

ΤΕΥΧΟΣ 33 • ΙΑΝ. - ΦΕΒΡ. '95 • ΔΡΧ. 1000

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΚΑΡΑΜΑΝΛΗΣ

60 χρόνια για την Ελλάδα

2 χρόνια Ασφαλιστής, 12 φορές Βουλευτής, 8 χρόνια Υπουργός
14 χρόνια Πρωθυπουργός, 10 χρόνια Πρόεδρος Δημοκρατίας

FIRENZE

ΤΟ ΕΠΩΝΥΜΟ ΒΗΜΑ ΣΑΣ

GREEN LINE

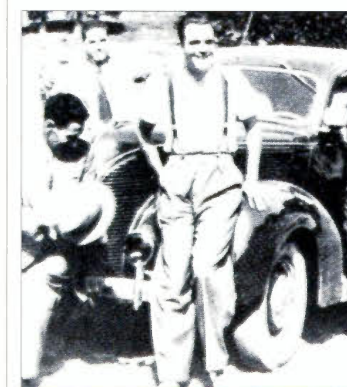


MARMARAS LEATHER CLUB
ΠΑΤΗΣΙΩΝ 122, ΑΘΗΝΑ • ΤΣΑΚΑΛΩΦ 6, ΚΟΛΩΝΑΚΙ
• ΙΩ.ΜΕΤΑΞΑ 33, ΓΛΥΦΑΔΑ, ΕΜΠ.ΚΕΝΤΡΟ FLORIDA MALL
ΚΑΙ ΣΕ ΕΠΙΛΕΓΜΕΝΑ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΝΑΙ

ΤΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ
ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ



Το 1928 ο Πρόεδρος της Δημοκρατίας κ. Καραμανλής ήταν Ασφαλιστής!

...Υπό κανονικές συνθήκες ο νεαρός Καραμανλής θάπρεπε να παρουσιαστεί για τη στρατιωτική του θητεία το 1927, πήρε όμως αναβολή για να τελειώσει τις σπουδές του στο Πανεπιστήμιο. Πριν πάρει το δίπλωμα, έπιασε δουλειά ως πράκτωρ σε μια ιταλική ασφαλιστική εταιρεία, στην οποία εργάστηκε καθ' όλο το 1928-29. Επρόκειτο για μία πολύτιμη εμπειρία και όχι μόνο από οικονομικής απόψεως. Για δύο χρόνια διέσχισε ακατάπνητα και προς όλες τις κατευθύνσεις την επαρχία του, κερδίζοντας αρκετά για να ξεπληρώσει χρέη του πατέρα του, αλλά και για να βοηθήσει στα έξοδα της οικογένειάς. Με τις επαφές που είχε, απέκτησε γνώση του κόσμου, κάτι που έμελλε να τον βοηθήσει σημαντικά στην πολιτική του σταδιοδρομία. Και όταν ήρθε η ώρα να πάρει το πτυχίο του, στις 13 Δεκεμβρίου 1929, όλα αυτά τον είχαν εξοπλίσει με εφόδια που ξεπερνούσαν κατά πολύ τις συνήθεις φοιτητικές εμπειρίες. Τρεις μήνες αργότερα, στις 8 Μαρτίου 1930, κατετάγη στο 19ο Σύνταγμα Πεζικού στις Σέρρες.

Από το βιβλίο του Κ. Μ. ΓΟΥΝΤΧΑΟΥΖ "ΚΑΡΑΜΑΝΛΗΣ", εκδόσεις "ΜΟΡΦΩΤΙΚΗ ΕΣΤΙΑ".

ΕΠΑΝΑΔΗΜΟΣΙΕΥΣΗ
ΑΠΟ ΤΟ **ΝΑΙ**
ΤΟΥ 1991



27

ΑΛ. ΤΑΜΠΟΥΡΑΣ,

Ένας τέως...
εν υπηρεσία!



32

Δ. ΚΟΝΤΟΜΗΝΑΣ

Στην INTERAMERICAN
ασφαλί-ζουν ως
πρωταγωνιστές!



39

Π. ΚΑΡΑΛΗΣ

Αυριανός στόχος
της NN η κορυφή!

4 ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ

- Αθήνα 1842
- Λογοτεχνικό ημερολόγιο

11 Ε. ΣΠΥΡΟΥ

Κύριε Γενικό, αλλάξτε...

12 ΧΡΟΝΟΣ

28 Ασφαλιστικό UNDERWRITING

34 ΕΘΝΙΚΗ, Ασφαλιστική πίτα

40 ΤΟ ΣΥΣΤΗΜΑ ΥΓΕΙΑΣ και ο Έλληνας Ασφαλιστής

42 ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ Λάμπει Δημιουργικά

47 INTERAMERICAN Αλλαγές και νέο ξεκίνημα

49 ΣΕΛΙΔΕΣ ΚΥΠΡΟΥ Ειδήσεις - Νέα εταιριών

56 ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ ΚΑΙ ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΩΝ

62 NORDSTERN COLONIA HELLAS Σημαντική αύξηση τζίρου και κερδών

66 ΓΕΝΚΑ Με Δύναμη στο 1995

68 ΦΟΙΝΙΞ και στη Διαμεταφορά

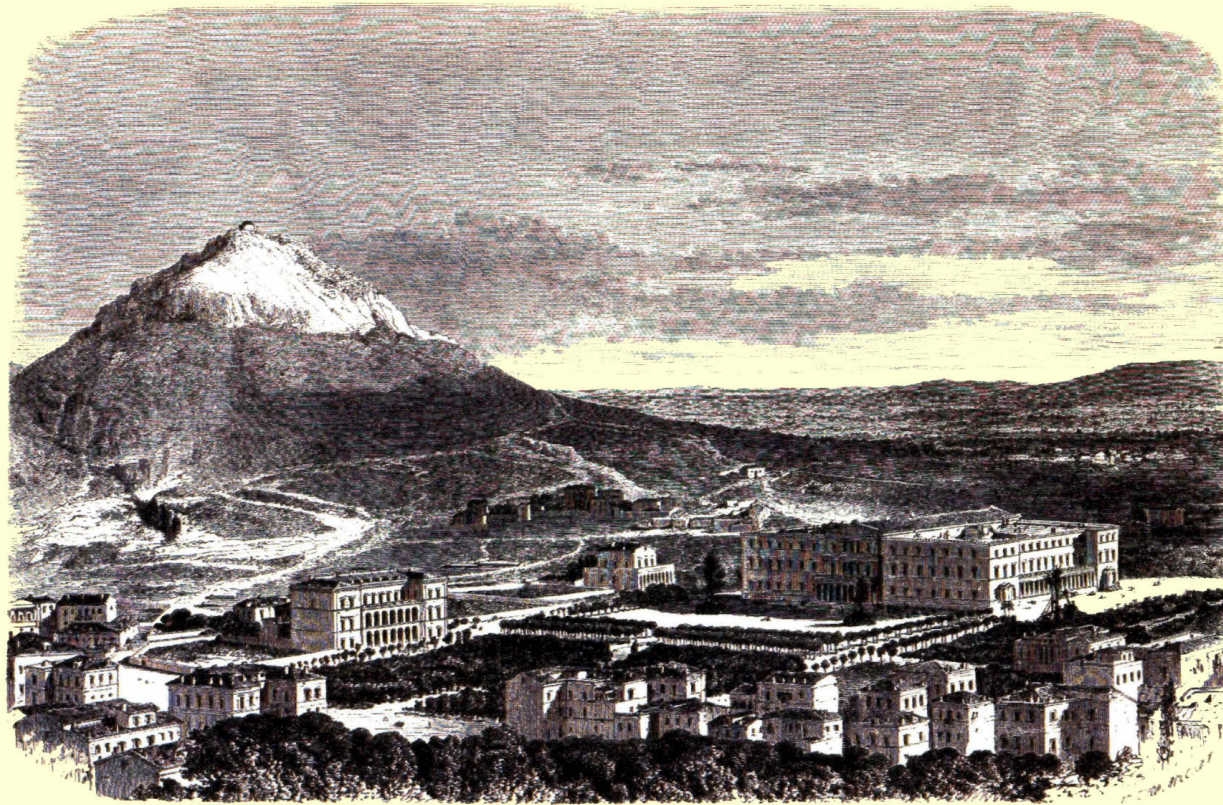
74 ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

88 ΦΟΙΝΙΞ

90 ALICO

96 METROLIFE

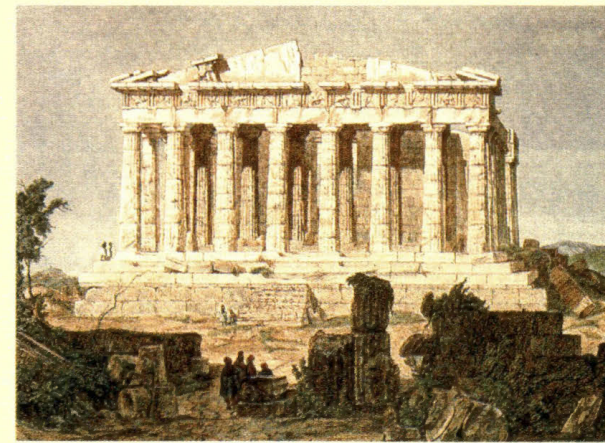
ΑΘΗΝΑ 1842



Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ ΚΑΙ ΥΓΕΙΑΣ, γνωρίζει πως το ενδιαφέρον της για τον Άνθρωπο δεν μπορεί και δεν πρέπει να εξαντλείται μόνο στα ολοκληρωμένα και πρωτοποριακά προγράμματά της για τη Ζωή και την Υγεία, αλλά να επεκτείνεται και στην υποστήριξη αυτού του ίδιου του Ανθρώπινου Πολιτισμού και στην ανάδειξη των πτυχών του, όπως αυτές αποτυπώθηκαν μέσα από τα έργα των γραμμάτων και των τεχνών. Εκτιμούμε πως η Ζωή στην Αθήνα του 1842, στην πρωτεύουσα του νεοσύστατου, τότε, νεοελληνικού κράτους, είναι μια πολύ ενδιαφέρουσα στιγμή στους αιώνες του Ελληνικού Πολιτισμού. Ιδιαίτερα δε εκτιμήσαμε την πτυχή της Ζωής στην Αθήνα που εκφράζεται μέσα από τις συμβολικές συνθέσεις των έργων του Ιταλού Ζωγράφου Andrea Gasparini, γιατί σ' αυτές ο καλλιτέχνης έβαλε αρμονικά, αισθητικά, ενωτικά και γόνιμα το δημιουργό του νεοελληνικού δίπλα στα έργα του αρχαιοελληνικού πολιτισμού. Πιστεύω πως η αρμονία αυτής της συμβολικής σύνθεσης μας δίνει το δικαίωμα να μη μιλάμε για τη Ζωή στην Αθήνα, αλλά

για τη Ζωή της Αιώνιας Αθήνας, της πόλης συμβόλου του Ανθρώπινου Πολιτισμού. Επιλέξαμε λοιπόν για το Λεύκωμα αυτό τις δέκα έξοχες Γκραβούρες, που βρίσκονται στο Μουσείο της Πόλης των Αθηνών, και αποτελούν επιχρωματισμένη ανατύπωση των γνωστών, κι ίσως μοναδικών, χαλκογραφιών του Andrea Gasparini, με τη βεβαιότητα, ότι πρόκειται για έργα τέχνης υψηλής ευαισθησίας και μεγάλης αισθητικής αξίας, ότι πρόκειται για έργα που δικαιούνται τη μαζική "έξοδό" τους από τα Μουσεία, για να λειτουργήσουν σαν πολιτιστική, ή και κάτι περισσότερο, σαν πολιτισμική γύρη, που συμβάλλει στη γονιμοποίηση του Ανθρώπινου Πολιτισμού.

Δρ Κώστας Λάμπος
Διευθύνων Σύμβουλος



Οι σελίδες είναι από το λεύκωμα της Αγροτικής Ζωής.
Συγχαρητήρια στο Δ/ντα Σύμβουλο κ. Κ. Λάμπο και τις κυρίες Μαρία Κούσουλα και Ντίνα Πολίτη που είχαν την εποπτεία του Λευκώματος για την Αγροτική Ζωή.

Η ΑΘΗΝΑ ΤΟ 1842

Στις 18 Σεπτεμβρίου του 1834, με διάταγμα της Αντιβασιλείας, η Αθήνα ανακηρύχθηκε πρωτεύουσα του νεοσύστατου τότε Ελληνικού Κράτους. Το άλλοτε «κλεινόν και ιοστέφανον άστυ» του Μιλτιάδη και του Θεμιστοκλή, του Φειδία και του Περικλή, του Αισχύλου και του Σοφοκλή, του Σωκράτη και του Πλάτωνα, κάτω από τη σκιά του Ιερού Βράχου και των σεβάσμιων μνημείων του, φορτωμένο με τις μνήμες και τις νοσταλγίες του μοναδικού μεγαλείου και της αξεπέραστης δόξας του ιστορικού παρελθόντος του, προσπαθεί τώρα, μέσα από τους σωρούς των ερειπίων, μέσα από τις στάχτες και τους καπνούς, να επουλώσει τις πληγές και να συνέλθει από τις καταστροφές που προκάλεσε και άφησε ο μακροχρόνιος υπέρ της Ανεξαρτησίας Αγώνας κατά των Τούρκων κατακτητών. Προσπαθεί να ανορθωθεί και να ανταποκριθεί στις απαιτήσεις της πρώτης πόλης και του διοικητικού κέντρου του νέου Κράτους. Ζητάει, με ειρηνικές ενέργειες και την υλοποίηση αναπτυξιακού και πολιτιστικού προγράμματος, στα μέτρα της εποχής βέβαια, «το χάσμα π' άνοιξε ο σεισμός να το γιομίσει μ' άνθη».

Στην αρχαιολατρεία και στο ρομαντισμό της οθωνικής δυναστείας και της τότε Ευρώπης, και όχι σε ρεαλιστικές σκέψεις, οφείλεται η προτίμηση ως πρωτεύουσας της Αθήνας, της πόλης που εξακολουθούσε να ενσαρκώνει, στα μάτια των Ευρωπαίων, τις άφθαρτες αξίες του κλασικού ιδεώδους και να αποτελεί ένα αδιάκοπο ενατένισμα της Ιστορίας δια μέσου των αιώνων. Γιατί χρειαζόταν, σ' αλήθεια, τόλμη και περιφρόνηση προς την περιπέτεια, για ν' αποφασίσει κανείς να στήσει την πρωτεύουσα ενός αναγεννώμενου Κράτους στα ερείπια μιας πολίχνης, χωρίς υποδομή και ανάπτυξη, όπως ήταν τότε η Αθήνα. «Η ποτέ μεγαλοπρεπής μαρμαρίνη πόλις ήτο κατά γράμμα σω-

ρεία συντριμμάτων. Οικτρά ερείπια πενήτων καλυθών και πενιχρά τζαμιά εοχημάτιζον είδος αγνωρίστων όγκων», σημειώνει μελαγχολικά για τη νέα πρωτεύουσα Ευρωπαίος επισκέπτης της εποχής.

Δεν άργησε όμως η πληγωμένη από τις καταστροφές του τελευταίου πολέμου κατά των Τούρκων και το πέρασμα πολυώνυμων βαρβάρων Αθήνα να συνέλθει και να μπει γοργά στους ρυθμούς της ανόρθωσης. Το 1842, οκτώ χρόνια μετά την ανακήρυξή της σε πρωτεύουσα, η πόλη αριθμούσε πάνω από 20.000 κατοίκους και είχε πολλά κτίρια, εκκλησίες και κατοικίες.

Πάνω στον Ιερό Βράχο της Ακρόπολης τα αρχαία μνημεία των θεών, σύμβολα απaráμιλλης ομορφιάς και ευαισθησίας, συνυπήρχαν ακόμη, σε ηχηρή αντίθεση και μελαγχολική παραφωνία, με τα βαρβαρικά μεσαιωνικά προσκτίσματα των ποικιλώνυμων κατακτητών (φράγκικος πύργος, τζαμί κ.ά.).

Οι αρχιτέκτονες που εργάστηκαν, κατά την πρώτη δεκαετία της οθωνικής περιόδου, για την ανοικοδόμηση και τον καλλωπισμό της νέας πρωτεύουσας ήσαν ο Σταμάτης Κλεάνθης (1802-1862), συμπολεμιστής του Αλ. Ύψηλάντη στους Ιερολοχίτες του Δραγατσανίου, οι Γερμανοί Εδουάρδος Schaubert (1794-1868) και Φρειδερίκος Gaertner (1792-1847), οι Δανοί αδελφοί Χριστιανός Hansen (1803-1883) και Θεόφιλος Hansen (1813-1892) κ.ά., εραστές και οπαδοί, όλοι τους, του Γερμανικού νεοκλασικισμού και ρομαντισμού, με τις αυστηρές, λιτές και απέριτες γραμμές του, που εφαρμόζουν στα σχέδια και στα κτίριά της.

Από τα πρώτα οικοδομήματα της εποχής αυτής υπήρξε το μέγαρο Σταματίου Δεκόζη-Βούρου, κτισμένο στα 1833/34 από τους Γερμανούς αρχιτέκτονες J. Hoffer και G.A. Lünders στη σημερινή Πλατεία Κλαυθμώνος, όπου από το 1837-1843 φιλοξενήθηκαν ο Όθωνας και η Αμαλία, ενώ σήμερα αποτελεί το Μουσείο Βούρου-Ευταξία (ή Μουσείο της Πόλεως των Αθηνών).

Ξεχωριστό ενδιαφέρον παρουσίαζε και το Νομισματοκοπείο, έργο (1835) του E. Schaubert, κτισμένο επί της οδού Σταδίου, στη ΒΑ πλευρά της ομώνυμης τότε

Πλατείας Νομισματοκοπείου, Κλαυθμώνος σήμερα. Το κτίριο κατεδαφίστηκε το 1939. Της ίδιας εποχής και τεχντροπίας είναι και το Στρατιωτικό Νοσοκομείο Μακρυγιάννη, έργο (1834/36) του Βαυαρού Υπολοχαγού Μηχανικού Wilhelm Weiller. Ανάμεσα στα παλιότερα αθηναϊκά αρχοντικά, η οικία του αρχιτέκτονα Σταμάτη Κλεάνθη, στις βόρειες υπώρειες του Βράχου της Ακρόπολης, στο λεγόμενο τότε Ριζόκαστρο ή Πηγαδάκι, στέγασε από το 1837 το νεοσύστατο Πανεπιστήμιο. Τα επίσημα εγκαίνιά του τίμησε με την παρουσία του ο δοξασμένος Γέρος του Μοριά Θ. Κολοκοτρώνης με τ' ασμένια του άρματα και τα παληκάρια του. Το 1839 θεμελιώθηκε το επιθλιτικό νεοκλασικό κτίριο του Πανεπιστημίου, στην ομώνυμη οδό, σε σχέδια του Χριστιανού Hansen. Το σπουδαιότερο όμως κτίριο, επίκεντρο της δημόσιας αλλά και της κοσμικής ζωής στην Αθήνα του 1842, ήταν τα Νέα Ανάκτορα, η σημερινή Βουλή των Ελλήνων, έργο (1836/42) του Γερμανού αρχιτέκτονα Φρ. Gaertner, κτισμένα στην Πλατεία Συντάγματος, ακατοίκητη τότε περιοχή με αγρούς, θάμνους, χώματα και βράχους. Ευτυχώς δεν έγινε δεκτή η βέβηλη πρόταση του Γερμανού αρχιτέκτονα K. Schinkel για την ανέγερση των Ανακτόρων πάνω στην Ακρόπολη, δίπλα στον Παρθενώνα!

Το 1840 η εκκεντρική Δούκισσα της Πλακεντίας ανοικοδομεί στο κτήμα της, κοντά στον Ιλισσό, το χαριτωμένο και κομψό παλάτι της, τα Ιλίσσια, σε σχέδια του Σταμ. Κλεάνθη, το σημερινό Βυζαντινό Μουσείο Αθηνών.

Τα Χριστούγεννα του 1842, σε μεγαλοπρεπή τελετή, με την παρουσία του βασιλικού ζεύγους Όθωνα και Αμαλίας, θεμελιώθηκε, επί δημαρχίας Α. Πετράκη, ο Μητροπολιτικός Ναός της πόλης, σε σχέδια του Θεόφιλου Hansen, και αφιερώθηκε στον Ευαγγελισμό της Θεοτόκου. Στα 1838/43 κτίστηκε η Αγγλικανική Εκκλησία του Αγίου Παύλου, σε σχέδια του Σταμ. Κλεάνθη.

Παράλληλα βέβαια με τους νεοανεγειρόμενους ναούς, πραγματικά στολίδια της Αθήνας είναι οι παλιές κομψές βυζαντινές εκκλησίες της, όπως η Σωτήρα του Λυκοδήμου (Ρωσική εκκλησία), η Καπι-

καρέα ή Καμουχαρέα, οι Άγιοι Θεόδωροι, η Παναγία η Γοργοεπήκοος ή Άγιος Ελευθέριος - δίπλα στη Μητρόπολη - όπου το 1839 στεγάστηκαν τα βιβλία της Δημόσιας Βιβλιοθήκης, η Ομορφοκλησιά στο Γαλάτσι κ.ά.

Στα 1838/43 οικοδομήθηκε στο Λόφο των Νυμφών, απέναντι από την Ακρόπολη, με δωρεά του βαρώνου Γ. Σίνα, το Αστεροσκοπείο Αθηνών, το όμορφο θολωτό κτίσμα, σε σχέδια του Θεόφιλου Hansen. Με σχέδια του ίδου αρχιτέκτονα, στα 1842/43, κτίστηκε το τριώροφο ιδιωτικό μέγαρο του Αντωνίου Δημητρίου, το οποίο στα 1958 μετασκευάστηκε στο σημερινό πολυώροφο Ξενοδοχείο της Μεγάλης Βρετανίας.

Δεν μπορεί βέβαια να γίνει λόγος για σύγχρονη ρυμοτομία της τότε Αθήνας. Οι δρόμοι, με χώματα και γεμάτοι σκόνη, απαιτούσαν κατάβρεγμα για να μπορεί ο πεζός να κυκλοφορεί σ' αυτούς, αλλά και ο εποχούμενος στα «ιπποκίνητα τροχοφόρα μεταγωγικά μέσα» (αμαξάκια ή κάρρα). Ζαχαροπλαστεία, αναψυκτήρια κάθε λογής, δεν μπορούσε ν' αναζητήσει κανείς στην Αθήνα της εποχής εκείνης. Περιήφηση υπήρξε κατά την περίοδο της Αντιβασιλείας και του Όθωνα, το Βαυαρικό καφενείο-εντευκτήριο (με εστιατόριο,

αναγνωστήριο, αίθουσα συναυλιών κ.ά.) «Γκρύνερ Μπάουρ» ή «Πράσινο Δέντρο», στην αρχή της Ιεράς Οδού, μοναδικό στην πόλη. Επίσης έλειπαν και τα δημόσια θεάματα, με την έννοια που τα εννοούμε σήμερα, δηλαδή θέατρα, μουσικές εκδηλώσεις κ.ά. Μερικές μόνο κιθάρες, με τους νοσταλγικούς σκοπούς τους, συνόδευαν τους Αθηναίους στις διασκεδάσεις τους σε κάποια οικογενειακή ή φιλική συγκέντρωση.

Αλλά, για τους παλιούς Αθηναίους, υπήρχαν πολλές ευκαιρίες για να γιορτάσουν σύμφωνα με τα πατροπαράδοτά τους έθιμα και να ξεφαντώσουν με αυθορμητισμό και κέφι, όπως η Αποκριά, τα Κούλουμα της Καθαρής Δευτέρας, τα Ρουσάλια της Τρίτης του Πάσχα, η Πρωτομαγιά κ.ά. Αξιοσημείωτο κοινωνικό και κοσμικό γεγονός αποτελούσαν οι διάφοροι χοροί που οργάνωναν τα Ανάκτορα ή τα Αθηναϊκά σαλόνια, στους οποίους οι κομψές Αθηναίες Κυρίες εύρισκαν την ευκαιρία να επιδείξουν τα καινούργια τους ευρωπαϊκά μοντέλα ή και τις ωραιοπλούμιστες και χρυσοκέντητες τοπικές τους ενδυμασίες.

Δικαιούμαστε όμως να πούμε ότι, παρ' όλες τις φοβερές ελλείψεις της τότε εποχής, σε σχέση με το απαιτητικό αλλά

και κουραστικό και γεμάτο άγχος σήμερα, η ζωή των Αθηναίων τους καιρούς εκείνους ήταν πιο ήρεμη και ξένοιαστη, οι αναμεταξύ τους σχέσεις και επαφές συχνότερες και ευκολότερες, πιο ανθρώπινες και περισσότερο οικείες, στα φτωχικά και χωρίς περιττές πολυτέλειες σπίτια τους με τις μσοχομυρισμένες αυλές τους, όπου «ανθίζουν οι τριανταφυλλίες, γελούν οι ανεμώνες

κι είν' οι βιολέτες άσωστες, περήφανα τα κρίνα». Μπορούμε να υποστηρίξουμε έτσι, μαζί με τον ποιητή μας, ότι η αιώνια πόλη της Παλλάδας, τότε και για έναν αιώνα ακόμη, μέχρι τις παραμονές του τελευταίου Πολέμου, «ήταν η ζαφειρόπετρα στην γη το δαχτυλίδι».

Δημήτρης Ζ. Σοφιανός





Στη φωτογραφία, (από αριστερά) όρθιοι: Γιάννης Ψυχάρης, Δημήτριος Κακλαμάνος, Γεώργιος Κασδόνης, Γιάννης Βλαχογιάννης, Κωστής Παλαμιάς, Γεώργιος Δροσίνης, Γρηγόριος Ξενόπουλος. Καθισμένοι: Θεόδωρος Βελλιανίτης, Περρής, Νικόλαος Πολίτης, Στέφανος Στεφάνου, Μίκης Λάμπρος, Γεώργιος Σουρής, Εμμανουήλ Ροΐδης, Εμμανουήλ Λυκούδης. Η φωτογραφία δημοσιεύθηκε το 1934 για τα 40χρονα της "Εστίας".

ΛΟΓΟΤΕΧΝΙΚΟ ΗΜΕΡΟΛΟΓΙΟ 1995

Με την ευγενική χορηγία του ομίλου εταιριών METROLIFE, οι εκδόσεις ΓΑΒΡΙΗΛΙΔΗΣ μας χάρισαν εφέτος μια θαυμάσια ευκαιρία μέσω του ΛΟΓΟΤΕΧΝΙΚΟΥ ΗΜΕΡΟΛΟΓΙΟΥ 1995, να ξεδιψάσει το πνεύμα μας στην ελληνική ποίηση 53 ελλήνων λογοτεχνών κοιτάζοντας το πρώτο λογοτεχνικό ημερολόγιο τοίχου στην Ελλάδα, στη διάρκεια του 1995.

Η Βάσω Κυριαζάκου είχε την γενική επιμέλεια.

Η METROLIFE θέλησε να πει το δικό της ΟΧΙ στις "φευγαλέες" εικόνες των MEDIA "καρφώνοντας" στον τοίχο μια υπενθύμιση ευγνωμοσύνης για τους ποιητές που ομορφαίνουν την "πεζή" εποχή μας με λόγια καρδιάς και ανθρωπιάς, δείχνοντας πως αντέχουν στην σύγκριση ποιότητας.

Ο "πανδαμάτωρ" χρόνος έσβυσε στο διάβα του τους άρχοντες του πλούτου και της εξουσίας της εποχής κι άφησε ανέγγιχτους τους φτωχούς υπηρέτες του Λόγου, τους καλλιτέχνες και ποιητές, τον λιτοδαίτη Παπαδιαμάντη, τον χαμηλόμισθο Κρυστάλλη, τον μοναχικό Καβάφη, τον άστεγο Τιμο Μωραϊτίνη που ζήτησε να γράψουν στον τάφο του "...επιτέλους εστεγάσθην...".

Το "ΝΑΙ" δημοσιεύει αποσπάσματα του Ημερολογίου τιμώντας και συγχαίροντας την προσπάθεια της METROLIFE και των ανθρώπων των εκδόσεων ΓΑΒΡΙΗΛΙΔΗΣ.

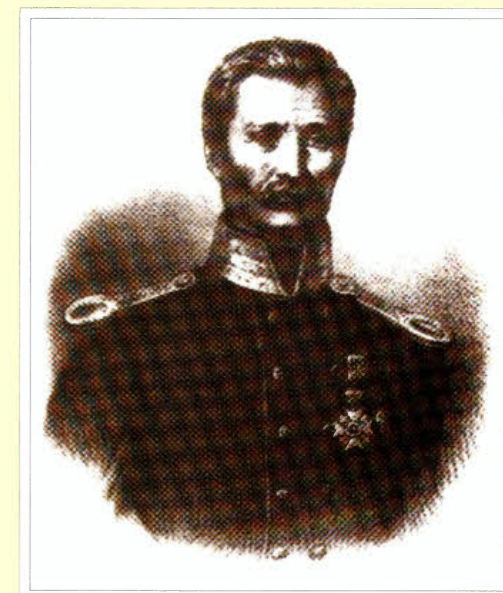
Ε. Σπύρου

ΣΤΗΣ ΠΛΑΚΑΣ ΤΙΣ ΑΝΗΦΟΡΙΕΣ

Στίχοι - Μουσική: Τ. Μωραϊτίνη

Εχ' η Αθήνα ομορφιές - έχει και κάτι ζωγραφιές
μα σαν της Πλάκας τα στενά - δεν είδα τέτοια πουθενά
ρε, το ξερ' η ανθρωπότης - πως κι' ο Θεός είναι Πλακιώτης
κι όταν σιγοψιχαλίζει, ωχ - τα βασιλικά ποτίζει.
Στης Πλάκας τις ανηφοριές - που γέρνουν οι κληματαριές
είναι κάτι Πλακιώτισσες - που λες ροδόσταμο τις πότισες
τη ρετσίνα κεχρμπάρι - ταβερνιάρη, ταβερνιάρη
βάλε μας να σθησ' η έννοια, ωχ - από την κεχρμπάρενα
Πλέκουμε στα μπαλκόνια της - φωλιές τα χελιδόνια της
κι απάνω από το κάστρο της - τον Παρθενώνα έχει γι' άστρο της
και το σούρουπο σαν φτάνει - βγαίνουν κι οι Θεοί σεργιάνι
και τα κοπανάν για γούρι ωχ - στην ταβέρνα του Τζουτζούρη.

Τίμος Μωραϊτίνης



Γεώργιος Ζακοκόστας

Ο ΚΥΚΛΟΣ ΤΟΥ C.N.S. (V)

Θα περιμένω
Σε παραλία ερημική
Το άγριο το κύμα να μου φέρει
Τη ματιά σου

Κι ό,τι μου φέρει θ' αγαπώ
Γιατί θα 'ναι δικό σου
Είτε πετράδι είτε φιλί
'Η τ' όνειρό σου

Θα περιμένω
Από το βράδυ ως το πρωί
Ως να γενώ
Εγώ
Μια παραλία ερημική
Να σε καλωσορίσει

ΜΙΑ ΒΟΣΚΟΠΟΥΛΑ ΑΓΑΠΗΣΑ

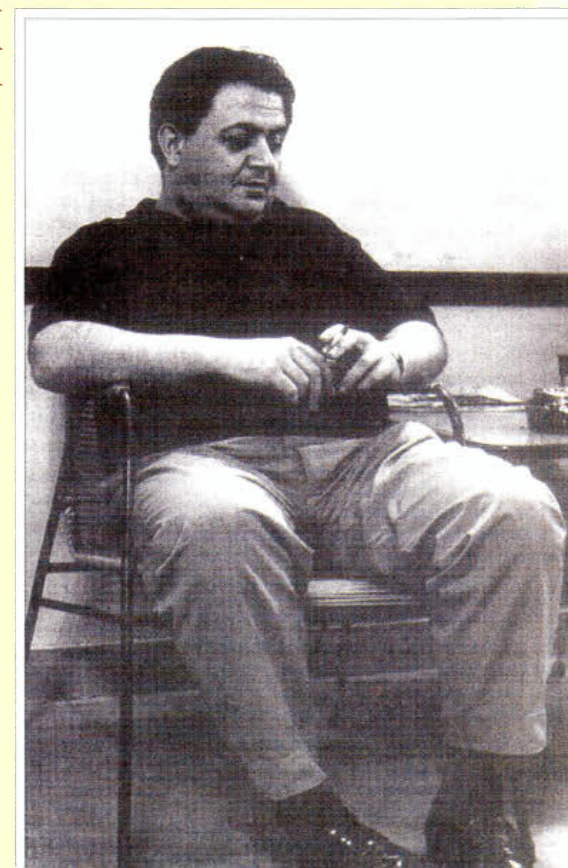
Μια βοσκοπούλ' αγάπησα, μια ζηλεμένη κόρη,
και την αγάπησα πολύ.
ήμουν αλάλητο πουλί,
δέκα χρονών αγόρι.

Μια μέρα που καθόμαστε στα χόρτα τ' ανθισμένα:
Μάρω, ένα λόγο θα σου πω,
Μάρω, της είπα, σ' αγαπώ,
τρελαίνομαι για σένα.

Από τη μέση μ' άρπαξε, με φίλησε στο στόμα
και μου 'πε: Γι' αναστεναγμούς,
για της αγάπης τους καημούς
είσαι μικρός ακόμα.

Μεγάλωσα και την ζητώ. άλλον ζητάει η καρδιά της
και με ξεχνάει το' ορφανό...
Εγώ όμως δεν το λησμονώ
ποτέ το φίλημά της.

Μάνος Χατζιδάκις



Κύριε Γενικέ, αλλιάξτε...



της εταιρίας δεν τα αξιοποιείς σωστά. Δεν συνεργάζεσαι με τους άλλους Γενικούς και όλο τσακώνεσαι και μεταδίδεις μίσος και φανατισμό. Δεν κάνεις καλό SERVICE, ξεχνάς την πελατεία και τους συναδέλφους μου τους υποτιμάς συνέχεια και ούτε τους σέβεσαι. Δεν έχεις καθαρές συμβάσεις συνεργασίας και ούτε καθαρά και ξάστερα Συμβόλαια. Δεν κάνεις καλή ανάληψη κινδύνων. Δεν φροντίζεις το μέλλον των ανθρώπων και πελατών σου στο βαθμό που πρέπει.

Λυπάμαι κύριε Γενικέ που σε στενοχωρώ αλλά κάποιος επιτέλους πρέπει να σου τα πει. Μη το πάρεις προσωπικά (εκεί έχω να σου πω κι άλλα) αλλά πήρα το θάρρος να σου γράψω επειδή αγαπώ το μέλλον της εταιρίας και επειδή αυτά τα ακούω συνέχεια πίσω απ' την πλάτη σου και εδώ αλλά και σε όλες τις εταιρίες, τα συνέδρια και εκδηλώσεις που πηγαίνω. Δεν θέλω να σου αραδιάζω εδώ φράσεις και ονόματα διαφόρων στελεχών της αγοράς, όλων των εταιριών, αλλά πίστεψε βουίζει όλη η ασφαλιστική αγορά γύρω από τον επανασχεδιασμό και αναβάθμιση του ασφαλιστικού κλάδου.

Επί τέλους, τέλος. Δεν θέλω "να τα θροντήξω όλα κάτω και να φύγω" και ούτε να σου πω αν μου ξαναζητήσεις Νέα Παραγωγή "άντε πνίξου και εσύ και η εταιρία σου!"

Όχι, κύριε Γενικέ. Θα περιμένω και το 1995 να μαζευτείτε αγαπημένοι εκεί στην Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος και να ξεκινήσετε έργο αλλαγής της σημερινής εικόνας. Έχετε Πρόεδρο που μάλλον θέλει την Αλλαγή. Εγώ και οι συνάδελφοί μου θα περιμένω και θα δεις μαζί θα κατακτήσουμε τον στόχο. Οι Έλληνες ασφαλιστές δικαιούνται καλύτερη μεταχείριση. Καλή χρονιά!

Μετά τιμής ένας Ασφαλιστής
και για την αντιγραφή
Ευαγ. Γ. Σπύρου
Εκδότης "ΝΑΙ"

Αγαπητέ κύριε Γενικέ κάθε ασφαλιστικής εταιρίας, ελληνικής ή αλλοδαπής, ιδιωτικής ή Κρατικής, Τραπεζικής ή μη. Είμαι ένας ασφαλιστής αρκετά προβληματισμένος που τα τελευταία 25-30 χρόνια από την πρώτη μέρα που ήρθα στην εταιρία έκανα ότι μπορούσα για να ανταποκριθώ σε ότι μου ζητήσες αλλά δυστυχώς βλέπω να είμαι στα ίδια και τα ίδια. Με 5-6 μέρες εκπαίδευση μ' έβγαλες στο δρόμο να πουλήσω συμβόλαια με όρους πονηρούς, ασάφειες και πολλά ψιλά γράμματα, πλήρως επιμελητήρια και ΤΕΒΕ πριν εισ-πράξω αμοιή και χωρίς επαγγελματική στέγη, χωρίς γραφεία, χωρίς προϊόντα και φήμη, για μήνες σου έκανα δημόσιες σχέσεις πόρτα-πόρτα, γραφείο-γραφείο, πόλη την πόλη, σπίτι-σπίτι... περιμένοντας καλύτερες μέρες. Ξέχασα σπίτι και συγγενείς, ωράριο δεν κοίταξα ποτέ, γιορτές και καθημερινές έτρεχα σαν τον Βέγγο νύχτα-μέρα, να πιαστούν στόχοι, να αναπτυχθούν άνθρωποι, να αυξηθεί η παραγωγή ν' ανέβουμε στην κορυφή, να κατακτήσουμε το όραμα. Σου'λεγα κάνε κάτι, νιώθω ανασφάλεια, φοβάμαι, ο κόσμος έξω δεν με εκτιμά και τόσο, λέω στον κουμπάρο να γίνει το παιδί τους ασφαλιστής και χτυπάει ξύλο, οι έρευνες αγοράς μιλάνε αλλά σε σχέση με αυτά που μου δείχνεις στα ύποπτα οπτικοακουστικά σου, ο Διευθυντής μου βάζει αγγελίες και του γυρίζουν την πλάτη, εσύ με λες κορυφαίο και πρωταθλητή, και πρώτο των πρώτων και στην πιάτσα με βλέπουν σαν γυρολόγο ζητιάνο που χτυπά πόρτες, σου'λεγα στήριξε με τουλάχιστον μη πάθω τίποτα και μείνει η οικογένεια στο δρόμο και μου'λεγες περίμενε. Μου'βαζες κάτι νούμερα, κάτι ποσοστά, κάτι νομικές τρικλοποδιές συνέχεια που αφαιρούσαν ότι έπαιρνα. Θα πάρεις αυτό αν κάνεις εκείνο, σου αφαιρώ αυτό επειδή έκανες εκείνο, σου δίνω πρώτου έτους αν μου κάνεις επόμενων ετών, βάζω πρόγραμμα πιλότο αν δεν είσαι αλεξιπτωτιστής, σου θέλω, μου θέλεις,

σου δίνω, σου παίρνω, σου ξαναδίνω, σου ξαναπαίρνω, σε βάζω, σε θγάζω...

Αρχές του 1995 κοιτάζω τον καθρέπτη και μελαγχολώ. Άσπρισα. Γέρασα. Έχω δύσπνοια, υπέρταση, στρες, φοβάμαι όταν ακούω για εμφράγματα και εγκεφαλικά. Δουλεύω σαν υπνωτισμένος, παραμιλώ, τρώω βιαστικά, πάχυνα, νευριάζω δεν έχω διακριτικότητα, κάτι μου λείπει. Κάποιο σαράκι με κάνει ανασφαλής ασφαλιστή. Ξαναξετάζω γενικώς το επάγγελμα του ασφαλιστή και βλέπω την αιτία της πίκρας μου.

Ακόμα οι άνθρωποι γύρω μου με βλέπουν ως πλασιέ, γυρολόγο που χτυπά τις πόρτες. Τα παιδιά τους δεν θέλουν να γίνουν ασφαλιστές.

Ακόμα δεν έχω συμβάσεις που κατοχυρώνουν το έργο μου και τον ιδρώτα μου κι αν πάθω κάτι η οικογένειά μου μένει στο δρόμο. Ακόμα, κύριε Γενικέ με εκθέτεις μπροστά στους πελάτες μου με τις πράξεις σου. Δεν αποζημιώνεις σωστά. Δεν βάζεις τα αποθεματικά και τα περιθώρια φερεγγυότητας σωστά και στην ώρα τους. Έχεις εκκρεμείς ζημιές πολλά ΔΙΣ. Τα λεφτά που φέρνουν δεν τα διαχειρίζεσαι σωστά. Έχεις πολλά Γενικά έξοδα, έχεις κλικες και αυλές γύρω σου που με δυσκολεύουν. Σκορπάς τα λεφτά σε αμφίβολες εκδηλώσεις, στα γήπεδα βίας, σε ταξίδια και κέντρα. Τα ακίνητα

ΑΝΤΑΛΛΑΞΤΕ
ΤΟ ΠΑΛΙΟ ΣΑΣ
ΦΩΤΟΑΝΤΙΓΡΑΦΙΚΟ

Μ' ΕΝΑ
TOSHIBA

ΚΑΙ ΚΕΡΔΙΣΤΕ ΜΕΧΡΙ 1.000.000 ΔΡΧ!

Τώρα η αξιοπιστία και η υψηλή τεχνολογία TOSHIBA γίνεται προσιτή! Με το πρόγραμμα αντικατάστασης T.R.P. (TOSHIBA REPLACEMENT PROGRAMME) η TOSHIBA αγοράζει το παλιό σας φωτοαντιγραφικό, οποιασδήποτε μάρκας, μέχρι και 1.000.000 δρχ. και σας δίνει ένα TOSHIBA νέας γενιάς.

Αυτό σημαίνει για σας άφιστα φωτοαντιγραφα και... γρήγορη από-

σθεση, γιατί τα φωτοαντιγραφικά TOSHIBA, χάρη στην εξελιγμένη τεχνολογία τους, δε χρειάζονται συχνά συντήρηση και έχουν μικρότερο λειτουργικό κόστος που φθάνει μέχρι και 50%.

Γιατί, λοιπόν, να αγοράσετε ένα οποιοδήποτε φωτοαντιγραφικό μηχάνημα όταν μπορείτε να αγοράσετε TOSHIBA!



Τηλεφωνήστε τώρα στο 7480000 και ενημερωθείτε για το πρόγραμμα αντικατάστασης T.R.P.

INTEAL
ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗ
ΠΡΩΤΗ ΣΤΗΝ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ

ΜΙΧΑΛΑΚΟΠΟΥΛΟΥ 103, 115 27 ΑΘΗΝΑ ■ ΤΗΛ. 7480000, 7799101, 7712512 ■ FAX 7753088.

TOSHIBA
OFFICE AUTOMATION

Στις αρχές του χρόνου είναι μια ευκαιρία να ασχοληθούμε με το θέμα "Χρόνος". Ο Χρόνος είναι το πολυτιμότερο προς διαχείριση αγαθό που διαθέτουμε. Ο Χρόνος είναι ίσος για όλους. Η αξιοποίηση του είναι το μυστικό που κάνει κάποιους να χάνουν και άλλους να κερδίζουν. Ίσως η λέξη "Χρόνος" είναι μια λέξη κλειδί για προβληματισμούς σε όλα τα επίπεδα φιλοσοφικά, επαγγελματικά, θρησκευτικά, μεταφυσικά...

Γνωρίζουμε ότι όλοι θέλουν χρόνο ή όλοι λένε δεν έχουν χρόνο. Σίγουρα όλους τους απασχολεί το θέμα χρόνου γι' αυτό και παραθέτουμε κάποιες σκέψεις που αφορούν τους πάντες από διάφορες πηγές και από βιβλία της LIMRA ανεξαρτήτως ηλικίας, θέσεως, αντικειμένου εργασίας, επαγγελματικής ιδιότητας ή "βάρους πορτοφολιού".

Από προσωπική εμπειρία εδώ θα επαναλάβω μια σκέψη μου που την υπενθυμίζω χρόνια τώρα στους συνεργάτες μου και που πάντα είναι επίκαιρη.

Λέω λοιπόν πως παρατήρησα ότι στην πολυκατοικία που είχα το γραφείο μου στην πλατεία Συντάγματος, οι άνθρωποι που εργάζονται εκεί έχουν όλοι κάποια κοινά σημεία αλλά διαφορετικές απολαβές. Ο Χρόνος ίδιος για όλους. Ο χώρος ίδιος. Ο τόπος κοινός. Οι συνθήκες ίδιες. Το ωράριο ίδιο. Αλλά ο θυρωρός έχει άλλα εισοδήματα, ο νέος ασφαλιστής άλλα εισοδήματα, ο παλιός άλλα, ο γραμματέας άλλα, ο Δ/ντής άλλα, ο Γενικός άλλα, αλλά και μεταξύ τους οι Δ/ντές, οι γραμματείς, οι ασφαλιστές κ.λπ. πάλι διαφοροποιούνται.

Τι είναι λοιπόν αυτό που κάνει αυτές τις διαφοροποιή-

σεις; Η απάντηση είναι απλή. Η διαφορετική αξιοποίηση του χρόνου. Εξαρτάται από το πως αξιοποιεί ο καθένας το χρόνο του. Πιο αναλυτικά το πως επέλεξε να αξιοποιήσει το χρόνο του.

Ο τρόπος που επέλεξε ο καθένας στο να σπαταλά ή να χρησιμοποιεί το χρόνο του τού δίνει και τα ανάλογα αποτελέσματα για όλα τα θέματα που τον αφορούν.

Η φράση "ες αύριον τα σπουδαία" είναι μια φράση που είπε ο Θηβαίος πολέμαρχος Αρχίας, φίλος των Σπαρτιατών (4ος αιώνας π.Χ.) όταν έλαβε σ' ένα συμπόσιο γράμμα φιλικό που τον ειδοποιούσε πως κινδύνευε από τον Πελοπίδα και τους δημοκρατικούς Θηβαίους. Έβαλε το γράμμα στην άκρη λέγοντας "Ες αύριον τα σπουδαία", τα λέμε αύριο, αφήστε τώρα γλεντάω αλλά δεν πρόλαβε να τα δει αύριο επειδή δολοφονήθηκε το ίδιο θράδυ. (Πλούταρχος).

Πολλοί είναι αυτοί που χάνουν πολλά σημαντικά με τη διάθεση αναβολής για αύριο.

Ο Απόστολος Παύλος όμως έλεγε σε μια επιστολή του στους Εφεσίους και κατ' επέκταση σε όλους μας "Κοιτάξτε πως ακριβώς περπατάτε, μη ως άσοφοι, αλλά ως σοφοί, εξαγοραζόμενοι τον καιρόν..." δηλαδή επωφεληθείτε από τον καιρό, χρησιμοποιήστε σοφά το καιρό, το χρόνο.

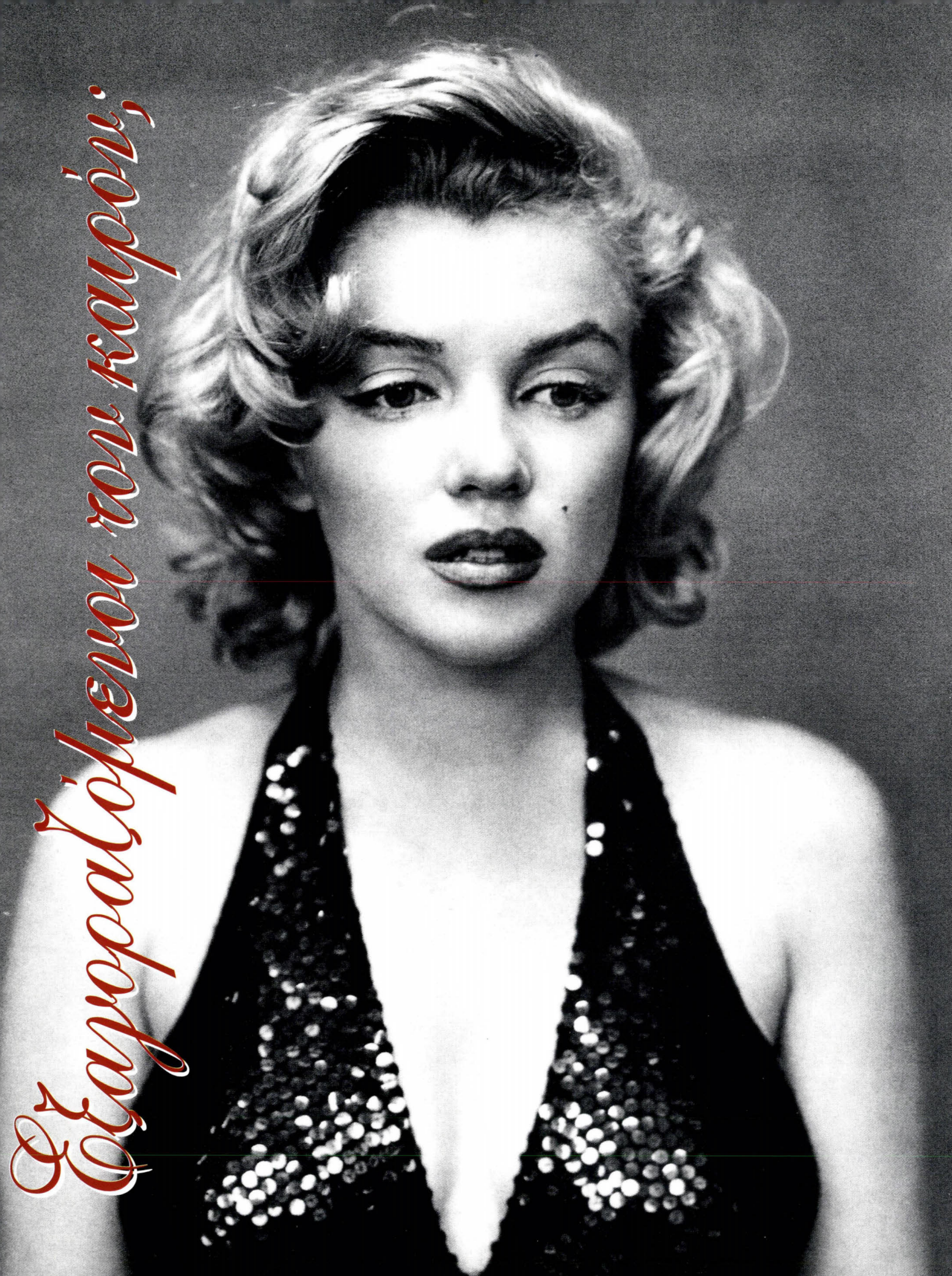
Στο τεύχος μας αυτό παραθέτουμε διάφορες σκέψεις, απόψεις, ιδέες για την προσωπική μας βελτίωση, για την καριέρα μας, για την ζωή μας, για προσωπικά και επαγγελματικά ζητήματα σαν σύνολο αφού πιστεύουμε πως η επιτυχία είναι έργο ζωής.

Ε. Σπίρου

ΧΡΟΝΟΣ:
**“Ες αύριον
 τα σπουδαία...”**

ή
**“Εξαγοραζόμενοι
 τον καιρόν;”**

Εξαγοραζόμενοι τον καιρόν,



Η ΧΡΙΣΤΙΑΝΙΚΗ ΟΡΘΟΔΟΞΗ ΑΠΟΨΗ ΤΟ ΠΟΛΥΤΙΜΟ ΑΓΑΘΟ ΤΟΥ ΧΡΟΝΟΥ

Εάν κάποιος μας ρωτήσει, τι είναι ο χρόνος, δύσκολα θα του απαντήσουμε. Όσο λιγότερο διαρκεί ένα πράγμα, τόσο μεγαλύτερη είναι η αξία του. Ο χρόνος και η ζωή του ανθρώπου πάνω στη γη είναι πράγματι λιγοστός. Ο χρόνος της ζωής μας είναι πολύτιμος. Όσο πιο κοντά ζούμε ένα πράγμα, τόσο περισσότερο δυσκολευόμαστε να το ορίσουμε. Εκείνος που δεν εκμεταλλεύεται κατάλληλα τον καιρό του, αυτός σκοτώνει τον εαυτό του. Οι άνθρωποι "σκοτώνουν" το χρόνο τους μέσα στην αμαρτία, στις αργοσχολίες και στη σπουδή να ικανοποιήσουν τις όχι και τόσο αγαθές επιδιώξεις τους. Σήμερα η προτροπή του Απ. Παύλου, "εξαγοραζόμενοι τον καιρόν" (Εφ. 5,16), ερμηνεύεται διαφορετικά. Σε πολλούς από μας επικρατεί ένας εκνευρισμός και ένα άγχος, μήπως δεν προλάβουμε να απολαύσουμε τη ζωή μας. Η ζωή ταυτίζεται με την κραιπάλη, την ακολασία, τις διάφορες φιλοδοξίες και την προβολή μας, την απόκτηση υλικών αγαθών και πλούτου. Είμαστε ανυποψίαστοι πως υπάρχει κι άλλη ζωή, που είναι συνέχεια της τωρινής. Ο χριστιανός προικισμένος με τη θεία σοφία αξιοποιεί κατάλληλα το χρόνο του, που είναι πολύτιμο αγαθό. Ένα από τα αιτήματα, που απευθύνει στο Θεό κατά τη διάρκεια της θείας Λειτουργίας, είναι να περάσει "τον υπόλοιπον χρόνον της ζωής" του μέσα στην ειρήνη και τη μετάνοια. Αυτό μας δίνει την αφορμή να μιλήσουμε για το χρόνο στη ζωή μας. Ο ορισμός του χρόνου Χρόνος είναι ένα μέτρο και ένας όρος, που μετράμε "των ανθρωπίνων λογισμών τας κινήσεις και τας ενεργείας", γράφει ο άγιος Γρηγόριος ο Νύσσης. Κάποιος είπε πως η ζωή μας είναι ένα οικονομικό κεφάλαιο και ο χρόνος είναι μια προθεσμία. Το κεφάλαιο εντός μιας καθορισμένης προθεσμίας, μας δίνει το κέρδος της σωτηρίας μας. Άλλος είπε ότι ο παρών καιρός είναι καιρός πραγματείας. "Καιρός πραγματείας παντός ο χρόνος ούτος της παρουσίας ζωής". Πραγματευόμαστε τον πολύτιμο μαργαρίτη, τη χαμένη δραχμή, τη βασιλεία του Θεού. Ο χρόνος είναι δημιουργημα του Θεού, "δι' ού (του Υιού) και τους αιώνας εποίησεν" (Εβρ. 1,2). Ο Θεός είναι "επέκεινα .. χρόνου". Προ της δημιουργίας του κόσμου δεν υπήρχε ο χρόνος. Πριν από το χρόνο υπήρχαν οι δυνάμεις και οι ενέργειες του θείου Πνεύματος. Οι ενέργειες αυτές είναι "άληπτες και ανεπίθαιτες", δεν μπορούν να τις συλλάβουν και να τις εννοήσουν πάντοτε. Ο

Θεός έχει συγκεντρώσει και διατηρεί όλων των κτισμάτων την ύπαρξη, γι' αυτό και ξεπερνά κάθε έννοια του χρόνου. Ο Υιός του Θεού γεννιέται αιδίως προ των αιώνων και η κτίση γίνεται μέσα στους αιώνες. Ο Θεός έγινε έγγχρονος για να γίνουμε εμείς αιώνιοι, γράφει ο άγιος Ειρηναίος. Ο Θεός είναι υπεραιώνιος, υπέρχρονος, δεν έχει αρχή και τέλος. Αντίθετα η κτίση είναι πεπερασμένη και ο άνθρωπος θνητός και "ωσει χόρτος αι ημέραι αυτού" (Ψαλμ. 102,15).

Ο χρόνος έχει τρία μέρη, το παρελθόν, το παρόν και το μέλλον. Από τα τρία μέρη του χρόνου, το μεν παρελθόν δεν υπάρχει, το μέλλον είναι απροοδίοριστο και το παρόν είναι μια

"Εξαγοραζόμενοι τον καιρόν..."

ασύλληπτη στιγμή, που φεύγει με μεγάλη ταχύτητα, για να γίνει παρελθόν. Ο χρόνος μας υπενθυμίζει ότι όλα περνούν και ότι πρέπει να τον "εξαγοράσουμε" (εκμεταλλευτούμε).

