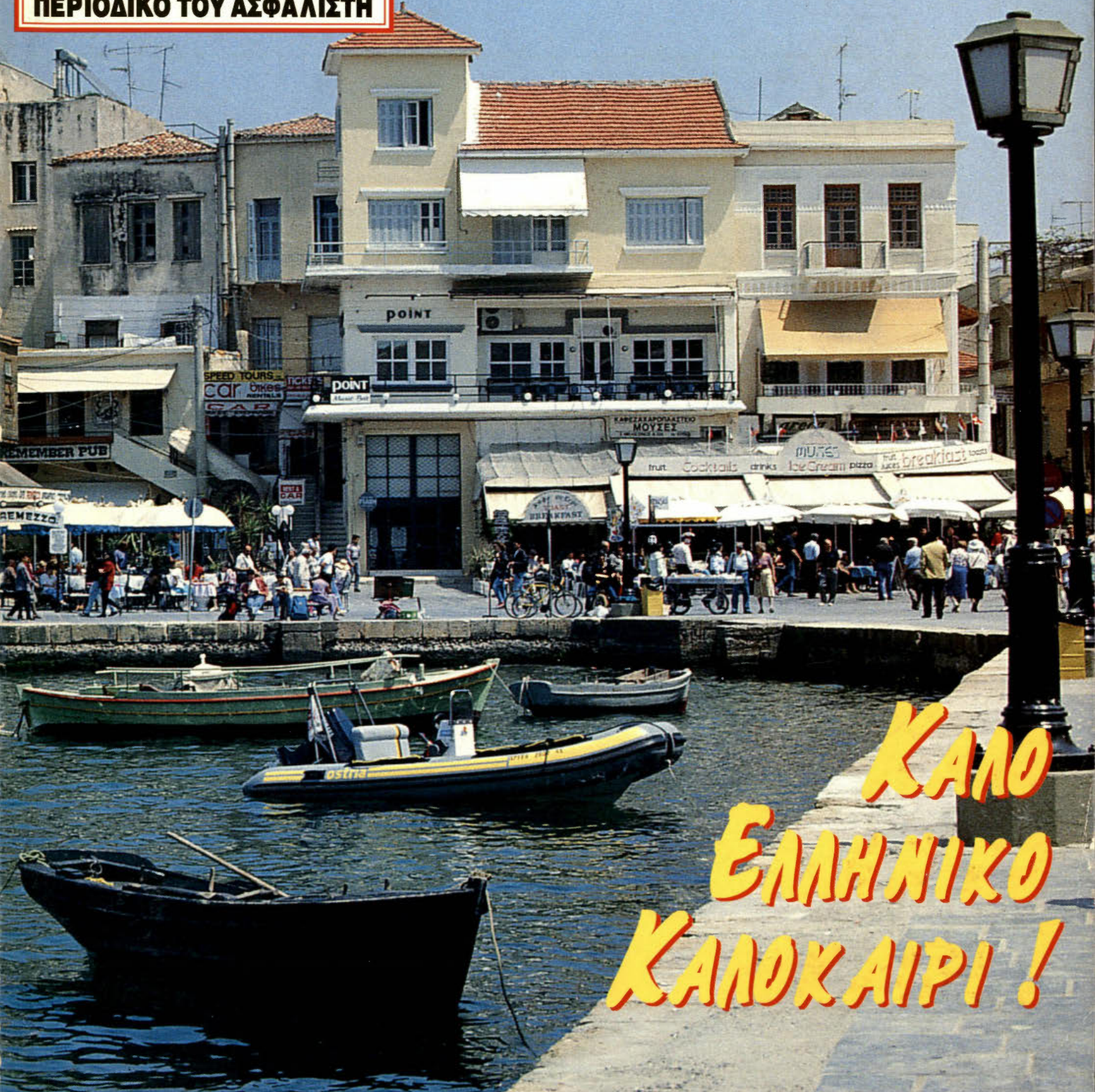


ΤΕΥΧΟΣ 35 • ΜΑΪΟΣ - ΙΟΥΝ. '95 • ΔΡΧ. 1000

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

# ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

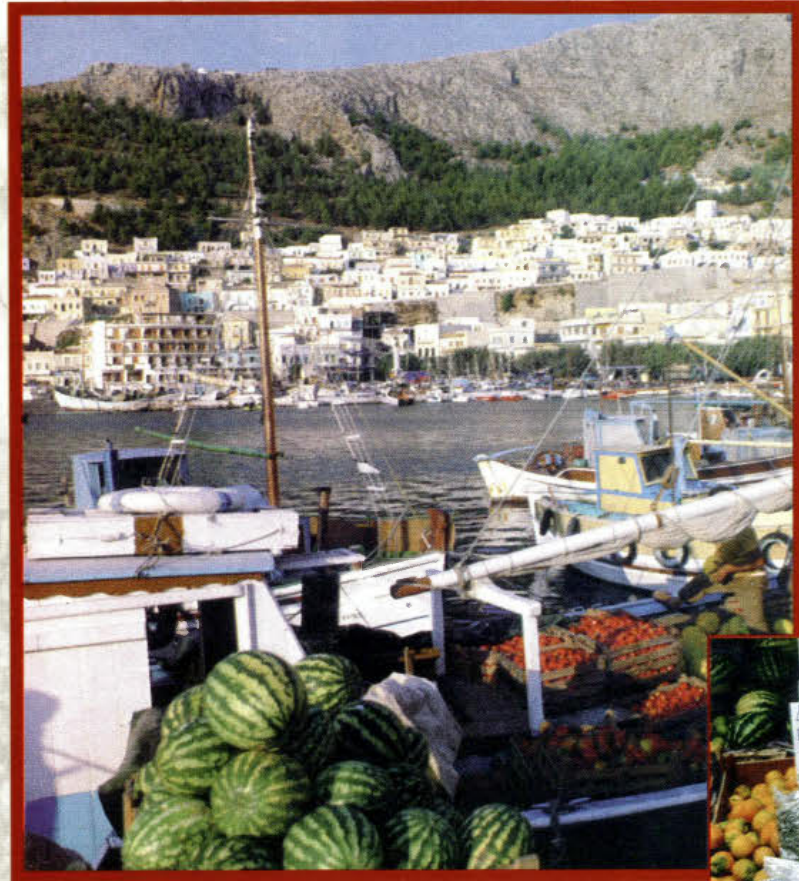


**ΚΑΛΟ  
ΕΛΛΗΝΙΚΟ  
ΚΑΛΟΚΑΙΡΙ!**

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES



# καλοκαίρι...



...γεμάτο καρπούς ελληνικής γης



συΝΑΓισθηματικά



# καλοκαίρι...

## Ο Ιούλιος του Αγίου Πνεύματος



Πολιτείες Βολοδίνη υπάκουη με ανάλογες παραστάσεις