοια της ποιότητας, θέτω στη διάθεσή σου το γραπτό αυτό, που είναι προϊόν διαγωνισμού μετά την επίσκεψη μαθητών και δασκάλου στην INTERAMERICAN (30.1.90).

Την όλη εκδήλωση είχε χειριστεί αριστοτεχνικά ο κοινός μας φίλος κ. Νίκος Πάππας, τον οποίο και με την ευκαιρία αυτή και πάλι ευχαριστώ.

Με εκτίμηση,
Χρήστος Καραγιαννίδης
Ασφαλιστής

Η έννοια της ασφάλειας ζωής δεν είναι ιδιαίτερα διαδεδομένη στην Ελλάδα. Σε ανθρώπους της ηλικίας των 20 χρόνων, η έννοια αυτή σχεδόν πάντα τους αφήνει αδιάφορους. Η ειρωνία όμως είναι, ότι η αγορά ασφάλισης σ' αυτή την ομάδα ανθρώπων μπορεί να αποτελέσει απόφαση ζωτικής σημασίας. Η συγκεκριμένη ομάδα ανθρώπων μπορεί να επωφελείται το περισσότερο από αυτή την υπηρεσία καθώς τα πλεονεκτήματά της είναι και πολλά και σημαντικά.

Η εξασφάλιση εισοδήματος για τα εξαρτώμενα μέλη της οικογένειας σε περίπτωση πρόωρου θανάτου είναι πολύ σημαντική. Ακόμα και αν κάποιος δεν έχει αρχίσει μία οικογένεια, τα ασφαλιστρα χρησιμοποιούνται για να προσφέρουν μεγαλύτερη ασφάλιση από αυτή που θα επιτύχαινε κανείς εάν τα ίδια ασφαλιστρα δίνονταν αργότερα. Αυτό έχει ιδιαίτερη σημασία όταν ο ασφαλιζόμενος είναι η μόνη πηγή εισοδήματος για την οικογένεια.

Η ασφάλιση μπορεί να παίξει το ρόλο της αποταμιεύσεως, παροτρύνοντας τον ασφαλιζόμενο να μαζέψει χρήματα για μελλοντική χρήση. Με το να αρχίσει κανείς τη διαδικασία αυτή νωρίτερα, οι τελικές αποταμιεύσεις είναι μεγαλύτερες. Αυτό είναι ιδιαίτερα πολύτιμο εάν κάποιος χρησιμοποιεί την ασφάλιση σαν συμπληρωματικό εισόδημα κατά την περίοδο της συνταξιοδότησης.

Η έννοια της ασφαλισμότητας έχει στρατηγική σημασία. Κάνοντας ένα συμβόλαιο στα 20 όταν η κατάσταση υγείας είναι συνήθως καλύτερη από οποιαδήποτε μελλοντική περίοδο, μπορεί κανείς να αποφύγει την απόρριψη του συμβολαίου ή τα πολύ υψηλότερα ασφαλιστρα λόγω κακής κατάστασης της υγείας.

Σίγουρα όμως το μεγαλύτερο πλεονέκτημα αυτού του τύπου ασφάλισης σ' αυτή την ηλικία είναι η κάλυψη που προσφέρει σε περίπτωση αναπηρίας λόγω ατυχήματος. Είναι τραγικό αλλά αληθινό το ότι αυτή η ομάδα ανθρώπων έχει ένα ιδιαίτερα υψηλό ποσοστό ατυχημάτων. Είναι επίσης δεδομένο ότι το ποσοστό αναπηρίας είναι μεγαλύτερο από το ποσοστό θνησιμότητας σε κάθε ομάδα ηλικίας.

Ένας σοβαρός τραυματισμός μπορεί να απαιτήσει αστρονομικά ποσά για ιατρικά έξοδα. Μπορεί να είναι τόσο υψηλά έτσι ώστε να μην είναι εφικτή η κατάλληλη φροντίδα χωρίς κάποια ασφάλιση. Περαιτέρω, οι οικονομικές συνέπειες ενός τραυματισμού ξεπερνούν τα ιατρικά έξοδα. Πρώτα απ' όλα χάνεται το εισόδημα από το επάγγελμα του ασφαλιζόμενου. Η αναρρωτική περίοδος μπορεί να είναι μακρά και ακριβή. Οποιοδήποτε υπάρχει και πάντοτε η πιθανότητα μόνιμης αναπηρίας στην οποία περίπτωση η ικανότητα να συντηρεί κανείς τον εαυτό του ή και την οικογένεια του



Η δ. Μαριάννα Λογοθέτη

μειώνεται σημαντικά εάν όχι ολικά. Έτσι γίνεται εμφανές ότι η οικονομική επιβάρυνση ενός ατυχήματος είναι πολύπλευρη. Το κόστος της ασφάλισης σίγουρα δικαιολογείται όταν κάποιος αντιληφθεί ότι αυτοί οι κίνδυνοι είναι πραγματικοί και επομένως το να αφήσει κανείς τη ζωή του στην τύχη παραείνει επικίνδυνο.

Οι παραπάνω παράγοντες υπεραρκούν για κάνουν κατανοητή τη σημασία της ασφάλισης στην ηλικία των 20 χρόνων. Εάν καταλάβουν τη σημασία αυτή οι Έλληνες αυτής της ηλικίας θα δούνε ότι η ασφάλεια ζωής είναι μια πολύ πολύτιμη υπηρεσία που τους αφορά άμεσα.

The Justification of Being Insured at the age of Early 20s'

by Marianna Logotheti

By far though the greatest benefit of this type of insurance at the age of the early 20s' is its coverage in the

case of disability resulting from an accident. It is tragic but true that this age group has an especially high accident rate. It is also a fact that the disability rate is higher than the death rate at any age group. A serious injury can require astronomical medical expenses. These can be so high that one's adequate care would not be possible without the presence of insurance. Moreover, the financial effects of an injury go far beyond medical expenses. Earnings from work are lost. The actual recovery period can be long and expensive. Then, there is always the possibility of permanent disability in which case one's capacity to earn a living and support his or her family is greatly reduced if not completely nullified. It thus becomes obvious that the financial burden of an accident is far reaching. The cost of insurance becomes surely justified when one realizes that these dangers are very much real and subsequently leaving one's life to chance is just too risky.

The above factors are more than sufficient to justify being insured at the early 20s'. Understanding this fact should make Greeks of this age realize that life and health insurance should be of definite concern.


The concept of life and health insurance is not wide-

spread in Greece. For people in their early 20s', this concept is almost invariably of no concern. Ironically though, the purchase of insurance at this age may very well be a life saving choice. In fact, it is this exact age group that may benefit the most from this service for the benefits are both numerous and material.

Of primary importance is the concept of securing income for one's dependants in the case of premature death. Even if one has not yet started a household, the premiums are used to obtain a higher face amount than would have been the case if the same premiums were paid at a later date. This could be especially important if the insured is the only source of income for the family.

Insurance can take on a savings function, inducing one to accumulate funds for a later use. Commencing of this function is better appreciated when one uses such a policy as an income supplement during the pension period.

Of strategic importance is the concept of insurability. By starting a policy at the early 20s' when conditions are usually better than they will be at any later age, one can avoid having his or her insurance policy request rejected or burdened by excessive premiums.



MANTAPINI

ΣΥΓΧΡΟΝΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΝΗΠΙΑΓΩΓΕΙΟ

Π. ΤΣΑΛΔΑΡΗ 22 & ΜΙΑΟΥΛΗ 7 ΜΑΡΟΥΣΙ ΤΗΛ. 80.22.866, 80.67.181

Αγαπητοί γονείς,

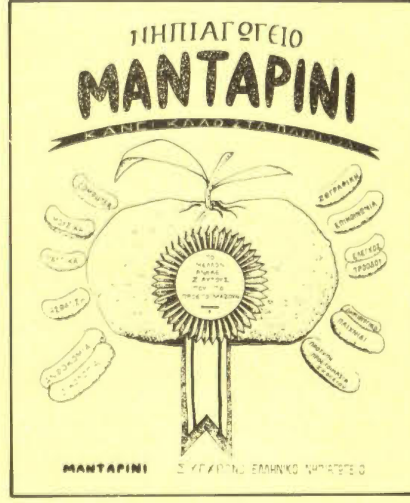
Το Μέλλον ανήκει σ' αυτούς που το προετοιμάζουν!

Το παιδί σας, το αγγελοῦδι σας, χωρίς να το καταλάβετε πλησιάζει στην ώρα που θα διαβεί την πόρτα του Σχολείου! Πως θα το προετοιμάσετε γι' αυτήν τη νέα εμπειρία; Σε ποιόν θα εμπιστευθείτε ότι πολυτιμότερο έχετε;

Για να μάθει να διαβάζει, να μετρά, να γράφει πρέπει να προετοιμαστεί, να κατανοήσει, να προσανατολιστεί σε διάφορες έννοιες και όρους, δεξιά, αριστερά, εμπρός, πίσω, πάνω, κάτω, βαρύ, ελαφρύ, όμοιο, το ίδιο, γραμμή, χρώμα, χρόνος, ήχος κ.λπ. Ακόμα θα πρέπει να προσαρμοστεί στο περιβάλλον, στα άλλα παιδιά, στην κοινωνικότητα, στη συλλογική δραστηριότητα.

Γνωρίζοντας όλα αυτά σαν μαθήματα στις Σχολές Νηπιαγωγών αλλά και σαν γονείς με παιδιά αυτής της ηλικίας δημιουργήσαμε με αγάπη στο παιδί ένα σύγχρονο ελληνικό Νηπιαγωγείο, το ΜΑΝΤΑΠΙΝΙ όχι για να «αφήσετε» το παιδί σας «από ανάγκη» αλλά για να συμβάλλουμε μαζί με σας στην ανάπτυξη και προετοιμασία του παιδιού σας για το Σχολείο και την Ζωή...

Η εκπαίδευση είναι σύγχρονη σύμφωνα με τα τελευταία προγράμματα του Παιδαγωγικού Ινστιτούτου του υπουργείου Παιδείας και οι γονείς θα παίρνουν Δελτίο ελέγχου και προόδου κατά το πρότυπο των Γαλλικών Νηπιαγωγείων γαι τη φοίτηση, τη γλωσσική έκφραση και τις αισθητηριακές λειτουργίες του παιδιού (όραση - ακοή - όσφρηση - αφή - γεύση).



Όλα τα παιδιά θα έχουν ασφαλιστήριο υγείας στην INTERAMERICAN. Προβλέπονται ειδικά σεμινάρια για γονείς από ψυχολόγους και παιδαγωγούς καθώς και συνεργασία με τη σχολή Γονέων Ελλάδος.

Μέσα στο χρόνο θα γίνουν επισκέψεις σε Μουσεία, εργοστάσια παιχνιδιών και ζωολογικούς κήπους.

Οι Διευθύνοντες το νηπιαγωγείο Μανταπίνι είναι γονείς πολυταξιδεμένοι σε διάφορες χώρες και με μακρά πείρα και επιτυχία στις ανθρώπινες σχέσεις και την επικοινωνία.

Η Διευθύνουσα το εκπαιδευτικό πρόγραμμα Νηπιαγωγός Μαρία συζ. Ευαγ. Σπύρου έχει πτυχίο Σχολής Νηπιαγωγών και πτυχίο τουριστικών επαγγελματιών. Εργάστηκε στο MERIDIEN Ελλάδος της AIR FRANCE στο τμήμα Δημοσίων Σχέσεων. Μιλάει Αγγλικά, Γαλλικά και διαμόρφωσε τις σκέψεις και την αγάπη της για το παιδί από τις εμπειρίες της μητέρας της ΕΛΠΙΔΑΣ ΝΤΑΓΑΔΑΚΗ εκπαιδευτικού επί 35ετίαν, από τις προσωπικές εμπειρίες (μητέρας παιδιών) και ταξίδια της σε χώρες και Μουσεία στην Ελλάδα και το εξωτερικό (Ιταλία, Γαλλία, Ελβετία, Ασία, Νότιο Αφρική και Αμερική).

Το ΜΑΝΤΑΠΙΝΙ το φτιάξαμε να κάνει ΚΑΛΟ στα παιδιά.

Ελάτε να γνωριστούμε, να συνεργαστούμε στο χτίσιμο του αύριου του παιδιού μας.

Το Μέλλον ανήκει σ' αυτούς που το προετοιμάζουν!

«MANTAPINI»
ΜΑΡΙΑ ΕΥΑΓ. ΣΠΥΡΟΥ

ΠΩΣ ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΜΠΟΡΟΥΝ ΝΑ ΣΥΝΕΡΓΑΣΘΟΥΝ ΜΕ ΤΟΥΣ ΥΠΑΛΛΗΛΟΥΣ;

Γράφει ο Γιώργος Ψαρράς
Δ/ντής Marketing της INTERAMERICAN



Ασφαλιστές και διοικητικοί υπάλληλοι. Πόσο συνεργάζονται μεταξύ τους; Πόσο καταλαβαίνουν οι μεν τους δε; Είναι αντίπαλοι ή συνεργάτες; Πρέπει να νοιάζονται οι μεν για τους δε ή είναι δύο ανεξάρτητοι επαγγελματίες; Είναι σε άλλα πλοία πλήρωμα ή πλήρωμα στο ίδιο καράβι;

«Αυτοί εκεί πάνω στα γραφεία κάθονται, ενώ εγώ τρέχω στο δρόμο να πείσω τον καθένα να ασφαλισθή».

«Αν δεν τρέχαμε μεις να φέρουμε λεφτά τι θα τρώγατε εκεί στις καρέκλες που θρονιαστήκατε»!

Γι αυτό το μεγάλο θέμα επικοινωνίας των ανθρώπων που συγκροτούν την ασφαλιστική εταιρία μας μιλά ο Γιώργος Ψαρράς Δ/ντής Marketing της INTERAMERICAN 20 χρόνια σε διάφορες θέσεις πάντα σε σχέση υπαλλήλου - ασφαλιστή.

ΥΠΑΛΛΗΛΟΣ ΚΑΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ ΣΥΝΤΕΛΕΣΤΗΣ ΠΡΟΟΔΟΥ

Είναι κοινά αποδεκτό ότι υπάρχουν διάφορες συνισταμένες που δημιουργούν και καθιερώνουν την εικόνα μιας Ασφαλιστικής Εταιρίας στη συνείδηση του καταναλωτικού κοινού.

Μερικές εταιρίες προβάλουν τα κεφάλαιά τους προγράμματα ή τις αποζημιώσεις τους και κάποτε άλλες τις επενδύσεις ή τα αποθεματικά τους. Δεν υπάρχει αμφιβολία ότι όλες αυτές οι συνισταμένες είναι σωστές. Είναι όμως αναμφισβήτητο ότι μια μεγάλη και σοβαρή ασφαλιστική εταιρία μπορεί να ξεχωρίσει και να διαγραφεί θαυμάσια την εικόνα της, από το ποιοτικό επίπεδο των ανθρώπων της και από τις σωστές υπηρεσίες που παρέχουν στους ασφαλισμένους της.

Σίγουρα ο παράγοντας άνθρωπος είναι το κυρίαρχο στοιχείο που επικρατεί ανάμεσα στα άλλα και καθορίζει το παρόν και το μέλλον μιας επιχείρησης.

Υπάρχει μια χαρακτηριστική σχέση ανάμεσα στην επιχείρηση και στους εργαζόμενους σ' αυτήν.

Δημιουργείται ένας στενός σύνδεσμος αμοιβαίας εξάρτησης. Η εταιρία εξαρτάται από την απόδοση των ανθρώπων της για να παράγει και να πουλά και επομένως να επιβιώνει, ενώ οι άνθρωποι εξαρτώνται απ' αυτήν για να εξασφαλίσουν δουλειά και να δημιουργήσουν ευκαιρίες καριέρας.

Ειδικότερα στον τομέα της παροχής υπηρεσιών, ο ανθρώπινος παράγοντας συντελεί ακόμα πιο αποφασιστικά στην πρόοδο ή στην οπισθοδρόμηση.

Στο χώρο αυτό ο άνθρωπος δεν μπορεί να δουλεύει αποπροσωποποιημένα, μηχανοποιημένα και αποσπασματικά, αλλά δυναμικά, ζωντανά βάζοντας την ταυτότητα του σε κάθε εργασιακή πράξη ή ενέργεια. Και βέβαια όταν ο τομέας παροχής υπηρεσιών συνδυάζεται με την ιδιωτική επιχείρηση, η δυναμική των προηγούμενων ιδιοτήτων είναι σε ιδιαίτερα αυξημένα επίπεδα.

Γνωστό σε όλους μας, ποια είναι η σημασία και η συμμετοχή του ανθρώπινου δυναμικού στο δύσκολο δρόμο της επιτυχίας που αναντίρρητα βαδίζουμε όλοι μαζί.

Και ποιοι είναι οι άνθρωποι μας;

Υπάλληλοι και Ασφαλιστές. Δυο ομάδες εργαζομένων με καθαρά συμπεφέροντά κοινούς στόχους και κυρίως κοινό και αλληλοεξαρτόμενο μέλλον.

Υπάλληλοι και Ασφαλιστές, αναμφισβήτητα οι κυριότεροι συντελεστές προόδου της Εταιρίας.



ο κ. Γεώργ. Ψαρράς

Δυο ομάδες εργαζομένων με διαφορετικό τρόπο δουλειάς, αλλά με κοινούς και στέρεα δεμένους στόχους. Η υψηλού επιπέδου συνεργασία και αλληλοκατανόηση πρέπει να υπάρχει πάντα ανάμεσα σ' αυτές τις ομάδες, ώστε να μπορούν να νοιώσουν, να δουν, να υλοποιήσουν αυτό το κάτι παραπάνω, που στην πραγματικότητα δεν είναι τίποτα άλλο από τις επιμέρους συνεισφορές όλων στον κοινό στόχο, πέρα και πάνω ασφαλώς, από τις συνηθισμένες αποδόσεις, δυνατότητες και επιθυμίες.

Η πλήρης και ανεμπόδιση συνεργασία μεταξύ των δύο ομάδων Υπαλλήλων και Ασφαλιστών, βασισμένες πάνω σε σχέδια δημιουργίας και διατήρησης ενός δυναμικού περιβάλλοντος σε μια σύγχρονη και πρωτοπο-

ρούσα επιχείρηση δημιουργεί σίγουρα μια λειτουργική επάρκεια και αποτελεσματικότητα για την επίτευξη των καθορισμένων στόχων.

Υπάλληλοι και Ασφαλιστές κινούνται στον ίδιο χώρο με κοινή στρατηγική. Είναι το γραφείο επιχειρήσεων που σχεδιάζει, μελετά, δημιουργεί τα σχέδια της μάχης και απ' την άλλη είναι η πρώτη γραμμή που με ενθουσιασμό και προθυμία εκτελεί. Προσπάθεια του γραφείου επιχειρήσεων (ή της διοικητικής μονάδας) είναι η απελευθέρωση των δυνάμεων που λιγότερο ή περισσότερο έχει ο καθένας και η κατανίκηση του κρυμμένου ανθρωπάκου και η δρομολόγηση του στο δρόμο των μεγάλων αποτελεσμάτων που και αυτά είναι αποτέλεσμα μεγάλων προσπαθειών. Είναι δύο άρηκτα δεμένα κρίκοι της αλυσίδας που στέρεα κρατά τη σωστή λειτουργία της ασφαλιστικής Εταιρίας.

Ο τρίτος κρίκος που υπάρχει και που συμπληρώνει την αλυσίδα είναι οι χιλιάδες ασφαλισμένοι που η σωστή και πλήρης εξυπηρέτησή τους όμως εξαρτάται αποκλειστικά από το δέσιμο των δύο άλλων κρίκων.

Αλληλοκατανόηση Αλληλοβοήθεια

Δεν υπάρχει λοιπόν καμιά αμφιβολία ότι ο κορμός του οικοδομήματος στηρίζεται σε δύο πόδια - βάσεις, που μόνο με συνεργασία αλληλοκατανόηση, αλληλοκάλυψη και βοήθεια, μπορούν όχι απλώς να το στηρίξουν αλλά να το φτάσουν πολύ ψηλά.

Από όλα αυτά καθορίζεται η ανάγκη της ομαλής συμβίωσης.

Ειδικά σήμερα αν και βρισκόμαστε



στο φόρτε της τεχνολογικής επανάστασης έστω και αν ακούμε πολύ λιγότερο για την ανθρώπινη επανάσταση που έφερε την τεχνολογία στο προσκήνιο, αναντίρρητο φαίνεται ότι αυτή η τεχνολογία, δεν μπορεί να υποκαταστήσει τις ανθρώπινες σχέσεις.

Εξακολουθεί και σήμερα η αποτελεσματικότητα των εργαζομένων να εξαρτάται στον πιο μεγάλο βαθμό από την ποιότητα των σχέσεων των διαφόρων ομάδων και ατόμων μεταξύ των, καθώς επίσης και των σχέσεων με το συναλασσόμενο κοινό.

Υπάρχει σαφώς ο κίνδυνος να οδηγηθούμε σε επιζήμια αναποτελεσματικότητα αν δεν εμβαθύνουμε και δεν κατανοήσουμε τη συμπεριφορά τη δική μας και των γύρων μας.

Η σωστή και αναλογική πράξη της προσπάθειας των Υπαλλήλων και των Ασφαλιστών θα μεγιστοποιήσει το αποτέλεσμα και θα διαγράψει σίγουρα καλύτερο μέλλον για όλους.

Υπάρχει ακόμα στις μέρες μας μια τάση των ανθρώπων του γραφείου να αντιμετωπίζουν «αφ' υψηλού» τους ανθρώπους της αγοράς με την —όχι δήθεν— πνευματική εργασία.

Αλλά ούτε οι άνθρωποι της πρώτης γραμμής στερούνται κατ' ανάγκη πνευματικών προσόντων ή αντιλήψεων, ούτε και εμείς των γραφείων



μπορούμε να μονοπωλήσουμε τη διανοήση και την αντίληψη.

Πρέπει να αναγνωρίσουμε σ' αυτούς την προσφορά τους και τη σημαντική και κύρια συνεισφορά τους στην επαγγελματική μας ύπαρξη, όπως και εκείνοι πρέπει να αναγνωρίσουν το αντίστοιχο σ' εμάς.

Κάπου - κάπου δημιουργούνται κάποιες προστριβές μεταξύ υπαλλήλων και ασφαλιστών.

Προστριβές που δεν λείπουν μεταξύ ζωντανών ομάδων εργαζομένων που παράγουν σημαντικό έργο έστω και αν αυτές οι ομάδες αποτελούν μέλη του ίδιου οργανισμού.

Οι προστριβές συνήθως συνίστανται: 1. Σε κακή εκατέρωθεν συμπεριφορά. 2. Σε έλλειψη κατανόησης των προβλημάτων των δύο ομάδων. 3. Σε έλλειψη εμπιστοσύνης στις επαγγελματικές γνώσεις πολλών από μας. 4. Στην κάποια απροθυμία να έλθουμε πιο κοντά, ώστε να αντιμετωπίσουμε τα κοινά προβλήματα. 5. Στο γεγονός ότι συχνά βλέπουμε οι μεν τους δε και αντίθετα, με κάποια υπεροψία ή με μια αφ' υψηλού ματιά. 6. Η ιδέα που καλλιεργείται με την κάθε ομάδα στη δική όχθη.

Πρέπει να δουλέψουμε σκληρά όλοι. Και εμείς και οι Ασφαλιστές.

Θα μου επιτραπεί, όμως μετά από 18 χρόνια προϋπηρεσίας σε διάφορες θέσεις σε ασφαλιστικές εταιρίες, (θέσεις που πάντα είχαν σχέση άμεση ή έμμεση με τους ανθρώπους των πωλήσεων), να αγγίζω, έστω και επιδερμικά το πρόβλημα από την πλευρά του υπαλλήλου και να δώσω κάποιες θέσεις - απόψεις μου, που ίσως βοηθήσουν να καλλιεργηθούν τα υπάρχοντα θετικά ερεθίσματα. Με δεδομέ-

νο ότι η στήριξη του έργου του ασφαλιστή αποτελεί κοινό συμφέρον, ως προβληματιστούμε λίγο με τις πιο κάτω θέσεις:

Κάπου παραπονιόμαστε ότι ο ασφαλιστής κερδίζει πολλά, ότι έχει έμμεσες παροχές, ταξίδια, διαγωνισμούς διάφορες εκδηλώσεις, ότι εν πάση περιπτώσει η εταιρία ρίχνει μεγαλύτερο βάρος προς την πλευρά των πωλήσεων.

Πράγματι ο ασφαλιστής, αν βέβαια εργάζεται προγραμματισμένα και μεθοδικά έχει ίσως τη δυνατότητα να κερδίζει αρκετά χρήματα. Αλλά θα πρέπει να τονίσουμε αυτό που πρόσφατα είπε ο κ. Κοντομηνάς ότι:

Ο ασφαλιστής κάθε πρωί που ξυπνά ξεκινά άνεργος και αν δεν δουλέψει κανείς δεν θα του δώσει χρήματα.

Όλα τα άλλα, ταξίδια, οι διαγωνισμοί, οι εκδηλώσεις, δεν είναι τίποτα παραπάνω από μια στοιχειώδη παρακίνηση, που θα μετατρέψει την κάθε ανενεργή ημέρα του σε παραγωγική.

Εμείς τουλάχιστον γνωρίζοντας ότι για κάθε μέρα μας, έχουμε εξασφαλισμένο κάποιο εισόδημα, μπορούμε πολύ εύκολα να καταλάβουμε την αβεβαιότητα και το άγχος κάθε ασφαλιστή.

Πιστεύω ότι πολλοί λίγοι εργαζόμενοι ζουν την αγωνία και την αβεβαιότητα του «αύριο» όπως ο ασφαλιστής. Και ξέρουμε πολύ καλά όλοι ότι αυτή η αβεβαιότητα και το άγχος δεν πληρώνονται με οποιοδήποτε ποσό. Είναι δουλειά μας να βρισκόμαστε πάντα σε ετοιμότητα και να αξιοποιούμε με την δική μας προσπάθεια τους κόπους του ασφαλιστή. Είναι δουλειά μας να σταθούμε κοντά

του και βοηθώντας τον με οποιοδήποτε τρόπο να του μειώσουμε το αίσθημα της ανασφάλειας.

Φαινομενική γοητεία

Έχει μια φαινομενική γοητεία η δουλειά του ασφαλιστή. Δημιουργεί την εντύπωση ότι εργάζεται αριστοκρατικά χωρίς αυστηρή ωράριο, έχοντας πλήρη ελευθερία του χρόνου του.

Αναμφισβήτητα κανείς δεν τον υποχρεώνει να τηρεί ένα συγκεκριμένο ωράριο (αν και τα τελευταία χρόνια και αυτό δεν ισχύει). Η αβεβαιότητα του εισοδήματος, οι επιθυμίες των δύσκολων υποψηφίων πελατών, η τάση επαγγελματισμού που καλλιεργούμε και επομένως ο ίδιος του ο εαυτός, τον υποχρεώνουν να δουλεύει «δύσκολες» ώρες, ακόμα και Σαββατοκύριακα.

Δεν είναι σπάνιες οι περιπτώσεις που τα τηλέφωνα των σπιτιών πολλών από εμάς, κτυπούν σε κάποιες στιγμές ξεκούρασης ή αργίας, για να βρεθεί στην άλλη άκρη κάποιος ασφαλιστής, που εκείνη τη στιγμή χρειάζεται τις γνώσεις μας, προκειμένου να πουλήσει μια ασφάλεια.

Αυτό και μόνο μας δίνει τρανή απόδειξη του είδους και του τρόπου της δουλειάς τους.

Εδώ θα θυμηθώ ξανά μια άλλη φράση του κ. Κοντομηνά όταν έγραψε:

Όλοι όσοι έχουν φτάσει ψηλά, αλλά και όσοι βρίσκονται στο δρόμο προς τα εκεί, γνωρίζουν ότι ελευθερία της απασχολήσεως είναι ένας μύθος. Στην πραγματικότητα υπάρχει απεριόριστη ελευθερία να πετύχεις τους στόχους σου, διαλέγοντας εσύ το δρόμο και βελτιώνοντας συνεχώς τις γνώσεις σου και την προσωπικότητά σου. Οι επιτυχημένοι ή αυτοί που θέλουν να πετύχουν είναι πολύ απασχολημένοι για να έχουν ελευθερία απασχολήσεως.

Ας καταλάβουμε λοιπόν τη θέση του ασφαλιστή, ας δούμε θετικά τη δουλειά με όλα της τα προβλήματα και τις δύσκολες συνθήκες, ας δούμε σαν βάση της δικής μας δουλειάς και ας κάνουμε κάθε προσπάθεια διευκολύνσεώς του.

Στα πλαίσια της προσπάθειας ενισχύσεως του αισθήματος ασφαλείας και προκειμένου να έχουν κάποια κάλυψη από το ΙΚΑ, σε όσους ασφαλιστές ήταν σωστοί και τηρούσαν σταθερά κάποια προκαθορισμένα στάνταρς παραγωγής, είχαμε τη δυνατότητα να τους δώσουμε ένα μικρό μισθό, πράγμα που γι' αυτούς αποτελούσε σοβαρό κίνητρο. Με τις νομοθετικές ρυθμίσεις του Οκτω-

βρίου 1985, καθιερώθηκε το ασυμβίβαστο ασφαλιστού - υπαλλήλου και κατά συνέπεια δεν υπάρχει έκτοτε η δυνατότητα χορηγήσεως μισθών στους ασφαλιστές.

Δεν είναι καθόλου τυχαίο και πρέπει να το λάβουμε υπ' όψη ότι οι ασφαλιστές θεώρησαν αυτήν την απόφαση σαν σημαντική απώλεια.

Και έρχομαι σε ένα άλλο θέμα. Τα πολλά «όχι» που ακούει συχνά ο ασφαλιστής από τον υπάλληλο και που καθένα απ' αυτά εκτός από τη μείωση του εισοδήματός του, σημαίνει σταδιακή συσσώρευση απογοήτευσης και προβληματισμού για τη δουλειά που κάνει.

Φυσικά δεν υπονοώ ότι δεν πρέπει να λέμε «όχι». Είναι στους κανόνες του παιχνιδιού και στις υποχρεώσεις μας και γι' αυτό εξάλλου έχουμε τις απαραίτητες τεχνικές γνώσεις.

Πρέπει σαφώς να διαφυλάξουμε την εταιρία από ανεπιθύμητους κινδύνους ή από αποζημιώσεις που δεν πρέπει να πληρωθούν. Αυτό δεν είναι μόνο απαίτηση όλων μας αλλά και υποχρέωση μας απέναντι στους χιλιάδες ασφαλισμένους που μας έχουν εμπιστευθεί.

Όμως το κάθε «όχι» μας, ας μη το



μετατρέπουμε για τον ασφαλιστή σε πίκρα, προβληματισμό και απογοήτευση. Ας του το πούμε με ζεστό, ευγενικό και συναδελφικό τρόπο. Ας τον κάνουμε να ελπίζει ότι το σημερινό μας «όχι» θα συμψηφιστεί με κά-

ΠΩΣ ΘΑ ΦΘΑΣΕΤΕ ΣΤΗΝ ΚΟΡΥΦΗ;

Παραδέχομαι χωρίς καμιά επιφύλαξη το αξίωμα, που ο πλουσιώτατος και εργατικότετος Αμερικανός, ο Carnegie συνιστά στους νέους: «My place is on the top!» η θέση μου είναι στην κορυφή! Προσπάθησε μόνο, να φτάσεις εκεί με προγραμματισμένη εργασία, εκτελώντας πρόθυμα το καθήκον σου και χωρίς να χρειάζεσαι την προστασία ή τη βοήθεια των γονέων και των φίλων σου.

Τα βιβλία είναι γεμάτα από φράσεις όπως αυτές: «Άρχισε την εργασία εκεί που εκατομμύρια την άφησαν. «Για τους γενναίους δημιουργούς υπάρχει ακόμα θέση στις κορυφές». «Δεν έχουν πιαστεί ακόμα οι καλύτερες θέσεις του κόσμου». «Ο χαρακτήρ και η ευφυία είναι ακόμα

περιζήτητα: βρίσκονται πάντοτε υψηλά στο χρηματιστήριο της ζωής».

Ναι, θα ήθελα ν' αντικρύσω σ' όλους τους νέους τη βαθιά πεποίθηση, ότι έχουν χρέος να γίνουν μεγάλοι άνθρωποι: Καλλιεργημένα πνεύματα, χαρακτήρες, άψογοι, ψυχές με καταπληκτική ομορφιά. Δεν μπορούν όλοι να φτάσουν σ' αυτόν το σκοπό, το ξέρω καλά: αλλά αν οι σκέψεις και οι προσπάθειές τους, σύμφωνα με το παράδειγμα των αετών, κατευθύνουν το πέταγμά τους πάντοτε προς αυτόν τον ύψιστο σκοπό, θα πλησιάσουν σ' αυτόν περισσότερο από όσο θα ήτο δυνατόν να πλησιάσουν αν περιωρίζοντο να φτερουγίζουν επάνω από την επιφάνεια της γης, όπως κάνουν τα σπουργίτια...

(T. TOTH)



ποια μελλοντικά «να», στα πλαίσια πάντα της σωστής μεταξύ μας συνεργασίας και αλληλοκατανόησης.

Ας του εξηγήσουμε καλύτερα τους λόγους χωρίς να μείνουμε μόνο στη ξερή άρνηση. Δικαιούται να μάθει. Προσφέρει τουλάχιστον τα ίδια με μας στο ψήλωμα του επαγγελματικού μας σπιτιού.

Αλήθεια, πρέπει να το συνειδητοποιήσουμε ότι είναι καθήκον μας να λέμε «όχι». Και αυτό είναι εύκολο. Είναι όμως το ίδιο εύκολο για μας το «όχι», να μεταφράζεται από αυτόν που το ακούει σε ελπίδα και αισιοδοξία, σε πεποίθηση σωστής δουλειάς και εμπιστοσύνης στις γνώσεις μας.

Η ίδια αυτή βασική αρχή, πρέπει να διέπει την επικοινωνία και τις σχέσεις μας με τους ασφαλισμένους μας.

Όταν επικοινωνούμε μαζί τους, ξέχωρα από το κύριο μέλημά μας, που είναι η άμεση εξυπηρέτησή τους, πρέπει να σκεφτόμαστε ότι εκείνη τη στιγμή επιβάλλεται να τονώσουμε την εικόνα του ασφαλιστή του έστω και αν δεν είναι παρών.

Και εδώ θα πρέπει να σταθούμε για λίγο στο θέμα των γνώσεων.

Κατάλαβα πολλά χρόνια πριν, ότι ο αγώνας για την επαγγελματική επιτυχία απαιτεί συνεχή και εντατική επιμόρφωση. Ο επιτυχημένος πρέπει να ενημερώνεται συνεχώς γύρω από τις νέες εξελίξεις και γνώσεις του επαγγέλματός του, ώστε προεκτείνοντας τις, να δίνει καινούργιες λύσεις και να εφαρμόζει νέα συστήματα δουλειάς. Κάθε εταιρία πρέπει να γνωρίζει τη σημασία που έχει η συνεχής επαγγελματική εκπαίδευση.

Εκπαίδευση για μας σημαίνει, καλύτερη προσφορά υπηρεσιών στο Ελληνικό κοινό, σφρηλιάτηση ανθρώπων και δημόσιων σχέσεων, ανάπτυξη στενού συνδέσμου Εταιρίας - Συνεργατών και Πελατών.

Οι ασφαλιστές χρειάζονται τις γνώσεις μας, έχουν την ανάγκη από την πείρα και την εξειδίκευσή μας και δεν θα μπορούσαν να δουλέψουν χωρίς αυτά. Φυσικά τα δίνουμε πάντοτε πρόθυμα. Σαν υπάλληλοι μόνο ας θυμόμαστε, ότι ο καθένας από εμάς που είναι έμπειρος γνώστης του τομέα που εργάζεται, δεν πρέπει να έχει την απαίτηση, οι γνώσεις του ασφαλιστή είναι του δικού μας επιπέδου.

Ο ασφαλιστής θα έπρεπε να ξέρει τις εκατοντάδες λεπτομέρειες για πάνω από 50 ασφαλιστικά προϊόντα καθώς επίσης και ότι άλλο αφορά το έργο των τόσο ειδικευμένων υπαλλήλων. Αντιλαμβάνεστε ότι αυτό είναι μάλλον αδύνατο.

Στα πλαίσια των υποχρεώσεων του κοινού μέλλοντός μας, είναι η όσο

γίνεται πιο κατατοπιστική ενημέρωση του στα θέματα που μας θέτει, έστω και αν κάποιες φορές γίνεται επίμονος και κουραστικός.

Ας δώσουμε πρόθυμα αυτές τις γνώσεις μας, έχοντας την πεποίθηση ότι κάθε παρόμοια στιγμή δίνουμε στον εαυτό μας.

Τώρα έχουμε από την άλλη πλευρά τον ασφαλιστή. Τον άνθρωπο με την ιδιαίτερη ψυχροσύνη που το είδος της δουλειάς του δημιουργεί. Που αντιδρά κάποιες φορές με εγωισμό, ή με λάθος συμπεριφορά. Που μεταφέρει το άγχος και τον εκνευρισμό μιας μη επιτυχημένης ημέρας, στο τηλέφωνο που κάνει στην εταιρία ή στο υποκατάστημά του.

Είναι εκείνος που φουσκώνει από καμάρι και υπερηφάνεια όταν έρχεται γεμάτος νέες αιτήσεις και είναι ο ίδιος που μαζεύεται και κλείνεται στο καβούκι του μετά από κάποιες απογοητεύσεις.

Θα πρέπει βέβαια και ο ασφαλιστής να καταλάβει ότι: Και ο υπάλληλος έχει ανάγκη ηθικού. Και σε εκείνον υπάρχουν δύσκολες στιγμές, ώρες και μέρες. Ότι η καλή συμπεριφορά δεν είναι μονόδρομος. Η προθυμία προσεγγίσεως και αλληλοκατανόησης των προβλημάτων μας πρέπει να προέρχεται και από τις δύο ομάδες.

Πρέπει να πιστέψουμε και να συ-

νειδητοποιήσουμε και οι ασφαλιστές και εμείς ότι μόνο αν στις σχέσεις μας κυριαρχήσει η αμοιβαία εμπιστοσύνη, θα δημιουργηθούν ιδανικές συνθήκες δουλειάς για όλους.

Κατά κανόνα οι επιχειρηματικές σχέσεις, όπως ξέρουμε εξάλλου και οι ανθρώπινες σχέσεις γενικότερα, έγιναν τα τελευταία χρόνια τραχείς και βίαιες.

Οι αντιθέσεις και οι συγκρούσεις φαίνονται ολοένα και πιο συχνά. Η αποτυχία και η εξαφάνιση είναι το φυσιολογικό τους επακόλουθο. Η ανάγκη της ομαλής συμβιώσεως γίνεται επιτακτική. Κάθε αντίθετη κίνηση ή ενέργεια αποτελεί δυναμίτιδα στα θεμέλιά μας.

Πρέπει ο υπάλληλος και ο ασφαλιστής, γερά πιασμένοι με συνεργασία, κατανόηση και κυρίως εμπιστοσύνη, να συνεχίσουν να είναι οι βασικοί συντελεστές προόδου της εταιρίας.

Πρέπει πάντα να βρίσκεται η χρυσή τομή που να μας επιτρέπει να συνυπάρχουμε ειρηνικά και παραγωγικά, χρονικά και λειτουργικά.

Πέρα από την επαγγελματική ευσυνειδησία, γνώσεις και δυναμισμό, χρειάζεται να ξεπερνάμε τους εαυτούς μας και να σκεφτόμαστε σημαντικά γιατί μόνο όσοι σκέφτονται και δρουν σημαντικά πετυχαίνουν.



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 ειδικευση 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!

ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

της Σμαρούλας Παντελή, Ψυχολόγου

Τα ΠΡΕΠΕΙ του Μάνατζερ και πώς Επηρεάζουν το Κλίμα στο Υποκατάστημα

Μέσα στην προσπάθεια μας να πετύχουμε, συχνά βλέπουμε τον εαυτό μας να τρέχει πίσω από κάποιο κινητό στόχο που συνέχεια μεταβάλλεται.

Μια σειρά από «Πρέπει», κυριαρχούν στο μυαλό μας σε σημείο που ο πρωινός ήχος του ξυπνητηριού να έχει μεταβληθεί κι αυτός σ' ένα βροντερό «ΠΡΕΠΕΙ να σηκωθείς!»

Συχνά αυτό το «Πρέπει» γίνεται η αιτία να αντιδρούμε αρνητικά σε υποχρεώσεις σημαντικές για την καριέρα μας επαναστατώντας σαν τα μικρά παιδιά που αρνούνται να διαβάσουν το μάθημά τους.

Γεμίζοντας τα πνευμόνια μας με άγχος που το βγάζουμε με κοφτές - γρήγορες - ρυθμικές αναπνοές, προσπαθούμε να τα βγάλουμε πέρα με ατέλειωτες υποχρεώσεις. Να πετύχουμε όχι μόνο τους προσωπικούς μας στόχους αλλά και να καταφέρουμε να συντονίσουμε τους συνεργάτες μας που συχνά αντιδρούν κι αυτοί αρνητικά.

Περνάμε τις μέρες μας προσέχοντας κυρίως τα λάθη, τις ελλείψεις και τις αποτυχίες. Δίνουμε βάρος στο «τί θάπρεπε να γίνει» και στο «τί πρέπει να διορθωθεί» χωρίς να συνειδητοποιούμε πως ελάχιστα προσέχουμε τις μικρές μας κατακτήσεις, που είναι και η βασική μας κινητήρια δύναμη για τις μελλοντικές μας προσπάθειες.

Κουβαλώντας μέσα μας την ευθύνη για την επιτυχία όλου του

υποκα/ματος μεταφέρουμε συχνά το άγχος μας στους συνεργάτες μας μέσα από ατελείωτα ΠΡΕΠΕΙ. Μ' αυτό τον τρόπο,

μπλοκάρουμε τη διεξοδική επικοινωνία, τη δημιουργικότητα και το σθένος, και αντί γι' αυτά, έχουμε αντιδράσεις και ανταγωνι-



σμούς.

Ίσως να θυμόμαστε από το σχολείο πως οι αντιπαθέστεροι δάσκαλοι ήταν αυτοί που τάξεραν όλα και μας έλεγαν συνέχεια τι πρέπει να κάνουμε για να είμαστε καλά παιδιά. Έτσι και σήμερα, μέσα από την εκπαίδευση των παραγωγών ασφαλειών, σε θέματα επικοινωνίας, αυτό που επισημαίνεται συνεχώς, είναι πως οι Διευθυντές που θεωρούνται οι πιο απόμακροι, είναι εκείνοι που «τα ξέρουν όλα» και απευθύνονται συνέχεια με το ΠΡΕΠΕΙ!

Μήπως θάπρεπε σαν Διευθυντές να θυμόμαστε πως η δημιουργία και η διατήρηση του καλού κλίματος μέσα στο υποκα/μα είναι αποτέλεσμα καλής επικοινωνίας;

Είναι γεγονός πως μερικοί καταξιωμένοι Διευθυντές είναι πολύ αυστηροί και ίσως και αυταρχικοί. Αυτό δε σημαίνει πως θα πετυχαίναμε κι εμείς το ίδιο αν προσπαθούσαμε να τους μιμηθούμε. Ο καθένας από μας είναι μια ξεχωριστή και μοναδική προσωπικότητα που συντονίζει πολλές άλλες ξεχωριστές και μοναδικές προσωπικότητες.

Εν τω μεταξύ, ας μη ξεχνάμε πως το ευχάριστο κλίμα μέσα στο υποκα/μα δεν εξαρτάται μόνο από μας. Μήπως θάπρεπε αντί να χρησιμοποιούμε τόσο συχνά το

ΠΡΕΠΕΙ, να δώσουμε στους συνεργάτες μας το μήνυμα πως όλοι μαζί είμαστε υπεύθυνοι για το πώς νιώθουμε μέσα στο υποκα/μα και για το πως συνεργαζόμαστε;

Έχετε σκεφτεί ποτέ να καθιερώσετε διαγωνισμό «Καλής Διάθεσης» και «Καλής Συνεργασίας»;

Έχετε σκεφτεί ποτέ να ζητήσετε τη βοήθεια των συνεργατών σας στην οργάνωση των τακτικών συγκεντρώσεων του υποκα/ματος;

Έχετε σκεφτεί ποτέ να κηρύξετε:

Βδομάδα «Καλής Επικοινωνίας»

Βδομάδα «Χαμόγελου»

Βδομάδα «Χιούμορ»

Βδομάδα «Συνεργασίας»

Βδομάδα «Καλής Εμφάνισης»;

Μην κάνετε το λάθος να τα κάνετε όλα μόνοι σας!

