

ΤΕΥΧΟΣ 34 • ΜΑΡΤ.- ΑΠΡ. '95 • ΔΡΧ. 1000

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

# ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ



# ΜΑΝΕΣ

ΤΩ  
ΚΑΙ

# ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ!

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

# Τίτλος εμπιστοσύνης

Είναι ο τίτλος σπουδών που φέρουν οι απόφοιτοι του Ι.ΧΟ.Σ (Ινστιτούτο Χρηματοοικονομικών Σπουδών). Τίτλος, που σημαίνει έγκριση, επιστημονική κατάρτιση των αποφοίτων διότι έχει την σφραγίδα της συνεργασίας μεγάλων, διεθνώς καθιερωμένων εκπαιδευτικών οργανισμών.

Η INTERAMERICAN από την πρώτη κιόλας στιγμή της δημιουργίας του Ι.ΧΟ.Σ, στήριξε την λειτουργία του με σκοπό τη σωστότερη επιμόρφωση των χρηματοοικονομικών της συμβούλων. Το Ι.ΧΟ.Σ., που συνδυάζει τις αναγκαίες θεωρητικές σπουδές με την πλούσια πρακτική εξάσκηση, είναι ανοιχτό στους επαγγελματίες ασφαλι-

στικούς συμβούλους όλης της ελληνικής αγοράς. Ήδη, τον Σεπτέμβριο του 1994 απονεμήθηκαν τα πτυχία της πρώτης εκπαιδευτικής περιόδου στους αποφοιτήσαντες του πρώτου ετήσιου εκπαιδευτικού κύκλου L.U.T.C. (LIFE UNDERWRITERS TRAINING COUNCIL).

Οι συνεργάτες της INTERAMERICAN που αναφέρονται στη συνέχεια, είναι **άξιοι της εμπιστοσύνης σας**, όχι μόνο γιατί ανήκουν στο δυναμικό του κορυφαίου Ομίλου Εταιριών στις χρηματοοικονομικές υπηρεσίες, αλλά και γιατί είναι απόφοιτοι του Ι.ΧΟ.Σ. Όλοι τους επενδύουν σε γνώσεις για την καλύτερη εξυπηρέτηση των δικών σας αναγκών.



## ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΕΛΛΑΔΑ

- ΑΓΓΟΥΡΙΑΣ Κ.
- ΑΓΙΟΡΡΙΤΗΣ Χ. \*
- ΑΘΑΝΑΣΙΑΔΟΥ Ε.
- ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΠΟΥΛΟΣ Γ.
- ΑΝΔΡΕΟΥ Α.
- ΑΝΤΩΝΑΚΟΣ Π.
- ΑΝΤΩΝΙΟΥ Φ.
- ΑΣΙΩΤΗΣ Ε.
- ΑΠΟΣΤΟΛΑΚΗΣ Μ.
- ΑΡΤΕΜΙΑΔΗΣ Χ.
- ΑΣΗΜΑΚΟΠΟΥΛΟΣ Α.
- ΒΑΠΩΝΑΚΗΣ Γ.
- ΒΕΛΛΙΝΗΣ Σ.
- ΒΕΛΩΝΑ Ρ.
- ΒΙΛΑΧΟΣ Κ.
- ΒΛΩΝΙ Γ.
- ΒΟΜΒΑΣ Δ.
- ΒΟΥΡΒΑΧΑΚΗΣ Γ.
- ΒΡΑΧΙΩΤΗΣ Κ.
- ΓΑΒΡΙΗΛΙΔΟΥ Ι.
- ΓΑΒΡΙΗΛ Κ.
- ΓΑΓΚΟΥ Ε.
- ΓΑΛΑΝΗ Ε.
- ΓΑΛΑΤΗΣ Σ.
- ΓΕΡΟΠΑΝΗΣ Σ.
- ΠΑΓΙΑΣ Α.
- ΠΑΜΜΑΣ Δ.
- ΠΑΝΑΡΑΚΟΣ Κ.
- ΠΑΝΗΣ Δ.
- ΠΑΝΟΥΔΑΚΟΣ Δ.
- ΠΑΤΡΑΚΟΣ Ν.
- ΠΟΥΛΗΣ Δ.
- ΚΑΛΟΥΦΑΣ Π.
- ΠΙΝΗ Α.
- ΚΛΙΟΦΑ Α.
- ΚΟΚΚΟΠΟΥΛΟΣ Α.
- ΚΟΤΣΗΣ Γ.
- ΚΡΗΓΟΡΟΠΟΥΛΟΥ Α.
- ΚΡΥΠΑΡΗ Ε.
- ΔΑΓΤΑ Ε.
- ΔΑΛΑΤΑΡΙΟΥ Φ. Μ.
- ΔΕΜΟΙΡΑΚΟΣ Ι.
- ΔΕΡΕΚΗ Χ.
- ΔΕΡΤΙΑΝΗΣ Δ.
- ΔΗΜΑΚΗ Ε.
- ΔΗΜΑΤΟΣ Α.
- ΔΗΜΗΤΡΑΚΟΠΟΥΛΟΣ Γ.
- ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ Δ.
- ΔΙΑΠΟΥΛΗΣ Μ.
- ΔΙΟΝΥΣΑΚΟΠΟΥΛΟΣ Γ.
- ΔΟΚΟΥΖΗΣ Α.
- ΔΟΥΔΟΠΟΥΛΟΥ Α.
- ΔΡΙΖΟΣ Ζ.
- ΕΛΕΦΑΝΤΗΣ Γ.
- ΕΥΚΟΛΙΔΗΣ Ι.
- ΖΑΦΕΙΡΟΠΟΥΛΟΣ Χ.
- ΖΕΓΚΟΣ Β.
- ΖΕΡΒΟΥ Α.
- ΖΗΚΑΚΗΣ Ι.
- ΖΙΩΒΑ Ζ.
- ΖΟΛΩΤΑΣ Γ.
- ΖΟΡΜΠΑΣ Π.
- ΖΩΓΟΠΟΥΛΟΣ Α.
- ΖΩΓΟΠΟΥΛΟΣ Μ.
- ΘΕΟΔΩΡΟΥ Γ.
- ΙΩΑΝΝΙΔΟΥ Σ.
- ΚΑΒΑΛΑΡΗΣ Δ.
- ΚΑΚΑΛΕΤΡΗΣ Τ.
- ΚΑΜΜΕΡΓΗΣ Α.
- ΚΑΛΟΓΕΡΑΚΗΣ Γ.
- ΚΑΛΟΓΕΡΑΚΗΣ Σ.
- ΚΑΜΗΛΙΩΤΗ Ε.

- ΚΑΝΑΒΟΥ Π.
- ΚΑΝΑΚΗΣ Α.
- ΚΑΠΙΩΤΗΣ Δ.
- ΚΑΠΙΚΟΣ Σ.
- ΚΑΡΑΓΙΑΝΝΗΣ Τ.
- ΚΑΡΑΝΤΖΑΣ Σ.
- ΚΑΡΝΑΧΩΡΙΤΗΣ Π.
- ΚΑΡΝΑΧΩΡΙΤΗΣ Φ.
- ΚΑΡΝΑΧΩΡΙΤΗΣ Ε.
- ΚΑΡΡΑΣ Ε.
- ΚΑΡΥΑΝΟΣ Γ.
- ΚΑΣΣΙΩΤΟΥ Μ.
- ΚΑΤΣΑΡΟΣ Γ.
- ΚΑΤΣΑΡΟΣ Ν.
- ΚΑΦΕ Ε.
- ΚΑΨΑΛΗΣ Κ.
- ΚΕΦΗΣ Δ.
- ΚΕΧΑΓΙΑΣ Γ.
- ΚΛΟΓΚΑΣ Κ.
- ΚΟΓΕΒΙΝΑ Μ.
- ΚΟΖΗΣ Σ.
- ΚΟΚΚΟΡΗΣ Γ.
- ΚΩΔΑΚΟΠΟΥΛΟΣ Π.
- ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ Α.
- ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ Θ.
- ΚΟΡΜΙΝΗΣ Α.
- ΚΟΡΩΝΗΣ Γ.
- ΚΟΥΚΟΥΖΕΛΗΣ Χ.
- ΚΟΥΚΟΥΡΑΣ Κ.
- ΚΟΥΜΑΝΗΣ Σ.
- ΚΟΥΝΤΑΝΗΣ Δ.
- ΚΟΥΤΡΟΥΛΗΣ Α.
- ΚΟΥΦΑ Γ.
- ΚΥΖΙΡΙΑΔΗΣ Α.
- ΚΥΠΡΙΑΝΟΥ Κ.
- ΚΩΣΤΑΚΗΣ Π.
- ΚΩΣΤΟΠΟΥΛΟΣ Ν.
- ΛΑΚΗΣ Α.
- ΛΑΜΠΡΟΠΟΥΛΟΣ Κ.
- ΛΕΚΑΚΗΣ Ι.
- ΛΕΛΗΣ Κ.
- ΛΕΜΠΕΣΟΠΟΥΛΟΣ Α.
- ΛΙΑΤΟΣ Σ.
- ΛΙΓΚΑΣ Α.
- ΜΑΚΑΝΤΑΣΗ Φ.
- ΜΑΚΑΡΗΣ Μ.
- ΜΑΛΜΠΕΡΤΙ Φ.
- ΜΑΛΤΕΖΟΥ Ε.
- ΜΑΝΕΣΗΣ Δ.
- ΜΑΝΕΤΗΣ Κ.
- ΜΑΝΤΖΑΡΑΣ Ε.
- ΜΑΡΚΟΠΟΥΛΟΣ Κ.
- ΜΑΡΚΟΣ Ν.
- ΜΑΡΚΟΥΔΑΚΗΣ Κ.
- ΜΑΣΤΟΡΑΚΗ Χ.
- ΜΑΣΤΡΟΓΙΑΝΝΙΔΟΥ Ε.
- ΜΑΥΡΟΜΑΤΗΣ Δ.
- ΜΕΓΑΛΑΚΑΚΗΣ Π.
- ΜΕΙΜΑΡΙΔΟΥ Β.
- ΜΕΝΔΡΙΝΟΣ Σ.
- ΜΗΑΣ Ε.
- ΜΙΧΕΛΑΚΗΣ Α.
- ΜΙΧΕΛΙΝΑΚΗ Α.
- ΜΟΥΡΕΛΑΤΟΣ Θ.
- ΜΠΑΚΑΚΗΣ Δ.
- ΜΠΑΛΗΣ Γ.
- ΜΠΑΛΩΜΕΝΟΣ Α.
- ΜΠΑΡΖΟΥΚΑΣ Α.

- ΜΠΑΡΠΑΡΩΣΟΣ Σ.
- ΜΠΑΣΜΠΑΝΕΛΟΥ Ζ.
- ΜΠΙΛΛΗΣ Ν.
- ΜΠΟΝΑΡΟΣ Ε.
- ΜΠΟΥΠΑΛΗΣ Θ.
- ΜΠΟΥΡΔΟΣ Ε.
- ΜΠΟΥΡΟΥΤΗΣ Μ.
- ΜΠΟΥΧΗΣ Μ.
- ΝΕΡΕΣΣΙΑΝ Σ.
- ΝΙΚΟΛΑΟΥ Μ.
- ΝΟΔΑΡΟΣ Δ.
- ΝΤΕΡΑΤΣΟΥΠΙΑΝ Α.
- ΝΤΟΥΝΤΟΥΚΑΛΗΣ Α.
- ΞΑΓΟΡΑΡΗ Α.
- ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ Ι.
- ΠΑΛΑΤΖΑΣ Θ.
- ΠΑΛΙΟΥΡΑΣ Ι.
- ΠΑΝΙΑΣ Π.
- ΠΑΙΝΟΣ Α.
- ΠΑΠΑΔΕΡΓΙΟΥ Κ.
- ΠΑΠΑΔΕΡΓΙΟΥ Μ.
- ΠΑΠΑΔΕΡΓΙΟΥ Ν.
- ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ Α.
- ΠΑΠΑΖΟΓΛΟΥ Χ.
- ΠΑΠΑΖΟΓΡΑΦΟΣ Ν.
- ΠΑΠΑΔΑΝΩΟΥ Β.
- ΠΑΠΑΔΩΦ Π.
- ΠΕΛΑΚΥΡΑΚΟΠΟΥΛΟΣ Κ.
- ΠΑΠΑΔΟΥΡΟΥ Κ.
- ΠΑΠΑΧΡΗΣΤΟΥ Β.
- ΠΑΠΤΙΑ Ε.
- ΠΑΡΑΣΚΕΥΟΠΟΥΛΟΥ Δ.
- ΠΑΣΩΓΙΟΥ Ε.
- ΠΑΤΑΤΟΥΚΑΣ Φ.
- ΠΑΤΣΑΒΟΥΡΑΣ Β.
- ΠΑΤΣΗΣ Ε.
- ΠΑΥΛΑΚΟΣ Φ.
- ΠΑΥΛΟΠΟΥΛΟΣ Φ.
- ΠΑΧΗΣ Σ.
- ΠΕΠΕΡΑΚΗΣ Γ.
- ΠΕΤΡΙΑΝΗΣ Ι.
- ΠΙΤΑΣ Ε.
- ΠΟΛΙΤΗΣ Α.
- ΠΡΕΚΑΣ Π.
- ΡΑΠΤΗΣ Α.
- ΡΑΥΤΟΠΟΥΛΟΣ Δ.
- ΡΕΚΛΕΠΗΣ Δ.
- ΡΕΚΟΥΜΗΣ Γ.
- ΡΙΖΟΣ Θ.
- ΡΙΖΟΥ Α.
- ΡΟΜΠΟΣ Α.
- ΡΟΥΜΠΑΝΗΣ Σ.
- ΡΟΥΣΟΠΟΥΛΟΣ Ι.
- ΡΟΥΣΣΗΣ Ι.
- ΡΟΥΣΣΗΣ Π.
- ΡΟΥΣΣΗΣ Μ.
- ΣΑΚΕΛΛΑΡΙΟΥ Ε.
- ΣΑΡΑΝΤΙΔΗΣ Λ.
- ΣΑΡΡΗΣ Γ.
- ΣΙΔΗΡΟΠΟΥΛΟΣ Σ.
- ΣΙΤΗΣ Α.
- ΣΚΟΝΔΡΑΣ Π.
- ΣΚΟΥΤΕΡΗΣ Γ.
- ΣΚΡΙΚΑΣ Ε.
- ΣΚΥΡΙΩΤΗ Ε.
- ΣΟΥΓΙΑΝΝΗΣ Κ.
- ΣΟΥΛΙΩΤΗΣ Θ.
- ΣΠΥΡΕΑΣ Σ.

- ΣΤΑΪΚΟΣ Α.
- ΣΤΑΜΑΤΑΚΗΣ Α.
- ΣΤΑΜΑΤΗΣ Κ.
- ΣΤΑΜΕΛΟΣ Χ.
- ΣΤΑΥΡΟΠΟΥΛΟΣ Φ.
- ΣΤΕΡΓΙΑΔΗΣ Ι.
- ΣΤΡΑΤΗΓΟΣ Γ.
- ΣΤΡΟΒΟΛΙΔΗΣ Α.
- ΣΤΡΟΒΟΛΙΔΗΣ Κ.
- ΕΥΡΙΓΟΣ Ι.
- ΣΦΑΚΙΑΝΟΣ Κ.
- ΤΖΑΝΑΤΟΣ Ι.
- ΤΖΙΝΙΕΡΗΣ Χ.
- ΤΟΛΟΓΛΟΥ Ι.
- ΤΟΥΝΤΑΣ Γ.
- ΤΡΙΦΥΛΛΗΣ Κ.
- ΤΣΑΛΚΟΠΟΡΤΑΣ Β.
- ΤΣΑΚΑ Α.
- ΤΣΑΚΙΡΗΣ Γ.
- ΤΣΑΚΡΙΑΝΗΣ Η.
- ΤΣΙΩΛΟΥ Μ.
- ΤΣΟΥΓΙΑΝΝΗΣ Α.
- ΤΣΩΛΗΣ Φ.
- ΦΑΚΟΥΔΗΣ Δ.
- ΦΑΛΟΣ Γ.
- ΦΑΡΑΚΛΑ Μ.
- ΦΕΛΟΥΡΗΣ Π.
- ΦΕΝΕΚΟΣ Α.
- ΦΙΔΡΟΥ Α.
- ΦΟΥΡΝΑΡΗΣ Ι.
- ΦΡΑΓΚΟΣ Σ.
- ΦΡΑΓΚΟΥΛΑΚΗΣ Γ.
- ΧΑΛΙΚΙΑ Μ.
- ΧΑΜΒΑΣ Π.
- ΧΑΡΑΛΑΜΠΟΠΟΥΛΟΣ Γ.
- ΧΟΝΔΡΟΠΟΥΛΟΣ Γ.
- ΧΟΥΛΙΑΡΑ Ι.
- ΧΡΥΣΟΠΟΥΛΟΣ Γ.
- ΧΡΥΣΟΣΤΟΜΙΔΗΣ Γ.
- ΨΙΧΑΣ Φ.
- ΨΙΜΟΠΟΥΛΟΣ Α.

- ΚΑΖΑΝΑΣ Ι.
- ΚΑΝΤΑΡΤΖΗΣ Γ.
- ΚΑΡΑΤΟΣΙΟΣ Χ.
- ΚΑΡΑΜΑΤΣΟΥΚΗΣ Κ.
- ΚΑΤΣΗΣ Μ.
- ΚΑΤΣΙΚΑΣ Α.
- ΚΕΡΕΦΑΔΟΥ Δ.
- ΚΟΝΤΟΓΙΑΝΝΗ Β.
- ΚΟΡΕΛΗΣ Κ.
- ΚΟΥΛΙΑΛΗΣ Ι.
- ΚΟΥΤΣΟΥΚΙΔΗΣ Χ.
- ΚΩΤΣΙΑΣ Χ.
- ΛΑΓΟΠΟΥΛΟΥ Κ.
- ΛΕΟΝΤΙΔΗΣ Ν.
- ΜΑΜΙΣΗΣ Β.
- ΜΑΡΚΑΣ Γ.
- ΜΑΡΚΟΥ Κ.
- ΜΑΣΤΕΛΟΥ Ε.
- ΜΑΥΡΟΥΔΗΣ Π.
- ΜΟΥΡΑΤΙΔΗΣ Γ.
- ΜΠΑΖΜΑΤΖΗ Κ.
- ΜΠΑΜΝΙΑΤΖΗΣ Γ.
- ΜΠΑΤΖΑΚΑΣ Δ.
- ΜΠΑΤΖΑΚΑΣ Π.
- ΜΠΕΚΟΣ Γ.
- ΜΠΟΝΤΖΙΔΟΥ Ι.
- ΜΙΧΑΗΛΙΔΟΥ Α.
- ΜΥΛΩΝΑΣ Σ.
- ΝΕΟΥ Α.
- ΝΙΚΟΛΑΪΔΗΣ Α.
- ΝΙΚΟΛΑΪΔΗΣ Γ.
- ΝΤΩΚΟΣ Ν.
- ΠΑΖΑΡΗΣ Α.
- ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ Γ.
- ΠΑΠΑΕΥΘΥΜΙΟΥ Χ.
- ΠΑΝΤΕΛΙΔΟΥ Δ.
- ΠΑΣΧΑΛΙΔΗΣ Γ.
- ΠΑΥΛΙΔΟΥ Δ.
- ΠΙΤΣΙΟΡΑ Μ.
- ΠΟΝΤΙΚΑΚΗΣ Κ.
- ΠΟΥΛΟΥΔΗΣ Γ.
- ΡΕΠΤΙΝΙΩΤΗΣ Γ.
- ΡΟΥΚΑ Β.
- ΣΓΟΥΡΑΙΟΥ Ρ.
- ΣΙΟΥΛΑΣ Μ.
- ΣΤΑΘΟΠΟΥΛΟΣ Ε.
- ΣΧΙΣΤΟΚΕΙΑΝ Ν.
- ΣΩΤΗΡΑΚΟΓΛΟΥ Σ.
- ΣΑΚΤΙΚΟΥ Γ.
- ΤΟΠΤΣΙΔΗΣ Ε.
- ΤΟΥΛΑΣ Η.
- ΤΣΑΝΤΟΥΚΑΣ Α.
- ΤΣΙΤΑΚΙΔΗΣ Χ.
- ΤΣΙΤΣΙΡΟΥΔΗΣ Γ.
- ΦΡΑΣΙΑΣ Χ.

- ΑΘΑΝΑΣΙΑΔΗΣ Α.
- ΑΘΑΝΑΣΟΠΟΥΛΟΣ Μ.
- ΑΚΟΝΙΔΟΥ Σ.
- ΑΛΕΞΑΝΔΡΗ Ε.
- ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΥ Μ.
- ΑΦΕΝΤΟΥΛΗΣ Ε.
- ΒΑΡΥΠΑΤΗΣ Σ.
- ΓΑΡΟΥΦΑΛΙΔΗΣ Α.
- ΓΕΡΟΝΤΑΣ Α.
- ΓΕΡΟΝΤΙΔΟΥ Ε.
- ΓΕΩΡΓΙΑΔΑΚΗ Ε.
- ΠΑΛΕΡΝΙΟΣ Ν.
- ΓΚΕΡΣΑΝΗΣ Α.
- ΓΚΟΥΜΑΣ Γ.
- ΔΗΜΟΛΙΟΣ Φ.
- ΕΥΦΡΑΙΜΙΔΗΣ Δ.
- ΖΗΣΟΠΟΥΛΟΣ Β.
- ΖΙΩΓΑΣ Ι.
- ΘΕΟΔΟΣΙΑΔΗΣ Γ.
- ΙΩΡΑΝΑΚΗΣ Α.
- ΙΩΡΑΝΑΚΗΣ Δ.
- ΙΩΑΝΝΙΔΗΣ Σ.
- ΚΑΒΒΑΔΑΣ Σ.

- ΑΒΡΑΜΑΚΟΣ Η.
- ΑΜΠΛΙΑΝΤΗΣ Χ.
- ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΠΟΥΛΟΣ
- ΑΡΑΧΩΒΙΤΗΣ Γ.
- ΒΑΛΛΙΑΝΟΣ Κ.
- ΒΑΡΒΑΡΙΓΟΣ Η.
- ΒΡΥΩΝΗΣ Γ.
- ΓΕΩΡΓΙΤΣΟΠΟΥΛΟΣ Δ.
- ΓΟΒΑ Α.
- ΓΚΟΥΖΙΑΣ Δ.
- ΔΕΛΦΑ Γ.

**INTERAMERICAN**  
ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ  
ΧΡΗΜΑΤΟΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ

# ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

**ΝΑΙ**  
ΤΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ  
ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ



**Εξώφυλλο:**  
Γυναίκα από την  
Αττική που βυζαίνει  
το μωρό της, 1944.  
Γ. Τσαρούχης  
(Ιδιωτική συλλογή)

## ΑΦΙΕΡΩΜΑ: ΚΑΡΤΕΣ ΝΟΣΗΛΕΙΑΣ



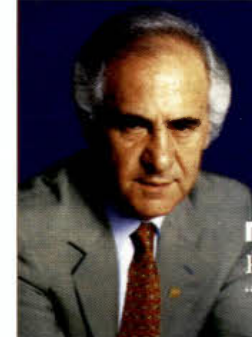
**48**  
Η συγκίνηση του  
Π. Ψωμιάδη  
θέτει σε κίνηση την  
ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ



**46**  
Μπράβο,  
κ. Μπράβο  
Η INTERNATIONAL  
LIFE πατάει γερά!



**78**  
Τριαντάφυλλος  
Λυσιμάχου  
Ανακαλύψτε τη  
Δύναμη του Αστέρα!

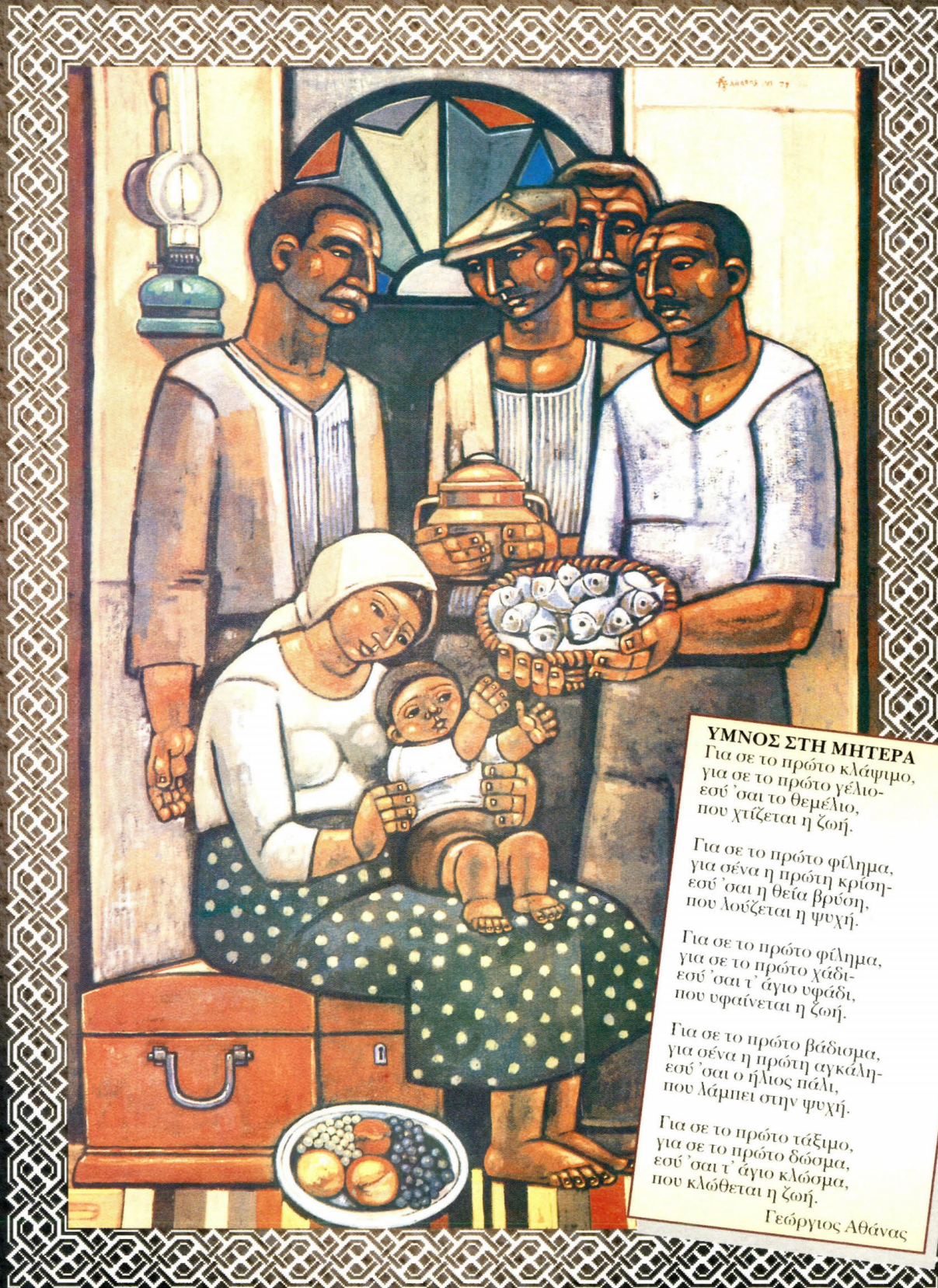


**68**  
Γ. Καπουράνης  
Η METROLIFE  
"παράζει τα νερά"!

- 4 **ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ**  
• 14 ΜΑΪΟΥ - ΕΟΡΤΗ ΤΗΣ ΜΗΤΕΡΑΣ
- 7 **Ε. ΣΠΥΡΟΥ**  
Μάνες και Ασφαλιστές
- 8 **Οικουμενικός Πατριάρχης κ. ΒΑΡΘΟΛΟΜΑΙΟΣ**  
Ομιλία του στο Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο
- 12 **Ασφαλιστικό UNDERWRITING**
- 16 **ΑΦΙΕΡΩΜΑ: ΚΑΡΤΕΣ ΝΟΣΗΛΕΙΑΣ**
- 40 **ΠΡΟΣΩΠΑ: Γεράσιμος Καζανάς**
- 42 **MANAGER ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ**
- 50 **ΑΦΙΕΡΩΜΑ: ΣΥΝΕΔΡΙΑΚΟΣ ΤΟΥΡΙΣΜΟΣ**
- 59 **ΣΕΛΙΔΕΣ ΚΥΠΡΟΥ**  
Ειδήσεις - Νέα εταιριών
- 70 **ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΙΔΗΣΕΙΣ**
- 72 **ΜΠΡΑΒΟ INTERNATIONAL LIFE**
- 73 **ΜΕΓΑΣ ΕΥΕΡΓΕΤΗΣ**
- 78 **ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΑΣΤΕΡΑ**
- 94 **ΑΦΙΕΡΩΜΑ: ΥΓΕΙΑ**
- 96 **HELVETIA**

# ΕΟΡΤΗ ΤΗΣ ΜΗΤΕΡΑΣ

# ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ



**ΥΜΝΟΣ ΣΤΗ ΜΗΤΕΡΑ**  
 Για σε το πρώτο κλάψιμο,  
 για σε το πρώτο γέλιο-  
 εσύ 'σαι το θεμέλιο,  
 που χιζεται η ζωή.  
 Για σε το πρώτο φίλημα,  
 για σένα η πρώτη κρίση-  
 εσύ 'σαι η θεία βρύση,  
 που λούζεται η ψυχή.  
 Για σε το πρώτο φίλημα,  
 για σε το πρώτο χάδι-  
 εσύ 'σαι τ' άγιο υφάδι,  
 που υφαίνεται η ζωή.  
 Για σε το πρώτο βάδισμα,  
 για σένα η πρώτη αγκάλη-  
 εσύ 'σαι ο ήλιος πάλι,  
 που λάμπει στην ψυχή.  
 Για σε το πρώτο τάξιμο,  
 για σε το πρώτο δώσιμα,  
 εσύ 'σαι τ' άγιο κλώσιμα,  
 που κλώθεται η ζωή.  
 Γεώργιος Αθάνας

# ΜΑΝΑ...!

Χαριτική της Αττικής με το μαρό στην  
 αγκαλιά (δωδεκική συλλογή)



Μάνα της Κύπρου...  
 ψάχνοντας τον  
 αγνοούμενο γιο της!



Παναγία η Γλυκοφιλούσα  
 Μητέρα Θεού - μητέρα ανθρώπων!

# 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 καλλιεργήσε 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 κολοσσίου 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 ον 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

ΓΡΑΜΜΑΤΑ ΣΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ & ΕΤΑΙΡΙΕΣ

## Μάνες και ασφαλιστές

Είναι πραγματικά ξεχωριστή ημέρα, η ημέρα που διάλεξαν κάποιοι να γιορτάζουμε τη μάνα, τη δεύτερη Κυριακή του Μαΐου κάθε χρόνο! Οτιδήποτε υπάρχει οφείλει την ύπαρξή του σε μία μάνα, ακόμα και η μάνα! Και φυσικά είναι λάθος αυτό που λένε μερικοί, ότι τιμούμε τη μάνα μία μέρα, ενώ πρέπει όλο το χρόνο! Απλώς η μέρα αυτή είναι μια μέρα που υπενθυμίζει στη μάνα την ευγνωμοσύνη και την αγάπη των παιδιών προς αυτήν. Το "ΝΑΙ" θα ήθελε, αν ήταν δυνατόν, να προσφέρει λουλούδια ευγνωμοσύνης και αγάπης σ' όλες τις μάνες των ασφαλιστών της πατρίδας μας, σ' όλες τις μάνες όλων των ανθρώπων της ασφαλιστικής ελληνικής αγοράς, σ' όλες τις μάνες που κρατάνε μια ανοιχτή αγκαλιά για όλα τα παιδιά του ασφαλιστικού χώρου μας και που τα φωνάζουν με τη λέξη "παιδί μου" και καμιά δεν αποκαλεί το γιο της Τμηματάρχη, Διευθυντή μου ή κύριε Γενικό ή μεγάλη Manager ή κλητήρα ή πάλληλε ή γραμματέα ή ταμία ή επιθεωρητή ή προσωπάρχη ή Δ/ντή Πωλήσεων ή Πρώτη ή... Θα ήθελε ακόμη το περιοδικό μας να σκύψει και να "φιλήσει το χέρι" σ' όλες τις μάνες που μεγαλώνουν και μεγάλωσαν παιδιά που θα δοξάσουν και δοξασαν την πατρίδα μας και τους συνανθρώπους τους. Ναι, είναι απ' όλους παραδεκτό ότι παίζουν κι έπαιξαν τον ρόλο τους οι μάνες τόσων και τόσων δημιουργικών "παιδιών" κάθε τόπου, κάθε χώρας, κάθε τομέα! Βλέπουμε γύρω μας ανθρώπους που γεννάνε δημιουργία, έργο, προσφορά! Ζούμε κοντά σε "παιδιά" που έγιναν μάνες δημιουργίας, που μεταφορικά πήραν απ' τη μάνα τους αυτή την ιδιότητα να "γεννούν" συνέχεια μέρες δημιουργίας, μέρες προσφοράς με "επώδυνους" τοκετούς, με ιδρώτα, με πόνο, με αγωνία, με λαχτάρα, με "εγκυμοσύνες" μακροχρόνιες... Και με την ευκαιρία της γιορτής της μητέρας λέμε:  
- Μήπως δεν είναι "μάνα" ο δημιουργικός



κ. Γενικός Διευθυντής, που απ' το μηδέν γέννησε μια εταιρία, μια οικογένεια πολλών παιδιών, που απ' το "τίποτα" μεγαλούργησαν, κάνοντας έργο ζωής για πολλούς συνανθρώπους τους; Με πόσο ιδρώτα, με πόσο κόπο, με πόση ανησυχία το "πλήρωσε"; Είναι πολλές αυτές οι μάνες-δημιουργοί και τιμώντας όλους αναφέρω ιδιαίτερα το Δημήτρη Κοντομηνά, μάνα δημιουργό, μάνα πολλών παιδιών στην ασφαλιστική μας αγορά. Παρόμοιες σκέψεις έρχονται στο νου μας για τον κ. Γιώργο Καπουράνη, τον κ. Τάκη Καραλή, τον κ. Παύλο Ψωμιάδη, τον κ. Αλέξανδρο Ταμπουρά και τόσους άλλους άξιους δημιουργούς της ασφαλιστικής αγοράς.  
- Μήπως δεν είναι "μάνα" ο καλός εκείνος manager που "γεννά" τους προοδευτικούς και επιτυχημένους ασφαλιστές; Ρωτήσατε ποτέ πώς "γεννιέται" ένας ασφαλιστής; Ψάξτε λίγο να δείτε πόσο χτυποκάρδι έχει η κάθε επιτυχία, ένα βραβείο, ένας έπαινος, ένα πτυχίο ασφαλιστή...  
- Μήπως δεν είναι "μάνα" ο ασφαλιστής που "γεννά" συμβόλαια και πελάτες; που τα φροντίζει σαν παιδιά, που τα μεγαλώνει, που τα διατηρεί, που τα προσέχει... Είναι πολλές οι μάνες γύρω μας, περισσότερες από αυτές που αριθμεί η στατιστική εταιρία... Είχα την τύχη και την τιμή να γνωρίσω πολλές μάνες σε κάθε μέρος της

πατρίδος μας, σε κάθε εταιρία, σε κάθε τμήμα, σε κάθε αντικείμενο... Τους αφιερώνω σήμερα, μέρες Μαγιάς, ένα χαμόγελο ευγνωμοσύνης της φύσης, που σκάει σε κάθε γωνιά της ελληνικής γης με τη μορφή μιας κόκκινης παπαρούνας ή μιας κίτρινης μαργαρίτας, σαν τριαντάφυλλο, σαν μενεξές, σαν κρίνο, σαν γεράνι, σαν γαρύφαλλο, σαν τα αμέτρητα αγριολούλουδα όλων των χρωμάτων...  
Ναι, τιμή και ευγνωμοσύνη σε όλους όσους κατέκτησαν επάξια αυτή την ιδιότητα της "μάνας" δημιουργίας. Τιμή και ευγνωμοσύνη σε εκείνους που "ζουν κι ανασαίνουν" κοντά στο μέγαλο και την πρόοδο των "παιδιών τους". Τιμή και ευγνωμοσύνη σ' αυτές τις "μάνες" που παρέλαβαν από τις φυσικές τους μάνες την προφύλαξη και τη φροντίδα και ζουν "παιδιά" και οικογένειες...  
Αγαπητοί φίλοι, κάθε δεύτερη Κυριακή του Μαΐου θυμηθείτε τις μάνες σας. Κουρασμένες από τη ζωή, απ' τις γέννες, απ' τα βάσανα περιμένουν το γέλιο προκοπής των παιδιών τους σαν χάδι κι αποζημίωση. Στις 14 Μαΐου μην σιγκουνευτείτε λίγα χρήματα σε κάποιο ανθοπωλείο και τα στερήσετε από τη μάνα σας. Η Ελλάδα μας είναι γεμάτη λουλούδια όπου κι αν βρεθείτε και μπορείτε να τα αποκτήσετε και χωρίς λεφτά, όσοι δεν έχετε. Κι όλο το χρόνο αφιερώστε της τα λουλούδια της αγάπης σας με την πρόδοό σας, με την καλοσύνη σας, με την ευτυχισμένη οικογένεια, με την τιμιότητα και την εργατικότητα, με την αγάπη σας στην Ελλάδα, με την πίστη σας στις παραδόσεις μας και σε όσα αυτή κράτησε από γενιά σε γενιά και μετέφερε σε σας, όπως τη νύχτα της Λαμπρής κουβαλούσε το αναστάσιμο φως για το καντήλι του σπιτιού...  
Μάνες Ελληνίδες σας αγαπάμε και σας ευχαριστούμε για όλα.  
Μάνα, κάθε μάνα, Χρόνια Πολλά!

Ευάγ. Γ. Σπύρου  
Εκδότης του "ΝΑΙ"

# “Επουράνιε Βασιλεύ Τα έθνη πράϋνον. τον κόσμον ειρήνευσον...”



**Ο** Οικουμενικός Πατριάρχης κ. Βαρθολομαίος πέρνει τέτοια εποχή εξεφώνησε εμπνευσμένο λόγο σε ειδική συνεδρίαση της Ολομέλειας του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου στο Στρασβούργο που είναι πολύ επίκαιρος για τη σημερινή κοινωνία μας. Το ΝΑΙ πιστεύει πως οι άνθρωποι του ασφαλιστικού χώρου, άνθρωποι της αγοράς, καλό είναι να εμβαθύνουν και σε γενικότερα θέματα εκτός των επαγγελματικών προβλημάτων. Επειδή ένα μεγάλο μέρος του χρόνου τους καταναλίσκεται και σε άλλα ζητήματα κατά τη διάρκεια προσφοράς των υπηρεσιών των... Οι ασφαλιστές μπορούν να δώσουν κάτι περισσότερο από τα χρήματα μιας αποζημίωσης στον πελάτη τους σαν άνθρωποι που “βλέπουν και ακούν” περισσότερα από τον μέσο πολίτη-επαγγελματία. Και μέσα από την εμπνευσμένη ομιλία, οι ασφαλιστές μας θα προβληματισθούν εκτός των άλλων και για δύο μεγάλα θέματα, την Ανεργία και το Οικολογικό πρόβλημα του περιβάλλοντος.

Εξοχώτατε Κύριε Πρόεδρε,  
Εντιμότατοι κυρίαί και κύριοι  
Βουλευταί,

Μετά πολλής χαράς και θαθείας ικανοποίησης ευρισκόμεθα εν μέσω υμών εν των επισήμων τούτω χώρω του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου, το οποίον εικονίζει εις τας συνειδήσεις των ανθρώπων, το ορατόν κέντρον της αναληφθείσης ιστορικής προσπάθειάς προς ενοποίησης της Ευρώπης.

Ευχαριστούμεν υμίν από καρδίας επί τη απευθυνθείση προσκλήσει. Ευχαριστούμεν Υμίν, Εξοχώτατε κύριε Egon Klepsch, Πρόεδρε του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου, επί τη πρωτοβουλία της προσκλήσεως. Και πάσιν υμίν, κυρίαί και κύριοι Βουλευταί, επί τη παρουσία υμών. **Υμείς έχετε την μεγάλην και ιστορικήν αποστολήν να οργανώσετε την ενότητα των Λαών της Ευρώπης, εν ειρήνη και δικαιοσύνη**

**και δημοκρατία, όπερ εν τέλει σημαίνει εν αλληλεγγύη και εν αγάπη.** Είναι μία αποστολή, η οποία υπερβαίνει ενδεχομένως τα ατομικά όρια εκάστου εξ υμών, έχει όμως την δύναμιν της κοινής προσπάθειάς δι' ένα κόσμον καλλίτερον, διό και ευχόμεθα ολοψύχως να συνεχισθή. Η ενοποίησης της Ευρώπης, εις την οποίαν έχετε αφιερώσει τας δυνάμεις υμών, ως εκπρόσωποι της θελήσεως των λαών υμών, τυγχάνει ημίν οικείον έργον. Διακονούμεν παράδοσιν δέκα και επτά αιώνων μεριμών και αγώνων δια την σωτηρίαν και ενότητα του πολιτισμού της Ευρώπης. Το πρεσβυγενές Πατριαρχείον της Νέας Ρώμης-Κωνσταντινουπόλεως, ομού μετά του ετέρου ευρωπαϊκού άξονος, της Παλαιάς Ρώμης, δεν ητυχήσαμεν να καταστήσωμεν ορατήν την ενότητα ταύτην. Αισθανόμεθα βαθύτατα την θλίψιν εκ του γεγονότος τούτου. Όμως εξακολουθούμεν, και μάλιστα από κοινού,

την αφετηριακήν μαρτυρίαν ημών: Ότι η πολιτική ενότης, χωριζομένη του πολιτισμού, δηλαδή του θεμελίου νοήματος των ανθρωπίνων σχέσεων, είναι αδύνατον να οδηγήσει εις το κατόρθωμα της ενιαίας Ευρώπης. **Η σκοπούμενη ενότης των λαών της Ευρώπης δεν δύναται να συντελεσθή παρά μόνον ως ενότης εν τη κοινωνία κοινού νοήματος του βίου, ενοειδούς στόχου των ανθρωπίνων σχέσεων.**

Είναι εκπληκτικόν, ότι η πράγματι και βαθύτατα δημοκρατική οργάνωσις της ορθόδοξου Χριστιανικής Εκκλησίας με τον μεγάλον βαθμόν διοικητικής αυτονομίας και τοπικής κυριαρχίας των Επισκόπων και των Πατριαρχείων και Αυτοκεφάλων Εκκλησιών και την ταυτόχρονον ευχαριστιακήν ενότητα εν τη πίστει είναι εν είδος προτύπου, το οποίον προσφάτως η Ευρωπαϊκή Ένωσις υπό το όνομα της Αρχής της Επικουρικότητος εθεσμοθέ-

τησεν ως την πλέον λυσιτελή μέθοδον διαρθρώσεως των εξουσιών της.

Παρά τας κοσμογονικάς μεταβολάς εν τη Ευρωπαϊκή Ιστορία, Παλαιά και Νέα Ρώμη, εξακολουθούν να αποτελούν τους άξονας αναφοράς και ενότητος του πολιτισμού της Ευρώπης. Ομιλούμεν δια το θεμέλιον **νοήμα** της ενότητος, όχι δια την ιδεολογικήν αλλοτρίωσιν του νοήματος εις θρησκευτικά και πολιτικά δόγματα, η οποία οδηγεί πολλάκις εις απολυτοποίησιν εθνικιστικών και φυλετικών ιδιαιτεροτήτων.

Επιτρέψατε ημίν να πιστεύωμεν ότι η ευρωπαϊκή ενοποίησης δεν θα καταστεί δυνατή, εάν πρυτανεύσουν τοιούτου είδους απολυτοποιήσεις. Γνωρίζομεν ότι την στιγμήν ταύτην εν των προσώπων ημών και εν τη Ορθόδοξω Καθολική Εκκλησία, της οποίας την πρώτην τη τάξει Επισκοπήν διακονούμεν, πολλοί εξ υμών προβάλλετε την τραγικήν των ημερών υμών πραγματικότητα φρικιαστικού πολέμου, εν τω οποίω ενεπλάκησαν ορθόδοξοι πληθυσμοί της Ευρώπης, μετά γειτόνων ετεροδόξων ή αλλοδόξων λαών αντιμαχούντες.

Το Οικουμενικόν Πατριαρχείον και η Ορθόδοξος Εκκλησία εν γένει σέβονται τας εθνικάς παραδόσεις και ευαισθησίας των λαών. Καταδικάζομεν όμως (με τον πλέον κατηγορηματικόν τρόπον) κάθε είδους φανατισμόν, παρανομίαν και άσκησιν βίας, οποθενδήποτε και αν προέρχονται ταύτα. Παραμένει αμετακίνητος η εμμονή ημών εις την ανάγκην ελευθερίας και ειρηνικής επικοινωνίας μεταξύ των ανθρώπων, αμοιβαίου σεβασμού και ειρηνικής συμβιώσεως των λαών, ως ετονίσασμεν και κατά την πρόσφατον “Διακήρυξιν του Βοσπόρου” κατά το συγκληθέν τη πρωτοβουλία ημών συνέδριον περί “Ειρήνης και ανοχής”.

Είσθε οι κυρίως συντελεσταί της ευρωπαϊκής ενοποιήσεως. Εις υμάς ως πολιτικούς ηγέτας, μάλιστα δε ως ασκούντας την νομοθετικήν εξουσίαν, ανήκει το χρέος όπως μεριμνήσουν δια την προστασίαν των αδυνάτων και των πάσης φύσεως μειονοτήτων, την διασφάλισιν της ελευθερίας της σκέψεως και του λόγου, ως και της διακινήσεως και εγκαταστάσεως των προσώπων εκεί όπου αι φυσικά, πνευματικά και κοινωνικά ανάγκαι των το επιβάλλουν, γενικώς δε το χρέος της δημιουργίας των συνθηκών εκείνων, αι οποίαί θα επιτρέψουν την προώθησιν

της συνεργασίας και ενότητος μεταξύ των λαών και των ανθρώπων. Συναφές προς τούτο είναι και το χρέος όπως μειωθή ή και αρθή η ανισότης της ανάπτυξεως, η οποία παρατηρείται μεταξύ του πλουσίου “ανεπτυγμένου” κόσμου και του υπό ανάπτυξιν τοιούτου. Η τοιαύτη ανισότης εγκυμονεί κινδύνους δια το μέλλον της ανθρωπότητος. Η ηνωμένη Ευρώπη δεν μπορεί να είναι μόνο σχεδιασμός ενιαίας οικονομικής ανάπτυξεως και προγραμματισμός ενιαίας αμυντικής πολιτικής. Εκ των πραγμάτων το όραμα απαιτεί και ενιαίαν κοινωνικήν πολιτικήν, ειρηνικήν και γονίμου συνεργασίας των ευρωπαϊκών λαών. Το αίτημα είναι πολιτισμικόν. Αίτημα **νοήματος** των διανθρωπίνων σχέσεων, των σχέσεων αλληλοπεριχώρησεως των εθνικών παραδόσεων.

Το της Νέας Ρώμης-Κωνσταντινουπόλεως Οικουμενικόν Πατριαρχείον, το οποίον σήμεραν εκπροσωπείται εν το προσώπω της ημετέρας Μετριότητος ενώπιον υμών, δεν κομίζει εις το Κέντρον τούτου της Ευρωπαϊκής ενότητος δυνατότητας πολιτικής ισχύος, οικονομικής αποτελεσματικότητος ή ιδεολογικών αξιώσεων. Δεν είναι αύτη η αποστολή ημών. Επιτρέψατε ημίν, εν τούτοις, να σημειώσωμεν, ότι η πείρα των αιώνων παραδόξως επιβεβαιώνει την δύναμιν, την κινούσαν την ιστορίαν **εν ασθενεία τελειομένην** (Β' Κορ. 12,9).

Καταθέτομεν υμίν την εμπειρίαν της προσφάτου παραδόσεως ημών: Οσάκις, εν τη μερίμνη της οικουμενικής των Χριστιανικών Εκκλησιών ενότητος, ετολήσαμεν “εν δυνάμει” ή και “υπέρ δυνάμιν”, οι καρποί των οποίων ηξιώθημεν ήσαν η γονιμοποίησις της αδυναμίας και όχι της δυνάμεως ημών. Το 1920, το Οικουμενικόν Πατριαρχείον εκάλεσε δια πρωτοβουλίας αυτού και δια καθολικής εγκυκλίου τας Χριστιανικάς Εκκλησίας και Ομολογίας να συγκροτήσουν εν είδος “Κοινωνίας των Εκκλησιών” κατά το πρότυπον της τότε “Κοινωνίας των Εθνών”, προδρόμου του σημερινού Οργανισμού Ηνωμένων Εθνών. Εκ της πρωτοβουλίας εκείνης προέκυψε, δια της συμβολής των προτεσταντικών Ομολογιών, το Παγκόσμιον Συμβούλιον Εκκλησιών, εν τω οποίω, παρά τας υφισταμένας αδυναμίας, γονιμοποιείται εις το επίπεδον της καλλιέργειας των συνειδήσεων μία αλληλοπεριχώρησις παραδό-

σεων, κοινής φιλανθρωπίας, οικοδομήσεως αμοιβαίου σεβασμού.

Ανάλογον πείραν συνηγάγομεν και εκ της ετέρας πρωτοβουλίας του Οικουμενικού Πατριαρχείου να θεσμοποιηθή, ομού μετά των λοιπών αδελφών Ορθόδοξων Εκκλησιών, της Ρωμαιοκαθολικής, της Παλαιοκαθολικής, της Αγγλικανικής, της Λουθηρανικής και των Μετερρυθμισμένων Εκκλησιών. Θα ενθυμήσθε ίσως οι παλαιότεροι εξ υμών την ιστορικήν συνάντησιν του αοιδίμου προκατόχου ημών Πατριάρχου Αθηναγόρου μετά του αιμνήστου Πάπα Παύλου στου Στ., το 1964, εν Ιερουσαλήμ, την πρώτην από του μεγάλου Σχίσματος του 1054 συνάντησιν των Προκαθημένων Παλαιάς Ρώμης και Νέας Ρώμης. Όπως και την άρσιν των αναθεμάτων μεταξύ των Εκκλησιών τούτων το 1965, την ανταλλαγήν επισκέψεων μεταξύ του Πάπα Ιωάννου-Παύλου του Β' και του αοιδίου Οικουμενικού Πατριάρχου Δημητρίου.

Ημείς συνεχίζομεν την προσπάθειαν. Και προσφάτως την επεξετείνασμεν και εις εγχείρημα δια-θρησκειακής προσεγγίσεως. Συνεκαλέσαμεν διεθνές διαθρησκειακόν συνέδριον, επί του θέματος “Ειρήνη και Ανοχή” εν τη έδρα του Οικουμενικού Πατριαρχείου. Έχομεν όμως την επίγνωσιν ότι η καλλιέργεια κλίματος ειρηνικής συνυπάρξεως και δημιουργικής συνεργασίας, τόσοσιν μεταξύ θρησκείων και εκκλησιών, όσον και μεταξύ εθνικών κρατών, φυλών και παραδόσεων, απαιτεί ριζικώτεραν μεταβολήν. Ο διάλογος, τα διεθνή συνέδρια, η θεσμική επικοινωνία των ηγεσιών, αι προσεγγίσεις καλής θελήσεως, η παραίτησις εξ αδιαλλαξιών, τυγχάνουσιν θήματα θετικά, επωφελή. Αλλά δεν επαρκούν. Τα προβλήματα του συγχρόνου κόσμου, τα προβλήματα της Ευρώπης ειδικώτερον, απαιτούν θεμελιώδεις αναθεωρήσεις αυτών τούτων των πολιτισμικών επιλογών ημών, δηλαδή των προδιαγραφών του πολιτισμικού ημών υποδείγματος.

Δύο εμφατικά παραδείγματα μαρτυρούν περί της ανάγκης ταύτης: Το πρώτον είναι η τραγωδία της ανεργίας, της μαστιζούσης την Ευρώπην σήμεραν. Είναι φανερόν, ότι δια την αντιμετώπισιν της αυξανόμενης ανεργίας δεν αρκούν ούτε ηθικά παραινέσεις, ούτε και αποσπασματικά μέτρα δημοσιονομικής πολιτικής. Το πρόβλημα της ανεργίας επιβάλλει ημίν, όπως θέσωμεν εξ υπαρχής υπό κρίσιν

αυτονόητους εν τω πολιτισμῷ ημών προτεραιότητας: Την απολυτοποιηθείσαν προτεραιότητα της λεγόμενης "αναπτύξεως", της μετρούμενης μόνον δι' οικονομικών μεγεθῶν. **Είμεθα παγιδευμένοι εις την τυρρανικήν αναγκαιότητα συνεχούς δημιουργίας νέων και περισσοτέρων καταναλωτικών αναγκών.** Η εξισορρόπηση των δύο αναγκαιοτήτων επιβάλλει συνεχή τελειοποίησιν των παραγωγικών δυνάμεων, δηλαδή του ανθρωπίνου δυναμικού. Ενώ παραλλήλως αι καταναλωτικά ανάγκα του ιδίου τούτου ανθρωπίνου δυναμικού, πρέπει συνεχώς να αυξάνονται και να διευρύνονται. Ούτω, η οικονομία αυτονομείται ως προς τας ανάγκας του κοινωνικού σώματος, λειτουργεί ερήμην του ανθρώπου, εξελίσσεται εις μηχανιστικήν τεχνικήν εξισορροπήσεως αφηρημένων μεγεθῶν.

Ίσως είναι καιρός, έστω και μόνον με αφορμήν το οξύ πρόβλημα της ανεργίας, να προτάξωμεν αντί των ατομοκεντρικών δικαιωμάτων την προτεραιότητα της προσωπικής δημιουργικότητας εν τη κοινωνία των ανθρωπίνων σχέσεων. Η πολιτική διαχειρίσεις των κοινῶν, οφείλει να απαντήσει εις το ερώτημα: Ποίος και πῶς θα εμπνεύση εις το σημερινόν Ευρωπαίον την προτεραιότητα των ανθρωπίνων σχέσεων; Με ποίαν πολιτικήν πρακτικήν ο σημερινός άνθρωπος θα θυσιάση εκουσίως και μετά χαράς τον άκρατον καταναλωτισμόν και την δέσμευσιν εις τας επιταγὰς της αμέτρου παραγωγικότητας, δια να επανεύρη την κοινωνίαν της ζωῆς εν τη κοινότητι των προσώπων; Τοιαύτας ριζικάς αλλαγὰς εις την νοηματοδόθησιν του ανθρωπίνου βίου τας υπηρετεί η πολιτική, ἀλλ' εις τας συνειδήσεις των ανθρώπων τας εμπεδώνει μόνον η πειθῶ των εμπειριῶν, τας οποίας κομίζουσι αι θρησκευτικὰ παραδόσεις. Αν αληθεύουν εις τας διαπιστώσεις αυτών αι κλασικὰί και πασίγνωστοι σχετικὰί μελέται των Max Weber, Werner Sombart και R.H. Tawney, εις την βάσιν των συγχρόνων ευρωπαϊκῶν αντιλήψεων περί εργασίας και οικονομίας ευρίσκειται μια συγκεκριμένη εκδοχή της χριστιανικῆς θεολογίας. Αν αληθεύη η διαπίστωσις αὐτή, τότε μία νέα πρότασις νοηματοδοτήσεως της εργασίας και της οικονομίας αναποφεύκτως θα διέλθη ἀπὸ θεολογικὰς αναθεωρήσεις. **Η παράκαμψις της θεολογίας ὑπὸ ποικίλων ιδεολογημάτων, δεν έπεισεν ὅτι δύναται να κομίσει ρεαλισ-**

**τικὰς λύσεις. Ὅπισθεν των συγχρόνων ἀδιεξόδων του ευρωπαϊκού βίου υποκρύπτεται μια θεολογική τοποθέτησις.** Ανάλογα συμπεράσματα νομίζομεν ὅτι συνάγονται και εκ του δευτέρου παραδείγματος κρίσεως και αγωνιώδους της εποχῆς ημών προβλήματος, του **οικολογικού.** Γνωρίζομεν ἀπαντες τας εφιαλτικὰς διαστάσεις, τας οποίας προσλαμβάνει οσημέραι το πρόβλημα.