σε επιγράμματα μεταλλικά εμβλήματα (έντυπο Ευαγγέλιο, έκδ. Βενετίας 1645).

συΝΑΙσθηματικά



Χαρτί, 15<sup>ο</sup>-157<sup>ο</sup> αι., Φρικαρίας κ.ά. κείμενα. Μικρογραφία του Αγίου Γρηγορίου του Θεολόγου.



Περγαμνή, 14<sup>ο</sup> αι., τετραβιβλίον. Μικρογραφία του ευαγγελιστή Ιωάννη του Θεολόγου.

### Ο καρπός του Αγίου Πνεύματος.

22 Ο ΔΕ ΚΑΡΠΟΣ ΤΟΥ ΠΝΕΥΜΑΤΟΣ ΕΣΤΙΝ ΑΓΑΠΗ, ΧΑΡΑ, ΕΙΡΗΝΗ, ΜΑΚΡΟΘΥΜΙΑ, ΧΡΗΣΤΟΤΗΣ, ΑΓΛΩΦΩΣΥΝΗ, ΠΙΣΤΙΣ, ...  
23 ΠΡΑΟΤΗΣ, ΕΓΚΡΑΤΕΙΑ ΚΑΤΑ ΤΩΝ ΤΟΙΟΥΤΩΝ ΟΥΚ ΕΣΤΙ ΝΟΜΟΣ.