Και προπαντός:

Χαμογελάστε στους συνεργάτες σας χωρίς ΠΡΕΠΕΙ αυτή τη φορά!

ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ

Της ΣΜΑΡΟΥΛΑ ΠΑΝΤΕΛΗ, Ψυχολόγου, Καψάλη 7B, 106 74 Αθήνα (Κολωνάκι) τηλ.: 7225538

Η Σμαρούλα Παντελή είναι ψυχολόγος ειδικευμένη σε θέματα


επικοινωνίας. Τα τελευταία τρία χρόνια ασχολείται έντονα με την εκπαίδευση Στελεχών Επιχειρήσεων για θέματα Επικοινωνίας και έχει εκπαιδεύσει πολλούς Διευθυντές και Ασφαλιστές της I-NTERAMERICAN.

Άρθρα της έχουν επανειλημμένα δημοσιευθεί στον ημερήσιο και περιοδικό ελληνικό Τύπο, έχει δώσει διαλέξεις στην Αθήνα και την επαρχία, και έχει μιλήσει συχνά στο ελληνικό ραδιόφωνο, κυρίως σε θέματα που αφορούν τα προβλήματα επικοινωνίας μεταξύ των ανθρώπων.

Εργασίες της γύρω από τα καταστροφικά αποτελέσματα του stress έχουν ανακοινωθεί σε Πανελλήνια Ιατρικά Συνέδρια καθώς και σε επιστημονικά περιοδικά.

Την τελευταία τριετία ασχολείται συστηματικά και με τη μελέτη της δομής και της εξέλιξης της προσωπικότητας των εφήβων στην Ελλάδα, συμμετέχοντας σε μια διεθνή συγκριτική έρευνα.

Εκτός από τις δραστηριότητες της μέσα από την οργάνωση εκπαιδευτικών σεμιναρίων, ασχολείται με ερευνητικά προγράμματα στο χώρο του marketing και της διαφήμισης, καθώς και με την αντιμετώπιση ψυχολογικών προβλημάτων έσα από την ψυχοθεραπεία.



«10 ΤΡΟΠΟΙ ΓΙΑ ΝΑ ΑΠΟΤΥΧΕΙΣ ΣΑΝ ΜΑΝΑΤΖΕΡ»

- 1.— Να προσπαθείς να τα κάνεις όλα μόνος σου.
- 2.— Να δημιουργείς προστριβές και καυγάδες με τους συνεργάτες σου.
- 3.— Να ασχολείσαι συνεχώς με τα ασήμαντα της δουλειάς σου.
- 4.— Να αποφεύγεις να βοηθάς τους συνεργάτες σου.
- 5.— Να μην ανανεώνεις τις παλιές μεθόδους σου.
- 6.— Να αγνοείς τις ιδέες και τις γνώμες των άλλων.
- 7.— Να κρατάς όλες τις πληροφορίες για τον εαυτό σου.
- 8.— Να ενδιαφέρεσαι πρώτα για την παραγωγή και ύστερα για τους ανθρώπους σου.
- 9.— Να προσπαθείς να παίρνεις εσύ το «μπράβο» κάθε φορά που το Υποκατάστημά σου έχει μία επιτυχία.
- 10.— Να αγνοείς τα αισθήματα των άλλων.

Τώρα που οι ασφαλιστές μας είναι σύμβουλοι οικονομικών υπηρεσιών πρέπει να γνωρίζουν κι αυτές τις έννοιες

Η ΔΙΑΧΡΟΝΙΚΗ ΑΞΙΑ ΤΟΥ ΧΡΗΜΑΤΟΣ



Τί είναι απλός τόκος, τί είναι προεξοφλητικός ή προστιθέμενος τόκος; Τί γνωρίζετε για τα πραγματικά ονομαστικά ή ισοδύναμα επιτόκια; Ο καθηγητής της ΑΣΟΕΕ Κώστας Χριστόπουλος, Σύμβουλος επιχειρήσεων τακτικός συνεργάτης του περιοδικού ΝΑΙ αναλύει αυτές τις έννοιες βοηθώντας τους ασφαλιστές μας στο έργο τους της παροχής οικονομικών υπηρεσιών προς τους πελάτες τους!

**Γράφει
ο καθηγητής ΑΣΟΕΕ
Κώστας Χριστόπουλος**

1 Έννοια

Αν ένας λογικός άνθρωπος έχει τη δυνατότητα επιλογής να λάβει 10.000 δρχ. σήμερα ή το ίδιο ποσό αύριο, είναι σίγουρο ότι θα το προτιμήσει σήμερα. Η επιλογή αυτή δίνει την έννοια της χρονικής αξίας του χρήματος (Time value of money). Με βάση την αρχή αυτή η αξία ενός ορισμένου εισοδήματος σήμερα είναι μεγαλύτερη από την αξία του ίδιου εισοδήματος μετά από ένα χρόνο.

Οι βασικοί λόγοι για αυτές τις προτιμήσεις είναι η αβεβαιότητα του μέλλοντος, το κόστος ευκαιρίας του χρήματος, ο πληθωρισμός.

2 Τόκος

Ο κάτοχος χρηματικού κεφαλαίου

πρέπει να πληρωθεί μ' ένα ποσό για να παραχωρήσει τη χρήση του κεφαλαίου του σε κάποιον άλλον. Η αμοιβή αυτή πρέπει να αποζημιώνει τον κάτοχο για την αβεβαιότητα επιστροφής, το κόστος ευκαιρίας του χρήματος, και την απώλεια της αγοραστικής δύναμης των χρημάτων του από τον πληθωρισμό. Ο τόκος δηλ. που πληρώνεται αντιπροσωπεύει τη χρονική αξία του χρήματος. Επί πλέον, στον τόκο πρέπει να περιλαμβάνεται και το κόστος διαχείρισης του χρήματος δηλ. τα έξοδα που δημιουργούνται στο δανεισμό από τον δανεισμό των χρημάτων του.

Ο τόκος που πληρώνεται για κάποιο κεφάλαιο, πρέπει να περιλαμβάνει:

(α) τον καθαρό τόκο. Διάφορες απόψεις υπάρχουν για τον τόκο: οι κλασικοί θεωρούσαν ότι ο καθαρός τόκος αντιπροσωπεύει την παραγωγικότητα του κεφαλαίου. Ο Keynes θεωρούσε τον τόκο σαν αμοιβή του κεφαλαίου-

χου για τη στέρηση της ρευστότητας του κεφαλαίου του για ορισμένο χρόνο. Έτσι, σύμφωνα με τη θέση αυτή, ο καθαρός τόκος πρέπει να είναι μεγαλύτερος για τα μακροπρόθεσμα παρά για τα βραχυπρόθεσμα δάνεια.

(β) Τον κίνδυνο απώλειας του κεφαλαίου. Όσο μεγαλύτερος ο κίνδυνος, τόσο ο τόκος θα πρέπει να είναι υψηλότερος και αντίστροφα.

(γ) Το κόστος διαχείρισης του χρήματος. Ο δανειστής έχει ένα ορισμένο κόστος διαχείρισης, το οποίο περιλαμβάνει τόσο τις δαπάνες χορήγησης των δανείων όσο και τις δαπάνες παρακολούθησης για να εξασφαλιστεί η παραγωγική και αποδοτική τοποθέτηση των κεφαλαίων. Το στοιχείο αυτό του τόκου εξαρτάται από το ύψος του δανείου και από τη διάρκειά του. Δάνεια μεγάλου ύψους έχουν μικρότερο κατά μονάδα κόστος. Το ίδιο συμβαίνει και για δάνεια με μεγάλη διάρκεια, αν ληφθεί υπόψη το κατά δραχμή κόστος στη μονάδα

του χρόνου. Σύμφωνα μ' αυτό το στοιχείο, ο τόκος των βραχυπρόθεσμων δανείων πρέπει να είναι μεγαλύτερος από τον αντίστοιχο των μακροπρόθεσμων.

3 Μορφές τόκου

Ανάλογα με τον τρόπο υπολογισμού, διακρίνονται οι ακόλουθες μορφές τόκου:

(i) Απλός τόκος. Είναι ο τόκος όταν πληρώνεται μια φορά στη λήξη του δανείου και υπολογίζεται με τον τύπο:

$$T = i \cdot c \cdot n$$

όπου T = τόκος
 i = ο τόκος μιας νομισματικής μονάδας για ένα χρόνο.
 c = κεφάλαιο
 n = χρόνος σε έτη.

Αν ο χρόνος είναι σε μήνες ο τύπος γίνεται:

$$T = \frac{i \cdot c \cdot n}{12}$$

και αν ο χρόνος είναι σε ημέρες έχουμε:

$$T = \frac{i \cdot c \cdot n}{365}$$

Η μορφή αυτή του τόκου είναι κατάλληλη για δάνεια μικρής διάρκειας.

(ii) Σύνθετος Τόκος. Η πιο συνηθισμένη μορφή Τόκου, είναι ο σύνθετος τόκος. Είναι ο τόκος που πληρώνεται περισσότερες από μία φορές στη διάρκεια του δανείου π.χ. κάθε χρόνο. Ο τόκος του κάθε χρόνου ή της κάθε περιόδου μπορεί να πληρώνεται ή να προστίθεται στο κεφάλαιο και να αποτελεί το καινούργιο κεφάλαιο για την επόμενη περίοδο. Έτσι, στο τέλος της τελευταίας περιόδου, θα πρέπει, αν δεν έχουν γίνει ενδιάμεσες πληρωμές να σχηματιστεί ένα ποσό C_n που είναι ίσο με:

$$C = C(1+i)^n$$

όπου C = κεφάλαιο στο τέλος της περιόδου n

C^n = κεφάλαιο στην αρχή της περιόδου

i = τόκος μιας νομισματικής μονάδας σε μια περίοδο (π.χ. έτος).

n = αριθμός περιόδων.
Βέβαια οι περίοδοι είναι δυνατό να εκφραστούν σε έτη, μήνες, ημέρες κ.λπ. Σ' αυτές τις περιπτώσεις ισχύει ο παραπάνω τύπος, αρκεί το επιτόκιο να αντιστοιχεί στην ίδια χρονική περίοδο.

Ο παραπάνω τύπος είναι γνωστός σαν τύπος του ανατοκισμού (compound interest), ο δε όρος $(1+i)$ ονομάζεται συντελεστής του σύνθετου τόκου ή του ανατοκισμού. Ο σύνθετος

τόκος είναι εκείνος που χρησιμοποιείται για δάνεια μέσης ή μακράς διάρκειας.

(iii) Προεξοφλητικός τόκος. Είναι ο τόκος που προπληρώνεται. Δηλαδή, αν κάποιος συνάψει δάνειο 1.000 δρχ. με επιτόκιο 10% δηλ. $i = 0,1$ και διάρκεια ενός έτους, θα εισπράξει 900 δρχ. τη στιγμή της σύναψης και θα πρέπει στο τέλος του έτους να επιστρέψει 1.000 δρχ. Στην περίπτωση αυτή το $i = 0,1$ είναι το επιτόκιο προεξόφλησης (discount interest).

(iv) Προστιθέμενος τόκος. Είναι ο τόκος που υπολογίζεται στην αρχή, προστίθεται στο κεφάλαιο και το άθροισμα αυτό κατανέμεται σε ίσες δόσεις. Π.χ. δάνειο 1.000 δρχ. με $i = 0,1$ και για 10 μηνιαίες δόσεις, πληρώνεται με 110 δρχ. το μήνα, δηλ. $(1.000 + (1.000 \cdot 0,1)) : 10 = 1100 : 10 = 110$.

4 Επιτόκια. Ονομαστικά, Πραγματικά, Ισοδύναμα

Αν το επιτόκιο ενός δανείου είναι 10% δηλ. $i = 0,1$ (σε ετήσια βάση) και ο τόκος πληρώνεται κάθε εξάμηνο, τότε το 10% ή το $i = 0,1$ ονομάζεται ονομαστικό επιτόκιο. Σ' αυτή την περίπτωση όμως, ο τόκος της μιας ή των εκατό δρχ. για ένα χρόνο είναι μεγαλύτερος από $i = 0,1$ ή 10% και ονομάζεται πραγματικό επιτόκιο. Το πραγματικό επιτόκιο που αντιστοιχεί σε ένα ορισμένο, ετήσιο ονομαστικό επιτόκιο υπολογίζεται με τον ακόλουθο τύπο:

$$i^* = \left(1 + \frac{i}{n}\right)^n - 1$$

όπου: i^* = πραγματικό επιτόκιο
 i = ονομαστικό επιτόκιο
 n = αριθμός περιόδων που έχει το έτος στο οποίο αναφέρεται το ονομαστικό επίπεδο.

Παράδειγμα:

αν $n = 12$, δηλ. ο τοκος πληρώνεται κάθε μήνα και το ονομαστικό ετήσιο επιτόκιο είναι 15%, τότε το πραγματικό ετήσιο επιτόκιο είναι:

$$i^* = \left(1 + \frac{0,15}{12}\right)^{12} - 1 = 0,161 \text{ ή } 16,1\%$$

Δηλαδή το πραγματικό ετήσιο επιτόκιο είναι μεγαλύτερο από το αντίστοιχο ονομαστικό κατά 1,1 ποσοστιαίες μονάδες.

Δύο επιτόκια που αναφέρονται σε διαφορετικές χρονικές μονάδες λέγονται ισοδύναμα στην περίπτωση κατά την οποία αν εφαρμοστούν στο ίδιο κεφάλαιο και για τον ίδιο χρόνο, δίνουν την ίδια τελική αξία.

Οι παραπάνω διακρίσεις σε ονομαστικά, πραγματικά και ισοδύναμα επιτόκια δεν πρέπει να συγχέονται με

την αντίστοιχη διάκριση που συνήθως γίνεται στις περιπτώσεις αποπληθωρισμού των ονομαστικών επιτοκίων (πραγματικά επιτόκια δηλ. αποπληθωρισμένα με τη μεταβολή του δείκτη τιμών καταναλωτή) ή απαλλαγής και από τις επιδράσεις των μεταβολών της συναλλαγματικής ισοτιμίας.

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

ΣΠΟΥΔΕΣ

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

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

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

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

ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ

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

ΓΡΑΦΕΙΟ ΔΟΞΙΑΔΗ, ΥΠΗΡΕΣΙΑ ΜΕΤΡΟ ΑΘΗΝΩΝ, ICAP HELLAS S.A., ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΕΘΝΙΚΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ, ΔΗΜΟΣ ΚΑΛΑΜΑΤΑΣ, ΚΕΝΤΡΟ ΕΞΑΓΩΓΙΚΩΝ ΕΡΕΥΝΩΝ ΚΑΙ ΜΕΛΕΤΩΝ, ΙΔΡΥΜΑ ΜΕΣΟΓΕΙΑΚΩΝ ΜΕΛΕΤΩΝ, ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΙΣΤΕΩΣ, ΚΕΝΤΡΟ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΕΡΕΥΝΑΣ, ΑΣΟΕΕ, UNITED PLASTICS S.A., WORLD BANK ΑΘΗΝΑΙΚΗ ΖΥΘΟΠΟΙΙΑ, ΒΕΛΚΑ Α.Ε., ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ ΑΝΑΣΥΓΚΡΟΤΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ, κ.α.

* Σήμερα είναι Λέκτορας στην ΑΣΟΕΕ και Σύμβουλος Επιχειρήσεων. Στην 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
Συνεργάζεται με την Ασφ. εταιρία «ΑΣΠΙΣ - ΠΡΟΝΟΙΑ» ως μέλος Διοικ. Συμβουλίου.

Η ΟΡΓΑΝΩΜΕΜΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ Η ΠΑΡΑΔΟΣΗ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟΥ ΚΑΙ ΤΟ SERVICE

Απόσπασμα από την πρωτότυπη παρουσίαση του θέματος «Πριν και μετά την πώληση Ασφαλειών Ζωής» από δύο αξιόλογους συντονιστές Ζωής: τον κ. Λουκά Κουναλάκη από το Ηράκλειο Κρήτης και τον κ. Κ. Παπανικολάου από τον Πειραιά στο συνέδριο της ασφ. εταιρίας «ΑΣΤΗΡ».

ΛΥΣΕΙΣ ΑΝΑΓΚΩΝ

Λ.Κ.: Πολλοί όμως ισχυρίζονται ότι ένας Ασφαλιστής-Πωλητής αρχίζει να πουλάει, από τη στιγμή που ο υποψήφιος πελάτης αρχίζει να αντιδρά προβάλλοντας τις πρώτες αντιρρήσεις, κι αυτό δείχνει, ότι τον ενδιαφέρει και το σκέπεται.

Είναι «ίδιον» της ανθρώπινης φύσης, η ανάγκη να βεβαιωθούμε για κάτι και να σκεφθούμε παρά πολύ προτού αποφασίσουμε γι' αυτό.

Μεγάλο όμως προσόν είναι να μπορέσουμε να αντιμετωπίσουμε τις αντιρρήσεις αφού κερδίσουμε πρώτα την εμπιστοσύνη του πελάτη με την ειλικρίνεια που θα του μιλήσουμε.

Είναι απαραίτητο να παραδεχθούμε το γεγονός ότι θα αντιμετωπίσουμε κάποιες αντιρρήσεις σε κάθε μας επίσκεψη. Η παράκαμψη αυτών των ενδοιασμών και αντιδράσεων, των αντιρρήσεων δηλαδή, αποτελεί φυσιολογικό μέρος της εργασίας του Ασφαλιστή.

Όταν έχουμε οργανώσει συστηματικά την παρουσίασή μας οι αντιρρήσεις του υποψήφιου πελάτη περιορίζονται στο ελάχιστο.

Η «Οργανωμένη Παρουσίαση», όχι μόνο πουλάει, όχι μόνο πείθει τον κόσμο ν' αλλάξει γνώμη και να αναγνωρίσει τη χρησιμότητα της ασφάλειας αλλά αυξάνει την πίστη του πωλητή και του δημιουργεί ισχυρά συναισθήματα αυτοπεποίθησης και αυτοπαρακίνησης.

Όταν μιλάμε για «Οργανωμένη Παρουσίαση», εννοούμε μια σειρά από συγκεκριμένες ενέργειες, οι οποίες πρέπει να γίνουν οπωσδήποτε για να έχουμε θετικό αποτέλεσμα. Όπως ακριβώς ακολουθεί μια σειρά ενεργειών

και ο χειρουργός προκειμένου να μη θέσει σε κίνδυνο τη ζωή του ασθενή.

Καθώς προχωρούμε στην παρουσίαση, αποφεύγουμε τις σύνθετες εκφράσεις και τους σύνθετους υπολογισμούς και επικεντρώνουμε το ενδιαφέρον μας στο να δώσουμε σωστές επεξηγήσεις των προτάσεων με Λόγια ή Εικόνες. Έτσι αυξάνουμε τις πιθανότητες να κατανοήσει ο πελάτης ότι οι προτάσεις που του κάνουμε είναι οι Καλύτερες πιθανές λύσεις και ότι είμαστε ειδηκτοί.

Είναι πολύ σημαντικό να μετατρέψουμε τα στοιχεία των προτάσεων μας σε οφέλη και να απευθυνόμαστε στα αγοραστικά κίνητρα του υποψήφιου πελάτη. Η μετατροπή αυτή σε οφέλη απαιτεί να μην χρησιμοποιούμε μόνο τους όρους του συμβολαίου, αλλά να κάνουμε συσχέτιση των πιθανών καταστάσεων, με υπαρκτά πρόσωπα για τα οποία ο πελάτης ενδιαφέρεται.

Η παρουσίασή μας πρέπει να αντανακλά την πεποίθησή μας. Να μη ενοχλούμαστε από τα ίδια μας τα επιχειρήματα, επειδή συμβαίνει να τα έχουμε ακούσει πολλές φορές. Ο πελάτης μας τα ακούει για Πρώτη Φορά.

Ο τρόπος της παρουσίασης πρέπει να είναι ανάλογος με την ικανότητα αντιλήψεως του πελάτη και με την σπουδαιότητα των επιχειρημάτων μας.

Φροντίζουμε να προχωρούμε Σιγά, Τονισμένα, όταν πρόκειται για επιχειρήματα που είναι Αποφασιστικά ή Δύσκολα εξηγούνται. Δεν παρουσιάζουμε πολύ γρήγορα τα ισχυρότερα επιχειρήματά μας, αλλά τα χρησιμοποιούμε παρατηρώντας τις αντιδράσεις του πελάτη.

Η παρουσίαση δεν θα πρέπει να περιέχει φράσεις όπως: «Εγώ βρίσκω...»,

«Κατά τη γνώμη μου...» ή «Η πείρα μου μου λέει...». Εκτός από τις περιπτώσεις που ο πελάτης, μας θεωρεί ειδικούς και υπολογίζει σοβαρά την προσωπική μας γνώμη, θα πρέπει μέσα στα δυνατά όρια να μη χρησιμοποιούμε στην ομιλία μας το πρώτο ενικό πρόσωπο. Δίνουμε στον πελάτη την τιμητική θέση.

Κάθε εγώ να αντικατασταθεί με ένα εσείς.

Εάν συμβεί στη διάρκεια της παρουσίασης να υπάρχει και τρίτο πρόσωπο, φίλος ή συγγενής του υποψήφιου πελάτη, φροντίζουμε να απευθυνόμαστε και στους δυό αποφεύγοντας όμως μια διαμάχη με το τρίτο αυτό πρόσωπο, γιατί μπορεί να μας χαλάσει την πώληση.

Η παρουσίαση πρέπει να γίνεται με μορφή διαλόγου και να λαμβάνει ενεργό συμμετοχή ο πελάτης.

Αυτό θα το πετύχουμε κάνοντάς του αρκετές ερωτήσεις ή προσφέροντάς του την ευκαιρία να κάνει αυτός.

Επιδιώκουμε να αποσπούμε όσο το δυνατό περισσότερα ΝΑΙ και να δημιουργήσουμε έτσι μια θετική στάση.

Κατά τη διάρκεια της Οργανωμένης Παρουσίασης μεταφέρουμε επιδέξια τυχόν αντιρρήσεις, στο τέλος της συζήτησης.

Μέθοδοι με τις οποίες μπορούμε να αντιμετωπίσουμε αυτές τις αντιρρήσεις είναι:

Η μέθοδος «Μπούμερανγκ». Εδώ, αντιστρέφουμε την αντίρρηση του πελάτη, σε ένα θετικό λόγο που τον οδηγεί στην αγορά.

Η επιθετική μέθοδος. Χρησιμοποιώντας αυτή τη μέθοδο, ανατρέπουμε με τακτ και διπλωματία την αντίρρηση.

Η μέθοδος Ναι μεν αλλά. Κατ' αυτήν αποπλίζουμε τον πελάτη συμφωνών-



τας αρχικά, αντιστρέφοντας όμως αμέσως μετά την άποψή του τονίζοντας όλα τα θετικά σημεία της αντίρρησης.

Το μεγάλο πλεονέκτημα όμως των ασφαλιστών είναι ότι οι αντιρρήσεις των πελατών κατά το μεγαλύτερο μέρος είναι παρόμοιες και έτσι μας δίνεται η δυνατότητα να είμαστε προετοιμασμένοι να τις αντιμετωπίσουμε και να τις υπερνικήσουμε.

ΣΗΜΑ ΑΓΟΡΑΣ

Κ.Π.: Συμφωνώ και εγώ ότι οι αντιρρήσεις είναι ένα σημαντικό εμπόδιο που πρέπει να ξεπεράσουμε, για να φθάσουμε στο στόχο μας, με τις μεθόδους που ανέφερες. Ωστόσο, όπως γνωρίζουμε, ένας άλλος λόγος που συμβάλλει και μάλιστα σημαντικά, στο να πραγματοποιηθεί η πώληση μετά από μια ολοκληρωμένη ή όχι παρουσίαση, είναι η ικανότητα του ασφαλιστή να αναγνωρίσει το ΣΗΜΑ ΑΓΟΡΑΣ που πιθανό να του δώσει ο πελάτης.

Ο πωλητής ίσως δεν αντιλαμβάνεται

αυτό το ΣΗΜΑ, γιατί σκέφτεται να κάνει ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΗ παρουσίαση των προϊόντων του και θέλει να τα πει ΟΛΑ.

Η ευκαιρία για κλείσιμο της πώλησης χάνεται, ή πολλές φορές πρέπει να επανέλθει, με κίνδυνο να δημιουργηθεί σύγχυση και τελικά η διαπραγμάτευση να μη γίνει σωστή και ολοκληρωμένη.

Επομένως αν το σήμα αγοράς δοθεί ενδιάμεσα και πριν την ολοκλήρωση της παρουσίασης, ΤΟΤΕ δεν χρειάζεται να συνεχίσουμε, ΑΡΠΑΖΟΥΜΕ ΤΗΝ ΕΥΚΑΙΡΙΑ ΚΑΙ ΚΑΝΟΥΜΕ ΤΟ ΚΛΕΙΣΙΜΟ ΤΗΣ ΠΩΛΗΣΗΣ.

Πώς εμφανίζονται τώρα τα ΣΗΜΑΤΑ ΑΓΟΡΑΣ:

Συνήθως με ερωτήσεις που δείχνουν ότι ο πελάτης αγόρασε ή ότι το ενδιαφέρον του είναι μεγάλο.

Παράδειγμα: Ασφαλιστής: «Ξέρετε Κε... το πρόγραμμα που έχω φτιάξει για σας, έχει μια τέτοια πρόσθετη κάλυψη, ώστε σε περίπτωση που εσείς θα μένετε στο σπίτι σας ή στο νοσοκομείο ακόμα από ασθένεια, η Εταιρία μου θα

σας αποζημιώσει προς 100.000 δρχ. το μήνα» Πελάτης: «Α! Μα αυτό είναι που θέλω».

Εδώ έχουμε ένα ΣΗΜΑ ΑΓΟΡΑΣ και τρανταχτό μάλιστα. Η πρώτη μας δουλειά είναι να κλείσουμε την πώληση και να αρχίσει η διαδικασία της συμπλήρωσης της αίτησης, γιατί αν προσπαθήσουμε να πούμε περισσότερα, κινδυνεύει να χαθεί η πώληση.

Αν δε μας δοθεί ΣΗΜΑ ΑΓΟΡΑΣ από μέρος του πελάτη κατά τη διάρκεια της παρουσίασης ή και μετά την ολοκλήρωσή της, τότε εμείς πρέπει να τον προκαλέσουμε θέτοντας διερευνητικές ερωτήσεις. Παραδείγματος χάρη: «Συμφωνήσατε σε όλα αυτά που σας ανέφερα προηγουμένως;», «Μήπως θα θέλατε το ποσό του κεφαλαίου στα Ατυχήματα να αυξηθεί;», «Στις Νοσοκομειακές Καλύψεις θα συμπεριλάβετε και τα μέλη της οικογένειάς σας;».

Μπορούμε ακόμα, να κάνουμε μια ανάλυση σε κάποια Κάλυψη και να τονίσουμε την υπεροχή μας απέναντι στον ανταγωνισμό.

Αυτά και άλλα μπορούν να λεχθούν προκειμένου να διερευνήσουμε ακόμα περισσότερο τον πελάτη και να τον οδηγήσουμε στο να μας δώσει ΣΗΜΑ ΑΓΟΡΑΣ, για να προχωρήσουμε στην συμπλήρωση της αίτησης.

Τώρα θα σας πω μερικά από τα ΣΗΜΑΤΑ ΑΓΟΡΑΣ που μπορεί να λεχθούν:

— «Μπορώ το εφάπαξ που θα πάρω στη λήξη, όπως μου λές, να το μετατρέψω σε σύνταξη;»

— «Μέσα στο νοσοκομείο όταν θα είμαι θα παίρνω το επίδομα. Αλλά και διπλή αποζημίωση από το Ατύχημα είπατε;»

— «Με τον τρόπο αυτό, δηλαδή τη συμμετοχή μου στις υπεραποδόσεις τα χρήματά μου δεν χάνουν την αξία τους, ε;»

ΤΙ ΕΙΝΑΙ Η ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΖΩΗΣ;

Η Α.Ζ. είναι ανάγκη και όχι πολυτέλεια, είναι ένα αξιόλογο απόκτημα σε ευνοϊκές συνθήκες αλλά και σε περιόδους αντιξοοτήτων.

Η Α.Ζ. είναι ένα σιωπηλό κεφάλαιο, μία απρόσβλητη διαθήκη, που καθιστά απρόσβλητη και την ικανότητά μας προς παραγωγή εισοδήματος.

Η Α.Ζ. είναι ο μόνος τρόπος που εγγυάται ένα προκαθορισμένο ποσό, σε χρόνο άγνωστο Χ.

Η Α.Ζ. είναι ο μόνος τρόπος που μας επιτρέπει απεριόιστα να επι-

δωθούμε σε οποιαδήποτε επιχειρηματική δραστηριότητα.

Η Α.Ζ. είναι μια γερά εδραιωμένη οικονομική πίστη, μία υλοποιημένη ελπίδα, μία αγάπη για τους δικούς μας αποθανασισμένη.

Η Α.Ζ. είναι ο μοναδικός τρόπος που επιτρέπει σ' ένα νέο άνθρωπο, να συμβιβάσει την ανάγκη αποκτήσεως μιας περιουσίας, με το ενδεχόμενο γεγονός της μη ικανότητός του προς εργασία.

Η Α.Ζ. είναι το ιδεώδες που επιτρέ-

πει την εναποθήκευση της ικανότητός μας προς εργασία.

Η Α.Ζ. είναι ο πιο ανώδυνος τρόπος για να αντιμετωπιστούν τα αναπόφευκτα έξοδα της ζωής.

Η Α.Ζ. είναι ο μοναδικός τρόπος που επιτρέπει να διαθέσουμε ένα σημαντικό ποσό σαν διαθήκη, χωρίς καν να το έχουμε αποκτήσει.

(Από άρθρο στο περιοδικό «Odds and Ends» κατά διασκευήν Χρ. Καραγιαννίδη).



Ο κ. Κουβαλάκης

— «Είναι πολλοί συνάδελφοί μου ασφαλισμένοι;»

— «Και πώς γίνεται η φορολογική απαλλαγή που μου λές;»

— «Πριν λίγο καιρό σκεφτόμουν να ασφαλιστώ και να εξασφαλίσω την οικογένειά μου σε περίπτωση πρόωρου θανάτου μου». (Εδώ έχουμε και ΣΗΜΑ ΑΓΟΡΑΣ, αλλά και έτοιμη την ΑΝΑΓΚΗ του πελάτη).

Η ΠΑΡΑΔΟΣΗ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟΥ

Λ.Κ.: Η πώληση όμως δεν τελειώνει με το κλείσιμο. Αφού φροντίσουμε για τη σωστή συμπλήρωση της αίτησης, την είσπραξη μεγάλης προκαταβολής και την σύντομη έκδοση του συμβολαίου, κλείνουμε ραντεβού για να πραγματοποιήσουμε την παράδοση.

Είναι κοινά αποδεκτό ότι η παράδοση του ασφαλιστηρίου είναι μια νέα πώληση δίνει δε την ευκαιρία στον ασφαλιστή:

- 1ο. Να ξαναπουλήσει την ανάγκη.
- 2ο. Να δημιουργήσει προϋποθέσεις για την επόμενη αγορά του πελάτη.
- 3ο. Να εξασφαλίσει συστάσεις.
- 4ο. Να αυτοπαρακινηθεί και πάλι.

Θα πρέπει πάντα ο ασφαλιστής, κατά την επίσκεψη για την παράδοση του συμβολαίου, να είναι οργανωμένος, προετοιμασμένος για να αντιμετωπίσει ίσως νέες αντιρρήσεις και να εξηγήσει αναλυτικά έναν έναν τους όρους του συμβολαίου, ώστε να γνωρίζει πολύ καλά ο πελάτης τι ακριβώς αγόρασε.

Όπως ξέρουμε όλοι, δεν είναι λίγοι οι πελάτες που μετά την υπογραφή της αίτησης ζητούν τη γνώμη τρίτων και στη συνέχεια αρνούνται να παραλάβουν το συμβόλαιο είτε επηρεασμένοι από λανθασμένες πληροφορίες και κακόβουλες παραινήσεις ή δυστυχώς

και από παρέμβαση του ανταγωνισμού ότι δήθεν θα μπορούσε να είχε αγοράσει καλύτερο πρόγραμμα με λιγότερα χρήματα. Εδώ χρειάζεται η ειλικρίνεια του Ασφαλιστή, να μη παρασυρθεί και δώσει ψεύτικες υποσχέσεις, η ευστροφία του και η ικανότητά του να κερδίσει την εμπιστοσύνη του πελάτη για άλλη μια φορά.

Συχνά συμβαίνει να παραδίδουμε συμβόλαιο με επασφάλιστρο, που σημαίνει ότι η υγεία του πελάτη είναι κλονισμένη.

Δεν χρειάζεται να ζητήσουμε συγγνώμη. Ακολουθούμε την ίδια μέθοδο όπως και στα άλλα συμβόλαια, μόνο που εδώ θα πρέπει να τονίσουμε ότι αυτή είναι μια ευκαιρία για Ασφάλεια Ζωής και ότι στο μέλλον, εφόσον η υγεία του βελτιωθεί ίσως μειωθεί ή εξαλειφθεί το επασφάλιστρο.

Αφού ξεπεράσουμε τυχόν τέτοια προβλήματα, επιβεβαιώνουμε, ότι, όσα του είχαμε υποσχεθεί στην παρουσίαση και εκείνος είχε αποδεχθεί υπάρχουν πλέον γραμμένα και υπογεγραμμένα στο συμβόλαιο του.

Δεν παραλείπουμε να επισημάνουμε τις εξαιρέσεις που εσ' άλλοι είναι τόσο λίγες και να τονίσουμε τη σημασία που έχει για τη σωστή απόδοση των μερισμάτων, αλλά και τη σωστή κάλυψη κινδύνου η έγκαιρη καταβολή των ασφαλιστρών. Του εξηγούμε επίσης ότι μόνο η πρώτη απόδειξη εισπράττει από εμάς οι δε υπόλοιπες, με εισπράκτορα της Εταιρίας ή με κατάθεση στο πιο κοντινό υποκατάστημα της ΕΘΝΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ. Δεν πρέπει ποτέ να φεύγουμε από ένα πλάτη που μας έδειξε εμπιστοσύνη, χωρίς να του ζητήσουμε συστάσεις για πρόσωπα στα οποία μπορούμε να προσφέρουμε τα ευεργετήματα της Ασφάλειας Ζωής.

Και πριν τελειώσουμε την παράδοση του ασφαλιστηρίου και συγχαρούμε τον πελάτη, πρέπει να του δείξουμε ότι η συνεργασία μας δεν σταματάει εκεί. Ξεκινάμε τη διαδικασία για ένα ακόμη στάδιο της πώλησης ΤΟ SERVICE. Ουμηθείτε ότι:

Πίσω από κάθε αριθμό Συμβολαίου κρύβεται ένας άνθρωπος. Προσέξτε τον σαν άνθρωπο, όχι σαν αριθμό.*

* Αυτό δημοσιεύτηκε στο 2ο τεύχος του περιοδικού «ΝΑΙ».

Ο σωστός επαγγελματίας δεν σταματά να έχει επαφές με τους πελάτες του μόλις ολοκληρωθεί η πώληση. Αλλά,



Ο κ. Παπανικολάου

συνεχίζει να τους εξυπηρετεί για πολλούς λόγους.

Αναφέρομαι σε δύο πολύ βασικούς: 1ο. Επειδή πιστεύει στην Εταιρία του και τα προϊόντά του, κατά συνέπεια θέλει να διατηρήσει ψηλά το όνομα της Εταιρίας και το Δικό του.

2ο. Γιατί γνωρίζει ότι το πελατολόγιό του είναι η καλύτερη πηγή για εξεύρεση νέων πελατών.

Το service μας δίνει την ευκαιρία να αποκτήσουμε ένα ευχαριστημένο πελάτη ο οποίος αρκετές φορές μεταφέρει αυτή την ωραία εικόνα που έχει για τον ασφαλιστή του στο φιλικό και οικογενειακό του περιβάλλον και γίνεται ο ίδιος διαφημιστής μας και κέντρο επιρροής χωρίς καν να του το ζητήσουμε.

Κ.Π.: Σημαντικό είναι να ευχαριστήσουμε τον πελάτη μας για την εμπιστοσύνη που έδειξε στο πρόσωπο μας και να τον συγχαρούμε για τη σωστή απόφαση που πήρε να αγοράσει Ασφάλεια Ζωής.

Αυτό μπορεί να γίνει και με μια σύντομη ευχαριστήρια επιστολή η οποία θα μας βοηθήσει να συνεχίσουμε την επαφή μας μαζί του.

Σας διαβζω το υπόδειγμα μιας τέτοιας επιστολής: (Σ.Σ. Δημοσιεύτηκε στο 2ο τεύχος του περιοδικού μας «ΝΑΙ» όπου το διάβασαν οι ομιλητές).

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

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

Μη διστάσετε να μου τηλεφωνήσετε

για οποιοδήποτε πρόβλημα σας απασχολεί.

Με φιλικούς χαιρετισμούς
Ο ασφαλιστής σας

Αυτή είναι η επιστολή που συνηθίζω να στέλνω στους πελάτες μου αμέσως μετά την παράδοση του συμβολαίου.

Οι περιοδικές όμως συναντήσεις του ασφαλιστή με τον πελάτη είναι απαραίτητο να γίνονται και ορίζονται αμέσως μετά την παράδοση του συμβολαίου.

Καλό θα είναι 20 μέρες πριν από την επέτειο του ασφαλιστηρίου να επισκεπτόμαστε τον πελάτη προκειμένου να ενημερωθούμε για τυχόν τροποποιήσεις που μπορεί να γίνουν στο υπάρχον συμβόλαιο. Όπως γνωρίζουμε, οι ανάγκες κάποιου ασφαλισμένου μεταβάλλονται πολύ συχνά. Ίσως χρειασθεί να προστεθεί στους δικαιούχους ή στα προστατευόμενα μέλη ένα παιδί που ήλθε μετά την αγορά του συμβολαίου ή ακόμα και οι αλλαγές στη διεύθυνση αλληλογραφίας, στον τρόπο πληρωμής και στο επάγγελμά του. Αυτό όμως που έχει μεγάλη σημασία είναι μια νέα ανάλυση και ερμηνεία του συμβολαίου, ένα φρεσκάρισμα όπως θα λέγαμε, που μερικές φορές οδηγεί στην έκδοση ενός νέου συμβολαίου με κάλυψη αναγκών, που δημιουργήθηκαν από την αύξηση των υποχρεώσεων ή του εισοδήματος του ασφαλισμένου.

Η πείρα, μας έχει διδάξει, ότι ένας ασφαλιστής που ακολουθεί σωστά τη διαδικασία του service, ανταμοίβεται με ευκολότερη εξεύρεση πελατών, όπως αναφέραμε και προηγουμένως και με αύξηση της παραγωγής του. Πετυχαίνει μέσα από ένα ασφαλιστήριο να δημιουργεί κάθε δύο χρόνια ένα νέο.

Εκτός από τις ετήσιες επισκέψεις πρέπει να δημιουργούμε ευκαιρίες έτσι ώστε, κατά αραιά βέβαια διαστήμα-

τα, να επικοινωνούμε με τον πελάτη και από το τηλέφωνο.

Σκεφθήκατε ποτέ πόσο πολύ θα εκτιμούσατε αν ο οικογενειακός σας γιατρός σας τηλεφωνούσε και σας ρωτούσε πως είναι η υγεία σας;

Ή αν ο δικηγόρος σας ενδιαφερόταν να μάθει αν έχετε κάποιο νομικό πρόβλημα;

ΑΥΤΟ είναι που κάνει την καριέρα του Ασφαλιστή Ζωής ΜΟΝΑΔΙΚΗ. Κι αν μη ξεχνάμε ότι το service δεν είναι ΜΟΝΟΔΡΟΜΟΣ. Δεν έχει όμως και συγκεκριμένα όρια.

Δεν μπορούμε να προσδιορίσουμε από που αρχίζει και που τελειώνει.

SERVICE είναι και οι ευχές μας στην περίοδο των Εορτών.

SERVICE είναι, το τηλεφώνημα την ημέρα της εορτής ή των γενεθλίων.

Ένα λουλούδι στην κλινική που θα βρίσκεται ένα αγαπημένο πρόσωπο του ασφαλισμένου μας ή και ο ίδιος.

SERVICE είναι μια οποιαδήποτε άλλη φιλοφρόνηση και η αποστολή ενός προσωπικού δώρου.

SERVICE είναι η σωστή παραλαβή των δικαιολογητικών της αποζημίωσης, αλλά και η σωστή αντιμετώπιση του κινδύνου.

Λ.Κ.: Στην εποχή μας η σημασία του SERVICE αυξάνεται κάθε μέρα όλο και περισσότερο. Οι καταναλωτές διαθέτουν μεταλύτερη μόρφωση και η ροή των πληροφοριών αυξάνεται συνεχώς, γιατί όλο και πιο πολλές κοινωνικές ομάδες, ενδιαφέρονται για τα συμφέροντά τους.

Σε μια κοινωνία όπως η σημερινή, στην οποία κυριαρχούν οι υπηρεσίες, η ποσότητα και η ποιότητα αυτών των υπηρεσιών είναι τόσο σημαντική όσο και το ίδιο το προϊόν.

Σε μια έρευνα της LIMRA η οποία διήρκησε πέντε χρόνια, προέκυψε ότι

ΤΩΡΑ ΠΟΥ Η ΑΝΟΙΞΗ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ ΕΡΧΕΤΑΙ...

Την άνοιξη πηγαίνει στο χωράφι ο Αγρότης και φέρνει το βλέμμα του γύρω - γύρω, επάνω από τα σιωπηλά αυλάκια.

— Τι θα μου δώσεις εφέτος, χωραφάκι μου; φαίνεται ν' αναρωτιέται.

Αλλά το χωράφι του απαντά με μίαν ερώτηση:

— Πες μου εσύ πρώτα, τι θα μου δώσεις;

Έτσι κι ο νέος ασφαλιστής στέκεται μπροστά στο νέο επάγγελμα του ασφαλιστή:

— Τι θα καταφέρω εδώ πέρα; Να είναι καλό; Θα πετύχω; Θα πάρω αυτά που θέλω; Θα είμαι ευτυχισμένος; Θα προσφέρω έργο στην κοινωνία; Θα με εκτιμούν, θα είμαι κάτι; Θα παίζω ρόλο ή θάμαι ο τελευταίος τροχός της αμάξης... Τι να με περιμένει στο πέρασμα των χρόνων;

Το επάγγελμα απαντά:

— Αυτό εξαρτάται από το τι θα μου δώσεις εσύ! Θα πάρεις ότι σου αξίζει από την εργασία σου! Θα θερίσεις ό,τι σπείρεις!...

από μια αρχική ομάδα 6.167 ασφαλισμένων στις Ην. Πολ. της Αμερικής, μόνο το 15% αγόρασε πρόσθετες καλύψεις από την ίδια Εταιρία. Κι αυτό οφείλεται κατά ένα μεγάλο ποσοστό στην έλλειψη service.

Σε άλλες έρευνες που έχουν γίνει, αποδείχθηκε ότι στην πλειοψηφία τους οι ασφαλισμένοι είχαν να δουν τον ασφαλιστή τους από την ημέρα που παρέλαβαν το συμβόλαιο. Και εδώ είναι που διερωτάται κανείς γιατί ορισμένοι ασφαλιστές απομακρύνονται από τους πελάτες τους, τους ανθρώπους με τους οποίους έχουν ήδη δημιουργήσει προσωπική επαφή και προσπαθούν να κλείσουν ραντεβού με κάποιον άγνωστο, κάποιον που τον ξέρουν λίγο και τους ξέρει ακόμα λιγότερο; Ο επαγγελματίας ασφαλιστής δεν φροντίζει μόνο να πουλάει ασφάλειες φροντίζει και να διατηρεί τα συμβόλαιά του.

Όσο σημαντικό είναι το SERVICE για τον Ασφαλιστή, το ίδιο σημαντικό είναι και για την Εταιρία, η οποία θα πρέπει να θυμίζει την παρουσία της στον πελάτη να τον εξυπηρετεί με τον καλύτερο τρόπο όπου και όποτε χρειασθεί, αλλά και να εκπαιδεύει τους ασφαλιστές της σ' αυτό το πολύτιμο κομμάτι της πώλησης. Το SERVICE.

Ας μη ξεχνάμε ότι επιτυχημένη επιχείρηση στο μέλλον, θα είναι αυτή που θα λύσει το πρόβλημα SERVICE και θα συνειδητοποιήσει ότι αυτό είναι υποχρέωση, όχι μόνο των πωλητών, αλλά ΟΛΩΝ. Από τον Πρόεδρο της Εταιρίας μέχρι και τον τελευταίο κλητήρα.