Επιτρέψατε ημῖν την πεποιθησιν ὅτι το οικολογικόν πρόβλημα της εποχῆς ημών απαιτεῖ ριζικήν αναθεώρησιν της κοσμολογίας ημών. Ἄλλην ερμηνείαν της ὕλης και του κόσμου, ἄλλην στάσιν των ανθρώπων ἐναντι της φύσεως, διαφορετικήν νοηματοδόθησιν της προσλήψεως και χρήσεως των υλικῶν αγαθῶν. Η Ορθόδοξος Εκκλησία και Θεολογία προσπαθεῖ, εν τῷ μέτρῳ των πνευματικῶν αὐτῆς δυνάμεων, να συνεισφέρει εις τον περί το πρόβλημα τούτο αναγκαιόν διάλογον. **Με πρωτοβουλίαν του Οικουμενικού Πατριαρχείου οι Ορθόδοξοι καθιερώσαμεν την 1ην Σεπτεμβρίου ἐκάστου έτους ως ἡμέραν περισυλλογῆς και προσευχῆς δια την αντιμετώπισιν της συντελουμένης οικολογικῆς καταστροφῆς του πλανήτου ημών. Δια διεθνούς συνεδρίου εν Κρήτη, ἐξ ἄλλου, ἀνεκαινιάσαμεν συστηματικὴν Θεολογικὴν μελέτην του προβλήματος.**

Ἀλλ' αι προσπάθειαι ημών δεν ἔχουν νόημα ἐάν παραμείνουν αποσπασματικά. Δραττόμεθα της ευκαιρίας της ἐνώπιον ὑμῶν παρουσίας ημών, δια να δηλώσωμεν, ὅτι είμεθα έτοιμοι να θέσωμεν τας ισχνὰς ημών δυνάμεις εις την διάθεσιν του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου δια πάσαν περαιτέρω μελέτην και προσπάθειαν πανευρωπαϊκῆς αντιμετώπισεως του οικολογικού προβλήματος. Την αὐτὴν ετοιμότητα επιτρέψατε ημῖν να δηλώσωμεν και σχετικῶς προς το προαναφερθέν πρόβλημα της μαστιζούσης την Ευρώπην ανεργίας.

Η ευγενική ὑμῶν πρόσκλησις επέτρεψεν ημῖν ὅπως ἔχωμεν μεθ' ὑμῶν τον ὀλίγον τούτον, ἀλλὰ πολῦτιμον χρόνον προσωπικῆς κοινωνίας. Αισθανόμεθα θάρος ευθύνης δυσθάστακτον. Διότι εις τους πενιχρούς προσωπικούς ημών λόγους οφείλομεν να συγκεφαλαιώσωμεν την ἱστορίαν και εμπειρίαν δεκαεπτὰ αἰῶνων θεσμοῦ, λειτουργήσαντος ως ἀξονος της ἐνότητος του πολιτισμοῦ της Ευρώπης. Αξιοῦμεθα να συνεχίζωμεν την διαδοχὴν του

λόγου του Οικουμενικού Πατριαρχείου Νέας Ρώμης-Κωνσταντινουπόλεως, διαδοχὴν λόγου ἐνὸς Ἰωάννου Χρυσσοστόμου, ἐνὸς Γρηγορίου Θεολόγου, ἐνὸς Μεγάλου Φωτίου και πλειάδος γιγαντιαίων οὐχὶ μόνον εν τη ἐκκλησιαστικῇ, ἀλλὰ και εν τη ευρωπαϊκῇ ἱστορίᾳ ἀναστημάτων, Πατριαρχῶν Κωνσταντινουπόλεως.

Αι ἱστορικὰ συγκυρίαι ἔχουν κοσμογονικῶς μεταβληθῆ. Δεχθῆτε, παρακαλούμεν την ἐνταῦθα ημετέραν παρουσίαν μόνον ως υπενθύμιον: **Ὑπενθύμιον ὅτι ὑπάρχομεν. Και συνεχίζομεν την διακονίαν και μαρτυρίαν εν τῷ κοινῷ ἀγῶνι της μερίμνης δια την προσφορὰν νοήματος και ἐλπίδος πανανθρωπίνης.** Αι εις πάσας τας ευρωπαϊκὰς χώρας μητροπόλεις του Οικουμενικού Πατριαρχείου, αι εκατοντάδες εν Κεντρικῇ και Δυτικῇ Ευρώπῃ ἐνορία Ορθοδόξων πιστῶν, μεταναστῶν ἀλλὰ και γηγενῶν, εἶναι ημέτερον ποιμνιον ἀλλὰ και ὑμέτερος, των την πολιτικὴν τέχνην ασκούντων, λαός. Εκτός δε των ορίων της σήμερον δωδεκαεθοῦς Ευρωπαϊκῆς Κοινότητος, εις την ευρωπαϊκὴν πορείαν ἀκολουθοῦν και ἕτερα πολυπληθῆ ἔθνη κατὰ πλειοψηφίαν ἐχόμενα της Ορθοδόξου ἐκκλησιαστικῆς παραδόσεως. Επιτρέψατε ημῖν να ἐκφράσωμεν την ἐλπίδα ὅτι και οι λαοὶ οὔτοι θα κληθοῦν συντόμως να συμμετάσχουν εις την ζωὴν και τους θεσμούς της ηνωμένης Ευρώπης.

Το Οικουμενικόν Πατριαρχεῖον ἐξακολουθεῖ, δια του ποιμνίου αὐτοῦ και εκ των πραγμάτων, να συνιστᾷ ουσιώδη ευρωπαϊκὴν διάστασιν εν τη οικουμενικῇ αὐτοῦ διακονίᾳ. Πέραν των ιδεολογικῶν προσανατολισμῶν ἐκάστου ἐξ ὑμῶν, πέραν των προσωπικῶν αὐτοῦ διακονία. Πέραν των ιδεολογικῶν προσανατολισμῶν ἐκάστου ἐξ ὑμῶν, πέραν των προσωπικῶν αὐτοῦ μεταφυσικῶν πεποιθήσεων ἢ μη-πεποιθήσεων, παρακαλούμεν να δεχθῆτε την ετοιμότητα του Οικουμενικού Πατριαρχείου συμπαράστασεως εις την προσπάθειαν ὑμῶν δια την ευρωπαϊκὴν ἐνοποίησιν, δια μίαν Ευρώπην, η οποία δεν θα ὑπάρχει, μόνον δι' εαυτήν, ἀλλὰ δια τον καλόν ολοκλήρου της ανθρωπότητος.

Επιθυμοῦμεν να κατακλείσωμεν δια της προσευχῆς, την οποίαν οι Ορθόδοξοι ἀπευθύνομεν εις τον Ἄρχοντα της εἰρήνης, ἰδιαίτερος κατὰ την περίοδον της Τεσσαρακοστῆς: "Ἐπουράνιε Βασιλεῦ, την πίστιν στήριξον, τα ἔθνη πράϊνον, τον κόσμον εἰρήνευσον".



ADEL/SAATCHI &amp; SAATCHI ADVERTISING

...Μια τέλεια

Εθνική

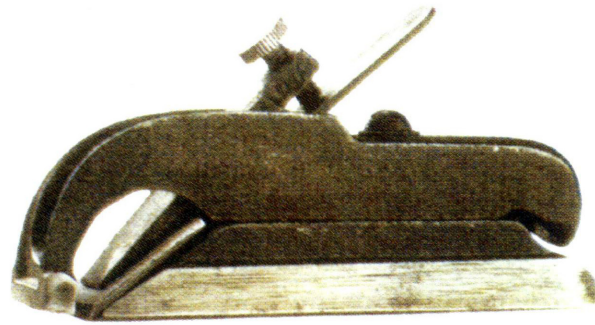
Φανταστείτε μια Εθνική γεμάτη δύναμη, σιγουριά, εμπιστοσύνη. Αυτή η Εθνική είναι πραγματικότητα.

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**

# Underwriting



## ΕΤΣΙ... ΓΙΑ ΤΗΝ ΙΣΤΟΡΙΑ!

Σε ημερίδα με τίτλο "Ασφαλιστικά Ταμεία στην Ελλάδα προς το 2000" που οργάνωσε το Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών ακούσαμε από αρμόδιο εκπρόσωπο της πολιτείας ότι στην Ελλάδα έχουμε 215 ασφαλιστικά ταμεία και 22 αλληλοβοηθητικούς οργανισμούς. Από τα ταμεία αυτά 27 είναι κύρια ταμεία, 53 είναι επικουρικής ασφάλισης, 19 ταμεία ασθενείας, 65 ταμεία πρόνοιας-εφ' άπαξ, 51 αλληλοβοηθητικά και από τα 22 κρατικά ξεχωρίζουν του Υπουργείου Εθν. Αμύνης, του Υπουργείου Εργασίας, Γεωργίας, Βουλής (ΟΑΕΔ, Εργατική Εστία) κ.λπ. Πολλά ταμεία, αλλά... όλοι γνωρίζουν την ποιότητα του έργου τους. Φίλοι ασφαλιστές δυστυχώς ακόμα στην Ελλάδα έχουμε ανασφάλιστους τελείως, παρά τα 237 ταμεία και τις 170 ασφαλιστικές εταιρίες! Κρίμα!



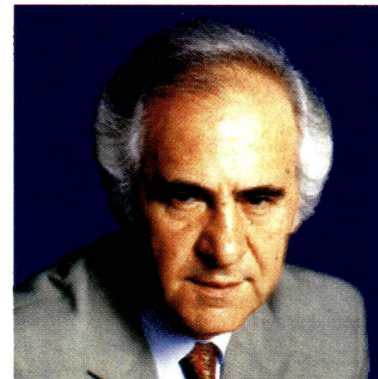
την άδικη συμμετοχή στα φάρμακα. Στην ίδια ημερίδα για τα ταμεία, ο κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος, που επάξια εκπροσώπησε την ιδιωτική ασφάλιση, μίλησε για την τάση που επικρατεί σήμερα στα πλαίσια της ΕΟΚ ν' ανοίξουν οι δρόμοι για ελεύθερη διαχείριση των αποθεματικών των ταμείων.

Είπε ακόμη ο επιτυχημένος ηγέτης της Εθνικής Ασφαλιστικής, ότι είναι καιρός τα χρήματα των ταμείων να τα διαχειριστούν με τη συμμετοχή τους στις επιλογές διαχείρισης και οι ίδιοι οι εργαζόμενοι, που τα πληρώνουν κατά το μεγαλύτερο ποσοστό. Με αφορμή αυτές τις σκέψεις ο εκδότης του ΝΑΙ υπέβαλε ερώτηση σε αρμόδιο κρατικό όργανο, ρωτώντας αν σκέφθηκε κανείς να στείλει στον εισαγγελέα αυτούς που κακοδιαχειρίστηκαν τα χρήματα των ταμείων ή αυτούς που κρατούσαν άτοκα τα χρήματα αυτά στις τράπεζες τόσα χρόνια.

Η απάντηση που πήραμε ήταν ότι ήταν νόμιμο, το νόμο εκτελούσαν οι διαχειριστές και ο νόμος έλεγε να μην παίρνουν τόκο τα χρήματα των χιλιάδων εργαζομένων ή συνταξιούχων, όταν τα επιτόκια κυμαίνονταν για τον απλό Έλληνα καταθέτη μέχρι και 21%! Κρίμα άλλη μια φορά για την τύχη των ασφα-

λισμένων που ανέχονταν τους πράσινους, κόκκινους ή μπλε εργατοπατέρες συνδικαλιστές, όταν μιλούσαν για κοινωνική δικαιοσύνη και δεν τους έστελναν με τον τρόπο τους στα ράντσα των διαδρόμων του κράτους Πρόνοιας! Αλλά δυστυχώς συνεχίζουν να ακούν τα ψευτοκλάμματα για πανικό στα ταμεία και τα παρόμοια!

8 ΔΙΣ είναι ο στόχος της METROLIFE για το 1995, της



εταιρίας που στηρίχθηκε στην πίστη και την αφοσίωση των ασφαλιστών και των πελατών της και ΟΧΙ στις στρατηγικές ενός μεγαλομετόχου ή κεφαλαιούχου. Η METROLIFE τάραξε τα νερά της ασφαλιστικής αγοράς, όπως υπενθύμισε ο φιλοπρόεδρος πρόεδρος της κ. Γεώργιος Καπουράνης, που έχει κάθε λόγο να είναι περήφανος για το έργο και τους ανθρώπους του. Οι τελευταίες εκδηλώσεις και κινήσεις της METROLIFE εκπέμπουν μηνύματα δύναμης και αξιοκρατίας και μας κάνουν όλους σίγουρους ότι τα ανοίγματα της εταιρίας αυτής προς βαλκανικές χώρες και απόδημο ελληνισμό θα έχουν επιτυχία και θα κρατούν τη

METROLIFE ψηλά στους πρωταγωνιστές της ασφαλιστικής αγοράς μας.

Στο FAX NEWS 204, ο κ. Αλέξανδρος Ταμπουράς γράφει σε ανοικτή επιστολή του προς τον υπουργό εμπορίου κ. Σημίτη μεταξύ άλλων ότι "οι λειτουργούσες σήμερα πλέον των 100 μεγάλες και μικρές ελληνικές ασφαλιστικές εταιρίες επιβάλλεται να περάσουν από ασφαλιστικό καθαρήριο, ούτως ώστε μόνον οι εξ αυτών διαθέτουσες τις τυπικές ου μην αλλά και τις ουσιαστικές προϋποθέσεις επιβίωσης να συνεχίσουν την άσκηση της ασφαλιστικής επιχειρήσεως. Στις προϋποθέσεις αυτές βέβαια περιλαμβάνονται κατά πρώτο λόγο η κάλυψη των τεχνικών αποθεμάτων και του περιθωρίου φερεγγυότητας".

Για να τα λείει αυτά ο παππούς κάτι ξέρει. Οι χιλιάδες ασφαλιστές και πελάτες δεν ξέρουν ότι συνάπτουν συμβόλαια για 10, 15, 20 χρόνια και ισοβίως, με εταιρίες που θα αποβιώσουν πριν απ' αυτούς. Και τότε; Δυστυχώς θα έχουν αποβιώσει και οι υπηρεσίες της σήμερα που ούτε ουσιαστικό ούτε τυπικό έλεγχο κάνουν και τι θα κάνουμε... χωρίς βαρβάρους που ήταν για πολλούς μια κάποια λύσις; Ακόμα και η ΕΑΕΕ συμφωνεί με υπόμνημα της 30.1.95 προς τον Υπουργό Εμπορίου ότι "επιβάλλεται η θεσμοθέτηση ενός ανεξαρτήτου ελεγκτικού οργάνου Δημοσίου Δικαίου" και... μπλα, μπλα, μπλα κ.λπ. Δηλαδή; Οι υπηρεσίες του υπουργείου ήταν "ιδιωτικές;" Ας ελπίσουμε ότι θα ξυπνήσουν κάποτε οι ενώσεις καταναλωτών και... όλα θα λυθούν... πάραυτα.

Το Υπουργείο Εμπορίου φέρεται αρχικά αποφασισμένο επιβάλλει σκληρά πρόστιμα σε ασφαλιστικές εταιρίες που δεν συμμορφώνονται με τη νομοθεσία σχετικά με τις υποχρεώσεις τους που αφορούν τα τεχνικά αποθέματα, το περιθώριο φερεγγυότητας και τις επενδύσεις. Σε δεύτερη φάση ίσως προχωρήσει και σε κλείσιμο κάποιων που δεν έχουν βιωσιμότητα. Ήδη γίνεται έλεγχος σε 20 εταιρίες, μετά από "εξαιρετικά επεισόδια" έγγραφο της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, μέσω του οποίου υπο-

δεικνύονται 20 ασφ. εταιρίες, για τις οποίες διαπιστώνεται συνολικό έλλειμμα ύψους 66 δισ. Οι Γενικοί Διευθυντές απέκτησαν ακόμα μερικά προβλήματα. Καιρός ν' αλλάξουν, σε πολλά θέματα στρατηγικής. Εμείς το τονίσαμε και με το κύριο άρθρο μας προηγούμενου τεύχους με τίτλο "Αλλάξτε κύριε Γενική".

Σε πρόσφατη συνάντησή μας με τον Γενικό Διευθυντή της ΝΝ, κ. Τάκη Καραλή, είχαμε τη χαρά να μιλήσουμε για τα επιτεύγματα και τους υψηλούς και φιλόδοξους στόχους της εταιρίας του. Στα χρόνια λειτουργίας της στην Ελλάδα, η ΝΝ ακολούθησε λαμπρή ανοδική πορεία και κατέχει σήμερα εξεχούσα θέση στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Με διοικητικό προσωπικό 500 περίπου άτομα, με 85 υποκαταστήματα που απασχολούν 3.500 ασφαλιστές και managers και με εγγεγραμμένα ασφαλιστρα Ζωής και Γενικών 30 δισ. για το 1994 η ΝΝ προσβλέπει με σιγουριά σε νέες δυναμικές κατακτήσεις το 1995. Ο όμιλος INTERNATIONAL Nederlanded Group έχει δραστηριότητες σε 47 χώρες και προσωπικό άνω των 50.000 ατόμων. Ο κ. Καραλής απαιτεί απ' όλους ιδιαίτερη ευαισθησία σε θέματα επαγγελματικής κατάρτισης και συμπεριφοράς που αφορούν τόσο την ποιότητα του SERVICE όσο και την ποιότητα νέων εργασιών, που και τα δύο μαζί δημιουργούν ευχαριστημένους πελάτες. Πραγματικά η ΝΝ πέτυχε σ' αυτό το σημείο, που αποτελεί και τη βάση εμπιστοσύνης του ομίλου για το ξεκίνημα-πιλότο στις τραπεζικές εργασίες που ετοιμάζονται με πολλή προσοχή και θα δώσουν οπωσδήποτε περισσότερο κύρος και στην ΝΝ αλλά και στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Στοιχεία της ΕΟΚ όπως τα διαθέσαμε στην "Καθημερινή" της 1/1/95 λένε ότι οι Έλληνες είναι πρώτοι σε κατανάλωση. Το 70,3% του Ακαθάριστου Εθνικού Προϊόντος πάει στην κατανάλωση. Για τη διατροφή τους οι Έλληνες διαθέτουν το 37,8% (οι Γερμανοί 16,6%). Οι Έλληνες ξοδεύουν τα λιγότερα για την επαγγελματική ή ατομική επιμόρφωση, μόνο 2% παρακολουθεί μαθήματα σε αντι-

κείμενο αρεσκείας του (34% Ολλανδοί, 18% Γερμανοί), μόνο το 8% των εργαζομένων μετέχει σε επαγγελματικά σεμινάρια (42% Ολλανδοί, 33% Δανοί) κ.ά.

Σε συνέδριο στη Νάπολη της Ιταλίας που μετείχαν 820 αντιπρόσωποι από 136 χώρες, 41 υπουργοί Δικαιοσύνης, 23 Εσωτερικών και 30 διεθνείς οργανισμοί, ο γενικός γραμματέας του ΟΗΕ είπε πως "αυτοκρατορίες εγκλήματος" κυριαρχούν σε παγκόσμια κλίμακα σε όλο τον πλανήτη, ασκώντας δουλεμπόριο μεταναστών, ηλεκτρονική πειρατεία, λαθρεμπόριο ανθρώπινων οργάνων, τοξικών αποβλήτων και πυρηνικού υλικού, εκτός των άλλων "συνήθων" παρανομιών με τα ναρκωτικά, τις ληστείες, τους εκβιασμούς κ.λπ. Μια εταιρία οικονομικών μελετών, η Wharton, έβγαλε το συμπέρασμα ότι στα μέσα της δεκαετίας του '80 ο κύκλος εργασιών του οργανωμένου εγκλήματος στις ΗΠΑ ήταν 13,5 τρισεκατομμύρια, περισσότερα από αυτούς των βιομηχανιών σιδήρου, χάλυβα, χαλκού και αλουμινίου μαζί.

Κορυφαίοι Αμερικανοί διαχειριστές χαρτοφυλακίου, σε συνέντευξη τους στην εφημερίδα Barron's, το αναπτυξιακό αμοιβαίο κεφάλαιο της INTERAMERICAN το συγκαταλέγουν μεταξύ των κυριότερων επενδυτικών ευκαιριών στην ευρωπαϊκή αγορά. Το αναπτυξιακό αμοιβαίο κεφάλαιο της INTERAMERICAN καταλαμβάνει την τέταρτη θέση στο "top ten" στις προτιμήσεις των Αμερικανών επενδυτών. Η ετήσια απόδοση του αμοιβαίου της INTERAMERICAN σε δολάρια ανήλθε σε 15,50%. (Πηγή, ΗΜΕΡΗΣΙΑ 29-3-95).

Επεκτείνει τις δραστηριότητές της στη Γερμανία και τη Σουηδία η ΑΣΠΙΣ-ΠΡΟΝΟΙΑ. Στόχος οι Έλληνες μετανάστες. Το υπουργείο ενέκρινε το αίτημα της ΑΣΠΙΣ-ΠΡΟΝΟΙΑ και μεις συγχάιρουμε τον Παύλο Ψωμιάδη και γι' αυτό του το τόλμημα. Στη Γερμανία, τη Ρουμανία και τη Βουλγαρία επεκτείνεται και ο "Φοίνιξ", όπως ανακοίνωσε ο κ. Π. Πουλάς.

☞ Στα 5,7 δισ. ανήλθε η παραγωγή για την ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ στη χρήση του 1994. Η εταιρία αυτή δεν αύξησε τα ασφαλιστικά αυτοκινήτου, λόγω καλής διαχείρισης στον κλάδο αυτοκινήτου, όπου κατάφερε να μειώσει τις ζημιές.

☞ Έξοχος ο κ. Έξαρχος της ALLIANZ Ζωής που μαζί με τον αγαπητό κ. Μαρίνο Αλεξανδράκη κατάφεραν ν' αυξήσουν την παραγωγή Ζωής από 2,95 το 1993 σε 3,9 δισ. το 1994! (Αύξηση 35%). Το Management με σεμνότητα, ήθος και ευγένεια φέρνει αποτέλεσμα κι ας λένε μερικοί πως το στρατιωτικό management κερδίζει πάντα. Συγχαρητήρια κ. Έξαρχε!

☞ Κέρδη ύψους 1.154 εκατ. δρχ. πραγματοποίησαν οι εταιρίες του ομίλου "Ελληνοβρετανική", κατά το 1994.

☞ Σε αύξηση του μετοχικού της κεφαλαίου προχώρησε η "ΣΤΑΝΤΑΡ - ΕΛΛΑΣ ΑΕΓΑΖ", φθάνοντας τα 160 εκατομμύρια δρχ. Η εταιρία αγόρασε νέο κτήριο για τις διοικητικές της υπηρεσίες. Η παραγωγή της το 1994 έφθασε το 1,5 δισ.

☞ Στις 22 Μαρτίου 1995 δημοσιεύθηκε προκήρυξη πανελληνίου αρχιτεκτονικού διαγωνισμού για σύνταξη μελέτης κτηριακού συγκροτήματος σε οικόπεδο της ασφ. εταιρίας "ΕΘΝΙΚΗ" επί της λεωφόρου Συγγρού. Προϋπολογισμός 2,5 δισ. περίπου. Ο Μιλτιάδης Νεκτάριος και εδώ έδειξε την αξία του. Η ΕΘΝΙΚΗ ξαναβρίσκει τον εαυτό της. Καιρός να χρησιμοποιήσει τη δύναμή της.

☞ Η NN είναι στην κορυφή επάξια, με τη δουλειά των ανθρώπων της και την εμπιστοσύνη των πελατών της. Ο Όμιλος ING θα ωφεληθεί πολύ από το έργο των ανθρώπων της NN στην Ελλάδα και την ευρύτερη περιοχή. Σύντομα ξεκινούν και οι τραπεζικές εργασίες που θα δώσουν νέα ώθηση στις εργασίες και τον επαγγελματισμό του δυναμικού πω-



λήσεων που είναι σε υψηλά επίπεδα και ηθικό ακμαίο που υπόσχεται λαμπρό μέλλον για όλους και δικαίωση του κ. Τάκη Καραλή και του σημαντικού έργου του.

☞ Σύμφωνα με το περιοδικό FORTUNE η American International Group (AIG), μητρική εταιρία της ALICO, κατέκτησε την πρώτη θέση στις εκτιμήσεις 10.000 ανωτάτων στελεχών και οικονομικών αναλυτών ανάμεσα στις καλύτερες χρηματοοικονομικές εταιρίες.

☞ Ο κ. Ζακ Ζούσης της ALICO ανακηρύχθηκε κορυφαίος ασφαλιστικός σύμβουλος για το 1994 στην Ελλάδα, από τον Πανελλήνιο Σύνδεσμο Ασφαλιστικών Συμβούλων.

☞ 15 δισ. είναι ο στόχος του "Φοίνικα" για το 1995. Πρόνωση δωρεάν (μέσω Φοίνικα) ασφαλιστική κάλυψη στους πελάτες που παίρνουν στεγαστικά δάνεια για κατοικία ή επαγγελματική στέγη.

☞ Ο κ. Μαυροβουνίδης ανέλαβε τη Δ/ση Marketing της INTERNATIONAL LIFE και ο κ. Ανδρ. Παπαδάτος έφυγε από την GENERALI LIFE και πήγε στην UNIVERSAL LIFE Ελλάδος. Τους ευχόμαστε καλή επιτυχία και... σύνεση!

☞ Μεγάλη χαρά και υπερηφάνεια νιώσαμε ως άνθρωποι του ασφαλιστικού κλάδου, βλέποντας στην έκθεση βιβλίου στο Πεδίο του Άρεως το συνάδελφο... περιοδικό "Ασφαλιστική Αγορά" και το βιβλιοπωλείο FORUM του κ. Δημ. Ρουχωτά. "Κρυφοκαμαρώνουμε" που βλέπαμε επισκέπτες να ξεφυλλίζουν ασφαλιστικού περιεχομένου έντυπα και οικονομικά βιβλία και μέσα μας ευχόμασταν να πηγαινει καλά η προσπάθεια του Δημήτρη, που προσδίδει κύρος στον κλάδο και σε... μας.

Να πάτε και σεις και, αν δεν προλάβετε, να τον επισκεφθείτε στο βιβλιοπωλείο FORUM, το βιβλιοπωλείο του ασφαλιστή, Αγίου Κων/νου 40 στο Μαρούσι, τηλ. 6896826.

☞ Η "MOBITEL", "Συστήματα Ηλεκτρονικής και Τηλεπικοινωνιών" ΑΕΕ είναι μια νέα εταιρία του Ομίλου INTERAMERICAN, που ξεκίνησε με πρωταγωνιστική φιλοσοφία τις εργασίες της τον Μάρτιο του 1993 και σήμερα κατέχει το 50% του συνόλου της αγοράς με 10 δισ. τζίρο το 1994. Πίσω από κάθε πώληση κινητού της STET βρίσκεται η MOBITEL και πίσω από την MOBITEL ένας πολύ σημαντικός άνθρωπος και ικανότατο στέλεχος, πρωταγωνιστής σε εργατικότητα, σε σεμνότητα, σε φιλία και προσφορά στον Δ. Κοντομηνά και τον Όμιλο, ο Κώστας Ανδρέοπουλος, Γενικός Διευθυντής. Η MOBITEL, επενδύοντας στο μέλλον, έχει μεγάλη σημασία για τη μητρική εταιρία της και τους ανθρώπους του δικτύου πωλήσεων στους οποίους προσέφερε σημαντικά εισοδήματα σε μια εποχή κρίσεων και αλλαγών στην ασφαλιστική αγορά, δικαιώνοντας την επιλογή του προέδρου της, Δ. Κοντομηνά, που προέβλεψε να δώσει κάτι περισσότερο στους ανθρώπους του και μέσω της κινητής τηλεφωνίας.



☞ Στην Ελλάδα κυκλοφορούν περί τις 30 πιστωτικές κάρτες με 1.100.000 πελάτες. Ο τζίρος τους ξεπέρασε τα 230 δισ. Στο παιχνίδι των καρτών οι ασφαλιστές μήκαν πουλώντας κάρτες σε πελάτες, π.χ. ασφαλιστές INTERAMERICAN με INTERAMERICAN VISA, και σύντομα θα ακολουθήσουν πολλοί ασφαλιστές με διάφορες παροχές ΕΘΝΙΚΗ, ΑΣΤΗΡ, ΑΓΡΟΤΙΚΗ, NN κ.ά.

☞ Οι ομαδικές ασφαλίσσεις θα είναι στο μέλλον κεντρικό θέμα πωλήσεων, αλλά λίγοι ασφαλιστές κατάλαβαν τα κέρδη που κρύβονται εκεί. Δυστυχώς.

☞ Τόσες απεργίες γίνονται, καιρός να απεργήσουν και οι ασφαλιστικές εταιρίες και να μην πληρώσουν ένα Σαββατοκύριακο τα ατυχήματα στους εθνικούς δρόμους ή τα αυθαιρετούντα νοσηλευτικά ιδρύματα, σουίτες, ξενοδοχεία υγείας κ.λπ. για μια εβδομάδα! Πλάκα κάνουμε, μην το παίρνετε σοβαρά! Αλλά κάποτε ας γράψουν οι εφημερίδες κι ένα καλό λόγο για τους ασφαλιστές μας!

☞ Κάποιος, όχι και τόσο καλά πληροφορημένος, έλεγε σε κάποιο δημοσιογράφο ότι πολλά γράφετε για



την INTERAMERICAN και τον Δ. Κοντομηνά στα περιοδικά και τις εφημερίδες. Ο δημοσιογράφος προσπαθούσε να εξηγήσει, αλλά όταν θέλει κάποιος να μην καταλάβει, δεν θα καταλάβει ποτέ. Πώς να μην γράφουν οι εφημερίδες και τα περιοδικά για έναν επιτυχημένο άνθρωπο με 40 εταιρίες, με πρωτιές, με εργατικότητα, με έργα,

με αποτελέσματα, με ανάπτυξη, με διεθνείς συνεργασίες, με τόσο ανθρώπινο δυναμικό με τόσα ΔΙΣ εργασίες, με τόση προσφορά, που ξεκίνησε με την τσάντα στο χέρι, που βγήκε απ' τα στενά και τα περιβόλια του Κολωνού και έκανε γειτονιά του το Παρίσι, το Λονδίνο και τη Νέα Υόρκη; Αλλά όταν μιλάει το έργο, καλόν είναι να σιωπούμε...

☞ Τι γίνεται κ. Αδαμαντιάδη με τη ζημιά της ΑΤΕΜΚΕ στη Μαλακάσα; Θα καλυφθεί η ζημιά; Δεν θα καλυφθεί; Υποχρεούται η National Union να καλύψει ή όχι; Πολλοί ρωτάνε πού είναι η ζημιά. Στην κάλυψη της ζημιάς ή στην μη κάλυψη!

☞ Πολλή δουλειά αναμένεται για τους Διευθυντές Πωλήσεων των ασφαλιστικών εταιριών τα επόμενα χρόνια. Εκατό (100) ξένες εταιρίες κατέθεσαν αίτηση για ενεργοποίηση στην Ελλάδα. Οι μετακινήσεις, εξαγορές και ακυρώσεις θα ανάψουν "φωτιά στα μπατζάκια" πολλών... κατ' όνομα διευθυντών πωλήσεων και... μετακινήσεων.

☞ Μεγάλες μετακινήσεις προβλέπονται πολλών πελατών του κλάδου αυτοκινήτου από εταιρία σε εταιρία και κυρίως προς τις κρατικές. Έχουμε να δούμε "τρακαρίσματα" και οπασίματα και "μετωπικές" στις βιτρίνες των ασφαλιστικών εταιριών πυρός και ζωής και αυτοκινήτων! Θα γίνει χαμός!

☞ Πριν 15 χρόνια είχα ακούσει ομιλία συναδέλφου με θέμα "οι πελάτες δεν είναι άγγελοι"! Το ξαναθυμήθηκα διαβάζοντας στο "ΕΘΝΟΣ" σχετικό δημοσίευμα στις 14/2/95 με τίτλο "Νομικοί αγοράζουν υποθέσεις". Να προσέχουμε.

☞ Ένα από τα πολλά που μας οδήγησαν να γράψουμε το κύριο άρθρο μας του περασμένου τεύχους με τίτλο "Κύριε Γενικό, αλλάξτε" είναι και το ανατριχιαστικό, σύμφωνα με τον κ. Ταμπούρα, υπόμνημα της Ε.Α.Ε.Ε. προς το Υπουργείο Εμπορίου, όπου αναφέρεται ότι το "απόθεμα

των εκκρεμών ζημιών του κλάδου αυτοκινήτων των ετών 88-93 που σχηματίσθηκε την 31.12.93 ανήλθε στο ποσό των 58.710.000.000 δρχ., αντί του απαιτούμενου 125.414.000.000, δηλαδή με έλλειμμα 66 δισ. περίπου. Οι ασφαλιστές πρώτης γραμμής είναι οι πρώτοι που υφίστανται τις συνέπειες της αγανάκτησης των πελατών και ο κ. Γενικός ας είναι προσεκτικός και σ' αυτό το θέμα.

☞ Θα το κερδίσει το στοίχημα ο Μιλτιάδης Νεκτάριος. Η ΕΘΝΙΚΗ μπαίνει στο ρόλο της και η Ελληνική της ταυτότητα φαίνεται πιο καλά σήμερα και μέσα και έξω από την Ελλάδα. Η κρατική μηχανή και δύναμη μπαίνει σε κίνηση δημιουργική. Ο Μιλτιάδης σίγουρα θα το πάρει το τρόπαιο νίκης. Γιατί τα γράφουμε; Μα μας αναγκάζει το έργο και η στάση του Γενικού Δ/ντή της ΕΘΝΙΚΗΣ και οι προοπτικές όπως τις είδαμε μέσα από το συνέδριο της ΕΘΝΙΚΗΣ.

☞ "Ρίξτε σπύρτο να πυρποληθώ" είναι το τραγούδι που μου ερχόταν συνέχεια στο μυαλό στο συνέδριο της ΙΟΝΙΚΗΣ ΖΩΗΣ, καθώς έθλεπα τα νέα παιδιά της ΙΟΝΙΚΗΣ να είναι έτοιμα να πάρουν φωτιά και να κάψουν ό,τι ανήκει στο παρελθόν αυτής της εταιρίας, αλλά ο κ. Πουλής, της μητέρας εταιρίας της Εμπορικής, απουσίαζε και δεν έθλεπε τι δυνατότητες έχει αυτή η γενιά, τι δύναμη κρύβουν, τι μέλλον υπόσχονται, τι παλμό έχουν, τι όνειρα βλέπουν...

☞ Έχουμε πληροφορίες πως η επένδυση στην ΙΟΝΙΚΗ ΖΩΗΣ θα δώσει τους καρπούς της σύντομα. Νέες συμφωνίες ετοιμάζει η εταιρία, νέα συμβόλαια και κάτι που θα κάνει Μεγάλο πάταγο! Αν γίνει τελικά και αυτό που ετοιμάζει κάποιος σε μεγάλη συνεργασία με κράτος και μεγάλη ξένη εταιρία, η ΙΟΝΙΚΗ ΖΩΗΣ θα γίνει... "ΦΟΙΝΙΞ" που ξαναγεννιέται από τις στάχτες του! Μεταφορικά μιλάμε και αυτοτελώς και ανεξάρτητα για την ΙΟΝΙΚΗ ΖΩΗΣ μόνο, ο πρόεδρος της οποίας μας είπε ότι έχει ακόμα εκπλήξεις που θα κρατήσουν καιρό.

# Κάρτες Νοσηλείας Και Υπασφάλιση Ζωής

Δυστυχώς θα την πληρώσουν εταιρίες, πελάτες, ασφαλιστές και... ο θεσμός

**Σ'**

αυτό το τεύχος σκεφθήκαμε να ασχοληθούμε λίγο με το θέμα "κάρτες νοσηλείας, ασφάλιση και υπασφάλιση στον κλάδο Ζωής". Ζητήσαμε και τη γνώμη αξιόλογων ανθρώπων της αγοράς. Προσθέσαμε και στοιχεία από δύο επίκαιρες ομιλίες ανωτάτων στελεχών της ασφαλιστικής μας αγοράς, των κ.κ. Γ. Καπουράνη της METROLIFE και Μιλτ. Νεκταρίου της "ΕΘΝΙΚΗΣ", που έδεναν σε ένα σύνολο σχετικών απόψεων μαζί με τις σύντομες απόψεις του κ. Τριαντάφυλλου Λυσιμάχου, Γενικού Δ/ντή του ΑΣΤΕΡΑ, του κ. Εξαρχου της ALLIANZ, του κ. Αναγνώπουλου, Προέδρου του Συλλόγου Συντονιστών, του κ. Βαγγέλη Θωμόπουλου, της INTERAMERICAN, του κ. Στράφη, της ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΙΚΗΣ, του κ. Παπαστέρνου, της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ, του κ. Βλαβιανού, της ΕΘΝΙΚΗΣ, και του κ. Αντ. Κατσάρα, της METROLIFE.

Γνώμες από 2 στελέχη της NN και της ALICO, αν και ζητήθηκαν, δεν έφθασαν στο περιοδικό μας.

Το θέμα είναι πολύ "ακανθώδες" και με πολλαπλές επιπτώσεις και παρενέργειες.

Σίγουρα "η βιασύνη" και ο "κακός ανταγωνισμός" έβλαψαν την εικόνα των ασφαλιστικών εταιριών σε μια στιγμή που "πλήθος πελατών" εστρέφετο από την Κρατική και στην Ιδιωτική ασφάλιση. Το κόστος των κακών υπολογισμών και "ελλιπών σχεδιασμών" θα το πληρώσουν πρώτα οι ασφαλιστές, που θα υποστούν πρώτοι την οργή και τη δυσανεμία των πελατών, οι εταιρίες, που θα δουν τον δείκτη ακυρώσεων να ανεβαίνει, και οι πελάτες, που θα μπουκνουν σε συμβόλαια γεμάτα εξαιρέσεις και συμμετοχές. Μερικοί λένε πως υπήρξαν καλοί σχεδιασμοί, αλλά τι σχεδιασμοί είναι αυτοί που ανατρέπονται από τα αποτελέσματα μιας διετίας;

... και οι απαντήσεις διαφόρων στελεχών της ασφαλιστικής μας αγοράς με αλφαβητική σειρά στις τρεις ερωτήσεις του ΝΑΙ:

## ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ

1. Οι ασφαλιστές μας πουλάνε Ασφάλισης Ζωής ή ενεπλάκησαν σε πωλήσεις νοσοκομειακών περιθάλψεων, που κατά μεγάλο μέρος καλύπτονται από τα Κοινωνικά Ταμεία;
2. Ο μέσος όρος κεφαλαίων Ασφαλίσεων Ζωής καλύπτει τα πραγματικά δεδομένα για συνέχιση του τρόπου ζωής της οικογένειας, των παιδιών κ.λπ. σε περίπτωση απώλειας ζωής;
3. Οι Ασφαλιστές Ζωής πουλάνε Ασφάλιση Ζωής - Προστασία ή έγιναν "ασφαλιστές αποταμίευσης";



Δυστυχώς πολλά προβλήματα 20ετίας προ-στέθηκαν στην τάση για πωλήσεις καρτών νοσηλείας και χάσαμε τον προσανατολισμό μας ως ασφαλιστές Ζωής.

Καιρός για ΕΠΑΝΑΣΧΕΔΙΑΣΜΟ. Στο κόστος των καρτών νοσηλείας οι ασφαλιστικές εταιρίες δυστυχώς είναι αναγκασμένες να μετρήσουν το κόστος εκπαί-

δευσης, το κόστος απώλειας πελατών, το κόστος απώλειας ασφαλιστών, το κόστος επα-

νάκτησης της χαμένης φήμης και εμπιστοσύνης που θα επιφέρουν οι αλλαγές. Το πρόβλημα είναι μία "ασθένεια" που θα διαρκέσει πολύ και οι κάρτες νοσηλείας δεν "καλύπτουν" τέτοιου είδους "ασθένειες". Περαιστικά μας!

Το άλλο θέμα που σχετίζεται με την πολιτική στις πωλήσεις καρτών νοσηλείας είναι η υπασφάλιση σε βασική ασφάλιση Ζωής. Ο μέσος όρος συμβολαίων Ζωής είναι πολύ χαμηλός για να καλύψει τα προβλήματα του μέσου Έλληνα.

Γίνεται καλός καταμερισμός των χρημάτων του πελάτη στις διάφορες καλύψεις για Ζωή, προσθήκες και αποταμίευση; Τι κατευθύνσεις παίρνουν οι ασφαλιστές;

Τα παιδιά των πελατών μας μπορούν να είναι ήσυχα ότι υπάρχει ασφάλεια Ζωής;

Τελικά τι πουλάμε;

Και μια ακόμη ερώτηση - πρόταση:

Γιατί στα συμβόλαια με κάρτα νοσηλείας πρέπει ΟΠΩΣΔΗΠΟΤΕ να μένει ΜΕΣΑ ΣΤΟ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΟ ο πελάτης; Μήπως οι ίδιες οι ασφαλιστικές εταιρίες οδηγούν τα πράγματα στο πρόβλημα; Αγαπητοί κύριοι αναλογιστές δείτε και την περίπτωση του οικογενειακού γιατρού, που προτείνει συγκεκριμένες εξετάσεις. Ίσως γλιτώσετε πολλά "Ξενοδοχειακά" έξοδα.

Σκληρά ερωτήματα και οι απαντήσεις θα δοθούν στην αγορά... Ας είναι ικανοποιητικές για τους πελάτες μας!

Ευαγ. Γ. Σπύρου

## Περισσότερη εκπαίδευση στους ασφαλιστές

Κ. Αναγνώπουλος: Πρόεδρος ΣΠΑΕ



Είναι πράγματι γεγονός ότι τα τελευταία χρόνια, με το δέλεαρ της "κάρτας νοσηλείας", πολλοί υποψήφιοι πελάτες από "μόνοι τους" αγοράζαν ΚΑΡΤΑ συν Ασφάλεια Ζωής.

Όμως τα γνωστά προβλήματα της κάρτας θα πρέπει πλέον να "αναγκάσουν" το συνεργάτη-ασφαλιστή να δει από άλλη σκοπιά τη θεώρηση των αναγκών του υποψήφιου πελάτη.

Δεν θά 'ναι πλέον το ίδιο "εύκολη" η πώληση και αυτό θα πρέπει να αναγκάσει όλους μας για "καλύτερη εκπαίδευση". Όταν συνεπώς ο ασφαλιστής βρεθεί μπροστά στον υποψήφιο πελάτη, θα

πρέπει να εξετάσει σε βάθος τις ανάγκες του και να σταθμίσει συμφωνώντας με τον υποψήφιο πελάτη ποια είναι η ΠΡΩΤΙΣΤΗ ανάγκη. Τι θα γίνει αν "χθες" δεν υπήρχε ο ίδιος η οικογένειά του; Πώς θα συνεχίσει να ζει όταν έχει μάθει σ' ένα τρόπο ζωής; Τι θα γίνει αν

"χθες" καταστεί ολικά ανίκανος για εργασία; Έχει μεριμνήσει για τη συνέχεια της ζωής του;

Ήρθε πλέον ο καιρός για μεγάλα κεφάλαια ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ. Πρέπει να τολμήσει ο ασφαλιστής στην ασφάλιση βάσει Αναγκών του πελάτη και όχι με βάση το εύκολο προϊόν, "την κάρτα". Άλλωστε το κοινωνικό σύστημα μπορεί να καλύψει τη νοσηλεία του, αδυνατεί όμως να καλύψει τη "μακροζωία" ή την "ανικανότητα", έτσι όπως θά 'θελε ο ίδιος. Πιστεύω ότι μ' αυτό τον τρόπο και ο πελάτης θα νιώσει ΣΙΓΟΥΡΙΑ, αλλά και ο ασφαλιστής θα επιτελέσει πιο δημιουργικό έργο.

## Ό,τι σπείρεις, θα θερίσεις!

Ε, Βλαβιανός: Δ/ντης Marketing "ΕΘΝΙΚΗΣ"

Σίγουρα, αν θέλουμε να απαντήσουμε πρόχειρα στην ερώτηση, έχει συμβεί και αυτό. Αποδεικνύεται μάλιστα περίτρανα και από την αντίστροφη πορεία που έχει πάρει και ο δείκτης ασφαλιστρών Ζωής/



Προσθέτων Καλύψεων, ιδιαίτερα σήμερα με τα όλο και ακριβότερα νοσοκομειακά προγράμματα που κυκλοφορούν στην Αγορά.

Αλλά, όπως συνηθίζω να λέω, τα πάντα είναι θέμα ανθρώπων. Γνωρίζω πραγματικά πολλούς συναδέλφους οι οποίοι κάνουν εξαιρετική δουλειά με τον πελάτη, καλύπτοντάς του τις πραγματικές του ανάγκες.

Αλλά και οι ασφαλιστικές εταιρίες δεν μπορούμε να πούμε ότι είναι άμοιρες ευθυνών, παρότι διαμαρτύρονται για το αυξανόμενο κόστος των ζημιών των νοσοκομειακών προγραμμάτων.

Μην ξεχνάμε ότι στηριξαν για πολλά χρόνια τώρα τις διαφημιστικές τους καμπάνιες ακριβώς επάνω σε αυτά τα προϊόντα. Και επειδή είναι σίγουρο πως ό,τι σπείρεις θα θερίσεις, ακριβώς τώρα θερίζουμε το κόστος τόσων ετών, έχοντας δημιουργήσει ζήτηση στον πελάτη νοσοκομειακών καλύψεων.

Πιστεύω όμως ότι το μήνυμα το πήραν όλοι, γιατί πάντα στο τέλος πληρώνουμε για τα λάθη μας. Και οι ασφαλιστικές εταιρίες με τα αποτελέσματά τους κατά κύριο λόγο, αλλά και οι ίδιοι οι ασφαλιστές με κάποια σχετική μείωση του ποσοστού κλεισίματος των συμβολαίων.

Γιατί σήμερα ο καταναλωτής τείνει να αγοράζει αυτά που έχει περισσότερο ανάγκη. Και φυσικά δεν μπορούμε να πούμε ότι η μεγαλύτερη ανάγκη του μέσου Έλληνα είναι το να εξασφαλίσει μία

σούιτα σε κάποιο ιδιωτικό νοσηλευτήριο για κάποια ενδεχόμενη νοσηλεία του.

Το θετικό το οποίο προέκυψε από αυτή τη διαδικασία ήταν η ενίσχυση του κοινωνικού ρόλου των ασφαλιστικών εταιριών και η πιστοποίηση ότι οι ασφαλιστικές εταιρίες πράγματι πληρώνουν και μάλιστα άκρως εντυπωσιακά ποσά. Και βέβαια το ότι δώσαμε την ευκαιρία σε ορισμένους Έλληνες που πραγματικά χρειάστηκαν το πρόγραμμά τους, να αποκτήσουν δικαίωμα στη νοσηλεία.

Εδώ δυστυχώς η κατάσταση είναι ακόμα χειρότερη και ακόμα πιο σοβαρή για την ασφαλιστική βιομηχανία. Είναι αποτέλεσμα του ότι οι ασφαλιστές τείνουν να πουλούν πρόσθετες καλύψεις πιο πολύ από ό,τι Ζωή.

Πιστεύω ότι τα αποτελέσματα αυτής της κατάστασης δεν έχουν φανεί ακόμα. Γιατί πραγματικά είναι ντροπή να αποζημιώσεις σήμερα ένα θάνατο σε κάποια οικογένεια με ένα ή ενάμισυ εκατομμύριο δραχμές, όταν οι τρέχου-

σες ανάγκες της μέσης ελληνικής οικογένειας είναι τουλάχιστον τριπλάσιες. Και βέβαια μιλάω μόνο για τις τρέχουσες ανάγκες. Ούτε συζήτηση για εξασφάλιση του μέλλοντος της οικογένειας, των παιδιών κ.λπ. Και αυτό συμβαίνει με τα σημερινά συμβόλαια, που ο μέσος όρος ασφαλιστών κυμαίνεται γύρω στις 100 με 110 χιλιάδες δρχ., πού να συζητήσουμε για παλαιότερα.

Το φαινόμενο αυτό μπορεί να αποβεί πολύ επικίνδυνο και δυσφημηστικό για την ασφαλιστική βιομηχανία. Τις πρώτες ενδείξεις είμαι σίγουρος ότι τις έχουμε αντιληφθεί με τη διατηρησιμότητα των συμβολαίων.

Πώς θέλουμε ένας άνθρωπος να διατηρήσει το συμβόλαιό του, όταν και ο ίδιος αντιλαμβάνεται ότι καλύπτει πραγματικά τις ανάγκες ενός ή δύο μηνών το πολύ. Όταν το κεφάλαιο κάλυψής του μπορεί εύκολα ή δύσκολα να το συγκεντρώσει και μόνος του. Ποιος ο λόγος ο άνθρωπος αυτός να πληρώνει τα ασφάλιστρα για ένα τέτοιο κεφάλαιο.

Τα αναπροσαρμοζόμενα συμβόλαια ή τα μερίσματα των συμβολαίων χρησιμεύουν μόνο για να αποπληθωρίσουν τα συμβόλαια, τίποτα άλλο. Ο αποπληθωρισμός των συμβολαίων είναι πολύ σημαντικός, αλλά μόνος του δεν δίνει λύσεις σε θέματα κάλυψης.

Πρέπει να παραδεχθούμε ότι η ασφάλεια Ζωής είναι ένα πολύ δυνατό και μοναδικό προϊόν. Η μοναδικότητά του

είναι ότι μπορεί να συγκεντρώσει μεγάλα ποσά κάλυψης από την πρώτη μέρα, έχοντας ο πελάτης πληρώσει ελάχιστα ασφάλιστρα.

Αυτή τη μοναδικότητά του, με τον τρόπο που πουλάμε σήμερα, δεν την εκμεταλλευόμαστε στο βαθμό που θα μπορούσαμε. Ίσως θα έπρεπε να ξεκινήσουμε να το κάνουμε, το συντομότερο δυνατόν μάλιστα.

**Ε**ίναι γεγονός ότι τα Κοινωνικά Ταμεία και η οικονομική τους κατάσταση έχουν δημιουργήσει ανησυχία για τη δυνατότητά τους να ανταποκριθούν μελλοντικά στις συνταξιοδοτικές ανάγκες του Έλληνα και ότι έτσι έχουν δώσει τη χρυσή ευκαιρία στις ασφαλιστικές εταιρίες και τους ασφαλιστές να μπουν στο χώρο της σύνταξης.

Με δεδομένη δε μία τόσο μεγάλη ζήτηση, ήταν απίθανο η ασφαλιστική αγορά να μην ανταποκριθεί και μάλιστα με ιδιαίτερο ζήλο.

Πιστεύω δε ότι τα ασφαλιστικά αποταμειωτικά προγράμματα, τη στιγμή μάλιστα που μπορούν να συνδυαστούν με την κάλυψη της Απαλλαγής Πληρωμής Ασφαλιστρών σε περίπτωση ανικανότητας, αποτελούν την καλύτερη δυνατό λύση για κάποιον ο οποίος θέλει να εξασφαλίσει τη σύνταξή του.

Και μάλιστα η νέα γενιά ασφαλιστικών προϊόντων, τα Unit - Linked, που έχουν ακόμα μεγαλύτερες επενδυτικές δυνα-

τότητες, θα αποτελέσουν μία ακόμα καλύτερη λύση για τη συνταξιοδότηση του Έλληνα.

Αλλά και εδώ ισχύουν αυτά που είπαμε προηγουμένως. Θα πρέπει πάση θυσία να καλύψουμε σωστά τις πραγματικές ανάγκες της οικογένειας, πριν προχωρήσουμε σε οποιοσδήποτε αποταμειωτικές ή άλλες λύσεις.

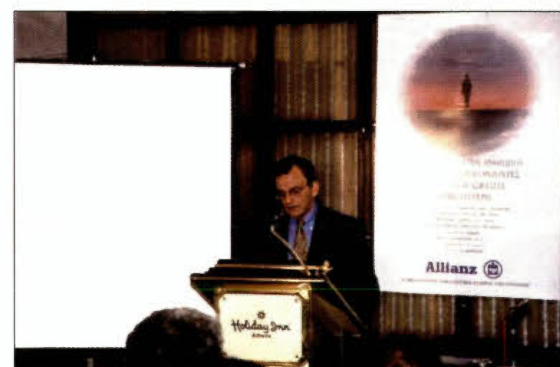
Ας μην ξεχνάμε ποτέ ότι ακόμα και τα καλύτερα συνταξιοδοτικά - αποταμειωτικά προγράμματα εκείνο που κάνουν σε περίπτωση πρόωρου θανάτου του ασφαλιζόμενου είναι να επιστρέφουν τα ασφάλιστρα συν όποια μερίσματα. Αν κάποιος πιστεύει ότι αυτή η αποζημίωση αποτελεί λύση για τη σημερινή ελληνική οικογένεια, ίσως θα πρέπει να το ξανασκεφτεί.

Πιστεύω ότι αν και σήμερα το επάγγελμα του ασφαλιστή μεταλλάσσεται σε αυτό του χρηματοοικονομικού συμβούλου, το προϊόν εκείνο που θα του δίνει πάντοτε το συγκριτικό πλεονέκτημα στην αγορά θα είναι η ασφάλεια Ζωής.

Γιατί ο ασφαλιστής θα είναι ο μόνος που θα έχει εκπαιδευτεί και ενστερνιστεί να χειρίζεται ένα τόσο ανθρώπινο και μοναδικό προϊόν από το χώρο των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, το οποίο, στη συντριπτική πλειοψηφία των περιπτώσεων, θα εξακολουθεί να πουλιέται και όχι να αγοράζεται.

## Ολοκληρωμένα ασφαλιστικά προϊόντα είναι αυτά που συνδυάζουν προστασία και αποταμίευση!

κ. Δ. Έξαρχος: Γενικός δ/ντής ALLIANZ ΖΩΗΣ



**Σ**ας ευχαριστώ που μου δίνετε τη δυνατότητα να

εκφράσω, μέσα από τις στήλες του έγκριτου περιοδικού σας, τις απόψεις μου, απαντώντας στο ερωτηματολόγιό σας, σε ένα τόσο σημαντικό θέμα, όπως είναι οι Ασφάλειες Ζωής.