#### ερμηνεία

22 Ο καρπός όμως, τον οποίον παράγει το Άγιον Πνεύμα με τον φωτισμόν και την χάριν, που χορηγεί εις τας ψυχάς μας, είναι η αγάπη, η χαρά που προέρχεται από την αγαθήν συνείδησιν, η αχώριστος από αυτήν ειρήνη, η ανοχή και η πλατειά καρδιά εις τας αδικίας που μας κάνουν οι άλλοι, η αγαθή διάθεσις και καλωσύνη, η ευεργετική εκδήλωσις και η εξωτερικευσις της, η αξιοπιστία εις τους λόγους και τας υποσχέσεις μας, 23 η πραότης, η εις κάθε πονηρόν εγκράτεια. Κατά των ανθρώπων αυτών, που έχουν τας αρετάς αυτάς, δεν ισχύει νόμος. (Προς Γαλάτας, κεφ. ε' 18-26)

# Ο ήλιος του καλοκαιριού, τα θερμοκήπια και οι ασφαλιστικές εταιρίες!

Όλο το χρόνο νιώθω περήφανος για την Ελλάδα μας, αλλά το καλοκαίρι, πώς να το πω, γιορτάζει η ψυχή μου όπου κι αν βρεθώ στην Ελλάδα, τη χώρα του ήλιου, των ποιητών, των καρπών.  
Η Ελλάδα μας, η χώρα του ήλιου που ροδίζει τις Ανατολές στα Μοναστή-



ρια του Αγίου Όρους, που βάφει τα εκατόμφυλλα τριαντάφυλλα στις αυλές των Ηπειρώτικων χωριών, που βουλιάζει στα μελιά και πορτοκαλιά χρώματα τις Κυκλάδες, που ροδοψήνει τα ξερά κοκκινοχώματα στη Μάνη, που τρελαίνει τους Κερκυραίους τα ηλιοβασιλέματα, που κάνει τα καρπούζια να τρίζουν τις νύχτες σαν βάφουν κόκκινη την καρδιά τους, που κάνει κόκκινα τα μάγουλα των μήλων, που ζαχαρομελώνει τα πεπόνια, τ' αχλάδια κοντούλες, τα σύκα, τα κυδώνια, τα ντροπαλά ρόδια, τα ροδάκινα, τα κόκκινα και μαύρα σταφύλια στις "κρεβατίνες"...

Βγαίνει ο ήλιος στην Ελλάδα και τα πάντα συναγωνίζονται ποιο θα ΦΑΝΕΙ καλύτερα και ποιο θα ΔΕΙΞΕΙ το έργο του και την παρουσία του. Βγαίνει ο ήλιος, η Ελλάδα σκάει χαμόγελα και ανθίζουν παπαρούνες, σκάει χαμόγελα και απλώνονται στα χωράφια χαμομήλια και κίτρινες μαργαρίτες, σκάει ο ήλιος χαμόγελα κι ανθίζουν τα

γιασεμιά, τα γεράνια, τα βασιλικά, τα χρυσάνθεμα, οι τριανταφυλλίες, τα ζουμπούλια, τα γαρύφαλλα, οι ντάλιες, οι ιβίσκοι, οι κρίνοι...

Σ' αυτόν τον ευλογημένο τόπο μαζί με τους καρπούς της γης κάρπισε απ' τον ήλιο του πνεύματος των ελληνικών παραδόσεων ό,τι καλύτερο έχει να επιδείξει το ΚΑΛΟΚΑΙΡΙ της ανθρωπότητας οι καλύτεροι ποιητές, φιλόσοφοι, φυσικοί αστρονόμοι, ιατροί, μαθηματικοί, ρήτορες, συγγραφείς, μουσικοί, στρατηγοί, πολεμιστές, ήρωες πραγματικοί και μυθικοί ήρωες, μάρτυρες, άγιοι, αρχιτέκτονες, ηθοποιοί, στοχαστές...