Κ.Π.: Ολοκληρώνοντας την ομιλία μας θα ήθελα να πω δυό λόγια για την προσωπική βελτίωση και την ατυοκριτική που θα πρέπει να ακολουθεί ο ασφαλιστής μετά από μια επιτυχημένη ή όχι πώληση.

Αν σας είναι δύσκολο να αναλύσετε τις αποτυχίες σας τότε αναλύσατε προσεχτικά τις επιτυχίες σας. Αναλύσατε όμως πως επιτύχατε σε μια δύσκολη πώληση και όχι σε μια που ήταν ήδη κλεισμένη πριν κάνετε την παρουσίαση. Σκεφθείτε Πώς πείσατε τον πελάτη να αγοράσει, τη στιγμή που εκείνος ήθελε να σας ξεφορτωθεί όσο γινότανε πιο γρήγορα.

Κάθε φορά που κλείνουμε μία πώληση πρέπει απαραίτητα να σημειώνουμε τα πιο γερά επιχειρήματά μας. Έτσι ωφελοούμε τον εαυτό μας, γιατί εντοπίζουμε τις πηγές τις επιτυχίας μας και ανακαλύπτουμε καλύτερους τρόπους για να έχουμε περισσότερες επιτυχίες στο μέλλον.

ΤΡΟΠΟΣ ΖΩΗΣ ΚΑΙ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΖΩΗΣ

Μιχάλη Μαυροβουνιώτη*
οικονομολόγου
της Αγροτικής Ασφαλιστικής

Ανθρωποι με την ίδια ηλικία, επάγγελμα, κοινωνική τάξη μπορεί να έχουν εντελώς διαφορετικό τρόπο ζωής (lifestyle).

Ο τρόπος ζωής (lifestyle) ενός ατόμου είναι ΤΑ ΜΟΝΤΕΛΛΑ ΖΩΗΣ ΕΝΟΣ ΑΝΘΡΩΠΟΥ ΟΠΩΣ ΕΚΦΡΑΖΟΝΤΑΙ ΑΠΟ ΤΙΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ ΤΑ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝΤΑ ΚΑΙ ΤΙΣ ΑΠΟΨΕΙΣ ΤΟΥ. Ο τρόπος ζωής σαν μεθοδολογικό εργαλείο μας πάει πίσω από την προσωπική κοινωνική τάξη ενός ανθρώπου ή την προσωπικότητά του. Εάν γνωρίζουμε την κοινωνική τάξη κάποιου, μπορούμε να υποθέσουμε πολλά για τη συμπεριφορά του αλλά δεν μπορούμε να τον προσεγγίσουμε στην ατομικότητα που έχει κάθε άνθρωπος, πέρα από το ταξικό και κοινωνικό του μοντέλλο.

Αντίθετα εάν γνωρίζουμε την προσωπικότητα κάποιου μπορούμε να συνάγουμε τα συγκεκριμένα ψυχολογικά του χαρακτηριστικά αλλά δεν μας βοηθάει να εντοπίσουμε τις καθημερινές του δραστηριότητες, τα ενδιαφέροντα και τις απόψεις του. Η ανάλυση του lifestyle προσφέρει μια συνολική προσέγγιση του μοντέλλου δράσης ενός ατόμου στην κοινωνία. Όπως οι Boyd και Levy χαρακτηριστικά είπαν για το concept του lifestyle: «το μάρκετινγκ είναι μια διαδικασία προσφοράς στους πελάτες τμημάτων ενός μωσαϊκού από το οποίο οι ίδιοι, σαν καλλιτέχνες - δημιουργοί του δικού τους τρόπου ζωής, μπορούν να διαλέξουν τα κομμάτια που θέλουν για να δημιουργήσουν εκείνη τη σύνθεση που για την ώρα τους φαίνεται σαν η καλύτερη. Ο άνθρωπος του μάρκετινγκ που σκέφτεται με αυτό τον τρόπο τα προϊόντα του θα ψάξει να καταλάβει τις πιθανές χρησιμότητες και σχέσεις τους με τα άλλα κομμάτια του τρόπου ζωής των καταναλωτών και θα βρει ένα μεγάλο και συνεχώς αυξανόμενο αριθμό τρόπων ώστε οι καταναλωτές να τα αποδεχτούν και να τα συνθέσουν στο μοντέλλο τους».

* Με την άδεια του συγγραφέα από τη Μελέτη «Προσωπικοί και Ψυχολογικοί παράγοντες που επηρεάζουν την Αγοραστική συμπερι-

φορά» έκδοση περιοδικού «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ».

Μέσα από διαρκείς έρευνες αγοράς δημιουργήθηκαν δύο κατατάξεις του τρόπου ζωής, βασισμένες σε ψυχολογικές μετρήσεις. Η πρώτη παρουσιάστηκε από τον **Joseph T. Plummer** στο Journal of Marketing (1/1974) και είναι γνωστή σαν **ΑΙΟ Framework** (ATTITUDES = ΔΙΑΘΕΣΕΙΣ, INTEREST = ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝ, OPINIONS = ΓΝΩΜΕΣ).

ACTIVITIES	INTERESTS	OPINIONS	DEMOGRAPHICS
Εργασία	Οικογένεια	Εαυτός	Ηλικία
Χόμπι	Σπίτι	Κοινωνικά θέματα	Εκπαίδευση
Κοινων. γεγονότα	Δουλειά	Πολιτική	Εισόδημα
Διακοπές	Κοινότητα	Επιχειρηματικά	Επάγγελμα
Διασκέδαση	Αναδημιουργία	Οικονομικά	Μέγεθ. οικογέν.
Μέλος σε σωματεία	Μόδα	Εκπαίδευση	Κατοικία
Κοινότητα	Τροφή	Προϊόντα	Περιοχή διαμονής
Ψώνια	Μαζικά μέσα	Μέλλον	Μέγεθος Πόλης
Αθλητισμός	Επιτυχία	Πολιτισμός	Στάδ. κύκλου ζωής

Αυτή η προσέγγιση χρησιμοποιείται τόσο στην διαφήμιση όσο και στο σχεδιασμό προϊόντων. Είναι η μελλοντική διάσταση στην τμηματοποίηση της αγοράς και στις ασφαλίσσεις ζωής. VALS Framework (values = Αξίες)

Lifestyle = Τρόπος ζωής,

Η δεύτερη προσέγγιση στη χρήση του τρόπου ζωής ήταν αυτή που έδωσε ο Arnold Mitchell το 1983 στις ΗΠΑ. Έδωσε 9 ομάδες ενηλίκων στις ΗΠΑ.

1. Survivors (4%) Άτομα που μειονεκτούν. Καταβάλλουν γενναίες προσπάθειες να ξεφύγουν από τη φτώχεια.

3. Belongers (33%) Άτομα που είναι συνηθισμένα, συντηρητικά, ρομαντικά, δεν πειραματίζονται. Προσπαθούν να τα καταφέρουν μέσα στις συνθήκες που ζουν και όχι να τις αλλάξουν.

4. Emulators (10%) Άτομα φιλόδοξα, με ανοδικές τάσεις και συνειδητοποιημένη κατάσταση. Θέλουν να «κάνουν κάτι μεγάλο».

5. Achievers (23%) Είναι οι «ηγέτες του έθνους». Αυτοί που παίρνουν

τις αποφάσεις, δουλεύουν αποτελεσματικά μέσα στο σύστημα και απολαμβάνουν μια καλή ζωή.

6. I-am-me (5%) Άνθρωποι που μένουν νέοι, απορροφημένοι με τον εαυτό τους και με πολλά «καπρίτσια».

7. Experientials (7%) Άτομα που έχουν αποκτήσει πλούσιο ψυχικό κόσμο και αναζητούν με δίψα τι έχει να προσφέρει η ζωή.

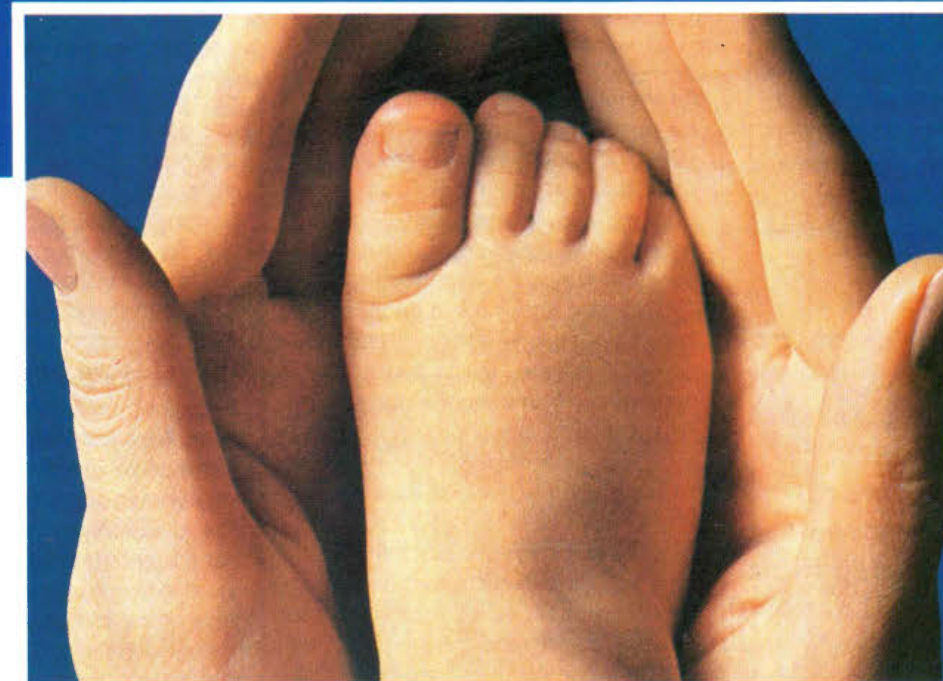
8. Societally concious (9%) Άτομα με υψηλό αίσθημα κοινωνικής υπευθυνότητας που θέλουν να βελτιώσουν τις κοινωνικές συνθήκες.

9. Integrateds (2%) Άτομα που είναι ώριμα και πλήρη ψυχολογικά. Συνδυάζουν τα καλύτερα στοιχεία εσωστρέφειας και εξωστρέφειας. Αυτή η κατάταξη βασίζεται στην ιδέα ότι τα άτομα περνούν από διαδοχικά στάδια αυτο-ανάπτυξης και το καθένα από αυτά επηρεάζει τις διαθέσεις, τη συμπεριφορά και τις ψυχολογικές του ανάγκες. Τα άτομα περνούν από ένα στάδιο κατευθυνόμενο από τις

ανάγκες (**need-driven stage**). Οι πρώτες κατηγορίες της ανάλυσης Vals είναι οι Survivors και Sustainers. Από αυτό το στάδιο περνούν σε μια εξωστρεφή ιεραρχία σταδίων (belongers, emulators και achievers) ή μια εσωστρεφή ιεραρχία σταδίων (I-am-me, experiential, societally concious) και μόνο λίγοι καταφέρνουν να φτάσουν στο ολοκληρωμένο στάδιο των integrateds

Οι marketers και οι πωλητές των ασφαλίσεων ζωής πρέπει να αποδίδουν ελάχιστη σημασία στις δύο πρώτες ομάδες που κατευθύνονται από τις ανάγκες τους (survivors - sustainers) γιατί δεν έχουν την απαιτούμενη αγοραστική ικανότητα. Οι υπόλοιπες 7 ομάδες καταναλωτών έχουν μεγαλύτερο ενδιαφέρον και συγκεκριμένα δημογραφικά, επαγγελματικά χαρακτηριστικά και μέσα. Το μοντέλο Vals είναι η πιο μοντέρνα προσέγγιση στην ανάλυση τρόπου ζωής και ήδη χρησιμοποιείται από μεγάλη ασφαλιστική εταιρία των ΗΠΑ (μια από τις 40 μεγάλες εταιρίες που μετά από 1 χρόνο υιοθέτησαν το μοντέλο).

Πρωτοπόροι



Και στην
Παιδική ασφάλεια



**ΕΛΛΗΝΟ
ΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ** Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ

Ασφάλεια... μια ολόκληρη Ζωή



Μια μέτρηση αίματος μπορεί να προλάβει την νεφρολιθίαση

Παράθυρο στο ασβέστιο

Γράφει ο **Δημ. Λινός, ιατρός Καθηγητής, Παν/μίου Αθηνών συνεργάτης του «ΝΑΙ» για θέματα υγείας-περίθαλψης**

Ο υπερπαραθυρεοειδισμός, συχνή αιτία για πέτρες στα νεφρά, πόνους στα κόκαλα, γαστρίτιδες και... κατάθλιψη. Η νόσος διαγιγνώσκεται σήμερα πριν εμφανιστούν τα συμπτώματα και θεραπεύεται με απλή, αλλά πολύ «λεπτή» χειρουργική επέμβαση

Παρουσιάζετε επανειλημμένα πέτρες στα νεφρά; **Αντί να τρέχετε «κάθε τρεις και λίγο» στο χειρουργείο ή στη «λίστα» της λιθοτριψίας, κάντε μια εξέταση ασβεστίου του αίματος!** Αυτή είναι σήμερα η διεθνής τάση που ακόμα δεν έχει γίνει ευρέως γνωστή στην Ελλάδα, ακόμα και σε πολλούς γιατρούς —καθώς έχει αποδειχθεί ότι η **υποτροπιάζουσα νεφρολιθίαση** (αλλά και άλλα, φαινομενικά άσχετα μεταξύ τους, προβλήματα υγείας) **μπορεί να οφείλονται σε παραθυρεοειδισμό**, μια ασθένεια που αυξάνει το ασβέστιο του αίματος. Και το κυριότερο: μια ασθένεια, που θεραπεύεται ριζικά.

Οι τέσσερις **παραθυρεοειδικοί αδένες** (που έχουν περίπου το μέγεθος της φακής) μπορεί να μην είναι τόσο «διάσημοι» όσο ο «γείτονας» τους, ο

θυροειδής αδένας, αλλά επιτελούν και αυτοί σημαντικό λειτουργικό έργο. «Εκκρίνουν μια ορμόνη —την παραθυρεοειδική— η οποία ρυθμίζει το ασβέστιο στο αίμα» εξηγεί ο επίκουρος καθηγητής Χειρουργικής του Πανεπιστημίου Αθηνών κ. **Δημήτρης Λινός**. «Όταν όμως υπάρχει ένα πρόβλημα σε έναν ή και τους τέσσερις παραθυρεοειδικούς αδένες (π.χ. νεόπλασμα), η ορμόνη αυτή υπερπαράγεται και έτσι δημιουργείται υπερασβεστιαμία. Δηλαδή, το ασβέστιο στην κυκλοφορία του αίματος αυξάνει και παρουσιάζονται επιπλοκές στα νεφρά (κυρίως νεφρολιθίαση), στα οστά (κυστική ινώδης οστεΐτις) και στον γαστρεντερικό σωλήνα (ο παραθυρεοειδισμός συνοδεύεται πολλές φορές από αύξηση της παγκρεατίτιδας και των γαστρίτιδων). Οι επιπλοκές αυτές έχουνται συνήθως προοδευτικά και μπορεί να εμφανιστεί μία από αυτές ή και όλες».

Μετά τον ψυχίατρο

Στα οστά, η παραθυρεοειδική ορμόνη «ρουφάει» το ασβέστιο και έτσι δημιουργείται στην αρχή μια εικόνα οστεοπόρωσης, αργότερα κύστεων (τα οστά εκφυλίζονται) και τελικά οι άρρωστοι παθαίνουν κατάγματα και καμποιάζονται. Είναι αξιοσημείωτο επίσης, ότι οι μισοί περίπου άρρωστοι με υπερπαραθυρεοειδισμό έχουν και υπέρταση. Δεν φαίνεται όμως να υπάρχει σαφής αιτιολογική σχέση μεταξύ των δύο παθήσεων, γιατί η υπέρταση δεν βελτιώνεται σε όλους τους ασθενείς μετά την παραθυρεοειδεκτομή.

Οι ασθενείς που καταλήγουν τελικά στη διάγνωση του παραθυρεοειδισμού,

έχουν συνήθως ήδη πίσω τους μερικούς κολικούς του νεφρού ή πόνους στα οστά. Όχι σπάνια όμως, φθάνουν εκεί μετά τον... ψυχίατρο. Το πιο εντυπωσιακό αυτής της ασθένειας —και ίσως το πιο προτιμητέο— είναι ότι προκαλεί και νευρολογικές και ψυχιατρικές διαταραχές, από κατάθλιψη ως συγχύσεις. Αυτό συμβαίνει γιατί η αύξηση του ασβεστίου του αίματος επηρεάζει τον ψυχισμό.

«Η διάγνωση είναι πολύ απλή —μια μέτρηση του ασβεστίου στο αίμα— αρκεί κάποιος να τη σκεφθεί» τονίζει ο κ. Λινός. «Σε όλες τις πολιτισμένες χώρες, ο υπερπαραθυρεοειδισμός διαγιγνώσκεται σήμερα πριν εμφανιστούν τα συμπτώματα, με τον πολλαπλό έλεγχο μέσω των αυτομάτων αναλυτών, ο οποίος συνοδεύει τη γενική εξέταση αίματος. Στις ΗΠΑ π.χ., το 90% των περιπτώσεων αυτών διαγιγνώσκεται πριν η νόσος προκαλέσει επιπλοκές. Στην Ελλάδα, οι άρρωστοι έρχονται με μεγάλη καθυστέρηση, όταν δηλαδή έχουν εμφανιστεί ήδη οι επιπλοκές και μάλιστα από πολλά χρόνια».

Ανερχόμενο «αστέρι»

Σύμφωνα με μελέτες της διάσημης κλινικής Μάγιο των ΗΠΑ, ο αριθμός των νέων περιπτώσεων υπερπαραθυρεοειδισμού ανέρχεται ετησίως σε 6. ανά 100.000 κατοίκους. Θεωρείται από τους ειδικούς ως ανερχόμενο «αστέρι» στον κόσμο των παθήσεων, πιθανόν όχι λόγω πραγματικής αύξησης, αλλά λόγω συχνότερης διάγνωσης της νόσου μέσω των αυτομάτων αναλυτών κατά τα τελευταία χρόνια. **Στην Ελλάδα, δεν υπάρχουν αντίστοιχα στατι-**

στικά στοιχεία. Αυτή τη στιγμή γίνεται μια έρευνα (από το **Εργαστήριο Υγιεινής και Επιδημιολογίας και την Ουρολογική Κλινική του Πανεπιστημίου Αθηνών**), για να διαπιστωθεί η συχνότητα του υπερπαραθυρεοειδισμού σε άτομα με νεφρολιθίαση. Επίσης, βρίσκεται σε εξέλιξη μια άλλη έρευνα (από το **Τμήμα Επιδημιολογίας και τη Νεφρολογική Κλινική του Γενικού Κρατικού Νοσοκομείου Αθηνών**), για να διαπιστωθεί —για πρώτη φορά διεθνώς— αν η διατροφή και άλλοι παράγοντες του περιβάλλοντος επηρεάζουν την ανάπτυξη της νόσου.

Μονήρες αδένωμα

Ποιά είναι όμως η αρχή του «κακού»; Στο 80% των περιπτώσεων πρωτοπαθούς υπερπαραθυρεοειδισμού, η ασθένεια οφείλεται σε ένα μονήρες αδένωμα, δηλαδή ένα καλοήθες νεόπλασμα. Σε ένα 20% περίπου, η ασθένεια προκαλείται από καλοήγη υπερπλασία και των τεσσάρων παραθυρεοειδών αδένων. Ο καρκίνος ανευρίσκεται σπάνια ως αιτία της υπερασβεστιαμίας λόγω υπερπαραθυρεοειδισμού, μόλις, στο 1% των περιπτώσεων.

Είναι ενδιαφέρον —όπως υπογραμμίζει ο κ. Λινός— ότι υπάρχουν ορισμένες οικογένειες, που εμφανίζουν τον λεγόμενο οικογενή υπερπαραθυρεοειδισμό. Οι οικογένειες αυτές παρουσιάζουν τα λεγόμενα οικογενή σύνδρομα πολλαπλής ενδοκρινικής νεοπλασίας τύπου 1, στα οποία συνυπάρχουν υπερπαραθυρεοειδισμός, παθήσεις της ενδοκρινούς μούρας του παγκρέατος και νεοπλασίες της υπόφυσης, ενώ ορισμένες άλλες παρουσιάζουν τον τύπο 2 του παραπάνω συνδρόμου, όπου συνυπάρχει καρκίνος του θυρεοειδούς, υπερπαραθυρεοειδισμός και φαιοχρωμοκύττωμα (όγκοι των επινεφριδίων). Γι' αυτό, όταν διαγιγνώσκονται σε ένα άτομο υπερπαραθυρεοειδισμός, πρέπει να ελέγχονται όλα τα μέλη της οικογένειάς του.

Στις περιπτώσεις αυτές υπάρχει βεβαίως γενετική προδιάθεση, ενώ στις υπόλοιπες περιπτώσεις υπερπαραθυρεοειδισμού η Ιατρική δεν γνωρίζει ακόμα την αιτία της υπερλειτουργίας του ενός ή και των τεσσάρων παραθυρεοειδών αδένων.

Ίαση στο 95% των περιπτώσεων

Αλλά ο υπερπαραθυρεοειδισμός μπορεί να είναι και δευτεροπαθής, όταν παρουσιάζει σε άτομα και χρόνια νεφρική ανεπάρκεια, τα οποία εμφανί-

ζουν υπερπλασία και των τεσσάρων παραθυρεοειδών αδένων. Οι ασθενείς αυτοί έχουν —εκτός των άλλων επιπλοκών— και εντυπωσιακές αποταννώσεις στις αρθρώσεις (εναποτίθεται ασβέστιο στους ώμους, τους αγκώνες, κ.λπ.) και στα αγγεία, καθώς και βασανιστική φαγούρα.

Άλλη θεραπεία, πλην της χειρουργικής, δεν υπάρχει για τον υπερπαραθυρεοειδισμό. «Όταν υπάρχει μονήρες αδένωμα, αφαιρούμε μόνο αυτό» σημειώνει ο κ. Λινός. «Όταν υπάρχει υπερπλασία και των τεσσάρων αδένων, είτε αφαιρούμε τους 3 1/2 αδένες, είτε και τους 4, με ταυτόχρονο αυτοεταμόσχευση στο αντιβράχιο. Η ίαση εξασφαλίζεται στο 95% των περιπτώσεων. Στο άλλο 5%, το υπεύθυνο αδένωμα μπορεί να βρίσκεται εκτός τραχήλου, συνήθως μέσα στο θώρακα κάτω από τα μεγάλα αγγεία στην αορτή ή και μέσα στο περικάρδιο. Γι' αυτό, είναι χρήσιμο να γίνεται προεγχειρητικά προσπάθεια εντόπισης του υπεύθυνου αδενώματος, με υπερηχογράφημα (κυρίως) αξονική τομογραφία και ειδικό σπινθηρογράφημα. Αν ούτε αυτές οι εξετάσεις δεν εντοπίσουν το αδένωμα (και αν βεβαίως η διάγνωση του υπερπαραθυρεοειδισμού είναι σωστή) συνιστάται εγχειρητικός έλεγχος του τραχήλου».

Η επέμβαση για τη θεραπεία της νόσου είναι απλή, αλλά πολύ «λεπτή».

Ο ειδικός χειρουργός καλείται να ανακαλύψει τους πολύ μικρούς αυτούς αδένες, να τους διαχωρίσει από τους παρόμοιους σε σύσταση και χρώμα λεμφαδένες της περιοχής, τον λιπώδη ιστό κ.λπ., να απαντήσει μακροσκοπικά αν πρόκειται για φυσιολογικό ή παθολογικό παραθυρεοειδές και ανάλογα να το αφαιρέσει ή να το αφήσει.

Λεπτομερής έλεγχος

Όταν η εγχείρηση γίνει σωστά, συνοδεύεται από απόλυτη επιτυχία: δεν ξαναδημιουργούνται πέτρες στα νεφρά, τα οστά ξαναγίνονται δυνατά, οι κύστες τους επουλώνεται και εξαφανίζονται οι αποτιτανώσεις, ενώ οι νευρολογικές και ψυχιατρικές διαταραχές θεραπεύονται σε ένα μεγάλο ποσοστό και οι γαστρεντερικές ανωμαλίες αποκαθίστανται.

«Η πρόληψη συθνίσται στην έγκαιρη διάγνωση της υπερασβεστιαμίας, με την ευρεία διάδοση και χρήση των αυτομάτων αναλυτών και στα ελληνικά εργαστήρια» υπογραμμίζει ο κ. Λινός.

«Και βέβαια, θα πρέπει να γίνεται λεπτομερής έλεγχος στα άτομα με νεφρολιθίαση ή οστικές διαταραχές, ώστε να αποκλεισθεί ή να επιβεβαιωθεί ο υπερπαραθυρεοειδισμός. Ο έλεγχος αυτός πρέπει να περιλαμβάνει **μέτρηση ασβεστίου, φωσφόρου και παραθυρεοειδικής ορμόνης, γιατί υπερασβεστιαμία παρατηρείται και σε πολλές παθήσεις και καταστάσεις, όπως στον καρκίνο του μαστού, το πολλαπλό μυέλωμα, την υπερβιταμίνωση D, την παρατεταμένη ακινησία κ.λπ.**».

Αν σημειωθεί, τέλος, η καθυστέρηση στη διάγνωση της υπερασβεστιαμίας μπορεί να οδηγήσει σε υπερασβεστιαμική κρίση, όπου ο ασθενής παρουσιάζει συμπτώματα σοβαρών νευρολογικών διαταραχών και μπορεί να φθάσει και στο θάνατο (**και υπήρξαν στην Ελλάδα διαπιστωμένοι θάνατοι από αυτή την αιτία**). Μπροστά σε μια τέτοια κρίση, οι χειρουργοί καταφεύγουν σε επείγουσα παρθυρεοειδεκτομή.

ΣΥΝΤΟΜΟ ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ

Δ. ΛΙΝΟΥ, ΙΑΤΡΟΥ

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

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

Μέλος σε 17 διεθνείς Επιστημονικές Εταιρείες μεταξύ των οποίων:

American Gastroenterological Association, American College of Gastroenterology, European Society of University Colon and Rectal Surgeons, American College of Surgeons, Societe Internationale de Chirurgie.

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

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

Ερευνητικό έργο (στην Ελλάδα) στην αιτιολογία της χολολιθίασεως (σημαντική case-control study) στον καρκίνο του παχέος εντέρου (επίμυς μετά από DMH). Ιατρείο: Βασ. Σοφίας 110, τηλέφ. 7771023.

Η ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΗ ΠΩΛΗΣΗ

(ΑΝΤΙΡΡΗΣΕΙΣ; ΠΟΙΕΣ ΑΝΤΙΡΡΗΣΕΙΣ;)

του Carl M. Ogren



Επίσης έλαβα μέρος σε ένα κύκλο μαθημάτων δι' αλληλογραφίας της LIAMA.

Παρ' όλα αυτά εξακολουθούσα να είμαι ένας «ψιλικατζής - γυρολόγος» στο θέμα των πωλήσεων. Βεβαίως αυτό το είδος εξασκήσεως του επαγγέλματος δεν με ικανοποιούσε καθόλου. Είχα γίνει ο τύπος του πωλητού που εγώ ο ίδιος απεχθανόμουν. Και είχα στη διάθεσή μου αυτό το θαυμάσιο πρόγραμμα που λέγεται «ισόβιος ασφάλεια» χωρίς όμως να έχω συνειδητοποιήσει τις ανάγκες που εξυπηρετεί. Μέχρι τότε η αντίληψή μου είχε για τις πωλήσεις ήταν «η κατάκτηση». Συνήθως συζητούσαμε για το σέρβις των πελατών μας, αλλά απλώς συζητούσαμε μόνον. Εγώ πάντοτε ήθελα η έννοια των πωλήσεων να ταυτίζεται με το σέρβις, αλλά το μεγαλύτερο εμπόδιο που επρόβαλλε ο ίδιος ο εαυτός μου ήταν το φαινόμενο που λέγεται «απροθυμία για εμπισκέψεις». Αυτό το εμπόδιο ακόμη υφίσταται, αλλά τείνω να το εξαλείψω. Περίπου μετά από 2 χρόνια, συγκεκριμένα και άρχισα προετοιμασίες για την επαγγελματική διάκριση του CLU (Certified Life Underwriter). Άρχισα να τοποθετώ τον εαυτό μου στην θέση του αγοραστή, αντί του πωλητού, κάνοντας οικονομικά προγραμματισμό ιδιαίτερα στα μέλη της αγροτικής κοινωνίας του τόπου. Μελετούσα πολύ τα σχετικά θέματα, αλλά από το εισόδημά μου απλώς επιβίωνα. Τότε συνέβη και παρακολούθησα μία ομιλία του Larry Wilson με θέμα την «Συμβουλευτική Πώληση». Σύμφωνα με τις υποδείξεις του επανεξέτασα τις συναντήσεις μου με υποψηφίους και κατέληξα στα εξής 4 βασικά σημεία, που είναι η πηγή των αντιρρήσεων:

- Οι υποψήφιοι δεν μου είχαν εμπιστοσύνη,
- Δεν τους βοηθούσα στην ανακάλυψη των αναγκών τους,
- Δεν έδειχνα τον τρόπο που θα μπορούσα να τους βοηθήσω,
- Δεν είχαν καμία διάθεση να επισπεύσουν τη λύση του προβλήματός τους.

Τώρα στις επαγγελματικές μου επισκέψεις, η πρώτη προσπάθειά μου είναι η απόκτηση της εμπιστοσύνης του υποψηφίου. Βάζω τον εαυτό μου στη θέση του και μιλάμε ελεύθερα για τα όνειρα και τις επιθυμίες του. Τους προκαλώ να υποβάλουν ερωτήσεις είτε σε μένα είτε σε οποιοδήποτε άλλον ασφαλιστή. Ακόμη και αν δεν αγοράσουν ασφάλεια από μένα έχουν ήδη εξυπηρετηθεί. Έτσι και αποκτηθεί η εμπιστοσύνη και εν συνεχεία έλθουν στην επιφάνεια οι πόθοι του υποψηφίου, οι πόθοι αυτοί κατατάσσονται κατά σειράν προτεραιότητας. Εδώ ακριβώς ο υποψήφιος πρέπει να αισθανθεί την **ανάγκη** εκπληρώσεως των επιθυμιών του. Και συνήθως σ' αυτό το σημείο οι ασφαλιστά βιάζονται να προτείνουν λύση, χωρίς να έχει ο υποψήφιος συνειδητοποιήσει την **ανάγκη**. Με άλλα λόγια, ο υποψήφιος πρέπει να αντιληφθεί ότι ο ασφαλιστής ενδιαφέρεται ειλικρινά για την εξασφάλιση της επιτεύξεως των πόθων του. Στη συνέχεια της συναντήσεως εξετάζουμε τις εναλλακτικές λύσεις για τα προβλήματά του και όταν από την υπεροχή των πλεονεκτημάτων αποδειχθεί ότι η ασφάλιση είναι η ιδεώδης λύση, καθορίζουμε το ύψος των ασφαλίσεων. Και αν δεν υπάρχει ευχέρεια χρηματική, ο υποψήφιος προσπαθεί το συντομότερο να εξοικονομήσει το απαιτούμενο ποσό, καθ' ότι αισθάνεται άμεση την **ανάγκη** επιλύσεως των προβλημάτων του. Το σέρβις δεν τελειώνει με την παράδοση του συμβολαίου, απλώς τότε αρχίζει. Και πρέπει να φανούμε άξιοι της εμπιστοσύνης του πελάτου μας επανεξετάζοντας τις τυχόν αλλαγές των οικονομικών δυνατοτήτων, αλλά και των αναγκών του. Αυτό άλλωστε είναι και προς συμφέρον του ίδιου του ασφαλιστού.

Όπως βλέπουμε με τη μέθοδο της συμβουλευτικής πωλήσεως περιορίζονται στο ελάχιστο οι αντιρρήσεις των υποψηφίων πελατών μου. Το μόνο που απομένει είναι ν' αρνηθούν να έχουμε μία συνάντηση. Αλλά σήμερα ο περισσότερος κόσμος γνωρίζει ότι κάποτε θα συνομιλήσει με έναν ασφαλιστή και γιατί αυτός ο ασφαλιστής να μην είστε εσείς;

(Άρθρο του Carl M. Ogren στο περιοδικό «The Insurance Salesman», κατά διασκευήν Χρ. Καραγιαννίδη)

ΧΡΕΙΑΖΟΜΑΣΤΕ ΤΟΥΣ ΔΑΣΚΑΛΟΥΣ ΤΟΥ «ΠΕΖΟΔΡΟΜΙΟΥ»

ΣΥΝΟΜΙΛΙΑ ΜΕ ΕΝΑΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ, ΔΙΕΥΘΥΝΤΗ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΟΣ ΚΑΙ ΕΚΔΟΤΗ...

Ήταν ένα ηλιόλουστο πρωινό του περασμένου Φλεβάρη. Βρέθηκα για επαγγελματική απασχόληση, εκεί κάπου στο Σύνταγμα. Το ραντεβού με τον πελάτη δεν έγινε. Είπα για περισσότερη αισιοδοξία, μια καλημέρα στα περισσότερα, είδα την πλατεία Συντάγματος έτσι φυλακισμένη που την είχαν κάνει, έριξα μια περιέργη ματιά από μια χαραμάδα και είδα τα μηχανήματα να την ξεκοιλιάσουν με πολλή βιασύνη. Κάτι είπα θα φτιάχνουν.

Κατηφόρησα προς την Όθωνος και τότε θυμήθηκα μια υπόσχεση σ' ένα φίλο. Μια επίσκεψη στο γραφείο του Βαγγέλη του Σπύρου ασφαλιστή και εκδότη του ασφαλιστικού περιοδικού «ΝΑΙ».

Πέρασα απέναντι στην Όθωνος και ανέβηκα στον πέμπτο όροφο. Ήταν πρωί και οι περισσότεροι ασφαλιστές ήταν εκεί. Άλλος με το τηλέφωνο στο χέρι, άλλος με τον πελάτη δίπλα, ένα σωστό μελίσσι, να το ζηλεύεις και να το καμαρώνεις. Ο Βαγγέλης στο βάθος, διακριτικά να παρακολουθεί και να λύνει απορίες αν χρειαστεί, πνιγμένος μέσα στα βιβλία του και το πνευματικό του παιδί το περιοδικό «ΝΑΙ» να φιγουράρει σαν στολίδι σ' όλο του το γραφείο.

Και με το καφεδάκι που μας προσέφερε η ευγενεστάτη γραμματέας του, αρχίσαμε την κουβέντα μας.

Δυο ώρες μιλήσαμε, χωρίς ούτε μια στιγμή να φύγουμε από το θέμα μας, που ήταν ποιά άλλο, ο ασφαλιστής και το έργο του, η ασφαλιστική αγορά και το μέλλον της, τα ασφαλιστικά προγράμματα, ο ανταγωνισμός, τα προβλήματα στην πράξη, το μέλλον, το ορόσημο του 1992, και τόσα άλλα.

Τον έβλεπα που βιαζόταν να σχολιάσει το «ΝΑΙ» το περιοδικό του. Και δεν είχε άδικο. Δεν είναι λίγο πράγμα, να ξεπετάγεται ένα νέο ασφαλιστικό περιοδικό στα τόσα άλλα επιτυχημένα και να στέκεται στα πόδια του, και μάλιστα με φιλοδοξίες να γίνει το περιοδικό του ασφαλιστή, να του συμπαρασταθεί και να τον βοηθήσει στο σπουδαίο έργο του, να τον συντροφέψει στον καθημερινό του μόχθο, στις δυσκολίες του, στα προβλήματά του.

Θέλω να γίνει το περιοδικό των συνδρομητών ασφαλιστών, μου είπε ο Βαγγέλης, γιατί και εγώ ασφαλιστής είμαι. Είναι στο πετσί μου η δουλειά του ασφαλιστή.

Μήπως δεν σε θυμάμαι δεκαεφτά χρόνια Βαγγέλη; Για θυμήσου πως ξεκινήσαμε; Με αραμπά βαδίζαμε, ένα σωρό αντιξοότητες, η άγνοια του κόσμου, η αβεβαιότητα, η έλλειψη εμπειρίας.

Ψάχναμε για ιδέες, αναζητούσαμε βοήθεια και ελπίζαμε, και πιστεύαμε πολύ, ήταν η μόνη μας δύναμη, αυτή που μας έφερε σήμερα εδώ που είμαστε.

Όχι ότι σήμερα δεν έχουμε προβλήματα. Έχουμε, αλλά είναι άλλοι είδους. Τό-

τα προβλήματα ήταν να γίνουμε γνωστοί ως θεσμός, να σταθούμε στα πόδια μας, τότε αναζητούσαμε βοήθεια και δεν τη βρήκαμε εύκολα. Τώρα έχουμε την εμπειρία μας, αυτόν το σοφό δάσκαλο που είναι ο πολύτιμος οδηγός μας.

Για σκέψου, τώρα βγάζουμε περιοδικά, εμείς οι ασφαλιστές για να μεταδώσουμε μέσα από αυτά, όχι μόνο τις ιδέες μας αλλά προπάντων την εμπειρία μας.

Το ξέρουμε βέβαια, ότι τώρα έχουμε περισσότερο οργανωτικά προβλήματα, ανταγωνιστικά, ότι απέκτησαν και οι πελάτες γνώσεις και έχουν απαιτήσεις, δεν σε αποδέχονται εύκολα, αν οι καλύψεις που του προσφέρεις δεν είναι σύγχρονες και δεν του παρέχουν πραγματική προστασία. Και το δίκιο είναι όλο δικό του. Ο πελάτης, ο πολίτης Έλληνας, χωρίς καν να το καταλάβει, μεταμορφώνεται σε πολίτη πελάτη Ευρωπαίο. Το ακούμε σε κάθε μας βήμα.

«Τώρα που μπήκαμε στην ΕΟΚ θέλετε δεν θέλετε θα μας προσέχετε καλύτερα. Θάρθουν κι άλλοι μας λένε, η Ελληνική αγορά, θα είναι ένα τμήμα της Ευρωπαϊκής αγοράς».

Αυτή την ανάγκη του εκσυγχρονισμού της προσαρμογής μας, τόσο των ασφαλιστών όσο και των ασφαλιστικών εταιριών, πιστεύω πως το περιοδικό «ΝΑΙ», όπως λες Βαγγέλη το περιοδικό του ασφαλιστή έχει πολλά να προσφέρει.

Να ανοίξει τις στήλες του στους ασφαλιστές, να ακουστεί η εμπειρία τους. Αυτή την εμπειρία χρειαζόμαστε περισσότερο και εμείς και οι ασφαλιστικές εταιρίες λιγότερο τις σοφίες των θεωρητικών. Χρειαζόμαστε τους δασκάλους του πεζοδρομίου να μας μεταφέρουν τα μηνύματα των πελατών, το κλίμα της αγοράς, το οποίο μεταβάλλεται από μέρα σε μέρα, και ότι όποιος καταλάβει αυτή τη ραγδαία μεταβολή θα είναι ο κερδοσέκτης.

Κανένας δεν γνωρίζει τον πελάτη όσο εμείς. Και κανένας δεν στάθηκε τόσο δίπλα του, να συνομιλήσει ειλικρινά μαζί του, να τον σπουδάσει, να δει τι θέλει από μας, και όχι τι θέλουμε εμείς από αυτόν, και τότε θα είναι σε θέση να του πουλήσει την ασφάλεια που χρειάζεται.

Και πόσα άλλα τόσο χρήσιμα και τόσο απαραίτητα είπαμε.

Μπορεί να έχασα το ραντεβού με τον πελάτη, κέρδινα όμως το ραντεβού με τον Βαγγέλη. Και δεν είναι λίγο πράγμα δύο ώρες ολόκληρες να συνομιλείς μ' έναν άνθρωπο, τόσο καλλιεργημένο, τόσο ζεστό, τόσο προσηνή, τόσο φίλο, σαν τον Βαγγέλη Σπύρου. Είναι σαν να πέρασα ένα σεμινάριο.

Τι όμορφο πρωινό αλήθεια!

Γ. ΓΚΟΤΣΗΣ
Ειδ. Ασφ. Σύμβουλος
INTERAMERICAN



ΤΙ ΘΑ ΓΙΝΕΙ ΜΕΤΑ;

Στο απέραντο θέατρο της Ζωής γράφονται και παίζονται πολλά έργα με πρωταγωνιστές ή θεατές τους ασφαλιστές μας. Συνάδελφος ασφαλιστής μας αντέγραψε ένα απ' αυτά...

Σκηνή πρώτη:

Χώρος: Αίθουσα ψυχαγωγίας κάποιας Μοίρας. (Αεροπορία).

Χρόνος: Κάποια μέρα μεσημέρι γύρω στις 12.

Ατμόσφαιρα: Βαριά, ασήκωτη και καταθλιπτική. Μια παράξενη ησυχία. Καιά δεκαριά κεφάλια σκυμένα, κάποια άλλα πρόσωπα σκυθρωπά, ένα δάκρυ στο μάγουλο κάποιου, που στέκεται στο βάθος, με τα χέρια σταυρωμένα και σφιχτά κλειδωμένα κάτω από τις μασχάλες.

Ρόλος πρώτος: Δεν υπάρχει. Μας τελείωσε που λέει και η νεολαία. Ο πρωταγωνιστής μόλις μάθαμε ότι σκοτώθηκε κάπου στο Αιγαίο, σε προγραμματισμένη πτήση της Μοίρας.

Ρόλος δεύτερος: (ο Μοίραρχος)

— Ρε παιδιά, κάποιος πρέπει να πάει να το πει στην οικογένειά του...

Και εδώ τελειώνει η πρώτη σκηνή. Και τελειώνει για τα καλά. Σε λίγο κανένας από όλους αυτούς που βρέθηκαν στη σκηνή δεν θα θυμάται ούτε το ρόλο του.

Σκηνή δεύτερη*:

Χώρος: Το σπίτι του χαμένου πρωταγωνιστή.

Χρόνος: Δύο μήνες μετά.

Ατμόσφαιρα: Βαριά και πάλι. Μό-

νο που αυτή τη φορά την ησυχία σπάει το κλάμα ενός μωρού, και το ξεφωνητό μιας γυναίκας που κυνηγάει ένα πεντάχρονο αγοράκι, σκέτο αγρίμι, για να το ταΐσει. Όχι δεν είναι η μαμά του. Είναι η κυρία από το διπλανό διαμέρισμα που για κάποιες χιλιάδες δραχμές δέχθηκε να επιβλέπει τα παιδάκια για λίγες ώρες, γιατί η μαμά τους είναι στη δουλειά. Πρέπει να βγάλει λεφτά. Αυτά που της δώσανε δεν αρκούν ούτε για τα Πάμπερς τους. Και στο κάτω κάτω γιατί να της δώσουνε περισσότερα. Σύνταξη παίρνει και όχι κανονικές αποδοχές του μακαρίτη (σκληρή λέξη, συμφωνείτε;). Και ευχαριστημένη νάναι. Είναι κάποιες άλλες χήρες (δεύτερη σκληρή λέξη) που δεν παίρνουν τίποτε.

Και η ζωή συνεχίζεται όπως όπως...

Παρατηρήσεις ενός Κριτικού:

Πολύ άσχημο το έργο. Άσχημη αρχή, άσχημο τέλος, άσχημοι και οι ρόλοι, πρώτοι και δεύτεροι. Κάποιος χειριστής σκοτώνεται, και αφήνει την οικογένεια του στην ουσία διαλυμένη οικονομικά. Μα που ζούμε ρε παιδιά; Στην Ουγκάντα; Μας δουλεύετε;

Εσείς εδώ στην Αεροπορία έχετε ένα σωρό ασφάλειες. Ασφάλεια Εδάφους, Ασφάλεια Πτήσεων, Ασφάλεια Αεροδρομίου. Κανένας δεν σας μίλησε ότι υπάρχει

και κάποια άλλη ασφάλεια που αφορά ότι πολυτιμότερο έχετε; Τη ΖΩΗ σας και τη ΖΩΗ της ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΣ σας; Μια ασφάλεια που σας θα σταθεί δίπλα στην οικογένειά σας, όταν εσείς δεν θα μπορείτε πια, μία ασπίδα που θα σταθεί μπροστά στην πόρτα του σπιτιού σας, και θα αποκρούσει όλους αυτούς τους λύκους, που θα τρέξουν να κατασπαράξουν οικονομικά μια χήρα με τα ορφανά της.