Η εξαγορά του χρόνου Οι Πατέρες της Εκκλησίας μας υποδεικνύουν διάφορους τρόπους για να εξαγοράσουμε το χρόνο.

Εκείνος, που γνωρίζει να αξιοποιήσει σωστά τον παρόντα χρόνο, όταν έλθουν οι θλίψεις, τα ονειδι, οι αιμιές και οι δύσκολες περιστάσεις, είναι σοφός. Γνωρίζει πολύ καλά πως το κέρδος και η ωφέλεια από όλα αυτά είναι μεγάλο, γι' αυτό και μόλις παρουσιαστεί μια τέτοια ευκαιρία, αμέσως τη δέχεται με χαρά και σηκώνει ευχάριστα το σταυρό του, και με την υπομονή του αντί για χρυσάφι εξαγοράζει τον καιρό και έτσι κερδίζει τη βασιλεία του Θεού. Η σωστή αξιολόγηση των πειρασμών στις πονηρές ημέρες της ζωής μας φέρνει μεγάλο πνευματικό κέρδος.

Επίσης, αυτό που ακολουθεί το Χριστό και πιστεύει στο όνομά του και αγωνίζεται να καθαρίσει τον εαυτό του από τις αμαρτίες "εις κρίσιν ουκ έρχεται" (Ιω. 5,24). Εξαγοράζει τον καιρό του και απαλλάσσεται από τη φοβερή κρίση του Θεού. Αυτός που τρώγει τη σάρκα και το αίμα του Υιού του ανθρώπου "ζήσεται εις τον αιώνα" (Ιω. 6,58). Ακόμη, οι ολοκληρωμένοι πνευματικά άνθρωποι περιπατούν "προς τους έξω εξαγοραζόμενοι τον καιρόν" (Κολ. 4,5). Στη συναναστροφή τους με τους άλλους ανθρώπους, όσα πράγματα δεν τους εμποδίζουν στη σωτηρία τους, τα δέχονται αδιαμαρτύρητα και ανέχονται και καταστάσεις

κοσμικές των αρχόντων και ηγετών του κόσμου.

Οι Πατέρες τονίζουν ότι όταν πλέον παύσει η ανακύκληση των ημερών, όλα τότε θα είναι αμετάθετα, αμετεώριστα και θα έλθουν "τα μηκέτι σαλεύόμενα", δηλ. η ογδόη ημέρα της αιωνιότητας. Ο παρών καιρός είναι καιρός μετανοίας. "Ουδείς των ενταύθα μη διαλυσάμενου τα αμαρτήματα, απελθών εκεί δυνήσεται τας επί τούτοις ευθύνας διαφυγείν", δηλ. κανείς από αυτούς, που έφυγαν από τη ζωή αυτή και δε διέλυσε τα αμαρτήματά του, δε θα μπορέσει να αποφύγει την ευθύνη, τονίζει ο ιερός Χρυσόστομος. Τότε θα αντικρύσουμε το Θεό ως φωτιά, αφού σ' αυτήν εδώ τη ζωή

προσπαθήσαμε να τον δούμε ως φως. Ο βαπτισμένος στο όνομα της Αγίας Τριάδας άνθρωπος, όταν αγωνίζεται και μετέχει του Ποτηρίου της ζωής, του σώμα-

τος και του αίματος του Κυρίου, περνάει μέσα από τις πονηρές ημέρες του καιρού του, εξαγοράζει το χρόνο και ξαναγεννιέται στην αιωνιότητα.

Το χάρισμα του χρόνου

Εάν ψάξουμε στη ζωή μας, θα δούμε πως ο Θεός έδωσε στον καθένα μας διάφορα χαρίσματα. Π.χ. σε έναν έδωσε το χάρισμα της φιλανθρωπίας, στον άλλο της ιερωσύνης, στον άλλο της διδασκαλίας... Σε όλους όμως έδωσε το χάρισμα του χρόνου. Είναι ένα πολύτιμο κεφάλαιο, που το έχουμε όλοι μας. Εάν το αξιοποιήσουμε σωστά, τότε κερδίζουμε τη βασιλεία του Θεού. "Ιδού νυν καιρός ευπρόσδεκτος, ιδού νυν ημέρα σωτηρίας" (Β' Κορ. 6,2). "Εξαγοράζομαι τον καιρόν", σημαίνει πως δεν θα αφήσω στιγμή να πάει χαμένη, πως επωφελούμαι κάθε περίπτωση και ευκαιρία για να ανταλλάξω τον καιρό με τη σωτηρία μου. Φόβος και τρόμος μας πιάνει, όταν συλλογισθούμε τη μεγάλη μας ευθύνη για τη χρήση που κάνουμε στο χρόνο της ζωής μας. Είναι η πιο σπουδαία διαχείριση στη ζωή μας.

Αγαπητοί αδελφοί, ας εξαγοράσουμε τον παρόντα καιρό με το να δώσουμε όλη μας την πρόθεση, τη φρόνηση, τη δικαιοσύνη, την ανδρεία των ψυχών μας κατά των πειρασμών, τη σωφροσύνη μας στο Θεό και στην εργασία των εντολών του, απομακρυνόμενοι από το φρόνημα της σαρκός, του εγωισμού και του κόσμου. Ας αναζητήσουμε τα αιώνια και άφθαρτα, καταφρονώντας τα πρόσκαιρα και μάταια. Αμήν.

Αρχιμ. Ι.Δ. Φρ.

Σιγά! χύνεται ο χρόνος σου!

ΓΡΑΦΕΙ Ο ΕΥΑΓΓ. ΣΠΥΡΟΥ

Γεννήθηκα σ' ένα μικρό χωριουδάκι της Ηπείρου και θυμάμαι πολλές σκηνές απ' τη ζωή του χωριού εκεί γύρω στα χρόνια του '50. Μια όμορφη σκηνή ήταν η σκηνή που γεμίζαμε νερό στην πηγή του χωριού, μια θρυσούλα κρυμμένη στο δάσος με λιγοστό αλλά δροσερό νερό γεμάτο υγεία. Εκεί πηγαίναμε και γεμίζαμε ξύλινα δοχεία, βαρελάκια ή μεγαλύτερα τις λεγόμενες "βαρέλες" που κρατούσαν νερό για μια ολόκληρη μέρα. Δεν υπήρχαν τότε πλαστικά και τέτοια και οι χωριανοί γέμιζαν τις ξύλινες "βαρέλες" φτιαγμένες με μεράκι από μαστόρους στην Άρτα ή τα Γιάννενα, τους βαρελάδες. Τη "βαρέλα" συνήθως τη φορτωνόταν η μάνα στην πλάτη δεμένη με "τριχιά" ή τη φορτώναμε στο σαμάρι με το γαϊδάρο. Σε πολλούς όμως που δεν "έπιαναν" καλά τα χέρια τους και δεν "έδεναν" καλά τη "βαρέλα" με το νερό ή δεν την έκλειναν καλά στην τρύπα που γέμιζε νερό, συνέβαινε τότε το νερό να χυθεί στο δρόμο και να πάει μισό στο σπίτι. Άκουγα λοιπόν να φωνάζουν οι μεγάλοι και να λένε "οιγά, πρόσεχε θα χυθεί το νερό" ή "σταμάτα, σταμάτα το ζώο, χύνεται η βαρέλα, πρόσεξε". Το πρόβλημα ήταν ο χρόνος και η φασαρία να πας στη βρύση να πάρεις οσειρά να γεμίσεις και το χάσιμο χρόνου στη διαδρομή αφού τότε το νερό δεν πήγαινε με σωλήνες στο σπίτι ή στο κέντρο του χωριού αλλά εκεί που ήταν η πηγή εκεί και το παίρναμε... Σιγά χύνεται το νερό! Η αίσθηση της απώλειας, η οικονομία, η νοικοκυροσύνη, η αποφυγή σπατάλης σε μια φράση! Να



Άρτα: Θεωριανοπούλες στη βρύση

μπορούσα να φωνάζω σήμερα σε όλους όσους βλέπω γύρω μου να χύνεται ο χρόνος τους!

"Σιγά χύνεται ο χρόνος σου!" Χύνεται η μέρα σου! Χύνεται η ζωή σου! Όποιος σπαταλά το χρόνο του, σπαταλά τη ζωή του είτε κάποιος σοφός. Και ο χρόνος γεμίζει μόνο μια βαρέλα για μια μέρα! 24 ώρες είναι όλες κι όλες. Αυτό έχουμε. Ότι χύνεται πάει χαμένο!

Σιγά ασφαλιστή μου, χύνεται ο χρόνος σου όταν περπατάς χωρίς λόγο στους δρόμους. Χύνεται ο χρόνος σου όταν φλυαρείς και απασχολείς τους συναδέλφους που εργάζονται. Χύνεται ο χρόνος σου όταν τριγυρνάς χωρίς λόγο και απασχολείς τον πελάτη σου χωρίς ραντεβού σε ακατάλληλες ώρες. Χύνεται ο χρόνος σου αγαπητέ Manager όταν "κλείνεις" σε ατέλειωτα τηλέφωνα μέσα στο γραφείο και "χάνεις" σε μη παραγωγική δουλειά κάνοντας εργασίες που δεν σου ανήκουν... Χύνεται ο χρόνος σου αγαπητέ υπάλληλε όταν αφήνεις σε εκκρεμότητα υποθέσεις που η εταιρία σου δίνει εξετάσεις κι εσύ

στεκέσαι αδιάφορος στις λέξεις "εκπαίδευση", "οργάνωση", "βελτίωση"...

Χύνεται ο χρόνος σου κ. Γενικό όταν διαθέτεις περισσότερο χρόνο σε ταξίδια, σε δημόσιες σχέσεις και κοσμικές εκδηλώσεις παρά σε έργο κοντά και μαζί με τους ανθρώπους σου. Ναι, φίλοι χύνεται ο χρόνος μας όταν δεν "δέσουμε" γερά και καλά τη "βαρέλα" του χρόνου μας και αυτό που θα χυθεί είναι αίγουρο πως θα το στερηθούν άνθρωποι που αγαπάμε, συνάδελφοι, υφιστάμενοι, γονείς, παιδιά, σύζυγοι, συγγενείς...

Ακούω ακόμα το τραγούδι της βρύσης που γέμιζε σιγά σιγά το δικό μου μικρό ξύλινο βαρελάκι με το δροσερό νερό που έπαιρνα μαζί μου στους πράσινους λόφους κάπου στα Τζουμέρκα. Κι ακόμα νιώθω την ευθύνη να το κρατώ γερά, να το κλείνω σωστά και να αξιοποιώ με μέτρο το πολύτιμο καθαρό νερό, όλη μέρα όταν πήγαινα στη βουκή, τα λιγοστά προβατάκια που φύλαγα στα παιδικά μου χρόνια μετά το σχολείο...

Εκείνο το "σιγά, χύνεται το νερό" αντηχεί με "Ξενόγλωσσο" τρόπο κάθε φορά που "χύνεται ο χρόνος μου" στα μονοπάτια της καθημερινότητας.

Κι όπως το νερό, η πηγή ζωής ζωντανεύει τα πάντα, σθηνει τη δίψα, πρασινίζει τα δέντρα, φτιάχνει κόκκινα μήλα, ροδάκινα, τριαντάφυλλα, χρώματα, φρούτα, λουλούδια έτσι και ο χρόνος γεμίζει τη ζωή μας καλωσύνη, αγάπη, γνώσεις, δικαιοσύνη, αλήθεια, γέλια, φίλους, χαρά, συγκίνηση, ζωή και τόσα καλά.

Λοιπόν σιγά μη χύνουμε το χρόνο μας...

Εγκαρδίους Ευχάς



Εγκαρδίας, ια, ιο, είναι ότι βρίσκεται στην καρδιά ή που βγαίνει από την καρδιά, θερμός, ειλικρινής, π.χ. εγκαρδίας φίλος - εγκαρδία λόγια.

Εγκαρδιότητα, είναι η ειλικρίνεια, η θερμότητα εκδήλωσης π.χ. οι πελάτες δέχθηκαν με εγκαρδιότητα αυτόν τον ασφαλιστή.

Εγκαρδιώνω, εγκαρδίωσα, εγκαρδιώθηκα, δίνω θάρρος, εμπνέω σε κάποιον αυτοπεποίθηση π.χ. Αυτός ο Γενικός Διευθυντής εμπνέει τους ασφαλιστές του.

Εγκαρδίωση είναι η ενθάρρυνση ή εμπύχωση, π.χ. το ΝΑΙ είναι ενθάρρυνση, εγκαρδίωση για τους ασφαλιστές.

Εγκαρδιωτικός είναι ο ικανός να εγκαρδιώνει ο ενθαρρυντικός, ο εμπνέων π.χ. αυτός ο Manager είναι πολύ εγκαρδιωτικός.

Με εγκαρδίους ευχάς το ΝΑΙ εύχετε σε όλους Ευτυχές το Νέος Έτος.



Κατάλογος Καθηκόντων του Διευθυντή*

- | | |
|--|--|
| 1. Ανάπτυξη Unit Managers. | 13. Καθορισμός στόχων για τους ασφαλιστές. |
| 2. Αξιολόγηση και επίβλεψη ασφαλιστών. | 14. Καθορισμός στόχων για το υποκατάστημα. |
| 3. Αυτοαξιολόγηση. | 15. Εξυπηρέτηση ασφαλισμένων. |
| 4. Δραστηριότητες σε σχέση με το υπαλληλικό προσωπικό του υποκαταστήματος. | 16. Προωθημένες πωλήσεις. |
| 5. Εκπαίδευση νέων ασφαλιστών. | 17. Προβλήματα διατηρησιμότητας. |
| 6. Εκπαίδευση και ενημέρωση παλιών ασφαλιστών. | 18. Διαφήμιση |
| 7. Ομαδική εκπαίδευση ασφαλιστών. | 19. Συνεργασία με τα κεντρικά γραφεία. |
| 8. Στρατολόγηση και επιλογή ασφαλιστών. | 20. Υποστήριξη και βοήθεια στις πωλήσεις ασφαλιστών π.χ. η αποστολή της αλληλογραφίας. |
| 9. Κόστος λειτουργίας του υποκαταστήματος. | 21. Διαγωνισμούς υποκαταστημάτων και εταιρίας. |
| 10. Προγραμματισμός χρηματοδότησης ασφαλιστών. | 22. Κοινωνικές δραστηριότητες. |
| 11. Μακροπρόθεσμος προγραμματισμός. | 23. Επαγγελματικές δραστηριότητες. |
| 12. Σχεδιασμός και διεύθυνση συνεδριάσεων του υποκαταστήματος. | 24. Διοίκηση γραφείου. |

* Πηγή: LIMRA

"ΝΑΙ" ΤΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ-MANAGER ΤΟΥ MANAGER!

ΚΑΛΗΝ ΠΡΟΟΔΟΝ

Καλίν Προόδου

Πρόοδος, η πράξη και το αποτέλεσμα του προοδεύω. Προοδεύω, προόδεψα, προοδεύομαι, γίνομαι συνεχώς καλύτερος, βελτιώνομαι αδιάκοπα π.χ. προόδεψε με τη σκληρή δουλειά. Προοδευτικότητα είναι η ιδιότητα του προοδευτικού, τάση, επίδιωξη για πρόοδο. Στα μαθηματικά πρόοδος είναι σειρά αριθμών που ο καθένας προκύπτει από τον προηγούμενο με την πρόσθεση του ίδιου πάντα αριθμού στον προηγούμενο (αριθμητική πρόοδος) ή με τον πολλαπλασιασμό του προηγούμενου με τον ίδιο πάντα αριθμό (γεωμετρική πρόοδος). Προοδευτικός είναι αυτός που επιδιώκει την πρόοδο, ο φιλοπρόοδος π.χ. είναι προοδευτικός ασφαλιστής.

Το ΝΑΙ εύχεται ΚΑΛΗΝ ΠΡΟΟΔΟΝ σε όλους. Το ΝΑΙ που είναι προοδευτικόν περιοδικό, όλο το χρόνο θα στηρίζει όλους τους προοδευτικούς ανθρώπους και του ασφαλιστικού χώρου και θα γεμίζει τις σελίδες του με τα έργα των φιλοπρόοδων εταιριών. Καλή χρονιά, ΚΑΛΗΝ ΠΡΟΟΔΟΝ!

Ε. Σπύρου

Για να έχετε χρόνο μη κάνετε δύο φορές την ίδια δουλειά

Η πιο αποτελεσματική διαδικασία στον κόσμο, είναι χάσιμο χρόνου, αν δεν ήταν απαραίτητο να γίνει καν. Βρείτε τρόπο να μη γίνεται δυο φορές η ίδια δουλειά και να αποφεύγετε περιττές προσπάθειες. Θα κερδίσετε έτσι πολύ χρόνο.

Το πρώτο βήμα είναι να εντοπίζετε πότε υπάρχει κίνδυνος η ίδια δουλειά να γίνει δυο φορές. Όμως ακόμα πιο σημαντικό είναι να εντοπίζετε την αιτία του προβλήματος για να το προλαβαίνετε στο μέλλον:

- **Ζητήστε** από τους υφισταμένους σας, που ίσως παρατηρούν παραδείγματα διπλής δουλειάς πριν από σας, να σας εφιστούν την προσοχή.
- **Ενημερώστε** τους υπαλλήλους για τους στόχους σας, ώστε να μην υπάρξουν κάποιοι που θα σπαταλήσουν ενέργεια δουλεύοντας εναντίον τους.
- **Προγραμματίστε** από την αρχή τη δουλειά κάθε μέρας, για να μην επαναλαμβάνονται οι ίδιες ενέργειες και μην χάνετε χρόνο σε συνεχείς παύσεις και ξεκινήματα.
- **Συντονίστε** τις προσπάθειές σας με αυτές των συναδέλφων σας συζητώντας κοινά προβλήματα δουλειάς.
- **Δημιουργήστε** σύστημα τήρησης αρχείου για να μειώσετε το χρόνο ελέγχου.
- **Μη βασίζεστε** στη μνήμη σας για στοιχεία που πρέπει να υπάρχουν γραπτά.
- **Διευκρινήστε** ποιος είναι υπεύθυνος για συγκεκριμένες εργασίες για να γνωρίζουν όλοι ποιος κάνει τι και πότε.

Τέσσερα “δοχεία” γεμάτα χρόνο!

Η οργάνωση των κιβωτιών εισερχόμενης αλληλογραφίας. Πολλές φορές είναι ένας εφιάλτης που βασανίζει ανελέητα τον διευθυντή. Το άμορφο κομφούζιο. Η αλληλογραφία συσσωρεύεται και πριν περάσει πολύς καιρός μετατρέπεται σ' έναν εφιαλτικό σωρό. Όταν τα σημαντικά γράμματα ανακατεύονται με τα ασήμαντα, και τα επείγοντα με αυτά που δεν απαιτούν άμεση απάντηση, προκαλείται σύγχυση. Όσοι διευθυντές ξεπέρασαν το πρόβλημα έφτιαξαν μια μέθοδο ταξινόμησης της αλληλογραφίας σε κατηγορίες. Ένας διευθυντής αναθέτει στη γραμματέα του να χωρίζει την αλληλογραφία σε 4 κατηγορίες που η καθεμία θα μπαίνει σε χωριστό φάκελλο:

- Να απαντηθεί πριν από το τέλος της ημέρας
- Να απαντηθεί πριν από το τέλος της επόμενης εργάσιμης ημέρας
- Να απαντηθεί όποτε βολεύει.
- Σημειώστε και πετάξτε (ενημερωτικά σημειώματα, θέματα που δεν χρειάζονται παρακολούθηση και αυτά που είναι “για πέταμα”, διαφημιστικά χωρίς ενδιαφέρον, κ.λπ.).

Ποιά είναι η καλή παρουσίαση;



Τι είναι αυτό που κάνει μια παρουσίαση καλή; Υπάρχουν πολλά χαρακτηριστικά μιας καλής παρουσίασης, αλλά τα πιο σημαντικά από αυτά είναι:

- Προσεκτικά προετοιμασμένη.
- Σαφής, απλή, ακριβής, ενδιαφέρουσα και αληθής.
- Να απευθύνεται και στη λογική και στο συναίσθημα.
- Σχεδιασμένη να κεντρίσει τον υποψήφιο χρησιμοποιώντας όλες του τις αισθήσεις - όραση, ακοή.
- Πλήρης, με όλο το προς χρήση υλικό παρουσιασμένο τη σωστή στιγμή.
- Σχεδιασμένη να προτρέπει τον υποψήφιο να συμμετέχει: να καταφέρνεται τον υποψήφιο να λέει “ναι” σε δευτερεύοντα σημεία, έτσι ώστε να είναι έτοιμος να πει “ναι” στα κύρια σημεία, να καταφέρνεται τον υποψήφιο να γυρίζει τις σελίδες του έντυπου υλικού.
- Σχεδιασμένη ώστε το κλείσιμο να είναι το φυσικό αποκορύφωμα της παρουσίασης.

Με αυτές τις γενικές αρχές κατά νου, ας εξετάσουμε τα επτά στάδια μιας παρουσίασης. Αυτά είναι:

1. Προετοιμασία.
2. Κερδίστε και διατηρήστε ευνοϊκή προσοχή.
3. Ξεπεράστε τις αρχικές αντιρρήσεις.
4. Δημιουργήστε συμπάθεια.
5. Η “ασφαλιστική ιστορία”.
6. Ξεπεράστε αντιρρήσεις για το κλείσιμο.
7. Το κλείσιμο.

Όπως κάθε τμήμα ενός πυραύλου πρέπει να λειτουργεί σωστά για να μπει ο δορυφόρος σε τροχιά, κάθε τμήμα της παρουσίασής σας πρέπει να βοηθήσει ώστε να πραγματοποιηθεί η πώληση. Αφού δεν υπάρχουν δύο ίδιοι υποψήφιοι πελάτες, δεν υπάρχουν δύο συνεντεύξεις πώλησης ίδιες από την αρχή ως το τέλος. Ο χρόνος και η έμφαση κάθε στάδιου εξαρτάται από την κάθε περίπτωση. Όμως, μόνο μαθαίνοντας να αναγνωρίζετε καθένα από αυτά τα στάδια θα ελέγχετε τη συνέντευξη αντί η συνέντευξη να ελέγχει εσάς.

Για μια χούφτα χρώματα

Ένα παραμύθι για μικρούς και μεγάλους

Της **Ελίνα Τσάκωνα ***

επιμέλεια: **Σμαρούλα Παντελή**

Μια φορά κι έναν καιρό

...ήταν ένας φοβερός τυπάκος που τον έλεγαν Ουφ Αγχόπουλο! Ένας Ούφ Αγχόπουλος, όνομα και πράμα. Ήταν γνωστός στη πόλη του για τις ικανότητές του και τη συνέπειά του στη δουλειά του. Είχε το πιο μεγάλο μαγαζί και πουλούσε **χρώματα**.

Εκεί, 23 περίπου άνθρωποι χρειάζονταν για να είναι τα **χρώματα** σε τάξη. **Χρώμα** να δουν τα μάτια σου! Κι ο Ούφ δεν ήταν μόνο τακτικός, ήταν και συγκεντρωτικός. Ήταν και υπερβολικός. Τάθελε όλα σε τάξη και τάθελε να τα φροντίζει μόνος του! Αριστερά τα **κόκκινα**, δεξιά τα **μπλε**... Κι αγχωνόταν. Κι έτρεχε να προλάβει να τακτοποιήσει μ'ένα μόνο "ουφ" στο στόμα. Ξεσκόνιζε τα χρώματα, τα ξεχώριζε, τα έβγαζε από δω, τα έβαζε εκεί... Ήταν ικανός να διακόψει 15 φορές μια συνομιλία προκειμένου τα ράφια να είναι στην εντέλεια.

Σιγά-σιγά άρχισε να γίνεται κάτι παράξενο. Τα **χρώματα**, που είχαν βολευτεί για τα καλά απ' τη πολλή φροντίδα, άρχισαν το σουσουρο.

ΒΡΕ ΚΑΛΑ ΕΙΜΑΣΤ' ΕΔΩ,
είπε το μαύρο.

**ΝΑΙ ΡΕ ΦΙΛΕ,
ΜΕ ΤΟΣΗ ΤΑΞΗ
ΔΕ ΜΠΕΡΔΕΥΟΜΑΣΤΕ,**
είπε το μπλε

**ΑΧΙ ΜΑΚΑΡΙ
ΝΑ ΜΑΣ ΠΕΡΙΠΟΙΟΥΝ Ο ΟΥΦ
ΚΟΜΜΑΤΑΚΙ ΠΑΡΑΠΑΝΩ**
πρόσθεσε το κίτρινο

**ΚΑΙ ΠΟΥ ΚΟΛΛΑΤΕ
ΒΡΕ ΠΑΙΔΙΑ,
ΠΕΤΑΧΤΗΚΕ ΞΑΦΝΙΚΑ ΤΟ ΚΟΚΚΙΝΟ
ΝΑ ΤΟ ΖΗΤΗΣΟΥΜΕ!**

Σκέφτηκαν, Ξανασκέφτηκαν μέχρι που κατέληξαν πως οι άμεσες λύσεις ήταν πιο κερδοφόρες.

"ΝΑ ΤΟ ΑΠΑΙΤΗΣΟΥΜΕ"

ήταν η απόφαση.

Όρισαν λοιπόν τη Δευτέρα σαν τη μέρα της υπέρτατης περιποίησης και πρωί-πρωί μόλις είδαν τον Ούφ, άρχισαν να του ψιθυρίζουν:

ΔΕΝ ΜΑΣ ΠΡΟΣΕΧΕΙΣ ΑΡΚΕΤΑ!

**ΘΕΛΟΥΜΕ ΠΙΟ ΣΥΓΧΡΟΝΟ
ΜΗΧΑΝΗΜΑ ΜΑΣΑΖ
ΓΙΑ ΝΑ ΔΙΑΤΗΡΟΥΜΕ
ΤΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ ΜΑΣ!**

**ΤΑ ΡΑΦΙΑ ΜΑΣ ΕΙΝΑΙ ΠΑΛΙΑ,
ΔΕΝ ΑΝΑΔΕΙΚΝΟΥΝ
ΤΗ ΦΙΝΕΤΣΑ ΜΑΣ!**

**ΞΟΔΕΥΕΙΣ ΠΟΛΥ ΧΡΟΝΟ
ΣΤΟ ΤΗΛΕΦΩΝΟ
ΚΑΙ ΔΕΝ ΜΑΣ ΘΑΥΜΑΖΕΙΣ
ΑΡΚΕΤΑ!**

**ΑΝ ΜΑΣ ΑΓΑΠΑΣ ΑΛΗΘΙΝΑ...
ΘΕΛΟΥΜΕ ΚΛΙΜΑΤΙΣΜΟ!**

**ΝΑ ΜΙΛΑΣ ΠΙΟ ΠΟΛΥ ΓΙΑ ΜΑΣ
ΣΤΟΝ ΚΟΣΜΟ.**

Ο Ούφ, ήταν που ήταν αγχωτικός, άρχισε να χάνει τον έλεγχο. Μέχρι και η γυναίκα του δεν μπορούσε να του μιλήσει, χωρίς εκείνος να διακόψει: "Πρέπει να ψωνίσουμε απορρυπαντικά. Ούφ! πρέπει να γυαλίω τα ράφια", "χρειάζονται τα **παιδιά** τετράδια, Ούφ! δε πρόσεξα καθόλου σήμερα τα **κιτρινούλια** μου", "να πάμε διακοπές μαζί, Ούφ! και πως θ' αφήσω τα **χρώματά** μου μέσ' το καύσωνα!" Τα χρώματα την είχαν καταβολέψει. Κι όσο τους έδινε, τόσο ζητούσαν. Κι εκείνος, έκλεινε το μαγαζί αργά το βράδυ με αγωνία να το ξαναοίξει πρωί-πρωί. Του ήταν αδύνατο να ξεχωρίσει τη φαντασία του απ' την πραγματικότητα.

Έβλεπε **χρώματα** παντού, ακόμα και στον ύπνο του. Μέχρι που ο καημένος Ουφ, έπαθε **αχρωματοψία!**

Έπαψε να βλέπει τα φυσικά χρώματα του κόσμου, αυτά που σε γεμίζουν **χαρά, ανακούφιση, ζωντάνια, περιέργεια, ενέργεια**.

Έβλεπε μόνο τα τεχνητά **χρώματα** του μαγαζιού του. Ασφυκτιούσε πολύ και ακόμα πιο πολύ στενοχωριόταν, αλλά πίστευε πως δεν μπορούσε να κάνει αλλιώς. Καταλάβαινε πως μέρα με τη μέρα έχανε τις ικανότητές του ν' απολαμβάνει τα φυσικά χρώματα του κόσμου, αλλά έτσι όπως είχαν τα πράγματα δεν γινόταν να συνδυάσει το μαγαζί των χρωμάτων του με τις απλές μα και ζωτικές απολαύσεις

Ο ΧΡΟΝΟΣ... ΣΑΝ ΠΑΡΑΜΥΘΙ

της ζωής. Έτσι, και να προσπαθούσε ν' αλλάξει την κατάσταση τα πάντα πια είχαν αποκτήσει μια τεχνητή απόχρωση που σίγουρα δεν τον ικανοποιούσε.

Μάταια προσπαθούσε να πείσει τους γύρω του, και πιο πολύ τον εαυτό του, πως λειτουργούσε αυθόρμητα. Απλά είχε πάψει να λειτουργεί.

Εκείνες οι αγαπημένες **αποχρώσεις** της ζωής, όπως η **χαρά**, η **ξεγνοιασιά** κι η **επικοινωνία**, είχαν γίνει για τον Ουφ **κόκκινο, πράσινο, κίτρινο, μπλε** και οι **προσμίξεις** τους.

Δουλειά, απαιτήσεις, ευθύνες, κάποιες κι ο Ουφ ξεχνούσε τη **ζωή**.

Κανείς δεν απαιτούσε απ' τον Ούφ να πετάει τη σκούφια του όλη την ώρα. Δεν θά'ταν εξάλλου καθόλου φυσικό. Ωστόσο οι φίλοι του είχαν μια επιθυμία. Ήθελαν να τον βλέπουν. Να τους βλέπει κι ο Ούφ, όχι σαν πίεση, αλλά γιατί τού'κανε κέφι. Μα... όλ' αυτά απαιτούσαν χρόνο για να κατανοηθούν από τον Ούφ και κυρίως ΧΩΡΟ στο κεφάλι του. Που να βρεθεί όμως ο χώρος όταν ήταν όλος κατηλειμμένος από τα χρώματα; Λίγο δύσκολο. Και συν τα άλλα, ακόμα πιο κουραστικό για τον Ούφ, τον μπερδεμένο μεταξύ πραγματικότητας και αυταπάτης.

Και σα να μην έφταναν όλ' αυτά, άρχισε η χοντρή κόντρα. Οι φίλοι απ' τη μια να δίνουν συμβουλές.

- Δούλεψε λιγότερο
- Μην αφήνεις τη δουλειά να σε παίρνει από πίσω
- Κοίτα τη γυναίκα σου και τα παιδιά σου
- Έλα μαζί μας διακοπές

Τα χρώματα απ' την άλλη:

Όποτε φεύγεις νωρίς,
δεν μας αγαπάς!

Κι εμείς που υπολογίζουμε
σ' εσένα...

ΜΑΣ ΠΑΡΑΤΑΣ...

Έτσι, ο Ούφ άρχισε να κουφαίνεται κιόλας. Μέσα στη μοναξιά της αχρωματοψίας και της βαρικοϊας, παρέδωσε τα όπλα μ' ένα μεγάλο "Ούφ, Βρε Ούφ", σπηλώνοντας το απλανές του βλέμμα στην απέναντι άχρωμη τριανταφυλλιά του κήπου του.

Σε λίγο είδε μια γάτα να πλησιάζει ένα μεγάλο τριαντάφυλλο. Το μύρισε για αρκετή ώρα... κι έφυγε.

Μια δύναμη έσπρωξε τον Ούφ προς τα'κει. Έσκυψε πάνω από το τριαντάφυλλο και... τι μυρωδιά, Θεέ μου! Έκλεισε τα μάτια του και μύρισε πάλι, και πάλι όλο και πιο βαθιά και τότε πρόσεξε καθαρά τη ρυθμική αναπνοή του. Άνοιξε τα μάτια του... κι έλαμψαν μπροστά του **χρώματα!** **Ένιωσε τη καρδιά του να χτυπάει, το δέρμα του να ζωντανεύει και τα πόδια του να πατούν γερά στη γη.**

Ήταν η πρώτη φορά που κοίταζε τη ζωή κατάματα κι αυτό τον γεμίζει με μια πρωτόγνωρη αισιοδοξία. **"Ξέρω"**, του ξέφυγε δυνατά όταν ξάπλωσε εκείνο το βράδυ, **"πραγματικά ξέρω"**. **Και για πρώτη φορά μετά από πολύ καιρό κοιμήθηκε μέσα σε απόλυτη γαλήνη!**

* Η Ελίνα Τσάκωνα είναι συμβουλευτική ψυχολόγος και ειδική παιδαγωγός, συνεργάτιδα του Ελληνικού Ινστιτούτου Επικοινωνίας & Ανθρωπίνων σχέσεων

Ο ΕΒΔΟΜΑΔΙΑΙΟΣ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ LIMRA ΣΑΣ ΟΔΗΓΕΙ ΣΕ ΕΥΤΥΧΕΣ ΤΟ ΝΕΟΝ ΕΤΟΣ 1995!

Χωρίς αμφιβολία, η εταιρία σας έχει κάποιο σύστημα για ημερήσια τήρηση αρχείου, που σας συστήνει να χρησιμοποιείτε. Αλλά αν ένα τέτοιο εργαλείο δεν είναι διαθέσιμο, ή αν βρίσκετε ότι δεν ικανοποιεί τις ανάγκες σας, η LIMRA εκδίδει



τον "εβδομαδιαίο σχεδιασμό πωλήσεων". Σχεδιάστηκε για να δίνει στον ασφαλιστή όλες τις απαραίτητες πληροφορίες για

τις ημερήσιες ασχολίες του.

Το φυλλάδιο αυτό είναι ένα δωδεκάπτυχο. Η μία πλευρά του φυλλαδίου είναι για

"εβδομαδιαία περιήληψη".

Οι ημερήσιες δραστηριότητες περιέχουν:

να χρησιμοποιείται για να καταγράφονται οι ημερήσιες δραστηριότητες. Η πίσω πλευρά έχει δύο τμήματα για "νέους υποψήφιους πελάτες", ένα τμήμα για "σε ποιο τομέα δουλεύω καλύτερα", ένα τμήμα για "επαγγελματικά έξοδα", και ένα τμήμα για την

ΤΗΛΕΦΩΝΗΜΑΤΑ. Σ' αυτό το κενό ο ασφαλιστής καταγράφει κάθε τηλεφωνική επικοινωνία, επιτυχημένη ή όχι, με την οποία προσπάθησε να κανονίσει συνέντευξη.

ΕΠΙΣΚΕΨΕΙΣ. Οποιαδήποτε συζήτηση από κοντά που έγινε μέσα στην προσπάθεια να εξασφαλιστεί μια συνέντευξη στο μέλλον.

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ. Οποιαδήποτε παρουσίαση μιας συγκεκριμένης ασφαλιστικής ιδέας, ή μια συζήτηση κάποιας ανάγκης ή αναγκών που απαιτούν σαν λύση την ασφάλεια. (Συνεντεύξεις καμιά φορά μπορούν να θεωρηθούν και οι επισκέψεις). Για να δείξετε τον ενδιαφέρον, σημειώστε ένα "Σ" δίπλα στο όνομα του υποψήφιου.

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΚΛΕΙΣΙΜΑΤΟΣ. Η συνέντευξη όπου ο υποψήφιος καλείται να αγοράσει. (Κάθε συνέντευξη κλεισίματος είναι επίσης "συνέντευξη").

ΕΠΙΣΚΕΨΗ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗΣ. Η επίσκεψη στον πελάτη ή δικαιούχο στην οποία ο κύριος σκοπός είναι να παρέχετε συμβουλές ή βοήθεια.

ΕΤΗΣΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ. Εδώ ο ασφαλιστής καταγράφει το ποσό κάθε πώλησης που έκανε εκείνη την ημέρα με βάση τα ετήσια ασφαλίστρα.

ΔΥΝΑΤΗ ΕΤΗΣΙΑ ΠΡΟΜΗΘΕΙΑ ΠΡΩΤΟΥ ΧΡΟΝΟΥ. Εδώ ο ασφαλιστής καταγράφει την πιθανή προμήθεια του πρώτου χρόνου κάθε πώλησης.

ΝΕΟΙ ΥΠΟΨΗΦΙΟΙ. Ο ασφαλιστής καταγράφει τον αριθμό των υποψηφίων πελατών που εξασφάλισε από εκείνους που επισκέφθηκε. Στην πίσω πλευρά του φυλλαδίου υπάρχει αρκετός χώ-

ρος για να δώσει λεπτομερείς πληροφορίες για περίπου 14 υποψήφιους, δηλαδή όνομα, διεύθυνση, επάγγελμα, κατάσταση υγείας, εργοδότης, εισόδημα, ηλικία, σύζυγος, παιδιά, σύσταση, αν θα πρέπει να χρησιμοποιήσει το όνομα της πηγής, και πότε είναι η καλύτερη στιγμή να επισκεφθεί τον υποψήφιο.

Άλλα στοιχεία του εβδομαδιαίου σχεδιασμού πωλήσεων:

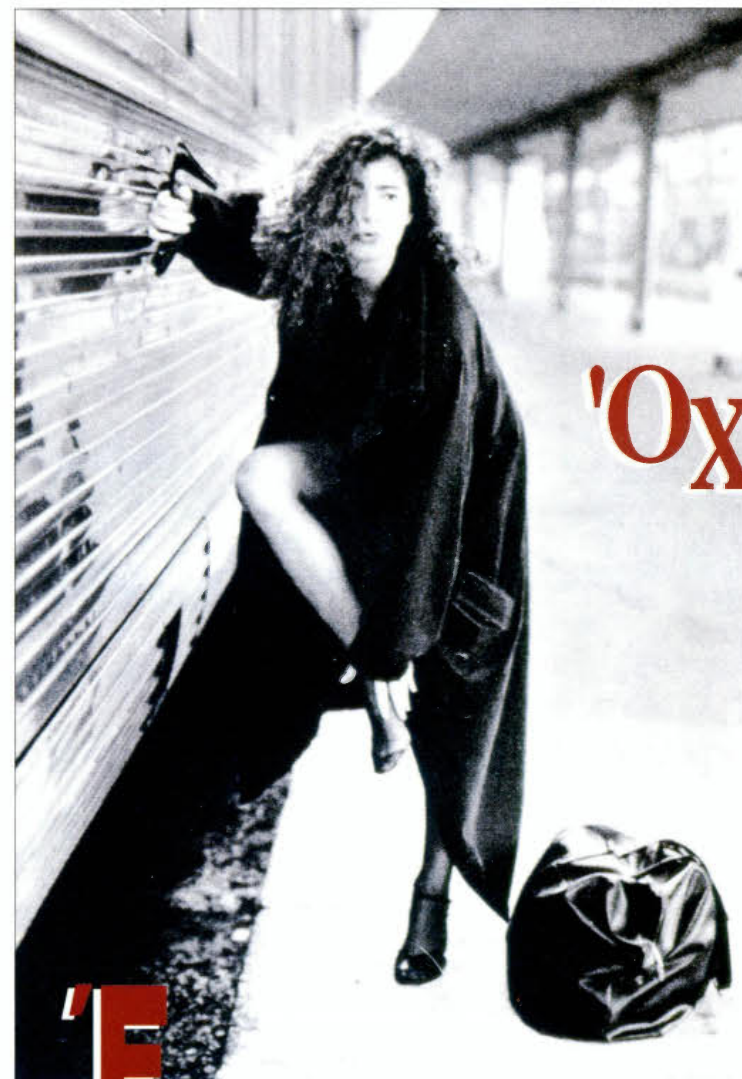
ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΑ ΕΞΟΔΑ. Υπάρχει ένα τμήμα για να γράφονται τα ημερήσια επαγγελματικά έξοδα.

ΣΕ ΠΟΙΟ ΤΟΜΕΑ ΔΟΥΛΕΥΩ ΚΑΛΥΤΕΡΑ. Αυτό το τμήμα περιέχει κρίσεις και υπενθυμίσεις και δείχνει τους τομείς στους οποίους ο ασφαλιστής έχει επιτυχία ή χρειάζεται βελτίωση.

ΕΒΔΟΜΑΔΙΑΙΑ ΠΕΡΙΛΗΨΗ. Στο τέλος της εβδομάδας, υπάρχει χώρος για να καταγράφεται η χρηματική αξία κάθε επίσκεψης, κάθε συνέντευξης, κάθε συνέντευξης κλεισίματος, όπως επίσης και ο αριθμός των συνεντεύξεων κλεισίματος που χρειάστηκαν για να γίνει η πώληση.

ΠΡΟΣΘΕΤΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ. Ο ασφαλιστής μπορεί να σημειώνει τα επαγγελματικά γεύματα γράφοντας ένα "Γ" δίπλα στο όνομα του υποψήφιου. Υπάρχει χώρος για σημειώσεις.

Άσχετα με τον τρόπο που καταγράφετε αυτά τα στοιχεία, είναι ένας άριστος μηνιαίος έλεγχος για τους στόχους που θέτετε στον εαυτό σας, όπως συζητήσαμε στο κεφάλαιο 2. Φυσικά, το σύνολο κάθε μήνα μπορεί εύκολα να προστεθεί στο τέλος του χρόνου και να χρησιμοποιηθεί για τον προγραμματισμό της δουλειάς του επόμενου χρόνου.



Δουλέψτε με μυαλό 'Όχι με πόδια!

περιοχές. Κάντε πολλές δουλειές σας διαφόρων πελατών στην ίδια περιοχή την ίδια μέρα.

2. Χρησιμοποιείτε FAX, τηλέφωνο, κινητό τηλέφωνο.
3. Δουλέψτε αποδοτικά προϊόντα που φέρνουν χρήμα.
4. Χρησιμοποιείτε γραμματέα-υπάλληλο.
5. Κάντε επιβεβαίωση των ραντεβού σας.
6. Κάντε επιλογή πελατών - μην ασχολείστε με αρνητικούς και οικονομικά αδύναμους.
7. Βάλτε προτεραιότητες.
8. Μην κάνετε ραντεβού αν "κάτι" σας λέει πως δεν θα βγει αποτέλεσμα.
9. Ενημερώστε τον Manager σας για το ραντεβού και ζητήστε τη γνώμη του.
10. Καλέστε τους πελάτες στο γραφείο σας - μην πάτε εσείς.
11. Χρησιμοποιείστε αλληλογραφία, επιστολές.
12. Ορισμένα χαρτιά και συμβόλαιο πρόσθετων πράξεων ή συμπληρωματικά συμβόλαιο στείλτε τα ταχυδρομικώς ή με κούριερ ή με τρίτο συνάδελφο ή πείτε του πελάτη να έρθει να τα πάρει στο γραφείο σας ο ίδιος ή δικός τους άνθρωπος.
13. Αν κάνετε δουλειές πόρτα-πόρτα πηγαίνετε σε εμπορικά κέντρα ή όπου έχει πολύ κόσμο ή όπου βρίσκετε πολλούς υποψήφιους πελάτες μαζί...
14. Χρησιμοποιείστε και το "ΟΧΙ". Δεν γίνονται όλα μερικές φορές. Αρνηθείτε αυτά που δεν μπορείτε να κάνετε...
15. Αν δεν μπορείτε να οργανωθείτε αποτελεσματικά με κανένα τρόπο αλλάξτε επάγγελμα.

Ευαγ. Γ. Σπύρου

Εχετε αναρωτηθεί ποτέ πόσα ραντεβού πωλήσεων γίνονται καθημερινά; Κάνετε ποτέ έναν υπολογισμό πόσες χιλιάδες συζητήσεις χωρίς αποτέλεσμα γίνονται καθημερινά; Έχετε μετρήσει τα χιλιόμετρα που περπατάνε καθημερινά οι άνθρωποι της πρώτης γραμμής; Αναλογιστήκατε τις στιγμές που οι ασφαλιστές μας γυρίζουν σπίτι τους πολλοί απ' αυτούς καταπικραμένοι και κουρασμένοι που δεν έκλεισαν πωλήσεις; Φέρατε στο νομ. σας την ώρα που βγάζουν τα παπούτσια τους και κάνουν ένα μπάνιο να ξεκουραστούν; Εδώ είναι η στιγμή να ρωτήσουμε. Τι δουλειά κάνει ο ασφαλιστής; Με τα πόδια ή το μυαλό; Πόσοι απ' τις αρκετές χιλιάδες που περπατάνε σε σπίτια και γραφεία, καταστήματα και εργοστάσια είναι αποτελεσματικοί; Πόσοι είναι ξεκαθαρισμένοι

να μη κάνουν άσκοπα χιλιόμετρα; Πόσοι κάνουν δύο, τρία και περισσότερα ραντεβού που δεν έπρεπε να κάνουν; Πόσοι έχουν κακώς εννοήσει τι σημαίνει πρώτη και δεύτερη επαφή; Είναι ένα μεγάλο θέμα να μάθουμε πως δουλεύουν με μυαλό κι όχι με τα πόδια.

Γι' αυτό χρειάζεται πολύ εκπαίδευση. Γι' αυτό οι Managers είναι σημαντικοί. Επειδή ξέρουν να διδάξουν πως εργάζεται κάποιος έξυπνα κι όχι σκληρά επειδή ξέρουν πως αξιοποιείται ο χρόνος μας. Φίλοι ασφαλιστές και Managers. Δουλέψτε με το μυαλό. Δηλαδή κάντε καλή οργάνωση. Αν θέλετε να είστε επαγγελματίες ασφαλιστές πρέπει ν' αρχίσετε να δράτε και σαν επαγγελματίες. Και ο επαγγελματίας αξιοποιεί τον χρόνο του. Προτείνουμε λοιπόν τα παρακάτω:

1. Οργανώστε τις δουλειές σας κατά



ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΤΑΜΠΟΥΡΑΣ

Ένας τέως... σε υπηρεσία και επιφυλακή και το 1994

Κατ' αρχάς, εκεί στο τέλος '94 πήρα και έγραφα ένα γράμμα με σκοπό να το στείλω σε όλους όσους ασχολούνται με τα "ασφαλιστικά δρώμενα" ζητώντας να μου γράψουν περιοριστικά σε 5 (πέντε) σειρές, επιγραμματικά τι νομίζουν ότι θα μείνει στην ιστορία από το έργο '94 της εταιρίας τους. Εν συνεχεία πήρα όλα τα περιοδικά και εφημερίδες του χώρου μας και έψαχνα τα σημαντικά του '94 μέσα από Δελτία Τύπου, φωτογραφίες και άρθρα. Το ειρωνικό βλέμμα του χρόνου και της ιστορίας με αποθάρρυναν και δεν έστειλα το γράμμα. Ήθελα όμως να δω πάλι τις μεγάλες στιγμές των Ασφαλιστικών Εταιριών και μέσα από τα πεπραγμένα να βγάλω τα σημαντικά πρόσωπα και γεγονότα. Έγιναν διάφορα συνέδρια αλλά αυτό γινόταν και παλιά και θα ξαναγίνει. Προβλήθηκαν διάφορα πρόσωπα όμως κι αυτό θα ξαναγίνει και ξανάγινε, και εκεί στο 2000 δεν θα τα θυμάται ίσως κανείς. Πάνω εκεί σκέφθηκα να ψάξω ποιο πρόσωπο έχει να απαριθμήσει 5 πράγματα σημαντικά στην καριέρα του και να έχει διάρκεια μεγαλύτερη απ' όλους που άντεξε στο χρόνο. Ξαναπήρα τα περιοδικά, τα βιογραφικά και τις εγκυκλοπαιδείες και θρήκα έναν... ΤΕΩΣ "εν υπηρεσία" από το 1930. 65 χρόνια! Γεννηθείς το 1912 ονόματι ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΤΑΜΠΟΥΡΑΣ του Φωτίου να είναι παρών εν πλήρει εξαρτήσει μαχόμενος στην πρώτη και... τελευταία γραμμή. Ευχόμαστε στον 83άρη κ. Αλέξανδρο Ταμπούρα υγεία και δύναμη και στο 1995!

Εκδότης του "WHO IS WHO AND WHAT IS WHAT ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ". Γεννήθηκε στη Ρουμανία το 1912. Έγγαμος. Τέκνα: Αλέξης (1951). Σπουδές: Νομική Σχολή και Σχολή Πολιτικών και Οικονομικών Επιστημών του Πανεπιστημίου Αθηνών. Σταδιοδρομία ασφαλιστική: COMMERCIAL UNION, Υπάλληλος Γενικού Πρακτορείου Ελλάδος (1930-36). NATIONAL OF GREAT BRITAIN, Πράκτορας Πειραιώς (1936-38). ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ, Τμηματάρχης (1940-41), ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, Συνιδρυτής, από κοινού με το ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΤΑΜΕΙΟ ΣΤΡΑΤΟΥ και τις ασφαλιστικές εταιρίες ΕΘΝΙΚΗ, ΙΟΝΙΚΗ, ΕΜΠΟΡΙΚΗ και ΕΛΛΗΝΙΚΗ, Υποδιευθυντής (1945-56), Διευθυντής (1956-65), Γενικός Διευθυντής (1965-79), Πρόεδρος Δ.Σ. και Ανώτατο Εκτελεστικό Στέλεχος (1979-88), Ιδρυτής, από κοινού με τον Δημήτρη Κοντομηνά, της INTERAMERICAN ΕΠΕ (1968) και, από κοινού με την INSURANCE COMPANY OF NORTH AMERICA (INA) και τον Δημήτρη Κοντομηνά, της INTERAMERICAN ΖΩΗΣ, της οποίας εξελέγη Πρόεδρος Δ.Σ. (1971-73). Συνιδρυτής, με την OCCIDENTAL LIFE OF CALIFORNIA, του πρώτου στην Ελλάδα Ελληνοαμερικανικού Joint-Venture ασφαλειών ζωής (1976-88). Ιδρυτής του Ομίλου Εταιριών, που περιελάμβανε τις εταιρίες ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ (ασφαλιστική εταιρία), ΟΡΓΑΝΩΣΙΣ ΤΑΜΠΟΥΡΑ (εκδοτική εταιρία), TRANSAMERICA (εταιρία ασφαλιστικών υπηρεσιών) και MARKETING (διαφημιστική εταιρία). Άλλες δραστηριότητες: Ίδρυμα Κοινωνικών Ασφαλίσεων, Τμηματάρχης απεασφαλισμένου στη Γενική Διεύθυνση Κοινωνικών Ασφαλίσεων του Υπουργείου Εργασίας (1941-43). Ιδρυτής, Υποδιευθυντής και Αντιπρόεδρος Δ.Σ. του Ταμείου Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων (ΤΕΑΠΑΕ) (1943-45). Πρόεδρος του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου Αθηνών (1963-70). Μέλος: Επιτροπή Αναθεώρησης της Νομοθεσίας περί Ιδιωτικής Επιχειρήσεως Ασφαλίσεων (1969), Επιτροπή Ασφαλίσεως Εξαγωγών (1969), Συμβούλιο Εποπτείας Ασφαλιστικών Εταιριών Υπουργείου Εμπορίου (1970-76), Board of Governors του International Insurance Seminars (1965-) και Board of Electors του Insurance Hall of Fame (1968-). Σύνδεσμος Εκπροσώπων Ασφαλιστικών Εταιριών, Πρόεδρος 1962-66 και 1967-68. Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών, Γενικός Γραμματέας (1968-69) και Πρόεδρος (1969-72). Μέλος της Νομοπαρασκευαστικής Επιτροπής του Υπουργείου Εμπορίου για την αναμόρφωση της ασφαλιστικής νομοθεσίας (1991). Μέλος της Αθηναϊκής Λέσχης, του Ναυτικού Ομίλου Ελλάδος της Ενώσεως Ξένων Ανταποκριτών και του Propeller Club. Συγγράμματα: "Μια ματιά στα άδυτα της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς" (1962) και "Αι ασφάλεια και ο σφετερισμός των από τας Τραπεζας" (1968). Συγγραφέας πολλών άρθρων ασφαλιστικού περιεχομένου. Εκδότης της "Επιθεωρήσεως Κοινωνικών και Ιδιωτικών Ασφαλίσεων" (1938-40) και σήμερα, από κοινού με τον Ιωάννη Πολίτη, του "WHO IS WHO AND WHAT IS WHAT ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ" (1990-). Hobbies: Διάβασμα. Γλώσσες: Αγγλικά, Γαλλικά. Διεύθυνση επαγγελματική: Νίκης 10, 164 51 Αργυρούπολη, Τηλ.: 9928319, 9754975, Fax: 9931678. Διεύθυνση κατοικίας: Λυκαίου 2, 106 74 Αθήνα, Τηλ.: 7225227, 7220906.

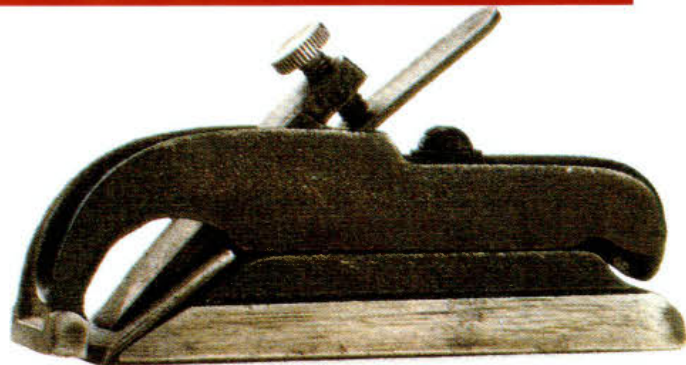
ΕΚΤΥΠΩΤΙΚΕΣ
& ΕΚΔΟΤΙΚΕΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ

ΑΦΡΟΔΙΤΗΣ 24 & ΡΙΖΟΥΝΤΟΣ
167 77 ΕΛΛΗΝΙΚΟ
ΤΗΛ.: 96.48.588-591
FAX: 96.48.592, 96.20.428



INTEPTYΠ A.E.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ Underwriting



Ε Τ Σ Ι . . . Γ Ι Α Τ Η Ν Ι Σ Τ Ο Ρ Ι Α !

Η άριστη επιλογή και καλή συνεργασία μεταξύ του προέδρου ΔΣ της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Κ. Σταμούλη και του Γενικού Διευθυντή κ. Μ. Νεκτάριου αποδίδει τους καρπούς της όπως φάνεται και σε πρόσφατες δηλώσεις του κ. Σταμούλη, σύμφωνα με τις



οποίες άρχισε η αναβίωση της συνεργασίας Εθνικής Τράπεζας και Εθνικής Ασφαλιστικής με θετικά αποτελέσματα, το δίκτυο αναβαθμίστηκε, η Εθνοκάρτα προσφέρει τις υπηρεσίες της σε ασφαλιστές και Τράπεζα, η επέκταση στα Βαλκάνια άρχισε με Βουλγαρία και θα συνεχισθεί στη Ρουμανία. Συγχαρητήρια στους νέους αυτούς ανθρώπους που υπηρετούν μια μεγάλη εθνικής στρατηγικής σημασίας εταιρία με καλά αποτελέσματα. Όπως μας δήλωσε ο κ. Μ. Νεκτάριος "η άνοδος της ΕΘΝΙΚΗΣ άρχισε, είμαστε στην αρχή, θα γίνουν ακόμη περισσότερα σε όφελος εργαζομένων και πελατών".

Πολύ καιρό είχαμε να διαβάσουμε συνεντεύξεις με τόσο μεστό περιεχόμενο όπως αυτές που έδωσε στο περιοδικό "ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ" της Κύπρου και στον "ΦΙΛΕΛΕΥΘΕΡΟ" ο κ. Δημήτρης Κοντομηνάς, με την ευκαιρία καθόδου του στην Κύπρο και την μετατροπή της INTERAMERICAN Κύπρου σε δημόσια εταιρία.