Οι καρποί του Ελληνικού Πνεύματος γεμίζουν τις βιβλιοθήκες και τα Μουσεία του κόσμου, αλλά και εκφράζονται στην καθημερινότητα του Έλληνα διά μέσου των εποχών και σήμερα. Αρχές του καλοκαιριού και συγκρίνω την γεύση των καρπών του Ελληνικού καλοκαιριού με τις γεύσεις των καρπών των θερμοκηπίων, όπου με ψεύτι-

κη επιμονή κάποιιο πάνε να κάνουν καρπούς βοηθούμενοι όχι απ' τον Ήλιο, αλλά από ορμόνες, φάρμακα, αφύσικες θερμοκρασίες, βιαστικές μέρες και νύχτες, ενέσεις, ψεκασμούς, φτιαχτό περιβάλλον που δημιουργεί άρρωστο κλίμα, άγευστους καρπούς, προδομένη γεύση που την φτύνεις...

Αρχές του καλοκαιριού και συγκρίνω τους καρπούς της Ελληνικής Ιστορίας με τα ξενόφερτα "φρούτα" των θερμοκηπίων της TV, τους αηδιαστικούς τύπους της τσίχλας και των τσιγάρων των βλαχαδερών καουμπόδων του TEXAS, των χαζών σίριαλς, των ανώμαλων βιαστών και περιθωριακών ομοφυλόφυλων και τραβεστί, του Τσιάο, του Μπράβο, του Μάο, τα βραδινά, μεσημεριανά ή πρωινά προγράμματα της άρρωστης θερμοκρασίας και όλο αυτό το σκουπιδαριό ανθρώπων που δεν γνώρισαν τον ήλιο... και που κάνουν τους Έλληνες να φτύνουν και να ξαναφτύνουν με αηδία κάθε φορά που κλείνουν την TV, χάνοντας ακόμα μια μέρα χωρίς κάτι σπουδαίο "...Επειδή σ' αυτή τη χώρα οι άνθρωποι έχουν αρχές και αξίες στα σπίτια τους, στις εκκλησίες τους, στις σχέσεις τους, στους γάμους, στα βαπτίσια, στις αρρώστιες, στις ώρες χωρισμού, στα χωράφια, στα μαγαζιά, έχουν παραδόσεις που αποπνέουν καλοσύνη, φιλοξενία, ανδρεία, λεβεντιά, φιλότιμο, πλατιά καρδιά, παρέα, τραγούδι, ανδρειωσύνη, αρετή, αγάπη, χαρά, ειρήνη, πίστη. Ναι, και δεν θ' αργήσει η ώρα να πεταχθούν στα σκουπίδια όλα αυτά τα ξενέρωτα και άνοστα "φρούτα" των θερμοκηπίων της ξένης υποκουλτούρας...

Ναι, φίλοι ασφαλιστές, μήπως και στον ασφαλιστικό χώρο δεν δοκιμάσαμε τα "φρούτα" των θερμοκηπίων με ημερομηνία λήξεως ανθρώπων που έβγαλαν στην αγορά σάπιους καρπούς ανταγωνισμού, εγωισμού, μίσους, απάτης, πλάνης, αθέμιτου ανταγωνισμού, προπαγάνδας και ντοπαρίσματος;

Μήπως δεν γευτήκαμε τους καρπούς "θερμοκηπίων-εταιριών" που ταλαιπώρησαν και ταλαιπωρούν κόσμο και κοσμάκη, ασφαλιστές και πελάτες;

Μήπως δεν "κατέκλυσαν" την αγορά προϊόντα και ασφαλιστές "μαϊμούδες" που ανακατεύτηκαν με τους καλούς και γνήσιους και ξεγέλασαν κόσμο με τη "μοκέτα" και τις άδειες ταμπέλες, με τη συκοφαντία, την πίεση, τον εξαναγκασμό, τα "άλλα κόλπα";

