

**ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ**

# **ΝΑΙ**

**ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ**

ΤΕΥΧΟΣ 6, ΑΠΡΙΛΙΟΣ - ΙΟΥΝΙΟΣ '90 -  
ΔΡΧ. 500

**ΤΡ. ΛΥΣΙΜΑΧΟΥ:**  
Η «ΕΘΝΙΚΗ» και οι Άλλοι.

**ΝΟΤΗΣ ΛΑΠΑΤΑΣ:**  
Γιατί αξίζει να  
είμαι Ασφαλιστής Ζωής!

**Γ. ΣΤΡΑΦΤΗΣ:**  
Είσαι επαγγελματίας  
ασφαλιστής;

**ΑΘΑΝ. ΣΚΟΥΤΕΛΗΣ:**  
1992-2000 Είναι  
μαγικοί αριθμοί;

Συνέντευξη:  
**ALEC L. MERRIFIELD**  
Ο άνθρωπος της LIMRA.

**ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ  
ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL - SERVICES**

# 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.

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

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

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

ΑΠΟ ΤΟ 1891  
**ΕΘΝΙΚΗ**  
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΘΥΓΑΤΡΙΚΗ ΤΗΣ  
ΕΘΝΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ

# ΝΑΙ

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

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



**Ιωαν. Γεωργόπουλος της INTERAMERICAN:** Τι επηρεάζει τους νέους ασφαλιστές; σελ. 22-23



**Νότης Λαπατάς της Ατλαντικής Ένωσης Ζωής:** Γιατί αξίζει να είμαι ασφαλιστής Ζωής; σελ. 32-38



**Δημ. Λινός, ιατρός Καθηγητής Παν/μίου Αθηνών:** Λάδι και καφές στη μάχη του θυροειδούς. σελ. 54-55.



**Τρ. Λουσιμάχου Δ/ντής Δικτύου «Εθνικής Ασφαλιστικής»:** Συνέντευξη για όλους και όλα. σελ. 48-53



**Στεφ. Μικρόπουλος, Manager της Ελληνοβρετανικής Ζωής:** Ο κόσμος αλλάζει, ο νέος ασφαλιστής πρέπει ν' αλλάξει! σελ. 62-63



**Σμαρούλα Παντελή, ψυχολόγος:** Τι κάνετε όταν σας απορρίπτουν; σελ. 18-19



**Αθ. Σκουτέλης, Manager της ALICO:** 1992-2000. Μαγικοί αριθμοί σελ. 8-9



**Ε. Σπύρου, εκδότης του «ΝΑΙ»-Manager:** Η ονυχοφαγία των ασφαλιστών. σελ. 70-73, η ΚΑΙΤΗ μοδίστρα σελ. 66-67.



**Γ. Στραφθη, Δ/ντή Marketing Ελληνοβρετανικής:** Είσαι επαγγελματίας ασφαλιστής. σελ. 42-47



**Ν. Σοφρώνας, του Εκπαιδευτικού Ινστιτούτου INTERAMERICAN:** Η κοινωνική ασφάλιση σε κρίση σελ. 28-31.



**Α. Τσώκος, δικηγόρου «ΕΘΝΙΚΗΣ» ΑΕΕΓΑ:** Απόκρυψη προβλημάτων υγείας-νομική στήλη. σελ. 56-57.

|   |                       |          |
|---|-----------------------|----------|
| Ε. Σπύρου: Προπονηθείτε!  | σελ. 5                |          |
| Γράμματα στο ΝΑΙ  | σελ. 6                |          |
| Αθ. Σκουτέλης: 1992-2000  | Είναι μαγικοί αριθμοί | σελ. 8-9 |
| Αλεκ. Μεριφιλντ: Συνέντευξη   | σελ. 10-16            |          |
| SERVICE   | σελ. 17               |          |
| Σμαρούλα Παντελή: Τι κάνετε όταν σας απορρίπτουν;                         | σελ. 18-19            |          |
| Όλοι οι ασφαλιστές πρέπει να διαβάσουν για το ΙΚΑ και τον κ. Αυγίκο Στ... | σελ. 20               |          |
| Δρακουλάκος Γιάννης: Γιατί κάνουμε συνεταιρίους στο εισοδήμα μας;         | σελ. 21               |          |
| Ι. Γεωργόπουλος: Τι επηρεάζει τους νέους ασφαλιστές;                      | σελ. 22-23            |          |
| Λένε ψέματα οι ασφαλιστές;  | σελ. 24-25            |          |
| Οδηγός καλού ακροατή  | σελ. 25               |          |

|   |            |
|---|------------|
| Παραγωγικό περιβάλλον                                 | σελ. 26    |
| ALICO   | σελ. 26-27 |
| Ν. Σοφρώνας: ΙΔΙΩΤΙΚΗ - ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ασφάλιση συγκρίσεις | σελ. 28-31 |
| Ν. Λαπατάς: Γιατί αξίζει να είμαι ασφαλιστής Ζωής     | σελ. 32-38 |
| NN  | σελ. 36    |
| Νέος θεσμός συνεδριών                                 | σελ. 40    |
| Γ. Στραφθής: Είσαι επαγγελματίας ασφαλιστής;          | σελ. 42-47 |
| Τρ. Λουσιμάχου: Η «Εθνική» και οι Άλλοι, συνέντευξη   | σελ. 48-53 |
| ΕΛΠΑ - INTERAMERICAN. Νέο πρόγραμμα οδικής βοήθειας   | σελ. 53    |
| Δημ. Λινός: Λάδι και καφές... στη μάχη του θυροειδούς | σελ. 54-55 |

|  |            |
|--|------------|
| Ανδρ. Τσώκος: Νομική στήλη - Απόκρυψη προβλημάτων υγείας | σελ. 56-57 |
| Ο ασφαλιστής μέσα στα πράγματα                           | σελ. 60-61 |
| Μικρόπουλος Στέφανος: Το νέο Status του νέου ασφαλιστού  | σελ. 62-63 |
| AGF-KOSMOS... Νέες προοπτικές                            | σελ. 64-65 |
| Ε. Σπύρου: Η Καιτή η μοδίστρα στα κόκκινα φανάρια        | σελ. 66-67 |
| Ε. Σπύρου: Η ονυχοφαγία των ασφαλιστών                   | σελ. 70-72 |
| Ασφαλιστικές ειδήσεις                                    | σελ. 74-78 |
| Επόμενο  | σελ. 78    |

# ΝΑΙ

ΤΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ  
ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

Είναι «προσωπικό θέμα» κάθε εταιρίας κάθε Δ/ντή γραφείου ή υπ/τος και κάθε ασφαλιστή η μελέτη και διάδοση του περιοδικού ΝΑΙ.

Άνθρωποι αξιόλογοι, συνάδελφοι γεμάτοι πείρα και γνώσεις γύρω απ' τη δουλειά του ασφαλιστή, ψάχνουν να βρουν αυτά που χρειάζονται σήμερα οι ασφαλιστές μας. Μεθόδους, τεχνικές, συστήματα, λύσεις, απόψεις, σκέψεις, προτάσεις για πρόοδο και επιτυχία.

Τιμήστε αυτούς που αγαπούν την πρόοδο στο επάγγελμα μας, τιμήστε το «ΝΑΙ». Το περιοδικό σας. Γίνετε συνδρομητές του.

# ΝΑΙ:

Το περιοδικό του ασφαλιστή

# ΣΤΗ METROLIFE ΜΕΤΡΑΕΙ

# Η ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΤΗΤΑ ΣΑΣ!

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

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

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

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

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

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

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



## METROLIFE

Ο «Προσωπικός Ασφαλιστής» σας

ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΩΗΣ

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

ΓΡΑΜΜΑΤΑ ΣΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ

## ΠΡΟΠΟΝΗΘΕΙΤΕ!

οι επιτυχημένοι ετοιμάζονται για το μεθαύριο... το αύριο το ζουν σήμερα!



Πριν πολλά χρόνια διάβασα μια ιστορία από την Γαλιανέζικη παράδοση που αξίζει να την θυμηθούμε μαζί σήμερα.

«Κάποιος πλούσιος έμπορος, λέει η ιστορία αυτή, ανέθεσε σ' ένα ζωγράφο να του φτιάξει ένα πίνακα που να δείχνει ένα πετεινό όσο το δυνατόν πιο τέλειο και τίποτ' άλλο. Η παραγγελία δόθηκε κι ο έμπορος για πολλά χρόνια δεν επήρε καμιά είδηση από τον καλλιτέχνη. Παραξενεμένος για την μεγάλη αυτή σιωπή αποφάσισε στο τέλος να πάει, να τον βρει. Δεν είχε καν σχεδιασθεί ο πίνακας· αφού όμως ο ζωγράφος υποδέχθηκε τον επισκέπτη του και τον έβαλε να καθίσει, άρχισε αμέσως την εκτέλεση και σε λίγα λεπτά τον είχε έτοιμο. Ήταν αληθινό αριστούργημα, που έδωσε μεγάλη χαρά στον έμπορο. Κι' αφού του ζήτησε να πληρώσει, παρά λίγο να λιποθυμήσει, όταν άκουσε τον ζωγράφο να του ζητά ένα υπέρογο ποσόν για το έργο αυτό, που έγινε μέσα σ' ένα τέταρτο της ώρας και του εμπήρε απότομα. Αλλά ο καλλιτέχνης, όταν έδειξε στον πελάτη του τον σωρό των χαρτιών, που έφτανε μέχρι τη στέγη του εργαστηρίου του και που όλες οι σελίδες ήσαν γεμάτες από σχεδιάσματα πετεινών, του είπε: Αυτή είναι η εργασία μου τρία ολόκληρα χρόνια. Σ' αυτήν οφείλω το ότι κατόρθωσα σε τόσο λίγο χρόνο σήμερα να κάνω αυτό τον εξαιρετικό πίνακα. Είναι δίκαιο να πληρωθώ όχι μόνο για τον πίνακα, αλλά και για όλα τα σχέδια μου, που έκανα μέσα σε τρία χρόνια. Ο έμπορος ανενγύρισε την δίκαιη απαίτηση και αμέσως του πλήρωσε το μεγάλο χρηματικό ποσό, που εξήτησε».

Καθώς περιδιαβαίνω τα ασφαλιστικά γραφεία καθημερινά γνωρίζω πολλούς αξίους ασφαλιστές, ικανούς στο να συζητούν και να συμπεριφέρονται, ικανούς να δίνουν λύσεις σε ασφαλιστικά θέματα, αισιόδοξους, με θετική στάση γεμάτους σιγουριά, χαμόγελο και εμπιστοσύνη. Τότε θυμάμαι τον ζωγράφο. Φαίνεται πως σε λίγα λεπτά κάνουν με επιτυχία κάτι. Η εικόνα που μας δείχνουν, η εικόνα του επαγγελματία ασφαλιστή στις πρώτες κουβέντες και πρώτες κινήσεις δείχνει ταλέντο, δείχνει άνεση, δείχνει «άλλον αέρα», έχει ποιοτική διαφορά από άλλους πωλητές, «μυρίζει» επιτυχία, «σκιτσάρει» κάποιον με «χαρτιά», με «κύπελλα», με πτυχία. Η αγορά, ο κόσμος, η κοινωνία, οι άνθρωποι γύρω τους εμπιστεύονται «ότι έχουν και δεν έχουν» ακουμπούν πάνω τους πιστεύοντας πως θα στηριχθούν στη δύσκολη ώρα, νιώθουν σιγουριά και ασφαλιζούν το ακριβό ή φθηνό αυτοκίνητο, το ζεστό σπίτι, το με πολύ κόπο αποκτηθέν εργοστάσιο, τα θέματα υγείας, τη σύνταξη για τα γεράματα, το παρόν, το σήμερα, το αύριο το μεθαύριο για τους και για ότι πολυτιμότερο έχουν, άψυχα πράγματα αλλά και το μέλλον των συντρόφων τους, των γονέων, των παιδιών τους...

Χαίρεσαι και καμαρώνεις σήμερα τέτοιους επαγγελματίες που σιγά-σιγά όλο και πιο μεγάλος αριθμός γίνονται και που βρίσκεις σ' όλες τις εταιρίες λιγότερους ή περισσότερους σίγουρα βρίσκεις!

Και ασφαλώς δεν έφτασαν νάναι επίλεκτοι, πρότυπα, επιτυχημένοι, απ' την πρώτη εβδομάδα! «Τρία ολόκληρα χρόνια δούλευα!» είπε ο ζωγράφος. Αν βλέπετε κάποιους να φιγουράρουν στην κορυφή, αν βλέπετε μεγάλους τίτλους κάτω από μια υπογραφή, αν ζηλεύετε κύπελλα και διπλώματα σε χρυσές κορνίζες πρέπει να δουλέψτε γιατί κι αυτοί για χρόνια ίδρωσαν και δούλεψαν κάνοντας ένα σωρό πράξεις και αγώνες σαν το σωρό των σχεδίων στα τσαλακωμένα χαρτιά, μέχρι να γίνουν «αετοί»!

Γυμνασθείτε, εξασκηθείτε, προπονηθείτε. Πριν γεμίσουν ιαχές τα γήπεδα, πριν ακουστούν οι ύμνοι και πανηγυρισμοί στις

κερκίδες για τον αθλητή, ιδρώτας χύθηκε και σκληρή προσπάθεια κάποιες μοναχικές ώρες στην προπόνηση!...

Παίχθηκαν πολλά ανιαρά μουσικά κομμάτια μέχρι να γεμίσει μελωδία και χειροκροτήματα η αίθουσα συναυλιών! 'Ωρες μπροστά σ' ένα καθρέπτη κι άδεια καθίσματα ο μεγάλος ηθοποιός απήγγειλε το ρόλο μέχρι να «κόψει την ανάσα» και να κάνει δάκρυα να κυλήσουν στα μάγουλα των θεατών μαζί μ' ατελείωτα «μπράβο»!

Ρίξτε μια ματιά στις σχολές πιάνου, στις σχολές χορού, περάστε σε μια προπόνηση στο γήπεδο, δείτε τον μοναχικό δρομέα στη ζέστη ή στο κρύο, ακούστε την ανάσα του αθλητή που γυμνάζεται, ακούστε τον βιολιστή στην πρόβα, τον τραγουδιστή τον καλλιτέχνη, παρακολούθησε αυτόν που σπάει τα ρεκόρ, τον μεγάλο, τον πρώτο, τον νικητή μή μέινετε στα ματωμένα απ' την προσπάθεια πόδια σταθείτε και δείτε την ματιά, την ματιά που βλέπει τη νίκη, την βελτίωση την κορυφή!

Προπονηθείτε!

Ναι, προπονηθείτε σ' όλα! Προπονηθείτε και εξασκηθείτε να «στεκασθε» σωστά, να μιλάτε σωστά, να συμπεριφέρεστε σωστά. Μάθετε πως να μιλήσετε, πως θα βγάλετε πρόγραμμα πως θα προτείνετε λύσεις πως θα δείτε με αγάπη τον πελάτη, πως θα συμπληρώσετε τα χαρτιά την αίτηση, το συμβόλαιο! Προπονηθείτε καθημερινά!

Προπονηθείτε στο διάλογο (η βάση της δουλειάς) όπου τύχει να μιλάνε, στη γιορτή του συναδέλφου, στη συγκέντρωση, στο σεμινάριο, στο συνέδριο, στη διάλεξη. Προπονηθείτε μ' ένα μαγνητόφωνο, μπροστά σ' ένα καθρέπτη, βρείτε τρόπο και μαγνητοφωνήστε μια ζωντανή πώληση! Για να δείτε μόνοι σας τι λέτε. Ζήστε τη δουλειά με ζωτικότητα! Βγείτε στον πελάτη έτοιμοι. Βγείτε σε «φόρμα» ζωτικό, δυνατοί ξέροντας καλά το παιχνίδι. Βγείτε σαν τους αθλητές περιμένοντας χειροκρότημα! Βγείτε να νικήστε! Βγείτε παίζοντας «εντός έδρας» όπου κι αν είστε! Μουδιασμένοι, κακομοίρηδες, ημιμαθείς, άτεχνοι απρόπονητοι, ασοιχείωτοι, άνθρωποι άβουλοι, άνθρωποι που δείχνουν τον πανικό, τον φόβο είναι καταδικασμένοι στην αποτυχία!

Σε λίγα λεπτά έφτιαξε τον πετεινό ο ζωγράφος.

Κυτώντας στα μάτια τον πελάτη απαντήστε υπεύθυνα, θάρρα, σωστά, έτοιμοι, αμέσως. «Βάλτε γκολ» στο πρώτο λεπτό. Δύσκολα σας δίνετε δεύτερη ευκαιρία για μια πρώτη καλή εμφάνιση!

Και κάτι ακόμα: Αν έχει να διαλέξει κάτι ο πελάτης στη σημερινή και αυριανή εποχή μεταξύ πολλών ανταγωνιστών, θα διαλέξει αυτόν που είναι έτοιμος, προπονημένος να προσφέρει υπηρεσίες χωρίς αυτοσχεδιασμούς. Θα διαλέξει αυτόν που ξέρει «το παιχνίδι των υπηρεσιών» και δεν προσπαθεί να το μάθει όπως-όπως την τελευταία στιγμή. 'Αλλωστε οι επιτυχημένοι γύρω μας ετοιμάζονται για το... μεθαύριο αφού το αύριο το ζουν από σήμερα.... Στην προπόνηση ετοιμάζεσαι για αυτά που θα συμβούν αύριο...

Το «ΝΑΙ» μαζί με τους πρόπονητές σας - Mangers σας εύχεται δύναμη,... και με τη νίκη!

Ευαγ. Σπύρου  
Αθήνα, 24 Μαΐου 1990

## ΓΡΑΜΜΑΤΑ ΣΤΟ ΝΑΙ

Αγαπητέ κύριε Σπύρου,  
Αρχικά, θα ήθελα να σας συγχαρώ για το πλήρως ενημερωτικό και καλαίσθητο περιοδικό που εκδίδετε. Και οφείλω να ομολογήσω, ότι η δουλειά του στο χώρο των Ασφαλειών είναι χωρίς υπερβολή, πρωτοποριακή.

Πέρα απ' αυτά, θα ήθελα να εγγραφώ συνδρομητής στο αξιόλογο αυτό περιοδικό, γιατί ο χώρος των Ασφαλειών με ενδιαφέρει και πιστεύω ότι το επάγγελμα του ασφαλιστή, θα αποτελέσει σε λίγο καιρό το επάγγελμα του «μέλλοντος».

Τέλος, να πω ότι ανήκω στο χώρο των σπουδαστών και σας αποστέλλω με την επιταγή το ποσό των 1.000 δρχ. για την εγγραφή μου. Πριν κλείσω την επιστολή, θα παρακαλούσα να μου στέλνατε για αρχή, τα τεύχη του έτους 1989.

Και πάλι ΘΕΡΜΑ ΣΥΓΧΑΡΗΤΗΡΙΑ...

Μετά τιμής  
**ΘΕΟΔΩΡΟΥ ΠΑΡΑΣΚΕΥΑΣ**  
Σπουδαστής ΤΕΙ ΗΡΑΚΛΕΙΟΥ  
Χριστομιάλη Ξυλούρη 55  
Γιόφυρον - Ηράκλειο ΚΡΗΤΗΣ



Για τον κ. Σπύρου

Το περιοδικό ΝΑΙ φαίνεται να ξεχωρίζει ανάμεσα στα άλλα ασφαλιστικά λόγω του ότι όλα τα άρθρα διαβάζονται ευχάριστα είναι ενδιαφέροντα και προσιτά (ακόμα και τα επιστημονικά άρθρα). Μου άρεσαν ιδιαίτερα τα άρθρα για το διακανονισμό ζημιάς του Μπέρτσια και για το ελληνικό χρηματιστήριο. Πολύ καλό που δεν έχει πολλές διαφημίσεις.

**Κατσιφας Στάθης**

Υ.Γ. Έψαξα να βρω κάποιο ψεγάδι για να κάνω κριτική αλλά δεν βρήκα.

**Κ.Σ.**

Ορθώς αντελήφθητε κύριε Σπύρου, η γνώση που γίνεται εργαλείο δουλειάς είναι το ζητούμενο.

Επίσης ο ασφαλιστής που είναι το κύτταρο που πολλαπλασιάζεται για να δώσει τον επαγγελματία του 2000 είναι ο στόχος.

Ο Έπαινος σας ανήκει  
**Γιάννης Τολίζας**  
Unit. Manager  
**GENERALI LIFE**  
Ξενίας 15, ☎ 7755103

Αγαπητέ Βαγγέλη  
Χρόνια πολλά  
Σου στέλνω σήμερα στην ΕΤΕ λογαριασμό Νο 51342181/104 38.000 δρχ. για 19 Συνδρομές του περιοδικού του «ΝΑΙ» για το 1990.

19-4-90

Ευχαριστώ

**ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΚΑΛΚΟΠΟΥΛΟΣ**  
Δ/ντής υπ/τος INTERAMERICAN

Αγαπητέ Βαγγέλη χάρηκα πολύ όταν έφτασε στα χέρια μου ο φάκελος που μου έστειλες και περιήχε το περίφημο περιοδικό σου το «ΝΑΙ» ένα περιοδικό που σίγουρα απευθύνεται σε όλους εμάς τους ασφαλιστές της πρώτης γραμμής και που δεν θα μπορούσε να το εκδώσει άλλος από εμένα που ήσουν - είσαι και θα είσαι πάντα στην πρώτη γραμμή του θεσμού και της ασφαλιστικής ιδέας.

Το διαβάζω με πολύ μεγάλη προσοχή και δεν μπορώ να το χορτάσω γιατί σε κάθε λέξη του κρύβεται και κάποιο στοιχείο που σίγουρα ενδιαφέρει έναν ασφαλιστή.

Σε ευχαριστώ πολύ που δεν με ξέχασες από την κρουαζιέρα που το είχαμε συζητήσει και εύχομαι κάθε επιτυχία στο δύσκολο έργο που ανέλαβες.

Σε παρακαλώ το περιοδικό να μου το στείλεις στο υπ/μα Χανίων με την αλληλογραφία της εταιρείας.

Εσωκλείω επιταγή εθνικής τράπεζης περιμένω ανυπόμονα το καινούργιο τεύχος.

Μετά τιμής  
**Γιώργος Παυλάκης**  
Ειδικός Ασφ. Σύμβουλος  
Χανιά Κρήτης

Αγαπητέ Βαγγέλη

Πρώτον θεωρώ υποχρέωσή μου να σ' ευχαριστήσω για την προσπάθεια που καταβάλλεις μέσω του περιοδικού ΝΑΙ για την αποκατάσταση του θεσμού των ασφαλειών και του επαγγελματία Ασφαλιστή στη θέση που τους ταιριάζει.

Και δεύτερον να σε συγχαρώ για τη σπουδαία και ποικίλη ύλη που γεμίζει τις σελίδες του περιοδικού. Που την θεωρώ το απόσταγμα της παγκόσμιας γνώσης προσαρμοσμένη στην ελληνική πραγματικότητα.

Φιλικά  
**ΠΑΝ. Α. ΧΑΤΖΗΓΙΑΝΝΗΣ**  
Unit Manager



Ο ΠΡΩΤΟΣ κ. ΜΙΧΑΗΛΗΣ ΑΝΕΣΤΗΣ δέχεται τα συγχαρητήρια της ΝΝ από τον κ. Μ. Ανδρόνικο.

### ΡΕΚΟΡ!!! ΕΙΝΑΙ ΠΡΩΤΟΣ!

### 8.500.000 ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ!

Ο κ. ΜΙΧΑΗΛΗΣ ΑΝΕΣΤΗΣ κατέχει το ρεκόρ του ασφαλιστού με το μεγαλύτερο Συμβόλαιο Ζωής σε ασφάλιστρα στην Ελλάδα! Είναι ασφαλιστής της Nationale Nederlanden στο υπ/μα Θ. Χριστόπουλου — με υπ/ντή τον Ν. Καλιάνη. Γεννήθηκε στην Αθήνα το 1957. Σπούδασε πολιτικός μηχανικός και αρχιτέκτων στη Ρώμη. Έχει 8 χρόνια στο Ασφαλιστικό επάγγελμα. Το ρεκόρ του είναι 8.500.000 ασφάλιστρα σε ένα συμβόλαιο. Το περιοδικό μας σε κάθε τεύχος επιβραβεύοντας τις προσπάθειές του θα δημοσιεύει μόνιμα το πρώτο ρεκόρ με το όνομα... μέχρι να καταρριφθή! Εμπρός λοιπόν οι κορυφές ανήκουν στους δυνατούς και ο κ. Ανέστης Μιχάλης έχει πολλά μεγάλα συμβόλαια 5-7 εκατομμυρίων. Κι άλλοι μπορούν!

Αγαπητέ κε Σπύρου,

Από την αρχή παρακολουθώ την προσπάθειά σας με θαυμασμό. Τώρα άρχισα να βλέπω και τα αποτελέσματά.

Με τιμή

**Κ. Ε. Παπαγεωργίου**  
Ασφαλιστής  
HELVETIA

Υ.Γ. Υπάρχει τρόπος αναγκαστικής μελέτης των άρθρων του περιοδικού από τους συναδέλφους;

### Γράμματα & Επιστολές

κον **Ευάγγελου Γ. Σπύρου**

Όθωνος 6, Αθήνα 105 57

## ΠΡΑΚΤΟΡΕΣ,

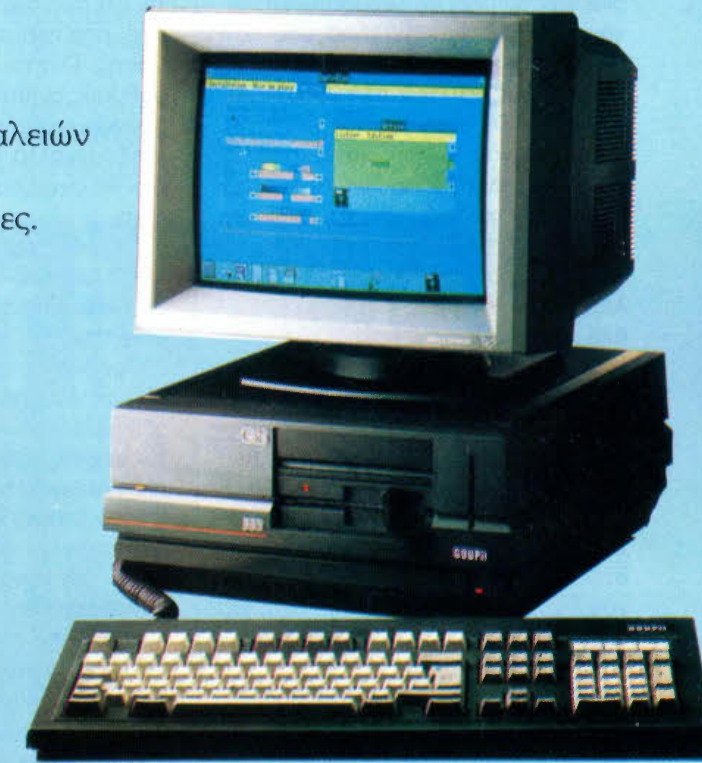
- ΘΕΛΕΤΕ ΝΑ ΑΠΑΛΛΑΓΕΙΤΕ ΑΠΟ ΤΗΝ ΓΡΑΦΕΙΟΚΡΑΤΕΙΑ;
- ΘΕΛΕΤΕ ΝΑ ΑΞΙΟΠΟΙΗΣΕΤΕ ΤΟ ΧΡΟΝΟ ΣΑΣ;
- ΘΕΛΕΤΕ ΤΗΝ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΣΑΣ;
- ΘΕΛΕΤΕ ΑΜΕΣΗ ΚΑΙ ΣΩΣΤΗ ΠΛΗΡΟΦΟΡΗΣΗ;
- ΘΕΛΕΤΕ ΤΗΝ ΝΕΑ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ ΣΤΟ ΓΡΑΦΕΙΟ ΣΑΣ;

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

# “INSURER-AGENT” COMPUTER SOFTWARE

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

ΚΑΙ πολλές άλλες δυνατότητες!



**“ΑΛΦΑ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗ” INSURANCE COMPUTER SOFTWARE**

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



# Μαγικοί αριθμοί 1992-2000;

**Εάν το 1992 είναι ορόσημο το 2000 τι είναι; Είναι λάθος να πιστεύουμε ότι ο πωλητής αμοίβεται για την αίτηση όπως ο ποδοσφαιριστής δεν αμοίβεται για το γκολ. Πρέπει να γίνουν πολλά... Υπάρχουν παίχτες που πληρώνονται για παλιές επιτυχίες;**

## Γράφει ο Θ. Σκουτέλης της ALICO

Σίγουρα ο δρόμος για το 2000 περνάει από το 1992.

Μας χωρίζουν 10 χρόνια από το 2000. Η δεκαετία που άρχισε είναι μία σημαδιακή δεκαετία, όλοι αισθανόμαστε ότι σ' αυτά τα δέκα χρόνια θα γίνουν πολύ περισσότερα απ' αυτά που έγιναν στα περασμένα 50 χρόνια.

Οι ειδικοί σε κάθε ευκαιρία παρουσιάζουν το 1992 σαν ορόσημο και είναι ορόσημο για την χώρα μας σαν έταιρος της Ευρώπης.

Εάν όμως το 1992 είναι ορόσημο, τότε το 2000 τι είναι;

Ο καθένας νιώθει αυτούς τους σταθμούς αλλά με τον δικό του τρόπο όπως είναι φυσικό.

Ακούμε ότι θα πέσουν τα οικονομικά σύνορα, ότι ανακατατάξεις συντελούνται, εταιρίες θα κινούνται ελεύθερα στην Ευρώπη, εργαζόμενοι θα εργάζονται στην χώρα της αρεσκείας τους.

Αν και η απαισιοδοξία είναι κακός σύμμαχος, εντούτοις εκείνο που φαίνεται βέβαιο είναι ότι τα χρήματα θα πάνε και θα έρχονται, οι εργαζόμενοι ή επαγγελματίες θα έρχονται στη χώρα μας και δύσκολα θα πηγαίνουν σε άλλες και οι επιχειρήσεις θα έρχονται και μάλλον δεν θα πηγαίνουν εύκολα.

Εάν θέλαμε να συναντήσουμε το 1992 θα έπρεπε πολύ νωρίτερα να είχαμε αρχίσει την προετοιμασία και όχι στο δώδεκα παρά ένα, για να μπορούσαμε να παρακολουθήσουμε τις

εξειλισσόμενες διαδικασίες.

Εάν με καθυστέρηση κοιτάμε το 1992 είναι κατάλληλη η στιγμή ν' αλλάξουμε ώστε να προλάβουμε το 2000.

Συχνά διαβάζουμε για τις μεταβολές που πρέπει να γίνουν μέχρι το 1992, 1996, 2000.

Τεχνοκράτες προδιαγράφουν τις μελλοντικές εξελίξεις, υπογραμμίζουν τις καινούργιες οικονομικές συντεταγμένες στις οποίες θα κινείται πλέον η οικονομία μας, η κοινωνία μας, στα πλαίσια της ενωμένης Ευρώπης. Γίνεται λόγος για ραγδαίους ρυθμούς ανάπτυξης, για απαραίτητες προσαρμογές για εκείνους που θα αντέξουν αλλά και για εκείνους που δεν θα αντέξουν και ένα σωρό παρόμοια.

Περνάει άραγε ο δρόμος για το 2000 μέσα από πολύπλοκες λύσεις, δυσκολονόητα πράγματα και λεπτά διανοήματα;

Προσωπικά πιστεύω όχι για την χώρα μας και ιδιαίτερα για την ασφαλιστική μας αγορά που αφορούν αυτές οι σκέψεις, ο δρόμος περνάει από απλά και ξεκάθαρα κανάλια, περνάει από την μαγική έννοια «ανασκούμπωμα».

Εάν δεν συνειδητοποιήσουμε αυτή την πραγματικότητα τότε θα χάσουμε και το τρένο του 2000, γιατί είναι ευκολονόητο ότι το τρένο του 1992 χάθηκε, είναι αύριο και δεν μπορεί κανείς να πιστεύει σε θαύματα.

Δεν μπορούμε για χάρη της αισιοδοξίας να παραβλέψουμε την σημερινή κατάσταση, τις σημερινές δυ-

σκολίες, την έλλειψη κατάλληλης προετοιμασίας, την έλλειψη κατάλληλου κλίματος.

Το περιεργό είναι και μία από τις κύριες αιτίες, ότι στον κύκλο των εμπλεκόμενων σ' αυτό που λέμε ασφαλιστική βιομηχανία ο καθένας βγάζει τον εαυτό του απ' έξω και ψάχνει να εντοπίσει τους υπεύθυνους μεταξύ των απέναντί του. Οι έχοντες τον κοινό νου αντιλαμβάνονται ότι όλες οι πλευρές έχουν το κομμάτι της ευθύνης τους.

Η πολιτεία άρχισε μία προσπάθεια με τον νόμο 1569 για την αναμόρφωση της Ελληνικής Ασφαλιστικής Βιομηχανίας αλλά έμεινε και παρέμεινε σε εκρεμότητα παρά του ότι όλες οι πλευρές συμφώνησαν για τα πολλά θετικά στοιχεία, και παρά την κοινή διαπίστωση ότι για να πάει η αγορά μπροστά πρέπει να δρομολογηθούν διαδικασίες, να καταρτισθεί ένα σύγχρονο δίκαιο νομικό πλαίσιο που δεν θ' αγνοεί κανέναν από τους εμπλεκόμενους και δεν θα υπερπροστατεύει άλλους.

Ουδέν μονιμότερο του προσωρινού προς τέρψιν των απαισιοδόξων.

Στις ανεπίσημες συζητήσεις όλοι δείχνουν ότι γνωρίζουν ποια είναι τα βήματα προς την σωστή κατεύθυνση, αλλά τελικά υπερισχύουν λύσεις μονόπλευρες και κόντρα στις αρχές της ίσης μεταχείρισης.

Η ασφαλιστική αγορά κινείται με μεγάλη ταχύτητα και κάθε χρόνο η παραγωγή αγγίζει εντυπωσιακά νούμερα με ιδιαίτερη έμφαση στον κλάδο ζωής.

Οι εταιρίες θα πρέπει να καταλάβουν αυτά που λένε στα ετήσια συνέδρια, εκδηλώσεις τους, να μην απέχουν από τα έργα τους και αυτά που απαιτούν από τους συνεργάτες τους και τους παρακάτω στην ιεραρχία, πρέπει πρώτα απ' όλα να τα εφαρμόζουν οι ίδιες.

Το ιδιόμορφο και λεπτό κομμάτι της ασφαλιστικής υπηρεσίας στηρίζεται στην σωστή και συνεχώς βελτιούμενη οργάνωση, στην χρηστή διαχείριση και στον τομέα που έχει σχέση με την πίστη στην συνέπεια.

Η πίστη και το καλό όνομα χτίζεται πετραδάκι πετραδάκι, γκρεμίζεται όμως σε σύντομο χρονικό διάστημα.

Οι καιροί απαιτούν εξυχρονισμό σε ιδέες και σε προϊόντα, αλλαγή νοοτροπίας και φαντασία στο management.

Η ασφαλιστική εταιρεία πρέπει να προσέξει και να διατηρήσει τις ευαίσθητες ισορροπίες στο σύστημα διανομής.

Η μαγική λέξη management θα πρέπει να λειτουργεί στην πραγματική της διάσταση και όχι να φορτώνονται πάνω της οι αποτυχίες αλλά οι επιτυχίες να πιστώνονται στο άλφα ή βήτα πρόσωπο.

Οι διοικητικοί υπάλληλοι είναι ένας σημαντικότερος κρίκος στην αλυσίδα που ονομάζεται ασφαλιστική βιομηχανία.

Το 1992-2000 είναι πρόκληση και για τους ίδιους, είναι απαραίτητες οι μεταβολές και ο εξυγχιτισμός στον τρόπο σκέψης και αντίδρασης τους. Όταν λέμε ότι η ασφαλιστική εταιρεία πρέπει να καλλιεργήσει την φαντασία της μοιραίως αυτό σημαίνει ότι οι διοικητικοί πρέπει να κάνουν βήματα στον σωστό δρόμο.

Υπάρχει η δυνατότητα να υπογραμμισθούν πολλά σχετικά με τις ασφαλιστικές εταιρίες;

Πρόθεση όμως του γράφοντος είναι να χρησιμοποιήσει τον περιορισμένο χρόνο για την ανάπτυξη των απόψεών του για τους ανθρώπους που αποτελούν το sales force. Μέχρι σήμερα ο πωλητής έπαιξε ένα σημαντικό ρόλο που μαζί με τις ασφαλιστικές εταιρίες ξεχέρωσαν την αγορά και συνεχίζει και τώρα να την διαμορφώνει. Για πολλούς λόγους που δεν είναι δυνατόν ν' αναπτυχθούν αυτή την στιγμή, ο πωλητής, ενώ ήταν ο σκαπνέας αυτής της προσπάθειας εντούτοις βρέθηκε στην δίνη μιας παρεξήγησης που κράτησε πάρα πολύ και

πρέπει αμέσως να σταματήσει εάν ιδιαίτερα στην γεμάτη προκλήσεις πορεία προς το 2000.

Ο χρόνος που χρησιμοποιούσε για την λεγόμενη άσκηση των καθηκόντων του έβαινε μειωμένος με αποτέλεσμα να γίνει κοινό μυστικό ότι ο πωλητής εργάζεται λίγες ώρες και ασκεί μέρος μόνο των πολύπλευρων καθηκόντων του.

Επιθυμία μου είναι να μην δημιουργήσω πρόσθετες παρεξηγήσεις και γι' αυτό εξηγούμαι. Στην έννοια πωλητής συμπεριλαμβάνω τον ασφαλιστή, τον unit manager και τον agency manager που είναι οι μαχόμενοι πωλητές που κυρίως συνθέτουν το sales force αλλά που έχουν πέρα των άλλων ένα κοινό χαρακτηριστικό, τον τρόπο αμοιβής.

Δεν πρόκειται να επεκταθώ στο τι δεν έκανε ο πωλητής μέχρι σήμερα, θα προσπαθήσω να υπογραμμίσω τι πρέπει να κάνει από σήμερα και πέρα για να συνεχίσει (συνεχίσουμε) να παίζουμε πρωταγωνιστικό ρόλο στην ραγδαίως μεταβαλλόμενη και με αυξανόμενες απαιτήσεις ασφαλιστική αγορά.

Το κλειδί του δρόμου προς το 2000 που αναφέρθηκε πιο πάνω είναι το ανασκούμπωμα, πρέπει να μας προβληματίσει και να σημάνει συναγερμό για δρομολόγηση διορθωτικών κινήσεων, αλλαγής πορείας.

Ο ασφαλιστής σαν εργαζόμενος δεν θα πρέπει τουλάχιστον να δουλεύει ένα οκτώωρο;

Είναι δυνατόν να ζητάει κανείς κάτι το ιδιαίτερο χωρίς να επενδύει το ένα τρίτο του χρόνου του για την δουλειά

του;

Πώς μπορούμε να μιλήσουμε για οτιδήποτε άλλο μακρυνότερο, δύσκολο να μετρηθεί εάν δεν ξεκινήσουμε από το απλούστερο από τα απλά που είναι και το ελάχιστο του χρόνου που πρέπει ο καθένας μας να διαθέτει;

Μπορεί κανείς να κάνει κριτική με άλλους όταν ο ίδιος δεν είναι συνεπής στο πρώτο και βασικότερο βήμα που είναι ο διατιθέμενος χρόνος του;

Πώς μπορούμε να μιλήσουμε για καλή διαχείριση χρόνου όταν δεν έχουμε σταθερά αποφασισμένο χρόνο να διαχειριστούμε;

Στον χώρο μας, στην ασφαλιστική βιομηχανία και ιδιαίτερα στην θέση του πωλητή στο όλο οικοδόμημα και σχετικό με την κίνηση προς τα εμπρός, το κλειδί είναι ο χρόνος.

Εάν απαντήσουμε θετικά σ' αυτό το απλό, απλούστατο ερώτημα τότε μπορούμε να προχωρήσουμε.

Εάν δεν μπορέσουμε να δεχθούμε αυτή την πραγματικότητα τότε θα πρέπει να δεχθούμε ότι είμαστε τυχεροί για την μέχρι σήμερα πορεία μας αλλά ταυτόχρονα να καταλάβουμε ότι δεν υπάρχει πράσινο φως στο τούνελ για το 2000.

Συνάδελφοι ασφαλιστές θα εισβάλλουν κυριολεκτικά στη χώρα μα και μην αντιτάξουμε το χαριτωμένο ότι κι εμείς θα πάμε στις δικές τους χώρες, προσωπικά δεν το δέχομαι εύκολα και τότε μπορεί να συμπεράνει κανείς ποιος θα πάρει το μεγαλύτερο

(Συνέχεια σελ. 58)



Ο Alec Merrifield της LIMRA δίνει το «κλειδί στο χέρι»  
για επιτυχίες χωρίς σύνορα: Αν δώσουμε έμφαση στην εκπαίδευση

# Ίδιες ευκαιρίες στην Ευρώπη χωρίς σύνορα!

Η εικόνα του Έλληνα ασφαλιστή σήμερα είναι θετική, λέει ο Alec Merrifield. Γνωρίζω άμεσα και εμπειριστατωμένα πλείστους όσους Δ/ντές υπ/των στην Ελλάδα. Έχω πολύ καλή άποψη. Μου αρέσει ο ενθουσιασμός τους — είναι ενθουσιασμός που μετατρέπεται σε χειροπιαστά αποτελέσματα.

Σε κάθε χώρο βρίσκουμε καλούς, μέτριους και κακούς επαγγελματίες. Δεν μου αρέσει η... «σκυταλοδρομία» κάποιων ανεπαρκών ασφαλιστών από μια εταιρεία σε άλλη...



Ο κ. Ν. Πάππας

Ο εκδότης του περιοδικού μας κ. Σπύρου Ε. παρακολουθώντας κάποιο σεμινάριο της LIMRA για Managers, με εκπαιδευτή τον Alec, βρήκε την ευκαιρία και ζήτησε από τον κ. Merrifield για τους αναγνώστες του «ΝΑΙ» τις απόψεις του για τους Έλληνες ασφαλιστές.

Στην Αθήνα, στο INTERCONTINENTAL ο συνεργάτης του ΝΑΙ κ. Νικ. Πάππας συζήτησε και έκανε τις ερωτήσεις του ΝΑΙ. Η εμπειρία και οι γνώσεις του κ. Merrifield πιστεύουμε πως θα βοηθήσουν τον Έλληνα ασφαλιστή.

*Πιστεύω μου είναι ότι ο νέος ασφαλιστής, δεν πρέπει να έρχεται σε επαφή με το κοινό παρά μόνο αφού έχει ολοκληρώσει τον απαραίτητο βασικό κύκλο εκπαίδευσης και παραπέρα, έχει επιδείξει καταλληλότητα για το έργο που καλείται να επιτελέσει.*



# Η συνέντευξη

**Κύριε Merrifield είστε ο Διευθύνων Σύμβουλος της LIMRA Ευρώπης. Υπό την ιδιότητά σας αυτή μπορείτε να μου εξηγήσετε το φάσμα δραστηριοτήτων της LIMRA;**

Η LIMRA - Ένωση Ερευνών Ασφαλίσεων Ζωής - ιδρύθηκε το έτος 1906 από ομάδα έμπειρων ασφαλιστικών εμπειρογνομόνων. Τα μέλη αυτής της ομάδας πίστευσαν ότι η συνεργασία τους στη δημιουργία ενιαίου οργάνου μπορούσε να προσφέρει πολύ περισσότερα απ' ότι συνήθως προσφέρουν συγκεκριμένες εταιρείες δρώντας μεμονωμένα. Αυτή η φιλοσοφία εξακολουθεί να παραμένει και σήμερα ισχυρή, στον ίδιο βαθμό που υπήρξε ισχυρή προ 14 ετών.

Κατά βάση η LIMRA αποτελεί μία Εμπορική Ένωση της οποίας το ερευνητικό έργο και τα πορίσματα στηρίζουν και καθοδηγούν την πρακτική της ευρύτερης ασφαλιστικής βιομηχανίας.

Επειδή ακριβώς λειτουργούμε σε διεθνές επίπεδο, έχουμε τη δυνατότητα συγκρίσεων που επιτρέπουν τον εμπλουτισμό των εμπειριών μας με κάθε τι καλό παρουσιάζει η παγκόσμια ασφαλιστική αγορά.

Η LIMRA Ευρώπης αποτελεί κομμάτι της LIMRA Διεθνούς που, όμως, εξετάζει το ενδιαφέρον της στην Ευρωπαϊκή Αγορά. Πρακτικά, ως Ευρωπαϊκή ορίζεται η αγορά εκείνη την οποία συνιστούν οι χώρες της E.O.K., της E.F.T.A., του Ισραήλ, της Κύπρου και της Τουρκίας.

Η περιοχή εποπτεύεται από τοπικές επιτροπές (Ελλάδος/Κύπρου, Γαλλίας/Βελγίου, Ισπανίας/Πορτογαλίας, Ολλανδίας, Σκανδιναβίας, Αγγλίας και Ιρλανδίας). Πολύ σύντομα στην Ένωση πρόκειται να προστεθεί και η Ιταλική εκπροσώπηση, ενώ ήδη ανεπίσημα την ενισχύουν κάποια Αραβικά και Αφρικανικά κράτη - μέλη.

Κάθε γεωγραφικά καταμεμημένη επιτροπή διοικείται από τον Πρόεδρό της και δύο (2) Αντιπροέδρους.

Ο σημερινός Πρόεδρος της επι-

τροπής LIMRA Ελλάδος/Κύπρου είναι ο Ανδρέας Γεωργίου, Διευθύνων Σύμβουλος της Εταιρείας UNIVERSAL της Κύπρου. Αντιπρόεδροι της επιτροπής είναι ο Βασίλης Καλτσάς, Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής της INTERAMERIKAN και ο Ντάνος Λυσιμάχου, Διευθυντής της ΕΘΝΙΚΗΣ. Οι Πρόεδροι των τοπικών επιτροπών συνιστούν το Κεντρικό Εκτελεστικό Όργανο της LIMRA Ευρώπης και, μαζί με τους Αντιπροέδρους, αποτελούν την Ευρωπαϊκή Επιτροπή LIMRA. Τα μέλη αυτής της επιτροπής εκλέγουν τους δικούς τους προέδρους και αντιπροέδρους.

Ο σημερινός πρόεδρος είναι Ολλανδός.

Προηγούμενως πρόεδροι της Ευρωπαϊκής Επιτροπής έχουν χρηματίσει ο κ. Δ. ΚΟΝΤΟΜΗΝΑΣ από την Ελλάδα, καθώς και άλλοι από το Ισραήλ, το Βέλγιο και την Αγγλία. Ο επόμενος πρόεδρος αναμένεται να είναι Γάλλος και ο μεθεπόμενος Κύπριος (ο Ανδρέας Γεωργίου).

Επιστρέφοντας στην επιτροπή Ελλάδος/Κύπρου, να πούμε ότι ο αρχικός πρόεδρος ήταν ο Τάκης Καραλής, της NATIONALE NEDERLANDEN.

Αυτή η επιτροπή Ελλάδος/Κύπρου, συνεδριάζει τουλάχιστον δύο φορές ετησίως και ασχολείται με θέματα που είναι δυνατό να

μεγιστοποιήσουν τις ωφέλειες των μελών της που συμμετέχουν. Είναι παράλληλα αυτή η επιτροπή ένα FORUM που στοχεύει στη βελτίωση της τακτικής Marketing και Πωλήσεων που ακολουθούν οι εταιρείες - μέλη της.

**Διαθέτετε εμπειρία ασφαλιστών και Δ/ντών σε διεθνή κλίμακα. Μπορείτε να παραλληλίσετε, επομένως, το επίπεδο των Ελλήνων Δ/ντών και ασφαλιστών απέναντι σε εκείνο των Ευρωπαίων συναδέλφων των;**

Η ασφαλιστική αγορά της Ελλάδας θεωρείται ακόμη «νεαρή» σε ηλικία, πλην όμως, το υπάρχον επίπεδο επαγγελματισμού βελτιώνεται χρόνο με το χρόνο σταθερά. Κορυφαίοι Διευθυντές Υποκαταστημάτων και Ασφαλιστές από την Ελλάδα, είναι ικανοί να κρατήσουν —και κρατούν— σημαντικές θέσεις στο παγκόσμιο ασφαλιστικό στερέωμα.

**Είναι γνωστό ότι η 10ετία του 1990 —καθώς προχωρούμε προς το 2000— είναι συνυφασμένη με γρήγορες και εντεινόμενες εξελίξεις και αλλαγές. Ήδη μία σειρά πολυεθνικών εταιριών (N.N. AGF, ALLIANZ, UAP, AEGON) λειτουργούν και στην Ελλάδα. Ποιες προβλέπετε να είναι οι συνέπειες αυτών των εξελίξεων για την Ελληνική ασφαλιστική βιομηχανία;**

Η όξυνση του ανταγωνισμού θα απαιτήσει την ανάπτυξη παραπέρα του επιπέδου επαγγελματισμού.



Ο κ. ALEC MERRIFIELD σε ώρα εκπαίδευσης, 1983

## Πρωτοπόροι



**και στην παιδική ασφάλεια**



**ΕΛΛΗΝΟ  
ΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ** A.E.A. ΖΩΗΣ

Ασφάλεια... μια ολόκληρη Ζωή

Μην κατατρέχεσθε από την ουτοπική ιδέα πως η Ευρωπαϊκή ασφαλιστική βιομηχανία είναι επαγγελματική στο έπαρκο. Σε κάθε χώρο βρίσκουμε άριστους, καλούς, μέτριους και κακούς επαγγελματίες.

Καθώς προχωρούμε προς το έτος 2000, βλέπω τις επενδύσεις κεφαλαίων πολυεθνικών Επιχειρήσεων να αυξάνονται στην Ελλάδα —κάτι που διευκολύνει την ανάπτυξη, την τεχνολογία και την επέκταση των προσφερόμενων υπηρεσιών σε νέες γραμμές προϊόντων. Αυτό, βέβαια, είναι κάτι που ωφελεί τους κατόχους ασφαλιστηρίων συμβολαίων, δηλαδή τους ασφαλισμένους.

Πραγματικά, βλέπω πολύ θετικές αυτές τις εξελίξεις - όχι μόνο για τους πελάτες των εταιρειών, αλλά, παραπέρα, για όλους εκείνους που συμβάλλονται και λειτουργούν μαζί με την ασφαλιστική βιομηχανία.

**Πώς θα μπορούσατε να συγκρίνετε την εικόνα του Έλληνα ασφαλιστή σε σχέση προς την εικόνα που παρουσιάζει ο Ευρωπαίος συνάδελφός του;**

Η εικόνα του Έλληνα ασφαλιστή σήμερα είναι θετική και παραπλήσια εκείνης του Ευρωπαίου συναδέλφου του. Εάν δούμε την εικόνα που παρουσιάζουν οι ασφαλιστές στο Ισραήλ, στην Ιρλανδία και στη Σκανδιναβία, τότε αντιλαμβανόμαστε πως ποσοστό 24% αυτών έχουν ανώτατη μόρφωση - ενώ οι υπόλοιποι διαθέτουν αρκετά υψηλά εκπαιδευτικά προσόντα.

Αυτή η εικόνα του ασφαλιστή διαρκώς αναβαθμίζεται καθώς οι ίδιες οι απαιτήσεις της ασφαλιστικής βιομηχανίας διαρκώς αυξάνονται. Έτσι, σύντομα αναμένεται το επίπεδο εκπαίδευσης του ασφαλιστή να χρειαστεί να βελτιωθεί παραπέρα -καθώς τα προϊόντα και οι υπηρεσίες που προσφέρει θα απαιτούν πλέον εξειδικευμένες γνώσεις και κατάρτιση.

Αυτή η εξέλιξη αναμένεται να επισημωθεί φυσιολογικά και στην Ελλάδα.

**Ενυφίσταται μία τάση η οποία προσδιορίζεται στην επιθυμία Τραπεζικών Οργανισμών να προσφέρουν ασφαλιστικές υπηρεσίες και στην επιθυμία Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων να προσφέρουν τραπεζικές υπηρεσίες. Πώς μπορείτε να κρίνετε αυτές τις εξελικτικές τάσεις;**



Ο Alec Merrifield μαζί με Managers κάποιου Σχολείου της LIMRA.

Το ενδιαφέρον των Τραπεζών στις ασφαλίσεις δεν είναι κάτι το νέο. Την ίδια στιγμή πρέπει να πούμε ότι το ενδιαφέρον που εκδηλώνουν οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις για τις τραπεζικές δραστηριότητες δεν είναι νέο στοιχείο επίσης. Εκείνο που μας ενδιαφέρει ιδιαίτερα είναι η άρση κάποιων εμποδίων - εθνικών και κοινοτικών - που έχουν τεθεί και επηρεάζουν τη σχέση Ασφαλιστικών επιχειρήσεων και Τραπεζών.

Η θεωρία είναι πως οι Τράπεζες διατηρούν κάποιο στατικό πελατολόγιο στο οποίο προσφέρουν ασφαλιστικές υπηρεσίες. Αυτό είναι καλό, αρκεί το προϊόν, η τιμή του και η προσαρμογή τους στις ανάγκες του πελάτη να είναι επίσης όπως πρέπει.

Όμως, σε ότι αφορά την ασφαλιστική υπηρεσία, γνωρίζουμε πως πολύ σπάνια αγοράζεται με πρωτοβουλία του πελάτη. Απαιτείται, για την αγορά της, η πρωτοβουλία του ασφαλιστή.

Το ερώτημα, επομένως, είναι κατά πόσον ο πελάτης θέλει να αγοράσει ένα μάλλον φθηνό ασφαλιστικό προϊόν από την τράπεζα, ή αντίθετα, επιθυμεί να συνεργαστεί για το σκοπό αυτό με έναν ειδή-

μονα των ασφαλιστικών και χρηματοοικονομικών υπηρεσιών - όπως είναι ο Ασφαλιστικός Σύμβουλος.

Η απάντηση στο ερώτημα είναι απλή: ευρίσκεται στη βελτίωση των γνώσεων των ασφαλιστών στην επιδεξιότητα και στην εξυπηρέτηση που προσφέρουν. Αυτές τις ποιότητες εκτιμά ο πελάτης και αγοράζει...

**Ποιος επιτέλους θα επικρατήσει σε αυτές τις ανταγωνιστικές αγορές; Και ποια είναι η σημασία της εξυπηρέτησής του πελάτη στο δρόμο των ασφαλιστικών εταιριών προς την επιβίωση;**

Αυτό είναι θέμα ιδιαίτερα νευραλγικό και κρίσιμο. Το προσέγγισα όμως, και εν μέρει το σχολίασα, στην προηγούμενη ενότητα. Ο πελάτης επιθυμεί τακτική και πλήρη εξυπηρέτηση από τον ασφαλιστή του. Εάν ξεχάσετε τον πελάτη σας, τότε σας ξεχνά και εκείνος και, παραπέρα, αποκτάτε «κακό» όνομα στην αγορά.



Ο κ. Merrifield με τον κ. Σπύρου. 1984

**Ποια ασφαλιστικά προϊόντα ενδείκνυται για τους Ευρωπαίους καταναλωτές σήμερα; Τα συνταξιοδοτικά προγράμματα, τα αποταμιευτικά προγράμματα ή εκείνα που εγγυώνται προστασία σε περίπτωση ατυχήματος;**

Εάν δούμε σήμερα την ευρύτερη ασφαλιστική αγορά της Ευρώπης, τότε αντιλαμβανόμαστε τα τεράστια περιθώρια ζήτησης των υπηρεσιών μας. Συντάξεις, περίθαλψη, αποταμίευση, επένδυση - παντού μπορούμε να δώσουμε λύσεις. Καλούμαστε όμως, να αναπτυχθούμε παραπέρα στους τομείς Marketing ώστε να δημοσιοποιήσουμε όσες λύσεις προτείνουμε!

**Έχετε ο ίδιος —αλλά και η LIMRA ως οργανισμός— μεγάλη εκπαιδευτική εμπειρία στο χώρο της ανάπτυξης της Δ/νσης Υποκ/τος. Ποιες μπορεί να είναι οι εκτιμήσεις σας ως απόσταγα αυτής της εμπειρίας σας;**

Ναι, πράγματι πιστεύω πως γνωρίζω άμεσα και εμπειριστατωμένα πλείστους όσους Διευθυντές υποκαταστημάτων στην Ελλάδα. Έχω πολύ καλή άποψη, ειλικρινά. Στην πλειονότητά τους αγαπούν την εκπαίδευση και την επιδιώκουν και την προωθούν. Μου αρέσει ο ενθουσιασμός τους - είναι ενθουσιασμός που μετατρέπεται σε χειροπιαστά αποτελέσματα. Προτείνω να εξακολουθήσουμε να δίνουμε έμφαση στην εκπαίδευση καθώς και στην ανανέωση και διαρκή ενίσχυση των γνώσεών μας. Είναι το «κλειδί» της επιτυχίας για όλους μας.