Γίνεται να είναι αληθινό το έργο που μας δείξατε; Μη μου πείτε ότι δεν το σκεφτήκατε. Μη μου πείτε ότι δεν ήρθε ποτέ κάποιος να σας μιλήσει γι' αυτό. Απλά το αποφεύγατε. Όπως το απόφευγε και ο πρωταγωνιστής, γιατί ήξερε (νόμιζε ότι ήξερε) ότι τέτοια σενάρια μόνο στους άλλους συμβαίνουν. Έδινε παράταση κάθε μέρα στην ανευθυνότητά του, γνωρίζοντας πολύ καλά τι θα γινόταν στη δεύτερη πράξη. Και αδιαφορούσε. Εί! Όχι. Αυτά δεν γίνονται. Ο άνθρωπος ήταν τρελός. Όπως τρελό ήταν και όλο το έργο.

Απάντηση του συγγραφέα του Έργου

Και όμως κύριε μου. Αυτά που σας λέω γίνονται. Αυτή είναι η πραγματικότητα στην Πολεμική μας Αεροπορία. Αυτή τη στιγμή μόνο ένα 7% των χειριστών της Π.Α. έχουν κάποια ασφάλεια

Ζωής που να τους εξασφαλίζει οικονομικά αν πάθουν κάτι, ή την οικογένειά τους αν αυτοί μας αφήσουν χρόνους (δυστυχώς έχω συνηθίσει στις σκληρές λέξεις).

Και ξέρετε γιατί; Γιατί έχουν την ψευδαίσθηση ότι είναι πλούσιοι. Γιατί σ' αυτούς δεν συμβαίνει ποτέ τίποτε κακό. Είναι χαρισματικοί άνθρωποι με τρομερά αντανάκλαστικά, το μυαλό τους συναγωνίζεται ένα κινητήρα Τζετ σε στροφές. Τους κοιτάνε όλοι και τους θαυμάζουν. Έχουν την εντύπωση πως εκτός από τη σύνταξη που θα πάρει η οικογένειά τους από την Αεροπορία, όλος ο κόσμος θα γίνει θυσία για να καλοπερνάνε οι δικοί τους. Αλλά και για κάτι άλλο. Γιατί δεν θέλουν να βάλουν το χέρι στην τσέπη (τότε δεν είναι πλούσιοι), δεν δέχονται να κόψουν το τσιγάρο και τα χρήματα από αυτό να τα επενδύσουν στην Ασφάλεια Ζωής, δεν μπορούν να αρνηθούν το τρίτο πακέτο γαριδάκια στα παιδιά τους, για να εξασφαλίσουν μ' αυτά τα λεφτά τις σπουδές τους, δεν μπορούν να ελαττώσουν σε μία, ημερησίως, τις Βίντεοκασσέτες, για να δώσουν μια επί πλέον σύνταξη στη σύζυγό τους, η οποία προστιθέμενη σ' αυτή που δίνει η Αεροπορία θα είναι ίση και παραπάνω με τις σημερινές αποδοχές τους (μισθό + πτητικό).

Και είπαμε γιατί. Γιατί ενώ δεν είναι πλούσιοι, θέλουν να δείχνουν πλούσιοι, ενώ δεν είναι άτρωτοι θέλουν να δείχνουν άτρωτοι, ενώ δεν είναι ανεύθυνοι θέλουν να δείχνουν ανεύθυνοι...

Δυστυχώς...

Υ.Γ. Αυτές οι σκέψεις που έγραψα, δεν είναι προσπάθεια διαφήμισης των ασφαλιστικών εταιριών. Είναι προσπάθεια διαφήμισης της ΖΩΗΣ που εμείς οι ιπτάμενοι θα πρέπει να την υπολογίζαμε λίγο παραπάνω.

Ένας Οικογενειάρχης Συνάδελφος Ασφαλιστής

της AFG-KOSMOS

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΣ ΕΞΕΥΡΕΣΕΩΣ ΥΠΟΨΗΦΙΩΝ ΠΕΛΑΤΩΝ

Ο προγραμματισμός αποβλέπει κυρίως στην εξεύρεση υποψηφίων πελατών. Γι' αυτό το λόγο θα πρέπει να είναι συστηματικός και συνεχής.

Κατά τον προγραμματισμό εξεύρεσης υποψηφίων πελατών θα πρέπει να έχετε υπόψη σας ότι ο υποψήφιος πελάτης πρέπει να πληρεί τις ακόλουθες βασικές προϋποθέσεις:

(α) ΝΑ ΕΧΕΙ ΑΝΑΓΚΗ ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ

Η ανάγκη αυτή είναι οικονομική προστασία γι' αυτόν και την οικογένειά του στην περίπτωση που ένα ατύχημα τον καταστήσει μόνιμα ή πρόσκαιρα ανίκανο να εργαστεί, με αποτέλεσμα αυτός και η οικογένειά του να στερηθούν μέρος ή ακόμη και όλο το εισόδημά τους.

(β) ΝΑ ΕΙΝΑΙ ΣΕ ΘΕΣΗ ΝΑ ΠΛΗΡΩΣΕΙ ΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ

Ο υποψήφιος πελάτης θα πρέπει να είναι σε θέση να πληρώσει τα ασφάλιστρα του προτεινόμενου ασφαλιστικού προγράμματος. Σε διαφορετική περίπτωση δεν μπορεί να θεωρηθεί καλός υποψήφιος πελάτης.

(γ) ΝΑ ΕΙΝΑΙ ΑΣΦΑΛΙΣΙΜΟΣ

Εφόσον η Εταιρία δέχεται να ασφαλίσει έναν κίνδυνο, ενδιαφέρεται ο υποψήφιος προς ασφαλίση να είναι υγιής και κατά την άσκηση της καθημερινής του εργασίας να μην εκτίθεται σε αυξημένους κινδύνους. Θα ήταν άσκοπο να προσπαθήσετε να ασφαλίσετε π.χ. ένα ακροβάτη ή κάποιον που πάσχει από καρδιακό νόσημα ή έχει περάσει μία σοβαρή ασθένεια. Γενικά, θα πρέπει ο υποψήφιος προς ασφαλίση να είναι υγιής και μέσα στα όρια ασφα-

λίσιμης ηλικίας που καθορίζονται από το τιμολόγιο.

(δ) ΝΑ ΕΙΝΑΙ ΠΡΟΣΙΤΟΣ ΓΙΑ ΣΥΖΗΤΗΣΗ

Να προσπαθείτε πάντοτε να βρείτε πελάτες από τον δικό σας οικονομικό και κοινωνικό κύκλο. Θα είναι πολύ ευκολότερο να συναντήσετε και να μιλήσετε σ' αυτούς παρά σε ένα διοικητικό στέλεχος ή ένα επιχειρηματία.

(ε) ΝΑ ΕΧΕΙ ΑΜΕΣΗ ΑΝΑΓΚΗ ΑΓΟΡΑΣ

Είναι προτιμώτερο να έχετε ένα πελάτη που έχει την ανάγκη και τη δυνατότητα ασφαλίσεως τώρα, παρά κάποιον που θα έχει τις προϋποθέσεις αυτές μελλοντικά. Αν, π.χ. μάθετε ότι κάποιος γνωστός σας πήρε προαγωγή ή κέρδισε χρήματα, θα μπορούσε να γίνει πελάτης σας μια που τώρα έχει μεγαλύτερη αγοραστική δύναμη. Επίσης, κάποιος που πρόσφατα απέκτησε παιδί λόγω αυξημένων οικογενειακών του αναγκών θα μπορούσε να γίνει υποψήφιος πελάτης σας.

ΘΑ ΤΟ ΚΑΝΩ...

Erstwagen dann wagen» πρώτα να ζυγίζεις, κι ύστερα να το λμάς, λέει μια σοφή γερμανική παροιμία... Έχεις υποχρέωση να κοιτάξεις στην αρχή προσεκτικά αυτό, που έχεις στο νου σου να κάνεις. Είσαι υποχρεωμένος έπειτα να λάβεις υπ' όψιν σου τις περιστάσεις. Ύστερα, όταν δεις ότι το πράγμα πρέπει να γίνει, ή ότι αξίζει τον κόπο να γίνει, μη λυγίσεις μπροστά σε καμιά θυσία, σε καμιά δυσκολία. Πες στον εαυτό σου: «Δεν πειράζει, είναι καθήκον μου: θα το κάνω». Βλέπεις; Αυτό είναι ζωτική δραστηριότητα.

ΓΡΑΨΟΥ
ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ
ΤΩΡΑ!

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



• Στις σελίδες του:

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

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:

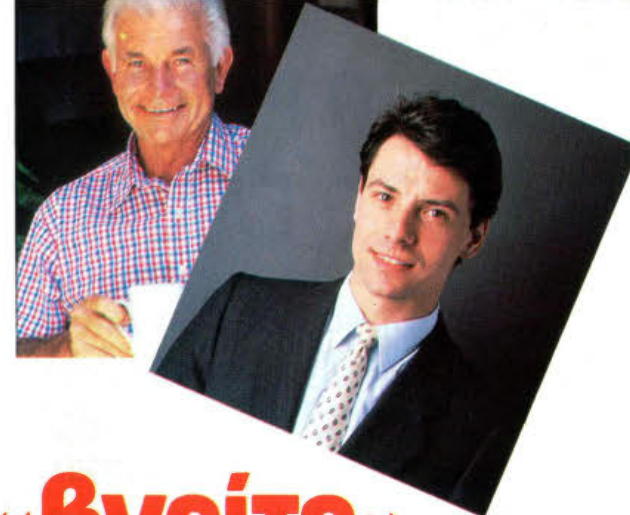
ΠΟΛΗ:

ΟΙΚΙΑΣ:

- ΤΑΧ. 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.



Πότε θα «βγείτε»
στην... INTERAMERICAN;
«ΣΗΜΕΡΑ»!

«ΣΗΜΕΡΑ»

ΤΟ ΕΙΔΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΣΥΝΤΑΞΗΣ
ΤΗΣ INTERAMERICAN,
ΓΙΑ ΝΑ ΚΑΝΕΤΕ ΤΗΝ ΑΒΕΒΑΙΟΤΗΤΑ,
ΣΙΓΟΥΡΙΑ!

Το αύριο είναι άγνωστο και αβέβαιο. Ιδιαίτερα σήμερα που οι οικονομικές και κοινωνικές συνθήκες γύρω μας σκληραίνουν με απρόβλεπτες εξελίξεις. Γι' αυτό το δύσκολο αύριο, η INTERAMERICAN έρχεται να προσφέρει το ειδικό πρόγραμμα Σύνταξης «ΣΗΜΕΡΑ». Το πρόγραμμα «ΣΗΜΕΡΑ» της INTERAMERICAN σας δίνει την μοναδική ευκαιρία να δημιουργήσετε τώρα, τώρα που είστε νέοι και παραγωγικοί, ιδανικές συνθήκες για τη δύσκολη ηλικία: Άνεση, Σιγουριά, και Ανεξαρτησία, με ένα σταθερό εισόδημα μηνιαίας σύνταξης ή εφ' άπαξ. Με το πρόγραμμα «ΣΗΜΕΡΑ» της INTERAMERICAN είναι στο χέρι σας να κάνετε εύκολη τη δύσκολη ηλικία και να διαφυλάξετε την ανεξαρτησία και την αξιοπρέπειά σας. Όσο νωρίτερα, τόσο μεγαλύτερες θα είναι οι απολαβές που θα έχετε εσείς και οι δικοί σας. Θυμηθείτε: Ποτέ δεν είναι νωρίς για σύνταξη.

- Το συνταξιοδοτικό πρόγραμμα «ΣΗΜΕΡΑ» της INTERAMERICAN είναι ΕΥΕΛΙΚΤΟ, μπορεί, δηλαδή, να ικανοποιεί πλήρως τις ανάγκες/ απαιτήσεις κάθε ασφαλισμένου.
- Είναι ΑΝΑΠΡΟΣΑΡΜΟΖΟΜΕΝΟ, για να δίνει στη λήξη του χρήματα με ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΗ ΑΞΙΑ.
- Το ποσοστό συμμετοχής (90%) στις αποδόσεις των επενδύσεών του, σημαίνει πολύ μεγάλα ποσά στη λήξη του συμβολαίου.
- Αν ο ασφαλισμένος από λόγους αναπηρίας, κ.λ.π. βρεθεί σε αδυναμία να πληρώσει τα ασφάλιστρα, τον καλύπτει η INTERAMERICAN. Το συνταξιοδοτικό πρόγραμμα «ΣΗΜΕΡΑ», σημαίνει για σας ασυναγώνιστη Σιγουριά και Εξασφάλιση. Λοιπόν, με ποιο ταμείο θα βγείτε στη σύνταξη; INTERAMERICAN «ΣΗΜΕΡΑ»!



ΤΗΛΕΦΩΝΗΣΤΕ ΜΑΣ ΣΗΜΕΡΑ
Ή ΡΩΤΗΣΤΕ ΤΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ
ΤΗΣ INTERAMERICAN

 **INTERAMERICAN**
Μεγάλη και Σιγουρή!

Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΜΕΤΟΧΩΝ ΚΑΙ ΤΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ

Τί είναι μετοχή, και πώς αποτιμάται στο Ελληνικό Χρηματιστήριο; Ποιά είναι η τιμή διαθέσεως, ποιά η αγοραία τιμή και ποιά η ονομαστική αξία; Ποιά μετοχή θα προτιμήσει ο κάθε επενδυτής; Τί είναι η τακτική Long purchase και τι η Margin trading; Σε όλα αυτά μας ξεναγεί ο Βασ. Αδαμόπουλος Δ/ντής οικονομικών υπηρεσιών της CIGNA HELLAS. Το «ΝΑΙ» εξασφάλισε ακόμα μια βοήθεια στον ασφαλιστικό Σύμβουλο, στους ασφαλιστές μας.

**Γράφει
ο Βασ. Αδαμόπουλος
της CIGNA HELLAS**

Είναι ευρύτατα γνωστός ο ρόλος των χρηματιστηριακών αγορών στην εύρυθμη λειτουργία των οικονομικά ανεπτυγμένων χωρών. Το κυριότερο μέσο συναλλαγής; Φυσικά οι μετοχές. Πολλά λέγονται και ακούγονται και στην Ελλάδα για την ανάπτυξη του χρηματιστηρίου και τη συμβολή του στην εξυγίανση της οικονομίας μας.

Και βέβαια, και στο δικό μας χώρο τον ασφαλιστικό, ο θόρυβος για τη στροφή των ασφαλιστικών εταιριών προς το χρηματιστήριο, δεν είναι διόλου ευκαταφρόνητος.

Ένα είναι σίγουρο, ότι αργά ή γρήγορα λόγω των πληθωριστικών πιέσεων, οι ασφαλιστικές εταιρίες θα αναγκαστούν να λανσάρουν προϊόντα τα οποία θα είναι έντονα συνδεδεμένα, τουλάχιστον όσον αφορά το απόθεμα επιβίωσης, με επενδυτικές ευκαιρίες διάφορες των ομολόγων.

Όμως αυτά τα προϊόντα, θα πρέπει κάποιοι να τα πουλήσουν. Και αυτοί οι κάποιοι δεν είναι άλλοι από εσάς τους ίδιους, τους ασφαλιστές. Φυσικά, θα πρέπει οι εταιρίες να σας δώσουν τη γνώση, έτσι ώστε να μπορείτε να ανταποκριθείτε επιτυχώς. Αλλά και εσείς θα πρέπει να εξοικειωθείτε με έννοιες και τρόπους πώλησης άγνωστους στους περισσότερους από εσάς μέχρι σήμερα. Γι' αυτό ακριβώς, φιλοδοξούμε να δώσουμε παρακάτω μια συνοπτική εικόνα του τι είναι μετοχή, πώς αποτιμάται, και πώς πωλείται στο ελληνικό χρηματιστήριο.

Η κάθε μετοχή είναι ένας τίτλος ο οποίος φέρει μια ονομαστική αξία η

οποία είναι η θεωρητική αξία που έχει συνεισφέρει κάποιος για να την αποκτήσει και δείχνει το ποσό της ευθύνης του κατόχου της απέναντι στους πιστωτές της εταιρίας που εκδίδει τη μετοχή αυτή.

Πιο σημαντική είναι η τιμή διαθέσεως της μετοχής, η οποία είναι πραγματικά αυτή που θα εισπράξει η



*Βασίλειος Μαρίνου Αδαμόπουλος
Προϊστάμενος Οικονομικών
Υπηρεσιών της CIGNA HELLAS AAE*

Οικονομολόγος, πτυχιούχος ΑΣΟ-ΕΕ με ειδίκευση στα Διεθνή Οικονομικά και Χρηματοδότηση, κάτοχος του First Certificate της LOMA και με μετεκπαίδευση σε Accounting, Finance και Business Computer Applications. Μιλά Αγγλικά και λίγα Γαλλικά. Έχει εκπονήσει διάφορες μελέτες χρηματοοικονομικού και επενδυτικού προγραμματισμού, καθώς και στρατηγικού προγραμματισμού.

Στην CIGNA HELLAS εργάζεται από το 1988.

εταιρία όταν εκδόσει μια μετοχή. Κι όμως και αυτή είναι μια καθαρά θεωρητική τιμή και είναι απλώς το σημείο αφετηρίας των διαπραγματεύσεων. Συνήθως η τιμή διαθέσεως είναι μεγαλύτερη της ονομαστικής της αξίας. Η διαφορά αυτή είναι το κέρδος που εξασφαλίζει η εταιρία και λέγεται κέρδος από πώληση υπέρ το άρτιο. Αυτό το κέρδος χρησιμοποιείται για το σχηματισμό ειδικού αποθεματικού.

Τέλος, υπάρχει και η αγοραία τιμή της μετοχής που δεν είναι άλλη από αυτήν την τιμή με την οποία γίνονται οι συναλλαγές. Η αγοραία τιμή κυμαίνεται διαχρονικά με την προσφορά και τη ζήτηση.

Και βέβαια το πώς δημιουργείται η προσφορά και η ζήτηση θα το δούμε λίγο παρακάτω.

Οι μετοχές διακρίνονται σε κοινές και σε προνομιούχες, καθώς και σε επικαρπίας.

Περilhηπτικά, αναφέρουμε ότι οι προνομιούχες δίνουν στους κατόχους τους προτεραιότητα στη διανομή μερίσματος, προτεραιότητα στη διανομή του ιδίου κεφαλαίου σε περίπτωση διάλυσης, καθώς και τη δυνατότητα λήψης μερίσματος ακόμα και σε ζημιόγρονες χρήσεις. Αλλά είναι πολύ πιθανό να στερήσουν το δικαίωμα ψήφου από τους κατόχους τους.

Οι μετοχές εκδίδονται από την εταιρία καθαρά για λόγους άντλησης κεφαλαίων. Δηλαδή είναι ένα μέσο εναλλακτικό του δανεισμού από τράπεζες ή άλλα ιδρύματα.

Και βέβαια αν η εταιρία που κάνει την έκδοση μετοχικού κεφαλαίου είναι οικονομικά εύρωστη, είναι σίγουρο ότι η τιμή διαθέσεως θα είναι υψηλή.

Η κάθε μετοχή μπορεί να διανεμηθεί κατ' ευθείαν στο επενδυτικό κοινό χωρίς μεσολάβηση τρίτων, και τότε λέμε ότι αυτή η άντληση κεφαλαίων

γίνεται στην πρωτογενή αγορά (primary market). Από την άλλη πλευρά, αφού η μετοχή αποτελεί επενδυτικό τίτλο μπορεί να γίνεται αντικείμενο αγοραπωλησίας σε ειδικούς χώρους που συναντιώνται τα ενδιαφερόμενα μέρη. Αυτό δεν είναι άλλο από το χρηματιστήριο ή δευτερογενής αγορά (secondary market). Βέβαια για την προστασία του επενδυτικού κοινού, δεν είναι επιτρεπτή η εισαγωγή οποιασδήποτε μετοχής στο χρηματιστήριο. Πρέπει να πληρούνται κάποια κριτήρια βιωσιμότητας και αξιοπιστίας της συγκεκριμένης εταιρίας.

Η προσφορά μετοχών δημιουργείται από ανθρώπους που δεν θέλουν να έχουν στο χαρτοφυλάκιό τους μια συγκεκριμένη μετοχή και η ζήτηση δημιουργείται από τους ανθρώπους που επιθυμούν να την έχουν.

Το κυριότερο κριτήριο για τη διαπραγμάτευση μιας μετοχής και την κοστολόγησή της, είναι οι προοπτικές κερδών της εταιρίας μακροπρόθεσμα ή και μεσοπρόθεσμα, άρα και η δυνατότητά της να διανείμει μερίσμα.

Το κριτήριο αυτό είναι υποκειμενικό. Τα στοιχεία συνήθως που αναλύονται για να προβλεφθούν, οι προοπτικές μιας εταιρίας, είναι ο ισολογισμός και η κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης. Με ορισμένες τεχνικές, οι ειδικοί αναλυτές συνάγουν χρήσιμα συμπεράσματα, τα οποία γνωστοποιούν στο κοινό μέσω του τύπου.

Εδώ πρέπει να σημειωθεί ότι κατά κανόνα η τιμή της μετοχής ανεβαίνει όταν:

- προβλέπονται μεγάλα κέρδη,
- η εταιρία έχει καλή ρευστότητα η οποία προσδιορίζεται από τους δείκτες (Διαθέσιμα και Κυκλοφοριακό/Ενεργητικό) ή (Κυκλοφοριακό και Διαθέσιμα - Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις).
- όταν ο κλάδος δεν έχει αστάθεια ή κυκλική κύμανση, και
- όταν το risk-free επιτόκιο, δηλαδή αυτό των εντόκων γραμματίων του δημοσίου είναι χαμηλό.

Το ποιά μετοχή θα προτιμήσει ο κάθε επενδυτής, εξαρτάται από το προσωπικό του προφίλ. Υπάρχουν επενδυτές που ενδιαφέρονται για σταθερότητα του προσδοκώμενου εισοδήματος μακροχρόνια (income oriented). Υπάρχουν κι άλλοι οι οποίοι προσδοκούν βραχυπρόθεσμο κέρδος και ποντάρουν πάνω στην κύμανση της αγοραίας τιμής της μετοχής (speculators). Φυσικά, η κίνηση στο χρηματιστήριο, δεν είναι παιχνίδι και δεν είναι και τύχη.

Υπάρχουν δεκάδες μορφές στρατηγικής, ανάλογα με το τι ζητάει ο καθένας. Ενδεικτικά αναφέρουμε τις εξής τακτικές:

α) Long purchase. Είναι η απλούστερη μορφή, με την οποία κάποιος αγοράζει όταν η τιμή μιας μετοχής έχει πέσει χαμηλά, με την προσδοκία ότι κάποια στιγμή θα ανέβει και θα την πωλήσει. Λόγω της μακροχρόνιας τοποθέτησης, τα κέρδη για τον επενδυτή προκύπτουν από το μέρισμα που διανέμεται (αν υπάρχουν κέρδη) και από την άνοδο της τιμής της μετοχής (σαν συνέπεια της ύπαρξης κερδών, είπαμε ότι η τιμή της μετοχής ανεβαίνει). Φυσικά από αυτά, αφαιρούνται τα έξοδα συναλλαγής που δεν είναι άλλα από την προμήθεια του χρηματιστή.

β) Η τακτική του margin trading, δηλαδή της αγοράς μετοχών με συμμετοχή και δανειακών κεφαλαίων με αντάλλαγμα κάποιο τόκο. Είναι πολύ συνηθισμένη μορφή συναλλαγής στην Wall street. Και για να γίνει κατανοητό δίνουμε ένα παράδειγμα.

Ας υποθέσουμε ότι ο Χ διαθέτει 1.000 δρχ. και αγοράζει 10 κομμάτια από τη μετοχή της εταιρίας XYZ προς 100 δρχ. το ένα. Αν η μετοχή πάει στις 120 δρχ. και ο Χ τις πουλήσει θα κάνει ένα κέρδος 200 δρχ. ή 20%.

Αν υποθέσουμε ότι κάποιος δάνειζε στον Χ 500 δρχ. με τόκο 10% και ο Χ διέθετε συνολικά 1.500 δρχ. και αγόραζε 15 κομμάτια, όταν η τιμή πηγαίνει στις 120 δρχ., ο Χ θα έπαιρνε 15 Χ 120 = 1.800 δρχ. εκ των οποίων 550 δρχ. θα επέστρεφε στο δανειστή του. Το κέρδος του τότε θα είναι 250 δρχ. ή 25% στα δικά του κεφάλαια. Βέβαια η τακτική αυτή είναι επικίνδυνη, αν η μετοχή δεν είναι επιλεγμένη με προσοχή.

Εκτός των δύο βασικών μορφών συναλλαγής υπάρχουν και άλλες όπως το Profits pyramiding, το short-selling, το buy and hold και το shorting against the box.

Και αφού γνωρίσαμε μερικές βασικές έννοιες, ας διαβούμε νοερά το κατώφλι του Χρηματιστηρίου Αθηνών.

Το Χρηματιστήριο Αθηνών διαθέτει δύο κυρίως χώρους γνωστούς για το ευρύ κοινό. Αμέσως μετά την είσοδο είναι ο προθάλαμος. Εκεί επιτρέπεται να μπει ο οποιοσδήποτε και να παρακολουθήσει την εξέλιξη των συναλλαγών από τα terminals. Ο κυρίως θάλαμος δεν είναι ανοικτός για όλον τον κόσμο, αλλά μόνο για τα μέλη του Χρηματιστηρίου. Στο βάθος είναι τα πινακία στα οποία αναφέρονται τα ονόματα και οι τιμές των μετοχών των εταιριών που είναι εισαγμένα στο Χρηματιστήριο. Ακριβώς από κάτω εί-

ναι το τμήμα της αίθουσας συνεδριάσεων και οι κεντρικές μονάδες του υπολογιστή. Οι συναλλαγές γίνονται, μόνο από τους χρηματιστές οι οποίοι εκτελούν τις εντολές για αγοραπωλησία των πελατών τους. Το μέρος που γίνεται η συναλλαγή είναι γνωστό ως κύκλος ή κάγκελο. Οι συνήθειες εντολές που έχουν οι Χρηματιστές είναι:

α) **Στο καλύτερο:** Ο πελάτης αφήνει πλήρη ελευθερία στο Χρηματιστή να συναλλαγει κατά την κρίση του.
β) **Μέχρι ορισμένη τιμή και στο καλύτερο:** π.χ. 20.000 και κάτω για αγορά ή 20.000 και πάνω για πώληση.

γ) **Στην τιμή ανοίγματος:** Με το άνοιγμα της μετοχής so tableau, ο χρηματιστής αγοράζει ή πουλάει αμέσως.

δ) **Στην τιμή κλεισίματος:** Τέλος, αξίζει να αναφέρουμε ότι για να παρακολουθηθεί η πορεία του Χρηματιστηρίου, υπάρχει ο δείκτης συναλλαγών που όσο πιο μεγάλος είναι τόσο πιο μεγάλος ο όγκος των συναλλαγών Χρηματιστηρίου και πιο καλά τα κέρδη για τους επενδυτές.

Βέβαια, ο όγκος συναλλαγών στο ελληνικό χρηματιστήριο είναι πολύ μικρός σε σχέση με τα αντίστοιχα της Wall street, του Tokyo, του Λονδίνου και της Φραγκφούρτης. Τον Ιούνιο του 1988 ο συνολικός αριθμός των επιχειρήσεων στο tableau της Σοφοκλέους ήταν 121 και ο τζίρος (market capitalization) έφτασε τα 523,9 δις δρχ. Επίσης αξιοσημείωτο είναι ότι από τις 200 μεγαλύτερες ελληνικές επιχειρήσεις, μόνο 25-30 εμφανίζονται στο tableau. Γι' αυτό ακριβώς το λόγο προβλέπουμε ότι στα επόμενα χρόνια, το ενδιαφέρον όλων των μικρών και μεγάλων επενδυτών θα στραφεί προς το χρηματιστήριο αξιών, αντί για τις προθεσμιακές καταθέσεις, τα ακίνητα και τα τραπεζικά ομόλογα. Κι αυτό θα δώσει μια σημαντική μόχλευση (leverage) στις υγιέστερες επιχειρήσεις της οικονομίας μας με ευεργετικά γι' αυτήν αποτελέσματα.

Ελπίζουμε ότι αυτή η συνοπτική αναφορά στην ανάλυση των μετοχών και στην παρουσίαση του Ελληνικού Χρηματιστηρίου, θα λύσει μερικές ερωτήσεις από τις απορίες σας και θα σας δώσει και μια ιδέα για το τι θα πουλάει ο Έλληνας Ασφαλιστής του 2000.

**Η ΜΕΛΕΤΗ ΤΟΥ «ΝΑΙ»
ΕΙΝΑΙ Η ΚΑΛΥΤΕΡΗ
ΕΠΕΝΔΥΣΗ ΓΙΑ ΓΝΩΣΕΙΣ
ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ**

ΤΙ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΞΕΡΟΥΝ ΟΣΟΙ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝΤΑΙ ΓΙΑ ΤΗ ΔΙΑΚΙΝΗΣΗ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ;

ΣΚΕΨΕΙΣ ΚΑΙ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΙΣΜΟΙ ΑΠΟ ΤΗ ΔΙΑΚΙΝΗΣΗ ΤΟΥ ΕΡΓΑΣΙΑΚΟΥ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ

Γράφει ο
ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΚΟΚΚΙΝΕΛΗΣ

Λέγοντας Διακίνηση προσωπικού εδώ νόουμε τη μετακίνηση προσωπικού εργασιακώς ικανού και αποδοτικού με σκοπόν τη βελτίωση της αμοιβής και των όρων εργασίας ως και τις προοπτικές εξελίξεως ή επαγγελματικής βελτιώσεως.

Η Διακίνηση του προσωπικού είναι κύρια χαρακτηριστικό του ιδιωτικού τομέα και παρατηρείται μεταξύ τόσο του κατωτέρου εργασιακού προσωπικού όσον και μεταξύ Διευθυντικών στελεχών, ανεξαρτήτως ηλικίας και επιπέδου.

Διακίνηση δε, γίνεται μεταξύ επιχειρήσεων, βιομηχανικών και βιοτεχνικών μονάδων Μικρομεσαίου μεγέθους και Μικρών τοιούτων.

Κύριοι δε τομείς είναι η Ξενοδοχειακή βιομηχανία, βασικά λόγω της ευρύτητος και των υψηλών απολαβών, η οικοδομική βιομηχανία, η ασφαλιστική βιομηχανία, οι τραπεζικές επιχειρήσεις και επιχειρήσεις με έντονο το στοιχείο της προώθησεως αγορών και διακινήσεως αγαθών.

Τελευταία διακίνηση προσωπικού —κύρια Ανωτάτων στελεχών— γίνεται και στο Δημόσιο τομέα.

Η Διακίνηση προσωπικού στον υπόλοιπο Δημόσιο τομέα είναι και απαγορευμένη δια νόμου και κατοχυρωμένη **συνδικαλιστικά** έ-

χοντας θετικές επιπτώσεις γιατί με το χρόνο όλα γίνονται αυτοματοποιημένα και μηχανοποιημένα και αρνητικές συνέπειες γιατί στερεί τις υπηρεσίες από προσωπικό με κακή επιλογή ή άσχημη τοποθέτηση ή ελλειπή δυνατότητα ή μικρή παραγωγικότητα, παράγοντες επί τα αυτά μ' όλες τις αρνητικές ή θετικές επιδράσεις ή αποτελέσματα.

Η διακίνηση προσωπικού γίνεται είτε μεταξύ ομοειδών υπηρεσιών, καθηκόντων και προσφορών, ή ετεροειδών τοιούτων. Δηλαδή μπορεί να γίνει αναμεταξύ

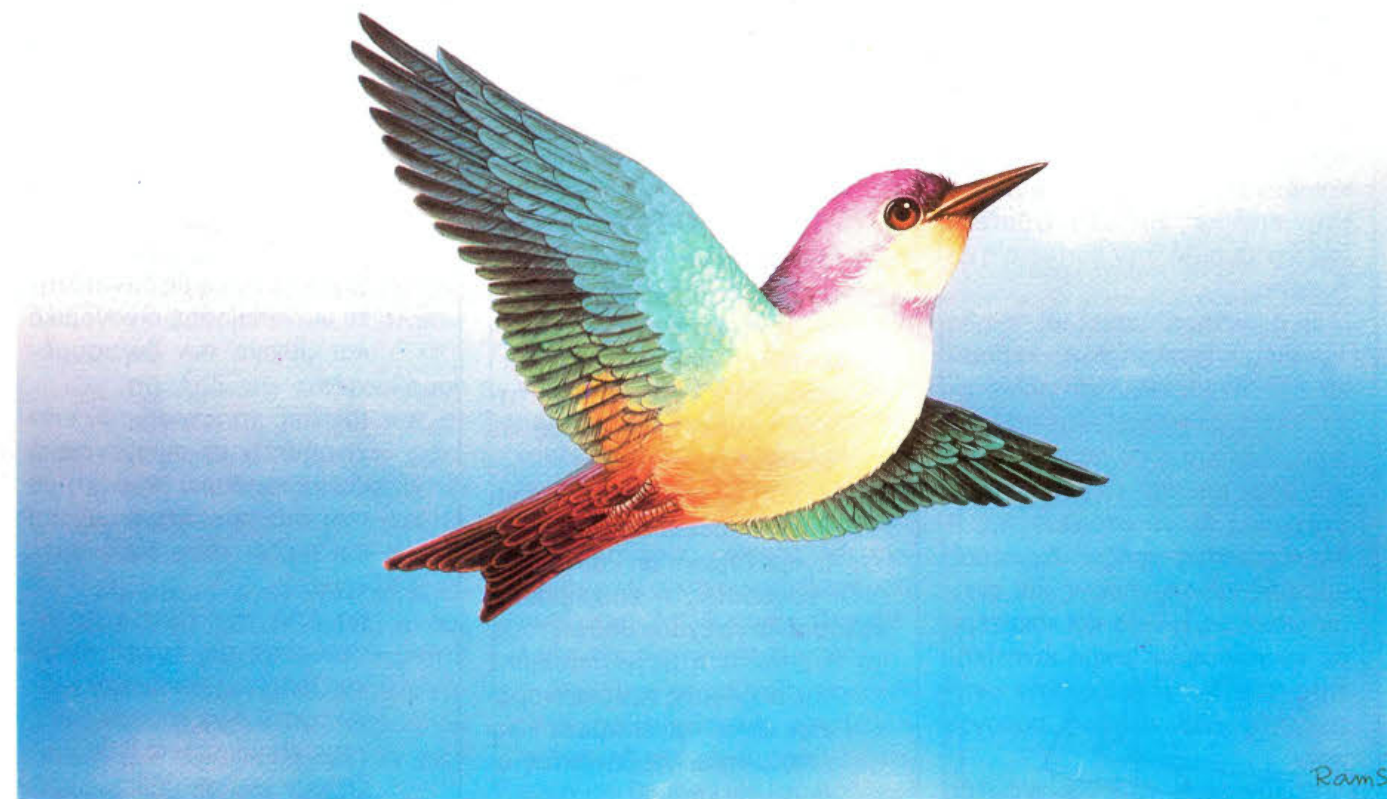
από ένα κλάδο σ' άλλο στην ίδια επιχείρηση ή υπηρεσία ή οργανισμό ή μετακίνηση από ένα κλάδο ή επιχείρηση ή υπηρεσία σε άλλη ετεροειδή ή ομοειδή.

Γεννάται το ερώτημα πόσο επιβεβλημένη είναι η διακίνηση του προσωπικού τόσο εις το Δημόσιο όσο και στο Ιδιωτικό τομέα.

Η διακίνηση εξαρτάται από πολλούς παράγοντες ή συνθήκες ή επιδιώξεις ή διαμόρφωση ή οργάνωση ή ακόμη και εξουσίες ή αρμοδιότητες ή θέση ή καθήκοντα ή υποχρεώσεις και ακόμη από τους κόπους ή την επένδυση πά-



Ο κ. Π. Κοκκινέλης



νω στο πρόσωπο. Είναι δε αυτό θέμα που δέον να τύχει ιδιαίτερης μελέτης και σπουδής.

Η διακίνηση του προσωπικού ιδιαίτερα στον Ιδιωτικό τομέα, ως ελέγχθη, είναι συνειθέστερα και οι δικαιούμενοι έχοντες και την ελευθερία και την αυτοπεποίθηση και το δέλεαρ μετακινούνται και ευκολότερα και ανετώτερα.

Η δυνατότητα δε αυτή—ενίοτε αποτέλεσμα ανταλλαγών και ανταγωνισμού—δίνει μια ιδιαιτερότητα στους διακινομένους και μια ευπροσαρμοστικότητα θαυμαστή αλλά και ενίοτερ επικύνδινη.

Η διακίνηση προσωπικού μεταξύ ομοειδών επιχειρήσεων είναι συνεφασμένη και επιδιώκεται και από τον ανταγωνισμό αφ' ενός και από την έλλειψη προσωπικού εκπαιδευμένου και καταρτισμένου αφ' ετέρου...

Λόγοι δε διακίνησης είναι:
(α) Καλύτερες και ψηλότερες απολαυές.

(β) Καταλληλότερες και ανετώτερες συνθήκες εργασίας.

(γ) Διακίνηση ιδεών, τεχνικών, Know How.

(δ) Διακίνηση προγραμμάτων, μεθόδων και τεχνικών.

(ε) Γνώση εφαρμογής του ανταγωνισμού.

(στ) Αισθήματα ιδιαιτερότητας.

(ζ) Επ'ανδρωση θέσεων με πάντα «νέους στις θέσεις με νέο πνεύμα, νέα κινητικότητα και νέες ιδέες αλλά και απαιτήσεις».

(η) Γίνονται νέες εκκινήσεις και ανανέωση της πείρας των υπαρχόντων.

(θ) Νέες προσδοκίες για: νέα επιτεύγματα νέους στόχους νέες ανανεωμένες καταστάσεις.

Πέραν των ανωτέρων υπάρχουν και ορισμένα σημεία που αξίζουν ιδιαίτερης προσοχής.

(α) Γίνεται διαφυγή και απώλεια

Know How.

(β) Διαφεύγουν στελέχη με πείρα, γνώσεις και βαρύτητα.

(γ) Χάνεται χρόνος για εξεύρεση, εκπαίδευση, προσαρμογή και ετοιμότητα για παραγωγικότητα.

(δ) Υπάρχει και μεταδίδεται νευρικότητα μέχρι επιβεβαιώσεις της εκατέρωθεν επιλογής.

(ε) Απαιτείται μακρά διαδικασία εμπιστοσύνης και αφοσιώσεως.

(στ) Γίνεται συνήθως καταλήστευση δυνάμεων, ικανοτήτων και χρόνου ώστε να εξισορροπηθούν απώλειες εργασίας και κέρδους.

(ζ) Υπάρχει δυσαρμονία αποδοχής νέων προσώπων σε νέες θέσεις και μάλιστα εισηγμένων και αλεξιπτωτιστών.

Η διακίνηση του προσωπικού είναι έτσι και αναγκαστικά επιβεβλημένη και απαραίτητη.

Δείχνει ελευθερία στη σκέψη, ελευθερία στην επιλογή της εργασίας, ικανοποίηση στις ανάγκες, χαρά στην αμοιβή, νέες θέσεις, νέα όνειρα, νέες προσδοκίες, νέα ξεκινήματα, νέες αρχές...

Αποτελεί όνειρο των στασίμων και απογοητευμένων υπαλλήλων και στελεχών, προσώπων με ικανότητες και προσδοκίες, με δύναμη και δυνατότητες, με ελευθερία στην επιλογή, τη διαπραγματεύση, την αμοιβή, την επιτυχία ή αποτυχία.

Η διακίνηση αποτελεί αγαθό των μη μονίμων υπαλλήλων βασικά, έχει άγχος αλλά και ωραιότητα, αποτελεί ενίοτε εκμεταλλεύσιμο, ιδιότητα τόσο από το φέροντα όσο και από το περιβάλλον, ενέχουσα δε το στοιχείο της ιδιαιτερότητας χρήζει ιδιαίτερας αμοιβής, αξιολογήσεως και αντιμετώπισεως ειδικά και ιδιαίτερα σε κοινωνίες με μικρή κινητικότητα ή με δυσχέρειες στην κινητικότητα από πλήθος παραγόντων.

Καλόν είναι να είναι γνωστές αρχές και σημεία όπως οι διακινούμενοι να γνωρίζουν:

- (α) Τις δυνάμεις και δυνατότητές τους.
- (β) Να μελετούν καλη επιλογή τόπου, χρόνου και περιβάλλοντος υπηρεσίας.
- (γ) Αρίστη γνώση καθηκόντων, υποχρεώσεων και απαιτήσεων.
- (δ) Καθορισμό απολαυών —όλων των τρόπων, ύψους, τρόπου, χρόνου, ποσού λαμβάνοντας υπόψη το χρόνο, πίεση, τόπο, ταλαιπωρία, συνθήκες κ.λπ. παράγοντες— ως και τη συνολική βραχυχρόνια και μακροχρόνια προσφορά και ωφέλειες.
- (ε) Ελαχιστοποίηση, κατά το δυ-



νατό της διάστασης μεταξύ περιγραφόμενων καταστάσεων και πραγματικών τοιούτων.

- (στ) Ότι εισερχόμενοι σ' ένα οργανωμένο σύνολο έχουν ανάγκη στηρίξεως, ενημερώσεως και ενθάρρυνσης.
 - (ζ) Συνήθως φορτώνονται κατ' απονομήν άχρηστους τίτλους χωρίς αξία, κύρος και υλική ανταπόκριση.
 - (η) Μορφή, κόστος, ύψος και είδος εκπαίδευσως, ως και τα αναμενόμενα απ' αυτούς.
- Οι εργοδότες ή επιχειρήσεις καλόν είναι να έχουν υπόψη τους:
- (α) Η απόκτηση μεγιστοποίησης της απόδοσης των διακινόμενων είναι και επιτρεπτή και επιδιωκτέα, λαμβάνοντας υπόψη το κέρδος.
 - (β) Η καταλήστευση του χρόνου, γνώσεων και του νευρικού συστήματος των ανθρώπων αντέχει:
 - σ' ορισμένες πραγματικές ικανότητες.
 - σ' ορισμένο χρόνο.
 - μ' ορισμένο βομβαρδισμό απαιτήσεων και ληστεύσεων.
 - (γ) Είναι εκτός πραγματικότητας η τακτική να πάρουμε όσο το δυνατό περισσότερο από τους διακινόμενους όσο το δυνατό λιγότερο χρόνο.
 - (δ) Οι συνθήκες εργασίας και ο σεβασμός εκατέρωθεν είναι και **απαραίτητα** και **αναγκαία**.
 - (ε) Η δημιουργία πνεύματος αποδοχής και συνεργασίας

των παλαιών και των νέων μετακινόμενων.

«Κοινή η τύχη και το μέλλον αόρατον». Απαιτείται ιδιαίτερη προσοχή, συνεργασία, αποδοχή και στήριξη.

(στ) Λαμβάνοντας υπόψη τον οικογενειακό χαρακτήρα των επιχειρήσεων, τα διακινούμενα στελέχη ή πρόσωπα αντιμετωπίζουν ιδιαίτερες συνθήκες και καταστάσεις και καλόν είναι να γνωρίζουν, ότι πολλά εξαρτώνται:

(α) Από τη μικρή δυνατότητα ικανοποίησης οικονομικά και ψυχικά των δικαιουμένων.

(β) Από τη μορφή των επιχειρήσεων σε οικογενειακό και προσωπικό χαρακτήρα που στενεύει την ευχέρεια και πιέζει τους διακινόμενους.

(γ) Από την τάση καταλήστευσεως των δυνατοτήτων και δράσεως των διακινόμενων ώστε ή να κάνουν δικές τους επιχειρήσεις ή να επιζητούν μετακινήσεις.

(δ) Από το κοινωνικό φαινόμενο «ο καθένας χρησιμοποιεί τους δικούς του και όχι τους ικανότερους.

(ε) Η μη κατάλληλη χρήση

ΚΟΚΚΙΝΕΛΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ

Γεννήθηκε στο Κορροβούνιο Άρτας. Είναι απόφοιτος της Ζωσιμαίας Παιδαγωγικής Ακαδημίας Ιωαννίνων.

Πτυχιούχος της Νομικής και Οικονομικής Σχολής του Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης.

Από τον Ιούλιο του 1962 έως τον Μάιο του 1963 ήταν σπουδαστής στην Στρατιωτική Ακαδημία.

Έχει μακρά πείρα εκπαίδευσως πωλητών και προώθησεως πωλήσεων ως Training Manager and Sales Promotion Manager.

Έχει παρακολουθήσει σεμινάρια ψυχολογίας, δημοσίων σχέσεων και διοίκησης επιχειρήσεων.