Πόσοι έβγαλαν ασφαλιστές στον ήλιο με προσπάθεια, με σπορά, με όργωμα, με σκάλισμα, με πότισμα, με θερισμό; Πόσοι έκλεψαν άλλων, πόσοι πόνταραν στην εξαγορά, στην μεταγραφή, στα "έτοιμα"; Πόσοι πλανούν και παραπλανούν με τα φουσκωμένα τιμολόγια τα υπέρ ή υποτιμημένα ακίνητα, τις υπό ή υπέρ εκτιμημένες εκκρεμείς ζημίες κ.λπ. κ.λπ.;

Πόσοι επέστρεψαν τους γευστικούς καρπούς της ασφάλισης με αποζημιώσεις στην ώρα τους; Πόσοι ανέπτυξαν ασφαλιστές; Πόσοι έβγαλαν

στελέχη; Πόσοι δημιούργησαν εκ του μηδενός; Ποιοι είναι παραδείγματα; Ποιοι πρωταγωνιστούν; Πολύ λίγοι. Μετρημένοι. Το ΝΑΙ εκφράζει τιμή και ευγνωμοσύνη σε πρωταγωνιστές δημιουργούς που δόξασαν τον κλάδο στα μάτια της ελληνικής κοινωνίας και στο εξωτερικό.

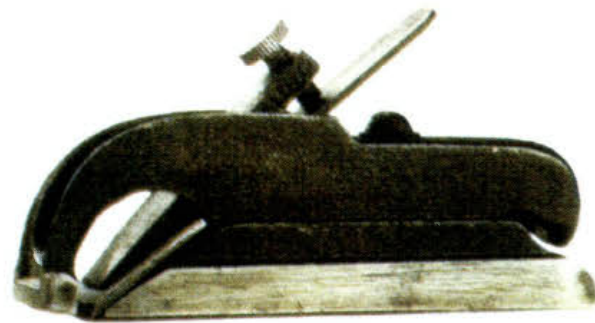
Τιμή και ευγνωμοσύνη σε όποιον νομίζει ότι ανήκει στους πρωταγωνιστές του ασφαλιστικού χώρου και έχει επιδείξει έργο που αντέχει το φως του Ήλιου. Οι ασφαλιστές και οι πελάτες σίγουρα ξέρουν να κρίνουν ποιοι είναι. Διαβάστε τα στοιχεία των ισολογισμών τους και θα τα βρείτε!

**Ευάγ. Γ. Σπύρου**  
Εκδότης "ΝΑΙ"



## ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

## Underwriting



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

☞ Αν και η σύνθεση του Δ.Σ. της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος είναι με το καλύτερο ανθρώπινο δυναμικό που θα μπορούσε να ελπίζει κάποιος, εν τούτοις οι πράξεις και οι κινήσεις κύρους και αναβάθμισης του ρόλου των ασφαλιστικών εταιριών δεν έγιναν ακόμη. Ίσως δεν κατάλαβαν μερικοί ότι δεν αξίζει τον κόπο να είσαι σε μία ομάδα που δεν την πιστεύει το κοινό, που δεν της έχει εμπιστοσύνη, που αμφισβητεί για την ποιότητα απόδοσης, που αμφισβητεί τις προθέσεις της, που φοβάται τις δυσκολίες της, έστω κι αν στην ομάδα είσαι ο καλύτερος παίκτης, ο πρώτος, ο άριστος, ο κορυφαίος κ.λπ. κ.λπ. και πολύ χειρότερο όταν η ομάδα είναι στην Γ' ΕΘΝΙΚΗ ή στην ερασιτεχνική κατηγορία...