**Διαθέτετε κάποιο εκπαιδευτικό πρόγραμμα το οποίο να απευθύνεται στις ανάγκες των ασφαλιστών;**

Η LIMRA επικεντρώνει το ενδιαφέρον της στην εκπαίδευση και στην επιμόρφωση Διευθυντών Υποκαταστημάτων και Στελεχών ασφαλιστικών επιχειρήσεων. Υπάρχουν προγράμματα που πραγματικά εξυπηρετούν αυτές τις μορφωτικές ανάγκες τους. Αυτά τα προγράμματα έχουν μεταφραστεί στα Ελληνικά και έτσι διευκολύνεται η κατάσταση. Αξίζει να σημειωθεί ότι υπάρχει ειδική ομάδα με-

## Βιογραφικό

**MERRIFIELD, Alec**

Μία εξέχουσα προσωπικότητα στην ασφαλιστική βιομηχανία - τόσο της Βρετανίας όσο και στο διεθνή χώρο. Ο Άλεξ, ξεκίνησε την ασφαλιστική του καριέρα το 1948, στην εταιρία COLONIAL MUTUAL LIFE (Βρετανική) αφού υπηρέτησε στην Βασιλική Αεροπορία (ΡΑΦ). Απεσύρθη από την ενεργό υπηρεσία του, στην Ψ.Μ.Λ. ως Βοηθός Γενικός Διευθυντής (Μάρκετινγκ) το 1981 μετά από 33 χρόνια προϋπηρεσία.

Ο Άλεξ παρακολούθησε το πρώτο του Σεμινάριο της LIMRA (LIAMA) το 1961, αυτό ήταν και το πρώτο Σεμινάριο της LIMRA στην Ευρώπη. Το 1970 διορίστηκε Γραμματέας της Επιτροπής LIAMA της Βρετανίας και το 1972 έγινε μέλος του Associate Member Council. Κατά την διάρκεια του έτους 1974 που ήταν Πρόεδρος του International Group (Διεθνής ομάδα), επισκέφθηκε πολλές εταιρίες μέλη στην Αυστραλία και Ιαπωνία.

Κατά το έτος 1976 ο Άλεξ διορίστηκε Πρόεδρος της νεοοργανωθείσας Ευρωπαϊκής Περι-

φερειακής Επιτροπής της LIMRA, την οποία υπηρέτησε με την αρμοδιότητα αυτή, μέχρι το 1981. Ήταν ο πρώτος μη Βόρειος Αμερικανός που υπηρέτησε σαν Διευθυντής της LIMRA όταν διορίστηκε στο Διοικητικό Συμβούλιο της LIMRA το 1977. Με το τέλος της ενεργού υπηρεσίας του, ο Άλεξ έγινε ο πρώτος Περιφερειακός Διευθυντής της LIMRA με αρμοδιότητες σ' ολόκληρη την Ευρώπη.

Ο Άλεξ έχει υπηρετήσει το British Life Offices Association, (Σύνδεσμος Εταιριών Ζωής της Βρετανίας) σαν Πρόεδρος Επιτροπής καθώς επίσης έχει εργασθεί για την Comite D' Action pour la Productive dans L' Assurance (Ασφαλιστική Επιτροπή Δράσεως και Παραγωγικότητας) στο Παρίσι, σε συνεργασία με το British Insurance Association (Βρετανικό Σύνδεσμο Ασφαλειών). Έχει επίσης συνεργασθεί με την οργάνωση Investigation Co-operative entre E-nthiade Aseguaradas, στην Μαδρίτη.

Είναι Freeman του City of London και μέλος μιας εταιρίας από Marketors. Το 1963 διορίστηκε Ειρηνοδίκης και είναι Μέλος του Ινστιτούτου Μάρκετινγκ.

ταφραστών που καταγίνεται με το θεσμό αυτό - ομάδα που καθοδηγείται από το Μανώλη Ανδρόνικο της Nationale Nederlanden. Να τονίσω πάλι την άποψή μου πως εκπαίδευση είναι κάτι που αποκτάται και στον τόπο εργασίας (on-the-job training) και ακόμη, στο υποκατάστημα ή στη Διεύθυνση Εκπαιδύσεως της Εταιρείας.

**Έχετε σκεφθεί —ως οργανισμός— να αναπτύξετε κάποια Σχολή Marketing και Πωλήσεων προσανατολισμένη στις ανάγκες της Ελληνικής ασφαλιστικής βιομηχανίας; Υφίσταται κάποια παρόμοια Σχολή σε άλλες χώρες-μέλη της Κοινότητας;**

Εξ όσων γνωρίζω, δεν υπάρχουν ακόμη παρόμοια σχολεία στο φάσμα της ΕΟΚ. Έχω όμως, θετική άποψη για ένα τέτοιο εγχείρημα και είμαι ανοικτός σε κάθε βοήθεια που μπορώ να προσφέρω προς αυτή την κατεύθυνση.

**Ποιος μπορεί να είναι ο ενδεχόμενος χρόνος εκπαίδευσης για κάποιον νέο ασφαλιστή πριν αυτός κληθεί να «πουλήσει» τις υπηρεσίες του στην αγορά;**

Αυτό εξαρτάται και ποικίλει σύμφωνα με μία σειρά διαφορετικών παραγόντων. Έτσι, ένας νέος ασφαλιστής που πουλά βασικές, μόνο, υπηρεσίες, είναι δυνατό να διδαχθεί τα απαραίτητα στοιχεία

που υποστηρίζουν την προσπάθειά του μέσα σε μία εβδομάδα εντατικών μαθημάτων. Καθώς, ωστόσο, ο ασφαλιστής εισέρχεται σε πλήρη περίπλοκων ασφαλιστικών υπηρεσιών ανάλογα πρέπει να αυξηθούν η παιδεία και η επιμόρφωσή του. Γενικά, πιστεύω μου είναι ότι ο νέος ασφαλιστής, δεν πρέπει να έρχεται σε επαφή με το κοινό παρά μόνο αφού έχει ολοκληρώσει τον απαραίτητο βασικό κύκλο εκπαίδευσης και παραπέρα, έχει επιδείξει καταλληλότητα για το έργο που καλείται να επιτελέσει.

**Τι θα περιμένατε από τους Έλληνες Ασφαλιστές;**

Θα περίμενα να επιδεικνύουν αγάπη και πίστη στο επάγγελμα που ασκούν και στις υπηρεσίες που τούτο μπορεί να προσφέρει στους πελάτες τους. Επίσης, ο επαγγελματισμός είναι ακόμη ένα στοιχείο που πρέπει να τους διακρίνει σε κάθε στιγμή της δουλειάς τους.

**Έχετε υπόψη σας εάν κάποιοι Έλληνες Δ/ντές Υπ/μάτων και ασφαλιστές εργάζονται με κριτήριο τα Ευρωπαϊκά πρότυπα επιδόσεων και αποτελεσματικότητας;**

Ναι, ευρίσκομαι στην ευχάριστη πραγματικά θέση να επισημάνω πως η έννοια των «κριτηρίων επάρκειας και αποτελεσματικότητας» εισέρχεται τώρα και στην ασφαλιστική αγορά. Αυτή η έννοια πρόκειται αναπόφευκτα να καλυ-

ιερειουσι τις εκουσαι, να μειωσει το κόστος εργασιών και, τελικά, να λειτουργήσει σε όφελος του πελάτη - κάτι που όλοι επιδιώκουμε και, πλέον, μπορούμε να υλοποιήσουμε.

**Τι θα ήταν εκείνο που ΔΕΝ σας αρέσει στην λειτουργία της Ελληνικής ασφαλιστικής βιομηχανίας;**

Δεν μου αρέσουν τα... αρνητικά της. Οι ακυρώσεις συμβολαίων, η μη καλή τοποθέτηση των χρημάτων που μου δίνει ο πελάτης, η κακή εξυπηρέτηση... Δεν μου αρέσει ακόμη, η... «σκυταλοδρομία» κάποιων ανεπαρκών ασφαλιστών από μία εταιρεία σε άλλη, με στόχο την οικειοποίηση οικονομικών ωφελειών. Είναι κάτι, που διασπείρει κακές πρακτικές. Γενικά, όλα αυτά είναι σημεία ευεπίφοβα και η λύση του προβλήματος είναι μία και πολύ σαφής. ΠΑΡΑΠΕΡΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΣΕ ΟΛΑ ΤΑ ΕΠΙΠΕΔΑ.

**Στην Ελλάδα ζουν περί τα 10 εκατομμύρια ανθρώπων ενώ στην ασφαλιστική βιομηχανία της χώρας απασχολούνται περί τους 30.000 εργαζόμενοι. Πώς κρίνετε αυτά τα μεγέθη;**

Το μέγεθος των 30.000 είναι μόνο αριθμητικό. Το κρίσιμο στοιχείο εδώ είναι πόσοι απ' αυτούς επιτυγχάνουν ικανοποιητική παραγωγή ώστε να στέκουν άνετα στο επάγγελμα.

Εάν δούμε την Αγγλική πραγματικότητα, 3 μεγάλες εταιρείες απασχολούν 30.000 κόσμο. Εκτιμήσει μπορούν μόνο να γίνουν στη βάση της ποιότητας, της επάρκειας στην απόδοση και στη λειτουργικότητα που μειώνει το κόστος!

**Πιστεύετε ή μπορείτε να προβλέψετε εάν οι Έλληνες ασφαλιστές υποστούν κάμψη στην παραγωγή που σήμερα επιτυγχάνουν — κυρίως ως αποτέλεσμα της ενδεχόμενης δραστηριοποίησης Ευρωπαίων ασφαλιστών στην Ελληνική αγορά;**

Καθώς προχωρούμε σε μία ενιαία Ευρωπαϊκή Αγορά χωρίς σύνορα, δε μπορεί παρά να... είμαστε «ανοικτοί» σε περισσότερους κινδύνους απ' ό,τι στο παρελθόν. Αυτό, άλλωστε, είναι στοιχείο της έν-



« Έχω πολύ καλή άποψη για τους Έλληνες ασφαλιστές» λέει ο κ. Α. Merrifield

νοιας του ανταγωνισμού και δεν το παραβλέπομε.

Σε αυτό το πλαίσιο, καθώς οι Ελληνικές ασφαλιστικές επιχειρήσεις θα έχουν συγχωνευθεί με πολυεθνικούς γίγαντες, δε θα τείνουν να πωλούν τις υπηρεσίες τους σε ξένες αγορές.

Την ίδια ώρα, εκείνες οι επιχειρήσεις που θα παραμείνουν Ελληνόκτητες ή πάλι, το ξένο κεφάλαιο θα συμμετέχει μόνο μειοψηφικά, πρόκειται να έχουν τις ίδιες ευκαιρίες που έχουν και οι λοιπές Ευρωπαϊκές εταιρείες.

Επίσης, δεν πρέπει να παραβλέψουμε τις μελλοντικές ευκαιρίες που μπορεί να προσφέρουν η Τουρκία και οι άλλες Βαλκανικές χώρες.

**Ποιους ντόπιους εκπαιδευτικούς οργανισμούς βλέπετε να είναι σε θέση να αναλάβουν την ευθύνη της ανάπτυξης των Δ/ντών Υποκ/των και των ασφαλιστών της χώρας μας;**

Ήδη έχουμε «ζήσει» την ανάπτυξη του Συνδέσμου Διευθυντών Υποκαταστημάτων που, σαφώς, έχουν βοηθήσει στην κατεύθυνση της ανταλλαγής απόψεων και εμπειριών, στη διοργάνωση συμποσίων και συζητήσεων, κ.ο.κ. Καθώς προχωρούμε στη διαμόρφωση της έννοιας του ασφαλιστή πλήρους απασχόλησης, προσβλέπουμε στην ίδρυση παρόμοιου Συλλόγου που θα βοηθήσει προς τις ίδιες κατευθύνσεις. Θέλω να τονίσω ότι είμαι στη διάθεση των Διευθυντών Υποκαταστημάτων και των Ασφαλιστών για να τους βοηθήσω στην υλοποίηση των στόχων τους (αρκεί, βέβαια, οι εται-

ρείες τους να είναι μέλη της LIMRA).

**Έχετε ενδεχομένως διαπιστώσει κάποια θετικά σημεία ή κάποια συγκριτικά πλεονεκτήματα που οι Έλληνες ασφαλιστικοί συνεργάτες διαθέτουν απέναντι στους ξένους συναδέλφους των;**

Βεβαίως - και αυτά τα στοιχεία έχουν να κάνουν με τον ενθουσιασμό και την επιθυμία τους για μάθηση και για δουλειά, χωρίς αυτά να αποβαίνουν εναντίον της προσωπικής τους ζωής. Θα έλεγα, γενικά, πως η «κουλτούρα» του Έλληνα είναι θετική και ευθυγραμμίζεται με τις ασφαλιστικές εργασιακές απαιτήσεις.

**Θα μπορούσατε να προβλέπατε την πορεία του Έλληνα ασφαλιστή προς το μέλλον και ακόμη, να προχωρούσατε σε κάποια συμβουλευτικά σχόλια;**

Η ευχή μου είναι για παραπέρα επιμόρφωση και υποστήριξη του ασφαλιστή, και επίσης, για καλύτερες, πληρέστερες υπηρεσίες. Όλα αυτά θα βοηθήσουν —σε μια σταθερή οικονομία— τον Έλληνα ασφαλιστή να αναπτυχθεί με ρυθμούς που ακολουθούν και οι λοιποί Ευρωπαίοι συνάδελφοί τους. Θα ήθελα να χαιρετίσω όλους τους φίλους μου στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά και με την ευκαιρία, να ευχαριστήσω τον εκδότη του «ΝΑΙ» και να ευχηθώ κάθε παραπέρα επιτυχία!

Ευχαριστούμε πολύ κύριε Μέρφιφντ, για την συνέντευξη αλλά και για όσα μας μάθατε στα Σχολεία της LIMRA! Είστε ένας υπέροχος Δάσκαλος!

# SERVICE



## ΦΙΛΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ! ΠΡΟΣΕΞΤΕ ΤΗΝ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑ ΣΑΣ!

Οι ασφαλιστές έχουν περιουσία το χαρτοφυλάκιό τους. Δηλαδή τους πελάτες που κάνανε από την ημέρα της πρώτης τους αίτησης ως σήμερα. Ανεξάρτητα από κλάδο. Πελάτες κλάδου Αυτοκινήτων, πελάτες Ζωής, πελάτες πυρός, αστικής ευθύνης, αμοιβαίου κεφαλαίου κ.λπ. Αυτοί δίνουν τα χρήματα που ζει. Αυτοί είναι η κατάληξη του ιδρώτα του ασφαλιστή. Γιατούς καρδιοχτύπησε, αγωνιούσε, προσπαθούσε. Τώρα που είναι πελάτες θα πρέπει να τους προσέξει. Είναι αμαρτία να τρέχει στους δρόμους για νέους πελάτες. Μοιάζει με εκείνους που έσπειραν και δεν γυρίζουν να περιποιηθούν αυτό που φύτεψαν αλλά σπέρνουν συνεχώς. Δημιουργείται και η λάθος εντύπωση ότι ο ασφαλιστής είναι να τρέχει συνέχεια στους δρόμους. Ό-

ταν δημιουργηθεί μία πελατεία πρέπει να την προσέξουμε και να την διαφυλάξουμε. Έχουμε συμφέρον οικονομικό.

Έτσι μένουμε στο επάγγελμα. Έτσι προσφέρουμε έργο.

Έτσι δεν προδίδουμε τις προσδοκίες του πελάτη για τα χρήματα που πλήρωσε. Οι πελάτες θέλουν να μείνουν μαζί μας για να εκπληρωθούν ότι γράφεται στο Συμβόλαιο. Αναγκάζονται όμως να διακόψουν αν εμείς δεν χειρισθούμε σωστά τη σχέση μας με τον πελάτη. Υπάρχουν αρκετοί λόγοι που διακόπτουν οι πελάτες την συμφωνία. Παραθέτουμε μερικούς για να γίνουμε πιο προσεκτικοί στις υπηρεσίες που προσφέρουμε και για τις οποίες έχουμε αμοιβή SERVICE μέσω των προμηθειών ανανεώσεων:

## ΛΟΓΟΙ ΚΑΙ ΑΙΤΙΟΛΟΓΙΑ ΔΙΑΚΟΠΗΣ ΣΥΜΒΟΛΑΙΩΝ

Λόγω προσωρινών οικονομικών δυσχερειών .....  
 Λόγω μόνιμων οικονομικών δυσχερειών .....  
 Είναι πολλά τα ασφάλιστρα που πληρώνω .....  
 Ο ασφαλιστής μου δεν με εξυπηρετεί .....  
 Ο ασφαλιστής μου χάθηκε .....  
 Έχω προσωπικό πρόβλημα με τον ασφαλιστή .....  
 Καθυστέρησε ο ασφαλιστής να φέρει τα χρήματα .....  
 Δεν έλαβα ταχυδρομική επιταγή .....  
 Λόγω κακής συμπεριφοράς του εισπράκτορα .....  
 » » » του φροντιστού Εισπράξεως .....  
 Δεν πέρασε ο εισπράκτορας .....  
 Λόγω κακής συμπεριφοράς υπαλλήλου της εταιρίας στον Κλάδο .....  
 Λόγω μη αποζημίωσης από ατύχημα ή ασθένεια .....  
 Λόγω μη αποζημίωσης από τον Κλάδο .....  
 Άλλαξα Διεύθυνση και δεν έλαβα την ειδοποίηση .....  
 Μετάνοιωσα για την ασφάλεια .....  
 Έκανα ασφάλεια σε άλλη Εταιρία .....  
 Μπήκα σε ομαδική ασφάλεια της Επιχειρήσεως που εργάζομαι .....

Φεύγω για το εξωτερικό .....  
 Δεν την έχω ανάγκη .....  
 Δεν εμπιστεύομαι τις ασφαλιστικές εταιρείες .....  
 Προτιμώ να βάζω τα χρήματα στην Τράπεζα .....  
 Δεν ξέρω καλά-καλά τι ασφάλεια έχω .....  
 Τα θεωρώ πεταμένα χρήματ .....  
 Έχω άλλες πιο σημαντικές ανάγκες .....  
 Δεν είχα ζητήσει να ασφαλιστώ .....  
 Διάφοροι Προσωπικοί λόγοι .....

Βλέπουμε πως δεν ευθύνεται πάντα ο ασφαλιστής για την διακοπή Συμβολαίου. Ίσως η εταιρία, η αποζημίωση, ο εισπράκτορας, το ταχυδρομείο. Τον τελικό και πρώτο λόγο τον έχει ο ασφαλιστής. Ας προσέξει. Ας γίνει φρουρός των συμφερόντων του πελάτη του. Αυτός κερδίζει ή χάνει τα πιο πολλά. Ας μην επιτρέψει σε κανέναν να του πειράξει την περιουσία του. Να γίνει επαγγελματίας και θα βρει τον τρόπο. Είναι ευθύνη του.

Ε. Σπύρου

# ΤΙ ΚΑΝΕΤΕ ΟΤΑΝ ΣΑΣ «ΑΠΟΡΡΙΠΤΟΥΝ»;

Δείτε την «Απόρριψη» από μια άλλη οπτική γωνία. Ακούστε προσεκτικά και... πουλήστε!

## της ψυχολόγου Σμαρούλας Παντελή

Μια από τις δυσκολίες της δουλειάς του ασφαλιστή, είναι και η αντιμετώπιση των «αντιρρήσεων»!

Μια από τις μεγαλύτερες όμως δυσκολίες είναι η αντιμετώπιση της **απόρριψης**.

«Σας ξέρουμε εσάς τους ασφαλιστές τι κλέφτες είστε!».

«Εγώ ορκίστηκα να μην εμπιστευτώ ποτέ ξανά ασφαλιστή».

«Θάσαι τρελλός να νομίζεις πως θα εμπιστευτώ τα λεφτά μου σε σένα! Όλοι εσείς είστε αεριτζήδες!».

Η διαφορά ανάμεσα στην αντίρρηση και την απόρριψη είναι πως η μεν πρώτη εκφράζεται με επιχειρήματα που έχουν ή φαίνεται να έχουν λογική, ενώ η δεύτερη εκφράζεται με προσβολές είτε λεκτικές (όπως αυτές που διαβάσατε πιο πάνω) είτε μη λεκτικές (π.χ. κλείσιμο της πόρτας ή κατέβασμα του τηλεφώνου).

Κάθε σκητικό απόρριψης έχει και κάποιο φόντο (background) που παίρνει διάφορες αποχρώσεις, με βάση πάντα δύο στοιχεία που είναι ο **φόβος** και ο **θυμός**. Έχοντας αυτό υπό όψη, μπορούμε να χωρίσουμε τα σκητικά σε 3 βασικές κατηγορίες.

1) Υπάρχει προηγούμενη κακή προσωπική εμπειρία του υποψήφιου πελάτη που έχει «ορκιστεί» να μην επιτρέψει στον εαυτό του ξανά να πιαστεί «κοροϊδο» και μ' αυτό τον τρόπο αδυνατεί να κατανοήσει την ανάγκη του για ασφάλεια.

2) Ο υποψήφιος πελάτης είναι μια μάλλον αναποφάσιστη και φοβισμένη προσωπικότητα που επιβεβαιώνει την άρνησή της για ασφάλεια έχοντας συλλέξει ιστορίες φίλων και γνωστών



η κ. Σμαρούλα Παντελή

με κακές εμπειρίες.

3) Ο υποψήφιος πελάτης δεν τολμά να αποφασίσει παίρνοντας την ευθύνη ο ίδιος, αντιστέκεται στο να «παραδοθεί» στον ασφαλιστή και χρησιμοποιώντας τη φαντασία του, διηγείται περιστατικά που θίγουν το επάγγελμα και τους λειτουργούς του.

Οι λεπτομέρειες του σκητικού ποικίλλουν και παρουσιάζουν μια γκάμα από προσβολές και αντιρρήσεις που μπορεί να βάλουν τον ασφαλιστή, την εταιρεία, την ιδιωτική ασφάλιση γενικώς, ή ακόμα και το κόμμα που κυβερνά τη χώρα!

### Που γίνεται συνήθως το λάθος από τη μεριά του ασφαλιστή

Οι περισσότεροι ασφαλιστές, όταν βρίσκονται σε μια τέτοια σκηνή, **αμέσως** προσπαθούν να περισώσουν το όνομα της εταιρείας τους και το δικό τους.

«Εγώ ξέρετε, είμαι έντιμος άνθρωπος, χρόνια στο επάγγελμα, μπορείτε να ρωτήσετε για μένα...».

«Ξέρετε, η εταιρεία μας είναι δια-

φορετική. Εμείς τους πελάτες μας τους προσέχουμε».

Άλλοι ασφαλιστές, με τη βοήθεια ερωτήσεων αρχίζουν μια προσπάθεια να πείσουν τον πελάτη πως έχει άδικο και πως τα πράγματα δεν μπορεί να είναι έτσι.

Όταν ο πελάτης φέρνει τις αντιρρήσεις του ή την απόρριψή του, αυτό που κάνει στην ουσία είναι να αντιστέκεται στην πώληση με όποιο τρόπο μπορεί. Αν εσείς του επιθεθείτε, τότε εκείνος δυναμώνει περισσότερο και η ατμόσφαιρα μεταξύ σας γίνεται έντονη και ανταγωνιστική. Αν ο πελάτης δεν είναι απ' αυτούς που του αρέσουν οι «κόντρες» τότε πολύ δύσκολα θα τον κερδίσετε.

Ο πελάτης που αντιστέκεται με οποιαδήποτε επιχειρήματα, είναι τελικά **θετικός** απέναντί σας, όσο παράξενο και να ακούγεται αυτό. Στην πραγματικότητα, με τη συμπεριφορά του, σας δίνει ερεθίσματα που μπορείτε να εκμεταλλευθείτε σωστά και να πουλήσετε το προϊόν σας.

Μια από τις πιο ενοχλητικές εμπειρίες της παιδικής ηλικίας ήταν ότα γυρνούσαμε από το σχολείο κλαίγο-

ντας επειδή μας είχε μαλώσει η δασκάλα και η μάνα μας, μας έλεγε, «καλά σου έκανες!».

Θυμόσαστε πόσο ενοχλητικό ήταν; Έτσι και με τους πελάτες είναι τρομερά ενοχλητικό να τους αποστομώνουμε αμέσως με χιλιάδες λογικά επιχειρήματα μόλις προβάλλουν κάποια δυνατή αντίρρηση, ή μόλις εκδηλώσουν κάποιο αρνητικό συναίσθημα.

### Η άποψη μιας ψυχολόγου

Περπατάτε σ' ένα στενό δρόμο και ξαφνικά πετάγεται μπροστά σας ένας σκύλος που γαβγίζει πολύ δυνατά. Τι θα κάνετε;

- Θα αρχίσετε να του φωνάζετε;
- Θα τον καλοπιάσετε με ήπιο τόνο;
- Θα πλησιάσετε σιγά και θα του δώσετε να μυρίσει το χέρι σας για να δει πως είστε φίλος;

Κάπως έτσι είναι τα πράγματα και με την κατηγορία των πελατών που ασχολούμαστε σ' αυτό το άρθρο.

### Στάδιο 1ο

Καθησυχάζουμε τον πελάτη χρησιμοποιώντας φράσεις όπως:

- Φαίνεστε πολύ αναστατωμένος, θα πρέπει να σας έχει επηρεάσει σημαντικά η εμπειρία του φίλου σας.
- Έτσι όπως σας ακούω να μιλάτε, νιώθω να σας πνίγει το δίκιο.

### Στάδιο 2ο

Προτρέπουμε τον πελάτη να μιλήσει (να τα βγάλει όλα). Χρησιμοποιούμε φράσεις όπως:

- Πείτε μου, πώς ακριβώς έγινε.
- Τέτοιες εμπειρίες είναι σημαντικές. Πείτε μου περισσότερες λεπτομέρειες.

### Στάδιο 3ο

Επιβεβαιώνουμε τον πελάτη για να δείξουμε πως τον παίρνουμε στα σοβαρά.

— Έχετε δίκιο. Ήταν πολύ κακό αυτό που συνέβη.

— Καταλαβαίνω τον θυμό σας. Κι εγώ στη θέση σας, το ίδιο θα ένιωθα.

### Στάδιο 4ο

Προσεγγίζουμε τον πελάτη διηγούμενοι κάποιο ανάλογο περιστατικό που συνέβη και σε μας με κάποιον άλλο επαγγελματία, π.χ. μαραγκό ή ταξιτζή (δείχνοντας έτσι, πως αυτά

συμβαίνουν στη ζωή και σε άλλα επαγγέλματα).

Χρησιμοποιούμε φράσεις όπως: — Μου θυμίζετε το πώς ένιωθα περίπου που είχα πληρώσει 400.000 για ένα σύνθετο και σ' ένα μήνα στράβωσαν τα ξύλα. Είναι φοβερό να σε πιάνουν «κοροϊδο»!

— Ξέρω καλά τι εννοείτε γιατί το ζω καθημερινά με τους ταξιτζήδες. Τους λες πάω Χαλάνδρι, και σε πάνε μέσω Τρικάλων!

### Στάδιο 5ο

Μπαίνουμε στην πώληση.

Σ' αυτό το σημείο, ο πελάτης έχει ξεχαστεί! Μας νιώθει περισσότερο σαν ένα φίλο παρά σαν εκείνο το τέρας(!) που θα τον κοροϊδέψει. Έχοντας πάει με τα νερά του, καταφέρουμε να του περάσουμε τον μήνυμα πως τον υπολογίζουμε σαν άνθρωπο και δεν αρνούμαστε τα συναισθήματά του.

Χρησιμοποιώντας μια συνδετική φράση με τα προηγούμενα μπαίνουμε στην πώληση.

Π.χ.

— Είναι κρίμα, άνθρωποι σαν κι εσάς με ανεπτυγμένη ασφαλιστική συνείδηση να αφήνονται ακάλυπτοι.

— Έχοντας όλες αυτές τις εμπειρίες, θα πρέπει πια να ξέρετε καλά τι ζητάτε από μια ασφάλεια.

— Ουδέν κακόν αμιγές καλού, έλεγαν οι αρχαίοι πρόγονοί μας. Ίσως όλ' αυτά να σας φανούν χρήσιμα τώρα που σχεδιάζουμε τη δική σας ασφάλεια.

### Τι γίνεται όμως με τους «μουγκούς»;

Θα σας έχει συμβεί να έχετε κάνει μια θεαματική πώληση και στο τέλος ο πελάτης να λέει «Ευχαριστώ, μπορείτε να πηγαίνετε!».

Καλό είναι όταν μιλάμε να μην ξεχνιόμαστε. Είναι καλό να ακούμε κιόλας. Ένα από τα πιο δύσκολα ακούσματα, είναι η σιωπή του συνομιλητή μας.

Μην παρασύρεστε σε μια πώληση όταν ο άλλος το παίζει μουγκός! Προσπαθείτε να τον παρασύρετε στην συζήτηση. Ρωτήστε οτιδήποτε, έτσι ώστε να δείτε από την αρχή τις προθέσεις του. Ο χρόνος σας είναι πολύτιμος!

### Γενικά να θυμάστε:

\* *Οι αντιρρήσεις είναι μέρος μιας*

*υγιούς επικοινωνίας.*

\* *Όταν κάποιος με απορρίπτει, δεν το παίρνω προσωπικά. Το πρόβλημα το έχει αυτός και όχι εγώ.*

\* *Όταν κάποιος είναι θυμωμένος, το καλλίτερο που έχω να κάνω είναι να τον αφήσω να μου εμπιστευτεί το θυμό του. Έτσι, θα μου εμπιστευτεί και την ασφάλειά του.*

\* *Οι πελάτες είναι άνθρωποι με συναισθήματα. Δεν είναι μόνο αριθμοί αιτήσεων.*

\* *Όπως εγώ θέλω ο Διευθυντής μου να με υπολογίζει σαν άτομο και όχι μόνο σαν παραγωγή, έτσι και ο πελάτης ζητάει από τον ασφαλιστή τα αντίστοιχα.*

### ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ

Της ΣΜΑΡΟΥΛΑΣ ΠΑΝΤΕΛΗ, Ψυχολόγου, Καμάλη 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 μεγάλων εταιριών. Σπούδασε στο Πανεπιστήμιο SURREY Αγγλίας.

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 μέσα από την οργάνωση εκπαιδευτικών σεμιναρίων, ασχολείται με ερευνητικά προγράμματα στο χώρο του marketing και της διαφήμισης, καθώς και με την αντιμετώπιση ψυχολογικών προβλημάτων μέσα από την ψυχοθεραπεία. Είναι υπεύθυνη για τα σεμινάρια ψυχολογίας του εκπαιδευτικού οργανισμού MERCURI INTERNATIONAL στην Ελλάδα.

**ΑΝ ΕΙΣΑΙ MANAGER  
ΒΑΛΕ ΣΤΟΝ  
ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟ ΣΟΥ  
ΚΑΙ ΣΥΝΔΡΟΜΕΣ  
ΤΟΥ «ΝΑΙ»  
ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΑΝΘΡΩΠΟΥΣ ΣΟΥ  
ΚΕΡΔΙΖΕΙΣ ΠΟΛΛΑΠΛΑΣΙΑ!**

# ΠΡΕΠΕΙ ΟΛΟΙ ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΖΩΗΣ ΝΑ ΔΙΑΒΑΣΟΥΝ ΤΗΝ 8441/8.3.90 ΑΠΟΦΑΣΗ ΤΟΥ ΙΚΑ ΠΟΥ ΑΦΟΡΑ ΤΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ κ. ΑΥΓΙΚΟ ΣΤΕΛΙΟ

Πάνω από 20 (είκοσι) χρόνια ζωής ο Στέλιος Αυγικός έδωσε προσφορά στο θεσμό των ασφαλειών με την τσάντα στο χέρι κοντά στον πελάτη και τον Ασφαλιστή.

Δημιούργησε μεγάλο πελατολόγιο, ανέπτυξε ασφαλιστές βοήθησε, υλικά και πνευματικά αρκετούς συναδέλφους ασφαλιστές και απετέλεσε για την εταιρία του καλό θεμέλιο στην ανάπτυξη της. Τελευταία μαζί με τα γεράματα ήρθαν και τα προβλήματα υγείας που τον βρήκανε εργαζόμενο, στο «πόστο», στον γκισέ της ζωής του, στο γραφείο του πάνω. Η υγειονομική Επιτροπή του ΙΚΑ μάζεψε τους πόρους και τις ταλαιπωρίες σ' ένα χαρτί κι έγραψε την διαπίστωση: «Ο Ασφαλισμένος με Α.Μ.Ι. 98 1913 Αυγικός Στυλιανός πάσχει από έμφραγμα μυοκαρδίου (1981) ΠΑ = 67% κ.λπ. κ.λπ.»

Από το 1948 ασφαλισμένος με 4439 ημέρες εργασίας μάζεψε τα «χαρτιά» και πήγε στο ΙΚΑ για σύνταξη.

Εκεί αφού συνεκτίμησαν(;) τα πάντα, του έστειλαν την 8441/8.3.90 απόφαση που παραθέτουμε όπως είναι για να έχουν και οι ασφαλιστές μια γνώμη τι πούλανε με την ιδιωτική ασφάλιση και με τι προϋποθέσεις κάποιοι παίρνει σύνταξη ΙΚΑ.

## ΑΠΟΦΑΣΗ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗ

Ο Δ/ντής του τοπικού υποκ/τος Πατησίων του ΙΚΑ, αρμόδιος να κρίνει την 2327/3-7-89 αίτηση του ασφ/νου ΑΥΓΙΚΟΥ ΣΤΥΛΙΑΝΟΥ του ΔΙΟΜΗΔΗ ΑΜΙ 981913. Ο αιτών πραγματοποίησε στην ασφάλιση του κλάδου συντάξεων του ΙΚΑ 4439 ημέρες εργασίας από 1948 μέχρι 2/1989.

Επειδή η Α/θμια Υγειονομική Επιτροπή του Υποκ/τος Συντάξεων με την αριθ. 2301/18-10-89 γνωμάτευση της διαπίστωσε ότι ο ασφ/νος αιτ... πάσχει από Έμφραγμα μυοκαρδίου (1981) ΠΑ = 67%. Με την ως κατάσταση ηργάσθη εις βάρος της υγείας του, εμφανίσας ουσιαδώς επιδείνωση λόγω μετεμφραγματικής στηθάγχης. Επίσης παρουσιάζει σακχαρώδη διαβήτη, παχυσαρκία ΠΑ = 67% Ανατ/κώς και Ασφ/κώς από 13/7/89-12/7/91.

Επειδή η Β' /θμια Υγειονομική Επιτροπή που προσέφυγε εμπρόθεσμα ο Δ/ντής αιτ. με την αριθμό 453/20-2-90 γνωμάτευση της αναθεώρησε την 2301/18-10-89 απόφαση ως 7ΑΥΕ και αποφάνθηκε ότι ο ασφ/νος παρουσιάζει παλαιό έμφραγμα του μυοκαρδίου-σακχαρώδη διαβήτη

(1982) ΠΑ = 67% χωρίς επιδείνωση και δεν κρίνεται ασφ/κως ανάπηρος.

Επειδή από τη διαπίστωση της παρ. 1 και 2 του άρθρου 28 του ΑΜ 1846/51, αλλά και από τις γενικές αρχές της ασφάλισης προκύπτει ότι να δικαιωθεί ο ασφ/νος συντάξεως αναπηρίας, πρέπει η ανικανότητα του να παρουσιαστεί κατά τη διάρκεια της ασφάλισής του στο Ίδρυμα.

**Αναπηρία που υπήρχε πριν από την ασφάλισή του ή παρουσάστηκε κατά τη διάρκειά της και εργάστηκε με αυτή για μεγάλο χρονικό διάστημα και προσαρμοστικώς, δεν θεμελιώνει δικαίωμα για συνταξιοδότηση, εκτός αν ακολουθήσε «ουσιαδώς» επιδείνωση από αυτή ή από άλλη πάθηση και αν δεν επιδεινώθηκε να εξελιχθεί και να θεωρηθεί σαν ασφαλιστική αναπηρία στην περίπτωση που ο ασφ/νος με την πάροδο του χρόνου και με αιτία την μεταβολή των συνθηκών της εργασίας στον κύκλο της απασχολήσεώς του γίνεται ανίκανος για τη συνέχιση της εργασίας του, αν και το ποσοστό της αναπηρίας του κατά την ιατρική διαπίστωση δεν αυξήθηκε (Στε 2289/78, 305/75 κ.ά.).**

Επειδή στην περίπτωση αυτή ο παραπάνω ασφ/νος παρά την πάθηση που διαπιστώθηκε μπόρεσε να απασχοληθεί με την επαγγελματική ειδικότητα του Συντονιστή Ασφαλίσεων και να πραγματοποιήσει ημερομίσθια, κερδίζοντας, όσα και ο υγιής μισθωτός της κατηγορίας του.

Μετά από αυτό, και ύστερα από συνεκτίμηση:

- 1) Του βαθμού της γενικής εκπαίδευσης Γυμνασίου καθώς και του επιπέδου της ειδικότερης κατάρτισής του.
- 2) Του χαρακτήρα και της φύσεως της επαγγελματικής του ειδικότητας υπάλληλος.
- 3) Των ειδικότερων συνθηκών εργασίας που επικρατούν στην περιοχή της πρωτεύουσας καθώς και των ευκαιριών για απασχόληση της επαγγελματικής κατηγορίας του ασφ/νου που σήμερα παρουσιάζονται σημαντικά αυξημένες.
- 4) Των όρων αμοιβής της εργασίας (μισθολόγιο υγιή μισθωτού στην ίδια επαγγελματική κατηγορία σύμφωνα με τη σχετική Στε).
- 5) Των γεγονότων ότι, οι συνθήκες εργασίας, στο πλαίσιο της απασχολήσεώς του όχι μόνο δεν άλλαζαν προς το χειρότερο, αλλά αντίθετα με τα μέτρα προστασίας που έχουν ληφθεί για τους εργαζόμενους, και την τεχνική ανάπτυξη, έχουν

βελτιωθεί σημαντικά (Στε 2099/73 κ.α). Κρίνουμε ότι ο ασφ/νος κατά το χρόνο που κρίνεται, μπορεί εξασκώντας το προηγούμενο επάγγελμά του ή άλλο παρόμοιο που να ανταποκρίνεται στις δυνάμεις του και την ηλικία του να κερδίζει περισσότερο από 2/3 σχετικά με εκείνο που κερδίζει στην ίδια περιοχή και στην ίδια επαγγελματική κατηγορία, ένας σωματικά και διανοητικά υγιής με την ίδια μόρφωση άνθρωπος.

Για τους λόγους αυτούς απορρίπτουμε αίτημα του ασφ/νου ΑΥΓΙΚΟΥ ΣΤΥΛΙΑΝΟΥ του ΔΙΟΜΗΔΗ ΑΜΙ 981913.

ΚΟΙΝΟΠΟΙΗΣΗ ΕΠΙ ΑΠΟΔΕΙΞΕΙ  
Κον ΑΥΓΙΚΟ ΣΤΥΛΙΑΝΟ Ο ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ  
Κιθαιρώνος 85 Τ.Κ. 112 55 ΑΘΗΝΑ

Συμπωματικά γράφτηκε και στην «ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ» ένα παρόμοιο σχόλιο που το παραθέτουμε ολόκληρο όπως τόγραψε ο αρθρογράφος της «Ε» Π. Ζορμπάς.

## Το ΙΚΑ δεν λογαριάζει τις συνθήκες εργασίας

Του ΠΑΝΟΥ ΖΟΡΜΠΑ

Πολλές φορές λέμε για τον ασφαλισμένο που βλέπουμε να υστερεί σε σωματική και πνευματική λειτουργία: «Είναι ανάπηρος. Πρέπει να παίρνει σύνταξη».

Θα έπρεπε να λέμε: «Είναι ανάπηρος. Παίρνει σύνταξη». Αλλά ξέροντας ότι οι σχετικοί νόμοι είναι λειψοί, χρησιμοποιούμε τη λέξη «πρέπει» για να μην κάνουμε λάθος. Σύμφωνα με το νόμο ανάπηρος είναι ο ασφαλισμένος που δεν μπορεί να κερδίζει από εργασία περισσότερα χρήματα από το ένα τρίτο των χρημάτων που συνήθως κερδίζει ο υγιής ασφαλισμένος, με κριτήριο όχι μόνο την εργασία αλλά και την περιοχή, την επαγγελματική κατηγορία, τις δυνάμεις, τις δεξιότητες, τη συνηθισμένη επαγγελματική απασχόληση και τη μόρφωση.

Ο ασφαλισμένος, συνεχίζει ο νόμος, πρέπει να έχει πάθηση ή βλάβη ή εξασθένηση σωματική ή πνευματική, αλλά με τις εξής προϋποθέσεις: Αυτές οι ελλείψεις να υπήρχαν πριν από την ασφάλιση ή να παρουσιάστηκαν μετά την ασφάλιση αλλά στο διάστημα της ασφάλισης να επιδεινώθηκαν και η επιδείνωση να διήρκεσε τουλάχιστον έξι μήνες με ιατρική γνωμάτευση.

Σε άλλα σημεία του νόμου γίνονται δύο διευκρινήσεις: α) Ότι αν ο ασφαλισμένος με τις παραπάνω ελλείψεις μπορεί να κερδίζει περισσότερα χρήματα από το ένα τρίτο και λιγότερα από τα μισά που κερδίζει ο υγιής ασφαλισμένος, τότε είναι μερικά ανάπηρος, β) ότι αν ο ασφαλισμένος που είναι και ανάπηρος και είναι 55 χρόνων μπορεί να κερδίζει περισσότερα από τα μισά και λιγότερα από τα δύο τρίτα των χρημάτων που κερδίζει ο υγιής ασφαλισμένος, τότε είναι σχεδόν ανάπηρος.

Από αυτή την κλιμάκωση καταλαβαίνετε και τον αγώνα που κάνουν οι ασφαλισμένοι, για να αποδείξουν άλλοτε ότι είναι ανάπηροι και άλλοτε μερικά ανάπηροι ή σχεδόν ανάπηροι, δεδομένου ότι οι ασφαλισμένοι της πρώτης κατηγορίας παίρνουν το 100% της σύνταξης, ενώ οι ασφα-

λισμένοι των δύο άλλων κατηγοριών παίρνουν το 75% και το 50% αντίστοιχα της σύνταξης.

Αλλά αυτός ο αγώνας δεν είναι τόσο σπουδαίος, συγκριτικά με έναν άλλο αγώνα που κάνουν γύρω από το χρόνο που παρουσιάστηκε η σωματική ή η πνευματική έλλειψη. Ο νόμος γράφει ότι δεν είναι αρκετή η πάθησή ή η βλάβη για να πάρει ο ασφαλισμένος σύνταξη, χρειάζεται αυτή η έλλειψη να συνοδεύεται και από αδυναμία να συνεχίσει (προσέξτε τη λέξη) την εργασία του και να κερδίζει τα ορισμένα χρήματα, σε ποσοστά, που κερδίζει ο υγιής ασφαλισμένος. Με άλλα λόγια, αν υπήρχε η πάθηση ή η βλάβη πριν από την ασφάλιση, δεν έχουμε την έννοια του ανάπηρου (αφού δεν έχουμε αδυναμία συνέχισης της εργασίας αλλά εξ αρχής δυνατότητα εργασίας).

Αυτός ο αγώνας είναι σπουδαίος γιατί γίνεται από τους ασφαλισμένους μέσα και έξω από τα δικαστήρια. Από το ένα μέρος πηγαίνουν στα γραφεία και προσκομίζουν χαρτιά από το άλλο καταφεύγουν στα δικαστήρια για να ακυρώσουν αποφάσεις υπηρεσιών. Μερικοί κάνουν και απεργίες πείνας, στο κέντρο της Αθήνας, στα Προπύλαια του Πανεπιστημίου ή στα Προπύλαια της Βουλαής, για να τους βλέπουν οι βουλευτές, που ψηφίζουν τους νόμους.

Στα δικαστήρια οι ανάπηροι ασφαλισμένοι υποστηρίζουν ότι η πάθηση ή η βλάβη παρουσιάστηκε μετά την ασφάλιση ή τουλάχιστον επιδεινώθηκε σημαντικά μετά την ασφάλιση και διήρκεσε τουλάχιστον έξι μήνες. Το ΙΚΑ υποστηρίζει τα αντίθετα: ότι η έλλειψη προϋπήρχε της ασφάλισης και παραμένει στάσιμη μετά την ασφάλιση ή τουλάχιστον δεν διήρκεσε τον προβλεπόμενο χρόνο (μιλάμε για περιπτώσεις πολλές ή λίγες).

Τα δικαστήρια περισσότερο ευαίσθητα στις συνθήκες εργασίας της εποχής μας, που απαιτούν περισσότερες ψυχικές δυνάμεις, που δεν είναι εύκολο να διαπιστωθούν, ακόμα και με τα πιο προηγμένα ιατρικά μέσα (αναλύσεις μετρήσεις), αποφαίνονται ότι δεν χρειάζεται να παρουσιάστηκε μετά την ασφάλιση η πάθηση ή η βλάβη, ούτε χρειάζεται να επιδεινώθηκε αν προϋπήρχε της ασφάλισης, αρκεί αυτή η έλλειψη να προϋπήρχε και να χειρότερευσε (εξελιχτηκε), ιδιαίτερα αν ο ασφαλισμένος εργάζεται με δυσκολότερες συνθήκες.

Το σφάλμα του ΙΚΑ (για την ακρίβεια του νόμου ν. 1759/88, α.ν. 1846/51, ν. 4476/65) είναι το εξής: Θεωρεί τον ανάπηρο ασφαλισμένο μη υγιή εργαζόμενο, ενώ ο ανάπηρος μη εργαζόμενος ή μη εργαζόμενος πλήρως, είναι ανάπηρος. Ο μη υγιής εργαζόμενος έχει ανάγκη προστασίας, ο ανάπηρος όμως έχει ανάγκη φροντίδας (αρθ. 21 του συντάγματος). Τα δικαστήρια όμως αν και πιο ευαίσθητα, όπως είπαμε, στις συνθήκες εργασίας της εποχής μας, θεωρούν ότι αυτό το άρθρο δεν θέτει κανόνα δικαίου, γι' αυτό και το νομικό θέμα παραμένει άλυτο, με συνέπεια: Το ΙΚΑ θα συνεχίσει να υποστηρίζει ότι η πάθηση ή η βλάβη δεν παρουσιάστηκε μετά την ασφάλιση ή δεν επιδεινώθηκε μετά την ασφάλιση και οι ασφαλισμένοι θα συνεχίσουν τους αγώνες τους.

# ΓΙΑΤΙ ΚΑΝΟΥΜΕ ΣΥΝΕΤΑΙΡΟΥΣ ΣΤΟ ΕΙΣΟΔΗΜΑ ΜΑΣ;

Νιώθω την υποχρέωση να ευχαριστήσω θερμά το περιοδικό «ΝΑΙ» επειδή προσφέρει τις στήλες του για έκφραση απόψεων, προβληματισμών αλλά και λύσεων.

Οι εμπειρίες που αποκτάμε καθημερινά μέσα σ' αυτό το χώρο είναι πολλές. Πολλές φορές μάλιστα μετά από ώριμη σκέψη συλλαμβάνουμε τον εαυτό μας να έχει κάνει λανθασμένους χειρισμούς. Έναν απ' αυτούς θα προτρέψω να αποφύγουμε.

Γιατί κάνουμε συνεταίρους στο εισόδημά μας; Γιατί ακούγεται ότι μερικοί μοιράζουν ή χαρίζουν τις προμήθειές τους για να πάρουν μια «δουλειά»; Νιώθουμε υποχρεωμένοι απέναντι του πελάτου μας επειδή μας επέλεξε ή μήπως θέλουμε να κερδίσουμε τη δουλειά από κάποιον συνάδελφο;

Συνειδητοποιώντας τα αίτια της επιτυχίας μας, αντιλαμβανόμαστε ότι πρωταρχικό ρόλο παίζει ο επαγγελματισμός μας. Δηλαδή η παροχή γνώσεων, λύσεων αλλά και ένδειξη ήθους. Πρέπει να καταλάβει ο πελάτης ότι δεν μεσολαβούμε για να κερδίσουμε κάποια προμήθεια μόνον, αλλά για να του προσφέρουμε την καλύτερη δυνατή προστασία της ζωής του, της επιχειρησής του, των συνεργατών-στελεχών του, των περιουσιακών του στοιχείων, των επενδύσεων του γενικότερα.

Αντίθετες ενέργειες καλλιεργούν την αμφιβολία και για το προσωπικό κύρος αλλά και του θεσμού γενικότερα. Βέβαια διαφαίνονται ελπίδες για αναβάθμιση του χώρου μας. Υπάρχει όμως πολύς δρόμος ακόμη. Η απασχόληση ευκαιριακών ατόμων στο χώρο μας που σαν μόνο σκοπό έχουν το οικονομικό όφελος ή πιθανώς μόνο τη δόξα είναι ίσως η αιτία του κακού. Ας μην ξεχνάμε ότι υπάρχουν पार्ट-τάιμερ υποδειγματικοί.

Πρέπει να προωθήσουμε κυρίως την έκφραση των επαγγελματικών μας γνώσεων αλλά και του ήθους μας.

Ας ανταμείψουμε τον υποψήφιο πελάτη όταν διαπιστώσουμε ότι συμμερίζεται τον κίνδυνο και συμβάλλει για την αποφυγή του. π.χ. Η έκπτωση

για τα πυροσβεστικά μέσα που διαθέτει ή το μικρότερο κόστος της ομαδικής ασφάλισης για τον επόμενο χρόνο εάν δεν παρουσιάσει σημαντικές ζημιές κ.λπ.

Βέβαια υπάρχουν και άλλοι τρόποι, όπως ένα όμορφο και εντυπωσιακό δώρο ή ένα γεύμα σ' ένα καλό ρεστοράν ή μια γνωριμία με πιθανούς υποψήφιους πελάτες του ή μια συγκέντρωση στο σπίτι μας ή στο γραφείο μας ή σε μια αίθουσα ξενοδοχείου, κα άλλες. Όχι όμως συνεταίρους στο εισόδημά μας. Σε τελική ανάλυση ας περιφρουρήσουμε τον ισχύοντα νόμο.

Ας κάνουμε μια κοινή προσπάθεια βελτίωσης της εικόνας μας και του θεσμού.

Ας πείσουμε ότι αμοιβόμαστε για τις συμβουλές μας —για το σέρβις μας— για το ήθος μας.

**Γιάννης Δρακουλάκος  
Unit Manager Metrolife  
Υπ/μα Τριανταφυλλίδη**

Υ.Γ.  
Σημείωμα του εκδότη:  
Συνήθως πολλοί νέοι άπειροι προσπαθώντας να κάνουν πελάτες δίνουν συμβολαία κανονικά με όλους τους όρους ασφάλισης αλλά παίρνουν χρήματα από τον πελάτη μείον τις προμήθειές τους. Στην εταιρία τους όμως αποδίδουν και αυτά που δεν πήραν. Δεν είναι επαγγελματισμός αυτό, καλόν να αποφεύγονται τέτοιες ενέργειες που υποβαθμίζουν τον ασφαλιστή. Είναι προτιμότερο να κάνετε ΔΩΡΟ μια ασφάλιση παρά συνεταίρους στο εισόδημά σας. Δεν κάνουν παζάρια στις αμοιβές τους οι γιατροί, οι δικηγόροι, οι πολ. μηχανικοί. Προσφορά ή Δωρεάν επίσκεψη κάνουν κρατώντας το κύρος τους... Με τι κύρος θα διαπραγματευθεί ένας ασφαλιστής νέες καλύψεις ή νέα προϊόντα;

**Ε.Σ.**

**ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ  
ΕΧΟΥΝ ΠΟΛΛΑΠΛΑ  
ΣΥΜΦΕΡΟΝΤΑ  
ΣΤΗΡΙΖΟΝΤΑΣ ΤΟ «ΝΑΙ»**

# ΤΙ ΕΠΗΡΕΑΖΕΙ ΤΟΥΣ ΝΕΟΥΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ; 'Η ΝΕΟΣ ΠΡΟΣ ΝΕΟΥΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ



Γράφει ο  
**Γιάννης Γεωργόπουλος**  
ασφαλιστής

## ΣΥΝΤΟΜΟ ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ ΣΗΜΕΙΩΜΑ

Γεννήθηκε στην Αθήνα το 1945. Είναι πατέρας δύο παιδιών. Τελείωσε το Β' Γυμν. Αρρέων. Σπούδασε στο τεχνικό κολλέγιο STRETFOR), MANCHESTER (Mechanical Engineering) και στο Πανεπιστήμιο MCGILL, MONTREAL (Civil Engineering). Παρακολούθησε σεμινάρια MANAGEMENT και MARKETING στην Ελλάδα, Αγγλία, Ιταλία.

Εργάστηκε σε κατασκευαστική εταιρεία τεχνικών έργων και εργοστάσιο υποδηματοποιίας και πλαστικών, όπου ασχολήθηκε ιδιαίτερα με τον τομέα των πωλήσεων, της Διοίκησης και των Δημοσίων Σχέσεων.

Μιλάει Αγγλικά, Γαλλικά, Ιταλικά. Τώρα εργάζεται στο Υπ/μα Ε. ΣΠΥΡΟΥ της INTERAMERICAN.

Ασχολείται με τον Προσκοπισμό και της Επιτροπής Κοινωνικής Συμπράτασης.

— Ένα φούντωμα αρχίζει να μου βάφει το κεφάλι και τ' αυτιά μου κόκκινα, και μια ζέστα να κατεβαίνει σ' όλο το κορμί μου, η καρδιά μου να φτεροκοπάει λες κι' είμαι μαθητούδι στο πρώτο μου ραντεβού. Ίσως νάναι κι' έτσι. Πρώτη μεγάλη ασφάλεια, μεγάλο ασφάλιστρο, ο υποψήφιος πελάτης δικός μου, αδελφός, κατά 99% θα την κλείσω. Είμαι προετοιμασμένος καλά. Είμαι γνώστης του τι πουλάω, κι' έχω αναλύσει τον υποψήφιο πελάτη όσο καλλίτερα γίνεται. Κι' όμως το

φούντωμα-φούντωμα. Όπως οι ηθοποιοί στην επίσημη πρεμιέρα, έχουν τρακ, κι ας έχουν προηγηθεί άλλες δέκα παραστάσεις.

— Πολλοί βέβαια είναι οι παράγοντες που πολλαπλά και ποικιλότροπα αλλά και πολυσχιδώς επηρεάζουν διαμορφώνουν και διαπλάθουν, ίσως δε και κατευθύνουν τον δόκιμο ή νέο, αν θέλεις, ασφαλιστή. Θα αναφέρω εδώ μερικούς, και θα προσπαθήσω να τους αναλύσω, έχοντας κατά νου κάποιο πρότυπο που εγώ θεωρώ πετυχημένο, και βασικά έχοντας την εμπειρία του τελευταίου εκπαιδευμένου από την εταιρία στην οποία έχω ενταχθεί.

— Σχεδιακά αναφέρω τους παράγοντες αυτούς, κατά σειρά δικής μου εκτίμησης και αξιολόγησης: α) MANAGER, β) UNIT MANAGER, γ) Παλαιοί Συνάδελφοι υποκαταστήματος (πετυχημένοι ή μη) + ε) Εκπαίδευση εταιρίας, στ) Εκπαιδευτές - Δάσκαλοι, ζ) Αξιολόγηση εκπαιδευτών δασκάλων και επίπεδο δοσμένων γνώσεων στους εκπαιδευόμενους + δ) ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ, η) ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ - ΚΑΛΥΨΗ θ) ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑ-ΕΠΙΔΡΑΣΗ ΑΓΟΡΑΣ.