1. Ίσως η ερώτησή σας θα έπρεπε να διατυπωθεί κάπως διαφορετικά. Οι καλύψεις περιθάλψης Κοινωνικών Ταμείων επαρκούν για

# ΓΙΑΤΙ ΤΟ ΑΥΡΙΟ ΑΠΟΦΑΣΙΖΕΤΑΙ ΣΗΜΕΡΑ



Το αύριο δεν περιμένει...

Να γιατί πάνω από 7.000.000 άνθρωποι σε περισσότερες από 40 χώρες σ' όλο τον κόσμο, εμπιστεύονται τη μεγάλη ασφαλιστική δύναμη. Να γιατί πάνω από 220.000 Έλληνες απολαμβάνουν καθημερινά τη σιγουριά και την ασφάλεια που εγγυάται η AGF KOSMOS. Γιατί το αύριο δεν περιμένει... Το αύριο προγραμματίζεται και αποφασίζεται σήμερα!



AGF KOSMOS

τις ανάγκες του μέσου Έλληνα ή είναι απαραίτητη η σημαντική ενίσχυσή τους από καλύψεις Νοσοκομειακής περίθαλψης, σαν αυτές που προσφέρονται από τις Ασφαλιστικές Εταιρίες; Δεν νομίζω ότι θα μπορούσα να προσθέσω κάτι σ' αυτό που είναι ήδη γνωστό. Οι ασφαλιστές δεν ενεπλάκησαν στις πωλήσεις, απλώς ανταποκρίθηκαν στη μεγάλη ζήτηση. Αποτέλεσμα, οι Ασφαλιστές Ζωής να μπαίνουν σε δεύτερη μοίρα.

2. Οι ασφαλιστές πρέπει να ανταποκριθούν στη μεγάλη ζήτηση για νοσοκομειακές καλύψεις. Αλλά

αυτό είναι το εύκολο μέρος της δουλειάς τους. Η πραγματική αποστολή τους σήμερα είναι να ξαναφέρουν στην επιφάνεια την τεράστια σημασία που έχει η προστασία των εξαρτώμενων μελών σε περίπτωση απώλειας ζωής. Ασφάλεια Ζωής επαρκής και χωρίς φόβο διάβρωσης του ύψους της κάλυψης από τον πληθωρισμό είναι η μόνη λύση.

3. Βέβαια, η νοσοκομειακή περίθαλψη δεν είναι η μόνη απειλή για την ασφάλιση προστασίας της ζωής. Σήμερα, το καταναλωτικό κοινό τείνει να συγκρίνει πιο πολύ από ποτέ το προϊόν της Ασφα-

λειας Ζωής με τις εναλλακτικές λύσεις επένδυσης, ζητώντας διαφάνεια και απόδοση. Ένα ολοκληρωμένο Ασφαλιστικό προϊόν σαν συνέπεια δεν έχει μεγάλες πιθανότητες επιτυχίας, αν δεν συνδυάζει την Προστασία με την προσδοκία αποταμίευσης. Και πάλι τίθεται το ερώτημα: Οι σχετικές παροχές των Κοινωνικών Ταμείων επαρκούν για τις συνταξιοδοτικές ανάγκες του Έλληνα ή είναι απαραίτητη η σημαντική ενίσχυσή του από τον ιδιωτικό Ασφαλιστικό φορέα; Και εδώ πάλι δεν έχω να προσθέσω κάτι σ' αυτό που είναι ήδη γνωστό.

## Είναι καιρός ο ανταγωνισμός να κινηθεί στα όρια της αξιοπρέπειας και της συνέπειας...!

**Ε. Θωμόπουλος:** Δ/της Marketing INTERAMERICAN

Πολύς θόρυβος γίνεται τον τελευταίο καιρό για το θέμα της υγείας και το ρόλο των Ασφαλιστικών Εταιριών, καθώς και για τα προβλήματα που έχουν δημιουργηθεί από τη συνεργασία τους με τα μεγάλα νοσηλευτικά ιδρύματα. Επειδή το θέμα αυτό είναι πολύ "πονεμένο" και αναμένεται με εξαιρετικό ενδιαφέρον η εξέλιξή του, θα αναφερθώ σ' αυτό όσο πιο εποικοδομητικά μπορώ. Είναι γεγονός ότι το βάρος των πωλήσεων ασφαλιών Κλάδου Ζωής των τελευταίων τριών-τεσσάρων ετών έχει πέσει σε προϊόντα συνταξιοδότησης και υγείας. Ένας βασικός λόγος γι' αυτό είναι η αδυναμία του Κράτους να προσφέρει αξιοπρεπή συνταξιοδοτική και νοσοκομειακή κάλυψη. Μοιραία λοιπόν το ρόλο αυτό καλείται να παίξει η ιδιωτική ασφάλιση είτε συμπληρωματικά είτε εξ ολοκλήρου. Η διαφορά όμως της ποιότητας των προσφερομένων υπηρεσιών οδήγησε το κοινό να προτιμήσει βέβαια τις υπηρεσίες του ιδιωτικού τομέα ώστε "να έχει το κεφάλι του ήσυχο".



Και εκεί αρχίζει το "επικίνδυνο παιχνίδι". Οι ασφαλιστές, βλέποντας την ευκαιρία αυτή και σε συνδυασμό με την έντονη διαφήμιση, χρησιμοποιούν τα προϊόντα υγείας σαν αιχμή του δόρατος για να αυξήσουν τις πωλήσεις τους, βάζοντας σε δεύτερη μοίρα τις κεφαλαϊκές καλύψεις ζωής. Τα χαρτοφυλάκια μεγαλώνουν και μαζί τους και οι ζημιές που αναπτύσσονται από τις αλόγιστες χρε-

ώσεις γιατρών και ιδιωτικών νοσοκομείων και έτσι φθάσαμε εκεί που φθάσαμε. Πέρα βέβαια από το δυσμενές αποτέλεσμα του κλάδου Υγείας δημιουργείται και το φαινόμενο ο μέσος όρος των κεφαλαϊκών καλύψεων Ζωής να συρρικνώνεται, με αποτέλεσμα οι πραγματικές ανάγκες του Έλληνα καταναλωτή να μην καλύπτονται με τα κεφάλαια που θα έπρεπε. Το κακό όμως είναι ότι υπάρχει άγνοια από πλευράς του πελάτη σ' αυτό το θέμα, που πιστεύει ότι έχει κάνει ασφάλεια που του λύνει όλα του τα προβλήματα. Και έτσι εμφανίζονται φαινόμενα θανάτων πελατών με αποζημιώσεις 500.000 ή 1.000.000, που τις περισσότερες φορές δεν επαρκούν ούτε για τα έξοδα κηδείας. Νομίζω ότι μόλις δοθεί κάποια λύση στα προβλήματα του κλάδου υγείας, το αμέσως επόμενο θέμα που πρέπει να μας απασχολήσει πρέπει να είναι η σωστή πώληση κεφαλαϊκής κάλυψης του πελάτη. Βέβαια το πρόβλημα αυτό δεν είναι ανεξάρτητο από το γνωστό και μόνιμο πρό-

βλημα των αποδόσεων το οποίο συντηρείται και πολλές φορές προτάσσεται κατά τη διάρκεια της πώλησης. Δυστυχώς οι ασφαλιστές έχουν κάνει πλήρη στροφή προς την αποταμίευση, όταν έχουν εξαντλήσει το θέμα της νοσηλείας. Η INTERAMERICAN, πρωτοπόρος του ασφαλιστικού θεσμού στο χώρο των προγραμμάτων Ζωής, άνοιξε το δρόμο με τα πρωτοποριακά κατά καιρούς προϊόντα της, καθώς και με την έντονη διαφήμισή της, δίνοντας το στίγμα της

ιδιωτικής ασφάλισης. Η κίνηση βέβαια αυτή της έδωσε το προβάδισμα, αλλά συγχρόνως άνοιξε τις πόρτες της αγοράς και για τις υπόλοιπες εταιρίες. Για άλλη μια λοιπόν φορά, η INTERAMERICAN "θα βγάλει τα κάστανα από τη φωτιά" διότι έτσι είναι η μοίρα του πρωτοπόρου. Ήδη με τις κινήσεις που έκανε στο χώρο της νοσηλείας προτείνει το σωστό δρόμο που πρέπει να κινηθεί η αγορά. Ελπίζω τα μηνύματά της

να βρουν μιμητές και τις άλλες Εταιρίες, ώστε κάποια στιγμή η αγορά της ιδιωτικής ασφάλισης να ανέβει στο επίπεδο που της αρμόζει και ο ανταγωνισμός επιτέλους να κινηθεί στα όρια της αξιοπρέπειας και της συνέπειας.

## Το θέμα της υπασφάλισης θα το βρούμε μπροστά μας

**Α. Κατσαράς:** Γενικός Δ/τής Ομίλου METROLIFE

Η διαμόρφωση της Ασφαλιστικής Αγοράς στις Ασφαλίσεις Ζωής τα τελευταία χρόνια, η ανάπτυξη των πωλήσεων, η αύξηση της Ασφαλιστικής συνειδησης του κοινού σε σχέση με το παρελθόν, η πορεία της Κοινωνικής Αφάλισης, η Στρατολόγηση Ασφαλιστών αμφισβητούμενης ποιότητας, είναι ορισμένα από εκείνα τα στοιχεία που εμπλέκονται στα θέματα που αναφέρετε.

Αν προσπαθήσουμε να θυμηθούμε λίγο το παρελθόν, θα διαπιστώσουμε ότι και τότε οι πωλήσεις - λόγω χαμηλής Ασφαλιστικής συνειδησης του κοινού απ' ενός και "ευκολίας" απ' ετέρου - γίνονταν κυρίως με βάση τις συμπληρωματικές καλύψεις. Ήταν "ευκολότερο", δυστυχώς, να πουλήσεις με βάση την αποζημίωση λόγω ατυχήματος ή ασθένειας, παρά να προσπαθήσεις να πείσεις για τη συνολική προστασία της οικογένειας. Αυτή η πρακτική οδήγησε στο να υπάρχουν σήμερα χιλιάδες συμβόλαια, αλλά υπασφαλισμένοι πελάτες. Τα Κεφάλαια κάλυψης-προστασίας λόγω θανάτου ή ανικανότητας θεωρούνται ανεπαρκή ακόμη και για την κάλυψη μιας αξιοπρεπούς κηδείας. Αλλά υπάρχουν κεφάλαια για κάλυψη Εξωνοσοκομειακής περίθαλψης ή άλλων περιπτώσεων, που δεν θεωρούνται βασικές καλύψεις. Το γεγονός είναι ότι στις περισσότερες



περιπτώσεις τα Κεφάλαια Προστασίας καλύπτουν την οικογένεια για ελάχιστο χρονικό διάστημα μετά το θάνατο ή την ανικανότητα του κυρίως Ασφαλισμένου. Είναι πολύ σοβαρό το θέμα λοιπόν της υπασφάλισης των Ασφαλισμένων μας. Το ζήτημα αυτό είναι βέβαιο ότι θα το βρούμε "μπροστά μας" και πιθανότατα θα κλονίσει την αξιοπιστία μας. Ομως αυτό που ακριβώς εμφανίζεται ως κίνδυνος μπορεί να γίνει η ευκαιρία ανάπτυξης των πωλήσεων των Ασφαλιστικών Εταιριών. Ίσως τώρα είναι η στιγμή να επαναπροσεγγίσουμε το θέμα, να επισκεφθούμε τους πελάτες μας και να τους εξηγήσουμε καθαρά ότι πρέπει να ξαναδοούμε το συμβόλαιό τους, να αυξήσουμε ουσιαστικά τις βασικές καλύψεις τους και να αφαιρέσουμε - ίσως - καλύψεις τέτοιες, που μπορεί να καλύπτονται από

την κοινωνική τους Ασφάλιση, όπως τα Νοσοκομειακά προγράμματα κ.ά. Πιστεύουμε ότι οι Ασφαλιστές πρέπει να συνεχίσουν να προσφέρουν Ασφάλιση Ζωής - Προστασίας, αλλά δεν μπορούμε να αγνοήσουμε τις νέες τάσεις που έρχονται με τα επενδυτικά προγράμματα. Εκτιμούμε ότι οι Επαγγελματίες Ασφαλιστές δεν θα παραμερίσουν τις βασικές αξίες της Ασφάλισης (προστασία οικογένειας - παιδί) και θα βρουν τις λύσεις ώστε να συνδυαστούν και τα δύο (προστασία - αποταμίευση). Θεωρείται όμως τελειώς απαραίτητο σήμερα η πώληση να γίνεται με βάση τις Ασφαλιστικές ανάγκες του πελάτη και, εφόσον αυτές καλυφθούν με ικανοποιητικό τρόπο, να προχωρούμε και στην κάλυψη των επενδυτικών του αναγκών. Το βάρος όμως πρέπει να δοθεί κυρίως στην εξυπηρέτηση και καλύτερη πληροφόρηση των πελατών μας, ώστε η ασφάλισή τους να παραμένει πάντοτε σύγχρονη και σύμφωνη με τις εκάστοτε διαμορφούμενες ανάγκες τους. Άλλωστε είμαστε υποχρεωμένοι να δούμε τα λάθη του παρελθόντος και να κρατήσουμε τώρα μία στάση, που θα επιτρέψει τη διαχρονική ανάπτυξη και όχι την ανάπτυξη κάποιου περιορισμένου χρονικού διαστήματος, που μετά την παρέλευσή του θα μιλάμε πάλι για λάθη.

## Ο ασφαλιστής πρέπει να πουλάει Ζωή - Προστασία πρωταρχικά...

**Τ. Λυσιμάχου:** Γενικός Δ/ντης ΑΣΤΕΡΑ

### Απάντηση 1η

Τα πράγματα είναι περίπου έτσι, ειδικά την τελευταία πενταετία το φαινόμενο έχει επιταθεί. Πιστεύω ότι είναι λάθος και η αγορά υφίσταται τα δυσμενή αποτελέσματα της λαθεμένης τακτικής στην ανάπτυξη των προϊόντων.

Ας δούμε καλύτερα ποια είναι η αιτία. Πιστεύω ότι μία συγκυρία γεγονότων έκανε τα νοσοκομειακά προϊόντα «κράχτες», όπως περίπου συνέβη με την ασφάλιση αυτοκινήτου την προηγούμενη εικοσαετία, με ανάλογες βέβαια επιπτώσεις.

Η έλλειψη ανταγωνισμού στην αγορά της νοσοκομειακής περιθαλψης, οι υπερβολικές υποσχέσεις για τα «ξενοδοχειακά» πλεονεκτήματα των προϊόντων αυτών, αλλά και τα γνωστά προβλήματα της κοινωνικής ασφάλισης βοήθησαν στην αύξηση των πωλήσεων, αλλά αύξησαν τρομακτικά το κόστος για τις Ασφαλιστικές Εταιρίες.

Η εμπειρία αυτή μας λέει επιτακτικά «γυρίστε πίσω στα κλασικά ασφαλιστικά προϊόντα που εξυπηρετούν σωστά και δίκαια τους ασφαλισμένους και ωφελούν τους πωλητές και τις Εταιρίες τους».



### Απάντηση 2η

Η απάντησή μου είναι όχι, δεν καλύπτουμε στις περισσότερες περιπτώσεις.

Αυτό οφείλεται τόσο στη μειωμένη ασφαλιστική συνείδηση των πολιτών, όσο και στην ακαταλληλότητα ορισμένων πωλητών, είτε να εκτιμήσουν είτε να πείσουν για το σωστό επίπεδο ασφάλισης. Είναι καιρός και είναι πρόκληση αλλά και καθήκον να γυρίσουμε πίσω στους ασφαλισμένους μας και να τους ασφαλίσουμε σωστά.

### Απάντηση 3η

Ο υψηλός πληθωρισμός και τα υψηλά επιτόκια, ιδίως τα τελευταία 15 χρόνια,

δημιούργησαν την «ευκαιρία» στις Ασφαλιστικές Εταιρίες να δραστηριοποιηθούν στην πώληση αποταμιευτικών προϊόντων. Ήταν όμως μία συγκυριακή κατάσταση όχι υγιής για την οικονομία μας και, όπως ήταν αναμενόμενο, δεν κράτησε πολύ.

Ήδη περνάμε στη φάση της γρήγορης μείωσης πληθωρισμού και επιτοκίων και θα πρέπει να κινηθούμε γρήγορα για να μην αφήσουμε πίσω μας ερείπια, αφού η «μάχη» δεν είχε δοθεί στο σωστό πεδίο.

Ο ασφαλιστής πρέπει να πουλάει ζωή - προστασία πρωταρχικά. Η αγορά τον αναγκάζει να στραφεί προς τα εκεί.

Οι Εταιρίες πρέπει να προσανατολίσουν τους πωλητές τους εμπλουτίζοντας τις τσάντες τους με νέα προϊόντα ζωής και προστασίας και να προσαρμόσουν τα εκπαιδευτικά τους προγράμματα προς της κατεύθυνση αυτή.

Μια άλλη βέβαια φροντίδα των Εταιριών θα πρέπει να είναι το σωστό service και η ορθή διαχείριση αυτών των προϊόντων, ώστε οι πελάτες να είναι ευχαριστημένοι και να βγουν και κάποια κέρδη.

## Ασφάλιση σημαίνει εξασφάλιση τρόπου ζωής...

**Α. Παπαστερνός:** Δ/ντης Πωλήσεων Αγροτικής Ζωής

Ο θρασυμορφισμός της ιδιωτικής Ασφάλισης, μέσα από τον οξύτατο ανταγωνισμό των Ασφαλιστικών Εταιριών τα τελευταία χρόνια για τη διατήρηση-αύξηση του μεριδίου τους στην αγορά, βρίσκεται στα βρεφικά του βήματα και με κάποιες διαστρεβλώσεις.

Η κύρια ευθύνη βαρύνει εκείνες τις Ασφαλιστικές Εταιρίες που, στο βωμό της παραγωγής και της προσέλευσης δικτύων, σχεδίασαν επιφανειακά και βραχυπρόθεσμα και προώθησαν προϊόντα, που, ενώ καλύπτουν δεύτερου και τρίτου επιπέδου ανάγκες, τα τμήματα marketing τις ανέδειξαν ως πρωταρχικές. Έτσι οι



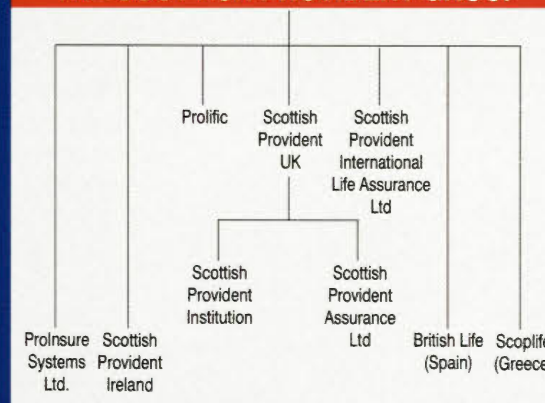
Ασφαλιστές κατ' ανάγκη προωθούν κάρτες Νοσοκομειακών Περιθάλψεων, κάλυψη εξόδων νοσηλείων 100% κ.λπ., που

εντυπωσιάζουν και αυξάνουν μεν τις πωλήσεις για λίγο χρονικό διάστημα, αλλά μετά αυξάνονται οι δείκτες ζημιών αυτών των παροχών και οι ακυρώσεις με γνώστα για τις ίδιες τις Εταιρίες, αλλά και για την αγορά και το θεσμό αποτελέσματα.

Η αγωνία του Ασφαλιστή είναι να πουλήσει και η μαγεία της υπογραφής του πελάτη μοναδική επιβεβαίωση της προσπάθειας, της γνώσης, της πειθούς και της επαγγελματικής καταξίωσης. Αυτή την ψυχολογία την ανέδειξαν και την αναβαθμίζουν οι Εταιρίες σαν ισχυρό σημείο στην πώληση, δημιουργώντας όμως ταυτόχρονα την αίσθηση/ανάγκη στον υπο-



### THE SCOTTISH PROVIDENT GROUP



# ΑΠΟΓΕΙΩΜΕΝΗ ΚΑΡΙΕΡΑ

Αν σας ενδιαφέρει η δυναμική σας εξέλιξη στο χώρο των ασφαλειών, η Scoplife 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 εξέλιξη 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.

Αν σας ενδιαφέρει να συνδέσετε το μέλλον σας με τη Scoplife και έχετε τουλάχιστον 2-3 χρόνια επιτυχημένη προϋπηρεσία σε θέση Manager, στείλτε μας το βιογραφικό σας σημείωμα ή επικοινωνήστε με τη Δ/ση 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



ψήφιο πελάτη του "αποταμιευτή" ή "μικροεπενδυτή".

Ασφάλιση όμως κατά γενική εκτίμηση σημαίνει εξ-ασφάλιση της συνέχισης τουλάχιστον του τρόπου ζωής που πιθανόν να διαταράξουν αβέβαια τυχαία γεγονότα. Τούτο σημαίνει απλά ότι, για να νιώθει ουσιαστικά εξ-ασφαλισμένος κάθε πελάτης πρέπει να διασφαλίζει τουλάχιστον το εισόδημά του που αποκτάται από την εργασία του. Οι κίνδυνοι που πιθανόν να διακόψουν το εισόδημα που προέρχεται από εργασία είναι:

- η προσωρινή αποχή από εργασία
- η μερική ανικανότητα για εργασία
- η μόνιμη ανικανότητα
- ο θάνατος

Στα σημεία αυτά θεωρώ ότι πρέπει να επικεντρώνεται η πειθώ των Ασφαλιστών μας στους υποψήφιους πελάτες. Αυτοί είναι οι κίνδυνοι - οι μεγάλοι κίνδυνοι που πρέπει να ληφθεί η πρόνοια για προστασία.

Μελετώντας σήμερα το δυνητικό μας πελάτη, αλλά και τα στατιστικά στοιχεία των Εταιριών Ζωής, διαπιστώνουμε ότι ο

υποψήφιος πελάτης μας μπορεί να διαθέτει για Ιδιωτική Ασφάλιση ένα μέσο ασφάλιστρο της τάξης των 150 - 200.000 δρχ. το χρόνο. Γνωρίζοντας παράλληλα ότι πληρώνει "υποχρεωτικά" στο ταμείο Κοινωνικής Ασφάλισης περίπου 500.000 δρχ. για να έχει καταρχήν Νοσοκομειακή Περιθαλψη και Σύνταξη, μπορούμε να συμπεράνουμε πλέον βέβαια ότι είμαστε υποχρεωμένοι, με σεβασμό στο θεσμό και στο αύριο που μας ανήκει, να τον αντιμετωπίσουμε σωστά και να μην ιεραρχούμε μέσα από τους Ασφαλιστές μας, σαν κυρίαρχες ανάγκες των πελατών μας τα εφάπαξ ή τα νοσοκομειακά προγράμματα, αλλά την Ασφάλιση Ζωής και Ανικανότητας, αυξάνοντας ριζικά το μέσο όρο των κεφαλαίων, που είναι σήμερα 2.000.000 δρχ. και δεν καλύπτει στοιχειώδεις ανάγκες. Είμαστε υποχρεωμένοι σε όλες τις ενέργειές μας να βλέπουμε όσο μπορούμε πιο μακριά, στην αξιοπιστία και τη συνέπεια του θεσμού της Ιδιωτικής Ασφάλισης, και να αισθανόμαστε δέος από την υπασφάλιση που παρέχουμε σήμερα στους γονείς των παιδιών

μας. Θεωρώ ότι μάλλον δεν υπηρετούμε σωστά το θεσμό της Ασφάλισης, όταν από το μέσο ετήσιο ασφάλιστρο του πελάτη μας "σπαταλάμε" το 1/4 για νοσοκομειακές "κάρτες", το 1/2 για "μικροαποταμίευση" και μένει μόνο το 1/4 για Ασφάλιση Ζωής και Ανικανότητας, που θα κατοχυρώσει σημαντικά τη συνέχεια του τρόπου ζωής των παιδιών του.

Αν υπάρχουν άπειρες στιγμές που ο θεσμός της Ιδιωτικής Ασφάλισης είναι λειτούργημα, αυτή η δύσκολη στιγμή της επιβεβαίωσης της σωστής προστασίας (όχι της υπασφάλισης) του γονιού-πελάτη είναι πράγματι η κορυφαία, αναδεικνύει όλους μας, που αποτελούμε μέρος της Ασφαλιστικής Βιομηχανίας και αναβαθμίζει προοπτικά την ασφαλισιμότητα που είναι το μέλλον μας.

Καταληκτικά, ο θεσμός της Ιδιωτικής Ασφάλισης επιβεβαιώνεται όχι από τις παροχές Υγείας ή Σύνταξης, αλλά μόνο από την Ασφάλιση Ζωής που μόνο οι Ασφαλιστικές Εταιρίες παρέχουν.

## Η ασφάλιση Ζωής, σήμερα, δεν είναι αυτή που θα έπρεπε...

Γ. Στράφτης: Γενικός Δ/ντης ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΙΚΗΣ Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ

1. Οι ασφαλιστές μας πουλάνε Ασφαλίσεις Ζωής ή ενεπλάκησαν σε πωλήσεις νοσοκομειακών περιθάλψεων, που κατά μεγάλο μέρος καλύπτονται από τα Κοινωνικά Ταμεία;

Σίγουρα η Νοσοκομειακή Περιθαλψη είναι προϊόν που πουλιέται εύκολα στην ελληνική αγορά κι αυτό βέβαια γίνεται διότι η κοινωνική περίθαλψη στην τόπο μας δεν είναι αρκετά υψηλού επιπέδου κι ο καθένας θέλει να έχει τη σιγουριά ότι σε μία κακή στιγμή δεν εξαρτάται μόνο από το κοινωνικό του ταμείο.

Βεβαίως, μαζί με τη Νοσοκομειακή Περιθαλψη πουλιέται και κάποια ασφάλεια Ζωής, η οποία, συμφωνώ, δεν είναι πάντοτε αυτή που θα έπρεπε.

2. Ο μέσος όρος κεφαλαίων Ασφαλίσεων Ζωής καλύπτει τα πραγματικά δεδο-



μένα για συνέχιση του τρόπου ζωής της οικογένειας, των παιδιών κ.λπ. σε περίπτωση απώλειας ζωής;

Δυστυχώς όχι, και δυστυχώς αυτό γίνεται διότι ακόμη αποφεύγεται το ακανθώδες θέμα του θανάτου.

Ασφάλεια Ζωής είναι η Απλή Ασφάλεια κι αυτή θα έπρεπε να είναι η κυριότερη κάλυψη ενός συμβολαίου και πρέπει

να είναι τόσο ώστε σε περίπτωση θανάτου ή Ανικανότητας του ασφαλισμένου από ασθένεια ή ατύχημα να μπορεί η οικογένειά του να ζει από τους τόκους αυτού του κεφαλαίου.

3. Οι Ασφαλιστές Ζωής πουλάνε Ασφάλιση Ζωής - Προστασία ή έγιναν "ασφαλιστές αποταμίευσης";

Έγιναν δυστυχώς "ασφαλιστές αποταμίευσης", διότι ξεχνάνε το κυριότερο προσόν της ασφάλισης, που είναι η προστασία, με αποτέλεσμα να παρασύρονται από την ευκολία που δίνουν οι μεγάλες αποδόσεις στην πληθωριστική οικονομία που ζούμε και οι οποίες βεβαίως είναι παραπλανητικές, προπαγανδώς εάν το συμβόλαιο δεν αναπροσαρμόζεται κάθε χρόνο τουλάχιστον με την απώλεια που υφίσταται η δραχμή λόγω πληθωρισμού.

# Ο Παράδεισος Του Ασφαλιστή

δεν είναι το τροπικό νησί όπου ονειρεύεται να αποσυρθεί όταν πάρει σύνταξη.

Όχι. Είναι μία ασφαλιστική εταιρία που πληρώνει αμέσως ! Που έχει ιδρυθεί, αναπτυχθεί και διοικείται από ανθρώπους του χώρου.

Που έχει συνεργάτες αισιόδοξους, δραστήριους δημιουργικούς, τολμηρούς.

Είναι μία εταιρία που ξέρει ότι θα συνεχίζει την άνοδό της και μετά από 5, 10, 15 χρόνια. Με προγράμματα ευέλικτα και με φαντασία. Με προοπτικές ανοιχτές για όλους. Που σέβεται τους συνεργάτες της έτσι όπως μόνο αυτή ξέρει.

Ο παράδεισος του ασφαλιστή είναι η ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ. Όσο για το τροπικό

νησί είναι κι αυτό στο πρόγραμμα . . .



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ  
Ο άλλος χώρος εργασίας . . .

**ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ**  
*Πληρώνει αμέσως!*  
Έδρα: Φιλελλήνων 24, 152 32 Χαλάνδρι  
Τηλ: 68.29.601-7, Fax: 68.44.780

# Κάρτες Νοσηλείας, Παρόν και Μέλλον

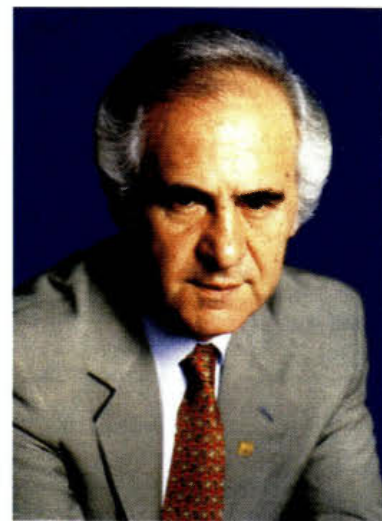
Ομιλία Γ. Καπουράνη στο ΕΙΑΣ

Κυρίες και Κύριοι,  
Αγαπητοί Συνάδελφοι,  
Θα ήθελα κατ' αρχήν να σας ευχαριστήσω για την παρουσία σας σήμερα εδώ και να σας πω ότι η ομιλία μου δεν σκοπεύει να προσθέσει γνώσεις για ένα θέμα που αρκετοί από σας ασφαλώς θα το γνωρίζετε καλύτερα, αλλά απλά να ενισχύσει ακόμη περισσότερο τον προβληματισμό που υπάρχει, κυρίως με τη συζήτηση που θα ακολουθήσει.

Απευθύνω θερμές ευχαριστίες στο Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών και ιδιαίτερα στον Πρόεδρό του κ. Γιώργο Παϊπέτη για την ευγενική πρόσκληση και παρότρυνση να αναλάβω την παρουσίαση ενός θέματος στα πλαίσια των εκδηλώσεων του ΕΙΑΣ.

Πιστεύω ότι όλη η Αγορά εκτιμά εξαιρετικά την παρουσία και τη συμβολή του ΕΙΑΣ στην ανάπτυξη και την προώθηση της Ασφαλιστικής ιδέας και γι' αυτό επιβάλλεται η υποστήριξη όλων μας. Όταν πριν μερικούς μήνες, σε συνεννόηση με τον κ. Παϊπέτη, προσδιόρισα το θέμα μου, δεν μπορούσα να διανοηθώ πόσο γρήγορα θα έτρεχαν οι εξελίξεις και κυρίως η συνειδητοποίηση από τους Συνεργάτες και τα Στελέχη Διοίκησης των εταιριών της σοβαρότητας που έχει το θέμα για όλη την Αγορά και της επείγουσας ανάγκης να ληφθούν μέτρα.

Το θέμα έφθασε να συζητηθεί στο Διοικητικό Συμβούλιο της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών και ακολούθησε, όπως γνωρίζετε, σύσκεψη εργασίας, στην οποία πήραν μέρος σχεδόν όλες οι σημαντικές εταιρίες, που ασκούν τον Κλάδο Υγείας στην Ελλάδα.



Ετσι θα μπορούσαμε να πούμε ότι, για μια φορά ακόμη, επαληθεύτηκε η ρήση "Ουδέν κακόν αμιγές καλού", γιατί ο κακώς εννοούμενος ανταγωνισμός και οι αμοιβαίες καχυποψίες είχαν οδηγήσει σε αδικαιολόγητες αποστάσεις. Και μπορούμε πολύ καλά να αντιληφθούμε όλοι μας πόσο σοβαρό είναι, που εξ αιτίας των προβλημάτων του Κλάδου υγείας, έγινε η αρχή μιας νέας προσέγγισης των εταιριών, που όλοι συμφωνούμε πως πρέπει να συνεχισθεί, γιατί τα θέματα είναι πολλά και μεγάλα και μας αφορούν όλους ανεξαιρέτως.

Ας αντιληφθούμε όλοι, έστω και καθυστερημένα, ότι είμαστε μέρη ενός ενιαίου συνόλου, και ότι πλάι στην εταιρική συνείδηση πρέπει να αποκτήσουμε Συνείδηση Αγοράς.

Συνεπώς η κάθε πράξη μας και ο κάθε λόγος μας θα πρέπει να βλέπει από τη

μία την εταιρία και από την άλλη την αγορά.

Γιατί η θέση και η εικόνα της αγοράς επηρεάζει θετικά ή αρνητικά την πορεία της κάθε εταιρίας ξεχωριστά.

Κυρίες και Κύριοι,  
Δεν υπάρχει αμφιβολία πως το Ασφαλιστικό θέμα, είτε μιλούμε για Κοινωνική Ασφάλιση είτε για Ιδιωτική Ασφάλιση, είναι από τα πλέον δημοφιλή θέματα. Μια οποιαδήποτε δήλωση Υπουργού για το Ασφαλιστικό ή ένα καινούργιο Ασφαλιστικό Πρόγραμμα εταιρίας κάνει αστραπιαία το γύρο της δημοσιότητας και προκαλεί το έντονο ενδιαφέρον της κοινής γνώμης.

Αυτό οφείλεται στον ανθρωποκεντρικό χαρακτήρα της Ασφάλισης.

Σαν Ασφαλιστές ασχολούμαστε με ό,τι σημαντικότερο απασχολεί τον Άνθρωπο. Τη ζωή, την υγεία, τη σύνταξη, την προστασία της περιουσίας του. Απ' όλα αυτά η Υγεία ξεχωρίζει, γιατί αποτελεί τη βάση και την προϋπόθεση για όλα τα άλλα και συγχρόνως διατρέχει τον αμεσότερο και υψηλότερο κίνδυνο.

Είναι, λοιπόν, φυσικό να συγκεντρώνει το μεγαλύτερο ενδιαφέρον. Και ασφαλώς δεν είναι τυχαίο ότι σε όλες τις προηγμένες κοινωνίες διαμορφώθηκε η αντίληψη ότι η Υγεία είναι δικαίωμα όλων των Ανθρώπων, χωρίς διακρίσεις, και συνεπώς αποτελεί στοιχειώδη υποχρέωση της κοινωνίας προς όλα τα μέλη της.

Με βάση αυτή την αντίληψη, το Κράτος προχώρησε στη δημιουργία υγειονομικής υποδομής, εθέσπισε την Κοινωνική Ασφάλιση και καθιέρωσε το Εθνικό Σύ-

# 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. Διαχειρίσεως Αμοιβαίων Κεφαλαίων •  
Ερμού 2, 105 63 Αθήνα, Τηλεφ. κέντρο: 32.39.201, 32.52.106, Τέλεξ: 21 6936 ELV GR - Τέλεφαξ: 32.31.415

στημα Υγείας. Παράλληλα, στις διάφορες Ευρωπαϊκές Χώρες κινήθηκαν οι άλλοι φορείς Αλληλοβοήθειας και οι Ασφαλιστικές εταιρίες, οι οποίες με ένα απλό μηχανισμό και λίγα χρήματα προσφέρουν κάλυψη μεταξύ των άλλων και για κινδύνους που απειλούν την υγεία του ανθρώπου.

Η ιδιωτική Ασφάλιση Υγείας, όπως άλλωστε και η Κοινωνική, ξεκίνησε στην αρχή με απλές και στοιχειώδεις καλύψεις, όπως είναι η αποζημίωση για λόγους ανικανότητας. Αργότερα προχώρησε στην κάλυψη εξόδων νοσοκομειακής και χειρουργικής περίθαλψης, για να συνεχίσει με τα Προγράμματα Ευρείας Νοσοκομειακής Περιθαλψής (και τις εξωνοσοκομειακές παροχές) και να φθάσει στα σημερινά ολοκληρωμένα Προγράμματα με τις κάρτες υγείας ή νοσηλείας, που στην Ελλάδα ξεκίνησαν στα τέλη του 1991.

Εξαιτίας αυτής της εξέλιξης, αλλά και άλλων σημαντικών λόγων, στους οποίους θα αναφερθώ αργότερα, η Ιδιωτική Ασφάλιση Υγείας γνώρισε τα τελευταία χρόνια πολύ μεγάλη ανάπτυξη. Δυστυχώς δεν υπάρχουν ιδιαίτερα στατιστικά στοιχεία για τον Κλάδο Υγείας σε επίπεδο Αγοράς. Γνωρίζω ότι τώρα αρχίζει στην Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών η σχετική προσπάθεια, με πρωτοβουλία της Επιτροπής Ζωής.

Με βάση τα στοιχεία της δικής μας εταιρίας, που αποτελεί κλασική περίπτωση εταιρίας Ζωής με δικτυο υποκαταστημάτων, προκύπτει ότι το 1990 τα Ασφάλιστρα του Κλάδου Υγείας ανέρχονταν στο 12% των συνολικών ασφαλιστρών Ζωής και Υγείας και στα τέλη του 1994 το ποσοστό αυτό έφτασε στο 25%.

Εάν το ποσοστό αυτό βρίσκεται κοντά σ' αυτά που ισχύουν και στις άλλες εταιρίες, τότε, με κάθε επιφύλαξη, μπορούμε να υπολογίσουμε ότι το 1994, με υπολογιζόμενη συνολική παραγωγή του Κλάδου Ζωής και Υγείας 180 περίπου δις, τα Ασφάλιστρα Υγείας θα πρέπει να είναι περίπου 45 με 50 δις.

Η ενδεικτική αυτή τάξη μεγέθους και κυρίως η τάση του αυξανόμενου ρυθμού ανάπτυξης καθιστά πλέον τον Κλάδο Υγείας έναν από τους σημαντικούς Κλάδους της Ιδιωτικής Ασφάλισης και απαι-

τεί την εξαιρετική προσοχή όλων μας. Ενδεικτικό, επίσης, της εξέλιξης είναι ότι το 1985 τα Ασφάλιστρα Ζωής και υγείας αποτελούσαν περίπου το 3% των εσόδων της Κοινωνικής Ασφάλισης και το 1990 είχαν φθάσει περίπου στο 7,5%.

Και όπως τονίζει ο καθηγητής Λιαρόπουλος στο βιβλίο του "Ιδιωτική Ασφάλιση Υγείας": "Με τη διαπιστωμένη πλέον "κόπωση" των κοινωνικών εισφορών και τους προβλεπόμενους ρυθμούς ανόδου της Ιδιωτικής Ασφάλισης, είναι πολύ πιθανό ότι σε λίγα χρόνια ο ρόλος της τελευταίας, στη χρηματοδότηση της κοινωνικής προστασίας, θα είναι πολύ σημαντικός".

Και είναι ακριβώς αυτή η πολύ ορθή πρόβλεψη που αναδεικνύει το μέγεθος της ευθύνης, που έχουμε οι φορείς της Ιδιωτικής Ασφάλισης, για να ανταποκριθούμε με επιτυχία στον αυξημένο ρόλο μας για την κάλυψη των ασφαλιστικών αναγκών της κοινωνίας.

Ρόλος που μπορεί να υλοποιηθεί μόνον εάν λειτουργήσουμε και συμβιώσουμε αρμονικά με την Κοινωνική Ασφάλιση, η οποία θα εξακολουθήσει και στο μέλλον να έχει τον πρώτο ρόλο.

Πρέπει να γίνει σαφέστατο ότι η Ιδιωτική Ασφάλιση, όχι μόνο δεν αναιρεί αλλά αντίθετα ισχυροποιεί με τη λειτουργία της την Κοινωνική Ασφάλιση.

Προκύπτει ωστόσο το ερώτημα: Προς τι η Ιδιωτική Ασφάλιση Υγείας; Από πού προέρχεται η ανάγκη της προσφυγής σ' αυτήν;

Είναι μόνο οι ανεπάρκειες και οι λειτουργικές αδυναμίες του Δημοσίου Συστήματος Υγείας ή της κοινωνικής ασφάλισης που οδηγούν στην Ιδιωτική Ασφάλιση; Και αν ήταν έτσι, πώς θα μπορούσε να εξηγηθεί η μεγάλη ανάπτυξη του θεσμού στη Μ. Βρετανία και σε άλλες ανεπτυγμένες χώρες που έχουν πολύ καλά δημόσια συστήματα υγείας;

Είναι ασφαλώς η οικονομική και κοινωνική ανάπτυξη, είναι η άνοδος του βιοτικού και πολιτιστικού επιπέδου που οδηγούν τον Άνθρωπο στην αναζήτηση καλύτερων συνθηκών θεραπείας και εν γένει αντιμετώπισης των προβλημάτων υγείας. Στην αναζήτηση ενός συστήματος ελεύθερης επιλογής γιατρών και

νοσοκομείων, καθώς και χρόνου και επιπέδου νοσηλείας, που του προσφέρονται μέσω της Ιδιωτικής Ασφάλισης. Και δεν χωρεί αμφιβολία ότι μέσα από τη λειτουργία και τη διαδικασία της Ιδιωτικής Ασφάλισης υποβοηθείται ουσιαστικά η κοινωνική ασφάλιση και βγαίνει ωφελημένη.

Σκεφθείτε πόσοι άνθρωποι, που έχουν διπλή ασφάλιση, κοινωνική και ιδιωτική, δεν προσφεύγουν καν στην κοινωνική και συνεπώς δεν την επιβαρύνουν καθόλου, ενώ πληρώνουν κανονικά τις εισφορές τους. Είναι περιεργό που, ακόμη και σήμερα, υπάρχουν κάποιοι που δεν το βλέπουν αυτό και στρέφονται κατά της Ιδιωτικής Ασφάλισης Υγείας.

Ομιλούν για αχαλίνωτη κερδοσκοπία των Ασφαλιστικών Εταιριών, ακόμη και στον Κλάδο Υγείας και στις κάρτες νοσηλείας.

Χρειάζονται σχόλια;

Κυρίες και Κύριοι,

Η αλήθεια είναι ότι, σήμερα, η Κοινωνική Ασφάλιση έχει οδηγηθεί σε αδιέξοδο, αλλά και η ιδιωτική ασφάλιση αντιμετωπίζει σημαντικά προβλήματα, που πρέπει να τα αντιμετωπίσουμε τώρα, πριν φθάσουμε στο σημείο της Κοινωνικής Ασφάλισης. Το μέγα πρόβλημα είναι η αύξηση των δαπανών υγείας, οι οποίες ως ποσοστό στο ΑΕΠ εμφανίζονται να ανεβαίνουν απότομα, τα τελευταία δεκαπέντε χρόνια.

Ακόμη και στα έτη 1992-1993, σε εποχή δηλαδή που οι οικονομίες των κυριότερων ευρωπαϊκών χωρών βρίσκονταν σε ύφεση, οι δαπάνες υγείας συνέχιζαν την ανοδική τους πορεία. Αυτή η ανησυχητική εξέλιξη υπογραμμίζει πόσο επείγον πλέον είναι να ληφθούν μέτρα που να οδηγούν στη σταθεροποίηση των δαπανών υγείας, αναγκαιότητα που με τη σειρά της οδηγεί σε ένα κύμα αναθεωρήσεων στο χώρο της Υγείας και της Κοινωνικής Ασφάλισης.

Η συνεχής αύξηση των δαπανών υγείας, είτε σε απόλυτα μεγέθη είτε ως ποσοστό επί του ΑΕΠ, προέρχεται κυρίως από τρεις παράγοντες:

# Νέα πνοή, Νέα εποχή.

 **ΕΛΛΗΝΟ Α.Ε.Α.ΖΩΗΣ**  
**ΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ**  
ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΣΤΗΝ ΠΡΑΞΗ

ΜΕΣΟΓΕΙΩΝ 2-4, ΠΥΡΓΟΣ ΑΘΗΝΩΝ  
ΚΤΙΡΙΟ Β • 115 27 ΑΘΗΝΑ  
ΤΗΛ.: 7498 000 • FAX: 7714 768



1. Η τεχνική πρόοδος της ιατρικής, που οδηγεί σε συνεχείς και βαριές επενδύσεις στην τεχνολογία, τον εξοπλισμό και την πρακτική εφαρμογή των νέων ανακαλύψεων.
2. Η λογική συνέπεια της βελτίωσης της ιατρικής είναι η αύξηση του ορίου ηλικίας. Η αύξηση αυτή οδηγεί με τη σειρά της στην αύξηση των δαπανών υγείας. Σύμφωνα με στοιχεία του ΟΟΣΑ η κατά κεφαλή δαπάνη υγείας των ατόμων άνω των 65 ετών είναι 2,5-7,5 φορές μεγαλύτερη από αυτή των ατόμων ηλικίας 0-64 ετών.
3. Η συνεχής αύξηση του εθνικού εισοδήματος είναι η οικονομική αιτία της αύξησης των δαπανών υγείας. Οι δαπάνες αυτές έχουν υψηλή ελαστικότητα σε σχέση με το εθνικό εισόδημα. Γι' αυτό η αύξηση των δαπανών υγείας είναι άμεσα συνδυσασμένη με την αύξηση της αγοραστικής δύναμης, γεγονός που εξηγεί γιατί η ραγδαία αύξηση στην κατανάλωση υπηρεσιών υγείας είναι ένα φαινόμενο κοινό σε όλες τις ανεπτυγμένες χώρες.

Μπροστά σ' αυτή την κατάσταση και κάτω από το βάρος της ύφεσης, των δημοσίων ελλειμμάτων και των υψηλών κοινωνικών παροχών, οι διάφορες Ευρωπαϊκές χώρες παίρνουν μέτρα για τη μείωση των δαπανών υγείας, είτε ενεργώντας στο σκέλος της προσφοράς - κόστος φαρμάκων, ανταγωνισμός μεταξύ Δημοσίου και Ιδιωτικού τομέα, επιβάρυνση (πακέτο) κατά θεραπεία - ή ενεργώντας στο επίπεδο της ζήτησης (μειώνουν τον αριθμό υπηρεσιών που προσφέρουν ή χαμηλώνουν το επίπεδο κάλυψης).

Καθώς το Δημόσιο, σ' αυτές τις χώρες, αποχωρεί μερικά, για τις Ασφαλιστικές εταιρίες ανοίγεται μια αγορά που φαίνεται να πηγαίνει πέρα από την κάλυψη του κενού που αφήνει η Κοινωνική Ασφάλιση.

Όμως οι ασφαλιστικές εταιρίες είναι σοβαρά προβληματισμένες, γιατί διαπιστώνουν ότι το κόστος υγείας όχι μόνο δεν μειώνεται, αλλά αντίθετα αυξάνει. Αναζητούν, λοιπόν, τρόπους ελέγχου

και περιορισμού των δαπανών.

Από τη σύντομη αυτή περιγραφή, φαίνεται ότι τα προβλήματα στο Χώρο της Ασφάλισης Υγείας έχουν πολύ μεγαλύτερη έκταση και βάθος απ' ό,τι συνήθως νομίζουμε.

Δεν αφορούν μόνο την Κοινωνική Ασφάλιση και όσον αφορά την Ιδιωτική δεν περιορίζονται σε κάποια συγκεκριμένα προγράμματα.

Συναρτώνται με τη δομή ολόκληρου του συστήματος υγείας μιας χώρας και το επίπεδο ανάπτυξής του, με την εξέλιξη της ιατρικής επιστήμης και την ολοένα εντεινόμενη ζήτηση για περισσότερη και καλύτερη υγειονομική περίθαλψη.

Ειδικά όσον αφορά την Ελλάδα, η υπάρχουσα ανεπαρκής υγειονομική υποδομή και η ενίσχυση της ζήτησης υπηρεσιών υγείας χειροτερεύει κατά πολύ τα πράγματα και οδηγεί σε συνεχείς αυξήσεις τιμών.

Με δεδομένο ότι υπάρχουν μεγάλα προβλήματα, που είναι κοινά και ό,τι συμβαίνει στην Κοινωνική Ασφάλιση επηρεάζει την Ιδιωτική, θα πρότεινα να αρχίσει μια επαφή και να ανοίξει ένας διάλογος ανάμεσα στους Οργανισμούς Κοινωνικής Ασφάλισης και την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών, για να βρεθούν τρόποι που θα συμβάλλουν στη σταθεροποίηση των δαπανών υγείας.

Κυρίες και Κύριοι,

Έρχομαι τώρα στα ιδιαίτερα προβλήματα που αντιμετωπίζουμε στην Ελλάδα με την Ιδιωτική Ασφάλιση Υγείας και ειδικότερα με τα Νέα Ολοκληρωμένα Προγράμματα περίθαλψης, που συνοδεύονται από την Κάρτα Νοσηλείας.

Τα Προγράμματα αυτά επιτρέπουν στον ασφαλισμένο, με την απλή επίδειξη της κάρτας, να εισαχθεί, να νοσηλευθεί και τελικά να φύγει από το Νοσηλευτικό Ίδρυμα, χωρίς την παραμικρή οικονομική επιβάρυνση.

Στη συνέχεια, η ασφαλιστική εταιρία εξοφλεί απ' ευθείας στο Νοσοκομείο το λογαριασμό.

Με αυτά τα προγράμματα ο ασφαλισμένος εξασφαλίζει υψηλές παροχές και αγοράζει στην κυριολεξία επίπεδο νοσηλείας.

Την εμπειρία, από τη μέχρι τώρα εφαρμογή τους, τη γνωρίζουμε και τη ζούμε όλοι.

Αποζημιώνουμε καθημερινά τις αλόγιστες δαπάνες και την υπερκατανάλωση υπηρεσιών υγείας.

Αντιμετωπίζουμε απaráδεκτα υψηλές αμοιβές γιατρών και εξετάσεων, εξετάσεις που δεν χρειάζονται για τη συγκεκριμένη ασθένεια και άλλα φαινόμενα που αποκαλύπτονται από τους ελέγχους των γιατρών μας στα συμβεβλημένα νοσηλευτήρια.

Είμαι απόλυτα βέβαιος ότι όλοι μας έχουμε να πούμε σωρεία τέτοιων παραδειγμάτων. Σε πολλές περιπτώσεις το κόστος νοσηλείας μεταξύ 1991 και 1994 για όμοια περιστατικά έχει αυξηθεί τρεις και τέσσερις φορές. Είναι φανερό ότι περιπέσαμε σε ένα γεωμετρικά αυξανόμενο ιατρικό πληθωρισμό και τα αποτελέσματα είναι οδυνηρά και επικίνδυνα για όλες τις εταιρίες.

Αυτές είναι σε γενικές γραμμές οι διαπιστώσεις στις οποίες συμφωνούμε όλοι.

Το ερώτημα είναι πώς αντιδρούμε. Αλλά πριν φθάσουμε εκεί, θα ήταν χρήσιμο να εξετάσουμε τα ίδια τα προγράμματα και την κάρτα νοσηλείας και να δούμε τι έφταιξε στην εφαρμογή τους.

Από διάφορες πλευρές ακούγεται μια εύκολη, κατά τη γνώμη μου, κριτική, ότι τα προγράμματα αυτά είναι λάθος και δεν έπρεπε να ξεκινήσουν.

Και πού οδηγεί λογικά αυτή η κριτική; Στο ότι έπρεπε να μείνουμε στην παλιά "καλή" εποχή, όπου η προσφερόμενη κάλυψη ήταν ανεπαρκής μόνο και μόνο για να έχουμε καλά και εύκολα αποτελέσματα;

Έχω διαφορετική άποψη. Πιστεύω ότι τα προγράμματα με την ΚΑΡΤΑ αναβάθμισαν την Ιδιωτική Ασφάλιση Υγείας και άνοιξαν αυτή την αγορά για τις ασφαλιστικές εταιρίες.

Το λάθος είναι, ίσως, ότι κατά το σχεδιασμό αυτών των προγραμμάτων δεν ετέθησαν οι κατάλληλες ασφαλιστικές δικλείδες και δεν μελετήθηκαν επαρκώς οι ιδιαιτερότητες του Ιδιωτικού Τομέα Υγείας στην Ελλάδα και η ολιγοπωλιακή δομή του.

Εδώ βρίσκεται η ευθύνη των Ασφαλιστικών εταιριών και η ιδιαίτερη ευθύνη των αντασφαλιστών. Όσον αφορά τις ευθύνες των άλλων παραγόντων, κατά το στάδιο της εφαρμογής, αναφερθήκαμε ήδη στους γιατρούς και τα νοσοκομεία και πρέπει να προσθέσουμε τις ευθύνες ορισμένων συνεργατών των Ασφαλιστικών εταιριών, αλλά και ορισμένων πελατών-ασφαλισμένων. Οι Συνεργάτες, γιατί δεν προσέχουν επαρκώς κατά τη στιγμή της ασφάλισης και ιδίως όταν προσφέρουν τόσο υψηλές παροχές και οι πελάτες, γιατί δεν ενδιαφέρονται για το κόστος της νοσηλείας και ακόμη γιατί εισέρχονται στα νοσοκομεία χωρίς να υπάρχει ασθένεια, αλλά για να υποβληθούν σε check-up πολυτελείας.

Και μιλώντας για τους τρόπους και τα μέτρα με τα οποία θα αντιδράσουμε, θα σας έλεγα ότι το πρώτο πράγμα που χρειάζεται είναι η αλλαγή συμπεριφοράς όλων των εμπλεκόμενων. Γιατί ο στόχος μας δεν πρέπει να είναι να γυρίσουμε πίσω, αλλά να δούμε πώς, με τη συνεργασία και τη βοήθεια όλων, θα εξυγιάνουμε τη χρήση και τα αποτελέσματα των προγραμμάτων αυτών για το καλό όλων και πρωτίστως του ίδιου του ασφαλισμένου.

### **ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟΙ**

Ένα από τα κύρια σημεία των πρόσφατων αναθεωρήσεων των συστημάτων υγείας στην Ευρώπη είναι να οδηγήσουν τον ασφαλισμένο να αναλάβει ένα μέρος της ευθύνης.

Κάθε αναθεώρηση, σχεδιασμένη να ρίξει το κόστος υγείας, πρέπει γι' αυτό να έχει ένα κίνητρο ή εκπαιδευτικό στοιχείο για να καταστήσει τον ασφαλισμένο ενήμερο των προβλημάτων κόστους και να ενδιαφερθεί για την περίθαλψη που του προσφέρουν.

Να μάθουν οι ασφαλισμένοι ότι, σε τελική ανάλυση, θα πληρώσουν το αυξημένο κόστος είτε με την αύξηση των κοινωνικών εισφορών είτε με την αύξηση των ασφαλιστρών.

Η καλύτερη πληροφόρηση θα μπορούσε να οδηγήσει ακόμη και στον περιορισμό των εγχειρήσεων που γίνονται και θα εκλογίκευε τη χρήση φαρμάκων και

εξετάσεων.

Τα κίνητρα θα μπορούσαν να βασισθούν σε έκπτωση του ασφαλιστρου, για εκείνους που συμφωνούν να συμβουλευούνται μόνο τους γιατρούς της εταιρίας.