Κάπως έτσι έχει η κατάσταση και κάποιοι γίνονται καταγέλαστοι παίζοντας ατομικό παιχνίδι σε στιγμές που η ομάδα πάει για υποβιβασμό. Είναι δυνατόν ακόμα κάποιοι να φοβούνται την κοινή προβολή, την κοινή προσπάθεια δημοσίων σχέσεων, την κοινή διαφήμιση και ενημέρωση για το έργο προσφοράς των Ελλήνων ασφαλιστών; Μιλτιάδη, παίκτης σαν το Γιώργο Κώτσαλο, σαν το Δ. Κοντομηνά, σαν το Γιώργο Καπουράνη σαν τον Τάκη Καραλή, σαν κι εσένα, σαν το Τριαντάφυλλο Λυσιμάχου (και τόσοι άλλοι) είναι δυνατόν να είναι στον πάγκο, στην εξέδρα, εκτός αγώνων Εθνικής κατηγορίας; Τι φταίει;

Η ασφαλιστική αγορά έχει ανάγκη αγώνων πρωταθλήματος και με δύο-τρεις **φάσεις** και 2-3 γκολ πρωτάθλημα δεν παίρνεις... Οι αγώνες και οι ομάδες είναι πολλές. Και έχουμε πολλούς αγώνες ακόμα **εκτός** έδρας... Παίξτε μπάλα!

☞ Επιτέλους ας σταματήσουν μερικοί **κάλπικοι εξωτερικοί εκπαιδευτές** την ειρωνεία και άδικη συμπεριφορά εναντίον των ασφαλιστών μας. Και κάποιοι υπεύθυνοι εκπαίδευσης ας είναι πιο προσεκτικοί σε ποιους εμπιστεύονται το πιο εύθραυστο στοιχείο κάθε επιχείρησης, το ανθρώπινο δυναμικό τους. Γιατί είναι τουλάχιστον απρέπεια κάποιοι που πληρώνονται **καλά** να χτυπάνε αυτούς που προσέρχονται στα σεμινάρια ως μαθητές και όχι ως πειρατόζωα ή αποδέκτες μακροχρόνιων απωθημένων κάποιων. Αυτά προς τα παρόν. Οι νέοι ασφαλιστές μας έχουν ανάγκη γνώσεων ασφαλιστικών και οι γενικόττες και τα "κερασάκια στην τούρτα" είναι παρελθόν για ασφαλιστές που σήμερα κάνουν καθημερινά δυσκολίες δισεκατομμυρίων... Τουλάχιστον όσοι μιλάνε να μάθουν πού και σε ποιους απευθύνονται...

☞ Κάποιος ή κάποιοι προσδοκούν οφέλη από το κλεισιμο κάποιων ασφαλιστικών εταιριών ή τη συγχώνευση άλλων. Ίσως αυτός είναι και ένας λόγος που κανένας δε μιλά τώρα που όλοι τα βάζουν με τις "κακές ασφαλιστικές εταιρίες" που δεν πληρώνουν, που δεν έχουν προϋποθέσεις, που θα αφήσουν ακάλυπτο το κοινό και... "τα ρέστα"... Ίσως όμως το "πουλάκι" οι πελάτες, πετάξουν μακριά και πάνε σε "ξένο δάσος" και μείνουν με τη χαρά... Ίσως το πουλάκι ο καταναλωτής πει "όλοι ίδιοι είστε δεν δοκιμάζω και μια Αγγλική, Γερμανική ή Αγγλική εταιρία σαν Ευρωπαϊός πολίτης; Ίσως. Και τότε να δούμε και μερικούς πώς θα καλύ-

ψουν τα κενά των αποθεματικών τους και τα εξοδά τους και τα προβλήματά τους και τις επισφαλείς απαιτήσεις τους κ.ά. ηχηρά παρόμοια...