Λάβαμε κάποιες επιστολές διαμαρτυριών και παραιτήσεων από

συναδέλφους ασφαλιστές και Managers για θέματα που αφορούν τον Σύνδεσμο ασφαλιστών και Σύνδεσμο Συντονιστών. ΔΕΝ θα τις δημοσιεύσουμε σε αυτό το τεύχος επειδή τα πράγματα είναι σε εξέλιξη και ίσως αδικούσαμε κάποιους συναδέλφους αλλά και σαν παλαιοί συνδικαλιστές γνωρίζοντες και από την μέσα πλευρά αρκετά, θα τολμήσουμε κάτι πιο χρήσιμο. Θα καλέσουμε όλες τις πλευρές σε προσεχές τεύχος μας να πουν τις απόψεις τους ώστε οι αναγνώστες μας να έχουν όλες τις απόψεις για να κρίνουν τι γίνεται τελικά στα συνδικαλιστικά μας. Το περιοδικό μας κάνει πάντα προβολή όλων όσων αφορούν τους συλλόγους μας προσφέροντας ΔΩΡΕΑΝ αρκετές σελίδες του. Στο προηγούμενο τεύχος μας είχαμε 10 σελίδες αφιερωμένες στο συνέδριο ΠΣΑΣ και το ίδιο θα πράξουμε και στο μέλλον με την δέουσα προσοχή ώστε και οι απόψεις των κ.κ. Αλθανού, κ. Γεωργιάδη, κ. Οικονόμου και προέδρων ΠΣΑΣ και Συνδέσμου συντονιστών να τύχουν του κύρους που τους αρμόζει. Τώρα οφείλουμε να συγχαρούμε όλους τους συναδέλφους για το ενδιαφέρον τους περί τα κοινά και να υπενθυμίσουμε ότι τιμούν το επάγγελμά μας με την αγάπη τους στο θεσμό της Ιδιωτικής Ασφάλισης.

Θα λέγαμε πως πελάτες και ασφαλιστές έχασαν και χάνουν πάρα πολλά από τις εμπειρίες, τη φαντασία, την σοφία και τις απόψεις του Δ. Κοντομηνά μετά την μακρόχρονη απουσία από τα κλαδικά κυρίως περιοδικά του χώρου μας. Λίγοι ηγέτες έχουν αντίκρουσμα έργων και λόγων με τόσο μεγάλη ποιότητα και ποσότητα. Ελάχιστοι στο χώρο μας μιλούν για λάθη, αποτυχίες. Θρησκεία, Ελλάδα, συνεργάτες, οράματα, μέλλον, πρωτοπορία... Ίσως αντιγράψουμε στην περίπτωση Δ. Κοντομηνά... τα κλάμματα

για την Μελίνα αυτών που ποτέ δεν την αναγνώρισαν, δεν την παραδέχθηκαν, δεν την γνώρισαν, δεν την... ψήφισαν, αλλά τους... έλλειψε κι έκλαιγαν όταν χάθηκε... Η ζωή είναι μπροστά, ο Δ. Κοντομηνάς έχει να δώσει πολλά ακόμα, του ευχόμαστε υγεία, φώτιση και καλή χρονιά! Κύριε Κοντομηνά κάντε κάτι καινούργιο...

Οι κρυπτο-Κοντομηνικοί περιμένουν να αντιγράψουν ή να ακολουθήσουν. Και είναι τόσο πολλοί και τόσο... απελπισμένοι με την παραγωγή.

Υ.Γ. Το ΝΑΙ έχει πάρει το Δεκέμβριο του 1989 μια από τις καλύτερες συνεντεύξεις-υποθήκες του Δ. Κοντομηνά. Διαβάστε την, έχει μεγάλη επικαιρότητα... Ζητήστε την.

Επιτυχής και τιμητική για τον κλάδο και το έργο του η παρουσία του Παύλου Ψωμιάδη σε συνέντευξη στο ΤΗΛΕ-ΤΩΡΑ. Ίσως είναι καιρός περισσότεροι επιχειρηματίες του χώρου μας να θρουν αφορμές (...και επί πληρωμή) να κοινοποιούν κατά καιρούς, το έργο των ασφαλιστικών εταιριών στο κοινό, επειδή όπως έλεγε και λέει κάποιος κοινός ηγέτης κάποιος εποχής για μας και τον κ. Ψωμιάδη: "δεν φτάνει νάσαι καλός, πρέπει να το ξέρουν και οι άλλοι". Παρ' όλο ότι γνωρίζαμε την επιτυχημένη πορεία του κ. Ψωμιάδη παρακολουθήσαμε όλη την συνέντευξη χωρίς ζάπινγκ στ' άλλα κανάλια... Και στην...ΕΡΤ!

Ο Δημήτρης Ρουχωτάς αξίζει επαίνου για την επιλογή του να ιδρύσει το FORUM, βιβλιοπωλείο για την αγορά του χρήματος, όπου οι φίλοι των εκδόσεων Ρουχωτά μπορούν να θρουν αρκετά χρήσιμα εφόδια για τη δουλειά τους. Ίσως είναι η "έμπρακτη απόδειξη"

ότι αγαπά και προσπαθεί να δώσει ό,τι είναι πολυτιμότερο για τους ανθρώπους γύρω του και την γνώση. Το βιβλίο είναι πολιτισμός. Οι εμπειρίες και γνώσεις του τόσα χρόνια που μελετά εταιρίες, ανθρώπινες σχέσεις και πρόσωπα τον οδήγησαν σε μια επιλογή που τιμά και τον πατέρα του (ιδρυτή των εκδόσεων Ρουχωτά) και τον ίδιο και την οικογένειά του (που βασίζουν ότι γίνει στο μέλλον σε μερικές επιλογές του). Στο βιβλιοπωλείο FORUM Αγ. Κων/νου 40, τηλεφ.-fax: 6896826, ειδικότερα οι ασφαλιστές θα θρουν εκτός του περιοδικού "ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ" μεγάλη ποικιλία βιβλίων σχετικών με τη δουλειά μας αλλά και ημερολόγια, πορτοφόλια, ατζέντες, ντισοιέ κ.ά. Η άποψή μας ότι ένας από τους βασικότερους παράγοντες επιτυχίας είναι οι γνώσεις, μας οδηγεί να συγχαρούμε την προσφορά του Δημήτρη Ρουχωτά αλλά και να προτείνουμε σ' όλους τους φίλους να κάνουν μια επίσκεψη στο σημαντικό αυτό βιβλιοπωλείο.

Ο "Ριζοσπάστης" του ΚΚΕ σπάνια γράφει καλό λόγο για τους ασφαλιστές και τις ασφ. εταιρίες. Παρ' όλα αυτά ήταν ασφαλισμένοι εκεί στο ΚΚΕ και μπράβο τους. Η αποζημίωση από την καταστροφή και τις πλημμύρες είναι σημαντική και προέρχεται από την Ασφαλιστική εταιρία IMPERIO. Αυτά που σκέφτομαι ως απλός παρατηρητής της ελληνικής κοινωνίας με τις υποκρισίες της είναι ότι το ΚΚΕ διάλεξε "IMPERIO" εταρία ξένης χώρας (Πορτογαλία) και όχι ελληνική κρατική εταρία ή ελληνικών συμφερόντων... Περιμένουμε να δούμε τις θέσεις του ΚΚΕ για τις ελληνικές ασφ. εταιρίες από δω και πέρα... επειδή πιστεύουμε πως το ΚΚΕ φροντίζει τα δίκαια του εργατή, του λαού κ.λπ. Ίσως είναι αφορμή να στηρίξει τον λαό των ασφαλιστών (εργαζομένους) και να μη εξομοιώνει ασφαλιστές-κεφάλαια και θεσμό στο ίδιο καζάνι... Με την ευκαιρία να πούμε ακόμα συγχαρητήρια στον κ. Λιβάριο φόρτε που τιμά την ελληνική ασφ. αγορά με την παρουσία του και το ήθος του και έδωσε καλές εξετάσεις στα μάτια του πολιτικού κόσμου αποζημιώνοντας σωστά το ΚΚΕ. Του ευχόμαστε και καλές επιτυχίες στον κλάδο ζωής...

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ UNDERWRITING

Με αφορμή εγκύκλιο επιτροπής ατυχημάτων γύρω από παραβάσεις, τιμολογίου κλάδου αυτοκινήτων υπενθυμίζουμε το πόσο κακές υπηρεσίες προσφέρει το αυτοκίνητο στο θεσμό και την προς τα έξω εικόνα του.

Η ειρωνία συνεχίζεται. Οι νέοι μας, γυρίζουν δυστυχώς, ακόμα την πλάτη και δεν θέλουν να γίνουν ασφαλιστές.

Δεν επιθυμούν να πιάσουν δουλειά σε εταιρίες που είναι "μεγάλες σε μέγεθος και μεγαλύτερες σε ασφάλεια", που έχουν "σίγουρη δύναμη", "Ανθρώπινη Δύναμη", που "το Αύριο το αποφασιζουν σήμερα" που είναι "μεγάλοι και σίγουροι" που έχουν "ακόμα μεγαλύτερη εγγύηση για το παρόν και μέλλον" με "ασφάλεια στην πράξη" που είναι "No 1 Διεθνής Ασφ. εταιρία Ζωής" σε "Ευρωπαϊκή διάσταση" που έχουν τη "Δύναμη ενός Μεγάλου" που έχουν "ένα και δύο και τρεις και τέσσερις και πέντε και έξι και επτά και οχτώ λόγους" να συνεργαστούν που έχουν "ΥΠΕΡΟΧΗ υπέροχη" "για καλό και για κακό" "με μία μόνο κίνηση" "με τη δύναμη του Χαμόγελου" που κάνουν "έργο για τη Ζωή" "100 χρόνια μπροστά" κ.ά.

Κρίμα, και είναι τόσο ωραίο να είσαι ασφαλιστής. Μιλτιάδη, δεν κάνουμε ένα ΕΠΑΝΑΣΧΕΔΙΑΣΜΟ μέσω της ΕΝΩΣΗΣ ΑΣΦ. ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ;

Πολλοί Γερμανοί καταθέτουν γύρω στα 150 εκατομμύρια δολάρια σε τράπεζες του Λουξεμβούργου για λόγους φορολογικούς όπως έγραψε η Κυριακάτικη Ελευθεροτυπία. Αιτία ο φόρος των τραπεζικών λογαριασμών. Το Λουξεμβούργο είναι έβδομο στον κατάλογο των διεθνών τραπεζικών κέντρων και τέταρτο στα διαχειριζόμενα Αμοιβαία Κεφάλαια (πρώτη η Ελβετία).

Είμαστε παρόντες στο πάνελ που οργάνωσε το περιοδικό "Ιδιωτική Ασφάλιση" στα πλαίσια του "Money Show '94", και τη χαρά μας για την καλή παρουσία των εκπροσώπων του Ασφαλιστικού χώρου μας την έσβυσε ο προβληματισμός και η λύπη

μας για το πώς βλέπει τις ασφ. εταιρίες το χρηματιστήριο και ο κόσμος που με τα λόγια του κ. Κ. Κόλμερ έκαναν σαφές ότι οι ασφ. εταιρίες δεν έπεισαν ακόμα το κοινό μετά από τόσα χρόνια παρουσίας για την διαφάνειά τους και την οικονομική τους δύναμη. Για την μέχρι κάποιο σημείο άδικη μεταχείριση των ασφ. εταιριών που θέλουν να μπουν στο Χρηματιστήριο μεγάλη αντίδραση έδειξαν οι επικεφαλής ασφ. εταιριών που μετείχαν στο πάνελ και με επιχειρήματα έκαναν επισημάνσεις σωστές που αφήνουν το χρηματιστήριο εκτεθειμένο στην άγνοιά του. Η μάχη συνεχίζεται και η INTERAMERICAN, Ευρωπαϊκή Πίστη, Ελληνοβρετανική και Ασπίς ετοιμάζονται με τα νέα δεδομένα εισαγωγής στο ΧΑΑ.

Η Μηνιαία εφημερίδα "Η ΓΛΩΣΣΑ ΜΑΣ" του Πειραιώς για τη διάδοση της Ελληνικής γλώσσας μπαίνοντας στον πέμπτο χρόνο κυκλοφορίας της ευχαριστεί τον Παύλο Ψωμιάδη της ΑΣΠΙΣ-ΠΡΟΝΟΙΑ που την στηρίζει οικονομικά. Εμείς λέμε ένα μπράβο στον κ. Ψωμιάδη και ίσως τον ακολουθήσουμε σ' αυτή του την ενίσχυση αφού το έργο που επιτελεί η εφημερίδα είναι σημαντικότερο στις μέρες μας. Βοήθεια πρόσφερε η ΑΣΠΙΣ-ΠΡΟΝΟΙΑ και στα παιδιά της Γαλλίας που μαθαίνουν Ελληνικά και είδαμε στην εκπομπή του Π. Τσίμα με τον Λάκη Λαζόπουλο. Η παρουσία του κ. Δημόπουλου εκεί τιμά την εταιρία και τον Ασφαλιστικό χώρο στο ευαίσθητο σημείο επικοινωνίας.

Πόσο κοστίζει το STRESS; Στην Αμερική έχει υπολογισθεί ότι το στρες κοστίζει πάνω από 200 δισ. δολάρια για ιατρικές δαπάνες, αποζημιώσεις και χαμένες ημέρες εργασίας, χωρίς να υπολογίζεται η μειωμένη απόδοση όσων δεν μπορούν να θρουν διεξοδό στο στρες του εργασιακού τους περιβάλλοντος. Σε γενικές γραμμές το στρες επηρεάζει το ίδιο και τους άνδρες και τις γυναίκες. Γίνονται ευερέθιστοι, ανήσυχτοι, παθαίνουν κατάθλιψη και όταν τα συμπτώματα συσσωρεύονται αρρωσταίνουν. Αυτά και άλλα επισημάνουν συνε-

χώς τα ερευνητικά κέντρα. Γιατί όμως χρειάζεται να έλθει η επιστήμη της ιατρικής ή της ψυχιατρικής, για να επιβεβαιώσει μερικές αυτονόητες αλήθειες, που τονίζει ανέκαθεν ο αιώνιος λόγος του Θεού; Είναι δύσκολο να προβλέψει κανείς, πως η διατάραξη του πνευματικού ή ηθικού παράγοντα, από τον σύγχρονο υλιστικοκρατούμενο άνθρωπο, χωρίς τα εφόδια της πίστωσης, έχει άμεσο αντίκτυπο στην ψυχοσωματική υγεία και ισορροπία; Μια καρδιά χωρίς αγάπη, είναι μια ανήσυχη καρδιά. Πολυορκείται αδιάκοπα από το άγχος και το στρες. Της λείπει "η ειρήνη του Θεού η υπερέχουσα πάντα νουν" (Φιλίπ. δ', 7). Η μόνη ικανή να φρουρή τις καρδιές μας, να τις ασφαλίσει από τις προσβολές του φόβου και να φυγαδεύει το άγχος και το στρες.

Πηγή: Περιοδικό "ΖΩΗ"

ΑΔΟΥΛΩΤΗ ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΨΥΧΗ
Ογκώδης και γεμάτη παλμό η συγκέντρωση διαμαρτυρίας των Κυπρίων μαθητών στην Αμμόχωστο για τα έντεκα χρόνια από την ανακήρυξη του ψευδοκράτους. Στη Δερύνια εκατοντάδες μαθητές από τα γυμνάσια της περιοχής, αλλά και από τη Λάρνακα, διέσπασαν τον κλοιό των Ηνωμένων Εθνών και έφθασαν μέχρι το φυλάκιο των Τούρκων. Βρέθηκαν πρόσωπο με πρόσωπο με πάνοπλους στρατιώτες του Αττίλα. Όμως ούτε οι πυροβολισμοί των Τούρκων ούτε τα προσθετικά οχήματα του κατοχικού καθεστώτος, που κατάβρεχαν τους άοπλους μαθητές, στάθηκαν ικανά να κάμψουν τη μαχητικότητά τους. Στις συγκρούσεις αυτές τραυματίστηκαν δέκα τρεις μαθητές. Οι νέοι της Κύπρου μας έδωσαν για μια ακόμα φορά παράδειγμα γενναιότητας της αδούλωτης ελληνικής ψυχής. Η αγανάκτηση για το καταπατημένο δικαίο είκοσι χρόνια τώρα ξεχειλίζει από τις ψυχές τους. Με την αγωνιστική παρουσία τους φώναξαν, όχι τόσο στον αδιόριστο θάρβαρο Ασιάτη, αλλά στους κωφεύοντας ισχυρούς της γης, ότι η δικαιοσύνη δεν μπορεί να περιφρονείται και η τυρρανία να γίνεται αδιαμαρτύρητα ανεκτή.

Νέα στοιχεία δείχνουν την πλάνη των ανθρώπων γύρω από τον πρώην Θεό της Κίνας Μάο.
"Με χαρακτηρισμούς, όπως "ήταν ένα τέρας", προεβλήθησαν τις ημέρες αυτές "νέα στοιχεία" που δείχνουν ότι η πολιτική του Μάο στοίχισε μεταξύ 1949 και 1976 το θάνατο εκατομμυρίων ανθρώπων. Μέχρι στιγμής τα στοιχεία έκαναν λόγο για 25 εκατομμύρια θύματα. "Ήδη όμως οι ιστορικοί επικριτάι του Μάο μιλούν για 80 εκατομμύρια νεκρούς". "Η Πολιτιστική Επανάσταση έφθασε μέχρι και σε κανιβαλισμούς με θύματα τους "εχθρούς" του καθεστώτος" όπως διεπίστωσε ο Ζενγκ Πι σε περιόδους του ανά τη χώρα. (Πηγή: Ασοσ. Πρες).

50 βραβεία για πράξεις Ζωής ήτανε ο επιτυχημένος τίτλος της παρουσίασης των βραβείων των πρώτων της Αγροτικής Ζωής στο έντυπο "η ΖΩΗ μας" που εκδίδεται με διοικητική μέριμνα - Δημόσιες Σχέσεις από την Μ. Κούσουλα και Ν. Πολίτη. Ειλικρινά αυτό το έντυπο δείχνει πολύ κέφι και μεράκι και σίγουρα είναι πολύ καλό εργαλείο για το προσωπικό.
Ναι, πράξεις Ζωής είναι τα συμβόλαια που κάνουν με τόση φροντίδα οι ασφαλιστές μας. Και δικαίως οφείλουν οι υπεύθυνοι να δίνουν μεγάλη σημασία και αρκετό χρόνο στον δημόσιο έπαινο αυτών που τις καθημερινές προσπάθειες τις κάνουν "πράξεις ζωής" και προφορικά και μέσω εντύπων...

Η πλάνη γύρω από το χρήμα οδηγεί σε νευρώσεις: "Τα χρήματα εκτός από μέσο συναλλαγής είναι και πηγή νευρωτικών ασθενειών" υποστηρίζουν Αμερικανοί ψυχολόγοι. "Ολοένα και μεγαλύτερος αριθμός Αμερικανών καταφεύγει στους ψυχιάτρους, αναζητώντας θεραπεία από τη "νεύρωση των χρημάτων" ή την "οικονομική απορρύθμιση". Σήμερα οι Αμερικανοί αναγνωρίζουν τις επιπτώσεις που μπορεί να έχει η υπερεπάρκεια ή η έλλειψη χρημάτων στην ψυχική τους ηρεμία. Ο ψυχίατρος Ρόμπερτ Μπατεργουέρθ υποστηρίζει ότι η αναζήτηση ιατρικής βοήθειας από εκείνους που δεν μπορούν να ξεπεράσουν αυτή τη

νεύρωση "γεμίζει τα ιατρεία μας...". Και όπως προσθέτει ο Ντέιβιντ Κρίγκερ, που ειδικεύεται στη θεραπεία των χρηματικών νευρώσεων, "οι περισσότεροι ψυχοασθενείς αγκιστρώνονται στα χρήματα, στη διατροφή και στο σεξ..." (The Wall Street Journal Europe).

Πλάνη και στο θέμα "παιδιά της γης!" "Οι χώρες-αφειτηρίες πολλών οργανώσεων "Ημέρες Παιδιού" και Unicef κ.λπ. κ.λπ. Το διεθνές εμπόριο όπλων σκότωσε από τη Σομαλία ως το Λάος την τελευταία 10ετία περίπου ενάμιση εκατομμύριο παιδιά. Τέσσερα εκατομμύρια τραυματίστηκαν και πάνω από 12 εκατομμύρια έχασαν τις οικογένειές τους.

Η έρευνα δεν διευκρινίζει ποιοί είναι θύματα, οι ανασφάλιστοι ή οι ασφαλισμένοι; Οι ασφαλιστές ή οι πελάτες; Μας αφορά το θέμα. Διαβάσαμε κάτι που ενδιαφέρει τις ασφ. εταιρίες: "Μην οδηγείτε αν έχετε πιει", συμβουλεύει η Τροχαία τους οδηγούς από τα μαζικά μέσα ενημερώσεως με ποικίλα ενημερωτικά φυλλάδια. Μια συμβουλή, την οποία όπως φαίνεται οι Έλληνες οδηγοί δεν λαμβάνουν υπόψη τους. Έτσι κάθε μήνα σημειώνονται περίπου 30 ατυχήματα με βασικούς υπαίτιους οδηγούς σε κατάσταση μέθης. Οδηγοί όλων των ηλικιών, δυστυχώς, με μειωμένο αίσθημα ευθύνης, οδηγούν έπειτα από χρήση αλκοόλ, αγνοώντας προειδοποιήσεις και τις σοβαρές επιπτώσεις στον εαυτό τους και τους άλλους. Τι σημαίνει τώρα 30 ατυχήματα το μήνα, συχνά θανατηφόρα, δεν είναι δύσκολο να αντιληφθώ ο καθένας μας. Άλλωστε τις συνέπειες τις ζούμε όλοι. Πόσες απώλειες ζωής, ισόβιες αναπηρίες, κοινωνικά προβλήματα, υπέρογκα έξοδα, επιπτώσεις σοβαρές στις οικογένειες!

Όλοι οι ειδικοί περί τα ασφαλιστικά συμφωνούν ότι δεν "χωράνε" όλες οι ασφαλιστικές εταιρίες που εργάζονται σήμερα στον Ελληνικό χώρο. Όλοι, κρατικοί και δημόσιοι δουλεύουν με διπλάσιο κόστος από το αντίστοιχο των Ευρωπαίων εταίρων, τα τιμολόγια γίνονται ελεύθερα, ο ανταγωνισμός μεγαλώνει και όλοι αναρωτιό-

νται ποιοί δεν θα υπάρχουν του χρόνου... Μάλλον με συγχωνεύσεις στον κρατικό τομέα θ' αρχίσουμε πριν την επίσκεψη εισαγγελέως σε προ πολλού "πεθαμένους" που ως "πεθαμένοι" δεν μιλούν, δεν κινούνται, δεν πωλούνται, δεν καταθέτουν αποθεματικά κ.ά...

Θετική είναι η πορεία των ελληνικών επενδυτικών δραστηριοτήτων στα Βαλκάνια. Στη Βουλγαρία υπάρχουν περίπου 1000 εταιρίες joint-venture μεταξύ ελληνικών και τοπικών επιχειρήσεων, στη Ρουμανία 900, στην Αλβανία 99 και στη Γιουγκοσλαβία 150.

Το 50% των καθημερινών ενεργειακών αναγκών των ΗΠΑ καλύπτεται από πετρέλαια της περιοχής του Περσικού Κόλπου όπου υπάρχει το 65% των γνωστών παγκοσμίως αποθεμάτων. Τα συμφέροντα τεράστια.

Οι Έλληνες καταναλώνουν 400-500 εκατομμύρια λίτρα εμφιαλωμένα νερά το χρόνο. Από αναψυκτικά καταναλώνονται 570 εκ. πλαστικά μπουκάλια καταλήγουν στους σκουπίδοτοπους όπως και 200 εκατ. πλαστικά κεσεδάκια και 700 εκατ. κουτιά αλουμινίου από μπίρες και αναψυκτικά.

Μεγάλα έργα πρόκειται να γίνουν στην Ελλάδα. Αυτά τα μεγάλα κατασκευαστικά έργα κάπου θα ασφαλιστούν. Ποιός θα τα πάρει; Ποιοί μπορούν; Ποιοί είναι έτοιμοι; Ποιούς θα εμπιστευθούν; Ερωτήματα καθρέπτης και των δυνατοτήτων μας και της υποδομής και της αξιοπιστίας και της οργάνωσης.

Σε ανοδική πορεία άφησε το '94 την INTERNATIONAL LIFE. Διαβάζοντας τα Νέα της INTERNATIONAL την περιοδική έκδοση του ομίλου, πήραμε μια γεύση του έργου αυτής της εταιρίας με τον έμπειρο Διευθύνοντα Σύμβουλό της κ. Φ. Μπράβο. Το εντελώς αναμορφωμένο περιοδικό που ο Φ. Μπράβος προτείνει να δώσουν με άνεση στους πελάτες οι συνεργάτες του είναι ένας καθρέπτης του έργου, των ανθρώπων και των προϊό-



των μιας εταιρίας με γερές θάσεις και πλάτες και με αξιόλογο ανθρώπινο δυναμικό που αποτελεί "σημαντικό στοιχείο του Ενεργητικού" της εταιρίας. Συγχαρητήρια σε όσους επιμελούνται "ΤΑ ΝΕΑ ΤΗΣ INTERNATIONAL" στην Βάσω Μαστρογιάννη που έχει την επιμέλεια ύλης και στην Μ. Δρακάτου φυσικά που είναι υπεύθυνη έκδοσης και που μεταδίδει "Νέες συνήθειες" γεμάτες ζωντάνια και νεανική φρεσκάδα που ζωογονούν τον κλάδο. Η ιδέα του Φ. Μπράβου να δίνεται το περιοδικό στους πελάτες είναι η καλύτερη απόδειξη της επιτυχίας και του κύρους του περιοδικού αλλά και απόδειξη ότι η INTERNATIONAL LIFE αντέχει τα φώτα της δημοσιότητας κάτι που αντέχουν μόνο όσοι έχουν διαφάνεια, έργο, επιτυχία και έχουν κάτι να πουν και κάτι να δώσουν.

Διάβαζα στο καλό περιοδικό "ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ" κάποιο συμπέρασμα του οίκου Bacon & Woodrow ότι το 40% των βρετανικών εταιριών Ζωής πιθανόν να πτωχεύσει στην επόμενη 10ετία λόγω κόστους λειτουργίας των. "Τι φωνάζω τόσα χρόνια" γράφει ο αγαπητός κ. Τ. Δρακάτος αλλά τι διαμαρτύρεται, ίσως σε μας να ΕΧΕΙ ΚΛΕΙΣΕΙ το 40% και φυσικά... ποιος να τον ακούσει... αφού και οι ίδιοι δεν το ξέρουν... ότι προ πολλού έληξε η ημερομηνία λήξεως και απλώς υπάρχουν στα ράφια μέχρι να... περάσει έλεγχος...

Η ΟΑΣΕ φαίνεται πως ακολουθεί την μόδα. Γιατί η τελευταία λέξη της μόδας είναι να χτυπάνε μερικοί την INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ με... άκομψο τρόπο έστω κι αν έχουν δίκιο. Το μεγαλείο είναι να ξέρεις ακόμα και να χτυπάς τον αντίπαλο... Αν και δεν έχουμε ιδιαίτερες σχέσεις με κανέναν θα θέλαμε να υπενθυμίσουμε ότι η ασφ. αγορά είναι ένα μπαλόνι κι αν το πιέσεις κάτι άλλο εξογκώνεται και επηρεάζεται. Καλόν είναι να το έχουμε υπ' όψιν όλοι και η ΟΑΣΕ η οποία λέει και έχει δίκιο ότι όλοι οι εργαζόμενοι καλόν

είναι να μαθαίνουν τα δικαιώματά τους και οι εργοδότες οφείλουν να τους διευκολύνουν κι αν δεν το έπραξε η INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ κακώς. Πάντως το ΝΑΙ πληροφορεί την ΟΑΣΕ ότι επιθυμεί να διαθέσει μία σελίδα του σε κάθε τεύχος ΔΩΡΕΑΝ με ειδήσεις και πληροφορίες που αφορούν τους εργαζόμενους στον Ασφ. χώρο. Οι εκατέρωθεν ανακοινώσεις ΟΑΣΕ και INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ μας οδήγησαν να γράψουμε αυτό το σχόλιο με γενικές παρατηρήσεις επειδή δεν είναι εύκολο να γνωρίζουμε όλες τις λεπτομέρειες και ίσως αδικήσουμε κάποια πλευρά...

Υπάρχουν κάποια γραφεία δημοσίων σχέσεων και υπεύθυνοι διαφημίσεων που αρκετές φορές μας προβλημάτισαν γύρω από το πώς διαχειρίζονται δύο σημαντικά κεφάλαια των ασφαλιστικών εταιριών, το χρήμα και τη ΦΗΜΗ μιας εταιρίας. Και τα δύο αποκτώνται με πολύ κόπο και ιδρώτα πολλών χρόνων. Εξ' ορισμού είναι υπεύθυνοι να είναι ΠΑΡΟΝΤΕΣ και να ΦΑΙΝΟΝΤΑΙ και να ΥΠΑΡΧΟΥΝ σε κάθε βλέμμα ή τηλεφώνημα των τρίτων προς την εταιρία τους. Οφείλουν να μην... κρύβονται, να μην λένε αοριστίες, να μην προσπαθούν να υποκαθίστουν τον Πρόεδρο ή Διευθύνοντα Σύμβουλο ή τον Γενικό. Αυτά γράφονται με αφορμή κάποιου υπευθύνου(;) τμήματος Marketing και Διαφημίσεων εταιρίας που για κάποιο θέμα έδγαξε προσωπικά κατά φαντασία συμπεράσματα λέγοντας "ίσως κάνω λάθος αλλά είναι προσωπική μου άποψη και δεν είμαι σίγουρος αν είναι έτσι"... Οι εταιρίες όμως δεν φταίνε τίποτα να στερηθούν προβολής του έργου τους σωστά και υπεύθυνα. Ειδικά οι ασφ. εταιρίες έχουν ανάγκη να είναι και να φαίνονται συνεπείς στις υποχρεώσεις τους και όσο γίνεται πιο προσιτές στην εμπιστοσύνη του κοινού κάτι που προϋποθέτει καλές δημόσιες σχέσεις και που το σύνολο σχεδόν των γραφείων Δημ. Σχέσεων στην Ελλάδα το κάνει με υποδειγματικό τρόπο και τους ευχαριστούμε... Για τις εξαιρέσεις μιλάμε.

Στην INTERAMERICAN ασφαλί-ζουν και μεγαλουργούν πρωταγωνιστές!

Τώρα, που ο ιδρυτής της INTERAMERICAN Δημήτρης Κοντομηνάς, ένας μεγάλος μαχητής της ελληνικής (και όχι μόνο) ασφαλιστικής αγοράς φροντίζει τη συνέχιση και "μακροήμερευση" της εταιρίας που ίδρυσε εδώ και 26 χρόνια δίνοντας και εδώ μάθημα και διδάχες σε όσους θέλουν μέλλον στο έργο τους. Τώρα, που ενισχύει την ηγεσία της INTERAMERICAN με ανθρώπους του επιπέδου του κ. Δημ. Πανάγου (μέχρι τώρα προέδρου της IBM Ελλάδος), τώρα που τα όνειρα περασμένων δεκαετιών γίνονται πραγματικότητα, τώρα, είναι η κατάλληλη στιγμή να συγχαρούμε ευθέως και ανεπιφύλακτα τον άνθρωπο και την εταιρία, τον Δημήτρη Κοντομηνά και την INTERAMERICAN που με την "πρωταγωνιστική φιλοσοφία" όπως γράψαμε τον Μάρτιο του '94 και επαναλαμβάνει ο Αλ. Ταμπουράς στο FAX NEWS της 25.1.95 κατόρθωσε να δώσει κύρος σε πολλούς τομείς του ασφαλιστικού θεσμού.

Ο Δημ. Κοντομηνάς εκτός του πρωταθλητισμού στα νούμερα παραγωγής (το '94 η INTERAMERICAN ξεπέρασε τα 65 δισ. εισπραχθέντα ασφάλιστα, ενώ 150.000 νέοι πελάτες την διάλεξαν ανάμεσα σε 150 εταιρίες), είναι και ο πρωταθλητής στην ανάδειξη πρωταγωνιστών με επιτεύγματα και ρεκόρ φανταστικά. Κάθε εταιρία του ομίλου μπαίνει στη φιλοσοφία να πρωταγωνιστήσει κάπου στον τομέα της και κάθε άνθρωπος που προσλαμβάνεται μπαίνει στην ίδια διαδικασία συμπεριφοράς πρωταθλητή ανεξαρτήτως χώρου, χρόνου, τομέα κ.ά. Η ίδια φιλοσοφία μεταφέρεται ακόμα και σε όσους μετακινούνται σε άλλες εταιρίες και άλλα επαγγέλματα αλλά και όσους συναλλάσσονται με τον Δημήτρη Κοντομηνά και το έργο του. Είναι τόσα τα αποδεικτικά στοιχεία όσων υποστηρίζουμε και ζωντανά, που οι σελίδες του παρόν-



τος δεν επαρκούν για να εξιστορήσουν το επίτευγμα αυτού του ανθρώπου και κατά καιρούς θα υπενθυμίζουμε με παρηγορία επειδή μικροσυμφέροντα ή δήθεν μικροπολιτική ισορροπιών ή στρουθοκαμηλισμοί ασήμαντων μειονοτήτων του χώρου μας δεν θα ήταν επιλογή της δικής μας φιλοσοφίας εδώ στο ΝΑΙ. Σε συνάντηση των Brokers τον Ιανουάριο '94, ένας επιτυχημένος των ασφαλειών ο κ. Ιερώνυμος Δελένδας μιλώντας για τη συμβολή των ξένων ασφαλιστικών εταιριών στην Ελλάδα αποδίδοντας τιμή και αναγνώριση του αποφασιστικού ρόλου του Δημ. Κοντομηνά στην ανάπτυξη των ασφαλειών στην Ελλάδα και λέγοντας "πως ο χαρισματικός αυτός άνθρωπος" έφερε την αλλαγή προς την πρόοδο, τότε αναλογιστήκαμε την κατάσταση των ασφαλιστικών εταιριών εκεί στα μέσα του '60, αναλογιστήκαμε την ώθηση που έδωσε προς τον επαγγελματισμό των ασφαλιστών, την νέα πνοή στο χρηματιστήριο με τα Αμοιβαία Κεφάλαια και την αγορά τίτλων Δημοσίου, τη αλλαγή στον Τραπεζικό χώρο με τα πρωτοποριακά προϊόντα INTERBANK την νέα φιλοσοφία εταιρικής εμφάνισης ασφαλιστικών εταιριών και ασφαλιστών, το άνοιγμα στα χρηματοοικονομικά προϊόντα, τις συνερ-

γασίες με εταιρίες του κύρους της STET και UAP τις οδικές βοήθειες, την ανθρώπινη βοήθεια κ.λπ.

Γνωρίζουμε από κοντά το Management ταχύτητος που ακολουθεί, γνωρίζουμε την ικανότητα να φέρνει το μέλλον στο παρόν, την ικανότητα να πληροφορείται τις αλλαγές που έρχονται, την ικανότητα να διατηρεί τη φιλοσοφία και συμπεριφορά του πρώτου, την ικανότητα να διοχετεύει αισιοδοξία, εργατικότητα, φιλοδοξίες και αλλαγές προς το καλύτερο, γνωρίζουμε ακόμα και το εσωτερικό μεγαλείο να μάχεται τις αδυναμίες του εαυτού του αφού μπροστά του δεν υπάρχει... άλλος για να τον μιμηθεί ή ανταγωνισθεί στα πλαίσια που κινείται.

Τα νέα πρόσωπα που μπαίνουν στον όμιλο, επιλεγμένα ένα - ένα για διάφορους τομείς για τους τρίτους είναι ίσως μετάβαση σε μια απρόσπητη ή μεγάλη εταιρία με κανόνες και κανονισμούς λειτουργίας όπου τα πρόσωπα είναι πολλά και δεν έχουν εκείνον τον οικογενειακό χαρακτήρα του ξεκινήματος της εταιρίας και τα σχετικά που όλοι ήξεραν από κοντά την ηγεσία κ.λπ. Για τον Δημήτρη Κοντομηνά τα νέα πρόσωπα και οι αλλαγές στις δομές είναι η συνέχιση της ζωής της εταιρίας, είναι τα θεμέλια για το μέλλον επειδή πιστεύω του είναι πως οι άνθρωποι έχουν βιολογικό μέλλον και γηράζουν ενώ οι εταιρίες πρέπει να ανανεώνονται προς τη νεότητα και επικαιρότητα ώστε να επιζήσουν. Τουλάχιστον η ιστορία αυτό διδάσκει και αυτή είναι ακόμα ένα μεγάλο μάθημα γι' αυτούς που "γατζώνονται" στο προσωπικό Management του δήθεν "αναντικατάστατου" και στο "μετά από μας το... χάος".

Με αφορμή λοιπόν την τοποθέτηση του κ. Δ. Πανάγου στη Γενική Διεύθυνση του Ομίλου και το ξεκίνημα της δεύτερης 25ετίας του ομίλου INTERAMERICAN αλλά και με την ανακοίνωση των αποτε-

λεσμάτων του ομίλου για το 1994 εκφράζουμε τα θερμά συγχαρητήρια στους ανθρώπους της INTERAMERICAN και στον Δημήτρη Κοντομηνά ευχόμεστε υγεία, δύναμη και "αρχή νέας εποχής επιτευγμάτων".

Υ.Γ.: Οι νέοι και παλαιοί άνθρωποι της INTERAMERICAN που μπαίνουν στα "διευθυντικά πόστα" οφείλουν να είναι πολύ προσεκτικοί στη διαχείριση του ονόματος και της φήμης αυτής της εταιρίας που ο ιδρυτής της κοπίασε αρκετά

για να αποκτηθούν. Σεβόμενοι την κληρονομιάς συνεχίσουν την "πρωταγωνιστική φιλοσοφία" και ας θυμούνται πάντα ότι ο Δημ. Κοντομηνάς έγραφε "ΠΡΟΣΟΧΗ ΕΥΘΡΑΥΣΤΟΝ" για κάθε πελάτη και ασφαλιστή.

Ε.Σ.

ΑΛΛΑΓΕΣ ΜΕ ΕΠΑΝΑΣΧΕΔΙΑΣΜΟΥΣ ΚΑΙ ΝΕΑ ΠΡΟΣΩΠΑ



ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΠΑΝΑΓΟΣ
ΑΠΟ ΤΗΝ ΗΓΕΣΙΑ ΤΗΣ IBM ΣΤΗ ΓΕΝΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΤΗΣ INTERAMERICAN

Ο κ. Δ. Πανάγος, ύστερα από 30 χρόνια ευδόκιμης υπηρεσίας και ουσιαστικής προσφοράς στην IBM, αποφάσισε να αποχωρήσει θεωρώντας ότι ολοκληρώθηκε ο κύκλος της αναδιοργάνωσης που είχε αναλάβει προκειμένου ο ίδιος να αναλάβει τη Γενική Διεύθυνση του Ομίλου INTERAMERICAN από 1η Φεβρουαρίου 1995.

Ο κ. Δημήτρης Πανάγος αναλαμβάνει τα ηγετικά του καθήκοντα στην INTERAMERICAN, σε μια εποχή που θα συμβούν κοσμογονικές αλλαγές σε όλη την Ευρώπη και πολύ περισσότερο στη χώρα μας, οι οποίες απαιτούν δέσμευση και τόλμη.

Σ' αυτή λοιπόν την οριακή στιγμή ο Όμιλος INTERAMERICAN με 2.200 ανθρώπους διοικητικό προσωπικό και 5.000 συνεργάτες και υπό την άγρυπνη καθοδήγηση του κ. Δημήτρη Κοντομηνά ως Προέδρου και ψυχή της INTERAMERICAN και του κ. Δημήτρη Πανάγου ως Γενικού Διευθυντή, ατενίζει με μεγαλύτερη σιγουριά το 2000 μ.Χ. έχοντας την αμέριστη εμπιστοσύνη των πελατών του και την συμπαράσταση όλου του ανθρώπινου δυναμικού του, που τον στηρίζει και τον οδηγεί πάντα στην πρωτοπορία.

Ο Δημήτρης Πανάγος γεννήθηκε στην Αθήνα και μεγάλωσε στο Ναύπλιο. Σπούδασε Μαθηματικός και Ηλεκτρονικός Μηχανικός στο Πανεπιστήμιο της Νέας Υόρκης. Απέκτησε το M.Sc. σε Electrical Engineering από το Πανεπιστήμιο Syracuse της Νέας Υόρκης όπου και έκανε διδακτορικές σπουδές. Έχει επίσης, κάνει σπουδές σε Management and Interantional Marketing.

Η καριέρα του ξεκίνησε στα εργαστήρια της IBM και διακρίθηκε σε διάφορες διευθυντικές θέσεις. Στη συνέχεια, ήλθε στην IBM Ελλάδος, όπου εξελίχθηκε σε διάφορους τομείς του Marketing και το 1994 ανέλαβε τη Διεύθυνση Πωλήσεων. Το 1988 απεσπάσθη στα Κεντρικά Γραφεία της IBM Ευρώπης, στο Παρίσι. Ήταν υπεύθυνος για την Ανάπτυξη Αγορών του Τραπεζικού και Ασφαλιστικού Τομέα και διετέλεσε βοηθός του Αντιπροέδρου της IBM Ευρώπης. Επέστρεψε στην Ελλάδα τον Ιανουάριο του 1991 για να αναλάβει τη θέση του Director of Marketing & Services και επιλέγεται μέλος του Δ.Σ. της εταιρίας. Ακολουθώντας, αναλαμβάνει τη Γενική Διεύθυνση έχοντας απόλυτη ευθύνη των δραστηριοτήτων της IBM στην Ελλάδα και στην Κύπρο. Ο κ. Δ. Πανάγος είναι παντρεμένος και έχει τρία παιδιά.



A. ΚΑΡΑΛΗΣ
Ένα καταξιωμένο στέλεχος της Εταιρίας, με αρκετά χρόνια προσφοράς στον Όμιλο, ο κ. Αντώνης Καραλής, προάγεται στη θέση του Διευθυντού Περιουσίας και Αγορών του Ομίλου.

Ο κ. Καραλής, πτυχιούχος του Παντείου Πανεπιστημίου έχει εργασθεί στη Διεύθυνση αυτή επιτυχώς.

Η. ΓΕΩΡΓΑΝΤΑΣ

Προήχθη σε Προσωπάρχη για ολόκληρο τον Όμιλο ο κ. Ηλίας Γεωργαντάς. Ο κ. Ηλίας Γεωργαντάς γεννήθηκε στην Αθήνα, το 1960, είναι παντρεμένος και έχει ένα παιδί. Τελείωσε το πρακτικό Λύκειο Κηφισιάς και συνέχισε ανώτατες σπουδές, επί 4 χρόνια, στην Αμερική, στο Πανεπιστήμιο του Λος Άντζελες,



Καλιφόρνια (UCLA), στα Οικονομικά. Στη συνέχεια έκανε επί 1,5 χρόνο μεταπτυχιακές σπουδές στο AMERICAN GRADUATE SCHOOL OF INTERNATIONAL MANAGEMENT όπου

του απενεμήθη ο τίτλος του Master's στο Finance. Γνωρίζει δύο ξένες γλώσσες, Αγγλικά και Γαλλικά, και έχει παρακολουθήσει ένα μεγάλο αριθμό σεμιναρίων.

Άρχισε την επαγγελματική του σταδιοδρομία το 1983 στον τομέα Financial Analysis στην Αμερική, και συνέχισε μέχρι το 1993, στο ίδιο αντικείμενο σαν Manager.



X. ΒΑΤΙΚΙΩΤΗΣ
Ένα ιδιαίτερα σημαντικό, επιτυχημένο και αγαπητό στέλεχος του Ομίλου, ο κ. Χαράλαμπος Βατικιώτης, Διευθυντής της Εταιρίας, ο οποίος επί εικοσαπε-

νταετίας και πλέον, διεδραμάτισε σημαντικό ρόλο από υπεύθυνες θέσεις στην ανοδική πρόοδο του Ομίλου, αναλαμβάνει το συντονισμό των Δ.Σ. των Εταιριών του Ομίλου.

Η Γενική Διεύθυνση κάθε Εταιρίας, για όλα τα θέματα που αφορούν τη συγκρότηση και λειτουργία των Διοικητικών Συμβουλίων, ως και η επιμέλεια για την έγκαιρη γνωστοποίηση των θεμάτων της Ημερησίας Διατάξεως κάθε συνεδρίασης, μαζί με τα σχετικά στοιχεία που θα επιτρέπουν διεξοδική ανάλυση των ζητημάτων και λήψη υπευθύνων αποφάσεων, θα συνεργάζονται με τον κ. Χαράλαμπο Βατικιώτη.

TRS

TURNER REINSURANCE SERVICES LTD

...the Greek Reinsurance Brokers

21, Voulis Str., 105 63 Athens, Greece, Tel. 3252302, Tlx 218060, Fax 3245855

ΕΘΝΙΚΗ, ασφαλιστική πίτα

ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΜΕΡΙΔΙΟ ΣΤΟΧΕΥΕΙ ΝΑ ΚΑΛΥΨΕΙ Η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΤΟ 1995!

Μέσα στον έντονο ανταγωνισμό μεταξύ ελληνικών και ξένων ασφαλιστικών εταιριών και ακόμα μεταξύ κρατικών και ιδιωτικών εταιριών η ΕΘΝΙΚΗ ασφαλιστική τον τελευταίο χρόνο προσπαθεί να καλύψει το χαμένο έδαφος αλλά και την πρωτοπορία που ανήκει σε μια ελληνική εταιρία θυγατρική της μεγαλύτερης Ελληνικής Τράπεζας. Οι δυνατότητες για όλους είναι τεράστιες, οι έλληνες εξακολουθούν να επιθυμούν την ελληνική παρουσία και νίκη εναντίον των ξένων συμφερόντων και οι άνθρωποι της ΕΘΝΙΚΗΣ θέλουν μεγαλύτερο παρών και μεγαλύτερο κομμάτι στο μίρασμα της Ελλην. ασφαλιστικής πίτας. Αυτό είναι το όνειρο της ηγεσίας, αυτό υπενθυμίζει ο Μιλτιάδης Νεκτάριος και τα στελέχη του σε κάθε εκδήλωση και στην κοπή πίτας, αυτό το όνειρο θα αποτελέσει οδηγό πορείας και στο 1995, το ξεκίνημα του οποίου έγινε σε πανηγυρική ατμόσφαιρα με διάφορες εκδηλώσεις και κόψιμο πίτας παρουσία όλης της ηγεσίας.

Από τον τρόπο που έγιναν αυτές οι πρώτες εκδηλώσεις του 1995 φαίνεται πως το τμήμα Δημοσίων Σχέσεων σε συνεργασία με την Διοίκηση ήθελε να υλοποιήσει τις αποφάσεις της ηγεσίας, να δοθεί περισσότερη σημασία στον ρόλο των ανθρώπων της ΕΘΝΙΚΗΣ και προς αυτό τον σκοπό δόθηκε σημασία στην επιλογή και του χώρου των εκδηλώσεων ώστε να τιμηθούν καλύτερα οι άνθρωποι που κάνουν την ΕΘΝΙΚΗ πρώτη.

Στο ξενοδοχείο ΜΕΓΑΛΗ ΒΡΕΤΑΝΙΑ, ξενοδοχείο κύρους και ιστορίας οι άνθρωποι της ΕΘΝΙΚΗΣ είχαν την ευκαιρία να υποδεχθούν τη νέα χρονιά με διασκέδαση, χαρά και αισιόδοξα όνειρα για το μέλλον της εταιρίας.

Αναλυτικότερα έγιναν οι παρακάτω εκδηλώσεις:



Ο Γενικός Διευθυντής κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος και ο Πρόεδρος του Δ.Σ. κ. Κωνσταντίνος Σταμούλης στην κοπή της πίτας της Εθνικής Ασφαλιστικής

Η ΚΟΠΗ ΤΗΣ ΠΙΤΑΣ ΣΤΟ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟ ΜΕΓΑΛΗ ΒΡΕΤΑΝΙΑ

Στις 12 Ιανουαρίου πραγματοποιήθηκε η κοπή της πίτας της Εθνικής Ασφαλιστικής στο ξενοδοχείο Μεγάλη Βρετανία. Την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους ο Πρόεδρος της εταιρίας και Υποδιοικητής της Εθνικής Τράπεζας κ. Κωνσταντίνος Σταμούλης και ο Γενικός Διευθυντής κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος οι οποίοι ευχήθηκαν στους ανθρώπους της Εθνικής Ασφαλιστικής μία ευτυχισμένη και δημιουργική χρονιά.

Επίσης στην εκδήλωση παρευρέθηκαν τα μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου της Εθνικής Ασφαλιστικής κ.κ. Χαρ. Ζαριφόπουλος, Ευστρ. Χιλιαδάκης, Γεωργ. Παπαϊωάννου, Γεωργ. Μαργαρίτης, Νικ. Κυρίκος, Νικολ. Μαλούχος, Σπύρος Λευτεριώτης, Στυλ. Γρηγορίου, Ευάγγ. Τριανταφύλλου.

Οι τυχεροί του 1995, όπως αυτοί αναδείχθηκαν μέσα από την καθιερωμένη κλήρωση της εταιρίας, στη συγκεκριμένη εκδήλωση ήταν ο κ. Καρατζούλης Σπύρος του υποκαταστήματος Λαρίσης ο οποίος κέρδισε ένα εισιτήριο συμμετοχής του στο ταξίδι που θα πραγματοποιήσει η εταιρία στην Καραϊβική το καλοκαίρι, η κα Κορναβοπούλου Ευσταθία από τον τομέα δικτύου η οποία κέρδισε ένα φορητό CD και η κα Κωνσταντούρου Καλλιόπη του υποκαταστήματος Περιστερίου η οποία κέρδισε έναν αυτόματο τηλεφωνητή-τηλέφωνο.

Η εκδήλωση ολοκληρώθηκε με κοκτέιλ, κατά τη διάρκεια του οποίου οι άνθρωποι της Εθνικής Ασφαλιστικής είχαν την ευκαιρία να διασκεδάσουν και να χορέψουν υποδεχόμενοι με κέφι και όρεξη την καινούργια εργασιακή χρονιά.



Στις 17 Ιανουαρίου στο ξενοδοχείο ΑΜΑΛΙΑ πραγματοποιήθηκε η κοπή της πίτας των Προϊσταμένων γραφείων Ζωής της Εθνικής Ασφαλιστικής.

Στην εκδήλωση συμμετείχαν οι Προϊστάμενοι των Περιφερειακών Υποδιοικήσεων και Τομέων Κέντρου, όπως επίσης και οι Προϊστάμενοι των γραφείων παραγωγής.

Στα κίνητρα ανάπτυξης της ζωϊκής παραγωγής της Εταιρίας αναφέρθηκαν στους χαιρετισμούς τους ο Γενικός Διευθυντής της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος, ο Προϊστάμενος της Διεύθυνσης Marketing, δικτύου πωλήσεων κ. Λάμπρος Τζολδος, ο ειδικός σύμβουλος σε θέματα marketing, δικτύου πωλήσεων κ. Ευάγγελος Βλαβιανός και ο Προϊστάμενος της Διεύθυνσης ατομικών ασφαλίσεων ζωής κ. Δημήτρης Εμμανουήλ.

Την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους και όλα τα Διευθυντικά στελέχη της Εταιρίας.

Η κοπή της πίτας ανέδειξε τυχερή την κα Νατάσσα Ορφανουδάκη η οποία μετά από κλήρωση κέρδισε ένα κινητό τηλέφωνο.



Το δίκτυο πρακτόρων της Εθνικής Ασφαλιστικής έκοψε την δική της πίτα στις 10 Ιανουαρίου στο ξενοδοχείο Χανδρής παρουσία του Γενικού Διευθυντή της εταιρίας κ. Μιλτιάδη Νεκτάριου και των Διευθυντικών στελεχών της Εθνικής Ασφαλιστικής.

Στα πλαίσια του προγράμματος κοινωνικής προσφοράς της η Εθνική Ασφαλιστική βράβευσε σε ειδική τελετή που πραγματοποιήθηκε για τον σκοπό αυτόν, τα 60 επίλεκτα μέλη της Τροχαίας Αττικής για την σημαντική συμβολή τους στην τήρηση της δημόσιας τάξης.

Η τελετή πραγματοποιήθηκε στις 4 Ιανουαρίου στο Ξενοδοχείο Holiday Inn. Στα πλαίσια μιας εορταστικής ατμόσφαιρας στους 60



τροχονόμους απονεμήθηκαν συμβολικά χρηματικά βραβεία και τιμητικοί έπαινοι από την διοίκηση της εταιρίας.

Την τελετή τίμησαν με την παρουσία τους ο Υπουργός Δημόσιας Τάξης κ.Στ. Παπαθεμελής, ο Υφυπουργός κ. Σ. Βαλουράκης και ο Γενικός Γραμματέας Ευάγγ. Ρογκάκος.

Παρευρέθηκαν ακόμη ο κ. Μαν. Χουρδάκης Αρχηγός ΕΛ.ΑΣ., ο κ. Αθ. Βασιλόπουλος Α' Υπαρχηγός ΕΛ.ΑΣ., ο κ. Χ. Σκίτσας Β' Υπαρχηγός ΕΛ.ΑΣ., ο κ. Ν. Ρελλάκης Αστυνομικός διευθυντής Αττικής και ο κ. Ιωάν. Τακάκης Διευθυντής Τροχαίας Αττικής.

Από την πλευρά της Εθνικής Ασφαλιστικής στην εκδήλωση μετείχαν ο Πρόεδρος της εταιρίας κ. Κωνσταντίνος Σταμούλης, ο Γενικός Διευθυντής κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος, ο αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής κ. Επαμεινώνδας Κανελλάς, οι διευθυντές όλων των κλάδων και στελέχη του κλάδου αυτοκινήτων.

Την εκδήλωση χαιρέτισαν ο Υπουργός Δημόσιας Τάξης κ. Στέλιος Παπαθεμελής ενώ χαιρετισμούς απηύθησαν και ο Πρόεδρος της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Κωνσταντίνος Σταμούλης όπως και ο Γενικός Διευθυντής κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος.

Ο κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος χαιρετώντας την εκδήλωση αναφέρθηκε στα κίνητρα ανάπτυξης της πρακτορειακής και λοιπής παραγωγής της εταιρίας.

Τυχερός της εκδήλωσης ήταν ο κ. Νίκος Γουλής που μετά από κλήρωση κέρδισε ένα κινητό τηλέφωνο.

Το διατηρητέο Μέγαρο της Γενικής Συνομοσπονδίας Εργατών Ελλάδας που πρόσφατα ανακαινίσθηκε ασφάλισε η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ κατά ζημιών πυρός και συμπληρωματικών κινδύνων.

Το ασφαλιστήριο συμβόλαιο επέδωσε σήμερα ο Πρόεδρος της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ και Υποδιοικήτης της ΕΘΝΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ κ. Κωνσταντίνος Σταμούλης, στον Πρόεδρο της Γ.Σ.Ε.Ε. κ. Χρήστο Πρωτόπαππα σε ειδική τελετή που οργανώθηκε για τον σκοπό αυτόν, στα γραφεία της Συνομοσπονδίας. Η ασφάλεια ύψους 2 δισ. δρχ. όσον αφορά το κτίριο και 300 χιλ. δρχ. όσον αφορά το περιεχόμενό του αποτελεί χορηγία της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ προς την Γ.Σ.Ε.Ε. ως μια ελάχιστη αναγνώριση του δύσκολου έργου της.



Τις προτάσεις τους για τις στρατηγικές εξελίξεις στην Ευρωπαϊκή Αγορά και για την συμμετοχή της Εθνικής Ασφαλιστικής στις εξελίξεις αυτές, συνέθεσαν ομάδες εργασίας της εταιρίας, αποτελούμενες από τους διευθυντές και τους τομάρχες της.

Στα πλαίσια των ευρύτατων μεταβολών που συντελούνται στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, ως αποτέλεσμα της ενοποίησης των ασφαλιστικών αγορών της Ευρώπης, η Εθνική Ασφαλιστική, ξεκίνησε ένα έργο υποδομής για την αποτελεσματική δραστηριοποίησή της στην ενιαία πλέον Ευρωπαϊκή Ασφαλιστική Αγορά.