α) MANAGER. Η κορυφή του δευτέρου επιπέδου της εταιρείας, στην μαχόμενη ασφαλιστική αγορά. Πρέπει νάναι κοντά, ν' απλώνω το χέρι μου και να τον πιάνω, και μόλις γλιστρήσω να μ' αρπάξει, για να μην πέσω, και οι δρόμοι σίγουρα γεμάτοι πεπονόφλουδες. Αυτός τις ξέρει, τις δείχνει, τις αναλύει, δίνει λύσεις, κατευθύνσεις, δρομάκια παρακαμπτήριους, απ' όπου θα ξεγλιστρήσεις και θα βγεις πάλι μπροστά. Είναι κοντά Σου, όπως εσύ λες ότι είσαι κοντά στους ασφαλισμένους Σου (πελάτες Σου). Αυτός όμως το αποδεικνύει έμπρακτα κάθε στιγμή. ΕΣΥ;

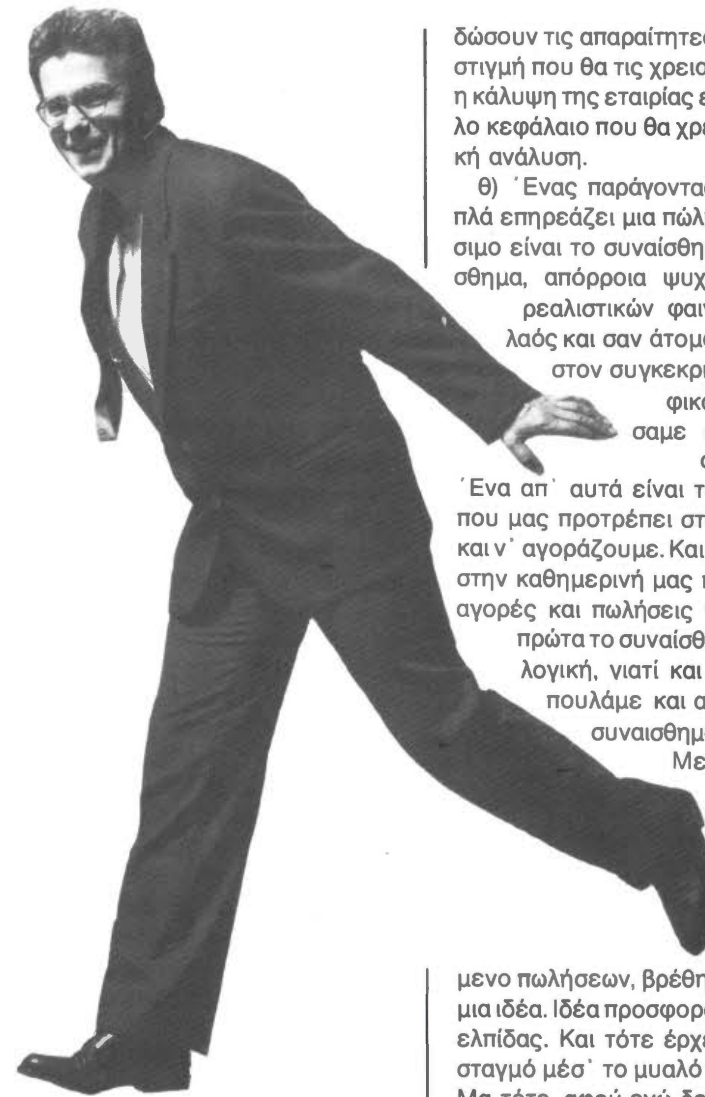
β) UNIT MANAGER. Υποδιευθυντής, συντονιστής ψυχών, που προέρχονται από διαφορετικά κοινωνικά επίπεδα (που θέλουμε δεν θέλουμε πρέπει να παραδεχτούμε ότι υπάρχουν), διαφορετικής μόρφωσης και διαφορετικής φιλοσοφίας για τα εγκόσμια. Όλοι αυτοί πρέπει να συντονιστούν και να στοχεύσουν όλοι μαζί στον κοινό Στόχο. Αν πατέρας είναι ο MANAGER, μάνα του υποκαταστήματος είναι ο UNIT MANAGER, όπως ο επιλοχίας στο Στρατό είναι η Μάνα του Λόχου (αν το παράδειγμα είναι εύστοχο).

γ) Οι παλαιοί Συνάδελφοι ασφαλιστές είναι το ζωντανό παράδειγμα για τους Νέους, που μέσα από την πείρα τους, και τα σύνδρομα του μεγάλου αδελφού, θα συμβουλέψουν και θα καθοδηγήσουν σωστά τον μικρότερο-νεαρότερο, νέο ασφαλιστή, αφού έχουμε δεχτεί ότι το υποκατάστημα λειτουργεί στις βάσεις μιας καλής οικογένειας.

δ) ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ: Όταν μπαίνω, μπαίνω στο σπίτι μου, στο χώρο μου, στο δωμάτιό μου, όπου θα βρω την ζεστασιά που χρειάζομαι μετά το ξεπάγιασμα πούνιωσα στο πεζοδρόμιο. Λειτουργεί όμως έτσι; Το νοιώθουν όλοι έτσι; Ή απλώς υπάρχει κάπου στο πίσω μέρος της καρδιάς μας και του μαυλού μας ότι έτσι θα πρέπει νάναι;

ε) + στ) Οι εταιρίες προσπαθούν η καθεμιά τους να δώσει στους ανθρώπους της όσο το δυνατόν περισσότερες γνώσεις, ώστε όταν θα βρίσκονται μόνοι τους, να μπορούν να αντιμετωπίσουν οποιαδήποτε δυσκολία και αυτό γίνεται και στα δυο επίπεδα της κάθε εταιρίας, δηλαδή και στο διοικητικό επίπεδο αλλά και στο μαχόμενο, και επιδιώκεται η αγαπή συνεργασία των δύο επιπέδων. Κι' όλα αυτά μέσα από ανθρώπους που αφιερώνουν τον χρόνο τους στην εκπαίδευση των διοικητικών αλλά και των ασφαλιστών. Και πιστεύω ότι κάθε εταιρία φροντίζει οι Δάσκαλοί της να είναι οι καλλίτεροι. Νέοι ασφαλιστές, ασφαλιστές φροντίστε να βρίσκεστε σε κάθε εκπαιδευτικό σεμινάριο, ζητήστε από τις Εταιρίες σας περισσότερη εκπαίδευση, μόνο μέσα από την συνεχή εκπαίδευση έρχεται η επίτευξη των υψηλά ζητούμενων στόχων.

ζ) Σε μια ομάδα προσκόπων μετά το τέλος κάθε δράσης γίνεται αξιολόγηση του τι σκοπεύανε και του τι επιτύχανε, και εκεί κρίνονται και μικροί



δώσουν τις απαραίτητες καλύψεις τη στιγμή που θα τις χρειαστείς. Βέβαια η κάλυψη της εταιρίας είναι ένα μεγάλο κεφάλαιο που θα χρειαζόταν ειδική ανάλυση.

θ) Ένας παράγοντας που πολλαπλά επηρεάζει μια πώληση ένα κλείσιμο είναι το συναίσθημα. Το Συναίσθημα, απόρροια ψυχολογικών και ρεαλιστικών φαινομένων. Σαν λαός και σαν άτομα μεγαλωμένα στον συγκεκριμένο γεωγραφικό χώρο διαπλάσαμε συγκεκριμένα συναισθήματα. Ένα απ' αυτά είναι το συναίσθημα που μας προτρέπει στο να πουλάμε και ν' αγοράζουμε. Και είναι γεγονός στην καθημερινή μας πρακτική, στις αγορές και πωλήσεις να λειτουργεί πρώτα το συναίσθημα και μετά η λογική, γιατί και σαν λαός πουλάμε και αγοράζουμε συναισθηματικά.

Μετά από μια μακρύτερη θητεία στις πωλήσεις με συγκεκριμένο αντικείμενο

πωλήσεων, βρέθηκα να πουλάω μια ιδέα. Ιδέα προσφοράς, αγάπης και ελπίδας. Και τότε έρχεται χωρίς διασταγμό μέσ' το μυαλό μου η απορία: Μα τότε, αφού εγώ δεν πουλάω κάποια συγκεκριμένα προϊόντα, τι κάνω; Είναι απλό... ΛΕΙΤΟΥΡΓΩ.

ΝΑΙ!! Το επάγγελμα του ασφαλιστή είναι λειτουργία. Υπεύθυνο και σοβαρό επάγγελμα ζωής και θανάτου για κάποιους που μας εμπιστεύονται.

Λέω κάποιους και μούρχονται στο νου κάποιες στατιστικές που διάβασα στο σεμινάριο που πέρασα στην Εταιρία μου, και μου λέει ότι μόνον το 10% του ενεργού πληθυσμού είναι ασφαλισμένο.

Ποιές είναι οι κοινωνικές παροχές και ασφάλισης στη χώρα μας; Ποιος φροντίζει αυτόν που κάποια κακιά ώρα τον έρριξε στο κρεβάτι του πόνου; Πολλές οι σκέψεις που περνάνε απ' το μυαλό Σου.

Διάλεξες και αποφάσεις να ενεργοποιηθείς στο επάγγελμα των ασφαλίσεων. Ξεκαθάρισε στο μυαλό Σου τι πας να κάνεις. Θα ΑΣΦΑΛΙΖΩ: θα κάνω κάτι ασφαλές, θα σιγουρεύω, θα περιφρουρώ, θα βάζω σε ασφαλές μέρος. Θα προσφέρω ΑΣΦΑΛΕΙΑ δηλαδή στερεότητα, βεβαιότητα, έλ-

λειψη κινδύνου η προφύλαξη απ' αυτόν.

Το ξεκαθάρισμα έγινε, ΕΣΥ τι ζητάς; Και αφού ξεκαθάρισε ΕΣΥ το τι θέλεις, ρίξου με σιγουριά στον αγώνα και στο πάλεμα και σίγουρα θα βγεις νικητής. Όλα είναι με το μέρος Σου.

Η δεκαετία που μπήκαμε, η δεκαετία της Νίκης και των ατομικών κατακτήσεων Παγκόσμια, Σου προσφέρεται. Πάρτην στα χέρια Σου, Νέε Ασφαλιστή, πελατολόγιο δεν χρειάζεσαι. Η Ευρώπη τω' τρακοσίων εκατομμυρίων είναι στα πόδια σου. Κάνε τη σωστή οργάνωση και τον προγραμματισμό σου, γίνε όλος ένα αυτί, μάθε ενημερώσου, άκου τον αχό και τις ... και γίνε κοινωνός αυτών που θέλεις να πωλήσεις. Η δεκαετία που άρχισε είναι σταθμός στην παγκόσμια αλλά και ειδικότερα στην Έλληνική Ασφαλιστική Αγορά.

Μα τι θα κάνω μόνος μου μέσα σ' αυτό το Χάος; «Αρκεί εις άνθρωπος ζήλω πεπυρωμένος ολόκληρον διορθώσαι δήμον» λέει ο Ιωάννης Χρυσόστομος. Στόχος στην φιλοσοφία των πωλήσεων είναι η αέναη προσπάθεια για ολοκλήρωση και τελειότητα. Έχεις την βοήθεια, την συμπράταση, και κάθε στιγμή την κάλυψη των ανθρώπων που σε μύησαν και φυσικά όλου του οργανισμού που βρίσκεται πίσω απ' αυτούς.

Είμαι ιδιαίτερα ευτυχής που βρέθηκα να ασκώ αυτό το επάγγελμα-λειτουργία, ανάμεσα σε ανθρώπους, καταξιωμένους επαγγελματίες-λειτουργούς, αλλά πάνω απ' όλα ΑΝΘΡΩΠΟΥΣ, μέσα σ' αυτό το επάγγελμα με τις τόσες ιδιαιτερότητες. Και κλείνω επιγραμματικά μ' αυτό που βλέπω απέναντι απ' το γραφείο που κάθομαι καρφισωμένο στον πίνακα ανακοινώσεων: «ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ ΑΝΗΚΕΙ Σ' ΑΥΤΟΥΣ ΠΟΥ ΤΟ ΠΡΟΕΤΟΙΜΑΖΟΥΝ».

Προετοιμάσου κι εσύ ΝΕΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ σου ανήκει.

**ΓΝΩΡΙΣΤΕ ΤΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ «ΝΑΙ» ΣΤΟΥΣ ΣΥΝΑΔΕΛΦΟΥΣ ΣΑΣ ΔΙΑΔΟΣΤΕ ΤΟ ΔΙΚΟ ΣΑΣ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ!**

«Πες μου, αξίζει τον κόπο να λες ψέμματα;». Ρώτησα μίαν ημέρα έναν. «Όχι», μου απάντησε με σταθερότητα. «Και γιατί;» Αργά ή γρήγορα θα φανερωθεί το ψέμμα και τότε χάνεται η τιμιότης!».

Ακόμα κι' αυτό είναι ένα επιχείρημα. Είναι αδύνατον να φαντασθούμε κάτι εξευτελιστικότερο από την θέα κάποιου που μέχρι τώρα είχε την γενική εκτίμηση και τον σεβασμό, και του είχε εμπιστοσύνη ο κόσμος. Φαντασθήτε τώρα να τον πιάσουν να λέει ψέμματα φανερά! Και είναι πολύ βέβαιο, ότι αργά ή γρήγορα κάθε ψεύτης θα φανερωθεί.

«Α!, λέει ένας άλλος, ας μη λέει ψέμματα, αν δεν είναι ικανός! Μπορεί να πει κανείς ψέμματα πολύ καλά, αν είναι έξυπνος. Όταν σκεφθεί τι πρέπει ν' απαντήσει στις ερωτήσεις που του προβάλλουν, δεν μπορεί παρά να πετύχει». Ας υποθέσουμε ότι θα πετύχουμε μια φορά. Πίστεψτέ με όμως ότι δεν θα πετυχαίνουμε πάντοτε και ούτε για πολύ καιρό. Μια παροιμία λέει: «Ο γάιδος μπορεί να κρυφτεί πίσω από την πόρτα, αλλά θα φαίνονται τα αυτιά του». Άδικο επίσης μια λατινική παροιμία λέει: «Mentacem oportet esse memorem», δηλαδή ο ψεύτης πρέπει να έχει μνήμη. Αργά ή γρήγορα ο ψεύτης μπλέκεται με τις αντιφάσεις του. Πρέπει να τρέφει το ψέμμα με ψέμμα, για να σταθή κάπως λογικά το πρώτο. Το δεύτερο ψέμμα φέρνει το τρίτο και το τρίτο τέταρτο και συνέχεια. Πολύ γρήγορα αυτός που αφήνει το έδαφος της αλήθειας θα βρεθεί στο βαλτότοπο, όπου λίγο-λίγο θα βουλιάξει. Την άλλη μέρα ξεχνάει το ψέμμα της προηγούμενης: από δω αρχίζει η ντροπή κι' η ατιμία. Το ψέμμα δεν είναι παρά ένα τέρας, που γεννιέται από την γλώσσα. Και ποτέ τα τέρατα δεν είναι βιώσιμα.

Ας υποθέσουμε άλλωστε, ότι το ψέμμα παραμένει κρυμμένο. Υπάρχουν άνθρωποι αρκετά επιτήδειοι, ώστε να μη τους πιάσουν να λένε ψέμματα ολοφάνερα. Σκέψου ακόμα λίγο, τι μπορεί να προκύψει. Διότι ένας σοβαρός πρέπει, όχι μόνο να βλέπει τα άμεσα αποτελέσματα των πράξεών του και των χειρονομιών του, αλλά να ζυγίζει και τις μελλοντικές του συνέπειες.

Έστω λοιπόν πως δεν φανερώνεται ο ψεύτης. Αλλά στις ώρες της μοναξιάς η φωνή της συνειδήσεως μιλάει μέσα του με παραπονεμένη φωνή. «Δεν έχεις χαρακτήρα. Δεν μπορεί να

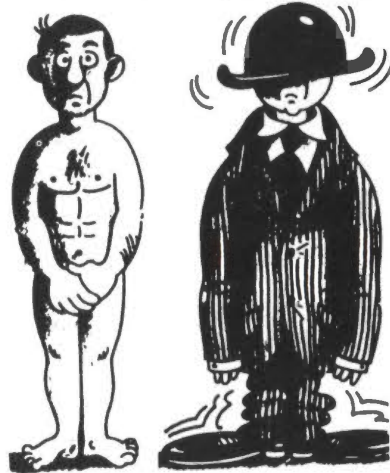


## ΛΕΝΕ ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΨΕΜΜΑΤΑ;

σε εμπιστεύεται κανείς!». Κι' η κατηγορηματική αυτή φωνή τον κάνει να περνά πικρές στιγμές. Ναι, αλλοίμονο σ' αυτόν, που επιτρέπει στον εαυτό του να ληψεί ψέμματα!

Οι γιατροί δεν δίνουν πια σήμερα συνταγές με δηλητήριο τόσο συχνά όπως άλλοτε. Γιατί ξέρουν, ότι αν τα δηλητήρια θεραπεύουν μερικές αρρώστιες, μπορούν να προκαλέσουν άλλες, και μάλιστα σοβαρότερες από εκείνες, που θεράπευσαν άλλοτε.

Αυτή ακριβώς είναι η περίπτωση του ψεύδους. Στην αρχή φαίνεται, ότι



μας έβγαλε από μια δύσκολη θέση, αλλά δεν αργεί να γίνη αισθητό το ολέθριο αποτέλεσμά του από πολλές απόψεις.

Λένε, ότι όταν μία αλεπού πέσει σε παγίδα, για να σωθή τρώει το πόδι της ή την ουρά της από όπου είναι πιασμένη. Χειρότερο κακό παθαίνει εκείνος, που με το ψέμμα προσπαθεί να προφυλαχθή από ένα κακό. Φθείρει και κατατρώγει την υπόληψή του, τον χαρακτήρα του.

Το ψέμμα είναι ανανδρία! Και είναι ηρωϊσμός το να μένει κανείς με κάθε θυσία πιστός στην αλήθεια!

Επέτυχες να επωφεληθής από ένα ψέμμα; Το πλήρωσες πολύ ακριβά. Απέφυγες ένα κακό βάζοντας μπροστά ένα ψέμμα; Έπεσες στα χειρότερα. Εκέρδισες μ' ένα ψέμμα την εκτίμηση των άλλων; Έχασες στα ίδια σου τα μάτια την τιμή σου.

Και όμως πολλοί λένε ψέμματα. Και

γιατί; Πολύ συχνά από φόβο... Έκάναν κάτι που τους απαγορεύεται; Φοβούνται μη τιμωρηθούν. Με το να θέλουν να καλύψουν ένα σφάλμα, κάνουν συγχρόνως ένα άλλο φοβερότερο. Συνήθως το σφάλμα τους δεν είναι παρά μια αδεξιότητα. Δεν λένε την αλήθεια για να μη τους μαλώσουν. Μοιάζουν μ' εκείνον, που για να καθαρίσει ένα λεκέ από το ρούχο του, κυλιέται στη λάσπη. Θα ήταν καλλίτερα να σκεφθή: «Είναι αλήθεια ότι έσφαλα κι' αν το μαρτυρήσω θα τιμωρηθώ. Κι' έπειτα; Είμαι άξιος τιμωρίας, το παραδέχομαι... Αύριον όμως θα ξεχασθώ η τιμωρία και θα χαρώ, γιατί ήμουν τίμιος και ειλικρινής. Αντιθέτως αν πετύχω με ένα ψέμμα ν' αποφύγω την τιμωρία, θα μου ανοίξει βαθειά πληγή στην καρδιά μου το ψέμμα κι' αναγκαστικά θα υποφέρω για πολύ καιρό, γιατί θα του αφαιρέσει τη γαλήνη της ψυχής μου.

Χωρίς αμφιβολία πρέπει να έχουμε μέσα μας ακριβή αντίληψη της εννοίας του ψεύδους. Ψέμμα σημαίνει το να εκφράζει κανείς λόγο, που έχει σκοπό να οδηγήσει τον άλλο στην πλάνη. Αλλά ποτέ δεν επιτρέπεται να επηρεάσω τον άλλο, να πιστέψει σε ό,τι δεν είναι αληθινό. Ομολογώ, ότι είναι δυνατόν να βρεθούμε κάποτε —και τούτο μας είναι εξαιρετικά οδυνηρό— σε τέτοια θέση, ώστε να είμεθα υποχρεωμένοι να διαλέξουμε ανάμεσα σε μια σοβαρά δυσάρεστη κατάσταση και σ' ένα ψέμμα. Αλλά η αρχή: «Ποτέ δεν πρέπει να χρησιμοποιήσω το ψέμμα», πρέπει να παραμένει ανέπαφη με κάθε θυσία.

Αλλά τι να κάνουμε, αν η κατάσταση που μας απειλεί είναι εξαιρετικά σοβαρή; Εν τοιαύτη περιπτώσει το να μη δώση κανείς καμμιάν απάντηση είναι η άριστη λύση του προβλήματος. Η σιωπή σου δείχνει στον συζητητή σου, ότι δεν σου είναι ευχάριστο το θέμα, και πιθανόν να μη σπρώξει τα πράγματα σε ακρότητες... Αν είσαι εύστοχος, μπορείς να δώσης μια φευγαλέα απάντηση μιλώντας γύρω από το θέμα ή μετατοπίζοντας την συζήτηση — πάντα φυσικά αποφεύγοντας

την παγίδα της ψευδολογίας... Συνήθως όμως κι' αυτή την τελευταία προσπάθεια την συνοδεύει η αποτυχία και τότε δεν απομένει παρά να δεχθής τις ενδεχόμενες δυσάρεστες συνέπειες ηρωϊκά και από αγάπη για την αλήθεια, πράγμα που αποτελεί την ωραιότερη αρετή, που μπορεί να συναντήσει κανείς σε άνθρωπο.

«Όπου αρχίζει με το ψέμμα τελειώνει με κρεμάλα», έλεγε μια παροιμία. Δεν ξέρω φιλε ασφαλιστή καμιά δικαιολογία για να λέμε ψέμματα στους πελάτες μας και γενικώς. Γιατί να πούμε ψέμματα; Αξίζουν μερικές χιλιάδες από προμήθειες, 3.000; 10.000; 50.000; για να πουλήσουμε την αξιοπρέπειά μας; Θα κερδίσουμε μια πώληση αλλά τι θα γίνει μετά; Θα κρυφτούμε; Όταν πωλούσα ασφάλειες νεότερος έλεγα στον πελάτη: «Φίλε δεν χαλάω και δεν πουλάω την υπόληψή μου για 5-10 χιλιάδες. Αυτά που σου λέω έτσι είναι. Ούτε νούμερα, ούτε μερίσματα παραπάνω, ούτε απόκρυψη εξαιρέσεων ή προϋπαρχουσών περιπτώσεων. Εγώ θέλω να περάσω απ' την πόρτα του μαγαζιού σου και να φωνάξω «καλημέρα» άφοβα.

Έτσι είναι φίλοι. Απλά και σταράτα χωρίς ψέμματα. Αργά ή γρήγορα θα μάθη ο πελάτης τι του λέμε. Θέλεις μία αποζημίωση, θέλεις ένας άλλος ασφαλιστής, θέλεις ο ίδιος θάρθη στιγμή που μαθαίνονται όλα. Δεν θάχης μούτρα να περάσεις στη γειτονιά, στο σπίτι, στο μαγαζί. Πώς να ζητήσεις τότε συστάσεις; Πώς να ζητήσεις κι' άλλο συμβόλαιο; Πώς να κάνεις καριέρα; Οι πελάτες εκτιμούν τους τίμιους. Βοηθάνε τους ειλικρινείς. Στέκονται χρόνια δίπλα σ' αυτούς που εμπιστεύονται. Ποτέ ψέμματα για τίποτε. Ούτε κατά συνθήκη. Δεν υπάρχουν κατά συνθήκη ψεύδη στη δουλειά μας. Οι πελάτες βασίζουν πάνω μας ότι πολυτιμότερο έχουν. Τη ζωή τους, την περιουσία τους, την οικογένειά τους, τα παιδιά τους. Για κανένα λόγο δεν δικαιούμεθα να πούμε ψέμματα ή να κρύψουμε αλήθειες. Αυτή είναι η αλήθεια.

**ΑΓΑΠΩ  
ΤΟ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ ΜΟΥ  
ΑΓΑΠΩ  
ΤΟ «ΝΑΙ»!**

## ΕΝΑΣ ΟΔΗΓΟΣ ΜΕ 12 ΣΥΜΒΟΥΛΕΣ ΚΑΛΟΥ ΑΚΡΟΑΤΗ

1. ΠΕΡΙΟΡΙΣΤΕ ΤΗΝ ΟΜΙΛΙΑ ΣΑΣ  
Δεν μπορείτε να μιλάτε και να ακούτε ταυτόχρονα.
2. ΣΚΕΦΘΕΙΤΕ ΟΠΩΣ Ο ΠΕΛΑΤΗΣ  
Τα προβλήματα και οι ανάγκες του είναι σημαντικά... και θα τα καταλάβετε και θα τα συγκρατήσετε καλύτερα αν έχετε υπόψη σας τον τρόπο σκέψης του.
3. ΚΑΝΤΕ ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ  
Αν δεν καταλαβαίνετε κάτι... ή νομίζετε ότι χάσατε κάποιο σημείο της συζητήσεως... διευκρινίστε το τώρα πριν αυτό σας φέρει σε αμηχανία αργότερα.
4. ΜΗ ΔΙΑΚΟΠΤΕΤΕ... ΊΣΩΣ ΠΕΙ ΚΑΤΙ ΣΗΜΑΝΤΙΚΟ  
Έστω κι αν είναι μακροσκελής η απάντησή του, ή κι αν ακόμη κάνει μια παύση μην τον διακόψετε. Αφήστε τον να ολοκληρώσει μέχρι να πάρει τις απαραίτητες ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ.
5. ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΘΕΙΤΕ:  
Να ακούτε τον πελάτη προσεκτικά και υπομονετικά. Ασκηθείτε στο να μην περισπάθετε από εξωτερικούς παράγοντες.
6. ΝΑ ΑΚΟΥΤΕ ΤΙΣ ΙΔΕΕΣ... ΟΧΙ ΑΠΛΩΣ ΤΙΣ ΛΕΞΕΙΣ  
Θέλετε να πάρετε την πλήρη εικόνα... και όχι μεμονωμένα κομμάτια.
7. ΠΑΡΕΜΒΟΛΕΣ (ΕΠΙΦΩΝΗΜΑΤΑ)  
Με ένα «Ναι... «Κατάλαβα» κ.λπ... δείχνετε στον πελάτη ότι είσατε μαζί του... αλλά μην το παρακάνετε, ώστε να γίνει αυτό σαν παρατήρηση χωρίς σημασία.
8. ΑΠΟΜΑΚΡΥΝΕΤΕ ΤΙΣ ΣΚΟΤΟΥΡΕΣ ΣΑΣ  
Αυτό δεν είναι πάντα εύκολο... αλλά προσωπικοί φόβοι, ανησυχίες, προβλήματα που δεν έχουν σχέση με την επαφή, δημιουργούν ένα είδος φραγμού που εξουδετερώνει το μήνυμα του πελάτη.
9. ΕΤΟΙΜΑΣΘΕΙΤΕ ΑΠΟ ΠΡΙΝ  
Παρατηρήσεις και ερωτήσεις εκ των προτέρων προετοιμασμένες συνήθως ελευθερώνουν το μυαλό σας για να μπορέσει να ακούσει.
10. ΜΗ ΣΠΕΥΔΕΤΕ ΝΑ ΣΥΜΠΕΡΑΝΕΤΕ  
Αποφεύγετε να προεξοφλείτε αβάσιμα τι θα πει ο πελάτης... ή να προσπαθείτε διανοητικά να του συμπληρώσετε τις προτάσεις του.
11. ΠΡΟΣΕΧΕΤΕ ΤΙΣ ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΕΣ ΛΕΞΕΙΣ ΤΟΥ  
Σημαδιακές ή συναισθηματικές λέξεις ή ορισμένα επιχειρήματα του πελάτη σας οδηγούν στον εντοπισμό των ΑΝΑΓΚΩΝ του, πράγμα που μας ενδιαφέρει.
12. ΣΤΙΣ ΔΙΑΚΟΠΕΣ ΚΡΑΤΑΤΕ ΣΗΜΕΙΩΣΕΙΣ  
Αν η συζήτηση διακοπεί από κάποια παρέμβαση να θυμάστε την τελευταία του φράση. Εσείς κι όχι εκείνος είσατε υποχρεωμένος να θυμάστε που είχε μείνει η συζήτηση. Γι' αυτό κρατάτε σημειώσεις. Να μην σας λείπει ποτέ το μπλοκ και το μολύβι.

Υ.Γ. Μη ξεχνάτε ότι μάθαμε, το μάθαμε με... κλειστό το στόμα.



## ΤΟ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ

Πολλοί νομίζουν πως με το να έχουν ένα όμορφο γραφείο-υπ/μα και καλούς ασφαλιστές θα έχουν και αποτελέσματα. Αυτό δεν είναι εύκολο αν δεν υπάρχει ζεστό, παραγωγικό κλίμα. Παράδειγμα: Δεν φτάνει το καλό χωράφι και ο καλός σπόρος να βγουν καλά δένδρα. Χρειάζεται καλό κλίμα, καλές συνθήκες θερμοκρασίας, αέρα, ήλιου, κ.λπ.

Ένας επιτυχημένος αρχηγός ομάδας (Unit, Διευθυντής, Επιθεωρητής, κ.λπ., ποτέ δεν θα πρέπει να περιμένει τα αποτελέσματα των στόχων του να συμβούν μόνα τους. ΤΑ ΑΝΑΓΚΑΖΕΙ να συμβούν.

Δηλαδή δημιουργεί παραγωγικό κλίμα, παραγωγικό περιβάλλον, παραγωγική ατμόσφαιρα, μέσα στην οποία οι άνθρωποι του θα εργάζονται σκλη-

ρά και δημιουργικά, επειδή ακριβώς **θα το θέλουν** οι ίδιοι.

Εκεί ακριβώς κρίνεται η επιτυχία. Έτσι, για να δημιουργηθεί το κατάλληλο παραγωγικό κλίμα, ο υπεύθυνος μιας ομάδος ανθρώπων:

\* Θα θέσει σκοπούς και στόχους ενημεριωμένους στους σκοπούς και στόχους των ανθρώπων του, για να μη γίνει η εργασία ρουτίνα, στείρα, ακατάστατη, «στην τύχη».

\* Θα δραστηριοποιήσει τους ανθρώπους του σε συνδυασμό με τις ανάγκες του καθενός ξεχωριστά για άνοδο, αναγνώριση κοινωνική, οικονομική, τονίζοντας συνάμα και την πραγματικότητα ότι ανήκουν σ' ένα σύνολο· εδώ τονίζονται και καταμερίζονται ευθύνες για τα ατομικά και ομαδικά αποτελέσματα.

\* Θα χρησιμοποιήσει ιδέες και συνθήματα που δραστηριοποιούν (π.χ. σύνθημα εβδομάδος: κάθε μέρα και μια αίτηση οποιουδήποτε κλάδου).

\* Θα βρει ευκαιρίες να αναπτύξει τη συνείδηση πως η εργασία είναι τερπνό και αποδοτικό μέρος της ανθρώπινης ζωής. (Μη ξεχνάμε το μεγαλύτερο μέρος της ζωής μας το

περνάμε στην εργασία).

\* Είναι πολύ σημαντικό να μεταδώσει με λόγια και πράξη πως η ηθική ακεραιότητα είναι το πιο σημαντικό στοιχείο κάθε ανθρώπινης δραστηριότητας.

\* Θα ελέγχει και θα μετρά τα αποτελέσματα προσδιορίζοντας την αύξηση ή μείωση της συμβολής ενός εκάστου στην πρόοδο ή μείωση της ομάδος.

\* Θα είναι ρεαλιστής: Οι άνθρωποι του πρέπει να δουλέψουν και να προσαρμοστούν σ' αυτό το παραγωγικό κλίμα ή να φύγουν. Δεν είναι άδικο. Κάπου αλλού ίσως είναι καλύτερα.

\* Η παραγωγική ατμόσφαιρα πρέπει να ευνοεί την ανάπτυξη της προσωπικότητας και ανθρώπινης αξιοπρέπειας ενός εκάστου.

### Ε. Σπύρου

Υ.Γ. α) Μη ξεχνάμε πως από λάσπη δεν φτιάχνεις χρυσό. Διαλέξτε σωστούς ανθρώπους.

β) Το παραγωγικό κλίμα δημιουργείται σταδιακά. Ένα-ένα θέμα μπορεί να αναπτυχθεί στις συγκεντρώσεις ή ατομικά.

## ALICO

Η ALICO οργάνωσε μια πραγματική υπέροχη βραδιά για τους ανθρώπους της στο INTERCONTINENTAL με την ευκαιρία απονομής βραβείων '89. Ακούστηκαν αξιόλογες ομιλίες από τους εκπροσώπους της ALICO Ελλάδος και της μητρικής εταιρείας κκ. Βασιλείου Α., κ. Ken Nottingham Προέδρου του Διοικητικού Συμβουλίου της AIG, Richard Collins Πρόεδρος της εταιρείας και Α. Fernasdez Περιφερειακός Διευθυντής Ευρώπης.

Ο Γενικός Διευθυντής της Alico Ελλάδος, κ. Ανδρέας Βασιλείου, απήθυνε το πιο κάτω μήνυμα στους ασφαλιστές της εταιρείας:

«Το 1989 απετέλεσε έτος σύνδεσης μεταξύ της πρώτης και της δεύτερης 25ετίας της εταιρείας στην Ελλάδα και είχε όλα τα χαρακτηριστικά και των δύο αυτών περιόδων.

Η πραγματοποίηση εισπραχθέντων ασφαλιστρών της τάξης των 5.719 εκατομμυρίων δραχμών και εισοδήματος από επενδύσεις 1.740 εκατομμυρίων δραχμών, χωρίς να προστεθούν τα κεφαλαιουχικά κέρδη από την ανατίμηση των ομολόγων με ρήτρα ECU και δολαρίου, αποδεικνύουν



Ο Γενικός Διευθυντής της ALICO Ελλάδος, κ. Ανδρέας Βασιλείου.

την εμπιστοσύνη της αγοράς στην εταιρεία, το δυναμισμό του παραγωγικού μας συστήματος, καθώς και της επενδυτικής μας πολιτικής, που οδήγησαν σε συνολικό εισόδημα 7.459 εκατομμυρίων δραχμών και επέτυχαν ρυθμούς αύξησης, της τάξης του 44% έναντι του προηγούμενου έτους.

Τα αποτελέσματα αυτά, εξασφαλίζουν ακόμη περισσότερο τη θέση μας σαν της κορυφαίας διεθνούς ε-

ταιρείας στην Ελλάδα και ισχυροποιούν τη διαδρομή μας προς την κορυφή όλων των εταιρειών Ζωής που λειτουργούν στη χώρα μας.

Με αυτή την οικονομική βάση και ευρωστία, η εταιρεία είχε τη δυνατότητα να υποστηρίξει και να εκπληρώσει τις υποχρεώσεις της προς κάθε κατεύθυνση με τον καλύτερο τρόπο.

Οι ασφαλισμένοι μας υπήρξαν οι παραλήπτες συνολικών παροχών της τάξης των 4.819 εκατομμυρίων δραχμών, που αντιστοιχούν σε 84,28 δραχμές για κάθε 100 δραχμές που μας εμπιστεύτηκαν.

Τη δυνατότητα για την επίδοση αυτή, μας εξασφάλισε η παραγωγικότητα τόσο του Διοικητικού, όσο και του Παραγωγικού μας συστήματος.

Για τη λειτουργία και υποστήριξη του Διοικητικού μας συστήματος, διατέθηκαν 549 εκατομμύρια δραχμές ή 9,60% των ασφαλιστρών, ενώ το παραγωγικό μας σύστημα, στο οποίο διατέθηκαν 1.199 εκατομμύρια δραχμές, εξασφάλισε, πέρα από τους έντονους ρυθμούς ανάπτυξης των ασφαλιστρών πρώτου έτους, μέση ανανεωσιμότητα ασφαλιστρών που ξεπερνά το 90% και μέση διατηρησιμότητα συμβολαίων Ζωής 93%.

Αυτά τα πρωτοφανή για την ελληνική αγορά, αλλά και για ορισμένες άλλ-

λες πιο προηγμένες αγορές αποτελέσματα, υπήρξαν ο καρπός των προσπάθειών, αλλά και η μεγαλύτερη επιβράβευση του επαγγελματισμού και της συνέπειας όλων των συνεργατών της εταιρείας, που παρεβρίσκοντα σε αυτή την εκδήλωση.

Έχουν όλοι και ιδιαίτερα οι κορυφαίοι συνεργάτες του Παραγωγικού μας συστήματος, που βραβεύουμε απόψε, τα συγχαρητήρια και τις ευχές μου για ακόμη μεγαλύτερες επιτυχίες.

### ΕΥΡΩΠΑΪΚΕΣ ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ

#### Βραβείο VIP

\* **Χ. ΠΑΠΑΔΗΜΗΤΡΙΟΥ** - 3η θέση  
Παραγωγή σε πληρωθέντα συμβόλαια Ζωής

\* **Σ. ΔΗΜΗΤΡΟΥΛΑΚΗΣ** - 1η θέση  
\* **Χ. ΠΑΠΑΔΗΜΗΤΡΙΟΥ** - 2η θέση

Γραφεία σε πληρωθέντα συμβόλαια Ζωής

\* Γραφείο **Λ. ΧΡΙΣΤΟΔΟΥΛΙΔΗ** - 1η θέση

○ Υποκατάστημα **Μ. ΠΙΑΤΟΠΟΥΛΟΥ** - 2η θέση

\* Υποκατάστημα **Θ. ΣΚΟΥΤΕΛΗ** - 3η θέση. Γραφείο σε κεφάλαιο κάλυψης Ζωής

\* Γραφείο **Λ. ΧΡΙΣΤΟΥΔΟΥΛΙΔΗ** - 1η θέση. Παραγωγή σε Διατηρησιμότητα - IQA

\* Υποκατάστημα **Δ. ΠΑΤΣΙΟΥ** - 1η θέση

\* Υποκατάστημα **Μ. ΠΙΑΤΟΠΟΥΛΟΥ** - 2η θέση

\* Υποκατάστημα **Δ. ΚΑΜΠΟΥΚΟΥ** - 3η θέση. Γραφεία σε νέα παραγωγή ασφαλιστρών Π.Α.

\* Υποκατάστημα **Μ. ΠΙΑΤΟΠΟΥΛΟΥ** - 1η θέση

\* Υποκατάστημα **Θ. ΣΚΟΥΤΕΛΗ** - 2η θέση

\* Γραφείο **Λ. ΧΡΙΣΤΟΔΟΥΛΙΔΗ** - 3η θέση. Γραφεία σε σύνολο ασφαλιστρών Π.Α.

\* Γραφείο **Λ. ΧΡΙΣΤΟΔΟΥΛΙΔΗ** - 1η θέση

\* Υποκατάστημα **Θ. ΣΚΟΥΤΕΛΗ** - 2η θέση

\* Υποκατάστημα **Μ. ΠΙΑΤΟΠΟΥΛΟΥ** - 1η θέση

Παραγωγός σε Ομαδικές Ασφαλίσεις

\* **Δ. ΙΓΝΑΤΙΑΔΗΣ** - 1η θέση  
Γραφείο σε Ομαδικές Ασφαλίσεις

\* Γραφείο **Ι. ΔΡΟΥΛΙΑ** - 1η θέση

### ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ

#### Million Dollar Producers

(Παραγωγή με νέο ασφαλισμένο κεφάλαιο τουλάχιστον 1 εκ. δολαρίων Η.Π.Α.)

\* **Κ. ΒΡΥΖΑΚΗΣ** \* **Δ. ΚΑΣΤΡΙΝΑΚΗΣ**

\* **Σ. ΣΑΚΕΛΛΑΡΙΔΟΥ**

\* **ΤΖΑΛΙΓΟΠΟΥΛΟΣ**

### Portfolio Awards

(Παραγωγή με συνολικό ασφαλισμένο κεφάλαιο τουλάχιστον 5 εκ. δολαρίων Η.Π.Α.)

\* **Μ. ΓΚΡΕΚΙΔΟΥ** \* **Δ. ΚΑΣΤΡΙΝΑΚΗΣ**

\* **Μ. ΤΖΑΛΙΓΟΠΟΥΛΟΣ**

President's Awards  
(Κύκλος Επιτυχημένων Ασφαλιστών Προέδρου)

\* **Δ. ΙΓΝΑΤΙΑΔΗΣ** \* **Δ. ΚΑΣΤΡΙΝΑΚΗΣ**

\* **Ρ. ΚΟΚΛΑ** \* **Γ. ΚΟΥΣΣΗΣ**

\* **Γ. ΝΙΚΟΛΟΠΟΥΛΟΥ** \* **Γ. ΠΕΤΡΙΔΗΣ**

\* **Σ. ΦΥΡΟΓΕΝΗΣ** \* **Γ. ΚΟΡΝΥΛΑΚΗΣ**

\* **Κ. ΜΙΣΣΑΣ**

Παραγωγή σε Διατηρησιμότητα - IQA

\* **ΠΕΤΡΙΔΗΣ** \* **Β. ΣΑΡΑΚΗΝΟΥ** - 1η θέση

Γραφείο σε διατηρησιμότητα - IQA

\* Υποκατάστημα **Δ. ΠΑΤΣΙΟΥ** - 1η θέση.

### Οι πρώτοι της Alico Ελλάδος

**Σ. Δημητρούλακης, Μ. Τζαλιγόπουλος, Κ. Βρυζάκης, Λ. Δουλγεράκη, Μ. Πιατοπούλου, Α. Χριστοδουλίδη, Θ. Σκουτέλης, Γ. Πετρίδης, Κ. Τσελεπίδης, Σ. Γοδόσης, Β. Σαρακηνού, Μ. Μουμούρη, Δ. Πάτσιος, Γ. Ιορδανίδης, Δ. Ιγνατίδης, Γ. Λογαράς, Ι. Δρούλια.**

### Επέτειοι

15 χρόνια με την εταιρεία ο κ. **Χ. Σταματοπούλος.**

10 χρόνια με την εταιρεία οι κκ. **Λ. Αράπογλου και Δ. Καστρινάκης.**

5 χρόνια με την εταιρεία οι **Μ. Άννινος, Α. Βαρδάκης, Κ. Δελαρόκα, Δ. Καμπούκος και Γ. Χιώτογλου.**

Βραβείο «Γ. Σκαλίγκου», ο κ. **Α. Σολέας.**



# Η ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΣΕ ΚΡΙΣΗ: Η ΔΙΕΞΟΔΟΣ ΣΤΗΝ ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ

**«Συμβουλευόμαστε να χρησιμοποιήσετε γρήγορα  
αυτά τα στοιχεία όσοι είστε ασφαλιστές Ζωής»**

## ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ ΣΗΜΕΙΩΜΑ

Ο Νίκος Δ. Σωφρονάς είναι Οικονομολόγος (B.A., M.A., Ph.D. Cand.) με ανώτατες και μεταπτυχιακές σπουδές στους τομείς Management και Οικονομικών Επιστημών στα Πανεπιστήμια NORTH-EASTERN ILLINOIS και ROOSEVELT των ΗΠΑ.

Κατά το παρελθόν έχει εργασθεί στις Διευθύνσεις Marketing και Εκπαιδευτικής Οργανισμών τόσο στις ΗΠΑ όσο και στην Ελλάδα. Ειδικότερα έχει συνεργασθεί με την εταιρία J & M Company of Chicago ως Marketing Planner και με το Αμερικανικό Κολλέγιο Southeastern College ως Καθηγητής Διοίκησης Επιχειρήσεων.

Με την INTERAMERICAN συνεργάζεται από τον Μάιο 1988 στο Ινστιτούτο Εκπαιδευτικής της εταιρίας - όπου είναι Υπεύθυνος του Τμήματος Μελετών & Επιμόρφωσης.



**ΝΙΚΟΣ Δ. ΣΩΦΡΟΝΑΣ**  
Υπεύθυνος  
Τμήματος Μελετών  
και Επιμόρφωσης  
INTERAMERICAN

## Αντί προλόγου

Είναι γνωστό πως η Ελληνική Οικονομία παρουσιάζει έντονες διαρθρωτικές αδυναμίες οι οποίες εκφράζονται σε πλειάδα επιπέδων και κατατρώγουν τις επιδόσεις της. Το οικονομικό πρόβλημα, ωστόσο, δεν μπορεί να διερευνηθεί μακράν του περιβάλλοντός του που στην προκειμένη περίπτωση, είναι η ελληνική κοινωνία. Αυτό σημαίνει ότι, πλέον, η ανέλιξη των ανθρώπινων αναγκών και επιθυμιών (αντανάκλαση της κοινωνικής ανάπτυξης) κινδυνεύει να μην υποστηρίζεται από το αποτέλεσμα της οικονομικής ανάπτυξης (εφ' όσον, στην πράξη, διαπιστώνεται οικονομική δυσλειτουργία ή δυσπραγία).

Ο τομέας παροχής ασφαλιστικών υπηρεσιών δε μπορεί παρά να επηρεάζεται και αυτός από τη γενικότερη, αρνητική οικονομική συγκυρία. Έτσι, το σκέλος της Κοινωνικής Ασφάλισης «έζησε» μια εφιαλτική δεκαετία η οποία απέληξε στη σώρευση ενός ελλείμματος της τάξης των 700-800 δισ. δρχ. (!!!) κατά το έτος 1989. Τα υψηλά ελλείμματα που γνωρίζουν τα Κοινωνικά Ταμεία σήμερα είναι εύλογο πως (πρέπει να) ανησυχούν τους ασφαλι-

σμένους στο μέτρο που, εξαιτίας των, διακινδυνεύεται και καθίσταται αβέβαιη η ποιότητα των κοινωνικοασφαλιστικών καλύψεων.

Το ερώτημα το οποίο τίθεται στο σημείο αυτό σχετίζεται με τη δυνατότητα της Ιδιωτικής Ασφάλισης —του άλλου σκέλους του συστήματος ασφαλιστικών υπηρεσιών— να δώσει λύσεις στα προφανή προβλήματα των ασφαλισμένων, προβλήματα τα οποία η οικονομική αδυναμία των Κοινωνικών Ταμείων καταδικάζει σε ΜΗ λύση.

Η απάντηση στο προτιθέμενο ερώτημα είναι σαφής. **ΝΑΙ, Η ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΠΡΟΣΦΕΡΕΙ ΟΥΣΙΑΣΤΙΚΕΣ, ΠΛΗΡΕΙΣ ΛΥΣΕΙΣ ΣΤΑ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ ΤΟΥ ΚΟΙΝΟΥ ΑΠΟ ΣΥΝΕΠΙΕΣ ΔΥΣΟΙΩΝΩΝ ΠΕΡΙΣΤΑΤΙΚΩΝ!**

Την κατηγορηματική αυτή απάντηση στοιχειοθετούμε —σε κάθε πτυχή της— στις σελίδες της ανά χειράς μελέτης και, μαζί, προιδαόζομε τον αναγνώστη για την εφαρμοσιμότητα και την ανάγκη αξιοποίησης του μηνύματός της στο φάσμα της καθημερινής εργασιακής δραστηριότητάς του.

Νίκος Δ. Σωφρονάς

## 1. Προβληματική

Ο θεσμός της κοινωνικής Ασφάλισης - θεσμός του οποίου η φιλοσοφία και η σκοπιμότητα ευρίσκονται στην επιθυμία ικανοποιητικής κάλυψης των αναγκών του κοινωνικού συνόλου, με την ελάχιστη δυνατή επιβάρυνση των αναγκαιούτων ατόμων δέχεται σήμερα περισσότερο από ποτέ τις επιρροές που ενασκούν πάνω του οι δυναμικά μεταβαλλόμενες οικονομικές, κοινωνικές και πολιτικές συγκυρίες.

Επομένως, θα περίμενε κανείς η πορεία του θεσμού να συνδέεται με την πορεία της προαναφερόμενης συγκυρίας και να είναι ευσιώνη, αν οι συνθήκες διαγράφονται θετικές ή, πάλι, να είναι δύσκολη αν οι ίδιες οι συνθήκες παρουσιάζονται δυσχερείς.

Το παράδοξο είναι, όμως, ότι σε εποχές οικονομικής άνθησης κοινωνικής ανάπτυξης και πολιτικής σταθερότητας παρατηρείται —σε διεθνοποιημένη κλίμακα— αδυναμία της κοινωνικής ασφάλισης να ανελιχθεί αρκετά ώστε να παρακολουθήσει την εικόνα προόδου του παγκόσμιου κοινωνικοοικονομικού ιστού.

Διατυπώνονται, έτσι, βάσιμες επιφυλάξεις και αναστολές ως προς την ικανότητα του θεσμού να εκμεταλλευθεί όσα οφέλη απορρέουν από τη «μηχανή» οικονομικής ανάπτυξης. Κάτι τέτοιο, άλλωστε, διαφαίνεται από τα στοιχεία του ΠΙΝΑΚΑ 1 όπου συγκρίνονται —παραδειγματικά— οι ρυθμοί ανάπτυξης της ΕΟΚ-9, και των Ηνωμένων Πολιτειών Αμερικής με τους ρυθμούς υπανάπτυξης των συστημάτων κοινωνικής Ασφάλισης των ίδιων. Εκείνο που εύκολα συνάγεται από την επισκόπηση των στατιστικών στοιχείων είναι ότι, ενώ το ακαθάριστο εγχώριο προϊόν (δείκτης ανάπτυξης) της Ευρωπαϊκής Οικονομικής Κοινότητας και των Η.Π.Α. αυξάνει σημαντικά στην περίοδο που εξετάζομε, τα συστήματα κοινωνικής ασφάλισης —τόσο της Ε.Ο.Κ. όσο και των Η.Π.Α.— παρέχουν τις αυτές ή, ακόμη, λιγότερες υπηρεσίες απ' όσες παρείχαν προηγουμένως.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 1**  
Ρυθμοί Οικονομικής Ανάπτυξης και  
ρυθμοί ανάπτυξης Κοινωνικής Ασφάλισης  
(Χρονική περίοδος: 1981-1985)

|          | Αύξηση<br>ΑΕΠ | Αύξηση<br>Κοιν. Παροχών |
|----------|---------------|-------------------------|
| Ε.Ο.Κ.-9 | 3.3%          | -2.1%                   |
| Η.Π.Α.   | 3.5%          | -2.9%                   |

Πηγή: EUROSTAT Review 1981-1985

Στην πράξη, η αδυναμία του θεσμού της κοινωνικής ασφάλισης να ακολουθήσει το επίπεδο οικονομικής ανάπτυξης ή τον ρυθμό προόδου μιας κοινωνίας σημαίνει ότι, αν και βελτιώνεται το βιοτικό επίπεδο του ανθρώπου, αν και οξύνονται οι ανάγκες και διευρύνονται οι επιθυμίες του, η βάση του κοινωνικού συστήματος προστασίας και παροχών προς τον άνθρωπο συρρικνώνεται. Αποτέλεσμα της ανικανότητας του συστήματος κοινωνικής ασφάλισης να εξυπηρετήσει επαρκώς τις ανθρώπινες ανάγκες —όπως αυτές επεκτείνονται καθ' υπαγόρευση των ρυθμών οικονομικής και κοινωνικής ανάπτυξης— είναι η διάσταση μεταξύ των ανθρώπινων αναγκών (ρίζα του προβλήματος) και των παροχών του συστήματος (λύση του προβλήματος). Ακριβώς

αυτή η διάσταση, τα αίτια και αιτιατά της, οδηγούν σε ό,τι σήμερα συνοψίζομε ως ΚΡΙΣΗ ΤΗΣ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ, δηλ. δυσχέρεια του θεσμού να ανταποκριθεί ουσιαστικά στους λόγους που υπαγόρευσαν τη σύστασή του.

Η κρίση του θεσμού εντείνεται διαχρονικά και βαθύνει καθώς, πέραν της ποιοτικής της παραμέτρου (αναντιστοιχία μεταξύ της οξύτητας των ανθρώπινων αναγκών και των προτεινόμενων λύσεων-παροχών του συστήματος), διογκώνεται το κόστος λειτουργίας του συστήματος και εμφανίζεται υστέρηση στα έσοδα μέσω των οποίων αυτό χρηματοδοτεί τις παροχές και υπηρεσίες του. Βλέπομε, κατά συνέπεια, ότι προστίθεται ακόμη μια σημαντική παράμετρος που συντελεί στο βάθεμα της κρίσης της κοινωνικής ασφάλισης - η ποσοτική! Η τελευταία αυτή διάσταση της κρίσης συνεπάγεται, πλέον, την πρακτική αδυναμία του θεσμού να λειτουργήσει εύρυθμα αφού στερείται των απαραίτητων εκείνων πόρων που απαιτούνται για την υλοποίηση των στόχων και των λόγων ύπαρξής του.

## II. Το Ελληνικό Κοινωνικό Ασφαλιστικό Σύστημα

### α. Γενική εκτίμηση

Η ελληνική κοινωνία άρχισε, στο μέσον της δεκαετίας του 1970, να διαφοροποιεί το πρότυπο οικονομικής πρακτικής που έως τότε ακολουθούσε, μετατρέποντάς το από παραδοσιακά αποταμιευτικό σε έντονα καταναλωτικό. Η ροπή που προέκυψε και που συνίσταται στη μεταφορά χρήματος από το πλαίσιο αποταμίευσης στο πλαίσιο κατανάλωσης, είχε ως αποτέλεσμα την υποσυνείδητη στήριξη ενός καταναλωτισμού που διόγκωνε τις ανθρώπινες ανάγκες, άρα και τα μέσα επίλυσης και ικανοποίησης αυτών των αναγκών.

Συνέπεια του σεναρίου που μόλις σκιαγραφήσαμε —αλλά και συνέχεια των ρυθμών ανάπτυξης της οικονομίας και της κοινωνίας— ήταν η «υπόθαλψη» ενός τρόπου ζωής που απαιτούσε σωρεία πόρων προκειμένου να ικανοποιηθεί τις επιθυμίες και τις ανάγκες που εκείνο το ίδιο παρήγαγε.

Το σύστημα της κοινωνικής ασφάλισης απέτυχε να ενσωματωθεί στη νέα οικονομική συνθήκη, στις νέες αντιλήψεις και απαιτήσεις της ελληνικής κοινωνίας, με επακόλουθο να παρατηρείται σήμερα σημαντική απόκλιση των παρεχόμενων υπηρεσιών από τις ανάγκες που χρειάζονται ικανοποίηση και ανακούφιση.

### β. Εμπειρική προσέγγιση

Το χάσμα που παρατηρείται ανάμεσα στις διογκωμένες ανθρώπινες ανάγκες και τις μειωνόμενες κοινωνικοασφαλιστικές παροχές αποτελεί, καθώς είδαμε παρεπόμενο της δυσκολίας του θεσμού της κοινωνικής ασφάλισης να προσαρμοσθεί στα σχήματα ανάπτυξης και να τα αξιοποιήσει προς ίδιο όφελος - αντί, όπως συμβαίνει, να «λιμνάζει» εξαιτίας της κοινωνικής ανόδου, της οικονομικής ανάπτυξης, του πολιτικού εκουσυλισμού.

Οι λόγοι στους οποίους οφείλεται η δυσσιώνη αυτή κατάσταση έχουν σχέση και μπορεί να αναζητηθούν.

- Στην εύθραυστη υποδομή του κοινωνικοασφαλιστικού συστήματος.
- Στις δυσμενείς δημογραφικές εξελίξεις.

- Στις οργανωτικές και διαρθρωτικές ανεπάρκειες του θεσμού, και
- Στη δυσχέρεια χρηματοδότησης των ελλειμμάτων που εμφανίζει το σύστημα.

Σε ό,τι αφορά την έννοια των δύο πρώτων διαπιστώσεων, αυτή είναι πως το Ελληνικό σύστημα κοινωνικής ασφάλισης δεν μερίμνησε στους χρόνους της... νεότητάς του ώστε να κατοχυρώσει τη συντήρησή του κατά τους χρόνους της... γήρανης. Έτσι, οι δυσμενείς δημογραφικές εξελίξεις των τελευταίων δεκαετιών (σημαντική διαχρονική αύξηση του οικονομικά μη ενεργού — άτομο ηλικίας μεγαλύτερης των 65 ετών— κομματιού του πληθυσμού της χώρας) μαζί με κάποιες περιόδους επίμονης οικονομικής ύφεσης συντέιναν στην αδυναμία του θεσμού να στηρίξει ικανοποιητικά τα αυξανόμενα συνταξιοδοτικά και επιδομητικά βάρη, τις πρόσθετες επιβαρύνσεις των καλύψεων περιθαλψής, ανεργίας κ.ο.κ.

Οι διαπιστωνόμενες οργανωτικές και διαρθρωτικές ατέλειες επιτείνονται και η όλη εικόνα επιδεινώνεται από την πολυδιάσπαση του συστήματος σε πλειάδα φορέως ασφαλιστικού έργου (βλ. ΠΙΝΑΚΑ 2).