Επίσης σεμινάρια αρχαιολογίας Μεσογειακού και Ελληνικού πολιτισμού, καθώς επίσης πολλά σεμινάρια τεχνικής και θεωριών μαθήσεως και στατιστικής.

Μιλάει αγγλικά. Είναι παντρεμένος και έχει δύο κόρες.

των δυνάμεων και δυνατοτήτων των εξειδικευμένων μεσπουδές και ειδικά προσόντα.

(στ) Η μη λειτουργία των κανόνων της αγοράς επί του προσωπικού ήτοι δια περιορισμούς καθηκόντων, ήτοι με την ανάθεση περισσοτέρων εις ένα ή ολίγα πρόσωπα.

(ζ) Από τη ψυχολογία των προσώπων που θέλουν μάλλον την ελευθερία του τρόπου εργασίας παρά την κατευθυνόμενη και υποτακτική.

(η) Από την υποβόσκουσα σύγκρουση μεταξύ των εμπειριών διοικούντων αφενός και των σπουδασάντων προφεισιοναλιστών αφετέρου.

Με βάση τ' ανωτέρω σημεία και με μελέτη τούτων μπορεί να δοθεί και ερμηνεία εις την τεχνητή έλλειψη τόνου εξειδικευμένων όσον και ανειδίκευτων προσώπων για την κάλυψη ορισμένων αναγκών της αγοράς μας.

Η ιδιαιτερότητα των διακινούμενων μαζί με τις συνθήκες του χώρου επιτείνουν τις δυσχέρειες.

Γεννάται το ερώτημα «Τι μέλλει γενέσθαι;» Το πρόβλημα είναι και παραμένει. Διακινούμενοι υπάρχουν και θα υπάρχουν και πρέπει να υπάρχουν. Οικοδόμοι, υπάλληλοι, ασφαλιστές, δημοσιογράφοι, τεχνικοί, ναυτικοί, ξενοδοχειακοί υπάλληλοι, εργάτες μεταποιητικής βιομηχανίας, ελεύθερες εργασίες κ.λπ. κ.λπ. στελέχη επιχειρήσεων, τραπεζών, τουριστικής βιομηχανίας κ.λπ. κ.λπ.

Μελετούμενα φαινόμενα πολλά αλλά και διακίνηση υπάρχει.

Διακίνηση γίνεται για κάτι καλύτερο και ωραιότερο. Ακόμη και οι Δημόσιοι υπάλληλοι και εκπαιδευτικοί καρφωμένοι με το νόμο της Μονιμότητας, πρέπει να έχουν τη δυνατότητα διακίνησης ήτοι ενδοϋπηρεσιακά ή εξωϋπηρεσιακά επί του αυτού ή διάφορου τομέα με κάποια πίστωση

και ανάλογη οικονομική εξασφάλιση.

Είναι επιβεβλημένο να μελετηθούν η δημιουργία δυνατοτήτων διακινήσεως των Δημοσίων υπαλλήλων ήτοι με τη χορήγηση Μακροχρόνιων αδειών, ήτοι με τις διευκολύνσεις απουσιών, ήτοι με την ενθάρρυνση μετεκπαιδεύσεως, ήτοι με την αξιολόγηση των δυνατοτήτων που είναι καταλληλότεροι και αποδίδουν εις το ύψος των δυνάμεων των, που νοιώθουν ψυχική ικανοποίηση όσο και με μετάταξη ή αλλαγή τομέων.

Την περασμένη δεκαετία υπήρχε κάποια δυνατότητα και υπάλληλοι —κύρια Διευθυντικά στελέχη ή εξειδικευμένοι— έπαιρναν άδεια και εργάζονταν στο εξωτερικό επαυξάνοντας τις εμπειρίες τους αφενός και ενισχυόμενοι οικονομικά αφετέρου, γενόμενοι διπλά, πολλαπλά ωφέλιμοι στο Κοινωνικό σύνολο.

Ανωτέρω κατεβλήθη προσπάθεια παρουσιάσεως ορισμένων σκέψεων, απόψεων, προβληματισμών και θέσεων επί του Κοινωνικού φαινομένου της διακινήσεως του εργασιακού προσωπικού.

Οπωσδήποτε το θέμα είναι μεγάλο, σοβαρό και ευρύ. Πιθανόν μία επιτροπή είναι καιρός να το μελετήσει και να το συγκεκριμενοποιήσει. Το κέρδος είναι πολλαπλόν δια όλους και διακινούμενους και κοινωνικό σύνολο, τόσον από προσφοράν, όσο και από οικονομία δυνάμεων και ικανοποίηση αποτελεσματικότητας.

Οι σκαπανείς της ευημερίας και οι σημαιοφόροι της ελεύθερης οικονομίας με τον αέρα της ελευθερίας και της δημοκρατίας είναι βέβαιοι ότι το αξίζουν.

Παναγιώτης Κοκκινέλης
Πτυχιούχος Νομικής Σχολής

ΤΟ «ΝΑΙ» ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΕΙ...

ΜΙΑ ΙΔΕΑ ΠΟΥ ΦΕΡΝΕΙ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΛΕΦΤΑ...

Ο κ. Σπήλιμαν γυρίζει στις διάφορες περιοχές της Μινεζότα και παίρνει φωτογραφίες των βενζιναδίκων, των γκαράζ, των μεγάλων καταστημάτων, των μπακάλικων και των ρεστωράν. Κάνει αντίτυπα 20Χ25 των φωτογράφων αυτών και τα βάζει μέσα σε ελκυστικά δίπτυχα. Φαίνεται πως δεν έχει παρά μικρές δυσκολίες πουλώντας τις φωτογραφίες αυτές, όταν τις αφήνει στα ανωτέρω καταστήματα και περνά αργότερα για πληρωμή. Κάτι σαν αυτό θα ήταν πολύ ενδιαφέρον για τον ιδιοκτήτη προκειμένου να παραγγείλει αρκετές δωδεκάδες από τις



φωτογραφίες αυτές για τους φίλους ή τους τακτικούς πελάτες του. Μπορεί ακόμη να τις χρησιμοποιήσει για τις διαφημίσεις του και τα ημερολόγια του.

Ένας ασφαλιστής θα μπορούσε να κάνει το ίδιο βγάζοντας φωτογραφίες το αυτοκίνητο ή το μαγαζί ή το εργοστάσιο ή το σπίτι του πελάτη του και να πάει σε μια κορνίζα δώρο τη φωτογραφία στα γενέθλια, την εορτή ή στην επέτειο έναρξης του ασφαλιστηρίου ζωής ή πυρασφαλιστηρίου ή αυτοκινήτου. Η φωτογραφία θα μείνει για χρόνια και θα θυμίζει πολλά... Ξεκινήστε οι ιδέες που φέρνουν πωλήσεις και λεφτά είναι απλές...

**ΔΙΑΒΑΖΩ ΤΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΜΟΥ
ΔΙΑΒΑΖΩ ΤΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ «ΝΑΙ»
ΕΙΜΑΙ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ ΣΤΟ «ΝΑΙ»**

**Αν δεν έχετε προβλήματα
τότε δεν χρειάζεστε το «ΝΑΙ»
Διαφορετικά... Γραφήτε συνδρομητές.**



ΔΙΑΚΑΝΟΝΙΣΜΟΣ ΖΗΜΙΑΣ ΕΚΤΙΜΗΣΗ ΚΑΙ ΨΥΧΟΛΟΓΙΑ

από τον ΚΩΣΤΑ ΜΠΕΡΤΣΙΑ

«όταν λέμε διαπραγμάτευση δεν νοούμε σε καμιά περίπτωση «ήττα» του άλλου. Στόχος του διακανονιστή είναι η τελική ικανοποίηση και των δύο μερών, πράγμα που μπορεί να επιτευχθεί με την επιτυχημένη διαπραγμάτευση».

Γενικές αρχές

Το επόμενο βήμα, μετά την ολοκλήρωση της διαδικασίας εκτίμησης κάποιας ζημιάς, είναι ο διακανονισμός αυτής.

Όταν λέμε διακανονισμό εννοούμε όλες εκείνες τις ενέργειες που πρέπει να γίνουν ώστε να διαπιστωθεί αν η ασφαλιστική εταιρία οφείλει αποζημίωση και ποιά είναι το ύψος της.

Σ' αυτό το στάδιο εξετάζεται αν η ασφαλιστική σύμβαση καλύπτει και μέχρι ποιά βαθμό, το ζημιογόνο γεγονός.

Ο διακανονιστής θα πρέπει να γνωρίζει πολύ καλά την ασφαλιστική σύμβαση, δηλαδή όλους τους γενικούς και ειδικούς όρους του ασφαλιστηρίου. Να κατέχει όλα εκείνα τα άρθρα του Εμπορικού Νόμου που αναφέρονται στην ασφάλιση πυρκαϊάς και στην ασφάλιση γενικότερα.

Τα άρθρα αυτά του Εμπορικού Νόμου είναι:

189, 192, 143, 194, 145, 196, 197, 198, 199, 200, 201, 202, 203, 205, 206, 207, 208, 209, 210, 211, 213, 214, 215, 216.

Επίσης θα βοηθηθεί αρκετά αν γνωρίζει την πλούσια νομολογία που έχει στηριχθεί στα παραπάνω άρθρα.

Από την πρώτη στιγμή, που θα γίνει η δήλωση της ζημιάς, θα πρέπει να εξεταστεί, αν η δηλούμενη ζημιά καλύπτεται από το ασφαλιστήριο συμβόλαιο ή όχι.

Για τις περιπτώσεις εκείνες που σαφώς αποδεικνύεται ότι το ζημιογόνο γεγονός δεν καλύπτεται από την ασφαλιστική σύμβαση, δηλώνεται αυτό στον ασφαλισμένο και γίνεται προσπάθεια να τελειώσει εδώ

η υπόθεση και να μην δοθεί συνέχεια.

Το ίδιο θα επιδιωχθεί για τις ζημιές εκείνες που εμπίπτουν στα όρια τυχόν προβλεπόμενης απαλλαγής.

Πρέπει να σημειωθεί εδώ ότι, για να αποφευχθούν μελλοντικές άσχημες για την ασφαλιστική εταιρία εξελίξεις, θα πρέπει με πολύ προσοχή να κλείνουν τέτοιες υποθέσεις χωρίς περαιτέρω έρευνα.

Μόλις λοιπόν ολοκληρωθεί η εκτίμηση της ζημιάς, και ο πραγματογνώμονας συντάξει και υποβάλλει την έκθεσή του, το έργο του διακανονιστή γίνεται ουσιαστικά και θα πρέπει συγκεκριμένα να προβεί κατά σειρά στις επόμενες **ενέργειες**:

1) Μελέτη της έκθεσης **πραγματογνώμοσύνης**, του ασφαλιστηρίου συμβολαίου και των λοιπών εγγράφων που περιέχονται στο φάκελο ζημιάς και **εξαγωγή συμπερασμάτων** για τα πιο κάτω:

- 1) την **αιτία** της ζημιάς (cause adaequata)
- 2) αν η αιτία αυτή **καλύπτεται** από το ασφαλιστήριο
- 3) αν υπάρχει **υπαίτιος** για τη ζημιά και ειδικότερα αν υπάρχει ευθύνη και τι είδους ευθύνη του ασφαλισμένου.
- 4) αν υπάρχουν **ψευδείς δηλώσεις** ή αποσιώπηση λεπτομερειών στην πρόταση ασφάλισης και γενικά να υπάρχει θέμα **«έκπτωσης»** ή **ακυρωσιμότητας** της σύμβασης.
- 5) αν υπάρχει **υπασφάλιση** ή **συνασφάλιση**
- 6) τι **Απαλλαγές**
- 7) την οφειλομένη ασφαλιστική **αποζημίωση**
- 8) **δικαιούχος** αποζημίωσης (ενυπόθηκο ενδιαφέρον, κ.λπ.)

9) αν υπάρχει **κατάσχεση** της ασφαλιστικής αποζημίωσης

10) αν υπάρχει δυνατότητα **ανταπαίτησης** και είσπραξης (Recovery).

(Στη διάρκεια της μελέτης της όλης υπόθεσης ο διακανονιστής θα χρειαστεί να συνεργαστεί με τη Νομική Υπηρεσία της εταιρίας του. Στο σημείο αυτό θα πρέπει να επισημάνουμε ότι ο ρόλος της νομικής υπηρεσίας πρέπει να είναι συμβουλευτικός. Θα γνωματεύσει πάνω σε κάποια νομικά προβλήματα που αναλύονται, η ευθύνη δε, του καθορισμού της αποζημίωσης είναι του διακανονιστή και δεν πρέπει, κατά τη γνώμη μου, να μεταβάλλουμε τη Νομική Υπηρεσία σε υπηρεσία διακανονισμού των ζημιών).

Στις προηγούμενες σελίδες αυτών των σημειώσεων δίνονται αρκετές πληροφορίες σχετικές με τα πιο πάνω ερωτήματα.

Θα προσθέσουμε εδώ ορισμένες παρατηρήσεις που αφορούν γενικά την αποζημίωση.

Για να υπάρξει υποχρέωση αποζημίωσης πρέπει να υπάρξει αιτιώδης σύνδεσμος (**θεμελιωτική αιτιώδης συνάφεια**) ανάμεσα στην πραγματοποίηση του κινδύνου που ασφαρίζεται και στη συμβατική προκαθορισμένη περίπτωση οικονομικής ανάγκης.

Τέτοια περίπτωση οικονομικής ανάγκης είναι η καταστροφή από πυρκαϊά του ασφαλισμένου συμφέροντος (π.χ. οικοδομή ιδιοκτησίας του ασφαλισμένου).

Εκτός όμως από τη θεμελιωτική αιτιώδη συνάφεια πρέπει να εξεταστεί και η **αποκλείουσα αιτιώδης συνάφεια**.

Δεν ευθύνεται ο ασφαλιστής, αν ανάμεσα στη συμβατική προκαθορισμένη περίπτωση οικονομικής ανάγκης (σαν αποτέλεσμα) και σε ένα κίνδυνο ή σε ένα περιστατικό (σαν αίτιο), αποκαθίσταται νομικά αξιόλογος αιτιώδης σύνδεσμος που από το νόμο ή συμβατικά με ειδική ρήτρα έχει εξαιρεθεί από την ασφαλιστική κάλυψη.

Π.χ. η πυρκαϊά προκλήθηκε από δόλο (εμπρησμός) του ασφαλισμένου.

Θα πρέπει επομένως να δοθεί απάντηση στο ερώτημα ποιός είναι ο αιτιώδης σύνδεσμος μεταξύ αιτίας και ζημιάς.

Στη χώρα μας ιδιαίτερα στις χερσαίες ασφαλίσσεις η αξιολόγηση αυτή γίνεται με βάση τη θεωρία **προσφύρου αιτίας** (causa adaequata).

Πρόσφορη αιτία δεν μπορεί να θεωρηθεί, σε σχέση με μία ζημιά, ένα γεγονός, όταν το γεγονός αυτό από τη γενική του φύση είναι εντελώς άσχετο με την επέλευση μιας τέτοιας ζημιάς και μόνο άλλες εξαιρετικές περιστάσεις το έφεραν σαν όρο της ζημιάς. (Όταν δηλαδή το ίδιο το γεγονός ήταν απρόσφορο για την επέλθουσα ζημιά).

Υπάρχει όμως και η θεωρία της **εγγύτερης αιτίας** (causa proxima) δηλαδή η εγγύτερη κατ' αποτέλεσμα αιτία. Η θεωρία αυτή επικρατεί στη θαλάσσια ασφάλιση και έχει το προτέρημα να οδηγεί πάντα σε μία αιτία σαν εγγύτερη:

Δηλαδή εκείνη που αντικειμενικά, περισσότερο από κάθε άλλη ήταν δυνατό να προκαλέσει μία ζημιά παρόμοια με αυτή που συνέβη.

Γενικά ο ασφαλιζόμενος αξιώνοντας την καταβολή του ασφαλισματος πρέπει να αποδείξει, εκτός από τα άλλα, την πραγματοποίηση του κινδύνου, τη θεμελιωτική αιτιώδη συνάφεια, τη ζημιά και το ύψος της.

Η πραγματοποίηση εξαιρουμένου, από την ασφαλιστική σύμβαση, κινδύνου συνεπάγεται ένσταση του ασφαλιστή.

Με καθήκοντα και με το έργο του διακανονιστή άπτονται και κάποιες ενέργειες, που απαιτούν γνώση και των πιο κάτω.

Παραγραφή

Ο χρόνος παραγραφής, της ασφαλιστικής αξίωσης σύμφωνα με το άρθρο 195 ΕΝ, είναι τριετής. Ο χρόνος υπολογίζεται από το τέλος του ημερολογιακού έτους στο οποίο γεννήθηκε η αξίωση. Σύντμηση του χρόνου παραγραφής δεν είναι δυνατή.

Εκχώρηση δικαιωμάτων

Η εταιρία αποζημιώνοντας τον ασφαλιζόμενο, αποκτά όλα τα δικαιώματα, που έχει αυτός εναντίον τρίτων, που τυχόν είναι υπαίτιοι της πυρκαϊάς, σύμφωνα με το άρθρο 210 ΕΝ.

Χαρτόσημο αποζημίωσης και άλλες επιβαρύνσεις της ασφαλιστικής αποζημίωσης

Όλα τα έξοδα που κατά κανόνα αφορούν την **καταβολή του ασφαλισματος**, συμβατικά στο ασφαλι-

ΑΠΟ ΤΑ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ ΤΩΝ ΝΕΩΝ ΜΑΣ

ΟΙ ΓΝΩΡΙΜΙΕΣ ΕΙΝΑΙ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑ

Με την ιδιότητα του Manager Ασφαλιστών, ζητάω όπως όλοι οι συνάδελφοί μου, από τους νέους συνεργάτες που μπαίνουν στο επάγγελμα να φτιάξουν ένα κατάλογο ονομάτων που θα αποτελέσουν την πρώτη - αρχική αγορά στην οποία θα απευθυνθούν. Είναι οι πιθανοί αγοραστές πάνω στους οποίους θα στηριχθούν για νέες συστάσεις και νέους πελάτες. Οι περισσότεροι απ' αυτούς με μεγάλη δυσκολία καταφέρνουν να συμπληρώσουν 100 ονόματα. Ρωτήστε τους τι ανασφάλεια νιώθουν. Ρωτήστε τους τι δυσκολία ζητάνε κάτι και πως αισθάνονται. Εν συνεχεία ρωτήστε παλαιούς επαγγελματίες ασφαλιστές να γράψουν την αγορά τους, τις γνωριμίες τους, τις σχέσεις τους, τις δυνατότητές τους και πως «ανοίγουν οι πόρτες» με τις προσωπικές τους γνωριμίες.

Οι γνωριμίες φτιάχνονται. Και είναι μεγάλη περιουσία στη ζωή μας.

Ας μην απογοητεύονται οι νέοι μας. Αργά, απλά, σταθερά, ας ζητάνε ονόματα.

Ας είναι αγαπητοί με τους πελάτες τους. Γρήγορα θα απολαύσουν τους καρπούς των γνωριμιών στην επαγγελματική και προσωπική ζωή τους.

Η δημιουργία γνωριμιών είναι θέμα μεθόδου εργασίας. Οι πελάτες δεν πουλιούνται ούτε προσφέρονται. Τους πελάτες τους φτιάχνεις. Κι είναι μια μεγάλη περιουσία.

σπτήριο, **επιβαρύνουν** τον ασφαλιζόμενο.

Το χαρτόσημο αποζημίωσης (σήμερα είναι 3,60%) παρακρατείται από την ασφαλιστική αποζημίωση και αποδίδεται στο Δημόσιο Ταμείο (εκτός αν υπάρχει ειδική προσθήκη «ασφάλιση χαρτοσήμου» που στη περίπτωση αυτή το επιβαρύνεται η εταιρία).

Επιβαρύνουν επίσης τον ασφαλιζόμενο και γενικά όλα τα έξοδα στα οποία θα υποβληθεί η εταιρία από τις τυχόν κοινοποιούμενες **εκχωρήσεις** ή από τυχόν **κατασχέσεις** στα χέρια της, ως τρίτης (τέτοια ρήτρα συναντούμε στα περισσότερα ελληνικά ασφαλιστήρια).

Σε πολλά ασφαλιστήρια συναντούμε ρήτρα που προβλέπει ότι η εταιρία έχει το δικαίωμα να **παρακρατεί** από το ποσό της αποζημίωσης τα **ασφάλιστρα** ακόμη και αν δεν είναι ληξιπρόθεσμα.

Καταβολή ασφαλισματος

Ο ασφαλιζόμενος υπογράφοντας τη σχετική απόδειξη είσπραξης του ασφαλισματος, αφ' ενός παραιτείται οποιασδήποτε περαιτέρω αξίωσης από το ασφαλιστήριο για τη συγκεκριμένη ζημιά και αφ' ετέρου από τα οποιαδήποτε δικαιώματα που έχει έναντι τυχόν υπαίτιων τρίτων (και μέχρι του ύψους της αποζημίωσης), τα οποία και μεταβιβάζονται στην εταιρία (σύμφωνα και με το άρθρο 210 ΕΝ)

Η απόδειξη πρέπει λοιπόν να έχει συνταχθεί έτσι που να εξασφαλίζει τα πιο πάνω και επί πλέον να υπάρχει πρόνοια για την περίπτωση που τα ασφαλισμένα αντικείμενα βρεθούν (σε περίπτωση κλοπής), στην κυριότητα τίνος μεταβιβάζονται και τι γίνεται με

Η στρατολόγηση και επιλογή του ασφαλιστού

Σαν ασφαλιστής γνωρίζετε πόσο σημαντική είναι για την επιτυχία σας η διαρκής προσπάθεια για εξεύρεση πελατών. Προσπαθήστε συνέχεια να επισημάνετε πρόσωπα που χρειάζονται οικονομική προστασία και είναι ασφαλισμένοι. Η εξεύρεση ασφαλιστών αποτελεί επίσης την καρδιά της εργασίας της διευθύνσεως των πωλήσεων. Οι διευθυντές **πρέπει να ψάχνουν συνεχώς για πρόσωπα** που έχουν τα κατάλληλα προσόντα και μπορούν να πεισθούν να γίνουν ασφαλιστές κάνοντας χρήση διαφόρων πηγών και διαδικασιών για να επισημάνουν υποψήφιους. Η αντίδρασή σας σε αυτή την ζωτική σημασίας πτυχή της εργασίας του διευθυντού και τα αποτελέσματα που θα πετύχετε πρέπει να βαρύνουν σημαντικά στην τελική επιλογή της σταδιοδρομίας σας.

Ακόμη και οι διευθυντές που έχουν τόσο δυναμικό πωλήσεων όσο μπορούν να χειρισθούν αποτελεσματικά, πρέπει να συνεχίσουν την στρατολόγηση. Γνωρίζουν ότι ένας αριθμός ασφαλιστών χάνεται κάθε χρόνο και πρέπει να έχουν εφεδρείες έτοιμες για ξεκίνημα. Η αναζήτηση νέων ασφαλιστών είναι μόνο η μία όψη νομίσματος. Από την στιγμή που θα βρεθούν υποψήφιοι, ο διευθυντής ακολουθεί ολοκληρωμένη διαδικασία που περιλαμβάνει μεθόδους επιλογής και εξειδικευμένες συνεντεύξεις που θα επιτρέψουν να απομακρυνθούν εξ αρχής τα πρόσωπα που έχουν περιορισμένες πιθανότητες επιτυχίας σε αυτή την δύσκολη εργασία των πωλήσεων. (LIMRA)

το ασφάλισμα.

Πολλές φορές στην πράξη (τα συναλλακτικά ήθη επιβάλλουν κάτι τέτοιο) συναντούμε περιπτώσεις που η καταβολή του ασφαλισματος γίνεται χωρίς να έχουν προσκομισθεί τα απαραίτητα δικαιολογητικά, που να βεβαιώνουν ότι ασφαλισμένος δεν δίδεται για βαρύ πταίσμα ή δόλο (περίπτωση έκπτωσης).

Στις περιπτώσεις αυτές πιθανόν, η εταιρία για να εξασφαλισθεί, θα ζητήσει από τον ασφαλισμένο κάποια εμπράγματη ασφάλεια, (υποθήκη σε κάποιο αυτοκίνητο, προσημείωση κ.λπ.), ώστε στην περίπτωση που θα υπάρχει μία δυσμενής εξέλιξη σε βάρος του ασφαλισμένου, να μπορεί πιο εύκολα να επανακτήσει το ασφάλισμα.

Βέβαια η νομική υποστήριξη σ' αυτή την περίπτωση είναι απαραίτητη και το νομικό τμήμα της εταιρίας θα πρέπει να συνδράμει το διακανονιστή στη σύνταξη κάποιου ιδιαίτερου ιδιωτικού συμφωνητικού για τη διεκπεραίωση της όλης υπόθεσης μ' αυτόν τον τρόπο.

Ένα άλλο σημείο που πρέπει να προσεχθεί κατά την καταβολή του ασφαλισματος είναι αν ο φερόμενος ως δικαιούχος μπορεί νόμιμα να το εισπράξει. Στην περίπτωση που ο ασφαλισμένος είναι νομικό πρόσωπο να εξακριβώσει αν ο εισπράττων την αποζημίωση εκπροσωπεί και δεσμεύει νόμιμα το ασφαλισμένο νομικό πρόσωπο.

ΨΥΧΟΛΟΓΙΑ ΔΙΑΚΑΝΟΝΙΣΜΟΥ

Πράγματι όπως φαίνεται και από τα προαναφερμένα ο διακανονιστής πρέπει να γνωρίζει πάρα πολλά αν θέλει να φέρει με επιτυχία σε πέρας το έργο του.

Δεν αρκούν όμως μόνο οι τεχνικές ασφαλιστικές γνώσεις για να έχει αποτελεσματικότητα το έργο του διακανονιστή.

Η εμπειρία έχει δείξει ότι ο διακανονιστής θα πρέπει να είναι περισσότερο ικανός διαπραγματευτής και λιγότερο τεχνοκράτης.

Θεωρούμε ότι η «σωστή διαπραγμάτευση» είναι σημαντικότερος παράγοντας και κλειδί στην εξέλιξη οποιασδήποτε υπόθεσης ζημιάς.

Γι' αυτό το λόγο θα αναφέρουμε πιο κάτω κάποιες πάρα πολύ σύντομες παρατηρήσεις πάνω σ' αυτό το θέμα, παρ' όλο που δεν είναι στους στόχους αυτών των σημειώσεων η ανάπτυξη της τέχνης και της τεχνικής των διαπραγματεύσεων.

Θα πρέπει να έχουμε κατά νου ότι:

όταν λέμε διαπραγμάτευση δεν νοούμε σε καμιά περίπτωση «ήττα» του άλλου.

Στόχος του διακανονιστή είναι η τελική ικανοποίηση και των δύο μεριών, πράγμα που μπορεί να επιτευχθεί με την επιτυχημένη διαπραγμάτευση.

Έχοντας υπόψη μας τη ψυχολογία του ασφαλισμένου μας θα πρέπει να έχουμε διαμορφώσει ένα ανάλογο τρόπο αντιμετώπισής του.

Θα τολμούσαμε να αναφέρουμε εδώ κάποιες αρ-

χές που πρέπει να έχει υπόψη του ο διακανονιστής. — Μην αρχίζετε τη συζήτηση αν δεν είστε καλά ενημερωμένος σ' όλες τις λεπτομέρειες και τις πτυχές της υπόθεσης.

— Αφιερώστε χρόνο, ακούστε τον ασφαλισμένο, δώστε τη δυνατότητα να εκφράσει με άνεση όλα τα επιχειρήματα του.

— Μην αφήνετε να φανεί ότι μιλάτε από θέση ισχύος. Να είστε μετρημένα σεμνός (η συζήτηση γίνεται μεταξύ δύο ισότιμων μερών).

— Διατηρείτε πάντα την ηρεμία σας, μην χάνετε ποτέ τη ψυχραιμία σας ή τουλάχιστον κρύψτε το, όταν την χάσετε.

— Προβάλλετε «λογικά» επιχειρήματα και κατευθύνετε τη συζήτηση έτσι που ο άλλος υποχρεωτικά θα οδηγηθεί στο τέλος κοντά στις δικές σας θέσεις.

— Μη ξεχνάτε ότι οι περισσότεροι άνθρωποι είναι καλής πίστης και αν τα επιχειρήματά μας είναι λογικά πείθονται εύκολα.

— Να έχετε κατανόηση.

— Να είστε μεθοδικό.

— Σκεφτείτε και σεβαστείτε τη ψυχολογική κατάσταση του άλλου. Κάθε προσωπικότητα είναι μοναδική και η διάθεση του καθενός διαφέρει από μέρα σε μέρα. Προσαρμόστε ανάλογα το ύφος σας.

— Μην είστε επιθετικό.

— Συζητήστε θετικά.

— Μην είστε προκατειλημμένοι.

— Γενικά οι διαπραγματεύσεις προϋποθέτουν συνήθως και ορισμένες υποχρεώσεις. Θα πρέπει πριν ακόμη ξεκινήσει η συζήτηση να έχετε ξεκαθαρίσει μέχρι ποιού σημείου μπορείτε να υποχωρήσετε.

— Μην ξεχνάτε ότι διαπραγμάτευση σημαίνει «πώληση».

— Μην υποτιμάτε το συνομιλητή σας, να είστε φιλικό μαζί του και να «καταλαβαίνετε» τη θέση του.

— Ελέγχετε τη συζήτηση.

— Προσπαθήστε να έχετε στο «τραπέζι» των διαπραγματεύσεων μόνο τον ασφαλιζόμενο και όχι άλλα πρόσωπα (δικηγόρους, τεχνικούς, συμβούλους κ.λπ.).

— Να είστε ευέλικτοι και να πλησιάζετε και την άλλη πλευρά.

— Προσπαθήστε να «αποκρυπτογραφήσετε» τα μηνύματα της άλλης πλευράς.

— Διαφωνήστε θετικά.

— Να είστε ευγενικοί.

— Τεράστιο ρόλο παίζει η παρατήρηση των αντιδράσεων του συνομιλητή σας (μη λεκτική επικοινωνία) αποφεύγετε την τηλεφωνική ή γραπτή διαπραγμάτευση.

— Βεβαιωθείτε ότι ξέρετε όλα τα απαραίτητα στοιχεία. Μπορεί οι πληροφορίες που έχετε να υπερβάλλουν ορισμένα πράγματα ή να καμουφλάρουν τυχόν αδυναμίες.

— Προτιμήστε να κάνετε τη διαπραγμάτευση στο δικό σας έδαφος (στο Γραφείο σας).

— Φροντίστε να κλείνετε τη συζήτηση με θετικό τρόπο ανεξάρτητα από το αποτέλεσμα της διαπραγμάτευσης, αυτό αφήνει περιθώρια για τυχόν αναθεώρηση των απόψεων και από τις δύο πλευρές.

— Γενικά μετά από κάθε διαπραγμάτευση κάντε αυτοκριτική και κρατείστε τις εμπειρίες, σίγουρα θα σας βοηθήσουν σε κάποια μελλοντική περίπτωση.

Κ. ΜΠΕΡΤΣΙΑΣ

Ο Κώστας Μπερτσίας, είναι Δ/ντής Κλάδου Πυρός στην INTERAMERICAN

«ΘΥΜΗΘΕΙΤΕ ΤΟΥΣ ΠΕΛΑΤΕΣ ΣΑΣ ΚΑΙ ΣΙΓΟΥΡΕΥΤΕΙΤΕ ΟΤΙ ΟΙ ΠΕΛΑΤΕΣ ΣΑΣ ΘΥΜΟΥΝΤΑΙ ΕΣΑΣ... Ή ΠΩΣ ΝΑ ΚΡΑΤΗΣΕΤΕ ΠΕΛΑΤΕΣ

Στην Αμερική, μία μικρή εταιρία αποφάσισε να φτιάξει το όνομά της χρησιμοποιώντας ένα ιδιαίτερο ρητό: 'Ηταν: «ΘΥΜΗΘΕΙΤΕ ΤΟΥΣ ΠΕΛΑΤΕΣ ΣΑΣ ΚΑΙ ΣΙΓΟΥΡΕΥΤΕΙΤΕ ΟΤΙ ΟΙ ΠΕΛΑΤΕΣ ΣΑΣ ΘΥΜΟΥΝΤΑΙ ΕΣΑΣ...».

Αυτή η εταιρία που ξεκίνησε σε χαμηλό επίπεδο, έχει γίνει τώρα μία πολύ μεγάλη εταιρία πωλήσεων αυτοκινήτων. Αυτά που έκαναν για να υποστηρίξουν αυτό που έλεγαν ήταν τα εξής:

Αμέσως μετά την παραλαβή του αυτοκινήτου από τον πελάτη, η εται-

ρία του τηλεφώνουσε για να σιγουρευτεί ότι όλα λειτουργούσαν ότι όλα λειτουργούσαν σωστά και αν όχι, τον ευθάρρυναν να τους επιστρέψει το αυτοκίνητο για επισκευή. Λίγο πριν λήξει η εγγύηση του τηλεφώνουσαν και πάλι για να του υπενθυμίσουν ότι η εγγύηση έληγε σ' ένα μήνα και ότι αν υπήρχαν βλάβες που χρειαζόνταν επισκευή, ο ιδιοκτήτης θα έπρεπε να φέρει το αυτοκίνητο στην εταιρία γρήγορα. Προφανώς, κάνοντας αυτό, είχαν περισσότερες επισκευές απ' ό,τι οι άλλες εταιρίες, αλλά στην πραγματι-

κότητα έπαιρναν περισσότερα χρήματα στην αρχική τιμή πωλήσεως.

Αυτό που είναι σημαντικό, είναι το ότι όταν οι πελάτες επρόκειτο να αλλάξουν το αυτοκίνητό τους με ένα καινούργιο, η εταιρία είχε διατηρήσει τέτοια και καλή αξιοπιστία με αυτούς, ώστε οι περισσότεροι άνθρωποι αγόραζαν απ' αυτούς πάλι —και πάλι— και πάλι. Είχαν παράσχει αυτό το σπάνιο πράγμα που λέγεται Σέρβις μετά την πώληση.

B. BACCHOUSE

Ασφαλιστής, Δ/ντής υπ/τος

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ

Επειδή δεν είμαστε

ΝΑΙ Το περιοδικό «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ» διέθεσε ΔΩΡΕΑΝ στους συνδρομητές του περιοδικού μελέτη του οικονομολόγου Μιχάλη Μαυροβουνιώτη της Αγροτικής Ασφαλιστικής με τίτλο «ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΙ ΚΑΙ ΨΥΧΟΛΟΓΙΚΟΙ ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΠΟΥ ΕΠΗΡΕΑΖΟΥΝ ΤΗΝ ΑΓΟΡΑΣΤΙΚΗ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑ». Επαναλαμβάνουμε ο κλαδικός ασφαλιστικός τύπος και ειδικότερα η ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ με τις εκδόσεις των ΣΤΗΡΙΞΑΝ Ασφαλιστές και εταιρίες στο δύσκολο έργο τους. Συνιστούμε τη μελέτη, της μελέτης του αξιολόγου οικονομολόγου κ. Μιχ. Μαυροβουνιώτη, η έξοχη δουλειά του οποίου πρέπει να χρησιμοποιηθεί ευρύτερα σε περισσότερους ασφαλιστές, σεμινάρια, σχολές κ.λπ... («Ασφαλιστική Αγορά» Βασ. Σοφίας 84, 115 28, Αθήνα τηλ. 7785949).

ΝΑΙ Το περιοδικό «ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ» στο τεύχος 224 Ιανουαρίου 1990, παρουσιάζει μια μεγάλη έρευνα για τις πλαστές αποζημιώσεις του κλάδου Αυτοκινήτων όπου απαντούν Δ/ντές κλάδου Ζημιών Αυτοκινήτων που αξίζει να διαβαστεί από όλους τους ασφαλιστές. Περίπου το 30% των Ζημιών είναι πλαστές! Το «ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ» παίζει σημαντικό ρόλο στη διαμόρφωση της εικόνας των Ασφαλιστικών εταιριών ασχολούμενων ή μη με το αυτοκίνητο. Η πρώτη δυσκολία στην πώληση Ασφαλειών είναι το «Αυτοκίνητο». Δεν μπορούμε να το αγνοούμε απ' τη μια μεριά και από την άλλη όλοι να το «πουλάμε»... (ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ Σικελίας 2, 117 41 Αθήνα τηλ. 9214148).

ΝΑΙ Η «ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ» γιόρτασε τα 27 της χρόνια κυκλοφορίας. Μεταφέρουμε σχόλιο του εκδότη της Ρ. Ζαχαρίου: «Είκοσι-επτά χρόνια συνεχούς κδόσεως μιας εφημερίδας και μία λίστα 15νθημέρου, πιστεύω ότι είναι πολλά, αν λάβει κανείς υπ' όψιν του και το περιορισμένο λόγω ύλης κοινό, όταν ημερήσιες πολιτικές εφημερίδες κλείνουν ή χρεωκοπούν ή ζουν με δανεικά... Διότι δυστυχώς τόσο ο εμποροβιομηχανικός κόσμος, όσον και ο ασφαλιστικός όπου τουλάχιστον κατά 50% διατίθεται η εφημερίδα ΟΙ-

ΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ αν δεν είναι τελείως αγράμματος, τουλάχιστον δεν έχει μάθει να διαβάζει εφημερίδα!

Σ' ένα πληθυσμό δέκα εκατομμυρίων ψυχών όπως η Ελλάδα, ένας στους χίλιους 1% αγοράζει και διαβάζει εφημερίδα... Απόδειξη τούτου ότι η πρώτη ημερήσια πολιτική εφημερίδα πουλά 120.000 φύλλα σ' όλη την Ελλάδα.

Επομένως, εμείς σαν ειδική Οικονομική Εφημερίδα που πουλάμε δια συνδρομών 4-5 χιλιάδες σε 24 ώρες σε περιορισμένο κοινό είναι μεγάλο το κατόρθωμα, αφού και η παλαιότερα ημερήσια **ΝΑΥΤΕΜΠΟΡΙΚΗ** πουλά 5,5 χιλ. φύλλα...

Όταν σε μια Ασφαλιστική Βιομηχανία με 160 περίπου εταιρίες, οκτώ χιλιάδες (8000) υπαλλήλους και 25-30.000 χιλιάδες πράκτορες, μεσίτες - συντονιστές - παραγωγούς κ.λπ. διαβάζουν εφημερίδα ή κλαδικό περιοδικό ένας στους δέκα, τότε πως να μην είναι χαμηλό το επίπεδο των ανθρώπων αυτών και γενικά του όλου θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης; Όταν εταιρίες μεγάλες πολυεθνικές που απασχολούν 800-1000 πωλητές αγοράζουν 10-20 εφημερίδες της **ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ** προς διάθεση ή των άλλων δύο κλαδικών εντύπων, πώς θέλτε να ανταμυχθεί το επίπεδο των ατόμων και να γίνουν σωστοί επαγγελματίες; Με τα ψευτοσεμινάρια και ψευτοεκδηλώσεις. Αλοίμονο στο γιατρό που δεν παρακολουθεί τα ιατρικά περιοδικά ή το Δικηγόρο τα νομικά περιοδικά ή το μηχανικό κ.λπ... Βέβαια όλοι αυτοί είναι θα μου πείτε επιστήμονες μαθημένοι στο διάβασμα και στην καλλιέργεια των Γραμμάτων, ενώ οι ασχολούμενοι με τις ασφάλειες είναι κάθε καρυδιάς καρύδι, από φανοποιός ως παρκετοποιός ή υδραυλικός!

Τι εφημερίδα λοιπόν να διαβάσει; Τέλος πάντων, έστω κι έτσι, εμείς επιβιώσαμε 27 ολόκληρα χρόνια και ελπίζουμε ότι θα επιβιώσουμε άλλα 27!... Αυτά λοιπόν τα 27 χρόνια μας εορτάσαμε τιμώντας με τη σειρά μας αυτούς που τόσα χρόνια μας στηρίζαν κι εμάς».

ΝΑΙ • ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ: Το 1990 θα είναι περίοδος προσαρμο-

γής στην αντοχή και τις απαιτήσεις της νέας εποχής της Ευρωπαϊκής Οικονομικής ενοποίησης δήλωσε ο Δ/νων Σύμβουλος κ. Π. Ψωμάδης. Με τους συνεργάτες της ΑΕCON η ΑΣΠΙΣ - ΠΡΟΝΟΙΑ θέλει να προλάβει τις εξελίξεις. Η Νέα εταιρία Γενικών Ασφαλειών και το Υποκατάστημα Κύπρου είναι οι άμεσοι στόχοι στους πρώτους μήνες του 1990. Ακόμα γραφειοκρατικές διαδικασίες εμποδίζουν το ξεκίνημα του Αμοιβαίου Κεφαλαίου.

• Στη συνέλευση της 14-12-89 απεφασίσθη αύξηση του Μετοχικού Κεφαλαίου κατ' 1.200.000.000 δραχμές.

ΝΑΙ ALICO. Σε θεσμό έχουν εξελιχθεί τα Συνέδρια Επίλεκτων Ασφαλιστών (ΣΕΑ) της ALICO. Πρόσφατα πραγματοποιήθηκε σε αίθουσα κεντρικού ξενοδοχείου της Αθήνας το 11ο στη σειρά Σ.Ε.Α.

Το 11ο Συνέδριο Επίλεκτων Ασφαλιστών ήταν αφιερωμένο στην εξέλιξη που πραγματοποιείται με έντονο ρυθμό και που χαρακτηρίζει τόσο τον επαγγελματία ασφαλιστή της ALICO όσο και την εταιρία στο σύνολό της, εν όψει της δεκαετίας του 1990 και των σημαντικών αλλαγών που αυτή φέρνει.

Στο 11ο Συνέδριο των Επίλεκτων Ασφαλιστών συμμετείχαν 80 ασφαλιστές, απ' όλη την Ελλάδα, που διακρίνονται για την υψηλή —ποσοτικά— παραγωγή τους αλλά και για την ποιοτική δουλειά τους, αφού όλοι έχουν να επιδείξουν δείκτη διατηρησιμότητας που ξεπερνάει το 91%.

ΝΑΙ Ελληνοβρετανική: Νέο υποκατάστημα στην Πάτρα της «Ελληνοβρετανικής». Σε καινούργια ιδιότητα γραφεία στην Πάτρα, στεγάζεται η «Ελληνοβρετανική ΑΕΑ Ζωής». Τα νέα γραφεία καταλαμβάνουν συνολικά χώρο 225 τετραγωνικών μέτρων.

ΝΑΙ Η INTERSUISSE προβλέπεται να εγκατασταθεί σε ιδιότητα γραφεία 4 ορόφων αξίας 400.000.000 στη Λεωφόρο Συγγρού και να προσφέρει πρωτοποριακά προγράμματα σύντομα, δήλωσε ο Δ/νων Σύμβουλος κ. Αν. Μάργαρης.

ΕΙΔΗΣΕΙΣ

μόνοι μας...

ΝΑΙ ΑΓΡΟΤΙΚΗ: Στην πρώτη συνέλευση του νέου χρόνου, το διοικητικό συμβούλιο της «Αγροτικής Ασφαλιστικής ΑΕΕΓΑ», αποφάσισε ομόφωνα τη διάθεση τριών εκατομμ. δρχ., «ως ελάχιστη συμβολή» στην προσπάθεια που καταβάλλει η κυβέρνηση και ειδικότερα το υπουργείο Εξωτερικών, για τις ανάγκες επαναπατρισμού και εγκατάστασης των συμπατριωτών μας Ποντίων από τη Σοβιετική Ένωση.

ΝΑΙ INTERAMERICAN: Και το 1990 η INTERAMERICAN όχι μόνο αποζημιώνει αλλά σώζει ζωές. Συγκεκριμένα, την πρώτη μέρα της νέας χρονιάς 1990, ημέρα αργίας για τους ανθρώπους όλου του κόσμου, πραγματοποιήθηκε η πρώτη πτήση σωτηρίας για τη χρονιά 1990 με το ελικόπτερο της INTERAMERICAN από Κάλυμνο στην Αθήνα.

• Πρόγραμμα ετησίου κύκλου σπουδών οργάνωσε η ασφαλιστική εταιρία «INTERAMERICAN» για την επιμόρφωση του διοικητικού δυναμικού της, με τη συνεργασία του Αμερικανικού Κολλεγίου Ελλάδος (DEREE COLLEGE).

• Μέσα στα πλαίσια των πρωτοβουλιών που αναπτύσσει εδώ και καιρό η INTERAMERICAN για προώθηση και προβολή της ελληνικής οικονομίας χρηματοδότησε πρόσφατα το συνέδριο TOTAL QUALITY MANAGEMENT που πραγματοποιήθηκε στο ξενοδοχείο ΑΣΤΗΡ Βουλιαγμένης. Το πρωτοποριακό για την Ελλάδα αυτό συνέδριο διοργάνωσε η Ε.Ε.-Δ.Ε. Με τη συνεργασία του Σ.Ε.Β. και ασχολήθηκε με την ποιότητα σε όλα τα επίπεδά της.