Για λογαριασμό της εταιρίας οι σύμβουλοι επιχειρήσεων Kantor, σε συνεργασία με την Arthur D. Little, οργάνωσαν επιμορφωτικό σεμινάριο (Work Shop), στο οποίο

συμμετείχαν υπό την μορφή ομάδων εργασίας τα ανώτερα στελέχη της Εθνικής Ασφαλιστικής και διαμόρφωσαν σε συνεργασία με τους προαναφερόμενους συμβούλους τις προτάσεις τους για:

- τις στρατηγικές εξελίξεις στην Ευρωπαϊκή Αγορά
- τις δυνατότητες ανάπτυξης της Εθνικής Ασφαλιστικής στην αγορά αυτήν,
- τις περιπτώσεις στρατηγικής μεταλλαγής στον ασφαλιστικό κλάδο,
- τις στρατηγικές κατευθύνσεις της

εταιρίας.

Το σεμινάριο έκλεισε με ομιλία του Γενικού Διευθυντή της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Μιλτιάδη Νεκτάριου.



- ΕΚΔΗΛΩΣΕΙΣ
- ΣΥΝΕΔΡΙΑ • ΣΥΝΑΝΤΗΣΕΙΣ
- HAPPENINGS • PARTIES

ΔΑΜΑΡΕΩΣ 36 - 116 33 ΠΑΓΚΡΑΤΙ - ΤΗΛ.: 7519793



Στην Ελλάδα της Ευρώπης, στον κόσμο του 2000 υπάρχει μία εταιρία

ΤΟΣΟ ΜΕΓΑΛΗ

για να σας προσφέρει σύγχρονα προγράμματα που ταιριάζουν στις ανάγκες σας

ΟΣΟ ΚΑΙ ΦΙΛΙΚΗ

για να είναι δίπλα σας κάθε στιγμή με σιγουριά.

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Μια Εταιρία σύγχρονη, δυναμική και ανδρώπινη.

Με ένα πλήθος πρωτοποριακών και εξειδικευμένων προγραμμάτων που αγκαλιάζει τις ανάγκες σας.

ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ

- ΦΩΤΙΑΣ
- ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ
- ΠΡΟΣΩΠΙΚΩΝ ΑΤΥΧΗΜΑΤΩΝ
- ΑΤΟΜΙΚΩΝ
- ΟΜΑΔΙΚΩΝ
- ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ
- ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟΥ ΕΞΟΓΛΙΣΜΟΥ
- ΚΛΟΠΗΣ
- ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ
- ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ
- ΣΚΑΦΩΝ
- ΥΔΑΤΟΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΩΝ
- ΖΩΙΚΟΥ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ & ΦΥΤΙΚΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ

ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΜΕΝΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ

- ΘΕΡΜΟΚΗΠΙΑ
- ΝΕΑ ΚΑΤΟΙΚΙΑ
- ΑΠΩΛΕΙΑ ΚΕΡΔΩΝ
- ΜΕΤΑΚΙΝΗΣΗ
- ΤΑΞΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ
- ΜΙΚΡΑ ΖΩΑ

ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ

ΠΡΟΪΟΝΤΑ

- LEASING
- ΠΙΣΤΩΤΙΚΗ ΚΑΡΤΑ
- ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ



ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
ΚΟΝΤΑ ΣΑΣ, ΟΤΙ ΚΙ ΑΝ ΤΥΧΕΙ

ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ

ΚΕΝΤΡΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ: Α. Συγγρού 163, 171 21 Ν. Σμύρνη
Τηλ.: (01) 9358 613, 9358 712, 9358 813, 9358 902, ΤΛΧ: 223 004 AGRO GR, FAX: (01) 9358 924

ΤΩΡΑ
ΓΙΑ ΣΑΣ
ΚΑΙ ΤΟΥΣ
ΔΙΚΟΥΣ ΣΑΣ
ΑΚΟΜΗ
ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΗ
ΑΣΦΑΛΕΙΑ

Τώρα, μια μικρή υπογραφή σε μια αίτηση ασφάλισης ζωής με τη Nationale-Nederlanden, αποκτά... τεράστιες διαστάσεις! Σημαίνει ακόμα μεγαλύτερη εξασφάλιση για σας και τους δικούς σας! Γιατί η Nationale-Nederlanden είναι μέλος του Internationale Nederlanden Group. Ενός από τους μεγαλύτερους χρηματοοικονομικούς οργανισμούς στον κόσμο.

Τώρα, ακόμα μεγαλύτερη εγγύηση, για το παρόν και το μέλλον.



Nationale-Nederlanden

Ακόμα μεγαλύτερη

εγγύηση για το παρόν και το μέλλον

Μέλος του **ING GROUP**

ΕΤΑΙΡΙΕΣ

Nationale-Nederlanden

ΑΥΡΙΑΝΟΣ ΣΤΟΧΟΣ:

Η ΚΑΤΑΚΤΗΣΗ ΤΗΣ ΚΟΡΥΦΗΣ!



ΤΑΚΗΣ ΚΑΡΑΛΙΔΗΣ
Πρόεδρος & Γεν. Διευθυντής
Nationale-Nederlanden

Μέσα σε κλίμα επιτυχίας έκλεισε το 1994, για τους ανθρώπους της NN που με μοναδικό όραμα την κορυφή προσπάθησαν όλο το χρόνο από τη θέση που έταξε τον καθένα η εταιρία τους να υλοποιήσουν, κάνοντας πράξη το όνειρο και το μεγάλο τόλμημα του ηγέτη τους κ. Τ. Καραλή. Με αγωνιστικό φρόνημα, με εργατικότητα, με μεθοδικότητα, με εταιρικό φανατισμό, ασφαλιστές και υπάλληλοι, ηγεσία και εργατικό δυναμικό, ακούραστα "εργατικά μυρμήγκια" "κουβάλησαν" από κάθε γωνιά της Ελλάδος πελάτη τον πελάτη, αίτηση την αίτηση, γραφείο το γραφείο, δραχμή την δραχμή γύρω στα 10 ΔΙΣ ασφάλιστρα όπως περήφανα διακηρύσσει ο Μανώλης Ανδρόνικος ανεβάζοντας ακόμη πιο ψηλά το μέγεθος της NN στην Ελλάδα.

Ο Πρόεδρος της NN κ. Τάκης Καραλής σε πρόσφατη συνάντησή μας υπογράμμισε πως αυτό το επίτευγμα της NN στην Ελλάδα είναι έργο καθαρά ελληνικό, έγινε από τους Έλληνες ασφαλιστές και τον ιδρώτα τους, ανήκει στους Έλληνες ασφαλιστές και υπαλλήλους της NN που υπηρετούν με τον καλύτερο δυνατό τρόπο τους χιλιάδες Έλληνες ασφαλισμένους της NN.

Μέσα από "τα σπλάχνα" της NN θγαίνουν σήμερα νέα στελέχη στις πωλήσεις που κοσμούν την ασφαλιστική αγορά με τον επαγγελματισμό τους και είναι δύσκολο να διακρίνεις τον καλύτερο αφού όλοι έχουν την ίδια αγάπη για την εταιρία και τους ανθρώπους που διοικούν κάτω από το ξεχωριστό Management του Μανώλη Ανδρόνικου, του Δ/ντή Πωλήσεων - έκπληξη που με μια φωνή μπορεί σαν σαλπικτής σε μάχη να ξεσηκώνει ανθρώ-

πους σε δράση... Έχω δει από κοντά πως δουλεύουν και ένιωσα τη δίψα τους για την κορυφή αυτών των δυναμικών νέων ανθρώπων, είδα την Σοφία Ρατσιαίου και τα "δυνατά άλογα" του γραφείου της,μίλησα με τον Γ. Ζαφείρη, τον γνώρισα ασφαλιστή και τώρα τρίτο Manager της χώρας σε παραγωγή, άκουσα τους στόχους του φίλου Ψαράκη και τους είδα να υλοποιούνται, είδα την ποιότητα εργασίας του Ν. Καλλιάνη και τα σίγουρα αποτελέσματά της, πήρα μαθήματα επιτυχίας από τον Νίκο Βαμβουκάκη, ένιωσα τη συναδελφικότητα και αγάπη του Φάνη Χριστόπουλου, πήρα από τη γνήσια αλληλεγγύη του Πάνη Μπουρακλή, δέχτηκα τη φιλία και την αξία του Γιάννου Παναγιωτόπουλου, του Κώστα Αλθανού, του Ανδριτσάκη, του Πρίφτη, του Ευστρατίου, του Αποστόλου, του Τσεμπέρωφ, του Σλαμαρή, του Κουρτζή, του Αμπατζίδη, της κας Βαγουρδή, του αγαπητού Οικονόμου, του Αντωνίου, του Καφετζόπουλου, του Κυπραίου, του... αλλά είναι πολ-

λοί και δυναμικοί με μέλλον και οι σελίδες του ΝΑΙ είναι εδώ για να προβάλλουν το έργο τους και τις επιτυχίες τους και στα επόμενα τεύχη μας.

Το ΝΑΙ πιστεύει πως αυτή η δυναμική νέα γενιά της NN μαζί με τους συναδέλφους της της ALICO, της METROLIFE, της INTERAMERICAN, της ΕΘΝΙΚΗΣ, (ανθρώπων στις πρώτες θέσεις της ασφαλιστικής αγοράς) μπορούν και σίγουρα θα καταφέρουν να αλλάξουν την εικόνα και την άποψη του κοινού για τους ασφαλιστές.

Οι επιτυχίες τους είναι το καλύτερο παράδειγμα για τις χιλιάδες ουρές νέων έργων που εξετυλίζονται στις κλαδικές των κομμάτων για μια θέση πείνας και απραξίας.

Οι άνθρωποι της NN μαζί με άλλους συναδέλφους άλλων εταιριών είναι σήμερα η απόδειξη, το δείγμα μιας καλής καριέρας για χιλιάδες υποψήφιους.

Ο κ. Τάκης Καραλής, πρόεδρος της NN αξίζει συγχαρητήρια για το έργο που επετέλεσε, έργο ζωής χιλιάδων Ελλήνων ασφαλιστών και πελατών. Ο αυριανός στόχος που είναι η κατάκτηση σε υψηλά επίπεδα επαγγελματισμού είναι άξιος συγχαρητηρίων και των ευχών μας για επιτυχία και σε παραγωγή και σε ποιότητα υπηρεσιών.

Οι Έλληνες ασφαλιστές και πελάτες που εμπιστεύτηκαν την NN να είναι στα πλαίσια του μεγάλου Ολλανδικού Ομίλου και ο καλός πρεσβευτής της Ελλάδος και στα εθνικά θέματά μας. Η προώθηση των ελληνικών βιβλίων, της ελληνικής ιστορίας, του ελληνικού πολιτισμού, ίσως πρέπει να μπει ΤΩΡΑ στις προτεραιότητες δημοσίων σχέσεων και της NN λόγω δύναμης θέσεων και ευκολίας πρόσβασης σε διεθνές επίπεδο.

Ο ΕΛΛΗΝΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ ΖΩΗΣ ΕΚΔΗΜΟΚΡΑΤΙΣΕ ΤΟ ΣΥΣΤΗΜΑ ΥΓΕΙΑΣ

Ναι, είναι μια αλήθεια που πρέπει να λεχθεί προς πάσαν κετεύθυνση! Ο Έλληνας ασφαλιστής στην τελευταία 25ετία 1970-1995 είναι ο μεγάλος ήρωας που κατάφερε πόρτα-πόρτα να δώσει το δικαίωμα επιλογής και ίσης μεταχείρισης μπροστά στην πόρτα του Νοσοκομείου σε όλους τους Έλληνες.

Πριν 20 χρόνια ήταν αδύνατον να διανοηθεί Έλληνας με εισοδήματα κάτω του μέσου πολίτη, ότι μπορεί να διαλέξει γιατρό, νοσοκομείο, κλινική εντός Ελλάδος και πολύ περισσότερο εκτός...

Μόνο η προνομιά της τάξη των πλουσίων είχε τέτοια δικαιώματα.

Η εισοδος εντός Νοσοκομείου υπήρξε στο παρελθόν προϊόν ρουσφετολογίας των πολιτικών. Αρκετοί κομματάρχες και περιφερειάρχες άφησαν εποχή με τα περιφραγμένα ρουσφέτια και μπιλιετάκια που μιλούσαν ότι ...κατόπιν ενεργειών του Τάδε βουλευτή νοσηλευτήκατε ή θα νοσηλευτήτε στον Ευαγγελισμό ή στον Ερυθρό...

Περήφανοι γέροντες ήρωες του 40 καταξεδυτελίστηκαν σε διαδρόμους νοσοκομείων εκλιπαρώντας να τους "δει" ο κύριος καθηγητής και αγέρωχος Ελληνίδες μάνες φιλοσόφων και παιδιών που διεθνώς δόξασαν την Ελλάδα ...γέρασαν στην αναμονή, και σαν προμηθείς δεσμώτες κατασπαράχθηκαν στα νύχια του πόνου, της ελπίδος για μια θέση μετά 5 μήνες και ένα χρόνο μέχρι να πάρουν σειρά να εγκριθεί το βιβλιάριο ΟΓΑ ή ΙΚΑ μέχρι να συνεδριάσει η επιτροπή μέχρι να μεσολαβήσει ο μεγάλος... Πολλοί έμειναν οριστικά ανάπηροι ή... πέθαναν στην ανα-

μονή. (Δυστυχώς το φαινόμενο δεν εξέλιπε ακόμη). Οι φράσεις των άτυχων Ελλήνων ήταν χαρακτηριστικές. "Τον πήγαν", τον "έχουν στον Ευαγγελισμό" "Είπαν για το Σισμανόγλειο" κ.λπ. Πάντα άλλοι αποφάσιζαν... Έλληνες πολίτες είδαν ανήμποροι τις περιουσίες τους που διαλύθηκαν, οικόπεδα που πουλήθηκαν, σπίτια που θγήκαν στο σφυρί, παιδιά που σταμάτησαν σπουδές, μάνες που θγήκαν για δουλειά, μαγαζιά που έκλεισαν σ' αυτό το παιχνίδι υγείας κάτω απ' τη μύτη του "Υπουργείου Πρόνοιας" και τα παραρτήματα του ΙΚΑ, ΤΕΒΕ, ΟΓΑ κ.λπ.

Θυμάμαι εκεί γύρω στο 75 που κρατώντας την τσάντα του ασφαλιστή δίπλα σε τόσους άξιους και καλύτερους ασφαλιστές τα προβλήματα αμηχανίας των υποψηφίων πελατών όταν πουλώντας ασφαλιστική Νοσοκομειακή περίθαλψη τους έλεγα ότι μπορούν να διαλέξουν το Νοσοκομείο που θα πάνε μόνοι τους.

- "Μα είναι δυνατόν;" απαντούσαν έκπληκτοι.

- "Και μπορώ χωρίς να ειδοποιήσω πρώτα

να πάω μόνος μου;"

- "Και πού θα βρείτε λεφτά να πληρώσετε;"

- "Και αν εγώ πάω και κάτσω 10 μέρες χωρίς λόγο;"

- "Βρε Βαγγέλη μήπως είναι κομπίνες;"

Κάπως έτσι ξεκίνησε η προσπάθεια των ανθρώπων που σήμερα οι πιο πολλοί έχουν λίγα ή πολλά άσπρα μαλλιά και που δούλευαν με αγάπη να φέρουν στα σπίτια των ελλήνων ίσα δικαιώματα στην υγεία, ίσα δικαιώματα μπροστά στην αρρώστια, ίσα δικαιώματα στην επιλογή γιατρού, στην επιλογή Νοσοκομείου, ίσα δικαιώματα εισόδου

στο Νοσοκομείο, ίσα δικαιώματα στον χρόνο εισαγωγής στο χειρουργείο, στη θεραπεία, στην ίαση, στην ανάρρωση...

Ναι, μπορούμε να πούμε οίγουρα πως ο ασφαλιστής σ' αυτά τα θέματα εκδημοκράτισε το πρόβλημα υγείας ως ένα βαθμό αλλάζοντας τα δεδομένα και με τον ανταγωνισμό εταιριών, Νοσοκομείων, κλινικών, δημόσιας και ιδιωτικής περίθαλψης, μπορούμε να πούμε κατά κάποιο τρόπο ότι ο ασφαλιστής αναβάθμισε τις συνθήκες νοσηλείας, αναβάθμισε τα κέρδη των νοσοκομείων και των γιατρών μέσω της ιδιωτ. ασφάλισης.

Ο ασφαλιστής Ζωής εκδημοκράτισε το σύστημα υγείας. Ναι αυτή η λέξη εκφράζει το έργο των ασφαλιστών όλης της αγοράς. Εκδημοκράτισαν τον τρόπο αντιμετώπισης τόσο θλιβερών περιστατικών. Σ' αυτό το σημείο ο Δημ. Κοντομηνάς φεύγοντας από την ALICO και ιδρύοντας την INTERAMERICAN μπορεί να καυχάται ότι συνέβαλλε κατά το μεγαλύτερο ποσοστό αφού πρώτος στρατολόγησε ασφαλιστές σε τέτοια έκταση που

θγήκαν έξω από τα "γκισέ" παραδοσιακών εταιριών και "αλώνισαν" την αγορά παράλληλα με την ALICO και την ΑΔΡΙΑΤΙΚΗ μεταδίδοντας την ασφάλιση Ζωής, δημιουργώντας παράλληλα και παράδειγμα που συνέχισαν ή ακολούθησαν με άριστο τρόπο αργότερα παλαιές και νέες εταιρίες όπως η ΝΝ, η METRO-LIFE, η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, η ΕΘΝΙΚΗ, η Ελληνοβρετανική, πρόσφατα η ALLIANZ, η Αγροτική Ζωής, η Helvetia, η INTERNATIONAL LIFE, η AGF-KOSMOS κ.ά. Στο θέμα αυτό ο Δ. Κοντομηνάς έκανε σχολή ταυτίζοντας την εταιρία του με την Ασφάλεια Ζωής σ' αυτή την 25ετία.

Σήμερα είναι πολλοί στο παιχνίδι, και η κάρτα νοσηλείας που δίνει την ευχέρεια με τις παροχές της και το χαμηλό κόστος στον οποιονδήποτε να νοσηλευθεί όπου αυτός νομίζει, έφερε και προβλήματα κόστους αλόγιστης χρήσης, αδυναμίας ελέγχου κυκλωμάτων κλινικών και φαρμακευτικών εταιριών.

Οι πελάτες πιστεύουμε πως θα συνεργασθούν ώστε το υψηλό επίπεδο παροχών να παραμείνουν προς όφελός των.

Πολλοί ίσως θεωρήσουν υπερβολική την φράση ο ασφαλιστής "εκδημοκράτισε" το σύστημα υγείας λέγοντας ότι ίσως δεν έχουν όλοι οικονομική άνεση να αγοράσουν ασφ. ζωής και περίθαλψης.

Συγκρίνοντας όμως το κόστος των εισφορών στα Δημόσια Ταμεία, ΙΚΑ, ΤΕΒΕ, ΟΓΑ κ.λπ. με το κόστος μιας αναλόγου ασφ. ζωής που μπορεί να έχει ο κάθε εργαζόμενος τότε θα δούμε ότι όλοι μπορούν. Ο κάθε νεοπροσλαμβανόμενος εργατής ή μισθωτός καταθέτει στο ΙΚΑ τουλάχιστον 500.000 εκτός των διπλασίων εισφορών του εργοδότη, ποσό ασυγκρίτως μεγαλύτερο μιας αναλόγου ασφάλισης υγείας και ζωής. Μετρήστε όλους αυτούς και θα δείτε ότι είναι περισσότεροι από αυτούς που ψηφίζουν στην Ελληνική Δημοκρατία για να έχουμε δημοκρατικό πολίτευμα. Τότε ίσως γίνει και πιο κατανοητή η σημασία της άποψης ότι ο ασφαλιστής "εκδημοκράτισε" με τις ιδέες του το σύστημα υγείας. Και μη ξεχνάμε ότι υπάρχουν πολλά προβλήματα στις ασφαλιστικές εταιρίες και τους ασφαλιστές όπως υπάρχουν ακόμα στις δημοκρατίες και τους πολίτες της.

Ευαγ. Γ. Σπύρου

Επενδύστε τις ικανότητές σας

Η **UNIVERSAL LIFE (Ελλάς)** ένας από τους μεγαλύτερους ασφαλιστικούς οργανισμούς στον Κυπροελλαδικό χώρο μετά την σύνδεσή της με τη μεγαλύτερη Ελβετική ασφαλιστική εταιρεία **WINTERTHUR** ζητά να προσλάβει για την ανάπτυξη και προώθηση των εργασιών της

Unit & Agency Managers

Προσόντα:

- Καλή ακαδημαϊκή μόρφωση
- Πείρα στην πώληση ασφαλειών ζωής
- Οργανωτικές και διοικητικές ικανότητες

Προσφέρονται:

- Πάγια αμοιβή, προμήθειες και bonus
- Ομαδική ασφάλεια
- Συνεχής εκπαίδευση
- Εκπαιδευτικά ταξίδια
- Δυνατότητα ταχύτατης εξέλιξης σε μια αναπτυσσόμενη εταιρεία

Ταχυδρομείστε το βιογραφικό σας σημείωμα στην πιο κάτω διεύθυνση ή επικοινωνήστε για περισσότερες πληροφορίες με τον κ. Β. Μέγα στο τηλέφωνο 01- 9517861.

Λεωφ. Συγγρού 294, Τ.Κ. 176 73 Καλλιθέα, Αθήνα

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ ΛΑΜΠΕΙ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΑ ΣΕ ΠΟΛΛΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ



Ο Δ/νων Σύμβουλος της Αγροτικής Ζωής κ. Κ. Λάμπος

κατάσταση της Ελλάδος. Διαθέτει πλούσιο και σοβαρό συγγραφικό έργο. Εργάζεται αρκετές ώρες και η επιλογή του στη Διεύθυνση της Αγροτικής Ζωής αποδεικνύει πως άνθρωποι που έχουν προσόντα και περιεχόμενο μπορούν να επιτύχουν στο χώρο μας έργο αξιο-

ζήλευτο ανάξιο ίσως και καλύτερο ανάλογων συναδέλφων που προέρχονται από τον ασφαλιστικό κόσμο. Αρχές του 1993 παρουσιάζοντας τον κ. Κώστα Λάμπο στο τιμόνι της Αγροτικής Ζωής γράφαμε ότι φιλοδοξεί να πετύχει, χωρίς πολλά λόγια. Σήμερα βλέποντας την προσπάθεια συγχαιρούμε για το έργο που έγινε, ευχόμενοι και άλλες επιτυχίες στην Αγροτική Ζωή. Το ξεκίνημα είναι καλό και η προσαρμογή στις νέες συνθήκες της μεγάλης Ευρωπαϊκής Αγοράς θα βρη την Αγροτική Ζωή έτοιμη να παίξει το ρόλο της. Το ΝΑΙ θα συνεχίσει να καταγράφει για την ιστορία αυτό το ταξίδι ανάπτυξης των ανθρώπων της Αγροτικής Ζωής και στο μέλλον. Καλή χρονιά 1995!

Η ανθρώπινη δύναμη της Αγροτικής Ζωής με συνεργασίες, συμμετοχές, πολιτικές εκδηλώσεις, συνέδρια, εκπαιδεύσεις, νέα στρατηγικά σχέδια, αξιοποίηση Bancassurance, αναδιάρθρωση δομής, νέο κανονισμό πωλήσεων έδειξε το νέο ανθρώπινο πρόσωπο που λάμπει γεμάτο δημιουργικότητα στο πέρασμά του και που υπόσχεται σίγουρα ένα καλύτερο μέλλον για όλους. Ο Κώστας Λάμπος, ο Διευθύνων Σύμβουλος, μαζί με τα αξιόλογα στελέχη του αφιέρωσε πολύ ιδρώτα στο 1994 ώστε να μπουν οι συσιστώσες στην δυναμική προοπτική. Ο ακούρατος δημιουργικός και σεμνός υπηρέτης του θεσμού που ετάχθη να αξιοποιήσει ανέλωσε όλες τις δυνάμεις του ώστε ο τροχός ανάπτυξης να ξεκινήσει με την ανάλογη δύναμη που ταιριάζει στους στόχους αυτής της εταιρίας του ομίλου ΑΤΕ. Σήμερα η Αγροτική Ζωή έχει συγκεκριμένο όραμα προς τα μπροστά με το ετήσιο πρόγραμμα 1995, το πενταετές 95-99 και στρατηγικό σχέδιο 1995-2009. Ο

Κώστας Λάμπος έχει πολλά να δώσει ακόμη από τις ικανότητες, την εμπειρία και τις πολλές γνώσεις του στις οικονομικές επιστήμες. Υπενθυμίζουμε πως σπούδασε οικονομικές επιστήμες στη Ζυρίχη, στην Αθήνα και Βερολίνο όπου και ανακηρύχθηκε Διδάκτωρ οικονομικών επιστημών. Από το 1985 είναι στέλεχος της ΑΤΕ. Διετέλεσε ('86-'88) πρόεδρος της Κεντρικής Διοίκησης του Οικονομικού Επιμελητηρίου Ελλάδος. Κατά τη διάρκεια της Δεύτερης Προεδρίας στην ΕΟΚ της Ελλάδος (Β' εξάμηνο 88) διετέλεσε επιστημονικός σύμβουλος εμπειρογνώμων της Οικονομικής και Κοινωνικής Επιτροπής των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων και ήταν ο συντάκτης της έκθεσης για την οικονομική

Πρώτη σε κέρδη Ανάπτυξη τώρα!

Πρώτη σε κέρδη ασφαλιστική εταιρία στον Κλάδο Ζωής ήταν και το 1994 η "Αγροτική Ζωής" που ήδη επεκτείνει την δραστηριότητά της στην αγορά με νέα προϊόντα και αναδιάρθρωση του δικτύου της. Αυτό υπογράμμισε μεταξύ άλλων ο πρόεδρος της εταιρίας Υποδιοικητής της ΑΤΕ κ. Θανάσης Παπαγεωργίου, με την ευκαιρία της κοπής της πίτας της "Αγροτικής Ζωής". Χρηματοπιστωτικός όμιλος με συγκριτικά πλεονεκτήματα η ΑΤΕ, επισήμανε ο κ. Παπαγεωργίου, μπορεί πλέον συνολικά και ως όμιλος να αξιοποιήσει τις νέες προοπτικές και στην ασφαλιστική αγορά. Με βασικό στόχο "Ανάπτυξη τώρα" καταρτίστηκε και προωθείται ο προγραμματισμός του 1995 στην "Αγροτική Ζωής" σε συνδυασμό με το νέο κανονισμό πωλήσεων για ολόκληρο το δίκτυο, επισημαίνει ο Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρίας Δρ. Κώστας Λάμπος, η εταιρία έχει πλέον τις προϋποθέσεις να διεκδικήσει καλύτερη θέση και μεγαλύτερο μερίδιο στην αγορά. Η αισιοδοξία μας ενισχύεται και από τα στοιχεία του ΟΟΣΑ. Ειδικότερα για το 1995 προβλέπεται μια μέση αύξηση του

ΑΕΠ στο 3%, μείωση του μέσου πληθωρισμού κατά 2,5% και μια ελαφρά κάμψη της ανεργίας με στόχο το 2000 να φθάσει στο 7%. Η ελληνική ασφαλιστική αγορά μέχρι την 1.7.94 αναπτυσσόταν σε συνθήκες προστατευτισμού, πράγμα που διευκόλυνε και μια σχετικά περιορισμένη ανάπτυξη. Τα συνολικά ετήσια ασφάλιστρα όμως παρέμειναν στο 1,5% του ΑΕΠ έναντι 5-10% του ΑΕΠ σε άλλες ευρωπαϊκές χώρες. Οι νέοι στόχοι για το 1995, των πωλήσεων για την "Αγροτική Ζωής" επισημαίνει ο Διευθύνων Σύμβουλος, είναι:

- Θεαματική αύξηση της παραγωγής.
- Εντονότερη παρουσία στα αστικά κέντρα Αθήνας και Θεσσαλονίκης με στόχο το διπλασιασμό της παραγωγής του δικτύου σ' αυτά τα κέντρα.
- Αξιοποίηση των δυνατοτήτων του ομίλου ΑΤΕ με ταυτόχρονη προώθηση των προϊόντων του ομίλου (BANCASSURANCE, αμοιβαία, γενικές ασφαλίσεις, ΑΤΕ κάρτα, LEASING κ.λπ.).
- Άνοιγμα σε νέες αγορές (Γερμανία, Βαλκάνια κ.λπ.).
- Εφαρμογή σταθερής πολιτικής "ορφα-

νού χαρτοφυλακίου" με στόχο την ανάπτυξη.

- Δυναμική ανασυγκρότηση και ολοκλήρωση της δομής του Δικτύου Πωλήσεων. Συσπείρωση δυνάμεων, προτυποποίηση Γραφείων, σύγχρονη εκπαίδευση, πλήρες και δυναμικό διαφημιστικό πρόγραμμα.
- Εφαρμογή προϊόντικής πολιτικής μεγάλης εμβέλειας
- Στρατηγικό σχέδιο με ορίζοντα 15 ετών
- Πενταετές πρόγραμμα ανάπτυξης της Αγροτικής Ζωής
- Δυναμική ανασυγκρότηση της Δομής της Εταιρίας
- Συνέδριο Πωλήσεων (β' τρίμηνο 1995)
- Προσαρμογή στους κανόνες του οικονομικού ορθολογισμού, διατήρηση υψηλής κερδοφορίας με ταυτόχρονη αύξηση των δαπανών επενδύσεων για την Ανάπτυξη της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ ΤΩΝ ΜΕΓΑΛΩΝ ΟΡΙΖΟΝΤΩΝ.
- Υπεράσπιση του θεσμού της ιδιωτικής Ασφάλισης και δικαίωση των προσδοκιών των μετόχων της Εταιρίας και των Ασφαλισμένων της.

Δυναμικό & ανθρώπινο το πρόσωπο της Αγροτικής Ζωής

Την άμεση καταβολή ειδικής πρόσθετης αποζημίωσης στο τραγικό ζεύγος Ανδρέα Κυριακόπουλου από τις Σειρές Καλαβρύτων που πρόσφατα έχασε τέσσερα από τα οκτώ παιδιά του, εξασφάλισε η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ, επιβεβαιώνοντας μια νέα αντίληψη στην αντιμετώπιση των θεμάτων του Κλάδου Ζωής. Τους άτυχους γονείς επισκέφθηκε στο Γενικό Νοσοκομείο Τρίπολης ο Δ/νων Σύμβουλος της εταιρίας Δρ Κώστας Λάμπος και τους παρέδωσε επιταγή δύο

εκατομμυρίων δρχ. ως ex gratia παροχή για την αντιμετώπιση άμεσων αναγκών πέρα από τις αποζημιώσεις που δικαιούνται ως ασφαλισμένοι στην Αγροτική Ζωής. Σημειώνεται ότι οι τραγικοί γονείς έχασαν τα τέσσερα από τα οκτώ παιδιά τους σε πυρκαγιά που προκλήθηκε από έκρηξη φιάλης υγραερίου. Με την ευκαιρία της μετάβασής του στην Τρίπολη ο Δρ Κώστας Λάμπος συνοδεύμενος από τον Δ/ντή Τεχνικής Δ/σης κ.Ι.

Κοσμέα συναντήθηκε και είχε επαφές με τα στελέχη του Δικτύου Πωλήσεων της περιοχής και παρουσίασε τον νέο προγραμματισμό της εταιρίας στη βάση των δυνατοτήτων που προσφέρει ο Νέος Κανονισμός Πωλήσεων, τόσο για τους συνεργάτες όσο και για τους ασφαλισμένους. Στις συναντήσεις αυτές πήραν μέρος και τα στελέχη της ιεραρχίας της περιοχής κα Γκέλυ Σοφού, κος Θ. Μητρόπουλος και το στέλεχος της Αγροτικής Τράπεζας Τρίπολης κ. Ν. Δελής.

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ

Πωλήσεις με εξέλιξη...

Μια νέα αφετηρία για ανάπτυξη εργασιών, αποτελεί ο νέος κανονισμός πωλήσεων της "ΑΖ" που η εφαρμογή του συμπίπτει με τη νέα χρονιά και τη συνειδητοποίηση από όλους της συνισταμένης του τελευταίου συνεδρίου "Δυναμικά μαζί". Πρόκειται για το "Σύνταγμα" εργασιών. Συγκεκριμένα ο νέος κανονισμός πωλήσεων:

- παρέχει τις προϋποθέσεις για μακροχρόνια και αποδοτική συνεργασία.
- στοχεύει στη δημιουργία και ανάπτυξη ενός υγιούς Δικτύου Πωλήσεων.
- προσφέρει υψηλά εισοδήματα στους συνεπείς και επαγγελματίες συνεργάτες.
- κατοχυρώνει τα δικαιώματα αμοιβών-εξέλιξης όλων των συνεργατών της εταιρίας.

Όποιες διατάξεις-ρυθμίσεις του παλαιού κανονισμού δεν περιλαμβάνονται στο νέο κανονισμό ή αντιτίθενται με τις διατάξεις αυτού παύουν αυτόματα να ισχύουν από την έναρξη ισχύος του νέου κανονισμού (1.1.95) που αποτελεί και την ημερομηνία παύσεως ισχύος του παλαιότερου.

Διευκρινίζεται ότι για τη μέχρι και 31.12.1994 παραγωγή θα εξακολουθεί να ισχύει το παλαιό καθεστώς αμοιβών και εν γένει παροχών που ίσχυε μέχρι τότε.

Ήδη ο νέος κανονισμός εγκρίθηκε από τη διοίκηση και όπως επισημαίνει σε

εγκυκλιό του προς όλους τους συνεργάτες του τομέα πωλήσεων ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρίας Δρ Κώστας Λάμπος:

"Μια ακόμα δέσμευση για ένα μεγάλης σημασίας για σας και για την εταιρία θέμα, τηρήθηκε και έγινε πράξη και μάλιστα, κάτω από τις συγκεκριμένες συνθήκες, με τις καλύτερες δυνατές διαδικασίες, αφού όπως σας είναι ήδη γνωστό το σχέδιο το διαμόρφωσε Επιτροπή Εκπροσώπων σας από όλες τις βαθμίδες της ιεραρχίας, στη συνέχεια το επεξεργάστηκε και το ολοκλήρωσε Ειδική Επιτροπή στελεχών της εταιρίας, η οποία και το υπέβαλε για έγκριση στη διοίκηση.

Η διοίκηση έδωσε την έγκρισή της και περιμένει τη δική σας ανταπόκριση. Η αμοιβαιότητα στη συνεργασία είναι ζήτημα τιμής και χρέους, κι είμαι βέβαιος πως ο ΝΕΟΣ ΚΑΝΟΝΙΣΜΟΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ανοίγει μια καινούργια εποχή γόνιμης και θετικής αμοιβαιότητας.

Θεωρώ αυτόνοτο χρέος μου να ευχαριστήσω τα στελέχη-μέλη της Επιτροπής Διαμόρφωσης και της Επιτροπής Επεξεργασίας-Ολοκλήρωσης του ΚΑΝΟΝΙΣΜΟΥ ΠΩΛΗΣΕΩΝ για το έργο που πρόσφεραν, σε κλίμα γόνιμης συνεργασίας με το διευθυντή και τους υποδιευθυντές Πωλήσεων, όπως επίσης θεωρώ υποχρέωσή μου να σας ευχαριστήσω όλους, έναν-έναν, γιατί με τις κατά καιρούς παρατηρήσεις και προτάσεις σας συμβάλλατε στο να αποκτήσει η εταιρία

μας έναν ΚΑΝΟΝΙΣΜΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ που αμείβει, τιμά και σέβεται τον ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ και υπηρετεί την εταιρία.

Είμαι βέβαιος πως θα κάνετε κι εσείς στο αμέριστο καθήκον σας για να είναι το 1995 η αρχή της πορείας για την ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ του 21ου ΑΙΩΝΑ, για την ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ ΤΩΝ ΜΕΓΑΛΩΝ ΟΡΙΖΟΝΤΩΝ".

Το τελικό σχέδιο, που εγκρίθηκε, συντάχθηκε από την αρμόδια επιτροπή με πρόεδρο τον κ. Αγγ. Παπαστερνό διευθυντή πωλήσεων και μέλη τους κ.κ. Ι. Κοσμέα, Α. Ιωαννίδη, Γ. Πετριτσόπουλο, Δ. Βαγενά, Σ. Κόσσυφα και Φ. Λέφα.

Στην οριστική σύνταξη του σχετικού κειμένου ελήφθη μεταξύ άλλων υπ' όψη και:

- Ο αναπτυξιακός προσανατολισμός της εταιρίας.
- Ο Κανονισμός Πωλήσεων που υπήρχε και τα δεδομένα από την εφαρμογή αυτού στην ανάπτυξη του χαρτοφυλακίου της εταιρίας και στη διατήρηση ή και ανάπτυξη του ανθρώπινου δυναμικού των πωλήσεων.
- Οι συνθήκες και τάσεις που προβλέπονται να ασκήσουν σύντομα επιρροή στην Ασφαλιστική Αγορά.
- Η διαπίστωση ότι έχουν μειωθεί αναλογικά οι αμοιβές των συνεργατών με τον ισχύοντα Κανονισμό και σε σύγκριση με τον Κανονισμό του 1991, ιδιαίτερα στα μεσαία επίπεδα παραγωγής της ιεραρχίας.

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ

ΝΕΟ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΣΤΑ ΣΠΑΤΑ

Την Παρασκευή 16/12/94 έγιναν τα εγκαίνια του νέου Υποκαταστήματος της Αγροτικής Ζωής στα Σπάτα. Στα εγκαίνια του Υποκαταστήματος παραβρέθηκαν ο Δ/νων Σύμβουλος της Αγροτικής Ζωής Δρ Κώστας Λάμπος, η Αναπληρώτρια Δ/ν



Ο Δ/νων Σύμβουλος της Αγρ. Ζωής, ο Δ/νων Σύμβουλος της Αγρ. Ασφαλιστικής κ. Θ. Ρούπας, ο Δ/ντής Πωλήσεων της Αγρ. Ζωής κ. Α. Παπαστερνός με στελέχη της εταιρίας και των Πωλήσεων στα εγκαίνια.

νουςα Σύμβουλος κα Νάσα Σαραντοπούλου, ο Δ/ντής Πωλήσεων κ. Άγγελος Παπαστερνός, διευθυντικά στελέχη της εταιρίας και του Δικτύου Πωλήσεων.

Την εκδήλωση τίμησε με την παρουσία του και ο Δ/νων Σύμβουλος της Αγροτικής Ασφαλιστικής κ. Θανάσης Ρούπας. Μετά το καλωσόρισμα του Διευθυντή του Νέου Γραφείου κ. Γιάννη Χρήστου και του Δ/ντή Πωλήσεων κ. Παπαστερνό, ο κ. Λάμπος στη σύντομη ομιλία του αναφέρ-

θηκε στο θεσμό της Ιδιωτικής Ασφάλισης, στη θέση και στη συμβολή της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ για την ανάπτυξη του θεσμού αυτού στη χώρα μας. Υπογράμμισε δε με έμφαση τη σημασία της λειτουργίας του νέου υποκαταστήματος της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ

αυτή την περίοδο και στη συγκεκριμένη περιοχή ως έκφραση του δυναμισμού και των προοπτικών της Εταιρίας στη νέα δυναμική πορεία της προς τον 21ο Αιώνα.

Τα εγκαίνια τίμησαν με την παρουσία τους ο βουλευτής κ. Ιωάννης Γιαννάκης, ο τέως υφυπουργός Γεωργίας κ. Σταύρου, ο Δήμαρχος Σπάτων κ. Λίγκος, εκπρόσωποι Συνεταιριστικών Οργανώσεων, εκπρόσωποι του κλαδικού και τοπικού τύπου.

ΠΡΩΤΟΧΡΟΝΙΑΤΙΚΗ ΠΙΤΑ

Το Διοικητικό Συμβούλιο του Συλλόγου Εργαζομένων της Αγροτικής Ζωής έκτοψε την Πρωτοχρονιάτικη πίτα του στα Κεντρικά γραφεία της Εταιρίας τη Δευτέρα 23/01/1995. Στην εκδήλωση παρευρέθηκαν όλοι οι εργαζόμενοι, ο Διευθύνων Σύμβουλος Κώστας Λάμπος, η Αν.



Από την κοπή της πίτας. Δεξιά: Ο Πρόεδρος του Συλλόγου Δημ. Πολύμερος. Αριστερά: Ο Αντιπρόεδρος του Συλλόγου Θέμης Γιαννόπουλος.

Διευθύνουσα Σύμβουλος Νάσα Σαραντοπούλου και όλα τα Διευθυντικά Στελέχη της Εταιρίας.

Ο Πρόεδρος του Δ.Σ. των εργαζομένων Δημήτρης Πολύμερος στο σύντομο χαιρετισμό του προς τους παρευρισκόμε-

νους, αναφέρθηκε στο σημερινό περιβάλλον της αγοράς και στην αναγκαιότητα εφαρμογής δέσμευσης μέτρων που θα στοχεύουν στην περαιτέρω ανάπτυξη της Εταιρίας. Κλείνοντας ευχήθηκε ευημερία και ευτυχία στους εργαζόμενους στην Αγροτική Ζωή.

Στη συνέχεια πήραν το λόγο οι: Διευθύνων Σύμβουλος, Αν. Διευθύνουσα και τα Στελέχη της Εταιρίας, οι οποίοι με τη σειρά τους ευχήθηκαν δημιουργικό και ευτυχημένο το 1995. Μετά την κοπή της πίτας ακολούθησε δεξίωση.


ΧΟΡΗΓΙΑ ΣΥΝΕΔΡΙΟΥ

ΓΙΑ ΤΗ ΖΩΗ ΚΑΙ ΤΟ ΕΡΓΟ ΤΟΥ ΓΙΑΝΝΗ ΣΚΑΡΙΜΠΑ

Ο Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ Δρ Κώστας Λάμπος, προσκεκλημένος από το "Σύλλογο Φίλων Γιάννη Σκαρίμπα", επισκέφθηκε την Κυριακή 29/1/95 τη Χαλκίδα και πήρε μέρος σε ειδική εκδήλωση για τα δέκα χρόνια από το θάνατο του μεγάλου Χαλκιδάου και κορυφαίου της Νεοελληνικής Γραμματείας Γιάννη Σκαρίμπα.

Στα πλαίσια αυτών των εκδηλώσεων που έγιναν παρουσία των Δημάρχων Χαλκίδας και Αλιβερίου, πολλών επίσημων και κληθούς κόσμου, με ομιλίες, ανάγνωση κειμένων και απαγγελίες ποιημάτων του Σκαρίμπα, ο κ. Λάμπος συνοδευόμενος από τα στελέχη της ιεραρχίας του Δικτύου Πωλήσεων Εύβοιας με επικεφαλής τον Διευθυντή Συντονιστή κ. Κώστα Χατζηγεωργίου αποδέχτηκε πρόταση του Διοικητικού Συμβουλίου του "Συλλόγου Φίλων Γιάννη Σκαρίμπα", να αναλάβει τη χορηγία Διεθνούς Συνεδρίου με θέμα: "Η Ζωή και το έργο του Γιάννη Σκαρίμπα που θα γίνει την Άνοιξη στη Χαλκίδα, υπογραμμίζοντας σε σχετική δήλωσή του:

"Θα ήθελα να συγχαρώ τον Πρόεδρο του Δ.Σ. κ. Χατζηγιάννη, το Διοικητικό Συμβούλιο και τα μέλη του "Συλλόγου Φίλων Γιάννη Σκαρίμπα" για τη σημερινή εκδήλωση, αλλά και για τη μεγάλη προσφορά τους στη δεκαετή πορεία τους. Ζώντας σήμερα από κοντά τον αγώνα αυτής της δεκαετίας και την αγωνία τους για το 1995 και τα επόμενα χρόνια, γνωρίζοντας και αναγνωρίζοντας την τεράστια σημασία για τον Ελληνισμό και την Ελληνική Γραμματεία του έργου του μεγάλου Χαλκιδάου, του "αντάρτη", του "ανατροπέα", του ασυμβίβαστου δημιουργού Γιάννη Σκαρίμπα, θεωρώ αυτόνοτο χρέος μου να ευχαριστήσω όλους τους εργαζόμενους στην Αγροτική Ζωή, τους πολιτικούς και οικονομικών παραγόντων και πολιτών να συμβάλλουμε στο μέτρο των δυνατοτήτων μας στην προβολή και τη διάδοση του έργου του Σκαρίμπα. Με αυτή την έννοια η "ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ" αναλαμβάνει τη χορηγία του Διεθνούς Συνεδρίου για τη ζωή και το έργο του Γιάννη Σκαρίμπα, που ο "Σύλλογος Φίλων Γιάννη Σκαρίμπα" προγραμματίζει για την Άνοιξη".



VIGGAS REINSURANCE BROKERS LTD

Representatives for Greece: Turner Reinsurance Services Ltd
21, Voulis Str., 10563 Athens-Greece, tel: (01) 3252.302, telex: 218060, fax: (01) 3245.855

ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA



**ΣΤΗΡΙΧΤΕΙΤΕ
ΣΕ
ΣΤΑΘΕΡΗ ΑΞΙΑ**

Αρχή πάντων το ήθος... Στην επαγγελματική Συνέπεια.
Στη διαρκή διεύρυνση της Γνώσης. Στο σεβασμό του Ασφαλισμένου.
Στις σχέσεις με τους συνεργάτες.
Στην ευαισθησία προσφοράς προς το Κοινωνικό Σύνολο.
Αυτές είναι οι συνισταμένες που συγκροτούν
τον ελληνογερμανικό ασφαλιστικό Όμιλο ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA.
Υποστηριζόμενος και από πανίσχυρα κεφάλαια είναι ο άξονας
που στηρίζει την ασφάλεια της Ζωής,
της Υγείας και της Περιουσίας σας, πάνω σε σταθερή, ακλόνητη αξία.
Την αξία που όλοι χρειαζόμαστε.



Ελληνογερμανική Ασφάλεια
ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA

Σταθερή Αξία.

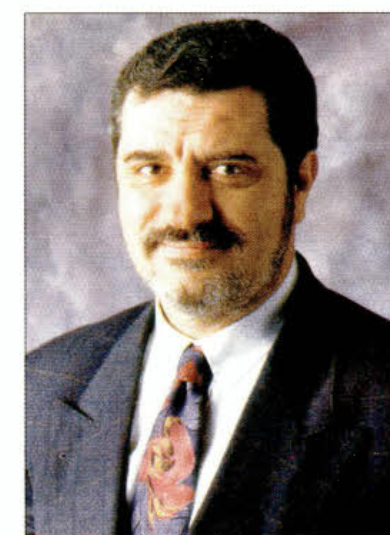
ΝΕΑ ΤΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

INTERAMERICAN

ΜΕ ΟΔΗΓΟ ΤΟ ΠΛΗΘΟΣ ΕΠΙΤΕΥΓΜΑΤΩΝ ΤΗΣ

ΑΛΛΑΓΕΣ ΚΑΙ ΝΕΟ ΕΞΕΚΙΝΗΜΑ 25ΕΤΙΑΣ

ΣΤΙΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΤΗΣ INTERAMERICAN



Ο Διευθυντής πωλήσεων
του ομίλου INTERAMERICAN
κ. Γ. Ψαρράς

Απευθυνόμενος με κάθε μέσον και αφορμή προς το δίκτυο Πωλήσεων της INTERAMERICAN ο εργατικός Διευθυντής Πωλήσεων του Ομίλου κ. Γεώργιος Ψαρράς τον τελευταίο χρόνο προσπαθεί αυτό το μεγάλο ανθρώπινο δυναμικό να το βοηθήσει στις απαιτήσεις του νέου ρόλου του που είναι: μεγαλύτερο service στον πελάτη και πιο κερδοφόρα αποτελέσματα για τον Όμιλο.
Η ασφαλιστική σταδιοδρομία του 46χρονου Ναξιώτη Γιώργου Ψαρρά [στην "Ελληνική" 1968-70 (προϊστάμενος Πυρός) και Γενικών Ασφαλειών ('70-'72), στην LEGAL & GENERAL Προϊστάμενος Γεν. Ασφαλειών ('72-'74) στην INTERAMERICAN (1974-80), Προϊστάμενος κλάδου Πυρός, Υπ/ντής Γενικών ('80-'85) Υποδιευθυντής Πωλήσεων (85-86), Δ/ντής Marketing 86-93] δείχνει ότι οι εμπειρίες και οι δυνατότητες υπάρχουν για να συνεχίσουν οι πρωταθλητές του κλάδου την αναπτυξιακή πορεία τους προς ένα λαμπρό αύριο.
Αν και είναι δύσκολος ο χειρισμός επιτυχημένων ανθρώπων που το 1994 είχαν 65 δισ εισπραχθέντα Ασφάλιστρα χωρίς να μετρούν τα ασφάλιστρα διεθνών εργασιών και Κύπρου, χωρίς τα Αμοιβαία, την οδική, τις πωλήσεις της ΣΤΕΤ, την βοήθεια στην INTERBANK, αριθμοί-όνειρο για ανταγωνιστές που συγκρίνουν τα ασύγκριτα, εντούτοις οι άνθρωποι αυτοί έμαθαν να είναι προσηλωμένοι στη δημιουργία και τις αλλαγές των καιρών που επιτάσσουν σήμερα νέες στρατηγικές, τις οποίες ο Γ. Ψαρράς με το επιτελείο του και την ζωογόνα βοήθεια του Δ. Κοντομηνά επεξεργάζονται. Μελετήσαμε

όλες αυτές τις αλλαγές και επιγραμματικά παραθέτουμε κάποια σημεία όπως και ο κ. Γ. Ψαρράς τα συνοψίζει σε άρθρο του στο περιοδικό IN της INTERAMERICAN: «Σήμερα ξεκινάμε να χτίσουμε μια νέα εταιρία, έχοντας σαν οδηγό το πλήθος των θετικών μας σημείων, αλλά και τις πολλές εμπειρίες μας. Το νέο μας ξεκίνημα στηρίζεται εξ ολοκλήρου πάνω στην απόφασή μας για βασικές - θεμελιώδεις αλλαγές.
Ό,τι κάναμε μέχρι σήμερα ήταν καλό. Αύριο χρειαζόμαστε το καλύτερο. Αυτό αναζητούμε και μ' αυτό θα πετύχουμε.
• Οι πελάτες μας αποτελούν την πρώτη μας προτεραιότητα και κύρια φροντίδα μας είναι να τους εξασφαλίσουμε ανώτατου επιπέδου service.
• Η ευθύνη της πρωτοπορίας μας σε όλους τους τομείς είναι θέμα που αφορά όλους μας.

- Το δίκτυο πωλήσεων γίνεται ακόμα πιο παραγωγικό, καλύτερα αμειβόμενο, οι δε μέχρι σήμερα δομές του τροποποιούνται με τον πλέον σύγχρονο τρόπο.
- Θεσπίζονται υψηλά standards ποιότητας και παραγωγικότητας.
- Ο κορμός της ανάπτυξής μας είναι οι ασφάλειες ζωής, αλλά ακολουθώντας οριζόντια ανάπτυξη αξιοποιούμε τις δυνατότητές μας στις ασφάλειες πυρός, αυτοκινήτων και αμοιβαίων κεφαλαίων, χωρίς να παραμελούμε την ανάπτυξη και των υπόλοιπων προϊόντων που διαθέτει ο Όμιλος.
- Εισάγονται νέες μέθοδοι και τρόποι εργασίας, όπως το financial planning, η συστηματική αξιοποίηση του πελατολογίου μας κ.ά.
- Αναβαθμίζεται η εκπαίδευση σε όλες τις βαθμίδες της. Συνεχίζεται το LUTC και μόνο οι άνθρωποί μας θα έχουν την αποκλειστική δυνατότητα να σπουδάσουν χρηματοασφαλιστικά σε κρατικό πανεπιστήμιο.
- Υλοποιούνται τα οράματα του καθενός μέσω της προβολής, από τον ημερήσιο (και τοπικό) Τύπο, των συνεργατών μας.
- Εφοδιάζουμε συνεχώς το οπλοστάσιό μας με νέα αποκλειστικά προϊόντα, χαράζοντας νέους δρόμους στην αγορά μας και προσφέροντας μοναδικές λύσεις στο καταναλωτικό κοινό.
- Δίνουμε ακόμα περισσότερα και καλύτερα κίνητρα για τους συνεργάτες μας, με υψηλή ποιότητα και παραγωγικότητα. Η εκτίναξη της παραγωγής στα ύψη τις τελευταίες ημέρες είναι η καλύτερη απόδειξη της υποδοχής της δεύτερης 25ετίας μας».

Η Νο 1 ΕΠΙΛΟΓΗ ΣΑΣ ΓΙΑ ΜΙΑ ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΗ ΚΑΡΙΕΡΑ



ΑΣΙΑ Η ALICO είναι η Νο 1 Διεθνής Ασφαλιστική Εταιρία Ζωής στην Ελλάδα. Νο 1 σταθερά για χρόνια.

ΠΡΩΤΟΠΟΡΙΑ Πρωτοπόρος, πριν 30 χρόνια η ALICO καλλιέργησε στην Ελλάδα το θεσμό της Ασφάλειας Ζωής και καθιέρωσε τον «Επαγγελματία Ασφαλιστικό Σύμβουλο», οριοθετώντας τα πρότυπα για την εργασία του και αναβαθμίζοντας το ρόλο του.

ΕΥΘΥΝΗ Σήμερα η ALICO, με ευθύνη προς τους ανθρώπους της, προσφέρει μοναδικά προνόμια στους Ασφαλιστικούς της Συμβούλους. Εκπαίδευση και διαρκή επιμόρφωση, συνεχή υποστήριξη και συνεργασία με κορυφαίους επαγγελματίες, εξασφαλίζοντας απεριόριστες ευκαιρίες ανάδειξης.

ΣΥΝΕΠΕΙΑ Και βέβαια, η ALICO είναι πάντα μια Εταιρία με «ανθρώπινο πρόσωπο» που ξέρει και μπορεί να είναι συνεπής και να δείχνει το έμπρακτο ενδιαφέρον της όχι μόνο στους ασφαλισμένους της, αλλά και στους δικούς της ανθρώπους.

ΠΟΙΟΤΗΤΑ ALICO. Με ξεχωριστή παρουσία σε περισσότερες από 50 χώρες. Μια εταιρία του κολοσσικού American International Group (A.I.G.), του μεγαλύτερου διεθνούς ασφαλιστικού οργανισμού με έδρα τις ΗΠΑ. Και με τη σπάνια διάκριση AAA — επί σειρά ετών — από τη Standard & Poor's, για τη φερεγγυότητα και τη δυνατότητα ανταπόκρισης στις οι νομικές της υποχρεώσεις.

ΚΥΡΟΣ Καριέρα στην ALICO. Στην Εταιρία που το όνομά της είναι συνώνυμο του κορυφαίου επαγγελματικού επιπέδου!

30 ΧΡΟΝΙΑ
ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ
ALICO ★

Η Νο 1 ΔΙΕΘΝΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

ΚΗΦΙΣΙΑΣ 119, 151 24 ΜΑΡΟΥΣΙ - ΤΗΛ. 8065511-9

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΟΙ ΣΕΛΙΔΕΣ ΤΗΣ ΚΥΠΡΟΥ

Universal Life



Αγκαλιάσατε το
όραμά μας. Εμπιστευτήκατε
τη συνέπεια, την υπευθυνότητα
και το δυναμισμό μας.

Σας ευχαριστούμε θερμά.
Ευχή μας για τον καινούργιο
χρόνο και κάθε χρόνο
η ανάπτυξη μιας σχέσης
με κοινά οφέλη
και αμοιβαία εκτίμηση
Ευχή και υπόσχεση μαζί.

Α. Γεωργίου

Ανδρέας Γεωργίου
Διευθύνων Σύμβουλος



Σχεδιασμός και Οργάνωση Αντασφαλιστικών Προγραμμάτων

Μια εταιρία, όταν οργανώνει το αντασφαλιστικό της πρόγραμμα, πρέπει να αποφασίσει αν θα προσλάβει έναν ασφαλειομεσίτη, καθώς επίσης και για τις αγορές και τους αντασφαλιστές που πρόκειται να χρησιμοποιηθούν.