Συνέπεια του κατακερματισμού του κοινωνικοασφαλιστικού μας συστήματος και της πολυδιαίρεσής του σε πλείστους όσους διαφορετικούς φορείς, είναι η αναπαραγωγή των προβλημάτων ΑΝΙΣΗΣ ΚΑΤΑΝΟΜΗΣ ΤΩΝ ΠΑΡΕΧΟΜΕΝΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΣΤΟΥΣ ΔΙΚΑΙΟΥΧΟΥΣ και ΣΥΝΤΟΝΙΣΜΟΥ, ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ, ΕΥΛΥΓΙΣΙΑΣ ΚΑΙ ΕΛΕΓΧΟΥ ΤΗΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΤΩΝ ΦΟΡΕΩΝ.

Τα προβλήματα αυτά, βεβαίως, συνεισφέρουν με τη σειρά των στην αναλυόμενη αποτελεμάτωση του θεσμού.

### ΠΙΝΑΚΑΣ 2 Φορείς Κοινωνικής Ασφάλισης κατά Υπηρεσία Ευθύνης

| Υπηρεσία                                      | Αριθμός Φορέων |
|---|----------------|
| Υπουργείο Υγείας, Πρόνοιας & Κοιν. Ασφαλίσεων | 225            |
| Υπουργείο Εθνικής Άμυνας                      | 10             |
| Υπουργείο Οικονομικών                         | 1              |
| Υπουργείο Εργασίας                            | 86             |
| Υπουργείο Εμπορ. Ναυτιλίας                    | 5              |
| Βουλή των Ελλήνων                             | 1              |
| Λοιποί Οργανισμοί                             | 330            |

Πηγή: Κοινωνικός Προϋπολογισμός 1986

Η έξοδος από την κρίση στην οποία έχει περιέλθει η κοινωνική ασφάλιση φαίνεται εξαιρετικά δύσκολη αν αναλογισθούμε το ύψος των κονδυλίων και των πόρων που απαιτεί ο σχεδιασμός εξυγίανσης υποστήριξης και ανόρθωσης του συστήματος. Το γεγονός μάλιστα, ότι τα έξοδα λειτουργίας του συστήματος υπερβαίνουν - από τις αρχές της τρέχουσας δεκαετίας - τα έσοδα που αυτό πραγματοποιεί (βλ. ΠΙΝΑΚΑ 3), επαληθεύει πως η υλοποίηση του όποιου εξυγιαντικού σχεδιασμού είναι απίθανο να χρηματοδοτηθεί αυτοδύναμα από τον ίδιο το θεσμό της κοινωνικής ασφάλισης.

Άρα, η οποία προσπάθεια αναμόρφωσης του συστήματος και ανασυρής του από το τέλμα, προϋποθέτει χρηματοδότηση από πηγές πέραν της κοινωνικής ασφάλισης. Αλλά, σε μια τέτοια περίπτωση, δεν είναι πάλι το κοινωνικό σύνολο —οι εργαζόμενοι, οι συνταξιούχοι, οι άνεργοι...— εκείνο που θα πληρώσει το αντίτιμο της αβέβαιης, έτσι κι αλλιώς, προσπάθειας αναστήλωσης του «ασθενούντος» κοινωνικοασφαλιστικού μας συστήματος.

Βλέπομε, ως εκ τούτου, τον φαύλο κύκλο που διαγράφεται αφού η βελτίωση και η αύξηση των παροχών του συστήματος συνεπάγεται επί πλέον κόστος και επιβάρυνση των κοινωνικών ομάδων των οποίων της ανάγκες επιχειρεί, υποτίθεται, να ανακουφίσει.

### ΠΙΝΑΚΑΣ 3

#### Ισοζύγιο εσόδων και εξόδων των Φορέων Κοινωνικής Ασφάλισης (Πλεόνασμα × Έλλειμμα —)

| Έτος | Ποσοστό % |
|------|-----------|
| 1950 | 42.3      |
| 1960 | 11.0      |
| 1970 | 13.4      |
| 1980 | 11.2      |
| 1983 | -6.7      |
| 1986 | -14.0     |
| 1989 | -52.8     |

Πηγή: Εθνικοί Λογαριασμοί της Ελλάδος. ΥΠ.ΕΘ.Ο.

### III. Προοπτική Λύσης

Τα στοιχεία που παραθέσαμε και οι θέσεις που προκύπτουν από αυτά καταδειχνουν, μεταξύ άλλων, ότι:

Η ατελής οργανωτική και χρηματοδοτική διάρθρωση των φορέων κοινωνικής ασφάλισης οδηγεί, αναπόφευκτα, σε κακή διαχείριση και ελλείμματα. Τα ελλείμματα που διογκώνονται συνεχώς επιβαρύνουν σημαντικά το κοινωνικό σύνολο μέσα από αυξημένες εισφορές και φορολόγηση. Συνέπεια των προαναφερόμενων ελλειμμάτων αλλά και κατάληξη της κρίσης του θεσμού, είναι η σαφής επιδείνωση των παροχών των κοινωνικών φορέων προς τους ασφαλισμένους.

Η λύση, επομένως, όσων προβλημάτων κατατρέχουν σήμερα την κοινωνική ασφάλιση δεν είναι σκόπιμο να αναζητηθούν στη μετακύλιση και επιφόρτωση των βαρών σε άλλες κοινωνικές «πλάτες». Αυτό θα σήμαινε την αναπαραγωγή του προβλήματος και την κατάθεσή του, απλώς, σε άλλους ώμους. Απαιτείται, για τούτο, η προσπάθεια βελτίωσης του ασφαλιστικού συστήματος να στηριχθεί σε υγιή βάση, μια βάση ικανή να ανταποκριθεί στις ανθρώπινες ανάγκες, ανακουφίζοντάς τες πραγματικά.

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

## ΙΣΤΟΡΙΕΣ ΓΙΑ MANAGERS ΠΩΣ Ο ΓΙΟΣ ΜΟΥ ΕΜΑΘΕ ΝΑ ΔΕΝΕΙ ΤΑ ΚΟΡΔΟΝΙΑ ΤΩΝ ΠΑΠΟΥΤΣΙΩΝ ΤΟΥ

Η παρακάτω ιστορία είναι πολύ χρήσιμη στους Manager ασφαλιστών. Ο Κωστής ο γιος μου είναι 8 χρονών. Μέχρι χθες τα κορδόνια των παπουτσιών τα δένουμε εμείς. Όταν έπαιζε και του λυνότανε αισθανότανε δύσκολα, τον εμπόδιζαν, τον νευρίαζαν ερχόταν κάθε τόσο να του τα δέσουμε αλλά αυτό τον ανάγκαζε να σταματάει τα παιχνίδια του. Στο Σχολείο γυρνούσε με τα παπούτσια λυμένα που τον ανάγκαζαν να περπατάει άβολα. Χθες αποφασίσαμε να του μάθουμε πως τα δένουν. Έπιασα τα μικρά χεράκια και τον ενθάρρυνα να τα δένει. Δυο - τρεις φορές έμαθε το μηχανισμό. Τη μέθοδο. Πέταξε απ'

τη χαρά του. Τα κατάφερε! Το έδειξε και στη μαμά. Από δω και πέρα θα τρέχει πιο άνετα κι αν λυθούν ξέρει να τα δένει. Ήξερε γιατί έπρεπε να μάθει να τα δένει.

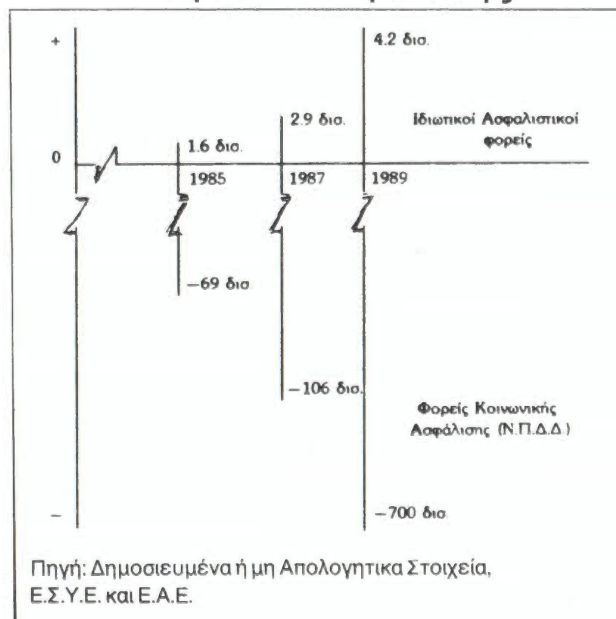
Πολλοί ασφαλιστές περπατάνε με «λυμένα τα κορδόνια των παπουτσιών». Άβολα. Νευρικά. Στενάχωρα. Κάθε τόσο φωνάζουν το Δ/ντή τους να τους «δέσει τα κορδόνια» κύριε διευθυντά τι να κάνω; Κύριε δ/ντά λύσε μου αυτό το πρόβλημα κ. δ/ντά φτιάξε μου αυτό. Γράψε μου εκείνο. Περπατάνε στα τυφλά. Δεν ξέρουν τι να κάνουν. Υποφέρουν. Ο Manager θα πρέπει να δείξει στους νέους τι να κάνουν. Πώς να το κάνουν. Γιατί να το κά-

νουν. Πότε να το κάνουν. Δεν φτάνουν τα «τιμολόγια». Θα πρέπει να εξηγήσουν στους νέους οι Managers π.χ. πως βρίσκουν πελάτες, πως το κάνουν το πελατολόγιο και γιατί πρέπει να έχουν πελατολόγιο. Οι Σχολές ασφαλιστών και η εκπαίδευση στο υπ/μα πρέπει να έχει πρακτικά θέματα καθημερινότητας π.χ. στην εξεύρεση πελατών θα εξηγήσουμε τι σημαίνει να βρίσκεις κάθε μέρα νέους πελάτες. Και πως πρακτικά γίνεται... Τα μικρά χεράκια θέλουν να μάθουν πως δένονται τα κορδόνια των παπουτσιών και οι νέοι θέλουν να δουν πως γράφουν το πελατολόγιο οι παλαιοί ασφαλιστές, πως μιλάνε, πως τηλεφωνάνε, πως κλείνουν ραντεβού... Μη στέλνουμε τους νέους μας με «λυμένα παπούτσια» στους δρόμους. Να τους δείξουμε πρώτα.

Ε. Σπύρου

### ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ I

#### Συγκριτική Οικονομική Εικόνα Ιδιωτικών και Κοινωνικών Φορέων Ασφάλισης



Τα απεικονιζόμενα στο ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 1 μεγέθη φανερώνουν —μέσα από τη σύγκριση της οικονομικής εικόνας του κοινωνικού και του ιδιωτικού σκέλους του ασφαλιστικού συστήματος— πως μια τέτοια υγιή βάση προσφέρει η Ιδιωτική Ασφάλιση.

Η εμφάνιση κερδών —άρα και τα περιθώρια αυτοδύναμης επένδυσης— σε συνδυασμό με την ευελιξία ενός συστήματος που λειτουργεί στον άξονα των ιδιωτικοοικονομικών, επιχειρηματικών κριτηρίων, δημιουργούν ευεπίπεδες προοπτικές ανάπτυξης για το ίδιο το σύστημα. Μπορεί, συνεπώς, η ιδιωτική ασφάλιση να συμπληρώσει τα κενά που

αφήνουν η οικονομική δυσπραγία και η δυσκαμψία του κοινωνικοασφαλιστικού μας συστήματος προς όφελος του κοινωνικού συνόλου.

#### Συνοπτικός Πίνακας Συνταξιοδοτικών Ορίων Παροχών<sup>(1)</sup> (ανά Ταμείο)

| Ασφαλιστικός Φορέας | Κατώτερη Σύνταξη (ανά μήνα, σε δρχ.) | Ανώτερη Σύνταξη (ανά μήνα, σε δρχ.) |
|---------------------|--------------------------------------|-------------------------------------|
| Δ.Υ.                | 46.500                               | 162.500                             |
| Ι.Κ.Α.              | 43.500                               | 132.000                             |
| Τ.Ε.Β.Ε.            | 28.500                               | 106.000                             |
| Ο.Γ.Α.              | 8.500                                | 35.000                              |
| Τ.Α.Ε.              | 24.500                               | 40.150                              |
| Ν.Α.Τ.              | 23.500                               |                                     |
| Τ.Υ.-Δ.Ε.Η.         | 46.000                               | 145.000                             |
| Τ.Α.Ν.              | 35.000                               |                                     |
| Κ.Υ.Τ.-Τ.Σ.Μ.Ε.Δ.Ε. | 35.000                               | 120.000                             |
| Τ.Σ.Α.Υ.            | 38.500                               | 90.000                              |
| Τ.Σ.Α.              | 23.500                               | 35.750                              |

(1) Στοιχεία Απριλίου - Νοεμβρίου 1989

Τα στοιχεία του πιο πάνω πίνακα μας δείχνουν τα minima και maxima συνταξιοδοτικά όρια που απολαμβάνουν οι συνταξιούχοι ασφαλισμένοι επιλεγμένων Κοινωνικών Ταμείων.

Παρ' ότι τα maxima συνταξιοδοτικά όρια εμφανίζονται ικανά να ωραιοποιήσουν πλασματικά — την κατάσταση, εν τούτοις, η πραγματικότητα είναι διαφορετική και, μάλιστα, ΔΡΑΜΑΤΙΚΗ! Και είναι δραματικές οι συνθήκες που αντιμετωπίζουν οι Έλληνες συνταξιούχοι, κυρίως εάν αναλογισθούμε πως οι συντάξεις ενός συντριπτικού ποσοστού 70-80% του συνόλου των συνταξιούχων δεν ξεπερνούν τα ελάχιστα όρια περισσότερο από 15-20%.

Η ΑΝΑΓΚΗ, ΕΠΟΜΕΝΩΣ, ΣΥΜΠΛΗΡΩΜΑΤΙΚΩΝ ΣΥΝΤΑΞΙΟΔΟΤΙΚΩΝ ΔΙΕΞΟΔΩΝ ΕΙΝΑΙ ΕΠΙΤΑΚΤΙΚΗ.

# Γιατί αξίζει να είμαι ασφαλιστής Ζωής

Νότη Ι. Λαπατά  
της ΑΤΛΑΝΤΙΚΗΣ ΕΝΩΣΗΣ

Αγαπητοί φίλοι,

Δεν είμαι ειδικευμένος ιδιαίτερα σαν σύγχρονος εκπαιδευτής ασφαλιστών. Όμως μη νομίζετε ότι αυτά που θα σας πω απέχουν πολύ από τα σύγχρονα. Απλώς έχουν γίνει αλλαγές και συμπληρώσεις που καλύπτουν πληρέστερα τις σημερινές ανάγκες στον πολυτιμότερο αυτόν Κλάδο των ασφαλειών Ζωής που δημιουργήσαν και σε κάποιο βαθμό επέβαλαν η εξέλιξη και ο σύγχρονος πολιτισμός μας.

Θα σας μιλήσω με το δικό μου λεξιλόγιο, για να σας πω τι είναι ασφάλεια Ζωής και πόσο πολύτιμη είναι για κάθε πολίτη και οικογενειάρχη, ο οποίος έχει πλήρη αντίληψη των σημερινών αναγκών της ζωής και συνεπώς των σημερινών οικογενειακών υποχρεώσεών του.

Δεν υπάρχει, φίλοι μου, τίποτα στον κόσμο πιο έξυπνο, πιο ανθρώπινο και πιο πρακτικό, συγχρόνως δε και πιο ουσιαστικό, για το μεσαίον άνθρωπο, από το να 'χει στο συρτάρι του, ένα κατάλληλο στα μέτρα του, ασφαλιστήριο Ζωής. Αυτό, κατηγορηματικά σας λέω, ότι δεν επιδέχεται καμιάς απολύτως αμφισβήτησεως.

Είπα έξυπνο, ανθρώπινο, πρακτικό και πολύ ουσιαστικό. Εξηγώ λοιπόν γιατί το ασφαλιστήριο Ζωής είναι όλα αυτά που σας είπα:

**Είναι ουσιαστικό:** Γιατί είναι πραγματικό, γρήγορο και αποτελεσματικό και δεν υπάρχει δύναμη να το αλλοιώσει ή να το εξασθενήσει. Καλείς τον ασφαλιστή, συζητάς μαζί του τους όρους, τα ασφαλιζόμενα ποσά και τ' ασφαλιστρα, υπογράφεις την εντολήν και παίρνεις στην κατοχή σου το συμβόλαιό σου. Όλα αυτά μέσα σε ελάχιστο χρόνο. Από τη στιγμή δε εκείνη, έχει η οικογένειά σου και εσύ, μια περιουσία, που κανένα άλλο μέσο και είδος αποταμιεύσεως δεν μπορεί να σου εξασφαλίσει.

**Είναι ανθρώπινο:** Γιατί τίποτε άλλο δεν σου δίνει τη δυνατότητα, αμέσως με την υπογραφή του ασφαλιστηρίου σου, με λίγα μονάχα χρήματα,

που δεν θα τα ξοδέψεις, αλλά απλώς θα τα μεταφέρεις από το πορτοφόλι σου, σ' ένα επίσημο εγγυημένο συμβόλαιο που θα το φυλάς στο συρτάρι σου σαν πραγματική πλέον περιουσία, που δεν θα μπορείς όμως να την καταναλώσεις για οποιοδήποτε κέφι, και η οποία, εκτός των άλλων, εξασφαλίζει την οικογένειά σου και από κάτω έκτακτο πολύ σοβαρό ή και ανεπανόρθωτο. Επίσης, σε μια, οποιαδήποτε οικονομική ανάγκη, μετά την παρέλευση των πρώτων τριών ετών, παίρνεις και δάνειο, ενώ το συμβόλαιό σου εξακολουθεί να ισχύει και να σε προστατεύει στο ακέραιο, όπως και πρώτα.

**Είναι έξυπνο:** Γιατί δίνει τη δυνατότητα στους προνοητικούς που ασφαλιζονται —χωρίς να στερηθούν σπουδαία πράγματα, ίσως μονάχα να περιορίσουν ελάχιστες μικροσπατάλες— να κάνουν ένα συμβόλαιο, που με την πρόοδο της οικονομικής τους εξελίξεως, να το αυξάνουν κατά καιρούς, για να το κάμουν πιο δυνατό, πιο προστατευτικό, ένα αληθινό μεγάλο περιουσιακό στοιχείο.

**Είναι πρακτικό:** Γιατί αποταμιεύεις χρήματα, χωρίς με την πρώτη, οποιαδήποτε ανάγκη σου, να μπορείς να τα



Ο κ. Νότης Λαπατάς

πάρεις, όπως συμβαίνει με την κατάθεση στην Τράπεζα, η οποία σημειωτέον, και σήμερα ακόμη, που είναι υψηλοί οι τόκοι, δε σου δίδει περισσότερα απ' ό,τι το συμβόλαιό σου Ζωής. Πέραν όλων των άλλων με το συμβόλαιο Ζωής, αυξάνεται, πρακτικά και θεωρητικά, αμέσως με την υπογραφή του, αν είσαι λ.χ. έμπορος, η πιστωτική σου επιφάνεια, με ποσόν ίσο με εκείνο που γράφει το ασφαλιστήριο συμβόλαιό σου, ως ασφαλιζόμενο ποσόν.

Προσθέτεις στις καλύψεις και στις εξασφαλίσεις σου, και βεβαίως ανθες και της οικογένειάς σου, ιατροφαρμακευτική περίθαλψη, σε μορφή της προτιμήσεώς σου, όπως π.χ. ακριβό Νοσοκομείο ή Κλινική, ακριβό δωμάτιο, πλήρη περίθαλψη, φάρμακα, χειρουργείο, δύο και τρεις και τέσσερις φορές, παραπάνω από όσα σου δίνει το Ι.Κ.Α. και ακόμη πλήρη εξασφάλιση καταβολής των εξόδων, για ειδικές βαριές αρρώστιες, που απαιτούν μεγάλες οικονομικές δαπάνες πριν και μετά την εγχείρηση, όχι μόνο στην Ελλάδα αλλά και οπουδήποτε στο εξωτερικό.

Ο εφευρέτης των ασφαλειών Ζωής δεν ήταν ένας ή πολλοί οικονομολόγοι και σοφοί, ούτε ένας ή πολλοί διαπρεπείς κοινωνιολόγοι ή επιστήμονες. Ήταν και είναι η ίδια η Σοφία των Αιώνων, με στόχο να καλύψει τις ανάγκες της ζωής των ανθρώπων, που ενώ μοχθούσαν να δημιουργήσουν κάποια ουσιαστική εξασφάλιση για το αύριο, δεν το κατόρθωναν, παρά μετά πάρα πολλά χρόνια, ή και ποτέ.

Ο πολιτισμός, η πείρα των κοινωνιών στους αιώνες, η πύκνωση των ατυχημάτων, η πρόνοια γενικά για το άνθρωπο, με την πάροδο του χρόνου, εγέννησαν την ασφάλεια Ζωής, η οποία, όπως είναι γνωστόν, λόγω της τελειότητας της μορφής και της μεγίστης αξίας της, κατέκτησε όλο τον κόσμο.

Οι Ασφαλιστικές Εταιρείες, που με την πάροδο των κοινωνιών και την εξέλιξη της διεθνούς οικονομίας, έγιναν γιγάντιοι οικονομικοί οργανισμοί, με

την πορεία του τρόπου ζωής σήμερα, όχι μόνον στις μεγαλουπόλεις, αλλά παντού, συμπλήρωσαν τους τύπους και τις καλύψεις των ασφαλειών ζωής, επιστημονικά, ιατρικά, οικονομικά και κοινωνικά τόσο αποτελεσματικά, που όλα τα πολιτισμένα κράτη και κάθε λογικός άνθρωπος που σκέπτεται και αντιλαμβάνεται τις ανάγκες της ζωής, θέλει να αποκτήσει ένα πλήρες ασφαλιστήριο ζωής, για να είναι ήσυχος και απερίσπαστος στην οργάνωση κυρίως του οικογενειακού του μέλλοντος.

Αυτός λοιπόν ο ολοκληρωμένος άνθρωπος, ξεκινάει από το πρώτο μέσο που του προσφέρει ο πολιτισμός, εύκολα και αμέσως την ασφάλεια ΖΩΗΣ, και συμπληρώνει προοδευτικά, όλες τις άλλες ανάγκες και επιδιώξεις του, με ηρεμία, αίσθημα σιγουριάς, περισσότερο κέφι και φυσικά μεγαλύτερες δυνατότητες.

Στην Αμερική σπανίζουν οι ανασφάλιστοι. Στην Ελβετία, στη Σουηδία, στην Αγγλία, στην Γαλλία, στην Ολλανδία, στην Ιταλία, στην Αυστρία, στο Βέλγιο και στη Δανία, στους 5 οι 3 είναι ασφαλισμένοι.

Στην Ελλάδα, στην Πορτογαλία και στην Ισπανία (για τις άλλες χώρες της Ευρώπης δεν έχω ακριβή στοιχεία),

τα τελευταία χρόνια προοδεύουμε συνεχώς. Όμως, εξακολουθούμε να είμαστε μακριά από τους πρώτους και γι' αυτό, για αρκετά ακόμη χρόνια, η ασφαλιστική δουλειά στη χώρα μας, θ' αποτελεί πηγή πλούτου για μερικές μόνον δεκάδες χιλιάδες ασφαλιστές. Έτσι διαμορφώνεται ένας κλάδος εργασίας από τους πλέον πολυτιμους για την υγεία και την οικονομία εκατοντάδων χιλιάδων προοδευτικών και πολιτισμένων ανθρώπων, ιδιαίτερα από τον κόσμο των ανθρώπων των ανήκοντα στη μεσαία τάξη, αλλά και για έναν πολύ μεγάλο πλέον αριθμό επαγγελματιών ασφαλιστών, με άριστες, ίσως μοναδικές, από πάσης απόψεως προοπτικές αμοιβών.

Σήμερα, τα προγράμματα ασφαλειών Ζωής, είναι τόσο ποικίλα και τόσο ελκυστικά, που δεν υπάρχει πτυχή ανάγκης, που να μην καλύπτεται από ειδικά συμβόλαια, τα οποία αναφέρονται σε όλα και κυρίως σε ασφάλειες επιβιώσεως, συνταξιοδοτήσεως, εφ' άπαξ καταβολής των ασφαλιστρών, διπλασιασμού κεφαλαίου, επί δύο κεφαλών, σπουδών, γάμου, πλήρους και πάσης μορφής νοσοκομειακής και εξωνοσοκομειακής περιθάλψεως, ατυχημάτων και άλλες.

Εννοείται ότι, μόνο τα προγράμματα, δεν αρκούν για να κάνει επαρκώς και με ικανότητα τη δουλειά του ο οποιοσδήποτε ασφαλιστής. Οφείλει, όταν σέβεται τον εαυτό του, την Εταιρεία του και το είδος που πωλεί, και που έχει την ιδιομορφία να είναι αγαθό μακροχρόνιου βίου, να γνωρίζει παν ό,τι έχει σχέση με τους όρους των συμβολαίων, των προγραμμάτων και των τιμολογίων. Διότι η συνέπεια και η απόλυτη ακρίβεια, είναι το βάθρον κάθε ασφαλιστικής συμφωνίας και συνεπώς οι άριστες σχέσεις ασφαλιζομένου και Εταιρείας.

Για το λόγο αυτό, ο ηγέτης ασφαλιστής, θα πρέπει να έχει διαρκώς στο νου του, σαν κύριο και πρώτο μέλημά του, πώς και πότε θα δημιουργήσει μια ομάδα αφοσιωμένων και ικανών συνεργατών, η οποία ομάδα, κάθε μέρα, θα πρέπει να προγραμματίζει χωρίς αναβολή ή εξαίρεση, τις δραστηριότητες της επομένης ημέρας και τους στόχους της, μετά δε, θα κάνει τον απολογισμό της όλης προσπάθειας, τι δηλαδή πέτυχε παραγωγικά κατά την προηγούμενη ημέρα και αν προσέκρουσαν οι προσπάθειές της, και που, και γενικά τι δυσκολίες συνάντησε η ομάδα. Εννοείται ότι οι παρατηρήσεις πρέπει να αναλύονται



και αναλόγως να αντιμετωπίζονται με τη λήψη των αναγκαίων μέτρων και ο απολογισμός να γίνεται και στη λήξη κάθε εβδομάδας.

Αλλοίμονο εάν ένας ασφαλιστής και κατά μείζονα λόγο ο επικεφαλής της ομάδας, πιστέψει ότι του είναι αρκετές οι φιλικές του σχέσεις κι οι γνωριμίες, για να ικανοποιησει και ολοκληρώσει ένα αξιόλογο επαγγελματικό και επαρκή οικονομικώς κύκλο παραγωγικής προσπάθειας. Το ατέλειωτο έδαφος και συνεπώς η δυνατότητα αναπτύξεως απεριόριστως της ασφαλιστικής παραγωγής, είναι κυρίως το άγνωστο πλήθος και πολύ λιγότερο ο κύκλος των φίλων και των συγγενών.

Θέλω τώρα να σας πω και να σας σώχω χωρίς καμιά επιφύλαξη, ότι το επαγγελματικό έδαφος του Ασφαλιστού, και ιδιαίτερα του Ασφαλιστού του Κλάδου ΖΩΗΣ, δεν εξαντλείται ποτέ, γιατί και αν ακόμη κατορθώσουμε να ασφαλισουμε όλους ανεξαιρέτως τους δυναμένους να ασφαλιστούν, ενώ θα έχουμε γίνει πάμπλουτοι, θα υπάρξει έτοιμο άλλο τεράστιο και ατέλειωτο έδαφος. ΟΙ ΥΠΟΨΗΦΙΟΙ ΤΩΝ ΕΠΕΡΧΟΜΕΝΩΝ ΓΕΝΕΩΝ.

Σκεφτείτε εάν κάποτε ο κύκλος της προσπάθειας σας κατά το ανωτέρω πνεύμα, σας εξασφαλίσει μετ' πάροδο μερικών ετών, μία πελατεία λ.χ. 2.000, ή και πολύ περισσότερων, ασφαλισμένων, που διατηρούν τα συμβόλαιά τους και είναι συνδεδεμένοι στενά με την Εταιρεία και το Γραφείο σας. Εκ των πελατών αυτών, όπως είναι φυσικό, σας επισκέπτονται για να πάρουν κάποιο δάνειο, ή να εισπράξουν τα έξοδα νοσηλείας, ή τη σύνταξή τους, ή να κάνουν συμπληρωματική ασφάλιση στη δική τους υπάρχουσα ή σε κάποιον φίλο τους ή στο περιβάλλον τους, ή τέλος να εισπράξουν στη λήξη της ασφάλειάς τους το ησφαλισμένο κεφάλαιό τους. Μια τέτοια κίνηση, σπουδαία από πάσης απόψεως, αξίας και ενδιαφέροντος, ποια αίγλη και προβολή και ποια τιμή και αξία θα εξασφαλίσει στο διηνεκές για το Γραφείο σας, το οποίο σίγουρα δεν θα έχει να ζηλέψει τίποτε απ' ό,τι λέγεται Τράπεζα, και στην περίπτωση μας, Τράπεζα μοναδικής προστασίας.

Είναι δε χαρακτηριστικό και πολύ ενδιαφέρον και η πείρα το έχει αποδείξει ότι τα χρήματα τα οποία θα εισπράττονται από τους δικαιούχους, μέσω του Γραφείου από την Εταιρεία, θεωρούνται από τους δικαιούχους ότι παρέχουν κάτι πολύ περισσότερο από την αξία τους, διότι μέσα στην αξία αυτή, υπάρχει και ένα είδος ικανοποίησης του δικαιούχου ασφαλισμένου, ότι αποφάσισε εγκαίρως να

ασφαλιστεί και ότι ήρθε η ώρα της δικαιώσεώς του. Δεν είναι δε υπερβολή να πει κανείς, ότι όχι λίγοι, την είσπραξη των δικαιωμάτων τους, την βλέπουν και σαν ένα μεγάλο και πολύ ευχάριστο δώρο.

Η ασφάλεια Ζωής, αγαπητοί μου φίλοι, πρέπει να γνωρίζετε και να το διαλαλείτε, ότι είναι από τους καρπούς του πολιτισμού των αιώνων, που δίνουν δύναμη και χρήματα, προστατεύουν την υγεία, εξασφαλίζουν ψυχική γαλήνη, αίσθημα σιγουριάς, πρόνοια, οικογενειακή προστασία, δημιουργούν προοδευτικά περιουσία και επί πλέον προσφέρουν ένα πιστοποιητικό που βεβαιώνει, όσο τίποτε άλλο σ' αυτόν που το κατέχει, ότι είναι άνθρωπος πολιτισμένος, ότι αγαπάει την οικογένειά του και τιμά και σέβεται την αξιοπρέπειά της, για τυχόν δύσκολες ημέρες της ζωής. Ακόμη, ότι με την ασφάλεια Ζωής, η οικογένεια, σε οποιαδήποτε έκτακτη, ανθρωπινή περίπτωση, δεν έχει ανάγκη της βοήθειας φίλων ή συγγενών, ούτε συνεπώς αιτημάτων και παρακλήσεων, διότι αυτόματα, εξασφαλίζει οικονομική επάρκεια, και φυσικά οικογενειακή ανεξαρτησία και αξιοπρέπεια.

Για να αντιληφθείτε, τη μέγιστη αξία του θεσμού των ασφαλειών ΖΩΗΣ, σε παγκόσμια κλίμακα, σε πληροφορών ότι υπάρχουν στον κόσμο πολλές χιλιάδες ή και δεκάδες χιλιάδες Ασφαλιστικές Εταιρείες, ηλικίας

100 και 150 χρόνων, με απασχόληση πολλών εκατοντάδων χιλιάδων υπαλλήλων και με περιουσιακά στοιχεία εκατοντάδων δισεκατομμυρίων δολαρίων και μερικές, με περιουσιακά στοιχεία που ξεπερνούν κρατικούς προϋπολογισμούς πολλών δισεκατομμυρίων δολαρίων.

Εάν, αγαπητοί φίλοι, αναλύσετε τα παραπάνω όλα με τη δική σας κρίση, αλλά σε βάθος, είμαι βέβαιος ότι η ασφάλιση ΖΩΗΣ θα αποτελέσει το μόνιμο σπουδαίο και μεγιστό αξίας και αποδόσεως επάγγελμα της ζωής σας, για το οποίο θα ευγνωμονείτε τους εφευρέτες του θεσμού αυτού και τη σημερινή ευκαιρία που σας δίδεται.

Σημειωτέον, και παρακαλώ μην το ξεχνάτε αυτό, ότι παράλληλα με τις ασφάλειες ζωής, εντελώς άνετα, το γραφείο σας, μπορεί να δημιουργήσει και ένα χαρτοφυλάκιο από ασφάλειες Πυρός, ή και άλλων Κλάδων εργασίες. \*Εάν δε το χαρτοφυλάκιο αυτό, κατορθώσετε να το φτάσετε λ.χ. σε περασφάλιστρα σε δρχ. 6.000.000 το χρόνο, το μηνιαίο προμηθειακό δικαίωμά σας θα ξεπεράσει τις δρχ. 160.000, δηλαδή περίπου δρχ. 2.000.000 το χρόνο. Από την πείρα μου, σας βεβαιώνω ότι δεν είναι πολύ δύσκολο, ενώ, είναι πολύ σημαντικό.

Θα 'θελα τώρα, να σας μιλήσω, σε ενίσχυση των ανωτέρω, για ένα Σύγχρονο και εντούτοις πολύ παλιό ασφαλιστή, που πέτυχε απόλυτα στη δουλειά του και που εξακολουθώ να

τον θαυμάζω και να τον θεωρώ και σήμερα παράδειγμα προς μίμηση.

Πάνε πολλά χρόνια, που η Ελληνική Ασφαλιστική Εταιρεία «ΑΣΤΗΡ», που είχε ιδρυθεί από την Τράπεζα Αθηνών και είχε σε όλους τους τομείς συστήματα και γενικά τρόπους εργασίας εντελώς Ευρωπαϊκούς, γιατί Πρόεδρος της ήταν ένας πανεφύης, γεμάτος δραστηριότητα πολύπειρος άνθρωπος, ο Γενικός Διευθυντής της Τραπεζής Αθηνών και αργότερα Διοικητής της Εθνικής Τραπεζής, ΚΩΣΤΗΣ ΗΛΙΑΣΚΟΣ, είχε πετύχει μια εξαιρετικά ικανοποιητική επίδοση στον Κλάδο Ζωής, με μηδέν ή ελάχιστες ακυρώσεις και με ασφαλισμένους από όλη την Ελλάδα, όπου υπήρχαν Υποκαταστήματα της Τραπεζής, οι Διευθυντές των οποίων ήσαν και Πράκτορές της.

Ο Ηλιάσκος, με την αστείρευτη δημιουργικότητά του και τις πρωτοπρεπές παντού εμπνεύσεις του, είχε φέρει από την Αμερική και την Ευρώπη, ό,τι σύγχρονο τότε διδακτικό υλικό ίσχυε για τις ασφάλειες Ζωής, και φυσικά οδηγίες και μαθήματα για τον καλύτερο και αποδοτικότερο τρόπο πωλήσεώς τους. Βάσει αυτών, γίνοντο μαθήματα στους λίγους πωλητές της Εταιρείας, οι οποίοι, επεσκέπτοντο κατά περιόδους τα Υποκαταστήματα και σε συνεργασία με τους Διευθυντές των Υποκαταστημάτων, πωλούσαν ασφάλειες Ζωής. Έτσι, οι λίγοι αυτοί πωλητές, με τον καιρό, έμαθαν αρκετά καλά τη δουλειά και πολλές φορές, έκαναν και μόνοι τους πωλήσεις και σε άσχετα προς την Τράπεζα πρόσωπα.

Οι πωλητές αυτοί, ονομάζονταν Επιθεωρητές Παραγωγής Ζωής, εναλλάσσονταν κατά περιόδους στα διάφορα Υποκαταστήματα, κατόπιν συνεννοήσεως με τους Διευθυντές των, αλλά σε συνδυασμό και με την περιοδική παραγωγική ικανότητα της περιοχής, συνεπώς και με τη δραστηριότητα της Τραπεζής.

Οι Επιθεωρητές αυτοί παραγωγού ασφαλειών Ζωής, που δεν ήσαν περισσότεροι από 10, πηγαίνονταν στην Επαρχία και κατευχαριστημένοι όπως ήσαν, γιατί απολάμβαναν μιας αρκετά πλούσιας αμοιβής (προμήθεια και έξοδα), εργαζόνταν όλοι με πολύ ενδιαφέρον, δραστηριότητα και άριστη συμπεριφορά προς όλες τις κατευθύνσεις.

Ένας από αυτούς ξεχώριζε εντελώς, γιατί απέδιδε σαν τέλειος επαγγελματίας ασφαλιστής, με επιδόσεις μόνιμως διπλάσιες και τριπλάσιες από τον καλύτερο συνάδελφό του. Ξεχώριζε τόσο, που είχε κάμει εντύπωση σε όλους τους διευθυντές και στους συναδέλφους του, αλλά πιο

## Επισημάνσεις στην έκθεση Αγγελόπουλου ή πώς απόφοιτοι Λυκείου τα βρίσκουν ενώ οι επιτροπές οικονομολόγων μπερδεύονται...

Η έκθεση του καθηγητή-ακαδημαϊκού κ. Άγγελου Αγγελόπουλου έδωσε αφορμές στον κ. Ζ. Κοραΐδη (Αθύρων 11) να γράψει στα «Νέα» στις 27.4.90 επιστολή που αναδημοσιεύουμε:

Γράφει λοιπόν ο κ. Κοραΐδης:

Ο καθηγητής κ. Αγγελόπουλος με την «σοφή» επιτροπή του πρότεινε μεταξύ άλλων και τη σταδιακή αύξηση των εισφορών προς το ΙΚΑ κατά 2% (ουδέν μονιμότερο του προσωρινού). Δηλαδή μας παίρνουν πίσω τα 49 αργύρια αύξηση στο μεροκάματο που κέρδισε από την εργοδοσία με την Εθνική Σύμβαση Εργασίας 1990 η αναξιόπιστη ΓΣΕΕ, εξαπατώντας μας με την προβολή 288 δρχ. αύξηση σαν διεκδικητικό στόχο και καταφέρνοντας έτσι να κατεβάσει 1.000.000 εργάτες στο κοροϊδικοί της πανελλαδικής απεργίας και γίναμε όπως λέει ο Παλαμάς «των Ευρωπαίων περιέγλα και των αρχαίων παλιότσι». Μα έτσι θα σώσετε το ΙΚΑ; Εάν κ. Αγγελόπουλε υπολογίσουμε ότι το ΙΚΑ έχει άμεσα ασφαλισμένους 2.000.000 εργαζόμενους, οι οποίοι ας δεχθούμε ότι όλοι τους πληρώνουν με τον εργοδότη τους εισφορές κατωτάτου ημερομισθίου, έχουμε 367.500 δρχ. κρατήσεις το χρόνο κατά ασφαλισμένο εργαζόμενο, ήτοι σύνολο το χρόνο για όλους 735 δισ. δρχ. Αυτό σημαίνει ότι στην πραγματικότητα ξεπερνά το 1 τρισ. δρχ. κάπου το 1/3 του προϋπολογισμού της χώρας ή είναι όσο και το «εύρος» της παραοικονομίας!!! Και μας λέτε ότι δεν φτάνουν για την άθλια, τρικοσμική κοινωνική ασφάλιση που μας παρέχει το ΙΚΑ; Και ζητάτε 2% ακόμα (περισσότερα κι από τα 49 αργύρια της αύξησης που πήραμε) για να στεριώσετε(!) το ΙΚΑ, αυξάνοντας και το χρόνο για συνταξιοδότηση; Και θα σώσετε το ΙΚΑ με τα πάσης φύσεως νομικά και φυσικά πρόσωπα που το καταληστεύουν «συμφώνως με τω νόμω», ελεύθερα να συνεχίσουν το άθλιο έργο τους; Χωρίς να εφαρμόσετε την ελεύθερη αποταμιευτική και επενδυτική αξιοποίηση του ασφαλιστικού μας μόχθου της τάξεως το 1 τρισ. δρχ. το χρόνο, με τις ισχύουσες εκάστοτε υψηλές τιμές στην κεφαλαιαγορά; Προκαλώ οποιονδήποτε εργαζόμενο να πάει σε ιδιωτική ασφαλιστική εταιρία για να του πουν με 367.500 δρχ. το χρόνο αναπροσαρμοζόμενο ασφάλιστρο, ποιο μυθικό πρόγραμμα ζωής και σύνταξης του παρέχουν, για να αντιληφθούν έτσι το μέγεθος και την έκταση της καταλήστευσης που εφαρμόζεται σε βάρος μας, με τη σιωπηλή συναίνεση και ευλογίες της ΓΣΕΕ.

Λυπάμαι κ. καθηγητά διότι κλονίσате την εμπιστοσύνη προς το πρόσωπό σας ενός εργαζόμενου ασφαλισμένου απόφοιτου Λυκείου.

Υ.Γ. Φίλοι Ασφαλιστές να είστε περήφανοι για το Έργο σας. Είναι κοινωνικό λειτούργημα!

πολύ σε μένα, λόγω της θέσεώς μου στην Εταιρεία, και θέλησα να μάθω πώς μεταχειρίζεστε τους διευθυντές και τους υποψήφιους πελάτες και πως παρακάμπτει τα εμπόδια και τις δυσκολίες, για να έχει μια τέτοια πλούσια και μόνιμη επιτυχία. Ο ίδιος, ίσως από σεμνότητα, δεν μου έδωσε πλήρη εικόνα και έψαξα προσωπικά, με επιμονή και σχολαστικότητα, για να μάθω τα προσόντα του, τους τρόπους ενέργειας, το βαθμό της δραστηριότητάς του, και γενικά τον προικισμένο ασφαλιστή από τους Διευθυντές της Τραπεζής και τους φίλους του.

Από αυτά που γράφω, πιστεύω ότι τα περισσότερα, συμπίπτουν με όσα διδάσκονται σήμερα στα ειδικά ασφα-

λιστικά σεμινάρια, στα οποία κυριαρχεί η σύγχρονη γνώση του θέματος και γενικά η πολυμελετημένη και δοκιμασμένη τέχνη και τακτική των πωλήσεων.

Ο φίλος μας, λοιπόν, που ήταν πάνω απ' όλα ένα καθαρό και πρακτικό μυαλό, είχε τις εξής ιδιότητες και συνήθειες: Δεν είχε ποτέ ωρARIO εργασίας και ήταν ακούρατος. Γνώριζε άριστα όλα τα τιμολόγια (προγράμματα) και τους όρους των συμβολαίων και μπορούσε να εξηγήσει στους υποψήφιους πελάτες, υπεύθυνα, κάθε λεπτομέρεια, συμπληρώνοντας και εξηγώντας με καταπληκτική ευχέρεια και σχολαστική ακρίβεια, κάθε δικαίωμα του πελάτου από το συμβολαίο του σε κάθε περίπτωση, τόσο κα-

## ΒΑΛΤΕ ΕΝΑ ΠΙΝΑΚΑ ΑΝΑΚΟΙΝΩΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΚΚΛΗΣΙΑ ή ΣΤΟ ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΑΜΥΝΑΣ

Οι εκκλησίες, οι τράπεζες, οι σύλλογοι, οι εταιρίες, οι στρατ. λέσχες, τα σχολεία, καταστήματα κ.ά. χρησιμοποιούν έναν ή πολλούς πίνακες ανακοινώσεων για εκδηλώσεις, εγκυκλίους, αποφάσεις κ.λπ.

Οι πινακίδες ανακοινώσεων είναι πολύ δημοφιλείς για τα μάτια όλων! Σίγουρα τραβάνε την προσοχή. Φίλε ασφαλιστή πάρε γραμμική κι όπου βλέπεις πίνακα ανακοινώσεων βάλε την κάρτα σου. Μερικοί θα πιστέψουν ότι είσαι «δικός τους» μέλος κ.λπ. Και να μη το πιστέψουν δεν πειράζει. Θα βγουν πελάτες από κει. Φαντάζεσθε πόσες πινακίδες ανακοινώσεων έχουν μεγάλες τράπεζες, οργανισμοί, υπουργεία, σχολεία; Θέλει μυαλό κι όχι πόδια η δουλειά μας;

Μπορούμε να επεκτείνουμε την ιδέα για πιο πολύ προχωρημένους και να πούμε στους φίλους ασφαλιστές

να κάνουν κάτι πιο αποδοτικό. Μπορούν να συνεργασθούν με έναν που φτιάχνει τέτοιους πίνακες ανακοινώσεων να συμφωνήσουν μια λογική τιμή χονδρικής και να παραγγείλει ένας πολλούς πίνακες ανακοινώσεων που θα δωρίζει στους πελάτες του ή και σε υποψήφιους πελάτες ή να δωρίζει σε υπευθύνους υπουργείων, δημοσίων κτιρίων, σινεμά, κ.λπ. με υποχρέωση να υπάρχει μια θέση για διαφήμιση του ασφαλιστή.

Κάθε τόσο θα ανανεώνεται η διαφήμιση πυρός, σπουδών, αυτοκινήτου, αμοιβαίου κεφαλαίου κ.λπ. αλλά η ταυτότητα ασφαλιστή ίδια...

Τολμήστε, φίλοι ασφαλιστές, όχι όλοι μαζί στον ίδιο πελάτη και μη ξεχνάτε το «ΝΑΙ» και τη συνδρομή του για να σας δίνει κι άλλες ιδέες...

Ευαγ. Σπύρου

# ΝΝ: σύν ένα στον πελάτη σύν ένα στον συνεργάτη

Με Τέσσερα υποκαταστήματα και 80 ασφαλιστές ξεκίνησε το 1980 η Nationale Nederlanden τις εργασίες στην Ελλάδα.

Σήμερα, 10 χρόνια μετά, και με την ευκαιρία του 8ου Συνεδρίου Στελεχών Πωλήσεων ο Διευθύνων Σύμβουλος και αποκλειστικός αντιπρόσωπος της ΝΝ κ. Τάκης Καραλής αρκετά αισιόδοξος ανακοίνωσε τους φιλόδοξους στόχους της εταιρίας στα πλαίσια της ενοποιημένης Ευρώπης με σιγουριά και αυτοπεποίθηση.

Η άνοδος της ΝΝ υπήρξε καταπλη-



Ο κ. Τάκης Καραλής  
της Nationale Dederlanden

κτική στη 10ετία. Η νέα παραγωγή από 15 εκατομμύρια το 1980 έφθασε τα 2,5 δισεκατομμύρια το 1989 με στόχο 5 δισεκατομμύρια το 1990, το χαρτοφυλάκιο έφθασε τα 5,3 δισ. και τα 4 υπ/ματα έγιναν 36 με 12 γραφεία και 1000 περίπου ασφαλιστές.

«Το κύριο σύνθημά μας όλα αυτά τα χρόνια» είπε ο κ. Καραλής, «ήταν και είναι η προσφορά στον άνθρωπο».

Ο κ. Μ. Ανδρόνικος Δ/ντής Marketing και Πωλήσεων της ΝΝ βροντοφώναξε με πάθος δείχνοντας την αγάπη του στους συνεργάτες και δίνοντας πνοή στα σχέδια της Διοίκησης πως πάντα η ΝΝ θα δίνει «συν ένα στον πελάτη, συν ένα στον συνεργάτη», από ότι μπορεί να δώσει η αγορά περιγράφοντας και τον τρόπο συμπαράστασης στους ανθρώπους της.

Αυτή θα είναι η προσφορά μας είπε

ο κ. Ανδρόνικος θα σταθούμε κοντά στους ασφαλιστές μας. Όσους πελάτες και ασφαλιστές έχουμε και όποιο μερίδιο αγοράς έχουμε θα το έχουμε ευχαριστημένο.

«Τολμήσαμε μέτρα που απέφυγαν τα λάθη του ανταγωνισμού. Αναπτύξαμε από τα σπλάχνα μας ανθρώπους, δεν σφετερηστήκαμε με κανένα. Από το 1983 η ΝΝ απαγόρευσε αγγελίες στρατολόγησης για να ρθει ποιοτική εξεύρεση ασφαλιστών. Απαγορεύσαμε να γίνονται ασφάλειες εκτός μονίμου τόπου κατοικίας ασφαλιστή, για να υπάρχει καλό service και διατηρησιμότητα. Από το 1985 μόνο 8 νέοι ασφαλιστές-κωδικοί θα έμπαιναν σε κάθε υπ/μα για να έχουμε επαγγελματίες με διατηρησιμότητα και ποιότητα».

Ο Ασφαλιστής της ΝΝ είπε ο κ. Ανδρόνικος αποτελεί τον ακρογωνιαίο λίθο της εταιρίας σε ότι αφορά την φήμη της.

Στόχος της ΝΝ η κατάκτηση της πρώτης θέσης στην ελληνική ασφαλιστική αγορά για κάτι που ο κ. Τ. Καραλής Δ/νων Σύμβουλος της ΝΝ και αποκλειστικός αντιπρόσωπός της στην Ελλάδα είναι πολύ αισιόδοξος και γεμάτος σιγουριά που την βασίζει στην ποιότητα υπηρεσιών της ΝΝ. Αυτή του την πεποίθηση ο κ. Καραλής ζήτησε να μοιραστούν μαζί του όλοι οι άνθρωποι της ΝΝ.



Ο κ. Μ. Ανδρόνικος διευθυντής πωλήσεων και marketing της Ν-Ν.

τά τη διαδρομή της ισχύος της ασφαλείας του, όσο και στο τέλος. Επίσης, οτιδήποτε αφορούσε τον τρόπο πληρωμής των ασφαλιστρών, τη δανειοδότηση από την Εταιρεία, θέματα φορολογικά και κληρονόμων, τον τρόπο εισπράξεως από την Εταιρεία των υποχρεώσεών της, τα εχέγγυα που εξασφάλιζε ο Νόμος υπέρ των ασφαλιζομένων και γενικά όχι μόνο τι προσφέρει με τους όρους του το συμβόλαιο, αλλά και πως εξασφαλίζεται για τον πελάτη ό,τι υπόσχεται το ασφαλιστήριο, μέσα σε τόσα χρόνια διάρκειας της ασφάλειας.

Όλα αυτά, τα έπαιζε στα δάκτυλα και εννοούσε να μην κλείνει συμβόλαιο, αν ο πελάτης δεν γνώριζε 100% κάθε οικονομική λεπτομέρεια της ασφάλειας που δέχθηκε να κάνει. Παράλληλα και ταυτόχρονα, συζητούσε και εξασφάλιζε τις οικονομικές υποχρεώσεις του πελάτη κατά τρόπον απόλυτα σχολαστικών όσο και ακριβή, σε αριθμούς. Ανέπτυξε το ιστορικό των ασφαλειών Ζωής, με κάθε λεπτομέρεια, την ανεκτίμητη αξία τους για τις ανθρώπινες ανάγκες του κάθε ασφαλιζομένου και φυσικά της οικογενείας του, το μόνιμο και σε μεγάλη έκταση ενδιαφέρον για τις ασφάλειες Ζωής όλων των προηγμένων λαών που έχουν αναγάγει το θεσμό σε θεμέλιο της κοινωνίας των, λόγω της ιδεώδους προνοίας που προσφέρει σε καθένα, τη δημιουργία προοδευτικά μιας ολόκληρης περιουσίας, την οικονομική ικανότητά της στην περίπτωση απευκταίου, πράγμα το οποίο, χωρίς να ελαφρύνει τον πόνο, σώζει την αξιοπρέπεια της οικογένειας από απόψεως άμεσων οικονομικών αναγκών, ενώ της εξασφαλίζει, για αρκετά χρόνια, τα οικονομικά μέσα μετά την απώλεια του αρχηγού της οικογένειας, και οτιδήποτε άλλο που θα εμπλούτιζε τις γνώσεις του υποψηφίου πελάτη σχετικά με τις ασφαλιστικές καλύψεις δια του συμβολαίου του.

Μιλούσε κατηγορηματικά, αλλά ταυτόχρονα γνώριζε την τέχνη να τον προσέχουν, να γίνεται πιστευτός και συγχρόνως σεβαστός, και ακόμη φίλος. Δεν έλεγε τίποτα ανακριβές, είχε μια έξοχη απλότητα εκφράσεως και δεν απομακρυνόταν ποτέ από τον κύριο στόχο του, που ήταν να μάθει ο υποψήφιος πελάτης, με κάθε λεπτομέρεια και υπευθυνότητα, τι είναι εκείνο που του προτείνει να κάνει, ποιές είναι οι υποχρεώσεις του και ποια τα δικαιώματά του. Έτσι, στην πρόοδο της αναπτύξεως των επιχειρημάτων και γενικά της εικόνας της προτεινόμενης ασφάλειας, ο Διευθυντής της Τραπέζης δεν είχε καμιά απολύτως ανάμειξη, ενώ ο πελά-

# ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ



Μεγάλη σε μέγεθος μεγαλύτερη σε ασφάλεια!



Η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ — σε μια εκπληκτική ένωση δυνάμεων με τα μεγαλύτερα ονόματα στο διεθνή ασφαλιστικό χώρο, έχει στη διάθεσή σας για την προστασία της ζωής σας και της περιουσίας σας, ενεργητικό 9.625.000.000.000 (τρισεκατομμύρια). Αυτό είναι το ενεργητικό του Γκρουπ:

«ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ - BALOISE - DEUTSCHER RING» και των μονίμων Αντασφαλιστών της, Ευρώπης και Αμερικής.

Η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ, εδώ και 20 χρόνια, έχει δώσει στην Ελλάδα, ένα σιωπηλό, αλλά ξεχωριστό παράδειγμα ήθους, κύρους και συνέπειας, με:

- 250 Πρακτορεία και 25 Υποκαταστήματα σ' όλη τη χώρα.
- Ιδιόκτητα κτίρια αξίας ΔΡΧ. 750.000.000.
- Λοιπά περιουσιακά στοιχεία, ΔΡΧ. 700.000.000.

● Γραφεία: ΜΕΓΑΡΟΝ ΑΤΛΑΝΤΙΚΗΣ - ΜΕΣΟΓΕΙΩΝ 71 & ΗΛΙΑΔΟΣ 36 ● Τ.Κ. 115 26 ΑΘΗΝΑ ● ΤΗΛ. 7799211-19 ● Τηλέτυπο: 21 6822 ATLA GR.

της αισθανόταν ότι του γίνεται μια πολύ ενδιαφέρουσα πρόταση για τη ζωή και το μέλλον του ίδιου και της οικογένειάς του, χωρίς ανάμειξη ή πίεση εκ μέρους της Τράπεζας, και ότι όφειλε να την προσέξει και να την σκεφτεί.

Ο φίλος μας, σοβαρός και ήρεμος και πάντα άψογα ντυμένος, μιλούσε σε πνεύμα του πωλούντος κάτι πολύ σπουδαίο, που είχε για τον λόγο αυτό ανάγκη της προσοχής του αγοραστή, για να το κατανοήσει και εκτιμήσει όσο του άξιζε, ένα είδος, που όσο περνούσε ο καιρός από την ώρα που θα το αγόραζε, τόσο θα μεγάλωνε η αξία του και τόσο πολυτιμώτερο θα του γινόταν. Μετά την υπογραφή της προτάσεως, σε ατμόσφαιρα πάντοτε ευχάριστης συντροφιάς και συνεργασίας, ο φίλος μας ασφαλιστής, ζητούσε αμέσως από τον πελάτη να του γνωρίσει και έναν καλό του συγγενή ή φίλο, τον οποίο θα επισκεπτόταν για να προσφέρει και σε κείνον τις καλές του υπηρεσίες, επ' ευκαιρία της ολιγοήμερης παραμονής του στην πόλη τους. Η επιδίωξη αυτή του φίλου μας, μελετημένη σε κάθε λεπτομέρειά της, απέβλεπε στη δημιουργία αλυσιδωτής επεκτάσεως των εκεί γνωριμιών του και πέραν των φίλων της Τράπεζας και του Διευθυντού της. Αυτό ήταν και το δυσκολότερο έργο του, διότι ουδέποτε περιοριζόταν σε μια μόνο σύσταση και γνωριμία.

Ο παλιός αυτός ασφαλιστής Ζωής, εκτός από τους άριστους τρόπους του και γενικά την αξιοπρεπή όσο και φιλική συμπεριφορά του προς όλους και φυσικά ιδιαίτερα προς τους υπόψη πελάτες του, απέφευγε τις άγονες ή ερεθιστικές συζητήσεις και γενικά τα πολλά λόγια, επιδιώκοντας, όσο του ήταν δυνατόν, τη δημιουργία ζεστής ατμόσφαιρας, με στόχο την ψυχική επαφή και την ατμόσφαιρα φιλίας. Αυτό, μαζί με την τέλεια γνώση των τεχνικών θεμάτων της ασφαλιστικής εργασίας, ενός ευγενούς φυσικού θάρρους και τους άριστους τρόπους του, αποτελούσε τη μεγάλη τέχνη του και το φυσικό σπουδαίο ταλέντο του.