• Μεγάλο ταξίδι στη Νέα Υόρκη - Καραβαϊκή πραγματοποίησε η INTERAMERICAN για τους συνεργάτες της.

• 20 ΔΙΣ είναι ο στόχος της INTERAMERICAN στο 1990.

• Το Αμοιβαίο κεφάλαιο της INTERAMERICAN στον Ιανουάριο ξεπέρασε το Αμοιβαίο Κεφάλαιο της Εμπορικής Τράπεζας «ΕΡΜΗΣ».

• Μόνο στον Ιανουάριο έγιναν πωλήσεις 1 ΔΙΣ 200 εκατομμύρια δρχ. Για το 1990 ένα μόνο υποκατάστημα το υποκατάστημα Ηλία Κοντογιάννη έχει στόχο πωλήσεις 1 ΔΙΣ.

Η απόδοση του Αμοιβαίου Κεφαλαίου, από 25/5/89 μέχρι 31/12/89, ανήλθε σε 34% το οποίο ισοδυναμεί με ετήσια απόδοση 58%. Το σύνολο του ενεργητικού τριπλασιάστηκε και από 800 εκατομμύρια δραχμές έφτασε τα 2,6 δις δραχμές. Τα εκκρόδη ανήλθαν σε 228,4 εκ. δραχμές και το διανεμόμενο μέρισμα σε 90 δραχμές ανά μερίδιο.

Όσον αφορά την οργάνωσή της, η εταιρία μηχανογραφήθηκε πλήρως και εμπλούτισε το ανθρώπινο δυναμικό της με αξιόλογα στελέχη. Επίσης συνήψε συμφωνία συνεργασίας με τη γνωστή Αγγλική Τράπεζα HAMBROS BANK, η οποία ανέλαβε καθήκοντα συμβούλου και θεματοφύλακος εξωτερικού.

• Για μια ακόμη φορά η Interamerican απέδειξε εμπράκτως το ενδιαφέρον και την ευαισθησία της για κάθε γεγονός που αφορά την πολιτιστική μας κληρονομιά και προάγει τα πολιτιστικά πράγματα του τόπου μας.

Αποτιόντας φόρο τιμής στο στοχαστή του Μαρουσιού Γιάννη Τσαρούχη, η εταιρία αποφάσισε να κοσμήσει το ημερολόγιο τοίχου του 1990 με έργα του.

• Μία όμορφη συλλογή έργων με θέμα «Άνθη και φυλλώματα στη ζωγραφική του Γιάννη Τσαρούχη», μία σχεδόν άγνωστη πτυχή στο έργο του ζωγράφου, έρχεται να φωτίσει με το αφιέρωμα αυτό η Interamerican.

Το ημερολόγιο αυτό, προσφορά στους πελάτες της και στο ευρύτερο κοινό, έγινε με ιδιαίτερη φροντίδα και θα αποτελέσει σίγουρα απόκτημα για τον καθένα.

Αξίζει να σημειωθεί ότι η εταιρία χρηματοδότησε εξ' ολοκλήρου την έκδοση του βιβλίου - λευκώματος, με έργα του μεγάλου ζωγράφου και τίτλο «ΤΣΑΡΟΥΧΗΣ, Πολλαπλά 1936-1989», η παρουσίαση του οποίου έγινε πρόσφατα.

ΝΑΙ GOTAER: Η τακτική Γενική Συνέλευση των μετόχων της 8/6/89 της ασφαλιστικής εταιρίας GOTAER ΕΛΛΑΣ ΑΕΑ απεφάσισε την κατά 100.000.000 αύξηση του μετοχικού της κεφαλαίου.

Με τη νέα αύξηση στο μετοχικό κεφάλαιο ανέρχεται σήμερα στο ποσό των 210.000.000 δρχ.

ΝΑΙ «ΑΣΤΗΡ». Στα ιδιόκτητα υποκατάστημα Ζωής της Ασφαλιστικής Εταιρίας «ΑΣΤΗΡ» τα επίσημα εγκαίνια του οποίου έγιναν στις 22 Ιανουαρίου 1990 από τον πρόεδρο της Εταιρίας και Υποδιοικητή της Εθνικής Τραπέζης της Ελλάδος κ. Γεώργιο Αρχοντή και το Γενικό Διευθυντή της Εταιρίας κ. Γεώργιο Παϊπέτη. Δ/ντής υποκαταστήματος είναι ο Λουκάς Κουναλάκης.

ΝΑΙ Η Γαλλική Le MANS στην Ελλάδα: Στις 29/1/89 με την υπ' αριθ. Κ3 - 1525/89 Απόφαση του Υπουργού Εμπορίου δόθηκε άδεια σύστασης και λειτουργίας της νέας ασφαλιστικής εταιρίας LE MANS VIE ελληνική ασφαλιστική εταιρία ζωής. Η ασφαλιστική εταιρία Le Mans Vie αναλαμβάνει το χαρτοφυλάκιο Ζωής της Ασφαλ. Εταιρίας «Ελληνικών Λλούδ».

ΝΑΙ Η MUNICH-RE στην Ελλάδα: Η μεγάλη αντασφαλιστική εταιρία MUNICH-RE θέλοντας να επεκτείνει τις εργασίες της παροχής υπηρεσιών στην Ελλάδα και Κύπρο, με επωνυμία MUNCHENER RUCK HELLAS S.A. και έδρα Αθήνα αποφάσισε να ανοίξει γραφείο που θα αναλάβει τη Δ/νση ο κ. Σίμος Παλαιός συνεργάτης της.

ΝΑΙ «ΗΛΙΟΣ»: Πρωτοποριακό για την Ελλάδα προϊόν έβγαλε στην ασφαλιστική αγορά η εταιρία «ΗΛΙΟΣ» με το όνομα ΤΑΞΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ (TRAVEL INSURANCE) προσφέρει προστασία σε κάθε ταξιδιώτη για κάθε ταξίδι περιλαμβάνοντας 4 εναλλακτικά προγράμματα: 1) Ασφάλιση Πτήσης, 2) Ασφάλιση Ταξιδιού, 3) Ασφάλιση Διακοπών, 4) Ασφάλιση Επαγγελματικού Ταξιδιού.

ΝΑΙ Η ALLIANZ, η μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρία της Ευρώπης αγόρασε το 49% της δεύτερης συγγραφικής εταιρίας της HUNGARIA BIZTOSITO Και ανοίγεται σιγά - σιγά στις χώρες του ανατολικού μπλοκ.

ΝΑΙ GENERALI LIFE. Ο Γενικός Διευθυντής της GENERALI LIFE κ. Ιωάννης Δ. Πολίτης ενημερώνοντας το προσωπικό της Εταιρίας για τα επιτεύγματα του 1989 ανέφερε ότι η συνολική παραγωγή ασφαλιστρών ξεπέρασε το 1 δις. Δρχ. που σημαίνει υπέρβαση στόχου κατά 22,4% και αύξηση κατά 63,4% έναντι της παραγωγής του 1988.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ

Επειδή δεν είμαστε

ΝΑΙ: ΣΥΖΗΤΗΣΗ ΣΤΟ ΚΑΝΑΛΙ 15 (ΓΙΑ ΤΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΘΕΣΜΟ)

Οι δυνατότητες και οι εξελίξεις στο χώρο των Ασφαλειών Ζωής εν όψει και των σοβαρών προβλημάτων των Κοινωνικών Ταμείων συζητήθηκαν στη μεσημβρινή ειδησεογραφική ζώνη του Ραδιοσταθμού «Κανάλι 15» (104,5 FM STEREO) την Πέμπτη 8-2-1990. Ο Διευθυντής του Σταθμού κ. Χάρης Μακρηκώστας συζήτησε το θέμα με καλεσμένο τον κ. Κωνσταντίνο Χολέβα, Υπεύθυνο Δημοσίων Σχέσεων και Υποστηρίξεως Πωλήσεων της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ.

Στη συζήτηση τονίστηκε η ανάγκη περαιτέρω ενισχύσεως του θεσμού της Ιδιωτικής Ασφαλίσεως από το Κράτος, το οποίο πρέπει να συνειδητοποιήσει τα οφέλη που θα προκύψουν και για την Εθνική Οικονομία. Έγινε επίσης αναφορά στις σημαντικές προσπάθειες που καταβάλλουν οι περισσότερες Ασφαλιστικές Εταιρίες για να αντιμετωπίσουν την πρόκληση της ενιαίας Ευρωπαϊκής Αγοράς. Τέλος ο κ. Χολέβας αναφέρθηκε εν συντομία στη ραγδαία ανάπτυξη και στα άμεσα μελλοντικά σχέδια της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ.

ΝΑΙ Το άρθρο 4 του Νόμου «για τροποποίηση του Ν. 1703/87 περί Μισθώσεων» καταργήθηκε το πολυσυζητημένο άρθρο 13 του Ν. 1256/82, για το οποίο χρειάστηκαν αγώνες 8 ετών της Ενώσεως των Ασφαλιστικών Εταιρειών και δυστυχώς καταδικαστική απόφαση του Ευρωπαϊκού Δικαστηρίου κατά της Χώρας μας πριν 1,5 χρόνο (για παράβαση των κανόνων του ελεύθερου Ανταγωνισμού, με

τους ίδιους όρους για όσους ασκούν το αυτό επάγγελμα).

Επίσης με το ίδιο άρθρο αντικαταστάθηκε το άρθρο 31 του ΝΔ 400/70 καταργώντας το αποκλειστικό προνόμιο των Εταιριών του Δημοσίου τομέα να ασφαλίζουν τα περιουσιακά στοιχεία του Δημοσίου, Δήμων και Κοινοτήτων, Δημοσίων Επιχειρήσεων και πάσης φύσεως Οργανισμών του Δημοσίου ή Ν.Π.Δ.Δ.

Ο Νόμος ψηφίστηκε την 2/2/90 και οδύει προς δημοσίευση στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως.

ΝΑΙ Σύμφωνα με το περιοδικό GLOBAL IN VESTOR μέσα στις 100 μεγαλύτερες επενδυτικές εταιρίες στον κόσμο 25 ανήκουν στον ασφαλιστικό χώρο. 6 από αυτές βρίσκονται μέσα στις 15 πρώτες με την ιαπωνική KAMPO πρώτη. Στις 100 πρώτες εταιρίες 18 είναι ιαπωνικές που καλύπτουν το 1/3 των συνολικών επενδυτικών κεφαλαίων. Οι μεγαλύτεροι συνταξιοδοτικοί οργανισμοί είναι ευρωπαϊκές εταιρίες.

Μεταξύ των εταιριών που αναφέρονται ξεχωρίζουν οι: Nationale - Nederlanden Allianz Aktiengesellschaft Holding Aetna Life & Casualty American International Group Union des Assurances de Paris Legal & Generegal Assurance Nippon Life Prudential Gropu (UK) Tokyo Marine and Fire, και Cigna Corp.

ΝΑΙ Συχαρητήρια στο όνομα της ALICO για όσες εταιρίες παίρνουν τέτοιες επιστολές:

ΜΙΧΑΛΗΣ ΙΩΑΝ. ΑΓΓΕΛΙΚΟΣ
ΝΙΚΑΙΑ ΛΑΡΙΣΗΣ

ΠΡΟΣ
ALICO
AMERICAN LIFE
ΛΕΩΦ. ΚΗΦΙΣΙΑΣ 119
151 24 ΜΑΡΟΥΣΙ ΑΤΤΙΚΗΣ

Λάρισα 12.12.89

Κύριε Γενικό Διευθυντά,
Μετην παρούσα μου θα ήθελα να εκφράσω τις βαθειές μου ευχαριστίες προς την Εταιρία σας για τη γρήγορη και χωρίς προσκόμματα διεκπεραίωση ασφαλιστικής μου υπόθεσης και συγκεκριμένα όσον αφορά το θέμα της αποζημίωσης, λόγω θανάτου του ασφαλισμένου στην Εταιρία σας και αποβιώσαντος αδελφού μου ΖΗΣΗ ΙΩΑΝ. ΑΓΓΕΛΙΚΟΥ, το σημαντικότερο μέρος της οποίας έχουμε ήδη αναλάβει.

Θα ήθελα επίσης να εξάρω το πνεύμα εξυπηρέτησης και κατανόησης του Προσωπικού του Υποκ/τος Λαρίσης και ιδιαίτερα του Διευθυντού κ. ΓΙΩΡΓΟΥ ΜΑΣΟΥΡΑ, που με την ευπροσηγορία του, την προθυμία του και το ενδιαφέρον του για την περίπτωση μας, μας συγκίνησε.

Πραγματικά οφείλουμε να ομολογήσουμε ότι η αντιμετώπιση της υποθέσεώς μας κατέδειξε νοοτροπία έξω απ' τα ελληνικά δεδομένα και για μας τουλάχιστον διέψευσε την ευρέως και γενικώς υπάρχουσα αντίληψη ότι η οι ασφαλισμένοι ταλαιπωρούνται στη διεκδίκηση ασφαλιστικών τους δικαιωμάτων. Παράλληλα αντιμετώπιση αυτή αποτελεί για μας την καλύτερη διαφήμισή σας και δικαίωσε απόλυτα την επιλογή μας για συνεργασία μας με την Εταιρία σας, την οποία και θα συνεχίσουμε με την πρώτη ευκαιρία.

Και πάλι η μητέρα μου κι εγώ ΘΕΡΜΑ ΣΑΣ ΕΥΧΑΡΙΣΤΟΥΜΕ ΚΑΙ ΣΑΣ ΣΥΓΧΑΙΡΟΥΜΕ.

Με τιμή
ΜΙΧΑΛΗΣ ΙΩΑΝ. ΑΓΓΕΛΙΚΟΣ
ΝΙΚΑΙΑ ΛΑΡΙΣΗΣ

ΚΟΙΝΟΠΟΙΗΣΗ:
ALICO
AMERICAN LIFE
ΥΠΟΚ/ΜΑ ΛΑΡΙΣΗΣ
Πρωτοπαπαδάκη 10
ΕΝΤΑΥΘΑ

ΝΑΙ LIMRA. Συνάντηση προέδρων Γεωγραφικών περιοχών της LIMRA Ευρώπης στο Παρίσι, στις 16/1/1990.

Οι πρόεδροι των γεωγραφικών επιτροπών της LIMRA Ευρώπης που αποτελούν τη νέα εκτελεστική επιτροπή, συναντήθηκαν στο Παρίσι στα γραφεία της A.G.F. στις 16/1/1990 και ασχολήθηκαν με τα πιο κάτω θέματα στην τακτική ανά δμηνο συνάντησή τους.

1ον) Έγινε συζήτηση πάνω στις ερευνητικές και εκπαιδευτικές προσπάθειες σε θέματα οργάνωσης πωλήσεων που γίνονται από τις διάφορες επιτροπές.

2ον) Αποφασίστηκε ο τρόπος εργασίας για την έκδοση και κυκλοφορία του Δελτίου Πληροφοριών της LIMRA.

3ον) Έγινε εκτενής συζήτηση και πάρθηκαν αποφάσεις για την καλύτερη οργάνωση του ετήσιου συνεδρίου της LIMRA που θα γίνει στην Στοκχόλμη από 13-15 Ιουνίου 1990.

4ον) Συμφωνήθηκαν τα θέματα και

ΕΙΔΗΣΕΙΣ

μόνοι μας...

τα ονόματα των εισηγητών και τέλος αντιλήφθηκαν πολύ χρήσιμες απόψεις και πληροφορίες σχετικά με τις εξελίξεις στην Ευρωπαϊκή Ασφαλιστική Αγορά Ζωής και τη δραστηριότητα των γεωγραφικών επιτροπών.

Από πλευράς Επιτροπής Ελλάδας - Κύπρου συμμετείχαν ο Πρόεδρος της Επιτροπής κ. Ανδρέας Γεωργίου της UNIVERSAL Life και ο β' αντιπρόεδρος κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου της ΕΘΝΙΚΗΣ Α.Ε.Ε.Γ.Α.

ΝΑΙ Συμφωνία με την ΕΛΠΑ έκλεισε η INTERAMERICAN στον τομέα βοήθειας για Ελλάδα και εξωτερικό.

ΝΑΙ IMPERIO: Πολύ σύντομα ίδρυση κλάδου Ζωής προβλέπεται στην IMPERIO. Αυτό δήλωσε ο Φόρτε Γενικός Διευθυντής της στο κόψιμο της πρωτοχρονιάτικης πίτας.

ΝΑΙ Με συνολική αύξηση της παραγωγής ασφαλιστρών κατά 24% έκλεισε ο προηγούμενος χρόνος για το συγκρότημα των Ασφαλιστικών Εταιριών Helvetia στην Ελλάδα. Το σύνολο των ασφαλιστρών για τις δύο εταιρίες ανήλθε τον περασμένο χρόνο σε 900.000.000 δρχ. και αναμένεται να φτάσει γύρω στο 1,5 δισεκ. μέσα στο 1990. Ειδικότερα η Helvetia AEGA παρουσίασε μία αύξηση κατά 31,7% στους υγιείς κλάδους (πυρός, προσωπικών ατυχημάτων, νομικής προστασίας κ.λπ.) και μία μείωση κατά 4,3% στο ζημιόγνο κλάδο αυτοκινήτων. Εξάλλου η Helvetia Ζωής που άρχισε να δραστηριοποιείται τον Μάρτιο του 1989, δημιούργησε μία εντυπωσιακή παραγωγή ετησιοποιημένων ασφαλιστρών 185.000.000 δρχ. Ξεκινώντας στον Κλάδο Ζωής με κεφάλαιο 230.000.000 δρχ. η Helvetia Ζωής αύξησε πρόσφατα το μετοχικό της κεφάλαιο σε 750.000.000 δρχ. Η αύξηση του κεφαλαίου καλύφθηκε από τη μητρική εταιρία HELVETIA με εισαγωγή συναλλάγματος. Η Helvetia Ζωής ως σημειωθεί ότι έχει κιόλας μία σημαντική εξάπλωση του δικτύου Πωλήσεων σε όλη τη χώρα, διαθέτοντας δέκα υποκαταστήματα στην Αθήνα, την Θεσσαλονίκη και σε αρκετές επαρχιακές πόλεις (Λαμία, Ρέθυμνο, Ηράκλειο και Πάτρα).

γη των νέων ασφαλιστών. Ακόμη δήλωσε πως η NN ετοιμάζεται για πωλήσεις Αμοιβαίου Κεφαλαίου.

ΝΑΙ Continental: Το 1989 ήταν ουσιαστικά χρόνος οργάνωσης και προγραμματισμού των Διοικητικών Υπηρεσιών αλλά και δημιουργίας της κατάλληλης υποδομής ώστε τα αρμόδια τμήματα να μπορούν αμέσως να διεκπεραιώνουν τις εργασίες που έρχονται από το Δίκτυο Πωλήσεων. Οργανώθηκε ακόμη η Μηχανογράφηση της Εταιρίας η οποία είναι ότι τελειότερο και πιο σύγχρονο διαθέτει σήμερα η Ασφαλιστική αγορά.

Παρόλο ότι το βάρος το έριξε στην οργάνωση, η Παραγωγή έφτασε τα 100.000.000 εκ. και είχε αύξηση έναντι του 1988, 280%.

Οι στόχοι είναι αρκετά υψηλοί και υπολογίζονται στην επόμενη ζετία να κάνουν 1 δις παραγωγή.

Το 1990 στοχεύουν σε μια αύξηση 200% σε σύγκριση με το 1989, δηλαδή πάνω από 300.000.000 εκ. Έχουν επίσης σκοπό να ανοίξουν 10 νέα υποκαταστήματα σε όλη τη χώρα.

Ταξίδεψε με το Διαβατήριο του ΝΑΙ

Ένα όνειρο των ασφαλιστών είναι να βρουν χρόνο να γνωρίσουν εταιρίες και ανθρώπους που κάνουν επιτεύγματα και ρεκόρ. Υπάρχουν άνθρωποι και τόποι που θάβελαν να γνωρίσουν στην Ευρώπη, στην Αμερική, στην Ιαπωνία στην Ελλάδα. Πώς δουλεύει αυτός που έφτιαξε τη μεγαλύτερη εταιρία; Πώς σκέφτεται ο πρώτος σε παραγωγή ασφαλιτής; Πού βρίσκεται χρόνο για σπορ ο Δ/ντής της πρώτης εταιρίας; Πώς διατηρεί τόσοσους πελάτες ευχαριστημένους ο πρώτος σε διατήρηση; Πώς σκέφτονται οι νέοι σήμερα; Πώς ήταν πριν 100 χρόνια, οι ασφάλειες; Τι πουλάνε στην Αμερι-

κή, στην Ιαπωνία, στη Γαλλία σήμερα; Πώς πάνε να δουν το Παγκόσμιο Συνέδριο Ασφαλιστών; Τώρα εσύ μπορείς να μάθεις για όλα αυτά με το περιοδικό «ΝΑΙ».

Επειδή το περιοδικό ΝΑΙ είναι και εκεί για σένα. Για να σου δώσει τις γνώσεις και εμπειρίες αυτών των ανθρώπων. Το ΝΑΙ ηγναινει από γραφείο σε γραφείο από τόπο σε τόπο να βρει αυτούς τους ανθρώπους και να σου διηγηθούν όλα αυτά που μαθαίνει κάποιος σε ένα ταξίδι καριέρας στις ασφάλειες.

Γίνε συνδρομητής να συναντιόμαστε σε κάθε τεύχος.



ΝΑΙ
Το διαβατήριό σου
στον κόσμο
των ασφαλειών
και της επιτυχίας

ΜΠΡΑΒΟ! ΦΙΛΟΙ ΣΥΝΑΔΕΛΦΟΙ της Ν.Ν.

Συγκίνηση και περηφάνεια για όλους τους ασφαλιστές πιστεύουμε μοναδική πράξη είναι αυτό που έκαναν με πρωτοβουλία τους ασφαλιστές της Ν.Ν. του υπ/τος Χαλανδρίου.

Ο συνάδελφος **Νίκος Καλλιάνης** Unit Manager πήρε τηλέφωνο για άλλο θέμα και μας είπε: Απόψε θα κάνουμε μία συμβολική κίνηση. Θα προσφέρουμε με έξοδά μας ένα Συμβόλαιο Ζωής - Προστασίας σε μία πολύτεκνο ελληνίδα μάνα - χήρα. «Κοινοποιήστε την πράξη όχι εμάς!».

Ο κ. Μ. Ανδρόνικος θα ένοιωσε περήφανος για τους ασφαλιστές του μαζί με μας που ευχαρίστως δημοσιεύουμε μερικά από τα λεχθέντα άξια μίμησης και συγχαρητηρίων:

Αξιότιμε κε Γενικό

Αγαπητοί φίλοι και συνάδελφοι - σεβαστέ πατέρα Νικόδημο (αντι/-δρον Συλ/ον Φίλοι Πολυτέκνων.

Κα Παλαιολόγου

Σας καλωσορίζω στη σημερινή μας ξεχωριστή συγκέντρωση.

Αυτή η συγκέντρωση δεν έχει παραγωγικό χαρακτήρα, αλλά κοινωνικό. Σκοπό έχει να τιμήσει την Ελληνίδα πολύτεκνη μητέρα με ένα σημαντικό συμβολικό δώρο (δείγμα προσφοράς και αγάπης προς το έργο που επιτελεί. Σαν τιμώμενο η κα Παλαιολόγου σύντομο ιστορικό που μας έχει προταθεί από το σύλλογο.

Θα ήθελα στην περίπτωση αυτή να είχαν τη δυνατότητα να δώσω μία αποταμίευση αν είχα ασφαλίσει το σύζυγο αλλά δυστυχώς δεν προλάβαμε.

Κα Παλαιολόγου. Σας ευχαριστούμε που ήλθατε και σας καλωσορίζουμε. Η μικρή ομάδα αυτή των ασφαλιστών που σας προσκάλεσε θέλει να σας πει ότι με τις μικρές της σήμερα δυνάμεις αλλά διαρκώς (διευρυνόμενες θα προσπαθήσει να σας προστατέψει και να κάνει τη ζωή σας λιγότερο δύσκολη, θα είναι κοντά σας όσο μπορεί και όποτε την χρειαστείτε και θα σας χαρίσει την αγάπη της και τη ζωντάνια της.

Η ενέργεια μας αυτή έχει κάποιους συγκεκριμένους σκοπούς. Αυτοί εί-

να α) Η ενεργοποίηση όλων των συναδέλφων σε παρόμοιες κοινωνικές ομάδες που έχουν άμεση ανάγκη της ασφαλιστικής μας καλύψεως, β) Τη δέσμευση όλων των επαγγελματιών Ασφαλιστών σε μακροπρόθεσμες εκδηλώσεις αγάπης και από αυτή την άποψη το Συμβόλαιο αυτό είναι ιστορικής σημασίας διότι αποτελεί την πρώτη μακροπρόθεσμη ανειλημένη υποχρέωση επαγγελματιών ασφαλιστών προς συγκεκριμένους επώνυμους πάσχοντες συνανθρώπους μας και θα ήθελα να το δούμε με την πρόποσα αξία και σημασία που έχει.

Θα ήθελα να ευχαριστήσω τον κ. Γενικό μας που με πολύ αγάπη είδε αυτή την προσπάθεια και για όσα μου είπε στην καρδιά μου. Ίδια κουβέντα μας όταν του γνωστοποίησα την πρόθεση μας καθώς επίσης και το διευθυντή ... που με θέρμη και χαρά θέλησα να δει την όμορφη αυτή οικογένεια στο γραφείο μας. Η συγκεκριμένη στιγμή δεν μπορεί να είναι πανηγυρικό χαρακτήρα καθώς ο ... του πατέρα είναι πολύ φρέσκος το μόνο που μπορούμε να πούμε για αυτό είναι να

ευχηθούμε καλό παράδεισο, γιατί αυτούς όμως που μένουν πίσω θα πρέπει να πούμε καλή δύναμη και θα προσπαθήσουμε και εμείς να μειώσουμε τα προβλήματα μετά από μία σχέση πορείας που σήμερα είναι η αφετηρία της.

Οι εκλεκτοί συνάδελφοι του υποκαταστήματος έκαναν κάθε προσπάθεια να συμμετάσχουν στον αγώνα σας ρωτώντας με τι θα μπορούσαν να κάνουν για να βοηθήσουν και αυτό είναι πολύ σημαντικό γιατί μου δείχνουν ένα ήθος που είναι σχεδόν μοναδικό για μια τάξη επαγγελματιών και αυτό δείχνει ότι η γενιά που εξελίσσεται έχει και αγάπη για τους δίπλα της και θέληση να σταθεί ασκώντας ένα επάγγελμα που είναι κοινωνικό λειτουργήμα.

Θα ήθελα να τελειώσω λέγοντας ότι η χαρά και η τιμή που βρίσκεται μαζί μας είναι μοναδικό και σαν τιμώμενο πρόσωπο δεχθείτε την αγάπη μας και το θαυμασμό για τη συνεισφορά σας σε άτομα στην καταρρέουσα και γηράσκουσα ελληνική κοινωνία.

Τα 20 χρόνια της Ατλαντικής Ενώσεως

Μια έξοχη εκδήλωση γεμάτη αγάπη και πολιτισμό.

Σ' ένα θαυμάσιο εξοχικό κέντρο της Αττικής, έγινε στις 9-2-90 συγκέντρωση του προσωπικού της Ατλαντικής Ενώσεως, για να κόψουν την καθιερωμένη πίττα της Πρωτοχρονιάς, αλλά και για να γιορτάσουν τα 20 χρόνια από της ιδρύσεώς της.

Παρόν όλο το προσωπικό και μαζί και η οικογένεια του κάθε υπαλλήλου.

Η ατμόσφαιρα, η διάθεση, το κέφι, τα τραγούδια, από τις 8 έως τις 3 τα μεσάνυχτα, εδημιούργησαν ένα κλίμα χαράς, πραγματικά υπέροχο. Μοναδικό σε ποικιλία και ποιότητα φαγητού, μπίρες, κρασιά, ούισκυ, βότκα, τραγούδια, γέλιο, χορό, λουλουδία και μια ομάδα επαγγελματιών κιθαριστών τραγουδιστών, που θύμιζε με κάθε τραγούδι της, τον παλιό καλό καιρό του γνήσιου ελληνικού γλεντιού, που κάθε στίχος του μιλούσε για αγάπη.

Μετά το κόψιμο της πίττας, μίλησε ο Γενικός Διευθυντής Γιάννης Λαπατάς, για το ιστορικό της ιδρύσεως της εταιρίας και την πορεία της και ευχαρίστησε τους παρισταμένους για την αγάπη και την αφοσίωσή τους στην Εταιρία και διέγραψε την αναμενόμενη εξέλιξη και πρόδόν της, όπως και του προσωπικού της. Στο τέλος της ομιλίας του εσείσθη κυριολεκτικώς η αίθουσα από τα χειροκροτήματα και

γενικά τις εκδηλώσεις.

Στη συνέχεια ο διευθύνων σύμβουλος Νότης Λαπατάς ευχαρίστησε και εκείνος τους παρισταμένους και το γιο του για την αγάπη και τη δραστηριότητά τους υπέρ της Εταιρίας, και πρόσθεσε μερικά λόγια για την ίδρυση της Εταιρίας και την πρόδόν της και το θαυμάσιο χαρακτήρα, την ικανότητα και τη συμπεριφορά του προσωπικού της.

Αμέσως μετά, ο Γενικός Διευθυντής, έδωσε σε όσους είχαν συμπληρώσει δέκα χρόνια υπηρεσίας στην Εταιρία, ένα κομψότατο ασημένιο μπρελόκ, με τα στοιχεία της Εταιρίας και σε όσους είχαν συμπληρώσει 15 χρόνια, επίσης από ένα όμοιο μπρελόκ αλλά ολόχρυσο.

Η όλη ατμόσφαιρα ήταν πολύ πολιτισμένη, ελληνική και γεμάτη αγάπη.

Σε λίγο και αφού οι κιθάρες ξύπνησαν αναμνήσεις και όνειρα ο Προσωπάρχης της Εταιρίας κ. Σωκράτης Πρίτσης, ως εκπρόσωπος του προσωπικού, παρεκάλεσε για ένα μικρό σταθμό. Είπε μερικά λόγια γεμάτα με συγκίνηση και αγάπη εκ μέρους όλου του προσωπικού προς τον Διευθύνοντα Σύμβουλον Νότην Λαπατάν και του προσέφερε ολόχρυση αναμνηστική πλακέττα δώρο ειλικρινούς αγάπης από εισφορά ολοκλήρου του προσωπικού.

B.M.

«ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΝΑΙ»

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 για 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 να ασφαλιζονται 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 βαθειά 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

ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΖΩΗΣ ΚΑΙ ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ

Γράφει ο Κώστας Ι. Χολέβας της «ΑΣΠΙΣ - ΠΡΟΝΟΙΑ»

Α) ΕΙΣΑΓΩΓΙΚΑ

Κατά τις πρόσφατες συζητήσεις περί αναμορφώσεως της Ασφαλιστικής Νομοθεσίας προτάθηκε η νομοθετική ρύθμιση της συνδέσεως των Ασφαλιστηρίων Ζωής με μερίδια Αμοιβαίου Κεφαλαίου. Πιθανότατα η ρύθμιση αυτή να ψηφιστεί και υλοποιηθεί όταν —επιτέλους— το νέο ασφαλιστικό Νομοσχέδιο φτάσει στη Βουλή. Πάντως σχετικές εμπειρίες υπάρχουν από τη Διεθνή Ασφαλιστική Αγορά και σ' αυτές φυσικά βασίστηκαν και οι εμπνευστές της ελληνικής αυτής τροπολογίας. Δεν γνωρίζουμε λεπτομερώς πώς θα λειτουργήσει η σύνδεση Ασφαλιστηρίων και Αμοιβαίων Κεφαλαίων. Εκείνο που μπορούμε να υποθέσουμε είναι απλώς το γεγονός ότι πυξίδα για τις λεπτομερειακές αυτές ρυθμίσεις θα αποτελέσουν τα Αγγλικά Unit - Linked Ασφαλιστήρια, περί των οποίων θα προσπαθήσουμε να δώσουμε μια συνοπτική περιγραφή.

Τα Unit - Linked συμβόλαια πήραν την ονομασία τους από τον όρο Unit που σημαίνει μερίδιο (Αμοιβαίου Κεφαλαίου) και τη μετοχή Linked που σημαίνει: «συνδεδεμένα». Άλλωστε ειδικά στη Μ. Βρετανία τα Αμοιβαία Κεφάλαια ονομάζονται UNIT TRUSTS, ενώ στη χώρα μας χρησιμοποιούμε περισσότερο την Αμερικανική ορολογία την οποία και μεταφράσαμε (όχι με ιδιαίτερη επιτυχία), δηλ. τον όρο MUTUAL FUNDS.

Τα Unit - Linked Ασφαλιστήρια μπορεί να είναι: α) Μόνο Αποταμειωτικά ή β) Προστασίας και Α-

ποταμιεύσεως, παρόμοια με την κλασική Μικτή ή Ισόβιο Ασφάλεια.

Β. ΤΟ ΑΠΟΤΑΜΙΕΥΤΙΚΟ ΜΕΡΟΣ

Η αποταμειωτική λειτουργία του Unit - Linked στηρίζεται σ' ένα βασικό ασφάλιστρο. Το ασφάλιστρο αυτό επενδύεται ολόκληρο από το 2ο χρόνο σε μερίδια ενός Αμοιβαίου Κεφαλαίου. Το μέρος του Ασφαλιστρού που επενδύεται είναι σε γενικές γραμμές το εξής:

1ος χρόνος: 0% λόγω προμηθειών - εξόδων κ.λπ.

2ος χρόνος: 0%-50% για ηλικία ασφαλιζομένου κάτω των 45 ετών 50-150% για ηλικία ασφαλιζομένου άνω των 45 και μέχρι 70 ετών.

3ος χρόνος και εξής: 100%

Το 100% στην πράξη μπορεί να είναι 95%-97% διότι υπάρχει κάποια επιβάρυνση για την είσοδο στο Αμοιβαίο Κεφάλαιο υπό την έννοια της αμοιβής προς την εταιρία που το διαχειρίζεται (Management Company).



Κ. Χολέβας

Το Ασφάλιστρο αυτό επενδύμενο σε μερίδια Αμοιβαίου Κεφαλαίου δημιουργεί τη Χρηματική Αξία (Cash Value) του Ασφαλιστηρίου ανά πάσα στιγμή.

Δεν υπάρχει εγγυημένο Κεφάλαιο στο Αποταμειωτικό μέρος. Στη λήξη του Ασφαλιστηρίου θα πάρει ο Ασφαλισμένος τη Χρηματική Αξία του Ασφαλιστηρίου, δηλαδή το αποτέλεσμα της επένδυσής των ασφαλιστρών που έχει πληρώσει. Εννοείται ότι το αποτέλεσμα αυτό θα εξαρτάται πάντοτε από την απόδοση του Αμοιβαίου Κεφαλαίου, στο οποίο επενδύονται τα ασφάλιστρα του συγκεκριμένου ασφαλισμένου.

Γ) ΚΑΛΥΨΗ ΘΑΝΑΤΟΥ (ΠΡΟΣΚΑΙΡΗ Ή ΙΣΟΒΙΟΣ)

Στην περίπτωση αυτή υπάρχει ένα εγγυημένο Κεφάλαιο. Το επιπλέον ασφάλιστρο που απαιτείται για να προστεθεί η κάλυψη Θανάτου το Αποταμειωτικό μέρος υπολογίζεται ως εξής:

Εγγυημένο Κεφάλαιο μείον τη μέχρι τώρα χρηματική Αξία του Ασφαλιστηρίου (δηλ. του Αποταμειωτικού μέρους) επί το δείκτη θνησιμότητας για τη συγκεκριμένη ηλικία.

$$\frac{\text{Εγγ. Κεφ.}}{\text{π.χ. 10.000.000}} - \frac{\text{Χρ. Αξία}}{5.320.000} = 4.680.000 \times 0,001443 = 6.753,24$$

Όπου ο αριθμός 0,001443 είναι ο Δείκτης Θνησιμότητας για την ηλικία των 40 ετών (άνδρες) βάσει των Αγγλικών Πινάκων A 1967-70. Δηλαδή ο δείκτης Θνησιμότητας βρίσκεται από τους πίνακες Θνησιμότητας που εφαρμόζονται και αυξάνεται παράλληλα με την ηλικία του ασφαλισμένου.

Όταν η Χρηματική Αξία του υπερβεί το Εγγυημένο Κεφάλαιο τότε παύει η καταβολή ασφαλίστρου για την κάλυψη θανάτου. Και δεν πρέπει να μας φαίνεται περίεργο το ότι η Χρηματική Αξία θα υπερβεί κάποια στιγμή το Εγγυημένο

Κεφάλαιο, διότι η Αξία αυτή βασίζεται στην απόδοση του Αμοιβαίου Κεφαλαίου στο οποίο επενδύεται το Ασφάλιστρο.

Το ασφάλιστρο μάλιστα μπορεί να πληρώνεται και από τα μερίσματα που δίνει το Αμοιβαίο Κεφάλαιο, οπότε ο ασφαλισμένος δεν επιβαρύνεται δεχόμενος, όμως, να είναι μειωμένο ή μηδενικό το μέρος που θα εισέπραττε.

Σε περίπτωση επελεύσεως του Θανάτου η Εταιρία θα πληρώσει το μεγαλύτερο από τα δύο: α) Εγγυημένο Κεφάλαιο ή β) Χρηματική Αξία.

Δ) ΕΞΑΓΟΡΑ - ΕΛΕΥΘΕΡΟ ΠΕΡΑΙΤΕΡΩ ΚΑΤΑΒΟΛΩΝ - ΔΑΝΕΙΟ

Η Αξία Εξαγοράς δεν είναι εγγυημένη. Βασίζεται στη μέχρι τότε αξία των μεριδίων Αμοιβαίου Κεφαλαίου που αντιστοιχούν στο Ασφαλιστήριο.

Ελευθεροποίηση γίνεται μόνον όταν η αξία των συνδεδεμένων μεριδίων Αμοιβαίου Κεφαλαίου υπερβεί κάποιο συγκεκριμένο ποσό, το οποίο καθορίζεται στο Ασφαλιστήριο.

Δάνειο συνήθως δεν δίδεται.

Ε) ΜΕΤΑΠΗΔΗΣΗ (SWITCHING)

Με σύμφωνη γνώμη του ασφαλισμένου γίνονται κατά καιρούς μεταπηδήσεις από ένα Αμοιβαίο Κεφάλαιο σε άλλο.

Στην Αγγλία κάθε Ασφαλιστική Εταιρία Ζωής ελέγχει ή συνεργάζεται με μία Εταιρία Διαχειρίσεως (Management Company), η οποία διαχειρίζεται περισσότερα από ένα Αμοιβαία Κεφάλαια.

Ζ) ΕΙΔΙΚΕΣ ΡΥΘΜΙΣΕΣ

Συμφώνως προς την Αγγλική Νομοθεσία δεν υπάρχει εγγυημένο επιτόκιο στα Unit - Linked συμβόλαια. Όταν εφαρμοστεί παρόμοια διάταξη στην Ελλάδα πιθανότατα θα προβλέπει το ισχύον τεχνικό επιτόκιο 4,25%.

Εξάλλου θεωρείται πολύ πιθανόν ότι η νέα Ασφαλιστική Νομοθεσία στη χώρα μας θα επιτρέψει τη σύνδεση του Ασφαλιστηρίου και με Αμοιβαία Κεφάλαια εκτός Ελλάδος υπό ορισμένες προϋποθέσεις.

Με άλλα λόγια βλέπουμε ότι η Ασφάλιση Ζωής και Αμοιβαία Κεφάλαια δεν συνδυάζονται μόνο στο γεγονός ότι πωλούνται από Ασφαλιστές αλλά έχουν ευρύτατο πεδίο συνδυασμών και αλληλεπιδράσεων.

Έτσι πολύ σύντομα το λειτούργημα του Ασφαλιστή θα μετατραπεί σε μία ολοκληρωμένη υπηρεσία παροχής **σφαιρικών οικονομικών συμβουλών**. Αρκεί βέβαια να υπάρχει η κατάλληλη υποδομή και κυρίως η διάθεση για συνεχή εκπαίδευση και ενημέρωση.

Κωνσταντίνος Χολέβας
Υπεύθυνος Μελετών, Δημ. Σχέσεων και
Υποστηρίξεως Πωλήσεων
στην «ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ».



Ο ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ της δεκαετίας του 1990

του Γ. Μανθάτη
της «ΑΣΠΙΣ - ΠΡΟΝΟΙΑ»



Δεν χωρείς καμία απολύτως αμφιβολία ότι τα καθήκοντα και οι αρμοδιότητες του Συντονιστή της εποχής μας είναι από τις πιο σύνθετες και δύσκολες εργασίες.

Ο οξύτατος ανταγωνισμός μεταξύ των πολλών δεκάδων Ασφαλιστικών Εταιριών, η ταχύτητα με την οποία βελτιώνονται αλλά και αλλάζουν τα ασφαλιστικά προγράμματα αυξάνουν τις υποχρεώσεις των Διευθυντών Υποκαταστημάτων για πιο σωστή συγκρότηση των Μονάδων τους και καλύτερο προγραμματισμό αν θέλουν να επιτύχουν, να επικρατήσουν και να καταξιωθούν στη διαρκώς μεταβαλλόμενη ασφαλιστική αγορά.

Όμως, το χρονολογικό ορόσημο του 1992 ειδικότερα, μέρος της δεκαετίας του '90, που έχει πάρει στα μάτια όλων μυθικές διαστάσεις δημιουργεί για όλους μας που βρισκόμαστε στον ασφαλιστικό χώρο πολύ μεγάλες ευθύνες και ο καθένας θα κληθεί ν' αναλάβει τεράστιες προσωπικές υποχρεώσεις, και ν' αλλάξει εντελώς νοοτροπία και φιλοσοφία αν θέλει να πιάσει τον παλμό της εποχής και να επιβασθεί στο άρμα της σημαντικής δεκαετίας του 1990.

Ο agency manager, ή αν θέλετε ο δημιουργικός επιχειρηματίας της νέας αυτής εποχής, δεν μπορεί σε καμία περίπτωση να μείνει πίσω και να μην αντιληφθεί τα κελεύσματα των καιρών καθώς και τις νέες επιδράσεις αλλάζοντας ανάλογα τις θέσεις του παίρνοντας συγχρόνως σημαντικές πρωτοβουλίες και εφαρμόζοντας νέες στρατηγικές δράσης. Η νέα εποχή δεν αφήνει περιθώριο για πειραματισμούς και αναβολές. Έτσι ο Συντονιστής και οι άνθρωποί του θα πρέπει να δουλέψουν σκληρά και μεθοδικά, να εντείνουν τον αγώνα τους για τη σταθεροποίηση και επικράτηση στην ασφαλιστική αγορά που θα διαμορφωθεί αλλά και στις απαιτήσεις της αν θέλουν και επιθυμούν να έχουν Μονάδα σύγχρονη, παραγωγική και βιώσιμη.

Θα πρέπει λοιπόν ο νέος agency manager ν' αλλάξει άρδην νοοτρο-

ποία τόσο ο ίδιος όσο και οι άνθρωποί του εγκαταλείποντας οπωσδήποτε κάθε δημοσιοϋπαλληλικό στυλ εργασίας. Να προσφέρει στο υποκατάστημα του υψηλή στάθμη οργάνωσης και εκπαίδευσης, στους δε πελάτες πολύ προχωρημένο και ιδανικό service αδιακρίτως.

Να επιμορφωθεί ο ίδιος περισσότερο και να ενημερώσει τους ανθρώπους του, αυτό το πολύτιμο και σπουδαίο υλικό που έχει στα χέρια του, για τις νέες αντιλήψεις που επιβάλλουν οι καιροί.

Ακόμη, να βρει γρήγορους δρόμους και ει δυνατόν μοναδικούς που θα οδηγήσουν τη Μονάδα του σε επι-



ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ ΣΗΜΕΙΩΜΑ του κ. ΓΕΩΡΓΙΟΥ ΜΑΝΘΑΤΗ

Ο κ. ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΜΑΝΘΑΤΗΣ γεννήθηκε και μεγάλωσε στην Αθήνα (Παλιό Φάληρο όπου και κατοικεί). Είναι παντρεμένος και έχει τρία παιδιά.

Εσπούδασε Πολιτικές Επιστήμες, Δημόσια Διοίκηση και πήρε Πτυχίο Νομικής του Πανεπιστημίου Θεσ/νίκης.