### **ΓΙΑΤΡΟΙ-ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑ**

Οι γιατροί πρέπει να καταλάβουν ότι, εξασφαλίζοντας μεγαλύτερο εισόδημα με το μεγαλύτερο αριθμό θεραπειών απ' ό,τι χρειάζεται ο ασθενής, είναι καταστροφικό γι' αυτούς, μακροπρόθεσμα.

Θα' πρεπε να προσφέρουν μια εναλλακτική λύση, βασισμένη στην ποιότητα θεραπείας και σε συνεννόηση με την ασφαλιστική εταιρία.

Με δεδομένο τον κεντρικό τους ρόλο, πρέπει οι ίδιοι να βρουν λύσεις που θα μειώνουν τον όγκο της θεραπείας, χωρίς να θυσιάζουν την ποιότητα. Εφόσον οι ασθενείς είναι υποχρεωμένοι να ακολουθήσουν τις οδηγίες τους, οι γιατροί βρίσκονται σε καλή θέση για να ενθαρρύνουν προληπτικά μέτρα.

Τα νοσοκομεία οφείλουν να αλλάξουν άρδην τις πρακτικές τους, γιατί τα ποσά πλέον είναι μεγάλα και οι ασφαλιστικές εταιρίες δεν θα μείνουν απαθείς. Υπολογίζεται σήμερα ότι το 50% των ασθενών των μεγάλων ιδιωτικών νοσοκομείων είναι πελάτες των ασφαλιστικών εταιριών. Και το δικό τους συμφέρον είναι να συνεργασθούν σωστά με τις ασφαλιστικές εταιρίες. Η ΦΑΡΜΑΚΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ έχει επίσης ένα μερίδιο ευθύνης στην αύξηση των δαπανών υγείας. Η μείωση αυτών των δαπανών μπορεί μερικά να επιτευχθεί με τη μείωση της τιμής ορισμένων φαρμάκων ευρείας χρήσης.

### **ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ**

1. Η έκρηξη του κόστους υγείας θα οδηγήσει σε ευρύτατη επαναδιευθέτηση των δομών της ασφάλισης υγείας, κοινωνικής και ιδιωτικής. Οι ασφαλιστικές εταιρίες θα παίξουν σπουδαίο ρόλο και είναι αναγκαίο να ετοιμάσουν εναλλακτική λύση στα σημερινά ασφαλιστικά συμβόλαια. Πολύ περισσότερο, εάν πρόκειται να πάρουν ένα πολύ μεγαλύ-

τερο μερίδιο της αγοράς ασφαλείων υγείας, πρέπει να γράφουν συμβόλαια που θα προσφέρουν καλή αποζημίωση, αλλά θα ενθαρρύνουν τον ασφαλισμένο να έχει στενότερη παρακολούθηση στις δαπάνες υγείας που του χρεώνουν.

2. Με δεδομένο το ρόλο τους και τη συνεχώς αυξανόμενη συμμετοχή τους με τις συμπληρωματικές καλύψεις στους μηχανισμούς κοινωνικής προστασίας, οι ασφαλιστικές εταιρίες θα πρέπει μέσω της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών να μελετήσουν όλο το σύστημα υγείας της χώρας και να επιδιώξουν τη συμμετοχή τους σε όλες τις διαπραγματεύσεις που αφορούν το κόστος υγείας (αμοιβές γιατρών, τιμές φαρμάκων, τιμολόγια νοσοκομείων κ.λπ.).

3. Οι συνεχείς αυξήσεις των ασφαλιστρών, παρ' όλο ότι είμαστε αναγκασμένοι να τις κάνουμε, δεν αποτελούν λύση. Εκλαμβάνονται ως ενδείξεις ότι το σύστημα είναι φτωχά ελεγχόμενο ή έξω από κάθε έλεγχο. Επί πλέον, καθώς τα ασφαλιστρα συνεχώς ανεβαίνουν, θα ενθαρρύνουν τον ασφαλισμένο να αποχωρήσει και πιθανόν στο τέλος να μείνουν μόνον οι υψηλού κινδύνου που θα ενδιαφέρονται για τέτοια ασφάλιση.

4. Να ακολουθήσουν άμεσα το σύντομο δρόμο που οδηγεί στον έλεγχο της αύξησης των δαπανών υγείας. Και αυτός ο δρόμος είναι να εμπλέξει τους ασφαλισμένους ευθέως στην πληρωμή για ιατρική περίθαλψη. Με το να αφήνεις ένα μέρος του κόστους να πληρώνεται από τους ίδιους τους ασφαλισμένους, θα τους έκανε ενήμερους για το κόστος της θεραπείας που ζητούν. Αυτό θα τους οδηγούσε να μειώσουν σημαντικά το ποσόν που ξοδεύεται σε ανέσεις και θα εξασφάλιζε τη συναινεσή τους σε μέτρα που σκοπούν στη μείωση των δαπανών.

Ο τρόπος για να πετύχεις κάτι τέτοιο είναι να θέσεις ένα ποσόν απαλλαγής και να καθορίσεις συμμετοχή του ασφαλισμένου, ας πούμε 20%

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

μέχρις ενός ποσού δαπανών. Πάνω από αυτό το ποσόν, να αναλαμβάνει η ασφαλιστική εταιρία την πληρωμή των δαπανών στο 100%.

Έτσι, αποκλείεις τα check-up πολυτελείας, εμπλέκεις τον ασφαλισμένο στο κόστος θεραπείας και παράλληλα του εξασφαλίζεις ότι, εφ' όσον έχει κάτι σοβαρό, θα τον καλύψεις 100%.

5. Το σύστημα αυτόματης εξόφλησης με την κάρτα να εφαρμόζεται μόνο σε περιπτώσεις προγραμματισμένων νοσηλείων.

Με αυτό τον τρόπο θα έχουμε εξασφαλισμένο ιατρικό έλεγχο, αφού προηγουμένως τα περιστατικά θα έχουν ελεγχθεί από γιατρό της εταιρίας και ταυτόχρονα θα υπάρχει δυνατότητα προϋπολογισμού του κόστους. Εξαιρετικά θα καλύπτουμε αυτομάτως τα έκτακτα εκείνα περιστατικά που εγκυμονούν κίνδυνο ζωής (καρδιακά - εγκεφαλικά επεισόδια).

Παρόμοια περιστατικά απαιτούν νοσηλεία πλέον της μιας ημέρας, ταυτόχρονα δε παρουσιάζουν εργαστηριακά και κλινικά ευρήματα, που βοηθούν το ελεγκτή γιατρό να αξιολογεί με ασφάλεια την υπόθεση. Όσον αφορά τέλος τα ατυχήματα, θα μπορούν να καλύπτονται αυτόματως όσα περιστατικά κρίνουν οι γιατροί μας ότι χρήζουν νοσηλείας.

6. Να περιληφθεί όρος στις νοσοκομειακές παροχές, κατά τον οποίο να γίνονται δεκτές μόνο εκείνες οι δαπάνες που εγκρίνονται, διαρκούσης της νοσηλείας, από τους εξουσιοδοτημένους γιατρούς της εταιρίας.

7. Σε περιπτώσεις αποζημίωσης λόγω τοκετού ο χρόνος αναμονής να γίνει 24 μήνες, όπως πρότεινε η επιτροπή Ζωής της Ένωσης.

8. Να θεσπισθούν διάφορα κίνητρα για τη μη άσκοπη χρήση της Κάρτας εκ μέρους των ασφαλισμένων.

9. Να ενισχυθούν μέτρα πρόληψης και ελέγχου. Η ενθάρρυνση της πρόληψης πρέπει να βασίζεται σε κίνητρα προς τον Ασφαλισμένο, να έχει ένα τακτικό ετήσιο check-up.

10. Να διαπραγματευθούν με τα ιδιωτικά νοσοκομεία σαν Ένωση ή Ομάδα

Εταιριών και όχι μεμονωμένα. Είναι κοινός τόπος ότι οι ασφαλιστικές εταιρίες δεν έχουμε συνειδητοποιήσει τη δύναμή μας και, πολύ περισσότερο, δεν την αξιοποιούμε για το συμφέρον το δικό μας και των ασφαλισμένων μας.

Σ' αυτές τις διαπραγματεύσεις πρέπει να επιδιωχθούν λογικές τιμές και ακόμη, για τις περισσότερες περιπτώσεις, να επιδιωχθεί συμφωνία για προσδιορισμό εξόδων κατά ασθένεια (πακέτο).

Είναι γνωστό ότι η Επιτροπή Ζωής της Ένωσης έχει ξεκινήσει, από καιρό, αυτές τις διαπραγματεύσεις, αλλά πιστεύω ότι η διαδικασία πρέπει να ενισχυθεί και να επιταχυνθεί.

Παρά το γεγονός ότι στην Επιτροπή Ζωής συμμετέχουν επιλεκτα Στελέχη της Ασφαλιστικής Αγοράς, με επικεφαλής το Γενικό Διευθυντή της Ελληνοβρετανικής, κ. Δούκα Παλαιολόγο, πιστεύω ότι, για λόγους που όλοι αντιλαμβανόμαστε, στην Ομάδα Διαπραγμάτευσης πρέπει να πάρουν μέρος και οι επικεφαλής των 2-3 μεγαλύτερων Ασφαλιστικών εταιριών.

Και θα πρότεινα κάτι, που φαίνεται πως έχει ωριμάσει στη σκέψη πολλών από εμάς: Σε περίπτωση που ορισμένα νοσοκομεία σταθούν στη μέχρι τώρα τακτική τους και δεν συνεργασθούν για την εκλογίκευση του συστήματος, να αποφασίσουμε τη διακοπή της συνεργασίας, ενημερώνοντας συγχρόνως τους πελάτες μας.

11. Πέρα από τα όποια μέτρα σκεφθούμε και εφαρμόσουμε, οι Ασφαλιστικές Εταιρίες θα έπρεπε να εξετάσουν και την τυχόν εμπλοκή τους στο Σύστημα Παροχής Υπηρεσιών Υγείας. Τα ασφάλιστρα που συγκεντρώνονται για τις ασφαλίσσεις υγείας είναι μεγάλα και οι προοπτικές είναι ότι σε λίγα χρόνια θα γίνουν πολύ μεγάλα.

Μήπως θα έπρεπε να μας απασχολήσει από τώρα η δημιουργία μεγάλης μονάδας παροχής περίθαλψης, με δεδομένη τη φτωχή υγειονομική υποδομή της χώρας μας;

Η ιδέα έχει ριχθεί από διάφορες με-

ριές και θα έλεγα ότι αξίζει να τη δούμε είτε σαν Ένωση είτε σαν ομάδα ενδιαφερομένων εταιριών.

Κυρίες και κύριοι, Η ιδιωτική Ασφάλιση Ζωής και Υγείας και ολόκληρος ο Ασφαλιστικός Κλάδος έχει εισέλθει σε ένα κρίσιμο σταυροδρόμι.

Η απελευθέρωση της αγοράς βγάζει στην επιφάνεια τα συσσωρευμένα προβλήματα πολλών ετών και συμπίπτει με το θέμα της αύξησης των ζημιών στον Κλάδο Υγείας, που κατά μια εκδοχή μπορεί να δημιουργήσει προβλήματα μεγαλύτερα και από εκείνα που δημιούργησε ο Κλάδος αυτοκινήτων στο παρελθόν.

Την ώρα που η κοινωνική Ασφάλιση στην Ευρώπη, αλλά και πολλές ασφαλιστικές εταιρίες αναζητούν και εφαρμόζουν τρόπους περιορισμού του κόστους περίθαλψης, εμείς εξακολουθούμε να προσφέρουμε παροχές χωρίς ασφαλιστικές δικλίδες και έχουμε εμπλακεί σε ένα σύστημα που είναι καταστροφικό για τα αποτελέσματά μας. Οφείλουμε, λοιπόν, όλοι να αντιδράσουμε άμεσα και να παρακολουθούμε συνεχώς την εξέλιξη για τυχόν λήψη πρόσθετων μέτρων.

Πιστεύω ότι θα κινηθούμε όλοι προς τη σωστή κατεύθυνση και θα αποφύγουμε μικροπολιτικές του παρελθόντος, που μας οδήγησαν σε αδιέξοδα.

Η Αγορά των Ασφαλίσεων Υγείας, Συντάξεων, Ζωής είναι τεράστια και έχουμε όλοι συμφέρον και ευθύνη να αναδείξουμε τον κοινωνικό ρόλο της Ιδιωτικής Ασφάλισης και της συμβολής που μπορεί να έχει στην επίλυση των μεγάλων προβλημάτων αυτής της χώρας.

Σας ευχαριστώ.



## 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 ● ΕΞΟΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΗ 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  
ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ - ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ - ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ  
ΚΗΦΙΣΙΑΣ 62, 151 25 ΜΑΡΟΥΣΙ, ΤΗΛ. 6898960 - 73, 6898980 - 89, FAX. 6898974

# Κοινωνική Ασφάλιση, Θεσμική Αποταμίευση και Οικονομική Πολιτική\*

του Μιλτιάδη Νεκτάριου  
Γενικού Διευθυντή Της "ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ"



## Ι. Εισαγωγή

Η Ελλάδα είναι η μοναδική χώρα της Ευρώπης που επιχειρεί με τόσο μεγάλη καθυστέρηση μια συνολική αναμόρφωση του συστήματος κοινωνικής ασφάλισης. Οι περισσότερες χώρες της Δύσης ολοκλήρωσαν τέτοιες μεταρρυθμίσεις περίπου στα μέσα της δεκαετίας του 1970, μετά τις πετρελαϊκές κρίσεις που έπληξαν έντονα τις βιομηχανικές οικονομίες και κατ' επέκταση τα συστήματα κοινωνικών ασφαλίσεων. Εάν είχε γίνει το ίδιο και στη χώρα μας, θα είχε προετοιμαστεί το έδαφος για μια νέα προσαρμογή του συστήματος, ενόψει των ιδιαίτερα αρνητικών δημογραφικών εξελίξεων που αναμένεται να επικρατήσουν στην Ελλάδα μετά το 2000.

Μέχρι τις αρχές της δεκαετίας του '80 ήταν επαρκής η διάθεση οικονομικών πόρων για τη χρηματοδότηση των παροχών του συστήματος κοινωνικής ασφάλισης γήρατος, αναπηρίας και θανάτου στην Ελλάδα. Το γεγονός αυτό επισκίαζε τα σοβαρότατα διαρθρωτικά προβλήματα της κοινωνικής ασφάλι-

σης και επέτρεπε στην Ελληνική Πολιτεία, με τη γνωστή απέχθειά της για τον προγραμματισμό, να παραβλέπει τη συσσώρευση των τρεχόντων προβλημάτων και να αγνοεί τις μελλοντικές εξελίξεις των μεγεθών. Κατά τη διάρκεια της δεκαετίας του '80, όμως, οι νομοτέλειες των οικονομικών και δημογραφικών εξελίξεων έδωσαν μια πρώτη γεύση του πραγματικού προβλήματος της κοινωνικής ασφάλισης στην Ελλάδα. Αλλά το μεγαλύτερο μέρος του προβλήματος που έχει ήδη δημιουργηθεί θα παρουσιαστεί στις πραγματικές του διαστάσεις στην περίοδο 2010-2030. Στην περίοδο αυτή το ετήσιο ποσοστό του ΑΕΠ που θα χρηματο-

δοτεί τις τρέχουσες συντάξεις θα διπλασιαστεί σε σχέση με το αντίστοιχο ποσοστό στα μέσα της δεκαετίας του '80, που ήταν λίγο παραπάνω από το 10%.

Οι προοπτικές αυτές είναι πιθανόν να δημιουργήσουν τέτοιες συνθήκες στο μέλλον που να θέσουν σε κίνδυνο τις συνταξιοδοτικές παροχές των συνταξιούχων της εποχής αυτής, δηλαδή των σημερινών εργαζόμενων. Επομένως, το βασικό μήνυμα για τις σημερινές γενεές εργαζόμενων είναι ότι πρέπει να μη δίνουν μεγάλη προτεραιότητα στη διεκδίκηση των "κεκτημένων συνταξιοδοτικών δικαιωμάτων", διότι η χρηματοδότηση της κοινωνικής ασφάλισης γίνεται με το διανεμητικό σύστημα (pay-as-you-go) και επομένως τις συντάξεις των σημερινών εργαζόμενων θα χρηματοδοτήσουν οι μελλοντικές γενεές εργαζόμενων, που είναι πιθανόν να αρνηθούν να αναλάβουν το υπέρογκο κόστος της ασφάλισης που θα διαμορφωθεί μετά το 2010. Αντίθετα, τα μακροπρόθεσμα συμφέροντα των εργαζόμενων είναι στη θέσπιση ενός νέου συστήματος κοινωνικής ασφάλισης, που θα εξασφαλίζει την ίση μεταχείριση των ασφαλισμένων και των συνταξιούχων τόσο μέσα σε κάθε γενεά όσο και μεταξύ των διαδοχικών γενεών. Με τον τρόπο αυτό καμία γενεά εργαζόμενων δεν θα έχει σοβαρό λόγο να αθετήσει τις υποχρεώσεις της, που πηγάζουν από το "συμβόλαιο της κοινωνικής ασφάλισης".

# ΤΩΡΑ ο ΦΟΙΝΙΚΑΣ ΔΥΝΑΜΙΚΑ και στην ΚΑΛΥΨΗ ΥΓΕΙΑΣ

Κάντε δική σας  
την κάρτα **ΦΟΙΝΙΞ MED**.

Και αποκτήστε τώρα τη δυνατότητα να έχετε στη διάθεσή σας τα καλύτερα νοσοκομεία της Ελλάδας και του εξωτερικού, χωρίς κανένα περιορισμό στα έξοδα.

**ΝΕΟ ΠΡΩΤΟΠΟΡΙΑΚΟ  
ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ  
ΚΑΛΥΨΗΣ ΥΓΕΙΑΣ ΦΟΙΝΙΞ MED.**



Εμείς το λέμε **ΥΓΕΙΑ χωρίς ΣΥΝΟΡΑ**, γιατί είναι το πιο πλήρες πρόγραμμα...

## **ΧΩΡΙΣ ΣΥΝΟΡΑ στις ΠΑΡΟΧΕΣ.**

Καλύπτει όσα και όποτε χρειαστούν (έξοδα περίθαλψης, φάρμακα, ειδικές εξετάσεις).

## **ΧΩΡΙΣ ΣΥΝΟΡΑ στην ΠΕΡΙΘΑΛΨΗ.**

Είναι παγκόσμιο χωρίς περιορισμούς, για όποιο μέρος της γης επιλέξετε εσείς ή ο γιατρός σας.

## **ΧΩΡΙΣ ΣΥΝΟΡΑ στην ΗΛΙΚΙΑ.**

Υπάρχει η δυνατότητα να σας καλύπτει προσφέροντας τις ίδιες παροχές και μετά τα 60 χρόνια σας.

## **ΧΩΡΙΣ ΣΥΝΟΡΑ στις ΕΠΙΛΟΓΕΣ.**

Αγοράζετε μόνο την κάλυψη υγείας σας, χωρίς να υποχρεώνεστε σε ασφάλεια ζωής.

**ΦΟΙΝΙΞ MED.** Κανένα πρόγραμμα κάλυψης υγείας, δε σας δίνει περισσότερα.

# ΦΟΙΝΙΞ MED

## Υγεία χωρίς σύνορα

ΦΟΙΝΙΞ - ΓΕΝΙΚΑΙ ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ Α.Ε.  
ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΕΤΑΙΡΩΝ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ

ΑΘΗΝΑ (01) 3295091, 3295093 • ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ (031) 542800 • ΠΑΤΡΑ (061) 623986 • ΒΟΛΟΣ (0421) 21122  
ΚΑΒΑΛΑ (051) 232127 • ΗΡΑΚΛΕΙΟ (081) 287819. Και στους κατά τόπους συνεργάτες μας σε όλη την Ελλάδα.

**Πίνακας 1**

**Ελλάδα: Κόστος Συντάξεων, 1990-2050** (ως ποσοστό του ΑΕΠ)

1990	15,1
2000	18,6
2010	20,9
2020	24,3
2030	29,1
2040	33,5
2050	34,2

Πηγή: Εκτιμήσεις ΔΝΤ, Ιούλιος 1992.

**II. Συνολικές δαπάνες συντάξεων και η εξέλιξή τους**

Τα στοιχεία για το ύψος, την εξέλιξη και διεθνείς συγκρίσεις για τις συνολικές συντάξεις οδηγούν σε συμπεράσματα τόσο εμφανή, που δεν χρειάζονται ιδιαίτερη επεξήγηση.

Το συνολικό ποσό όλων των συντάξεων (κύρια + επικουρική + Δημόσιο όλων των φορέων) έφτασε το 17,3% του ΑΕΠ το 1990, ενώ πριν από δέκα μόλις χρόνια ήταν 9,0%. Αν λάβουμε υπόψη και τις πληρωμές εφάπαξ, το ποσοστό ανεβαίνει κατά 1 μονάδα περίπου. Το ποσοστό αυτό είναι το υψηλότερο στην Ευρώπη, με μόνη την Ιταλία να μας συναγωνίζεται. Αντίθετα η Ισπανία και η Πορτογαλία (με σχετικά ανώριμα συστήματα) είναι περίπου στο ήμισυ του ελληνικού ποσοστού.

Αντίθετα με την Ευρώπη, στην Ελλάδα η μεγαλύτερη αύξηση σημειώθηκε στη δεκαετία που πέρασε. Είναι σημαντικό να διαφοροποιήσουμε τα δύο μισά της δεκαετίας. Το διάστημα 1980-85 καθοριστικό ρόλο στις αυξήσεις έπαιξαν οι συντάξεις κατά κεφαλή, ενώ αντίθετα στο δεύτερο μισό οι συντάξεις έμειναν ουσιαστικά στάσιμες, ενώ η αύξηση στις δαπάνες προήλθε κατ' ουσία από τη ραγδαία συνταξιοδότηση.

Οι προοπτικές για το μέλλον είναι μάλλον ζοφερές. Οι δαπάνες συνταξιοδότησης θα αυξηθούν από τέσσερις παράγοντες, ακόμη και αν κρατηθούν οι μέσες συντάξεις των ταμείων σταθερές:

**α. Δημογραφικό.** Η μεγάλη γήρανση του ελληνικού πληθυσμού **αρχίζει** τη δεκαετία που διατρέχουμε και επιδεινώνεται μετά το 2010.

**β. Αλλαγές της κατανομής των συντα-**

**ξιούχων**, με τα ταμεία με υψηλότερες συντάξεις (ΙΚΑ) να αυξάνονται πιο γρήγορα από το μέσο όρο. Το φαινόμενο αυτό έχει κυρίως σχέση με τη συρρίκνωση του αγροτικού δυναμικού, που μεταφέρει συνταξιούχους από τον ΟΓΑ στο ΙΚΑ, εξαπλασιάζοντας περίπου τη σύνταξή τους. Τυχόν καθιέρωση της διαδοχικής ασφάλισης από τον ΟΓΑ στο ΙΚΑ θα αυξήσει τις δαπάνες του ΙΚΑ περαιτέρω.

**γ. Ωρίμανση των επικουρικών ταμείων.** Οι επικουρικές συντάξεις αυξάνονται πολύ γρηγορότερα από τις κύριες, γιατί μόλις πρόσφατα άρχισαν να δημιουργούνται δικαιώματα (τα ταμεία "ωριμάζουν").

**δ. Η αύξηση της συμμετοχής γυναικών** στην αγορά εργασίας, η οποία ως τώρα λειτουργήσε μάλλον θετικά (περισσότεροι ασφαλισμένοι παρά συνταξιούχοι), θα αρχίσει να λειτουργεί αυξητικά (περισσότερες γυναίκες με αυτοτελές δικαίωμα σύνταξης, η οποία προστιθέμενη στις συντάξεις επιζώντων θα αυξήσει τον αριθμό των πολλαπλών συντάξεων).

Αν το ποσοστό προχών διατηρηθεί στα σημερινά επίπεδα, ο Πίνακας 1 εξετάζει πώς οι δημογραφικές εξελίξεις επηρεάζουν το ποσοστό επιβάρυνσης.

Ο Πίνακας 2 δείχνει ότι οι εκτιμώμενες δαπάνες συντάξεων στις χώρες του ΟΟΣΑ θα είναι κατά μέσο όρο κατά ένα τρίτο χαμηλότερες από ό,τι στην Ελλάδα. Ο ελληνικός πληθυσμός είναι όμως γηραιότερος και γηράσκει ταχύτερα από το μέσο όρο του ΟΟΣΑ. Αλλά ακόμη και αν υπολογισθεί ο μέσος όρος του ΟΟΣΑ με ελληνικά δημογραφικά δεδομένα, προκύπτει σημαντικά χαμηλότερο κόστος συντάξεων από την πρόβλεψη για την Ελλάδα. Οι παροχές επομένως είναι σημαντικά υψηλότερες από το μέσο όρο του ΟΟΣΑ.

Θα υπάρξουν επομένως αξεπέραστες δυσκολίες στη χρηματοδότηση των

μελλοντικών συντάξεων, εφόσον αυτές παρακολουθήσουν τη σημερινή δομή του συστήματος. Οι μελλοντικές αυτές υποχρεώσεις του Κράτους μπορούν να θεωρηθούν σαν ένα **επιπλέον δημόσιο χρέος**, παράλληλα με το υφιστάμενο. Παρόμοια προβλήματα υπάρχουν βέβαια σε όλες τις χώρες της ΕΟΚ. Τα **πρόσθετα δημόσια χρέη** που οφείλονται σε υποχρεώσεις των κρατών για μελλοντικές συντάξεις παρατίθενται στον Πίνακα 3.

Για το μέσο συνταξιούχο του ΙΚΑ και οπωσδήποτε του ΟΓΑ πρέπει να ηχεί τουλάχιστον παράδοξο ότι οι συντάξεις στην Ελλάδα είναι "υψηλές". Αν διαιρέσουμε τη συνολική δαπάνη συντάξεων με τον πληθυσμό ηλικίας 65 και άνω ετών (μια χοντρική μέτρηση των αναγκών), προκύπτει ότι ο κάθε ηλικιωμένος (ακόμη και οι νοικοκυρές, οι ανασφάλιστοι και οι αγρότες) θα μπορούσε να πάρει σύνταξη ίση με το 140% του κατά κεφαλή εθνικού προϊόντος. Όμως οι 600.000 συνταξιούχοι του ΟΓΑ παίρνουν σύνταξη κάτω του 10% του κατά κεφαλή προϊόντος. Οι συνταξιούχοι του ΙΚΑ, αν δεν παίρνουν επικουρική σύνταξη, εισπράττουν και αυτοί πολύ κάτω του μέσου όρου.

Πώς εξηγείται η κεντρική αυτή αντίφαση μεταξύ χαμηλής συντάξεως για το μέσο συνταξιούχο και υψηλής συνολικής δαπάνης για συντάξεις; Η ανάλυση των αιτιών της αντίφασης μας φέρνει στην "καρδιά" του ασφαλιστικού προβλήματος:

**α. Συνταξιοδοτήσεις πολύ κάτω του ορίου ηλικίας**, είτε λόγω ελαστικών διατάξεων για συνταξιοδότηση (15ετία

γυναικών, 25ετία στο Δημόσιο και Τράπεζες, 35ετία στο ΙΚΑ, ΒΑΕ) είτε λόγω των συντάξεων αναπηρίας. Ως αποτέλεσμα, 33% των ανδρών και 74% των γυναικών δημοσίων υπαλλήλων παίρνουν σύνταξη πριν τα 55 και 70% των ανδρών του ΙΚΑ φεύγουν πριν το όριο ηλικίας. Τα κίνητρα για παραμονή ως το όριο ηλικίας στην εργασία είναι ανύπαρκτα. (Αποτέλεσμα είναι το όριο ηλικίας π.χ. του ΙΚΑ και πολύ περισσότερο άλλων ταμείων να έχει θεωρητική και μόνο σημασία.)

**β. Εισπραξη πολλαπλών συντάξεων από το ίδιο άτομο**, με τρεις μηχανισμούς:

- I. Πολλαπλή ασφάλιση για την ίδια εργασία.
- II. Συνταξιοδότηση σε νεαρή ηλικία και δημιουργία δικαιώματος για δεύτερη σύνταξη.
- III. Χορήγηση συντάξεων επιζώντων, σε άτομα με δικό τους συνταξιοδοτικό δικαίωμα, χωρίς καμία προσαρμογή. Οι άγαμες θυγατέρες στρατιωτικών, Δημοσίων υπαλλήλων και Τραπεζικών εξακολουθούν να εισπράττουν τη σύνταξη του πατέρα τους.

**γ. Υπαρξη σε πολλές κατηγορίες εργαζόμενων ποσοστών αναπλήρωσης του εργατικού εισοδήματος άνω του 100%** (κύρια + επικουρική σύνταξη μαζί). Αυτό απαντάται στις Τράπεζες, αλλά πρέπει να είναι πολύ πιο διαδεδομένο από ό,τι θεωρείται. Χαρακτηριστικό των περισσότερων των "προνομιών" που προαναφέρθηκαν, και που οδηγούν σε αυξήσεις των δαπανών, είναι ότι βασίζονται σε **συνδυασμούς** ρυθμίσεων περισσότερων του ενός ταμείων. Αποτέλεσμα αυτού του γεγονότος είναι ότι συχνά από αλλού πηγάζει η αιτία ενός προβλήματος και αλλού αυτό εκδηλώνεται. Το σωρευτικό αποτέλεσμα όλων αυτών των θεμάτων είναι ότι το ταμείο με τις αυστηρότερες ίσως προϋποθέσεις στο ασφαλιστικό μας σύστημα, το ΙΚΑ, εμφανίζεται ως το πλέον προβλη-

**Πίνακας 3**

**Unfunded Pension Liabilities, 1990.**

	In Ecu bn	% of GDP
Belgium	184	112
Denmark	108	97
France	1078	106
Germany (West)	2290	179
Greece	112	196
Ireland	38	103
Italy	1723	184
Luxembourg	19	238
Netherlands	510	210
Portugal	85	167
Spain	770	183
UK	582	70
<b>Total</b>	<b>7499</b>	<b>145</b>

Source: ABP, European Community]

ματικό. Το "ασφαλιστικό πρόβλημα" δεν αφορά προβληματικά **ταμεία** αλλά ένα προβληματικό και νοσογόνο **σύστημα**.

Πέρα από τις επιπτώσεις τους στα ταμεία, οι ανισοκατανομές αυτές υποσκάπτουν τον ίδιο το λόγο ύπαρξης της κοινωνικής ασφάλισης. Ο τρόπος που λειτουργεί η κοινωνική ασφάλιση κάθε άλλο παρά προωθεί την κοινωνική συνοχή, ενώ οι δύο αναλυτικά ξεχωριστοί στόχοι των συντάξεων, η κοινωνική πρόνοια και η ασφάλιση, εκτελούνται πλημμελώς.

**III. Η στρατηγική της μεταρρύθμισης**

Το σημείο αφετηρίας για τη διαδικασία συνολικής μεταρρύθμισης του συστήματος κοινωνικής ασφάλισης στην Ελλάδα θα πρέπει να είναι η σαφής διατύπωση των στόχων του συστήματος. Οι στόχοι αυτοί είναι δύο:

**1)** Κατοχύρωση ενός ελάχιστου επιπέδου διαβίωσης για όλους τους συνταξιούχους.

**2)** Αναπλήρωση του εισοδήματος από εργασία κατά την περίοδο συνταξιοδότησης.

Η μεγαλύτερη αποτελεσματικότητα στην επίτευξη των στόχων αυτών επιτυγχάνεται με τη δημιουργία δύο χωρι-

στών προγραμμάτων ενός Προγράμματος Κοινωνικής Πρόνοιας για την κατοχύρωση ενός ελάχιστου επιπέδου διαβίωσης για όλους τους συνταξιούχους και ενός Προγράμματος Κοινωνικής Ασφάλισης για την αναπλήρωση του εισοδήματος από εργασία. Το τρίτο επίπεδο προστασίας θα συνθέτουν τα ιδιωτικά συνταξιοδοτικά προγράμματα (επικουρική ασφάλιση).

Ο συνολικός κοινωνικός στόχος θα πρέπει να είναι η συνδυασμένη χρήση όλων των διαθέσιμων μέσων, κοινωνική πρόνοια - κοινωνική ασφάλιση - επικουρική ασφάλιση - ιδιωτική αποταμίευση, για την επίτευξη ενός ομοίμορ-

φου επιπέδου προστασίας για ολόκληρο τον πληθυσμό, άσχετα από εισοδηματική τάξη.

Οι βασικές συνιστώσες ενός τέτοιου συνολικού σχεδιασμού είναι οι εξής:

1. Άσχετα από εισοδηματική τάξη, θα πρέπει να εξασφαλιστεί για όλους τους συνταξιούχους ένα σύνολο παροχών που να αναπληρώνουν κατά 80-90% το εισόδημα από εργασία.

2. Για τους ασφαλισμένους που έχουν εισοδήματα κάτω από τη διάμεσο (median) των εργατικών αποδοχών, η αναπλήρωση του εισοδήματος θα γίνεται κυρίως με τα Προγράμματα Κοινωνικής Πρόνοιας και Κοινωνικής Ασφάλισης, που θα εξασφαλίζουν ένα συνολικό "ποσοστό αναπλήρωσης" μεταξύ 50% (για τα ενδιάμεσα εισοδήματα) και 90% (για τα χαμηλά εισοδήματα και τους άπορους).

3. Για τους ασφαλισμένους που έχουν εισοδήματα πάνω από τη διάμεσο (median) των εργατικών αποδοχών, η αναπλήρωση του εισοδήματος θα γίνεται μόνον από το Πρόγραμμα Κοινωνικής Ασφάλισης, με "ποσοστό αναπλήρωσης" που δεν θα υπερβαίνει το 50%.

4. Σε όλους τους εργαζόμενους θα πρέπει να δίνονται κίνητρα (φορολογικά και άλλα) για την απόκτηση πρόσθετου συνταξιοδοτικού εισοδήματος. Τα κίνητρα

**Πίνακας 2**

**Συγκριτική Παρουσίαση Κόστους Συντάξεων, 1990-2050** (Ως ποσοστό του ΑΕΠ)

	1990	2000	2020	2050
α. ΟΟΣΑ	9,7	10,4	14,1	18,1
β. Μέσο ποσοστό ΟΟΣΑ προσαρμοσμένο σύμφωνα με την ελληνική δημογραφία	11,1	18,1	19,2	26,7
γ. Ελλάδα	15,1	18,6	24,3	34,2

Πηγή: Εκτιμήσεις ΔΝΤ, Ιούλιος 1992.

αυτά θα χρησιμοποιηθούν κυρίως από άτομα με μεσαία και μεγάλα εισοδήματα για τη συμπλήρωση της συνταξιοδοτικής προστασίας που προσφέρει η κοινωνική ασφάλιση.

Η αναμενόμενη εισόδος της οικονομίας στον ανοδικό κύκλο επιτρέπει περισσότερους βαθμούς ελευθερίας για την αναδιοργάνωση της Βασικής Κοινωνικής Ασφάλισης (με μερική αποθεματοποίηση, για την αντιμετώπιση των αναμενόμενων δυσμενών δημογραφικών εξελίξεων στην περίοδο 2010-2030), καθώς και την πλήρη αποθεματοποίηση της Επικουρικής Ασφάλισης, η οποία όμως θα πρέπει να τεθεί σε εντελώς νέο θεσμικό πλαίσιο.

Μια τέτοια πολιτική θα συντελέσει στην περαιτέρω αποκλιμάκωση του πληθωρισμού και τη μείωση των επιτοκίων, αφού θα αυξήσει την προσφορά μακροχρόνιων κεφαλαίων και θα περιορίσει την κατανάλωση. Η συσσώρευση αποθεματικών κεφαλαίων δεν θα προκαλέσει κοινωνικές αντιδράσεις, γιατί οι εισφορές θα συνδεθούν με την εξασφάλιση μελλοντικών συντάξεων των σημερινών εργαζόμενων. Η δραστική αύξηση της **θεσμικής αποταμίευσης** θα συμβάλει παράλληλα στην ευχερέστερη αναδιάρθρωση του δημόσιου χρέους, το μέγεθος του οποίου αποτελεί τη γενεσιουργό αιτία του πληθωρισμού. Η παραδοσιακή πολιτική της ανακύκλωσης του δημόσιου χρέους, μέσω βραχυχρόνιου δανεισμού με δελεαστικά επιτόκια, δημιούργησε επαρκή εισοδήματα σε ευρύτατα στρώματα του πληθυσμού, με αποτέλεσμα τη συντήρηση των πληθωριστικών τάσεων και την εξουδετέρωση των προγραμμάτων λιτότητας.

**Η αύξηση της θεσμικής αποταμίευσης θα αποτελέσει τον πυρήνα για τη δημιουργία της αγοράς μακροπρόθεσμων κεφαλαίων.** Στις αγορές μακροπρόθεσμων κεφαλαίων, οι κυριότεροι προμηθευτές διεθνώς προέρχονται από τους κλάδους των επικουρικών συνταξιοδοτικών ταμείων και από την ασφαλιστική αγορά. Ωστόσο στην Ελλάδα και οι δύο φορείς βρίσκονται στα πρώτα στάδια ανάπτυξης τους, αφού δεν έχει γίνει ακόμη αντιληπτή η μεγάλη σημασία

της συστηματικής ανάπτυξης των εργασιών τους προς την προαναφερόμενη κατεύθυνση. Ενδεικτική είναι η εμπειρία από την ανάπτυξη των ιδιωτικών συνταξιοδοτικών ταμείων στις ΗΠΑ. Η αποθεματοποίηση στο συγκεκριμένο τομέα ήταν περίπου 300 δις δολάρια το 1975, ενώ ξεπέρασε τα 4 τρις δολάρια το 1992.

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, ελαχιστοποιώντας τον κίνδυνο που ανακύπτει γι' αυτούς από τέτοιου είδους επενδύσεις. Η ανάπτυξη των ιδιωτικών συνταξιοδοτικών ταμείων και της ασφαλιστικής αγοράς θα μπορούσε να προωθήσει τη θεσμική

αποταμίευση.

Η διεθνής εμπειρία από τις επενδύσεις των ασφαλιστικών εταιριών είναι ενδεικτική της σημασίας του ασφαλιστικού κλάδου στη χρηματοδότηση της ανάπτυξης της ευρωπαϊκής οικονομίας (Πίνακας 4). Τα στοιχεία του Πίνακα δείχνουν ότι η σχέση "ασφαλιστικών επενδύσεων" προς το ΑΕΠ είναι πολύ μεγαλύτερη στις χώρες που έχουν μακρά παράδοση στις ασφάλειες ζωής. Χαρακτηριστικά επισημαίνεται ότι στη Βρετανία, η πρωτεύουσα της οποίας αποτελεί διεθνές κέντρο ασφαλιστικής δραστηριότητας, η παραγωγή ασφαλιστρών ως ποσοστού του ΑΕΠ διαμορφώθηκε το 1992 στο 12% περίπου, ενώ η αντίστοιχη σχέση, αναφορικά με τις συνολικές επενδύσεις του κλάδου, στο 72%.

Αντίθετα, στην Ελλάδα, τα σχετικά ποσοστά ήταν από τα χαμηλότερα του Ευρωπαϊκού χώρου (2,0% και 2,6% αντίστοιχα), γεγονός το οποίο υπογραμμίζει τα μεγάλα περιθώρια που υφίστανται ακόμα για την ανάπτυξη του κλάδου και τη διεύρυνση της συμβολής του στις τοποθετήσεις του ευρύτερου χρηματοπιστωτικού τομέα της οικονομίας.

Το τελικό συμπέρασμα είναι ότι βρισκόμαστε πλέον μπροστά στην τελευταία ευκαιρία αναδιοργάνωσης του συστήματος της κοινωνικής ασφάλισης στην Ελλάδα. Εάν δεν γίνουν τώρα οι αναγκαίες μεταρρυθμίσεις, οι σημερινοί εργαζόμενοι θα υποστούν δραματική προσδοκίες στην περίοδο μετά το 2010. Ενώ εάν, αντίθετα, η Πολιτεία λάβει τα κατάλληλα μέτρα εγκαίρως, η συνεπακόλουθη αύξηση της θεσμικής αποταμίευσης όχι μόνο θα κατοχυρώσει τη συνταξιοδοτική προστασία των διαδοχικών γενεών εργαζομένων, αλλά, επιπλέον, η θεσμική συσσώρευση των αποθεματικών θα συμβάλει τα μέγιστα στην ομαλή αναδιάρθρωση του δημόσιου χρέους της χώρας.

\* Οι απόψεις αυτές ανακοινώθηκαν και σε ημερίδα στο Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών, στις 30/3/95.

**Πίνακας 4  
Η συμβολή του ασφαλιστικού τομέα στην οικονομία, 1992**

	(I)* %	(II)* %
Βέλγιο	5,2	25,3
Γερμανία	6,4	30,0
Δανία	4,8	40,7
Ισπανία	4,2	5,2
Γαλλία	7,2	24,7
Βρετανία	12,1	72,4
Ελλάδα	2,1	2,6
Ιρλανδία	8,6	43,4
Ιταλία	3,0	8,6
Λουξεμβούργο	7,6	
Ολλανδία	8,4	43,5
Πορτογαλία	3,8	6,7
Αυστρία	5,1	17,9
Ελβετία	8,7	58,5
Ολλανδία	7,0	29,2
Ισλανδία	3,6	
Νορβηγία	5,4	34,6
Σουηδία	5,1	43,3
Κύπρος	3,2	6,7
Ουγγαρία	2,1	2,2
Τουρκία	1,7	0,9
Ευρώπη	5,3	26,1

(I) = Παραγωγή ασφαλιστρου ως ποσοστού (%) του ΑΕΠ

(II) = Ασφαλιστικές τοποθετήσεις ως ποσοστό (%) του ΑΕΠ

Πηγή: European Insurance in Figures (CEA 1994)



Foreg 2000

## ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ ΑΡΧΕΙΟΘΕΤΗΣΗΣ



QUICK  
OFFICE

ΕΠΙΠΛΑ ΓΡΑΦΕΙΟΥ  
**ΠΡΩΤΕΥΣ**

- Ακαδημίας 71, 106 78 ΑΘΗΝΑ, Τηλ.: 3835802-3837361, Fax: 3817006
- Λ. Κηφισού 60, 121 32 ΠΕΡΙΣΤΕΡΙ, Τηλ.: 5715430-5720930



## ΓΕΡΑΣΙΜΟΣ ΚΑΖΑΝΑΣ

### Ένα κερδοφόρο υποκατάστημα

*“Πονούντων και κινδυνεύόντων  
τα καλά έργα” (Μέγας Αλέξανδρος)*

Ο Γεράσιμος Καζάνας του Παναγιώτου είναι ένας Συντονιστής - Agency Manager της INTERAMERICAN. Γεννήθηκε στην Αιτωλοακαρνανία το 1935. Έγγαμος με 2 παιδιά, το Δημήτρη και τη Μαρία. Είναι πτυχιούχος ΑΣΟΕΕ. Ξεκίνησε το 1967 στην ALICO μέχρι το 1968. 1968-1971 Unit Manager. Το 1971-72 ήταν Διευθυντής Πωλήσεων Κλάδου Ζωής στο Εθνικό Ίδρυμα Ασφαλειών Ελλάδος. Το 1973 έγινε Επιθεωρητής Πωλήσεων Ασφ. Ζωής στην Ελληνική Πίστη και από το 1974 μέχρι σήμερα είναι Δ/ντής Υπ/τος INTERAMERICAN. Αρθρογραφεί σε οικονομικά και ασφαλιστικά περιοδικά. Έγραψε το βιβλίο “Ο Δωδεκάλογος αρχών του Ασφαλιστή”. Γνωρίζει Αγγλικά και του αρέσει το ψάρεμα. Ασχολήθηκε με αγροτικά προβλήματα του τόπου του και γενικότερα με προβλήματα της ευρύτερης περιοχής Αιτωλίας, αλλά και με ιστορικά θέματα της Ελλάδος, κάνοντας εισηγήσεις και προτάσεις σε κυβερνήσεις και οργανισμούς για τα θέματα που αφορούσαν τα εντόπια, τη Μακεδονία, την ιστορική ιερή πόλη του Μεσολογγίου και την ίδρυση Ακαδημίας Ελευθερίας κ.ά., αποσπώντας επαίνους και συγχαρητήρια για την ευαισθησία του περί τα κοινά και την πατρίδα μας.

Σε επιστολή του προς τους ασφαλιστές του υπ/τός του την 7/2/95 υπενθύμισε την πολυετή δημιουργική προσφορά του προς τους ασφαλιστές και την εταιρία INTERAMERICAN, ανανεώνοντας συγχρόνως και το στόχο του προς υψηλότερες αποδόσεις και διαρκή ανοδική πορεία.

Έγραψε ο αγαπητός, σεμνός και ευγενής συνάδελφός μας, κ. Γεράσιμος Καζάνας, προς τον οποίο ευχόμαστε υγεία και επιτυχίες:

## ΠΡΟΣΩΠΑ

“Αγαπητοί Συνεργάτες,  
Βρίσκομαι στην ευχάριστη θέση να σας ανακοινώσω, με το κλείσιμο του έτους 1994, ότι ανέρχεται το σε ισχύ χαρτοφυλάκιο ασφαλιστηρίων ζωής του Υποκαταστήματός μας στο ποσό 415.000.000 δρχ. με 5.650 ασφαλισμένους. Το χαρτοφυλάκιο των Γενικών Ασφαλειών στο ποσό των 68.000.000 δρχ. Τα Αμοιβαία Κεφάλαια στο ποσό των 768.000.000 δρχ. Και η συνεργασία με την INTERBANK στο ποσό των 540.000.000 δρχ. Σύνολο χρηματοοικονομικών εργασιών 1 δισ. 789.000.000 δρχ. Επίσης, η διατηρησιμότητα είναι 77,20% LIMBRA και 100,00% NET/NEW. Και ο δείκτης εξόδων 8%, με επιβράβευση αποδοτικότητας. Είμαστε ένα κερδοφόρο Υποκατάστημα.

ΠΕΡΙΟΔΟΣ 1976 - 1993			
ΧΡΟΝΙΑ	ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΖΩΗΣ	ΔΡΧ	
1976			3.500.000
1977			5.000.000
1978			7.500.000
1979			9.500.000
1980			14.000.000
1981			21.000.000
1982			30.000.000
1983			37.000.000
1984			46.000.000
1985			58.000.000
1986			82.000.000
1987			102.000.000
1988			131.000.000
1989			162.000.000
1990			208.000.000
1991			275.000.000
1992			331.000.000
1993			376.000.000
1994			415.000.000

Η επιτυχία οφείλεται στην κοινή προσπάθεια όλων μας, Συνεργατών, Εταιρίας και Διεύθυνσης. Και κατ' αναλογία εκφράζει και τη δυναμική του χαρτοφυλακίου κάθε συνεργάτη του Υποκαταστήματος, που το χαρτοφυλάκιο είναι και από τα βασικά πλεονεκτήματα του ασφαλιστικού επαγγέλματος, γιατί δίνει Εισόδημα και Νέα παραγωγή, εφόσον γίνεται πραγματική εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων.

Θα συνεχίσουμε με στόχο τον ΔΙΠΛΑΣΙΑΣΜΟ της Νέας Παραγωγής, την αύξηση της παραγωγικότητας, την ποιοτική εργασία μαζί με τη στρατολόγηση νέων συνεργατών. Και στο προσκλητήριο αυτό καλούμαστε όλοι να συμβάλουμε. Κανένας δεν πρέπει να ολιγωρήσει. Χρειάζεται επανάσταση στον τρόπο εργασίας. Μπορούμε.”

Ναι, μπορείτε, φίλε Γεράσιμε. Συνεχίστε την αλλαγή στο καλύτερο. Η Ελληνική ασφαλιστική αγορά είναι ευγνώμων σε καταξιωμένους επαγγελματίες σαν εσάς, που δώσατε τη νεότητά σας στην υπηρεσία του θεσμού των ασφαλειών, είστε σημαντικός για μας και υπερηφάνεια για την οικογένειά σας. Θερμά συγχαρητήρια, καλή δύναμη στην ανηφόρα της προσφοράς στον Ασφαλιστή.

Ευάγ. Γ. Σπύρου

πριν αλέκτωρ λαλήσει...  
ΖΩΗ, ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ, ΑΣΦΑΛΕΙΑ



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΖΗΜΙΩΝ - ΖΩΗΣ

**Nordstern Colonia Hellas**

... ΟΠΟΥ Η ΣΥΝΕΠΕΙΑ ΑΠΟΤΕΛΕΙ ΠΑΡΑΔΟΣΗ

ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: ΔΙΟΝ.ΑΡΕΟΠΑΓΙΤΟΥ & ΜΑΚΡΗ 1, 117 42 ΑΘΗΝΑ, ΤΗΛ: 9242 748, 3239 138, FAX: 9224 556 - 3251 497

## Τι προσέφερε ο Έλληνας manager ασφαλιστών;

Το περιοδικό ΝΑΙ, εκτιμώντας συνολικά το έργο του Έλληνα διευθυντή ασφαλιστών και θέλοντας να τον τιμήσει, υπενθυμίζει προς μετόχους, γενικούς διευθυντές, πολιτεία, συναδέλφους, ασφαλιστές και πελάτες ότι με κάθε μέσο και δύναμη που διέθετε συνέβαλε στην ανάπτυξη των ασφαλειών στην Ελλάδα. Ειδικότερα θα θέλαμε να τονίσουμε ότι ο Έλληνας manager ασφαλιστών κατέθεσε στο κοινό συμφέρον τα εξής:

1. Δημιούργησε το σημαντικότερο περιουσιακό κεφάλαιο κάθε εταιρίας, που είναι το δίκτυο πωλήσεων, δίνοντας πνοή σε άψυχα κτήρια, γραφεία και χρήματα του μετόχου!
2. Εκδημοκράτισε το σύστημα υγείας της χώρας, προσφέροντας μέσω των πωλητών ασφαλειών εναλλακτικές λύσεις και επιλογές σ' ένα απηρχαιωμένο, γραφειοκρατικό και αντιδημοκρατικό σύστημα υγείας της χώρας μας.
3. "Εφτιαξε" ονόματα εταιριών και προσώπων με τις συνεχείς δημόσιες σχέσεις που προσέφερε.
4. Επέλεξε και ανέπτυξε χιλιάδες, κατά κύριο λόγο αφανείς, ανειδίκευτους και αναξιοποίητους μέχρι τότε ικανούς ανθρώπους - ασφαλιστές που έγιναν μέσω των επιτυχιών τους ζωντανά κύτταρα της ελληνικής κοινωνίας.
5. Εστειλε στα πέρατα της γης μέσω των ταξιδιών κινητήρων άτομα που ταξίδευαν για πρώτη φορά έξω απ' τα όρια της εταιρίας τους, υλοποιώντας στόχους που για πολλούς ήταν αδιάνοητοι...
6. Δίδαξε και συνέβαλε να αποκτήσει το ελληνικό ευρύ κοινό κατ' αρχήν

ασφαλιστική συνείδηση και τώρα "επενδυτική συνείδηση" μέσω των αμοιβαίων κεφαλαίων και των τραπεζικών προϊόντων.

7. Αναβάθμισαν το επίπεδο ζωής πολλών ανθρώπων, μέσω της εκπαίδευσης που προσέφεραν σε χιλιάδες άτομα, δωρεάν.
8. Εδώσαν εργασία σε ανέργους, μειώνοντας την ανεργία, αλλά και οικονομική διέξοδο σε αρκετές χιλιάδες μισθοσυντηρητους υπαλλήλους, με την προσφορά ωρών αποσχόλησης (P/T ασφαλιστές).
9. Μέσω του έργου τους οδήγησαν οικογένειες στην αποταμίευση για το μέλλον.
10. Εσωσαν, στην κυριολεξία, ζωές με τις ασφαλίσεις ζωής και ξανάφτιαξαν περιουσίες από τις στάχτες με τις ασφαλίσεις ζημιών. Είναι διαπιστωμένο πως το 70-80% των ασφαλειών γίνεται μόνο και μόνο μετά από πρόταση ασφαλιστών και σε προσωπικό επίπεδο.

Συγχαρητήρια στους Έλληνες managers, όλο το ΝΑΙ είναι μια διαρκής συμπαράσταση στο έργο τους, είναι ένας υπάλληλος-manager στα χέρια των ασφαλιστών τους, με ύλη και θέματα που παραστέκουν συμπληρωματικά στις μεγάλες δημιουργικές προσπάθειές τους.  
Συγχαρητήρια στους υπέροχους διευθυντές μας, που στέκονται εκεί γερά κλωνάρια με βαθιές ρίζες στις αξίες του θεσμού ασφαλίσεων, για να "μπολιαστούν" τα νέα βλαστάρια, οι νέοι συνεχιστές, που θα φουντώσουν το δέντρο και θα προσφέρουν στον Έλληνα τους καρπούς της ασφάλισης.  
Συγχαρητήρια φίλοι διευθυντές, που οργώσατε τα χέρσα χωράφια της ασφάλισης σ' όλη την Ελλάδα για να σπείρετε τον καλό σπόρο, που ολημερίς μοχθήσατε να καθαρίσετε χωράφια γεμάτα πέτρες και ζιζάνια και αγριόχορτα και σήμερα με περηφάνια βλέπετε τους αγρούς γεμάτους καρπούς, σήμερα βλέπετε ο ευλογημένος ιδρώτας σας να γεμίζει αίθουσες ξενοδοχείων με συνέδρια με επιτυχημένους ασφαλιστές, με φανταστικά νούμερα δικτύων εταιριών.

Μπράβο Δημήτρη Δημάκη, Νίκο Βαμβουκάκη, Παναγιώτη Γλεντή, Κώστα Κουβελιώτη, Θωμά Θωμόπουλε, Φάνη Χριστόπουλε, Παναγιώτη Γκρέτσικε, Βασίλη Κέκη, Γιώργο Χειλαδάκη, Δουλγεράκη, Ηλία Κοντογιάννη, Καραθάνε, Κ. Παπαναστασίου, Μπάτρη, Ανδρέα Κωστόπουλε, Γ. Μανθάνη, Γιάννη Μπουρλακή, Θανάση Σκουτέλη, Π. Λεόπουλε, Γ. Καλκόπουλε, Μάρκογλου, Χρήστο Μαχαίριδη, Κώστα Αλβανέ, Σοφία Ρατσιαίου, Μαρία Παπαδοπούλου, Αχ. Νίνο, Στέλιο Αυγίκο, Γιάγκο Παναγιωτόπουλε, Σπύρο Χριστόπουλε, Νίκο Καλλιάνη, Ψαρράκη, Κ. Αναγνόπουλε, Τσεμπερώφ, Καφετζόπουλε, Οικονόμου, Λάμπρο Σιαφαρικά, Κώστα Παναγικόλαου, Παν. Μελίστα, Ανδριτσάκη. Συγγνώμη που ο χώρος δεν επιτρέπει να συνεχίσω... Μπράβο σε όλους σας, ατελείωτε επιτυχημένε κατάλογε τόσων και τόσων αγωνιστών που οι σελίδες του ΝΑΙ είναι εδώ για σας και τα επιτεύγματά σας και στα επόμενα τεύχη μας.