Ο βαθμός στον οποίο οι εκχωρήτριες εταιρίες προσλαμβάνουν ασφαλειομεσίτες διαφέρει σημαντικά από χώρα σε χώρα. Οι εταιρίες που βρίσκονται σε χώρες με ισχυρές επαγγελματικές αντασφαλιστικές εταιρίες έχουν την τάση να διαθέτουν τις εργασίες τους άμεσα στην τοπική αγορά, και σε πολλές αναπτυσσόμενες χώρες δεν επιτρέπεται στους πρωτασφαλιστές να διαθέσουν την αντασφάλισή τους σε διεθνείς αγορές, παρόλο ότι ο κρατικός οργανισμός αντασφάλισης μπορεί να προσλάβει διεθνείς μεσίτες αντασφάλισης για να χειριστούν το δικό του πρόγραμμα επανεκχώρησης.

Σε χώρες, όπως είναι η Βρετανία, η Ολλανδία και η Βόρεια Αμερική, που έχουν ισχυρές μεσιτικές αγορές (broker markets), οι εκχωρήτριες εταιρίες μπορούν να επιλέξουν να διαθέσουν τις αντασφαλίσεις τους άμεσα ή να προσλάβουν ασφαλειομεσίτες. Σε άλλες χώρες, οι εταιρίες μπορεί να επιλέξουν να προσλάβουν ασφαλειομεσίτες ειδικά για να διαθέσουν τις αντασφαλίσεις τους σε διεθνείς αγορές.

Με την πρόσληψη ενός μεσίτη αντασφαλίσεων ο οποίος θα αμειφθεί από την προμήθεια που πληρώνεται από τους αντασφαλιστές πάνω σε εργασίες που πραγματοποιούνται μ' αυτούς, μια εκχωρήτρια εταιρία μπορεί να απαιτεί από τον ασφαλειομεσίτη:

- να ενεργεί σαν σύμβουλος και να βοη-

θά στη δημιουργία του αντασφαλιστικού προγράμματος της εταιρίας.

- να εξετάσει την πιθανή αγορά για τις εργασίες, δίνοντας ιδιαίτερη σημασία στην ασφάλεια των αντασφαλιστών.
- να αναλάβει το μάρκετινγκ και την τοποθέτηση των εργασιών.
- να ετοιμάσει το λεκτικό της σύμβασης.
- να ενεργεί σαν διαιτητής σε περίπτωση που θα εμφανιστούν δυσκολίες ή διαφορές και
- να διαχειρίζεται γενικά τις εργασίες, συμπεριλαμβανομένων της είσπραξης και του εμβάσματος των ασφαλιστρών και των διακανονισμών απαιτήσεων.

Τα τρία πρώτα καθήκοντα αποτελούν το ρόλο "κλειδί" ενός ασφαλειομεσίτη, και συχνά θα αναζητήσει διεθνείς αγορές για να παρέχει την προστασία που απαιτεί ο πελάτης του. Αν η εταιρία επιθυμεί να διαθέσει την αντασφάλισή της στους Λλούϊδς, δε θα έχει, φυσικά καμιά άλλη επιλογή παρά να προσλάβει έναν ασφαλειομεσίτη των Λλούϊδς.

Η ασφάλεια (security) είναι απόλυτης σημασίας στην επιλογή των πιθανών αντασφαλιστών. Παρόλο ότι μια εκχωρήτρια εταιρία μπορεί να νιώθει ασφαλής απ' αυτή την άποψη όταν ασχολείται άμεσα με μεγάλες διεθνείς αντασφαλιστικές εταιρίες, η πρόσβαση στις γνώσεις ενός ασφαλειομεσίτη πάνω σε τέτοια θέματα

θα μπορούσε να αποδειχθεί ζωτικής σημασίας στην αποφυγή προβλημάτων αργότερα σε άλλες περιπτώσεις.

Ο ασφαλειομεσίτης μπορεί ακόμη να παίξει ένα σημαντικό ρόλο στην προετοιμασία του λεκτικού της σύμβασης. Παρόλο ότι η εκχωρήτρια εταιρία μπορεί να διαπραγματευτεί άμεσα μ' έναν αντασφαλιστή όσον αφορά το κατάλληλο λεκτικό, ο ασφαλειομεσίτης πρέπει να είναι σε θέση να χρησιμοποιήσει τη μεγάλη του εμπειρία για να συντάξει τη διατύπωση μιας σύμβασης που να συμμορφώνεται με τις απαιτήσεις του αντασφαλισμένου και να είναι αποδεκτή από τους αντασφαλιστές. Αν χρησιμοποιηθούν δύο ή περισσότεροι ασφαλειομεσίτες, ή αν ένα μέλος του προγράμματος τοποθετείται απευθείας, έτσι ώστε να υπάρχει η δυνατότητα να χρησιμοποιηθούν διαφορετικά άρθρα και ρήτρες στις διάφορες συμβάσεις, είναι σημαντικό να εξεταστεί προσεκτικά το ολοκληρωμένο πρόγραμμα, πιθανόν από έναν από τους ασφαλειομεσίτες που έχουν σχέση για να εξασφαλιστεί ότι:

- τα διάφορα μέρη συμφωνούν και ότι δεν υπάρχουν κενά στην κάλυψη και
- όλα τα μέρη κατανοούν και συμφωνούν με τους όρους.

Αν παρουσιαστεί κάποια διαφωνία ανάμεσα στην εκχωρήτρια εταιρία και τους αντασφαλιστές της, υπάρχει ένα φανερό πλεονέκτημα, όταν μεσολαβήσει ένας

ασφαλειομεσίτης. Ιδιαίτερα στις περιπτώσεις όπου μια μικρή άπειρη εκχωρήτρια εταιρία έχει σχέσεις μ' ένα μεγάλο αντασφαλιστή, ο ασφαλειομεσίτης μπορεί να βοηθήσει συνεισφέροντας την εμπειρία του στη λύση του προβλήματος.

Όσον αφορά τη διαχείριση ενός αντασφαλιστικού προγράμματος, ο ασφαλειομεσίτης θα χειριστεί την είσπραξη ασφαλιστρών και απαιτήσεων, έτσι ώστε η εκχωρήτρια εταιρία, αντί να χρειάζεται να διαχειρίζεται λογαριασμούς μ' ένα μεγάλο ίσως αριθμό αντασφαλιστών, να πληρώνει στον ασφαλειομεσίτη ή να παίρνει απ' αυτόν ένα ποσό χρημάτων.

Η διαπραγμάτευση και η είσπραξη απαιτήσεων είναι πράγματι ένα εξαιρετικά σημαντικό μέρος του ρόλου του ασφαλειομεσίτη, και η πλατιά εμπειρία του μπορεί να αποδειχθεί ανεκτίμητη στην επίτευξη ικανοποιητικών διακανονισμών δύσκολων απαιτήσεων. Από την άλλη πλευρά, ο αντασφαλισμένος έχοντας άμεσες δόσοληψίες με τον αντασφαλιστή του μπορεί να απολαύσει τα πλεονεκτήματα μιας εμπειρίας, το ίδιο πλατιάς, και μπορεί να επιτύχει έναν ακόμη πιο γρήγορο διακανονισμό εξαλείφοντας τη θέβαιη καθυστέρηση που περιλαμβάνεται στους διακανονισμούς που περνούν μέσα από τα χέρια του ασφαλειομεσίτη.

Οι άλλοι παράγοντες που πρέπει να εξεταστούν στην απόφαση αν θα προσληφθεί ή όχι ένας ασφαλειομεσίτης είναι:

- τα πλεονεκτήματα που θα υπάρξουν από την ανάπτυξη μιας άμεσης, στενής, μακροχρόνιας σχέσης μ' έναν αντασφαλιστή και
- την προμήθεια που θα μπορεί να πληρωθεί, η οποία, παρόλο ότι θα πληρωθεί από τον αντασφαλιστή, αναπόφευκτα θα εισαχθεί στο κόστος της αντασφάλισης είτε μέσω μιας μείωσης στην αντασφαλιστική προμήθεια που πληρώνεται στις αναλογικές συμβάσεις είτε μέσω ενός παράγοντα μεγαλύτερης επιβάρυνσης πάνω στις συμβάσεις υπέρβασης ζημιών. Από την άλλη πλευρά, όπως σημειώθηκε πιο πάνω, μπορεί να υπάρχει κάποια αντισταθμιστική μείωση στα έξοδα διαχείρισης.

Επομένως, υπάρχουν πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα στη χρησιμοποίηση ασφαλειομεσίτη και στην άμεση δόσοληψία, και έτσι πολλές εταιρίες χρησιμοποιούν και τις δύο μεθόδους. Εκεί όπου ο ασφαλειομεσίτης μπορεί να προσφέρει μεγάλη βοήθεια είναι στη διάθεση των αντασφαλίσεων πολύ μεγάλων κινδύνων οι οποίοι είναι πέρα από τη χωρητικότητα οποιουδήποτε αντασφαλιστή (ιδιαίτερα αν είναι αναγκαίο να ζητηθεί η χωρητικότητα των διεθνών αντασφαλιστικών αγορών), προγραμμάτων υπέρβασης ζημιών και ασυνήθιστων ή ειδικών κινδύνων.

ΕΠΙΛΕΓΟΝΤΑΣ ΤΙΣ ΑΓΟΡΕΣ ΚΑΙ ΤΟΥΣ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ

Αν μια εταιρία αποφασίσει να διαθέσει τις αντασφαλίσεις της απευθείας σ' έναν ή περισσότερους επαγγελματίες αντασφαλιστές, μπορεί να απομονωθεί από τις διάφορες αγορές που βρίσκονται σ' όλο τον κόσμο, τις οποίες θα μπορούσε να χρησιμοποιήσει ο μεσίτης αντασφάλισης. Ωστόσο, μεγαλύτερη σημασία από την ποικιλία της αγοράς έχει το ζήτημα της ασφάλειας, ιδιαίτερα όταν γίνεται η επιλογή πιθανών αντασφαλιστών για ευρείες κατηγορίες εργασιών, όπως είναι η ευθύνη, όπου οι απαιτήσεις μπορεί να απαιτήσουν πολλά χρόνια μέχρι να υλοποιηθούν και κατά συνέπεια να παραμείνουν εκκρεμείς για ένα σημαντικό χρονικό διάστημα.

Αν διοριστεί ένας ασφαλειομεσίτης, πρώτα θα επιλέξει τις διεθνείς αγορές τις οποίες αυτός θεωρεί πιο καταλληλές για τις αντασφαλιστικές εργασίες που σκοπεύει να κάνει, και, έχοντας κάνει αυτό, θα αποφασίσει αν θα δουλέψει μέσω άλλων ασφαλειομεσιτών σ' εκείνες τις αγορές ή αν θα έχει άμεση σχέση με τους αντασφαλιστές εκεί. Σε ορισμένες χώρες, για παράδειγμα, στις ΗΠΑ, Μεγάλη Βρετανία και Γαλλία, είναι συνηθισμένο να δουλεύουν μέσω ασφαλειομεσιτών, ενώ σ' άλλα μέρη του κόσμου, όπως είναι η Ιαπωνία, η Δυτική Γερμανία και η Σκανδιναβία, δεν υπάρχει η ίδια συμμετοχή του ασφαλειομεσίτη.

Όταν τοποθετούνται εργασίες σε αγορές που μπορούν να βρεθούν ασφαλειομεσίτες, υπάρχουν αρκετά πλεονεκτήματα που θα επιτευχθούν από τη συμμετοχή τοπικών ασφαλειομεσιτών, και

ιδιαίτερα:

- αποφεύγεται το πρόβλημα και τα έξοδα της άμεσης δόσοληψίας με τοπικούς αντασφαλιστές.
- ο τοπικός ασφαλειομεσίτης πρέπει να έχει καλύτερες γνώσεις πάνω στη δική του αγορά.
- υπάρχει μια πιθανότητα ότι ο τοπικός ασφαλειομεσίτης, θα ανταποδώσει με μια ανταλλαγή αντασφαλιστικών εργασιών, έτσι ώστε οι ρόλοι παραγωγής και αγοράς ασφαλειομεσιτών να αντιστραφούν, πράγμα το οποίο θα μπορούσε να εξαλείψει το μειονέκτημα του μοιράσματος της προμήθειας.

Αν ο αρχικός ασφαλειομεσίτης προσλάβει έναν άλλο ασφαλειομεσίτη για να αναλάβει να κάνει τις εργασίες σε μια αγορά του εξωτερικού, η επιλογή των αντασφαλιστών μπορεί να γίνει από τον ένα ή τον άλλο ασφαλειομεσίτη. Ωστόσο, είναι αρκετά επιθυμητό να αναμιχθούν και οι δυο έτσι ώστε να είναι βέβαιο ότι η εκχωρήτρια εταιρία θα αποκτήσει ασφάλεια πρώτης κατηγορίας και ότι οι επιθυμίες της που αφορούν τις αγορές και τους αντασφαλιστές θα τηρηθούν.

Τα κριτήρια που εφαρμόζονται στην επιλογή των αγορών και των αντασφαλιστών μπορούν να συνοψιστούν ως εξής:

- διαθεσιμότητα αγοράς για την κατηγορία (κατηγορίες) εργασιών που αφορούν.
- περιορισμοί ελέγχου συναλλάγματος στο έμβασμα κεφαλαίων (ασφαλιστρών ή απαιτήσεων).
- οικονομική δύναμη και σταθερότητα των αντασφαλιστών.
- φήμη του πιθανού γγέτη ανάληψης ασφαλίσεων και
- κατά πόσο διατίθεται αμοιβαιότητα, αν αυτή απαιτείται.

Πηγή:
Πρακτική της Αντασφάλισης
Συγγραφείς: **R.L. Carter, D. Phil**
Μετάφραση: **N. Μάνος**
Έκδοση
Ασφαλιστικού Ινστιτούτου Κύπρου

ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ ΤΡΑΝΟΣ!



Ασφαλιστής είμαι τρανός, το ακουστικό σηκώνω και μέσα σε είκοσι λεπτά τα ραντεβού οργανώνω.

Μα σήμερα ατύχησα τον χρόνο έχω χάσει και για να καταλάβετε ακούστε τι έχω πάθει.

Ένας κύριος μ' απαντά -εμπρός, εμπρός ποιος είναι; κι' εγώ ευθύς συστήθηκα εξήγησα ποιος είμαι.

Δεν θέλω εγώ ασφάλεια, τότε αυτός μου λέει μ' ένα ύφος που νόμιζα πως θ' άρχιζε να κλαίει.

Κανένας πάνω εις τη γη του είπα χωρίς ασάφεια, δεν μπορεί να ισχυριστεί πως δεν θέλει ασφάλεια.

Έχω προβλήματα πολλά, εκείνος επιμένει, έχω καμπόσα να σκεφτώ η ασφάλεια... να μένει.

Έχω τηλέφωνο και φως απότοτος συνεχίζει έχω το αμάξι, το ψωμί το γάλα και το ρύζι.

Γι' αυτούς τους λόγους ακριβώς με πρόσωπο που αγάλλεται, του απαντώ τότε εγώ η ασφάλεια επιβάλλεται.

Δεν έχω χρόνο σήμερα ούτε αύριο θα έχω είμαι πνιγμένος στη δουλειά και πάνω-κάτω τρέχω.

Μπράβο του λέω τότε εγώ, θα είστε πολύ δραστήριος και σ' όλα σας τα ραντεβού φαίνεται είστε κύριος.

Έχω και φίλο ασφαλιστή ξανά αυτός μου λέει και να μου κάνει ασφάλεια κι αυτός πολύ το θέλει.

- Κλείστε μου ένα ραντεβού του λέω, έστω και αύριο σε ώρα που δεν θα πειραχθεί το κύριο σας ωράριο.

Και για να μην πολυλογώ το ραντεβού επήρα την άλλη μέρα το πρωί επήγα και τον είδα.

Μέχρι να πω ένα καφέ υπέγραψε το συμβόλαιο αφήνοντας παράμερα το ύφος το επιπόλαιο.

Κι ακόμα παραδέχτηκε πως πάντα οι ασφάλειες δεν αφήνουν προβλήματα ούτε τις τζέπες άδειες.

Στο τέλος το κατάλαβε κι αυτός ο τυχερός πως είμαι, όπως συστήθηκα ασφαλιστής τρανός!

Γιώργος Χόπλαρος
Universal Life

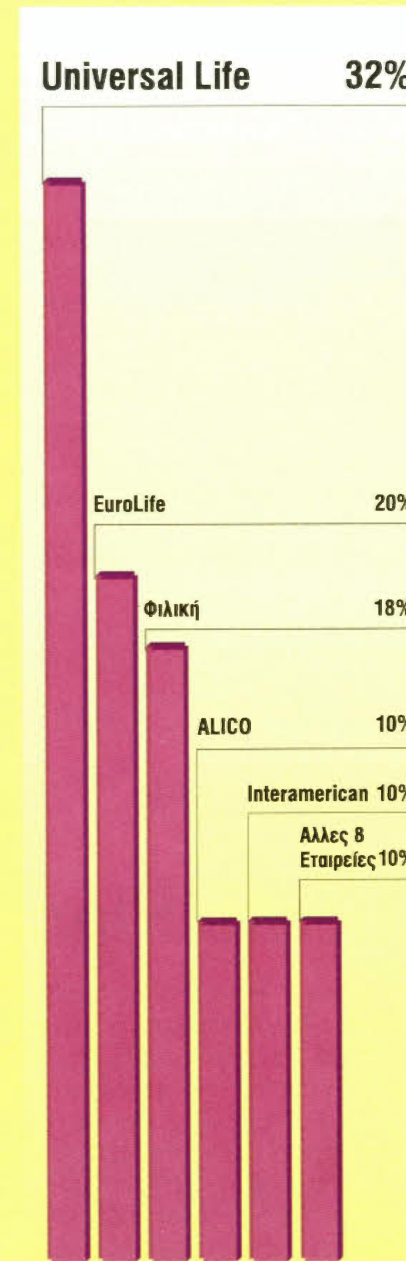
Universal Life

ΔΙΟΡΓΑΝΩΣΗ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ LIMRA ΣΤΗΝ ΚΥΠΡΟ

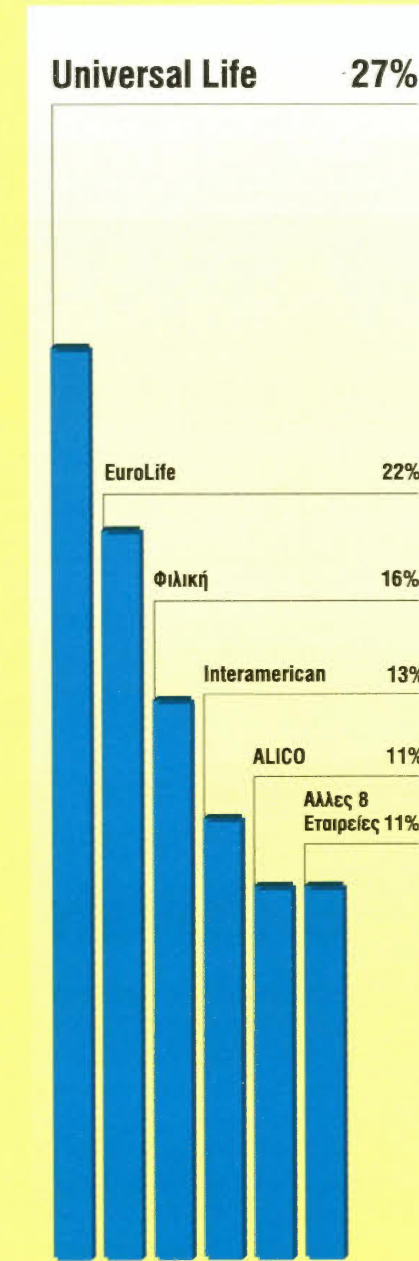
Πραγματοποιήθηκε με πρωτοβουλία της Universal Life, από 5-10 Φεβρουαρίου στο ξενοδοχείο ΡΟΔΟΝ στον Αγρό, σεμινάριο της LIMRA με θέμα την Διεύθυνση Υποκαταστήματος (School in Agency Management) - η πρώτη διοργάνωση του είδους που γίνεται στην Κύπρο. Με ομάδα από 12 στελέχη του Δυναμικού Πωλήσεων και της Διοίκησης συμμετείχε η Universal Life στο σεμινάριο. Στην διοργάνωση συμμετείχαν επίσης η EuroLife με οκτώ στελέχη και η Φιλική με πέντε. Εισηγητής του σεμιναρίου ήταν ο Robert Gery που κάλυψε θέματα που αφορούν τη Διεύθυνση Υποκαταστήματος όπως Στρατολόγηση, Οργάνωση Υποκαταστήματος, Εκπαίδευση και Παρακίνηση.



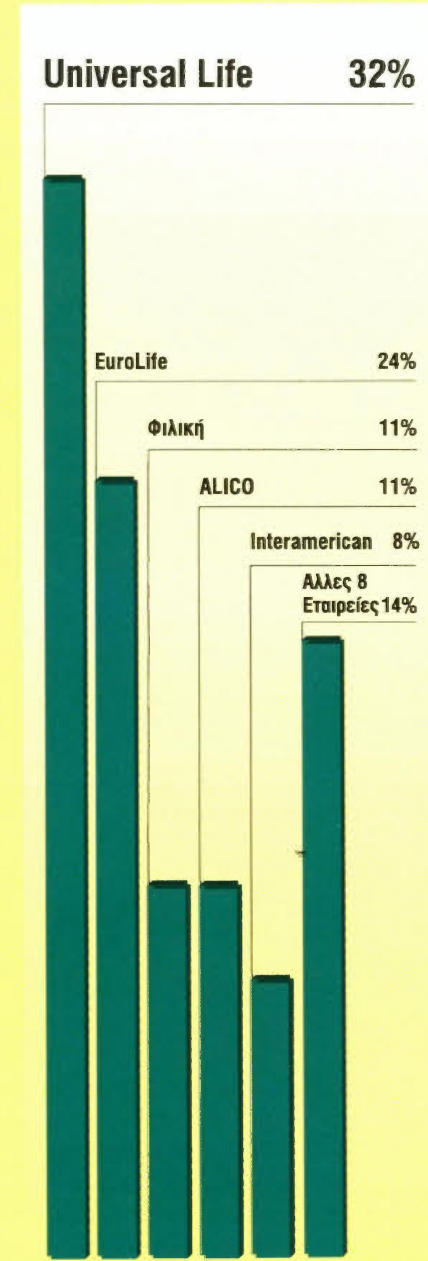
Στην Πρώτη Πάντα Θέση



Ασφαλιστικά Αποθεματικά



Ασφάλιστρα Ζωής



Ασφαλισμένα Κεφάλαια



γνωρίστε τη διαφορά!

ΑΣΤΗΡ

ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΕΡΓΑΣΙΩΝ ΣΤΗΝ ΚΥΠΡΟ

Το τελευταίο τρίμηνο του Φεβρουαρίου ο Γενικός Διευθυντής της Εταιρίας κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου, συνοδευόμενος από Ανώτερα Στελέχη, επισκέφθηκε την Κύπρο, όπου μετείχε σε σειρά συσκέψεων με τον κ. Λεοντίου και άλλους παράγοντες της εταιρίας, κατά τη διάρκεια των οποίων εξετάστηκε η μέχρι σήμερα πορεία των εργασιών του ΑΣΤΕΡΑ στη Μεγαλόνησο.

Ο κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου εξέφρασε την ικανοποίησή του από τα αποτελέσματα και έδωσε σχετικές οδηγίες για την παραπέρα ανάπτυξη των εργασιών. Σε συνέντευξη Τύπου που έδωσαν από κοινού ο Γενικός Διευθυντής κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου και ο Γενικός Διευθυντής του ΑΣΤΕΡΑ Κύπρου κ. Κώστα



Το στιγμιότυπό μας είναι από τη συνέντευξη Τύπου και διακρίνονται από αριστερά: Η κα Τώνια Τσαγγάρη, ο κ. Βασ. Δαλακίδης, ο κ. Κώστας Λεοντίου, ο κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου και ο κ. Γ. Σανταμάς.

Λεοντίου, αναφέρθηκαν διεξοδικά στα νέα δεδομένα της Εταιρίας και κυρίως στις νέες δομές οργάνωσης και λει-

τουργίας της ώστε ο ΑΣΤΕΡΑΣ σήμερα να μπορεί να προσφέρει μία ευρύτατη γκάμα ασφαλιστικών και οικονομικών προϊόντων στο ασφαλιζόμενο καταναλωτικό κοινό της Κύπρου.

Ιδιαίτερη έμφαση δίνεται από την εταιρία στην ανάπτυξη των εργασιών του Κλάδου Ζωής.

Ο κ. Λεοντίου έκανε μία διεξοδική παρουσίαση της Εταιρίας "ΑΣΤΗΡ" και ο Γενικός

Διευθυντής κ. Λυσιμάχου απαντώντας σε σχετική ερώτηση Κυπρίου δημοσιογράφου τόνισε ότι η Διοίκηση της Εταιρίας έχει και τη βούληση και τη δυνατότητα να πραγματοποιήσει μεγάλες επενδύσεις στην Κύπρο, ώστε ο ΑΣΤΗΡ να καταλάβει τη θέση που του αξίζει στο χώρο της Κυπριακής αγοράς.

ΣΧΕΔΙΟ ΥΓΕΙΑΣ MULTICARE INTERNATIONAL HEALTH PLAN ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΑΠΟ ΤΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ

Universal Life & Private Patients Plan

Ένα εξειδικευμένο σχέδιο υγείας που σχεδιάστηκε για να ικανοποιήσει τις ανάγκες ιατροφαρμακευτικής περίθαλψης αυτών που ζουν και εργάζονται στην Κύπρο, έχει εισάξει η Universal Life. Το MultiCare International Health Plan έχει σχεδιαστεί σε συνεργασία με το Βρετανικό Οργανισμό Private Patients Plan (PPP), οργανισμό με παρουσία πάνω των πενήντα χρόνων στο χώρο ασφαλίσεων υγείας και με πάνω από δύο εκατομμύρια ασφαλισμένους.

Το σχέδιο υγείας MultiCare παρέχει προστασία έναντι εξόδων ιατρικής περίθαλψης στην Κύπρο καθώς και σ' οποιοδήποτε μέρος του κόσμου. Συγκεκριμένα, το MultiCare δίνει την δυνατότητα επιλογής του τύπου θεραπείας στην Κύπρο ή το εξωτερικό. Το MultiCare International Health Plan, προσφέρεται σε άτομα που

ζουν ή εργάζονται στην Κύπρο, παρέχοντάς τους ετήσια προστασία έναντι εξόδων νοσηλείας ύψους μέχρι και £70.000 για κάθε άτομο. Το Σχέδιο προσφέρεται σε δύο επίπεδα κάλυψης. Η Ευρεία Κάλυψη καλύπτει περίθαλψη εντός και εκτός νοσοκομείου, κατ' οίκον νοσηλεία καθώς και φάρμακα. Η χαμηλότερου κόστους, Συνήθης Κάλυψη, καλύπτει αποκλειστικά περίθαλψη σε νοσοκομείο. Το MultiCare προσφέρεται σε δύο γεωγραφικές ζώνες κάλυψης. Οι ασφαλισμένοι μπορούν να επιλέξουν παγκόσμια κάλυψη που τους παρέχει περίθαλψη σε οποιοδήποτε μέρος του κόσμου ή την χαμηλότερου κόστους κάλυψη που προσφέρει περίθαλψη παγκόσμια με μόνη εξαίρεση τις χώρες ΗΠΑ και Καναδά.

Μερικά από τα ειδικά χαρακτηριστικά του MultiCare που το καθιστούν μοναδικό για

την Κυπριακή Αγορά είναι το απεριόριστο όριο ηλικίας για εισδοχή στο Σχέδιο, το γεγονός ότι δεν απαιτείται ιατρική εξέταση για εισδοχή στο σχέδιο έστω και αν έχει δηλωθεί ιατρικό ιστορικό στην αίτηση. Επιπρόσθετα, για εξαρτώμενα παιδιά ηλικίας μέχρι και 21 ετών προσφέρονται ειδικά χαμηλά ασφάλιστρα. Τέλος σ' όλους τους ασφαλισμένους προσφέρεται η υπηρεσία International Emergency Service που φροντίζει για την μεταφορά στην πατρίδα ή εισαγωγή στο πλησιέστερο νοσοκομείο στην περίπτωση ασθένειας ή ατυχήματος ασφαλισμένου ενώ βρίσκεται στο εξωτερικό.

Περισσότερες πληροφορίες για το σχέδιο υγείας MultiCare International Health Plan προσφέρονται από τους ασφαλιστικούς συμβούλους της Universal Life και όλα τα υποκαταστήματα παγκυπρώς.

ΣΤΟ ΜΗΤΡΟΠΟΛΙΤΗ ΣΕΒΑΣΤΙΑΝΟ ΜΗΤΡΟΠΟΛΙΤΗ ΔΡΥΙΝΟΠΟΛΕΩΣ ΚΑΙ ΚΟΝΙΤΣΗΣ

14 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 1994

Σήμερα η Ηπειρωτική γη δέχεται τον Άξιο Μητροπολίτη Δρυινοπόλεως και Κονίτσης Μακαριστόν Σεβαστιανόν.

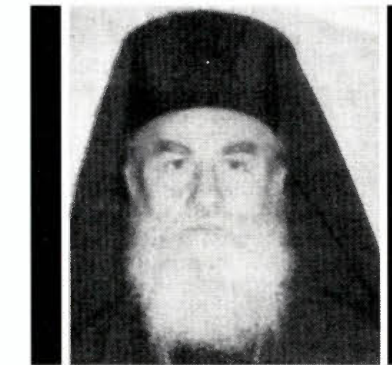
Η γη που τόσο αγάπησε, τόσο αγωνίστηκε δια την ελευθερία και το Μεγαλείο της, η ένανδρος Ήπειρος τον υποδέχεται εκεί εις την διαχωριστική Γραμμή Βορείου Σκλαβωμένης και Νοτίου Ελευθέρως στην Ιερά φιλόξενη Μονή της Παναγίας της Μολυβδοσκεπάστου.

Οι Έλληνες της Ηπείρου της σκλαβωμένης και της ελευθέρως, της τόπακου και της διασποράς ενωμένοι ενώνουν τις ψυχές και τις θερμές προσευχές και αποτείνουν τον ύστατο χαιρετισμό και πάντα, τιμούν και στηρίζονται εις τον Σεπτόν Ιεράρχην Σεβαστιανόν.

Πανώρια, αγία μορφή, θαρραλέα προσωπικότητα, αεικίνητος ιεράρχης, θερμός υποστηρικτής των εθνικών και οσίων της φυλής μας, ανέματος συμπαραστάτης των αδικουμένων, των φτωχών, των αδυνάτων, φωτοδότης των σκλάβων και εθνεγέρτης των αδελφών μας Ελλήνων της στεναζούσης σκλάβας Ηπείρου μας, έγραψε θιθλία, στήριξε την υπόθεση, διαφώτισε τους ισχυρούς, πολεμήθηκε από τους συμβιβαστικούς, εκήρυξε τους αδυνάτους, έβαλε μεγάφωνα και μετέδωσε θείες λειτουργίες, Αναστάσιμες ακολουθίες και Εορταστικές λιτανείες.

Μια ζωή ολόκληρη περπατά, κηρύσσει, διδάσκει, στηρίζει, διαφωτίζει, καλλιεργεί, παραδειγματίζει, κατευθύνει, εξομολογεί, συγχωρεί, μακροθυμεί για του Χριστού την Πίστη την Αγία και της Πατρίδος την ελευθερία.

Χρόνια ιεροκήρυκας εις τα Πάννενα και υπεύθυνος του Θρησκευτικού Ιδρύματος Απόστολος Παύλος κατευθύνει την κατά Χριστόν Ζωήν της Ιστορικής Πόλης. Αλημονήτα μένουν τα κυριακάτικα απογευματινά του κηρύγματα εις τον Μητρο-



πολιτικό Ναό που παρακολουθούν χιλιάδες πιστών και έξω από το Ναό, η στήριξη και καθοδήγησις των σπουδαστών και ιδιαίτερα της Ζωσιμαίας Παιδ. Ακαδημίας. Οι κύκλοι της Αγίας Γραφής, τα κατηχητικά, οι φιλανθρωπικές εκδηλώσεις, οι εσπερινοί, οι εκδρομές, τα προσκνήματα στα γύρω μοναστήρια, οι Δοξολογίες, οι δεήσεις, οι εξομολογήσεις, οι συζητήσεις, οι αναλύσεις. Αλήθεια πόσο ωφεληθήκαμε από τη συμμετοχή εις όλα αυτά, την στήριξη και τη βοήθεια που είχαμε!!

Πάντα μας βοηθούσε, μας στήριζε, μας καθοδηγούσε, μας εξηγούσε...

Τόσα χρόνια... είναι σαν χθες.

Αργότερα, όταν ήμουν και δια χρόνια υπηρετούσα στον Ελληνικό Στρατό, πάντα μας έγραφε, καθοδηγούσε, συμβούλευε και μας έστελνε την Αγία Γραφή και Ηθικοθρησκευτικά περιοδικά.

Όταν αργότερα ήρθα εις την Κύπρο πάντα προσεύχετο δια μένα. Μου έγραψε και γνώρισα τον Χωρεπίσκοπο Βαρνάβα και πάντα, πάντα προσεύχετο και μνημόνευε την Κύπρο και εδέετο δια την Κύπρο, την Βόρειο Ήπειρο και τον απανταχού Ελληνισμό.

Πριν λίγες ημέρες του ταχυδρόμησα και ευχετήρια, εορταστική κάρτα με την παράκληση πάντα να προσεύχεται και να δέεται δια την Κύπρο, τον Ελληνισμό της Διασποράς, την Ελλάδα μας.

Αγία Μορφή, αληθινό στήριγμα της Πατρίδος και της Θρησκείας. Προσέφερε αλλά και πικράθηκε. Στήθηκε αλλά και πολεμήθηκε. Άξιος Ιεράρχης, Άξιος Έλληνας. Πραγματικό στήριγμα του Ελληνισμού των συνόρων μας, των έργων, του καθήκοντος. Σήμερα βαρεία κληρονομιά αφήνει σ' όλους μας. Πνευματικό έργο, εθνική τελεσφόρηση, Πανεθνική αποκατάσταση, δρομολόγηση Πανηπειρωτικής Ενότητας, στήριξη των αδελφών μας.

Ο Μητροπολίτης Σεβαστιανός τώρα ψηλά από τον ουρανό μας κατευθύνει και μας ελέγχει, ευρισκόμενος κοντά εις τον Κύριο δέεται εγγύτερα δια το Έθνος των Ελλήνων, και αναπαυόμενος σωματικά εκεί εις την Μονή της Παναγίας της Μολυβδοσκεπάστου καταργεί τον διαχωρισμό της λατρευτής του Ηπείρου και αποτελεί καταφύγιο και αποκούμπι των σκλάβων και αδυνάτων.

Οι μαθητές του, τα Πνευματικά του τέκνα, οι Ηπειρώτες όλοι σκλάβοι και ελεύθεροι, τόπακες και της διασποράς κλείνομε ευλαβικά το γόνου προς το Σεπτό σκηνώματος, αντλούμε θάρρος, έχομε παράδειγμα και μένομε πιστοί σε όσα μας δίδαξε και μας κατεύθυνε.

Τώρα έχομε μεγαλύτερη ευθύνη, βαρύτερο έργο, ιερότερη αποστολή.

Η Πατρίδα μας στερείται ένα Ιεράρχη φλογερό και αμύντορα ανυποχώρητο του Μητροπολίτη Δρυινοπόλεως και Κονίτσης Σεβαστιανό.

Η Ηπειρωτική γη τον φιλοξενεί, οι Ηπειρώτες τον τιμούν, οι χριστιανοί τον μακαρίζουν, εμείς τον ευγνωμονούμε, ο καλός Θεός ας δέχεται τις δεήσεις του και η Υπέρμαχος Στρατηγός τις παρακλήσεις του.

Αιωνία του η Μνήμη.

Παναγιώτης Νικ. Κοκκινέλης
14 Δεκεμβρίου 1994

METROPOLITAN

ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΟΣ ΤΗΣ BANK AUSTRIA



H Bank Austria είναι η μεγαλύτερη εμπορική τράπεζα της Αυστρίας και συγκαταλέγεται μέσα στις 100 μεγαλύτερες τράπεζες του κόσμου, με κεφάλαιο που υπερβαίνει τα U.S.\$5,3 δισεκατομμύρια, 376 υποκαταστήματα από τα οποία 22 εκτός Αυστρίας και προσωπικό που αγγίζει τις 10,000 άτομα. Πιο σημαντικά όμως παίρνει την 8η θέση διεθνώς σ' ό,τι αφορά την αξιοπιστία της, αφού της έχει δοθεί ο καλύτερος δυνατός δείκτης αξιοπιστίας (credit rating) από τους MOODY'S, ("AAA" σ' ό,τι αφορά τις μακροχρόνιες υποχρεώσεις) και από τους Standard and Poor, (A1+ σ' ό,τι αφορά τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις). Η κυβέρνηση της Αυστρίας κατέχει το 21,7% των μετοχών της τράπεζας αυτής.

Η Bank Austria έχει διορίσει την Metropolitan σαν τον αποκλειστικό αντιπρόσωπο για το διεθνές επενδυτικό προϊόν Primeo. Πρόκειται για ένα πρωτοποριακό καθαρά επενδυτικό προϊόν (χωρίς ασφαλιστική κάλυψη). Το Primeo επιχειρεί να ελαχιστοποιήσει τις διακυμάνσεις της αξίας του χαρτοφυλακίου επενδύοντας σε διάφορες γεωγραφικές αγορές ανά τον κόσμο (Η.Π.Α., Ευρωπαϊκή Ένωση, Άπω Ανατολή...), σε διάφορα είδη αξιογράφων (μετοχές, χρεώγραφα, ...) συγχρόνως διαφοροποιώντας την επενδυτική πολιτική. Δια μέσου του Primeo ο επενδυτής έχει τη δυνατότητα να εξασφαλίσει τις υπηρεσίες εξειδικευ-

μένων συμβούλων επενδύσεων τους οποίους διαφορετικά δεν θα είχε τη δυνατότητα να χρησιμοποιήσει λόγω των υψηλών ελάχιστων ποσών επένδυσης που απαιτούν.

Το Primeo μπορεί να προσφερθεί σε μη Κύπριους αλλά και Κύπριους που έχουν τη δυνατότητα βάσει των κανονισμών ελέγχου συναλλάγματος να επενδύουν στο εξωτερικό. Απευθύνεται σε Εταιρικούς επενδυτές και ιδιώτες με πολύ ψηλές οικονομικές δυνατότητες, αφού η ελάχιστη αρχική επένδυση δεν πρέπει να είναι λιγότερη από U.S.\$100,000.

Η Metropolitan είχε πρόσφατα δώσει διάλεξη με θέμα τις εξελίξεις στις Διεθνείς αγορές κεφαλαίου και τις επενδυτικές ευκαιρίες που παρουσιάζονται σ' αυτές και ακολούθως παρουσίαση του Primeo. Η παρουσίαση οργανώθηκε από κοινού με την Bank Austria και τη Grant Thornton (Κωστούρης, Μιχαηλίδης & Σία) με προσκεκλημένους και από τις 3 εταιρίες. Από πλευράς της Bank Austria/Primeo Fund παρευρέθηκαν η Κα Sonja Kohn, υπεύθυνη αξιολόγησης των συμβούλων επενδύσεων του Primeo Fund, ο Δρ. Werner Kretschmer, διευθυντής του τμήματος αξιολόγησης της Τράπεζας στην Βιέννη, ο Κος Παντελής Μακρανδρέου, διευθυντής στο International Private Banking στην Βιέννη, και οι κ.κ. Λευτέρης Αραδιώτης και Vincent Mahon, Ανώτεροι Λειτουργοί της Bank Austria στο Λονδίνο.

ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑ

Η Metropolitan συνεχίζοντας την κοινωνική της προσφορά χρηματοδοτεί την εκστρατεία για διαφώτιση του κοινού ως προς τα διάφορα μέτρα πρόληψης για τις καρδιοπάθειες, που οργανώνεται από την Οργάνωση Νέων Επιστημόνων της ΝΕ.ΔΗ.ΣΥ.

Η εκστρατεία είναι διάρκειας τριών μηνών και έχει αρχίσει από τον περασμένο Ιανουάριο. Ήδη πρόσφατα έχουν δοθεί διαλέξεις, οι οποίες στέφθηκαν με μεγάλη επιτυχία, για τα μέτρα πρόληψης και μετεγχειρητικής πρόληψης των καρδιοπαθειών, από τον καρδιοχειρουργό καθηγητή κύριο Παναγιώτη Σπανό, στη Λευκωσία και στο Παραλίμνι. Την εκδήλωση χαιρέτισε ο Υπουργός Υγείας κ. Μανώλης Χριστοφίδης. Η εκστρατεία θα συνεχιστεί με τοπικές διαλέξεις και διανομή διαφωτιστικού υλικού.

Στη φωτογραφία ο κ. Κυριάκος Χατζηγιάνης εκπρόσωπος της Οργάνωσης παραλαμβάνει την επιταγή από τον Εκτελεστικό Σύμβουλο της Metropolitan κ. Παύλο Δεκατρή.

“ΠΡΟΛΑΜΒΑΝΕΙΝ ΑΝΤΙ ΘΕΡΑΠΕΥΕΙΝ”

Η Μετροπόλιταν έχει αναλάβει τη χορηγία της εκστρατείας που διοργανώνει η Οργάνωση Νέων Επιστημόνων της Επαρχίας Αμμοχώστου της Νεολαίας του Δημοκρατικού Συναγερμού. Θέμα της Εκστρατείας αυτής η οποία θα είναι τρίμηνη είναι η ασθένεια “Στεφανιαία Νόσος”. Η Εκστρατεία θα αρχίσει στα μέσα Ιανουαρίου 1995 και θα διαρκέσει 3 μήνες, ίσως και περισσότερο. Περιλαμβάνει ενημερωτικές συγκεντρώσεις, διανομή διαφωτιστικού υλικού, έκδοση ειδικού φυλλαδίου και διάλεξη για τα μέτρα πρόληψης και τη μετεγχειρητική πρόληψη από τον καθηγητή του Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης καρδιοχειρουργό κ. Σπανό. Το σύνθημα της εκστρατείας είναι το “Προλαμβάνειν αντί θεραπεύειν”.



ΤΡΙΗΜΕΡΟ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε από 16-18 Δεκεμβρίου ειδικό Σεμινάριο Πωλήσεων της ALICO Κύπρου στην περιοχή της Αγίας Νάπας. Στο Σεμινάριο πήραν μέρος επίλεκτοι ασφαλιστές, όπως επίσης και ένας αριθμός ειδικών προσκεκλημένων, τόσο από τη Δύναμη Πωλήσεων όσο και από το Διοικητικό Προσωπικό της Εταιρίας.

Καλωσορίζοντας τους προσκεκλημένους, ο Γενικός Διευθυντής της ALICO Κύπρου κ. Α. Αλωνεύτης τόνισε μεταξύ άλλων τα εξής: “Με ιδιαίτερη χαρά απευθύνομαι σήμερα σ' αυτή την επίλεκτη ομάδα, όλους εσάς, που προσβλέπω στο να μεγαλώσει και να αναπτυχθεί. Το τριήμερο αυτό σεμινάριο αποτελεί μια ξεχωριστή ευκαιρία να βρεθούμε ξανά όλοι μαζί, οι νεώτεροι να αντλήσουν χρήσιμες πληροφορίες και διδάγματα από τους παλαιότερους και τους champions και γενικότερα να ενισχυθούν οι δεσμοί που μας ενώνουν σαν



στελέχη της ALICO Κύπρου.

Ένα σύνθημα που ιδιαίτερα με ενθουσιάζει και με εμπνέει είναι το “ΟΙ ΑΝΘΡΩΠΟΙ ΤΗΣ ALICO- Η ALICO ΤΩΝ ΑΝΘΡΩΠΩΝ”, γιατί σε σας και στην Εταιρία μας το σύνθημα αυτό βρίσκει πλήρη και απόλυτη πραγμάτωση. Οι άνθρωποι της ALICO, όλοι εσείς, είσαστε στο επίκεντρο του ενδιαφέροντος και της προσοχής μας. Διότι εσείς αποτελείτε την καρδιά, το πνεύμα και την ψυχή της ALICO Κύπρου. Και διότι είναι οι δικές σας επιδόσεις που αποτελούν το παράδειγμα για

όλους μας.

Στο σημερινό απαιτητικό και έντονα ανταγωνιστικό επιχειρηματικό περιβάλλον, οι υποχρεώσεις όλων μας είναι ιδιαίτερα αυξημένες. Ξέρω πως το τίμημα της επιτυχίας είναι πολλές φορές ιδιαίτερα υψηλό. Σαν Εταιρία, θα κάνουμε το παν για να είναι και οι ικανοποιήσεις αντίστοιχες.

Το ξεκίνημα του 1995 μας βρίσκει ενδυναμωμένους και σε έμ-

ψυχο υλικό και σε συστήματα για να μπορέσουμε να αντιμετωπίσουμε τις προκλήσεις που έρχονται και να έχουμε ο καθένας το μερίδιο της δικής του συνεισφοράς στην επιτυχία της ALICO, με την ενεργό και αποτελεσματική συμμετοχή μας στην κοινή προσπάθεια που αρχίζουμε από σήμερα. Εύχομαι καλή επιτυχία σε όλους σας!”.

Στο Σεμινάριο συμμετείχαν ακόμη ως ομιλητές οι κ.κ. Α. Ζάνης και Μ. Χατζηδημητρίου, όπως επίσης και οι Διευθυντές Υποκαταστημάτων κ.κ. Μ. Μιχαήλ, Α. Παπανικολάου, Ν. Ζιάνας, Α. Παμπόρης, Γ. Κόσκορουβ και Α. Μισαλής.

Μέσα από τις εργασίες του Σεμιναρίου ενισχύθηκε ακόμη περισσότερο η αίσθηση συμμετοχής στην μεγάλη οικογένεια της ALICO. Παράλληλα, μέσα από σύγχρονες παρουσιάσεις, αναλύθηκαν θέματα που σχετίζονται με τους τομείς της ηγεσίας, της διαχείρισης χρόνου, θέματα γύρω από την χρήση του προφορικού λόγου κ.ά., ενώ έγινε φανερός ο πολύ σημαντικός ρόλος του Διευθυντή Ομάδας στην ανάπτυξη του Υποκαταστήματος. Ιδιαίτερη βαρύτητα, τέλος, δόθηκε στην τεράστια σημασία που έχει το σωστό service προς τους ασφαλισμένους.

ΦΙΛΙΚΗ

ΧΡΙΣΤΟΥΓΕΝΝΙΑΤΙΚΟΣ ΧΟΡΟΣ

Το Δυναμικό Πωλήσεων και το Προσωπικό της Φιλικής με τις οικογένειές τους πέρασαν από ένα Σαββατοκύριακο στο ξενοδοχείο ΡΟΔΟΝ στο Αγρό. Με χριστουγεννιάτικα τραγούδια, παιχνίδια και με τους παλιότους σε μια αίθουσα κατάμεστη από μπαλόνια, τα παιδιά του Συγκροτήματος της ΦΙΛΙΚΗΣ υποδέχτηκαν τον Αη Βασίλη ο οποίος μοίρασε τα δώρα του και μάζεψε με την σειρά του φιλιές και αγκαλιές από τους κατενθουσιασμένους μικρούς και μεγάλους Φιλικούς.



Ο ΑΣΤΕΡΑΣ Κάθε Χρόνο και Καλύτερος

Επιδίωξη βασική της εταιρίας μας, είναι η μεγαλύτερη δυνατή δρατηριοποίηση των Στελεχών, Πρακτόρων και όλων των συνεργατών μας της Βορείου Ελλάδας, ώστε σύντομα η παρουσία μας σ' αυτό το γεωγραφικό χώρο να γίνει περισσότερο αποδοτική.

Τα παραπάνω τόνισε ο Γενικός Διευθυντής της Εταιρίας κ. Τριαντάφυλλος

Λυσιμάχου κατά την άφιξή του στην Πρωτεύουσα της Μακεδονίας επικεφαλής πολυμελούς κλιμακίου Ανωτέρων Στελεχών του ΑΣΤΕΡΑ, όπου μετέβη προκειμένου να αναγγείλει τη δημιουργία και λειτουργία της Περιφερειακής Διεύθυνσης Ζωής Βορείου Ελλάδος.

Κατά την παραμονή του στη Θεσσαλονίκη ο κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου μετείχε στις εξής συσκέψεις-συναντήσεις εργασίας:

- * Συνάντηση με τους Διευθυντές Υποκαταστημάτων της Εθνικής Τράπεζας.
- * Συνάντηση με τους Προϊσταμένους Υποκαταστημάτων ΑΣΤΕΡΑ Βορείου Ελλάδος.
- * Συνάντηση με Στελέχη Παραγωγικού Δικτύου Ζωής και Ασφαλιστικούς Πράκτορες.
- * Εκδήλωση κατά την οποία έγινε αναγγελία δημιουργίας Περιφερειακής Διεύθυνσης Βορείου Ελλάδος.
- * Εκδήλωση για το κόψιμο της πίτας.

Αναλυτικά:

- Όλοι οι Διευθυντές των Υποκαταστημάτων της Εθνικής Τράπεζας Βορείου Ελλάδος με επικεφαλής το Διευθυντή κ. Λαζάρου παρέκάθησαν σε δεξίωση κατά τη διάρκεια της οποίας ο Γενικός Διευθυντής και οι συνοδευόντες αυτού Διευθυντές της εταιρίας και του Τομέα Βορείου Ελλάδος, παρουσίασαν το πρόγραμμα ανάπτυξης του ΑΣΤΕΡΑ για το 1995 και συζητήσαν με τους Διευθυντές της ΕΤΕ για ασφαλιστικά θέματα.

- Με τους Διευθυντές Υποκαταστημάτων Βορείου Ελλάδος και Θεσσαλίας συζητήθηκε το πρόγραμμα ανάπτυξης της εταιρίας και οι στόχοι

**Δυναμική Ανάπτυξη
της ΑΣΤΗΡ
στη Βόρειο Ελλάδα.
Εντυπωσιακό άνοιγμα,
ευοίωνες προοπτικές,
υψηλοί στόχοι παραγωγής**

παραγωγής καθώς επίσης και η συμμετοχή των Υποκαταστημάτων και Πρακτορείων στις παραγωγικές δραστηριότητες.

- Στη συνάντηση με το Δίκτυο Στελεχών Παραγωγής Βορείου Ελλάδος που απαρτίζεται από 20 παραδοσιακά Υποκαταστήματα, 12 Γραφεία Ζωής και 20 Πρακτορεία έγινε η παρουσίαση της Διεύθυνσης Πωλήσεων

Βορείου Ελλάδος και του νέου Διευθυντή κ. Σπαρτιάτη.

Ο Γενικός Διευθυντής της εταιρίας κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου τόνισε ότι στην ουσία στήνεται από την αρχή το Δίκτυο για τη Βόρειο Ελλάδα και δημιουργούνται οι προϋποθέσεις για την αξιοποίηση και την τόνωση του Παραδοσιακού Δικτύου Ζωής και των Γενικών Ασφαλειών. Συγχρόνως αναγγέλθηκε η δημιουργία και λειτουργία Εκπαιδευτικού Κέντρου, καθώς επίσης και η μηχανογραφική υποστήριξη όλου του Δικτύου.

- Στην εκδήλωση για την κοπή της πίτας παρέστησαν 150 υπάλληλοι και Συνεργάτες της εταιρίας από τη Θεσσαλονίκη προς τους οποίους απηύθηνε σύντομο χαιρετισμό ο Γενικός Διευθυντής κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου και αφού τους ευχαρίστησε για τη συμμετοχή τους στην προσπάθεια για την ανοδική πορεία του 1994, τους κάλεσε όλους να στρατευθούν για την επίτευξη του βασικού στόχου Ο ΑΣΤΕΡΑΣ κάθε χρόνο και καλύτερος



Στιγμιότυπο από την εκδήλωση του ΑΣΤΕΡΑ στη Θεσσαλονίκη

ΟΙ ΕΚΔΗΛΩΣΕΙΣ ΤΟΥ ΑΣΤΕΡΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΚΑΙΝΟΥΡΓΙΑ ΧΡΟΝΙΑ

Αισιοδοξία για το 1995

"Ο ΑΣΤΕΡΑΣ υποδέχτηκε το 1995 με τις καλύτερες προοπτικές". Αυτό είναι το βασικό συμπέρασμα από την ομιλία του Γενικού Διευθυντή της εταιρίας κ. Τ. Λυσιμάχου κατά την διάρκεια της εκδήλωσης κοπής της πίτας του Προσωπικού και των Συνεργατών του Υποκαταστήματος Πατρών. Στην πολύ ενδιαφέρουσα ομιλία του, ο κ. Λυσιμάχου αναφέρθηκε στην νέα στρατηγική και στους βασικούς στόχους για το 1995 και ειδικότερα στη συμφωνία του ΑΣΤΕΡΑ με την Α.Ε.Δ.Α.Κ. της Εθνικής Τράπεζας, τη ΔΙΕΘΝΙΚΗ, για συνεργασία στα αμοιβαία κεφάλαια ΑΣΤΗΡ και για την προώθηση των αμοιβαίων κεφαλαίων ΔΗΛΟΣ από το Δίκτυο Πωλήσεων του ΑΣΤΕΡΑ.

Ο Διευθυντής Δικτύου της Εταιρίας κ. Κ. Σταυράκης, αναφέρθηκε στο Διαφημιστικό και Εκπαιδευτικό Πρόγραμμα της Εταιρίας καθώς και στα Νέα Προϊόντα. Κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης έγινε παρουσίαση των διακεκριμένων Ασφαλιστών Ζωής και ακολούθησε δεξίωση.



Ο κ. Τ. Λυσιμάχου, κόβει την πίτα. Από αριστερά οι κ. Κ. Σταυράκης, Γ. Γκλαβάς και ο κ. Αθ. Παπαδόπουλος, Προϊστάμενος Υποκαταστήματος Πατρών

17 Χρόνια Παρουσίας του Ναυτασφαλιστικού Γραφείου της ΑΣΤΗΡ

Με την ευκαιρία της συμπλήρωσης 17 χρόνων από την ίδρυση του Ναυτασφαλιστικού γραφείου του ΑΣΤΕΡΑ στον Πειραιά και με αφορμή τον ερχομό του καινούργιου χρόνου, το προσωπικό του κλάδου Πληρωμάτων οργάνωσε εκδήλωση κοπής πίτας.

Την εκδήλωση άνοιξε ο Ειδικός Νομικός Σύμβουλος του Ναυτασφαλιστικού Γραφείου κ. Γεώργιος Παλυβός, ο οποίος στην ομιλία του αναφέρθηκε στην σημαντική αύξηση της παραγωγής του Κλάδου Πληρωμάτων που πραγματοποιήθηκε κατά το 1994 και στους στόχους για τη νέα χρονιά. Επακολούθησε σύντομος λόγος του καθ' ύλην αρμόδιου κ. Κ. Φιλίππου και στη συνέχεια του Γενικού Διευθυντή της εταιρίας κ. Τ. Λυσιμάχου, ο οποίος αναφέρθηκε στα νέα προγράμματα που ετοιμάζονται και στις εν γένει προοπτικές για περαιτέρω ανάπτυξη.

Τη γιορτή τίμησαν με την παρουσία τους τα στελέχη της εταιρίας κ.κ. Β. Τσατσάνης, Κ. Σταυράκης, Γ. Γρίβας, Δ. Γεωργιόπουλος, ενώ παρευρέθηκε και ο Τομεάρχης Πειραιά κ. Ν. Αλιφέρης και το Προσωπικό του Υποκαταστήματος Πειραιά, οι Συνεργάτες των Agencies Ζωής με τους κ. Π. Μπρουμεριώτη, Κ. Παπανικολάου, Α. Γκίζια - Παπανικολάου και οι Πράκτορες κ.κ. Α. Κουνεγελίδης, Δ. Γιαρένης, Ν. Καρράς, Κ. Στέρπη και άλλοι συνεργάτες του κλάδου.