Με την τακτική της επεκτάσεως

**ΑΝ ΕΙΣΑΙ MANAGER  
ΒΑΛΕ ΣΤΟΝ ΠΡΟ-ΥΠΟ-  
ΛΟΓΙΣΜΟ ΣΟΥ ΚΑΙ  
ΣΥΝΔΡΟΜΕΣ ΤΟΥ «ΝΑΙ»  
ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΑΝΘΡΩΠΟΥΣ ΣΟΥ  
ΚΕΡΔΙΖΕΙΣ ΠΟΛΛΑΠΛΑΣΙΑ!**

## «Οι γιατροί στέλνουν έξω Έλληνες ασθενείς»

Κατευθυνόμενη, σε μεγάλο ποσοστό από ορισμένους γιατρούς, είναι η αθρόα μετάβαση Ελλήνων αρρώστων για νοσηλεία και χειρουργικές επεμβάσεις στο εξωτερικό! Αυτό αναγνώρισε μεταξύ άλλων ο κ. Σταύρος Βουτζούλιας, διευθυντής του νοσοκομείου «Άγιοι Ανάργυροι», απαντώντας σε ερωτήσεις δημοσιογράφων στην διάρκεια συνέντευξης Τύπου που δόθηκε με την ευκαιρία της οργάνωσης του 3ου Συνεδρίου «Γεώργιος Κοτζιάς».

Οι εγχειρήσεις καρδιάς και τα περιστατικά καρκίνου, είναι οι συχνότερες αιτίες που οδηγούν τον Έλληνα ασθενή στο εξωτερικό. Μόνο για το 1988 η Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος ενέκρινε την εξαγωγή από τη χώρα 25.000.000 δολαρίων για ιατρικούς λόγους στο εξωτερικό. Τα ποσά που βγαίνουν από τη χώρα για τον παραπάνω λόγο είναι στην πραγματικότητα ανυπολόγιστα...

των σχέσεών του, ο φίλος μας παρέμενε συνήθως περισσότερο στην περιοχή κάθε Υποκαταστήματος, εργαζόμενος πλέον στο χώρο των δικών του γνωριμιών και όχι των γνωριμιών της Τράπεζας. Έτσι έβγαине πάντα πρώτος σε παραγωγική επίδοση, με μεγάλη διαφορά από τους συναδέλφους του, παρ' όλο ότι και αυτοί δεν υστερούσαν σε εργατικότητα και φιλότιμες προσπάθειες. Η απόδοση όμως του φίλου μας ξεπερνούσε κάθε πρόβλεψη, αφού το σύστημα των σπονδυλωτών γνωριμιών και των σχέσεών του, είχε κατορθώσει να το επεκτείνει, με κατάλληλες συστάσεις και ενέργειες, και προς τους συγγενείς και φίλους που έμεναν στην Αθήνα, των πελατών του που είχε κάνει στην περιοχή του Υποκαταστήματος της Τράπεζας. Ο ίδιος, κρατούσε πλήρες αρχείο όλων των πελατών του, όχι μόνο για να παρακολουθεί την πορεία των εισπράξεων των ασφαλιστών, που ήταν και αυτό από τα πολλά ενδιαφέροντά του, αλλά και για να επικοινωνεί βάσει αυτού μαζί τους, στις γιορτές και σε κάθε ευκαιρία, προσφέροντας συγχρόνως ευχαρίστως και τις υπηρεσίες του, σε όσους από την Επαρχία, θα ήθελαν κάποια εξυπηρέτηση στην Αθήνα.

Τα κύρια γνωρίσματά του, ήταν: Ακριβής σε όλα. Ειλικρινής, πρόθυμος, συνεπής, ευχάριστος αλλά και σοβαρός. Ποτέ δεν ζήτηγε από την Εταιρεία εξυπηρέτησεις εκτός κανονισμού. Μέσα στην Εταιρεία τον συμπαθούσαν όλοι, γιατί τους συμπεριφερόταν με μεγάλη απλότητα και γενικά φιλία και συναδελφικότητα.

Ο φίλος αυτός, που τον αναφέρω σαν παράδειγμα προς μίμηση, δεν είχε την ευτυχία να παρακολουθήσει εκπαιδευτικά σαν τα σημερινά σεμινάρια, ούτε δοκίμασε τις σημερινές οικονομικές ανέσεις και προσφορές, τους επαίνους, τα βραβεία, τα πολυτελή γραφεία, τις γραμματείες, τα ταξίδια, τους τίτλους και όλη αυτή τη φροντίδα και την πλούσια οικονομική συμπαράσταση των Εταιρειών προς τον παραγωγικό τους δυναμικό. Όμως πέτυχε, όχι μόνο να ζήσει άνετα και ευχάριστα, παρά τις διαφορετικές συνθήκες της εποχής του, αλλά έκαμε επιστήμονες δύο παιδιά του και τέλος απέκτησε ένα μικρό μέγαρο στο Χαλάνδρι, που του αποδίδει επί δεκάδες τώρα χρόνια, περισσότερα χρήματα από όσα του χρειάζονται, ενώ διατηρεί πάντοτε αγάπη και ευγνωμοσύνη στο επάγγελμα του ασφαλιστή, που χάρισε σ' αυτόν και την οικογένειά του, άνεση με όλα τα μέσα και για όλη τους τη ζωή.

Θυμήθηκαν τον άριστο αυτό φίλο, για να δείξω σε μερικούς νέους που διστάζουν ή αμφιβάλλουν για την αξία του επαγγέλματος του ασφαλιστού Ζωής και σε μερικούς άλλους, που το θεωρούν περιστασιακό επάγγελμα και όχι μόνιμο και πλούσιο και μεγάλου μέλλοντος.

Ο παλιός συνομήλικός μου φίλος (δεν ήθελε να αναφέρω το όνομα του), είχε και καλή μόρφωση, αλλά πάνω απ' όλα, αυτό που του έδινε τη δύναμη, ήταν η αγάπη του στη δουλειά, η αφοσίωσή του στην Εταιρεία του, και η δίψα του για το καλύτερο και τη μεγάλη επιτυχία, μέσα πάντοτε από απόλυτα καθαρά κανάλια προσπαθείας και δουλειάς.

Τώρα πρέπει να πω, γιατί σκέφτηκα να σκιαγραφήσω τον παλιό άγνωστο ασφαλιστή στην ομιλία αυτή. Ασφαλώς όχι για να παραδειγματιστούν οι σημερινοί επαγγελματίες ασφαλιστές μας, πολλοί από τους οποίους δεν έχουν να ζηλέψουν τίποτα απολύτως και από κανέναν, γιατί είναι άριστοι ασφαλιστές και συνεργάτες. Ήθελα όμως να πληροφορήσω τους νέους και ιδίως τους υποψήφιους ασφαλιστές, ότι, παρά την έλλειψή κατά την εποχή της δράσεως του φίλου μας, επαρκών θα λέγα στοιχειωδών, μέσων και μεθόδων εκπαίδευσής, και ακόμα γενικά εμπορικής ασφαλιστικής νοοτροπίας και κλίματος στην αγορά σαν το σημερινό, η πίστη στην επιτυχία και η αγάπη και η φλόγα για τη δουλειά, ήσαν αρκετά και απολύτως αποτελεσματικά όπλα, για να κάμουν έναν εργατικό άνθρωπο, μεγάλο επαγγελματία ασφαλιστή, οικονομικό παράγοντα και ευτυχισμένο άνθρωπο και νοικοκύρη.

# Η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΖΕΙ ΤΑ ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΔΙΥΛΙΣΤΗΡΙΑ ΑΣΠΡΟΠΥΡΓΟΥ

Με την ολοκλήρωση του σχετικού διαγωνισμού, υπεγράφησαν την Τετάρτη 24 Μαΐου δύο σύγχρονα μεταξύ των ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΔΙΥΛΙΣΤΗΡΙΩΝ ΑΣΠΡΟΥΠΥΡΓΟΥ και της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ. (Κατά Παντός Κινδύνου Βιομηχανιών, κατά Κινδύνων Διακοπής Επιχειρηματικής Δραστηριότητας).

Το πρώτο ασφαλιστήριο συμβόλαιο καλύπτει τις εγκαταστάσεις των ΕΛ.Δ.Α. κατά παντός κινδύνου και οι ασφαλιζόμενες αξίες, οι οποίες είναι αξίες αντικαταστάσεως των ασφαλιζομένων με καινούργια, είναι:

1. ΜΗΧΑΝΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ U.S.D 865.000.000.

2. ΥΛΙΚΑ - ΑΝΤΑΛΛΑΚΤΙΚΑ - ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ ΑΡΓΟΥ ΠΕΤΡΕΛΑΙΟΥ ΚΑΙ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ U.S.D. 179.000.000.

ΣΥΝΟΛΟΝ U.S.D. 1.044.000.000.

Το ασφαλιστήριο συμβόλαιο έχει καλύτερους οικονομικούς όρους για τα ΕΛ.Δ.Α. σε σχέση με τα παλαιότερα αντίστοιχα συμβόλαια η δε οικονομική επιβάρυνση των είναι σχετικά μικρότερη από την οικονομική επιβάρυνση των προηγούμενων ετών.



Επιπλέον το δεύτερο ασφαλιστήριο συμβόλαιο περιλαμβάνει μία ασφαλιστική κάλυψη που για πρώτη φορά εφαρμόζεται.

Σύμφωνα με τους νέους όρους του ασφαλιστηρίου συμβολαίου η ασφαλιστική εταιρεία υποχρεούται να αποζημιώνει το Διυλιστήριο σε κάθε περίπτωση διακοπής ή παρεμπόδισης της επιχειρηματικής του δραστηριότητας που οφείλεται σε αιφνίδια και τυχαία φυσική καταστροφή ή βλάβη, με ποσό μέχρι 150.000.000 δολαρίων το χρόνο. Το ποσό αυτό κρίνεται απόλυτα επαρκές για την αντιμετώπιση

των λειτουργικών και χρηματοοικονομικών δαπανών των ΕΛ.Δ.Α., κατά την περίοδο που λόγω των προαναφερμένων περιστατικών θα έχει αναγκαστικά διακόψει τη λειτουργία του.

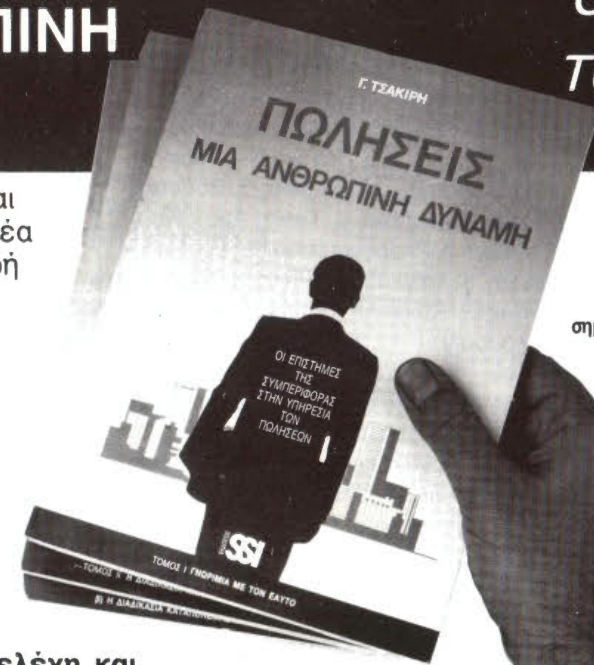
Τα σχετικά ασφαλιστήρια συμβόλαια υπέγραψαν εκ μέρους των ΕΛ.Δ.Α. ο Πρόεδρος του Δ.Σ. κ. Γ. Βογιατζής και ο Διευθύνων Σύμβουλος κ. Γ. Κούρνιας, και εκ μέρους της Εθνικής Ασφαλιστικής ο Γενικός Διευθυντής κ. Λ. Κόκκινος και ο Διευθυντής κ. Β. Χαρδαλιάς, Προϊστάμενος της Συντονιστικής Διεύθυνσης Α'.

## ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΜΙΑ ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ ΔΥΝΑΜΗ!

*Ενα Βιβλίο Σταθμός στην υπηρεσία των πωλήσεων!*

Μια νέα εποχή εγκαινιάζεται τώρα στις πωλήσεις... Μια νέα αντίληψη που άλλαξε τη ζωή πολλών επιχειρήσεων στις ΗΠΑ, Ιαπωνία και Ευρώπη... Μια νέα προσέγγιση των πωλήσεων που βασίζεται στις επιστήμες που εξετάζουν την ανθρώπινη συμπεριφορά. Ένα βιβλίο απαραίτητο για όσους τα επαγγελματικά καθήκοντα έχουν σχέση με το κοινό:

**Managers, ασφαλιστές, στελέχη και προσωπικό επιχειρήσεων, πωλητές, αντιπρόσωποι, τραπεζικοί, γιατροί, δικηγόροι, εκπαιδευτές καταστημάτων κ.λπ.**



ΑΥΤΟ ΤΟ ΒΙΒΛΙΟ ΘΑ ΣΑΣ ΒΟΗΘΗΣΕΙ:

- Να εντοπίσετε τα λάθη σας.
- Να δημιουργήσετε τα δικά σας, προσωπικά, ΝΕΑ πρότυπα αποτελεσματικής συμπεριφοράς.
- Να ελαχιστοποιήσετε τις συγκρούσεις.
- Να γνωρίσετε, όχι μόνο τα δικά σας δυνατό σημεία και τις αδυναμίες σας, αλλά και των άλλων.
- Να αυξήσετε την απόδοσή σας δίνοντας τις κατάλληλες λύσεις στους πελάτες σας.

Το τρίτο έργο ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΜΙΑ ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ ΔΥΝΑΜΗ αποτελεί τη βάση των σεμιναρίων Scientific Selling Systems και είναι το αποτέλεσμα της οκτάχρονης προσπάθειας του Γιώργου Τσακίρη - επί σειρά ετών Διευθυντή πωλήσεων στην Ελλάδα και το εξωτερικό - σε συνεργασία με ομάδα ψυχολόγων και κοινωνιολόγων, να δώσει λύσεις στα προβλήματα που αντιμετωπίζουν καθημερινά οι άνθρωποι των πωλήσεων.

ΕΚΔΟΣΕΙΣ SSI

Βιθυνίας 11, 171 23 Ν. Σμύρνη  
τηλ. 9349840

## ΑΝΘΡΩΠΟΣ ΤΗΣ 10ΕΤΙΑΣ ΣΤΟ ΧΩΡΟ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ Ο Κ. Δ. ΚΟΝΤΟΜΗΝΑΣ

Το έγκυρο επιχειρηματικό περιοδικό "MANAGER" ασχολήθηκε στο τεύχος Φεβρουαρίου με τους πολυζητημένους και πετυχημένους Έλληνες Επιχειρηματίες που παρουσίασαν έντονη δραστηριότητα την δεκαετία του 1980. Ανάμεσά τους σύμφωνα πάντα με το περιοδικό, ο κ. Δ. Κοντομηνάς ανακηρύχθηκε ο άνθρωπος της δεκαετίας στον ασφαλιστικό, και γενικότερα στο χρηματοοικονομικό χώρο.

Συγκεκριμένα έγραψε:

«Στην αρχή της νέας δεκαετίας καλό είναι να θυμηθούμε μερικά ονόματα που αναδείχθηκαν στο χώρο της οικονομίας κατά τη δεκαετία που πέρασε.

Είναι μια απλή αναφορά στους επιχειρηματίες που με τις δραστηριότητές τους απασχόλησαν θετικά τις στήλες του οικονομικού τύπου τα περασμένα δέκα

χρόνια, ονόματα που συνδέθηκαν με την επιτυχία και τη δυναμική ανάπτυξη στο χώρο της επιχειρηματικής τους δραστηριότητας.

Αναμφίβολα γράφει το περιοδικό στο αφιέρωμά του, ο άνθρωπος των ασφαλειών τη δεκαετία που πέρασε είναι ο Δημήτρης Κοντομηνάς της INTERAMERICAN. Η επιτυχία του δεν είναι τόσο οι περίπου μισό εκατομμύριο ασφαλισμένοι στον κλάδο ζωής αλλά το γεγονός ότι πέτυχε να εδραιώσει, στον ελληνικό χώρο το όνομα της INTERAMERICAN, εξασφαλίζοντας το μέλλον της.

Για τη νέα δεκαετία του '90, σίγουρα μας επιφυλάσσει εκπλήξεις!!!».



## INTERAMERICAN

### ΝΕΟΣ ΘΕΣΜΟΣ ΣΥΝΕΔΡΙΩΝ

Από την Αχαϊκή Πρωτεύουσα, την Πάτρα, ξεκίνησε ένα νέο θεσμό η INTERAMERICAN, τα περιφερειακά συνέδρια, σύμφωνα με τα διεθνή πρότυπα, ισότιμα εκτός κέντρου συνέδρια, με τίτλο: «Η ευρωπαϊκή πρόκληση στην δεκαετία του '90», «Είμαι υπερήφανος για την υψηλή ποιότητα του ανθρώπινου δυναμικού που διαθέτει η INTERAMERICAN καθώς και για την τεχνική της υποδομής, δήλωσε ο κ. Δ. Κοντομηνάς. Το συνέδριο έγινε στις 23 και 24 Μαρτίου 1990 με σημαντικές ομιλίες. Οι ομάδες εργασίας με συντονιστές τον κ. Χ. Μαχαιρίδη (Αγρίνιο) και Μ. Ρίττη (Αίγιο) έδωσαν δείγματα του καλού επιπέδου των στελεχών της εταιρίας.

Οι βραβευθέντες του Συνεδρίου

Νοτιοδυτικής Ελλάδος για παραγωγή 1989 είναι:

ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ (Νέα καθαρή Παραγωγή): 1. Μαχαιρίδης Χ., 2. Ρακιντζής Φ., 3. Κοκκόλης Γ., 4. Ρίττης Ν., 5. Τσούδης Α., 6. Ραδιώτης Θ., 7. Αντωνάκος Α.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ (ΚΛΑΔΟΣ ΖΩΗΣ. Νέα καθαρή Παραγωγή): 1. Βαγενάς Θ. - Μαχαιρίδη, 2. Κωνσταντόπουλος Β. - Ρακιντζή, 3. Παγάνη Π. - Ραδιώτη, 4. Σπίνος Β. - Κλωναράκη, 5. Ρούσσης Αιμ. - Καντζέλη, 6. Τσόλη Αικ. - Ναυπλίου, 7. Παναγιωτόπουλος Γ. - Ραδιώτη, 8. Τρίγκας Δ. - Ρίττη, 9. Τσαμαρδός Γ. - Κοκκόλη, 10. Πρίνου Ι. - Αγγελόπουλου, 11. Κάντας Σ. - Νικολούζου, 12. Σιάτρας Π. - Μαχαιρίδη, 13. Αγγελετόπουλος Γ. - Ζαφειρόπουλου, 14. Κολλυροπούλου Χ. - Πατρών, 15. Γεωργακόπουλος Α. - Καρούζου, 16. Αλεβιζόπουλος Γ. - Κλωναράκη, 17. Αβραμάκος Η. - Κοκκόλη, 18. Κουταβά Ε. - Κεφαλλονιάς, 19. Δεμοίρος Μ. - Αντωνάκου, 20. Λυμπερόπουλος Β. - Αντωνάκου, 21. Ζαντές Θ. - Μαχαιρίδη, 22. Κακούρος Χ. - Κοκκόλη, 23. Τσιάγκρα Α. - Κοκκόλη, 24. Πλειώτα Κ. Κοκκόλη, 25. Μουρούσια

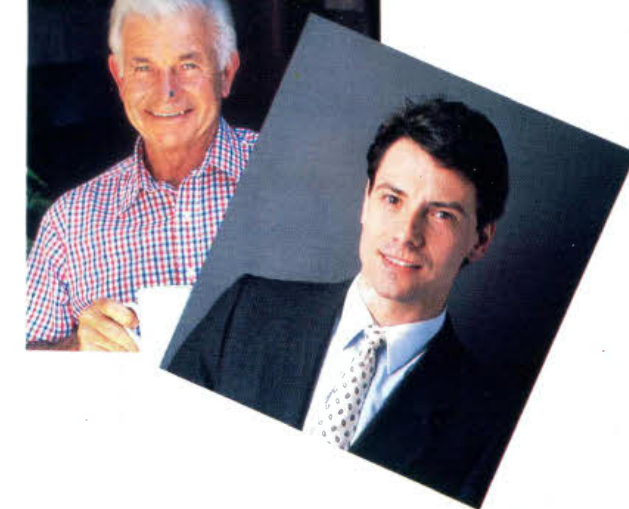
Κ. - Ρακιντζή, 26. Κολοκυθά Α. - Ρίττη, 27. Χριστόπουλος Ν. - Κλωναράκη, 28. Καμαρινός Γ. - Τσούδη, 29. Γεωργιλής Σ. - Κοκκόλη, 30. Καντζέλη Σ. - Πλιάτσικα, 31. Βαρέλας Κ. - Σαραντοπούλου, 32. Κώστας Κ. - Καντζέλη, 33. Βαλλιάνος Κ. - Μαχαιρίδη, 34. Πέτρου Π. - Πλιάτσικα, 35. Σάκκαρης Ι. - Κοκκόλη, 36. Σκαρτσώρας Α. - Τσούδη, 37. Φωτιάδης Γ. - Σαραντοπούλου, 38. Τσιαβίκος Γ. - Μαχαιρίδη, 39. Βρυώνης Γ. - Δημητροπούλου, 40. Τσιαμούλος Π. - Μανώλη, 41. Βαρβαρήγος Η. - Δημητρόπουλου.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ (Διάκριση Ι.Ο.Α.): 1. Βαλλιάνος Κ. - Μαχαιρίδη, 2. Ζαντές Θ. - Μαχαιρίδη, 3. Τσόλη Αικ. - Ναυπλίου, 4. Τσόλης Χ. - Καντζέλη.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ (ΚΛΑΔΟΣ ΖΩΗΣ. Χαρτοφυλάκιο): 1. Παγάνη Π. - Ραδιώτη, 2. Τσόλη Αικ. - Ναυπλίου, 3. Ρούσσης Αιμ. - Καντζέλη, 4. Σπίνος Β. - Κλωναράκη, 5. Κωνσταντόπουλος Β. - Ρακιντζή, 6. Τρίγκας Δ. - Ρίττη.

ΔΟΚΙΜΟΙ: 1. Μιχαλόπουλος Γ. - Σαραντοπούλου, 2. Παναγιωτόπουλος Α. - Πύργου, 3. Μπαρτζής Α. - Αθανασόπουλου, 4. Κοσμάς Λ. - Πλιάτσικα, 5. Κουγιανός Δ. - Τσούδη.

«ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΝΑΙ»



# 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 πληρώνει τα ασφάλιστρα, τον καλύπτει η INTERAMERICAN. Το συνταξιοδοτικό πρόγραμμα «ΣΗΜΕΡΑ», σημαίνει για σας ασυναγώνιστη Σιγουριά και Εξασφάλιση. Λοιπόν, με ποίο ταμείο θα βγείτε στη σύνταξη; INTERAMERICAN «ΣΗΜΕΡΑ»!



**ΤΗΛΕΦΩΝΗΣΤΕ ΜΑΣ ΣΗΜΕΡΑ  
Ή ΡΩΤΗΣΤΕ ΤΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ  
ΤΗΣ INTERAMERICAN**

**INTERAMERICAN**  
Μεγάλη και Σιγουριά!



6. Ραντεβού Πωλήσεων, 1η & 2η επαφή.
7. Παράδοση συμβολαίων.
8. Μελέτη των προγραμμάτων της Εταιρίας και της Αγοράς.
9. Σέρβις.

### ΨΥΧΑΓΩΓΙΑ

Όσο κι αν ακούγεται περίεργα ο Επιτυχημένος Παραγωγός δεν δουλεύει συνεχώς.

Προγραμματίζει την ψυχαγωγία του/τις διακοπές του διότι σε αυτό το χρόνο θα του δοθεί η ευκαιρία να απολαύσει μαζί με την οικογένειά του τους καρπούς της δουλειάς του κι αυτό διότι οι περισσότεροι από εμάς δε δουλεύουμε αποκλειστικά και μόνο για τους εαυτούς μας. Δουλεύουμε για να εξασφαλίσουμε παραδείγματος χάριν τις οικογενειές μας.

Έτσι αν δεν μας δίδεται η δυνατότητα να αναπαυθούμε, να μοιραστούμε τη χαρά της επιτυχίας μας, να ξαναγεμίσουμε τέλος τις «μπαταρίες» μας, δεν θα μπορέσουμε ποτέ να χαρούμε τη ζωή για πολύ και αυτό θα έχει σαν αποτέλεσμα να γίνουμε μη παραγωγικά άτομα.

### ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΣΕΙΣ

Σε οποιοδήποτε στάδιο της καριέρας σου κι αν βρίσκεσαι η παροχή βοήθειας είναι απαραίτητη, έτσι είναι πολύ σημαντικό το να σου δίδεται η δυνατότητα να τσεκάρεις την απόδοσή σου μαζί μας. Συγκεντρώσεις θα οργανώνονται από το διευθυντή σου. Επίσης οποιασδήποτε άλλης μορφής συναντήσεις θα πρέπει να συμπεριλαμβάνονται μέσα στο Πλάνο Δράσης σου.

### ΧΡΟΝΟΣ ΓΙΑ ΕΠΑΝΕΞΕΤΑΣΗ ΚΑΙ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟ

Ένας επιτυχημένος επιχειρηματίας πρέπει σε τακτικά διαστήματα να μελετά το πλάνο των δραστηριοτήτων του, έτσι ώστε να του δίδεται η ευκαιρία της επανεξέτασης των εβδομαδιαίων του δραστηριοτήτων και του καθορισμού των ενεργειών του στο μέλλον. Κατά τη γνώμη μας η καλύτερη περίοδος γι' αυτό είναι το Σαββατοκύριακο.

Πρέπει αυτό να επαναλαμβάνεται κάθε εβδομάδα και να

γίνεται συγκεντρωτικά στο τέλος κάθε μήνα, για να βλέπουμε που πετύχαμε και που αποτύχαμε και να διορθώσουμε την πορεία προς την επιτυχία.

### ΑΝΑΖΗΤΗΣΗ ΥΠΟΨΗΦΙΩΝ ΠΕΛΑΤΩΝ (Η αρχή του παντός)

Ο κύκλος της πώλησης ξεκινά με Αναζήτηση, τίποτα δεν είναι εφικτό δίχως αυτή τη διαδικασία, η οποία παράγει την πρώτη ύλη για την επιχείρησή μας.

Ένας σημαντικός λόγος εξαιτίας του οποίου αποτυγχάνουμε είναι η μη αποτελεσματική Αναζήτηση πελατών. Αν δεν αναζητάς δεν έχεις προοπτικές επιτυχίας.

Τόσο μεγάλη είναι η σπουδαιότητα της Αναζήτησης που κρίνεται σαν μια δραστηριότητα συνεχής και επίμονη, η οποία θα εξετασθεί λεπτομερώς σε ένα ξεχωριστό φυλλάδιο.

### ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ ΥΠΟΨΗΦΙΩΝ ΠΕΛΑΤΩΝ/ ΤΗΛΕΦΩΝΑ ΚΑΙ ΠΡΟΣΩΠΙΚΗ ΕΠΑΦΗ

Με σκοπό να εξασφαλισθεί μια σταθερή ροή καινούργιων πιθανών πελατών για να αποφευχθεί το πρότυπο μιας ανώμαλης παραγωγής, είναι σημαντικό να προσεγγίζεις όχι λιγότερους πιθανούς πελάτες από τον απαιτούμενο αριθμό επίτευξης των στόχων σου.

Ως εκ τούτου, πρέπει να προγραμματίζεις το πότε και σε ποια έκταση αυτές οι δραστηριότητες πρέπει να αναλαμβάνονται κάθε εβδομάδα.

### ΠΩΛΗΣΕΙΣ

Από την Ανάλυση των «Στόχων Δραστηριοτήτων», η οποία έχει ήδη συμπληρωθεί πρέπει να ξέρεις τον εβδομαδιαίο στόχο των πωλήσεών σου, έτσι που να μπορείς να προγραμματίζεις τα ραντεβού σου κατά τη διάρκεια της ημέρας ή του απογεύματος.

### ΠΑΡΑΔΟΣΗ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟΥ

Έχουμε πολύ υψηλό επίπεδο εξυπηρέτησης πελατών και για να διατηρήσεις οφείλεις μια από τις σημαντικότε-

**ΓΡΑΦΟΥ  
ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ  
ΤΩΡΑ!**

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

• Στις σελίδες του:

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

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

**ΝΑΙ**

**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: .....

TAX. ΚΩΔΙΚΑΣ: .....

ΤΗΛΕΦΩΝΑ ΕΤΑΙΡΙΑΣ: .....

ΠΟΛΗ: .....

ΟΙΚΙΑΣ: .....

- TAX. ΕΠΙΤΑΓΗ απεστάλη αρ. ....
- ΕΣΩΚΛΕΙΕΤΑΙ ΕΠΙΤΑΓΗ αρ. ....
- Κατάθεση στο Λογαριασμό 51342181/104 Εθνικής Τράπεζας Ελλάδος:
- ΑΠΟΣΤΕΙΛΑΤΕ ΕΙΣΠΡΑΚΤΟΡΑ (ΙΣΧΥΕΙ ΜΟΝΟ ΓΙΑ ΑΘΗΝΑ)

**ΑΞΙΑ ΕΤΗΣΙΑΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΣ:**

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

## Πουλήστε βελόνες με περασμένη κλωστή

Πολλοί πελάτες δεν έχουν χρόνο ή από την ιδιοσυγκρασία τους είναι τύποι που βαριούνται τις συζητήσεις, τα ραντεβού, τις υποχρεώσεις να πάει ή να 'ρθει ένας ασφαλιστής σπίτι του ή από τον λάθος τρόπο που εργάζονται τη δουλειά τους δεν έχουν ελεύθερο χρόνο να διαθέσουν για τον ασφαλιστή. Αν πάτε σ' ένα σούπερ μάρκετ θα δείτε κάποια προϊόντα έτοιμα που κάνουν χρυσές δουλειές όπως έτοιμα μπιφτέκια για το τηγάνι, καθαρισμένες πατάτες για τηγάνι ή την κατσαρόλα κ.λπ. Κάνουν χρυσές δουλειές κάποιιοι εκμεταλευόμενοι κάτι που δεν κερδίζει κανείς και πολλά πράγματα.

Το να καθαρίσεις π.χ. πατάτες δεν θέλει πολύ χρόνο για να χρυσοπληρώσεις, έτοιμες για το τηγάνι. Είναι θέμα νοοτροπίας. Θέλουν «περασμένη κλωστή». Ένας ασφαλιστής θα κέρδιζε πολλά αν έφτιαχνε έτοιμα πακέτα προγράμματα για κάθε προϊόν και τα σερβίριζε σε μεγάλη μερίδα ανθρώπων με το τηλέφωνο, το ταχυδρομείο ή πόρτα-πόρτα.

Δηλαδή φτιάχνω π.χ. ένα πακέτο καλύψεων για ξυλουργούς, το τυπώνω σε πρόγραμμα, γράφω τις παροχές, το τυποποιώ και το πουλάω λέγοντας πώς η εταιρία μου κι εγώ φτιάξαμε αυτό το πρόγραμμα ειδικά για

ξυλουργούς που προβλέπει τρεις παροχές.

Προστασία-κάλυψη σε αναπηρία από ατύχημα. Προστασία-κάλυψη εισοδήματος συνέπεια ατυχήματος. Προστασία-κάλυψη νοσοκομείου σε ατύχημα. Κόστος για ηλικία 30-35 τόσο, 35-40 τόσο κ.λπ.

Μπορούμε να τηλεφωνάμε να το λέμε έτοιμο, ή να το ταχυδρομούμε ή να πάμε πόρτα-πόρτα. Το ίδιο μ' ένα συμβόλαιο αυτοκινήτου ή πυρός ή κ.λπ.

**Ε. Σπύρου**

ρες δραστηριότητες σου να είναι η παράδοση των συμβολαίων από εσένα προσωπικά. Αυτό εξάλλου θα γίνει μια σημαντική πηγή για παραπέρα συστάσεις προς εσένα.

## ΜΕΛΕΤΗ

Η εξάσκηση και η μελέτη είναι σημαντικοί παράγοντες σε οποιοδήποτε σημείο της καριέρας σου και πρέπει να είναι δραστηριότητες συνεχείς και επίμονες.

Πράγματι ένας από τους λόγους που η ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΙΚΗ θα έχει τους πιο επιτυχημένους πωλητές στην Ελλάδα είναι η συνεχής εξάσκηση. Η Εταιρία θα παρέχει συνεχείς εκπαιδεύσεις στα κεντρικά και στα υποκαταστήματα.

## ΣΕΡΒΙΣ

Ο επιτυχημένος ασφαλιστής βλέπει προσωπικά, όχι τηλεφωνικά κάθε πελάτη του τουλάχιστον μια φορά το χρόνο. Έτσι κρατά ζωντανό το δεσμό με τον πελάτη, βγάζει καινούργιες δουλειές που αλλιώς θα τις έπαιρνε άλλος ασφαλιστής από άλλη εταιρία (αυτό δε θα σας άρεσε καθόλου) και βγάζει νέους υποψήφιους πελάτες.

Οι στατιστικές λένε ότι μετά από 3 χρόνια εργασίας το 50% των νέων πωλήσεων του σωστού ασφαλιστή προέρχεται από την παλιά πελατεία του.

Γιατί να μην το εκμεταλλευτούμε;

Είναι πολύ πιο εύκολο να ξαναπουλήσουμε στον παλιό μας πελάτη, από το να κάνουμε καινούργιες γνωριμίες.

## ΠΛΑΝΟ ΕΒΔΟΜΑΔΙΑΙΩΝ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΩΝ

Με τη βοήθεια του Διευθυντή σου συμπλήρωσε το «Πλάνο των Δραστηριοτήτων» σου, για τις πρώτες εβδομάδες στο οποίο να συμπεριλάβεις όλες τις γνωστές δραστηριότητες.

**Σε ποιο στάδιο βρίσκεσαι τώρα;**

Βρίσκεσαι στο σημείο που έχεις ολοκληρώσει το ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΟ ΣΟΥ ΠΛΑΝΟ και ξεκινάς το στάδιο της εκτέλεσης.

Έχεις:

1. Εξετάσει τις βασικές αρχές του ξεκινήματος της δουλειάς.

2. Έχεις προσδιορίσει τους στόχους σου σε χρηματικούς όρους.

3. Έχεις εμβαθύνει στις απαραίτητες δραστηριότητες με σκοπό την επίτευξη των στόχων σου.

Το υπόλοιπο αυτού του εντύπου διαπραγματεύεται τον τρόπο με τον οποίο θα ελέγχεις ανά πάσα στιγμή αν βρίσκεσαι στο σωστό δρόμο της **ΕΠΙΤΥΧΙΑΣ** για τους στόχους σου.

## ΚΑΤΑΓΡΑΦΗ ΚΑΙ ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΩΝ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ

«Προχώρα έχοντας τα μάτια σου ανοιχτά».

Όπως αναφέρθηκε προηγουμένως είναι σημαντικό να υπάρχει χρόνος για «Επανεξέταση και Προγραμματισμό».

Έχοντας δημιουργήσει ήδη το «Πλάνο των Δραστηριοτήτων σου», είναι απαραίτητο ένα σύστημα Καταγραφής το οποίο θα σου επιτρέπει να προσδιορίζεις αν βρίσκεσαι ή όχι στη σωστή πορεία για το στόχο σου.

## Πώς χτυπάει στα νεύρα η τηλεόραση

Το ότι οι άνθρωποι έχουν σήμερα με την τηλεόραση μια από τις πιο στενές σχέσης της ζωής τους είναι κάτι περισσότερο από αληθινό. Και βέβαια δεν χρειάζεται να μιλήσει κανείς για τη βλαπτικότητα αυτής της συνήθειας, που έχει γίνει πια κανόνας συμπεριφοράς για τα άτομα των σύγχρονων κοινωνιών.

Είναι όμως μόνο το κοινωνικό, διανοητικό και πολιτιστικό μέρος της ζωής μας που υποσκάπτεται από την υποταγή στην τηλεοπτική επικυριαρχία;

Ειδικοί από όλο τον κόσμο συμβουλεύουν καθημερινά να λιγοστέψουμε τις ώρες παραμονής, απέναντι στο μαγικό κουτί, ή το χαζοκουτί όπως επίσης πολύ εύστοχα ονομάζεται μια από τις μεγαλύτερες εφευρέσεις του 20ού αιώνα.

### ΔΕΝ ΑΡΚΟΥΝ 5 ΧΡΟΝΙΑ

Εκτός όλων των άλλων λόγων που επιβάλλουν την αποφυγή ή έστω τη μείωση αυτής της επικίνδυνης εξάρτησης, υπάρχουν και τα δύσμοιρα νεύρα μας, τα οποία την πληρώνουν με βαρύτατο τίμημα. Αρκούν πέντε χρόνια επίμονης «θητείας τηλεθεατή» για να στραπατσαριστεί το νευρικό μας σύστημα, λένε Αμερικάνοι νευρολόγοι.

Κι αν αυτό δεν το αντιλαμβανόμαστε μεσοπρόθεσμα, σίγουρα θα μας βγει στο δρόμο κάποια στιγμή αργότερα με πολύ ενοχλητικές συνέπειες. Ο Αυστριακός ερευνητής καθηγητής δρ. Ούγκο Χούμπανεκ προχώρησε βαθύτερα στην έρευνα συνεπειών του τηλεοπτικού ιού και προσδιορίζει με συγκεκριμένο παράδειγμα το αρνητικό του αποτέλεσμα για την υγεία.

### Η ΥΠΝΗΛΙΑ

Σας έχει τύχει να αποκοιμηθείτε μπροστά στην οθόνη, ακόμη και αν το έργο παρουσιάζει μεγάλο ενδιαφέρον για τα γούστα σας;

Συνηθίζεται να κάθεστε πλησιέστερα από τρία μέτρα, καθώς παρακολουθείτε το πρόγραμμα; Τότε πρέπει να γνωρίζετε τα εξής:

Στο περιβάλλον της συσκευής, σε περίμετρο τριών μέτρων μπροστά από την οθόνη, κυκλοφορούν ηλεκτρικά μαγνητικά πεδία, τα οποία βλάπτουν το νευρικό σύστημα.

Μερικοί άνθρωποι, σχεδόν το ένα τρίτο των τηλεθεατών, αντιδρούν σ' αυτή την «επίθεση» με υπνηλία. Έτσι στα καλά καθούμενα και ενώ θέλουν να δουν το πρόγραμμα δεν μπορούν να κρατήσουν τα μάτια τους ανοιχτά.

Κλείνουν τη συσκευή και πέφτουν στο κρεβάτι τους, όπου αποκοιμούνται σχεδόν αμέσως.

Τι είδους ύπνος είναι αυτός όμως; Κάθε άλλο παρά φυσιολογικός και αναπαυτικός λέει ο καθηγητής Χούμπανεκ. Το επόμενο πρωινό ξυπνούν αποκαμωμένοι λες και εργάστηκαν σκληρά όλη τη νύχτα.

Αυτό συμβαίνει γιατί δεν κοιμήθηκαν, επειδή είχαν ανάγκη για ύπνο, αλλά γιατί τους έκλεισε τα μάτια η συνεχής επαφή με τα ηλεκτρικά και μαγνητικά πεδία. Το νευρικό τους σύστημα απορυθμίστηκε και διαταράχθηκε η κυκλοφορία του αίματος κυρίως στο κεφάλι.

Προσοχή λοιπόν. Αν θέλετε οπωσδήποτε να είσαστε δέσμιοι της τηλεοπτικής «μαγείας» φροντίστε να την απολαμβάνεται μακρύτερα από τρία μέτρα.

Ο κανόνας αυτός ισχύει πολύ περισσότερο για τα παιδιά προσχολικής και σχολικής ηλικίας τα οποία θα ζήσουν σ' ένα κόσμο που θα κυριαρχείται από οθόνες.

Είναι ζωτικό να καταγράφεις τα Αποτελέσματα των Δραστηριοτήτων σου με σαφήνεια μαζί με το Διευθυντή σου.

Για να σε βοηθήσουμε αρχικά στο να καταγράψεις τα αποτελέσματα των δραστηριοτήτων σου δημιουργήσαμε ένα σύστημα καταγραφής για 12 εβδομάδες (1 τρίμηνο).

Στο τέλος της κάθε εβδομάδας πρέπει να αποδίδεις στον Διευθυντή σου αντίγραφα από:

(α) Πλάνο Εβδομαδιαίων Δραστηριοτήτων, που θα δεί-

χνει

— Τι έκανες αυτή την εβδομάδα,

— Τι θα κάνεις την επόμενη.

(β) Την Ανάλυση των Αποτελεσμάτων των Δραστηριοτήτων σου στο μηνιαίο συγκεντρωτικό.

Έτσι μόνο θα μπορείς να ελέγχεις πώς πηγαίνεις και θα μπορεί και ο διευθυντής σου να σε βοηθήσει αποτελεσματικά σε τομείς που πιθανόν να μην είσαι τόσο δυνατός.

ΠΑΡΑΓΩΓΟΣ:  
ΕΒΔΟΜΑΔΑ:

ΣΥΝ. ΕΒΔ. ΕΡΓΑΣΙΑΣ ΩΣ ΤΟ ΤΕΛΟΣ ΤΟΥ ΕΤΟΥΣ:  
ΕΒΔΟΜΑΔΕΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΩΣ ΣΗΜΕΡΑ :  
ΥΠΟΛΟΙΠΟΜΕΝΕΣ ΕΒΔΟΜΑΔΕΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ :

|   | ΕΠΑΦΕΣ | PANTEBOY | ΑΝΑΛΥΣΗ<br>ΑΝΑΓΚΩΝ | 2η<br>ΠΑΡ/ΣΙΑ | ΑΡΙΘ.<br>ΠΩΛ/ΕΩΝ | ΠΡΟΜΗ-<br>ΘΕΙΕΣ | ΣΥΣΤΑ-<br>ΣΕΙΣ |
|---|--------|----------|--------------------|---------------|------------------|-----------------|----------------|
| ΕΒΔΟΜΑΔ.  |        |          |                    |               |                  |                 |                |
| ΣΤΟΧΟΙ  |        |          |                    |               |                  |                 |                |
| ΔΕΥΤΕΡΑ   |        |          |                    |               |                  |                 |                |
| ΤΡΙΤΗ   |        |          |                    |               |                  |                 |                |
| ΤΕΤΑΡΤΗ   |        |          |                    |               |                  |                 |                |
| ΠΕΜΠΤΗ  |        |          |                    |               |                  |                 |                |
| ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ   |        |          |                    |               |                  |                 |                |
| ΣΑΒΒΑΤΟ   |        |          |                    |               |                  |                 |                |
| ΚΥΡΙΑΚΗ   |        |          |                    |               |                  |                 |                |
| ΣΥΝΟΛΟ  |        |          |                    |               |                  |                 |                |
| ΣΥΝ. ΕΤΟΥΣ<br>ΩΣ ΠΕΡ. ΕΒ.                         |        |          |                    |               |                  |                 |                |
| ΣΥΝ. ΕΤΟΥΣ<br>ΩΣ ΣΗΜΕΡΑ                           |        |          |                    |               |                  |                 |                |
| ΕΤΗΣΙΟΣ<br>ΣΤΟΧΟΣ                                 |        |          |                    |               |                  |                 |                |
| ΥΠΟΛΟΙΠΟ  |        |          |                    |               |                  |                 |                |
| ΕΒΔ. ΑΠΑΙΤ.<br>ΠΑΡΑΓΩΓΗ<br>ΓΙΑ ΕΠΙΤΕΥΞΗ<br>ΣΤΟΧΟΥ |        |          |                    |               |                  |                 |                |
| ΣΧΟΛΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΟΥ:                                 |        |          |                    |               |                  |                 |                |

ΣΧΟΛΙΑ UNIT MANAGER:

### ΑΝΑΣΚΟΠΗΣΗ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΩΝ ΤΟΥ ΜΗΝΑ

ΜΗΝΑΣ:

|          | (1)    | (2)      | (3)                | (4)           | (5)              | (6)             | (7)            |
|----------|--------|----------|--------------------|---------------|------------------|-----------------|----------------|
|          | ΕΠΑΦΕΣ | PANTEBOY | ΑΝΑΛΥΣΗ<br>ΑΝΑΓΚΩΝ | 2η<br>ΠΑΡ/ΣΙΑ | ΑΡΙΘ.<br>ΠΩΛ/ΕΩΝ | ΠΡΟΜΗ-<br>ΘΕΙΕΣ | ΣΥΣΤΑ-<br>ΣΕΙΣ |
| ΕΒΔΟΜΑΔΑ |        |          |                    |               |                  |                 |                |
| 1η       |        |          |                    |               |                  |                 |                |
| 2η       |        |          |                    |               |                  |                 |                |
| 3η       |        |          |                    |               |                  |                 |                |
| 4η       |        |          |                    |               |                  |                 |                |
| 5η       |        |          |                    |               |                  |                 |                |
| ΣΥΝΟΛΟ   |        |          |                    |               |                  |                 |                |

ΑΝΑΛΟΓΙΕΣ

ΜΕΣΗ ΠΡΟΜΗΘΕΙΑ ΑΝΑ ΠΩΛΗΣΗ (6) : (5) =  
ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΜΕΤΑ ΤΗ 2η ΕΠΑΦΗ (4) : (5) =  
ΑΠΟ ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΝΑΓΚΩΝ ΣΕ 2η ΕΠΑΦΗ (3) : (4) =  
ΑΠΟ PANTEBOY ΣΕ ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΝΑΓΚΩΝ (2) : (3) =  
PANTEBOY ΑΝΑ ΠΙΘ. ΣΥΝΑΝΤΗΣΕΙΣ (1) : (2) =  
ΧΡΗΜΑΤΙΚΗ ΑΞΙΑ ΑΝΑ ΕΠΑΦΗ (6) : (1) =

ΠΑΡΑΓΩΓΗ

ΤΡΕΧΟΝΤΟΣ ΜΗΝΟΣ  
ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ

ΕΠΟΜΕΝΟΥ ΜΗΝΟΣ  
ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ

ΣΤΟΧΟΣ  
ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΗ  
ΑΠΟΚΛΙΣΗ  
+ ή -

# ΤΡ. ΛΥΣΙΜΑΧΟΥ

Από τη θέση του Δ/ντού Εμπορικής και Δικτύου της «ΕΘΝΙΚΗΣ», δίκτυο τεράστιο με 80 υπ/τα και 600 γραφεία προσπαθεί να συνεχίσει την 100ετή συνεισφορά της «Εθνικής Ασφαλιστικής» στην ανάπτυξη ασφαλιστικής συνείδησης στην Ελλάδα. Με επίπονη εργασία και υπομονή περνά τη νέα τεχνολογία και νέες μεθόδους Διοίκησης και προώθησης πωλήσεων, ώστε ο γίγαντας «ΕΘΝΙΚΗ» να προχωρήσει ως ισότιμος εταίρος στην ΕΟΚ και όχι ως κομπάρσος... «Πάντρεψε» το «παλαιό» με το «νέο» δίνοντας νέα ώθηση στις πωλήσεις, και την εξυπηρέτηση, πρόβαλε τη λέξη «ΚΑΡΙΕΡΑ» στη φιλοσοφία στρατολόγησης «ανέβασε» στο βάθρο των επιτυχημένων που βραβεύονται διπλάσιους ασφαλιστές, με διπλάσιους στόχους και πιστεύει πως η ασφαλιστική αγορά πρέπει να μεταφέρει τον ανταγωνισμό της στην ποιότητα υπηρεσιών και service κι όχι στα «μερίσματα», το «σπάσιμο» «συμβολαίων» ή την εξαγορά στελεχών...

#### ΣΥΝΤΟΜΟ ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ:

Ο κ. Τ. Λυσιμάχου είναι Διευθυντής της Εμπορικής Διεύθυνσης και του Δικτύου της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ. Έχει σπουδάσει Μαθηματικά στην Αθήνα και έχει κάνει μεταπτυχιακές σπουδές στην επιχειρησιακή έρευνα στο Παρίσι, και στη στατιστική και Ηλεκτρ. Υπολογιστές στο Πανεπιστήμιο του Λονδίνου. Έχει διδάξει σαν ειδικός επιστήμων στο Εθνικό Μετσόβιο Πολυτεχνείο (έδρα επιχειρησιακής έρευνας) και στην ΑΣΟΕΕ (Σχολή Μεταπτυχιακών Σπουδών). Στην ΕΘΝΙΚΗ εργάζεται 15 χρόνια και υπήρξε προϊστάμενος στους τομείς Μελετών, Μηχανογράφησης και Οργάνωσης - Μεθόδων. Μιλάει Αγγλικά, Γαλλικά και Ιταλικά, είναι παντρεμένος και έχει 3 παιδιά.

Απλά, σιγανά, σαν την απαλή βροχή που ποτίζει το διψασμένο χωράφι, ήρθε κοντά στο ανθρώπινο δυναμικό που διψούσε για νέες κατακτήσεις, νέους στόχους, νέα τεχνολογία, νέες προσπάθειες. Σίγουρα οι καρποί αυτής της προσπάθειας είναι πολλοί για όλους...

Ο κ. Λυσιμάχου μίλησε στον κ. Σπύρου και το ΝΑΙ δημοσιεύει σήμερα τη συνέντευξη με τις σκέψεις και τις απόψεις ενός ανθρώπου που

«παίζει» ρόλο στην ΕΘΝΙΚΗ και την Ασφαλιστική Αγορά.

Κύριε Λυσιμάχου εδώ και χρόνια, είστε ένα από τα πρόσωπα που γράφουν την τύχη της «ΕΘΝΙΚΗΣ» ασφαλιστικής είστε Δ/ντής Εμπορικής και Δικτύου της Εθνικής.

1. Τι αρμοδιότητες έχει αυτή η θέση; Είναι εύκολο να διοικεί κανείς το δίκτυο της «ΕΘΝΙΚΗΣ» σήμερα;

1. Η θέση του Δ/ντού Εμπορικής και Δικτύου της εταιρείας μας της Εθνικής Ασφαλιστικής, περιλαμβάνει όλες τις εμπορικές αρμοδιότητες της Εταιρείας Ζωής και Γενικών Κλάδων και επίσης τη Διοίκηση του Δικτύου των Υπ/των της Εταιρείας μας που όπως ίσως γνωρίζετε, σκοπό έχουν την εξυπηρέτηση της παραγωγής η οποία γίνεται από το Δίκτυο Πωλήσεων το οποίο ανήκει επίσης στη Διεύθυνση αυτή. Τα υπ/τα αυτά είναι 80 σε όλη την Ελλάδα, τα δε γραφεία Ζωής και πρα-

κτορεία ξεπερνούν κατά πολύ τα 600. Όπως καταλαβαίνετε η Δ/ση ενός τέτοιου τεράστιου Δικτύου είναι επίπονη συγχρόως όμως προσφέρει πολλές δυνατότητες για ανάπτυξη με την εφαρμογή νέων μεθόδων Διοίκησης και προώθησης πωλήσεων.

2. Έχετε αναρωτηθεί αν οι ασφαλιστές σας και οι πελάτες σας γνωρίζουν τη στρατηγική σας και τη φιλοσοφία της Εθνικής σήμερα;

2. Τα δύο τελευταία χρόνια έχει καταβληθεί ιδιαίτερη προσπάθεια με τη χρήση πολλών μέσων επικοινωνίας (διαφήμιση, καταχωρήσεις, φυλλάδια και εκδηλώσεις) να ενημερωθούμε και να δώσουμε τη δυνατότητα συνειδητοποίησης της φιλοσοφίας της ΕΘΝΙΚΗΣ τόσο στους πελάτες όσο και στους ασφαλιστές έτσι επιτυγχά-

νουμε προβολή της εταιρείας προς τα έξω και δημιουργία ενιαίας αντίληψης με τους συνεργάτες μας.

3. Έχετε υποστήριξη στις προσπάθειές σας;

3. Πιθανόν να γνωρίζετε ότι ο χαρακτήρας της εταιρείας μας έχει αλλάξει προς το εμπορικότερο τα τελευταία χρόνια, έτσι οι νέες αντιλήψεις έχουν σε μεγάλο βαθμό, αλλάξει και τη νοοτροπία των ανθρώπων μας, πράγμα που τους κάνει να συμμετέχουν αποτελεσματικότερα στο αυτό που λέμε ανάπτυξη. Βοήθησε βέβαια και η τεχνολογία.

4. Η ΕΘΝΙΚΗ γιορτάζει τα 100 χρόνια της τι θα θέλατε να μάθει ο κόσμος των ασφαλιστών από άλλες εταιρείες για την προσφορά της Εθνικής.

4. Η Εθνική στα 100 χρόνια ζωής της είχε μία τεράστια συνεισφορά τόσο στην ανάπτυξη της ασφαλιστικής συνείδησης στην Ελλάδα όσο και στην Εθνική Οικονομία. Συγχρόνως ανέδειξε μεγάλο αριθμό επαγγελματιών - ασφαλιστών που συμμετείχαν αποτελεσματικά στη δημιουργία της Ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

**5. Μπορείτε να μας κάνετε μια γενική εκτίμηση της σημερινής κατάστασης στην ΕΘΝΙΚΗ;**

5. Η Εθνική διέρχεται την περίοδο της ωριμότητας της σαν μεγάλος ασφ. οργανισμός σε μια αγορά που αναπτύσσεται με γρήγορους ρυθμούς. Στην προσπάθειά της να συγκρατήσει το παλιό με το νέο, ψάχνει για νέες πολιτικές ανάπτυξης έχοντας όμως αντιληφθεί την πορεία που πρέπει να ακολουθήσει έχοντας συνειδητοποιήσει τον τεράστιο όγκο και τις δυνατότητες της ξεπερνάει τις συγκρούσεις, τις αντιφάσεις και τις επιδράσεις αυτών και επιλέγει με νηφαλιότητα το επόμενο βήμα.

**6. Υπάρχει μια άποψη ότι στις Τραπεζικές ασφαλ. Εταιρείες υπάρχουν δύο είδη ασφαλιστών. Ισχύει και στην Εθνική;**

6. Είναι φυσικό σε μία αναπτυσσόμενη ασφαλιστική αγορά κάποια κατηγορία συνεργατών να προηγείται μιας άλλης. Δεν μπορεί λοιπόν η Εθνική και άλλες τραπεζικές εταιρείες να αποτελούν εξαίρεση.

**7. Φοβάστε τον ανταγωνισμό;**

7. Δεν φοβόμαστε τον ανταγωνισμό, στο βαθμό που είμαστε σε θέση να προβλέψουμε τις αδυναμίες μας και να σχεδιάσουμε τρόπους αντιμετώπισης τους χρησιμοποιώντας τη σύγχρονη τεχνολογία και τεχνογνωσία σε όλες τις λειτουργίες της Εταιρείας μας.

**8. Τι εκτιμάτε πολύ από τους Έλληνες ασφαλιστές;**

8. Ο Έλληνας ασφαλιστής που δεν είναι ακόμα ο καλύτερος επαγγελματίας αλλά σύντομα θα γίνει, έχει το θετικό χαρακτηριστικό της αυθεντικότητας, της αμεσότητας στις σχέσεις του και γενικότερα του ηγχαίου συναίσθηματισμού, χαρακτηριστικά αναγκαία για το σωστό πωλητή, εφόσον όπως σωστά λέγεται «Οι πωλήσεις είναι συναίσθημα, είναι καρδιά». Είναι βέβαια και γνώση και εμπειρία αλλά αυτά αποκτώνται με το χρόνο και την προσπάθεια.

**9. Όταν αναλάβατε τη θέση αυτή ποιά ήταν το πρώτο σας πρόβλημα;**

9. Το κυριότερό μου πρόβλημα ήταν να «παντρέψω» το παραδοσιακό με το μοντέρνο που συνυπήρχαν στην εταιρεία μου, χωρίς να υποβαθμίσω τη δυναμική κανενός από τα δύο. Προερχόμενος από το χώρο της υψηλής τεχνολογίας και με σεβασμό στην Παράδοση, νομίζω ότι βοήθησα να πετύχουμε, ώστε να δημιουργηθεί ένα δυναμικό και σύγχρονο πρόσωπο για την Εθνική.