Ευαγ. Γ. Σπύρου

### 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 Turism Enterprises  
Leptokaria - Pierias • GR 600 63 • Fax: 31.680  
Tel: (30-352) 31.602 - 31.624 - 31.646 - 31.668

# Λύση στη μηχανογράφηση ενός ασφαλιστικού πρακτορείου

Η INFOWARE,  
με το πακέτο της  
INSURANCE ORGANIZER,  
έρχεται να δώσει λύση στο πρό-  
βλημα της μηχανογραφικής  
παρακολούθησης όλων των  
εργασιών ενός ασφαλιστικού  
πρακτορείου. Με φιλικό και  
πλήρως παραμετρικό τρόπο  
προσφέρει την ταχύτητα και  
την ευκολία χρήσης που ζητά  
ένα σύγχρονο ασφαλιστικό  
πρακτορείο για την πλέον απο-  
τελεσματική λειτουργία του.

Το INSURANCE ORGANIZER δίνει τη  
δυνατότητα στον χρήστη να εργα-  
στεί με περισσότερες από μία εταιρίες.  
Αφού ο χρήστης δώσει κωδικό πρόσβα-  
σης, μπορεί στη συνέχεια να προχωρή-  
σει στην κωδικοποίηση των στοιχείων  
σε πίνακες (π.χ. ασφαλιστικές εταιρίες,  
επαγγέλματα πελατών, εισπράκτορες  
κ.λπ.). Οι πίνακες αυτοί παρέχουν τα-  
χεία πρόσβαση στα στοιχεία και ελαχι-  
στοποιούν την πληκτρολόγηση. Στη συ-  
νέχεια ο χρήστης μπορεί να προχωρή-  
σει στις βασικές λειτουργίες του πακέ-  
του, δηλαδή στα Αρχεία και τις Εργα-  
σίες. Η επιλογή Αρχεία αφορά τη δια-  
χείριση όλων των πληροφοριών, από  
τους Πελάτες μέχρι τους Ασφαλιστές  
και τις Προμήθειές τους και από τις Κα-  
λύψεις κάθε κλάδου, μέχρι Σήματα/  
Αποδείξεις των Ασφαλιστηρίων. Για κά-  
θε πελάτη δίνεται αναλυτική εικόνα.  
Ακόμη κι αν αυτός είναι ασφαλισμένος  
σε πολλές εταιρίες, ο χρήστης γνωρίζει  
ποιο είναι ακριβώς το υπόλοιπό του και

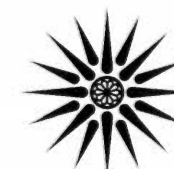
σε ποιο ασφαλιστήριο. Ανάλογη εικόνα  
δίνεται για τους Ασφαλιστές και τις  
Προμήθειές τους.  
Η επιλογή Εργασίες ενημερώνει τις Κι-  
νήσεις για χρεοπιστωτικές συναλλα-  
γές του γραφείου, όπως εξοφλήσεις  
Σημάτων, Προκαταβολές, Δηλώσεις  
Ζημιών, Απόδοση Προμηθειών κ.λπ. Η  
ενημέρωση των Αρχείων γίνεται αυτό-  
ματα. Για παράδειγμα, η εξόφληση  
ενός σήματος ενημερώνει την προμή-  
θεια του ασφαλιστή, την καρτέλα του,  
την καρτέλα του πελάτη και το Ταμείο.  
Το πακέτο παρέχει τη δυνατότητα πλη-  
θώρας εκτυπώσεων, όπως εκτύπωση  
όλων των ασφαλιστηρίων ή, για παρά-  
δειγμα, εκτύπωση των Ασφαλιστηρίων  
Ζωής της Commercial Union για κάποιο  
συγκεκριμένο ασφαλιστή. Επιπλέον, το  
INSURANCE ORGANIZER δίνει καθη-  
μερινή οικονομική εικόνα, όπως Τα-  
μείο, ανεισπρακτα, συναλλαγές με  
Τράπεζες, επιταγές και οποιαδήποτε  
οικονομική δοσοληψία.



• ΕΚΔΗΛΩΣΕΙΣ  
• ΣΥΝΕΔΡΙΑ • ΣΥΝΑΝΤΗΣΕΙΣ  
• HAPPENINGS • PARTIES

ΔΑΜΑΡΕΩΣ 36 - 116 33 ΠΑΓΚΡΑΤΙ - ΤΗΛ.: 7519793





## 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

- ✓ Ολοι **ΜΑΖΙ** τον ανέδειξαν ήδη ως τη Νεότερη και Ισχυρότερη αποκεντρωμένη Ασφαλιστική Δύναμη, καθαρά Ελληνικών Συμφερόντων, και **ΠΡΩΤΗ** σε αριθμό ασφαλιζομένων 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.

## ΣΥΜΠΟΣΙΟ ΔΙΑΚΕΚΡΙΜΕΝΩΝ '95 INTERNATIONAL LIFE

### Μπράβο, Συγχαρητήρια!

#### ΕΠΙΤΥΧΙΑ ΕΙΧΕ ΤΟ ΣΥΜΠΟΣΙΟ ΤΗΣ INTERNATIONAL LIFE

Ο κ. Φ. Μπράβος, ο 52χρονος Δ/νων Σύμβουλος της INTERNATIONAL LIFE, αποκλείεται να είχε προβλέψει τη χαρά που ένιωθε το απόγευμα στις 13 Φεβρουαρίου '95, καθώς έβλεπε



Ο κ. Μπράβος

τους αγαπημένους ανθρώπους της εταιρίας του να καταφθάνουν απ' όλα τα μέρη της Ελλάδος και να ανταμώνουν σ' ένα συμπόσιο επιτυχίας σαν φίλοι, σαν συγγενείς, σαν γνωστοί από παλιά και να σφιγγουν χέρια και αγκαλιές και να σμίγουν ματιές και καρδιές μαζί του και μεταξύ τους. Ναι, αποκλείεται ο πτυχιούχος της Φυσικομαθηματικής Σχολής του Πανεπιστημίου Αθηνών κάπου εκεί στα 25 του, όταν έμπαινε ασφαλιστικός υπάλληλος το 1968, να είχε φαντασθεί τέτοιες συγκινήσεις που μια μακρά πορεία ασφαλιστική του φύλαγε να δει, και που παρ' όλα αυτά είναι ένας σταθμός στην πορεία του, η οποία προβλέπεται οπωσδήποτε σημαντική, με το φούντωμα του Ομίλου INTERNATIONAL που ο ίδιος εμπνεύστηκε και δημιούργησε. Γράφαμε στο προηγούμενο τεύχος μας (33 σελ. 31) για την ανοδική πορεία του '94 και το έργο του Φ. Μπράβου και με αφορμή το περιοδικό "ΝΕΑ ΤΗΣ INTERNATIONAL" ότι η εταιρία αυτή αντέχει πια τη δημοσιότητα και τα φώτα πάνω της και ότι αυτό είναι ένα δείγμα αυτών που έχουν έργο και αυτών που έχουν να δώσουν κάτι. Στο συμπόσιο του '95, ο Φωκίων Μπράβος, με τον πιο εύστοχο τρόπο, ζήτησε να σηκωθούν όλοι όρθιοι να δείξουν το πρόσωπο επιτυχίας του ανθρώπινου δυναμικού, να δείξουν όλοι ότι "πατάνε γερά στα 2 πόδια

τους", να δείξουν ότι είναι εκεί, έτοιμοι για νέες επιτυχίες, έτοιμοι για νέες κατακτήσεις, έτοιμοι για νέες νίκες. Ο όμιλος INTERNATIONAL, σε συνεργασία με το γερμανικό κολοσσό Aachener und Münchener, με συνέπεια, γνώση, πείρα, ισχυρά κεφάλαια και νέους δυναμικούς ανθρώπους είναι έτοιμος να δώσει κάθε εξυπηρέτηση στον πελάτη του. Διαθέτει, εκτός από την ασφαλιστική εταιρία INTERNATIONAL LIFE, την INTERNATIONAL HELLAS γενικών ασφαλειών και την INTERNATIONAL Αμοιβαίων Κεφαλαίων. Ο όμιλος INTERNATIONAL είναι μέλος του Aachener und Münchener Group, που είναι δεύτερο σε μέγεθος οικονομικό ασφαλιστικό συγκρότημα της Γερμανίας. Με το χέρι στην καρδιά, χαιρετούμε τις προσπάθειες των ανθρώπων της INTERNATIONAL, λέμε μπράβο στις προσπάθειές τους και τους θυμίζουμε ότι το ΝΑΙ είναι εδώ, για να περιγράψει τις νέες επιτυχίες, τα νέα κατορθώματα και το ουσιαστικό έργο-προσφορά στον Έλληνα καταναλωτή. Συγχαρητήρια στο τμήμα Δημοσίων Σχέσεων και όλους όσους βοήθησαν στην οργάνωση του Συμποσίου που μας έδωσε τόσες πληροφορίες για τον όμιλο και τις οποίες παραθέτουμε σε γενικές γραμμές.

#### ΣΥΜΠΟΣΙΟ ΔΙΑΚΕΚΡΙΜΕΝΩΝ '95

Το διήμερο Συμπόσιο Διακεκριμένων '95 του Ομίλου Εταιριών INTERNATIONAL πραγματοποιήθηκε στο ξενοδοχείο ATHENS HILTON στις 13 και 14 Φεβρουαρίου.

Για την εκδήλωση χρησιμοποιήθηκαν οι αίθουσες Foyer, Τερψιχόρη, Ερατώ και Small Ball-Room, οι οποίες πλημμύρισαν κυριολεκτικά από τις εκατοντάδες των ανθρώπων της International. Παραβρέθηκε το Δυναμικό Πωλήσεων από όλη την Ελλάδα, τα Διοικητικά Στελέχη

και φυσικά το Διοικητικό Προσωπικό ολόκληρου του Ομίλου.

Το Συμπόσιο τίμησε με την παρουσία του το στέλεχος του Γερμανικού συγκροτήματος Aachener und Münchener, κ. Heiner Lüttgens, ο οποίος μίλησε για την ασφαλιστική αγορά της Γερμανίας και ασφαλώς για τη συνεργασία του Γερμανικού κολοσσού με την International.

Ακολούθησαν οι ομιλίες διαφόρων στελεχών. Συγκεκριμένα μίλησαν: ο Διευθύνων Σύμβουλος, κ. Φ. Μπράβος, ο Γενικός Διευθυντής Life και Hellas, κ. Π. Λίβας, ο Γενικός Διευθυντής Αμοιβαίων Κεφαλαίων, κ. Α. Λεβέντης, ο Διευθυντής Πωλήσεων, κ. Π. Ρογάρης, ο Επιθεωρητής Πωλήσεων, κ. Ε. Ξανθόπουλος και η πρώτη σε παραγωγή ασφαλίστρια, κα Ν. Νόμπελη.

Οι διακεκριμένοι του έτους 1994 βραβεύθηκαν με πανηγυρικό τρόπο. Οι επιτυχόντες του ετήσιου διαγωνισμού θα έχουν την ευκαιρία να απολαύσουν ένα θαυμάσιο ταξίδι στη Δυτική Μεσόγειο. Οι νικητές των υπόλοιπων διαγωνισμών - Διαγωνισμός Κανονισμού Πωλήσεων, Πυρός, Αμοιβαίων Κεφαλαίων, INPACK 52 - και όσοι από τους συνεργάτες συμπλήρωσαν 20ετία έλαβαν αναμνηστικά διπλώματα, πλακέτες, επαίνους, βραβεία και χρηματικά έπαθλα.

Επίσης, ανακοινώθηκε ταξίδι στην Αίγυπτο με κρουαζιέρα στο Νείλο για το mini διαγωνισμό Α' εξαμήνου '95.

Ακολούθησαν πολλές εκπλήξεις για τους συμμετέχοντες και εορταστικό πάρτυ. Η δεύτερη ημέρα του Συμποσίου ολοκληρώθηκε με τη συμμετοχή 100 επίλεκτων στελεχών. Τα θέματα που αναπτύχθηκαν κατά τη διάρκεια της συνάντησης αφορούσαν την παρουσίαση νέων ασφαλιστικών προϊόντων και την προσαρμογή των δραστηριοτήτων του Ομίλου στα πλαίσια του Business Plan '95.

Ευάγ. Γ. Σπύρου



1. Δεξιά: Ο πρώτος Δ/ντής Πωλήσεων κ. Ν. Προβιδάκης. Αριστερά: ο Δ/νων Σύμβουλος κ. Φ. Μπράβος.
2. Δεξιά: Ο πρώτος Unit Manager κ. Φώτης Πουλής. Αριστερά: Παρουσιαστής κ. Δ. Βαφειδής (Δ/ντής Γενικών Ασφαλειών και Υπεύθυνος Marketing).
3. 1η Δοκ. Unit Manager Γιούλα Ζωγράφου, 2ος Δοκ. Unit Manager Πέτρος Καραβίτης.
4. Ο πρώτος Assistant Manager κ. Χρήστος Γαληρόπουλος.
5. Η πρώτη ασφαλίστρια κα Νίκη Νόμπελη.
6. Ο πρώτος Agency Manager κ. Κλέαρχος Πεφάνιος.
7. Στο κέντρο ο πρώτος Επιθ. Πωλήσεων κ. Γιάννης Σταμούλης. Δεξιά: Ο τρίτος Επιθ. Πωλήσεων κ. Θανάσης Γουναρής. Αριστερά: Ο Δ/ντής Πωλήσεων κ. Πάυλος Ρογάρης.

# Η συγκίνηση του Παύλου Ψωμιάδη και η ΑΣΠΙΣ-ΠΡΟΝΟΙΑ σε νέα κίνηση!



Στις 8 Απριλίου 1995 η ΑΣΠΙΣ-ΠΡΟΝΟΙΑ, γύρω στις 3 το μεσημέρι, τελείωνε το πρώτο της συνέδριο Ασφαλιστών στην Αθήνα. Τελευταίος ομιλητής του επιτυχημένου συνεδρίου ο Πρόεδρος και Δ/νων Σύμβουλος του Ομίλου, κ. Παύλος Ψωμιάδης, τον οποίο κάλεσε στο βήμα ο αγαπητός κ. Χρήστος Δημόπουλος (του οποίου η συμβολή στην καλή εικόνα του Ομίλου είναι σημαντική). Η ατμόσφαιρα είχε κάτι από αυτό που νιώθουν οι θεατές και οι αθλητές λίγο πριν κόψουν το σχοινί του αγώνα, λίγα βήματα πριν το τέρμα.

Από το πρωί είχαν προηγηθεί πολλά. Οι σύλλογοι υπολόγιζαν να συμβούν κάποιες σκηνές διάρκειας πέντε ωρών, αλλά... ευτυχώς γι' αυτούς, απόλαυσαν έργο μιας... 50ετίας. Οι ομιλίες των επισήμων προσπάθησαν να "κρατήσουν τον αγώνα" στο γήπεδο του "σήμερα και του αύριο". Ο Πρόεδρος της ASPIS BANK, κ. Θεόδωρος Καρατζάς, μετέδιδε σκηνές από την "πορεία της Οικονομίας", ενώ ο κ. Μη-

Στέλιος Αργυρός "τραβούσε" πλάνα από τη διακυβερνητική διάσκεψη του '96 και τα προβλήματα και τις προοπτικές για την Ελλάδα, ενώ ο Ευστ. Παπαγεωργίου, Διευθύνων Σύμβουλος της ASPIS BANK, επέμενε να μιλήσει για τις Τράπεζες και τις Ασφάλειες σήμερα.

Όμως κανένας δεν μπόρεσε να νικήσει την "ακροαματικότητα" του σήριαλ του ιδρυτή της ΑΣΠΙΣ-ΠΡΟΝΟΙΑ, κ. Αλέξανδρου Ταμπουρά, που μετέδωσε σκηνές που "γυριστήκαν" 50 χρόνια πριν, σχετικές με την ίδρυση της εταιρίας.

"1943. Κατοχή Γερμανική. Οι ασφαλιστικές εταιρίες ΕΘΝΙΚΗ, ΙΟΝΙΚΗ, ΕΛΛΗΝΙΚΗ και ΕΜΠΟΡΙΚΗ μαζί με το ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΤΑΜΕΙΟ ΣΤΡΑΤΟΥ αποφασίζουν να ιδρύσουν μια νέα ασφαλιστική εταιρία, με όνομα "ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ". Ο υπουργός κατοχής Τσιρονίκος και ο Διοικητής της Τράπεζας Αθηνών Ηλιάσκος εμποδίζουν την έκδοση άδειας με σκηνές που θυμίζουν τον "Κατάσκοπο που γύρισε από το κρύο" ή Χ. Μπόγκαρτ ή Ρίτσαρντ Μπάρτον με Μάρλεν Ντήτριχ και... Νινόντσα που μάθαινε γερμανικά στον Τσιρονίκο και που τον έπεισε χαράματα στο αεροδρόμιο Τατοΐου να αλλάξει γνώμη και το νόμο 1182/44 στις 11.9.1944, που ενέκρινε το Καταστατικό της Ασπίς Πρόνοια, που την προηγούμενη νύχτα διακτυλογραφούσε ο Αλ. Ταμπουράς με το δικηγόρο Παναγιώτη, με τον Αλέκο, το Θεόδωρο, το Στέφανο, το Μάνο. Ίσως έλεγε κι άλλα ο ιδρυτής, αλλά το πρόγραμμα είχε 12' μόνο..."

Πριν βγει στο βήμα αργά το μεσημέρι ο Παύλος Ψωμιάδης, οι θεατές του συνεδρίου "έκαναν Ζάπινγκ" σε ομιλίες στελεχών του Ομίλου ΑΣΠΙΣ, άκουσαν τον Ανέστη Γιαννούση για τους στόχους της Διεύθυνσης Πωλήσεων, τον Θεμιστοκλή Βελισσαριδή για τη σημασία των Αμοιβαίων Κεφαλαίων, το Φίλιππο Φιλίππου για το

Χρηματιστήριο σήμερα, τον Κώστα Χολέβα για τις προοπτικές του Ομίλου εκτός Ελλάδος, το Φάνη Κατσούδα για τα μυστικά της επιτυχίας του και την Ευαγγελία Μαυρο-

νάς Τάνες - Διευθύνων Σύμβουλος της Αθηναϊκής Ζυθοποιίας - μιλούσε για τη "Βιομηχανική ανάπτυξη", ο Ευρωβουλευτής

μουστακάκη και την αγάπη της στους πελάτες και όσους την εμπιστεύονται.

Το Ζάπινγκ έδειξε κάποιες ακόμα ερωτήσεις και απαντήσεις, έδειξε πρόσωπα που διακρίθηκαν, βραβεύσεις των πρώτων, συγχαρητήρια και αγκαλιές πάνω στο βήμα των πρώτων, έδειξε χαμόγελα επιτυχίας και αγωνιστές πρώτης γραμμής, έδειξε το γελαστό πρόσωπο της νίκης, τους κερδισμένους του αγώνα πρωταθλήματος 93-94 και τότε ζητήθηκε να κλείσει ο Παύλος Ψωμιάδης, που ανέβηκε στο βήμα... και ξαναγύρισε την εικόνα στη συνέχεια του σήριαλ με εικόνες της πορείας κάπου εκεί που παρέδιδε ο Αλέξ. Ταμπουράς τον πρωταγωνιστικό του ρόλο κι άλλαζε με τον Παύλο Ψωμιάδη πρωταγωνιστή.

Ο Παύλος Ψωμιάδης γυρίζει στο 1977, τη χρονιά που τίθεται επικεφαλής της παραγωγικής Εξορμήσεως με 7 υπ/τα, 50 ασφαλιστές και παραγωγή 14.000.000 δρχ., θυμάται τη μακρά πορεία επιτυχίας, θυμάται τις προσπάθειες που ξεκινούν στις 7 το πρωί και κρατούν ως αργά το βράδυ, βλέπει μπροστά του το σημερινό έργο, τις εταιρίες του Ομίλου, τα δισεκατομμύρια ασφαλιστών, τις χιλιάδες των ασφαλιστών, την Τράπεζα, τη Χρηματιστηριακή, τα Αμοιβαία Κεφάλαια, το διεθνές ξεκίνημα στη Βουλγαρία, τη Σουηδία, τη Γερμανία, βλέπει το όραμα και το... στόχο και... δακρύζει. Βαθιά συγκίνηση τον συγκλονίζει, τον πνίγει σαν θάλασσα και δύσκολα κρατιέται, προσπαθώντας να μιλήσει μπροστά στο 1/3 της εταιρίας (θα ακολουθήσουν ακόμα 2 συνέδρια σε Κρήτη και Θεσ/νίκη για τους υπόλοιπους).

- "Σας ευχαριστώ και σας συγχαίρω όλους..."  
 - "Δώσατε την ψυχή σας να φτιάξουμε αυτό που φτιάξαμε!"  
 - "Ο ανθρώπινος παράγοντας έφτιαξε αυτό που έγινε και όχι τα... κεφάλαια."  
 - "Προχωράμε χωρίς κανένα προστάτη."  
 - "Διώξαμε από πάνω μας κάθε προστάτη και προχωράμε με την ελληνική σημαία!"  
 - "Αναπτυσσόμεθα με κύριο κορμό μας τις Ασφάλειες..."  
 - "Είναι όλα θέμα προσπάθειας... Σας ευχαριστώ. Να πηγαινετε από τις 7 στα γραφεία που πάω κι εγώ να 'χω την παρέα σας..."

Τα χειροκροτήματα σαν χέρια χειραψίας έδιναν τα συγχαρητήρια για την Ελληνική νίκη της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ. Ο Αλέξ. Τα-

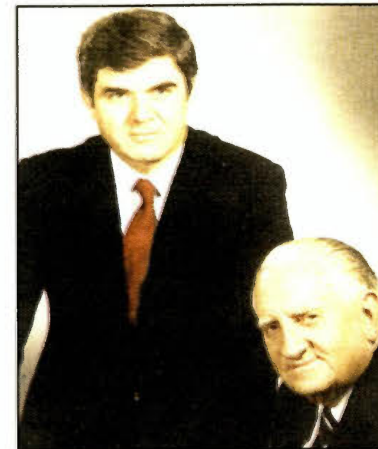
μπουράς έσφιξε στην αγκαλιά του και φίλησε τον αγαπητό συνεχιστή του έργου του, που με παρέα την αγάπη των ανθρώπων του προχωρά για νέες κατακτήσεις. Η συγκίνηση στο τέρμα του αγώνα 93-94 έδωσε το σύνθημα για νέες κινήσεις και προσπάθειες. Και μένα, βλέποντας τους ανθρώπους να χειροκροτούν και να οραματίζονται τους αγώνες, μου έμοιαζε πως έβλεπα τη συγκίνηση της αθλήτριας Βούλας Πατουλίδου, που δακρυσμένη έλεγε εκείνο το "Για την Ελλάδα...". Έβλεπα εκείνο το δάκρυ που σβήνει ιδρώτα και προπονήσεις και προσπάθειες και αγωνίες... Ναι, πίσω απ' τη συγκίνηση και τον λυγμό που έφθανε κόμπος στο λαιμό του Παύλου Ψωμιάδη έβλεπα το μαχητή Παύλο Ψωμιάδη, την πορεία του από το Κερατσίνι που γεννήθηκε το 1939, το σπουδαστή της Παντείου Σχολής, τον ασφαλιστή της ALICO (1968-69), τον Unit Manager της INTERAMERICAN (1969-71), το Διευθυντή υπ/τος (1971-74), το Διευθυντή Πωλήσεων (1974-76), το Γενικό Πράκτορα της ΑΣΠΙΣ-ΠΡΟΝΟΙΑ (1976-81), το Δ/ντα Σύμβουλο (1981-90), τον Αντιπρόεδρο και Δ/ντα Σύμβουλο της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ και σε συνέχεια το μέτοχο, συνιδρυτή και ιδρυτή μιας σειράς εταιριών της Τράπεζας ASPIS BANK, των Αμοιβαίων Κεφαλαίων κ.λπ. κ.λπ. Έβλεπα τη συνέχεια, την κίνηση, την εξέλιξη και για μια ακόμη φορά ήμουν περήφανος για το έργο αυτού του ανθρώπου, που κάπου στο 1973-74 υπήρξε και δικός μου Διευθυντής υπ/τος, όταν νέος πτυχιούχος έψαχνα δουλειά...

Ναι, νέες δυνάμεις μπήκαν σε κίνηση μ' ένα απλό δάκρυ συγκίνησης ενός ηγέτη, του Παύλου Ψωμιάδη, που απέδειξε ότι ο κόσμος γύρω μας βρίσκεται σε διαρκή κίνηση και ενέργεια που πολλαπλασιάζονται όχι μόνο με μηχανές που κινούνται με καύσιμα, ηλεκτρισμό ή ανέμους, αλλά και με



το σπινθήρα που προκαλεί στις καρδιές ένα δάκρυ, ένα βλέμμα στοργής, μια στάση αγάπης για τους ανθρώπους, μια ανθρώπινη συμπεριφορά. Αυτό είναι το ζητούμενο σήμερα. Οι άνθρωποι βαρέθηκαν τα νούμερα, τα κέρματα, τις μηχανές, τα κτήρια σαν σκοπό. Όλα αυτά τα θέλουν σαν μέσα για κάποιο σκοπό. Όταν ο Παύλος Ψωμιάδης είπε "πως κέντρο των ενεργειών μας έχουμε την ασφαλιστική εταιρία, τις ασφάλειες που προστατεύουν τον άνθρωπο", κάποιος ασφαλιστής δίπλα μου τις χαρακτήρισε "το ναρκωτικό" μας, που σημαίνει έγιναν ένα, συνήθεια, βίωμά μας. Αυτές τις ανθρώπινες ενέργειες, αυτό έχουν ανάγκη οι άνθρωποι, αυτό μπορεί να κινήσει "όρη και βουνά", αυτό δημιουργεί έργο που μένει. Είμαστε αισιόδοξοι για εταιρίες που υπηρετούν τον άνθρωπο και σίγουροι πως η ΑΣΠΙΣ-ΠΡΟΝΟΙΑ και ο Παύλος Ψωμιάδης θα τιμήσουν την Ελλάδα σε μεγαλύτερη έκταση από τα προσωρινά σύνορα της Ελληνικής γης. Το "ΝΑΙ" δίνει συγχαρητήρια σε όλους όσους συνεργάζονται να κτισθεί αυτό το όραμα, στις χιλιάδες πελατών που εμπιστεύονται την ΑΣΠΙΣ-ΠΡΟΝΟΙΑ, στους συνεργάτες ασφαλιστές και managers, στους διοικητικούς υπαλλήλους και επικεφαλής των εταιριών, στον ηγέτη

μαχητή Παύλο Ψωμιάδη και τον ιδρυτή της Αλέξανδρο Ταμπουρά... Οι σελίδες του ΝΑΙ είναι κοντά σας για να περιγράψουν τις επιτυχίες σας αγαπητοί φίλοι της ΑΣΠΙΣ-ΠΡΟΝΟΙΑ και ο αγαπητός κ. Πετριανός Βασίλης ίσως μαζί με το χόμπυ συλλογής γραμματοσήμων, αντικών και κεραμικών είναι ευκαιρία να αποκτήσει ακόμα ένα χόμπυ, κάνοντας συλλογή ιστορικών στιγμών της ΑΣΠΙΣ-ΠΡΟΝΟΙΑ!



Ο Αλέξανδρος Ταμπουράς παραδίδει τη «σκυτάλη» της Ασπίς Πρόνοια στον Παύλο Ψωμιάδη.

Ευάγ. Γ. Σπύρου

# ΣΥΝΕΔΡΙΑΚΟΣ ΤΟΥΡΙΣΜΟΣ

## Τρεις σημαντικές παράμετροι

Γράφει η **Γιώτα Αρβανίτη**

Ο τουρισμός έχει πια γίνει μια πολυσύνθετη διαπλοκή επιθυμιών, προορισμών, υπηρεσιών και πληροφόρησης, η οποία δίνει τη δυνατότητα στον περιηγητή να κάνει συνδυασμούς και σε επίπεδο καθαρά γεωγραφικό (ρισμού) και σε επίπεδο ψυχολογίας (επιθυμίες που θέλει να ικανοποιήσει) και σε επίπεδο πρακτικό (υπηρεσίες μέσω των οποίων θα εξυπηρετηθεί).

Ο "καταναλωτής τουρισμού" επιθυμεί - και τι πιο θεμιτό απ' αυτό; - να πετύχει τον καλύτερο δυνατό συνδυασμό όλων των παραγόντων που θα του προσφέρουν τη μέγιστη ικανοποίηση στη λογικότερη τιμή. Από την άλλη μεριά οι "πώλητές τουρισμού" είναι υποχρεωμένοι να αναπροσαρμόζουν συνέχεια τα πακέτα τους για να πιάνουν το σφυγμό μιας αγοράς που ζητά - καταναλωτικά, γιατί όχι; - όλο και πιο ενδιαφέροντα "τουριστικά προϊόντα" για να ικανοποιηθεί.

Όταν, μάλιστα, ο "καταναλωτής" δεν είναι άτομο, αλλά εταιρία, νέες παράμετροι υπεισέρχονται στο ζήτημα. Ένα καινούργιο είδος τουρισμού γεννήθηκε, ο συνεδριακός τουρισμός. Οι καινούργιες παράμετροι που εισήχθησαν μέσω της διάδοσης του συνεδριακού τουρισμού έχουν να κάνουν με το περιβάλλον, τις παρεχόμενες υπηρεσίες και την κουλτούρα στην ευρεία της έννοια.

Όταν λέμε **περιβάλλον** δεν το εννοούμε με τη συνηθισμένη έννοιά του, δηλαδή δεν το ταυτίζουμε με τον προορι-

σμό, αλλά με την έννοια του σκηνικού. Όταν μια εταιρία προγραμματίζει να κάνει μια συνδιάσκεψη στελεχών στη Ρόδο, ο αντικειμενικός στόχος είναι η επιτυχία της συνδιάσκεψης και η Ρόδος είναι το σκηνικό, το οποίο όμως θα παίξει σημαντικό



ρόλο στην επιτυχή διεξαγωγή της, αφού θα προσελκύσει περισσότερα στελέχη και θα τα κάνει να νιώσουν ευχάριστα, άρα να είναι παραγωγικά κατά τη διάρκεια των εργασιών. Εδώ, βέβαια, υπάρχουν αρκετά ζητήματα όπως τα κριτήρια της επιλογής του τόπου διεξαγωγής των εργασιών ενός συνεδρίου, το "μήνυμα" που ενδεχομένως θέλει να περάσει η εταιρία με την επιλογή αυτού του τόπου και άλλα πολλά που σχετίζονται με την "άλλη πλευρά", τους επιχειρηματίες του τουρισμού και το πόσο ελκυστικά και εξειδικευμένα πακέτα υπηρεσιών έχουν να προσφέρουν στους αγοραστές, ώστε να προτι-

μήσουν το δικό τους περιβάλλον. Οι επιχειρηματίες του τουρισμού θα πρέπει να προσέξουν ιδιαίτερα αυτό το σημείο: ότι, δηλαδή, ένας από τους καλύτερους τουριστικούς προορισμούς δεν λειτουργεί αυτόματα και ως προορισμός για το συνεδριακό τουρισμό, διότι παραμένει απλώς "φόντο".

ι, οι **παρεχόμενες υπηρεσίες** απολούν το κλειδί για το συνεδριακό τουρισμό! Δεν μπορείς να κάνεις συνέδριο σε ένα ξενοδοχείο χωρίς τις απαραίτητες αίθουσες και τις κατάλληλες εγκαταστάσεις. Είναι ηλίθιο φαινόταρο ότι ο συνεδριακός τουρισμός απαιτεί εξοπλισμό υψηλού επιπέδου για όσους επιθυμούν να προσφέρουν ένα προϊόν με διάρκεια στη σχετική αγορά, σε συνδυασμό με ένα περιβάλλον που να πλαισιώνει αρμονικά αυτές τις δραστηριότητες. Εν ολίγοις, δώσε τους τα μέσα να δουλέψουν με άνεση και μετά δώσε τους την άνεση να ξεκουραστούν διασκεδάζοντας πραγματικά.

Το να διασκεδάσεις πραγματικά είναι ζήτημα κουλτούρας. Και με τη λέξη κουλτούρα δεν εννοούμε μόνο την υψηλή τέχνη. Εννοούμε όλο εκείνο το ψηφιδωτό που αποτελείται από μικρές καθημερινές πράξεις που υπογραμμίζουν την πολιτισμική ιδιαιτερότητα ενός λαού ή ενός ανθρώπου. Όλα αυτά τα μικρά έχουν τη μεγάλη τους σημασία στο συνεδριακό τουρισμό. Όταν όμως σε ένα ξενοδοχείο γίνεται ένα συνέδριο όλο και κάποιος ζητάει κάτι από κάποιον, η "μπριγάντα" του ξενοδοχείου βρίσκεται σε επιφυλακή αλλά οι απαιτήσεις είναι πολλές, αρκετές φορές η ατμόσφαιρα είναι τεταμένη. Δεν

### TRIAENA CONGRESS

#### Η άποψη των οργανωτών.

Η TRIAENA, που ιδρύθηκε το 1959, απασχολεί στο τμήμα οργανώσεως συνεδρίων πολυάριθμο και ειδικά εκπαιδευμένο στον τομέα αυτό προσωπικό, πράγμα που μας επιτρέπει να ανταποκριθούμε με τον καλύτερο τρόπο στις απαιτήσεις ενός συνεδρίου. Τα τελευταία χρόνια αναδιοργανώσαμε πλήρως το συνεδριακό τμήμα μας, ώστε να καλύψουμε όλους τους τομείς της εξειδικευμένης αυτής δραστηριότητας. Επιπλέον, το συνεδριακό τμήμα έχει στη διάθεσή του ένα από τα καλύτερα υπολογιστικά συστήματα (MicroVax Network) και ένα πρόγραμμα κατασκευασμένο αποκλειστικά για την TRIAENA, ικανό να καλύψει τις ανάγκες οποιοδήποτε συνεδρίου. Επίσης, το τμήμα υποστηρίζεται από το TRIAENA INFORMATION SYSTEMS, το οποίο κατασκευάζει προγράμματα ανάλογα με τις συγκεκριμένες ανάγκες κάθε συνεδρίου.

Κατ' αυτόν τον τρόπο καλύπτουμε Reservation, Scientific Program, Registration, Abstracts κ.λπ., εξασφαλίζουμε τη συνεχή παρακολούθηση των αναγκών κάθε συνεδρίου και τον περιορισμό των λαθών που θα μπορούσαν να θέσουν σε κίνδυνο την οργανωτική και οικονομική επιτυχία του συνεδρίου στο ελάχιστο.

Η δυνατότητα και η ευελιξία του συστήματός μας επιτρέπει να καλύπτουμε τις ανάγκες κάθε συνεδρίου, με μονάδες computer ανεξάρτητες και αυτόνο-

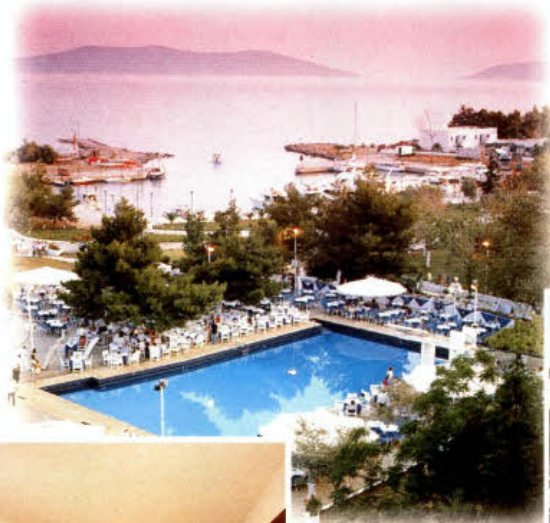
μες (MINI υπολογιστές MicroVax) και τούτο προς πλήρη διασφάλιση της συνεχούς λειτουργίας του συστήματος, ανεξαρτήτως προβλημάτων σύνδεσης με την κεντρική μονάδα. Έχει επίσης την ικανότητα σύνδεσης με την κεντρική μονάδα, αλλά και με κέντρα άλλων υπολογιστών, με τους οποίους μπορεί να επικοινωνεί για πληρέστερη κάλυψη των αναγκών του συνεδρίου, φυσικά καθ' ύποδειξη των οργανωτών.

Στην προσπάθειά μας να καλύψουμε τον τομέα συνεδριακής δραστηριότητας και με στόχο την καλύτερη επιστημονική οργάνωση των συνεδρίων, συστήσαμε ένα επιστημονικό συμβούλιο (Advisory Board) από επιφανείς επιστήμονες όλων των κλάδων (ιατρική, πληροφορική, οικονομική, οδοντιατρική, νομική, τεχνικές επιστήμες κ.λπ.).

Οι διασυνδέσεις μας με διεθνείς εταιρίες που ειδικεύονται στον Συνεδριακό Τουρισμό μας επιτρέπουν τη μεγαλύτερη προβολή του συνεδρίου σε ολόκληρο τον κόσμο, με φυσικό επακόλουθο την εξασφάλιση μεγαλύτερης συμμετοχής.

Είμαστε απόλυτα βέβαιοι ότι η ανάθεση στον Οργανισμό TRIAENA οποιασδήποτε συνεδριακής εκδηλώσεως, όσο μικρή ή μεγάλη κι αν είναι, εκτός από την εξασφαλισμένη επιτυχία, προσφέρει στην Οργανωτική Επιτροπή σοβαρή οικονομία χρόνου και χρήματος, την απαλλάσσει από το άγχος της οργάνωσης και της λεπτομερειακής παρακολούθησής της και παρέχει έτσι το χρόνο στους οργανωτές να ελέγχουν και να επισπεύδουν όλα τα στάδια οργάνωσης του συνεδρίου.

Artwork: O ARTS



## ΔΙΑΚΟΠΕΣ ΚΑΙ ΕΡΓΑΣΙΑ; ΜΟΝΟ ΣΤΟ PORTO HYDRA

ΤΟ ΠΡΩΤΟ ΕΚΤΟΣ ΑΘΗΝΩΝ ΣΥΝΕΔΡΙΑΚΟ ΚΕΝΤΡΟ αποτελεί την πιο επιτυχημένη επιλογή σας για κάθε συνέδριο και παρεμφερείς εκδηλώσεις, διαθέτοντας:

- 6 κλειστές αίθουσες 20-600 ατόμων
- Υπαίθριο χώρο 1000 ατόμων
- Υπερσύγχρονο τεχνικό εξοπλισμό και
- Άριστες μικροφωνικές εγκαταστάσεις



ΤΟ ΑΓΑΠΗΜΕΝΟ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟ ΜΕΓΑΛΩΝ ΕΤΑΙΡΙΑΣ γιατί μπορεί να προσφέρει μια μεγάλη γκάμα υπηρεσιών (εκδρομές, σπορ, σάλα dinner, μουσικές βραδιές κ.λπ.) προσαρμο-

σμένες στο ημερήσιο πρόγραμμα του συνεδρίου σας. Έτσι ΔΙΑΚΟΠΕΣ ΚΑΙ ΕΡΓΑΣΙΑ συνδυάζονται κατά τέτοιο τρόπο, ώστε η επιτυχία του συνεδρίου σας να είναι σίγουρη, ΜΟΝΟ ΣΤΟ PORTO HYDRA.



**Αυτό που εσείς χρειάζεστε και στα συνέδρια**



ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ: PORTO HYDRA HOTEL Τηλ.: (0754) 41 270-4, 41 112, Fax: (0754) 41 295  
ΓΡΑΦΕΙΑ ΑΘΗΝΑΣ: ΤΣΑΚΑΛΩΦ 2, Τηλ.: (01) 36 19 464, 36 05 875, 36 06 447, Fax: (01) 36 04 305

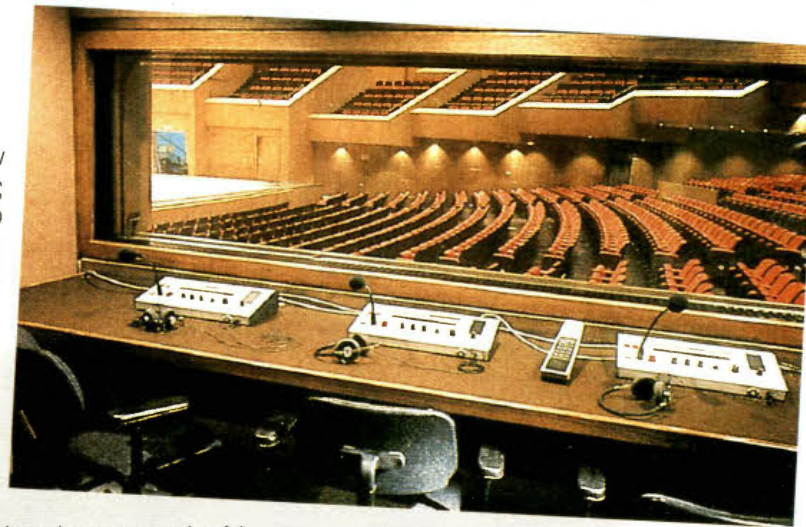


VIGGAS REINSURANCE BROKERS LTD

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

είναι λίγες οι περιπτώσεις συνεδρίων που πήγαν "περίφημα", αλλά οι σύνεδροι έφυγαν απογοητευμένοι, γιατί αδυνατούσαν να επικοινωνήσουν με το προσωπικό του ξενοδοχείου στις απλές καθημερινές τους συναλλαγές. Η κουλτούρα, η καλλιέργεια είναι ένα σημείο ουσίας που πολλές φορές υποτιμάται αλλά κρίνει καταστάσεις. Βέβαια, οι παράμετροι που εισάγονται στο πακέτο συνεδριακού τουρισμού δεν είναι μόνο αυτές οι τρεις. Υπάρχουν ο παράγων χρόνος, ο παράγων κρατική μέριμνα και δεκάδες άλλοι. Αυτό που εδώ επισημαίνουμε είναι ότι ο συνεδριακός τουρισμός δεν είναι - ούτε για τους οργανωτές ούτε για τους επιχειρηματίες του τουρισμού - μια απλή υπόθεση. Ενώ έχει πολλά κοινά σημεία με τον τουρισμό μέσω γκρουπ, παράλληλα έχει τεράστιες διαφορές, που σχετίζονται κυρίως με το επίπεδο των παρεχόμενων υπηρεσιών, τεχνολογικών αλλά και ανθρώπινων. Συνεπώς δεν είναι δυνατόν να εγκαταλειφθούν εξειδικευμένες δραστηριότητες στα χέρια μη ειδικών ή, εν πάση περιπτώσει, σε χέρια ανθρώπων που δεν έχουν καλή γνώση του αντικει-

μένου. Δεν μπορεί ένας μ α ν α τ ζ ε ρ μιας εταιρίας να χειριστεί από μόνος του μια τέτοια διοργάνωση. Πρέπει να ζητήσει τη γνώμη ενός ειδικού γραφείου - ευτυχώς υπάρχουν αρκετά καλά. Δεν μπορεί ένα γραφείο που διοργανώνει εκδρομές με γκρουπ να εξυπηρετήσει ένα συνέδριο - χρειάζεται μια πείρα που δεν έχει και δεν αποκτάται με τις συμβουλές ενός συναδέλφου. Τέλος, δεν μπορεί ένα ξενοδοχείο να φιλοξενήσει ένα συνέδριο χωρίς τα απαραίτητα φόντα τεχνολογικά, κατασκευαστικά και ανθρώπινου δυναμικού. Αυτά είναι καλό να τα γνωρίζουν άπαντες και να συναλλάσσονται με τη μεγαλύτερη δυνατή ειλικρίνεια. Γιατί η καταστροφή είναι πολύ εύκολη σ' αυτές τις περιπτώσεις. Ευτυχώς, φαίνεται πως κάτι τέτοιο γίνεται συνειδη-



ση κάθε μέρα που περνάει στη χώρα μας, γιατί σήμερα όλο και περισσότεροι δεν μετακινούνται στην Ελλάδα μόνο για τις γραφικότητες της, αλλά και για τα συνέδρια που διεξάγονται εδώ...

# Για να Γίνουμε Ειδικοί στα Συνέδρια, Μάθαμε Τέλεια 50 Επαγγέλματα και Αποκτήσαμε 2 Αιώνες Πείρα για Έναν Μόνο Πελάτη...



## "ΕΣΑΣ"

Έτσι εννοεί την εξυπηρέτηση η Τρίαενα Congress. Έτσι σας αντιμετωπίζει! Σαν να είσατε ο μοναδικός της πελάτης. Με ένα συγκεκριμένο επάγγελμα, με ξεχωριστές ανάγκες και κυρίως με μια αγωνία: Να εξασφαλίσετε την οργανωτική επιτυχία του Συνεδρίου που προετοιμάζετε. Αυτό αφήστε το στην Τρίαενα Congress. Έχει μάθει τέλεια γύρω στα 50 επαγγέλματα. Τόσα όσες είναι και οι υπηρεσίες που θα χρειαστούν για το Συνεδριό σας. Ταυτόχρονα απασχολεί τους καλύτερους επαγγελματίες που το σύνολο της πείρας τους φθάνει αθροιστικά τους 2 αιώνες. Και όλο αυτό το πακέτο υπηρεσιών σε τιμές πιο ανταγωνιστικές κι απ' αυτές που ίσως θα πετυχαίνατε ακόμη κι αν οργανώνατε μόνοι σας το συνέδριό σας. Και δεν σταματάει εκεί... Για την καλύτερη οργάνωση του Συνεδρίου σας διαθέτει Ειδικό Επιστημονικό Συμβούλιο απ' όλους τους κλάδους: Ιατρική, Πληροφορική, Οικονομία, Οδοντιατρική, Νομική κ.λπ. Και συνεχίζει... Με το πρωτοποριακό πρόγραμμα μηχανοργάνωσης "CONGRESS MASTER", (με δυνατότητα μεγαλύτερη των 100 χρηστών για RESERVATION, REGISTRATION, ABSTRACTS, SCIENTIFIC PROGRAMS). Εσείς σταματήστε εδώ. Έχετε βρει ήδη τον καλύτερο οργανωτή για το Συνεδριό σας. Με τις υψηλότερες εγγυήσεις και τις διεθνείς προδιαγραφές ενός παγκόσμιου κολοσσού. Του διεθνούς δικτύου TRIAENA, που υπογράφει από τώρα την επιτυχία του Συνεδρίου σας.

**Τρίαενα**  
CONGRESS

ΔΙΕΘΝΕΣ ΔΙΚΤΥΟ ΟΡΓΑΝΩΣΗΣ ΣΥΝΕΔΡΙΩΝ

Χαρ. Τρικούπη 24, 106 79 Αθήνα, Τηλ.: (01) 3609511-15, 3627347, Fax: (01) 3607962, Telex: (21) 5095 Cables TRIAENA



## They all fit together at the Capsis Resort Hotels

**Ch**  
resort  
Capsis hotels

FOR MORE INFORMATION PLEASE CONTACT: CAPSIS HOTELS HEAD OFFICE SALES AND MARKETING DEPARTMENT  
6, PASTEUR STR., 115 21 ATHENS, GREECE • TEL.: (01) 6421024 - 7 • FAX: (01) 6444830 • TELEX: 219022 CH GR

### 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.



**Αφιέρωμα**  
Συνεδριακός Τουρισμός

# Η διαφοροποίηση του προορισμού

## Ένα έξυπνο βήμα για τη διεξαγωγή του συνεδρίου

Γράφει ο **Νότης Κατσέλης**

**Τ**ο να επιλεγεί ο τόπος όπου θα διεξαχθούν οι εργασίες ενός συνεδρίου ή ενός meeting στελεχών δεν είναι απλή υπόθεση. Και δεν είναι απλή υπόθεση γιατί χρειάζεται κάτι περισσότερο από μια τυπική διεκπεραίωση της υπόθεσης. Χρειάζεται την ιδέα. Ακόμα και η πιο μικρή συνάντηση στελε-



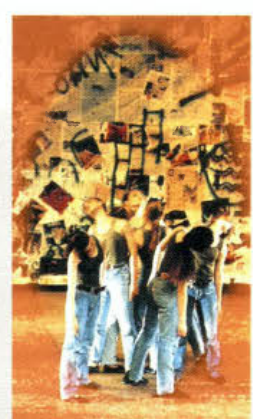
χών - πόσο μάλλον ένα συνέδριο - είναι - σ' ένα μεγάλο μέρος του - υπόθεση ψυχολογίας και δημοσίων σχέσεων.

- **Υπόθεση ψυχολογίας** είναι γιατί, ανάμεσα στ' άλλα, η επιλογή του τό-

που μπορεί να κινητοποιήσει ή να απογοητεύσει τους συμμετέχοντες. Ας μην ξεχνάμε πως το τι δυνατότητες προσφέρει ο τόπος προορισμού, για τις ελεύθερες "μετασυνεδριακές" ώρες, είναι ένα από τα κυριότερα δέλεαρ για τη συμμετοχή συνέδρων. Παραμένουμε άνθρωποι κι αυτό δεν πρέπει να φεύγει από το μυαλό κανενός οργανωτή. Από την άλλη μεριά, ο προορισμός πρέπει να έχει και έναν ψυχολογικό αντίκτυπο στο ευρύτερο κοινωνικό σώμα, εκτός από το σώμα της εταιρίας, ή εν γένει του νομικού προσώπου, που διοργανώνει το συνέδριο, και να συνδυάζεται με το θέμα και το σκοπό του. Ο συνδυασμός του ανθρώπινου παράγοντα με τον επιδιωκόμενο σκοπό οδηγεί στη σωστή επιλογή.

- **Υπόθεση δημοσίων σχέσεων:** Ανεξάρτητα με το τι θα ειπωθεί μέσα σ' αυτό, ένα συνέδριο, μία συνδιάσκεψη, μία συνάντηση μπορεί να θεωρηθεί επιτυχής ή ανεπιτυχής κυρίως εξ αιτίας του τι θα ειπωθεί έξω απ' αυτό. Η σωστή προβολή του από τα μέσα μαζικής επικοινωνίας δημιουργεί το κατάλληλο ψυχολογικό κλίμα όχι μόνο στους "έξω", αλλά και στους ίδιους τους συνέδρους οι οποίοι, πεπεισμένοι πως συμμετέχουν σε κάτι σημαντικό, γίνονται πιο παραγωγικοί. Το πού, όμως, και το τι συνειρμούς μπορεί να προκαλέσει, είναι ένας βαρύνων παράγοντας για τη στάση που θα κρατήσουν τα μέσα μαζικής επικοινωνίας απέναντι στη διοργάνωση. Αν το πού είναι τόσο σημαντικό, καλό θα ήταν να ερευνηθεί με μεγαλύτερη προσοχή. Στη Συνεδριακή αγορά υπάρχουν πάρα πολύ καλά πακέτα για όσους επιθυμούν να ερευνηθούν δυνατότητες εντός των καθιερωμένων πλαισίων.

Πόσοι όμως επιδιώκουν κάτι το ξεχωριστό; Γι' αυτούς προσπαθήσαμε να αναζητήσουμε λύσεις. Δύο απ' αυτές είναι η πραγματοποίηση ενός συνεδρίου στην Κύπρο, όπου παρότι θεωρείται εξωτερικό, το φράγμα της γλώσσας δεν υπάρχει και οι υπηρεσίες της βρίσκονται σε πάρα πολύ καλό επίπεδο και η άλλη λύση είναι η πραγματοποίηση του συνεδρίου εν πλω, μια λύση που όλο και πιο συχνά χρησιμοποιείται τα τελευταία χρόνια. Για τον συνεδριακό τουρισμό στην Κύπρο μιλήσαμε με τον κ. Ιωαννίδη από τον Κυπριακό Οργανισμό Τουρισμού και για τον συνεδριακό τουρισμό εν πλω μιλήσαμε με τον κ. Σκουλικιδη της Vernicos Yaughts. Βέβαια είναι δύο μόνο ιδέες. Τα λόγια όμως του κ. Ιωαννίδη και του κ. Σκουλικιδη μπορούν να αποτελέσουν ερέθισμα και για άλλες "έξυπνες" ιδέες, κυρίως επειδή μιλούν ειλικρινά, ευθέως και περιγράφουν με σαφήνεια τις πραγματικές δυνατότητες που υπάρχουν στους τομείς τους, χωρίς καμιά διάθεση ωραιοποίησης, έτσι ώστε η πληροφόρηση που δίνουν να είναι χρήσιμη και αποτελεσματική.



## Ισχυρά κίνητρα για "ταξίδια κινήτρων".

**Τ**ο **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

Interpress



## ΓΙΑ ΤΑ ΣΥΝΕΔΡΙΑ ΣΑΣ ΕΠΙΛΕΞΤΕ ΤΟ ΚΑΛΥΤΕΡΟ



- Α' κατηγορίας
- 259 δωμάτια με Aircondition, τηλεόραση, αυτόματο τηλεφωνικό κέντρο
- Η μεγαλύτερη πισίνα της Κέρκυρας
- Πισίνα για παιδιά καθώς και παιδική χαρά
- Δύο εστιατόρια με Ελληνική και Διεθνή κουζίνα
- Τρία μπαρ
- Θαλάσσια σπορ
- Γήπεδα Τέννις
- Πινγκ Πονγκ
- Πάρκινγκ για 250 αυτοκίνητα
- Καταστήματα

### ΣΥΝΕΔΡΙΑΚΟ ΚΕΝΤΡΟ

Το συνεδριακό κέντρο του SAN STEFANO έχει τρεις ευρύχωρες ψηλοτάβανες αίθουσες - 310 τ.μ. / 130 τ.μ. / 100 τ.μ. - με δυνατότητα να συνεννοηθούν. Οι αίθουσες έχουν κλιματισμό και είναι πλήρως εφοδιασμένες με επαγγελματικό εξοπλισμό, δηλαδή: slide overhead projector, screens, podiums, microphones, flip charts, large screen TV, Video. Επίσης άλλα εξαρτήματα, όπως μεταφραστικά συστήματα, μπορούν να ανοικιαστούν από ειδικευμένους προμηθευτές.



### ΤΟΠΟΘΕΣΙΑ

Το SAN STEFANO βρίσκεται σε ένα ιδεώδες καταπράσινο τοπίο, καθώς περιβάλλεται από 135 στρέμματα με ελαιόδεντρα, κυπαρίσσια και ευκάλυπτος. Μόλις 11 χιλιόμετρα νότια από την πόλη της Κέρκυρας, το SAN STEFANO είναι τοποθετημένο σε υψόμετρο 80 μέτρων από την επιφάνεια της θάλασσας και κυριολεκτικά δεσπόζει σε ολόκληρη την ανατο-



λική πτέρυγα του νησιού. Το SAN STEFANO απέχει λιγότερο από δύο χιλιόμετρα από το Αχίλλειο, το παλάτι που έκτισε η Αυτοκράτειρα της Αυστρίας Ελισάβετ.