Ο ΑΣΤΕΡΑΣ Προβάλλει και Στηρίζει

τις Καλές Τέχνες και

τους Νέους Δημιουργούς

Η εταιρεία "ΑΣΤΗΡ" στην προσπάθειά της να συμβάλλει στην πολιτιστική ανάπτυξη του τόπου μας, προγραμματίζει:

Να στηρίζει σημαντικές διοργανώσεις Εικαστικού και Μουσικού περιεχομένου, σε συνεργασία με την Εθνική Πινακοθήκη, την Ανώτατη Σχολή Καλών Τεχνών, το Επιμελητήριο Εικαστικών Τεχνών Ελλάδος, το Μέγαρο Μουσικής.

Να προβάλλει τα αποτελέσματα αρχαιολογικών ανασκαφών με σχετικές εκδόσεις σε συνεργασία με τους αντίστοιχους φορείς.

Να συμβάλλει στη διάσωση μνημείων ιστορικής, αρχιτεκτονικής και εικαστικής αξίας που σηματοδοτούν την πορεία του λαού μας από το χτες στο σήμερα.

Να συμβάλλει στην έρευνα για θέματα υγείας και περιβάλλοντος, σε συνεργασία με τα αντίστοιχα Πανεπιστημιακά Κέντρα Ερευνών.

Να θεσμοθετήσει υποτροφία ύψους 2.000.000 δρχ. για τη συμπλήρωση σπουδών στην Ελλάδα ή στο εξωτερικό, που θα διατίθεται εναλλάξ κάθε έτος στους αποφοίτους των Σχολών Καλών Τεχνών, της Αθήνας και της Θεσσαλονίκης.

Να προβάλλει το έργο νέων αξιόλογων εικαστικών δημιουργών. Στο πλαίσιο του σχετικού προγράμματος που υλοποιείται με την πρωτοβουλία του Γενικού Διευθυντή, ξεκινά η πολιτιστική δραστηριότητα με την παρουσίαση νέων εικαστικών δημιουργών.

Γι' αυτό το σκοπό μετατράπηκε ο ισόγειος χώρος του κτιρίου της οδού Μέρλιν 6, σε αίθουσα τέχνης. Ο χώρος αυτός είναι φορτισμένος με ιστορικές μνήμες καθώς σε εποχές δύσκολες για το λαό μας στέγασε το διοικητήριο της Γκεστάπο, χώρο που μας συνδέει με το χτες και μας δίνει δύναμη αντίστασης σε κάθε μορφή φθοράς, προκαλώντας μας ταυτόχρονα σε δημιουργικές εκδηλώσεις για το αύριο. Χώρος ακόμα που σηματοδοτείται από τις γλυπτικές συνθέσεις του Απάρτη και του Ζογγολόπουλου. Το εκθεσιακό πρόγραμμα γι' αυτήν την περίοδο άρχισε στις 7 Φεβρουαρίου 1995 και εξελίσσεται μέχρι τον Ιούνιο του ίδιου έτους.

Στην πρώτη έκθεση, τα εγκαίνια της οποίας πραγματοποιήθηκαν στις 7 Φεβρουαρίου 1995 παρουσιάστηκαν έργα των 5 αποφοίτων της Ανώτατης Σχολής Καλών Τεχνών Αθηνών: Βερυκάκη Ολγας, Κομνηνού Ειρήνης, Μπήτσικα Ξενοφώντα (Υποτροφία "ΑΣΤΗΡ" '95), Σοφούλη Μιχάλη, Χιώτη Θάλειας.

Οι παράλληλες εκδηλώσεις θα συνεχιστούν στη διάρκεια όλων των εκθέσεων σε συνεργασία με όλους τους φορείς που συνθέτουν το μωσαϊκό της εικαστικής πραγματικότητας της χώρας μας. Στόχοι μας είναι η πραγματοποίηση ενός συνεδρίου, με τη συνεργασία όλων των φορέων που συμμετέχουν στην παραγωγή, στην προώθηση και διακίνηση του εικαστικού προϊόντος.



Λίγο πριν τα εγκαίνια. Από αριστερά, Ειρήνη Κομνηνού, Τ. Λυσιμάκου, Ξενοφών Μπήτσικας, Ολγα Βερυκάκη και η Μ. Βελαώρα, Γενική Γραμματέας και Σύμβουλος Εικαστικών του Καλλιτεχνικού Επιμελητηρίου

*Η είσοδος των
κεντρικών
της εταιρείας,
στη Μέρλιν 6,
διαμορφώθηκε σε
αίθουσα τέχνης
που φιλοξενεί τις
εκθέσεις των
σημαντικότερων
νέων
καλλιτεχνών του
τόπου μας*

ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΤΟΥ ΑΣΤΕΡΑ ΕΧΟΥΝ ΙΔΙΑΙΤΕΡΗ ΣΧΕΣΗ ΜΑΖΙ ΣΑΣ!

Εέρουμε πώς είναι. Σας προβληματίζει το θέμα της ασφάλισης. Νιώθετε ότι είναι απαραίτητη, αλλά δεν ξέρετε ποια ασφαλιστική εταιρία να εμπιστευτείτε, ποια θα καλύψει με τον καλύτερο τρόπο τις ανάγκες σας, τι είδους ασφαλιστήριο θα διαλέξετε και ποιον ασφαλιστή.

Στον ΑΣΤΕΡΑ συναντάμε ανθρώπους με τις ίδιες πάνω κάτω ερωτήσεις, εδώ και 60 χρόνια. Μια ζωή τώρα, εκατομμύρια Έλληνες που προβληματίζονται πάνω στο θέμα της ασφάλισης, τελικά εμπιστεύονται

τον ΑΣΤΕΡΑ. Γιατί από το 1931 προβάλλουμε ένα ακλόνητο επιχείρημα: Τους ασφαλιστές μας.

"Τι το ιδιαίτερο έχουν οι ασφαλιστές του ΑΣΤΕΡΑ"; Ίσως αναρωτηθείτε. Πρώτα απ' όλα, οι άνθρωποι του ΑΣΤΕΡΑ είναι σταθεροί συνεργάτες και έμπειροι γνώστες της αγοράς και των αναγκών σας. Δεν είναι ευκαιριακοί πωλητές και δεν έχουν καμία σχέση με "πωλήσεις όπως νά'ναι και όπου νά'ναι". Πάνω από όλα όμως, οι άνθρωποι του ΑΣΤΕΡΑ δεν ξεχνούν, ούτε μία στιγμή, ότι η σχέση τους μαζί σας είναι σχέση ουσίας. Σχέση ανθρώπινη που χτίζεται πάνω στην εμπιστοσύνη και τη σιγουριά.

Κάθε άνθρωπος του ΑΣΤΕΡΑ εμπνέει απόλυτη σιγουριά. Με τις γνώσεις του, με την καθημερινή του πρακτική και με την ικανότητά του να ανταποκρίνεται άμεσα και αποτελεσματικά σε κάθε ανάγκη σας. Από τις πιο βασικές, προτείνοντας

MAGNA Ασφάλιση Ζωής, MAGNA Κάρτα Νοσηλείας, ή MAGNA Ασφάλιση Σύνταξης... μέχρι τις πιο εξειδικευμένες, προτείνοντας Αμοιβαία Κεφάλαια Δήλος, Unit Linked, και άλλα χρηματοοικονομικά προϊόντα.

Όποιο θέμα ασφάλισης και να σας αφορά, ζητήστε από έναν άνθρωπο του ΑΣΤΕΡΑ να σας καθοδηγήσει. Από την πρώτη στιγμή θα έχετε τη σιγουριά μιας μεγάλης ασφαλιστικής εταιρίας.

Ο ΑΣΤΕΡΑΣ έχει ένα από τα μεγαλύτερα μετοχικά κεφάλαια, που φθάνει τα 8 δις. Έχει ακόμη την υποστήριξη της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος, στον όμιλο εταιριών της οποίας είναι μέλος και σας εξυπηρετεί με 400 άρτια οργανωμένα υποκαταστήματα και με περισσότερους από 2.000 συνεργάτες σε όλη την Ελλάδα.

Αλλά δεν είναι μόνο αυτό. Θα εκπλαγείτε από το πόσο ξεκάθαρο και κατανοητό μπορεί να γίνει πριν την υπογραφή του ένα ασφαλιστήριο, ακόμα και στα "ψιλά γράμματα". Βλέπετε, κάθε άνθρωπος του ΑΣΤΕΡΑ που σας πλησιάζει, έρχεται για να δημιουργήσει μαζί σας μια ιδιαίτερη σχέση. Μια σχέση ζωής.

ΣΧΕΣΗ ΖΩΗΣ



NORDSTERN COLONIA HELLAS

ΣΗΜΑΝΤΙΚΗ ΑΥΞΗΣΗ ΤΖΙΡΟΥ & ΚΕΡΔΩΝ

Αύξηση παραγωγής 37,5% πραγματοποιήσε το 1994 το ασφαλιστικό συγκρότημα "NORDSTERN COLONIA HELLAS" φθάνοντας το 6,7 δισ. δρχ. σε ασφαλιστρα Ζωής και Γενικών Ασφαλειών μαζί με τα δικαιώματα συμβολαίων.

Οι Εταιρίες "NORDSTERN COLONIA" ανακοινώνουν επίσης κέρδη για το 1994, που παρά τις επενδύσεις που γίνονται στο τομέα των πωλήσεων, ανέρχονται συνολικά σε 206 εκατ. δρχ.

Αναλυτικά στις Γενικές Ασφαλίσεις η παραγωγή μαζί με τα δικαιώματα συμβολαίων ανήλθε σε 5,7 δισ. δρχ., ήτοι αύξηση 35,9%.

Ο Κλάδος Πυρός αυξήθηκε κατά 24% φθάνοντας περίπου τα 1,5 δισ. δρχ.

Ο Κλάδος Μεταφορών - μάλλον - παραμένει στη δεύτερη θέση της Ελληνικής Αγοράς αφού πραγματοποίησε αύξηση ασφαλιστρών 19% φθάνοντας μαζί με τα δικαιώματα περίπου τα 1,2 δισ. δρχ.

Στην Εταιρία Ζωής τα ασφαλιστρα για το 1994 ανέρχονται περίπου σε 955 εκατ. δρχ. ήτοι αύξηση παραγωγής περίπου 47%.

Αξίζει να σημειωθεί, ότι το ασφαλιστικό συγκρότημα "NORDSTERN COLONIA" παρουσιάζει ανελλιπώς σ' όλα τα χρόνια της λειτουργίας του κέρδη κάθε χρόνο.

Συγχρόνως και ιδιαίτερα τα τελευταία 10 χρόνια η παραγωγή ασφαλιστρών αυξήθηκε σχεδόν 25 φορές, γεγονός που τουλάχιστον ηθικά δεσμεύει να τονισθεί η συμβολή όλων των Ελλήνων Brokers, οι οποίοι σχεδόν χωρίς καμία εξαίρεση συνεργάζονται με την "NORDSTERN COLONIA" και συμμετέχουν αποφασιστικά στην επίτευξη αυτών των αποτελεσμάτων. Με την παραδοσιακά υψηλή παραγωγικότητα του δικτύου των τοπικών πρακτόρων, που το 1994 ξεπέρασαν τους 500 επαγγελματίες, επετεύχθη ουσιαστικά η πανελλαδική εκπροσώπηση και η δημιουργία νέας παραγωγής. Αλλά μαζί μ' αυτό αντιμετωπίστηκε επιτυχώς

τόσο ο ανταγωνισμός όσο και η απαίτηση για σωστότερη παροχή των ασφαλιστικών υπηρεσιών.

Για το 1995, που οι προβλέψεις το θεωρούν πολύ δύσκολο χρόνο, με δεδομένο την ένταση του ανταγωνισμού, οι προοπτικές για την "NORDSTERN COLONIA" είναι αισιόδοξες, αφού ήδη από 01.01.1995 προσφέρονται μια σειρά από πρωτοποριακά ασφαλιστικά προϊόντα όπως:

- τα συμβόλαια εγγυήσεων, πιστώσεων
- Αστική Ευθύνη Σκαφών Αναψυχής

- η εξειδικευμένη ασφαλιστική κάλυψη έργων τέχνης
- η κάρτα "Υγείας" στην Εταιρία Ζωής και
- στο χώρο των τραπεζοασφαλειών (bancassurance) προσφέροντας σε συνεργασία με την "CITIBANK" Insurance Services το πρόγραμμα "ΕΠΕΝΔΥΣΗ - ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΗ", το οποίο λειτουργεί σαν αποταμιευτικός - επενδυτικός λογαριασμός, εξασφαλίζοντας συγχρόνως τους ασφαλισμένους από ασφαλιστικούς κινδύνους, όπως π.χ. ατύχημα, ανικανότητα, κ.λ.π.

ΗΜΕΡΙΔΑ ΤΗΣ NORDSTERN COLONIA HELLAS

Η Nordstern Colonia Hellas πραγματοποίησε για μια ακόμη φορά με επιτυχία στις 29.11.1994 την 5η Ημερίδα του Κλάδου Μεταφορών - C.M.R. στο Ξενοδοχείο Royal Olympic. Συμμετείχαν 70 συνεργάτες της Εταιρίας, οι οποίοι διακρίνονται για την παραγωγική τους δραστηριότητα στον Κλάδο αυτό.

Την έναρξη της Ημερίδας κήρυξε ο Διευθυντής Πωλήσεων της Εταιρίας, κος Γιάννης Λαμπρόπουλος, ο οποίος αφού παρουσίασε τη γενική κατάσταση της Αγοράς, ανέπτυξε την πολιτική και την εξέλιξη του Κλάδου Μεταφορών, καθώς και τη θέση της Nordstern Colonia Hellas στην Ελληνική Αγορά.

Στη συνέχεια μίλησε ο Προϊστάμενος του Κλάδου Μεταφορών, κος Τάκης Καλογεράκος. Ιδιαίτερη βαρύτητα έδωσε στα προβλήματα του Κλάδου, δίνοντας την ευκαιρία στους παρευρισκόμενους να συμμετάσχουν και να ανταλλάξουν απόψεις σε μια εξαιρετική συζήτηση πάνω στα θέματα Underwriting - Όροι - Διαχείριση και Ζημιές του Κλάδου.

Την Ημερίδα τίμησαν και εμπλούτισαν με τις γνώσεις τους σε γενικότερα θέματα οι κ.κ.:

- Ernst Kaehler Μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της Εταιρίας

- Νικόλαος Στράφτης τέως Μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της Εταιρίας, Τεχνικός Διευθυντής και τέως Μέλος της Επιτροπής Μεταφορών της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών.

Μεταξύ των προσκεκλημένων είχαν οι οικοδεσπότες τη χαρά να καλοσωρίσουν και τους κ.κ.

- Ιωάννη Ρόκα Καθηγητή της Νομικής Σχολής Αθηνών
- Βαγγέλη Νομικό Αντιπρόσωπο των "Lloyd's"
- Γιάννη Μακρυμίχαλο Πρόεδρο του Σ.Ε.Μ.Α.
- Τάκη Αλικάρη Διευθυντή U.K. Club
- Μαρία Δημητροπούλου Δικηγόρο, ειδικευμένη στα θέματα Κλάδου Μεταφορών
- Τάσο Κουτσούρη Καθηγητή της Σχολής Συντήρησης Έργων Τέχνης
- David Scully Δ/ντή της Nordstern Artical Insurance Ltd. London

Την Ημερίδα έκλεισε ο κος Τάκης Καλογεράκος, ο οποίος πληροφόρησε τους προσκεκλημένους για την ένταξη δύο νέων Προϊόντων, των καλύψεων Πιστώσεων/Εγγυήσεων και καλύψεων Έργων Τέχνης με συμβόλαιο Κατά Παντός Κινδύνου, των οποίων η έναρξη άσκησης τους προβλέπεται για τις αρχές του 1995.

McCANN-ERICKSON



ΦΤΙΑΓΜΕΝΟΣ ΑΠΟ ΣΑΡΚΑ ΚΑΙ ΟΣΤΑ.
ΓΕΜΑΤΟΣ ΑΝΑΓΚΕΣ.
ΑΝΑΓΚΗ ΓΙΑ ΖΩΗ.
ΓΙΑ ΥΓΕΙΑ. ΓΙΑ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ.
ΑΝΑΓΚΗ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΕΙΑ.
ΤΗ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΗ.

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΥΓΕΙΑΣ
TOP MEDICAL

Allianz 

Η ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΗΣ

Κεντρικά γραφεία: Κηφισίας 124, Τηλ. 692 5205, Fax 692 3446.

me
moi
io
me
mim
me fein
moi
mij
ik
jeg
ich
εγώ

INTERCONTINENTAL ΝΕΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ ΚΑΤΑ 817.000.000

Η Ασφαλιστική Εταιρία INTERCONTINENTAL με την αρχή του νέου χρόνου προέβη στις ακόλουθες επενδύσεις. **1)** Αγοράστηκαν τέσσερα ακίνητα στο Εμπορικό Κέντρο Ερέτριας αντί του ποσού των Δραχμών Εξήντα εκατομμυρίων (Δρχ. 60.000.000). **2)** Διατέθηκε ποσό Δραχμών Τριάντα πέντε εκατομμυρίων (Δρχ. 35.000.000) για την αγορά Ομολόγων. Ως προς την παραγωγή Ασφαλίσεων η Εταιρία με το κλείσιμο Δεκεμβρίου προσεγγίζει το ένα δισεκατομμύριο διακόσιες χιλιάδες. Η Διοίκηση της Εταιρίας για το 1995 έχει θέσει τους στόχους: **α)** Η παραγωγή να παραμείνει στα επίπεδα του 1994 και να αξιοποιηθεί το πελατολόγιο για πρόσκτηση νέων εργασιών. **β)** Να επιτευχθεί βελτίωση του ήδη υπάρχοντος πορτοφολίου με την παραγωγή εργασιών κυρίως των "υγιών" αποκαλούμενων κλάδων ασφαλίσεων.



ΣΤΗΝ ΑΓΡΟΤΙΚΑ '95

Όπως κάθε χρόνο η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ συμμετείχε και φέτος με εντυπωσιακό περίπτερο σε ένα ενιαίο χώρο με την ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ και άλλες εταιρίες του Ομίλου στην έκθεση ΑΓΡΟΤΙΚΑ '95, όπου προβλήθηκαν όλοι οι κλάδοι και τα προγράμματα ασφάλισης.

Τα εγκαίνια του περιπτέρου έκανε ο Διοικητής της Α.Τ.Ε. κ. Δ. Κανελλόπουλος παρουσία του Προέδρου της Εταιρίας και Υποδιοικητή της Α.Τ.Ε. κ. Φ. Παναγιωτόπουλου, του Διευθυνόντα Συμβούλου της Εταιρίας κ. Θ. Ρούπα, των Διευθυνόντων άλλων Εταιριών του Ομίλου και πολλών στελεχών.

Έγινε αναφορά στις δυνατότητες του Ομίλου με τη συνεργασία των Εταιριών που τον αποτελούν και στα πλάνα δράσης υλοποίησης αυτής της συνεργασίας ώστε να αντιμετωπισθεί καλύτερα ο οξύμμενος ανταγωνισμός.

Το περίπτερο επισκέφθηκε ο Υπουργός Υγείας κ. Γ. Μωραΐτης ο οποίος ενημερώθηκε για τα σχέδια και τις προοπτικές του Ομίλου. Με την ευκαιρία της μετάβασης στη Θεσσαλονίκη για την έκθεση ΑΓΡΟΤΙΚΑ '95, ο Διευθύνων Σύμβουλος κ. Θ. Ρούπας, συνοδευόμενος από τον Διευθυντή της Διαμερισματικής Διεύθυνσης Θεσσαλονίκης κ. Θ. Μαχά και στελέχη της Εταιρίας, επισκέφθηκε συνεργάτες της ευρύτερης περιοχής της Δυτικής Μακεδονίας, όπου συζητήθηκαν θέματα στόχων της Εταιρίας σε σχέση με τα προβλήματα ανταγωνισμού σε κάθε περιοχή.

ΓΙΑ ΤΑ ΣΥΝΕΔΡΙΑ ΣΑΣ ΕΠΙΛΕΞΤΕ ΤΟ HOTEL POSEIDON PALACE



- Αίθουσες συνεδριάσεων 20-300 ατ.
- Σύγχρονες οπτικοακουστικές εγκαταστάσεις
- 184 δωμάτια
- 12 σουίτες
- Κήπος 50 στρεμ.
- Γήπεδα τένις
- Μπάσκετ
- Μίνι γκολφ
- Παιδική χαρά
- Θαλάσσια σπορ
- Γυμναστήριο
- Σάουνα
- Υδρομασάζ

ΛΕΙΤΟΥΡΓΕΙ
ΟΛΟ ΤΟ ΧΡΟΝΟ



POSEIDON S.A. Hotel and Tourism Enterprises
Leptokaria - Pierias • GR 600 63 • Fax: 31.680
Tel: (30-352) 31.602 - 31.624 - 31.646 - 31.668

ΤΩΡΑ ΥΠΑΡΧΕΙ ΤΡΟΠΟΣ ΝΑ ΓΙΝΟΥΝ ΤΑ ΛΟΓΙΑ, ΕΡΓΑ...

ΣΥΣΤΗΜΑ ΥΓΕΙΑΣ

ΕΥ ΖΗΝ

Όταν ένας ασφαλιστικός οργανισμός έχει την εμπειρία να σχεδιάσει και τη δύναμη να εφαρμόσει ένα ολοκληρωμένο σύστημα υγείας, τότε τα λόγια μπορούν να γίνουν έργα και το «ευ ζην», πραγματικότητα.

Αυτή είναι η νέα πραγματικότητα στην υγεία. Το Σύστημα Υγείας «ΕΥ ΖΗΝ» της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, που σας εξασφαλίζει: • ΝΟΣΗΛΕΙΑ ΥΨΗΛΟΥ ΕΠΙΠΕΔΟΥ • ΧΩΡΙΣ ΟΡΙΑ • ΚΑΛΥΨΗ ΕΩΣ ΚΑΙ 100% • ΑΝΤΙΠΛΗΘΩΡΙΣΤΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ • ΙΣΟΒΙΑ ΚΑΛΥΨΗ • ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΤΗΣ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΣ • ΚΑΛΥΨΗ ΠΡΟΫΠΑΡΧΟΥΣΩΝ ΑΣΘΕΝΕΙΩΝ • ΑΥΞΗΣΗ ΤΩΝ ΚΑΛΥΨΕΩΝ-BONUS • ΕΞΩΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΗ ΚΑΛΥΨΗ • ΑΠΕΥΘΕΙΑΣ ΠΛΗΡΩΜΗ και ακόμα, • ΚΑΡΤΑ CHECK-UP για έναν πλήρη προληπτικό ιατρικό έλεγχο, μια φορά το χρόνο, στα καλύτερα διαγνωστικά κέντρα και, • ΒΙΒΛΙΑΡΙΟ ΥΓΕΙΑΣ που σας ανοίγει τις πόρτες της νοσηλείας χωρίς καμία απολύτως διαδικασία.

Αυτά είναι τα βασικά σημεία που ολοκληρώνουν το σύστημα υγείας της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ και της δίνουν το δικαίωμα να το ονομάζει «ΕΥ ΖΗΝ».

Ένα δικαίωμα που τώρα έχουμε όλοι!

*Για να ζούμε
καλύτερα*

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ
ΑΣΦΑΛΕΙΣ - ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ - ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ
ΚΗΦΙΣΙΑΣ 62, 151 25 ΜΑΡΟΥΣΙ, ΤΗΛ. 6898960 - 73, 6898980 - 89, FAX: 6898974

Η ΓΕΝΚΑ, με Δύναμη στο 1995!

ΑΠΟΨΕΙΣ ΤΟΥ κ. Ν. ΣΤΑΜΑΤΟΠΟΥΛΟΥ

ΤΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ "ΔΥΝΑΜΙΣ" & ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΣΥΓΚΡΟΤΗΜΑ "ΓΕΝΚΑ"



Στη φωτο ο κ. Ν. Σταματοπούλος και ο κ. Π. Καρακώστας των εταιριών ΓΕΝΚΑ και ΔΥΝΑΜΙΣ

Στις 28 Ιανουαρίου 1995 οι άνθρωποι των ασφαλιστικών γραφείων "ΓΕΝΚΑ" ξεκίνησαν με δύναμη την ανοδική πορεία τους στο 1995 με γιορτή σε πολυτελές ξενοδοχείο των Αθηνών. Ο Δ/νων Σύμβουλος κ. Νικ. Σταματοπούλος δημιουργική προσωπικότητα του ασφ. χώρου, σεμνός και αγαπητός με απλότητα μίλησε στους συνεργάτες και φίλους προσχεδιάζοντας και το νέο δυναμικό παρόν των εταιριών ΓΕΝΚΑ στην Ελληνική Αγορά. Είπε: "Παρατηρούμε ακόμα μία εντατικότερη προσπάθεια από πολλές ασφαλιστικές επιχειρήσεις να διευρύνουν την ποικιλία των ασφαλιστικών προϊόντων που διαθέτουν στην αγορά. Ένα άλλο σημείο που αξίζει να αναφέρουμε είναι η προετοιμασία της αλλαγής της Ελληνικής νομοθεσίας από την πλευρά της Πολιτείας σε συνεργασία με τον ασφαλιστικό κόσμο για την προσαρμογή της στις οδηγίες της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Θα πρέπει ακόμα να αναφέρουμε σαν ουσιαστικό γεγονός για το 1994 τις μεγάλες πλημμύρες του Οκτωβρίου που οπωσδήποτε επηρέασαν τα αποτελέσματα των Εταιριών. Τέλος θα ήταν παράλειψη αν δεν ανέφερα και τις δυσκολίες που αρχίζουν να αντιμετωπίζουν οι Ελληνικές ασφαλιστικές επιχειρήσεις στην αντασφαλιστική

τους κάλυψη.

Όσον αφορά τις δραστηριότητες των Εταιριών μας θα ήθελα πολύ σύντομα να αναφέρω τα εξής: Η "ΔΥΝΑΜΙΣ" λειτουργεί επί 18 χρόνια μέσα σ' ένα πλαίσιο συντηρητικής πολιτικής με αποτέλεσμα όλα αυτά τα χρόνια να παρουσιάζει κέρδη. Η Εταιρία μας ιδρύθηκε από έμπειρους ασφαλιστές αναγνωρισμένης αξίας και οικονομικής επιφάνειας που γνωρίζουν καλά την ασφαλιστική αγορά και που είχαν εξασφαλίσει την τεχνική υποστήριξη γνωστών ασφαλιστικών κολοσσών της Ευρώπης.

Οι ραγδαίες εξελίξεις των τελευταίων χρόνων μας υποχρέωσαν να αναπροσαρμόσουμε και εμείς τον τρόπο της εργασίας μας προσπαθώντας να ανταποκριθούμε τόσο στον ανταγωνισμό όσο και στην σωστότερη παροχή των ασφαλιστικών μας υπηρεσιών.

Οι δραστηριότητες της "ΔΥΝΑΜΙΣ" επεκτείνονται σε όλους τους κλάδους των Γενικών Ασφαλειών. Είναι χαρακτηριστικό ότι έχουμε τη δυνατότητα να καλύπτουμε μεγάλα ποσά με την υποστήριξη των συμβατικών και προαιρετικών αντασφαλιστών μας.

Προοπτική της Εταιρίας μας είναι η επέκταση της και η

αντιπροσώπευση της πρωτίτως σε όλες τις πόλεις του Ελλαδικού χώρου αλλά και στον Διεθνή χώρο βασιζόμενη πάντοτε στα μεγάλα και σύγχρονα ασφαλιστικά συγκροτήματα με τα οποία συνεργάζεται. Είναι εντυπωσιακή η αύξηση της παραγωγής της Εταιρίας σε σύγκριση με το 1993 που ξεπέρασε το 35%.

Το ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΣΥΓΚΡΟΤΗΜΑ ΓΕΝΚΑ ΑΕ λειτουργήσε για πρώτη χρονιά με την νέα του επωνυμία.

Η ΓΕΝΚΑ ιδρύθηκε το 1877 και είναι χαρακτηριστικό ότι πολύ σύντομα μεταξύ των άλλων δραστηριοτήτων της συμπεριέλαβε και τις ασφαλιστικές.

Όπως όλοι γνωρίζουμε το 1971 σύμφωνα με τις επιταγές του Νόμου 400/70 δημιουργήσαμε μια νέα Εταιρία την "ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ ΓΕΝΚΑ ΕΠΕ".

Οι δραστηριότητες της Εταιρίας μας και ο γρήγορος ρυθμός ανάπτυξης, πάντοτε μέσα σε συντηρητικά πλαίσια, είχαν σαν αποτέλεσμα το ΣΥΓΚΡΟΤΗΜΑ ΓΕΝΚΑ να εκπροσωπεί στην Ελλάδα ένα μεγάλο αριθμό αλλοδαπών ασφαλιστικών εταιριών και ταυτόχρονα να παρέχει την τεχνική υποστήριξη προς την ασφαλιστική εταιρία "ΔΥΝΑΜΙΣ".

Η Εταιρία GUARDIAN συμπληρώνει εφέτος 100 χρόνια δραστηριότητάς της στην Ελλάδα και εκπροσωπείται από την

ΓΕΝΚΑ τα τελευταία 50 χρόνια. Οι εταιρίες BRITISH & FOREIGN MARINE INS. Co. και MALAYAN INS. Co. έχουν δραστηριότητα στην Ελλάδα περίπου 30 ετών και η "ALBINGIA" VERS. που ανήκει στον όμιλο των Εταιριών της GUARDIAN παρέχει την υποστήριξη της σε όλο το φάσμα των τεχνικών ασφαλειών τα τελευταία χρόνια.

Θα πρέπει να σημειωθεί ότι ο μεγάλος αυτός αριθμός Εταιριών μας δίνει την δυνατότητα να μπορούμε να αναλαμβάνουμε κάθε ασφαλιστικό κίνδυνο ενώ ταυτόχρονα να έχουμε ένα μεγάλο όριο αποδοχής κινδύνων (CAPACITY) που μας επιτρέπει να αντιμετωπίζουμε κάθε πρόβλημα που μας παρουσιάζεται.

Οι Εταιρίες μας διαθέτουν ανεπτυγμένο δίκτυο πρακτόρων σε όλες σχεδόν τις πόλεις της Ελλάδας και τον τελευταίο καιρό διευρύνουμε την συνεργασία μας με τους BROKERS της αγοράς μας.

Είμαι πράγματι ευτυχής να σας ανακοινώσω ότι μέσα στο 1994 ξεκινήσαμε και

νούργιες συνεργασίες με αξιόλογα μέλη της ασφαλιστικής μας οικογένειας που τα διέπει το ήθος, η γνώση του αντικείμενου, η φερεγγυότητα και γενικά η έξωθεν καλή μαρτυρία.

Κλείνοντας το σύντομο αυτό απολογισμό του 1994 θα ήθελα να σας γνωρίσω ότι παρ' όλες τις δυσκολίες που αντιμετωπίζει η αγορά μας μπορούμε να πούμε ότι πετύχαμε τον στόχο μας παρουσιάζοντας μια αύξηση του κύκλου εργασιών μας 30% σε σύγκριση με το προηγούμενο έτος, πλησιάζοντας τα 3 δισ. δρχ.

Για το 1995, τον χρόνο που καλωσορίζουμε σήμερα, οι προοπτικές μας είναι αισιόδοξες και τα σχέδιά μας μεγαλεπήβολα. Βασιζόμενοι πάντοτε στην ειλικρινή συνεργασία των φίλων και συνεργατών μας τους οποίους παροτρύνουμε να καταβάλουν προσπάθειες επεκτάσεως των εργασιών τους και σε νέους τομείς δραστηριότητας όπως π.χ. τεχνικές ασφάλειες, ηλεκτρονικά μηχανήματα, σκάφη, προσωπικά ατυχήματα και ασθένεια αλλά

προβλέποντας και στην σύμφιση των σχέσεών μας και στη βελτίωση της συνεργασίας μας με το νέο θεσμό των BROKERS όπως και με τους συναδέλφους άλλων Ασφαλιστικών Εταιριών ελπίζουμε ότι ο στόχος μας για το 1995 που θα είναι 4 δισ. δρχ. θα πραγματοποιηθεί.

Αγαπητοί μας συνεργάτες και φίλοι πριν κλείσω τον σύντομο αυτό χαιρετισμό θα ήθελα να σας εκφράσω τις ευχαριστίες μου, να σας διαβεβαιώσω ότι βασιζόμαστε στην μεταξύ μας συνεργασία και τέλος να σας υποσχεθώ ότι στο δύσκολο έργο που επιτελείτε θα μας βρίσκετε πάντοτε συμπαραστάτες.

Με τις σκέψεις αυτές θέλω να σας ευχαριστήσω για την προσοχή σας και να σας ευχηθώ εκ μέρους της Διευθύνσεως των Εταιριών μας όπως το 1995 χαρίσει σε σας και τις οικογένειές σας υγεία, γαλήνη, επιτυχία στις δραστηριότητές σας, καλά κέρδη και κάθε τι που επιθυμείτε".

Νίκος Σταματοπούλος
Διευθύνων Σύμβουλος

Η "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ" ΠΛΗΡΩΝΕΙ ΖΗΜΙΑ ΤΗΣ "ΒΑΛΚΑΝ ΕΞΠΟΡΤ"

Το τελικό ύψος της ζημίας από την πυρκαγιά του 1994 στην "ΒΑΛΚΑΝ ΕΞΠΟΡΤ" καθορίστηκε στο ποσό των δρχ. 1.418.464.461. Το ποσό αυτό πληρώνεται από τις Ασφαλιστικές και Αντασφαλιστικές Εταιρίες, που κάλυπταν την επιχείρηση.

Η αναλογία, στο παραπάνω ποσό, της "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ Α.Α.Ε.", εκ. δρχ. 22.500.000, καταβλήθηκε, όπου και όπως είχε υποχρέωση η Εταιρία να πληρώσει.

Σημειώνεται ότι η "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ Α.Α.Ε." γνώριζε, όπως άλλωστε γνώριζαν οι πάντες, τα προβλήματα της "ΒΑΛΚΑΝ ΕΞΠΟΡΤ". Παρόλα αυτά, δεν απεχώρησε του τρόπου παροχής κάλυψης, όπως έπραξε μία Ασφαλιστική Εταιρία της Θεσσαλονίκης, την οποία ακολούθησαν άλλες δύο των Αθηνών (ενέργεια που είδε το φως της δημοσιότητας πρόσφατα).

Η "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ Α.Α.Ε.", όπως και άλλες Ασφαλιστικές - Αντασφαλιστικές Εταιρίες, παρέμειναν συνεπείς και πληρώνουν, ανεξάρτητα του πόσα εισέπραξαν.

Και, για να μην υπάρχει διάχυτη η εντύπωση στο κοινό ότι "όλες οι Ασφαλιστικές Εταιρίες εισπράττουν εκατομμύρια και δεν πληρώνουν", η "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ" γνωστοποιεί ότι, κατά το 1994, πλήρωσε, για αποζημιώσεις πυρός, ποσά πολύ μεγαλύτερα απ' αυτά που εισέπραξε, πάντα συνεπής και σταθερή στις υποχρεώσεις της.

ΙΟΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΝΕΟ ΠΡΩΤΟΠΟΡΙΑΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ "ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΗ ΝΕΑΣ ΓΕΝΙΑΣ"



Φέτος η ΙΟΝΙΚΗ ΖΩΗΣ παρουσιάζει το πρωτοποριακό πρόγραμμα "Εξασφάλιση Νέας Γενιάς" που προστατεύει το οικογενειακό εισόδημα, αναλαμβάνοντας πλήρως τις οικονομικές ανάγκες του παιδιού, από τα 18 μέχρι τα 25 του χρόνια. Η ΙΟΝΙΚΗ κάνει δώρο σε όλα τα παιδάκια που γεννήθηκαν το 1994 και το 1995: Ένα συμβόλαιο για το πρόγραμμα "Εξασφάλιση Νέας Γενιάς" εντελώς δωρεάν για ένα χρόνο!

ΦΟΙΝΙΞ και στη Διαμεταφορά με τη Σιγουριά ενός Μεγάλου

Σημαντικότερο κομμάτι της Αγοράς, με σοβαρή, υπεύθυνη και συγκεκριμένη μορφή παροχής υπηρεσίας.

Εξελίσσεται γρήγορα και δυναμικά στη σύγχρονη και απαιτητική εποχή μας

και οι ανάγκες του παρουσιάζονται μεγάλες και επιτακτικές.

Ο Φοίνικας, που ακατάπαυστα παρακολουθεί από κοντά με ιδιαίτερη προσοχή και ενδιαφέρον τα γεγονότα

και τις εξελίξεις, με στόχο να προστατεύει, να εξασφαλίζει και να εξυπηρετεί πάντα,

αφού μελέτησε προσεκτικά και σχεδίασε υπεύθυνα, δημιούργησε και προσφέρει

το Ασφαλιστήριο Διάρκειας του Διαμεταφορέα.

Ποιός είναι ο καινούργιος μας ασφαλισμένος; Διαμεταφορέας ή Πράκτορας (Πρακτορείο) Μεταφορών είναι η τρέχουσα γλωσσική έκφραση, με την οποία επικράτησε πλέον να ονομάζεται ο παραγγελιοδόχος ή εργολάβος μεταφοράς. Σύμφωνα με τον ορισμό που υπάρχει και στο νέο μας συμβόλαιο, διαμεταφορέας ή παραγγελιοδόχος μεταφοράς "είναι το νομικό ή φυσικό πρόσωπο το οποίο διαμεσολαβεί μεταξύ του αποστολέα και/ή του παραλήπτη των πραγμάτων και του/ή μεταφορέα/ων αναλαμβάνει την επιμέλεια της σύναψης της σύμβασης μεταφοράς ή και την επιμέλεια της διενέργειας της μεταφοράς με ξένα μεταφορικά μέσα, καθώς και την επιμέλεια του εκτελωνισμού των μεταφερομένων πραγμάτων.

Με το γνωστό ασφαλιστήριο συμβόλαιο μεταφορέας, που μέχρι σήμερα διαθέτει η εταιρία μας στην αγορά, ασφαλισμένος είναι, αποκλειστικά και μόνο ο ιδιοκτήτης των μεταφερομένων εμπορευμάτων ή αυτός που γενικά φέρει τον κίνδυνο από τυχόν χειροτέρευση των εμπορευμάτων, κατά τη διάρκεια της μεταφοράς.

Το νέο μας Ασφαλιστήριο Συμβόλαιο Διάρκειας του Διαμεταφορέα, έρχεται να καλύψει και να προστατεύσει παράλληλα με τον ιδιοκτήτη των εμπορευμάτων και



**Του κ. Θωμά Κορνηνού
Διευθυντή Τομέα και Αεροσκαφών**

αυτόν τον επαγγελματία, το διαμεταφορέα, προς τον οποίο και απευθύνεται κυρίως, ως νέο ασφαλιστικό προϊόν.

Η κάλυψη μπορεί να επεκταθεί υπό προϋποθέσεις και σε εκείνο το διαμεταφορέα που δεν μεσολαβεί απλώς, αλλά που εκτελεί τη μεταφορά με δικά του αυτοκίνητα ή εκμεταλλεύεται αυτοκίνητα άλλων, ενεργώντας δηλαδή παράλληλα και ως μεταφορέας. Τέτοια είναι η περίπτωση των διάφορων (ΙΜΕ ΕΠΕ) εταιριών προς τις οποίες επίσης απευθύνεται το συμβόλαιο.

Βασικό και ουσιώδες πλεονέκτημα του νέου αυτού συμβολαίου που το ξεχωρίζει πραγματικά από άλλα παρόμοια, εί-

ναι ότι καλύπτει τις ζημιές και απώλειες των ασφαλισμένων εμπορευμάτων κατά τη διάρκεια της μεταφοράς τους με φορητό και/ή σιδηρόδρομο, σύμφωνα με τους όρους που προβλέπονται στις ρήτρες "Α" ή ρήτρες "C" εναλλακτικά, του Ινστιτούτου των Ασφαλιστών του Λονδίνου 1.1.82 και Απεργιών (για φορτία) Institute Strikes Clauses (Cargo).

Οι παραπάνω αναφερόμενες ρήτρες είναι εκείνες που διεθνώς αναγνωρισμένες και αποδεκτές, μόνιμα και καθιερωμένα πια, χρησιμοποιούνται στα κοινά ασφαλιστήρια μεταφορών από την ασφαλιστική αγορά και που καλύπτουν οι μεν "Α" όλους τους κινδύνους, οι δε "C" τους απλούς και περιορισμένους κινδύνους (ανατροπή, σύγκρουση, εκτροχίαση κ.λπ.).

Αυτό σημαίνει, ότι ο υποψήφιος προς ασφάλιση διαμεταφορέας με απόλυτη πλέον σιγουριά και εμπιστοσύνη, έχει τη δυνατότητα να ασφαλιστεί με τις παραπάνω προϋποθέσεις στο νέο μας συμβόλαιο και επιπλέον διαθέτει την ευχέρεια να επιλέξει εκείνες τις ρήτρες, που τον ενδιαφέρουν περισσότερο και τον προστατεύουν ανάλογα.

Η ασφάλιση ακόμη καλύπτει, τις εργασίες της φορτοεκφόρτωσης κοντά στο μεταφορικό μέσο, καθώς και την παραμονή των εμπορευμάτων σε τελωνειακούς

χώρους ή σε ιδιωτικούς χώρους αποθήκευσης, υπό ορισμένες βέβαια προϋποθέσεις.

Επιπρόσθετα η ασφάλιση ισχύει και κατά τη διάρκεια ενδεχομένων στάσεων κατά το ταξίδι και εφ' όσον έχουν ληφθεί τα αναγκαία και ενδεικνυόμενα μέτρα για την ασφάλεια του φορτίου και του μεταφορικού μέσου.

Στο σημείο αυτό και με έμφαση, πρέπει να τονισθεί ιδιαίτερα ότι, το νέο μας αυτό συμβόλαιο καλύπτει τα ασφαλισμένα πράγματα σε Πρώτο Κίνδυνο. Δηλαδή σε περίπτωση υπασφάλισης, δεν θεωρείται ο ασφαλισμένος ως συνασφαλιστής, αλλά λαμβάνει πλήρη ασφαλιστική αποζημίωση με βάση την αξία των πραγμάτων, όμως μέχρι του ύψους του ασφαλισμένου ποσού.

Το συμφέρον λοιπόν του διαμεταφορέα ή "πρακτορείου μεταφορών" να συμβληθεί στο νέο συμβόλαιό μας και κατ' επέκταση να το πωλήσει στους πελάτες του είναι πρόδηλο: Αφενός εξασφαλίζει τους πελάτες του για κάθε ζημία ή απώ-

λεια, των προς μεταφορά πραγμάτων, αφετέρου δε ασφαρίζει ταυτόχρονα και τον εαυτό του και υπό ορισμένες προϋποθέσεις και τους συνεργάτες του μεταφορείς. Έτσι έχει τη βεβαιότητα ότι η εταιρία μας, δε θα ασκήσει αγωγή επανείσπραξης ούτε εναντίον του, αλλά ούτε και εναντίον των μεταφορέων με τους οποίους συνεργάζεται. Το τελευταίο αυτό αξιοσημείωτο και ουσιώδες στοιχείο, αποτελεί ένα ακόμη πλεονέκτημα του νέου μας συμβολαίου, το οποίο ενδιαφέρει άμεσα και απασχολεί συχνά με επώδυνα πολλές φορές αποτελέσματα τους διαμεταφορείς, εξαιτίας των πολλών αγωγών επανείσπραξης που ασκούνται εναντίον τους.

Ανακεφαλαιώνοντας, επιγραμματικά αναφέρουμε ότι το νέο μας Ασφαλιστήριο Διάρκειας του Διαμεταφορέα προσφέρεται σε 2 εναλλακτικές περιπτώσεις:

1) Κάλυψη του διαμεταφορέα, των συνεργατών του μεταφορέων και των νόμιμων ιδιοκτητών των εμπορευμά-

των κατά παντός κινδύνου (Ρήτρα "Α") και Απεργιών.

2) Κάλυψη του διαμεταφορέα, των συνεργατών του μεταφορέων και των νόμιμων ιδιοκτητών των εμπορευμάτων για τους απλούς κινδύνους (Ρήτρα "C") και Απεργίες.

Τελειώνοντας, δεν πρέπει να λησμονήσω να αναφερθώ και να ευχαριστήσω θερμά, την ομάδα εργασίας των εκλεκτών συναδέλφων, νομικών και συνεργατών, που με ιδιαίτερο ζήλο, επιμέλεια και φροντίδα, προσεκτικά και ακούραστα συμμετείχε και προσέφερε πολλά, στη δημιουργία του νέου αυτού προϊόντος.

Πιστεύω ακράδαντα, ότι ο χώρος των Διαμεταφορέων προς τον οποίο απευθύνεται αποκλειστικά το νέο μας ασφαλιστήριο συμβόλαιο, αποκτά πράγματι τη δυνατότητα να προστατευθεί υπεύθυνα, σωστά και αποτελεσματικά, βασισμένος στην ασφαλιστική δύναμη του Φοίνικα και αισθανόμενος ταυτόχρονα τη σιγουριά Ενόσ Μεγάλου.

ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ

ΦΟΙΝΙΚΑ - ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΠΕΙΡΑΙΩΣ

Εκίνησε πρόσφατα τη λειτουργία της η "Πειραιώς Ασφαλιστική Πρακτορειακή Α.Ε.", καρπός της συνεργασίας της ασφαλιστικής εταιρίας ΦΟΙΝΙΞ και της Τράπεζας Πειραιώς.

Σκοπός της νέας αυτής εταιρίας είναι η προώθηση μέσα από το δίκτυο των 18 υποκαταστημάτων της Τράπεζας σε όλη την Ελλάδα των προϊόντων του Φοίνικα και βέβαια η καλύτερη εξυπηρέτηση και ασφαλιστική κάλυψη των ιδίων των πελατών της.

Όπως τονίζει ο περιφερειακός διευθυντής της ασφαλιστικής εταιρίας κ. Αλ. Πασσάδης, ύστερα από τις συνεργασίες με τις Τράπεζες Εμπορική, Ιονική, Γενική και Αττικής ο Φοίνικας υλοποίησε μία ακόμα συμφωνία με έναν παλιό γνώριμο - την Τράπεζα Πειραιώς - στα πλαίσια των προσπαθειών που καταβάλλει για περαιτέρω ανάπτυξη και εκσυγχρονισμό. Μέσα από τη νέα θυγατρική εταιρία της Τράπεζας Πειραιώς θα προωθούνται όλα τα προϊόντα του Φοίνικα σε όλους τους κλάδους που δραστηριοποιείται (Πυρός, Μεταφορών, Αυτοκινήτου, Ομαδικές Ασφάλειες κ.λπ.).

"Οι μακρόχρονοι δεσμοί που συνδέουν τις δύο εταιρίες πιστεύω ότι θα παίξουν σημαντικό ρόλο, ούτως ώστε αυτή η συνεργασία να αποδειχθεί επωφελής και για τους δύο", καταλήγει ο κ. Πασσάδης.

Ισχυρά κίνητρα για "ταξίδια κινήτρων".

Το Sunwaves Travel οργανώνει ταξίδια επιβράβευσης για ομάδες στελεχών, για οποιοδήποτε μέρος του κόσμου και σε τιμές και διακανονισμούς που αποτελούν ακόμη πιο ισχυρό κίνητρο. Όσο για την ποιότητα και την οργάνωση, είναι γνωστά τα πλεονεκτήματα του Sunwaves Travel.



Αθήνα: Βουκουρεστίου 16
Τηλ.: 36 28 611, 36 35 190, 36 06 348, 36 34 513

Ο κ. ΚΟΛΜΕΡ... ΚΑΙ ΤΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

Στη συζήτηση με θέμα: "Εισαγωγή ασφαλιστικών εταιριών στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών" που διοργάνωσε με επιτυχία το περιοδικό "Ιδιωτική Ασφάλιση" στα πλαίσια του πολυσυνεδρίου "Money show '94" ένας απ' τους εκλεκτούς συζητητές ο δημοσιογράφος κ. Κόλμερ μεταξύ των άλλων ανέφερε πως "δεν είδα εξυγίανση των ισολογισμών ασφ. εταιριών και πως πρέπει οι ασφαλιστικές εταιρίες να γίνουν πιο κερδοφόρες και πιο εύκολες στο να δίνουν στοιχεία που αφορούν τις εταιρίες ώστε να ξεχωρίσει η "Ήρα απ' το στάρι" και να μαθαίνει το κοινό πιο εύκολα την πραγματική εικόνα κάθε εταιρίας". Στο πάνελ συμμετείχαν οι κ.κ. Ι. Νιάρχος, Ν. Τραυλός, καθηγητές και από την ασφαλιστική αγορά οι κ.κ. Τ. Λυσιάδης, Γ. Κώ-

τσας, Δ. Παλαιολόγος, Χ. Γεωργακόπουλος, Μ. Νεκτάριος και Γ. Καπουράνης που συμφωνούσαν πανηγυρικά στην άποψη ότι η Ασφάλιση συνδέεται άμεσα με την εμπιστοσύνη του κοινού με την διαφάνεια κ.λπ.

Μέσω του περιοδικού μας "ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ ΝΕΑ" ζητήσαμε τέλος Ιανουαρίου τα αποτελέσματα των Ασφαλιστικών εταιριών ώστε ο δημοσιογράφος κ. Λάμπρος Καραγιώργος που επιμελείται την ύλη του περιοδικού να παρουσιάσει τις 20 καλύτερες παραγωγικά εταιρίες της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς στο 1994. Μέχρι τις 3 Φεβρουαρίου απάντησαν 5 εταιρίες εκ των οποίων μόνο η INTERAMERICAN είχε ήδη δημοσιεύσει τα αποτελέσματά της και στον ημερήσιο τύπο αμέσως με το κλείσιμο του έτους τα οποία και μας

έστειλε αυθημερόν.

Δεν γνωρίζουμε τους λόγους αρνήσεως αλλά προβληματιστήκαμε για να... επανέλθουμε. Σ' αυτό το άρθρο όμως θα μπορούσαμε να πούμε πως ένα μήνα μετά το κλείσιμο δεν ταιριάζουν δικαιολογίες του τύπου "κάνουμε επανέλεγχο", "τι έδωσαν οι άλλοι", "γιατί τα θέλετε" και παραμύθια για παιδιά και όχι σε δημοσιογράφους και καταναλωτικό κοινό.

Ας μη γκρινιάζουμε για την δυσπιστία του κοινού του Χρηματιστηρίου και του κ. Κ. Κόλμερ όταν ακόμα παίζουμε παιγνιδάκια που δεν ταιριάζουν σε επιχειρήσεις με κύρος και μέλλον. Οι εταιρίες που σέβονται τον εαυτό τους και το κοινό έχουν ανοιχτή την πόρτα του Λογιστηρίου τους στο κοινό που υπηρετούν.

Ε.Σ.

They all fit together
at the Capsis Resort Hotels



Crete: Capsis Beach Hotel & Bungalows

Conference hall for 1200 persons, meeting halls for 50-350 persons, 51 break-out rooms, 3 typical Cretan Villas, 638 air-conditioned rooms, 50 suites, a 2.5 hectare garden, 3 beaches, 3 outdoor and 1 indoor pool, 4 tennis courts, mini golf, watersports schools, open air amphitheater, ultra modern audiovisual facilities, animation activities.



Rhodes: Metropolitan Capsis Hotel & Apartments

700 rooms and suites, conference room for 450 persons, meeting halls for 50-350 persons, syndicate rooms, open air amphitheater, indoor and out door pools, lagoon rivers, fountains, jacuzzi, 2 tennis courts, basket and volley ball courts, mini golf, animation activities.



ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ: ΥΨΗΛΟΙ ΣΤΟΧΟΙ ΣΤΗΝ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΖΩΗΣ

Σε συνάντηση που έγινε το Σάββατο 17 Δεκεμβρίου 1994, στο ξενοδοχείο Intercontinental, οι Διευθυντές του Δικτύου της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ έθεσαν τους νέους, υψηλούς στόχους παραγωγής τους για το 1995. Με βάση τους στόχους αυτούς, προβλέπεται ότι η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ θα καταγει σε μια από τις τρεις πρώτες θέσεις από πλευράς παραγωγής για το 1995.

Στη συνάντηση, κατά την οποία παραβρέθηκαν όλοι οι Agency Managers της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, ήταν ακόμη παρόντες ο Πρόεδρος και Δ/νων Σύμβουλος του Ομίλου ΑΣΠΙΣ, κ. Π. Ψωμάδης, ο Γενικός Διευθυντής κ. Κ. Καρατζάς, οι Διευθυντές Πωλήσεων κ.κ. Α. Αθανασίου, Α. Γιαννούσης και Κ. Λουλουδάκης καθώς και στελέχη των άλλων εταιριών του Ομίλου.

ΣΗΜΑΝΤΙΚΗ ΔΙΟΡΘΩΣΗ

Ζητάμε συγγνώμη που ο δαίμων του τυπογραφείου οδηγησε σε ένα σημαντικό λάθος στο δημοσίευμα του τεστ της Κας Παντελή στο προηγούμενο τεύχος μας. Τεύχος Νο 32, σελ. 96, ΠΩΣ ΘΑ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΕΤΕ ΤΙΣ ΑΠΑΝΤΗΣΕΙΣ ΣΑΣ.

ΔΙΟΡΘΩΣΗ

Αφού απαντήσετε σε όλες τις ερωτήσεις θα χρειαστεί να κάνετε μια απλή μαθηματική πράξη για τις ερωτήσεις-προτάσεις με τους εξής αύξοντες αριθμούς μόνο: 8, 9, 10, 13, 15, 16, 18, 20, 23, 25, 26, 27, 29, 30, 32, 33, 34, 35, 36, 39, 44, 45, 47, 48, 49, 50, 52, 53, 55, 57.

Αφαιρώντας τον αριθμό που έχετε γράψει στο κουτάκι της απάντησης από τον αριθμό 11 θα έχετε ένα καινούργιο νούμερο. Μόνο για τις ερωτήσεις-προτάσεις με τους παραπάνω αύξοντες αριθμούς, θ' αλλάξετε τη βαθμολογία της απάντησής σας κάνοντας την παραπάνω αφαίρεση.

Παράδειγμα:

Ερώτηση Χ απάντηση 4
11-4 =7 Αντικαταστήστε το 4 με το 7. Υπολογίστε το 7 σαν την πραγματική βαθμολογία στην ερώτηση Χ.

Αυτή η αλλαγή ισχύει μόνο για τις ερωτήσεις-προτάσεις με τους πιο πάνω αύξοντες αριθμούς.

Για ένα καλύτερο αύριο

Φέτος, όπως και πέρυσι, η **NATIONALE-NEDERLANDEN**, μετέτρεψε τις ευχετήριες κάρτες σας σε χρηματική βοήθεια τριών εκατομμυρίων δραχμών που μοιράστηκαν σε κοινωφελή ιδρύματα. Έτσι, οι ευχές σας έγιναν έμπρακτο μήνυμα αγάπης προς το Άσυλο Ανιάτων, το Γηροκομείο Αθηνών και την Ελληνική Αντικαρκινική Εταιρία (Κέντρο προχωρημένων καταστάσεων καρκίνου Θεσσαλονίκης).

Χρόνια Πολλά



Nationale-Nederlanden

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΚΑΙ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΣ ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

Μέλος του Internationale Nederlanden Group



ΔΥΝΑΜΗ ΜΑΣ ΕΙΝΑΙ Ο ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ-ΑΝΑΓΝΩΣΤΗΣ
Γραφτείτε τώρα συνδρομητές καλώντας μας στο
τηλέφωνο: 3609071, fax: 3221525

ΒΡΑΒΕΙΑ ΣΕ 33 ΦΟΙΤΗΤΕΣ ΤΟΥ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟΥ ΠΕΙΡΑΙΑ

Τα 33 βραβεία σε αντίστοιχους αριστούχους φοιτητές του Τμήματος Χρηματοοικονομικής και Τραπεζικής Διοικητικής του Πανεπιστημίου Πειραιώς επέδωσαν οι εκπρόσωποι 25 χορηγών που λειτουργούν το θεσμό των βραβείων.