**10. Πως είναι οι σχέσεις μεταξύ των ηγετών των διαφόρων εταιρειών σήμε-**



Ο κ. Λυσιμάχου στο Δ.Σ.

**ρα έναντι των προβλημάτων του αύριο;**

10. Οι σχέσεις των ασφ./κών εταιρειών και των ηγετών τους σήμερα βρίσκονται στο καλύτερο επίπεδο. Τα κοινά προβλήματα που αντιμετωπίζει η αγορά κυρίως λόγω παρεμβάσεων του εξωτερικού ανταγωνισμού, έδωσε τη δυνατότητα στα στελέχη των εταιρειών να επικοινωνήσουν και να συνεργαστούν μεταξύ τους.

**11. Ποιά είναι κατά τη γνώμη σας τα μεγάλα προβλήματα της Ελλην. Ασφ. Αγοράς;**

11. Τα μεγάλα προβλήματα των ελλην. ασφ. Αγοράς κατά την άποψή μου, είναι η σχετικά χαμηλή ασφαλιστική συνείδηση των Ελλήνων. Το μη ικανοποιητικό επίπεδο επαγγελματισμού των στελεχών όλων των κατηγοριών, η έλλειψη εξειδικευμένης ασφαλιστικής παιδείας, η έλλειψη καλής οργάνωσης των ασφαλιστικών εταιρειών και ο υπερβολικός κρατικός παρεμβατισμός.

**12. Ποιά είναι η βασική στρατηγική σας για την αντιμετώπιση του ανταγωνισμού μέσα στην ΕΟΚ. Η UAP μαζί με την INTERAMERICAN η ALIANZ, η AGF, η NN, η GENARALI κ.λπ. ζητάνε ένα κομμάτι απ' την πίτα της πρώτης Ασφαλιστικής πώς θα αντιμετωπίσετε αυτά τα θέματα. Σκέπτεστε να συνεργαστείτε με κάποιο Ευρωπαϊκό Οργανισμό;**

12. Γνωρίζουμε καλά ότι όσο η πίτα μεγαλώνει τόσο και ο ανταγωνισμός εντείνεται. Αυτά τα δύο πάνε μαζί. Βασική στρατηγική μας θέση είναι η διατήρηση της «Ελληνικότητας» της εταιρείας μας στο βαθμό που μας βοηθάει να είμαστε ιδιαίτερα ευαίσθητοι στις ανάγκες του Έλληνα καταναλωτή, συγχρόνως δε να προσφέρουμε στην Ευρωπαϊκή αγορά τη δική μας εμπειρία ώστε να προχωρήσουμε στην Ευρωπαϊκή ενοποίηση σαν ισότιμοι εταίροι και όχι σαν κομπάρσοι. Στα πλαίσια αυτής της στρατηγικής είμαστε διατεθειμένοι να συνεργαστούμε με ξένες εταιρείες σε κοινές επιχειρησιακές δραστηριότητες τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό. Μία πρόκληση σήμερα αποτελούν οι νέες αγορές των Βαλκανικών χωρών. Συμπερασματικά μπορούμε να πούμε μία Ελληνική υπόθεση αλλά σαν Ευρωπαϊκή και μ' αυτή την αντίληψη πιστεύουμε ότι για τον ελ-

ληνικό χώρο θα διατηρήσουμε τη θέση μας προσαρμόζοντας συνεχώς την πολιτική μας στα Ευρωπαϊκά πρότυπα.

**13. Γίνονται αρκετές μετακινήσεις ασφαλιστών. Τι γνώμη έχετε γι' αυτό το φαινόμενο;**

13. Η κινητικότητα των ασφαλιστών από εταιρεία σε εταιρεία, ιδιαίτερα στις κατώτερες βαθμίδες, είναι παγκόσμιο φαινόμενο. Ο ασφαλιστής είναι ένας έμπορος του οποίου τα συμφέροντα μερικές φορές έρχονται σε αντίθεση με αυτά των εμπορικών επιχειρήσεων, των Ασφαλιστικών, με τις οποίες συνεργάζεται. Στη χώρα μας το φαινόμενο είναι πιο έντονο, αν και λιγότερο σε σχέση με το παρελθόν, πράγμα που συνδέεται με τη σημαντική ανάπτυξη της αγοράς και τις διαφορές παροχών και εξέλιξης που προσφέρουν οι εταιρείες. Εφόσον αυτοί οι ρυθμοί ανάπτυξης συνεχιστούν θα ισορροπήσει και η αγορά.

**14. Τι σας πειράζει από τις κινήσεις του ανταγωνισμού;**

14. Κάθε οργανισμός που αναπτύσσεται παρουσιάζει και ασθένειες όπως και διάφορα σύνδρομα. Δεν μου φαίνεται περίεργο το ότι και στην Ασφ. Αγορά υπάρχουν τέτοια φαινόμενα που εξειδικεύονται στις εξαγορές συνεργατών, και στο «σπάσιμο» συμβολαίων ίσως από νέες εταιρείες. Σύντομα όμως πιστεύω ότι με το «μεγάλωμα» της αγοράς θα υπερισχύσουν οι σωστοί κανόνες και η δεοντολογία.

**15. Υπάρχει μια εικόνα για τους Έλληνες ασφαλιστές μερδεμένη. Σίγουρα για το σύνολο δεν είναι αυτή που θα ήρεπε. Ποιές ενέργειες και από ποιούς θα ήρεπε να γίνουν ώστε να μάθει ο κόσμος την πραγματική εικόνα;**

15. Η απάντηση νομίζω είναι απλή. Η ενημέρωση για το ρόλο και τη συμβολή των ασφαλιστών στις ασφ. εργασίες πρέπει να γίνει από τους ίδιους τους ασφαλιστές και από τις ασφ. επιχειρήσεις πιο συγκεκριμένα.

Από τους συνδικαλιστικούς φορείς των ασφαλιστών.

Από τις ενώσεις των ασφ. εταιρειών. Να χρησιμοποιηθούν τα μέσα μαζικής ενημέ-

ρωσης (ενημερωτικές εκπομπές), καταχωρήσεις στον τύπο, και να συμφωνηθεί από όλες τις εταιρείες να προβάλλουν στις διαφημιστικές τους καμπάνιες τους συνεργάτες τους.

**16. Σύμφωνα με Στατιστικές ο Έλληνας διαθέτει σε σύγκριση με άλλες χώρες πολύ μικρό ποσοστό του Εισοδήματος για Ιδιωτική ασφάλιση. Τι είναι αυτό που τον εμποδίζει να ασφαλιστεί;**

16. Στη χώρα μας το κράτος ήταν εκείνο που φρόντιζε για την ασφάλιση των πολιτών μέσω της Κοινωνικής Ασφάλισης. Αυτό ήταν πολύ θετικό για όλους μας. Η αδυναμία του ό μως να κάνει σωστή διαχείριση οδήγησε στη σημερινή προβληματικότητα των ταμείων.

Αυτός είναι ο κύριος λόγος που μόνο τα τελευταία χρόνια οι Έλληνες ευαισθητοποιούνται στο θέμα της ιδιωτικής ασφάλισης. Είτε λόγω της ανεπάρκειας της κοι-

νωνικής ασφάλισης είτε λόγω της μειωμένης εμπιστοσύνης σ' αυτή. Επίσης σημαντικό ρόλο έπαιξε η αύξηση του εισοδήματός του όπως και η ποιότητα ζωής προσφερομένων προϊόντων και υπηρεσιών από τις ασφ. εταιρείες. Οι γρήγοροι ρυθμοί ανάπτυξης της ιδιωτ. ασφάλισης δείχνουν και το βαθμό εξέλιξης της ασφ. συνείδησης των Ελλήνων. Έτσι τα εμπόδια ξεπερνούνται.

## ΒΡΑΒΕΙΟ ΑΞΙΑΣ Η Εθνική Ασφαλιστική εγκαινιάσε κατάστημά της στο Λαύριο



Εγκαινία υπ'τος ΕΘΝΙΚΗΣ στο Λαύριο. Ευχές για επιτυχίες από κ. Δερμιτζάκη και Τρ. Λυσιμάχου

Επιτυχία είναι η ανάπτυξη ανθρώπων, και το καλύτερο βραβείο το δίνουν και το παίρνουν άνθρωποι επιτυχημένοι. Τίποτε δεν μπορεί να σταματήσει ανθρώπους σαν τον κ. Δερμιτζάκη που το πρωί μας τηλεφωνεί από Χανιά, το μεσημέρι πίνει καφέ στην Αθήνα, το βράδυ κάνει εκπαίδευση στη Ρόδο, την άλλη μέρα παραδίδει τη σκυτάλη στον κ. Παναγιώτη Κατσαϊδώνη σ' ένα όμορφο αγώνα για την προστασία των συνανθρώπων μας με την ομπρέλα της Εθνικής Ασφαλιστικής.

Ο κ. Λυσιμάχου, εμπορικός Δ/ντής της «Εθνικής» πρέπει να είναι ευχαριστημένος στη στρατηγική που ακολουθεί. Οι άνθρωποι ανταποκρίνονται. Νέες προσπάθειες. Νέες κορυφές. Νέες επιτυχίες μέσω αναπτύξεως ανθρώπων. Αυτό είναι το κλειδί της επιτυχίας. Αυτό έγινε και στο Λαύριο, αυτό γίνεται, αυτό θα γίνει σε αρ-

κετές νέες μονάδες που δημιουργούνται. Καλές επιτυχίες ευχόμαστε στο νέο συνάδελφο του Λαυρίου που την Παρασκευή 9 Μαρτίου έκανε την έναρξη των εργασιών του στο νέο κατάστημα της «ΕΘΝΙΚΗΣ».

Την Παρασκευή 9/3/90 στις 7 το βράδυ έγιναν τα εγκαινία του ασφαλιστικού γραφείου της Εθνικής Ασφαλιστικής στο Λαύριο που τίμησαν με την παρουσία τους ο Πρόεδρος του Δημοτικού Συμβουλίου, εκπρόσωποι των εργαζομένων της ευρύτερης περιοχής των Μεσογείων και άλλοι τοπικοί παράγοντες, όπως επίσης από μέρους της Εταιρίας μετείχαν, ο Εμπορικός Διευθυντής κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου, ο κ. Κων/νος Ταραβήρας (Τμήμα υποστήριξης δικτύου Πωλήσεων) ο κ. Δερμιτζάκης Ελευθέριος (Προϊστάμενος Γραφείων Ζωής), διακεκριμένοι Προϊστάμενοι γραφείων Πωλήσεων, ασφαλιστές, ο Επιθεωρητής Πωλήσεων κ. Παναγιώτης Γλεντής



Ο κ. Π. Κατσαϊδώνης

και πολλοί άλλοι επώνυμοι της Περιοχής μας.

Ο κ. Δερμιτζάκης έκανε σύντομη εισήγηση όπου συνεχάρει τον υπεύθυνο αυτού του γραφείου κ. Παναγιώτη Κατσαϊδώνη ευχαρίστησε όλους τους παρευρισκόμενους και εξήγησε σύντομα ότι «α ανταποκρινόμενη» η εταιρία στην προτίμηση του καταναλωτικού κοινού της Περιοχής» εγκαινιάζει αυτό το ασφαλιστικό γραφείο.

Στη συνέχεια παρακάλεσε τον εμπορικό Διευθυντή κ. Λυσιμάχου να πάρει το λόγο, όπου κι αυτός με σύντομη ομιλία αναφέρθηκε στη σημασία των ασφαλείων ζωής καθώς και στη μεγάλη επιτυχία του γραφείου ζωής Λαυρίου, χάρη στις αξιόπαινες προσπάθειες και τη δυναμική συνεργασία των δύο βασικών στελεχών κ.κ. Κατσαϊδώνη Παναγιώτη και Δερμιτζάκη Ελευθέριου.

Μετά το κλείσιμο της ομιλίας του κ. Λυσιμάχου παρουσία των εκλεκτών παρευρισκόμενων, απονεμήθηκε έπαινος στον κ. Κατσαϊδώνη για τις επιδόσεις του την χρονιά που έφυγε, την συνεργασιμότητα και παραδειγματική του πρόοδο στην ανάπτυξη της εταιρίας.

Στη συνέχεια ακολούθησε μικρή δεξίωση, όπου οι καλεσμένοι είχαν την ευκαιρία να ρωτήσουν και να πληροφορηθούν άμεσα από τους αντιπροσώπους της Εταιρίας για ασφαλιστικά θέματα που τους ενδιέφεραν.





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

# Λάδι και καφές στη... μάχη του θυρεοειδούς

Τελευταία έχει δοθεί ιδιαίτερη έμφαση στη σχέση εξωτερικής ακτινοβολίας και ανάπτυξης καρκίνου του θυρεοειδούς. Ωστόσο, Έλληνες επιστήμονες, με πρόσφατη μελέτη τους, έρχονται να αποδείξουν ότι με την εμφάνιση καρκίνου του θυρεοειδούς σχετίζονται άμεσα και άλλοι παράγοντες, όπως η ατμοσφαιρική ρύπανση, η κακή διατροφή και το οικογενειακό ιστορικό. Αντίθετα, προσδιορίζεται η προστατευτική δράση του καφέ, του ελαιολάδου και του θηλασμού.

Η μελέτη αυτή, που εκπονήθηκε από τη Β' Χειρουργική Κλινική του Πανεπιστημίου Αθηνών, τη Θεραπευτική Κλινική του Πανεπιστημίου Αθηνών και την Έδρα Υγεινής και Επιδημιολογίας (Α. Λινού, Δ. Λινού, Ν. Βγόντζου, Α. Σουβατζόγλου, Δ. Κούτρα, Ε. Κάργα και Α. Ταινάκη), χαρακτηρίζεται «πιλότος», αφού δίνει τις κατευθύνσεις για επόμενες ερευνητικές προσπάθειες στο θέμα «Καρκίνος του θυρεοειδούς». Η σημασία της δε, γίνεται αντιληπτή, αν σκεφτούμε το πόσο συχνές είναι στη χώρα μας οι παθήσεις του θυρεοειδούς και το γεγονός ότι εξακολουθεί να είναι περιορισμένοι η έρευνα για την αιτιολογία των παθήσεων αυτών.

«Μας δόθηκε η ευκαιρία, με την εμπειρία που έχουμε στην Ελλάδα, να μελετήσουμε με την επιδημιολογική αυτή έρευνα, την αιτιολογία και την πορεία των παθήσεων του θυρεοειδούς, καθώς και τους παράγοντες που φαίνεται ότι επηρεάζουν την καρκινογένεση στον θυρεοειδή», δήλωσε στην «Καθημερινή» ο επίκουρος καθηγητής Χειρουργικής του Πανεπιστημίου Αθηνών κ. Δημ. Λινός.

«Είναι γεγονός», πρόσθεσε, «ότι ο καρκίνος του θυρεοειδούς κάθε χρόνο προσβάλλει περίπου 5-10 άτομα ανά 100.000 πληθυσμού. Συναντάται, ωστόσο, σε ένα ποσοστό 10-20% των ασθενών με βρογχοκήλη, πράγμα που σημαίνει ότι στο ένα εκατομμύριο των Ελλήνων που πάσχουν σήμερα από βρογχοκήλη, 200.000 περίπου θα αναπτύξουν καρκίνο του θυρεοειδούς. Να σημειωθεί, επίσης, ότι εάν δεν διαγνωσθεί εγκαίρως, μπορεί να επεκταθεί στους τραχηλικούς λεμφαδένες, τους πνεύμονες, καθώς και σε άλλα μέρη του σώματος».

— Ποια ακριβώς, είναι τα συμπεράσματα της μελέτης σας αυτής, που παρουσιά-

στηκε στο 33ο Παγκόσμιο Συνέδριο Χειρουργικής στο Τορόντο; Τι γνώμη έχετε για τα πρόσφατα δημοσιεύματα σχετικά με ορισμένες τροφές που προστατεύουν από τον καρκίνο του θυρεοειδούς;

— Αυτό που για πρώτη φορά διαπιστώνεται με αυτή τη μελέτη, η οποία ξεκίνησε το 1982, είναι ότι τα άτομα που νηστεύουν διατρέχουν, σε βαθμό στατιστικά σημαντικό, μικρότερο κίνδυνο να αναπτύξουν καρκίνο του θυρεοειδούς. Συγκεκριμένα, διαπιστώσαμε ότι τα άτομα που νήστευαν την Τετάρτη, την Παρασκευή, καθώς και τις μεγάλες νηστείες των Χριστουγέννων, του Πάσχα και του Δεκαπενταύγουστου, διέτρεχαν κατά 60% μικρότερο κίνδυνο εμφάνισης καρκίνου του θυρεοειδούς απ' ό,τι τα άτομα που είτε δεν τηρούσαν καθόλου τις νηστείες αυτές είτε τις τηρούσαν σποραδικά. Επίσης, διαπιστώσαμε ότι όσοι προσέθεταν αλάτι στο φαγητό τους, κινδύνευαν να αναπτύξουν καρκίνο απ' ό,τι τα άτομα αυτά που όχι μόνο δεν προσέθεταν, αλλά είχαν περιορίσει τη χρήση αλατιού. Με λίγα λόγια, λοιπόν, ο περιορισμός του αλατιού δρα προστατευτικά τόσο στην ανάπτυξη θυλακιδώδους όσο και θηλώδους καρκινώματος του θυρεοειδούς.

— Πρόσφατα γράφτηκε ότι τα θαλασσινά προξενούν καρκίνο του θυρεοειδούς. Ποια είναι η γνώμη σας στο θέμα αυτό;

— Οι ασθενείς που είχαν διαπιστωμένο χειρουργικά θηλώδη καρκίνο του θυρεοειδούς —που είναι και η πιο «καλοήθης» μορφή καρκίνου του θυρεοειδούς— βρήκαμε ότι κατανάλωναν ψάρια και άλλα θαλασσινά πιο συχνά απ' ό,τι οι «μάρτυρες», δηλαδή, τα άτομα της μελέτης μας που δεν είχαν καρκίνο. Η σχέση αυτή είναι οριακής στατιστικής σημαντικότητας και με κανένα τρόπο δεν δικαιολογείται η μέγθυνση του ευρήματος και η προβίβαί του, όπως έγινε. Εξάλλου, δεν είναι πρώτη φορά που το συγκεκριμένο εύρημα έχει αναφερθεί στον διεθνή ιατρικό τύπο. Πιθανολογείται ότι το ιώδιο που περιέχουν αυτές οι τροφές αυξάνει τη συχνότητα του θηλώδους τύπου του καρκίνου του θυρεοειδούς. Το ιώδιο, όμως, στις παθήσεις του θυρεοειδούς, ιδίως σε χώρες με ενδημική βρογχοκήλη, είναι τόσο χρήσιμο και τόσο απαραίτητο, ώστε το κέρδος να είναι πολλές φορές πιο μεγάλο από το

πιθανό μικρό κόστος.

— Όσον αφορά τον καφέ: προστατεύει, όπως έχει τελευταία λεχθεί, από την ανάπτυξη καρκίνου του θυρεοειδούς ή όχι;

— Το ότι η κατανάλωση καφέ έχει προστατευτική δράση τόσο στις καλοήθεις παθήσεις του θυρεοειδούς όσο και στις κακοήθεις, έχει για πρώτη φορά περιγραφεί διεθνώς από μας. Συγκεκριμένα, ο σχετικός κίνδυνος για την ανάπτυξη καρκίνου του θυρεοειδούς ήταν 0,86 για τα άτομα που έπιναν δύο επί πλέον φλυτζάνια καφέ την ημέρα για 10 χρόνια, έπεφε δε στο 0,63, όταν έπιναν δύο επί πλέον φλυτζάνια καφέ την ημέρα για 20 χρόνια. Αυτό σημαίνει ότι ο κίνδυνος για ανάπτυξη καρκίνου του θυρεοειδούς με τη συγκεκριμένη κατανάλωση καφέ ελαττώνεται κατά 40%. Επί πλέον των στατιστικών ευρημάτων υπάρχει και ένας λογικός μηχανισμός σε κυτταρικό επίπεδο που εξηγεί την προστατευτική δράση του καφέ στην ανάπτυξη νεοπλασμάτων του θυρεοειδούς. Συγκεκριμένα, η καφεΐνη είναι γνωστό ότι αναστέλλει την δράση ενός ενζύμου που διευκολύνει την υδρόλυση (και έτσι αυξάνει την συγκέντρωση) μιας βασικής ουσίας του κυττάρου που λέγεται camp, η οποία αναστέλλει την ανάπτυξη νεοπλασματικών κυττάρων. Επίσης, διαπιστώσαμε ότι οι ασθενείς με καρκίνο κατανάλωναν μικρότερη ποσότητα κόκα-κόλα και τσαγιού, που περιέχουν παρόμοια ουσία με την καφεΐνη, από ότι οι μάρτυρες.

Παρ' ό,τι, ωστόσο, υπάρχει και εδώ προστατευτική δράση που ενισχύει το εύρημά μας για τον καφέ, η σχέση δεν ήταν στατιστικά σημαντική. Η κατανάλωση εξάλλου, ελαιολάδου δρα, επίσης, προστατευτικά στην ανάπτυξη καρκίνου του θυρεοειδούς.

Αντίθετα, δεν διαπιστώθηκε σχέση θετική ή αρνητική στην κατανάλωση οινοπνεύματος ή στο κάπνισμα.

— Εκτός από την κατανάλωση των διαφόρων τροφών και ποτών που αναφέρατε, υπάρχουν άλλοι παράγοντες που συμβάλουν στην ανάπτυξη καρκίνου του θυρεοειδούς;

— Διαπιστώσαμε ότι ασθενείς με καρκίνο του θυρεοειδούς ζούσαν συχνότερα σε βιομηχανικές περιοχές με αυξημένη ατμοσφαιρική ρύπανση απ' ό,τι οι μάρτυρες, δηλαδή, τα άτομα που δεν είχαν καρκίνο. Η σχέση αυτή ήταν στατιστικά σημαντική με σχετικό κίνδυνο 4,2. Αυτό σημαίνει ότι η ατμοσφαιρική ρύπανση τετραπλασιάζει τον κίνδυνο για ανάπτυξη καρκίνου του θυρεοειδούς.

Άλλο ενδιαφέρον εύρημα είναι η σημαντική σχέση μεταξύ προηγούμενης αμυγδαλεκτομής και καρκίνου του θυρεοειδούς, πράγμα που δεν ισχύει για την σκωλικοειδεκτομή και προηγούμενη αφαίρεση των αδενοειδών εκπλαστήσεων (κρεατάκια). Να τονίζω, επίσης, ότι οι ασθενείς με θετικό οικογενειακό ιστορικό

για καρκίνο του θυρεοειδούς διατρέχουν αυξημένο κίνδυνο να αναπτύξουν τον ίδιο καρκίνο.

Σημαντικότερο, συμπέρασμα είναι, εξάλλου, η προστατευτική δράση του θηλασμού, όπως έχει διαπιστωθεί και με τον καρκίνο του μαστού. Δυστυχώς, δεν έχουμε πολλές λεπτομέρειες στο θέμα αυτό όσον αφορά την έναρξη του πρώτου θηλασμού. Γνωρίζουμε, ωστόσο, ότι οι γυναίκες που δεν ανέπτυξαν καρκίνο του θυρεοειδούς είχαν θηλάσει περισσότερα παιδιά και για μεγαλύτερο χρονικό διάστημα απ' ό,τι οι γυναίκες ασθενείς. Είναι γνωστό, ότι ο καρκίνος του θυρεοειδούς και ο καρκίνος του μαστού έχουν αρκετά κοινά επιδημιολογικά χαρακτηριστικά.

— Απ' ό,τι γνωρίζω, περισσότερες γυναίκες απ' ό,τι άνδρες πάσχουν από παθήσεις του θυρεοειδούς. Συμβαίνει αυτό και στον καρκίνο του θυρεοειδούς; Που οφείλεται η διαφορά του φύλου;

— Πράγματι και στις καλοήθεις και στις κακοήθεις παθήσεις του θυρεοειδούς την «υπεροχή» έχουν οι γυναίκες, ιδίως σε νεώτερες ηλικίες. Στο ερώτημά σας, γιατί οι γυναίκες προσβάλλονται συχνότερα, προσπαθήσαμε να βρούμε απαντήσεις με ένα λεπτομερές σχετικό ερωτηματολόγιο. Όταν εξετάστηκε η ηλικία της πρώτης περιόδου, καθώς και της εμμηνόπαυσης, δεν βρήκαμε στατιστικά σημαντική διαφορά μεταξύ των διαφόρων τύπων καρκίνου του θυρεοειδούς και των «μάρτυρων». Επίσης, ο αριθμός των παιδιών που γέννησαν τόσο οι γυναίκες με καρκίνο του θυρεοειδούς όσο και εκείνες χωρίς καρκίνο, ήταν παρόμοιος.

— Όλοι γνωρίζουμε, ιδίως μετά το ατύχημα του Τσερνομπίλ, ότι η εξωτερική ακτινοβολία προκαλεί καρκίνο του θυρεοειδούς. Τι βρήκατε σχετικά στην εργασία σας;

— Δεν μπορούσαμε να έχουμε στατιστικά σημαντικά αποτελέσματα. Είναι, όμως, ενδιαφέρον ότι και σε μία άλλη πρόσφατη επιδημιολογική μελέτη που έγινε στην Καλιφόρνια των ΗΠΑ, δεν βρέθηκε στατιστικά σημαντική σχέση στις γυναίκες με καρκίνο του θυρεοειδούς και προηγηθείσα έκθεση σε ακτινοβολία. Στη συγκεκριμένη μελέτη, ο πιο σημαντικός επιβαρυντικός παράγοντας ήταν η ύπαρξη ή μη βρογχοκήλης ή όζου του θυρεοειδούς.

— Δηλαδή, εννοείτε ότι η παρουσία βρογχοκήλης ή όζου του θυρεοειδούς προδιαθέτει στην ανάπτυξη καρκίνου του θυρεοειδούς;

— Ακριβώς. Υπάρχουν πολλές εργασίες τόσο πειραματικές όσο και κλινικές, που, σαφώς, αποδεικνύουν ότι η βρογχοκήλη προδιαθέτει στην ανάπτυξη καρκίνου του θυρεοειδούς. Σε περιοχές με ενδημική βρογχοκήλη η συχνότης του καρκίνου τόσο σε νεκροτομικό υλικό όσο και σε ασθενείς στους οποίους έγινε βιοψία με λεπτή βελόνη, είναι, σαφώς, μεγαλύτερη από τη συχνότητα του καρκίνου σε πε-

ριοχές που δεν έχουν ενδημική βρογχοκήλη.

Σε μία πρόσφατη μελέτη που προέρχεται από το Εθνικό Ινστιτούτο Καρκίνου των ΗΠΑ αναφέρεται ότι ο κίνδυνος να αναπτυχθεί ο καρκίνος σε έναν ασθενή με βρογχοκήλη είναι 6 φορές μεγαλύτερος από τον γενικό πληθυσμό, ενώ ο κίνδυνος να αναπτύξει καρκίνο του θυρεοειδούς κάποιος με ψηλαφητό όζο του θυρεοειδούς είναι 33 φορές μεγαλύτερη από κάποιον που δεν έχει όζο του θυρεοειδούς.

«Ευτυχώς, ο καρκίνος του θυρεοειδούς είναι θανατηφόρος σε ένα πολύ μικρό ποσοστό, ότι ο καρκίνος του θυρεοειδούς του ανθρώπινου σώματος» πρόσθεσε ο κ. Λινός, διευκρινίζοντας ότι στο 80% είναι καλής προγνώσεως, ενώ στο υπόλοιπο 20%, που αφορά τόσο τα μυελοειδή καρκινώματα όσο και τα αναπλαστικά καρκινώματα, του θυρεοειδούς, η πρόγνωση δεν είναι καλή.

Αυτό που έχει, πάντως, σημασία, κατέληξε, είναι ότι η έγκαιρη διάγνωση και η σωστή χειρουργική θεραπεία οδηγεί σε πλήρη ίαση.

\* Ο καθηγητής κ. Λινός Δ., έδωσε για τους αναγνώστες του «ΝΑΙ» τις απόψεις και συμπεράσματά του από ειδικές μελέτες, όπως τις εξέθεσε σε συνέντευξη του στην Ναυσικα Καραμούζη και πρωτοδημοσιεύθηκαν στην «Καθημερινή».



**ΟΛΕΣ ΟΙ  
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ  
ΕΤΑΙΡΙΕΣ  
ΘΕΛΟΥΝ ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ  
ΤΟΥΣ ΝΑ ΔΙΑΒΑΖΟΥΝ  
ΤΟ «ΝΑΙ»!**

# ΑΠΟΚΡΥΨΗ

## ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΩΝ ΥΓΕΙΑΣ ΑΠΟ ΤΟΝ ΑΣΦΑΛΙΖΟΜΕΝΟ ΚΑΤΑ ΤΗ ΣΥΝΑΨΗ ΣΥΜΒΑΣΗΣ ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ ΖΩΗΣ

με την υπ' αριθμ. 10902/88 απόφαση Εφετείου Αθηνών δεν πληρώθηκε Ασφ. Ζωής σε δικαιούχους...

Γράφει ο Δικηγόρος  
Ανδρέας Τσώκος  
συνεργάτης του ΝΑΙ

Σήμερα οι περισσότερες των ασφαλιστικών εταιριών, τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό δαπανούν τεράστια ποσά για να διαφημί-

### Βιογραφικό

Γεννήθηκε στο Αγρίνιο το 1948. Σπούδασε Νομικά, πολιτικές επιστήμες και Δημόσια Διοίκηση. Εργάζεται στην Εθνική Ασφαλιστική από το 1975, αρχικά σαν υπάλληλος και στη συνέχεια σαν Έμμισθος Δικηγόρος της. Με τις παραπάνω ιδιότητες του παρακολούθησε σειρά σεμιναρίων για όλους τους κλάδους Ασφαλίσεων και ιδιαίτερα στον τομέα ασφαλίσεων ζωής και αποζημιώσεων από τροχαία ατυχήματα όπου και έχει ειδικευτεί πλέον της ειδικεισής του στις μισθώσεις ακινήτων. Συνέγραψε πολλές μελέτες γύρω από θέματα κοινωνικής ασφάλισης και περιφερειακής ανάπτυξης υποανάπτυκτων νομών και περιφερειών.



σουν και να προβάλλουν τα προϊόντα και τα προγράμματα που διαθέτουν ή και θα διαθέσουν γύρω από τις ασφάλειες Ζωής και τις συνεπακόλουθες καλύψεις γύρω από θέματα υγείας, ατυχημάτων, νοσοκομειακής περίθαλψης, ημερήσιας αποζημίωσης στις περιπτώσεις αυτές κ.ο.κ. Δαπανούν όμως ακόμα περισσότερα προκειμένου να προσελκύσουν, να στρατολογήσουν, να εκπαιδεύσουν και να διατηρήσουν ικανούς και ταλαντούχους πωλητές τους οποίους ρίχνουν στην αγορά για να πωλήσουν τα προϊόντα της εταιρίας τους, μέσα σ' ένα σκληρό ανταγωνισμό αφού τα αυτά των υποψηφίων πελατών βομβαρδίζονται καθημερινά από τα διαφημιστικά ολόγκων και spots των ασφαλιστικών εταιριών ότι η κάθε μία λύει καλύτερα από την άλλη το πρόβλημά του, είναι η πρώτη, είναι η ασυναγώνιστη, είναι η μοναδική σιγουριά είναι... είναι... κ.ο.κ.

Διερωτήθηκα, όμως πολλές φορές, αν εξακολουθούν και σήμερα — που οι ασθένειες έχουν πολλαπλασιασθεί και οξυνθεί ιδιαίτερα επικίνδυνα — μερικές των οποίων είναι θανατηφόρες—, οι ασφαλιστικές εταιρίες να περιορίζονται στο τυπικό ερωτηματολόγιο για θέματα υγείας, όταν πρόκειται οι πωλητές τους να συμπληρώσουν κάποια αίτηση ασφάλειας Ζωής ή ζητούν τη διενέργεια μικροβιολογικών και άλλων εξετάσεων όταν πρόκειται να ασφαλισουν άτομα υψηλής επικινδυνότητας. Εύχομαι να συμβαίνει και το δεύτερο, γιατί επάνω στο θέμα αυτό δημιουργήθηκαν πολλές παρεξηγήσεις. Πολλοί πωλητές έχασαν τη δουλειά τους γιατί ασφάλισαν άτομα που έπασχαν από βαρεία ασθένεια που την απέκρυψαν και οι ίδιοι δεν φρόντισαν να ερευνηθούν, κάπως το ιστορικό τους πριν τους ασφαλίσει. Πολλοί ασφαλισμένοι κατέβαλλαν αρκετές εκατοντάδες χιλιάδες δραχμές για ασφάλιστρα και όταν επήλθε ο κίνδυνος δεν έλαβαν καμιά αποζημίωση ή το ασφάλισμα, γιατί απέκρυψαν κάποια λεπτομέρεια της υγείας τους, πολλές φορές εν αγνοία τους, ή, γιατί δεν τους ενημέρωσε σωστά ο ασφαλιστής-πωλητής. Πολλές ασφαλιστικές εταιρίες κατέβαλλαν τεράστια ποσά σε δικαιούχους από συμβόλαια Ζωής, γιατί, έπεσαν θύματα ορισμένων αετονύχηδων που γνωρίζουν πολύ καλά να ξεπερνούν ανάλογες παγίδες ή σκοπέλους που τους δημιουργούν συμβατικά και δίκαια πάντοτε οι ασφαλιστικές εταιρίες όταν πρόκειται να καταβάλουν κάποια αποζημίωση ή ασφάλισμα. Δεν θα πρέπει, λοιπόν, να επιμένουν περισσότερο οι πωλητές επάνω στο θέμα αυτό και να δοθεί ιδιαίτερη έμφαση και κατά την εκπαίδευσή τους;

Γι' αυτό σ' αυτό το τεύχος, θέλω να επικοινωνήσω με τους παραπάνω επώνυμους και ανώνυμους φίλους και συναδέλφους που ασχολούνται σαν πωλητές ζωής. Μου είναι ιδιαίτερα συμπαθής η κατηγορία αυτή. Έτσι, με την έκδοσή της με αριθμό 10.902/88 αποφάσεως του Εφετείου Αθηνών βρήκα και εγώ την ευκαιρία να τους θέσω υπ' όψη το ιστορικό της όλης υπόθεσης και τα συμπεράσματα τα οποία οδήγησαν στην παραπάνω απόφαση πιστεύοντας, ότι, θα βοηθηθούν στην εκτίμηση των περιστατικών, όταν καλούν τον υποψήφιο πελάτη τους να εξετασθεί από κάποιο γιατρό της Εταιρίας τους, πριν

υπογράψει τη σχετική αίτηση ασφαλίσεως. Μία εξέταση, όμως, τυπική, αφού αυτή περιορίζεται απ' ότι γνωρίζω και πληροφορούμαι, στην υποβολή ορισμένων ερωτημάτων που είναι μάλιστα τυπωμένα και προκαθορισμένα και αναφέρονται σ' ένα γενικό κύκλο ασθενειών, και, που οι υποψήφιοι πελάτες απαντούν με ένα ΝΑΙ ή ένα ΟΧΙ, και εκεί τελειώνει η όλη διαδικασία. Μία διαδικασία, όμως, η οποία, όπως γνωρίζουμε όλοι, είναι ελλιπής, πράγμα που επιβεβαιώνουν, οι καθημερινές αντιδικίες ησφαλισμένων, δικαιούχων ή κληρονόμων αυτών και ασφαλιστικών εταιριών. Αντιδικίες που δυσφημούν κατά την γνώμη μου τον ευπαθή χώρο των ασφαλιστικών εταιριών και ιδιαίτερα αυτών που ασχολούνται με ασφάλειες Ζωής. Ιδιαίτερα θα πρέπει να προσέξουμε κάπως το θέμα. Η όξυνση των ασθενειών που έχουμε τα τελευταία χρόνια, μερικές των οποίων είναι και αθεράπευτες, μας προειδοποιεί ότι θα πρέπει να οργανωθούμε καλύτερα, για την αντιμετώπιση των υποψηφίων πελατών μας, ανεξάρτητα από την ηλικία τους και τον ισχυρό ανταγωνισμό που έχει αναπτυχθεί τα τελευταία χρόνια στις πωλήσεις συμβολαίων Ασφαλείων Ζωής.

Το γνωρίζω, η επίτευξη των στόχων είναι ιερός σκοπός και κανόνας ζωής για όλους μας, και εύχομαι πάντα επιτυχία. Δεν θα πρέπει όμως να μας προβληματίσει κάποια στιγμή και το κόστος που θα έχει για την εταιρία μας η αποζημίωση κάποιου ο οποίος, όπως προαναφέρα, επιμελώς, απέκρυψε την εξαίρεση της κάλυψης μέχρι και την ημέρα που εισέπραξε το ασφάλισμα, όπως επίσης και το κόστος του να μη τον αποζημιώσει και να αρχίσει αυτός να αντιδικεί με την εταιρία μας και να την δυσφημεί. Να, λοιπόν, τι συνέβη στις 2.9.1982 όταν ο Ι.Π. σύναψε σύμβαση ασφαλίσεως Ζωής δεκαετούς διάρκειας με την Χ εταιρία για τους κινδύνους της ζωής του πιο πάνω ασφαλισμένου και η εν λόγω εταιρία, ανέλαβε την υποχρέωση, σε περίπτωση επιβιώσεώς του κατά τη λήξη της δεκαετούς διάρκειας συμβάσεως ασφαλίσεως, να καταβάλει σ' αυτόν ισόβια μηνιαία σύνταξη 6.000 δρχ., που θα άρχιζε από 1.5.1992 και σε περίπτωση αποβιώσεώς του, πριν από τη λήξη της συμβάσεως, να καταβάλει στους δικαιούχους, που είχαν ορισθεί ρητά με τη σύμβαση, το ποσό του ασφαλισματος.

Ο ασφαλισμένος απεβίωσε στις 18.10.1982 από οξεία κυκλοφοριακή ανεπάρκεια και εμπύρετη βρογχοπνευμονία, πλην όμως κατά τη συμπλήρωση του ιατρικού ιστορικού της αιτήσεως ασφαλίσεως που έγινε στις 11.8.1982 αποσιώπησε ότι κατά τακτικά χρονικά διαστήματα υποβαλόταν σε εξετάσεις αίματος και ούρων, είχε κάμει ακτινογραφίες θώρακος, εμφάνιζε αυξημένη αρτηριακή πίεση και ότι κατά μήνα Ιούλιο 1982, δηλ. μερικές μέρες πριν υπογράψει την αίτηση, είχε κοιλιακά άλγη στο δεξιό υποχόνδριο με δυσκοιλιότητα και κατά διαστήματα κωλικούς του δεξιού υποχονδρίου, απαντήσας αρνητικά στο σχετικό ερωτηματολόγιο του ιατρικού ιστορικού της αιτήσεως, ενώ δύο ημέρες μετά τη συμπλήρωση και

### ΜΙΛΗΣΤΕ ΚΑΘΑΡΑ ΚΑΙ ΞΑΣΤΕΡΑ...

Ένας εξέχων ξένος συνάδελφος λέει: «Δεν υπάρχει ωραιότερος τρόπος για να προσεγγίσουμε τον υποψήφιο από την ευθύτητα και την ειλικρίνεια». Και συνεχίζει: «Όταν τηλεφωνώ ή επισκέπτομαι έναν άγνωστο υποψήφιο, ευθύς αμέσως του αναφέρω το όνομά μου, την ιδιότητά μου και το όνομα της Εταιρίας μου. Έτσι δεν αφήνω περιθώρια για παρεξηγήσεις. Ο καταναλωτής σήμερα έχει βαρεθεί τα παραπλανητικά τηλεφωνήματα (π.χ. Κύριε Τάδε, κάνουμε μία έρευνα για... και θα θέλαμε τη γνώμη σας, κ.λπ. ή περνούσα τυχαία κι ανέβηκα ή...

υποβολή αιτήσεως δηλ. στις 13.8.1982 πήγε στο θεραπευτήριο «Ασκληπείον Αθηνών» για εξετάσεις, κατά τις οποίες διαπιστώθηκε ότι παρουσιάζει ψηλαφητό όγκο **δεξιός κοιλίας** κ.λπ.. Ο πωλητής τι θάπρεπε να κάνει σ' αυτή την περίπτωση, όταν στις αρχές Σεπτεμβρίου 1982 ξαναπήγε στον τόπο εργασίας του πελάτου του, για να επιδώσει το ασφαλιστήριο συμβόλαιο και να επισπράξει και τα ετήσια ασφάλιστρα και πληροφορήθηκε ότι ο ασφαλισμένος ήταν στο νοσοκομείο: 1) Να μεταβεί στο Νοσοκομείο και να ερωτήσει τους γιατρούς και τους συγγενείς του ασφαλισμένου γιατί νοσηλεύεται, τόσο γρήγορα από την ημέρα που υπογράφηκε η αίτηση ασφαλίσεως και για ποια αιτία, 2) Να ακυρώσει το συμβόλαιο, αμέσως, μετά την βέβαιη εξακρίβωση, ότι η ασθένεια του ασφαλισμένου προϋπήρχε του χρόνου της σύναψης της ασφαλίσεως, ενημερώντας

νοντας γι' αυτό, αν όχι τον ασφαλισμένο, τουλάχιστον, τους συγγενείς του. Τι έκανε, όμως, ο εν λόγω ασφαλιστής απ' όλα αυτά; Τίποτε. Για να μη χάσει την προμήθειά του, ίσως, προτίμησε να επιδώσει το ασφαλιστήριο συμβόλαιο μέσα στο παραπάνω θεραπευτήριο, εισπράττοντας μάλιστα εκεί και τα ασφάλιστρα. Η ενέργειά του αυτή ήτο αντισυμβατική δύο φορές. Την μία φορά σε βάρος της εταιρίας του, που τόσα χρήματα επέδωσε για να τον κάνει σωστό ασφαλιστή, αφού, αν οι δικαιούχοι του ασφαλισμένου ήσαν πιο προσεκτικοί, και απέκρυπταν τα βιβλιάρια υγείας του ασφαλισμένου όταν τα ζήτησε η ασφαλιστική εταιρία, για να τους καταβάλει το ασφάλισμα, θα αναγκαζόνταν να πληρώσει ίσως αρκετά εκατομμύρια δραχμές. Και την άλλη φορά σε βάρος του ασφαλισμένου από τον οποίο απέσπασε ένα αρκετά μεγάλο ποσό ασφαλιστρών τη στιγμή που εγγυώριζε ότι αυτός δεν μπορούσε να ασφαλιστεί. Ευτυχώς, για την ασφαλιστική εταιρία, που δεν δέχτηκε η παραπάνω απόφαση τον ισχυρισμό των δικαιούχων και εναγόντων ότι η ασφαλιστική εταιρία γνώριζε τα σχετικά με την υγεία του ασφαλισμένου, πιο πάνω, περιστατικά, και παρά τη γνώση της αυτή προχώρησε στην κατάρτιση της συμβάσεως ασφαλίσεως. Αυτό ακριβώς επισφράγιζαν και θεμελιώναν όλες οι απερίσκεπτες, κακόπιστες και αντισυμβατικές και για τα δύο μέρη (ασφαλιστικής εταιρίας και ασφαλισμένου) ενέργειες του παραπάνω πωλητή. Ευτυχώς, διότι, άλλως, θα ελύετο νομολογιακά το όλο θέμα κατά επαχθέστατο για τις ασφαλιστικές εταιρίες τρόπο, τη στιγμή, που τόσα περιμένουμε από τον αποδοτικό και κερδοφόρο κλάδο Ζωής σε αντίθεση με ζημιογόνους ή ελάχιστα κερδοφόρους άλλους κλάδους.

Δεν υπάρχει καμμία αμφιβολία, ότι, πολλοί πωλητές, απορροφημένοι από την επίτευξη του στόχου που τους θέτει η Εταιρία τους, με τα γνωστά επωφελή γι' αυτούς ανταλλάγματα, παραβαίνουν βασικούς δεοντολογικούς κανόνες που πρέπει να τηρούν κατά τη διαπραγμάτευση μιας σύμβασης ασφαλείας Ζωής. Πρέπει να συνεχισθεί αυτό φίλοι μου; Όχι. Αφού εσείς έχετε όλα τα εφόδια και τις ικανότητες να βρήτε, αμέσως, κάποιο άλλο πελάτη. Έτσι και δεοντολογικά θα έχετε ενεργήσει και καλόπιστα. Καλές δουλειές.

## Μαγικοί αριθμοί 1992 - 2000;

κομμάτι από την πίττα.

Εάν δεν ξεκινήσουμε από τον ελάχιστο χρόνο μπορούμε να μιλάμε για συνήθειες εργασίας, για διαχείριση χρόνου, για προγραμματισμό, για οργάνωση, για μελέτη σε βάθος των προγραμμάτων μας αλλά και του ανταγωνισμού, για βελτίωση των γνώσεών μας με την παρακολούθηση με διάθεση του εκπαιδευτικού προγράμματος της εταιρίας μας εάν υπάρχει, για παρακολούθηση σεμιναρίων σχετικών, για διάβασμα των πλουσιών σε ύλη κλαδικών εντύπων, κάθε πληροφορία σχετική με την δουλειά μας που τον τελευταίο καιρό δεν έχουμε παράπονο πολλά βλέπουν το φως της δημοσιότητας, για SERVICE έννοια τόσο σημαντική και σπουδαία για την πώληση; Είναι λάθος να πιστεύουμε ότι ο πωλητής αμοιβε-ται για την συμπλήρωση της αίτησης ασφάλισης όπως ο ποδοσφαιριστής δεν πληρώνεται για το γκολ που βάζει ή για τα εννενήντα λεπτά μόνο που συμμετέχει στον αγώνα, όλοι πληρωνόμαστε για πολλά πράγματα που πρέπει να κάνουμε και μάλιστα σε σταθερή βάση πριν την συμπλήρωση της αίτησης και μετά καθώς και πριν την πραγματοποίηση του γκολ. Ο πωλητής στον δρόμο για το 2000 πρέπει πολλά ν' αλλάξει και εάν κάποιος αρνηθεί αυτό γιατί ίσως ισχυρισθεί ότι εγώ δεν θέλω φασαρίες, θέλω την ησυχία μου, δεν έχω μεγαλύτερες απαιτήσεις, είναι αρκετά αυτά που τόσα χρόνια έχω κάνει, έχω μεγάλο χαρτοφυλάκιο κ.λπ. αυτό είναι πολύ μεγάλο λάθος, μεγαλύτερο από τι ήτανε παλιότερα.

Υπάρχουν πουθενά παίχτες που πληρώνονται σήμερα για παλιές επιτυχίες;

Οι παλιές δόξες είναι δόξες αλλά όμως παλιές.

Η διατήρηση της υπάρχουσας κατάστασης σήμερα σε αυτές τις συνθήκες ανταγωνισμού χρειάζεται επιθετική πολιτική, η αμυντική δεν σημαίνει διατήρηση, σημαίνει οπισθοδρόμηση.

Όπως η ασφαλιστική εταιρία, ο διοικητικός υπάλληλος έτσι και ο πωλητής σήμερα χρειάζεται μεγαλύτε-

ρη φαντασία, χρειάζεται καινούργια προσέγγιση του ζητήματος καινούργιες ιδέες.

Η δεκαετία που ξεκινάει είναι χωρίς αμφιβολία η εποχή των ασφαλιστικών εταιριών, των ασφαλιστών είναι εποχή των οικονομικών υπηρεσιών.

Είναι περίοδος που απαιτεί προχωρημένο επαγγελματισμό σε όλα τα επίπεδα, είναι περίοδος που θα ξεράσει (άρχισε ήδη) τους αλεξιπτωτιστές σε όλους τους βαθμούς, είναι περίοδος για παραγωγή και αυτό φαίνεται ότι σχεδόν όλες οι εταιρίες που κινούνται επαγγελματικά στο χώρο κατατούν σημαντικούς παραγωγικούς στόχους.

Μέσα σ' αυτή την εξελικτική πορεία της αγοράς μας και για να κλείσει ο κύκλος θα ήταν παράλειψη να μην σημειώσω μερικά για το κοινό μας, για τους πελάτες μας.

Μοιραία ο πελάτης αλλάζει και στο σημείο αυτό την μεγαλύτερη ευθύνη την έχει ο ασφαλιστής, αυτός γαλουχεί, αυτός καλλιεργεί, αυτός επηρεάζει.

Όλο και περισσότεροι πελάτες κατανοούν ότι η ασφάλιση είναι μία αμοτεροβαρής συνεργασία και χρειάζεται προσπάθεια και από τις δύο πλευρές, διάθεση θετική για καλύτερες επαφές.

Βλέπουμε ότι μεταβάλλεται και η νοοτροπία των πελατών μας και όλο και περισσότεροι και συχνότερα επι-

σκέπτονται τον ασφαλιστή στο γραφείο του, κάτι όχι συνηθισμένο μερικά χρόνια πριν και άγνωστο παλιότερα.

Υπάρχουν φοβερά περιθώρια στο σημείο αυτό και πρέπει οι ασφαλιστές να επικεντρώσουν την προσοχή τους στην βελτίωση της σχέσης, έρχεται ο πελάτης αντί πηγαίνω στον πελάτη και τούτο γιατί σήμερα και καλύτερο εξοπλισμό διαθέτουμε στα γραφεία μας (computer) και γιατί το κυκλοφοριακό είναι ένας από τους μεγαλύτερους εχθρούς της προσπάθειάς μας και όλο και συχνότερα γίνεται λόγος για κόστος πρόσκτησης εργασιών και νομίζω ότι στο προσεχές μέλλον θα μας ενδιαφέρει περισσότερο ή αλλιώς το κόστος είναι αρκετά δεμένο με την πρόοδο του κλάδου.

Ο πελάτης θα πρέπει να συνειδητοποιήσει ότι είναι χρήσιμο για την σωστή πορεία της σχέσης να επισκέπτεται τον ασφαλιστή του, να παίζει διευκολυντικό ρόλο στην πληρωμή των ασφαλιστρών και ακόμα να χωνέψει ότι η ασφάλεια είναι κάτι το ζωτανό, δεν έχει θέσει βαθιά στο συρτάρι αλλά χρειάζεται κατανόηση σε βάθος και συχνές βελτιώσεις.

Κοινή προσπάθεια όλων των πλευρών τουλάχιστον σε μερικούς τομείς που έχουν σαν στόχο την ενημέρωση θα ήταν χρήσιμη και αποτελεσματική.

Είμαστε όλοι επιβήμες στο καράβι που ονομάζεται Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά.

### ΚΑΝΕΙ ΓΙΑ ΟΛΟΥΣ ΠΙΟ ΠΟΛΥ ΟΜΩΣ ΓΙΑ ΤΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ ΤΗΣ ΕΠΑΡΧΙΑΣ

Πολλοί ασφαλιστές εργάζονται σε περιοχές όπου υπάρχει κάτι το ιδιαίτερο ή κλιματολογικά πλεονεκτήματα τέτοια που προσελκύουν πολύ κόσμο ή τουριστικά ενδιαφέροντα ειδικά.

Θα μπορούσε, για να αυξήσει τις δημόσιες σχέσεις και την πελατεία του στην περιοχή φτιάχνοντας ένα φυλλάδιο-οδηγό για την περιοχή του ή το ιδιαίτερο πλεονέκτημα της περιοχής και να το μοιράζει στα περίπτερα, τα ΚΤΕΛ, τα τρένα, τα αεροπλάνα, τα γραφεία ταξιδιών, τα μουσεία, τους πωλητές, τα σουπερ μάρκετ, καταστήματα κ.λπ. ακόμα και με αμοιβή. Πάνω στο φυλλάδιο θα έβαζε σε καλή

θέση το όνομά του και άλλες ασφαλιστικές πληροφορίες. Φυσικά οι ξένοι δεν θα ήτανε ο κύριος στόχος του αλλά οι ντόπιοι θα είχαν ανάγκη αυτό το φυλλάδιο να προβληθεί η περιοχή και σίγουρα δε θα τον ξεχνούσαν.

Παράδειγμα: στα Γιάννενα ένας ασφαλιστής θα είχε λεπτομέρειες για το Σπήλαιο Ιωαννίνων, τον Αλή Πασά, τα αριστουργήματα της Ηπειρωτικής παράδοσης κ.λπ. Ένας ασφαλιστής σε περιοχή με ιαματικά λουτρά, Αιδηψός, Ικαρία, κ.λπ. θα έγραφε για τα πλεονεκτήματα των λουτρών κ.λπ. Στην κρήνη για τα πλεονεκτήματα του δικταμου, και τα διάφορα «βραστάρια» για το άσθμα, την καρδιά, τα νεφρά κ.λπ....

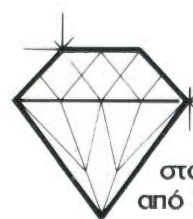
Ακόμη και χάρτες ή οδηγό της περιοχής.

Ε. Σπύρου

# ALICO

ΕΠΕΙΔΗ

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



### Διεθνές μέγεθος και κύρος:

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

### Πρωτοπορία στην Ελλάδα:

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

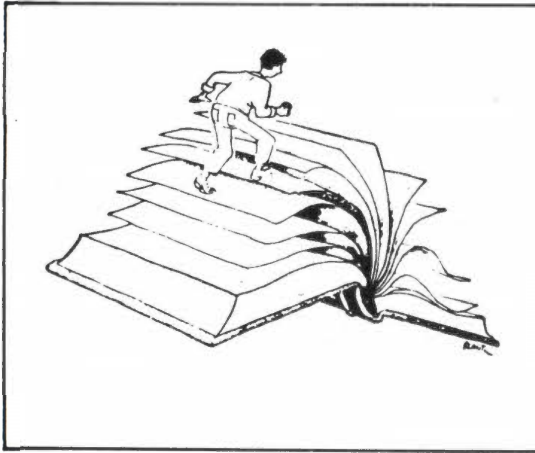
### Γνώση και πείρα:

Οι επαγγελματίες ασφαλιστές της ALICO, αξιοποιώντας την τεχνογνωσία, την 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!



## Η ασφάλεια της ζωής σας!



# Ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ ΜΕΣΑ ΣΤΑ

διαβάζοντας γεγονότα

# ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΕΙΝΑΙ ΠΡΑΓΜΑΤΑ

και αριθμούς...



## Δεν αυτοκτονούν οι Έλληνες:

Η Ελλάδα παρουσιάζει το μικρότερο ποσοστό αυτοκτονιών της Ευρώπης, μαζί με την Ιταλία, την Ισπανία και την Πορτογαλία, όπου σε 100.000 πολίτες αναλογούν 3 ως 7 αυτοκτονίες.

Σύμφωνα με τα συμπεράσματα του Ευρωπαϊκού Ιατρικού Συμποσίου στο Μπρνό της Γαλλίας, τα οποία δημοσίευσε η εφημερίδα «Φιγκάρ», το υψηλότερο ποσοστό αυτοκτονιών παρατηρείται στη Δανία, όπου ο ένας στους τρεις θανάτους είναι από αυτοκτονία. Ακολουθούν η Ουγγαρία, η Δυτική Γερμανία, η Ελβετία, η Αυστρία και η Γαλλία. Ο Γάλλος ψυχίατρος Ξαβιέ Πομερό, που ερευνά το κοινωνικό πρόβλημα για λογαριασμό της ΕΟΚ, επισημαίνει ότι οι περισσότερες αυτοκτονίες παρατηρούνται στη Βόρεια Ευρώπη, εξαιτίας της «χαλάρωσης του κοινωνικού ιστού και των σχέσεων στοργής μεταξύ των ανθρώπων».

## Εγκαταλείπουν το νότο οι επενδυτές

Οι επενδυτές υπάρχει κίνδυνος να εγκαταλείψουν τις πιο φτωχές χώρες της ΕΟΚ, όπως η Ελλάδα και η Πορτογαλία και να στραφούν στις χώρες της Ανατολικής Ευρώπης, διαμορφώνοντας έτσι ένα νέο και πρωτοφανή στα χρονικά καταμερισμό εργασίας σε ολόκληρη την ήπειρο, σύμφωνα με μελέτη για το μέλλον των σχέσεων ΕΟΚ - ανατολικών χωρών.

Η μελέτη αυτή, που έγινε από τον «Όμιλο των Βρυξελλών», δημοσιογραφικό οργανισμό ειδικευόμενος στις ευρωπαϊκές υποθέσεις, καταλήγει στο συμπέρασμα ότι ο εκδημοκρατισμός των ανατολικών χωρών μαζί με την εισαγωγή σε αυτές των κανόνων της ελεύθερης αγοράς και τις χαμηλές αμοιβές των ειδικευμένων εργατών τους, θα αποτελέσουν τους νέους πόλους έλξης όλων εκείνων των επενδυτών που μέχρι σήμερα προτιμούσαν τις χώρες τους κοινοτικού τύπου.