MEETING FACILITIES	DIMENSIONS			CAPACITIES			
	AREA (m <sup>2</sup> )	FLOOR (m)	HEIGHT (m)	CONFERENCE THEATRE	CONFERENCE CLASSROOM	BANQUETING BANQUET	BANQUETING COCKTAILS
Thinking Room	112	14x8	3.4	100	60	50	110
Decision - Making Room	126	14x9	3.4	120	70	60	150
Discussion Room	306	18x17	4.0	300	170	150	350

Artwork: Q ARTS

# Η λύση της Αφροδίτης

## Κύπρος, ένας δοκιμασμένος προορισμός

Συνέντευξη με τον κ. Ιωαννίδη του Κυπριακού Οργανισμού Τουρισμού

1. Πόσο ανεπτυγμένος είναι ο συνεδριακός τουρισμός ελληνικής προέλευσης στην Κύπρο; Υπάρχουν παιρεταιίρω δυνατότητες ανάπτυξης;

Τα τελευταία χρόνια παρουσιάζεται μία αξιόλογη κίνηση συνεδριακού τουρισμού και τουρισμού Incentives από την Ελλάδα προς την Κύπρο. Από την εμπειρία μας έχουμε διαπιστώσει ότι το ποιοτικό αυτό Τμήμα της Αγοράς ενδιαφέρεται ολοένα και πιο ζωηρά για τις αναβαθμισμένες συνεδριακές δυνατότητες της Κύπρου, γι' αυτό και εμείς έχουμε επικεντρώσει τις προσπάθειές μας προς αυτή την κατεύθυνση. Πιστεύουμε ότι διαθέτουμε ισχυρά και αξιόπιστα επιχειρήματα-όπλα για ανάπτυξη της συγκεκριμένης ζήτησης και ότι σε σύντομο χρονικό διάστημα θα κατακτήσουμε ακόμα πιο μεγάλο μερίδιο της Συνεδριακής Αγοράς.



2. Ποια πλεονεκτήματα προσφέρει η Κύπρος προς τους οργανωτές συνεδριακού τουρισμού;

### Η Κύπρος ως Συνεδριακός Προορισμός

Μετά την επάξια καθιέρωσή της στον Παγκόσμιο Τουριστικό Χάρτη, η Κύπρος εξελίσσεται τα τελευταία χρόνια σε αξιόλογο Κέντρο Διεθνών Συνεδρίων και Σεμιναρίων από τα καλύτερα στη Μεσόγειο.

Το νησί μας πληροί σήμερα όλες εκείνες τις προϋποθέσεις που το καθιστούν ικανό να φιλοξενήσει με απόλυτη επιτυχία Διεθνή Συνέδρια υψηλών απαιτήσεων, γιατί διαθέτει:

- Κατάλληλους συνεδριακούς χώρους και σύγχρονες τεχνικές διευκολύνσεις.
- Πλεονεκτική γεωγραφική θέση, με δεκάδες αεροπορικές συνδέσεις προς όλες τις ανεπτυγμένες χώρες.
- Ανταγωνιστικές τιμές.
- Μοντέρνα ξενοδοχεία με υψηλό επίπεδο υπηρεσιών.
- Ιδιόρρυθμο μεσογειακό κλίμα, με το Χειμώνα να απέχει από το Καλοκαίρι μισή ώρα με το αυτοκίνητο.
- Ανεπτυγμένο τηλεπικοινωνιακό σύστημα (πολλοί χαρακτηρίζουν την Κύπρο σαν τον πιο σύγχρονο τηλεφωνικό θάλαμο).
- Εύκολη και εξυπηρετική συγκοινωνία στο εσωτερικό της χώρας και πληθώρα τουριστικών αξιοθέατων για τις ελεύθερες ώρες των Συνέδρων.

Σε όλα τα πιο πάνω θα πρέπει αθροιστικά κανείς να συνυπολογίσει την πείρα και τον επαγγελματισμό των Κυπρίων Ταξιδιωτικών Πρακτόρων που ειδικεύονται στον τομέα των συνεδρίων και των Incentives, καθώς επίσης και τον υποβοηθητικό ρόλο του Κυπριακού Οργανισμού Τουρισμού και ειδικότερα της υπηρεσίας Συνεδρίων, η οποία μπορεί να διαδραματίσει το ρόλο του συντονιστή, ανάμεσα στον οργανωτή Συνεδρίων και τους πωλητές των παρεχόμενων υπηρεσιών, υποβοηθώντας έτσι στη διαμόρφωση προστιτών τιμών.

3. Ποιες οι καλύτερες εποχές διεξαγωγής ενός Συνεδρίου στην Κύπρο;

Το ιδιόμορφο μεσογειακό κλίμα και η 12μηνη τουριστική περίοδος, σε συνδυασμό με τις προαναφερόμενες συνεδριακές δυνατότητες που διαθέτει σήμερα η Κύπρος, κάνουν όλες τις εποχές να ανταποκρίνονται πλήρως στις ανάγκες επιτυχούς υλοποίησης κάθε είδους (μικρού ή μεγάλου, Πανελληνίου ή Διεθνούς) Συνεδρίου.

4. Τι σημεία θα έπρεπε να προσέξουν οι διοργανωτές συνεδριακού τουρισμού, όταν θέλουν να πραγματοποιήσουν τα συνέδρια στην Κύπρο, ώστε να επιτύχουν το καλύτερο δυνατό αποτέλεσμα;

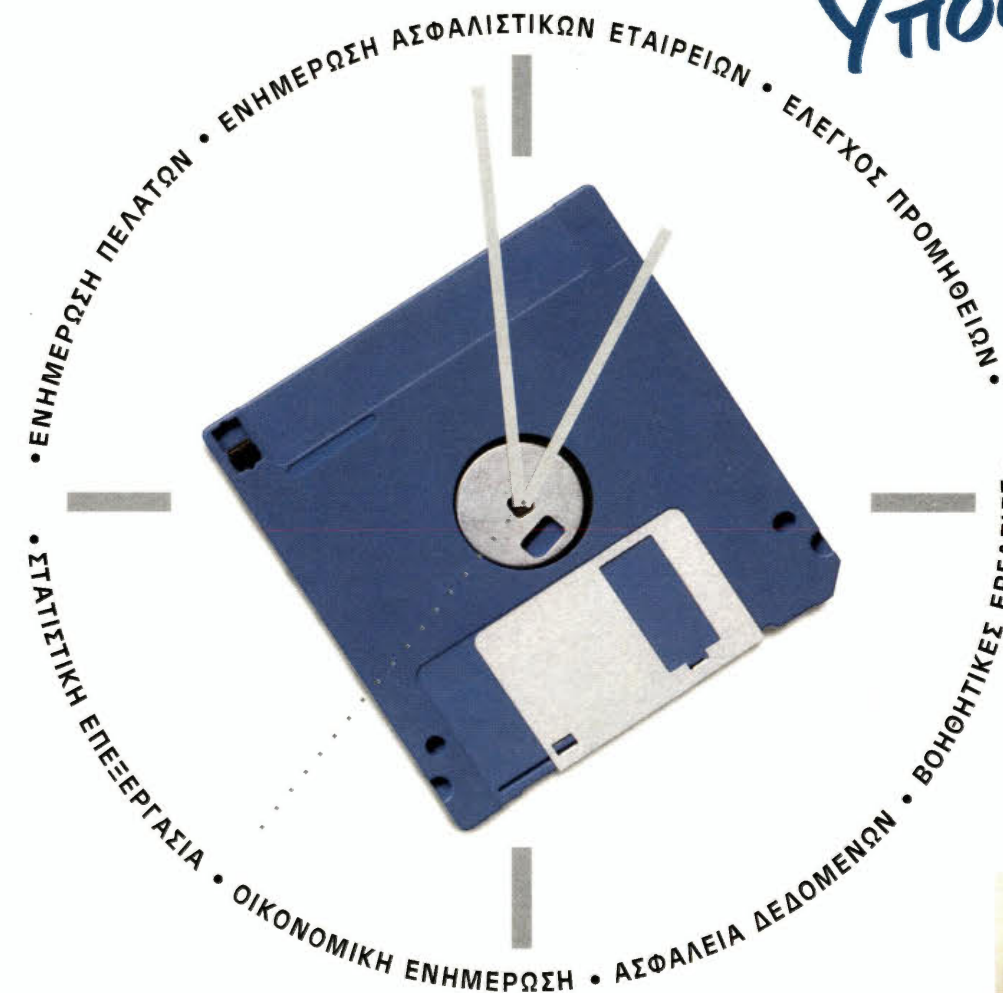
Ο επαγγελματισμός και η πείρα των Κυπρίων Ταξιδιωτικών Πρακτόρων που ειδικεύονται στον τομέα των Συνεδρίων, σε συνδυασμό με την πείρα και τον επαγγελματισμό των υπευθύνων του Συνεδριακού Κέντρου και των Ξενοδοχείων που διαθέτουν Συνεδριακές αίθουσες, εγγυώνται απόλυτα την επιτυχία κάθε είδους Συνεδρίου στην Κύπρο.

Το μόνο σημείο που πιστεύουμε ότι θα έπρεπε να προσεχθεί από πλευράς Ελλαδιτών Οργανωτών Συνεδρίων είναι η έγκαιρη διευθέτηση-εξασφάλιση αεροπορικών θέσεων και κλινών στα Κυπριακά Ξενοδοχεία.

Καταλήγοντας, θα ήθελα να ευχαριστήσω θερμά το περιοδικό "Ασφαλιστικό ΝΑΙ", για τη δυνατότητα που μας παρέχει να προβάλουμε τις Συνεδριακές δυνατότητες της Κύπρου από τις σελίδες του και να διαβεβαιώσω ότι το Γραφείο του Κυπριακού Τουρισμού στην Αθήνα βρίσκεται στη διάθεση όλων των Οργανωτών Συνεδρίων για κάθε δυνατή βοήθεια και εξυπηρέτηση.

# Insurance Organiser

ΥΠΟΘΕΣΗ  
1' ΛΕΠΤΟΥ



## Insurance Organiser

Software Ασφαλιστικών Πρακτόρων

Για σας τους ασφαλιστικούς πράκτορες η Οργάνωση είναι σοβαρή υπόθεση,

Για σας η Ευελιξία και η Ταχύτητα είναι αναγκαία υπόθεση,

Για σας η Φιλικότητα του προγράμματος, το Service και η ασφάλεια των δεδομένων είναι μεγάλη υπόθεση,

Για μας η Οργάνωση, η Ευελιξία, η Ταχύτητα, το Service και η Ασφάλεια των δεδομένων είναι υπόθεση 1' λεπτού.



INFOWARE  
ΕΡΓΑΣΙΑ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΑΣ

ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΗ ΔΙΑΘΕΣΗ, Γ. ΜΠΑΚΟΥ 16, 115 24 ΨΥΧΙΚΟ, ΤΗΛ.: 64.80.760, 69.12.940, 69.27.426, 69.14.000 FAX.: 64.82.324

# Εν πλω

## Συνεδριακός τουρισμός κύρους

Συνέντευξη με τον κ. Μιχάλη Σκουλικίδη της εταιρίας Vernicos Yachts

1. Ο συνεδριακός τουρισμός εν πλω είναι ένα προϊόν που το τελευταίο διάστημα αναπτύσσεται. Υπάρχουν περαιτέρω δυνατότητες ανάπτυξής του και προς ποια κατεύθυνση;
2. Ποια είναι τα πλεονεκτήματα του συνεδριακού τουρισμού εν πλω;
3. Ποιες είναι οι καλύτερες εποχές διεξαγωγής του;
4. Πόσο ανταγωνιστικές είναι οι τιμές του σε σχέση με το προϊόν που προσφέρει;
5. Τι θα θέλατε να συστήσετε στους οργανωτές συνεδριακού τουρισμού εν πλω;



Πα' όλα αυτά όμως αυτού του είδους ο τουρισμός είναι δύσκολος.

Το βασικό πρόβλημα είναι το μέγεθος των σκαφών. Ένα σκάφος 34 μέτρων με 15 διπλές καμπίνες για 30 επιβάτες με πλήρωμα 11 άτομα και ημερήσιο ναύλο 7.000 δολάρια ΗΠΑ συν τα πετρέλαια είναι από τα μεγαλύτερα της αγοράς και το καλύτερο για κάποιο συνεδριο 20-30 ατόμων, αλλά είναι ίσως πολύ μικρό για τις ανάγκες των συνεδρίων και ιδίως μιας ασφαλιστικής εταιρίας. Ένα άλλο πρόβλημα είναι το θέμα της τιμής, διότι σε

ένα τέτοιο σκάφος, αν συνυπολογίσει κανείς τα πετρέλαια και τα έξοδα διατροφής, η ημερήσια συνολική τιμή θα είναι περίπου 10.000 δολάρια ΗΠΑ. Τιμή ίσως πολύ υψηλή για ένα συνηθισμένο συνέδριο.

Προσφέρονται λοιπόν τα σκάφη πολύ περισσότερο για ένα μίνι συνέδριο κύρους κάποιας μεγάλης εταιρίας.

Οι ανωτέρω τιμές είναι ενδεικτικές για ένα πολύ καλό σκάφος, με πολύ καλό service και άψογο προσωπικό, πράγματα που δύσκολα κανείς θα βρει σε ένα ξενοδοχείο και πάνω απ' όλα μπορεί να επισκεφθεί πολλά νησιά και να δημιουργήσει στους συνέδρους καταπληκτικές εντυπώσεις, αύξηση του ενδιαφέροντος και καλύτερο αποτέλεσμα.

Θα έλεγε κανείς λοιπόν ότι οι τιμές του σκάφους είναι ανταγωνιστικές σε σχέση με τις υπηρεσίες και τις εμπειρίες που προσφέρει.

Οι καλύτερες περίοδοι για τέτοιας μορφής τουρισμό είναι Μάιος, Ιούνιος και Σεπτέμβριος, οπότε ένα τόσο μεγάλο σκάφος βρίσκει πιο εύκολα θέση στο λιμάνι, είναι πιο ήσυχα, μπορούν να βρεθούν περισσότερα σκάφη ελεύθερα και οι πελάτες θα μπορούσαν να διαπραγματευθούν την τιμή καλύτερα.

Οι οργανωτές συνεδριακού τουρισμού εν πλω θα έπρεπε, όπως προαναφέραμε, να διαλέξουν τη σωστή εποχή, το σωστό σκάφος, αλλά και το σωστό δρομολόγιο, θεωρώντας ως καλά και εύκολα δρομολόγια αυτά του Αργοσαρωνικού, του Ιονίου, των Σποράδων ή των Δωδεκανήσων,

λόγω ήπιων καιρικών συνθηκών.

Σε κάθε περίπτωση βέβαια, η χρησιμότητα ενός yacht broker ως σωστότερου συμβούλου για τη διοργάνωση ενός τέτοιου συνεδρίου είναι σαφής.



Ο συνεδριακός τουρισμός εν πλω αναπτύσσεται λόγω της μοναδικότητας του Ελληνικού νησιωτικού συμπλέγματος και των άριστων Ελληνικών καιρικών συνθηκών, από την άνοιξη έως το φθινόπωρο, που λειτουργούν καταλυτικά στην πλήρη επιτυχία ενός συνεδρίου, κρατώντας όλους τους συνέδρους πολύ ευχαριστημένους.

### ILISIA HOTEL



Παραπλεύρως του Ξενοδοχείου Χίλτον και πολύ κοντά στη Βουλή, στην Ακρόπολη και τις περισσότερες Πρεσβείες και Μουσεία.



Το Ξενοδοχείο έχει ανακαινισθεί πλήρως πρόσφατα και οι τιμές του είναι πολύ λογικές για την κατηγορία του. Οι μοναδικές σε ομορφιά αίθουσες του Ξενοδοχείου ΙΛΙΣΙΑ έχουν τη δυνατότητα να ικανοποιήσουν κάθε ανάγκη συμβουλίων, συνεδρίων ή δεξιώσεων.

Οδός Α. Μεταλακοπούλου 25, 115 28 Αθήνα  
Τηλ.: (01) 72 44 051 - 6 Telex: (021) 4924 Fax: (01) 72 41 847

Artwork: Q ARTS

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

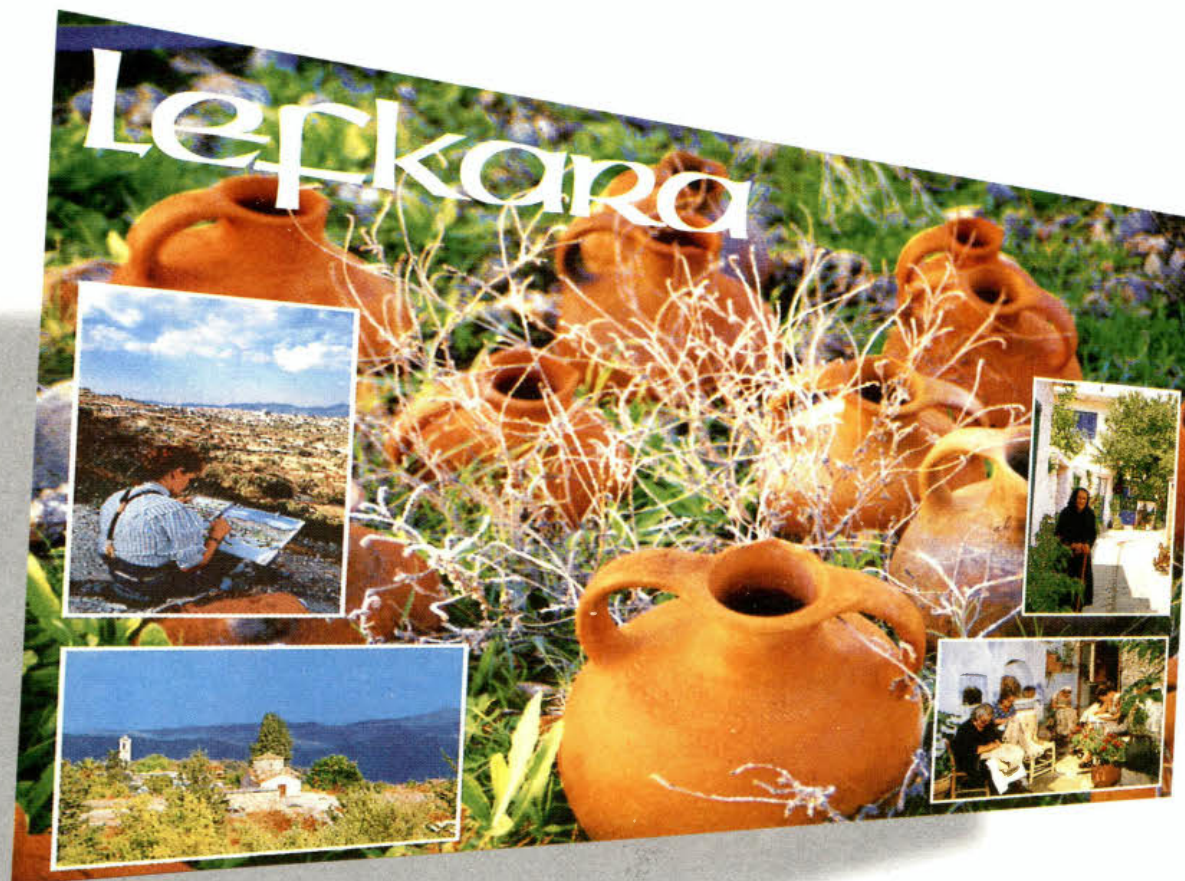
# ΝΑΙ

ΟΙ ΣΕΛΙΔΕΣ ΤΗΣ ΚΥΠΡΟΥ

ΓΡΗΓΟΡΗΣ ΑΥΞΕΝΤΙΟΥ .....Σελ. 60

ΣΥΝΕΔΡΙΟ INTERAMERICAN.....Σελ. 63

ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ ΦΙΛΙΚΗΣ.....Σελ. 65



## ΑΥΤΟ ΤΟ ΚΑΛΟΚΑΙΡΙ ΝΑ ΠΑΤΕ

# ΣΤΗΝ ΚΥΠΡΟ!

## ΓΡΗΓΟΡΗΣ ΑΥΞΕΝΤΙΟΥ

# Ο ήρωας της Κύπρου από την Ελισσώ (Λύση)

Στις 3 Μαρτίου 1957, σκοτώθηκε πολεμώντας μόνος επί 10 περίπου ώρες εναντίον 60 Άγγλων στρατιωτικών σε σπηλιά του όρους Τρόδος, ο Κύπριος πατριώτης, υπαρχηγός της ΕΟΚΑ, Γρηγόρης Αυξεντίου (1928-1957). Υπηρέτησε στον Ελληνικό στρατό το 1948-1952 και όταν επέστρεψε στην Κύπρο, μνηστήκε στην ΕΟΚΑ και, με το ψευδώνυμο Ζήδρος, ανέλαβε έντονη αντιαποικιακή δράση. Το αφιέ-



Η φωτογραφία από το Μουσείο Αγónος της ΕΟΚΑ στη Λευκωσία. Στη μέση ο ήρωας σε μεγέθυνση με τη στολή Εφέδρου Αξιωματικού του Ελληνικού Στρατού.

Το Φεβρουάριο του 1957 ο Αυξεντίου πήρε την απόφαση να φτιάξει ένα κρησφύγετο λίγο πιο πέρα, χαμηλά από το μοναστήρι του Μαχαιρά. Η μονή της "Κυρίας Μαχαιράδος", κτισμένη τον 12ο αιώνα επί Μανουήλ του Κομνηνού, πήρε τ' όνομα (έτσι λέει μια ευλαβική παράδοση) από την εικόνα της Μεγαλόχαρης, που βρέθηκε κάπου εκεί κοντά μ' ένα μαχαίρι μπηγμένο απάνω της. Φορτωμένη ιστορία οκτώ αιώνων η Μονή. Θαύματα έγιναν στον άγιο τούτο τόπο. Δυο μοναχοί της μαρτύρησαν για την Ορθοδοξία. Το 1231 τους έριξαν οι Λατίνοι στη φωτιά μαζί με άλλους μοναχούς της Καντάρας, γιατί δεν ήθελαν ν' αρνηθούν την Ορθοδοξία και να προσκυνήσουν τον Πάπα. Ο Μαχαιράς θύμιζε στον Αυξεντίου τη θυσία της 9ης Ιουλίου του 1821, τον Εθνομάρτυρα και Αρχιεπίσκοπο Κύπρου Κυπριανό. Τα σκεφτόταν όλα τούτα ο Αυξεντίου. Ήθελε να μιμηθεί, να ξεπεράσει τον Εθνομάρτυρα. Τη ζωή του θα τη θυσιάσει κι αυτός στο βωμό της Πατρίδας. Το Φεβρουάριο του 1957, λίγες μέρες πριν το ολοκαύτωμά του, έγραφε στην τελευταία επιστο-

λή του προς τη σύζυγό του από τις κορφές των βουνών του Μαχαιρά: "Ίσως με τις τελευταίες έρευνες και συλλήψεις να ανησύχησες και να ανησυχείς ακόμη. Είναι αλήθεια, ότι ύστερα από μία προδοσία (Σημ.: Εδώ αναφέρεται ένα όνομα, ως προδότη), μας σφίξαν αρκετά, αλλά ο καλός Θεός μας εβοήθησε να αποφύγωμε τον κίνδυνον. Μην ανησυχείς και ο Κοκοβίος σου δεν το έχει να πιαστεί έτσι εύκολα-εύκολα. Εις την εσχάτην ανάγκη θα αγωνισθώ και θα πεθάνω σαν Έλληνας, αλλά ζωντανόν δεν θα με πιάσουν"! Στις 3 την αυγή, ξημερώνοντας Παρασκευή 1 Μαρτίου 1957, τα όργανα της Αγγλοκρατίας κτυπούσαν την πόρτα του μοναστηριού, χιμούσαν μέσα κι απειλώντας φώναζαν: -Πού κρύβετε τους τρομοκράτες; Πού κρύβεται ο Αυξεντίου; Δείξτε μας αμέσως!

ρωμα αυτό του Ασφαλιστικού ΝΑΙ είναι ένα ΧΡΕΟΣ τμηές στους νέους της Κύπρου που δημιούργησαν το μεγάλο έπος του 1955-1959 όπου αρετή, αυταπάρηση, σπάνια αντοχή και υψηλό εθνικό μεγαλείο έλαμψαν ακόμα μια φορά σ' αυτή την Ελληνική γωνιά. Τα ιδανικά της ψυχής μας, τα ιδανικά της ελευθερίας πέρασαν στην αιωνιότητα όσους τα υποστήριξαν. Τιμή και δόξα σε όλους.

Τίποτε δεν αφήνουν όρθιοι οι "πολιτισμένοι Βρετανοί". Ούτε τον ναόν ευλαβούνται ούτε τον Θεόν φοβούνται. Κτυπούν τον ηγούμενο, τον τραβούν από τα μαλλιά, του φυσούν καπνούς τσιγάρου στα μάτια. Ένα διάκο τον κρεμούν ανάποδα από ύψος 50 μέτρων. Οι ανιχνευτικοί σκύλοι πατούν την αγία Τράπεζα, γλείφουν τις αγίες εικόνες. Διηγούνται, πως ένα απ' αυτά τα ανιχνευτικά σκυλιά έπεσε ψόφιο, σαν έβγαλε τη γλώσσα του να κάνει το ίδιο στην εικόνα της Μαχαιριώτισσας. Πέρασαν έτσι τρεις ημέρες. Οι στρατιώτες ήταν έτοιμοι να φύγουν άπρακτοι, αλλά παρουσιάστηκε ο προδότης, το πρόσωπο που φοβόταν ο ήρωας, όπως έγραφε σ' ένα του γράμμα σε κάποιο συναγωνιστή του: "Το μόνο που έχω να σου τονίσω είναι να φυλάγεστε από την προδοσία. Τώρα τη φοβήθηκα". Προδότης ήταν ο αγωγιάτης του μοναστηριού. Στην αρχή έδωσε πληροφορίες, αλλά και μ' αυτές δεν μπόρεσε ν' ανακαλύψει το κρησφύγετο ο στρατός. Τελικά ανέλαβε να τους οδηγήσει ο ίδιος ως εκεί... Χαράματα της 3ης Μαρτίου του 1957. Ημέρα Κυριακή. Στο Μαχαιρά δεν χτύπη-



Η αιμόνηση Αντωνού, μητέρα του ήρωα Γρηγόρη Αυξεντίου

σαν σήμερα ούτε σημαντρα ούτε καμπάνες. Ηγούμενος και καλόγεροι κλεισμένοι στα κελιά τους προσεύχονται θερμά. Ένα ελικόπτερο κάνει γύρους πάνω από τη Μονή και την περιοχή, που υπέδειξε ο προδότης. Ταυτόχρονα μια ομάδα οδηγημένη από τον αγωγιάτη του Μοναστηριού ανιχνεύει τη γύρω κοιλάδα και την απόκρημνη βουνοπλαγιά. Η ανεμοθύελλα μαινεται. Λες και τα στοιχεία της φύσεως διαμαρτύρονται για το ανοσιούρημα, που πρόκειται να γίνει. Το κρησφύγετο ήταν μια τεχνητή υπόγεια σπηλιά. Η είσοδος του ήταν μια μικρή τρύπα, που την έφρασε φυσικότατα ένας πυκνός θάμνος, τόσο που το καμουφλάρισμα ήταν τέλει. Χρειαζόταν πολύς κόπος για να το ανακαλύψει κανείς. Γι' αυτό κι ο αγωγιάτης δυσκολεύτηκε να το επισημάνει. Λίγο πριν από την αυγή οι στρατιώτες ανακάλυψαν κάποια ίχνη βημάτων, που τους οδήγησαν σ' ένα βαρέλι κρυμμένο στους θάμνους, μέσα στο οποίο βρήκαν έναν όλμο. Ένας δεκανέας, προχωρώντας προς το βουνό, ένωσε το έδαφος κάτω από τα πόδια του μαλακό. Μέριασε τους θάμνους, απομάκρυνε κάποια πέτρα. Ύστερα κι άλλες. Φάνηκε μια τρύπα. Ήταν η είσοδος του κρησφύγετου. Ένας από τους άνδρες του Γρηγόρη άρπαξε το πολυβόλο έτοιμο να κτυπήσει. Τον εμπόδισε ο αρχηγός. - Εδώ είναι, εντάξει, είπε ο στρατιώτης. - Παραδοθείτε, φώναξε ο Άγγλος αξιωματικός. Μένει σκεπτικός για μια στιγμή ο Αυξεντίου. Κι ευθύς διατάσσει τους τέσσερις συντρόφους του: - Εβγάτε έξω! Κανείς δεν ήθελε. Τον παρακαλούν να μείνουν. - Εσύ; - Εγώ θα πολεμήσω και θα πεθάνω. - Να πεθάνουμε όλοι, του είπαν. Εκείνος όμως ήταν ανένδοτος. - Εγώ πρέπει να πεθάνω, είπα με αποφασιστικότητα. Αφού δεν υπήρχε ελπίδα σωτηρίας, γιατί να σκοτωθούν και οι σύντροφοί του; Ας ήταν πρόθυμοι... Για το Γρηγόρη Αυξεντίου όμως, τον Έλληνα αξιωματικό, τον υπαρχηγό της ΕΟΚΑ, δεν υπήρχε άλλη

προτίμηση. "Η ταν ή επί τας". - Εβγάτε έξω, διέταξε και πάλι. Τι να κάνουν; Πειθάρχησαν με μισή καρδιά μπροστά στην επιμονή του. - Παραδοθείτε, φώναξε ο Άγγλος αξιωματικός. - Εν τάξει, παραδίδομεθα, απάντησε μια φωνή από το κρησφύγετο. Κι αμέσως βγήκαν οι τέσσερις. (Ήταν οι Αυγουστής Ευσταθίου, Φειδίας Συμεωνίδης, Ανδρέας Στυλιανού και Αντώνιος Παπαδόπουλος.) Οι Εγγλέζοι όμως ήταν βέβαιοι πως μέσα είναι κρυμμένος κι ο Αυξεντίου. Γύρω από το κρησφύγετο, την τρύπα εκείνη στην πλαγιά της κοιλάδας, η Τρίτη Ταξιαρχία πεζικού των Άγγλων της Κύπρου με τον πιο σύγχρονο οπλισμό. Από πάνω δυο ελικόπτερα. Το ένα ήταν το παρατηρητήριο, το άλλο πηγαίνονταν με εφόδια. Και κάτω από τη γη, μέσα στην τρύπα, μια λιονταρίσια ελληνική ψυχή με ελάχιστο οπλισμό. Ξημέρωσε. Η ανοιξιάνικη βροχή συνέχιζε να πέφτει. Ο άνεμος φυσούσε μανιασμένος. Οι Άγγλοι ανυπόμονοι, νευρικοί, ανήσυχτοι φώναζαν: - Αυξεντίου, έβγα έξω. Διαφορετικά θα ρίξουμε βόμβες και θ' ανατινάξουμε στον αέρα εσέ και το κρησφύγετο. - Μολών λαβέ! Αν έχετε καρδιά, πλησιάστε να ρίξετε τις βόμβες σας, απάντησε το παλληκάρι με τη δυνατή φωνή του. Ένας δεκανέας τράβηξε κατά το στόμιο του κρησφύγετου, αλλά μια ριπή που ήλθε από τα βάθη της γής τον ξάπλωσε νεκρό. Την ίδια στιγμή οι Άγγλοι ρίξαν μια χειροβομβίδα στην τρύπα. Πληγώθηκε το παλληκάρι στο λαιμό και στο γόνατο. Το αίμα έτρεχε άφθονο. Ο Αυγουστής, ένας από τους συντρόφους που είχαν παραδοθεί, προσπαθεί να

πείσει τον επικεφαλής των επιχειρήσεων ότι ο Αυξεντίου σκοτώθηκε. Ο αξιωματικός πείθεται και τον διατάσσει να μπει στο κρησφύγετο, για να σύρει έξω το νεκρό. Αρνείται ο Αυγουστής. Αλλά βιαζόμενος και σπρωχνόμενος πλησιάζει στην είσοδο και φωνάζει: - Μάστρε, μη πυροβολήσεις. Είμαι ο Ματρόςος. - Γιατί ήλθες, Αυγουστή; - Με στείλαν να σε βγάλω έξω. - Μα στ' αλήθεια σ' έστειλαν οι Άγγλοι για να μου πεις να παραδοθώ; Βρε τους παλαβούς! είπε χαμογελώντας ο ήρωας. Ενώ ο Αυγουστής αρπάζει το άλλο αυτόματο και το οπλίζει, τρέχει ο Γρηγόρης στο στόμιο του κρησφύγετου και φωνάζει: - Ελάτε, είμαστε δυο τώρα. Κι άρχισε η τιτανομαχία. Η πάνοπλη αδικία αναμετρείται με το άοπλο, μα ανίκητο δίκαιο. Μπαρούτι, νάρκες, φλόγες, σφαίρες ορμούσαν σαν ένας πύρινος ποταμός προς το κρησφύγετο. Τα βουνά αντιλαλούσαν, σείονταν συθέμελα. Οι καπνοί και τα δακρυγόνα εκάλυψαν όλο το χώρο του κρησφύγετου. Πέτρες κατακυλούσαν προς τη σκεπή του. Πέρασαν εννιά σχεδόν ώρες. Ο ήρωας πολεμώντας ασταμάτητα εξάντλησε όλα τα πυρομαχικά του, μα το θάρρος του ήταν ανεξάντλητο. Το αίμα έτρεχε- έτρεχε, ωστόσο η ψυχή έμενε αλύγιστη. "Ολίγον μετά την πρώτην μεταμεσημβρινήν" το δειλό φουσατό του Βρετανού (περίπου 5.000 στρατιώτες το λιγότερο, του συντάγματος του Δούκα του Ουέλικτον, με επικεφαλής τον ταξιαρχο Χόπγουντ) έβλεπε πως έχανε το παιχνίδι και το επιτελείο έλαβε την απόφαση: Ν' ανατινάξει το κρησφύγετο. Το σχέδιο τέθηκε σ' εφαρμογή. Ένας υγρός χείμαρος άρχισε πρώτα να καταβρέχει το στόμιο του κρησφύγετου και ύστερα να κυλάει στο βάθος. Οι δυο αγωνιστές νόμισαν πως είναι ασφυξιογόνο. Αλλά ήταν βενζίνη. Σαν μούσκεψε καλά το χώμα από τα τριάντα γαλόνια του εύφλεκτου υλικού, το κρησφύγετο δονήθηκε από δυνατές εκρήξεις εμπρηστικών βομβών, ζώστηκε από μαύρους καπνούς και γίνηκε ένας φλεγόμενος σωρός από πέτρες, χώματα, βράχους.

- Παναγία μου, θα μας κάψουν, φώναξε ο Αυγουστής.

- Μη φοβάσαι, μη φοβάσαι, τ' απάντησε ο Αυξεντίου, που είχε καταβρεχτεί ως το στήθος από τη βενζίνη.

Ο Αυγουστής πετάχτηκε έξω με τα χέρια ψηλά, το πρόσωπο καψαλισμένο. Δοκίμασε να κρυφτεί, αλλά τον συνέλαβαν. Όλοι πίστευαν πως ο Αυξεντίου ήταν πια νεκρός. Ωστόσο η ηρωική μορφή του έκαμε και πάλι την εμφάνισή της. Καιγόταν ολόκληρος σαν λαμπάδα. Μα η ψυχή του ήταν πιο ασάβληνη κι' από το ασάλι των όπλων. Η φωτιά της ορμής του πιο δυνατή κι από τη φωτιά, που τον καψάλιζε. Κρατώντας την τελευταία του βόμβα σύρθηκε με κόπο προς την έξοδο του κρησφυγείου, μονάχα με το ένα πόδι - τ' άλλο του τό 'χε κόψει η έκρηξη της νάρκης - και με μια υπεράνθρωπη προσπάθεια πέταξε τη βόμβα προς το μέρος του εχθρού. Οι Βρετανοί, ηττημένοι ουσιαστικά, άρχισαν να βάλουν με τ' αυτόματα, ενώ πυροδοτούσαν τις νάρκες που είχαν βάλει από πριν γύρω από το κρησφύγετο.

...Και ο Αυξεντίου έπεσε. Έπεσε καθώς οι φλόγες απ' τα τιμημένα του μέλη ψαλίδιζαν τον αγέρα και ενώνονταν με του ήλιου το φως. Όταν πια δεν τού 'μειναν σπλάγχνα ούτε καρδιά στο στήθος, όταν δεν τού 'μειναν πια χέρια ούτε πόδια,

όταν έγινε ολόκληρος μια άμορφη μάζα από καμμένες σάρκες... τότε έπεσε! Η ώρα ήταν 2 μ.μ. Ημέρα Κυριακή, 3 Μαρτίου 1957. Και κτύπησαν πένθημα τα σήμα-



Η προτομή του Γρ. Αυξεντίου στην πλατεία του χωριού του. Στο βάθος, αριστερά, η θαλωτή είσοδος του σπιτιού του. Σήμερα το χωριό του το πατεί ο Τούρκος κατακτητής...

ντρα κι οι καμπάνες της Μεγαλόχαρης... Σήμερα η σπηλιά έγινε λαϊκό προσκύνημα. Χιλιάδες ξεκινούν απ' όλη την Κύπρο, απ' τον Ελληνισμό ολόκληρο για το Μοναστήρι του Μαχαίρα. Προσκυνούν τη Στρατηλάτισσα Παναγία, ύστερα κατηφορίζουν για να γονατίσουν και, μπροστά στο μπαρουτοκαπνισμένο κρησφύγετο, να προσκυνήσουν τ' απόσταχτα του ήρωα, απ' όπου ξεφύτρωσε και λάμπει η φωτιά της δόξας και κατευθύνει τους λα-

ούς στο δρόμο της τιμής. Ηρθε κι η μάνα του Γρηγόρη να τον μυρολογήσει κι είπε: "Ύπνα Γρηγόρη, τζ' έφτασεν η μάνα σου κοντά σου ήρτεν να δει τους κόπους σου τζαι τα κρησφύγετά σου... Εγώ, γιέ μου, δεν σε χάρηκα τζι' έσσω μου δε σε είδα, ας σε χαρεί η Πατρίδα μας για την Ελευθερία". Έλεγε ο πατέρας του ήρωα σε μνημόσυνο του παιδιού του:

"Είμαι υπερήφανος γιατί έλαχε ο κλήρος στο παιδί μου να δώσει τη ζωή του για την Ελευθερία. Νοιώθω περήφανος γιατί πόνεσα για την Πατρίδα. Το ξέρω, Πατρίδα μου, πως όλα είναι μικρά μπροστά στο μεγαλείο σου. Όμως έχω δώσει για σένα το πιο πολύτιμο πράγμα στον κόσμο, το παιδί μου. Ας είναι ευλογημένο το όνομά σου".

Μάνα λεβεντομάνα Αντωνού, λεβεντόγερε πατέρα Πιερή, δεχτείτε το νικητήριο χαιρετισμό απ' της Ελλάδος τα παιδιά. Αιώνια, τρισμακάριστη η μνήμη του Γρηγόρη, του παιδιού σας, του παιδιού της Κύπρου και της Ελλάδος όλης.

Το κείμενο είναι απόσπασμα από το βιβλίο Νικ. Π. Βασιλειάδη "Εθνομάρτυρες του Κυπριακού έπους 1955-59".



## ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΤΗΣ INTERAMERICAN ΓΙΑ ΤΟ 1994



Στιγμιότυπο από τη συνέντευξη Τύπου που δόθηκε για την ανακοίνωση των Οικονομικών Αποτελεσμάτων 1994 της INTERAMERICAN INSURANCE CO. LTD.

Τα αποτελέσματα των εργασιών της Ασφαλιστικής εταιρίας INTERAMERICAN για το 1994 ανακοίνωσε σε συνέντευξη Τύπου ο Πρόεδρος της εταιρίας, κ. Δημήτρης Κοντομηνάς, παρουσία του Διοικητικού Συμβουλίου, Διευθυντικών Στελεχών, συνεργατών και εκπροσώπων του Ομίλου Εταιριών INTERAMERICAN.

Λόγω του μεγέθους, της οικονομικής της ευρωστίας, της δυναμικότητας και του μεγάλου φάσματος των δραστηριοτήτων της, η Εταιρία πέτυχε ικανοποιητική αύξηση για μία ακόμη φορά τόσο στον κύκλο εργασιών, όσο και στα ποσοστά κέρδους. Τα Οικονομικά Αποτελέσματα κρίνονται πολύ ικανοποιητικά για την υπό εξέταση περίοδο, η οποία θα πρέπει να χαρακτηριστεί σαν το ξεκίνημα της νέας αναπτυξιακής πορείας της εταιρίας στην Κύπρο, μετά την πρόσφατη δημοσιοποίησή της.

Τα συνολικά ασφάλιστρα για το έτος 1994 ξεπέρασαν τις ΛΚ12.000.000, παρουσιάζοντας αύξηση 21% στον Κλάδο Ζωής και Ατυχημάτων και 44% στους Γενικούς Κλάδους, σε σύγκριση με το 1993. Τα ασφαλιστικά αποθέματα της εταιρίας στις 31 Δεκεμβρίου 1994 πλησίασαν τις ΛΚ27.000.000, παρουσιάζοντας αύξηση 34% σε σύγκριση με το 1993. Το κέρδος πριν τη φορολογία σημείωσε αύξηση 43% και ανήλθε σχεδόν στις ΛΚ 600.000, το δε καθαρό κέρδος αυξήθηκε κατά 66% και πλησίασε τις ΛΚ 400.000. Με βάση τα αποτελέσματα αυτά η Εταιρία αποφάσισε την παραχώρηση μερίσματος 12% πάνω στο Πληρωθέν Μετοχικό Κεφάλαιο. Το Εκδοθέν Μετοχικό Κεφάλαιο της Εταιρίας την 31η Δεκεμβρίου 1994 ήταν 6.300.000 μετοχές των 0,50 σεντ η κάθε μία, εκ των οποίων το 1.579.118 αποτελεί το σύνολο των Μερικώς Πλη-

ρωθεισών Μετοχών και το υπόλοιπο 4.720.852 των Πλήρως Πληρωθεισών Μετοχών.

Τα αποτελέσματα είναι αξιολογικά και αντανακλούν την ορθότητα της επιχειρηματικής πολιτικής της Εταιρίας για το 1994, που ήταν αναμφίβολα το σημαντικότερο έτος στη μέχρι σήμερα 12ετή πορεία της. Το 1994 η Εταιρία έγινε δημόσια με έκδοση 1.580.000 μετοχών προς το κοινό, η οποία υπερκαλύφθηκε πέντε φορές. Μέσα στο 1995, η Εταιρία θα επιδιώξει την υλοποίηση του αναπτυξιακού της προγράμματος, με κύρια συνισταμένη την περαιτέρω ανάπτυξη των ασφαλιστικών δραστηριοτήτων της σε νέα ασφαλιστικά προϊόντα και υπηρεσίες και την επέκτασή της σε τομείς του χρηματοοικονομικού χώρου, όπως είναι τα αμοιβαία κεφάλαια και οι χρηματοδοτικές εργασίες.



Universal Life

### Εκπαιδευτικό Σεμινάριο για τους Διακεκριμένους Ασφαλιστές και το Ανώτερο Προσωπικό της Universal Life



Η Universal Life, στα πλαίσια της πολιτικής της για συνεχή επένδυση στο Ανθρώπινο Δυναμικό της προς όφελος των πελατών της, οργάνωσε πρόσφατα για το Ανώτερο Προσωπικό και τους Διακεκριμένους Ασφαλιστές της σεμινάριο με θέμα "Η Επαγγελματική Πώληση στο χώρο Ασφαλειών Ζωής".

Το διήμερο σεμινάριο παρουσίασε ο Έλληνας εισηγητής Γιώργος Λεμπέσης, ειδικός σε θέματα Πωλήσεων και Μάρκετινγκ. Το σεμινάριο παρακολούθησαν συνολικά 125 άτομα σε τέσσερις ομάδες, από τις 10 Μαρτίου 1995 μέχρι και την 21η Μαρτίου 1995.

# Παγκύπριο Συνέδριο INTERAMERICAN

**Μ**ε σύνθημα "Ποιοτική Κυριαρχία" και με συμμετοχή περισσότερων από 400 στελεχών του δικτύου πωλήσεων και του διοικητικού δυναμικού, πραγματοποιήθηκε πρόσφατα το 8ο παγκύπριο συνέδριο της ασφαλιστικής εταιρίας INTERAMERICAN. Τις εργασίες του συνεδρίου, που αποτελεί ετήσιο θεσμό, κήρυξε ο Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρίας, κ. Πέτρος Αδαμίδης.

Η INTERAMERICAN, πρωτοπορώντας για μία ακόμη φορά, έδωσε στους συνεργάτες της το μήνυμα της πλήρους και απόλυτης εξυπηρέτησης των ασφαλισμένων της.

Στο συνέδριο μίλησαν διακεκριμένοι εξωτερικοί ομιλητές και στελέχη της INTERAMERICAN Ελλάδας και Κύπρου. Παρέστησαν ο Πρόεδρος του ομίλου εταιριών INTERAMERICAN, κ. Δημήτρης Κοντομηνάς, ο Γενικός Διευθυντής του Υπουργείου Υγείας, κ. Ν. Συμεωνίδης, ο Εφορος ασφαλιστικών εταιριών, κ. Ρογήρος Κύρρης, ο Βοηθός Εφορος ασφαλιστικών εταιριών, κ. Β.

Στυλιανίδης, και πλήθος άλλων εκλεκτών προσκεκλημένων από την Ελλάδα και την Κύπρο.

Κατά τη διάρκεια του συνεδρίου έγιναν βραβεύσεις των πρώτων συνεργατών της INTERAMERICAN, οι οποίες ολοκληρώθηκαν το βράδυ της ίδιας μέρας σε ειδική εκδήλωση στο ξενοδοχείο Χίλτον, παρουσία 700 και πλέον προσκεκλημένων.

Και στις δύο εκδηλώσεις επικράτησε κλίμα υψηλού ενθουσιασμού και εκφράστηκε η δυνατή θέληση για συνεχή επιτυχία και πρωτοπορία.



## ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΑ ΠΡΟΣΦΕΡΕΙ Η ΦΙΛΙΚΗ ΣΤΟΥΣ ΚΟΡΥΦΑΙΟΥΣ ΤΗΣ

Πραγματοποιήθηκε Παγκύπρια Συνάντηση του Δυναμικού Πωλήσεων

**Μ**έσα σε μια ενθουσιώδη ατμόσφαιρα, οι Φιλικόι πραγματοποίησαν την καθιερωμένη Παγκύπρια Συνάντησή τους στο Διεθνές Συνεδριακό Κέντρο στη Λευκωσία.

Μεγάλη ήταν η έκπληξη και η ικανοποίηση του Δυναμικού Πωλήσεων, όταν αντίκρισε μέσα στον προθάλαμο του Συνεδριακού ένα ολοκαίνουργιο αυτοκίνητο με σύστημα κλιματισμού και άλλα έξτρα, δείγμα του τι θα διατεθεί εντός των προσεχών μηνών από την Εταιρία σε ΚΑΘΕ Ασφαλιστή που έχει πετύχει συγκεκριμένους στόχους παραγωγής, επιπρόσθετα των άλλων ωφελημάτων που προσφέρει η Φιλική στους Κορυφαιούς της. Σε χαιρετισμό του ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της Φιλικής Ασφαλιστικής, κ.



Λουκής Πετρίδης, τόνισε ότι η Εταιρία συνεχίζει την ανοδική της πορεία με συνοδοιπόρους ένα εκλεκτό επιτελείο ανθρώπων ταγμένων στην υπηρεσία του κοινωνικού συνόλου. Στη συνέχεια ο Διευθύνων Σύμβουλος, κ. Δώρος Ορφανίδης, και ο Εκτελεστικός Σύμβουλος, κ. Ρόναλντ Γουάτς, καλωσόρισαν τους νέους Ασφαλιστές που διάλεξαν τη Φιλική για να σταδιοδρομήσουν στο ασφαλιστικό επάγγελμα.

Ακολούθησε ανάλυση των αποτελεσμάτων της παραγωγής από το Διευθυντή Μάρκετινγκ και Πωλήσεων, κ. Σπύρο Δρουσιώτη, ο οποίος τόνισε ότι η Φι-

λική διατηρεί σήμερα τον πιο ψηλό μέσο όρο ετήσιου ασφαλιστρού κατά συμβόλαιο, που ανέρχεται σε 630 λίρες, γεγονός που αντικατοπτρίζει την ποιότητα της εργασίας που προέρχεται κυρίως από ψηλές εισοδηματικές τάξεις.

Η Παγκύπρια Συνάντηση συνεχίστηκε με ομιλία του κ. Δημήτρη Καλλέργη, Διευθυντή Υπηρεσιών Μάρκετινγκ πάνω στο θέμα της ψυχολογίας των πωλητών και οργανώθηκε εκπαιδευτικό παιχνίδι Γνώσεων.

Τέλος, βραβεύτηκαν πολλοί Ασφαλιστές που διακρίθηκαν για την παραγωγή τους. Κορυφαιός Ασφαλιστής του 1994 ανακηρύχθηκε ο κ. Ερμος Δρουσιώτης από τη Λεμεσό, στον οποίο απονεμήθηκε τιμητική ασπίδα. Στη φωτογραφία οι συμμετέχοντες.



# METROLIFE: Με το βλέμμα στο 2000!

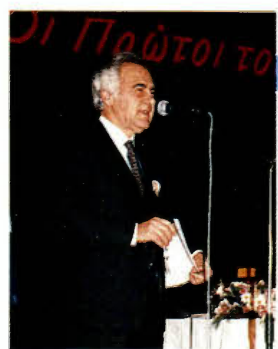


## METRO News

**Μ**ε στόχο ν' ανταποκριθεί αποτελεσματικά στην πρόκληση του 2000 αλλά και στις δυναμικές προοπτικές που διαγράφονται για τον Όμιλο μετά την είσοδο της METROLIFE Ζωής στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών, η Διοίκηση της METROLIFE προχώρησε σε σημαντικές οργανωτικές αλλαγές που θα επιταχύνουν την ανάπτυξη και θα αξιοποιήσουν το νέο περιβάλλον που δημιουργείται στον Ασφαλιστικό και Χρηματοοικονομικό χώρο στην Ελλάδα, στα Βαλκάνια και στην Ευρώπη.

Το νέο οργανωτικό σχήμα που ανακοίνωσε πρόσφατα ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος κ. Γιώργος Καπουράνης 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 Bancassurance του Ομίλου ο κ. Τάσος Παγώνης, μέχρι τώρα Συντονιστής Διευθυντής Τεχνικού και Διοικητικού τομέα της METROLIFE Ζωής.
- Διευθυντής Πωλήσεων ο κ. Βασίλης Κέκκης.
- Διευθυντής Marketing ο κ. Μάριος Φιλίππου.
- Διευθυντής Οικονομικών Υπηρεσιών ο κ. Πέτρος Χατζόπουλος.



**ΓΙΩΡΓΟΣ ΚΑΠΟΥΡΑΝΗΣ**  
Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος του ομίλου.

“Πιστεύουμε στους ανθρώπους μας, τόνισε σε επιστολή του ο κ. Γιώργος Καπουράνης, πιστεύουμε στις ικανότητές τους, πιστεύουμε στη δημιουργικότητά τους και είμαστε βέβαιοι ότι από τις νέες θέσεις τους θα πάνε τη METROLIFE πιο ψηλά!”



**ΑΝΤΩΝΗΣ ΚΑΤΣΑΡΑΣ**  
Γενικός Διευθυντής.

Ο νέος Γενικός Διευθυντής της METROLIFE κ. Αντώνης Κατσαράς γεννήθηκε στην Αθήνα το 1950. Σπούδασε οικονομικά και ναυπηγικά και ξεκίνησε την καριέρα του Ασφαλιστή το 1973 από την Interamerican.

Ιδρυτικό μέλος της METROLIFE, της οποίας διετέλεσε Ασφαλιστής, Διευθυντής Υποκ/ματος, Διευθυντής Πωλήσεων και Marketing, ο κ. Κατσαράς είναι από τα σημαντικά στελέχη του χώρου μας με δραστηριότητα και επιδόσεις που άνοιξαν νέους δρόμους στην ασφαλιστική αγορά με τη δημιουργία και καθιέρωση πρωτοποριακών για την Ελλάδα Ασφαλιστικών προϊόντων, μεταξύ των οποίων το ΠΡΙΝ, τη ΧΡΥΣΗ ΣΥΝΤΑΞΗ METROLIFE, το πρόγραμμα ΥΠΕΡΥΓΕΙΑ με την πρώτη κάρτα Υγείας, την ΥΠΟΤΡΟΦΙΑ METROLIFE καθώς και σειρά προγραμμάτων κάλυψης επαγγελματικών Κλάδων.

Έχει παρακολουθήσει εξειδικευμένα σεμινάρια σε θέματα Marketing και Management στην Ελλάδα και το Εξωτερικό. Είναι Αντιπρόεδρος της LIMRA Ελλάδος-Κύπρου και Αντιπρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της METROLIFE. Είναι έγγαμος και έχει μια κόρη 16 ετών.



**ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ ΠΑΠΑΠΟΣΤΟΛΟΥ**  
Αναπληρωτής γενικός Διευθυντής.

Ο κ. Απόστολος Παπαποστόλου ήταν έως τώρα οικονομικός διευθυντής. Γεννήθηκε στις 30 Νοεμβρίου του 1959. Εργάζεται στην εταιρία από το 1990. Έχει τελειώσει την Ανωτάτη Βιομηχανική Σχολή της Θεσσαλονίκης. Έχει κάνει Μ.Β.Α. στο Βέλγιο και Master στον Καναδά. Γνωρίζει πολύ καλά την αγγλική γλώσσα.

Ο κ. Παπαποστόλου είναι Διευθύνων Σύμβουλος στην ΧΙΟΣMETRO ΑΕΔΑΚ, Αντιπρόεδρος της METROLIFE Χρηματιστηριακή, Μέλος του Δ.Σ. της Πανευρωπαϊκής Ασφαλιστικής Κύπρου και μέλος του Δ.Σ. της Ε.Μ.Φ. Κύπρου. Είναι παντρεμένος με την Μάρω και έχει μια κόρη, την Ελίνα 3,5 ετών.



**ΤΑΣΟΣ ΠΑΓΩΝΗΣ**  
Γενικός Διευθυντής εργασιών εξωτερικού και τραπεζασφαλειών bancassurance.

Ο κ. Τάσος Παγώνης είναι πτυχιούχος μαθηματικός του Πανεπιστημίου Αθηνών, με μεταπτυχιακό δίπλωμα αναλυτή συστημάτων και άδεια αναλογιστή ασφαλιστικών εταιριών από το υπουργείο Εμπορίου. Έχει παρακολουθήσει σεμινάρια management, καθώς και οργάνωσης και λειτουργίας ασφαλιστικών εταιριών στην Ελλάδα, στην Ευρώπη και στις ΗΠΑ επί σειρά ετών. Έχει επίσης σχεδιάσει και υλοποιήσει ολοκληρωμένα συστήματα μηχανοργάνωσης για κλάδους ατομικών ομαδικών ασφαλίσεων ζωής και ατυχημάτων.

Ξεκίνησε την καριέρα του το 1975 στην Εθνική ΑΕΓΑ ως προϊστάμενος του τμήματος International Group Program και Συντάξων και στη συνέχεια ανέλαβε διευθυντικές θέσεις στις εταιρίες Nationale Nederlanden και Μεσόγειος ΑΕΓΑ. Από τον Φεβρουάριο του 1992 ανέλαβε τα κα-

θήκοντα συντονιστή διευθυντή διοικητικού και τεχνικού τομέα στη METROLIFE Α.Ε. Πρόσφατα ανέλαβε τη θέση του γενικού διευθυντή σε θέματα εργασιών εξωτερικού και bancassurance. Επίσης, είναι αντιπρόεδρος του Δ.Σ. της Ένωσης Ελλήνων Αναλογιστών και μέλος της Επιτροπής Ζωής της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος.