Έχει εργαστεί:

Στο Υπουργείο Ανοικοδομήσεως, στην 651 ΑΒΥΠ, στην Εταιρία νημάτων Β. Μαραγκόπουλος Α.Ε., στην Τράπεζα AMERICAN EXPRESS και τα τελευταία χρόνια στην ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ απ' όπου συνταξιοδοτήθηκε με το βαθμό του Διευθυντού, αφού πέρασε όλα τα στάδια της ιεραρχίας.

Στις περισσότερες από τις αναφερόμενες εργασίες ασχολήθηκε με τις πωλή-

σεις και μόνο γιατί οι αλλαγές από δω και πέρα θα είναι ταχύτερες τόσο στον ασφαλιστικό τομέα όσο και στον τομέα της τεχνολογίας έτσι που δύσκολα θα μπορέσει να τις παρακολουθήσει κανείς αν δεν είναι από τώρα σοβαρά προετοιμασμένος.

Ο manager ασφαλείων ζωής της δεκαετίας του '90 θα πρέπει να διαθέτει μεγαλύτερη κρίση και γνώση και βέβαια φαντασία και πάνω απ' όλα εξαιρετική ικανότητα προσαρμογής αν θέλει ν' αντιμετωπίσει επιτυχώς τους ικανούς και εξειδικευμένους επαγγελματίες συναδέλφους του, τόσο του ελλαδικού χώρου όσο και των ξένων ασφαλιστικών εταιριών, που ό-που νάναι θα καταφτάσουν.

Στις ισχυρές προκλήσεις της σημαντικής εποχής που ξεκίνησε ήδη ο agency manager πρέπει να δώσει ένα δυναμικό παρών και να συμβάλει ενεργά με όλες του τις δυνάμεις στην αναβάθμιση του θεσμού του manager ασφαλείων ζωής προβάλλοντας και τονίζοντας συγχρόνως τον έντονο κοινωνικό χαρακτήρα του λειτουργήματος που ακουεί γιατί περί λειτουργήματος πρόκειται.

Παρόλα όμως όσα αναφέραμε και παρά τις επιταγές για την πλήρη εναρμόνιση του manager της νέας εποχής προς τα μηνύματα των καιρών τίποτε δεν θα επιτευχθεί αν δεν δοθεί έμφαση στη σημασία των καλών και υποδειγματικών ανθρωπίνων σχέσεων μεταξύ του ίδιου και των ανθρώπων της Μονάδας του και το management που δεν είναι παρά μια πιστήμη δεν θάχει εκπληρώσει τη μεγάλη του αποστολή και δεν θα επηρεάζει σωστά και αποφασιστικά τα συμφέροντα του ίδιου, των ανθρώπων του και της Εταιρίας την οποία θα εκπροσωπεί.

σεως. Στην Εθνική Ασφαλιστική ειδικότερα ασχολήθηκε εκτός από διοικητικούς υπάλληλος με τις πωλήσεις ασφαλείων Ζωής επί 18 συνεχή χρόνια.

Τα τελευταία 6 χρόνια υπήρξε Διευθυντής Πωλήσεων του Κλάδου Ζωής κατ' αρχήν και στη συνέχεια Διευθυντής όλου του Δικτύου Πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής.

Από τον Απρίλιο του 1988 τοποθετήθηκε ως Διευθυντής Πωλήσεων στην Ασφαλιστική Εταιρία INTERAMERICAN και στη συνέχεια του ανατέθηκε η Διεύθυνση Πωλήσεων της Ασφαλιστικής Εταιρίας CONTINENTAL HELLAS. Σήμερα είναι ανώτατο στέλεχος στην «ΑΣΠΙΣ - ΠΡΟΝΟΙΑ».

Έχει παρακολουθήσει μεγάλο αριθμό σεμιναρίων, τόσο στο εσωτερικό όσο και στο εξωτερικό με θέμα πάντα τις πωλήσεις και μιλάει Αγγλικά.

ΕΙΝΑΙ ΕΥΚΟΛΟ, ΚΑΝΤΕ ΤΟ...

Τρεις πωλήσεις. Κάθε πώληση που πραγματοποιείτε είναι στην πραγματικότητα τρεις πωλήσεις:

1. Πρώτα απ' όλα, πρέπει να πουλήσετε τον εαυτό σας. Οι υποψήφιοι πελάτες πολύ σπάνια θα αγοράσουν από κάποιον που δεν εμπιστεύονται από την αρχή ή από κάποιον που δεν είναι εμπιστευόμενος από την αρχή ή από κάποιον που δεν είναι τόσο καλά ντυμένος όσο θα περίμεναν από έναν άνθρωπο που συμμετέχει στην οικονομική ζωή.

2. Πρέπει να ανακαλύψετε τις ειδικές του ανάγκες και μετά να πουλήσετε το σωστό πρόγραμμα για τις ανάγκες του υποψήφιου πελάτη.

3. Θα πρέπει να πουλήσετε το αύριο - μ' άλλα λόγια, το Σέρβις το οποίο δικαιούται να προσμένει αν είναι ένας από τους πελάτες σας. Σ' αυτόν τον τομέα οι περισσότεροι από μας κάνουν το σφάλμα.

Ξέρετε κανένας από το κοινό δεν πιστεύει ότι πράγματι υπάρχει σέρβις μετά την πώληση, έτσι οι προσπάθειές μας από δω και πέρα θα μας παρουσιάζουν σαν εξαίρεση.

Αντί να είναι η πώληση το τέλος της σχέσεως, ας είναι η αρχή. Δεν είναι μόνον ένα άτομο, αλλά μία οικογένεια που θα πρέπει να θεωρούμε σαν πελάτες μας, και έτσι επιστημαίνοντας όλα τα δεδομένα για τον πελάτη σας πριν πραγματοποιήσετε μία πώληση, σημειώστε τα γενέθλια της συζύγου και των παιδιών του.

B. BACKHOUSE

Ασφαλιστής, Δ/ντής υπ/τος

ΣΥΜΒΟΥΛΕΟΥΜΕ ΝΑ...

— Έξι μήνες μετά την πώληση, τηλεφωνείστε στον πελάτη σας για να δείτε πως είναι αυτός και η οικογένειά του. Σε καμία περίπτωση να μην χρησιμοποιήσετε αυτό το τηλεφώνημα για επαγγελματικούς σκοπούς - είναι απλώς κοινωνικό και δεν θα πρέπει να συγγέεται με τη δουλειά. Πολλά άτομα υποθέτουν ότι όταν ένας ασφαλιστής τους τηλεφωνεί, θα πρέπει να τηλεφωνεί για επαγγελματικούς λόγους και συστάσεις. Ο πελάτης σας θα έχει την ευχάριστη έκπληξη να πάρει τηλεφώνημα από σας για να δείτε απλώς τι κάνει...

B. BACKHOUSE

(Από ομιλία σε Συνέδριο Ασφ. Εταιρίας)

Ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ ΚΑΙ Ο ΦΩΤΟΓΡΑΦΟΣ

Αληθινές ιστορίες, ιστορίες απλές, μέσα απ' τη Ζωή, γεμάτες ανθρωπιά με πρωταγωνιστή τον Ασφαλιστή Ζωής. Γράψτε μας κάποια δική σας αληθινή ιστορία...

Οταν η γραμματέας σήκωσε το πόμολο της πόρτας που έγραφε «Διεύθυνση» κι άνοιξε είδε το Δ/ντή συλλογισμένο να σκουπίζει με την παλάμη του τα δάκρυα.

— Τί πάθατε καλέ;
— Τίποτα... τίποτα ένας φίλος από πολύ παλιά ο Μήτσος ο φωτογράφος να έχει κάποιο πρόβλημα... Κι' αυτό το τηλέφωνο που με συνέδεσες ήταν πολύ πικρό αλλά και τιμή για μένα... Συγγνώμη, αν θες αφήσέ με λίγο...

Ο κ. Δ/ντής σηκώθηκε βγήκε απ' το γραφείο προχώρησε προς το παράθυρο κοιτάζοντας θλιμένα το ροζ και πορτοκαλί χρώμα που χαιδεύει το παλιό αρχοντικό γωνία Αμαλίας και Ξενοφώντος απ' την κάτω μεριά. Αυτοκίνητα μπανοβγαίνουν στο γκαράζ, η γκαλερί απέναντι άνοιξε, άγνωστοι άνθρωποι περπατάνε γρήγορα λες και βιάζονται να τελειώσουν τη ζωή.

Το Μήτσο, το φωτογράφο τον γνώρισα από σύσταση πελάτη σ' ένα στενό δρομάκι την οδό Γραβιάς μεταξύ Ακαδημίας και Σόλωνος γωνία Μπενάκη και Γραβιάς σ' ένα παλιό ημιυπόγειο φωτογραφείο.

Κατέβαινες 3-4 σκαλιά και αν ήταν άλλος πελάτης μέσα περίμενες όρθιος - γιατί δεύτερη καρέκλα δεν υπήρχε. Ένα μικρό τραπεζάκι μια καρέκλα, ένας ανεμιστήρας και κουτιά με φωτογραφίες και δείγματα. Γύρω - γύρω στον τοίχο φωτογραφίες - τρόπαια στους αγώνες του επαγγέλματος. Εκεί δεξιά ο Καζαντζίδης, με τη Μαρινέλλα, ο Δομάζος με γραβάτα και κοστούμι, ο Ωνάσης να μπαίνει σ' ένα αυτοκίνητο, ο Γερο-Παπανδρέου, ο Καραμανλής, άγνωστα Ψευτοχαμογελαστά πρόσωπα, ο ίδιος μ' ένα συνάδελφο, ο Κοινούσης, η Καίτη Γκρέου...

Μια αφιέρωση με τον Αγγελόπουλο, ο Νίκος Ξανθόπουλος, μια βάφτιση, μια νύφη μια παρέα σε χορό. Απ' έξω έγραφε φωτορεπορτάζ - φωτο-

γραφίες, εμφανίζονται φιλμ, φωτογραφίες εβδομαδιαίες φωτογραφίες ταυτοτήτων, έγχρωμες φωτογραφίες, γάμοι, βαπτίσεις!... Πάντοτε πίσω απ' την κάμερα πάντοτε έβλεπε τις χαρές πίσω από ένα «ματάκι» πάντα στην αφάνεια πάντα έξω απ' τη φωτογραφία, πάντα έξω απ' τα «δρώμενα» πάλευε να τα φέρει βόλτα, να βγάλει το ψωμί, το μεροκάματο για τα «κουτούβελα».

Μούπε είχε παιδιά, 2, 3, 4 δεν ξέρω πάντα μιλάγε στον πληθυντικό, πάντα χωρίς φύλλο, πάντα σαν «στόματα» τα μελέταγε. Έτρεχε στο Λυκαβητό στα «περιστέρια» στην Αιόλου, στο πεδίο του Άρεως, στους γάμους, στις βαπτίσεις, στους χορούς. «Καλέ πάρτε μια κάρτα». «Καλέ θέλετε φωτογράφο;». «Πάρτε μαντάμ ένα ενθύμιο!». «Κλικ» τράβαγε το φλας χωρίς φωτογραφία, έλα κι άλλη μια μήπως δεν πέτυχε, και τότε τράβαγε κανονικά αν «υπέκυπτε» ο πελάτης, ο ερωτευμένος μ' ε την κοπελιά, ή ο «γαμπρός» μη χαλάσει το χατήρι μέρα πούτανε ή ο κουμπάρος μη φανεί τσιγγούνης στη βάπτιση...

Έφτασα παραμονές του Ευαγγελισμού του 1973 έξω απ' το μαγαζί. Ούτε στην ταμπέλα αξιώθηκε να δει το όνομά του. Φωτογραφείο, έγραφε. Το μαγαζί συνεταιρικό 2-3 φωτογράφοι που μοιράζονταν το νοίκι. Θα με βρεις μεσημέρι 11-1 μούχει πει. Κατέβηκα δευλά τα σκαλιά.

— Γεια σας, ο κύριος Δημήτρης;
— Κερία και λιβάνια, κάτσε, θα πεις ούζο;

Χωρίς δεύτερη κουβέντα έπιασε το ουζοπότηρο και το κατέβασε όπως ξέρουν να πίνουν οι ουζοπότες. Μ' ανοιχτό το στόμα όχι με τα χείλη. Με διάβαζε, με ζύγιζε, με μέτραγε. Είχε αποφασίσει να ασφαλιστεί - τον ασφαλιστή συζήτηγε τώρα με τον τρόπο που οι άνθρωποι της πιάτσας σε κοιτάνε. Δύσκολα την μαθαίνεις αυτή

τη γλώσσα που με μια ματιά σε «κόβει και σε ράβει», αλλά αν τη μάθεις δεν την ξεχνάς με τίποτα. Κοίταζε αλλού - στα μάτια απέφευγε να κοιτά. Το ένα του μάτι ήτανε χτυπημένο(;), κόκκινο, (έμαθα αργότερα πως είχε κάνει εγχείρηση)

— Κοίταξε να δεις, ρώτα για τον Μήτσο, θα πληρώσω κανονικά, έχουμε φτώχειες αν είναι τίποτα απάτες θα σε καθαρίσω... Είμαστε ξεκρέμαστοι μας κυνηγάει το ΤΕΒΕ, ένας φαίνεται οι άλλοι δεν είμαστε πουθενά, κοίτα στηριζόμαστε πάνω σ' αυτά που λες, αν είσαι εντάξει είμαστε πολλοί. Θα σε βοηθήσουμε γιατί κι εσύ μπατήρης είσαι καταλαβαίνεις, αν είναι να βγάλεις βγάλτα απ' αλλού...

Το συμβόλαιο έγινε και σε 7-8 μήνες έκανε και δεύτερο. Στο χρόνο πάνω μπήκε στο Νοσοκομείο για νεφρά ή χολή δεν θυμάμαι κι αποζημιώθηκε και συγχρόνως κάπου εκεί στο μήνα μπήκε για εγχείρηση στο μάτι.

Είχαμε κάποιες γκρίνιες δεν αποζημιώθηκε, ήτανε γκρίνιες απ' αυτές που ήξερε δεν έχει δίκιο αφού προϋπήρχε η ιστορία του ματιού συνέχισε το συμβόλαιο, ασφαλίστηκε ο συνεταιρικός, μ' έστειλε σε πολλούς φωτογράφους, γνωρίστηκα αρκετά και τα χρόνια κύλαγαν.

Στα 1980 έγινα Manager «κλειστήκα» στο γραφείο αραιώσαν οι συναντήσεις - η φιλία κρατούσε. Πέρασα μια φορά Γραβιάς και Μπενάκη κι ήτανε ίσιωμα. Parking. Το χαμηλόσπιτο με τα κεραμύδια και τις φωτογραφίες ισοπεδώθηκε. Επαναλαμβάνοντας κι εγώ το έγκλημα της αγοράς εγκατέλειψα και το SERVIS. Ο Μήτσος νοίκιασε το ημιόροφο κοντά στην Μπενάκη, τηλέφωνο δεν είχα, αυτός όποτε είχε πλήρωνε, το Συμβόλαιο το εγκατέλειψε, χαθήκαμε...

Το 1987 ή 88 καθώς περπατούσα με τα παιδιά μου τον Κωστή και την

Ελπίδα μέρες Πρωτοχρονιάς στην οδό Αιόλου κοντά στο Λαμπρόπουλο έπιασα έναν που κάνει τον Αη-Βασίλη απ' το μανίκι και ένας άλλος τραβάει φωτογραφίες σε πιτσιρίκια:

— Δεν μου λες μήπως ξέρεις που είναι ο Μήτσος ο φωτογράφος;
— Όχι. Έχει χρόνια να κάνει τον Αη-Βασίλη. Ρώτα το φωτογράφο τον Χρήστο.

Γυρίζω στο φωτογράφο:
— Χρόνια Πολλά. Αυτή τη δουλειά κάθε Πρωτοχρονιά την έκανε ο Μήτσος ο «Μυτιληνιός». Μήπως ξέρεις που μπορώ να τον βρω;
— Όχι έχω καιρό να τον δω...

Το βράδυ όταν γυρίσαμε σπίτι τράβηξα στο σκούρο σύνθετο ένα άλμπουμ φωτογραφιών. Γύρισα τις σελίδες και κάπου ανάμεσα σε φωτογραφίες μιας παλιάς εποχής έδειξα μια φωτογραφία μου στα παιδιά.

— Αυτός είναι ο Μήτσος που σας έλεγα. Ντυνόταν Αη-Βασίλης με κόκκινη στολή κι άσπρα γένια. Τρέχανε τα παιδάκια αυτός σπηνότανε ανάμεσα τους κι ο συντάιρος φωτογράφος τραβούσε φωτογραφίες. Εκεί τον βρήκα κάποιον απομεσήμερο του 1975...

— Έει Ασφαλιστή!

Γυρίζω και που να φανταστώ τον Μήτσο Αη-Βασίλη. Βγάλαμε φωτογραφία μεγάλο μέγεθος, εγώ κρατάω και την τσάντα του Ασφαλιστή. Θυμάμαι κανονίσαμε και πήγαμε σε μια ταβέρνα 4-5 άτομα παρέα, ένας είχε και μπουζούκι. Τραγουδήσαμε κι ο Μήτσος τραγούδησε το:

«Όταν κοιμάται ο δυστυχής κανείς μην τον ξυπνήσει ξεχνάει τα πάντα ο άνθρωπος τα μάτια του σαν κλείσει!».

Μ' είχε βοηθήσει πάρα πολύ ο Μήτσος στις αρχές αυτής της δουλειάς τότε που έλεγε ασφάλεια και «χτύπαγαν ξύλο» ή «φτύνανε στον κόρφο» ή «άλλαζαν θέση»...

Τάφερε όμως η ζωή έτσι να χαθούνε τα ίχνη μας για καιρό και ξαφνικά απόψε έγινε το τηλεφώνημα!

— Έλα! Ο κύριος Ευάγγελος; (Γκoux - γκουx βαρύς βήχας έπνιξε τα λόγια του). Συγγνώμη ο κ. Ευάγγελος;

— Ναι, ποιός είναι;
— Έλα, ρε Διευθυντάρα, ο Μήτσος ο Μυτ... γκουx... γκουx - γκουx... ο Μυτλι... γκουx ο Μυτιληνιός είμαι ρε...!!

— Τι γίνεται ρε Μήτσο;
— Τι να γίνω!... Δέκα τηλέφωνα πήρα... Είμαστε κι αγράμματος κόσμος... Αλλά σε βρήκα... Γκουx...

Κοίτα να δεις τώρα βγήκα έχω μήνες στο «Σωτηρία» δεν την γλυτώνω... καρκίνο, είπανε... καταλαβαίνω κι εγώ δεν έπαιρνε άλλο μ' έδιωξαν. Μέχρι



εδώ... Γκουx... γκουx... Τι να μ' έκαναν. Δεν έπαιρνε θεραπεία...

Συγγνώμη... Γκουx... Ξέρεις τι σε θέλω; Το κορίτσι... Γκουx... το κορίτσι μου 18 χρονών δεν έχει δουλειά... Πήρα μία ατζέντα, που είχα τηλέφωνα, κοίταξα, ξανακοίταξα, τη μελέτησα, 3-4 ανθρώπους βρήκα να τους εμπιστευθώ. Ένας είσαι εσύ. Γκουx... Γκουx...

Κοίτα δεν με νοιάζει αν πάσει δουλειά αμέσως. Με νοιάζει μην απογοητευθεί. Είναι παιδί. Τάχει όλα... Μην απελπιστεί δεν θέλω. Κοίτα με τρόπο... Τώρα που θα βγει στον κόσμο... Γκουx αυτό θέλω... πότε να τη στείλω... Με το μαλακό... θέλω να νάναι δικός μου άνθρωπος μην την αποπάρουν τώρα στην αρχή...

Σου λέω 3-4 ανθρώπους ξεδιάλεξα... Κι εσένα... Γκουx... Αι... Γκουx...

Να την βοηθήσεις να πιάσει δουλειά.

1989. Δεν ρώτησα καν από που μ' έπαιρνε τηλέφωνο. Κάπου στην Αθήνα ο Μήτσος πνιγότανε στον καυτό βήχα, κι η αρρώστεια τον τράβαγε μακριά, πολύ μακριά...

Άκουσα κάποιον να κορνάρει ανυπόμονος στο κυνήγι της καθημερινότητας. Δεν έβλεπα τίποτα... Ίσως να χρύσιζε λίγο ο γαλανός ουρανός της Αθήνας... Ίσως ν' απλώθηκε σκοτάδι και νύχτα... Δεν έβλεπα τίποτα... Στ' αυτιά μου ακουγόταν ο βήχας που έπνιγε σιγά - σιγά ένα παλιό φίλο... ένα πελάτη που ποτέ δεν τον είδα πελάτη...

«Ρε, σε ξεδιάλεξα ανάμεσα από τόσο κόσμο και σε εμπιστεύτηκα, σου εμπιστεύομαι το κορίτσι... Εντάξει ρε ασφαλιστή; Σ' εμπιστεύομαι... Γκουx...

Έχεις γνωριμίες... Γκουx!».

ΤΕΤΟΙΑ ΓΡΑΦΕΙΑ ΣΑΝ ΑΥΤΟ ΤΗΣ METROLIFE ΣΤΗΝ ΑΡΓΥΡΟΥΠΟΛΗ ΤΙΜΟΥΝ ΤΗΝ ΑΣΦ. ΑΓΟΡΑ!

Παρουσιάζουμε ΕΠΩΝΥΜΑ αν και ο Δ/ντής του γραφείου της METROLIFE κ. Γ. Χειλαδάκης επέμεινε να μείνουν ανώνυμα ΕΠΩΝΥΜΕΣ εκδηλώσεις σαν κι αυτές που το γραφείο του πραγματοποίησε. Όχι Γιώργο, αξίζει να γνωστοποιούμε όμορφες, ανθρώπινες εκδηλώσεις που ζεσταίνουν τις καρδιές μας. Συγχαρητήρια συνάδελφοι στην Αργυρούπολη, συγχαρητήρια κ. Καπουράνη και Metro-life!

Φίλε Βαγγέλη

Σου στέλνω 2 αποσπάσματα από εκδηλώσεις που έκανε φέτος το υπ/μα (σπαστικά παιδιά, και Δημόσιο Ψυχιατρείο).

Τέτοιες εκδηλώσεις είναι πολύ συχνές κάθε χρόνο. Πέρασι είχαμε μαζεμένα (ρούχα, παιχνίδια, δώρα) για τους σεισμόπληκτους στην Αρμενία.

Επίσης ρούχα και δώρα σε φυλακισμένους πιο παλαιά είχαμε επίσκεψη Γηροκομείου κ.τ.λ.

Πολλές εκδηλώσεις που βοηθούν να έρθουμε πιο κοντά, να δώσουμε τη χαρά στους ανθρώπους που έχουν ανάγκη. Άνθρωποι ξεχασμένοι από τους (συγγενείς, φίλους, από το κράτος) κ.τ.λ.

Το πόσο χάρηκαν οι άνθρωποι αυτοί δεν μπορώ να σου το περιγράψω. Το υποκ/μα θα συνεχιστεί και στο μέλλον να κάνει τέτοιες εκδηλώσεις.

Σε ευχαριστώ που στο αγαπημένο μας περιοδικό ΝΑΙ αφιερώνεις κά-

ποιο χώρο. Βέβαια προσωπικά για μένα (με ξέρεις καλά). Δεν αναζητώ τέτοια διαφήμιση. Οι εκδηλώσεις αυτές θα πρέπει να περνάνε απαρατήρητες γιατί είναι άσχημο μέσα από το ανθρώπινο δράμα να γίνεται διαφήμιση. Σε φιλώ ο φίλος σου και είμαι κοντά σου σε ότι με χρειαστείς.

ΕΚΔΗΛΩΣΗ ΓΙΑ ΤΑ ΣΠΑΣΤΙΚΑ ΠΑΙΔΙΑ

Με μεγάλη συγκίνηση ο Δ/ντής του υποκαταστήματος και οι ασφαλιστές εδέχθησαν στους χώρους του υποκ/τος Αργυρούπολης, αντιπροσωπευτική ομάδα από τα σπαστικά παιδιά της περιοχής τους μοίρασαν δώρα, γλυκά, αναπηρικά καροτσάκια, πατερίτσες κ.λ.τ., όλα προσφορές ανθρώπων που ήξεραν να συμμετέχουν στον ανθρώπινο πόνο.

Θερμά λόγια ακούστηκαν από όλους τους ομιλητές και γενικά η εν-

ΑΝ ΘΕΛΕΙΣ ΕΠΙΤΥΧΙΑ
ΔΙΑΠΑΙΔΑΓΩΓΗΣΗ
ΣΩΣΤΟ ΧΑΡΑΚΤΗΡΑ...

Ο σχηματισμός του χαρακτήρος σου, σ' ολόκληρη τη ζωή σου από τις προσπάθειές σου εξαρτάται.

«Σπείρετε σκέψη, θα φέρει επιθυμία σπείρετε επιθυμία, θα φέρει πράξη· σπείρετε πράξη, θα φέρει συνήθεια· σπείρετε συνήθεια, θα φέρει το χαρακτήρα· σπείρετε το χαρακτήρα, θα φέρει την τύχη σας».

Η τύχη σου, βλέπεις, στο τέλος, υφάινεται από εκείνες τις σκέψεις και τις πράξεις, που δεν τους έδινες σημασία.

λόγω εκδήλωση απετέλεσε σημαντικό γεγονός τη χρονιά που πέρασε.

ΕΚΔΗΛΩΣΗ ΣΤΟ ΔΗΜΟΣΙΟ ΨΥΧΙΑΤΡΕΙΟ (ΔΑΦΝΙ)

Μια Κυριακή, όχι σαν τις άλλες γέμισε με συγκινήσεις τις καρδιές όσων συμμετείχαν που ήσαν όλοι από το υποκ/μα.

Η επίσκεψη και η κοπή της πίτας σε μονάδα του Δημοσίου Ψυχιατρείου Δαφνίου, απετέλεσε το έναυσμα για συνέχιση της προσπάθειας όσον αφορά την κινητοποίηση των ανθρώπων μπροστά στο δράμα των συνανθρώπων μας. Στιγμές πράγματι συγκλονιστικές, μαζί με αμήχανες, και εξωπραγματικές ψυχούλες να σε κοιτάνε, ψάχνοντας. Άραγε τι!! Τον οίκτο, την αγάπη, τη συμπάρασταση, τι άραγε!

Πρωτοβουλία άξια μίμησης από πολλούς.



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 (Βonus, 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

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



Ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ ΜΕΣΑ ΣΤΑ

διαβάζοντας γεγονότα

ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΕΙΝΑΙ ΠΡΑΓΜΑΤΑ

και αριθμούς...



• Στις αρχές του 1989 σε σύνολο 1.473.733 κυκλοφορούντων αυτοκινήτων ΙΧ στην Ελλάδα, υπήρχαν περίπου 700.000 αυτοκίνητα με ηλικία πάνω από 10 χρόνια και 150.000 με ηλικία πάνω από 20 χρόνια. Αναλυτικά τον Δεκέμβριο του 1988 με στοιχεία του Συνδέσμου Εισαγωγέων Αντιπροσώπων Αυτοκινήτων είχαμε αυτοκίνητα ηλικίας 1-5 ετών: 317.614, ηλικίας 6-10 ετών: 435.399, ηλικίας 11-15 ετών: 403.374, ηλικίας 16-29 ετών 139.962, ηλικίας άνω των 20 ετών 142.453.

• Ο μέσος Έλληνας χρειάζεται εισοδήματα 3,5 χρόνων για να αγοράσει ένα αυτοκίνητο 1.200 κ.εκ. ενώ ο μέσος Ευρωπαίος χρειάζεται εισοδήματα 8-10 μηνών.

• Τετραπλασιάστηκε η παραγωγή του Snacks (πατατάκια, δρακουλίνα κ.λπ.) κατά την τελευταία δεκαετία και, με μέση ετήσια αύξηση 19%, υπολογίζεται ότι το 1989 θα φτάσει σε 21 χιλιάδες τόνους.

Τα στοιχεία αυτά αναφέρονται σε έκθεση του Ινστιτούτου Οικονομικών και Βιομηχανικών Ερευνών (ΙΟΒΕ) για την Ελληνική βιομηχανία των Snacks.

• Ίσως φαίνεται παράλογο, αλλά σ' αυτή τη χώρα που όλα μπορούν να συμβούν, οι Έλληνες φορολογούμενοι καλούνται κάθε χρόνο να πληρώσουν 4 δις. δρχ. για να πηγαίνουν οι δημόσιοι υπάλληλοι ταξιδιάκια στο εξωτερικό. Και μη νομίζετε ότι πάνε λίγοι. Σύμφωνα με επίσημα στοιχεία, που πρώτη φορά δίνονται στη δημοσιότητα, το 1987 ταξίδευσαν (για διάφορους λόγους) στο εξωτερικό, με έξοδα του Δημοσίου, 12.000 υπάλληλοι, το 1988 9.500 και το 1989 15.300 υπάλληλοι. Μόνο τον πρώτο μήνα του 1990 ταξίδευσαν στο εξωτερικό 540 υπάλληλοι.

Μετά τα ταξιδιάκια και τις «κοπάνες», οι... ασθένειες! Φαίνεται ότι οι δημόσιοι υπάλληλοι είναι οι πιο φιλόσθενοι σ' όλη την Ελλάδα. Πώς μπορεί να εξηγηθεί διαφορετικά το γεγονός ότι από τα γραφεία τους απουσιάζουν καθημερινώς οι μισοί, με τη δικαιολογία ότι είναι ασθενείς... Και αυτό δεν συμβαίνει μόνον το χειμώνα, που κυκλοφορεί και γρίπη, αλλά και το καλοκαίρι, όταν η Παρασκευή συνήθως προσφέρεται ως η «καλύτερη ημέρα για να αρρωστήσει κανείς».

Μπορεί οι κομπιούτερ του υπουργείου

Προεδρίας να μην κατέγραψαν τις άδειες που χορηγούνται στα υπουργεία, στους οργανισμούς και γενικά στον ευρύτερο δημόσιο τομέα, τις κατέγραψαν όμως άλλοι κομπιούτερ, του υπουργείου Υγείας και της Εθνικής Στατιστικής Υπηρεσίας. Σύμφωνα με τα στοιχεία αυτά (τα οποία δίδονται με κάποια επιφύλαξη, γιατί δεν θεωρούνται επίσημα), κάθε χρόνο χάνονται λόγω αδειών (πλη των κανονικών) ένα εκατομμύριο ανθρωποημέρες, πράγμα που αποδεικνύεται για άλλη μία φορά περίτρανα ότι σ' αυτήν την άμοιρη χώρα ελάχιστοι είναι αυτοί που εργάζονται.

Θέλετε ένα παράδειγμα; Ο κανονισμός των δημοσίων υπηρεσιών αναφέρει ότι δεν χρειάζεται να προσκομίσει κανένα πιστοποιητικό υπάλληλος για τις δύο πρώτες ημέρες της ασθένειας, παρά μόνον μια δήλωσή του. Βάσει του Κανονισμού αυτού, μπορεί οποιοσδήποτε να απουσιάσει επί δύο μέρες και την τρίτη να εμφανιστεί στην υπηρεσία του, δηλώνοντας απλώς ότι ήταν ασθενής!

Θέλετε και δεύτερο παράδειγμα; Την τρίτη ημέρα της ασθένειάς του είναι υποχρεωμένος να την πιστοποιήσει με χαρτί της υγειονομικής επιτροπής. Αυτή η περίφημη υγειονομική επιτροπή, η οποία στεγάζεται στην οδό Αχαρνών 96, εξετάζει τους ασθενείς υπαλλήλους έξι και επτά μήνες(!) μετά την ασθένειά τους! Έχει τόση δουλειά και είναι τόσο πολλοί οι ασθενείς που για να περάσει κάποιος από την επιτροπή χρειάζεται να περιμένει εβδομάδες, ακόμα και μήνες. Και όταν έλθει η σειρά του και τον ρώτησαν οι γιατροί «τι είχε» αυτός μπορεί να αναφέρει «ένα απλό κρουαλόγημα» και... καθάρισε!

Μια βόλτα στην οδό Αχαρνών 96 θα πείσει και τους πλέον δύσπιστους πόσο τραγελαφικά λειτουργεί όλο το σύστημα. Είδαμε υπαλλήλους να προσπαθούν να δικαιολογήσουν με ασθένεια δύο ημέρες απουσίας τους από τον περασμένο... Αυγουστο!

• Κατασκευάστηκε από τη Sony το πρώτο ηλεκτρονικό βιβλίο —έτσι τουλάχιστον το αποκάλεσε η εταιρία περιγράφοντάς το. Η ακριβής του ονομασία είναι Data Discman και παρουσιάστηκε για πρώτη φορά στο Τόκιο, σε μία ασυνήθιστη έκθεση με προϊόντα του μέλλοντος, ανοιχτή στο κοινό.

Το Data Discman ζυγίζει λίγο λιγότερο

από μισό κιλό και μεταφέρεται όσο εύκολα μεταφέρεται και ένα γουόκμαν. Χρησιμοποιεί δισκέτες τριών ιντσών που έχουν τη δυνατότητα να αποθηκεύσουν μέχρι 100.000 σελίδες πληροφοριών. Λειτουργεί και σαν απλό κασετόφωνο που παίζει μουσική χρησιμοποιώντας τα μίνι CD των τριών ιντσών.

• Στην έκθεση του Τόκιο η Sony παρουσίασε επίσης, ένα μαγνητόφωνο τσέπης που χρησιμοποιεί κασέτα λίγο μεγαλύτερη από ένα γραμματόσημο, διάρκειας δύο περίπου ωρών, που παρέχει ψηφιακή ηχογράφηση. Έφερε, τέλος, και ένα ζευγάρι ακουστικά για γουόκμαν, προηγμένης τεχνολογίας, τα οποία εκτός από την άριστη ποιότητα που έχουν παρέχουν ηχομονωτική προστασία από μερικούς εξωτερικούς θορύβους, όπως για παράδειγμα τις μηχανές των αεροσκαφών.

Εμβολιασμός

• Τα εμβόλια σώζουν σήμερα 1 εκατομμύριο παιδιά κάθε χρόνο αλλά θα μπορούσαν να σώζουν 3 εκατομμύρια επιπλέον.

Το 1980 μόνο το 5% των παιδιών των αναπτυσσόμενων χωρών ήταν εμβολιασμένα και 5 εκατομμύρια παιδιά πέθαιναν κάθε χρόνο από ασθένειες που ο εμβολιασμός θα είχε αποτρέψει. Σήμερα 50% των παιδιών είναι εμβολιασμένα. Τα περισσότερα κράτη μπορούν ακόμα να πετύχουν το στόχο των Ενωμένων Εθνών. Εμβολιασμός για όλα τα παιδιά μέχρι το 1990.

Αλλά γι' αυτό όλοι οι γονείς πρέπει να γνωρίζουν πότε, που και γιατί πρέπει να εμβολιάζουν τα παιδιά τους.

Ενυδάτωση από το στόμα

• Η ενυδάτωση από το στόμα σώζει σήμερα περίπου 750.000 παιδιά κάθε χρόνο, αλλά θα μπορούσαν να σωθούν 2 εκατομμύρια επιπλέον.

Για τα παιδιά, η διαρροϊκή αφυδάτωση είναι η πιο θανατηφόρα από όλες τις ασθένειες. Θα μπορούσαμε να την αποφύγουμε με τη θεραπεία ενυδάτωσης από το στόμα, μέθοδο απλή και φθηνή. Η αρχή της μεθόδου είναι η αντικατάσταση των χαμένων υγρών του οργανισμού με σούπες, ριζόνερο, μητρικό γάλα ή ένα ειδικό διάλυμα. Σε 112 αναπτυσσόμενες χώρες υπάρχουν προγράμματα ενημέρωσης των

γονέων. Όμως η πλειονότητα των ασχολουμένων με την υγεία δεν γνωρίζουν καλά αυτή τη θεραπεία.

• Κατά 30% μειώθηκε την τελευταία πενταετία, ο αριθμός των Ελλήνων πλοίαρχων.

Σύμφωνα με τα επίσημα στοιχεία της Πανελληνίας Ένωσης Πλοίαρχων Εμπορικού Ναυτικού (ΠΕΠΕΝ) την πενταετία 1984-1989 η δύναμη των Ελλήνων πλοίαρχων, μειώθηκε κατά 1.260 ή για την ακρίβεια 30,8%.

Ειδικότερα, στην ανασκοπούμενη πενταετία, εξήλθαν, από το ναυτικό επάγγελμα, συνταξιοδοτήθηκαν δηλαδή 4.102 πλοίαρχοι, ενώ απέκτησαν δίπλωμα ανθυποπλοίαρχου 2.842 άτομα.

Το αξιοπρόσεκτο είναι ότι το 1984, είχαν αποκτήσει δίπλωμα 683 ανθυποπλοίαρχοι, το 1985, 817, το 1986, 333, το 1988, 221 και το 1989, 200 ανθυποπλοίαρχοι.

Εξάλλου, το περασμένο έτος, ενώ βγήκαν στη σύνταξη 552 πλοίαρχοι, απέκτησαν μόνο 200 το δίπλωμα του ανθυποπλοίαρχου.

Πληθωρισμός: Άλμα στο 15,9% έναντι 5,2% στην ΕΟΚ

• Το ποσοστό πληθωρισμού στην Ελλάδα, σε ετήσια βάση, ήταν 14,8% τον Δεκέμβριο 1989 και έφτασε 15,9% τον περασμένο Ιανουάριο. Για το σύνολο της Κοινότητας παραμένει σταθερό σε 5,2%. Για τις ΗΠΑ 4,8% και την Ιαπωνία 3,1%.

Τα ποσοστά αυτά αναφέρονται στο μηνιαίο δελτίο της Κοινοτικής Στατιστικής Υπηρεσίας, σύμφωνα με το οποίο όμως, ο δείκτης τιμών κατανάλωσης σημείωσε σημαντική αύξηση τον Ιανουάριο 1990 σε σχέση με τον Δεκέμβριο 1989 στις περισσότερες χώρες - μέλη και για το σύνολο της Κοινότητας αυξήθηκε κατά 0,5%.

Η μεγαλύτερη αύξηση σημειώθηκε στην Πορτογαλία (1,7%) λόγω της αύξησης των τιμών στις μεταφορές και επικοινωνίες. Σημαντικές επίσης αυξήσεις σημειώθηκαν στην Ιαπωνία (0,9%), στο Λουξεμβούργο (0,8%), στην Ελλάδα (0,7%), στη Δ. Γερμανία και Μ. Βρετανία (0,6%), στην Ιταλία (0,5%), στο Βέλγιο και Γαλλία (0,4%).

Μειώσεις σημειώθηκαν στην Ολλανδία (0,2%) λόγω των χειμερινών εκπτώσεων και στη Δανία (0,7%) λόγω της μείωσης των φόρων.

Τα ποσοστά πληθωρισμού για 12 μήνες για τις άλλες χώρες - μέλη είναι: Βέλγιο και Δανία 3,6%, Δ. Γερμανία 2,7%, Ιαπωνία 6,8%, ΦΓαλιλα 3,5%, Ιταλία 6%, Λουξεμβούργο 4%, Ολλανδία 2%, Πορτογαλία 12,1%, Μ. Βρετανία 7,7% (Ιρλανδία: δεν υπάρχουν στοιχεία).

ΑΝΟΔΟΣ ΣΤΙΣ ΟΙΚΟΔΟΜΕΣ

• Συνεχίζεται η άνοδος της οικοδομικής δραστηριότητας σε όλη τη χώρα το πρώτο ενδεκάμηνο του 1989. Η τάση έντονης ανοικοδόμησης παραμένει ασταμάτητη εδώ και τρία τουλάχιστον χρόνια και έχει οδηγήσει σε σημαντική αύξηση των οικοδομών. Σαν αποτέλεσμα έχουμε οι τιμές των διαμερισμάτων και κατοικιών να εμφανίζουν σημεία «κοπώσεως» μετά την ξέφρενη άνοδο που παρατηρούμε τα τελευταία χρόνια. Αντίθετα, οι τιμές της γης, δεν έχουν παύσει να καλπάζουν. Είναι εμφανές ότι ο κόσμος προσπαθεί να βρει σταθερό κλίμα για τις αποταμιεύσεις του και καλύτερη επένδυση από τη γη δεν υπάρχει, γιατί αυτή είναι περιορισμένη, ενώ οι κατοικίες μπορεί να αυξάνουν με ταχείς ρυθμούς.

• Έξι δισεκατομμύρια στερλίνες ετησίως κοστίζουν στη βρετανική βιομηχανία οι «απατεώνες», βάσει στοιχείων της Συνομοσπονδίας Βρετανικών Βιομηχανιών. Μη πάει το μυαλό σας όμως σε σκάνδαλα, διότι οι Βρετανοί όταν λένε «απατεώνες» εννοούν τους κοπανατζήδες, τους κλέφτες γραφικής ύλης και άλλου εξοπλισμού και αυτούς που χρησιμοποιούν τις εγκαταστάσεις της εταιρίας για προσωπική τους δουλειά.

• Περισσότερα από 1.000 διευθυντικά στελέχη ευρωπαϊκών επιχειρήσεων εκτός από ασφάλεια ζωής, περιουσίας και αυτοκινήτου, έχουν στο συρτάρι τους και ένα ασφαλιστικό

συμβόλαιο προστασίας από τις αγωγές των μικρομετόχων για κακή διαχείριση της εταιρίας. Έτσι, ένας νέος τύπος ασφάλισης που έχει ευδοκιμήσει τα τελευταία χρόνια στις Ηνωμένες Πολιτείες, μπήκε στην ευρωπαϊκή αγορά και δεν είναι λίγες οι ασφαλιστικές εταιρίες που προσφέρουν το είδος αυτό της ασφάλισης - Skandia, Royal Belge, UAP, Chubb, Reliance και Lloyd's είναι ορισμένες από αυτές.

ΕΚΤΟΞΕΥΕΤΑΙ ΤΟ ΔΗΜΟΣΙΟ ΧΡΕΟΣ

• Ξεπέρασε τα 9 τρισ. το δημόσιο χρέος το 1989. Η αύξηση των τελευταίων χρόνων υπήρξε θεαματική στην περίπτωση του εσωτερικού δημοσίου χρέους και όχι τόσο στην περίπτωση του εξωτερικού χρέους. Το τελευταίο δεν ήταν ανάγκη να αυξηθεί σημαντικά γιατί η εισροή των ξένων κεφαλαίων υπήρξε ικανοποιητική το διάστημα 1986-88. Δυστυχώς η τάση αυτή δεν συνεχίστηκε και το 1989.

105 δις.

• Σε 105,1 δισεκατομμύρια δραχμές έφτασε η αξία των ανεισπρακτων γραμματίων και των ακάλυπτων επιταγών κατά τον περασμένο χρόνο και είναι αυξημένη κατά 14,1% έναντι των 92,2 δις. του 1988, σύμφωνα με στοιχεία της Ενώσεως Ελληνικών Τραπεζών.

• Τη χρονιά που πέρασε (1989) πουλήθηκαν συνολικά ολόκληρη τη χώρα 309.345.511 φύλλα ημερησίων εφημερίδων έναντι 294.852.891 το 1988. Από αυτά:

- 158.453.386 σε Αθήνα και Πειραιά (156.405.55 το 1988).
- 150.892.125 στην επαρχία (138.447.586 το '88).
- 26.575.301 πρωινά (26.218.837 το '88).
- 282.770.210 απογευματινά (268.634.304 το '88).

Πώς να κάνετε τους υποψήφιους πελάτες να «θέλουν να σας ακούσουν»*

Γ. ΤΣΑΚΙΡΗΣ



Γ. ΤΣΑΚΙΡΗΣ

Σας θυμίζω ότι «**Η παρουσίαση**» που θα κάνετε, για να είναι αρκετά «Τανταλιστική», πρέπει να είναι συνδεδεμένη με την ικανοποίηση των αναγκών του υποψήφιου πελάτη, μέσα από τις λύσεις που θα δίνει στα προβλήματά του και παράλληλα θα εξαλείφει τις αιτίες που προκαλούν αυτά τα προβλήματα».

Με άλλα λόγια, κάτι που θα βοηθήσει να «**κερδίσει**» ή να «**διατηρήσει**» την ικανοποίηση των αναγκών του.

Τώρα!! Όλοι γνωρίζουμε ότι έχουμε πολύ πιο δραστικά αποτελέσματα όταν ο πελάτης **συμμετέχει στη διαδικασία**. Ο καλύτερος τρόπος για να κάνεις κάποιον να συμμετέχει είναι να του **υποβάλλεις μια ερώτηση**.

Παρουσίασε λοιπόν αυτά που υποσχονται «οι τανταλιστικές» σου λέξεις και φράσεις, με τη μορφή **ΕΡΩΤΗΣΗΣ**. (Όπου και όταν είναι δυνατόν).