## Κομάντος κατά ποντικών

«Πόλεμο» κήρυξαν οι σουηδικές αρχές στα εκατομμύρια ποντίκια, που κατέκλει-

σαν τη χώρα μετά τον ήπιο χειμώνα που συνεχίστηκε για δεύτερη χρονιά εφέτος.

Σύμφωνα με επίσημες πηγές θα αρχίσει η εκστρατεία εξόντωσης των αρουραίων από «κομάντος» της υγειονομικής υπηρεσίας που θα ψεκάζουν με ποντικοφάρμακο τους υπονόμους. Για την εξόντωση των αρουραίων, που αντιστοιχούν δύο ανά πολίτη, θα χρειαστούν τουλάχιστον τρία χρόνια.

## Πενήντα φόνοι κάθε μέρα

Περίπου πενήντα φόνοι διαπράττονται κάθε ημέρα στην Κολομβία με επίκεντρο την πρωτεύουσα του κρατιδίου της Αντιόχειας, Μεντεγίν, και δράστες εμπόρους ναρκωτικών και άλλους παράνομους αριστερούς αντάρτες και ακροδεξιούς δολοφόνους των «ταγμάτων θανάτου».

Τα στοιχεία έδωσε στη δημοσιότητα η Αστυνομία της χώρας, η οποία διευκρίνισε ότι μέσα στο 1990 (χρονιά εκλογών) έχουν γίνει 3.929 φόνοι και 326 απαγωγές, κυρίως στην έδρα του καρτέλ της κοκαΐνης, το Μεντεγίν.

## ΟΗΕ: Πιο φτωχοί οι φτωχοί

Ακόμα φτωχότερες γίνονται οι 42 πιο φτωχές χώρες του κόσμου, σύμφωνα με νέα έκθεση του ΟΗΕ που δόθηκε χθες στη δημοσιότητα και η οποία αποδίδει την τάση αυτή σε λανθασμένη εσωτερική πολιτική και σε έλλειψη διεθνούς βοήθειας.

Η γραμματεία της διάσκεψης του ΟΗΕ για το εμπόριο και την ανάπτυξη, η οποία έδωσε στη δημοσιότητα την έκθεση, ζήτησε να οργανωθεί πρόγραμμα, το οποίο θα διπλασιάζει την αναπτυξιακή βοήθεια και θα εξαφανίσει το χρέος των χωρών αυτών.

Η ετήσια αύξηση του Ακαθάριστου Εθνικού Προϊόντος των χωρών αυτών κατά το διάστημα 1980-1988 ήταν μόνο 2,3% έναντι στόχου 7,2% που είχε θέσει το 1981 ο ΟΗΕ.

Η αγροτική παραγωγή κατά το ίδιο διάστημα, αυξανόταν κατά 2% ετησίως, ενώ ο πληθυσμός αυξανόταν με ετήσιο ρυθμό 2,4%.

Απίστευτο κι όμως αληθινό. Από όλα τα διεθνή χρηματιστήρια, το Χρηματιστήριο της Στουκχόλμης παρουσίασε τη δεκαετία που πέρασε τη μεγαλύτερη άνοδο.

Παρά το γεγονός ότι τώρα τελευταία παρουσιάζει μια μικρή πτώση, ο Γενικός δείκτης τιμών βρίσκεται 1000% υψηλότερα από ό,τι την πρώτη ημέρα του 1980, ενώ ο αντίστοιχος δείκτης του χρηματιστηρίου της Νέας Υόρκης έχει αυξηθεί στο διάστημα αυτό κατά 220% του Λονδίνου κατά 340% και του Τόκιο κατά 460%.

Οι τιμές των μετοχών παρουσίασαν τεραστία άνοδο τη δεκαετία που πέρασε, καθώς η οικονομία της Σουηδίας πέτυχε υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης και οι επιχειρήσεις μεγάλα κέρδη, λόγω της υποτίμησης της Σουηδικής Κορόνας.

Στην άνοδο των τιμών συνέβαλε και το ευνοϊκό φορολογικό περιβάλλον. Τα κέρδη από τα αμοιβαία κεφάλαια είναι αφορολόγητα, με αποτέλεσμα το χρηματιστήριο να προσελκύει κεφάλαια από μια ευρύτατη λαϊκή βάση. Σύμφωνα με τα στοιχεία του περιοδικού ECONOMIST, οι 2 στους 5 Σουηδούς είναι κάτοχοι χρηματιστηριακών τίτλων.

Για τη δεκαετία του '90 όμως τα πράγματα δεν προβλέπονται τόσο εύκολα, όσον αφορά στην πορεία του χρηματιστηρίου.

Η σουηδική κυβέρνηση θα πραγματοποιήσει εφέτος σημαντικές αλλαγές στη φορολογία. Οι φορολογικοί συντελεστές θα μειωθούν και θα δοθούν κίνητρα για αύξηση της αποταμίευσης. Οι ειδικοί εκτιμούν ότι το πακέτο των οικονομικών μέτρων θα περιορίσει το ενδιαφέρον των επενδυτών για το χρηματιστήριο. Ο μόνος παράγων που ενδέχεται να αυξήσει τη ζήτηση για μετοχές είναι η απελευθέρωση του καθεστώτος συμμετοχής των ξένων στο σουηδικό χρηματιστήριο. Ήδη η σουηδική κυβέρνηση μελετά την τροποποίηση του καθεστώτος αγοράς μετοχών από ξένους επενδυτές. Οι ειδικοί εκτιμούν ότι η χαλάρωση και μόνον των περιορισμών που υπάρχουν σήμερα θα επιτρέψει την ταχεία άνοδο των τιμών.

## Διαβήτης: Η τρίτη αιτία για τύφλωση

Τεράστιο κοινωνικό πρόβλημα αποτελεί στα 30 τελευταία χρόνια η διαβητική αμφι-

βληστροειδοπάθεια, καθώς είναι η τρίτη σε συχνότητα αιτία τύφλωσης, μετά τον καταράκτη και το γλαύκωμα.

Οι διαβητικοί έχουν 25 φορές μεγαλύτερο κίνδυνο να τυφλωθούν, γι' αυτό πρέπει να υποβάλλονται σε τακτική ιατρική παρακολούθηση, ώστε να γίνεται έγκαιρη διάγνωση. Κάθε νέος διαβητικός πρέπει να υποβάλλεται κάθε 12 μήνες σε προληπτική οφθαλμολογική εξέταση.

Τα παραπάνω τόνισε, ο καθηγητής κ. Γ. Λαδάς κατά τη διάρκεια Διεθνούς Διαβητολογικού Συμποσίου.

Ο καθηγητής κ. Δ. Καρύδης επισήμανε την έλλειψη περίθαλψης και κέντρων εκπαίδευσης για διαβητικούς στην Ελλάδα και πρόσθεσε ότι, όταν ο διαβητικός παρουσιάζει αγγειοχειρουργικά προβλήματα στο πόδι, η επιστήμη μπορεί να βοηθήσει πολύ λίγο.

«Το τελευταίο που μπορεί να προσφέρει ο γιατρός στον ασθενή», είπε ο κ. Καρύδης, «είναι να ακρωτηριάσει το άρρωστο πόδι. Ο ασθενής αυτός κατά 60% δεν έχει καμία πιθανότητα να βάλει τεχνητό πόδι στη χώρα μας. Πρέπει να γίνει ενημερωτική καμπάνια και εκπαίδευση των διαβητικών, ώστε να μπορούν να προβλέψουν τις διάφορες επιπλοκές. Στη χώρα μας έχουμε 500.000 διαβητικούς και κάθε χρόνο παρουσιάζονται 20.000. Γιατί να παραμελούνται;».

Στη σχέση της ρύθμισης του διαβήτη με την εμφάνιση χρόνιων επιπλοκών, όπως αμφιβληστροειδοπάθεια, νεφροπάθεια, νευροπάθεια - αναφέρθηκε ο καθηγητής κ. Β. Καραμάνος. Επισήμανε ότι οι επιστήμονες έχουν σοβαρές ενδείξεις για το ότι, όσο πιο καλά ρυθμίζει το ζάχαρό του ένας διαβητικός, τόσο μειώνονται οι πιθανότητες να παρουσιάσει κάποια επιπλοκή. Τόνισε ότι η καλή ρύθμιση γίνεται προληπτικά, πριν την εμφάνιση επιπλοκών, γιατί είναι αμφίβολο αν μπορεί να βοηθήσει μετά την εμφάνισή τους.

## Τα σκουπίδια είναι ακόμα πρόβλημα για όλους:

Στις 22 Απριλίου γιορτάζουμε την ΗΜΕΡΑ ΤΗΣ ΓΗΣ Η Γη η οποία απειλητικά κατακλύζεται καθημερινά με άχρηστα υλικά τώσων κιλών όσον δύο φορές ο πληθυσμός της. Στην Αμερική ο κάθε κάτοικος παράγει 7 κιλιά σκουπίδια την ημέρα,

στη Σοβιετική Ένωση 3,2 και στην Ευρώπη 5..2.

Στις ΗΠΑ τα 2/3 των σκουπιδοτόπων έχουν κλείσει. Από τους υπόλοιπους, το 1/3 θα έχει κορεστεί μέσα στα επόμενα πέντε χρόνια. Η συνολική παραγωγή σκουπιδιών των Αμερικάνων φτάνει τα 160 εκ. τόνους το χρόνο.

Το Φρες Κιλς είναι η μεγαλύτερη χαβούζα στον κόσμο.

22 φορτηγά πλοία, επί 24ώρου βάσεως μεταφέρουν 24.000 τόνους σκουπιδιών. Οι λάφοι έχουν ύψος πάνω από 80 μέτρα. Το Φρες Κιλς διοχετεύει 7,5 εκ. λίτρα επικίνδυνων ουσιών στα υπόγεια νερά.

Κάθε Ιταλός παράγει στο διάστημα ενός χρόνου 1.300 κιλιά σκουπίδια. Από το σύνολο των τοξικών αποβλήτων της Ρώμης, μόνο το 5% είναι γνωστό που καταλήγει.

Στο Λονδίνο, κάθε νοικοκυριό παράγει ένα τόνο σκουπίδια το χρόνο, από τα οποία το 50% είναι ανακυκλώσιμα, αλλά ελάχιστα ανακυκλώνονται.

Στη Δυτική Γερμανία την τελευταία δεκαετία έχει μειωθεί κατά 5% η παραγωγή σκουπιδιών, αλλά η έλλειψη χώρων είναι ανησυχητική.

Στους αυτοκινητόδρομους των Ην. Πολιτειών κυκλοφορούν καθημερινά 28.000 τόνοι σκουπιδιών.

Η Νέα Υόρκη, η Πενσυλβανία και το New Jersey εξαγωγή 8 εκ. τόνους απορριμμάτων το χρόνο. Κόστος μεταφοράς 23 εκ. δολάρια κατά μέσο όρο.

Οι υπάρχοντες σκουπιδοτόποι επαρκούν για τις ανάγκες της Δυτ. Γερμανίας για 20-30 χρόνια ακόμα.

Στην Ολλανδία συλλέγουν και χρησιμοποιούν εκ νέου το 62% των γυάλινων μπουκαλιών, το 43% των κουτιών κονσέρβας, ενώ στη Βρετανία τα αντίστοιχα ποσοστά είναι 16% και 2%.

Το 15% των Ιταλικών Δήμων έχουν αναπτύξει σύστημα συλλογής απορριμμάτων, ενώ τα υπόλοιπα καταλήγουν και θάβονται στην ύπαιθρο.

Κάθε Ιάπωνας παράγει 4 κιλιά σκουπίδια την ημέρα, από τα οποία το 40% ανακυκλώνεται. Συγκεκριμένα το 50% του χαρτιού, το 55% των γυάλινων μπουκαλιών και το 66% των κουτιών κονσέρβας, το 72% αυτών που απομένουν από την ανακύκλωση οδηγούνται στα κέντρα αποτέφρωσης. Κάθε ιαπωνική κοινότητα διαθέτει το δικό της κέντρο αποτέφρωσης. Συνολικά υπάρχουν 1.899 κέντρα. Τα άκαυστα διαχω-

ρίζονται και αποστέλλονται για ανακύκλωση. Υπάρχουν 2.411 σκουπιδοτόποι.

Στην Ελλάδα η ημερήσια παραγωγή σκουπιδιών δεν ξεπερνά το 1 κιλιά ανά κάτοικο και στην Αττική περίπου τα 800 γραμμάρια. Παρόλα αυτά το πρόβλημα που έχει δημιουργηθεί είναι πολύ έντονο.

Να φανταστείτε ότι:

- για κάθε παιδί που γεννιέται στην Αττική αναλογούν 37 τόνοι σκουπιδιών.
- για κάθε κιλιά σκουπίδια που βγάζουμε στο δρόμο πληρώνουμε 10 δραχμές ενώ το 1977 πληρώναμε 1 δραχμή.
- η ηλεκτρική ενέργεια που θα κερδίζουμε από την ανακύκλωση ενός κουτιού από αναψυκτικό είναι αρκετή για να λειτουργήσει μια τηλεόραση για 3 ώρες.

Τα υλικά από τα οποία αποτελούνται τα σκουπίδια είναι συνήθως υλικά που μπορούν να μετατραπούν σε λιπάσματα (λαχανικά, τρόφιμα), καύσιμα υλικά (χαρτί, ράκη, ξύλα, δέρμα, πλαστικά, ελαστικά, υφάσματα) και αδρανή υλικά (μέταλλα, γυαλί, πέτρες, χώμα και άλλα).

ΑΥΞΗΘΗΚΑΝ ΟΙ ΘΑΝΑΤΟΙ ΚΑΤΑ 8,1% ΑΠΟ ΤΡΟΧΑΙΑ ΑΤΥΧΗΜΑΤΑ ΤΟ ΕΝΝΙΑΜΗΝΟ ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ - ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΥ 1989 ΣΕ ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΤΟ ΑΝΤΙΣΤΟΙΧΟ 1988.

1252 ΑΤΟΜΑ ΕΧΑΣΑΝ ΤΗ ΖΩΗ ΤΟΥΣ ΚΑΙ 22.016 ΤΡΑΜΑΥΤΙΣΤΗΚΑΝ ΣΤΑ 15.372 ΟΔΙΚΑ ΤΡΟΧΑΙΑ ΑΤΥΧΗΜΑΤΑ, ΤΟ ΑΝΤΙΣΤΟΙΧΟ ΔΙΑΣΤΗΜΑ ΤΟΥ 1989.

1.158 ΑΤΟΜΑ ΕΧΑΣΑΝ ΤΗ ΖΩΗ ΤΟΥ ΕΝΩ ΤΟ 1987 1.133 ΑΤΟΜΑ ΣΥΜΦΩΝΑ ΜΕ ΤΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΤΗΣ Γ.Γ. ΕΘΝΙΚΗΣ ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΗΣ ΥΠΗΡΕΣΙΑΣ.

ΜΟΝΟ ΤΟ ΜΗΝΑ ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟ ΤΟΥ 1989 137 ΑΤΟΜΑ ΕΧΑΣΑΝ ΤΗ ΖΩΗ ΤΟΥΣ 313 ΑΤΟΜΑ ΤΡΑΥΜΑΤΙΣΤΗΚΑΝ ΣΟΒΑΡΑ ΚΑΙ 2.083 ΕΛΑΦΡΑ.

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

# ΤΟ ΝΕΟ STATUS Ο ΚΟΣΜΟΣ ΑΛΛΑΖΕΙ Ο ΝΕΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΑΛΛΑΞΕΙ!

Από τον κ. Μικρόπουλο Στέφανο  
Manager - Β' Συντονιστή  
Ελληνοβρετανικής

Ζούμε σε όλα τα επίπεδα της ζωής κοσμοιστορικές αλλαγές, που έχουν φέρει την ανθρωπότητα στο κατώφλι του 21ου αιώνα με ένα εντελώς νέο πρόσωπο. Νέες μορφές στην πολιτική, νέες ιδέες στην οικονομία, νέες συνήθειες στην κοινωνία, νέες αγορές εργασίας, νέα προϊόντα, νέες υπηρεσίες. Αλλά το πιο ενθαρρυντικό: Νέοι άνθρωποι. ΝΑΙ, νέοι άνθρωποι παντού.

Αυτή είναι η Νέα Ευρώπη. Σίγουρα κάπως έτσι θα είναι και η Νέα Ελλάδα. Εμείς φυσικά δεν βιαζόμαστε. Είναι ίσως το μόνο πράγμα για το οποίο υπομονετικά περιμένουμε στην «ουρά».

Δεν θα ξεχάσω ποτέ την τρομακτική εντύπωση που μου έκανε η συνεργασία που είχα για λίγους μήνες, σαν φοιτητής και νέος οικονομολόγος (ΑΙΕSEC) με μια Δανέζικη εταιρία παραγωγής ηλεκτρονικών υπολογιστών για τον έλεγχο της ποιότητας τροφίμων, στην Κοπεγχάγη εδώ και 4 χρόνια. Ο Πρόεδρος του Δ.Σ. ήταν 38 χρονών. Ο Γεν. Δ/ντής των οικονομικών υπηρεσιών, 36 χρονών και προσέξετε, ο βοηθός του, το «δεξί του χέρι», μόλις 20 χρονών. Και όχι μόνον αυτό. Όλη η σύνθεση της Διοίκησης, του Management, του Marketing, των πωλήσεων, αποτελείτο από νέους ανθρώπους με κέφι και νέες ιδέες για εργασία.

Σαν παλιρροιακό κύμα, αυτή η νέα νοοτροπία κατέβηκε τα τελευταία χρόνια σιγά-σιγά από τον βορρά στον νότο και πέρασε σε όλους σχεδόν τους τομείς της κοινωνικής και οικο-

νομικής δραστηριότητας.

## Το Νέο Status στην ασφαλιστική αγορά

Όσον αφορά την ασφαλιστική αγορά, ακόμη και στην Ελλάδα τα τελευταία δύο χρόνια βλέπουμε νέα πράγματα. Νέα προγράμματα, συγχωνεύσεις και εξαγορές εταιριών, νέα πρόσωπα σε υψηλές θέσεις Διοίκη-

### ΜΙΚΡΟΠΟΥΛΟΣ ΣΤΕΦΑΝΟΣ Γ.

Γεννήθηκε στην Αθήνα το 1962. Σπούδασε Οικονομικά (ΑΣΟΕ) και έκανε ειδικότητα σε Business Administration και Computer Sciences.

Συμμετείχε σε διεθνή συνέδρια και σεμινάρια στο Ελληνικό αλλά και σε ξένα Πανεπιστήμια.

Εργάστηκε στο Πανεπιστήμιο της Κοπεγχάγης και του Παρισιού (ESSEC).

Συνεργάστηκε για αρκετά χρόνια με το υπουργείο Πολιτισμού.

Από το 1986 συνεργάζεται με την Ελληνοβρετανική όπου ασχολείται με την εκπαίδευση και με το Management επαγγελματιών ασφαλιστικών Συμβούλων.

σης. Το σίγουρο είναι πως σύντομα θα δούμε πολύ περισσότερα και ενδιαφέροντα πράγματα να εκτυλίσσονται.

Πόσο επηρεάζουν όλα αυτά την θέση και τον ίδιο τον ασφαλιστή; Πόσο επηρέασαν όλα αυτά την νοοτροπία του Έλληνα ασφαλιστή; Είναι εύκολο να προσαρμοστεί; Πώς και πότε θα αντιδράσει; Θα συνεχίσει με τις τετριμμένες παραδοσιακές μεθόδους εργασίας ή θα προσπαθήσει να βρει το νέο του πρόσωπο, τώρα, όσο ακόμη υπάρχει —λίγος— καιρός;

Είναι καιρός να ξεπεράσουμε την νοοτροπία και την «μεθοδολογία» του ασφαλιστή της δεκαετίας του '60, «Χαίρετε, είμαι ασφαλιστής. Μή-



πως θέλετε να σας κάνω μια ασφάλεια ζωής;». Και μην εκπλήττεσθε!! Ένα πολύ μεγάλο κομμάτι των ασφαλιστών μας βρίσκονται ακόμη εκεί. Σταθερά προσκολλημένοι στην φθηνή, φτωχή, μικροπωλητική και κουραστική πρακτική πωλήσεων. Όχι μόνον δεν αποδίδει αλλά και υποσκάπτει την συνολική εικόνα του επαγγελματία ασφαλιστή. Και η αιτία: Η έλλειψη γενικότερης εκπαίδευσης στην χώρα μας, η αδυναμία σε πολλές εταιρίες να δημιουργήσουν ένα πολύπλευρο εκπαιδευτικό πρόγραμμα ασφαλιστών, με επίκεντρο τον άνθρωπο, την ψυχολογία του επαγγέλματος και της αγοράς καθώς και την εξειδίκευση σε συγκεκριμένες αγορές, αλλά το σπουδαιότερο: η αδιαφορία του ίδιου του ασφαλιστή για προσωπική βελτίωση και κοινωνική και διανοητική ανάπτυξη.

Κάποιες κινήσεις προς την κατεύθυνση της μεθοδικής εκπαίδευσης από ειδικευμένους εκπαιδευτές και γραφεία, τα τελευταία χρόνια σίγουρα έφεραν τα πρώτα θετικά αποτελέσματα, αλλά τίποτε δεν θα αλλάξει ουσιαστικά σε αυτόν τον χώρο εάν δεν ξεπεραστεί η έντονα δημοσιονομική νοοτροπία που διακατέχει μεγάλο μέρος τόσο των νεοεισερχόμενων όσο και των παλαιότερων ασφαλιστών.

## Είμαστε ξεχωριστοί!

Σίγουρα το επάγγελμά μας δεν κάνει για όλους. Ίσως είναι από τα πιο ιδιόμορφα επαγγέλματα. Ταιριάζει και ικανοποιεί ιδιόμορφους ανθρώπους ΝΑΙ, είμαστε ξεχωριστοί, εμείς οι επαγγελματίες ασφαλιστές. Καθημερινά το διαπιστώνουμε αυτό. Φαίνεται καθαρά στον τρόπο που αντιμε-

τωπίζουν το επάγγελμά μας αυτοί που στρατολογούμε. Αυτοί που τελικά δεν συνεργάζονται το κάνουν γιατί δεν πιστεύουν πως το επάγγελμα κάνει για αυτούς. Μα τι σημαίνει αυτό τελικά; Με απλά λόγια μας λένε ότι δεν πιστεύουν πως έχουν τις δυνάμεις, τις ικανότητες που εμείς οι επαγγελματίες έχουμε και που πλέον τα θεωρούμε δεδομένα. Τελικά αυτοί που δεν πείθονται σημαίνει πως δεν πιστεύουν στον εαυτό τους. Είναι αυτοί που αργά ή γρήγορα θα κατευθυνθούν στην αναζήτηση μιας περιζήτητης θέσης στο Δημόσιο. Μιας θέσης αδράνειας και αποτελμάτωσης. Γι' αυτήν την θέση πραγματικά αξίζουν. Θα ήταν λάθος μας αν προσπαθούσαμε να τους αλλάξουμε την άποψη που έχουν για το επάγγελμά μας. Δεν θα τους πείσουμε και δεν αξίζει τον χρόνο που θα διαθέσουμε.

## Το image του αυριανού επιτυχημένου

Οι άνθρωποι που θα μπουν από εδώ και εμπρός στο επάγγελμα θα είναι διαφορετικοί. Γιατί και εμείς θα αλλά-

ξουμε. Έτσι άλλωστε θα πείσουμε και αυτούς να έλθουν μαζί μας.

Ο νέος ασφαλιστής θα είναι ένα πολυσήμαντα μορφωμένο άτομο. Το πτυχίο μιας ανώτατης σχολής έχει αρχίσει να κάνει συχνότερη την εμφάνισή του από όλο και περισσότερους συναδέλφους. Αλλά σίγουρα δεν φτάνει μόνο αυτό. Απαιτείται να συνδυάζεται από μία πολύπλευρα μορφωμένη προσωπικότητα με δυνατότητες δημοσίων σχέσεων άριστων και καλής επικοινωνίας. Δεν είναι δύσκολο να καθορίσουμε το image του αυριανού επιτυχημένου. Ακόμη και σήμερα στατιστικά να ξεδιαλέξουμε από τις τάξεις μας τους κορυφαίους. Είναι αυτοί που διακρίνονται μέσα στο πλήθος.

Η εμφάνισή τους, η ικανότητά τους να στέκονται άριστα όπου και αν βρεθούν. Οι γνώσεις τους σε ποικίλους τομείς κοινωνικής δραστηριότητας.

Η επιτυχία τους να επικοινωνούν, τόσο με τους πελάτες τους, όσο και με τους συναδέλφους τους και την οικογένειά τους. Και όταν λέμε να επικοινωνούν, εννοούμε να επικοινωνούν με τους πελάτες τους, να τους πείσουμε να έλθουν μαζί μας.

ν ω ο ύ ν. Είναι ίσως μία από τις πιο δύσκολες αλλά και από τις πιο αποτελεσματικές τέχνες στην ανθρώπινη συμπεριφορά.

Ναι, ο Νέος Ασφαλιστής θα επικοινωνήσει! Πρέπει να επικοινωνήσει. Αλλιώς θα χαθεί μέσα στο πλήθος. Θα ξεπεραστεί και θα τον ξεχάσουν.

## Ο Ασφαλιστής- Άνθρωπος και Πολεμιστής

Είναι καιρός πια να δώσουμε μεγαλύτερη αξία και σημασία στον παράγοντα Άνθρωπο. Τόσο στις σχέσεις μας με τους άλλους —όλους— όσο και στον τομέα της προσωπικής μας βελτίωσης.

Ας μην νομίσουμε πως δρέπωντας τις πρώτες δάφνες επιτυχίας είναι και λογικό να πανηγυρίσουμε και να ξεποστάσουμε. Αντίθετα, αυτό για τον επιτυχημένο του αύριο θα ήταν σαφής ένδειξη ότι μπορούσε, έχει τις δυνατότητες να φθάσει ακόμη ψηλότερα και γιατί όχι, στην κορυφή. Το επάγγελμά μας είναι μία μάχη διαρκείας. Γι' αυτό και ταιριάζει μόνο σε σοβαρούς, δυνατούς και προπάντων ακούραστους πολεμιστές!



# ΑΥΞΗΜΕΝΕΣ ΟΙ ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΕΣ ΤΗΣ AGF-KOSMOS



Ο κ. Πλακίδης Ν.

**Έγινε με επιτυχία το Β' Πανελλήνιο Συνέδριο της AGF-KOSMOS έχοντας κεντρικό θέμα «Το πάθος για εξυπηρέτηση με συμμετοχή 300 συνεργατών της εταιρίας από ολόκληρη την Ελλάδα».**

Την κήρυξη των εργασιών του Β' Πανελλήνιου Συνεδρίου Συνεργατών της AGF KOSMOS, έκανε ο Πρόεδρος της Γαλλίας στην Ελλάδα, κ. J. Thibault.

Ο Διευθύνων Σύμβουλος της AGF KOSMOS, κ. Νίκος Πλακίδης, απευθυνόμενος προς τους συνέδρους εξέφρασε την ικανοποίησή του για την καλή πορεία της εταιρίας και για τα αισιόδοξα μηνύματα που διαγράφονται για το μέλλον. Είπε χαρακτηριστικά:

«Η συνεχής βελτιώσή μας σε όλους τους τομείς, για να μπορούμε κάθε στιγμή να αποδεικνύουμε έμπρακτα ότι το πάθος για εξυπηρέτηση είναι πράγματι το πιστεύω μας, αρχίζει να φαίνεται. Το 1990, αλλά και το 1991, θα συνεχίσουμε με ακόμη γρηγορότερα βήματα, αξιοποιώντας τις εμπειρίες σας και κάνοντας ό,τι είναι δυνατό για την διευκόλυνση του έργου σας.

Και στην προσπάθειά μας αυτή, δεν είμαστε μόνοι. Ενταγμένοι μέσα σε ένα γκρουπ, που φιλοδοξεί το 2000 να είναι μέσα στα 5 μεγαλύτερα ευ-

ρωπαϊκά ασφαλιστικά συγκροτήματα, αλλά το καλύτερο από τα 5 σε ποιότητα προσφερομένων για εντονότερη παρουσία στην ενιαία ευρωπαϊκή αγορά, δεν θα ήταν δυνατόν να μην είχαμε την πλήρη υποστήριξη της μητρικής μας εταιρίας.

Και την έχουμε πολύπλευρα, τόσο τεχνικά, όσο και οικονομικά. Από εμάς εξαρτάται να το εκμεταλλευθούμε και να το αξιοποιήσουμε».

Εκτός των κ.κ. Πλακίδη και Thibault, πολύ ενδιαφέρουσες εισηγήσεις έγιναν από ασφαλιστές της AGFA KOSMOS καθώς και από άλλους διακεκριμένους ομιλητές:

- Δημόσιες σχέσεις και Ποιότητα της εταιρίας, από τον κ. Δ. Παπαθανασίου.
- Υψηλοποίηση της Οικονομίας, από τον δημοσιογράφο κ. Θ. Παπανδρόπουλο.
- Παρουσίαση των οπτικοακουστικών μέσων, από τον κ. Ν. Σαμαρά.
- Το service σαν μέσο αύξησης της παραγωγής, από τον κ. Αχ. Μίχο.
- Το πάθος για εξυπηρέτηση, από τον κ. Δ. Βιδάλη.

- Ο ασφαλιστής του 2000, από τον κ. Φ. Μωράκη.
- Ο πελάτης, μία πολύ ενδιαφέρουσα παρουσία από τον κ. Χρ. Καραγιαννίδη.
- Καριέρα και βελτίωση της απόδοσης του ασφαλιστή, από τον κ. Δ. Καρατζά.
- Ο ασφαλιστής και οι Δημόσιες Σχέσεις, από τον κ. Δ. Μπάτρη.
- Ελληνική ασφαλιστική αγορά, από τον Αντιπρόεδρο της Ενώσεως Ασφαλιστικών Εταιριών, κ. Θ. Μελακοπίδη.

Στο πρόγραμμα των εργασιών του Β' Πανελλήνιου Συνεδρίου της AGF KOSMOS περιλαμβάνονται και οι βραβεύσεις των διακεκριμένων ασφαλιστών της εταιρείας.

- Οι βραβευθέντες κατά κλάδο, ήταν:
- ΚΛΑΔΟΣ ΖΩΗΣ:**  
Κεντρικά: Π. Παναγιωτίδης.  
Θεσσαλονίκη: Α. Μπουσοδούκης.  
Υποκατάστημα Βουλιαγμένης: Γ. Λυρίτης.
- Υποκατάστημα Μεσογείων: Χ. Κουτρόπουλος και Ν. Καραμπουλας.**  
Υποκαταστήματα Μιχαλακοπούλου: Οικονόμου και Ψιμόπουλος.  
**ΚΛΑΔΟΣ ΟΜΑΔΙΚΩΝ:**  
Κεντρικά: Μ. Στεφάνου  
Υποκατάστημα Μεσογείων: Η. Τσακίριδης.
- Πρακτορείο Βόλου: Β. Πιάτος.**  
**ΚΛΑΔΟΣ ΠΥΡΟΣ-ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ:**  
Κεντρικά: Ι. Πολίτης, Ο. Παπανάγνου και Κ. Παπαδόπουλος.  
**Πρακτορείο Πατρών: Ι. Τσακούμης και Γ. Ζορμπάς.**

Το συνέδριο ήταν άψογο και από οργανωτικής πλευράς. Φεύγοντας είδαμε το χαμόγελο της κ. Α. Βασιλείου να βάζει υπογραφές για νέες επιτυχίες! Στο πρόσωπό της συγχαίρηκα όλους όσους δημιούργησαν αυτό το Συνέδριο που δείχνει πως η ασφ. αγορά μας μεγαλώνει σε ποσότητα και ποιότητα. Συγχαρητήρια!

## ΣΥΛΛΟΓΟΙ ΕΝΩΣΤΕ ΤΙΣ ΦΩΝΕΣ! ΤΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΜΑΣ «ΝΑΙ», ΠΡΟΤΕΙΝΕΙ: ΙΣΗ ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΗ ΜΕΤΑΧΕΙΡΙΣΗ ΙΔΙΩΤΙΚΗΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ!

Στα πλαίσια των αλλαγών που γίνονται θα πρέπει να ενωθούν οι φωνές των εκπροσώπων της ιδιωτ. ασφάλισης για ίση μεταχείριση ιδιωτικής και κοινωνικής ασφάλισης. Τα ασφαλιστρα των ασφαλιστικών υπηρεσιών του ΤΕΒΕ, του ΝΑΤ, του ΙΚΑ κ.λπ. δεν έχουν περιορισμούς στην φορολογική απαλλαγή ενώ τα ασφαλιστρα των υπηρεσιών των ιδιωτικών ασφαλιστικών εταιριών έχουν σχέση με ποσοστά και ανώτατα όρια κ.λπ., κ.λπ. που όλοι ξέρουμε. Ένας πολίτης που επιλέγει να λύσει τα προβλήματα υγείας μόνος του τιμωρείται και αδι-

κείται αντί να ενθαρρυνθεί. Είναι προτιμότερο να πληρώσει το Κράτος, δηλαδή οι φορολογούμενοι, το κόστος νοσηλείας παρά ο πολίτης μόνος του! Αυτή δεν είναι λογική. Το περιοδικό μας σαν ΦΩΝΗ του ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ, προτείνει ίση μεταχείριση!

Εμπρός λοιπόν όλοι ενώστε τις φωνές! Σύλλογοι ασφαλιστών, Σύλλογοι συντονιστών, Ασφ. ενώσεις, κλαδικά περιοδικά, καταναλωτές πελάτες! Ενώστε κυττάξτε και το παράδειγμα άλλων ευρωπαϊκών χωρών. Κοινωνική ή ιδιωτική περίθαλψη και ασφάλιση, έχουν το ίδιο αντικείμενο!

# Ακλόνητη σιγουριά και ασφάλεια για όλο τον κόσμο

Μια από τις πρώτες ασφαλιστικές εταιρίες στην Γαλλία και σ' όλο τον κόσμο, η AGF έχει φέρει και στην Ελλάδα την ακλόνητη σιγουριά και ασφάλεια, με τη δημιουργία του ασφαλιστικού ομίλου AGF KOSMOS.

Η AGF KOSMOS, με τα τεράστια αποθεματικά, το τέλειο δίκτυο οργάνωσης και την ανεκτίμητη πείρα της, παρέχει σύγχρονες υπηρεσίες Ευρωπαϊκού επιπέδου, σε όλους τους τομείς της Ασφάλισης.

Η σιγουριά για όλο τον κόσμο γίνεται τώρα και δική σας.



Η Ευρωπαϊκή δύναμη στην υπηρεσία του σύγχρονου ανθρώπου.

# Η κ. Καίτη μοδίστρα στα κόκκινα φανάρια!

**\* Αληθινές ιστορίες, ιστορίες απλές, μέσα από τη ζωή, γεμάτες ανθρωπιά με πρωταγωνιστή τον Ασφαλιστή Ζωής. Γράψτε μας κάποια δική σας αληθινή ιστορία...**

Γράφει ο Βαγγέλης Σπύρου

*Πάνω στο μικρό τραπεζάκι του εργένη ασφαλιστή ήτανε ακόμα αφημένο το γράμμα του πατέρα από την επαρχία:*

*«Αγαπητέ Βαγγέλη, Καλημέρα από υγεία δόξα ο Θεός καλά ήμασταν όλοι το όμιον και δια σας ποθό και άλο'γραμα σου έσπιλα βαγγέλι από ντισι δεν έλαβα· γιατί βαριέσι ή δεν έχις λεπτά; να είσε καλά από υγεία και ασ μη μου γράφεις δουλέβις που θανά τόρα; ή διαβάζης. Το νου σου από κριολογίματα και να προσέχης από γιναικές κακές ζερις τι σου λέω...».*

*Κάτω απ' αυτό πατημένα με μια στρογγυλή πέτρα απ' αυτές που μαζεύουμε στο γιαλό της θάλασσας κι άλλα γράματα διάφορα κι ένα που προεξείχε απ' τη μάνα...*

*«... Βαγγέλη μου, όταν ευκερίες να γράφης τα νέα σου, ο αδερφός σου λεφτά ζιτάη που να τα βρω δικιο εμείς τραβιέμαστε με τη λενίτσα 5 χιλιάδες θέλου για το φροντιστήριο δόσαμε 2 και λέμε να το κόψη ούτε ξέρω τι θα γίνει έμειναν και τα δόντια δεν ξαναπήγα και πονάω και όλα αυτά δεν γράφονται στο χαρτί...».*

Ο Βαγγέλης νέος ασφαλιστής μόλις τελείωσε το στρατό έπιασε δουλειά σε ασφαλιστική εταιρεία. Άβγαλτος, φτωχός, γεμάτος αισθήματα και ιδανικά αφού κουράστηκε να βρει δουλειά με το πτυχίο Ανωτάτης Σχολής πήρε τις μικρές αγγελίες κι έψαξε παντού... Σήμερα λέμε ΕΥΤΥΧΩΣ που δεν βρήκε κάπου αλλού, τότε όμως τα πράγματα ήτανε δύσκολα, δουλειά δεν υπήρχε, δούλεψε σε πολλές χειρωνακτικές δουλειές, οικοδομή, θυρωρός, στου Φιξ, στο εργοστάσιο της Fulgor σε καλώδια, προσπαθώντας για κάτι καλύτερο χωρίς να επιβαρύνει την οικογένεια στο Αγρίνιο που με δυσκολίες σπούδαζαν παιδιά... Προσπαθούσε τώρα να κάνει καριέρα στις ασφάλειες.

Σήκωσε το ακουστικό.  
— «Η κ. Καίτη;»

— «Ναι, η ίδια».

— «Ξέρετε, είμαι ο ασφαλιστής. Τηλεφωνώ εκ μέρους του Γιώργου Φ. του Επιπλά... Μου 'δωσε το τηλέφωνο να σας πάρω για μια ασφάλεια αυτοκινήτου. Πότε θα μπορούσα να σας δω;

— «Τώρα. Ελάτε τώρα».

— «Έρχομαι. Δώστε μου Διεύθυνση».

Η κυρία Καίτη ψώνισε έπιπλα απ' το Γιώργο για το σαλονάκι της πολυθρόνες, καναπέ, τραπεζάκια. Φτηνά έπιπλα απ' αυτά που γίνονται στο «άρπα - κόλα». Ούτε τα σχέδια την ένοιωξαν ούτε τα χρώματα. Ίσως να 'ταν μεταποίηση από επίσημα σαλόνια της καλής κοινωνίας. Δεν την ενδιέφερε. Τα ήθελε για «σπίτι». Ούτε ήλιος θα 'μπαινε να τα δουν ούτε φως θα 'ναβε κανονικό. Ούτε αυτοί που θα 'μπαιναν θα τα 'βλεπαν. Στα «σπίτια» αυτού του είδους με το κόκκινο φως στην εξώπορτα τα παράθυρα μένουν πάντα κλειστά κι αυτοί που μπαίνουν δεν πολυβλέπουν τα ελαττώματα της Καίτης, πόσο μάλλον τα τριμμένα χερούλια της καρέκλας ή το ξεβαμμένο χρώμα του καναπέ. Τέτοια εκμεταλλεύονται πολλοί αεριτζήδες της Αθήνας και στήνουν μαγαζιά με ψευτοέπιπλα «καινούρια και Κυριακές» πρωί και λίγο από δω λίγο από κει όλοι κινούνται και ζούνε. Τζίρος να γίνεται! Ο Γιώργος είχε ένα μικροξυλουργείο - επιπλάδικο που πριν 2 χρόνια κάηκε από αναμμένο τσιγάρο που κύλησε από το παράθυρο στο ημιυπόγειό του... Ο Βαγγέλης τον είχε ασφαλίσει για 1.500.000 πήρε τα λεφτά κι άνοιξε έκθεση με φωτεινή επιγραφή αφού διέθετε ζωντανό χρήμα σε μια εποχή που η αγορά ήτανε «ψόφια»... Ο ένας σύσταση στον άλλο έφτασε και η Καίτη στο νέο μαγαζί κουβέντα την κουβέντα, «πως τα κατάφερες ρε θηρίο κι 'έφτιαξες τέτοιο μαγαζί;» έμαθε για την ασφάλεια, υποχρεωμένος ο Γιώργος συστήνει στην Καίτη να ασφαλιστεί στον Βαγγέλη.

Αγνοώντας, όλα αυτά ο ασφαλιστής μας φτάνει στην πλατεία Βάθης σ' ένα στενό κοντά στην οδό Λιοσίων. Μετρώντας τα νούμερα φτάνει στο «σπίτι».

«Λάθος έκανα» σκέφτηκε. «Θα μου 'λεγε...». Κοιτάζει δίπλα, πολυκατοικία. «Λες να 'κανα λάθος το νούμερο;» Απέναντι πιάνει το πεζοδρόμιο και ένα μέτρο δρόμο στο στενάκι ένας που φτιάχνει ταμπέλες κάτι βάζει με το πιστόλι γεμάτος χρώματα... Αγνό επαρχιόπουλο ο ασφαλιστής απ' αυτά τα παιδιά που σπουδάζουν και μαθαίνουν γράμματα σε στυλ μισή μέρα σχολείο - μισή δουλειά δεν ήταν άνετος και ξεβγαλμένος στις «δημόσιες σχέσεις» και ειδικά σε τέτοιες «δημοσιότητες».

Ίδρωσε. Το από φυσικό του άσπρο - άσπρο πρόσωπο κοκκίνισε. Μέσα τον βάρεσαν όλοι οι συναγεμιοί που επιμελώς είχαν τοποθετήσει στο σπίτι η μάνα, ο πατέρας, ο παπά Κώστας στο Κατηχητικό...

— «Πού πας; Τι λεφτά θα πάρεις; Πώς θα χωθείς εκεί μέσα;

— «Γιατί; Δουλειά κάνω κάπου θα ασφαλιστεί. Δε ρωτάμε ποτέ που βγάζει ο καθένας τα λεφτά... Εμείς ασφαλίζουμε... Εδώ δεν έχω να φάω... Άνθρωποι είναι όλοι... Αλλά ίσως έκανα λάθος».

Περίπτερο δεν είχε κοντά. Γύρισε στην πλατεία Βάθης.

Ξανασηματίζει τον αριθμό.

— «Η κυρία Καίτη; ο ασφαλιστής είμαι... Τι αριθμό είστε...;»

— «Ναι, έλα ρε παιδί μου σε περιμένω... Εκατόν δέκα τόσο...»

Τα αυτοκίνητα πηγαionoέρχονταν στην πλατεία Βάθης νωχελικά. Άνθρωποι άγνωστοι κουβάλαγαν τα προβλήματά τους σκεπτικοί και βουβοί. Ο περιπτεράς ανέκφραστος παίρνει και δίνει ρέστα. Μεσημέρι ώρα 12 και το καφενείο είναι γεμάτο. Ο ασφαλιστής σταμάτησε ζαλισμένος.

Τα λεωφορεία γέρικα κουρασμένα μόλυναν τον αέρα φόρτωναν και ξεφόρτωναν κόσμο για κάποιες άγνωστες περιοχές. «Άνω Λιόσια». «Τρεις Γέφυρες - Κυνοσάργους». «Πετρούπολη». Ο ασφαλιστής έβαλε το χέρι του και χαλάρωσε το πουκάμισο στο λαιμό που τον έσφιγγε βρεμένο απ' τον ιδρώτα...

Έγειρε λίγο προς το πλάι το κεφάλι κι άρχισε να διαβάζει τις απογευματινές εφημερίδες που μόλις κρέμασε ο περιπτεράς. «Νέα μέτρα για νέους, εξήγγειλε η Κυβέρνηση». «Νέος κύκλος συνομιλιών για το Κυπριακό». «Απεργία εξήγγειλαν οι δημόσιοι υπάλληλοι για...». «Μέτρα λιτότητας μελετά η κυβέρνηση...». «Ελαφρύνσεις προβλέπει το νέο φορολογικό νομοσχέδιο...». «Μάνα έδωσε νεφρό για το παιδί της...».

Η Μάνα! Τι να γίνονται άραγε στο χωριό; «... Εμείς τραβιέμαστε... λέμε η Λενίτσα να κόψει το φροντιστήριο... έμειναν και τα δόντια, πονάω κι όλα

αυτά δεν γράφονται στο χαρτί...». Α, ρε κοινωνία τα ίδια και τα ίδια! Τι να σου κάνουνε φτωχοί άνθρωποι εκεί κάτω. Γεννήθηκαν και μεγάλωσαν στη φτώχεια. Η καλή κοινωνία κρατάει για λογαριασμό της τα ωραία και τα μεγάλα. Η καλή κοινωνία αποφασίζει πότε θα 'χουμε και πότε δεν θα 'χουμε... Τα πρέπει και δεν πρέπει... Δεν είπε ποτέ πότε βάζουμε και πότε δεν βάζουμε δόντια στις κουρασμένες μάνες... Και να πεις πως έτρωγε...!

Ποιός να βοηθήσει και το νέο ασφαλιστή!

Το νέο άνθρωπο που θέλει να σπουδάσει ή να κάνει δική του δουλειά.

Να 'χει λεφτά στην τσέπη του! Να μπορεί να πάρει ταξί! Να μπορεί να στείλει στη μάνα του να βάλει δόντια και να πληρώσει φροντιστήριο! Άκου, να θέλεις να σπουδάσεις και να μη μπορείς! Και στην Αμερική έλεγε χθες ο Δ/ντής έχουν τα παιδιά Ασφάλεια Σπουδών. Κι όταν γίνουν σαν εμείς έχουν να φοράνε καλά ρούχα και φαί και την ευχέρεια να σπουδάσουν! — «Δεν μου λέτε για «Κυνοσάργους» το λεωφορείο από δω πάει ή από απέναντι»-

— «Δεν ξέρω κύριε».

Κάποιος τον έκοψε απ' τις σκέψεις του. Άνοιξε το βήμα του για «Λιοσίων εκατόν δέκα τόσο...». Τι την θέλεις την Αθήνα ρε έρμε εδώ δεν ξέρεις τι ήτανε η Αθήνα τον Κυνοσάργο ψάχνεις!

Έφτασε. Ο ταμπελάς σκυμένος έβγαφε. Το κόκκινο φανάρι αναμμένο κοινοστάθηκε λίγο να περάσει κάποιος κύριος κι έτρεξε στο «σπίτι». Κατέβηκε 4 σκαλοπάτια και έσπρωξε την πόρτα. Βρέθηκε στο υπόγειο, στον υπόκοσμο όπως άκουγε. Ήτανε; Αν είχε κόσμο απ' το ημίφως και την παραχή δεν είδε τίποτα. Μια γριά κάτι του 'λεγε για τις χάρες της Καίτης αλλά την έκοψε με σιγανή φωνή που δεν ακούγονταν αφού σκεπάστηκαν αυτά που είχε πει απ' τα παινέματα και τιςπραμάτειες της Καίτης που διαλαλούσε η γριά...

Ξανάπε, δυνατότερα: «Είμαι ο ασφαλιστής, με περιμένει η Καίτη».

Παραμέρισε μια καλαμένια κουρτίνα και τον έβαλε να περιμένει σ' ένα καμαράκι που κάθονται οι «κοπέλες» όταν δεν έχουν δουλειά.

Πριν ακόμα συνέλθει ο θόρυβος μιας πόρτας που άνοιξε του 'κοψε την ανάσα και η κυρία Καίτη μπροστά γυμνή σαν την αλήθεια δεν ήταν αυτή που φαινότανε μπροστά στο σαλονάκι...

Μετά το τρακ, το κοκκίνισμα κι αφού κατάφερε ο ασφαλιστής να σταθεροποιήσει την τσάντα που έτρεμε και το στυλό με τα χαρτιά που ανακατεύονταν μόνα τους ή έπεφταν στο

πάτωμα —25χρονο παληκάρι ήτανε έβραζαν όλα του!— και αφού συμπληρώθηκε η αίτηση αυτοκινήτου πήγε το θέμα στην ασφάλιση των παιδιών της (η Καίτη είχε 2 μικρά παιδιά). Ήθελε τα παιδιά της να σπουδάσουν να δουν κάτι καλύτερο. Ήθελε μια ασφάλεια σπουδών. Αυτή πνιγμένη στην αμαρτία, χαμένη στα βαθιά νερά ήθελε να κάνει σαν εξιλέωση, σαν κάτι που δεν μπόρεσε η ίδια, σαν αυτό που η κοινωνία αλλοιώς της τα έφτιαξε... «Την μισούσε την κοινωνία, που να φτάσει το μυαλό της ότι την τύχη μας κι εμείς την φτιάχνουμε και με τα λεφτά της» ήθελε να κάνει «κάτι» να βγάλει παιδιά μορφωμένα...

«Κύριε εσείς ξέρετε, οι γραμματισμένοι, εμείς αμόρφωτες είμαστε φτιάξε κάτι για τα παιδιά. Είναι αλήθεια ή ψέμματα και πέσουμε σε «λουκι» και πάνε τζάμπα τα λεφτά μου;

Σε είδα «κύριο» και «μορφωμένο»... Εσύ ξέρεις κάνε ένα καλό συμβόλαιο, σαν να έκανες για σένα». Πραγματικά έγινε το Συμβόλαιο και ο Βαγγέλης τη μόνη δυσκολία που βρήκε ήτανε στην αίτηση στη θέση «επάγγελμα» δεν ήξευρε τι να γράψει. Ρώτησε έναν δ/ντή. «Μοδίστρα», του είπε. Γράψε μοδίστρα.

Πέρασε αρκετός καιρός από την αίτηση. Ο ασφαλιστής δεν ξαναείδε την Καίτη. Όταν πήρε τηλέφωνο στο εξάμηνο για τη δόση του είπαν «δεν

γνωρίζουμε τέτοιο όνομα». Τα ασφάλιστρα όμως πληρώθηκαν με άλλον συμβαλλόμενο κι άλλη διεύθυνση. Έτσι γίνεται συνήθως. Σ' αυτές τις περιπτώσεις ένα σφουγγάρι θέλει να σβύσει κάποια πράγματα... Το Συμβόλαιο υπάρχει. Ίσως κάποιο λουλούδι φυτρώσει πίσω απ' αυτή την ιστορία. Ίσως δικαιωθεί η κ. Καίτη και τα παιδιά βγουν μορφωμένα, με λεφτά και ευχέρεια να βάζουν και τα δόντια της γριάς Καίτης. Ίσως να μη γίνει τίποτε απ' όλα αυτά που προσδοκούσε η κ. Καίτη. Σίγουρα όμως έβλεπε και καταλάβαινε ένα θεσμό την ασφάλεια σπουδών καλύτερα από κάποιες κυρίες μορφωμένες... Ο ασφαλιστής μια μέρα που πληρώθηκε προμήθειες ευχήθηκε: «Μακάρι να πιάσουν τόπο αυτά τα ασφάλιστρα και γιατί όχι;». Ακόμη θα πρέπει να πούμε πως ο ασφαλιστής έγινε διευθυντής υποκαταστήματος με πολλούς ασφαλιστές και πως μια μέρα μπήκε στο γραφείο του ένας νέος ασφαλιστής και τον ρώτησε:

— Κύριε Διευθυντά θέλω να κάνω μια ασφάλεια ζωής σε μια «τέτοια» με «σπίτι»... Εκεί που λέει «επάγγελμα» τι να βάλω; Να την ασφαλίσω;

— «Να την ασφαλίσεις» είπε ο διευθυντής. Και να γράψεις: «ΜΟΔΙΣΤΡΑ». Δεν πειράζει στο τμήμα εκδόσεων συμβολαίων ξεφεύγουν και μερικά!



**ΣΥΓΧΡΟΝΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΝΗΠΙΑΓΩΓΕΙΟ**  
**Π. Τσαλδάρη 24α & Μιαούλη 7, Μαρούσι**  
**Τηλ: 8022866 - 8067181 - 8054553**



Αγαπητοί γονείς,

Το μέλλον ανήκει σ' αυτούς που το προετοιμάζουν!

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

Για να μάθει να διαβάζει, να μετρά, να γράφει πρέπει να προετοιμασθεί, να κατανοήσει, να προσανατολισθεί 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 προσαρμοσθεί 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 ΜΑΝΤΑΡΙΝΙ 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 τη 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 για τη φοίτηση, τη γλωσσική έκφραση και τις αισθητηριακές λειτουργίες του παιδιού (όραση - ακοή - όσφρηση - αφή - γεύση).

Στον κήπο μας θα φυτέγουν σπόρους λουλουδιών και θα χαρούν τις αλλαγές της φύσης (σπορά - άνθιση - καρπό) παρακολουθώντας το δημιούργημά τους.

Με το κουκλοθέατρο, το θεατρικό παιχνίδι, και την δραματοποίηση των παραμυθιών συμβάλλουμε στην ελεύθερη έκφραση των παιδιών και την ανάπτυξη της δημιουργικότητάς τους.

Θα μάθουμε στα παιδιά κυκλοφοριακή αγωγή για να περπατάνε ασφαλή στους δρόμους.

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 Μανταρίνι είναι γονείς πολυταξιδεμένοι σε διάφορες χώρες και με μακρά πείρα και επιτυχία στις ανθρώπινες σχέσεις και την επικοινωνία.

Το ΜΑΝΤΑΡΙΝΙ το φτιάξαμε να κάνει ΚΑΛΟ στα παιδιά.

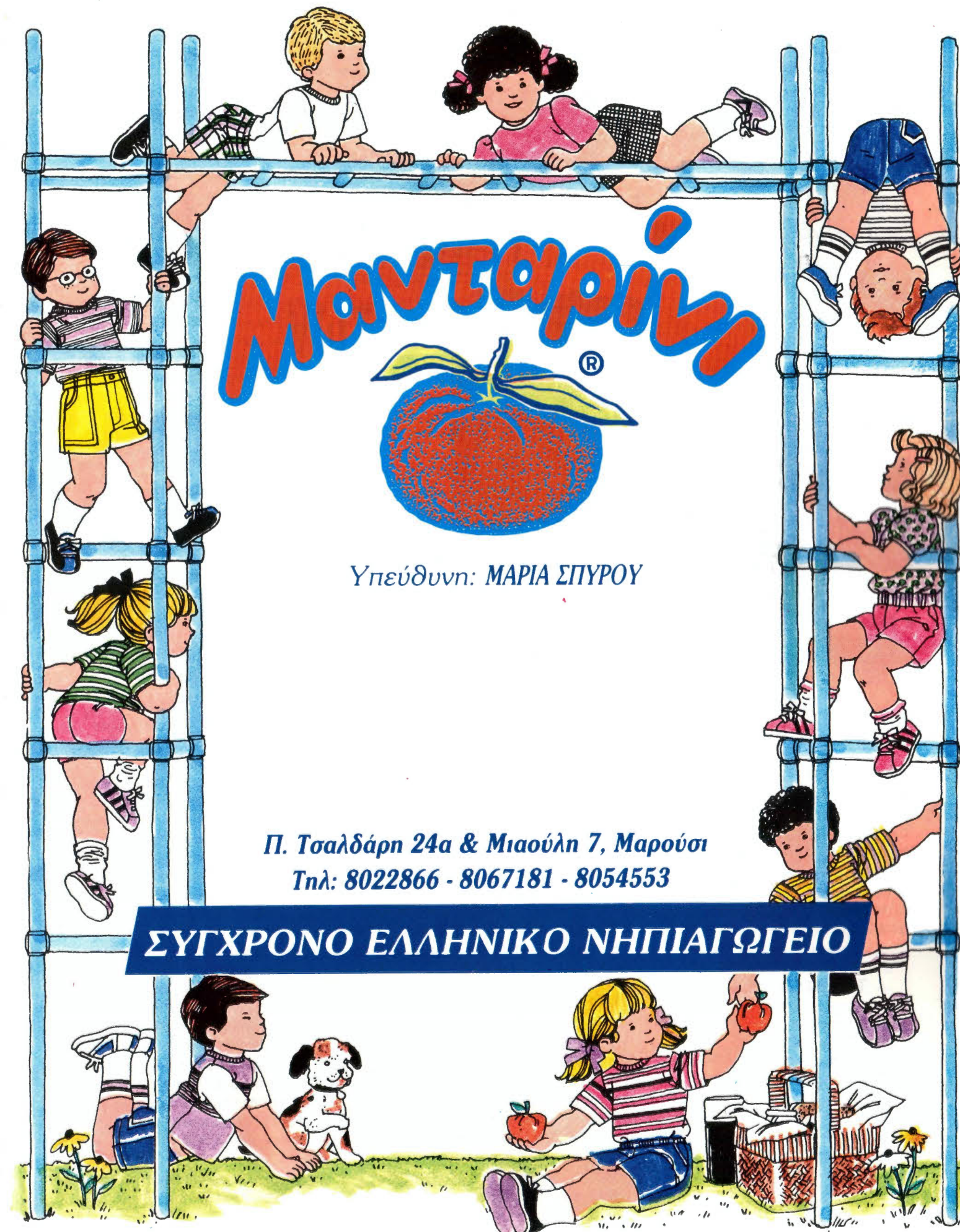
Ελάτε να γνωρισθούμε, να συνεργασθούμε στο χίσιμο του αύριου του παιδιού σας.