**ΒΑΣΙΛΗΣ ΚΕΚΚΗΣ**  
Διευθυντής πωλήσεων.

Γεννήθηκε στην Αμαλιάδα το 1950. Ζει στην Αθήνα από το 1951. Σπούδασε ηλεκτρομηχανικός. Είναι στο ασφαλιστικό επάγγελμα από το 1973.

Ιδρυτικό μέλος της METROLIFE. Μέλος του διοικητικού συμβουλίου της METROLIFE από το 1984 και του διοικητικού συμβουλίου της Πανευρωπαϊκής από το 1992. Εργάστηκε σαν Ασφαλιστής και Διευθυντής Υποκαταστήματος από το 1981 μέχρι σήμερα. Παντρεμένος με τη Νόρα Κοτζιά, έχει δύο παιδιά, τον Αλέξανδρο και τον Ματθαίο, 17 και 16 ετών αντίστοιχα.



**ΜΑΡΙΟΣ ΦΙΛΙΠΠΟΥ**  
Διευθυντής marketing.

Ο κ. Μάριος Φιλίππου είναι γεννημένος στις 20 Φεβρουαρίου του 1949. Στη METROLIFE εργάζεται από το

1991 και είναι διευθυντής ανάπτυξης υποκαταστημάτων. Η προϋπηρεσία του είναι ως project manager στο Hilton International από το 1977 έως το 1979, ενώ το διάστημα 1979 έως το 1991 ήταν στην ασφαλιστική εταιρία Alico ως sales supervisor & agencies director.

Γνωρίζει αγγλικά και έχει σπουδάσει στο Northern London Polytechnic in Architecture, όπως επίσης και στο Brunel University Diploma in F.E.T. Παράλληλα, έχει παρακολουθήσει και μια σειρά από επιμορφωτικά σεμινάρια.



**ΠΕΤΡΟΣ ΧΑΤΖΟΠΟΥΛΟΣ**  
Οικονομικός Διευθυντής.

Γεννήθηκε στη Λαμία στις 14 Νοεμβρίου του 1957. Τελείωσε το Γυμνάσιο στην Αθήνα και σπούδασε στην ΑΣΟΕΕ (1976-1980) στο τμήμα οργάνωσης και διοίκησης επιχειρήσεων. Γνωρίζει την αγγλική γλώσσα. Η επαγγελματική του εμπειρία άρχισε το 1981 στην Icar Hellas A.E., αρχικά στο τμήμα ανάλυσης ισολογισμών και πιστοληπτικής ικανότητας ελληνικών επιχειρήσεων και αργότερα στο τμήμα κλαδικών μελετών της ελληνικής βιομηχανίας. Το 1988 εργάστηκε στην πολυεθνική ελεγκτική εταιρία Ernst & Young ως senior auditor. Από τον Φεβρουάριο του 1991 εργάζεται στη METROLIFE Α.Ε. Ασφαλίσεων Ζωής αρχικά ως βοηθός του οικονομικού διευθυντή και προϊστάμενος λογιστηρίου και από το 1992 ως διευθυντής λογιστηρίου.

Έχει παρακολουθήσει σεμινάρια στην Ελλάδα και στο εξωτερικό σε θέματα χρηματοοικονομικής ανάλυσης και προγραμματισμού ελεγκτικής, καθώς και φορολογικών θεμάτων.



## METROLIFE

### Βραβεύσεις των Πρώτων Ασφαλιστών του 1994

Σε μία υπέροχη ατμόσφαιρα, με κέφι και διάθεση όλων των ανθρώπων της για διάκριση και επιτυχία, η "Metrolife" βράβευσε τους Πρώτους Ασφαλιστές και Διευθυντές Υποκαταστημάτων για το 1994, σε μεγάλη δεξίωση που έγινε στο ξενοδοχείο HILTON, στην οποία παρευρέθησαν πάνω από 800 άτομα. Ο πρόεδρος του Ομίλου Εταιριών "Metrolife", κ. Γιώργος Καπουράνης, υποστήριξε ότι η εταιρία προχωρεί με εντυπωσιακούς ρυθμούς, σε μία



Ο 1ος Ασφαλιστής της METROLIFE, Γιώργος Παλιούρας, από το Υποκατάστημα του κυρίου Λάμπρου Σιαφαρικά.



Οι 5 πρώτοι Διευθυντές Υποκαταστημάτων της METROLIFE σε παραγωγή Ζωής το 1994.

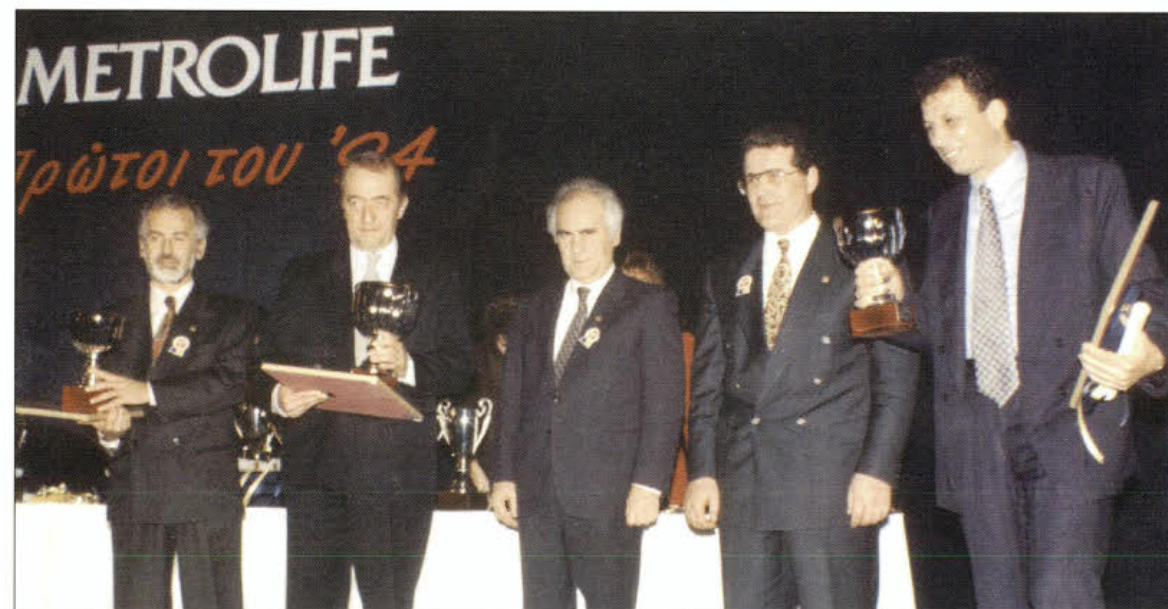


Ο 2ος Ασφαλιστής σε παραγωγή Ζωής, Γιάννης Σικιαρίδης, του Υποκαταστήματος της κυρίας Πόπης Τσίκα.

αγορά που βρίσκεται σε ύφεση και αυτό οφείλεται σε σημαντικό βαθμό στην εργατικότητα και την ποιότητα των ασφαλιστών και διευθυντών της εταιρίας. Ο Γενικός Διευθυντής της "Metrolife Ζωής", κ. Αντώνης Κατσαράς, τόνισε ότι οι βραβεύσεις αποτελούν την κορυφαία ίσως στιγμή για την εταιρία και προέτρεψε όλους να προσπαθήσουν περισσότερο, προκειμένου να βρεθούν και πάλι ή για πρώτη φορά στο πάνελ εκείνων που βραβεύονται. Η βραδιά έκλεισε με χορό, άφθονο κέφι, σε ατμόσφαιρα τέτοια που οι άνθρωποι της "Metrolife" γνωρίζουν να δημιουργούν.



Ο 3ος Ασφαλιστής της METROLIFE, Νίκος Ζερδεβας, από το Υποκατάστημα του κυρίου Γιώργου Χειλαδάκη.



Οι τρεις πρώτοι Διευθυντές της METROLIFE ΑΕΓΑ.

# ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΙΔΗΣΕΙΣ

ΟΛΑ ΤΑ ΝΕΑ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ

**ΕΘΝΙΚΗ, φλόγα δημιουργίας!**



Την εφαρμογή για πρώτη φορά στα χρονικά της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς προγράμματος αναδιάρθρωσης των ασφαλιστικών εταιριών του ομίλου της Εθνικής Τράπεζας μέσα στο 1995 ανακοίνωσε στο Ετήσιο Συνέδριο Πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής ο Διοικητής της Εθνικής Τράπεζας, κ. Γιώργος Μίρκος. Την έναρξη των εργασιών του Συνεδρίου κήρυξε ο Αναπληρωτής Υπουργός Βιομηχανίας Έρευνας και Τεχνολογίας, κ. Χρήστος Ροκόφυλλος. Η κίνηση αυτή, όπως τόνισε ο Διοικητής της Εθνικής Τράπεζας, στόχο έχει την αντιμετώπιση του ανταγωνισμού σε εγχώρια και διεθνή βάση, αλλά και τη διεύρυνση των δραστηριοτήτων και της παρουσίας των ασφαλιστικών εταιριών του ομίλου στο εξωτερικό, όπου επιζητούνται πακέτα ολοκληρωμένων χρηματοοικονομικών υπηρεσιών.

Στην υλοποίηση εξάλλου του θεσμού του Bancassurance, που προβλέπει την ισχυρότερη σύζευξη των δραστηριοτήτων μεταξύ της μητέρας Τράπεζας και των ασφαλιστικών εταιριών του ομίλου

και ο οποίος εφαρμόζεται από το 30%-40% των χρηματοοικονομικών ομίλων διεθνώς, αναφέρθηκε στο Συνέδριο ο Υποδιοικητής της Εθνικής Τράπεζας και Πρόεδρος της Εθνικής Ασφαλιστικής, κ. Κωνσταντίνος Σταμούλης. Ο ίδιος επεσήμανε την ενίσχυση των εργασιών του δικτύου της ασφαλιστικής εταιρίας μέσα από τα 500 καταστήματα της Εθνικής Τράπεζας, με στόχο το 1995 η παραγωγή να παρουσιάσει αύξηση κατά 19% και τα καθαρά κέρδη της εταιρίας να ανέλθουν στα 2,5 δισ. δρχ. Ο κ. Σταμούλης ανακοίνωσε για το 1995 την επέκταση των εργασιών της Εθνικής Ασφαλιστικής στη Γερμανία και την πρόθεση επέκτασης των δραστηριοτήτων της εταιρίας στα Βαλκάνια, με πρώτους στόχους τις αγορές της Βουλγαρίας και της Ρουμανίας. Τέλος, ο κ. Σταμούλης ανακοίνωσε την πρόθεση της εταιρίας να προσφύγει στην κεφαλαιαγορά, μόλις οι συνθήκες το επιτρέψουν, ώστε να αντλήσει από εκεί κεφάλαια για την περαιτέρω επέκτασή της. Στη σημασία της αναδιάρθρωσης των

ασφαλιστικών εταιριών του ομίλου της Εθνικής Τράπεζας αναφέρθηκε κατά τη διάρκεια του Συνεδρίου και ο Γενικός Διευθυντής της εταιρίας, κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος, ο οποίος τόνισε ότι ο όμιλος των ασφαλιστικών επιχειρήσεων της Εθνικής Τράπεζας αναμένεται να ξεπεράσει τα 100 δισ. δρχ. παραγωγή το 1995. Μέσα από την αναδιάρθρωση αυτή, παρατήρησε ο κ. Νεκτάριος, η Εθνική Ασφαλιστική προτίθεται να προχωρήσει στη διεύρυνση του μεριδίου της στην αγορά, στη συγχώνευση άλλων ασφαλιστικών εταιριών, στη δημιουργία συμμαχιών με τράπεζες και ασφαλιστικές εταιρίες και στην απόκτηση παρουσίας σε αγορές εκτός Ελλάδος.

Τη σπουδαιότητα τέλους αναδιάρθρωσης των ασφαλιστικών ταμείων και την ανάδειξη της ιδιωτικής ασφάλισης ως συμπληρωματικής της κοινωνικής ανέπτυξε σε ομιλία του κατά τη διάρκεια του Συνεδρίου ο Ευρωβουλευτής κ. Γιώργος Ζαββός.

Αναλυτική παρουσίαση το ΝΑΙ θα έχει στο επόμενο τεύχος.

ΕΙΔΗΣΕΙΣ

## ΦΟΙΝΙΞ

### Γιατί μπαίνει, τώρα, δυναμικά και στην κάλυψη υγείας ο Φοίνικας;

Κάναμε αυτό το ερώτημα στο Γενικό Διευθυντή της ΦΟΙΝΙΞ, κ. Γ. Κώτσαλο, θυμίζοντας ακόμα ότι το κλίμα στην αγορά δεν είναι και κατάλληλο, με τα προβλήματα υγείας που έχουν οι ασφαλιστικές εταιρίες ζωής με την κάρτα νοσηλείας. Ο κ. Γ. Κώτσαλος μας απάντησε με αισιοδοξία για την τύχη αυτού του προϊόντος, λέγοντας ότι:

1. Στο Φοίνικα έχουμε επαγγελματίες πράκτορες με υψηλό βαθμό επαγγελματικότητας και αξιοπιστίας, που με την εμπειρία τους στην ανάληψη κινδύνου άλλων προϊόντων είναι προσεκτικοί και θα περιορίσουν λανθασμένες πωλήσεις.
2. Πήραμε τις εμπειρίες των άλλων που μπήκαν απροετοίμαστοι στο προϊόν, χωρίς δίκτυο επόπτευσης ζημιών και χωρίς καλά στατιστικά δεδομένα και βασισμένοι σε αυτές τις εμπειρίες εμείς αναθέσαμε αυτό

το έργο στη Mednet, που έχει εμπειρία στην επόπτευση ζημιών και είναι ανεξάρτητη στη διαχείριση ζημιών.

3. Δεν έχουμε πιέσεις από πελάτες και πωλητές να πληρώσουμε χάριν διαφήμισης ή για λόγους πολιτικής, όπως έχουν τα "Ζωικά" δίκτυα. Ακόμα έχουμε και ακριβότερο πρόγραμμα.
4. Είμαστε προσεκτικοί, έχουμε τη δύναμη του Φοίνικα και της Εμπορικής Τράπεζας, έχουμε οργανώσει τις υπηρεσίες μας σε επαγγελματικό επίπεδο και σε πλαίσια σωστά. Γενικά είμαστε αισιόδοξοι για την πορεία του προϊόντος, επειδή όλα είναι θέμα στατιστικών δεδομένων και ελέγχου, όλα είναι θέμα ανταγωνισμού και, γιατί όχι, τώρα μπορεί να δείξει ο Φοίνικας τη δύναμή του, χωρίς να βγει από τους κανόνες δεοντολογίας και συνεργασίας με τις

άλλες ασφαλιστικές εταιρίες που αντέχουν να εργάζονται με Ευρωπαϊκές προδιαγραφές.

5. Είναι σημαντικό να τονισθεί πως κατά τη διάρκεια του 1994, ο Φοίνιξ δραστηριοποιήθηκε στην ανάπτυξη του Bancassurance, που προσδίδει ακόμα μεγαλύτερες δυνατότητες ανάπτυξης, με παροχές ασφαλιστικής κάλυψης κατευθείαν από την Εμπορική Τράπεζα, με εκπαίδευση του δικτύου για προώθηση τραπεζικών προϊόντων, με καλύψεις μέσω Εμποροκάρτας, με επίσημη σύσταση ασφαλιστών στα Τραπεζικά Υπ/τα κ.ά. ...

Αυτά μας είπε ο κ. Γ. Κώτσαλος, ένας αξιόλογος εκπρόσωπος της νέας γενιάς του ασφαλιστικού κόσμου, που σίγουρα και επάξια θα εκπροσωπεί την ιδιωτική ασφάλιση στην Ελληνική Οικονομία τα επόμενα χρόνια.



Από το περιοδικό "ΝΑΙ" ανακοινώνεται ότι η μεγάλη κλήρωση για τα δύο θαυμάσια ταξίδια-δώρο, προσφορά του περιοδικού μας στους συνδρομητές του για μία εβδομάδα διαμονής στο πολυτελές **RODOS PALACE** στη Ρόδο και μία εβδομάδα στο **CAPSIS BEACH HOTEL** Κρήτης, θα γίνει την Παρασκευή 25 Μαΐου 1995 και ώρα 12:00 στα γραφεία του ΝΑΙ, Φιλικής Εταιρίας 19-20, 2ος όροφος, Κολωνάκι, Αθήνα.

Ευχαριστούμε θερμά όλους τους φίλους μας που έστειλαν ταχυδρομικά ή με fax το κουπόνι συμμετοχής και ευχόμαστε συγχαρητήρια και καλή διασκέδαση στους τυχερούς που θα βγουν στην κλήρωση που θα γίνει δημόσια, παρουσία όλων αυτών που θα επιθυμούσαν να παρευρεθούν στη σχετική εκδήλωση.

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ "ΝΑΙ"

## INTERNATIONAL LIFE

## Μπράβο, στην ανάπτυξη!

## Η INTERNATIONAL ΣΤΟ "ΧΑΡΑΜΑ"

Το πρώτο σε παραγωγή γραφείο πωλήσεων της International, με επικεφαλής τον Agency Manager κ. Κλέαρχο Πεφάνιο, γιόρτασε πρόσφατα την επιτυχία του, συνδυάζοντας τις βραβεύσεις των καλύτερων ασφαλιστών και την επέτειο ενός έτους συνεργασίας με την International, στο γνωστό κέντρο διασκέδασης "Χάραμα".

Αξίζει να σημειωθεί ότι η INTERNATIONAL HELLAS ανέλαβε την ασφαλιστική κάλυψη κατά κλοπής, πυρός, βανδαλισμού, πολιτικών ταραχών, πλημμύρας και θύελλας του εν λόγω κέντρου. Στην εκδήλωση παρευρέθησαν ο Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου, κ. Φ. Μπράβος, ο Γενικός Διευθυντής, κ. Π. Λίβας, η Διευθύντρια Κλάδου Ζωής, κα. Ι. Κοσιφάκη, διάφορα στελέχη και φυσικά όλο το δυναμικό του γραφείου.



Στη φωτογραφία ο Δ/νων Σύμβουλος, κ. Φ. Μπράβος, ο Επιθεωρητής Πωλήσεων, κ. Γ. Σταμούλης, ο Υπεύθυνος του γραφείου, κ. Κλέαρχος Πεφάνιος, και ο Unit Manager, κ. Φώτης Πουλής, σβήνουν το κεράκι της τούρτας για τον εορτασμό ενός έτους συνεργασίας με την International.

## ΕΝΑΣ ΧΡΟΝΟΣ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΗΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ ΜΕ ΤΗΝ INTERNATIONAL

Το νέο γραφείο του Ομίλου Εταιριών INTERNATIONAL στη Λ. Συγγρού 247, με επικεφαλής τον Agency Manager κ. Γεώργιο Μαυρέλη, πραγματοποίησε πρόσφατα εορταστική εκδήλωση για τη συμπλήρωση ενός έτους δημιουργικής και παραγωγικής συνεργασίας με την International.

Το νέο γραφείο ανήκει στην Επιθεώρηση του κ. Γ. Σταμούλη και στη Διεύθυνση Πωλήσεων του κ. Π. Ρογάρη. Την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους ο Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου κ. Φ. Μπράβος, ο Γενικός Διευθυντής Life & Hellas, κ. Π. Λίβας, και μεγάλος αριθμός Διοικητικών Στελεχών.

Στην εκδήλωση βραβεύτηκαν οι επιτυγχόντες εσωτερικών διαγωνισμών, οι οποίοι έλαβαν διάφορα δώρα, ενώ συμμετείχαν σε ταξίδι στη Σκόπελο.



Στη φωτογραφία ο Δ/νων Σύμβουλος, κ. Φ. Μπράβος, ο Γενικός Δ/ντής, κ. Π. Λίβας, ο Επιθεωρητής Πωλήσεων, κ. Γ. Σταμούλης, μαζί με στελέχη και φίλους, κατά τη διάρκεια του αγιασμού.



Ο Agency Manager κ. Γ. Μαυρέλης με το Δ/ντα Σύμβουλο κ. Φ. Μπράβο.

## Δημ. Κοντομηνάς, ευεργέτης

Μέγας ευεργέτης της γεροντικής μητρόπολης Χαλκηδόνας

Ήταν μια σεμνή και κατανοητή τελετή, όχι διαφορετική από τις άλλες της Ορθόδοξης Εκκλησίας μας. Μόνο τα άτομα που είχαν μαζευτεί στον Ι. Ναό του Αγίου Γεωργίου στο Κουσκουντζούκι της Γεροντικής Μητρόπολης Χαλκηδόνας μαρτυρούσαν ότι επρόκειτο να συμβεί κάποιο ξεχωριστό γεγονός.

Περισσότερο έμοιαζε με προσευχή και με παράκληση, να φωτίσει και να ενισχύει ο Θεός όλους εκείνους που βοηθούν και ενισχύουν τους ευλογημένους "τριακόσιους" του Φαναρίου, στο δύσκολο έργο τους, στο μοναχικό δρόμο της δημιουργίας και της προσφοράς κάτω από αντίξοες συνθήκες.

Μελωδικές ψαλμωδίες και ύμνοι απ' τους καλλίφωνους πολίτες ψάλτες, η προσφώνηση που διάβασε απλά και συγκινημένα ο Σεβ. Γέρων Χαλκηδόνας Ιωακείμ - ο σημαντικός αυτός Ιεράρχης του Θρόνου - εξαιρώντας τη μεγάλη αφοσίωση του Δημήτρη Κοντομηνά στην Εκκλησία και στο πολύπλευρο εκπαιδευτικό, εκδοτικό και ενημερωτικό έργο της.

Συγκινημένος στην, άριστα συγκροτημένη, αντιφώνηση, που εξεφώνησε απ' την καρδιά του ο Δημήτρης Κοντομηνάς, μίλησε για τη δύναμη που αντλεί κανείς απ' την Εκκλησία, σταθερή πηγή αγάπης, σοφίας και δημιουργίας, σε έναν κόσμο που μεταβάλλεται καθημερινά. Τόνισε τη σπουδαιότητα των καλών σχέσεων των δύο λαών, που υπό άλλες συνθήκες θα ήταν πολύ δυνατοί, αν κατόρθωναν να προτάξουν τα ση-

μεία που τους ενώνουν και να ξεχάσουν εκείνα που τους χωρίζουν και ανέπτυξε το ρόλο που θα διαδραματίσει η Ορθοδοξία στον αυριανό νέο κόσμο, τον οποίο δεν θα χωρίζουν γεωγραφικά σύνορα.

Με τάξη, με προσοχή, με φροντίδα και απλότητα ήταν όλα οργανωμένα. Και

Δάκρυα άστραψαν στα μάτια εκείνων που συνόδευσαν το Δημήτρη Κοντομηνά και κυρίως στα μάτια της καλής και αγαπημένης συζύγου του Μαίρης, όταν ο Σεβ. Γέρων Χαλκηδόνας κ. Ιωακείμ τον ανακήρυττε μεγάλο ευεργέτη της Γεροντικής Μητροπόλεως Χαλκηδόνας.

Για πρώτη φορά μια τέτοια τελετή, από

αναγκαστική χειρονομία, γίνεται με τόσο ζεστό και ανθρωπινό τρόπο και αποκτά άλλη διάσταση. Αρχιερείς, επίσημοι, φίλοι και απλοί παρευρισκόμενοι συνωθούνται για να χαιρετήσουν και να συγχαρούν μέσα στην Αίθουσα Τελετών τον Άρχοντα Μ. Ευεργέτη Δημήτρη Κοντομηνά.

Το ωραιότερο ασφαλώς επιστέγασμα της ημέρας ήταν η διανομή ειδικού μεταλλίου καλλιτεχνικής επιμέλειας, κατασκευής και προσφοράς του γνωστού επιχειρηματία χρυσοχόου κ. Μάκη Μιχαλά, το οποίο ως μεσοτοιχος θα συνδέει το παρόν με το παρελθόν και το μέλλον της Ορθοδοξίας και του Φαναρίου, με συνδυαστικό κρίκο τον ιστορικό ναό του Αγίου Γεωργίου.

Στη συνέχεια, ο Γέρων Χαλκηδόνας παρέθεσε επίσημο γεύμα προς τιμήν του κ. Δ. Κοντομηνά, στο οποίο παρακάθησαν Ιεράρχες του Θρόνου, ο Πρέσβυς, ο Γενικός Πρόξενος, οι Πρόξενοι και άλλοι παράγοντες της Ομογένειας της Κωνσταντινούπολης.

Αυτή είναι η ουσία. Και αποτυπώνεται στη μνήμη όλων, σαν ένα ιστορικό γεγονός μεγάλης σημασίας για το Φανάρι και την Ορθοδοξία.



# Θεαματική ανοδική πορεία της Nationale-Nederlanden στην Ελλάδα για το 1994

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

Ο Όμιλος των εταιριών της NATIONALE-NEDERLANDEN στην Ελλάδα συνέχισε την ανοδική του πορεία με πολύ καλά αποτελέσματα και το 1994.

Τα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα Ζωής και Γενικών σημείωσαν σημαντική αύξηση, που έφθασε το 20%, και ανήλθαν σε 30 δισεκατομμύρια δραχμές. Θεαματική ήταν και η αύξηση του ενεργητικού των Αμοιβαίων Κεφαλαίων (300%) που έφθασε τα 40 δισεκατομμύρια δραχμές.

Ανάλογα ήταν και τα αποτελέσματα των εργασιών του Ομίλου. Τα προ φόρων κέρδη ανήλθαν σε 3,045 δισ. δρχ. Τα δε καθαρά κέρδη έφθασαν τα 2,084 δισ. δρχ.

Το σύνολο των επενδύσεων των εταιριών Ζωής και Γενικών ασφαλειών ανήλθε σε 48,5 δισεκατομμύρια δραχμές, σημειώνοντας αύξηση 35% έναντι του προηγούμε-



νου χρόνου. Το 1994 η NATIONALE-NEDERLANDEN αύξησε τον αριθμό των υποκαταστημάτων και γραφείων σ' όλη την Ελλάδα, με σκοπό την καλύτερη εξυπηρέτηση των ασφαλιζομένων της. Το δε ανθρώπινο δυναμικό της εταιρίας αριθμεί 4.000 εργαζόμενους.

Η εξασφάλιση που παρέχει η NATIONALE-NEDERLANDEN Ζωής κυμαίνεται στα υψηλότερα επίπεδα και

αυξήθηκε και το χρόνο που πέρασε. Έτσι, το 1994 τα μερίσματα υπέρ των ασφαλισμένων αυξήθηκαν κατά 2,8 δισεκατομμύρια δραχμές και έφθασαν στις 31/12/94 στο συνολικό ποσό των 8,3 δισεκατομμυρίων δραχμών. Παράλληλα, το σύνολο των αποθεμάτων υπέρ των ασφαλισμένων αυξήθηκε το 1994 κατά 47% και έφθασε τα 37,5 δισεκατομμύρια δραχμές.

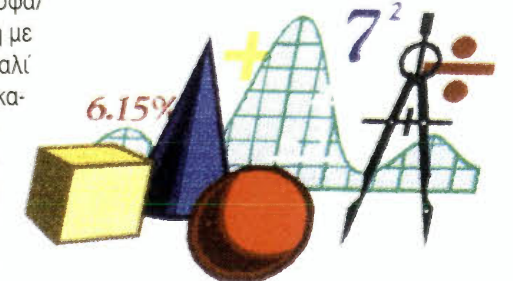
Πρέπει να αναφερθεί ότι η NATIONALE-NEDERLANDEN παρέχει ποσοστό συμμετοχής στα κέρδη στον ασφαλισμένο 95%, το οποίο είναι το υψηλότερο στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά.

Η Διοίκηση της εταιρίας θεωρεί απόλυτα ικανοποιητικά τα παραπάνω αποτελέσματα, τα οποία σε πολλούς τομείς ξεπέρασαν τους στόχους που είχαν τεθεί, και πιστεύει στη συνέχιση της ανοδικής πορείας και το 1995.

## 20,42% ΤΟ ΠΟΣΟΣΤΟ ΑΠΟΔΟΣΗΣ ΑΠΟ ΤΙΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΤΩΝ ΜΑΘΗΜΑΤΙΚΩΝ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ ΤΗΣ INTERNATIONAL LIFE

Ένα από τα σημαντικότερα στοιχεία της International Life που ανακοινώθηκε, πρόσφατα, στο Συμπόσιο της εταιρίας είναι η απόδοση των επενδύσεων των μαθηματικών αποθεμάτων των συμβολαίων του Κλάδου Ζωής. Για το 1994, η International Life αξιοποίησε με τον καλύτερο δυνατό τρόπο τα χρήματα

που της εμπιστεύτηκαν οι ασφα/νοι της και πέτυχε απόδοση με στό 20,42%, ένα από τα μεγαλύτερα της αγοράς. Το 95% της καθαρής απόδοσης θα πιστωθεί στα ασφάλιστρα που προβλέπον συμμετοχή στα κέρδη και έχουν θεμελιώσει το δικαίωμα γι' αυτό.



## ALLIANZ

### ΕΓΚΑΙΝΙΑ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΟΣ ΜΙΧΑΛΗ ΒΑΡΟΤΣΗ

Εγκαινία και κοπή πρωτοχρονιάτικης πίτας, στο Υποκατάστημα Γαλασίου, πραγματοποίησε η Allianz στις 6 Φεβρουαρίου. Η διεύθυνση του υποκαταστήματος ανετέθη στον κ. Μιχάλη Βαρότση, καταξιωμένο στέλεχος της Εταιρίας.

Ο κ. Μιχάλης Βαρότσης αναφέρθηκε κατά την ομιλία του στη μεγάλη δύναμη, την Allianz, και στις προσπάθειες που θα καταβάλει ο ίδιος αλλά και οι συνεργάτες του, οι συντονιστές Γ' κ.κ. Ε. Ζουρντζής και Α. Θεοφύλακτος, προκειμένου να επιτύχουν τους στόχους του υποκαταστήματος, συμβάλλοντας ταυτόχρονα στην επίτευξη των στόχων του Ομίλου, που είναι η κατάκτηση της πρώτης θέσης στην ασφαλιστική αγορά.

Ακολούθησε η ομιλία του Γενικού Διευθυντή της Allianz Ζωής, κ. Δημήτρη Εξαρχου, που μεταξύ άλλων είπε: " Η Allianz Ζωής βασίζει την ανάπτυξη της σ' ένα πυρήνα ώριμων και καταξιωμένων στελεχών, που θα αποτελέσουν πόλο έλξεως και άλλων ικανών στελεχών" και συνέχισε: "Η Allianz Ζωής είναι μια εταιρία που κατόρθωσε να δημιουργήσει μια νέα φιλοσοφία στην αγορά, με άξονα το δίπτυχο: Ασφαλιστής - Πελάτης και γνώμονα το τρίπτυχο: Ανθρώπινο πρόσωπο, Πρωτοπορία και Άρτια εξυπηρέτηση".

Στη συνέχεια, ακολούθησε η ομιλία του κ. Αλέξανδρου Σαρρηγεωργίου, Γενικού Διευθυντή της Εταιρίας Διαχείρισης Αμοιβαίων Κεφαλαίων, ο οποίος, αφού συνεχάρη το Διευθυντή του Υποκαταστήματος για τη σημαντική πορεία του στο σύντομο χρονικό διάστημα που βρισκείται στους κόλπους της Allianz, μίλησε για τη νέα τάξη πραγμάτων τό-



Στην 1η φωτογραφία διακρίνονται ο Διευθυντής του Υποκαταστήματος, κ. Μ. Βαρότσης, ο Γενικός Διευθυντής της Εταιρίας Διαχείρισης Αμοιβαίων Κεφαλαίων, κ. Α. Σαρρηγεωργίου, ο Γενικός Διευθυντής της Εταιρίας Ασφαλίσεων Ζωής, κ. Δ. Εξαρχος, ο Υποδιευθυντής Πωλήσεων Ζωής και Αμοιβαίων, κ. Μ. Αλεξανδράκης και ο Υποδιευθυντής Πωλήσεων Γενικών Ασφαλίσεων, κ. Μ. Τσακαλιάς.



Στη 2η αναμνηστική φωτογραφία από δεξιά, ο Γενικός Διευθυντής της Εταιρίας Ασφαλίσεων Ζωής, κ. Δ. Εξαρχος, ο Γενικός Διευθυντής της Εταιρίας Διαχείρισης Αμοιβαίων Κεφαλαίων, κ. Α. Σαρρηγεωργίου και ο Υποδιευθυντής Πωλήσεων Γενικών Ασφαλίσεων, κ. Μ. Τσακαλιάς.

σο στον ασφαλιστικό, όσο και στο χρηματοοικονομικό τομέα.

Ακολούθησαν οι ομιλίες του κ. Μιχάλη Τσακαλιά, Υποδιευθυντή Πωλήσεων Γενικών Ασφαλίσεων και του κ. Μαρίνου Αλεξανδράκη, Υποδιευθυντή Πωλήσεων Ζωής και Αμοιβαίων. Ο κ. Αλεξανδράκης μεταξύ άλλων αναφέρθηκε στις προσπάθειες που πρέπει να καταβάλλουν οι άνθρωποι της πρώτης γραμ-

μής, προκειμένου να διαπρέψουν στον τομέα των ασφαλειών, τονίζοντας, για άλλη μια φορά, ότι η ψυχή είναι το βασικό στοιχείο που πρέπει να διαθέτει ένας άνθρωπος που θέλει να λειτουργεί στο χώρο που λέγεται ασφάλεια.

Στην κοπή της πρωτοχρονιάτικης πίτας παρευρέθησαν ακόμη πολλοί φίλοι και πελάτες και η βραδιά έκλεισε με δεξίωση στους χώρους του υποκαταστήματος.

# TRS

TURNER REINSURANCE SERVICES

...the Greek Reinsurance Brokers

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



### Διεθνής Κάρτα Νοσηλείας UniCross

Η Universal Life, σε συνεργασία με την MedNet σας προσφέρει με ένα ιδιαίτερα χαμηλό ασφάλιστρο την Κάρτα Νοσηλείας UniCross που παρέχει:

\_\_\_ Εγγυημένη ισοβιότητα κάλυψης στην Ελλάδα και το εξωτερικό.

\_\_\_ Άμεση πρόσβαση στα καλύτερα νοσοκομεία του κόσμου.

\_\_\_ Αυτόματη εξόφληση των εξόδων νοσηλείας σας σε ποσοστό 100%.

\_\_\_ Δωρεάν ρυθμίσεις για νοσηλεία στην Αγγλία (κλείσιμο ραντεβού, παροχή διερμηνέα, παραλαβή από το αεροδρόμιο κλπ.)

Γιά την πλήρη ενημέρωσή σας επικοινωνείτε με τον κ. Μέγα στο τηλέφωνο 01- 95.14.845.

ΛΕΩΦΟΡΟΣ ΣΥΓΓΡΟΥ 294. Τ.Κ. 176.73, ΑΘΗΝΑ, ΕΛΛΑΔΑ. ΤΗΛ. 01-9519348. ΦΑΞ 01-9511252



γνωρίστε τη διαφορά!

# ΑΝΑΚΑΛΥΨΤΕ ΤΗ ΔΥΝΑΜΗ

## 6ο ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ ΖΩΗΣ ΑΣΤΗΡ Α.Α.Ε.

### ΟΙ ΟΜΙΛΗΤΕΣ



Τ. Λουφιάρχου, Γενικός Διευθυντής



Κ. Σιαυράκης, Διευθυντής Δικτύου



Π. Περράκης, Γ.Δ/της ΔΙΕΘΝΙΚΗΣ

Στο ξενοδοχείο ΑΣΤΗΡ ΠΑΛΛΑΣ Βουλαγαμένης πραγματοποιήθηκε εφέτος το 6ο Συνέδριο Συνεργατών Ζωής της ΑΣΤΗΡ.

Ο Πρόεδρος του Δ.Σ. της ΑΣΤΗΡ κ. Ευγένιος Καλαφάτης, τόνισε ότι ο στόχος του ΑΣΤΗΡΑ είναι η ανάπτυξη του και η δραστηριοποίηση στις αγορές της Κύπρου, των βαλκανικών χωρών και της Δυτικής Ευρώπης. Ακόμη επισήμανε ότι παρά τις δυσμενείς συνθήκες που επικράτησαν το 1994, ο ΑΣΤΗΡΑΣ επέτυχε αύξηση της παραγωγής κατά 12% καλύπτοντας τους υψηλούς στόχους της εταιρείας που εκτινούντο σε τέσσερις άξονες: αύξηση της ανταγωνιστικότητας, ενίσχυση της υποδομής και λειτουργίας, οικονομική εξυγίανση και κερδοφορία, επέκταση στις αγορές του εξωτερικού.

Ο Γενικός Διευθυντής της εταιρείας κ. Τ. Λουφιάρχου μεταξύ άλλων αναφέρθηκε στον καθοριστικό ρόλο που θα παίξουν οι ασφάλειες ζωής και την ερχόμενη τριετία, σημειώνοντας ότι το 1997 ο ρυθμός αύξησης του όγκου των ασφαλίσεων θα φτάσει στο 15%, ενώ ο ανταγωνισμός θα επιφέρει βελτιώσεις στις παρεχόμενες υπηρεσίες και μείωση του κόστους ασφάλισης. Με βάση τα δεδομένα αυτά η ΑΣΤΗΡ δημιούργησε ένα επιχειρηματικό πλάνο σε τριετή βάση που σαν στόχο έχει:

- την ανάπτυξη του παραγωγικού δικτύου και την αναβάθμιση της Κύπρου
- Την ποιοτική αναβάθμιση των ασφαλίσεων και των υπαλλήλων
- Τη δημιουργία νέων προϊόντων και δραστηριοτήτων (Αμοιβαίο Κεφάλαιο

ΑΣΤΗΡ, Unit Linked, ποιωτική κάρτα, Κλάδος Νομικής Προστασίας, Factoring, επέκταση στα Βαλκάνια)

- επέκταση της μηχανογράφησης σε όλη την Ελλάδα
- εύστοχη τιμολογιακή πολιτική στον Κλάδο Αυτοκινήτων
- εμπλουτισμό του προσωπικού
- καθιέρωση σχέσης συνεργασίας μεταξύ του παραγωγικού και διοικητικού δικτύου.
- συνέχιση του διαφημιστικού προγράμματος
- σωστή πολιτική στις αποζημιώσεις
- έγκαιρη είσπραξη και απόδοση ασφαλίσεων.

Οι κ.κ. Κ. Σιαυράκης, Διευθυντής Δικτύου και Γ. Γρίβας, Διευθυντής Κλάδου Ζωής, ανήγγειλαν αφενός τον νέο στόχο των 5 ΔΙΣ. για το 1995 και



Ευγ. Καλαφάτης, Πρόεδρος Δ.Σ.



Γ. Γρίβας, Διευθυντής Κλάδου Ζωής



Κ.Λεοντίου, Γ. Δ/της ΑΣΤΗΡ Κύπρου



Τα βραβεία των Πρώτων



Α. Φιλίππου, Δ/της Γενικών Ασ/λειών



Π. Σκάζας, Πρόεδρος Συλλόγου Προσωπικού της ΑΣΤΗΡ

παρουσίασαν στο παραγωγικό δίκτυο τα νέα, ιδιαίτερα ανταγωνιστικά προϊόντα της εταιρείας και τις σημαντικές βελτιώσεις και ως προς τις παροχές και ως προς τις προμήθειες στα ήδη υπάρχοντα. Ο Γενικός Διευθυντής της ΔΙΕΘΝΙΚΗ κ. Π. Περράκης, αφού παρουσίασε την 23χρονη πορεία της Εταιρείας Διαχείρισης Αμοιβαίων Κεφαλαίων (θυγατρική της ΕΤΕ), τα 8 αμοιβαία κεφάλαια με συνολικό ενεργητικό 350 δισ. που ήδη διατίθενται και τα 8 που σύντομα θα δημιουργηθούν, επικέντρωσε την ομιλία του στο ΑΣΤΗΡ ΜΙΚΤΟ. Η σύνθεση του χαρτοφυλακίου του αμοιβαίου θα έχει τη φιλοσοφία και το όνομα 'Επενδυτικός Λογαριασμός ΑΣΤΗΡ' και θα περιλαμβάνει ελληνικούς τίτλους σταθερής απόδοσης σε ποσοστό 75-90%, ενώ το υπόλοιπο θα επενδύεται σε ελληνικές μετοχές και διεθνή αξιόγραφα ανάλογα με τις οικονομικές συνθήκες που επικρατούν.

Κλείνοντας, υπογράμμισε ότι η φιλοσοφία και η δομή του Αμοιβαίου Κεφαλαίου του δίνουν τη δυνατότητα να κινηθεί στην κατεύθυνση ενός UNIT TRUST LINKED προϊόντος.. Ο Γενικός Διευθυντής ΑΣΤΗΡ

Κύπρου κ. Κ. Λεοντίου, αναφέρθηκε στην πολιτική ανάπτυξης του δικτύου και κατ'επέκταση των εργασιών μέσα από την εφαρμογή του Bancassurance. Αναλύοντας τα στοιχεία της κυπριακής αγοράς, τόνισε ότι η παραγωγή της ΑΣΤΗΡ Κύπρου αυξήθηκε κατά 40% το 1994, ενώ η παραγωγή του 1995 αυξάνεται με ρυθμούς που θα ξεπεράσουν το 100%. Κατά την διάρκεια της ομιλίας του ανέλυσε όλη τη λειτουργία του συστήματος των Τραπεζοασφαλειών καθώς και τις εφαρμογές του. Ο Διευθυντής Γενικών Ασφαλίσεων κ. Α. Φιλίππου, μεταξύ άλλων τόνισε ότι ο κύκλος εργασιών των Γενικών Ασφαλειών ανήλθε το 1994 σε 11,5 δισ. έναντι των 16,7 δισ. της συνολικής παραγωγής ασφαλίσεων του ΑΣΤΗΡΑ παρουσιάζοντας αύξηση κατά 10%. Στη συνέχεια έθεσε το στόχο της αύξησης της παραγωγής κατά 15% για το 1995 τον οποίο και χαρακτήρισε 'συγκρατημένο' εφόσον στους τρεις πρώτους μήνες του χρόνου οι ρυθμοί ανάπτυξης σε πολλούς κλάδους ξεπέρασαν το 20%. Ο Επιθεωρητής Πωλήσεων κ. Κ. Παπανικολάου πραγματοποιήθηκε τον ρόλο των σύγχρονων μονάδων ανάπτυξης και την ανάγκη που ενυπάρχει πλέον στον κάθε ασφαλιστή να γνωρίζει θέματα νομικά, τραπεζικά, λογιστικά, οικονομικά και χρηματοοικονομικά. Κλείνοντας, παρότρυνε τους συνέδρους να αξιοποιήσουν τα προσόντα τους και να απαλλαγούν από τα εμπόδια που προβάλλουν στο δρόμο τους. Ο κ. Π. Σκάζας, Πρόεδρος του Συλλόγου Προσωπικού της ΑΣΤΗΡ, καιρέτισε τις εργασίες του Συνεδρίου και εξέφρασε εκ μέρους των συναδέλφων του την διάθεση για αμεριση συμπαράσταση και υποστήριξη του παραγωγικού δικτύου. Ο κ. Ακης Αγγελάκης, Σύμβουλος Εκπαίδευσης, συντόνισε τις εργασίες και παρουσίασε τους ομιλητές του Συνεδρίου.



Κ. Παπανικολάου, Επ/της Πωλήσεων



Α. Αγγελάκης, Σύμβουλος Εκπαίδευσης



Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι, Συντονιστές Ομάδων, Συντονιστές Γραφείων Ζωής



Η Γραμματεία του Συνεδρίου

# ΤΑ ΑΣΤΕΡΙΑ ΤΟΥ ΑΣΤΕΡΑ

**ΟΙ ΠΡΩΤΟΙ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ  
ΓΙΑ ΤΟ 1994**



**Χ. Μπελλές, 1η  
Λειτουργομότητα Γραφείου  
Ζωής,  
1ος Συντονιστής Γραφείου  
Ζωής σε Νέα Παραγωγή**



**Φ. Μπόλια, 1η Συντονίστρια Ομάδας  
σε Νέα Παραγωγή**

# ΤΑ ΑΣΤΕΡΙΑ ΤΟΥ ΑΣΤΕΡΑ

**ΟΙ ΠΡΩΤΟΙ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ  
ΓΙΑ ΤΟ 1994**



**Α. Ζορριά, 1η Ασφαλιστική Σύμβουλος Παραγωγής  
Κάριας Νοσηλείας, 1η Ασφαλιστική Σύμβουλος σε Νέα  
Παραγωγή (Παραδόσεις) και 1η Ασφαλιστική  
Σύμβουλος σε Παραγωγή.**



**Π. Μπρουμεριώτης, 1ος  
Συντονιστής Δικτύου σε Νέα  
Παραγωγή σε Παραδόσεις**



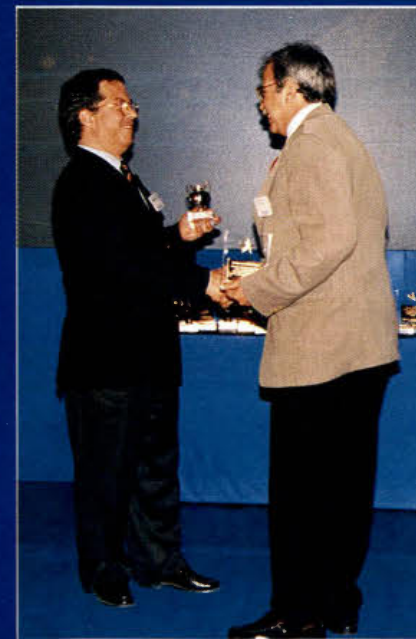
**Β. Μαυράκη, 1η Ασφαλιστική  
Σύμβουλος σε  
Λειτουργομότητα**



**Α. Κουνγελίδης, 1ος  
Πράκτορας Ζωής σε  
Λειτουργομότητα**



**Α. Βαλαβάνης, 1ος  
Προϊστάμενος  
Υποκαταστήματος σε Νέα  
Παραγωγή**



**Α. Κουναλάκης, 1ο Γραφείο  
Ζωής σε Εισπραξιμότητα**



**Ν. Γρηγορόπουλος, ΜΕΡΙΜΝΑ  
Α.Ε., 1ο Πρακτορείο σε Νέα  
Παραγωγή**



**Ορ. Θωμαδάκης, 1ος  
Πράκτορας Ζωής σε  
Εισπραξιμότητα**



Πράκτορες, Διευθυντές Υποκαταστημάτων,  
Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι για Εισπραξιμότητα και  
Διατηρησιμότητα

### ΤΟ 1994 ΣΕ ΑΡΙΘΜΟΥΣ

- ★ ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΚΑΙ ΔΙΚΑΙΩΜΑΤΑ  
17,7 ΔΙΣ. ΔΡΧ. (ΑΥΞΗΣΗ 12%)
- ★ 445.000 ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΡΙΑ ΣΥΜΒΟΛΑΙΑ  
(ΑΥΞΗΣΗ 4%)
- ★ ΑΥΞΗΣΗ ΤΟΥ ΑΡΙΘΜΟΥ ΤΩΝ ΓΡΑΦΕΙΩΝ  
ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ ΑΠΟ 27 ΣΕ 40
- ★ 70 ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑ
- ★ ΑΥΞΗΣΗ ΤΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΑΤΟΜΙΚΩΝ  
ΖΩΗΣ ΚΑΤΑ 22% ΣΤΟ Α' ΔΙΜΗΝΟ ΤΟΥ 1995



Από αριστερά, οι κ.κ. Ε. Καλαφάτης, Γ.  
Ανωμερίτης, Τ. Λουσιμάχου και Π. Περράτης

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

# AGF KOSMOS

## ΕΓΚΑΙΝΙΑ ΝΕΩΝ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΕΠΙΘΕΩΡΗΣΗΣ

### κ. Σ. ΝΑΖΙΡΗ ΣΤΗ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ

Στις 11 Φεβρουαρίου 1995 ο κ. ΝΙΚΟΣ ΠΛΑΚΙΔΗΣ, Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου AGF KOSMOS, εγκαινίασε τα νέα γραφεία Επιθεώρησης στη Θεσσαλονίκη, επί της οδού Βενιζέλου - Ιουστινιανού 8.

Ο κ. Σάββας Ναζίρης, Διευθυντής Επιθεώρησης, γνωστός στην ασφαλιστική αγορά της Θεσσαλονίκης για την άριστη κατάρτιση και τον επαγγελματισμό του, πλαισιωμένος από τους Διευθυντές Υποκαταστημάτων της Επιθεώρησής του, κυρίου Βλάση Γουλιδή, Δημήτρη Συμεωνίδη, και μια ομάδα από ικανότατους και δυναμικούς συνεργάτες, υποδέχθηκε μέσα σε ένα ιδιαίτερα ζεστό κλίμα τους διακόσιους προσκεκλημένους στα νέα πολυτελή γραφεία του, μεταξύ των οποίων αξίζει να τονισθεί η παρουσία των βουλευτών κ.κ. Σωτ. Κούβελα, Κυρ. Σπυριούνη, Παν. Ψωμιάδη, του Γενικού Αστυνομικού Διευθυντή Θεσσαλονίκης, κ. Καρακοντίνου Ιωάννη, και του τώως δημάρχου Δήμου Συκουών, κ. Πανόπουλου. Τα εγκαινία έτιμησαν με την παρουσία τους η Πρόεδρος του Διοικητικού Συμ-



Στιγμιότυπο από την τελετή των εγκαινίων των νέων γραφείων Επιθεώρησης του κ. Σάββα Ναζίρη.

βουλίου των εταιριών του ομίλου, κα Ελισάβετ Πλακίδου, οι Εμπορικοί Διευθυντές, κ.κ. Νίκος Παπανδρέου, Δημήτρης Μπάτρης, ο Επιθεωρητής Πωλήσεων Βορείου Ελλάδος, κ. Κώστας Μιλωνάς, οι Διευθυντές Επιθεώρησης, κύριοι Ε. Γουμενίδης, Ε. Δράκος, Ν. Καραμπούλας, Π. Κατσάρας, Γ. Κυμπαρί-

δης, Αθ. Μπουσοδούκης, Αρ. Ρόκος, οι Διευθυντές Υποκαταστημάτων, κ.κ. Δ. Ασημάκος, Ν. Οικονόμου, Μ. Φαλτσέτα, Αλέξανδρος Βαμβακάκης, Γ. Χατζηαναστασίου, Γ. Μπεράτης, Γ. Γούσιος, Α. Καλογιαννίδης, Π. Κατσαούνης, τα σημαντικότερα στελέχη των πωλήσεων της εταιρίας και πολυάριθμοι φίλοι.

## ΕΓΚΑΙΝΙΑ ΝΕΩΝ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΖΩΗΣ ΣΤΗ ΣΚΑΛΑ ΛΑΚΩΝΙΑΣ

Στις 28 Ιανουαρίου 1995 ο κ. ΝΙΚΟΣ ΠΛΑΚΙΔΗΣ, Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου AGF KOSMOS, εγκαινίασε το νέο γραφείο Ζωής στη Σκάλα Λακωνίας, όπου επικεφαλής είναι η δυναμική και καταξιωμένη στο χώρο της, κυρία Παναγιώτα Ζουρντού.

Τα εγκαινία του γραφείου, που ανήκει στο Υποκατάστημα Ζωής του κ. Γιάννη Σκάρπα στην Καλαμάτα, έτιμησαν με την παρουσία τους οι κ.κ. Νίκος Παπανδρέου, Διευθυντής Πωλήσεων, Δ. Πρωτόγερας, Επιθεωρητής Πωλήσεων Νοτίου Ελλάδος, πλήθος ασφαλιστών και συνεργατών, καθώς και οι τοπικές αρχές και φίλοι.



Στιγμιότυπο από την τελετή των εγκαινίων του νέου γραφείου Ζωής της κυρίας Παναγιώτας Ζουρντού, στη Σκάλα Λακωνίας.

# AGF KOSMOS:

## ΟΙ ΚΟΡΥΦΑΙΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΣΤΗΝ ΙΤΑΛΙΑ



Μια πολύ ενδιαφέρουσα εκδρομή για τους κορυφαίους ασφαλιστές της AGF KOSMOS πραγματοποιήθηκε στις αρχές Μαρτίου στην Ιταλία.

Οι Ξεναγήσεις στη Ρώμη, το Βατικανό, τη Νάπολη, την Πομπηία, το Τίβολι διήρκεσαν τρεις αξέχαστες ημέρες.

Ο κ. Ν. Πλακίδης, Διευθύνων Σύμβουλος, και οι Διευθυντές Πωλήσεων, κ.κ. Δημήτρης Μπάτρης, Νίκος Παπανδρέου, συνόδευσαν την πολυπληθή ομάδα, την οποία αποτέλεσαν οι πιο κάτω διακεκριμένοι συνεργάτες:

- Διευθυντές Επιθεώρησης, κ.κ. Καραμπούλας Νικόλαος, Μπουσοδούκης Αθανάσιος, Ναζίρης Σάββας, Κυμπαρίδης Γεώργιος.

- Διευθυντές Υποκαταστημάτων, κ.κ. Βιδάλης Ιωάννης, Τρεβέδιος Εμμανουήλ, Γιαννουκάκος Κωνσταντίνος, Τρεβέδιος Δημήτριος, Τσαντόπουλος Παντελής, Αβραμίδης Αβραάμ, Κωτσαρίνης Ιωάννης, Οικονόμου Νικήτας, Καλογιαννίδης Αντώνιος, Δαφνής Σπύρος, Καραδήμος Σεραφείμ, Αδαμόπουλος Αντώνιος, Κοσσυβάκης Δημήτριος.

και οι

- συνεργάτες κ.κ.

Παναγιωτίδης Π., Σαμωνάς Α., Μαγκούφης Β., Νικολούζος Α., Αγγελάκης Ε., Τριαντάφυλλος Μ., Καπνορίζας Κ., Σεβαστιάδης Κ., Καραμπούλας Δ., Μητσάκης Ι., Μουστάκας Γ., Καρατζά Κ., Μαυρίδου Α., Βαμβακάκης Α., Ντάγια Α., Σταματέλος Γ., Παρασκευαΐδου Α., Ανδρέου Γ., Ζάρρα Δ., Τσαπλαρής Α., Αϊδίνης Π., Ποντίκης Π., Καλημέρης Ε., Τσαντοπούλου Μ., Καμπουρόπουλος Η., Κυριακίδης Ι., Λυμπερόπουλος Δ., Βαλαμάκης Μ., Λιάπη Α., Βλαχονικολέα Γ., Παπακωνσταντίνου Ν., Μαργιούκλας Ι., Γιαννακόπουλος Κ., Ρόρρης Α., Ρόρρη Δ., Αγαδάκος Χ., Χατζή Μ., Αργυρίδης Γ., Δελαβίνιας Γ., Τσάκας Δ., Γιάννου Π., Ακριβόπουλος Κ., Γιαμένης Χ., Βλάχου Λ., Λεοντσάκος Κ., Πατσιλίβας Π., Σιάρκου Π., Colbeck J.L., Πέππας Δ., Ευθυμίου Ε., Πρασσάς Π., Δημοσάντος Ι., Ανδριόπουλος Β., Μαργαρίτη Α., Παραρά Ε., Λεκάκης Π., Μπεκρής Δ., Μιχάλας Δ., Βούρβαχη Μ., Σακελλαρίου Ι., Μουγάκου Δ., Ιωαννίδης

Ν., Γεωργόπουλος Π., Λαχανίδης Π., Ιωάννου Σ., Δρούγκα Μ., Δαραής Δ., Αλεξάνδρου Ε., Παναγιώτου Ν., Κορδίλας Δ., Μαργαρώνης Γ., Διαμαντόπουλος Σ., Βασιλάκης Σ., Κάσσαρης Κ., Γούτσιος Β., Κυμπαρή Α., Αμπατζίδης Α., Πεσλής Χ., Χριστακούδης Π., Δρουγκίδης Δ., Γεωργίτσης Κ., Βογιατζόπουλος Α., Πανά Σ.