ΚΑΘΙΕΡΩΣΗ ΤΟΥ ΣΚΟΠΟΥ (ΕΠΙΔΙΩΞΗΣ)

Παρουσίασε τη Λύση του Προβλήματος σχετικά με μια Κυρίαρχη Ανάγκη με τη μορφή Ερώτησης

(κι αυτό είναι για καταγραφή στην «Τράπεζα μνήμης» του Ηλεκτρονι-

κού σας Εγκεφάλου).

Βέβαια, για να είμαστε ρεαλιστές, δεν είναι πάντοτε εύκολο να γνωρίζουμε εκ των προτέρων μια ή περισσότερες από τις κυρίαρχες ανάγκες ενός υποψήφιου πελάτη, και όλοι γνωρίζουμε ότι είναι ακόμη και σήμερα αρκετά δύσκολο να κλείσει κανείς μια συνάντηση (ραντεβού) με ένα υποψήφιο πελάτη... Τότε τι κάνουμε;;

Τότε ακολουθούμε αυτό που κάνει ο πεπειραμένος «ψαράς» όταν ψαρεύει σε «άγνωστα νερά». Χρησιμοποιεί τα καλύτερά του δολώματα, που έχουν αποδεδειγμένη αποτελεσματικότητα από προγενέστερες εμπειρίες του, και περιμένει να δει το αποτέλεσμα. Μ' άλλα λόγια, «δοκιμάζουμε» αποδεδειγμένη αποτελεσματικότητα λέξεις και φράσεις που είχαν επιτυχία στο παρελθόν.

Ας δούμε ένα «Τανταλιστικό δόλωμα» για κλείσιμο ραντεβού, σε εντελώς Άγνωστο.

Οι «άγνωστοι» χωρίζονται σε δύο κατηγορίες, τους «Άγνωστους» με σύσταση και αυτούς από τον Τηλεφωνικό, ή άλλο κατάλογο.

Για τους Άγνωστους μέσω σύστασης, είναι εύκολο να πάρει κανείς πληροφορίες απ' αυτόν που δίνει τη σύσταση, άρα έχω περίπου μια ιδέα για το ποιες μπορεί να είναι οι κυρίαρχες ανάγκες του. Άρα το πρόβλημα εστιάζεται στους άλλους.

Οι τελείως Άγνωστοι, πρέπει να έχουν ένα κοινό χαρακτηριστικό. π.χ. να είναι έμποροι. (Άρα έχουν ταμείο εμπόρων). Ποια είναι τα κενά του Ταμείου Εμπόρων; Ας πούμε η μη ικανοποιητική Σύνταξη. Υποθέτω ότι αυτή είναι η κυρίαρχη ανάγκη, και φτιάχνω ένα «Τανταλιστικό δόλωμα».

«Κύριε... Η φορολογία και ο πληθωρισμός έχουν δημιουργήσει σήμερα στην Ελλάδα μια νέα «τάξη» ανθρώπων. Είναι αυτοί που σηκώνουν συνήθως τα μεγάλα βάρη της οικονομίας. Είναι οι... «ξεχασμένοι φορολογούμενοι πολίτες». «Οι ξεχασμένοι Άνθρωποι». Κρίνοντας από το επάγγελμά σας φαντάζομαι ότι κι εσείς νιώθετε, κάθε χρόνο και περισσότερο, τις συνέπειες από αυτές τις δύο μεγά-

λες «πληγές». Την εφορία... και τον Πληθωρισμό.

Αν είστε και σεις ένας απ' αυτούς τους «ξεχασμένους ανθρώπους» ίσως σας ενδιέφερε να γνωρίσετε ένα νέο απόλυτα νόμιμο, τρόπο που εφεύραν οι επιχειρηματίες σε συνεργασία με τους ειδικούς, για να αντιμετωπίσουν αυτό το πρόβλημα... Τα τριάντα λεπτά που θα χρειαστεί να μου αφιερώσετε, ίσως να είναι πολύ χρήσιμα τόσο σε σας, όσο και σε μένα... Ίσως να είναι από τις πιο αποδοτικές επενδύσεις που έχετε κάνει. Πιστεύετε ότι είναι πολλά τριάντα λεπτά για να ερευνησετε την πιθανότητα να κερδίσετε από φόρους και πληθωρισμό;

Το γεγονός ότι χρησιμοποιούσα προγράμματα Ασφαλιστικά (συνταξιοδοτικά) για να καλύψω το κενό, αναφερότων αφού είχαμε μπει πολύ βαθιά στα προβλήματα που αντιμετώπιζε ο πελάτης. Στην πραγματικότητα δεν πουλούσα Ασφάλεια Ζωής, αλλά έναν τρόπο να γλιτώσει χρήματα από την Εφορία και να εξουδετερώσει τον πληθωρισμό.

Το πρόγραμμα αυτό το είχα ονομάσει «Πρόγραμμα επιστροφής φόρων», και το χρησιμοποιούσα τόσο για ατομικές όσο και για Ομαδικές Ασφαλίσεις... Επίσης μπορούσε να χρησιμοποιηθεί και σαν «επιστροφή εξόδων σε μικροεπιχειρήσεις».

Η προσέγγιση αυτή είχε μεγάλη επιτυχία επειδή στηριζόταν σε μια πανανθρώπινη ανάγκη:

«Κανείς δεν θέλει να χάσει κάτι που νιώθει ότι έχει ήδη κερδίσει και πιστεύει ότι έχει το δικαίωμα να το κρατήσει. Ο Άνθρωπος είναι έτοιμος να δουλέψει σκληρότερα για να μη χάσει ένα ποσό, παρά για να κερδίσει το ίδιο ποσό».

Υπάρχουν πολλοί ακόμη τρόποι, που σε πολλές περιπτώσεις θα «τανταλίζανε» τον υποψήφιο πελάτη με το να του δώσουν «μια γεύση» για το πώς θα λύσει το πρόβλημα του... Να μη χάσει κάτι που έχει ήδη κερδίσει...».

Θα σας δώσω μια ιδέα για το πώς να βάλετε τον «Ηλεκτρονικό σας Εγκέφαλο» να δουλέψει πάνω σ' αυτές τις

ιδέες...

Αυτή τη στιγμή ρώτησε τον εαυτό σου.

«Πώς το προϊόν μου μπορεί να βοηθήσει τους Ανθρώπους να αποφύγουν τιμωρία, πόνο, δύσκολες καταστάσεις, αποδοκμασία»;

Η απάντηση σ' αυτή την ερώτηση, θα είναι για σας ισότιμη με την ανακάλυψη ενός Αδαμαντορυχείου... κι όχι μόνο σε «χρήμα»...

Γιατί... περισσότερες πωλήσεις, σημαίνει:

Αναγνώριση, Ικανοποίηση, Πληρότητα, Αυτο-εκτίμηση, Αυτο-πραγμάτωση!!! και χρήμα.

Τώρα ρώτησε τον Εαυτό σου!!

«Πώς το προϊόν μου θα βοηθήσει τους ανθρώπους να επιτύχουν τους σκοπούς τους; Να νιώσουν επιτυχημένοι, να κερδίσουν ανταμοιβές; Ικανοποιήσεις; Αποδοχή;» Όταν κάνετε τους ανθρώπους να σκέπτονται αυτές τις ιδέες σας... τους έχετε κατακτήσει!!!

Οι «Τανταλιστικές» ιδέες που «γέννησε» ο μηχανισμός σας «παραγωγής ιδεών» με τη βοήθεια της φαντασίας, κάνουν τον υποψήφιο πελάτη να θέλει με ανυπομονησία να ακούσει τη συνέχεια!!!

*** Με πρόταση του συγγραφέα από το βιβλίο του Γ. Τσακίρη: Πωλήσεις μια ανθρώπινη Δύναμη. Εκδόσεις SSI - Βιθυνίας 11 - Νέα Σμύρνη - τηλέφωνο 9349480.**

Συνάντηση των μελών της Συμβουλευτικής Επιτροπής της LIMRA Ελλάδος Κύπρου στην Αθήνα στις 27/11/89.

Συνήλθε στις 27*11/89 στο ξενοδοχείο Intercontinental της Αθήνας στην τακτή ανά εξάμηνο συνάντησή της, η επιτροπή της LIMRA Ελλάδος - Κύπρου, την οργανωτική ευθύνη της οποίας είχε η Εταιρία GENERAL Life και ασχολήθηκε με τα πιο κάτω θέματα:

1ον) Τη διοργάνωση σεμιναρίων για το 1990 δηλαδή του σεμιναρίου για τους Δ/ντές Γρ. Ζωής και υποκαταστημάτων S.A.M., το οποίο ορίστηκε για τις 4 Φεβρουαρίου και το προχωρημένο σεμινάριο Διοίκησης Υποκ/των και Γρ. Ζωής Α.Μ.Ρ.1 γι τις 11/2. Επίσης το σεμινάριο που απευθύνεται στους Δ/ντές πωλήσεων την 1η Απριλίου 1990.

2ον) Διατυπώθηκαν θετικά σχόλια για τα αποτελέσματα του σεμιναρίου με θέμα το αποδοτικό Marketing, το οποίο έγινε για πρώτη φορά στην Ελλάδα τον Νοέμβριο του 1989 και α-

πευθυνόταν σε διοικητικά στελέχη του Marketing των εταιριών - μελών της LIMRA Ελλάδος - Κύπρου. Συμφωνήθηκε δε να επαναληφθεί βελτιωμένο στο τέλος του 1990. Τέλος αποφασίσθη το προχωρημένο σεμινάριο Διοίκησης Γραφείων Ζωής —σειρά 2— (Α.Μ.Ρ.2) να πραγματοποιηθεί επίσης αργότερα.

3ον) Αποφασίστηκε να οργανωθεί συνέδρι επιλέκτων ασφαλιστών των εταιριών - μελών μελών της LIMRA Ελλάδος - Κύπρου εντός του 1991.

4ον) Ενημερώθηκαν τα μέλη για την πορεία της οργάνωσης του Ετήσιου Ευρωπαϊκού Συνεδρίου της LIMRA το οποίο θα πραγματοποιηθεί στην Στοκχόλμη από 13-15 Ιουνίου 1990.

5ον) Ανακοινώθηκε στα μέλη η απόφαση του συμβουλίου των προέδρων των γεωγραφικών περιοχών της LIMRA Ευρώπης για την αλλαγή του καταστατικού της LIMRA ώστε να συμμετέχουν στο Διοικητικό Συμβούλιο και οι πρόεδροι των επιτροπών. Η επόμενη συνάντηση των προέδρων καθορίστηκε να γίνει στο Παρίσι στις 16 Ιανουαρίου 1990.

6ον) Γνωστοποιήθηκε στα μέλη ότι η έρευνα της αγοράς που είχε αποφασιστεί τον περασμένο Ιούνιο στην Λευκωσία με θέμα τη συμπεριφορά και άποψη των καταναλωτών της Ελλάδας - Κύπρου σχετικά με τα προϊόντα Ζωής και τις Ασφαλιστικές Εταιρίες, ολοκληρώθηκε ήδη και τα συμπεράσματά της θα μοιραστούν στα μέλη.

7ον) Ανακοινώθηκε η έκδοση 13 επιπλέον εκπαιδευτικών βιβλίων της

LIMRA στην ελληνική γλώσσα για την προώθηση των πωλήσεων Ασφαλείων Ζωής πέραν των ήδη 12 κυκλοφορούντων που έχουν στην κατοχή τους οι εταιρίες - μέλη.

8ον) Αποφασίστηκε μετά από τις καθιερωμένες διατυπώσεις η συμμετοχή ως νέων μελών στην επιτροπή της LIMRA των, πιο κάτω Ελληνικών Ασφαλιστικών Εταιριών Ζωής.

ΑΣΤΗΡ
Α.Γ.Φ.
COMMERCIAL UNION LIFE
ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΙΚΗ
HELVEVIA
ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
SCOPLIFE
SWISS LIFE

και επίσης η Κυπριακή Εταιρία **E-UROLIFE** που αποτελεί εταιρία θυγατρική των Γεν. Ασφ. Κύπρου και της MANULIFE του Καναδά.

9ον) Συζητήθηκαν βασικά θέματα αγοράς Ελλάδος - Κύπρου σχετικά με την προώθηση των πωλήσεων και τις γενικότερες εξελίξεις.

10ον) Εδόθη στα μέλη το τελευταίο ερευνητικό και ενημερωτικό υλικό της LIMRA Ευρώπης και συζητήθηκαν οι τρόποι διακίνησης των 2 περιοδικών της LIMRA, δηλαδή το Manager's Magazine και Market Facts.

Τέλος αποφασίσθη η επόμενη σύγκληση της Επιτροπής να γίνει στις 14 Μαΐου 1990 με οργανωτική ευθύνη της εταιρίας ΑΣΠΙΣ - ΠΡΟΝΟΙΑ.

Για περισσότερες πληροφορίες απευθυνθείτε στον κ. Τριαντάφυλλο Λυσιμάχου Εμπορικό Διευθυντή Εθνικής Α.Ε.Ε.Γ.Α., Τηλ. 3245956.

ΟΝΟΜΑΤΑ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΩΝ

Ανδρέας Γεωργίου	Universal, Κύπρος
Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου	Εθνική Α.Ε.Ε.Γ.Α.
Γεώργιο Φαράς	Interamerican
Μανώλης Ανδρόνικος	Nationale - Nederlanden
Ανδρέας Παπαδάτος	Generali - Life
Αλέξανδρος Πολίτης	Λαϊκή Ασφαλιστική
Δήμος Κότσης	Ελληνοβρετανική
Μαρία Κυπραίου	Εθνική Α.Ε.Ε.Γ.Α.
Χαράλαμπος Κουνάκης	Εθνική Α.Ε.Ε.Γ.Α.
Γιάννης Περιστερής	Ασπίς - Πρόνοια
Θωμάς Παπαδόπουλος	Ασπίς - Πρόνοια
Εμμανουήλ Τσικογιανόπουλος	Αγροτική Ζωής
Νικόλαος Δημαράς	Interamerican
Βασίλης Καλοτάς	Interamerican
Χρήστος Σταυρίδης	Metrolife
Κλεάνθης Λευίτης	Metrolife
Γιώργος Καπουράνης	Metrolife
Αντώνης Κατσάρας	Πανευρωπαϊκή
Ζένιος Δημητρίου	AGF Κόσμος
Δημήτρης Βιδάλης	AGF Κόσμος
Νικόλαος Πλακίδης	Universal
Βαρβάρα Παπακυριακού	Generali Life
Γρηγόρης Παπφράγκος	Nationale - Nederlanden
Τάκης Καραλής	Generali Life
Γιάννης Πολίτης	LIMRA
Alec Merrifield	



ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΑ ΘΕΜΑΤΑ ΚΑΙ ΣΥΜΒΟΥΛΕΣ ΣΤΗΝ ΠΡΑΞΗ

ΣΥΜΒΟΥΛΕΣ ΓΙΑ ΚΑΛΥΤΕΡΕΣ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΕΙΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Στην προσπάθειά του να είναι ελκυστική η ομιλία του, φιλικό το κλίμα και αποτελεσματικά τα επιχειρήματά του, ο Ασφαλιστής πρέπει να έχει υπόψη του και τις εξής χρήσιμες συμβουλές:

Γράφει ο συνεργάτης του «ΝΑΙ» ΝΙΚ. ΠΑΠΠΑΣ

A. ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΕΙΣΤΕ ΙΣΧΥΡΕΣ ΛΕΞΕΙΣ

1. **ΑΛΗΘΕΙΑ:** Η λέξη αυτή έχει πανανθρώπινη απήχηση και προειδοποιεί τον υποψήφιο ότι θα επακολουθήσει μία ιδιαίτερα σημαντική δήλωση: «Η ΑΛΗΘΕΙΑ σχετικά με τις ανάγκες κ. Πελάτη είναι ότι...». Όταν ο υποψήφιος ακούει τη λέξη ΑΛΗΘΕΙΑ, η προσοχή του εντείνεται και είναι σε θέση να χωνέψει και να συγκρατήσει τις πληροφορίες που ακολουθούν.
2. **ΕΝΤΥΠΩΣΙΑΚΟ** ή **ΑΞΙΟΘΑΥΜΑΣΤΟ:** «Δεν είναι αξιοθαύμαστο κ. Πελάτη, ότι θα ξοδέψατε 1.000.000 δρχ. για να σπουδάσετε αυτό το παιδάκι όταν φτάσει στα 18 του χρόνια;». Και οι λέξεις ΑΞΙΟΘΑΥΜΑΣΤΟ ή ΕΝΤΥΠΩΣΙΑΚΟ βοηθούν στη διεύερση του ενδιαφέροντος και δίνουν μία λαβή απ' όπου πιάνεται ο Ασφαλιστής για λίγα δευτερόλεπτα όταν του είναι απαραίτητη η προσοχή του υποψηφίου.
3. **ΠΩΣ** και **ΠΟΣΟ:** Ο καθένας θέλει να μαθαίνει μεθόδους - τρόπους για να κάνει κάτι, τρόπους για να κερδίσει χρόνο, τρόπους για να

- γλιτώσει χρήματα, τρόπους για να εξοικονομήσει ενέργεια. Η λέξη ΠΩΣ έχει μία σχεδόν παγκόσμια απήχηση διότι χτυπά ακριβώς στην καρδιά της επιθυμίας. Π.χ. «κ. Πελάτη, να λοιπόν πως λειτουργεί αυτό το ασφαλιστικό σχέδιο».
4. **ΓΙΑΤΙ:** Αυτή η λέξη μπορεί να ενσωματωθεί σε μία συζήτηση πωλήσεως σε σημεία όπου θέλετε να δώσετε την ευκαιρία στον πελάτη να εκφράσει τα αισθήματά του. «Μπορείτε να σκεφτείτε κάποιο λόγο **γιατί** να μην προχωρήσουμε μ' αυτό το σχέδιο τώρα;». Βοηθά να ωθήσουμε τον πελάτη σε συμμετοχή, να δουλέψει μαζί μας στη λύση των δικών του προβλημάτων.
 5. **ΘΕΤΙΚΕΣ ΛΕΞΕΙΣ:** Φροντίστε να χρησιμοποιείτε θετικές, απαιτητικές λέξεις. Για παράδειγμα δεν πρέπει να λέτε «Αν αγοράσετε αυτό το συμβόλαιο κ. Πελάτη, να πως θα σας βοηθήσει». Καλύτερα να λέτε: «Τώρα που έχετε αυτό το συμβόλαιο κ. Πελάτη, ας δούμε τι μπορεί να κάνει για σας», ή «όταν θα έχετε αυτό το συμβόλαιο θα κάνει αυτά... για σας».
- Γενικά μην δείχνετε αναποφασιστοι ή αρνητικοί. Μην χρησιμοποιείτε τεχνικές ορολογίες, απλοποιείτε τα λόγια σας όταν βλέπετε ότι δεν γίνετε αντιληπτός από τον πελάτη. Και το κυριότερο: Βάλτε ενθουσιασμό και πειστικότητα στη φωνή σας. Όσο

περισσότερη αυτοπεποίθηση και ενθουσιασμό δείξετε τόσο μεγαλύτερη θα είναι και η επιτυχία σας.

B. ΒΕΛΤΙΩΣΤΕ ΤΗ ΛΕΚΤΙΚΗ ΣΑΣ ΙΚΑΝΟΤΗΤΑ

- Σας παραθέτουμε μερικές μεθόδους για να αναπτύξετε την προφορική σας έκφραση, να βελτιώσετε τη διατύπωση των νοημάτων σας, να διευρύνετε το λεξιλόγιό σας:
1. **Διαβάστε φωναχτά:** Διαβάστε φωναχτά επί 15 λεπτά την ημέρα επί 10 εβδομάδες. Το λεξιλόγιο, η έκφραση και η διατύπωση θα βελτιωθούν. Να διαβάσετε κείμενα κάποιας ποιότητας, δηλαδή μία καλή εφημερίδα, ένα γνωστό συγγραφέα κ.λπ. Προσέξτε, όμως, μην φτάσετε στο άλλο άκρο και χρησιμοποιείτε συνεχώς τις δυσνόητες ή σύνθετες λέξεις που συναντάτε στα κείμενα.
 2. **Κάνετε πρόβες:** Υπάρχουν αρκετές ευκαιρίες κατά τη διάρκεια της ημέρας που μπορείτε να κάνετε δοκιμές στην προφορική σας ικανότητα ενώ ασχολείστε με κάτι άλλο. Π.χ. κάντε πρόβα μπροστά στη γυναίκα σας, όπου εκείνη θα υποδύεται τον πελάτη. Δώστε της μία λίστα αντιρρήσεων και προσπαθείστε να τις αντιμετωπίσετε όλες.
 3. **Να μιλάτε σε δημόσιες συγκεντρώσεις:** Πληροφορηθείτε από πριν ποιά θέματα θα συζητηθούν



- στην επόμενη συγκέντρωση του τοπικού σας συλλόγου, ή οποιουδήποτε σωματείου που ανήκετε και παρουσιάστε στο κοινό μία σύντομη ανακοίνωσή σας.
4. **Μαθήματα ρητορικής:** Σε σχολείο, ιδιωτικά ιδρύματα και θεατρικές σχολές παραδίδονται μαθήματα για την τέχνη της ομιλίας ενώπιον ακροατηρίου. Αν παρακολουθήσετε μερικά θα βελτιώσετε πολύ τη ρητορική σας δεινότητα και την αυτοκυριαρχία σας.
 5. **Χρησιμοποιείτε μαγνητόφωνο:** Μαγνητοφωνείτε την παρουσίασή σας. Κάντε το ίδιο κάθε εβδομάδα και συγκρίνετε κάθε φορά με την προηγούμενη προσπάθωντας να διορθώνετε τα λάθη σας.

Γ. ΒΕΛΤΙΩΣΤΕ ΤΙΣ ΦΥΣΙΚΕΣ ΣΑΣ ΙΚΑΝΟΤΗΤΕΣ ΠΟΥ ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΕΙΤΕ ΚΑΤΑ ΤΗ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

- Μην ξεχνάτε ότι οι κινήσεις σας μπροστά στον υποψήφιο πελάτη τον επηρεάζουν σημαντικά. Οι άνετες και φυσικές χειρονομίες χωρίς υπερβολές υποβοηθούν την παρουσίαση. Ακολουθούν μερικές άλλες χρήσιμες συμβουλές:
1. **Στάση του σώματος:** Καθίστε στην καρέκλα όπως αρμόζει σ' έναν επαγγελματία. Μην κάθεστε άσχημα απλώνοντας αγενώς τα χέρια σας πάνω στο γραφείο του υποψηφίου πελάτη.
 2. **Εκφράσεις του προσώπου:** Απο-

- φύγετε το τεχνητό χαμόγελο. Το χαμόγελο είναι όπλο που βοηθά σε μια δύσκολη συζήτηση.
3. **Τακτοποιήστε το υλικό σας:** Χαρτιά, έντυπα και προγράμματα πρέπει να τακτοποιηθούν ώστε να τα βρίσκετε όταν τα χρειάζεστε. Προσέχετε όμως να μην απορροφήσετε με το υλικό σας και να κοιτάτε όσο συχνότερα γίνεται στα μάτια τον πελάτη.
 4. **Πως προτείνετε την αίτηση:** Δώστε έμφαση στη σωστή μέθοδο παρουσιάσεως της αιτήσεως. Μην την βγάξετε ξαφνικά από την τσάντα, αλλά φροντίστε το σημείο αυτό να φανεί σαν λογική συνέπεια της όλης συνεντεύξεως, ή έχετε την αρκετή ώρα πάνω στο τραπέζι ώστε να εξοικειωθεί ο υποψήφιος.

ΠΩΣ ΝΑ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΖΕΤΕ ΤΙΣ ΔΙΑΚΟΠΕΣ

Στις περισσότερες συνεντεύξεις πωλήσεων γίνεται τουλάχιστον μία διακοπή. Οι διακοπές από απρόβλεπτους παράγοντες είναι μέρος της πωλήσεως και μπορούν να επηρεάσουν την επιτυχία σας.

1. **Η Γραμματεός του ή ένα τηλεφώνημα.** Συνήθως αρκεί μία παράκληση να μην σας διακόψουν. Αυτό μπορεί να ρυθμιστεί στην αρχή της συνεντεύξεως.
2. **Η Τηλεόραση στο σπίτι.** Μην συζητάτε ανταγωνιζόμενος την ύπαρξη ανοικτής τηλεόρασης, διότι ποτέ δεν θα βγει νικητής. Ζητήστε την άδεια να κλείσετε την τηλεόραση ή να μετακινηθείτε σ' άλλο δωμάτιο.
3. **Τα παιδιά.** Πολλές φορές τα παιδιά αποσπούν τη προσοχή. Προσπαθείστε να κλείσετε ραντεβού σε ώρες που τα παιδιά ή κοιμούνται ή ετοιμάζονται να κοιμηθούν.
4. **Απροσδόκητοι επισκέπτες.** Αν στη μέση της συνομιλίας σας φτάσουν αναπάντεχοι επισκέπτες αποφασίστε κατά πόσον σας συμφέρει να μείνετε ή να ζητήσετε μίαν άλλη συνάντηση για να συνεχίσετε. Η δική σας καλή κρίση θα σας βοηθήσει να πάρετε τη σωστή απόφαση.

N. ΠΑΠΠΑΣ
INTERAMERICAN
Υπεύθυνος Εκπαιδύσεως και
Ανάπτυξης Ανθρώπινου δυναμικού

ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ

ΠΑΠΠΑΣ ΝΙΚΟΣ

Μετά τη Μέση Εκπαίδευση του παρακολούθησε για τέσσερα χρόνια το Κολλέγιο της Νέας Υόρκης, CITY COLLEGE OF NEW YORK (CCNY), το οποίο ανήκει στο συγκρότημα των Πανεπιστημιακών Σχολών του Πανεπιστημίου της Πολιτείας της Νέας Υόρκης (STATE UNIVERSITY OF NEW YORK) όπου συμπλήρωσε τις ανώτερες σπουδές του και έλαβε πτυχίο BACHELOR'S εις τη Διοίκηση Επιχειρήσεων (BUSINESS ADMINISTRATION).

Κατά την περίοδο από 1965 έως 1987 έλαβε μέρος σε διάφορα Συνέδρια επί θεμάτων Μάνατζμεντ, Μάρκετινγκ, Δημοσίων Σχέσεων, Πωλήσεων, Εκπαιδύσεως, Ασφαλείων Ζωής, Ξενογλώσσου Διδασκαλίας Αγγλικής στην Αμερική (Η.Π.Α.), Ευρώπη και στην Ελλάδα.

Το 1969 έλαβε δίπλωμα (TEACHING CERTIFICATE) από το UNIVERSITY OF MICHIGAN για τη διδασκαλία της Αγγλικής ως ξένη γλώσσα. Το 1975 έλαβε δίπλωμα από το μεγαλύτερο εις τον κόσμο Οργανισμό Μάρκετινγκ Ασφαλείων Ζωής με έδρα τις Η.Π.Α., την LIFE INSURANCE MARKETING & RESEARCH ASSOCIATION (LIMRA) για την ολοκλήρωση προγράμματος Μάρκετινγκ Ασφαλείων Ζωής. Το 1976 έλαβε δίπλωμα από την LIMRA των Η.Π.Α. για την ολοκλήρωση προγράμματος ανάπτυξεως εργασιών για υπευθύνους Πωλήσεων επί θεμάτων TRAINING & MANPOWER DEVELOPMENT στις Ασφάλειες Ζωής.

Έχει εργαστεί στις Η.Π.Α. και στην Ελλάδα σε διάφορες επιχειρήσεις (ITT, ME-

TROPOLITAN LIFE, AMERICAN SALES ORGANIZATION) που έχουν σαν βασικό αντικείμενο τη διάθεση προϊόντων και την παροχή υπηρεσιών με υπευθυνότητες στο Μάρκετινγκ, Πωλήσεις, Εκπαίδευση και προώθηση των πωλήσεων. Σαν εξειδικευμένος εκπαιδευτικός στο χώρο των επιχειρήσεων παροχής υπηρεσιών και διαθέσεως προϊόντων ίδρυσε την Εταιρία Συμβούλων Επαγγελματικής Εκπαιδύσεως, HRD INTERNATIONAL ASSOCIATES και εδραίωσε κεντρικές υπηρεσίες πωλήσεων / εκπαιδύσεως, επιμορφώσεως πωλητών και ανάπτυξεως ανθρώπινου δυναμικού σε διάφορες εταιρίες για τη διεύρυνση και ανάπτυξη των πωλήσεών τους.

Σήμερα είναι Διευθυντή Εκπαιδύσεως και Αναπτύξεως Ανθρώπινου Δυναμικού στη μεγαλύτερη Ασφαλιστική Εταιρία Ζωής, στην Ελλάδα, την INTERAMERICAN LIFE INSURANCE CO. Είναι μέλος του Δ.Σ. του ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ ΚΑΙ ΤΗΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΕΩΣ, ΤΟΥ ΕΘΝΙΚΟΥ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟΥ ΙΔΙΩΤΙΚΗΣ ΠΡΩΤΟΒΟΥΛΙΑΣ, AMERICAN MANAGEMENT ASSOCIATION (AMA), AMERICAN SOCIETY FOR TRAINING & DEVELOPMENT (ASTD), AMERICAN SOCIETY FOR PROFESSIONAL CONSULTANTS (ASPC) των Η.Π.Α., του EDUCATIONAL DEVELOPMENT ASSOCIATION (U.K.) της Αγγλίας και του ENGLISH AS A FOREIGN LANGUAGE (IAEFL), AMERICAN HELLENIC EDUCATION (AHEPA), AMERICAN LE-

«ΤΟ MANAGEMENT ΣΤΑ ΣΥΓΧΡΟΝΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ-BROCKERS»

ΤΟΥ Κ. ΣΦΥΡΗ

Η ραγδαία εξέλιξη της ασφαλιστικής βιομηχανίας προϋποθέτει σωστή επιλογή MANAGEMENT από όλους τους φορείς που την εξυπηρετούν. Και ερχόμαστε στη μορφή της εξυπηρέτησης από τους BROCKERS, οι οποίοι για να αντιμετωπίσουν σωστά τις αυξανόμενες απαιτήσεις, θα πρέπει να εφαρμόσουν ένα σύγχρονο MANAGEMENT, όπου αναμένεται ότι θα ασκήσει τεράστιες επιρροές προς όλες τις κατευθύνσεις που απευθύνεται. Και αυτό θα γίνει εφόσον μπορέσουμε να εξισορροπήσουμε τις ανάγκες των ασφαλισμένων με τις ανάγκες των ασφαλιστικών επιχειρήσεων και να μπορούμε να λαμβάνουν υπόψη την άποψη του πελάτη και να σκεφτόμαστε με όσο το δυνατόν πιο ευρεία αντίληψη χωρίς να θεωρείται δεδομένο ένας συγκεκριμένο τρόπο αντιμετώπισης των καταστάσεων.

Μια νέα αντίληψη είναι η γρήγορη αντίδραση και προσαρμογή στην ολοένα εξελισσόμενη ασφαλιστική ιδέα που σε γενικές γραμμές συντελεστής αυτής της εξέλιξης είναι ένα καλά οργανωμένο ασφαλιστικό γραφείο το οποίο μπορεί να διακρίνεται, από το σύστημα των αμοιβαίων σχέσεων που εφαρμόζει, και το οποίο πρέπει να θεωρείται ότι είναι το αντίδοτο στην ακαμψία που παρατηρείται πολλές φορές από τις διάφορες μορφές που εκφράζουν οι ασφαλιστικοί φορείς.

Στο σύστημα της νέας αντίληψης εντάσσεται και ο εκσυγχρονισμός, που πρέπει να έχει δύο κύριους στόχους: Πρώτον να εξασφαλίσει εύκολη ροή πληροφοριών και δεύτερον να απαλλάξει τα ασφαλιστικά γραφεία (BROCKERS) από δουλειές ρουτίνας.

Σήμερα ο εκσυγχρονισμός περνά μέσ από την επαρκή μηχανογράφηση, την εκπαίδευση και τη βελτίωση του περιβάλλοντος. Η μηχανογράφηση σήμερα είναι συνυφασμένη απόλυτα με κάθε προσπάθεια βελτίωσης της αποδοτικότητας. Το βασικό σημείο δε της πετυχημένης στρατηγικής στο σύγχρονο ασφαλιστικό γραφείο είναι η διατήρηση της εμπιστοσύνης του πελάτη, διατήρηση της ποιότητας των προϊόντων, και διατήρηση καλών σχέσεων. Η αποτελεσματική στρατηγική είναι ουσιαστική ανάγκη για ένα ασφαλιστικό γραφείο που σέβεται τον εαυτό του και που στοχεύει στο μέλλον.



Ο κ. Σφυρης

Τα ασφαλιστικά γραφεία (BROCKERS) που εφαρμόζουν μία διοικητική πολιτική δεν ενδιαφέρονται μόνο να αυξήσουν τις πωλήσεις τους, ενδιαφέρονται να δημιουργήσουν σταθερές σχέσεις με τους πελάτες. Πρέπει πάντοτε να βελτιώνουμε την ποιότητα των παρεχομένων υπηρεσιών και να τις προσαρμόζουμε συνεχώς στις νέες απαιτήσεις όπως αυτές διαμορφώνονται.

MANAGEMENT είναι να πετυχαίνονται αντικειμενικοί στόχοι, μέσα α-

πό άλλους. Όπως σ' όλο τον κόσμο, έτσι και στην Ελλάδα η εξέλιξη των ασφαλειών βρίσκεται σε εκρηκτική περίοδο, που χαρακτηρίζεται από καινοτομίες υπό τη μορφή νέων προϊόντων και υπό τη μορφή νέων τεχνικών πωλήσεων όσο καλούνται τα ασφαλιστικά γραφεία (BROCKERS) να τα προσαρμόσουν σύμφωνα με τις απαιτήσεις των πελατών, εφαρμόζοντας αυτό που λέμε σήμερα σύγχρονο MANAGEMENT, έτσι ώστε να μπορέσουν να έχουν την καλύτερη δυνατή απήχηση, τα νέα ασφαλιστικά προϊόντα, προσαρμοσμένα στις ειδικές απαιτήσεις των πελατών.

Έτσι η σύγχρονη αντίληψη της αναγκαιότητας, επειδή σήμερα η ασφάλιση είναι αναπόσπαστο κομμάτι σε κάθε δραστηριότητα, υπαγορεύεται από τη σωστή ασφαλιστική τοποθέτηση των κινδύνων προσαρμοζόμενη στις ασφαλιστικές ανάγκες του κάθε πελάτη ξεχωριστά.

Βεβαίως όλα αυτά προϋποθέτουν την αμέριστη συμπαράσταση των ασφαλιστικών εταιριών, όπου σήμερα κινούμενες με αυτή την προοπτική, προσφέροντας ότι είναι δυνατόν που βοηθά, διότι η πορεία είναι κοινή προς τις νέες αυτές κατευθύνσεις.

ΕΠΙΣΤΟΛΗ ΑΠΟ «ΕΘΝΙΚΗ» ΣΤΟ ΝΑΙ

Κύριε Σπύρου,
Ομολογώ ότι το περιοδικό σας μου προκάλεσε εντύπωση καθώς και ενδιαφέρον μια που αυτό είναι ένα πρώτο δείγμα της δουλειάς σας στις ασφάλισεις. Εκτός από τα ενημερωτικά δεδομένα που αναφέρετε στο χώρο της εργασίας μου, μου προξένησε πολλαπλό ενδιαφέρον, η σύνταξη αυτού του περιοδικού, η πληρότητα των απόψεων, καθώς και των θεμάτων που αναλύετε, προκαλώντας έτσι πλούσιο ενδιαφέρον για ένα καινούργιο ασφαλιστή στις ασφάλισεις γενικά στο χώρο εργασίας του, δίνοντάς του κίνητρα να ενδιαφερθεί πραγματικά στον υπεύθυνο αυτό χώρο των πωλήσεων ασφαλίσεων. Εκτός όμως από αυτά, παρατηρώ ότι το περιοδικό σας εύστοχα αναφέρει και αναλύει θέματα, ποικίλης ύλης όπως για παράδειγμα το άρθρο σας για την υγεία στο δεύτερο τεύχος του πε-

ριοδικού σας, όλα αυτά το κάνουν ξεχωριστό. Ένα περιοδικό που πρέπει ένας ασφαλιστής να έχει υπόψη του. Οι συμβουλές καθώς και τα επιχειρήματά του στο χώρο εργασίας μου, με βοηθούν πολύ στο να ανταπεξέλθω στις υποχρεώσεις που έχει ένας ασφαλιστής απέναντι στην Εταιρία του καθώς επίσης και στον ασφαλιζόμενο ο οποίος αναζητά εμπιστοσύνη και σιγουριά στο άτομό του.

Κλείνοντας θα ήθελα και πάλι να σας συγχαρώ για την επιτυχή αυτή προσπάθεια που κάνετε ελπίζοντας ότι θα συνεχιστεί για να μπορέσει ένας ασφαλιστής να παίρνει ιδέες, επιχειρήματα τα οποία είναι απαραίτητα σε αυτό το χώρο της ασφάλισης

Με εκτίμηση,
Κατερίνα Σολιδάκη
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ
«ΕΘΝΙΚΗ» - Ηράκλειο Κρήτης
Φεβρ. 1990

“Όλες οι ασφαλιστικές εταιρίες είναι ίδιες..”

είναι;

Αν είναι έτσι τότε πώς εξηγείτε το γεγονός ότι αν και νέα στην Ελλάδα συγκαταλέγεται σήμερα μεταξύ των πρώτων ασφαλιστικών εταιριών ζωής.

Ευτυχώς που όλες οι ασφαλιστικές εταιρίες δεν είναι ίδιες και έτσι μπορείτε να ξεχωρίσετε το ήθος, την ποιότητα, την ευπρέπεια και την ανθρώπινη αντιμετώπιση της GENERALI LIFE που την κάνει τόσο διαφορετική από τις άλλες.

Μια εταιρία που το ήθος και την ποιότητά της εγγυώνται η ASSICURAZIONI GENERALI και η ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΙΣΤΕΩΣ.



GENERALI LIFE

GENERALI ΣΗΜΑΙΝΕΙ ΑΣΦΑΛΕΙΑ LIFE ΣΗΜΑΙΝΕΙ ΖΩΗ

ΣΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ

Κυκλοφορεί 15 Μαΐου 1990



στον ασφαλιστή
στην ασφάλιση

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

**ΜΙΑ ΜΕΓΑΛΗ ΕΚΠΛΗΞΗ
ΑΠΟ ΤΟ ΧΩΡΟ ΤΗΣ LIMRA
ΓΙΑ ΟΛΕΣ ΤΙΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ
ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ!**

ΑΛΕΚ ΜΕΡΙΦΙΑΝΤ: Τί περιμένουμε
από τους Έλληνες ασφαλιστές;



Δρ. Λυσιμάχου:

Ο άνθρωπος της «Εθνικής» μιλά
για όλα και όλους.

- Μ. ΤΣΙΚΟΓΙΑΝΝΟΠΟΥΛΟΣ, Δ/ντης εκπαίδευσης στην «ΑΣΠΙΣ-ΠΡΟΝΟΙΑ»: Το σύστημα ΚΑΜΑ και ο υψηλής δείκτης κλεισίματος ασφαλειών.
- ΝΙΚ. ΣΟΦΡΩΝΑ: Συγκριτική Ανάλυση Κοινωνικής και Ιδιωτικής ασφάλισης.
- ΝΙΚ. ΠΑΠΑΣ: Από τη θεωρία στην Πράξη.
- Ε. Σπύρου: Συμβουλές σε νέους.
- Πως να κρατήσετε πελάτες.
- Πως φτάνουν στην κορυφή;
- Πως θα κερδίσω τους διαγωνισμούς;
- Η ΙΣΟΒΙΟΣ ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΕΝΩΝ ΠΛΗΡΩΜΩΝ και ο πρώτος Ασφαλιστής μεγάλης εταιρίας.

ΑΚΟΜΑ:

Θέματα service, κλείσιμο, εξεύρεσης πελατών, επικοινωνίας, θέματα εγκυκλοπαιδικά για να είναι ο ασφαλιστής μέσα στα πάργματα. Μιλάνε και γράφουν επιτυχημένοι και πεπειραμένοι Ασφαλιστές και Managers ασφαλιστών.

ΜΗ ΧΑΣΕΤΕ ΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ ΤΕΥΧΟΣ

ΓΙΑ ΕΓΓΡΑΦΕΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΩΝ 3229973-3229974 Κον ΕΥΑΓΓΕΛΟ ΣΠΥΡΟΥ

Ανεξάρτητο Τριμηνιαίο
Επιστημονικό Περιοδικό
του Σύγχρονου Ασφαλιστή

ΙΔΙΟΚΤΗΤΗΣ - ΕΚΔΟΤΗΣ:
ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ
ΚΑΤΟΙΚΙΑ: ΠΡΟΜΗΘΕΩΣ 11-
ΜΑΡΟΥΣΙ 151 26

ΣΥΝΤΑΞΗ:
ΕΥΑΓ. Γ. ΣΠΥΡΟΥ
MANAGER ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ
ΟΘΩΝΟΣ 6 - ΑΘΗΝΑ 105 57
ΤΗΛ.: 3229973-8067181
ΕΔΡΑ: ΠΡΟΦ. ΗΛΙΑ 13-
ΑΓΙΑ ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ
Α.Φ.Μ.19581649

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
ΝΙΚ. ΠΑΠΠΑΣ
ΘΕΜΑΤΑ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ
MANAGEMENT-
ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ ΖΩΗΣ
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.: 7771023

ΦΩΤΟΣΥΝΘΕΣΗ:
ΧΑΡ. ΠΑΝΟΣ
ΤΗΛ.: 3645361-FAX: 3602435

ΦΙΛΜΣ-ΜΟΝΤΑΖ
ΠΑΝ. ΜΟΥΣΑΤΣΟΣ
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

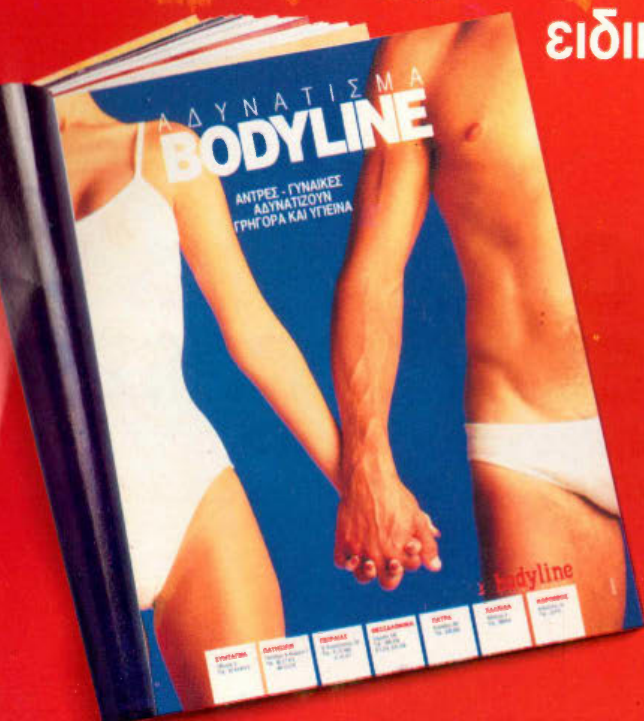
αν
έχετε πρόβλημα με το δόντι σας
πηγαίνετε στον οφθαλμίατρο;

Ε... όχι βέβαια!

Γι' αυτό **αν**
το πρόβλημά σας είναι το πάχος,
ελάτε στα

BODYLINE

ειδικότητά μας το σωστό αδυνάτισμα



ΑΝΤΡΕΣ - ΓΥΝΑΙΚΕΣ ΑΔΥΝΑΤΙΖΟΥΝ
ΓΡΗΓΟΡΑ ΚΑΙ ΥΓΙΕΙΝΑ ΣΤΑ BODYLINE

ΣΥΝΤΑΓΜΑ

Όθωνος 6
Τηλ.: 32.44.913-5

ΠΑΤΗΣΙΩΝ

Πατησίων & Φερρών 2
Τηλ.: 82.27.414
88.13.570

ΠΕΙΡΑΙΑΣ

Β. Κωνσταντίνου 22
Τηλ.: 41.70.460
41.70.371

ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ

Τσιμισκή 106
Τηλ.: 268.429
271.214, 234.219

ΠΑΤΡΑ

Κορίνθου 267
Τηλ.: 226.945

ΧΑΛΚΙΔΑ

Αθάντων 4
Τηλ.: 88004

ΚΟΡΙΝΘΟΣ

Κολιάτσου 55
Τηλ.: 20710