Τα 33 βραβεία, αξίας 500.000 δρχ. στον κάθε

φοιτητή και φοιτήτρια, προσέφεραν οι εξής οργανισμοί - χορηγοί οι οποίοι παρέστησαν στην τελετή με τα ανώτατα στελέχη τους (με αλφαθητική σειρά): Η ABN AMRO Bank (2 βραβεία), η Αγροτική



(γιου των εκλεκτών ασφαλιστών Γιάννη και Ευαγγελίας Βουράκη στο υπ/μα Αυγίκου της INTERAMERICAN). Ο Αριστείδης Βουράκης παραλαμβάνει επιταγή 500.000 από τον κ. Τζούλη Δ/ντή Δημοσίων Σχέσεων της Εθνικής Τράπεζας (πρώτη φωτογραφία) και ανάμεσα στους γονείς του, τον κ. Β. Καλτσά της INTERAMERICAN και του καθηγητή κ. Γκίκα Χαρδούβελι.



Τράπεζα της Ελλάδος (2 βραβεία), η Άλφα ΑΕΔΑΚ, η American Express Bank, η Aspis Bank, το Banks & Bankers, η Banque Nationale de Paris, η Barclays Bank, η Bayerische Vereinsbank, η Citibank, η Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος (2 βραβεία), η Εμπορική Τράπεζα της Ελλάδος (5 βραβεία), η ETBA, η ETEBA, η Eurobank, η Helvetia, η Interamerican, η Interbank, η National Westminster Bank, η Τράπεζα της Ελλάδος (2 βραβεία), η Τράπεζα Πίστωσης, η Xiosbank και το Χρήμα & Αγορά.

FIET: 3ο ΠΑΓΚΟΣΜΙΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ

Πραγματοποιήθηκε στη Γενεύη το 3ο Παγκόσμιο Συνέδριο της FIET για το εξειδικευμένο και Διευθυντικό Στελεχιακό Δυναμικό στο οποίο συμμετείχαν 250 αντιπρόσωποι από όλες τις ηπείρους. Από την Ελλάδα, συμμετείχαν αντιπροσωπίες της ΟΑΣΕ και της ΟΤΟΕ.

H FIET είναι η Διεθνής Συνομοσπονδία των εργαζομένων σε τράπεζες ασφαλιστικές και άλλες εμπορικές επιχειρήσεις. Έχει στη δύναμή της 11 εκατομμύρια εργαζόμενους του ιδιωτικού τομέα από 400 ομοσπονδίες που προέρχονται από περισσότερες από 100 χώρες.

Το θέμα του συνεδρίου ήταν "Η προετοιμασία για τον 21ο αιώνα". Right-sizing, re-engineering, down-sizing!!! Λέξεις ακατάληπτες και χωρίς δοκιμή, προς το παρόν, απόδοση στη ελληνική γλώσσα που στην πράξη σημαίνουν απώλεια θέσεων εργασίας, άγχος και αυξημένη ανασφάλεια.

Για πρώτη φορά, το στελεχιακό δυναμικό ευρίσκεται στη πρώτη γραμμή αυτών των σαρωτικών αλλαγών οι οποίες μεταβάλλουν την όψη της εργασίας. Παραδοσιακές ιεραρχίες ισοπεδώνονται και μεσαίου επιπέδου στελέχη αισθάνονται να συμπιέζονται. Τα πιο πάνω ήταν τα βασικά θέματα που απασχόλησαν το Συνέδριο και φάνηκε ότι αγγίζουν το σύνολο των αντιπροσώπων και των χωρών. Αυτή τη στιγμή της αβεβαιότητας και της ανασφάλειας του στελεχιακού δυναμικού, η δυνατότητα του δικαιώματος συμμετοχής και ενεργοποίησης σε συνδικαλιστικούς φορείς και η οργάνωση συλλογικά της διεκδίκησης των αιτημάτων και δικαιωμάτων των είναι εξαιρετικής σημασίας. Σε αρκετές χώρες το στελεχιακό δυναμικό, σύμφωνα με πρόσφατη έρευνα που παρουσίασαν στο Συνέδριο οι εκπρόσωποι του Διεθνούς Γραφείου Εργασίας, στερείται αυτά τα βασικά δικαιώματα και δυνατότητες. Η FIET έχει από καιρό τεθεί επικεφαλής εκστρατείας για τη προστασία αυτής της κατηγορίας εργαζομένων. Έχει αναγορεύσει το θέμα αυτό ως ένδειξη της ύπαρξης δημοκρατίας σε μια χώρα.

Στο Συνέδριο επίσης συζητήθηκαν οι ηθικές και κοινωνικές ευθύνες του διευθυντικού στελεχιακού δυναμικού. Οικονομολόγοι, μη-

χανικοί και άλλοι επιστήμονες με τις καθημερινές τους αποφάσεις έχουν αποφασιστική επιρροή σε θέματα που αφορούν το περιβάλλον, τις εργασιακές σχέσεις, τους καταναλωτές και το κοινό καλό. Είναι τα στελέχη απαλλαγμένα των προσωπικών ευθυνών; Έχει παρατηρηθεί αρκετές φορές άρνηση των εργαζομένων στην εκτέλεση καθήκοντος που θεωρείται "χωρίς αίσθημα ευθύνης". Το δόγμα του βραβευμένου με Νόμπελ Οικονομίας Milton Freedman "The business of business is business" φαίνεται να χάνει έδαφος και να αντικαθίσταται από τον Πρόεδρο της Διεθνούς Σύσκεψης στο Νταβός το 1989, ο οποίος διακήρυξε ότι μια οικονομία η οποία απορρίπτει τις ηθικές αξίες είναι απάνθρωπη.

Κυβερνήσεις και διεθνείς οργανισμοί έχουν υποχρέωση να θέσουν σε επιχειρήσεις και οργανισμούς τις προϋποθέσεις για την ανάπτυξη της κοινωνικής υπευθυνότητας και της ηθικής συμπεριφοράς. Η κινητικότητα του στελεχιακού δυναμικού, μέσα στο νέο αυτό περιβάλλον που δημιουργείται, είναι άλλο ένα πρόβλημα. Πώς το ειδικευμένο προσωπικό μπορεί να μετακινηθεί όταν οι συντάξεις και τα άλλα δικαιώματά των είναι εγκλωβισμένα σε μια χώρα ή ακόμη "δεμένα" με ένα συγκεκριμένο εργοδότη; Οι αναπτυσσόμενες χώρες και οι χώρες που μεταβαίνουν στην οικονομία της αγοράς αντιμετωπίζουν το δικό τους πρόβλημα, αυτό της αφαίμαξης στελεχιακού δυναμικού υψηλής εξειδίκευσης.

Παρουσιάστηκε έρευνα της FIET για τις υπηρεσίες που προσφέρουν οι συνδικαλιστικοί φορείς στα μέλη τους όπως νομική κάλυψη, γραφεία ενημέρωσης για θέματα κοινωνικής ασφάλισης και συνταξιοδότησης, ενημερωτικές εκδόσεις κ.λπ.

Η FIET έχει δημιουργήσει μόνιμη ομάδα εργασίας για το στελεχιακό δυναμικό. Τα υλικά του Συνεδρίου ευρίσκονται στη βιβλιοθήκη της ΟΑΣΕ και είναι στη διάθεση των ενδιαφερομένων (γλώσσα αγγλική).

ΣΤΑΘΕΡΗ ΠΟΡΕΙΑ ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ

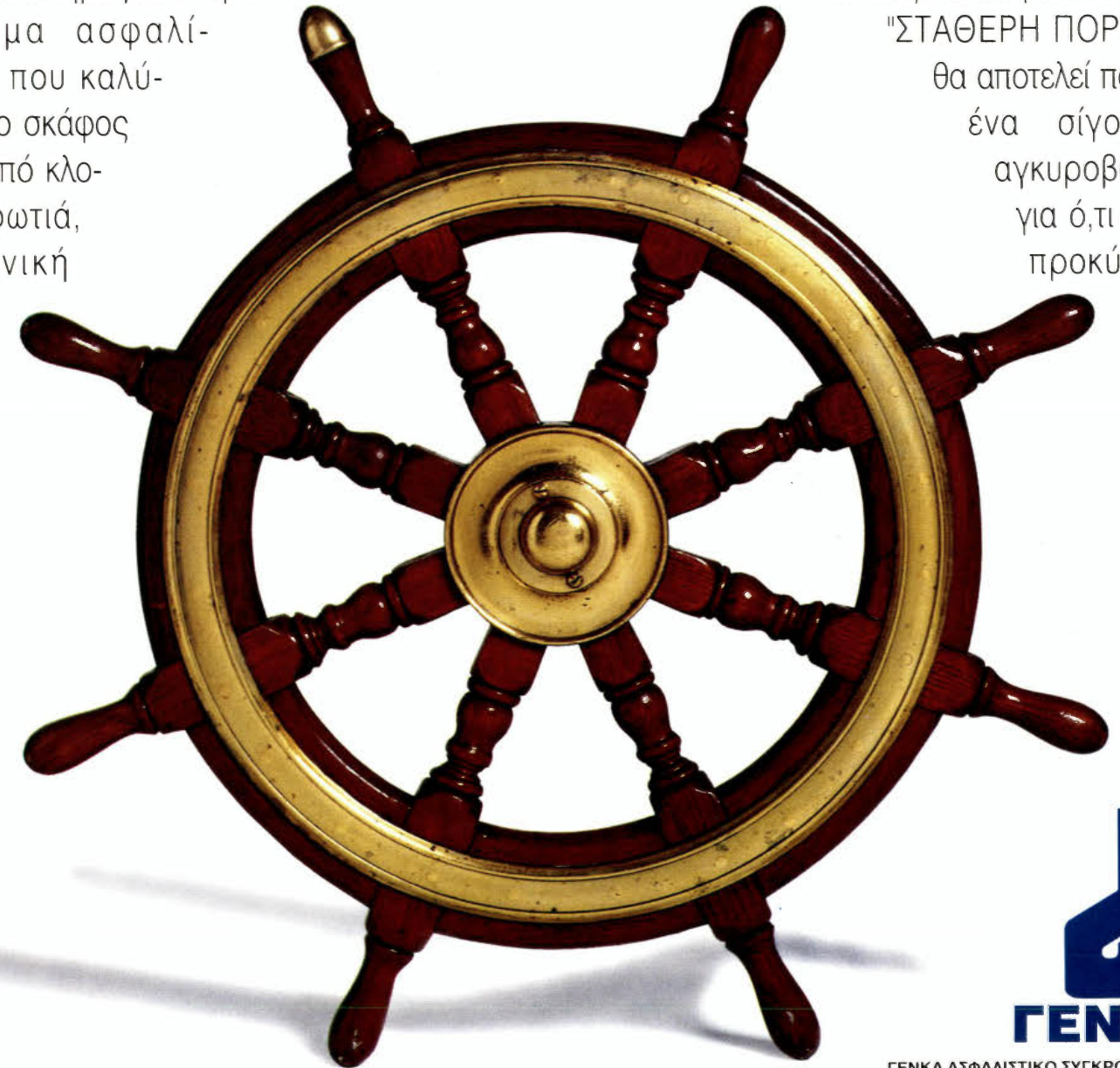
Ό,τι σκάφος και να έχετε - ιστιοπλοϊκό, ταχύπλοο, φουσκωτό, cruiser, μικρή θαλαμηγό - αυτό που έχει σημασία είναι να κινείται σε σταθερή πορεία ασφάλειας.

Το νέο, πρωτοποριακό ασφαλιστήριο συμβόλαιο "ΣΤΑΘΕΡΗ ΠΟΡΕΙΑ" που σας προσφέρει το ασφαλιστικό συγκρότημα GENKA A.E. σε συνεργασία με τις μεγάλες ασφαλιστικές εταιρίες **GUARDIAN** και **BRITISH & FOREIGN MARINE**, είναι ένα ολοκληρωμένο πρόγραμμα ασφαλίσεων που καλύπτει το σκάφος σας από κλοπή, φωτιά, μηχανική

βλάβη, αστική ευθύνη σε τρίτους μέχρι και τον σκιέρ!

Το ασφαλιστικό συγκρότημα GENKA A.E. με πάνω από μισό αιώνα πετυχημένη παρουσία στην ασφαλιστική αγορά βρίσκεται και θα συνεχίσει να βρίσκεται πάντα κοντά σας με λύσεις ειδικά προσαρμοσμένες στις ανάγκες σας για ασφάλεια αποτελεσματική και υπεύθυνη.

Πάρτε το σκάφος σας λοιπόν και ξεκινήστε. Να ξέρετε ότι στο ταξίδι σας το ασφαλιστήριο "ΣΤΑΘΕΡΗ ΠΟΡΕΙΑ" θα αποτελεί πάντα ένα σίγουρο αγκυροβόλιο για ό,τι σας προκύψει.



GENKA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΣΥΓΚΡΟΤΗΜΑ Α.Ε.
Έδρα: Λεωφ. Συγγρού 106, 117 41 Αθήνα. Τηλ.: 9227255.
Fax: 9237768. Υποκ/μα Θεσσαλονίκης: Μητροπόλεως 28.
546 24 Θεσσαλονίκη. Τηλ.: (031) 280155, 276741



ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΣΤΑ ΠΛΑΙΣΙΑ ΤΟΥ ΤΡΑΠΕΖΟΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ ΤΗΣ ΑΤΕ

Με την ευκαιρία της κοπής πρωτοχρονιάτικης πίτας και μέσα από σειρά κοινωνικών εκδηλώσεων η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ έδειξε πως άμεσος στόχος της είναι η αξιοποίηση των μεγάλων δυνατοτήτων που έχει η εταιρία και ο όμιλος ΑΤΕ.

ΕΚΔΗΛΩΣΕΙΣ ΑΘΛΗΤΙΚΟΥ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟΥ ΧΑΡΑΚΤΗΡΑ ΣΤΗ ΛΑΡΙΣΑ



Η Αγροτική Ασφαλιστική μαζί με την Α.Τ.Ε. και όλες τις άλλες εταιρίες του ομίλου Α.Τ.Ε., επισημοποίησε σε εκδήλωση που έγινε στη Λάρισα την 13/01/95, την ανάληψη της χορηγίας του Γυμναστικού συλλόγου Λάρισας.

Παράλληλα εκπρόσωποι της μαζί με εκπροσώπους άλλων εταιριών του ομίλου, επισκέφθηκαν το ίδρυμα απροσάρμοστων παιδιών "Ο ΑΡΙΣΤΕΥΣ", το δημόσιο ΓΗΡΟΚΟΜΕΙΟ και την μονάδα απεξάρτησης "Η ΕΞΟΔΟΣ" προσφέροντας υλική και ηθική κυρίως συμπαράσταση.

Επίσης το μεσημέρι την ίδια μέρα έγινε η κοπή της πίτας της Διαμερισματικής Διεύθυνσης.

Στην εκδήλωση παραβρέθηκαν από πλευράς ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ο Δ/νων Σύμβουλος κ. Θ. Ρούπας, Αν. Δ/νων Σύμβουλος κ. Θ. Στεργίου, Διευθυντές και τρία στελέχη της Εταιρίας.



ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΑ ΣΕΜΙΝΑΡΙΑ ΑΠΟ ΤΗΝ ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ



Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ οργάνωσε με απόλυτη επιτυχία στις 10 - 11.12.1994 στο Εκπαιδευτικό Κέντρο ΑΤΕ, στο Καστρί, σεμινάρια με θέμα: SALES MANAGEMENT που παρακολούθησαν Διευθυντικά Στελέχη και συνεργάτες της Εταιρίας. Στα σεμινάρια παρευρέθησαν ο Διευθύνων Σύμβουλος κ. Θ. Ρούπας και ο Αναπ. Διευθύνων Σύμβουλος κ. Θ. Στεργίου.

ΣΥΜΦΩΝΙΑ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ



Ο Δ/νων Σύμβουλος της ΑΤΕ ΚΑΡΤΑ κ. Ι. Αποστολάκης ανάμεσα στον Δ/νοντα Σύμβουλο της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ κ. Αθ. Ρούπα και στον Αναπληρωτή Δ/νοντα Σύμβουλο κ. Θεοδ. Στεργίου.

Νέα ώθηση στη δυναμική δραστηριοποίηση της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ δίνει η συμφωνία συνεργασίας την οποία υπέγραψαν σήμερα ο Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ κ. Αθανάσιος Ρούπας και ο Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΤΕ ΚΑΡΤΑ κ. Ιωάννης Αποστολάκης.

Η συμφωνία προβλέπει: • Την ασφάλιση με ομαδικό ασφαλιστήριο όλων των κατόχων ΑΤΕ ΚΑΡΤΑ • Την προώθηση μέσω των δικτύων της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ των πιστωτικών καρτών της ΑΤΕ • Την είσπραξη των ασφαλιστρών της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ, στο προσεχές μέλλον μέσω της ΑΤΕ ΚΑΡΤΑ • Την έκδοση κάρτας και με το λογότυπο της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ. Πρόκειται για ένα ακόμα σημαντικό θήμα στην εξυπηρέτηση των πελατών του Ομίλου ΑΤΕ. Η υπογραφή και της σημερινής συμφωνίας εντάσσεται στα πλαίσια της απόφασης της Διοίκησης της ΑΤΕ για ευρύτερη συνεργασία μεταξύ των θυγατρικών της Εταιριών. Η συνεργασία αυτή θα σηματοδοτήσει τη συντονισμένη αξιοποίηση των τεράστιων δυνατοτήτων του Ομίλου.

ΚΟΠΗ ΠΡΩΤΟΧΡΟΝΙΑΤΙΚΗΣ ΠΙΤΑΣ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ



Σε εκδήλωση που οργάνωσε σε κεντρικό ξενοδοχείο της Αθήνας η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, έκοψε την Πρωτοχρονιάτικη πίτα. Στην εκδήλωση παρευρέθηκαν το προσωπικό και τα μέλη του Δ.Σ. της εταιρίας, με επικεφαλής τον Πρόεδρο και Υποδιοικητή της Α.Τ.Ε. κ. Φ. Παναγιωτόπουλο, καθώς επίσης και οι Διοικήσεις των Εταιριών του Ομίλου της Α.Τ.Ε. και εκπρόσωποι του κλαδικού περιοδικού τύπου.

Στη διάρκεια της εκδήλωσης μίλησαν οι κ.κ. Φ. Παναγιωτόπουλος, ο Διευθύνων Σύμβουλος της Εταιρίας κ. Θ. Ρούπας και ο Αναπληρωτής Διευθύνων Σύμβουλος κ. Θ. Στεργίου οι οποίοι αναφέρθηκαν στην αναπτυξιακή πορεία και στις προοπτικές της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ.

Ο ΟΜΙΛΟΣ ΤΗΣ ΑΤΕ ΣΥΝΤΟΝΙΖΕΤΑΙ ΚΑΙ ΠΡΩΤΟΠΟΡΕΙ



Νέο πνεύμα συνεργασίας επικρατεί μεταξύ των Εταιριών του Ομίλου της ΑΤΕ. Σχεδιάζονται και εφαρμόζονται νέα σύνθετα προϊόντα και συστήματα με στόχο την ανάδειξη των Εταιριών του Ομίλου της ΑΤΕ σε σημαντική δύναμη του Τραπεζοασφαλιστικού τομέα.

Στα πλαίσια αυτής της συνεργασίας η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ αναλαμβάνει μέσω του δικτύου πωλήσεων της που είναι από τα μεγαλύτερα και δυναμικότερα της ασφαλιστικής αγοράς, τη διάθεση αμοιβαίων κεφαλαίων της ΑΤΕ ΑΕΔΑΚ.

Η συμφωνία συνεργασίας, που υπογράφηκε από τον Διευθύνοντα Σύμβουλο της ΑΕΕΓΑ κ. ΘΑΝΑΣΗ ΡΟΥΠΑ και του Γενικού Διευθυντή της ΑΤΕ ΑΕΔΑΚ κ. Γ. ΓΚΕΚΟΥ είναι η αρχή μιας ευρύτερης συνεργασίας που θα σηματοδοτήσει τη συντονισμένη αξιοποίηση των τεράστιων δυνατοτήτων του Ομίλου της ΑΤΕ.

ΝΕΟ ΤΡΙΠΟΝΤΟ ΑΠΟ ΤΗΝ INTERAMERICAN

65,9 δις
ΤΑ ΝΕΑ ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΑ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ

11,3 δις
Η ΝΕΑ
ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΖΩΗΣ

150.500
ΝΕΑ
ΣΥΜΒΟΛΑΙΑ

Ξεπέρασαν κάθε αισιόδοξη πρόβλεψη τα αποτελέσματα που αφορούν τις ασφαλιστικές δραστηριότητες της INTERAMERICAN για το 1994, χάρη στην δραστηριότητα που επέδειξε το ανθρώπινο δυναμικό της.

Συγκεκριμένα, ο τομέας ασφαλιστικών δραστηριοτήτων για την INTERAMERICAN έκλεισε το 1994 σημειώνοντας ένα νέο ρεκόρ εισπραχθέντων ασφαλιστρών τα οποία έφτασαν στο ποσό των 65.864.000.000 δραχμών.

Πιο αναλυτικά: Τα εισπραχθέντα ασφάλιστρα της INTERAMERICAN Ζωής, έφτασαν τα 50,1 δις ενώ αυτά της INTERAMERICAN Ζημιών, Βοήθειας και Οδικής Προστασίας, έφτασαν τα 15.764.000.000 δραχμές. Η εμπιστοσύνη όμως του κοινού προς την INTERAMERICAN επιβεβαιώνεται το 1994 από δύο ακόμη σημαντικές παραμέτρους:

A. Από τη **Νέα Παραγωγή** και

B. Από τα **Νέα Συμβόλαια**

Όσον αφορά τη Νέα Παραγωγή Ζωής, έφτασε στο ποσό των

11.360.456.820 δραχμών ενώ η Νέα Παραγωγή Ζημιών έφθασε στο ποσό των 4.600.000.000 δραχμών. Στα αποτελέσματα αυτά θα πρέπει να προσθέσουμε τη Νέα Παραγωγή, περίπου 8,5 δις δρχ., η οποία αφορά τις ασφαλιστικές δραστηριότητες της INTERAMERICAN Κύπρου (1,8 δις) του Κλάδου Ομαδικών (1,7 δις) και τις Διεθνείς δραστηριότητες INTERAMERICAN (5 δις). Εξάλλου 75.500 Νέα Συμβόλαια προστέθηκαν στην INTERAMERICAN Ζωής και 75.000 Νέα Συμβόλαια στην INTERAMERICAN Γενικών Ασφαλίσεων.

Όλα τα παραπάνω επιβεβαιώνουν με τον πιο αδιάψευστο τρόπο την ανοδική πορεία του Ομίλου Χρηματοασφαλιστικών Υπηρεσιών INTERAMERICAN, ο οποίος είναι και θα είναι ο αδιαμφισβήτητος ηγέτης της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς.

IMPERIO S.A.

Ανακοινώνεται ότι μετά την ευτυχή κατάληξη των σχετικών διαπραγματεύσεων οριστικοποιήθηκε η αγορά, από την Companhia de Seguros IMPERIO SA που εδρεύει στη Λισαβόνα, του συνόλου των μετοχών της ΣΙΤΙΛΑΙΦ Α.Ε., ιδιοκτησίας της Τραπεζικής Εταιρίας CITIBANK N.A. Η υπογραφή του σχετικού συμφωνητικού έγινε στις 28/12/94 οπότε αναμένεται, εντός του Ιανουαρίου του 1995, η έναρξη εργασιών της IMPERIO LIFE που θα προσδώσει νέο δυναμισμό στις εργασίες του Πορτογαλικού Ομίλου στην Ελλάδα. Έτσι, δίπλα στη γνωστή μας IMPERIO που είναι παρούσα εδώ και 23 χρόνια στην ελληνική αγορά ασκώντας με επιτυχία τους γενικούς κλάδους ασφαλίσεων και κατέχει μια από τις πρώτες θέσεις μεταξύ των αλλοδαπών ασφαλιστικών εταιριών, θα υπάρχει πλέον και η IMPERIO LIFE που φιλοδοξεί να παρέχει υψηλού επιπέδου υπηρεσίες στους πελάτες της στους κλάδους των ατομικών και ομαδικών ασφαλίσεων Ζωής. Με την κίνηση αυτή η IMPERIO υλοποιεί μια βασική αρχή της στρατηγικής της φιλοσοφίας που είναι η δημιουργία ενός πλέγματος (network) Εταιριών που θα παρέχουν στους ασφαλισμένους τους ένα πλήρες φάσμα ασφαλιστικών και χρηματοοικονομικών υπηρεσιών.

ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ INTERAMERICAN - PAYPHONE ΕΠΕ RED TELEPHONE CO L.T.D.

Συμβόλαιο συνεργασίας υπεγράψαν πρόσφατα οι εταιρίες INTERAMERICAN Ζημιών και "PAYPHONE ΕΠΕ - RED TELEPHONE Co L.T.D."

Οι δύο αυτές εταιρίες έχουν αναλάβει κατ' αποκλειστικότητα την εμπορία και εγκατάσταση στην Ελλάδα του νέου τηλεφώνου (κερματοδέκτη) ΖΑΦΕΙΡΙ 2.000, το οποίο και θα αντικαταστήσει όλα τα παλαιά "κόκκινα τηλέφωνα" όπου υπάρχουν και θα καλύψει οποιαδήποτε νέα ανάγκη. Η συνεργασία με την INTERAMERICAN δίνει τη δυνατότητα στους κατόχους των νέων συσκευών να αποκτήσουν και αυτοί την ασφαλιστική προστασία της INTERAMERICAN. Έτσι με την κάρτα



Στη φωτογραφία, στιγμιότυπο από την υπογραφή του συμβολαίου.

ασφάλισης των συσκευών καλύπτονται κατά κινδύνων Πυρός, Κλοπής, Πολιτικών Ταραχών και Κακόβουλης βλάβης.

Το συμβόλαιο συνεργασίας μεταξύ των δύο πλευρών υπεγράφη παρουσία των κ.κ. Χ. Χρυσστόμου και Ν. Ηλιάδη Διευθυνόντων Συμβούλων της "PAYPHONE ΕΠΕ - RED TELEPHONE Co LTD" και από την πλευρά της INTERAMERICAN, Κ. Μπερτσιά και Ν. Μάντζαρη Γενικό Διευθυντή και Συντονιστή Πωλήσεων Γενικών Ασφαλειών αντίστοιχα, Λ. Μακρή και Ν. Μπάη Προϊσταμένη κλάδου Πυρός και Διευθυντή Marketing της Ζημιών αντίστοιχα, Δ. Σκουτέλη Διευθυντή Υπόκ/τος της INTERAMERICAN και Γ. Ζαφείρη.

«ΔΙΑΔΟΧΙΚΗ ΣΥΝΤΑΞΗ»



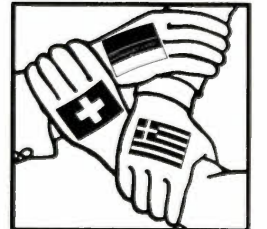
Εξασφαλίζει διαδοχικά εσάς, τη σύζυγό σας και τα παιδιά σας! Οι άλλες;

«Διαδοχική Σύνταξη». Η ειδική σύνταξη που σας ανταμείβει για τους κόπους μιας ολόκληρης ζωής.

Πριν όμως αποφασίσετε να ασφαλιστείτε, φροντίστε να εξασφαλίσετε όλη την οικογένειά σας.

Με μια σύνταξη που καλύπτει διαδοχικά, εσάς και τη σύζυγό σας, ισόβια και μεταβιβάζεται ακόμα και στα παιδιά σας. Τη «Διαδοχική Σύνταξη». Το νέο, ευέλικτο συνταξιοδοτικό πρόγραμμα της Ατλαντικής Ένωσης.

Γιατί μόνο η τριεθνής δύναμη - ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ, BALOISE, DEUTSCHER RING - με 186 γραφεία πώλησης σε όλη την Ελλάδα μπορεί να σας εγγυηθεί μια καλύτερη σύνταξη. Τη Διαδοχική Σύνταξη! Οι άλλες;



Κεντρικά γραφεία:
Λεωφ. Μεσογείων 71 και
Μιχαλακοπούλου

Για περισσότερες πληροφορίες τηλεφωνήστε στο τηλ. 779 7383 κ. Γ. Γεωργακόπουλο.

**ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ
ΕΝΩΣΗ**

Μεγάλη σε μέγεθος, μεγαλύτερη σε ασφάλεια.

ΕΘΝΙΚΗ

Η ΕΠΙΘΕΩΡΗΣΗ Κ. ΠΑΠΑΝΑΣΤΑΣΙΟΥ
ΖΕΙ ΣΤΟ ΟΡΑΜΑ ΤΗΣ ΚΟΡΥΦΗΣ

Ο γνωστός και δημιουργικός επιθεωρητής της Εθνικής Ασφαλιστικής Κώστας Παπαναστασίου μας χάρισε με την πρόσκλησή του μια μεγάλη ευκαιρία να βαπτισθούμε μέσα στο



κλίμα των επιτυχιών του γραφείου του και να ζήσουμε την ατμόσφαιρα που μόνο οι επιτυχημένοι ασφαλιστές φτιάχνουν και μόνο με την παρουσία τους. Ο χώρος είχε διαμορφωθεί κατάλληλα με στολισμούς και τραπέζια γεμάτα νόστιμα φαγητά και καλό κρασί έτοιμα να δώσουν την ευκαιρία για χαρά, γλέντι, χορό, απολογισμούς και προϋπολογισμούς...

"Ντύσαμε, είπε ο αγαπητός Κώστας Παπαναστασίου, ντύσαμε οι συνεργάτες μου κι εγώ τον χώρο αυτό με περίσσια αγάπη για όλους εσάς που μας τιμήσατε... Απλώνουμε το χέρι μας σε συναδέλφους, εταιρία, φίλους και πελάτες να περπατήσουμε μαζί το δρόμο του ονείρου που μας το έκανε σύνθημα η ΕΘΝΙΚΗ στο ναό της μουσικής με το συνέδριό μας και να το κάνουμε πραγματικότητα. Το όραμα της κορυφής".

"Οι παλιότεροι με γνώσεις και σοφία και οι νέοι με το πάθος και την ορμή μπορούμε και επιβάλλεται να στήσουμε πανηγύ-

ρι επιτυχίας. Η νέα χρονιά θα είναι σταθμός για την καριέρα και την εταιρία. Γκρινιάζουμε και αγαπιόμαστε με το όραμα της κορυφής και υποσχόμαστε να το κατακτήσουμε. Βλέποντας τα μάτια όλων δεν έχω την παραμικρή αμφιβολία ότι τέλος του χρόνου '95 η ασφαλιστική αγορά θα μιλά ή μάλλον θα παραμιλά για τους ασφαλιστές της ΕΘΝΙΚΗΣ και το έργο τους..."

Ευχηθήκαμε σε όλους υγεία και καλή χρονιά, συζητήσαμε, ήπιαμε κρασί, γνωριστήκαμε από κοντά με πολλούς "φανατικούς" συνδρομητές του ΝΑΙ, χορέψαμε παρέα με φίλους, συγχαρήκαμε και από κοντά την κ. Γούναρη και τον άξιο γιο της, τον κ. Θ. Βασιλάκη, μιλήσαμε και φωτογραφηθήκαμε με τους δυναμικούς συνεργάτες αυτής της μεγάλης επιθεώρησης του Κώστα Παπαναστασίου και συγχαρήκαμε τη νέα πορεία της Εθνικής μέσω των παρόντων εκπροσώπων της, του κ. Μοδέστου Καλαντζή (Τομέας Πωλήσεων) και κ. Τσάλτα Γρηγόρη (τομέας Εκπαίδευσης) που με πολύ αγάπη και φιλία ήταν κοντά στους ανθρώπους και τα στελέχη και με αυτή την εκδήλωση.

Ε.Σ.

ΕΠΙΘΕΩΡΗΣΗ Δ. ΚΕΛΕΣΙΔΗ

Όπως κάθε χρόνο, έτσι και φέτος, παρουσία 200 ατόμων, πραγματοποιήθηκε η καθιερωμένη εκδήλωση της πίτας της



Επιθεώρησης Δ. Κελεσιδή στο MUSIC-RESTAURANT "ROMEO". Στην εκδήλωση παρευρέθησαν ανώτατα και ανώτερα στελέχη της Εταιρίας, φίλοι και συνεργάτες της Επιθεώρησης. Μετά την κοπή

της πίτας και τον απολογισμό της χρονιάς που πέρασε, ακολούθησαν οι βραβεύσεις των καλύτερων συνεργατών της Επιθεώρησης. Ακολούθησε ένα καταπληκτικό μέχρι πρωίας γλέντι από όλους τους παρευρισκόμενους Διοικητικούς, Δ/ντές και πωλητές της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ.

Ε.Σ.

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

35% ΑΥΞΗΣΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ

Η παραγωγή της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΖΗΜΙΩΝ παρουσίασε το 1994 συνολική αύξηση 35% έναντι του προηγούμενου έτους, φθάνοντας τα ασφαλιστικά έσοδα στο 1.292,5 δισ.

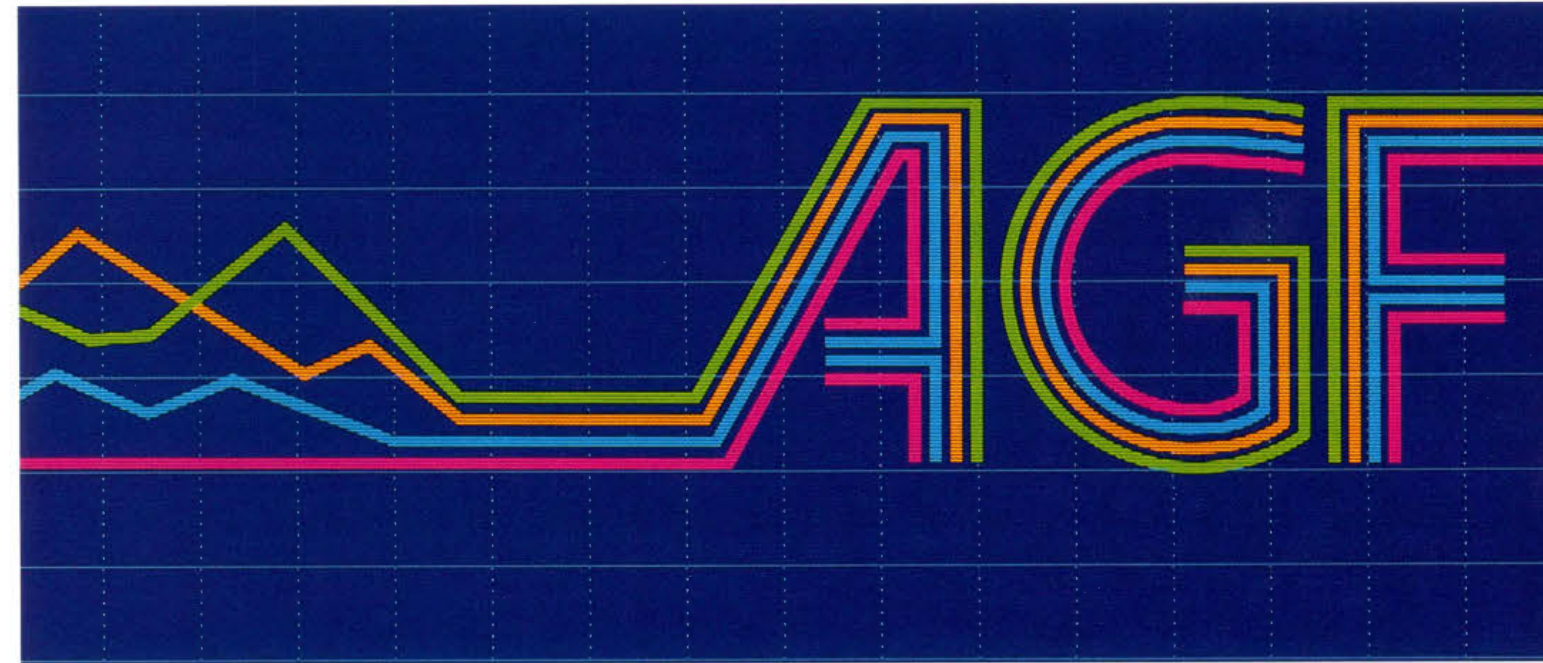
Ο Κλάδος Πυρός αυξήθηκε κατά 27% • Ο Κλάδος Μεταφορών κατά 59,5% • Ο Κλάδος Αστικής Ευθύνης κατά 47,4% • Ο Κλάδος Προσωπικών Ατυχημάτων κατά 44,7%, και οι λοιποί κλάδοι κατά 122,5% Με το σημαντικό πλεονέκτημα που έχει η Εταιρία να μην ασκεί τον κλάδο αυτοκινήτων, οι εργασίες του Κλάδου Πυρός, απορρόφησαν το 65% της συνολικής παραγωγής, ο κλάδος προσωπικών Ατυχημάτων το 22%, ο κλάδος Μεταφορών το 6,4% και οι λοιποί κλάδοι το 6,6%.

Το αποτέλεσμα της Εταιρίας προβλέπεται να είναι σημαντικά κερδοφόρο για τρίτη συνεχή χρονιά, παρά τις πρόσφατες θεομηνίες που αύξησαν τις ζημιές όλων των Εταιριών των ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ. Τα αποτελέσματα επιβεβαιώνουν ότι ο κ. Π. Ψωμιάδης, με την συμπαράσταση του Γενικού Δ/ντή της Εταιρίας κ. Ε. Κουφάκου, οδηγούν την Εταιρία μεθοδικά σε σταθερή άνοδο και εξέλιξη. Η πρόβλεψη της παραγωγής για το 1995 στοχεύει στην αύξηση της παραγωγής κατά 70%, ποσοστό που θεωρείται απόλυτα ρεαλιστικό από το δυναμικό δίκτυο πωλήσεων της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ.

ΟΙ ΦΟΡΤΟΕΚΦΟΡΤΩΤΕΣ
ΑΣΦΑΛΙΖΟΝΤΑΙ... ΟΜΑΔΙΚΑ

Η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ασφάλισε πρόσφατα τα 3.500 μέλη της Ομοσπονδίας Φορτοεκφορτωτών Ελλάδος, προσφέροντάς τους ένα πλήρες ομαδικό πρόγραμμα που καλύπτει βασική ασφάλεια ζωής, προσωπικά ατυχήματα και νοσοκομειακή περίθαλψη.

Η συμφωνία υπεγράφη την Παρασκευή, 16 Δεκεμβρίου, μεταξύ του Προέδρου της Ομοσπονδίας Φορτοεκφορτωτών Ελλάδος κ. Γ. Λευτεριώτη και του κ. Θ. Αναγνωστόπουλου Διευθυντή Αναλογιστικής Υπηρεσίας της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, στα γραφεία της Εταιρίας, στο Μαρούσι.

ΓΙΑΤΙ ΤΟ ΑΥΡΙΟ
ΑΠΟΦΑΣΙΖΕΤΑΙ
ΣΗΜΕΡΑ

AGF KOSMOS

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΟ 1995

Συνεχίζοντας μια παράδοση ετών, ο Όμιλος των Ασφαλιστικών Εταιριών "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ" ανακοινώνει, με δικαιολογημένη υπερηφάνεια, ότι:

- Όπως κάθε χρόνο, έτσι και φέτος, φρόντισε να ανανεώσει εγκαίρως όλες τις αντασφαλιστικές του συμβάσεις με τις ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ του εξωτερικού.

- Όπως κάθε χρόνο, έτσι και φέτος, οι επιλογές του έγιναν μεταξύ των πλέον ισχυρών και διεθνούς φήμης και κύρους ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ.

- Για το 1995 το 100% των ΑΝΤΑΣΦΑΛΕΙΩΝ μας καλύπτεται από τις εξής Εταιρίες:

Α) Για την ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΚΛΑΔΩΝ:

- 1) GERLING - KONZERN GLOBALE (Leader), Γερμανίας
- 2) GOTHAER RE, Γερμανίας
- 3) ZURICH INS. CO., Ελβετίας
- 4) HELVETIA, Ελβετίας

Β) Για την ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΖΩΗΣ:

- 1) COLOGNE RE (Leader), Γερμανίας
- 2) GERLING - KONZERN GLOBALE, Γερμανίας

Η Διοίκηση του Ομίλου θεωρεί υποχρέωσή της να ευχαριστήσει τους παραπάνω Διεθνείς Αντασφαλιστές, καθώς επίσης και άλλους που έδειξαν ζωντανό ενδιαφέρον και επεδίωξαν να συνεργαστούν μαζί μας.

Αυτή και μόνον η λεπτομέρεια είναι αρκετή για να επιβεβαιώσει το κύρος του Ομίλου και την αξιοπιστία του, πέρα από τα σύνορα της Ελλάδος!

Τόσο οι Μέτοχοι των Εταιριών μας, όσο και οι ασφαλισμένοι σ' αυτές γνωρίζουν ότι η Διοίκηση επιδιώκει πάντα το καλύτερο για την εξασφάλιση των συμφερόντων και των Εταιριών, αλλά, κυρίως, και των ασφαλισμένων μας.

Κ. ΚΟΥΒΕΛΙΩΤΗΣ - INTERAMERICAN ΖΟΥΜΕ ΣΤΗ ΣΥΝΟΙΚΙΑ ΤΩΝ ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΩΝ



Στις 23 Ιανουαρίου '95 στα πολυτελή γραφεία της επιθεώρησης που διευθύνει, ο Κώστας Κουβελιώτης επιθεωρητής Πωλήσεων της INTERAMERICAN έκοψε την πρωτοχρονιάτικη πίτα βραβεύοντας και τους συνεργάτες του παρουσία πολλών εκλεκτών φίλων, συναδέλφων, συνεργατών και στελεχών του ομίλου INTERAMERICAN. Ο Κώστας Κουβελιώτης ανήκει στους λίγους εκείνους δασκάλους της αγοράς που ανέδειξαν και πολλούς και δυναμικούς ανθρώπους ασφαλιστές ή στελέχη του κλαδικού χώρου μας που παράγουν ασφαλιστικό έργο πολλών δεσκατομμυρίων δραχμών (π.χ. ο περιφερειακός Διευθυντής Ηλίας Κοντογιάννης της INTERAMERICAN, ο Αντώνης Κατσαράς της METROLIFE και πολλοί άλλοι εντός και εκτός INTRAMERICAN στρατολογήθηκαν στα πλαίσια εργασιών του δυναμικού αυτού Manager). Μέσα σε κλίμα δημιουργικό και γιορταστικό οι συνεργάτες του, έδωσαν νέους στόχους και φιλοδοξίες ανάλογες του κύρους της επιθεώρησης και της INTERAMERICAN. Ο Κώστας Κουβελιώτης γεμάτος συγκίνηση και υπερηφάνεια για το θεσμό που υπηρετεί μέσα από την ομιλία του με λίγα λόγια έδωσε ένα δείγμα ποιότητας από όλα όσα γίνονται στη διάρκεια του χρόνου και που είναι η αιτία της σειράς επιτυχιών. Όλα βασίζονται σε ιδέες και αποφάσεις.

Το ΝΑΙ ήταν εκεί, είδε και άκουσε και με χαρά μεταφέρει απόσπασμα από την ομιλία του κ. Κουβελιώτη ώστε οι αναγνώστες μας να πάρουν μια γεύση από

την δυναμική συντροφιά των συνεργατών του κ. Κ. Κουβελιώτη που καμαρώνουν λέγοντας πως "ζουν στην συνοικία των επιτυχημένων" μεταφορικά και πραγματικά. Είπε ο κ. Κουβελιώτης:

"Επιτυχία δεν είναι μόνο το αποτέλεσμα αλλά η συνεχής προσπάθεια, Ο ΙΔΙΟΣ ο αγώνας, όταν γίνεται με την επιστροφή όλων των σωματικών, ψυχικών και πνευματικών δυνάμεων. Ένας προσωπικός αγώνας και ένας κοινός αγώνας όλων μας για να κατακτήσουμε την δική μας Ιθάκη. Ένα καθημερινό κοινό ταξίδι ζωής που μέχρι τώρα μας έχει οδηγήσει σε νικηφόρα λιμάνια.

Η επιτυχία, η δικαίωση και η καταξίωση της ομάδας μας μέσα στο χώρο και στον χρόνο δεν είναι κάτι τυχαίο.

Εμείς ξέρουμε και κάναμε την απραξία πράξη - το κενό αγωνιστική διάθεση - και την προσπάθεια νικηφόρο αποτέλεσμα. Η αγορά μοιάζει μ' έναν απέραντο ωκεανό. Άλλος πάει στην ακτή με δακτυλίθρες, άλλος με κουβά, άλλος με δεξαμενές. Ο καθένας παίρνει ότι του αξίζει. Το σφαγείο της αποτυχίας δεν είναι ο δικός μας δρόμος. Εμείς ζούμε στη συνοικία των πετυχημένων.

Σας θέλω όλους κοντά μου. Να κρατάτε την επαφή με το γραφείο, να ενημερώνετε εμένα και τους Δ/ντές σας για τις επιτυχίες και τις αποτυχίες σας. Θα είμαι εδώ μαζί με τους Δ/ντές σας για κάθε εφικτή βοήθεια. Και μην ξεχνάτε ότι ευτυχισμένοι είναι αυτοί που ξέρει ν' απολαμβάνει την ομορφιά της ζωής. ΑΛΛΑ και που ξέρει να κερδίζει την ίδια τη ζωή.

Ε. Σ.

Η ΕΛΒΕΤΙΚΗ ΣΙΓΟΥΡΙΑ



ΣΕ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΔΙΑΣΤΑΣΗ

Η HELVETIA, ο μεγάλος Ελβετικός Όμιλος Ασφαλιστικών Εταιριών με την Ευρωπαϊκή διάσταση, με παράδοση 135 ετών, με γνώση σε βάθος της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, με επενδύσεις που ξεπερνούν τα 3.000.000.000 ελβετικά φράγκα, έχει φέρει στη χώρα μας την ελβετική σιγουριά στις ασφαλίσεις. Οι άνθρωποί μας, οι έμπειροι ασφαλιστές μας, κάνουν την δική σας φροντίδα, δική τους φροντίδα και σχεδιάζουν μαζί σας την ασφαλιστική κάλυψη που ταιριάζει στις δικές σας ανάγκες. Εκείνοι σας ενημερώνουν. Εσείς θα αποφασίσετε εάν η HELVETIA πρέπει να γίνει η δική σας Ασφαλιστική Εταιρία.

HELVETIA



Το ελληνικό συγκρότημα της HELVETIA αποτελούν:
 • HELVETIA A.E., Γενικών Ασφαλειών • HELVETIA A.E. Ασφαλιστική Ζωής • HELVETIA A.E. Διαχείρισεως Αμοιβαίων Κεφαλαίων •
 Ερμού 2, 105 63 Αθήνα, Τηλεφ. κέντρο: 32.39.201, 32.52.106, Τέλεξ: 21 6936 ELV GR - Τέλεφαξ: 32.31.415

Σ.Ε.Σ.Μ.Α. ΠΡΩΤΟ ΔΙΕΘΝΕΣ ΣΥΝΕΔΡΙΟ

Η ενίσχυση της θεσμικής αποταμίευσης θα αποτελέσει το κυριότερο αν όχι το μόνο αντίδοτο στην πιθανή αναζωπύρωση των πληθωριστικών πιέσεων που ενδέχεται να συντελεσθεί μόλις η εθνική οικονομία περάσει σε φάση ανάκαμψης.

Αυτό επεσήμανε στην ομιλία του στο πρώτο διεθνές συνέδριο του Σ.Ε.Σ.Μ.Α. (Σύνδεσμος Εταιριών Συμβούλων Management Ελλάδος) που πραγματοποιήθηκε στις 15 και 16 Φεβρουαρίου στο Hilton, ο Πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος και Γενικός Διευθυντής της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος.

Στο συνέδριο αυτό χορηγός ήταν και η Εθνική Ασφαλιστική. Όπως παρατήρησε ο κ. Νεκτάριος η αύξηση της θεσμικής αποταμίευσης θα αποτελέσει τον πυρήνα για τη δημιουργία της αγοράς μακροπρόθεσμων κεφαλαίων, ενώ θα συντελέσει ουσιαστικά στον περιορισμό της κατανάλωσης η οποία ενδέχεται να παρουσιάσει ανοδικές τάσεις μόλις η οικονομία εισέλθει σε ρυθμούς ανάπτυξης.

Προκειμένου να ενισχυθεί η θεσμική αποταμίευση επεσήμανε ο κ. Νεκτάριος, η οικονομική πολιτική θα πρέπει να προσανατολισθεί στη δημιουργία προϋποθέσεων ανάπτυξης των ασφαλίσεων ζωής όπως επίσης και των επικουρικών συνταξιοδοτικών ταμείων αλλά και στον επανασχεδιασμό του συστήματος κοινωνικής ασφάλισης.

Τόσο τα συνταξιοδοτικά ταμεία όσο και οι ασφαλιστικές εταιρίες είναι από τους λίγους φορείς που λόγω της φύσεως των εργασιών τους μπορούν να αξιοποιήσουν δημιουργικά τα οφέλη που ανακύπτουν από μακροπρόθεσμες επενδύσεις.

Η ανάπτυξη των ιδιωτικών συνταξιοδοτικών ταμείων και της ασφαλιστικής αγοράς γενικότερα, όπως άλλωστε έχει αποδείξει και η διεθνής πρακτική θα μπορούσε να προωθήσει τη θεσμική αποταμίευση με σημαντικά οφέλη για την περαιτέρω εξέλιξη των οικονομικών μεγεθών.



INTERSYSTEMS
ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ

ΝΕΟΙ ΟΡΙΖΟΝΤΕΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΣΤΙΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ

Η INTERSYSTEMS παρακολουθώντας συστηματικά το χώρο της εκπαίδευσης, ανταποκρίνεται πάντα στις απαιτήσεις της για εξειδικευμένα και αποτελεσματικά προγράμματα, μέσω των αποκλειστικών συνεργασιών της με διακεκριμένες εταιρίες του χώρου σε Αμερική και Ιαπωνία. Για την αρχή του χρόνου η INTERSYSTEMS επικεντρώνεται στις πωλήσεις παρουσιάζοντας ένα σύστημα προγραμμάτων από διαφορετικές πηγές, που αλληλοσυμπληρώνονται.

“Ο ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΠΩΛΗΤΗΣ”

Ένα πρόγραμμα από την WILSON LEARNING Corp., που παρουσιάζει βασικές τεχνικές πώλησης, που είναι σχεδιασμένο με γνώμονα την ισορροπία μεταξύ της παροχής γνώσεων και της πρακτικής εξάσκησης ή αλλιώς, την διδασκαλία και την πρακτική της αποτελεσματικής πώλησης. Ο σκοπός του προγράμματος είναι να δημιουργήσει έναν “Συνειδητά Ικανό” πωλητή, που ξέρει αλλά και εφαρμόζει τους αποτελεσματικότερους τρόπους πώλησης. Ο συνδυασμός αυτός στην εκπαίδευση καταλήγει σε αλλαγή συμπεριφοράς που επηρεάζει άμεσα την επιτυχία του πωλητή. Για την εύκολη και γρήγορη κατανόηση των αρχών της αποτελεσματικής πώλησης, επιστρατεύονται μοντέρνα οπτικοακουστικά μέσα (βίντεο κ.λπ.), καθώς και η έντονη συμμετοχή των πωλητών σε role plays.

“ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ ΚΑΙ ΕΠΙΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΣΤΙΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ”

Συνδυάζοντας το παραπάνω με το “Στρατηγικές και Επιδεξιότητες στις Πωλήσεις” της STRATEGIC RESOURCES Int. 1, η INTERSYSTEMS ξεφεύγει από τα συνηθισμένα πλαίσια της τεχνικής εκπαίδευσης πωλήσεων, και θέτει το ρόλο του πωλητή μέσα στο γενικότερο πλαίσιο της εταιρίας του. Μέσα σε αυτό λοιπόν το πλαίσιο, ζητείται από τον πωλητή να αναπτύξει την προσωπική του στρατηγική, όχι μόνο αποκτώντας περισσότερες τεχνικές γνώσεις, αλλά χρησιμοποιώντας ενεργά τις πολύτιμες πηγές που του προσφέρει το περιβάλλον του για μια πιο εστιασμένη προσπάθεια πώλησης. Η εναρμόνιση των στόχων της εταιρίας με τον στόχο κάθε πωλητή μπορεί να δώσει μια δυναμική ανάπτυξη στις πωλήσεις της εταιρίας.

Προσφέροντας τα δύο προγράμματα μαζί ή καθένα χωριστά και σε συνδυασμό με προηγούμενες εκπαιδεύσεις, η INTERSYSTEMS προτείνει ολοκληρωμένες λύσεις στην εκπαίδευση πωλήσεων μιας επιχείρησης προσαρμοσμένες ακριβώς στις ανάγκες της.

INTERSYSTEMS

Καρνεάδου 38 - 10676 Αθήνα - Τηλ.: 7247609 - Fax: 7216876



ο Ακτινοβολών Ομιλος "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ"

με :

τους 500 Έλληνες Μετόχους

τους 350 Πράκτορες και Παραγωγούς

τα 40 Υποκαταστήματα και Γραφεία και

τα 167.000 Ασφαλιστήρια σε ισχύ (μέχρι 31.12.1994)

ΓΝΩΣΤΟΠΟΙΕΙ ΟΤΙ

Σύμφωνα με τα επίσημα στοιχεία, που ανακοίνωσε το Υπουργείο Εμπορίου, προσφέρει και πάλι από 1.1.1995

ΤΑ ΧΑΜΗΛΟΤΕΡΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ Ε.Ι.Χ. ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ

μεταξύ όλων των Ασφαλιστικών Εταιριών της χώρας !

ΕΥΧΑΡΙΣΤΕΙ

τους καθημερινά αυξανόμενους ασφαλισμένους,
Πράκτορες, Συνεργάτες, Φίλους και Προσωπικό του

ΔΙΟΤΙ

- ✓ Όλοι **ΜΑΖΙ** τον ανέδειξαν ήδη ως τη Νεότερη και Ισχυρότερη αποκεντρωμένη Ασφαλιστική Δύναμη, καθαρά Ελληνικών Συμφερόντων, και **ΠΡΩΤΗ** σε αριθμό ασφαλιζόμενων αυτοκινήτων, μεταξύ όλων των Ασφαλιστικών Εταιριών της Θεσσαλονίκης. **ΠΡΩΤΗ** και με μεγάλη διαφορά !
- ✓ Διπλασιάζουν κάθε χρόνο τα μεγέθη του Ομίλου (Μικτή Παραγωγή 1993: 1,25 Δις δρχ., 1994: 2,5 Δις δρχ. - Καταβληθείσες αποζημιώσεις: 1993: 302.000.000 Δρχ., 1994: 670.000.000 δρχ. και Πρόβλεψη για το 1995: 1,2 Δις δρχ.!).
- ✓ Επιβεβαιώνουν και υλοποιούν την καταλυτική αποδεικτική ισχύ των εγγράφων βεβαιώσεων του Υπουργείου Εμπορίου για την Ευρωπαϊκή Φερεγγυότητα και για τα Αποθεματικά Κεφάλαια του Ομίλου

Κ Α Ι

- ✓ Κυρίως αδιαφορούν, αγνοούν και, κάπου-κάπου, μειδιούν με τις προσπάθειες, τους ψιθύρους και τις διαβολές των υπογείων χαλκείων των γνωστών κακών ανταγωνιστών. Σ' αυτούς δεν απομένει, παρά να κατασκευάσουν ισχυρό τηλεσκόπιο, για να μπορούν να παρακολουθούν τις αλματώδεις εξελίξεις των - σε Ελληνικά, ηθικά και ικανά χέρια ευρισκομένων - πανίσχυρων Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ", που ξέρουν και μπορούν να στηρίζουν έμπρακτα τη Θεσσαλονίκη, τη Μακεδονία, την Ελλάδα και, πάνω απ' όλα, τους Έλληνες ασφαλιζόμενους, με τις υψηλού επιπέδου υπηρεσίες που παρέχουν.

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ

ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

ΕΔΡΑ : ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ, Ν. ΚΟΥΝΤΟΥΡΙΩΤΟΥ 19, Τ.Κ. 546 25

ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 031/254.641 - FAX: 031/541.228 - TELEX: 412.802 INS.GR.