...το άλλο ταχυδρομείο

Για την ασφαλή, γρήγορη και οικονομική μεταφορά της αλληλογραφίας, των εντύπων και μικροδεμάτων σας

**γενική**  
**TACHYΔΡΟΜΙΚΗ**

ΑΘΗΝΑ: Κ.ΤΣΑΛΔΑΡΗ 57 & ΕΡΥΘΡΑΙΑΣ 60  
ΤΗΛ : 82.52.500 (15 ΓΡΑΜΜΕΣ)  
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ: ΟΛΥΜΠΙΑΔΟΣ & Δ.ΠΟΛΙΟΡΚΗΤΟΥ 12  
ΤΗΛ.: 24.27.95 - 6



Επιθετικά βγαίνει πλέον στην αγορά το δίκτυο πωλήσεων της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ, με ένα πλήρες πακέτο χρηματοοικονομικών προϊόντων, το οποίο περιλαμβάνει τα αμοιβαία κεφάλαια της ΑΤΕ ΑΕΔΑΚ, τις πιστωτικές κάρτες της ΑΤΕ ΚΑΡΤΑ και το Leasing της ΑΤΕ LEASING.



Για τα χρηματοοικονομικά προϊόντα του ομίλου της Αγροτικής Τράπεζας ενημερώθηκαν όλα τα δίκτυα πωλήσεων της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ, σε μια σειρά σεμιναρίων που πραγματοποιήθηκαν από 1-30 Μαρτίου στην Αθήνα και σε όλες τις περιφερειακές διευθύνσεις (Καβάλα, Ηράκλειο, Λάρισα, Ιωάννινα, Θεσσαλονίκη και Πάτρα). Τα σεμινάρια ολοκληρώθηκαν χθες και τα παρακολούθησαν ιδιώτες πράκτορες, εκπρόσωποι Αγροτικών Συνεταιριστικών Οργανώσεων, ασφαλιστικοί σύμβουλοι και υπάλληλοι της Εταιρίας.

Ο Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ, κ. Αθανάσιος Ρούπας, στην ομιλία του χθες στην Πάτρα, κλείνοντας τον κύκλο των ενημερωτικών σεμιναρίων, τόνισε ότι το δίκτυο πωλήσεων της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ διαθέτει πλέον τη μεγαλύτερη γκάμα ασφαλιστικών προγραμμάτων και χρηματοοικονομικών προϊόντων σε όλη την ασφαλιστική αγορά. Το πακέτο προσφοράς της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ, επεσήμανε ο κ. Ρούπας, είναι σε θέση να ικανοποιήσει και τον πιο απαιτητικό πελάτη.



**hellenic  
tours**

### Η ΔΙΕΘΝΗΣ ΠΡΟΤΑΣΗ

ΜΟΝΑΔΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΣΕ ΟΡΓΑΝΩΜΕΝΑ ΤΑΞΙΔΙΑ  
ΕΚΔΟΣΗ ΕΙΣΙΤΗΡΙΩΝ ΓΙΑ ΟΛΟ ΤΟΝ ΚΟΣΜΟ, ΚΡΑΤΗΣΕΙΣ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΩΝ,  
ΥΠΟΔΟΧΗ ΣΕ ΑΕΡΟΔΡΟΜΙΑ ΚΑΙ ΜΕΤΑΦΟΡΕΣ ΣΤΑ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑ,  
ΜΕΤΑΚΙΝΗΣΕΙΣ, ΕΝΟΙΚΙΑΣΕΙΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ,  
ΔΙΑΣΚΕΔΑΣΗ ΚΑΙ ΨΥΧΑΓΩΓΙΑ, ΚΡΟΥΑΖΙΕΡΕΣ,  
ΞΕΝΑΓΗΣΕΙΣ- ΠΕΡΙΗΓΗΣΕΙΣ

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
- ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ
- ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ
- ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟΥ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ
- ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΚΛΟΠΗΣ
- ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ
- ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ
- ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΣΚΑΦΩΝ
- ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΥΔΑΤΟΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΩΝ
- ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΩΙΚΟΥ & ΦΥΤΙΚΟΥ ΤΟΜΕΑ
- ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΘΕΡΜΟΚΗΠΙΩΝ
- ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ-ΠΑΚΕΤΑ  
ΓΙΑ ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΜΕΝΟΥΣ ΚΙΝΔΥΝΟΥΣ  
- ΠΟΛΥΑΣΦΑΛΙΣΤΗΡΙΟ ΚΑΤΟΙΚΙΩΝ  
- ΑΠΩΛΕΙΑ ΚΕΡΔΩΝ



**ΑΓΡΟΤΙΚΗ  
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ**  
ΚΟΝΤΑ ΣΑΣ ΟΤΙ ΚΙ ΑΝ ΤΥΧΕΙ

ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ

ΚΕΝΤΡΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ: Λ. 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

## ALICO: ΑΝΩΤΑΤΗ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΦΕΡΕΓΓΥΟΤΗΤΑΣ "AAA" ΚΑΙ ΓΙΑ ΤΟ 1995

Με την ανώτατη αξιολόγηση "AAA" βαθμολογήθηκε για άλλη μια χρονιά η ALICO, όσον αφορά τη δυνατότητά της να ανταποκρίνεται αποτελεσματικά στις υποχρεώσεις της προς τους ασφαλισμένους της. Η κορυφαία αυτή αξιολόγηση αποτελεί παράδοση πλέον για την ALICO, το όνομα της οποίας δεν είναι υπερβολή να λεχθεί ότι αποτελεί συνώνυμο της φερεγγυότητας.

Η αξιολόγηση πραγματοποιείται από τον έγκυρο οργανισμό Standard & Poor's, ο οποίος εξετάζει την οικονομική θέση όλων των ασφαλιστικών εταιριών των ΗΠΑ. Όπως χαρακτηριστικά αναφέρεται στην έκθεση του οργανισμού, οι ασφαλιστικές εταιρίες που φέρουν την αξιολόγηση "AAA" προσφέρουν ένα κορυφαίο επίπεδο οικονομικής σιγουριάς.

Αναφερόμενη στην ALICO, η Standard & Poor's τονίζει ότι η ευρεία γεωγραφική διασπορά μέσω του διεθνούς δικτύου

της Εταιρίας αποτελεί έναν από τους κυριότερους λόγους της οικονομικής και επιχειρηματικής της ισχύος.



Όπως είναι γνωστό, η ALICO λειτουργεί σε 60 περίπου χώρες του κόσμου και αποτελεί τη μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρία Ζωής στις αγορές πολλών από τις χώρες αυτές. Η ιδιαίτερα ανταγωνιστική αυτή θέση έχει ως αποτέλεσμα, μεταξύ άλλων, η Εταιρία να εμφανίζει κερδοφορία,

η οποία ξεπερνά το μέσο όρο των αντίστοιχων εταιριών.

Παράλληλα, στην έκθεση της Standard & Poor's γίνεται αναφορά και στο γεγονός ότι η ALICO είναι εταιρία του American International Group (AIG), η οικονομική ισχύς του οποίου παρέχει στην ALICO μια ακόμη πιο δυνατή πλατφόρμα ανάπτυξης. Αξίζει να σημειώσουμε εδώ ότι, όπως είναι φυσικό, και η AIG, που αποτελεί τον κορυφαίο ασφαλιστικό οργανισμό με έδρα τις

ΗΠΑ, αξιολογείται κάθε χρόνο με "AAA" από την Standard & Poor's, ενώ "βαθμολογείται" επίσης με την ανώτατη αξιολόγηση και από άλλους έγκυρους οργανισμούς, όπως είναι η Moody's και η A.M. Best.

Τέλος, ιδιαίτερα σημαντικό είναι και το γεγονός ότι η αξιολόγηση της ALICO με "AAA" τη φέρνει ανάμεσα στις λίγες ασφαλιστικές εταιρίες που φέρουν την ανώτατη αυτή αξιολόγηση και μάλιστα επί σειρά ετών.

### ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΗ Η ΠΟΡΕΙΑ ΤΗΣ ALLIANZ ΖΩΗΣ

Η αναπτυξιακή πολιτική που ακολουθεί η Εταιρία Ασφαλίσεων Ζωής οδήγησε σε μια σημαντική αύξηση της παραγωγής της από 2,9 δισ. το 1993 σε 3,9 δισ. το 1994, με ποσοστό αύξησης 35%.

56,4% της προαναφερθείσας παραγωγής αφορά ασφαλίσους βασικών κινδύνων ζωής, ενώ το υπόλοιπο 43,6% καλύπτουν οι ασφαλίσους συμπληρωματικών κινδύνων. Αξίζει ακόμη να σημειωθεί ότι η Allianz Ζωής διέθεσε το σημαντικό ποσό του 1,168 δισ. σε αποζημιώσεις ασφαλισμένων της.

Ήδη η Εταιρία κατάφερε να επεκταθεί σε ολόκληρη την ελληνική επικράτεια και να αυξήσει, σ' ένα χρόνο, τον αριθμό των υποκαταστημάτων και γραφείων πωλήσεων της από 74 το 1993 σε 91 το 1994.

Η Allianz Ζωής είναι μια εταιρία που βασίζεται στη δύναμη των ανθρώπων της για να επιτύχει. Γι' αυτό το σκοπό δημιούργησε έναν πυρήνα ώριμων και καταξιωμένων στελεχών που με την οντότητά τους αποτελούν πόλο έλξης για νέους συνεργάτες που συνεχώς πυκνώνουν τις τάξεις του δυναμικού πωλήσεων της. Μια Εταιρία που πιστεύει στο τρίπτυχο: άνθρωπινο πρόσωπο, πρωτοπορία και άριστη εξυπηρέτηση.

# ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA



ΣΤΗΡΙΧΤΕΙΤΕ  
ΣΕ  
ΣΤΑΘΕΡΗ ΑΞΙΑ

**Α**ρχή 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

## ΕΣΩΤΕΡΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ SCORLIFE

Η Scorlife ανακοίνωσε ότι από τις 10 Μαρτίου ανέλαβε τα καθήκοντα του Διευθυντή Αναλογιστικού της εταιρίας ο κ. Ian Atkinson.

Ο κ. Atkinson προέρχεται από τη μητρική εταιρία του Ομίλου, τη Scottish Provident του Εδιμβούργου, και έχει σημαντική εμπειρία στην ανάπτυξη προϊόντων αλλά και την εταιρική ανάπτυξη του Ομίλου.

Είναι κάτοχος του διπλώματος Diploma Actuarial Science του Heriot Watt University της Μεγάλης Βρετανίας και από τον Απρίλιο του 1994 διατελεί μέλος της Ένωσης Αναλογιστών.

Σε σύντομη συνάντηση του προσωπι-

κού ο Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής της εταιρίας, κ. Ralph Seymour-Jackson, μεταξύ άλλων τόνισε τα εξής:

"Η αναπτυξιακή πορεία της εταιρίας μας το τελευταίο εξάμηνο οφείλεται, πέρα από τη συνεχή παροχή πρωτοποριακών προγραμμάτων, και στην ομαδικότητα και τη δύναμη του στελεχιακού μας δυναμικού. Στα πλαίσια αυτά ο κ. Ian Atkinson έρχεται να καλύψει τη θέση του Διευθυντή Αναλογιστή και να συνεισφέρει στον εμπλουτισμό και την ενδυνάμωση του δυναμικού αυτού αλλά και της εταιρίας γενικότερα".

## Επιμορφωτικά σεμινάρια συντονιστών Αγροτικής Ζωής



Επιμορφωτικά σεμινάρια Συντονιστών όλων των γραφείων της Αγροτικής Ζωής πραγματοποιήθηκαν στο Εκπαιδευτικό Κέντρο της Α.Τ.Ε. στο Καστρί, από 10/3/1995 έως 20/3/1995. Τα σεμινάρια αυτά εντάσσονται στο εκπαιδευτικό πρόγραμμα του 1995, που οργανώνει και υλοποιεί το Τμήμα Εκπαίδευσης της Αγροτικής Ζωής.

Τα θέματα που αναπτύχθηκαν ήταν:

- Εξελίξεις στην Ελληνική και Ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά.
- Τεχνοοικονομικές και νομικές βάσεις των ασφαλίσεων ζωής.
- Θέματα στρατολόγησης, επιλογής διοίκησης προσωπικού.
- Θέματα αμοιβαίων κεφαλαίων και πιστωτικών καρτών.

Η εκπαιδευτική μέθοδος που ακολουθήθηκε ήταν εισηγήσεις τις οποίες ακολούθησε το πρωτοποριακό σύστημα του "καταιγισμού ιδεών", ειδικά σε θέματα πρακτικής αντιμετώπισης της προσπάθειας των γραφείων για μεγαλύτερη ποιότητα και παραγωγή.

Η όλη εκπαιδευτική προσπάθεια υπο-



Από το σεμινάριο Συντονιστών Διευθυντών

από τη Διεύθυνση Πωλήσεων συμμετείχαν ως εισηγητές όλοι οι εκπαιδευόμενοι, με ειδικό "πάνελ" τους συντονιστές κ.κ. Λαιμό Κων/νο, Μασκαντούρη Χρήστο, Γαβαλάκη Γεώργιο, Σιδηρόπουλο Ιορδάνη και Χαλέπη Πέτρο.

Από τη Διεύθυνση Μελετών & Αναλογιστικής οι κ.κ. Κοσμέας Ιωάννης, Χαριμαδόπουλος Νίκος, Δημητρίου Κων/νος και Βαγενάς Δημήτρης. Από τη Διεύθυνση Νομικών Υπηρεσιών ο κ. Παπαγιαννόπουλος Ιωάννης. Από την Τεχνική Διεύθυνση ο κ. Γιώτης Γεώργιος. Στις φωτογραφίες εμφανίζονται οι συμμετέχοντες συντονιστές και οι εισηγητές μπροστά από το Ξενοδοχείο του εκπαιδευτικού κέντρου της Α.Τ.Ε.



Από το σεμινάριο Συντονιστών Διευθυντών

στηρίχθηκε αποτελεσματικά με τη χρήση κλειστού κυκλώματος video.

Οι εισηγητές ήταν στελέχη της Αγροτικής Ζωής, των Αμοιβαίων Κεφαλαίων της ΑΤΕ και της ΑΤΕ Κάρτας.

Αναλυτικότερα για θέματα management



Από το σεμινάριο Συντονιστών Ομάδων



## ΕΓΚΑΙΝΙΑ ΝΕΟΥ ΓΡΑΦΕΙΟΥ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ ΣΤΗΝ ΚΟΡΙΝΘΟ

Στις 18/2/95 έγιναν τα εγκαίνια του Νέου Περιφερειακού Γραφείου της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ στην Κόρινθο.

Στα εγκαίνια παρευρέθησαν ο Δ/νων Σύμβουλος της Αγροτικής Ζωής, Δρ Κώστας Λάμπος, ο Δ/ντής Πωλήσεων, κ. Άγγελος Παπαστερνός, διευθυντικά στελέχη της εταιρίας και του δικτύου πωλήσεων.

Σε σύντομο χαιρετισμό του, ο Δ/νων Σύμβουλος Δρ Λάμπος αναφέρθηκε στη χρησιμότητα του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης, υπογραμμίζοντας με στοιχεία την ιδιαίτερη συμμετοχή

της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ στην ανάπτυξη και στην επιτυχία αυτού του θεσμού.

Ταυτόχρονα παρουσίασε τη νέα αναπτυξιακή πολιτική της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ για το 1995 στην Ελλάδα και στο εξωτερικό και, καταλήγοντας στην πολιτική ανάπτυξη της Εταιρίας στην Κορινθία και γενικότερα στην Ανατολική Πελοπόννησο, συγχάρηκε τους συνεργάτες και την ιεραρχία των πωλήσεων για την προσφορά μέχρι σήμερα, αλλά και για τη συμβολή τους στο αύριο της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ.

Τα εγκαίνια τίμησε με την παρουσία του και ο Νομάρχης Κορίνθου κ. Άγγελος Μανωλάκης.



Ο δ/νων σύμβουλος, Δρ Κώστας Λάμπος, ο δ/ντής πωλήσεων, κ. Α. Παπαστερνός, η υπεύθυνη του γραφείου Κορίνθου, συντονίστρια κα Γκέλυ Σοφού, με συνεργάτες του γραφείου.

## Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ ΚΟΝΤΑ ΣΤΑ ΠΑΙΔΙΑ

Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ χάρισε αξέχαστες ώρες χαράς και кеφιού, πραγματοποιώντας παιδικές εκδηλώσεις για παιδιά Δημοτικών Σχολείων Αθήνας και Πειραιά. Οι εκδηλώσεις πραγματοποιήθηκαν από 11/2/95 έως 5/3/95 με τη συμμετοχή 15 Σχολείων των περιοχών Αμπελοκήπων, Γκύζη, Ζωγράφου, Πολυγώνου,



Ιλισίων, Καλλιθέας, Ν. Σμύρνης, Περιστερίου και Πειραιά.

Πήραν μέρος περισσότερα από 4000 παιδιά, διασκεδάζοντας με κλόουν, αλαντίν, ταχυδακτυλουργούς και μαριονετοπαίκτες και κερδίζοντας όμορφα δώρα.



## ΣΕ ΔΥΝΑΜΙΚΟ TAKE OFF Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ

Τριήμερη περιοδεία στο Δίκτυο Πωλήσεων Δυτικής Ελλάδας της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ έκανε ο Διευθύνων Σύμβουλος Δρ Κώστας Λάμπος, συνοδευόμενος από το Διευθυντή Πωλήσεων, κ. Άγγελο Παπαστερνό και τον Περιφερειακό Διευθυντή κ. Χρήστο Μασκαντούρη.

Συγκεκριμένα ο κ. Λάμπος είχε συναντήσεις με τα στελέχη και τους συνεργάτες των Γραφείων Πωλήσεων στο Αγρίνιο,

στην Άρτα, στα Γιάννενα, στην Ηγουμενίτσα, στην Κέρκυρα και στην Πρέβεζα. Σε αυτές τις συναντήσεις αναλύθηκε η πολιτική της Διοίκησης για την ανάκαμψη και την ανάπτυξη της Εταιρίας και συζητήθηκαν διεξοδικά τα γενικά και ειδικά προβλήματα της νέας δυναμικής ανασυγκρότησης του Δικτύου Πωλήσεων Δυτικής Ελλάδας.

Να σημειωθεί πάντως πως με αυτή την ευκαιρία ο κ. Λάμπος ευχαρίστησε

όλους τους συνεργάτες του για τη συμβολή τους στην επιτυχία του στόχου "ανάκαμψη για την ανάπτυξη" και ενημέρωσε λεπτομερειακά το Δίκτυο για τις τρέχουσες πολύ θετικές εξελίξεις στην ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ, για τις οποίες ο ίδιος δήλωσε χαρακτηριστικά: "Σταθεροποιήσαμε την ανάκαμψη. Τώρα είμαστε έτοιμοι για ένα δυναμικό take off της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ, για μια θαυμαστική ανάπτυξη."

## Ημερίδα απονομής πτυχίων στην Alico

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε στα τέλη Μαρτίου ημερίδα απονομής πτυχίων στους συνεργάτες της ALICO, οι οποίοι ολοκλήρωσαν τους πρόσφατους κύκλους σεμιναρίων της Εταιρίας. Η ημερίδα πραγματοποιήθηκε στις εγκαταστάσεις του Εκπαιδευτικού Κέντρου της ALICO στο Μαρούσι, στην αίθουσα "Μανώλης Δουλιγέρης". Παρόντες στην τελετή της απονομής ήταν μεταξύ άλλων ο κ. Α. Βασιλείου, Πρόεδρος Ιβηρικής, Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης της ALICO, ο κ. Μ. Χατζηδημητρίου, Διευθυντής Ατομικών Συμβολαίων και η κα. Μ. Κωνσταντίου, Διευθύντρια Εκπαίδευσης.

Όπως είναι γνωστό, η ALICO ανέκαθεν απέδιδε ιδιαίτερη σημασία στην υψηλού επιπέδου εκπαίδευση και συνεχή επιμόρφωση των ανθρώπων της, τόσο στο Παρα-

γωγικό όσο και στο Διοικητικό σύστημα. Αξίζει, στο σημείο αυτό, να αναφερθεί ότι η ALICO είναι πρωτοπόρος και στον τομέα αυτό, καθώς είναι η πρώτη ασφαλιστική εταιρία στη χώρα μας που εδώ και δεκαετίες δημιούργησε ένα άρτια οργανωμένο Εκπαιδευτικό Κέντρο.

Αυτή η παράδοση συνεχίζεται και σήμερα, σε νέες εγκαταστάσεις, έχοντας στη διάθεση των ανθρώπων της Εταιρίας σύγχρονα οπτικοακουστικά συστήματα εκπαίδευσης, αλλά και ολόκληρη τη συσσωρευμένη τεχνογνωσία από τη διεθνή εμπειρία της ALICO. Ακόμη, να αναφέρουμε εδώ ότι το Εκπαιδευτικό Κέντρο της Εταιρίας διαθέτει και μια πλούσια δανειστική βιβλιοθήκη με εκπαιδευτικό υλικό, το οποίο βρίσκεται στη διάθεση των ανθρώπων της ALICO.

Σύμφωνα με τα στοιχεία που μας δόθηκαν από το Τμήμα Εκπαίδευσης της ALICO, κατά τη διάρκεια του 1994 πραγματοποιήθηκαν 112 σεμινάρια με ένα σύνολο 1006 ωρών εκπαίδευσης, ενώ ο αριθμός των



Στιγμιότυπο από την τελετή της απονομής πτυχίων. Στο μέσον διακρίνεται ο Πρόεδρος Ιβηρικής, Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης, κ. Α. Βασιλείου.

συμμετεχόντων στα σεμινάρια αυτά έφθασε τους 984!

Οι συνεργάτες που έλαβαν το πτυχίο τους στην πρόσφατη ημερίδα είναι οι πιο κάτω:

Μ. Γαλάνη, Γ. Γαμπιερράκης, Μ. Γεωργιάδου, Μ. Γκιώνη, Ε. Εμμανουήλ, Α. Καραγιάννης, Α. Κοκκίνης, Α. Κόκκοβας, Χ. Ματζώρος, Ι. Μαυρογιώργου, Μ. Μερεντίτη, Β. Μπακάλη, Ν. Ντάβας, Α. Ξύγγη, Ι. Παπαδημητρίου, Γ. Πρωτογερίδου, Ε. Ρήγας, Γ. Ρίζος, Ε. Σαράντη, Μ. Σαράντος, Ν. Σκανδάλη, Φ. Σκέντου, Π. Σταθόπουλος, Ε. Σταυρινού, Α. Τσώλης.

## ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΤΗΣ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ ΣΤΗΝ ΕΚΘΕΣΗ ΓΟΥΝΑΣ



Ο περιφερειακός Δ/ντης, κ. Α. Σαραφίδης, ο υπεύθυνος τους γραφείου Καστοριάς, κ. Καλιφατιδής, και ο υφυπουργός Παιδείας, κ. Φ. Πετσάλνικος.

Με ιδιαίτερη επιτυχία πραγματοποιήθηκε η Διεθνής

Εκθεση Γούνας στην Καστοριά, στην οποία συμμετείχε για πρώτη φορά η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ.

Πολύς κόσμος επισκέφθηκε το καλαίσθητο περίπτερο της εταιρίας και ενημερώθηκε για το καινούργιο πρωτοποριακό πρόγραμμα "SUPER ΠΑΙΔΙΚΟ" καθώς επίσης και για το "ΧΡΥΣΟ ΒΙΒΛΙΑΡΙΟ ΥΓΕΙΑΣ" και "ΧΡΥΣΟ ΒΙΒΛΙΑΡΙΟ ΣΥΝΤΑΞΗΣ", εντυπωσιάστηκε δε από τα οικονομικά αποτελέσματα της εταιρίας σαν Πρώτη Ελληνι-

κή Εταιρία Ζωής στα κέρδη.

Στα εγκαίνια του περιπτέρου παραβρέθηκαν ο κ. Αντώνης Σαραφίδης - Περιφερειακός Διευθυντής, ο υπεύθυνος του Γραφείου της Καστοριάς κ. Αναστάσιος Καλιφατιδής και πολλοί συνεργάτες.

Το περίπτερο της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ επισκέφθηκαν ο Υφυπουργός Οικονομικών κ. Γεωργακόπουλος, ο Υφυπουργός Παιδείας κ. Πετσάλνικος, ο Νομάρχης Καστοριάς κ. Καπαχτσής και άλλοι επίσημοι.

## ΤΟ "TOP CLUB 1995" ΤΗΣ SCORLIFE

Πραγματοποιήθηκε η πρώτη συνάντηση των Μελών του "TOP CLUB" του 1995 της ασφαλιστικής εταιρίας Scorlife. Το "TOP CLUB" είναι ένας ετήσιος θεσμός που συγκεντρώνει την εμπειρία της επιτυχημένης ποιοτικής και παραγωγικής δραστηριότητας όλης της πυραμίδας των πωλήσεων της Scorlife. Επιπλέον, μέσα από τις ομάδες εργασίας του λειτουργεί ως μόνιμο συμβουλευτικό όργανο των διοικητικών υπηρεσιών της εταιρίας για νέες ιδέες και βελτιώσεις γενικά, με γνώμονα την επίτευξη της άριστης ποιότητας.

Τα μέλη του TOP CLUB 1995 είναι τα εξής:

1. Κυριακόπουλος Μιχάλης, Ασφαλιστικός Σύμβουλος Γραφείου Ρόδου
2. Τάσης Λάζαρος, Ασφαλιστικός Σύμβουλος Γραφείου Συγγρού
3. Ποντικάκη Γεωργία, Συντονιστής Γραφείου Χανίων
4. Καλοφωλιά Ευγενία, Ασφαλιστικός Σύμβουλος Γραφείου Καλλιθέας
5. Μαργαρίτης Ιωάννης, Συντονιστής Γραφείου Ηρακλείου Κρήτης

6. Καραμύχος Νικόλαος, Συντονιστής Γραφείου Θεσσαλονίκης
7. Γαντάρης Εμμανουήλ, Ασφαλιστικός Σύμβουλος Γραφείου Πειραιά
8. Σκορδίλη Χρυσούλα, Βοηθός Συντονιστή Α' Γραφείου Πειραιά
9. Κανελλόπουλος Αθανάσιος, Βοηθός Συντονιστή Α' Γραφείου Ρόδου
10. Ρέστας Γεώργιος, Συντονιστής Γραφείου Χολαργού
11. Χατζηπέτρος Πάρις, Συντονιστής Γραφείου Ρόδου

**IS**  
**INTERSYSTEMS**  
ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ

## ΤΕΧΝΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΕΩΝ ΑΠΟ ΤΟΝ "ΜΑΕΣΤΡΟ"

Ο λόγος περί του κ. Jim Bartlett, ενός από τους καλύτερους παρουσιαστές στον κόσμο, ο οποίος, έχοντας σαν έδρα το San Francisco, προσφέρει τις υπηρεσίες του διεθνώς. Ο κ. Bartlett είναι ένα στέλεχος με τεράστια πείρα στην τεχνική παρουσιάσεων και τη διενέργεια ανταγωνιστικών παρουσιάσεων στην πώληση υπηρεσιών. Η πείρα του προέρχεται από χρόνια τριβής στην Αμερικανική, Ευρωπαϊκή και Ιαπωνική αγορά ως σύμβουλος και εκπαιδευτής σε ασφαλιστικές, διαφημιστικές και χρηματοοικονομικές εταιρίες.

Στη χώρα μας ο κ. Bartlett ασχολείται με την αύξηση της επιτυχίας πωλήσεων όσον αφορά τις υπηρεσίες. Προσφέρει ένα πρόγραμμα εκπαίδευσης στην τεχνική παρουσιάσεων, καθώς και ένα προηγμένο πρόγραμμα παρουσίασης σε νέους πελάτες (New Business Presentations). Και τα δύο αυτά προγράμματα έχουν τεράστια επιτυχία, λόγω της ύψιστης ποιότητας εκπαίδευσης και των γρήγορων αποτελεσμάτων που φέρνουν, σε ένα τομέα που έχει άμεση επίδραση στην πώληση των υπηρεσιών.

## "Τεχνική Παρουσιάσεων"

Το πρόγραμμα αυτό έχει στόχο την εκμάθηση των βασικών αρχών της επικοινωνίας και την εφαρμογή τους στον σχεδιασμό και την εκτέλεση παρουσιάσεων. Επικεντρώνεται στην



οργάνωση ιδεών και νοημάτων ώστε να γίνονται εύκολα κατανοητά, στις χειρονομίες και την κίνηση που κρατούν το ενδιαφέρον και στο χτίσιμο της αυτοπεποίθησης του παρουσιαστή, που είναι αναντικατάστατο στοιχείο για αποτελέσματα υψηλού επιπέδου. Το πρόγραμμα είναι βασισμένο στην πρακτική εφαρμογή και γίνεται σε ομάδες των οκτώ μόνο ατόμων.

## "New Business Presentations"

Ένα πρόγραμμα που χτίζει πάνω στις βασικές ατομικές ικανότητες

που καλλιεργεί το σεμινάριο τεχνικής παρουσιάσεων. Στο πρόγραμμα αυτό ανεβάζουμε τις απαιτήσεις μας από τους συμμετέχοντες, θεωρώντας δεδομένες τις προηγούμενες γνώσεις τους και επικεντρώνοντας την προσοχή μας στη χρήση αυτών για ανάπτυξη μέσα από νέους πελάτες κλειδιά. Το περιεχόμενο του προγράμματος προσαρμόζεται στην εταιρία, αναπλάθοντας τις συνθήκες κάτω από τις οποίες παρουσιάζουν τα στελέχη τους σε νέους πελάτες, ώστε να μπορέσουν να αντεπεξέλθουν στις πιο απαιτητικές συνθήκες παρουσίασης/πώλησης.

Τα προγράμματα αυτά διεξάγονται από την **INTERSYSTEMS**, εδώ και πέντε χρόνια, σε πολλές από τις μεγαλύτερες εταιρίες παροχής υπηρεσιών που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα.

ΠΡΟΣΞΣΤΕ  
ΑΥΤΟ  
ΤΟ ΑΡΘΡΟ

ΥΓΕΙΑ

## ΟΛΙΣΤΙΚΗ ΘΕΡΑΠΕΥΤΙΚΗ: Η ΑΓΑΠΗ ΕΙΝΑΙ ΤΟ ΦΑΡΜΑΚΟ

Γραμμένο από τον γιατρό Αλέξανδρο Λουπασάκη,  
Υπεύθυνο του Επιστημονικού Κέντρου Βελονισμού και Ολιστικής Θεραπευτικής.

Λέγοντας ολιστική θεραπευτική εννοούμε την ιατρική θεραπευτική στάση που βλέπει τον άνθρωπο σαν όλο, δηλαδή σαν σύνολο. Η θεραπευτική αντιμετώπιση ακολουπάει παράλληλα το σώμα, το νου και το συναίσθημα.

Μέσα σ' αυτό το θεραπευτικό πλαίσιο, είναι απαραίτητη η αγάπη του γιατρού για τον ασθενή του, καθώς και η αγάπη του ασθενούς για τον εαυτό του. Αξίζει να μην μπερδεύουμε τη δημιουργική αγάπη για τον εαυτό μας με τον εγωισμό.

Όλοι έχουν μάθει να ζητάνε την αγάπη των άλλων και οι ασθενείς συνήθως του γιατρού. Όμως, πώς να σου δώσουν αγάπη οι άλλοι, όταν εσύ δεν αγαπάς τον εαυτό σου;

Γι' αυτό στο σημερινό μας άρθρο θα δοκιμάσουμε να σας ευαισθητοποιήσουμε σ' αυτό το ξύπνημα της δικής σας εσωτερικής αγάπης.

Αξίζει να ξέρουμε ότι το θεραπευτικό οπλοστάσιο της ολιστικής θεραπευτικής το συναποτελούν θεραπείες όπως: τα φάρμακα, ο βελονισμός, η φυτοθεραπεία, η βιοθεραπεία, η κутταροθεραπεία, η σωστή διατροφή με αποτοξίνωση κ.ά.

Όμως, η σωστή εσωτερική στάση ζωής έρχεται να συμπληρώσει το καθετί.

### ΠΟΛΕΜΟΣ ΠΑΤΗΡ ΠΑΝΤΩΝ

Έτσι έλεγε ο αρχαίος Έλληνας φιλόσοφος Ηράκλειτος και εμείς σήμερα με τον τρόπο που συμπεριφερόμαστε στον εαυτό μας τον επιβεβαιώνουμε πλήρως. Πολύ συχνά οι διάλογοι που ακούγονται μεταξύ γιατρών και ασθενών θυμίζουν **πολεμικό μέτωπο**.

- Γιατρέ μου, δεν μπορώ να την καταπολεμήσω με τίποτα. Και τι δεν έχω κάνει γι' αυτή την αϋπνία!!



ή  
- Μου έχει βγάλει το λάδι αυτή η αλλεργία, αλλά πού θα μου πάει, θα την καταπολεμήσω.

Πολλές φορές οι πάσχοντες ανοίγουν πολεμικό μέτωπο με τον ίδιο τον εαυτό τους.

- Είμαι μια αηδία.

Δεν μπορώ πια αυτό το χάλι!

Τα μισώ αυτά τα κιλά!

Τη μισώ αυτή την κοιλιά και αυτά τα πόδια!

Η πλειοψηφία των ανθρώπων που βλέπω καθημερινά έχουν ανοίξει ένα ή περισσότερα πολεμικά μέτωπα με τα χαρακτηριστικά της ύπαρξής τους, που τους παιδεύουν. Καθημερινά, όλο και περισσότερο, ο καημός για να φτάσουν στο στόχο τους γίνεται φόβος και θυμός. Ο φόβος γεννιέται από την απαισιοδοξία τους και ο θυμός γιατί βλέπουν ότι, ενώ **ΚΑΤΑΠΟΛΕΜΟΥΝ** με κάθε τρόπο το **ΠΡΟΒΛΗΜΑ**, αυτό παραμένει στη θέση του.

Ο διαρκής φόβος και θυμός εξαντλούν ενεργειακά τον οργανισμό. Έτσι, βαθμιαία η ενεργειακή φτώχεια βιώνεται σαν κατάθλιψη, δηλαδή σαν μειωμένη ζωντάνια και διαρκής κόπωση.

### ΣΥΜΜΑΧΟΙ ΚΑΙ ΑΠΛΟΙ ΣΥΝΟΔΟΙΠΟΡΟΙ

Σαν τέτοιοι, σ' αυτόν τον πόλεμο κλούνται πρώτα απ' όλους οι γιατροί, με φάρμακα, εγχειρήσεις, βελονισμούς και άλλα.

Κατ' αρχήν όλα αυτά φαίνονται λογικά. Σκεφθείτε μόνο ότι στην αγγλική γλώσσα τα παυσίπονα ονομάζονται "rainkillers", δηλαδή "δολοφόνοι του πόνου".

Η πολεμική γλώσσα και οι πολεμικές ισχύς κυριαρχούν στην κλασική ιατρική αντιμετώπιση. Αυτό είναι φυσικό να συμβαίνει, αφού βλέπουν την αρρώστια και τα συμπτώματα της νόσου σαν εχθρό που πρέπει να κατατροπωθεί οπωσδήποτε. Εξ άλλου είπαμε "Πόλεμος Πατήρ Πάντων".

### ΓΙΑ ΠΟΙΟΝ ΚΤΥΠΑΕΙ Η ΚΑΜΠΑΝΑ;

Η απλή λογική λέει:

- Αφού με βασανίζει αυτή η δερματίτιδα, τη μισώ!

Μου στερεί την ωραία μου εικόνα, έχω τέτοιες φοβερές βλάβες στο δέρμα μου κα με λίγα λόγια δεν βλέπομαι!

Ποιος με θέλει κοντά του σ' αυτό το χάλι! Κανείς!!

Όμως αξίζει να γνωρίζουμε ότι τα συμπτώματα μας πάθησης έρχονται τις περισσότερες φορές σαν προειδοποιητικά **ΚΑΜΠΑΝΑΚΙΑ**, για να προλάβουν κάτι πολύ χειρότερο. Πολύ πριν οδηγηθούμε στην ενεργειακή πτώχευση και εξάντληση λαβαίνουμε γνώση. Συ-

ΥΓΕΙΑ

μπώματα - καμπανάκια, όπως δερματίτιδα, αϋπνία, δύσπνοια, δυσκοιλιότητα, πολυφαγία, ταχυπαλμία, εφίδρωση, διάφοροι πόνοι, άγχος, κατάθλιψη συνθέτουν αυτή την επώδυνη γνώση. Η εσωτερική μας στάση, που διευκολύνει την αφομοίωση αυτής της γνώσης, είναι η κατανόηση, η συμπάθεια, η ζεστασιά, η αγάπη άνευ όρων, ο σεβασμός και η αυτοεκτίμηση.

Πραγματικά αξίζει, όταν υποφέρουμε από κάτι, να μας συμπονάμε και να μας αυτοδιευκολύνουμε με ευαισθησία, σεβασμό και αγάπη. Συμπληρωματικά, σε όποια ιατρική πρακτική και αν ακολουθούμε (φάρμακα, εγχειρήσεις, φυτοθεραπεία, βελονισμό ή άλλες φυσικές θεραπείες), ας έρθει και ο **ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΣ ΓΙΑΤΡΟΣ** της ευαισθησίας και της αγάπης. Δεν πρέπει να ξεχνάμε ότι πολλές φορές ο πόνος είναι και δάσκαλος. Ένας δάσκαλος που τις περισσότερες φορές διδάσκει μαθήματα υψηλού επιπέδου, για να βγούμε πιο σοφοί στη ζωή. Για θυμηθείτε το πάθημα που 'γινε μάθημα!

Το κάθε θεραπευτικό αποτέλεσμα με την αγάπη μας θα το στηρίξουμε και θα το ενισχύσουμε. Όταν το πάσχον όργανο ή μέρος του σώματός μας το βρίζουμε και το απορρίπτουμε, οι θεραπευτικές διαδικασίες μπλοκάρονται. Εάν κάποιος σας έβριζε και σας απέρριπτε, σίγουρα δεν θα θέλατε να κάνετε το καλύτερο για κείνον. Το ίδιο συμβαίνει και με τον εαυτό μας απέναντι σε μας.

Όταν το πονεμένο πόδι το βρίζεις επειδή δεν μπορεί να πάει για δουλειά και ξεχνάς ότι σχεδόν ποτέ δεν το γυμνάσεις, ξεχνάς τα τηγανητά και τα γλυκά που έτρωγες συνέχεια, ξεχνάς ότι εξακολουθείς να πίνεις ελάχιστο νερό, ξεχνάς, ξεχνάς... τότε τι θέλεις να σου κάνει και αυτό το καημένο. Θα μιλήσει με τη γλώσσα του σώματος (π.χ. πό-

νος) και θα πει κάποια πράγματα. Ας ελπίσουμε ότι θα έχεις ανοιχτά τα αυτιά σου να ακούσεις και θα ακούσεις δημιουργικά.

### ΤΑ ΠΑΙΔΙΑ ΠΑΙΖΕΙ

Η ψυχολογία σήμερα δέχεται ότι όλοι μας έχουμε μέσα στην ψυχρούνησή μας ένα γονιό, ένα παιδί και ένα ενήλικο. Πολύ συχνά το παιδί που έχουμε μέσα μας μπορούμε να το διδάσκουμε με το παιχνίδι.

Ας μην ξεχνάμε ότι η Καινή Διαθήκη λέει ότι: "αν δεν γίνετε σαν τα παιδιά, δεν θα μπειτε στον Παράδεισο".

### ΠΑΙΧΝΙΔΙΑ ΤΟΥ ΝΟΥ

Τα είπαμε παιχνίδια του νου ή γυμναστική του εγκεφάλου; ας δούμε ένα. Κλείνουμε τα μάτια μας, παίρνουμε μια άνετη θέση και αρχίζουμε να σκεφτόμαστε ένα-ένα τα μέρη του σώματός μας και να τους λέμε "Σ' αγαπώ".

Σε πολλούς αυτά μπορεί να φανούν αστεία ή τρελά. Όμως, ας μην βιαστείτε να κρίνετε απορριπτικά κάτι πριν το δοκιμάσετε. Αξίζει να το κρίνετε από το αποτέλεσμα.

Αρχίστε λοιπόν να σκέφτεστε τις πατούσες των ποδιών σας, πείτε τους ότι τις αγαπάτε και ζητήστε τους να χαλαρώσουν. Στο κάθε μέρος μόνι σας θα βρείτε και δυο λόγια αγάπης, ίσως ξεχωριστά για το καθένα. Στις πατούσες μπορείτε να πείτε ότι τις αγαπάτε γιατί πάνω τους στηρίζεστε, στα πόδια σας γιατί σας μεταφέρουν στις δουλειές σας, στα χέρια σας γιατί σας είναι απαραίτητα για να εξυπηρετήσετε.

Μετά σκεφθείτε τις γάμπες, τα γόνατα και τους μηρούς. Πείτε τους γιατί τα αγαπάτε και ζητήστε τους να χαλαρώσουν.

Τώρα σκεφθείτε την κοιλιά με τα σπλάχνα και το στήθος σας. Βρείτε λόγια ζε-

στά και τρυφερά και στείλτε τους την αγάπη σας σαν ένα ζεστό χάδι. Πείτε ότι τα αγαπάτε και ζητήστε τους να χαλαρώσουν.

Τώρα σκεφθείτε την πλάτη σας και τα χέρια σας, πείτε τους ότι τα αγαπάτε και αφήστε τα να χαλαρώσουν.

Στείλτε διαδοχικά σκέψεις αγάπης στον αυχένα, τα μάτια, τα αυτιά, τη μύτη, το πρόσωπο, το λαιμό και τελικά σ' όλο το κεφάλι. Πείτε σ' όλα ότι τα αγαπάτε και αφήστε τα να χαλαρώσουν.

Τώρα φανταστείτε όλο σας το σώμα να λάμπει από υγεία, ομορφιά και ζωντάνια, αποχαιρέτισε το γλυκά και δώστε υπόσχεση επανάληψης.

### Σ' ΑΓΑΠΩ, Σ' ΑΓΑΠΩ

Και πού με βάζεις; Η μόνη θέση είπαμε που αξίζετε να σας βάλετε είναι η καρδιά σας. Από αυτή τη θέση αξίζει να σας κατανοήσετε, να σας συμπαθήσετε, να σας συμπονέσετε και ό,τι άλλο περιλαμβάνεται μέσα στις λέξεις "να σας αγαπήσετε".

Πολλές και πολλοί, δοκιμάζοντας να λέτε σ' αγαπώ στα πόδια σας, στην κοιλιά σας, στα μάγουλά σας κ.λπ., θα δείτε να αναδύονται ποικίλα συναισθήματα. Αγάπη, μίσος, θυμός, φόβος, θλίψη, αδιαφορία, ενοχές κ.ά. είναι μερικά απ' όσα μπορεί να ζήσετε. Δοκιμάστε σιγά-σιγά να σας κατανοήσετε και ό,τι αρνητικό να το μετατρέψετε σε θετικό. Θα βρείτε τον τρόπο να το κάνετε, όχι για να παραμείνετε π.χ. χοντρές και χοντροί, με πονοκεφάλους και δυσκοιλιότητα, με αϋπνία, στρες και άλλα πολλά. Θα σας αγαπήσετε για να αλλάξετε. Η βελτίωση μπορεί να προκύψει μόνο μέσα σε αγάπη, κατανόηση και αυτοσεβασμό. Κατανοούμε τον πόνο μας, που μας έφερε ως εδώ, αλλά από αγάπη για την ύπαρξή μας δεν χάνουμε το στόχο της αλλαγής.

TRS

TURNER REINSURANCE SERVICES

...the Greek Reinsurance Brokers

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

HELVETIA



## Βραβεία στους πρώτους

Στους Δελφούς, στο ωραιότατο Ξενοδοχείο ΑΜΑΛΙΑ, μέσα σε μια ατμόσφαιρα ενθουσιασμού και συναδελφικότητας, η HELVETIA ΖΩΗΣ βράβευσε τους πρώτους ασφαλιστές της για το 1993.

Ήταν ένα τριήμερο χαράς και αισιοδοξίας για το μέλλον του Ομίλου, που έδωσε την ευκαιρία στους 200 παλαιούς και έμπειρους ασφαλιστές μαζί με τους νέους δυναμικούς συναδέλφους τους να δεσμευτούν για καινούργιους παραγωγικούς στόχους.

Πάνω απ' όλα όμως οι άνθρωποι της Helvetia χάρηκαν την εκδρομή τους, συμμετέχοντας σε ένα τουρνουά παιχνιδιών, γεμάτο από κέφι και εκπλήξεις, καθώς και σε επισκέψεις στους αρχαιολογικούς χώρους των Δελφών, στην Αράχωβα, και στο μαγευτικό Γαλαξίδι. Στη βραδιά βραβείων οι πρώτοι της Helvetia μέσα από τα ενθουσιώδη χειροκροτήματα δέχτηκαν τα συγχαρητή-



ρια του Διευθύνοντος Συμβούλου του Ομίλου, ο οποίος κλείνοντας την ομιλία του τόνισε:

"Η Helvetia έκτισε στη χώρα μας, με την

αμέριστη και συνεχή υποστήριξη της μητέρας εταιρίας, γερά θεμέλια. Πάνω σε αυτά οικοδομεί την αναπτυξιακή της πορεία, σταθερά, δυναμικά, έντιμα και σίγουρα. Έτσι η Helvetia δημιουργεί ένα περιβάλλον όπου η Ελβετική σιγουριά έχει διπλή κατεύθυνση: και στους ασφαλισμένους της και σε όσους εργάζονται σε αυτήν και προσβλέπουν σε μια σταθερή και οικονομικά αποδοτική σταδιοδρομία."



ΓΡΑΨΟΥ

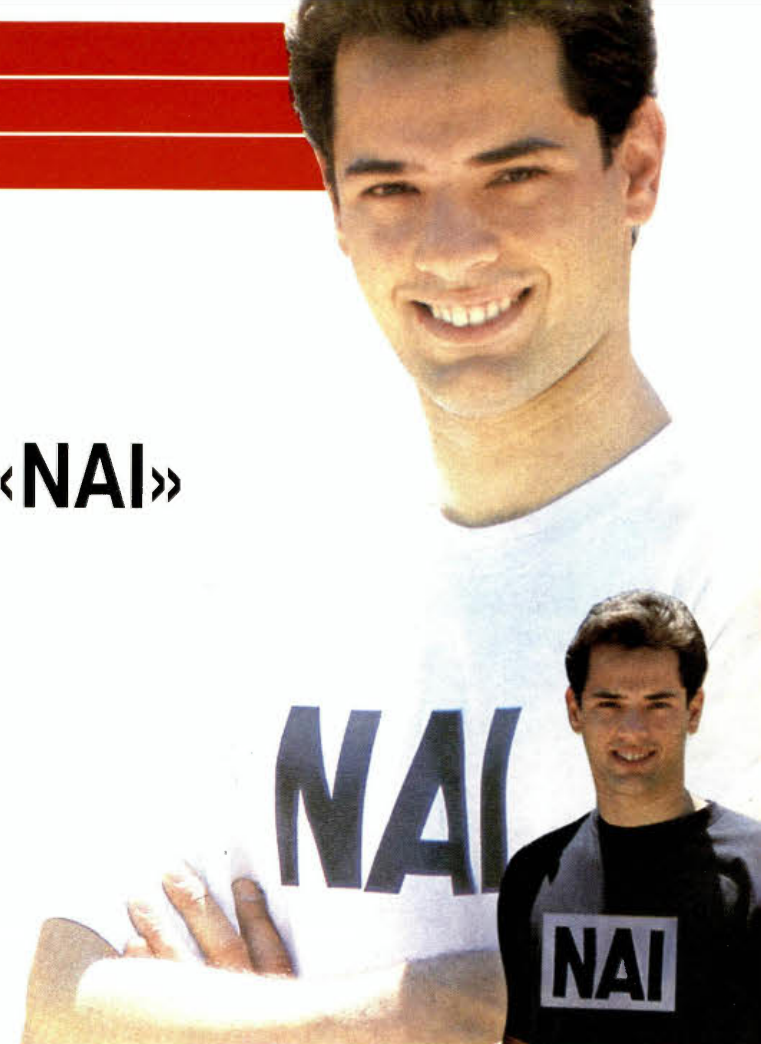
ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ

ΤΩΡΑ!

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

• ΣΤΙΣ ΣΕΛΙΔΕΣ 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!

ΘΩΝΟΣ ΚΑΙ ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 3  
(4ος όροφος)  
ΠΛ. ΣΥΝΤΑΓΜΑΤΟΣ - ΑΘΗΝΑ  
ΤΗΛ.: 3229394 FAX: 3221525

#### ΔΕΛΤΙΟ ΕΓΓΡΑΦΗΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗ "ΝΑΙ"

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ .....

ΕΤΑΙΡΙΑ: .....

Δ/ΣΗ ΕΤΑΙΡΙΑΣ: .....

Δ/ΣΗ ΟΙΚΙΑΣ: .....

ΤΑΧ. ΚΩΔΙΚΑΣ: .....

ΤΗΛΕΦΩΝΑ ΕΤΑΙΡΙΑΣ: .....

ΠΟΛΗ: .....

ΟΙΚΙΑΣ: .....

• ΤΑΧ. ΕΠΙΤΑΓΗ απεστάλη αρ. ....

• ΕΣΩΚΛΕΙΕΤΑΙ ΕΠΙΤΑΓΗ αρ. ....

• Κατάθεση στο Λογαριασμό 51342181 / 104 Εθνικής Τράπεζας Ελλάδος:

• ΑΠΟΣΤΕΙΛΑΤΕ ΕΙΣΠΡΑΚΤΟΡΑ

#### ΑΞΙΑ ΕΤΗΣΙΑΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΣ:

• ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ 6.000 ΔΡΧ.

• ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ 25.000 ΔΡΧ.

• ΦΟΙΤΗΤΕΣ 4.000 ΔΡΧ.

**ΣΤΟ ΕΠΙΘΥΜΕΝΟ ΝΑΙ**



Ας δούμε κατάματα την  
**ΠΟΙΟΤΗΤΑ**, εφ' όλης της  
ύλης...και τα λέμε...ποιος  
είναι πρώτος!

**Και... όλη η ποικιλία θεμάτων του ΝΑΙ**



ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΣΥΓΧΡΟΝΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ  
ΑΦΜ: 19581649  
ΙΔΙΟΚΤΗΤΗΣ - ΕΚΔΟΤΗΣ  
ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΣΥΝΤΑΞΗΣ  
ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ  
ΓΡΑΦΕΙΑ 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 καθηγητής Παν/μίου Αθηνών), ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΘΕΜΑΤΑ ΔΟ. 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  
ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΕΝΤΥΠΟΥ - ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ ΕΚΔΟΣΗΣ: Q ARTS, S.F. RETROY ΚΑΛΛΙΡΡΟΗΣ 29, ΤΗΛ.: 92.44.513  
ΜΟΝΤΑΖ - ΕΚΤΥΠΩΣΗ: Ι. ΠΕΠΠΑΣ & ΣΙΑ  
ΤΑ ΕΠΩΝΥΜΑ ΑΡΘΡΑ ΕΚΦΡΑΖΟΥΝ ΘΕΣΕΙΣ ΤΩΝ ΑΡΘΡΟΓΡΑΦΩΝ ΚΑΙ ΟΧΙ ΤΟΥ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ «ΝΑΙ»  
ΕΠΙΣΤΟΛΕΣ - ΕΠΙΤΑΓΕΣ: ΕΥΑΓ. Γ. ΣΠΥΡΟΥ, Πλατεία Φιλ. Εταιρίας, Τηλ.: 3609071, 3620186, 3611545  
ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ 1.000 ΔΡΧ. ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ: Ασφαλιστές: 6.000 δρχ., Εταιρίες - Οργανισμοί: 30.000 δρχ., Φοιτητές: 4.000 δρχ.  
ΓΙΑ ΠΛΗΡΟΜΗ 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 οποιοδήποτε τρόπο, μηχανικό, ηλεκτρονικό, φωτοτυπικό, ηχογράφησης ή άλλο, χωρίς προηγούμενη γραπτή άδεια του εκδότη. Νόμος 2121/1993 και κανόνες  
Διεθνούς Δικαίου που ισχύουν στην Ελλάδα.

**Super ΠΑΙΔΙΚΟ ΝΕΟ**

**ΝΕΟ SUPER ΠΑΙΔΙΚΟ**

**Το μόνο πρόγραμμα που μεγαλώνει  
μαζί με το παιδί σας!**

SYNEDIA



**Π**άρτε σήμερα τη μεγάλη απόφαση για το αύριο του παιδιού σας. Εξασφαλίστε από τώρα το μέλλον του με το πρωτοποριακό ασφαλιστικό πρόγραμμα της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ, **ΝΕΟ SUPER ΠΑΙΔΙΚΟ**. Το μόνο πρόγραμμα που μεγαλώνει μαζί με το παιδί σας.

**✓ 18 χρονών**

Στο ξεκίνημά του αποκτά μηνιαίο επίδομα για σπουδές ή για ο,τιδήποτε άλλο επιλέξει.

**✓ 25 χρονών**

Στα πρώτα του επαγγελματικά βήματα εισπράττει το πρώτο του κεφάλαιο. Ταυτόχρονα αποκτά μια ασφάλεια ζωής, χωρίς να πληρώνει ασφάλιστρα.

**✓ 35 χρονών**

Στην καλύτερη ηλικία για δημιουργία κρατά κιάλια στα χέρια του όλο τον κόσμο!

Με το **ΝΕΟ SUPER ΠΑΙΔΙΚΟ** το παιδί σας έχει τη δυνατότητα να αξιοποιήσει όλες τις ευκαιρίες που θα του παρουσιαστούν στη ζωή. Και το σημαντικότερο. Το πρόγραμμα δεν διακόπτεται ό,τι κι αν συμβεί. Λοιπόν, γιατί όχι σήμερα; Μια απόφαση είναι...

*Αγρόταση Ζωής*



Η ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ ΔΥΝΑΜΗ

ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ Α.Ε.

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



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!

**ΔΩΡΟ ΑΞΙΑΣ**  
**80.000 δρχ.**

#### 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)



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