Το Μέλλον ανήκει σ' αυτούς που το προετοιμάζουν!

**Το σχολείο μας προσφέρει ακόμα:**

- και** Πλήρες πρωινό και γεύμα
- και** Μεταφορά με ιδιόκτητο λεωφορείο
- και** Ασφαλιστήριο στην INTERAMERICAN
- και** Ιατρική παρακολούθηση από παιδίατρο, οδοντίατρο και ορθοπαιδικό
- και** Λειτουργία σε ωράριο εργαζομένων μπτέρων
- και** Μια ξένη γλώσσα

«MANTAPINI»



Υπεύθυνη: ΜΑΡΙΑ ΣΠΥΡΟΥ

**Π. Τσαλδάρη 24α & Μιαούλη 7, Μαρούσι**

**Τηλ: 8022866 - 8067181 - 8054553**

**ΣΥΓΧΡΟΝΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΝΗΠΙΑΓΩΓΕΙΟ**

ΚΑΥΡΟ



# Η «ΟΝΥΧΟΦΑΓΙΑ»

## ΤΩΝ Ασφαλιστών

Γράφει  
ο Βαγγέλης Σπύρου

Ένα μεγάλο ποσοστό παιδιών. Δημοτικών Σχολείων «τρώνε τα νύχια» τους. Ύστερα από έρευνα σε 9 σχολεία μεγάλου νομού της Ελλάδας διαπιστώθηκε ένα ποσοστό 16,43% ονυχοφαγίας (Στοιχεία από το «Επιστημονικό Βήμα του Δασκάλου» ΔΟΕ Μάης 1985). Η ονυχοφαγία οφείλεται στη νευρική κατάσταση των παιδιών. Κατά τον Σπύρο Δοξιάδη, (Παιδιατρική-Θεραπευτική σελ. 603, Δάγκωμα νυχιών) η ονυχοφαγία είναι δείγμα ανασφάλειας ή αμηχανίας, και παρατηρείται κυρίως τα 3 πρώτα χρόνια του Σχολείου.

### Η ΟΝΥΧΟΦΑΓΙΑ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ

Ενώ το δάγκωμα νυχιών που δείχνει αμηχανία νευρική και ανασφάλεια φαίνεται εύκολα στα μικρά παιδιά στους ασφαλιστές αυτή η «ονυχοφαγία» δεν φαίνεται εκ πρώτης όψης διαπιστώνεται όμως με άλλες εκδηλώσεις που δείχνουν «ανασφάλεια ασφαλιστών». Χρειάζεται έμπειρος και σωστός Manager να απαλλάξει τον ασφαλιστή από την βασανιστι-

κή αυτή «ασθένεια» γιατί όσο την έχει αιμορραγεί με αποτέλεσμα την αύξηση του αριθμού «αποτυχημένων ασφαλιστών», μιας ομάδας ανθρώπων που δεν φτάνει 100% για την αποτυχία της.

Αυτό το ποσοστό που είναι μεγάλο, το ποσοστό δηλαδή των ανασφαλών ασφαλιστών, των αμηχανών και νευρικών δεν το θέλουν οι εταιρίες, δεν το θέλουν οι Δ/ντές, δεν το θέλουν οι πελάτες, παρ' όλα αυτά όμως υπάρχει και δρα σε βάρος της γενικής εικόνας του προφίλ του καλού Ασφαλιστού.

Ας δούμε μερικά δείγματα τέτοιων ασφαλιστών που μεταφορικά «τρώνε τα νύχια τους»... (Ζητώ συγγνώμη για τη μεταφορά του παραδείγματος αλλά εκφράζει μια κατάσταση που μας βοηθά να δώσουμε τις δυνάμεις μας για να βελτιώσουμε αυτού του υπέροχου ανθρώπου - του ασφαλιστή).

Υπάρχουν ασφαλιστές με αδέξιες-κινήσεις αμηχανες ενέργειες θάλαγα αντιεπαγγελματικές όπως: Λάθη στα επαγγελματικά ραντεβού. Ακατάλληλες ώρες. Αβέβαιες συζητήσεις. Ακατάσχετη πολυλογία έξω απ' το αντικείμενο. Φόβος στις δικές του προτάσεις προς τον πελάτη. Φόβος να πει την αλήθεια όπως είναι. Άγχος μέχρι να κάνει πώληση. Αποφυγή πω-

λήσεων. Λάθος οργάνωση γραφείου. Εγκατάλειψη προσωπικών, οικογενειακών, κοινωνικών υποχρεώσεων. Ακατάστατο ωράριο εργασίας. Αποφυγή επισκέψεων γραφείου ή εταιρίας του. Αποφυγή συζητήσεων με Δ/ντή ή Manager. Αποφυγή εκπαίδευσης και αυτοβελτίωσης. Κούραση. Γκρίνια, «Οι άλλοι φτάνει». Άγχος γενικώς. Φόβος και ανασφάλεια μετά την πώληση. Δυσανεστημένοι πελάτες. Ψάξιμο για άλλη δουλειά. Πελάτες που δεν ξέρουν τι αγοράσαν. Πελάτες που λένε: «Με ζάλισε κι ούτε κατάλαβα τι έχω αγοράσει». Πελάτες που εγκαταλείπουν και πάνε αλλού. Πελάτες που δεν θέλουν να πάρουν αυτό που αγόρασαν και πλήρωσαν. Πελάτες που δε δίνουν μια σύσταση. Πελάτες που αποφεύγουν τον ασφαλιστή τους!

Πελάτες που αγόρασαν κάτι που δεν χαίρονται γιατί αυτό που αγόρασαν! Πελάτες που νομίζουν πως αγόρασαν κάτι, αλλά αγόρασαν άλλο! Πελάτες που κρατάνε «κρυφό» αυτό το υπέροχο δώρο την ασφάλιση απ' αυτούς που ενδιαφέρει! Αν είναι δυνατόν λες και κάνανε έγκλημα που εξασφάλισαν την περιουσία τους ή την οικογένειά τους.

Σύγχυση, κούραση, αβεβαιότητα, λάθη που στοιχίζουν σε όλους!

Υπάρχει «ονυχοφαγία». Ασφαλώς και σε μεγάλο ποσοστό. Και το κακό εδώ είναι ότι έχουμε ενήλικες και όχι μικρά σχολειάρπαιδα!

Τέλειο δεν μπορεί να γίνει τίποτε στον κόσμο αυτό που ζούμε. «Φερόμεθα προς την τελειότητα». Μπορούμε να βελτιώσουμε σημαντικά την εικόνα και εργάτες για αυτή την προσπάθεια είναι πέντε οι: 1) **Δ/ντές-Managers** κατά πρώτο λόγο, 2) **Οι Ασφαλιστικές εταιρίες**, 3) **Οι Ασφαλιστές**, 4) **Οι πελάτες**, 5) και το κράτος.

1. **Οι Managers-συντονιστές** του μεγάλου έργου διαπλάσεως επαγγελματιών είναι αυτοί οι υπέροχοι καλλιτέχνες που σαν τους γλύπτες παραλαμβάνουν ένα «ακατέργαστο μάρμαρο» και μέρα, τη μέρα με σφυρί και κοπίδι δίνουν σχήμα, μορφή, και ένα υπέροχο γέλιο, το γέλιο των επιτυχημένων στα χείλη των ανθρώπων τους... Οι Managers-συντονιστές εί-



να αυτοί που δίνουν την εκπαίδευση, τα πρώτα ασφαλ. γράμματα, που μαθαίνουν το αλφαβητάρι του ασφαλιστή, που λένε τα «μυστικά» της δουλειάς και παίρνουν τα «πρωτάκια» - ασφαλιστές στον πρώτο πελάτη, το πρώτο ραντεβού, την πρώτη αποζημίωση, την πρώτη αποτυχία και αυτοί που διορθώνουν τις πρώτες δυσφωνίες ή τραυλισμούς, τις ταχυλαλίες ή ρινολαλίες και δυσλεξίες...

Αυτοί οι Managers έχουν ευθύνη για την διάπλαση των ασφαλιστών και θα πρέπει πριν «κάτσουν στην καρέκλα του Δ/ντή» να αναρωτηθούν αν έχουν:

- άρτια ασφαλιστική κατάρτιση
- προσωπικότητα δημιουργού και όχι εκτελεστή-υπαλλήλου εντολών.
- κατανόηση του ρόλου και του σκοπού της εκπ/δης.
- φιλοσοφία για τον κόσμο και τη

ζωή τέτοια που να καθιστά τον ίδιο ελεύθερο άτομο με πρωτοβουλίες, αντιαιταρχικό, υπεύθυνο.

— όρεξη για συνεχή επιμόρφωση και βελτίωση της δουλειάς και της προσωπικότητάς του.

— Αγάπη στους ανθρώπους του και συναίσθηση ότι οι υφιστάμενοί του κρίνουν το μέλλον του καλύτερα απ' τους προϊσταμένους του.

2. **Οι ασφαλιστικές εταιρίες** έχουν υποχρέωση να διαθέσουν ένα σημαντικό μέρος του κόστους λειτουργίας τους στην εκπαίδευση.

Οι εταιρίες πρέπει να είναι πολύ προσεκτικές στην επιλογή του προσωπικού που ασχολείται με την εκπαίδευση των ασφαλιστών της (υπάλληλος και Manager). Οι ασφαλιστικές εταιρίες πρέπει να είναι προσεκτικές όταν δίνουν δικαίωμα σε κάποιον να τις εκπροσωπεί (σχεδόν όλες οι εταιρίες έχουν έντυπο πρόγραμμα τι αγόρασε ... αλλά σχεδιάγραμμα στην πώληση ελάχιστες).

3. **Οι ασφαλιστές** ας ξεκαθαρίσουν τη δουλειά διάλεξαν. Η προσφορά των εταιριών, των ... είναι απλά μηδενικά που παίρνουν αξία μόνο με την μοναδικότητα της προσωπικότητάς των. Το ένα βάζει ο ασφαλιστής και ακολουθεί όσα μηδενικά βάζουν οι άλλοι. Έτσι ο ασφαλιστής μετρά σαν 100, 1000, 10.000 ανάλογα με την αξιοποίηση με το πόσα απ' αυτά τα μηδενικά αξιοπιστεί και «κολλά» πάνω του... Οι ασφαλιστές πρέπει να δουλέψουν. Να διαβάσουν. Να συμμετάσχουν και πριν ξεκαθαρίσουν τι πάνε να κάνουν να μη πιάσουν αίτηση στα χέρια τους, ούτε να πουλάνε, πόσα χρόνια χρειάζονται εκπαίδευση, πόσα χρήματα θα βγάλουν, τι σημαίνει πελάτης, χαρτοφυλάκιο, ασφάλιση... θέλουν ιδρώτα και αίμα ή δόξα και τα πλούτη... όχι αεριτζήδικες ιστορίες...

4. **Οι πελάτες** ας συνειδητοποιήσουν ότι με τις ασφάλεις αγοράζουν «υπηρεσίες» που αφορούν την οικογένειά τους, την περιουσία τους δηλ. ότι καλύτερο έχουν. Έχουν ευθύνη για το που εμπιστεύονται ότι πολυτιμότερο έχουν. Ψάχνουν τον επιστήμονα ειδικό γιατρό και δεν πάνε στο «ξαδερφάκι», ζητάνε καλό δικηγόρο,

**ΔΙΑΒΑΖΩ ΤΟ «ΝΑΙ»  
ΔΙΑΒΑΖΩ ΤΟ  
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΜΑΣ!**

καλό δάσκαλο για το παιδί τους και είναι ξεκαθαρισμένοι «πως με συγγενή φάε-πιες και αλλισβερίσι μη κάνεις». Ας το δοκιμάσουν και στις ασφάλειες... Ας ψάξουν προδιαγραφές όπως ψάχνουν τη σύνθεση στα τρόφιμα, την ημ/νία λήξης στις σοκολάτες κ.λπ. Στο κάτω-κάτω αυτοί πληρώνουν. Τουλάχιστον ας μη διαμαρτύρονται αν δεν συμφωνούν μαζί μας ότι φταίνε οι εταιρίες ή το κράτος.

5. Το κράτος, (μιλάμε για το Ελληνικό) έχει την ευθύνη της προστασίας των πολιτών του από εταιρίες και α-

**ΚΑΘΕ ΑΡΧΗ ΚΑΙ ΔΥΣΚΟΛΑ**

### ΔΕΝ ΑΡΧΙΣΑ ΕΤΣΙ...

Ένας νεαρός με τα σκι γλυστρά επάνω στο δρομάκι του επιβλητικού, χιονισμένου δάσους. Στην άκρη του κατήφορου βρίσκεται βαθύ φαράγγι. Κι' ο νέος τρέχει γρήγορα σαν βέλος. Αλλά σε μερικά μέτρα μακριά από το φαράγγι να, με μια εξασκημένη και σίγουρη κίνηση σταματά όρθιος στην άκρη του γκρεμού, ακίνητος σαν στήλη από γρανίτη. «Μπράβο!» Σπουδαία! Που το έμαθες αυτό;» του φωνάζουν. «Βέβαια, δεν άρχισα απ' αυτό εδώ, απαντά ο νεαρός. «Στην αρχή εδοκίμασα, και μάλιστα περισσότερο από εκατό φορές, σε λιγότερο επικίνδυνες κατηφορίες».

Όσοι δεν προσπαθήσουν πολλές φορές να εξασκηθούν, σίγουρα θα πέσουν στη χαράδρα αποτυχίας...

σφαλιστές, έχει την ευθύνη νάναι δικαιο έναντι πολιτών και εταιριών, να παρέχει συνθήκες καλού ανταγωνισμού, ίσες δυνατότητες για όλους, και φυσικά έχει ευθύνη για το νομικό πλαίσιο μέσα στο οποίο θα κινηθούν όσοι ασχολούνται με τις ασφάλειες... Το κράτος απουσιάζει εδώ και πολλές 10ετίες. Οι πελάτες των ασφαλιστικών εταιριών είναι πάνω από ένα εκατομμύριο. Τα έσοδα απ' τις ασφάλειες γενικά είναι δισεκατομμύρια για το Ελληνικό Δημόσιο. Είναι ντροπή να δούμε σε σύγκριση με τις χώρες της ΕΟΚ... το αφορολόγητο ποσό της ασφάλειας ζωής 10 χρόνια τώρα συζητείται η αύξηση και επιτροπές πάνω στις επιτροπές ερευνών να δουν αν συμφέρει κάτι που ένα παιδί του Δημοτικού θα το εύρι-

## ► ...Η ονυχοφαγία των ασφαλιστών

σκε. (Αλήθεια που είναι που ασχολούνται με τα ασφαλιστικά πράγματα; Τι γνώσεις; Τι εμπειρίες έχουν, τι προδιαγραφές έχουν οι υπάλληλοι ... κ.λπ.). Πολίτες εξαρτημένοι οικονομικά δεν μπορούν νάναι ελεύθεροι ούτε δημοκράτες. Μια ασφάλιση λιγότευει τις εξηρητημένες οικονομικά χήρες, τα εξηρητημένα ορφανά που ... στο σχολείο για λίγα λεφτά, τους εξηρητημένους εμπόρους που καίγεται η περιουσία τους...

Ασφάλιση σημαίνει σιγουριά για το Αύριο. Με τη σιγουριά να δει το Αύριο, το ορφανό, η χήρα, ο έμπορος πάνω στις στάχτες μιας πυρκαϊάς; Χωρίς ασφάλιση δεν διακινούνται εμπορεύματα και χωρίς ασφάλιση πώς να διαπραγματευθεί «άφοβα» τον «ευρωπαϊκό συνέταιρο της ΕΟΚ» ο Έλληνας. Τα χάλια της περίθαλψης, των νοσοκομείων, των συντάξεων τα ξέρουν καλά αυτοί που τα περνάνε ή τα πέρασαν ας μην πούμε εμείς τίποτε. Και το κράτος σίγουρα στην Ασφάλιση θάβρισκε ένα καλό σύμμαχο για την ανακούφιση των πολιτών του.

Που είναι τα κίνητρα; που είναι η ενημέρωση στα σχολεία; που είναι η κρατική τηλεόραση; που είναι το υπουργείο; Πόσοι υπάλληλοι ασχολούνται με τα ασφαλιστικά; τι καθήκοντα έχουν οι αρμόδιοι υπουργοί και δεν παραβρίσκονται ούτε για «τα μάτια» σε κάποιες κορυφαίες εκδηλώσεις ασφαλείων;

1980: Είμαστε μέλη της ΕΟΚ μιας αγοράς 300 εκατομμυρίων ανθρώπων. Θα πρέπει με αισιοδοξία να ... το Αύριο. Το ότι διαπιστώνεται απ' όλους το επειγόν της αλλαγής νοοτροπίας είναι παρήγορο. Όλοι θέλουμε μια βελτίωση. Ο θεσμός των Ασφαλείων είναι μια σιγουριά στην εποχή των συχνών αλλαγών και ανακατατάξεων.

Οι άνθρωποι ξαφνιάστηκαν κι αμήχανοι δέχονται καθημερινά χιλιάδες μηνύματα, χιλιάδες ειδήσεις, χιλιάδες προβλήματα. Η TV έφερε τον κόσμο όλο μέσ' στο σπίτι μας. Γνωρίζουμε αυθημερόν το τι γίνεται οπουδήποτε. Όμως όσο πάμε μένουμε και πιο μόνοι. Λιγότεροι άνθρωποι στο σπίτι. Τα ανδρόγυνα μόνα. Λιγότερα αιδιά. Λιγότερες λέξεις. Λιγότερη αγάπη. Η ανασφάλεια αυξάνει. Ο φό-



### ΣΥΝΕΧΙΖΟΥΝ ΟΙ ΦΙΛΟΙ ΤΗΣ ΝΝ

Μπράβο σας φίλοι της ΝΝ! Γράψαμε στο προηγούμενο τεύχος μας για την πρωτοβουλία ασφαλιστών της ΝΝ του υπ/τος Μεσογείων 210 της ΝΝ όπως μας ενημέρωσε ο Unit Manager Νίκος Καλλιάνης, να ασφαλίσουν δωρεάν την πολύτεκνη μάνα-χήρα κα Παλαιολόγου. Σήμερα δημοσιεύουμε και μια φωτογραφία της πολύτεκνης

οικογένειας στο υπ/μα του κ. Χριστόπουλου μαζί με τον Υ/Μ κ. Ν. Καλλιάνη. Οι φίλοι της ΝΝ τις μέρες του Πάσχα αγόρασαν ένα πασχαλινό αρνί και πήγαν στο σπίτι της πολύτεκνης μητέρας για τα Χρόνια Πολλά σκορπίζοντας το χαμόγελο και την αισιοδοξία στην οικογένεια, κάτι που διακρίνει τους ασφαλιστές. Όλοι περιμένουν τον ασφαλιστή που θα μεγαλώσει μέσα στην οικογένεια! Συγχαρητήρια!

βος για τις δύσκολες ώρες μιας ατυχίας μεγαλώνει. Λιγότερη βοήθεια απ' τους γύρω.

Ίσως μια ασφάλιση είναι μια πράξη σοφή για τις ώρες που οι άλλοι μας εγκαταλείπουν... Και μια πράξη αγάπης ... τους λίγους που αγαπάμε κι είναι δίπλα μας, πατεράδες, μανάδες, παιδιά, συνεργάτες...

Η ασφάλιση είναι ένα λουλούδι που

προσφέραμε στο συνάνθρωπο... Είναι λάθος ασφαλιστές να φοβούνται αυτή τη στιγμή και νάχουν ανασφάλεια, αμηχανία και νευρικότητα. Δεν ταιριάζει «ονυχοφαγία». Εδώ ταιριάζει γλυκειά προσμονή, χαμόγελο, μάτια που λάμπουν, πρόσωπο γελαστό, «πλατεία καρδιά», υπέροχη μουσική, ευχαρίστηση, ικανοποίηση, κάτι που πολλά επαγγέλματα θα ζήλευαν.

### “ΕΘΝΙΚΗ”

### Αποχώρηση λόγω συνταξιοδοτήσεως



Μετά από 20ετή επιτυχή σταδιοδρομία απεχώρησε από την Εταιρία ο Διευθυντής κ. ΧΑΡΗΣ ΤΣΙΜΠΟΓΟΣ, ο οποίος διετέλεσε αρχικά Προϊστάμενος του Δικτύου Πωλήσεων, Υπεύθυνος Διαφήμισης, Δημοσιών Σχέσεων και Εκπαίδευσης της Εταιρίας. Στη συνέχεια ανέλαβε τη Διεύθυνση Μάρκετινγκ της Εταιρίας και την

τελευταία τριετία Προϊστάμενος της Τεχνικής Διεύθυνσης Α' Γενικών Ασφαλίσεων (Κλάδος Αυτοκινήτων, Μεταφορών, Πλοίων και Αεροσκαφών, Αστικής Ευθύνης και Προσωπικών Ατυχημάτων).

Ο κ. Χάρης Τσιμπόγος είναι Μαθηματικός-Οικονομολόγος. Έχει κάνει ειδικές σπουδές στην Ελλάδα και στο εξωτερικό σε θέματα Διοικητικής των Επιχειρήσεων, BUSINESS ADMINISTRATION, MARKETING. Μιλάει απταισώς Αγγλικά και Γαλλικά.

Διετέλεσε επί πολλά χρόνια ανώτερο στέλεχος και σύμβουλος μεγάλων ελληνικών επιχειρήσεων και για μια ολόκληρη 15ετία μόνιμος εισηγητής στο ΕΛΚΕΠΑ σε θέματα Πωλήσεων και Μάρκετινγκ.

Έχει συγγράψει 4 πολύ επιτυχημένα βιβλία και έχει δημοσιεύσει πλήθος άρθρων για τα προβλήματα των ασφαλιστών και των πωλητών στα σοβαρότερα οικονομικά περιοδικά της χώρας.

Έλαβε μέρος σε πολλά Ευρωπαϊκά Συνέδρια και συνεργάστηκε με τους μεγαλύτερους Ευρωπαίους ειδικούς για τις ασφάλειες και πωλήσεις.

Ο κ. Χάρης Τσιμπόγος θεωρείται σήμερα από τα πλέον εξειδικευμένα στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς και των πωλήσεων στη χώρα μας.

# 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

# ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ

Επειδή δεν είμαστε

**ΝΑΙ** GENERALI LIFE, μια επιτυχημένη πορεία. Μετά την ολοκλήρωση του ισολογισμού και του οικονομικού ελέγχου για το 1989 διαπιστώνεται ότι η GENERALI LIFE έκανε ένα ακόμη βήμα προς την επιτυχία και τη σωστή επιχειρηματική δράση. Η παραγωγή ασφαλιστρών της Εταιρίας ξεπέρασε το 1 δισ. δρχ. (1.003 δις) δηλ. πραγματοποίησε αύξηση κατά 64% έναντι του 1988. Παράλληλα οι επενδύσεις της Εταιρίας σε χρεώγραφα σε αξία κτήσεως και προθεσμιακές καταθέσεις ανήλθαν σε δρχ. 1.751 δις., δηλ. είχαν μία αύξηση κατά 40,5% έναντι του 1988.

Ακόμη η GENERALI LIFE διέθεσε δρχ. 112 εκατ. ως συμμετοχή των ασφαλισμένων στην υπεραπόδοση των επενδύσεων που είναι κατά 69% μεγαλύτερη του 1988, ενώ οι πάσης φύσεως πληρωμές προς τους ασφαλισμένους της για αποζημιώσεις, εξαγορές κ.λπ. ανήλθαν σε δρχ. 340 εκατ., δηλ. παρουσίασαν αύξηση κατά 70% έναντι του 1988. Τέλος η λογιστική αξία της Εταιρίας, δηλ. χωρίς good will, οργάνωση κ.λπ., αποτιμάται ότι αυξήθηκε κατά 23% στο τέλος του 1989. Πρέπει ακόμη να σημειωθεί ότι η Εταιρία εφαρμόζει μακροχρόνια στρατηγική, στα πλαίσια του Ομίλου της GENERALI, που επιδιώκει την εισαγωγή πρωτοποριακών προϊόντων, ενίσχυση της κεφαλαιϊκής δομής, και την παροχή της καλύτερης δυνατής εξυπηρέτησεως στους ασφαλισμένους.

**ΝΑΙ** METROLIFE: Με τη συμμετοχή 300 Ασφαλιστών Ζωής από όλη την Ελλάδα και την παρουσία στις αρχές Μαρτίου, στο Ξενοδοχείο HILTON, το 4ο Συνέδριο Ασφαλιστών Ζωής της METROLIFE A.E.

Στο συνέδριο, τις εργασίες του οποίου χαιρέτησαν ο υπουργός Εσωτερικών κ. Θ. Κατριβάνος και ο Γενικός Γραμματέας του υπουργείου Εμπορίου κ. Αιμ. Ζαχαρέας μίλησαν ο πρόεδρος της Τραπεζικής Εργασίας κ. Κ. Καψάσκης, ο Κοσμήτωρ του Πανεπιστημίου Αθηνών κ. Γ. Κριμπάς και ο δημοσιογράφος κ. Θ. Παπανδρόπουλος.

Αναφερόμενος στις σημαντικές ε-

πιδόσεις και τις προοπτικές της Εταιρίας, ο Πρόεδρος κ. Γ. Καπουράνης χαρακτήρισε τη δεκαετία που έρχεται «Χρυσή Δεκαετία της METROLIFE», ενώ ο Διευθυντής Πωλήσεων κ. Αντώνης Κατσαράς ανακοίνωσε νέα πρωτοποριακά προγράμματα Συνταξιοδότησης, Ευρείας Νοσοκομειακής Περιθαλψής και νέο παιδικό με αναπροσαρμοζόμενο κεφάλαιο.

Αξίζει να σημειωθεί ότι η METROLIFE, που είναι η πρώτη ελληνική πολυμετοχική ασφαλιστική εταιρία, κατόρθωσε σε λιγότερο από 3 χρόνια να περάσει στην πρώτη δεκάδα των Ασφαλιστικών Εταιριών στη χώρα μας, ενώ πρόσφατα ολοκλήρωσε την δεύτερη αύξηση του μετοχικού της κεφαλαίου, που τώρα φθάνει τα 600 εκ. δρχ.



Γ. Καπουράνης

**ΝΑΙ** Πανελλαδικό Συνέδριο Πραγματογνωμών Αυτοκινήτων.

Η Πανελλήνια Ένωση Πραγματογνωμών Ζημιών Αυτοκινήτων οργανώνει στην Αθήνα Πανελλαδικό Συνέδριο το πρώτο 15νήμερο του προσεχούς Ιουνίου.

**ΝΑΙ** Την Τρίτη 27.02.1990 η SUN ALLIANCE εγκαινίασε τα νέα κεντρικά της γραφεία στην Ελλάδα.

**ΝΑΙ** ALICO: Εντυπωσιακή ανάπτυξη και στις ΗΠΑ. Μέχρι και 14 φορές μεγαλύτερη υπήρξε η ανάπτυξη της ALICO σε σχέση με τις άλλες μεγάλες ασφαλιστικές Εταιρίες Ζωής των Η.Π.Α. κατά την τελευταία δεκαετία.

Αυτό συνάγεται με βάση τα αποτελέσματα εκτεταμένης έρευνας που πραγματοποιήθηκε από την γνωστή εταιρία Standard Analytical Service Inc. γύρω από τις επιδόσεις των 25 μεγαλύτερων ασφαλιστικών εταιριών Ζωής των ΗΠΑ. Η αξιολόγηση βασίστηκε στα στοιχεία των ισολογισμών από 31.12.78 έως και 31.12.88.

Ιδιαίτερα εντυπωσιακό ήταν το ύψος των εισπραχθέντων ασφαλιστρών της ALICO, το οποίο αυξήθηκε κατά 14 φορές περισσότερο από τον μέσο όρο του ανταγωνισμού, ενώ τα Αποθέματα Συμβολαίων ήσαν 10 φορές μεγαλύτερα.

Επίσης, η μελέτη αποκαλύπτει μία αύξηση του ενεργητικού κατά 900% καθώς και αύξηση των ασφαλιστρών των εν ισχύ ασφαλιστηρίων κατά 682%. Οι τιμές αυτές είναι περισσότερο από 5 φορές μεγαλύτερες από τον μέσο όρο του ανταγωνισμού. Αντίστοιχα, σε ιδιαίτερα υψηλή θέση κατετάγη η ALICO και όσον αφορά το περιθώριο φερεγγυότητας, πράγμα που φανερώνει την ισχυρή οικονομική της βάση.

Τέλος, θα πρέπει να σημειωθεί ότι εξίσου δυναμική υπήρξε στα 10 αυτά χρόνια και η εξέλιξη της ALICO Ελλάδος με ιδιαίτερα εντυπωσιακούς ρυθμούς ανάπτυξης, που έφθασαν κατά μέσον όρο το 35% ετησίως. Αποκορύφωμα ήταν το 1988, χρονιά κατά την οποία ο ρυθμός ανάπτυξης έφθασε το 57.7%. Χάρης, σ' αυτήν την αδιάκοπη ανοδική πορεία η ALICO έχει καθιερωθεί εδώ και πολλά χρόνια σαν η μεγαλύτερη Διεθνής Ασφαλιστική Εταιρία Ζωής στην Ελλάδα.

**ΝΑΙ** «ΑΣΤΗΡ». Ομαδική Ασφάλιση συνεργατών της GOOD YEAR Ελλάς στην ασφαλιστική εταιρία «ΑΣΤΗΡ».

# ΕΙΔΗΣΕΙΣ

μόνοι μας...

Οι γνωστές εταιρίες «ΑΣΤΗΡ» και GOOD YEAR, η μεν πρώτη στις Ασφαλίσεις η δε δεύτερη στα Ελαστικά, συνεργάστηκαν και υπέγραψαν Ομαδικό Ασφαλιστήριο με το οποίο ασφαλιζονται οι μεταπωλητές-συνεργάτες της GOODYEAR.

Το πρόγραμμα το οποίο περιλαμβάνει, μεταξύ άλλων, τις καλύψεις στις ασφαλίσεις Ζωής, Ατυχημάτων, Νοσοκομειακής Περιθαλψής, Μόνιμης Αναπηρίας κ.λπ. ανακοινώθηκε και αναπτύχθηκε στους Μεταπωλητές σε σειρά εκδηλώσεων από τον υπεύθυνο του κλάδου Ομαδικών Ασφαλίσεων της «ΑΣΤΗΡ» Α.Α.Ε. κ. Κ. Τσιάγκα ο οποίος, σε συνεργασία με τους υπεύθυνους της GOODYEAR, το σχεδίασε και πραγματοποίησε.

Στη φωτογραφία ο Γενικός Διευθυντής του ΑΣΤΕΡΑ κ. Γεώργιος Παϊπέτης και ο Γενικός Διευθυντής της GOODYEAR κ. Ν. Δαλιακόπουλος ενώ υπογράφουν το Ασφαλιστήριο Συμβόλαιο πλαισιούμενοι από τους κ. Κ. Τσιάγκα, υπεύθυνο του κλάδου Ομαδικών Ασφαλίσεων του ΑΣΤΕΡΑ και Γ. Κουτραφούρη της GOODYEAR.



Η ασφαλιστική εταιρία ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ πραγματοποίησε το 1989 νέα παραγωγή ασφαλιστρών Ζωής 1.275.000.000 δρχ. Η παραγωγή

αυτή ξεπέρασε κατά πολύ τους προγραμματισμένους στόχους της εταιρίας. Σημειώτε, ότι στην παραγωγή αυτή η καρτέλλα έχει συμμετοχή με 111.000.000 δρχ. Εξάλλου, για τις 4 Μαρτίου είχε προγραμματισθεί έκτακτη γενική συνέλευση των Μετόχων της εταιρίας με μοναδικό θέμα ημερήσιας διάταξης την αύξηση κατά 1.000.000 δρχ. του Μετοχικού Κεφαλαίου.

**ΝΑΙ** Συνέντευξη του κ. Κ. Μπαρμπέρη στον ΕΡΑ 4 για τα Αυτοκίνητα. Ο Διευθυντής της Διεύθυνσης Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων και Αναλογιστικής του υπουργείου Εμπορίου κ. Κωνσταντίνος Μπαρμπέρης έδωσε συνέντευξη την Τρίτη 6 Μαρτίου στον Ραδιοφωνικό Σταθμό ΕΡΑ 4.

**ΝΑΙ** «ΕΥΡΩΣΤΑΡ ΕΑΕΑΖ»: Κατά τη συνεδρίαση του Δ.Σ. της ΕΥΡΩΣΤΑΡ ΕΑΕΑΖ που έγινε στις 29.1.90, εξελέγη ομόφωνα μέλος και Πρόεδρος του Οικονομολόγος-Ασφαλιστής κ. ΙΩΑΝΝΗΣ Ε. ΜΙΧΑΛΕΤΟΣ.

Σήμερα το Δ.Σ. της ΕΥΡΩΣΤΑΡ ΕΑΕΑΖ έχει την ακόλουθη σύνθεση:

- 1) ΙΩΑΝΝΗΣ ΜΙΧΑΛΕΤΟΣ (Οικονομολόγος-Ασφαλιστής) Πρόεδρος Διοικητικού Συμβουλίου.

- 2) ΑΛΚΙΒΙΑΔΗΣ ΚΟΤΖΑΜΠΑΣΗΣ (Χρηματιστής) Αντιπρόεδρος Διοικητικού Συμβουλίου.

- 3) ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ ΚΟΝΤΟΛΕΦΑΣ (Οικονομολόγος-Ασφαλιστής). Μέλος.

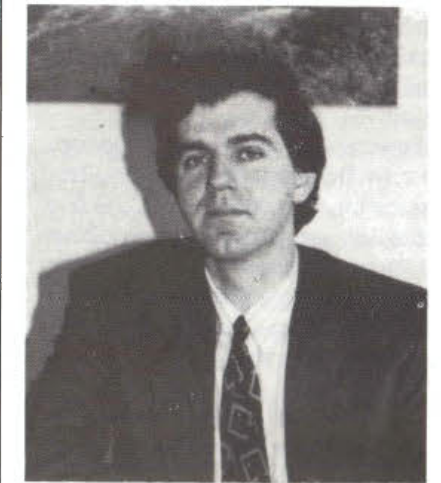
- 4) ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ ΜΙΧΑΗΛ ΤΖΙΡΑΣ (Δικηγόρος) Μέλος.

- 5) ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΚΟΤΖΑΜΠΑΣΗΣ (Σύμβουλος Ασφαλ. Επιχειρήσεων) Μέλος.

**ΝΑΙ** ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ: Παράλληλα με την μελέτη-αίτηση για την σύσταση Διαχειρίστριας Εταιρίας Αμοιβαίου Κεφαλαίου, που υπεβλήθη στην Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς, η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ προχωρεί σε ταχύ ρυθμό στην στελέχωση της νέας Ε-

ταιρίας. Για τον σκοπό αυτό ενετάχθησαν προσφάτως στο δυναμικό της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ οι κ.κ. Μαξιμιλιανός Γεωργακόπουλος και Θωμάς Παπαδόπουλος.

Ο κ. Μ. Γεωργακόπουλος, που θα αναλάβει την Γενική Διεύθυνση της Εταιρίας Διαχειρίσεως Αμοιβαίων Κεφαλαίων «ΑΣΠΙΣ», έχει σπουδάσει



Μ. Γεωργακόπουλος

στο Βέλγιο (Πανεπιστήμιο Louvain) με ειδικευση στην Διαχείριση χαρτοφυλακίου και στις Χρηματιστηριακές Αγορές. Κατά τα τελευταία 3 χρόνια υπήρξε Διευθυντικό Στέλεχος και Αναλυτής Επενδύσεων στην Εταιρία ΔΙΕΘΝΙΚΗ που διαχειρίζεται το Αμοιβαίο Κεφάλαιο ΔΗΛΟΣ.

Ο κ. Θ. Παπαδόπουλος θα είναι ο Διευθυντής Μάρκετινγκ και Πωλήσεων της υπό ίδρυση Εταιρίας. Έχει μεταπτυχιακές Σπουδές στο Πανεπιστήμιο GEORGIA (ΗΠΑ) με αντικείμενο το Management και τα Οικονομικά. Εργάστηκε σε κρίσιμες θέσεις μεγάλων επιχειρήσεων και διετέλεσε επί 3 χρόνια Επιθεωρητής Πωλήσεων στην INTERAMERICAN.



Θ. Παπαδόπουλος

# ...ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΙΔΗΣΕΙΣ

**ΝΑΙ** Αρωγός η INTERAMERICAN στο Νοσοκομείο Παίδων «Η Αγία Σοφία», το οποίο καταβάλλει προσπάθειες για καλύτερη διάγνωση του παιδιατρικού Τμήματος του Νοσοκομείου.

Συγκεκριμένα η εταιρία, προσέφερε στην Παιδιατρική Κλινική του Νοσοκομείου, ένα σύστημα P.C./G δύο τεμαχίων, με πληκτρολόγιο, οθόνη και εκτυπωτές, για τις ανάγκες της κλινικής, η οποία βρίσκεται στο στάδιο της πλήρους μηχανοργάνωσης των υπηρεσιών της.

**ΝΑΙ** Στις 18/2/1990 πραγματοποιήθηκε με επιτυχία ο χορός του ΣΥΝΔΕΣΜΟΥ ΠΑΡΑΓΩΓΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ, κατά τον οποίο έγιναν και οι δύο σημαντικές εκδηλώσεις του:

α) Η βράβευση των 3 καλύτερων Παραγωγών για το έτος 1989 κατά την οποία βραβεύθηκαν οι παρακάτω Παραγωγοί κατ' αλφαβητική σειρά: ΚΑΡΔΑΣΗΣ ΣΤΕΡΓΙΟΣ της Εταιρίας NATIONALE NEDERLANDEN. ΤΣΕΤΣΟΣ ΔΗΜΟΣ της Εταιρίας ALICO.

ΤΣΟΥΚΑΛΑ ΜΑΡΙΝΑ της Εταιρίας ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ.

β) Η βράβευση των καλύτερων διαφημίσεων των Ασφαλιστικών Εταιριών, όπου το πρώτο βραβείο καλύτερου τηλεοπτικού SPOT απέσπασε ο ΑΣΤΕΡΑΣ, ενώ το πρώτο βραβείο καλύτερης διαφημιστικής μακέτας η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ.



Ο κ. Α. Βασιλείου απονέμει το βραβείο στον διακριθέντα παραγωγό, κ. Δήμο Τσέτσο της ALICO.

**ΝΑΙ** ΑΔΡΙΑΤΙΚΗ: Το μεγαλύτερο συμβόλαιο Ζωής από τον κ. Α. Μαργέτη.

Η ΑΔΡΙΑΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ, η οποία εργάζεται συνεχώς από το 1838 στην Ελλάδα και κατέχει μια αξιόλογη θέση στην Ασφαλιστική Αγορά, παρουσιάζει μια μεγάλη της επιτυχία.

Την 24η Ιανουαρίου 1990 ο κ. Δημήτρης Μασούνης, επιχειρηματίας, υπέγραψε το μεγαλύτερο συμβόλαιο Ζωής που εξέδωσε η Εταιρία μας μέχρι σήμερα, με επίσημο ασφαλιστήριο 2.547.322 δρχ.



Στην φωτογραφία ο κ. Μασούνης ενώ υπογράφει το συμβόλαιό του, αριστερά ο Δ/ντής Ασφαλειών Προσώπων κ. Βασίλης Παπαπαύλου και δεξιά ο κ. Αναστάσιος Μαργέτης, Δ/ντής Πρακτορείου και ασφαλιστής του κ. Μασούνη.

**ΝΑΙ** Υποκατάστημα της "NATIONALE NEDERLANDEN" στη Γλυφάδα.

Έγιναν τα εγκαίνια του νέου υποκαταστήματος της "NATIONALE NEDERLANDEN" στη Γλυφάδα, που άρχισε τις εργασίες του με διευθύντρια την κ. Σ. Ρατσιάτου.

**ΝΑΙ** 20% Η ΑΠΟΔΟΣΗ ΤΟΥ Α/ΚΙ-INTERAMERICAN ΤΟ Α' 3ΜΗΝΟ '90.

Πριν ακόμη συμπληρωθεί ένας χρόνος από τη δημιουργία του Αμοιβαίου Κεφαλαίου Interamerican, τα αποτελέσματα είναι περισσότερο από αισιόδοξα, σύμφωνα με τα στοιχεία της εταιρίας.

Συγκεκριμένα, μετά την απόδοση 34% της πρώτης επτάμηνης λειτουργίας του, το Αμοιβαίο Κεφάλαιο Interamerican εμφανίζει τα παρακάτω ανοδικά αποτελέσματα για το Α' τρίμηνο του 1990:

Η καθαρή τιμή του μεριδίου από 1.252,42 δρχ. στις 3/1/90 έφθασε τις 1.503,23 δρχ. στις 31/3 του '90, παρουσιάζοντας αύξηση 20%.

Τα κυκλοφορούντα μερίδια κατά το ίδιο χρονικό διάστημα αυξήθηκαν κατά 272%, το δε σύνολο του καθαρού ενεργητικού από 2.452 εκατ. δρχ. έφθασε τα 10.955 εκατ. δρχ., παρουσιάζοντας αύξηση 347%.

Τα καθαρά κέρδη του Α/Κ Interamerican στο ίδιο χρονικό διάστημα ήταν 241 εκατ. δρχ., ενώ η υπεραξία του χαρτοφυλακίου ανήλθε σε 794 εκατ. δρχ.

**ΝΑΙ** Συνέδριο της AGF KOSMOS Με βασικό γνώμονα το νέο πνεύμα που πρέπει να επικρατεί στην παροχή κοινωνικών υπηρεσιών, οργανώθηκε στην Αθήνα το δεύτερο πανελλήνιο συνέδριο συνεργατών της ασφαλιστικής εταιρίας AGF KOSMOS.

«Το πάθος για την εξυπηρέτηση» ήταν ο γενικός τίτλος του συνεδρίου στο οποίο μίλησαν ασφαλιστές και στελέχη δημοσίων σχέσεων και μάρκετινγκ.

**ΝΑΙ** Διήμερο συνέδριο των ασφαλιστών της Ιντεραμερικαν Βορείου Ελλάδος. Στις 27 και 28 Απριλίου πραγματοποιήθηκε στο ξενοδοχείο «Μακεδονία Παλάς», συνέδριο των ασφαλιστών της Ιντεραμερικαν Βορείου Ελλάδος και Θεσσαλίας, με κεντρικό θέμα «Η ευρωπαϊκή πρόκληση της δεκαετίας του '90». Το συνέδριο εντάσσεται μέσα στο νέο θεσμό των περιφερειακών συνεδρίων της εταιρίας με εισηγητές επίλεκτα στελέχη των πωλήσεων και της διοίκησης της εταιρίας, οι ομιλίες των οποίων έδωσαν το ερέθισμα του προβληματισμού για τις τρέχουσες οικονομικές και ασφαλιστικές εξελίξεις του καιρού μας. Κύριος σκοπός του συνεδρίου να οριοθετηθεί για μία ακόμη φορά η πορεία της Ιντεραμερικαν και να παρουσιαστεί η αναγκαιότητα του πολυασφαλιστή του 2000, για την κάλυψη των πολλαπλών ανθρωπίνων αναγκών.

**ΝΑΙ** Η Εταιρία «ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ-ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΜΙΝΕΤΤΑ» προβλέπει δια το 1990 να ξεπεράσει το ποσόν των δρχ. 1.500.000.000 σε ασφάλιστρα αφού ήδη το πρώτο τρίμηνο έκλεισε με το ποσόν των 400.000.000 δρχ.

**ΝΑΙ** ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ: Στις 2 Φεβρουαρίου του 1990 έγιναν τα εγκαίνια του νέου υποκαταστήματος της «ΑΤΛΑΝΤΙΚΗΣ» στην Τρίπολη.

Το νέο υποκατάστημα υπό την διεύθυνση της κ. Τσουγκριάνη άρχισε την λειτουργία του από 1ης-8-89.

**ΝΑΙ** 20ος ΑΙΩΝ: Με απόφαση της έκτακτης γενικής συνέλευσης των Μετόχων της ασφαλιστικής εταιρίας 20ος ΑΙΩΝ αυξήθηκε το Μετοχικό Κεφάλαιο της εταιρίας κατά 5.786.000 δρχ..

Μετά απ' αυτή την αύξηση το Κεφάλαιο της εταιρίας έγινε 80.000.000 δρχ.

**ΝΑΙ** ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ ΖΗΜΙΩΝ. Μέλος της Ε.Ε.Α.Ε. Μια νέα Ασφαλιστική Εταιρία, η ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ Ζημιών Ανώνυμος Ασφαλιστική Εταιρία, μετά από σχετική αίτησή της, έγινε μέλος της ΕΝΩΣΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ - Σόλωνος 14 ΑΘΗΝΑ. Η νέα Εταιρία συμπεριλαμβάνεται στο μητρώο των μελών της Ε.Ε.Α.Ε. από 1ης Ιανουαρίου 1990.

Έτσι οι Ασφαλιστικές Εταιρίες μέλη της Ε.Ε.Α.Ε. μεταξύ των οποίων και οι θυγατρικές Εταιρίες των Τραπεζών του Δημόσιου Τομέα, ανέρχονται σε 32.

**ΝΑΙ** Δυναμικά προχωρεί η ασφαλιστική εταιρία INTERNATIONAL HELLAS για το 1990. Από τα στοιχεία του πρώτου τριμήνου προκύπτει ότι ο στόχος της των 3 δισ. σε ετήσια ασφάλιστρα για το 1990 είναι πραγματοποιήσιμος. Απ' αυτά το 1,8 δισ. αφορούν ασφάλιστρα Γενικών Ασφαλειών (που και πέρυσι είχαν αύξηση 40%) και το 1,2 δισ. ασφάλιστρα Ζωής, με ασφαλιστήρια του «Αστέρα» με τον οποίο συνεργάζεται η INTERNATIONAL HELLAS. Εν τω μεταξύ στο δίκτυο των Υποκαταστημάτων και Πρακτορείων της σ' όλη την Ελλάδα προσετέθη τώρα και το νέο υποκατάστημα της Λαμίας.

**ΝΑΙ** ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ: Επένδυση 1.300.000.000 της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ σε νέα γραφεία.

Σε Νέα Γραφεία θα εγκατασταθούν από το Μάιο του 1991 οι Κεντρικές Υπηρεσίες της Ασφαλιστικής Εταιρίας ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ και των θυγατρικών Εταιριών της. Προσφάτως υπεγράφη το οριστικό Συμβόλαιο για την απόκτηση χώρου συνολικής εκτάσεως 3.300 τ.μ. σε κτίριο που ανεγείρεται επί της Λεωφόρου Κηφισίας στην περιοχή Αμαρουσίου. Πέραν των χώρων εργασίας έχει γίνει πρόβλεψη και για τις ανάλογες θέσεις σταθμεύσεως των αυτοκινήτων. Η επένδυση που πραγματοποιεί η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ για το ακίνητο αυτό ανέρχεται σε ύψος 1 δισεκατομμυρίου 300 εκατομμυρίων δραχμών.

**ΝΑΙ** Ο Ιταλικός ασφαλιστικός όμιλος FONDIARIA και ο γαλλικός

GROUPAMA (GROUPE DES ASSURANCES MUTUELLES AGRICOLES) συνήψαν προσφάτως μια συμφωνία συνεργασίας για να αντιμετωπίσουν αποτελεσματικότερα την ευρωπαϊκή εσωτερική αγορά. Η συμφωνία προβλέπει ότι η συνεργασία θα γίνει με τρεις διαφορετικές ενέργειες, στις οποίες συμπεριλαμβάνονται η αγορά μεριδίων διαφόρων ασφαλιστικών εταιριών, με τις οποίες συνεργάζεται ή τις ελέγχει η Ιταλική, από την GROUPAMA. Η Ιταλική FONDIARIA έχει συνάψει, στη διάρκεια των τελευταίων μηνών, τρεις συμφωνίες στο εξωτερικό, την πρώτη με τη βρετανική ROYAL INSURANCE, τη δεύτερη με τη γερμανική AACHENER UND MUENCHENER και την τρίτη με την ιαπωνική SUMITOMO MARINE AND FIRE. Πρόεδρος της FONDIARIA είναι ο γνωστός Ιταλός επιχειρηματίας DE BENEDETTI.

## 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 θέλουν να γνωρίσουν στην Ευρώπη, στην Αμερική, στην Ιαπωνία στην Ελλάδα. Πώς δουλεύει αυτός που έφτιαξε τη μεγαλύτερη εταιρία; Πώς σκέφτεται ο πρώτος σε παραγωγή ασφαλιστής; Πού βρίσκεται χρόνο για σπορ ο Δ/ντής της πρώτης εταιρίας; Πώς διατηρεί τόσους πελάτες ευχαριστημένους ο πρώτος σε διατήρηση; Πώς σκέφτονται οι νέοι σήμερα; Πώς ήταν πριν 100 χρόνια, οι ασφάλειες; Τι πουλάνε στην Αμερική, 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 πηγαινει από γραφείο σε γραφείο από τόπο σε τόπο να βρει αυτούς τους ανθρώπους και να σου διηγηθούν όλα αυτά που μαθαίνει κάποιος σ' ένα ταξίδι καριέρας στις ασφάλειες. Γίνε συνδρομητής να συναντήμαστε σε κάθε τεύχος.



**ΝΑΙ**  
Το διαβατήριό σου στον κόσμο των ασφαλειών και της επιτυχίας

**Κυκλοφορεί 1 Σεπτεμβρίου**

**ΝΑΙ**

στον ασφαλιστή στην ασφάλιση



**ΠΟΙΟΤΗΤΑ! ΕΙΔΙΚΟ ΑΦΙΕΡΩΜΑ**

Μιλούν ασφαλιστές, Managers - Διοικητικά Στελέχη - Πελάτες!

**Τι σημαίνει ποιότητα;**

- Ποιότητα στην εξεύρεση πελατών!
- Ποιότητα στις υπηρεσίες υπ/τος!
- Ποιότητα στο SERVICE!
- Ποιότητα στα προγράμματα!
- Ποιότητα στις ανθρώπινες σχέσεις!
- Ποιότητα στο Marketing!
- Ποιότητα στις αποζημιώσεις!

— Συνέντευξη με τον **Δημήτρη Ρουχωτά** εκδότη της «Ασφαλιστικής Αγοράς». Πώς βλέπετε την ποιότητα υπηρεσιών που προσφέρουν οι ασφ. εταιρίες;



**Πωλητές, FINANCIAL SERVICES**

Ειδική ομάδα οικονομολόγων με συντονιστή τον καθηγητή της ΑΣΟΕΕ Κώστα Χριστόπουλο θα επιμελούνται από το επόμενο τεύχος τις ειδικές οικονομικές σελίδες του ΝΑΙ με θέματα για το πως λειτουργεί το χρήμα, οι τράπεζες, τα αμοιβαία κεφάλαια και συμβουλές στους ασφαλιστές - πωλητές financial services!

**ΑΚΟΜΑ:** \* Οι εκπαιδευτικές σελίδες του Ν. Πάππας με αντικείμενο: «Πως περνάμε απ' τη θεωρία στη πράξη». Τι κάνουμε μετά τις διακοπές; Πως ξανασυνδέουμε την δραστηριότητα που κόπηκε το καλοκαίρι; και \* Συνέντευξη με τον κ. Γιάννη Πολίτη, για την Generali life και την ασφαλιστική καριέρα... και \* Ασφαλιστικές ειδήσεις, αληθινές ιστορίες με πρωταγωνιστές ασφαλιστές, εγκυκλοπαιδικές ειδήσεις για νάναι ο ασφαλιστής μέσα στα πράγματα! και \* Άρθρα, προτάσεις, θέματα επικοινωνίας από επίλεκτους και πεπειραμένους ασφαλιστές για το service την εξεύρεση πελατών, την διατήρηση, την κατάκτηση της κορυφής! και \* Κάθε τεύχος του «ΝΑΙ» είναι προσφορά στο έργο του Ασφαλιστή, του Manager, του διοικητικού υπαλλήλου, των ασφ. εταιριών που προσφέρουν έργο στον συνάνθρωπο με τις παροχές της ιδιωτικής ασφάλισης!

**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  
ΘΕΩΝΟΣ 6 - ΑΘΗΝΑ 105 57  
ΤΗΛ.: 3229973-8067181  
ΕΔΡΑ: ΠΡΟΦ. ΗΛΙΑ 13-ΑΓΙΑ ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ  
Α.Φ.Μ.19581649

ΕΠΙΣΤΟΛΕΣ - ΕΠΙΤΑΓΕΣ:  
**ΕΥΑΓ. Γ. ΣΠΥΡΟΥ**  
ΘΕΩΝΟΣ 6 - ΑΘΗΝΑ 105 57  
ΤΗΛ.: 3229973-8067181

ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΣ ΔΡΧ. 500

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-  
MARKETING 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. ΜΟΥΤΣΑΤΣΟΣ**  
ΤΗΛ.: 3604930

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

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



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

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



**ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ**

*για καλό και για κακό*

# ΤΩΡΑ ΜΙΑ ΜΕΓΑΛΗ ΔΥΝΑΜΗ ΣΑΣ ΠΡΟΣΤΑΤΕΥΕΙ



## HELPA

### ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΗ ΟΔΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ

HELPA είναι το νέο, πρωτοποριακό πρόγραμμα της ΕΛΠΑ, σε συνεργασία με την INTERAMERICAN, που ακολουθώντας τα διεθνή πρότυπα, ανοίγει μια νέα εποχή στην προστασία του Έλληνα αυτοκινητιστή. Το πρόγραμμα HELPA εξασφαλίζει για πρώτη φορά στην Ελλάδα:



**Πλήρη Οδική Βοήθεια** όλο το 24ωρο, 365 ημέρες το χρόνο, στην Ελλάδα αλλά και την υπόλοιπη Ευρώπη σε συνεργασία με διεθνείς αυτοκινητιστικές λέσχες.



**Επείγουσα Αερομεταφορά** με ιατρική παρακολούθηση σε περίπτωση τροχαίου ατυχήματος, όπου κι αν συμβεί, στην Ελλάδα ή την υπόλοιπη Ευρώπη. Η αερομεταφορά γίνεται με αεροπλάνο ή ελικόπτερο και καλύπτει όχι μόνο τον οδηγό αλλά και τους συνεπιβάτες. Επιπλέον, στην Ελλάδα καλύπτονται και οι περιπτώσεις ασθένειας του οδηγού - μέλους κατά τη διάρκεια ταξιδιού.



**Ασφαλιστική Κάλυψη** 2.000.000 δρχ σε περίπτωση απώλειας ζωής ή Μόνιμης Ολικής Ανικανότητας του οδηγού και για Μόνιμη Μερική Ανικανότητα μέχρι 2.000.000 δρχ. Η ασφάλιση ισχύει για τροχαίο ατύχημα του οδηγού - μέλους, σε δικό του ή άλλο αυτοκίνητο.



**Επαναπατρισμό** του οδηγού και του αυτοκινήτου, που ακινητοποιείται λόγω σοβαρής βλάβης, από οποιαδήποτε χώρα της Ευρώπης.



**Και 25 ακόμη extra προνόμια** για το αυτοκίνητο και τον οδηγό σε θέματα νομικά, τουριστικά, εκπαιδευτικά, ενημερωτικά κλπ.

Το πρόγραμμα HELPA, στηριγμένο στην εμπειρία, το μέγεθος και τη σύγχρονη οργάνωση που εξασφαλίζονται από τη συνεργασία της ΕΛΠΑ με την INTERAMERICAN, είναι πραγματικά μια μεγάλη «ομπρέλα», που είναι έτοιμη να προστατέψει κάθε στιγμή, υπεύθυνα και ολοκληρωμένα, τον Έλληνα οδηγό. Μπείτε σήμερα κάτω από την προστασία της και νιώστε στο δρόμο σίγουροι όσο ποτέ.

**ΕΛΠΑ**  
ΜΕΤΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΤΗΣ  
**INTERAMERICAN**

**Ο ΣΙΓΟΥΡΟΣ ΔΡΟΜΟΣ**