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ

ΟΜΑΔΑ ΜΠΑΣΚΕΤ



Δημιουργήθηκε και συμμετέχει στο Πρωτάθλημα του Εργατικού Κέντρου Αθήνας η ομάδα Μπάσκετ της "ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ". Την αποτελούν εργαζόμενοι στις Κεντρικές Υπηρεσίες της Εταιρίας, ενώ προπονητής είναι ο Διευθυντής της Διεύθυνσης Μελετών & Αναλυτικής κ. Ιωάννης Κοσμέας.

Οι εργαζόμενοι αθλητές είναι: Ταμπακόπουλος Βαγγέλης, Βορλόκας Χρήστος, Λαζαράκος Παναγιώτης, Πολύμερος Δημήτρης, Σπανίδης Θεοδόσιος, Παπαδόπουλος Χρήστος, Δημόπουλος Βασίλης, Παπαδόπουλος Γεράσιμος, Πεπελάσης Ιωάννης, Μούσης Δημήτρης, Τρικαλινός Ευστράτιος, Σταθόπουλος Θεόδωρος και Νικολιάς Δημήτρης.

ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ 1.240.773.667 δρχ.

Ποσό 1.240.773.667 δραχμές κατέβαλε το 1994, για αποζημιώσεις ο Όμιλος Ασφαλιστικών Εταιριών ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA.

Το ποσό αφορά τις δύο Εταιρίες του Ομίλου, ΖΗΜΙΩΝ και ΖΩΗΣ.

INTERAMERICAN

ΒΡΑΒΕΥΕΙ ΤΟΝ ΚΑΛΥΤΕΡΟ



Ο κ. Βασ. Καλτσάς, Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής του Ομίλου INTERAMERICAN και ο κ. Σ. Αποστολίδης, Διευθυντής Marketing της INTERBANK με τις αριστούχους φοιτήτριες που βραβεύτηκαν.

Σε ειδική τελετή που διοργανώθηκε στις 14.12.94 στο Πανεπιστήμιο Πειραιώς και συγκεκριμένα από το Τμήμα Χρηματοοικονομικής και Τραπεζικής Διοικητικής, εκπρόσωποι εταιριών και Οργανισμών, απέδωσαν τα βραβεία σε 32 αριστούχους φοιτητές του τμήματος.

Ένας θεσμός που ξεκίνησε ως κίνητρο για τη συνέχεια της θετικής πορείας των φοιτητών του τμήματος.

Ο Όμιλος INTERAMERICAN συνεπής στην υπόσχεση ζωής και ασφάλειας προς τους νέους, έδωσε για άλλη μια φορά το παρών. Θέλοντας να τονίσει τη βούλησή του για εξύψωση του μορφωτικού - πολι-

τιστικού επιπέδου της χώρας, προσέφερε δύο υποτροφίες σε αριστούχους φοιτητές του τμήματος.

Την απονομή της υποτροφίας έκανε από πλευράς INTERAMERICAN ο κ. Βασίλειος Καλτσάς, Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής του Ομίλου και ο κ. Σπύρος Αποστολίδης, Διευθυντής Marketing από την INTERBANK.

Αξίζει να αναφέρουμε ότι το Τμήμα Χρηματοοικονομικής και Τραπεζικής Διοικητικής είναι σχετικά νέο τμήμα, αλλά με μια αύξουσα πορεία και μια δυναμική που προετοιμάζει κατάλληλα εξειδικευμένους επιστήμονες για τον τραπεζικό και χρηματοοικονομικό χώρο.

"ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΗ ΝΕΑΣ ΓΕΝΙΑΣ" ΔΩΡΕΑΝ σε Όλα τα Παιδιά του '94 με Πολλή Αγάπη από τη ... "Νονά" ΙΟΝΙΚΗ ΖΩΗΣ



Staff

ΔΩΡΟ ΑΞΙΑΣ
80.000 δρχ.

Η ΙΟΝΙΚΗ ΖΩΗΣ με πολλή αγάπη και φροντίδα για την ελληνική οικογένεια, προσφέρει για φέτος τα Χριστούγεννα, ένα μεγάλο δώρο σε όλα τα παιδάκια που γεννήθηκαν μέσα στο 1994: Ένα συμβόλαιο για το πρωτοποριακό πρόγραμμα "Εξασφάλιση Νέας Γενιάς" εντελώς δωρεάν για ένα χρόνο!

Η "Εξασφάλιση Νέας Γενιάς" είναι το μοναδικό πρόγραμμα της ασφαλιστικής αγοράς, που προστατεύει το οικογενειακό σας εισόδημα, αναλαμβάνοντας πλήρως τις οικονομικές ανάγκες του παιδιού σας, από τα 18 μέχρι τα 25 του χρόνια!

"Εξασφάλιση Νέας Γενιάς". Ένα μεγάλο δώρο για όλα τα παιδιά, με πολλή αγάπη από την ΙΟΝΙΚΗ ΖΩΗΣ!



ΓΡΑΦΕΙΑ ΕΝΗΜΕΡΩΣΗΣ ΚΟΙΝΟΥ

• Αθήνα 3236901-5, 3254311-9 • Θεσσαλονίκη 031-522111, 234766, 517030
• Βόλος 0421-27725 • Ηράκλειο 081-241957 • Καρδίτσα 0441-26610 • Λαμία 0231-30668
• Λάρισα 041-553807, 534079 • Πάτρα 061-623401 • Ρόδος 0241-29730 • Τρίκαλα 0431-74021 • Χανιά 0821-96092



ΝΑΙ, δέχομαι για λογαριασμό του παιδιού μου, το πρόγραμμα "ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΗ ΝΕΑΣ ΓΕΝΙΑΣ" ΕΝΤΕΛΩΣ ΔΩΡΕΑΝ για ένα χρόνο.

ΟΝΟΜΑ: ΕΠΩΝΥΜΟ:
ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ: ΟΔΟΣ: ΑΡΙΘ.:
ΠΟΛΗ: Τ.Κ. ΤΗΛ.:
ΗΜΕΡ/ΝΙΑ ΓΕΝΝΗΣΗΣ ΠΑΙΔΙΟΥ: Ο ΓΟΝΕΑΣ ή ΚΗΔΕΜΟΝ
ΟΝΟΜΑ ΠΑΤΡΟΣ:
ΟΝΟΜΑ ΜΗΤΡΟΣ: (ΥΠΟΓΡΑΦΗ)

ΙΟΝΙΚΗ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΖΩΗΣ
Μέλος του ομίλου εταιριών της
ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΗΣ

Κοραή 1 & Σταδίου, 102 10 ΑΘΗΝΑ
Τηλ.: 325 4311-9, 323 6901-5
Fax: 323 2531



ΑΥΞΗΣΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΚΑΤΑ 35% ΚΑΙ ΖΗΛΕΥΤΗ ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑ

Η παραγωγή Γενικών Ασφαλίσεων της Allianz παρουσίασε το 1994 συνολική αύξηση 35% έναντι του προηγούμενου έτους, φθάνοντας τα 3,7 δισ. σε καθαρά ασφάλιστρα και μαζί με τα Δικαιώματα Συμβολαίων τα 4 δισ.

Ο Κλάδος Πυρός αυξήθηκε κατά 46,5% (με παραγωγή που ανήλθε σε δρχ. 1.426 εκατ.), ο Κλάδος Αυτοκινήτων κατά 26,4% (δρχ. 1.113 εκατ.), οι δε Λοιποί Κλάδοι κατά 29,1% (δρχ. 1.171 εκατ.).

Οι εργασίες Κλάδου Αυτοκινήτων απορροφούν το 30% της συνολικής παραγωγής, οι του Κλάδου Πυρός το 38,5%, οι των Τεχνικών Ασφαλίσεων το 16,3% και οι των Λοιπών Κλάδων (δηλ. Αστικής Ευθύνης, Μεταφορών, Προσωπικών Ατυχημάτων, Σκαφών Αναψυχής, Νομικής Προστασίας κ.λπ.) απορροφούν το 15,2% της συνολικής παραγωγής.

Η δραστηριότητα της Allianz στην Κύπρο μέσω της Συνεργατικής Κεντρικής Τράπεζας απέφερε - για πρώτο έτος - παρα-

γωγή 389 εκατομμυρίων δρχ. με θαυμάσια αποτελέσματα.

Αξίζει να σημειωθεί ότι έναντι υποχρεώσεων, που προβλέπονται από την Κοινωνική και Ελληνική Νομοθεσία και εν προκειμένω ανέρχονται σε 298 εκατ. δρχ. με την επαχθέστερη μέθοδο του Περιθωρίου Φερεγγυότητας, η Allianz έχει ήδη προσφέρει από τον Οκτώβριο 1993 για ασφαλιστική τοποθέτηση περιουσιακά στοιχεία 1.441 εκατ. δρχ. (δηλ. κατά 1.143 εκατ. δρχ. περισσότερα όσων απαιτούνται) - για την χρήση 1993 - που σημαίνει ότι η μεγαλύτερη Ασφαλιστική Εταιρία της Ευρώπης παρέχει κατά 3,8 φορές μεγαλύτερη εξασφάλιση από όση προβλέπουν οι ισχύουσες διατάξεις για την δραστηριότητά της στην Ελλάδα και Κύπρο, κατέχοντας έτσι τον υψηλότερο - ίσως - βαθμό αξιοπιστίας, με την έννοια της εξασφάλισης (security) των συμφερόντων των ασφαλισμένων και τρίτων ζημιωθέντων, σε όλη την Αγορά.

GENERALI

ΜΕΓΑΛΗ ΕΠΕΝΔΥΣΗ ΣΕ ΚΤΙΡΙΟ

Οι εταιρίες του Ομίλου GENERALI, που δραστηριοποιείται στην Ελλάδα από το 1886, προχώρησαν στην αγορά κτιρίου συνολικής επιφάνειας 5.000 τ.μ. περίπου στο Μαρούσι, από την κατασκευαστική εταιρία Μηχανική Α.Ε.



Η αγορά του κτιρίου κρίθηκε απαραίτητη, για στέγαση των Κεντρικών Υπηρεσιών των εταιριών του Ομίλου, GENERALI LIFE και GENERALI HELLAS, των οποίων οι δραστηριότητες στην ελληνική ασφαλιστική αγορά επεκτείνονται συνεχώς. Η τεχνική αξιολόγηση της επένδυσης, η οποία ανέρχεται σε 4 δισ. δρχ. περίπου, έγινε από τις τεχνικές υπηρεσίες της ASSICURAZIONI GENERALI και την Αστικά Ακίνητα, θυγατρική της ALPHA ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΠΙΣΤΕΩΣ, που συμμετέχει στην GENERALI LIFE κατά 40%. Το υψηλών προδιαγραφών έργο, αναμένεται να ολοκληρωθεί μέχρι το τέλος

του 1995. Το νέο κτίριο διαθέτει, πέραν των χώρων γραφείου, αίθουσα συνεδρίων, αίθουσες συσκέψεων, χώρο δεξιώσεων, υπόγειους χώρους στάθμευσης αυτοκινήτων, καθώς και άλλους βοηθητικούς χώ-

ρους οι οποίοι του εξασφαλίζουν άριστη λειτουργικότητα. Η συστέγαση των δύο Εταιριών (Ζωής και Γενικών) θα βοηθήσει όχι μόνο στον καλύτερο συντονισμό για κοινή δραστηριότητα, αλλά και στην καλύτερη εξυπηρέτηση των συνεργατών τους. Με τη μεγάλη αυτή επένδυση αποδεικνύονται οι προθέσεις και οι προοπτικές των, συνεχώς αναπτυσσόμενων Εταιριών του Ομίλου, να διαδραματίσουν στο μέλλον πρωταρχικό ρόλο στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά, γεγονός που πρέπει να προσδίδει αυτοπεποίθηση και να εμπνέει ασφάλεια για το μέλλον στους συνεργάτες τους και το διοικητικό προσωπικό.



ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΣΥΓΧΡΟΝΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΑΦΜ: 19581649

ΙΔΙΟΚΤΗΤΗΣ - ΕΚΔΟΤΗΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΣΥΝΤΑΞΗΣ **ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ**

ΓΡΑΦΕΙΑ Πλατεία Φιλ. Εταιρίας 19-20, Κολωνάκι Τηλ.: 3609071, 3620186, 3611545, Fax: 3221525

ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ

ΣΜΑΡΟΥΛΑ ΠΑΝΤΕΛΗ (Ψυχολόγος)

ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ - ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ **ΚΩΣΤΑΣ ΧΡΙΣΤΟΠΟΥΛΟΣ** Ph. D. (Οικονομολόγος - καθηγητής ΑΣΟΕΕ)

ΙΑΤΡΙΚΑ ΘΕΜΑΤΑ **ΔΗΜ. ΛΙΝΟΣ** (Ιατρός Παν/μίου Αθηνών)

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΘΕΜΑΤΑ **ΑΘ. ΠΑΠΑΝΔΡΟΠΟΥΛΟΣ**

ΘΕΜΑΤΑ ΕΟΚ **Α.Δ. ΘΕΟΔΩΡΑΚΗΣ**

ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ - ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ **ΛΑΜΠΡΟΣ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΣ**

ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΕΙΔΗΣΕΙΣ **Ν.Β. ΚΩΝΣΤΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ**

ΤΡΑΠΕΖΕΣ **ΣΠΥΡΟΣ ΒΑΛΑΤΑΣ**

ΔΙΑΦΗΜΙΣΕΙΣ **ΛΙΛΑ ΣΙΛΙΓΑΡΔΟΥ**

ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ **ΜΑΡΙΑ ΣΙΦΟΝΙΟΥ**

ΣΥΝΔΡΟΜΕΣ **ΦΩΤΕΙΝΗ ΓΙΑΝΝΟΥΛΗ**

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ - ΣΕΛΙΔΟΠΟΙΗΣΗ **ΣΕΤ Ε. ΑΝΤΩΝΙΟΥ**

ΕΚΤΥΠΩΣΗ **ΙΝΤΕΡΤΥΠ Α.Ε.**

Τα επώνυμα άρθρα εκφράζουν θέσεις των αρθρογράφων και όχι του περιοδικού «ΝΑΙ»

ΕΠΙΣΤΟΛΕΣ - ΕΠΙΤΑΓΕΣ: **ΕΥΑΓ. Γ. ΣΠΥΡΟΥ,**

Πλατεία Φιλ. Εταιρίας 19-20, Κολωνάκι Τηλ.: 3609071, 3620186, 3611545, Fax: 3221525

ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ 1.000 ΔΡΧ.

ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ:

Ασφαλιστές: 6.000 δρχ.
Εταιρίες - Οργανισμοί: 30.000 δρχ.
Φοιτητές: 4.000 δρχ.

ΓΙΑ ΠΛΗΡΩΜΗ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΕΛΛΑΔΟΣ ΑΡ. ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ: 51342181/104

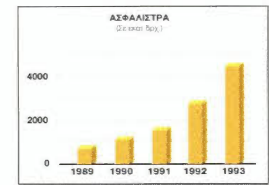
ΑΠΑΓΟΡΕΥΕΤΑΙ Η ΑΝΑΔΗΜΟΣΙΕΥΣΗ, η αναπαραγωγή, ολική, μερική ή περιληπτική ή κατά παράφραση ή διασκευή απόδοση του περιεχομένου του περιοδικού με οποιονδήποτε τρόπο, μηχανικό, ηλεκτρονικό, φωτοτυπικό, ηχογράφησης ή άλλο, χωρίς προηγούμενη γραπτή άδεια του εκδότη. Νόμος 2121/1993 και κανόνες Διεθνούς Δικαίου που ισχύουν στην Ελλάδα.



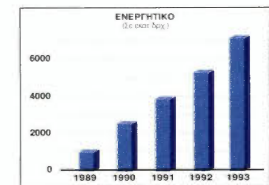
Η METROLIFE αναπτύσσεται γρήγορα και δυναμικά. Με όραμα, αρχές και δημιουργικό ενθουσιασμό, έχει ήδη κατακτήσει την 6η θέση στον κλάδο Ζωής μεταξύ των Ελληνικών ασφαλιστικών εταιριών, επτά μόλις χρόνια από την ίδρυσή της.

Πανίσχυρος πυρήνας, που λειτουργεί με οργάνωση, συνεργασία και σύμπνοια σε όλα τα επίπεδα, ανθρωποκεντρική και πολυμετοχική, η METROLIFE αξιοποιεί ουσιαστικά το συμμετοχικό management και τους καταξιωμένους, έμπειρους επαγγελματίες που τη στελεχώνουν.

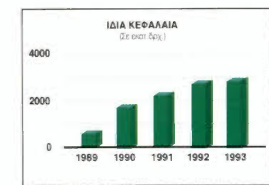
Γι' αυτό τα προγράμματά της, πρωτοποριακά, είναι ακόμη πιο κοντά στις ανθρώπινες ανάγκες. Οι υπηρεσίες που προσφέρει, οι καλύτερες δυνατές. Και η εμπιστοσύνη των ασφαλισμένων της, ακλόνητη.



Γι' αυτό η επέκτασή της, διαρκής, είναι προς όλες τις κατευθύνσεις, με αποφασιστική παρουσία στο χρηματοοικονομικό χώρο και δυναμική που υπερβαίνει τα Ελληνικά σύνορα.



Μόνο μια φιλοσοφία, έχει κάνει τη METROLIFE σήμερα ένα δυναμικό Όμιλο με ισχυρή παρουσία στην Ελληνική Αγορά. Η μεγαλύτερη προσφορά στον άνθρωπο.



ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ **METROLIFE**
Έργο για τη Ζωή

ΦΟΙΝΙΞ

ΕΚΘΕΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΠΕΤΕΙΟ ΤΩΝ 50 ΧΡΟΝΩΝ ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΠΑΝΑΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑ ΤΩΝ ΑΘΗΝΑΪΚΩΝ ΕΦΗΜΕΡΙΔΩΝ ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΑΠΕΛΕΥΘΕΡΩΣΗ

Η Εταιρία Μελέτης Ελληνικής Ιστορίας σε συνεργασία με το Δήμο Αθηναίων (Πνευματικό Κέντρο) οργάνωσε ειδική Έκθεση - Εκδήλωση στην επέτειο των 50 χρόνων (1945-1995) από την επανακυκλοφορία των Αθηναϊκών Εφημερίδων μετά την Απελευθέρωση από την Εχθρική Κατοχή. Η Έκθεση πραγματοποιείται στην Αίθουσα Τέχνης του Δήμου Αθηναίων (Ξενοφώντος 7 - Σύνταγμα) και θα μείνει ανοικτή μέχρι 10 Μαρτίου (από 9.00 - 14.00 και από 17.00 - 20.00).

Στην Έκθεση εκτίθενται: α) 60 τίτλοι εφημερίδων της Εποχής β) 70 φωτογραφίες από πρόσωπα και γεγονότα της Εποχής

Χορηγός της Έκθεσης είναι η εταιρία "ΦΟΙΝΙΞ - ΑΣΦΑΛΕΙΞ" η οποία θα δωρήσει μετά την ολοκλήρωσή της το ιστορικό υλικό στο Δήμο Αθηναίων για τα αρχεία του.

Στα εγκαίνια απηύθυναν χαιρετισμό:

Ο Δήμαρχος Αθηναίων κ. Δημήτρης Αβραμόπουλος, ο οποίος επανέλαβε την απόφαση του να συνεχίσει ο Δήμος τις προσπάθειες του στον πνευματικό και ιστορικό τομέα.

Ο Πρόεδρος της ΕΣΗΕΑ κ. Δημ. Γκλαβάς εξήρε την πρωτοβουλία και επεσήμανε την σημαντική προσπάθεια των πρωτόπων εκδοτών της μετά την Απελευθέρωση περιόδου.

Ο Πρόεδρος της Εταιρίας Μελέτης Ελληνικής Ιστορίας κ. Γερ. Αποστολάτος τ. Υπουργός υπέμνησε τη σημασία της αναφοράς στους σκαπανείς εκείνους που άνοιξαν το δρόμο για τα σύγχρονα Μέσα Μαζικής Επικοινωνίας.

Ο Διευθύνων Σύμβουλος της ΦΟΙΝΙΞ ΑΣΦΑΛΕΙΞ κ. Γ. Κώτσαλος,



Ο Διευθύνων Σύμβουλος της ΦΟΙΝΙΞ κ. Γ. Κώτσαλος με τον Δήμαρχο Αθηναίων κ. Δ. Αβραμόπουλο και τον τ. υπουργό και πρόεδρο της Εταιρίας Μελετών της Ελληνικής Ιστορίας κ. Αποστολάτο.

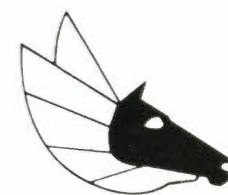


Ο Διευθύνων Σύμβουλος της ΦΟΙΝΙΞ ΑΣΦΑΛΕΙΞ κ. Γ. Κώτσαλος με τον κ. Γ. Αποστολάτο

Η δημοσιογράφος - ιστορικός κ. Χαρίκλεια Δημακοπούλου έκανε μια συνοπτική εξιστόρηση της εκδοτικής προσπάθειας της Εποχής και της ποικιλίας των εντύπων που κυκλοφόρησαν.

Μετά το τέλος της τελετής, επεδόθηκαν Τιμητικά Διπλώματα της ΕΜΕΙΣ στο Δή-

μαρχο Αθηναίων, στον Πρόεδρο της ΕΣΗΕΑ, στον επιζώντα από τους εκδότες της εποχής κ. Α. Παράσχο και στο χορηγό της εκδηλώσεως κ. Γ. Κώτσαλο. Στην Έκθεση παρέστησαν πολλοί επώνυμοι μεταξύ των οποίων η κ. Ιωάννα Τσάτσου.



ΠΗΓΑΣΟΣ



Ecclesiastical Insurance Office plc

ΤΕΧΝΙΚΗ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗ

ΝΟΜΙΜΟΙ ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΟΙ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ

ΜΑΝΘΟΣ Ι. ΖΩΙΔΗΣ & ΣΙΑ Ε.Π.Ε.

από το 1929

ΣΤΑΔΙΟΥ 5 - 105 62 ΑΘΗΝΑ

ΤΗΛ: (01) 3227.357/8/9

ΤΕΛΕΞ: 214188 LEGE GR

FAX: (01) 3246.728

σιγουρία
για κάθε ατυχη στιγμή



Ανακοινώθηκαν πρόσφατα τα ονόματα των συνεργατών της ALICO οι οποίοι κατέλαβαν τις πρώτες θέσεις σε επιδοθείσα παραγωγή κατά το οικονομικό έτος 1994.

Σε όλους αξίζουν θερμά συγχαρητήρια, ενώ τους συνοδεύουν οι ευχές μας το 1995 να είναι εξίσου δημιουργικό και επιτυχημένο.

ΟΙ ΚΟΡΥΦΑΙΟΙ ΤΗΣ ALICO ΓΙΑ ΤΟ 1994

ΠΡΩΤΟΣ ΠΑΡΑΓΩΓΟΣ ΖΩΗΣ	κ. Π. ΠΑΠΑΔΟΜΑΝΩΛΑΚΗΣ
ΔΕΥΤΕΡΟΣ ΠΑΡΑΓΩΓΟΣ ΖΩΗΣ	κ. Ζ. ΣΟΥΣΗΣ
ΤΡΙΤΗ ΠΑΡΑΓΩΓΟΣ ΖΩΗΣ	κα Χ. ΠΑΠΑΔΗΜΗΤΡΙΟΥ
ΠΡΩΤΗ ΠΑΡΑΓΩΓΟΣ ΑΤΟΜΙΚΩΝ Π.Α.	κα Χ. ΒΑΝΤΑΡΑΚΗ
ΔΕΥΤΕΡΟΣ ΠΑΡΑΓΩΓΟΣ ΑΤΟΜΙΚΩΝ Π.Α.	κ. Π. ΠΑΠΑΔΟΜΑΝΩΛΑΚΗΣ
ΤΡΙΤΗ ΠΑΡΑΓΩΓΟΣ ΑΤΟΜΙΚΩΝ Π.Α.	κα Β. ΣΑΡΑΚΗΝΟΥ
ΠΡΩΤΟΣ ΠΑΡΑΓΩΓΟΣ ΟΜΑΔΙΚΩΝ	κ. Ρ. ΝΑΧΜΙΑΣ
ΠΡΩΤΟΣ ΠΑΡΑΓΩΓΟΣ ΟΜΑΔΙΚΩΝ Π.Α.	κ. Σ. ΔΗΜΗΤΡΟΥΛΑΚΗΣ
ΠΡΩΤΟΣ Δ/ΝΤΗΣ ΟΜΑΔΑΣ ΖΩΗΣ	κ. Σ. ΣΜΥΡΝΙΟΣ
ΔΕΥΤΕΡΟΣ Δ/ΝΤΗΣ ΟΜΑΔΑΣ ΖΩΗΣ	κ. Δ. ΙΓΝΑΤΙΔΗΣ
ΤΡΙΤΗ Δ/ΝΤΡΙΑ ΟΜΑΔΑΣ ΖΩΗΣ	κα Τ. ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΠΟΥΛΟΥ
ΠΡΩΤΟΣ Δ/ΝΤΗΣ ΟΜΑΔΑΣ Π.Α.	κ. Ι. ΣΑΡΑΚΗΝΟΣ
ΔΕΥΤΕΡΟΣ Δ/ΝΤΗΣ ΟΜΑΔΑΣ Π.Α.	κ. Β. ΣΜΥΡΝΙΟΣ
ΤΡΙΤΟΣ Δ/ΝΤΗΣ ΟΜΑΔΑΣ Π.Α.	κ. Δ. ΙΓΝΑΤΙΔΗΣ
ΠΡΩΤΗ Δ/ΝΤΡΙΑ ΟΜΑΔΑΣ ΟΜΑΔΙΚΩΝ	κα Τ. ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΠΟΥΛΟΥ
ΠΡΩΤΟΣ Δ/ΝΤΗΣ ΟΜΑΔΑΣ ΟΜΑΔΙΚΩΝ Π.Α.	κ. Ν. ΠΑΛΑΖΗΣ
ΠΡΩΤΟΣ Δ/ΝΤΗΣ ΥΠΟΚ/ΤΟΣ ΖΩΗΣ	κ. Γ. ΒΟΓΙΑΤΖΗΣ
ΔΕΥΤΕΡΟΣ Δ/ΝΤΗΣ ΥΠΟΚ/ΤΟΣ ΖΩΗΣ	κ. Λ. ΔΟΥΛΓΕΡΑΚΗΣ
ΤΡΙΤΟΣ Δ/ΝΤΗΣ ΥΠΟΚ/ΤΟΣ ΖΩΗΣ	κ. Σ. ΠΑΠΑΘΑΝΑΣΙΟΥ
ΠΡΩΤΟΣ Δ/ΝΤΗΣ ΥΠΟΚ/ΤΟΣ Π.Α.	κ. Λ. ΔΟΥΛΓΕΡΑΚΗΣ
ΔΕΥΤΕΡΟΣ Δ/ΝΤΗΣ ΥΠΟΚ/ΤΟΣ Π.Α.	κ. Α. ΜΟΡΝΤΟ
ΤΡΙΤΟΣ Δ/ΝΤΗΣ ΥΠΟΚ/ΤΟΣ Π.Α.	κ. Σ. ΠΑΠΑΘΑΝΑΣΙΟΥ
ΠΡΩΤΟΣ Δ/ΝΤΗΣ ΥΠΟΚ/ΤΟΣ ΟΜΑΔΙΚΩΝ	κ. Δ. ΒΑΡΥΓΙΑΝΝΗΣ
ΠΡΩΤΟΣ Δ/ΝΤΗΣ ΥΠΟ/ΤΟΣ ΟΜΑΔΙΚΩΝ Π.Α.	κ. Γ. ΒΟΓΙΑΤΖΗΣ
ΠΡΩΤΟΣ ΠΑΡΑΓΩΓΟΣ ΑΜΟΙΒ. ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	κ. Θ. ΣΚΟΡΔΑΣ
ΠΡΩΤΟΣ Δ/ΝΤΗΣ ΟΜΑΔΑΣ ΑΜΟΙΒ. ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	κ. Λ. ΓΕΩΡΓΙΑΔΗΣ
ΠΡΩΤΟΣ Δ/ΝΤΗΣ ΥΠΟ/ΤΟΣ ΑΜΟΙΒ. ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	κ. Γ. ΙΩΡΔΑΝΙΔΗΣ

Η ALICO ΤΙΜΑ ΤΗ ΜΝΗΜΗ ΤΟΥ ΜΑΝΩΛΗ ΔΟΥΛΓΕΡΑΚΗ



Ο Μανώλης Δουλγεράκης, ένας από τους πρωτοπόρους του ασφαλιστικού θεσμού στην Ελλάδα, έφυγε από κοντά μας μέσα στο 1994.

Χωρίς αμφιβολία, ο ασφαλιστικός κόσμος της χώρας μας έγινε φτωχότερος, καθώς είναι γνωστή η τεράστια συνεισφορά του Μανώλη Δουλγεράκη στην ανάπτυξη της ασφαλιστικής ιδέας. Παράλληλα, καθοριστικής σημασίας ήταν επί τρεις δεκαετίες η συμβολή του στην εδραίωση και ανάπτυξη της ALICO στην Ελλάδα.

Σε αναγνώριση του ανδρός και της προσφοράς του στην Εταιρία, η Διοίκηση της ALICO απεφάσισε, ως ελάχιστο φόρο τιμής τα εξής:

- Η κύρια αίθουσα του Εκπαιδευτικού Κέντρου της Εταιρίας θα φέρει πλέον την ονομασία "Αίθουσα Συνεδρίων Μανώλη Δουλγεράκη". Ακόμη, στην αίθουσα θα αναρτηθεί το πορτραίτο του εκλιπόντος, το οποίο είχε φιλοτεχνηθεί με την ευκαιρία της ανακήρυξης του Μ. Δουλγεράκη ως μέλους του Gallery of Stars, που αποτελεί και την κορυφαία διάκριση για τους πλέον επιτυχημένους συνεργάτες της ALICO.

- Το ετήσιο Βραβείο Επίδοσης (Business Management Award), μετονομάζεται σε "Βραβείο Επίδοσης Μανώλη Δουλγεράκη". Το βραβείο αυτό απονέμεται στους τρεις κορυφαίους Διευθυντές Υποκαταστημάτων με βάση έναν αριθμό ουσιαστικών κριτηρίων.

- Οι επόμενες 10 Υποτροφίες του Ιδρύματος Star σε παιδιά συνεργατών, θα δοθούν από την ALICO Ελλάδος στη μνήμη του Μανώλη Δουλγεράκη.

- Τέλος, αποφασίσθηκε να αναλάβει η Εταιρία, ως χορηγός, την υποστήριξη δύο μελετών οι οποίες θα σχετίζονται με τον ασφαλιστικό χώρο. Οι μελέτες θα πραγματοποιηθούν από το Ινστιτούτο Μελέτης και Οργάνωσης Συστημάτων Υγείας σε συνεργασία με την ALICO.



ΝΕΑ ΓΡΑΦΕΙΑ ΣΤΗΝ ΚΡΗΤΗ

Τα εγκαίνια των νέων ιδιόκτητων Γραφείων της στο Ηράκλειο της Κρήτης πραγματοποιήθηκε πριν από λίγες ημέρες η ALICO. Τα νέα Γραφεία της Εταιρίας βρίσκονται σε ένα από τα κεντρικότερα σημεία του Ηρακλείου, στην Πλατεία Ελευθερίας.

Στην τελετή των εγκαινίων παραβρέθηκε ολόκληρο το ανθρωπινό δυναμικό της ALICO στην Κρήτη, καθώς επίσης και πολυάριθμοι φίλοι και ασφαλισμένοι.

Την διοίκηση της Εταιρίας εκπροσώπησαν ο Αναπληρωτής Περιφερειακός Διευθυντής και Διευθυντής Marketing Ατομικών Συμβολαίων κ. Μ. Χατζηδημητρίου, ο κ. Π. Ιωαννίδης, Marketing Manager Νοτίου Ελλάδος και ο κ. Ν. Μαρκογιαννάκης Marketing Executive Κρήτης. Τους παρισταμένους καλωσόρισε η Διευθύντρια του Υποκαταστήματος κα. Μ. Καριοφύλλη, η οποία στο σύντομο χαιρετισμό



Οι κ.κ. Μ. Χατζηδημητρίου και Ν. Μαρκογιαννάκης με δύο από τους παλαιότερους ασφαλισμένους της ALICO στην Κρήτη, τον κ. Γ. Πατσάκη και τον κ. Δ. Ιερωνυμίδη.

της έκανε μια αναδρομή στην εξέλιξη των εργασιών της ALICO στην Κρήτη, όπου λειτουργεί από το 1967, αλλά και στους νέους ορίζοντες που σηματοδοτεί η αγορά των νέων Γραφείων στο Ηράκλειο.

Στην συνέχεια, σε συνδυασμό με τον εορτασμό των 30 χρόνων της ALICO στην Ελλάδα, παρατέθηκε επίσημο δείπνο σε κεντρικό ξενοδοχείο του Ηρακλείου. Παραβρέθηκαν εκπρόσωποι των τοπικών αρχών, οι συνεργάτες της ALICO στην Κρήτη, όπως επίσης και πολλοί ασφαλισμένοι.

Στην ομιλία του ο κ. Ν. Μαρκογιαννάκης έκανε ιδιαίτερη αναφορά στην μέχρι σήμερα πορεία της Εταιρίας στην Ελλάδα και στον υπόλοιπο κόσμο, ενώ δεν παρέλειψε να τονίσει τις εξαιρετικές προοπτικές που διαγράφονται για την αγορά της Κρήτης με βάση την μέχρι σήμερα επιτυχημένη πορεία.

Ακόμη, στο σημείο αυτό αξίζει να αναφερθεί ότι σε ειδική εκδήλωση τιμήθηκαν παλαιοί ασφαλισμένοι οι οποίοι έχουν συμπληρώσει δύο και πλέον δεκαετίες συνεργασίας με την ALICO.

ΠΡΩΤΟΧΡΟΝΙΑΤΙΚΗ ΠΙΤΑ ΣΤΗΝ ΑΘΗΝΑ

Σε μια ζεστή και ανθρωπίνη ατμόσφαιρα η ALICO πραγματοποίησε τις παραμονές του Νέου Έτους την παραδοσιακή κοπή της Πρωτοχρονιάτικης πίτας στο ξενοδοχείο Hilton. Στην γιορτή παραβρέθηκαν ο Πρόεδρος Ιθρητικής, Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης κ. Α. Βασιλείου, ολόκληρο το Διοικητικό προσωπικό της ALICO στην Αθήνα, όπως επίσης και Διευθυντές Υποκαταστημάτων και συνεργάτες της Εταιρίας.

Η γιορτή αποτέλεσε για όλους μια καλή ευκαιρία συνάντησης έξω από την πίεση και τους γρήγορους ρυθμούς της δουλειάς, δίνοντάς τους ταυτόχρονα την ευκαιρία να συνομιλήσουν και να ανταλλάξουν ευχές για την καινούργια χρονιά.



Στην ομιλία του ο κ. Α. Βασιλείου αναφέρθηκε στην πολύ καλή πορεία που είχε η Εταιρία και κατά το 1994, τόσο στην Ελληνική αγορά, όσο και στο διεθνή χώρο, γεγονός που δημιουργεί δικαιολογημένη βεβαιότητα για ένα εξίσου επιτυχημένο 1995.

Ακολούθησε η απονομή τιμητικών διπλωμάτων στους συνεργάτες της ALICO που συμπλήρωσαν 20, 15, 10 και 5 χρόνια με την Εταιρία. Πιο συγκεκριμένα, τιμήθηκαν οι κ.κ.:

20 χρόνια
Μ. Βανδώρος
15 χρόνια
Χ. Δημητριάδης, Α. Θεοδοσιάδου
10 χρόνια
Λ. Αχειμάστου, Μ. Δεληκούκου, Π. Κοσόρα, Σ. Στυλιανίδης

5 χρόνια
Δ. Βαρατάσης, Γ. Βλασσόπουλος, Σ. Καζιάνη, Κ. Καλάτη, Θ. Καρύδας, Ε. Λούβαρη, Μ. Λύτινα, Μ. Μαχαίρα, Α. Νικολιδάκης, Σ. Σαρλή, Χ. Σδέκα, Δ. Τσέλιος, Κ. Τσουκαλά, Σ. Ψηλάντη, Δ. Φασούλης, Μ. Φουσακάρης, Δ. Ψαρράς



ΑΠΟΓΕΙΩΜΕΝΗ ΚΑΡΙΕΡΑ

Αν σας ενδιαφέρει η δυναμική σας εξέλιξη στο χώρο των ασφαλειών, η Scorplife είναι η πρόκληση για το επαγγελματικό σας μέλλον. Με την υψηλή, ειδική τεχνογνωσία της και τα ανταγωνιστικά της προγράμματα στις ασφάλειες ζωής. Με σημαντικό Μετοχικό Κεφάλαιο.* Με την υποστήριξη του ομίλου Scottish Provident ο οποίος διαθέτει 150 χρόνια πείρας στη Βρετανική αγορά των ασφαλειών ζωής. Και τώρα, με την πρωτοποριακή της είσοδο στην αγορά των χρηματοοικονομικών προγραμμάτων.

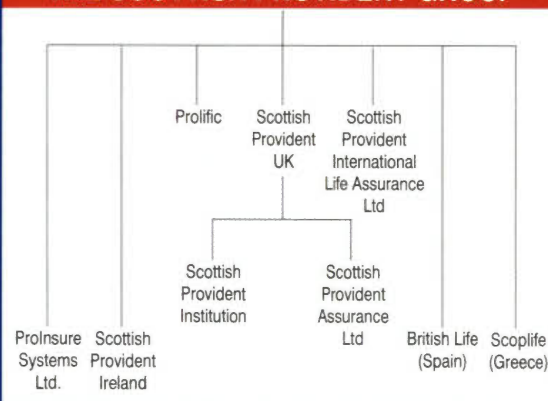
Αφήστε λοιπόν τη στασιμότητα πίσω σας και επενδύστε στην εξέλιξή σας μέσα σε μια ασφαλιστική εταιρία, με κριτήρια προκαθο-

ρισμένα και ποιοτικά. Στην Εταιρία που σας παρέχει υψηλού επιπέδου εκπαίδευση και υποστήριξη για να επιτύχετε στην αγορά των ασφαλιστικών και των χρηματοοικονομικών προγραμμάτων. Επενδύστε στη διεθνή υποστήριξη και τεχνογνωσία που σας εγγυάται ο όμιλος της Scottish Provident.

Επενδύστε το δυναμισμό σας σε μια εταιρία που προσανατολίζεται στην ποιότητα των ασφαλιστών της και δεσμεύεται για την επιβράβευσή τους με κάθε τρόπο.

*2,1 δις. δρχ.
Στοιχεία 31/12/94.

THE SCOTTISH PROVIDENT GROUP



Αν σας ενδιαφέρει να συνδέσετε το μέλλον σας με τη Scorplife και έχετε τουλάχιστον 2-3 χρόνια επιτυχημένη προϋπηρεσία σε θέση Manager, στείλτε μας το βιογραφικό σας σημείωμα ή επικοινωνήστε με τη Δ/νση Πωλήσεων (κ. Γ. Κλόγκα) στο τηλέφωνο 6896 600. Θα τηρηθεί απόλυτη εχεμύθεια.
Διεύθυνση: Κηφισίας 64, 151 25 Μαρούσι, fax: 6896 606

SCOPLIFE
ΕΙΔΙΚΗ ΚΑΙ ΜΟΝΑΔΙΚΗ



SOLID ADVERTISING

Τί να ασφαλίσω...



Τα τοιμμένα;



Όμως...

Κρατήστε αυτή τη φωτογραφία φίλοι ασφαλιστές και απλώς... δείξτε την στον υποψήφιο πελάτη ΧΩΡΙΣ ΛΟΓΙΑ.

Κι εσείς φίλοι, στα εκπαιδευτικά κέντρα, δώστε τέτοιες φωτογραφίες στους πωλητές σας.

Οι άνθρωποι βαρεθήκανε το... μπλα-μπλα και... τις θεωρίες.

Η αλήθεια είναι απλή και... φαίνεται.

Κι εσείς φίλοι, στην Διεύθυνση Marketing, στείλτε ένα ΔΕΛΤΙΟ ΤΥΠΟΥ

στους πελάτες σας κατά καιρούς, με αντιπροσωπευτικές εικόνες

που θα υπενθυμίζουν γιατί αξίζει να μην ακυρώνουν

τα συμβόλαιά τους οι πελάτες σας...

Ασφαλιστικό ΝΑΙ. Κοντά σας με ιδέες!



ΠΕΡΥΣΙ προσφέραμε ΔΩΡΕΑΝ αρκετές συνδρομές σε όλους τους νέους ασφαλιστές, και σε όσα παιδιά ασφαλιστών θα γίνονταν ασφαλιστές **και ΤΩΡΑ...**

ΝΕΑ ΜΕΓΑΛΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΔΥΟ ΘΑΥΜΑΣΙΑ ΤΑΞΙΔΙΑ



RODOS PALACE

Μία εβδομάδα διαμονής για ένα ζευγάρι στην υπέροχη Ρόδο



CAPSIS BEACH HOTEL

Μια Πασχαλινή εβδομάδα για 2 άτομα στη μοναδική Αγία Πελαγία Κρήτης

ΣΤΕΙΑΤΕ ΤΩΡΑ!

ΣΤΗ ΝΕΑ ΜΑΣ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ

το κουπόνι συμμετοχής σας. **ΟΛΟΙ** οι συνδρομητές μας που θα ταχυδρομήσουν ένα από τα δύο κουπόνια των τευχών 32 και 33 μετέχουν στην κλήρωση που θα γίνει σε ειδική εκδήλωση του **NAI!**

ΚΟΥΠΟΝΙ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

Κόψτε και ταχυδρομήστε το στη Δ/νση:

NAI, Φιλικής Εταιρίας 19-20, Κολωνάκι ή στο Fax: 3221525

Όνομ/μο

Δ/νση

Τ.Κ. & Πόλη

Τηλέφωνο

Εταιρεία

ΜΕΤΕΧΟΥΝ ΜΟΝΟ ΟΙ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΕΣ ΜΑΣ

Και όμως... έγινε!

Μαθήματα ασφαλιστικής πρακτικής
μετά και άνευ διδασκάλου!



«Καραμπόλα τρόλεϊ-φορτηγού-περιπτέρου χωρίς αίμα»

Πανικός το μεσημέρι στο κέντρο της Αθήνας, στην οδό Πανεπιστημίου, λίγο πριν από το "Ρεξ", όταν τρόλεϊ έπεσε πάνω σε κλειστό φορτηγάκι του "Μέγκα Τσάνελ", που ήταν παρκαρισμένο. Κι αυτό, σαν να ήταν κομμάτι ντόμινο, έπεσε πάνω σε ένα περιπτερο και το ισοπέδωσε, χωρίς να υπάρξει τραυματισμός. Ευτυχώς, γλίτωσαν όλοι. Και οι επιβάτες του τρόλεϊ και ο οδηγός και ο περιπτερός και όσοι έστεκαν στη διπλανή στάση.

Αν κάποιος ήταν προληπτικός θα έλεγε ότι ευθύνεται ο αριθμός του τρόλεϊ: Στην πινακίδα του είχε τον αριθμό 13... Οδηγός του τρόλεϊ, που εκτελούσε το δρομολόγιο Λαμπρινή-Ψυχικό, ήταν ο Αχιλλέας Ζησιμόπουλος. Κάτι συνέβη και χάθηκε ο έλεγχος του τρόλεϊ. Κι έπεσε πάνω σε σταθμευμένο φορτηγάκι του "Μέγκα Τσάνελ".

Το φορτηγάκι όχι μόνο έπεσε, αλλά σκαρφάλωσε πάνω στο περιπτερο λίγο πριν από τη στροφή προς τη Χαριλάου Τρικούπη. Ο ιδιοκτήτης του πρόλαβε να πεταχτεί έξω κι έτσι δεν τραυματίστηκε. Όπως έκαναν και όσοι περίμεναν στη διπλανή στάση.

Το τρόλεϊ ήταν γεμάτο με επιβάτες, που σίγουρα πέρασαν μια σκληρή δοκιμασία. Ευτυχώς, όμως, όλοι θγήκαν σώοι και αθλαβείς. Η κυκλοφορία φυσικά διακόπηκε για αρκετή ώρα. Για να λυθεί το κουβάρι επιστρατεύθηκαν αστυνομικοί και πυροσβέστες. Το τρόλεϊ και το φορτηγάκι έφυγαν. Αυτό που έμεινε ήταν το διαλυμένο περιπτερο...

Αυτά έγραφε η ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ. Πάντα οι δημοσιογράφοι και η "πρώτη ματιά" μένει στο γεγονός και σταματά. Ίσως οι πιο πολλοί μένουν εκεί. Ένας ασφαλιστής όμως προχωρά. Ένας ασφαλιστής, ένας άνθρωπος "μέσα στα πράγματα και την κοινωνία" ρωτά: Ποιός θα πληρώσει; Ποιός φταίει; Πότε και πώς θα πληρωθεί η ζημιά; Πότε θα ξαναρχίσει δουλειά ο περιπτερός; Κι αν το φορτηγάκι ήτανε ενός μεροκαματιάρη πλανόδιου μανάβη ή οικοδόμου ή μεταφορέα; Ποιός θα πληρώσει τα χαμένα μεροκάματα, τις διαδικασίες, τη χρονοτριβή, την "απώλεια εισοδήματος"; Εδώ το "MEGA" έχει περιουσία να πάρει άλλο. Αν ο παθών δεν είχε; Κι αν είχαμε τραυματισμούς, αναπηρίες, θάνατο;

Βέβαια οι ασφαλιστές γνωρίζουν τις απαντήσεις, όπως γνωρίζουν ότι "κάπου αλλού" έγιναν και όσα εμείς ρωτάμε πιο πάνω. Οι ασφαλιστές γνωρίζουν τι γίνεται τα αιματοβαμμένα Σαββατοκύριακα με τους χιλιάδες νεκρούς και τραυματίες... Με τα καμμένα εργοστάσια και σπίτια... Με τις πλημμύρες... Εκείνο που πάντα απορούν οι ασφαλιστές είναι γιατί το κράτος κρατά χωρίς ενημέρωση τους πολίτες του. Γιατί η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών δεν κάνει κάτι να ενημερώσει τον κόσμο... Γιατί τόσοι άνθρωποι μένουν στο δρόμο... Γιατί τόσο απελπισία μετά από κάθε κακό...

Φίλοι Managers σας παρακαλώ μειώστε λίγο τις ώρες σεμιναρίων με θεωρητικές ιστορίες και επιχειρήματα. Δείξτε στους ασφαλιστές σας με εικόνες τι σημαίνει αποζημίωση μέσα στις στάχτες και την καταστροφή. Δείξτε τους πόσο χρήσιμοι είναι και πόσο περήφανοι αισθανόμαστε μετά από κάθε αποζημίωση!

Ευαγ. Γ. Σπύρου

METROLIFE

Οργανωτική Ανασυγκρότηση
με στόχο και προοπτική το 2.000

Σε οργανωτική ανασύνταξη του δυναμικού του προχώρησε πρόσφατα ο Όμιλος Εταιριών Metrolife, με στόχο την επιτυχή ολοκλήρωση των αναπτυξιακών και επενδυτικών του σχεδίων στην Ελλάδα και το εξωτερικό.

- Το νέο οργανωτικό σχήμα (με αλλαγή του ρόλου των ανωτάτων στελεχών) έχει ως εξής:
- Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου ο κ. **Γιώργος Καπουράνης**.
 - Γενικός Διευθυντής της "Metrolife Ζωής", ο μέχρι τώρα Διευθυντής Πωλήσεων και Marketing κ. **Αντώνης Κατσαράς**.
 - Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής της "Metrolife Ζωής", ο μέχρι τώρα Οικονομικός Διευθυντής κ. **Απόστολος Παπαποστόλου**.
 - Γενικός Διευθυντής Εργασιών Εξωτερικού και Bankassurance του Ομίλου ο κ. **Τάσος Παγώνης**, μέχρι τώρα Συ-

ντονιστής, Δ/ντής Τεχνικού και Διοικητικού Τομέα της "Metrolife Ζωής".

Στην "Metrolife Ζωής" έγιναν επίσης και οι εξής αλλαγές:

- Διευθυντής Οικονομικών Υπηρεσιών ο κ. **Πέτρος Χατζόπουλος**.
- Διευθυντής Πωλήσεων ο κ. **Βασίλης Κέκκης**.
- Διευθυντής Marketing ο κ. **Μάριος Φιλίππου**.

Παράλληλα με την αναδιοργάνωση των υπηρεσιών του, ο Όμιλος "Metrolife" σε συνεργασία με ελληνικούς και ξένους οίκους, εφαρμόζει νέα συστήματα εσωτερικής πληροφόρησης, οργάνωσης και διεύθυνσης των εργασιών του προκειμένου να αντιμετωπίσει τις προκλήσεις του 2.000 και να αξιοποιήσει τις ευκαιρίες που θα παρουσιαστούν στο νέο περιβάλλον που δημιουργείται στις ασφαλιστικές και χρηματοοικονομικές υπηρεσίες.

ΝΕΟΣ ΓΕΝΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ



Ο κ. Αντώνης Κατσαράς γεννήθηκε στην Αθήνα το 1950, σπούδασε οικονομικά και ναυτιλιακά και ξεκίνησε την καριέρα του ως ασφαλιστής το 1973. Ιδρυτικό μέλος της "Metrolife", διετέλεσε ασφαλιστής και διευθυντής υποκαταστήματος και από το 1986 ήταν Διευθυντής Πωλήσεων και Marketing. Έχει παρακολουθήσει εξειδικευμένα σεμινάρια marketing και management στην Ελλάδα και το εξωτερικό. Επίσης είναι αντιπρόεδρος του Δ.Σ. της "Metrolife Ζωής Α.Ε."

ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΗ ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΣΗ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ

Με σύνθημα η "η Metrolife εξομαλί" πραγματοποιήθηκε η Πανελλαδική Συγκέντρωση των Ασφαλιστών της Metrolife στο ξενοδοχείο Hilton και σημείωσε σημαντική επιτυχία. Από τους βασικούς ομιλητές ήταν ο κ. Ιωάννης Γεωργακάς ιδρυτής του "MILION", ο οποίος αναφέρθηκε σε επιχειρηματικά ζητήματα, ο παράγοντας των δημοσίων σχέσεων κ. Σπύρος Καραγιαννης που μίλησε για θέματα επικοινωνίας και ο Καθηγητής Marketing του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών (πρώην ΑΣΟΕΕ) κ. Γιώργος Αυλωνίτης που αναφέρθηκε στη σύγχρονη αντίληψη του marketing. Από τους ανθρώπους της "Metrolife" ο Διευθυντής Πωλήσεων και marketi-



ng κ. Αντώνης Κατσαράς αναφέρθηκε στην αναγκαιότητα ανάπτυξης νέων ασφαλιστικών προγραμμάτων και σημείωσε ότι η "Metrolife" θα εκπονήσει σύγχρονα ασφαλιστικά προγράμματα, ικανά να καλύψουν τις ανάγκες των πελατών της και όλων των ενδιαφερομένων, ενώ παράλληλα αναφέρθηκε και στις Πωλήσεις. Επίσης μίλησαν και αρκετοί ασφαλιστές μεταξύ των οποίων οι κκ Ν. Παντελής, Π. Οικονόμου και Γ. Σικιανίδης. Τέλος ο πρόεδρος της Metrolife κ. Γιώργος Καπουράνης στην ομιλία του αναφέρθηκε στην πορεία της εταιρίας και χαρακτήρισε ως άλμα στο μέλλον την είσοδο της εταιρίας στο Χρηματιστήριο.

ΓΡΑΨΟΥ
ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ
ΤΩΡΑ!

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

• Στις σελίδες του:

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

ΓΙΝΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ

• ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΑΞΙΟΥΝ
ΚΑΛΥΤΕΡΗ ΜΕΤΑΧΕΙΡΙΣΗ!

• ΣΤΗΡΙΞΕ ΤΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΣΟΥ
ΤΗΝ ΔΙΚΗ ΣΟΥ ΦΩΝΗ!

• ΣΤΕΙΛΕ ΤΙΣ ΑΠΟΦΕΙΣ ΣΟΥ,
ΖΗΤΗΣΕ ΝΑ ΣΥΝΕΡΓΑΣΘΟΥΜΕ!

ΟΘΩΝΟΣ ΚΑΙ ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 3
(4ος όροφος)
ΠΛ. ΣΥΝΤΑΓΜΑΤΟΣ - ΑΘΗΝΑ
ΤΗΛ.: 3229394 FAX: 3221525

ΔΕΛΤΙΟ ΕΓΓΡΑΦΗΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗ "ΝΑΙ"

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ

ΕΤΑΙΡΙΑ:

Δ/ΣΗ ΕΤΑΙΡΙΑΣ:

Δ/ΣΗ ΟΙΚΙΑΣ:

TAX. ΚΩΔΙΚΑΣ:

ΤΗΛΕΦΩΝΑ ΕΤΑΙΡΙΑΣ:

ΠΟΛΗ:

ΟΙΚΙΑΣ:

- TAX. ΕΠΙΤΑΓΗ απεστάλη αρ.
 - ΕΣΩΚΛΕΙΕΤΑΙ ΕΠΙΤΑΓΗ αρ.
 - Κατάθεση στο Λογαριασμό 51342181/104 Εθνικής Τράπεζας Ελλάδος:
 - ΑΠΟΣΤΕΙΛΑΤΕ ΕΙΣΠΡΑΚΤΟΡΑ
- ΑΞΙΑ ΕΤΗΣΙΑΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΣ:**
- ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ 6.000 ΔΡΧ.
 - ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ 25.000 ΔΡΧ.
 - ΦΟΙΤΗΤΕΣ 4.000 ΔΡΧ.

ΣΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ **ΝΑΙ**



**Μήπως πρέπει να ανησυχούν
τα παιδιά των πελατών σας;**

Και όλη η ποικιλία θεμάτων του ΝΑΙ



ΝΑΙ περιοδικό του ασφαλιστή

ΝΑΙ περιοδικό των ασφαλιστών και των Managers ασφαλιστών. Επειδή δεν υπάρχουν Managers ασφαλιστών χωρίς ασφαλιστές. Και των Γενικών Διευθυντών που έχουν Managers επειδή δεν υπάρχουν Γενικοί Διευθυντές χωρίς Managers. Και των Ασφαλιστικών εταιριών επειδή δεν υπάρχουν Ασφαλιστικές εταιρίες χωρίς Γενικούς Διευθυντές. **ΝΑΙ** περιοδικό όλων αυτών που ο πελάτης αποκαλεί «ο ασφαλιστής μου»! Περιοδικό **ΝΑΙ** για όλους εμάς που θέλουμε οδηγό για το Μέλλον. Περιοδικό **ΝΑΙ** για όλους εμάς που θέλουμε να μας βλέπουν σαν ανθρώπους που μας απασχολούν θέματα της δουλειάς μας, της οικογενείας μας, του εαυτού μας, θέματα ψυχολογίας, υγείας, επικοινωνίας, περιβάλλοντος ζωής. Ο πιο σύντομος δρόμος να μάθετε περισσότερα για το **ΝΑΙ** είναι να γραφτείτε συνδρομητές σήμερα.

Παρακαλούμε γράψτε: Περιοδικό ΝΑΙ, Όθωνος & Φιλελλήνων 3 Πλατεία Συντάγματος, 105 57, Αθήνα
Τηλ.: 3229394 - 3220647, Fax: 3221525.



ΦΑΝΤΑΣΤΕΙΤΕ...



...Μια τέλεια
Εθνική

Φανταστείτε μια Εθνική γεμάτη δύναμη, σιγουριά, εμπιστοσύνη. Αυτή η Εθνική είναι πραγματικότητα.

Με 6,5 δις μερίσματα που πρόσθεσε στα κεφάλαια των ασφαλισμένων της, η Εθνική Ασφαλιστική είναι πρώτη σε δύναμη. Με 22,5 δις που πλήρωσε για αποζημιώσεις το 1993, είναι πρώτη σε σιγουριά.

Σε όλη την Ελλάδα, 1.000.000 ασφαλισμένοι, τη φέρνουν πρώτη στην εμπιστοσύνη και επιβεβαιώνουν καθημερινά ότι η Εθνική Ασφαλιστική είναι η τέλεια Εθνική.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