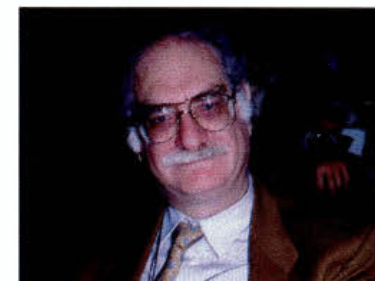
☞ Για κάποιο άρθρο σε περασμένο τεύχος μας δεχθήκαμε περί τα 400 τηλεφωνήματα, fax, τηλεγραφήματα, επιστολές και προφορικές απόψεις... Ίσως και περισσότερα, αν μετρήσουμε και τις αναφορές χωρίς προτάσεις και υποδείξεις. Σε άλλη περίπτωση θα το μετράγαμε αλλιώς. Τώρα προβληματιστήκαμε περισσότερο και ευχηθήκαμε οι ασφαλιστές μας να δουν θετικά και δημιουργικά το μέλλον και επί της ουσίας... Μάθαμε και την κριτική που έκαναν κάποιοι συκοφάντες, κόλακες και επιπόλαιοι. Οι εκδικητικοί τύποι ουδέποτε έκαναν έργο και καλό είναι να μην τους συμβουλευτεί κανείς. Ειδικά σε κρίσιμα θέματα. Αυτά... και ίσως κάποιοι πρέπει να το ξαναδιαβάσουν για να μάθουν σε ποιους απευθύνεται... επειδή είναι και πολλοί και σε πολλές εταιρίες και πολλοί σε κάθε εταιρία...

☞ Τελικά ο κ. Σημίτης με ποιον είναι; Με τους καταναλωτές; Τότε γιατί δεν μαρτυρά από ποιες ασφαλιστικές εταιρίες κινδυνεύει; Με τις καλές εταιρίες; Τότε γιατί δεν λέει ποιες είναι κακές; Μήπως είναι αδικήμα να αποκρύπτεις παρανομούντα; Μήπως είναι αδικήμα να μην εφαρμόζεις το νόμο; Μήπως είναι αδικήμα να προϊστάσαι υπηρεσίας που δεν εφαρμόζει το νόμο; Πολλά τα ερωτηματικά, αλλά ας περιμένουμε τις εξελίξεις που δυστυχώς φαίνεται ότι θα είναι σε βάρος και του κ. Σημίτη και του καταναλωτή και των ασφαλιστικών εταιριών. Ο τρόπος χειρισμού του θέματος περνά στα πλην του Υπουργείου και της Ένωσης.

## ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ UNDERWRITING

☞ Σύμφωνα με εγκύκλιο της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών της 17/4/95 προς τα μέλη της αναλύοντας και σχολιάζοντας τα στατιστικά στοιχεία κλάδου μεταφορών 1993, το 1993 εμφανίζονται 2.853 πληρωθείσες ζημιές ύψους 2.480.618.650 δρχ., έναντι 2.785 ζημιών το 1992, 2.325 το 1991, 1.806 το 1990. Μέσος όρος ζημιάς το 1993, 869.477 δρχ. Μεγαλύτερη συχνότητα ζημιών παρουσιάζει η οδική μεταφορά (40%). Ασφαλιστική δραστηριότητα στην κλάδο Μεταφορών παρουσίασαν 101 εταιρίες, με συνολικό ύψος παραγωγής 8.102.419.568 δρχ. ασφάλιστρα σε πρωτασφαλίσεις. Λόγω θέσεων η Ελλάδα και λόγω ανόδου των οικονομικών συναλλαγών παρουσιάζει ασφαλιστικό ενδιαφέρον και στον τομέα μεταφορών. Εδώ όμως χρειάζομαστε ειδικούς... Και με αγγελίες δεν βρίσκονται ούτε με γνωριμίες μεταξύ συγγενών...

☞ 25 χρόνια αδιάκοπης έκδοσης έκλεισε το περιοδικό "Ιδιωτική Ασφάλιση". Όλοι όσοι βοήθησαν από



Ο κ. Π. Δρακάτος

το έργο του περιοδικού του χρωστάνε μια βράβευση ευγνωμοσύνης. Μία βραδιά, ένα χαρτί, ένα κύπελλο κοινό, από όλους, "χωρίς λόγια". Ο καθένας ξεχωριστά θα γνωρίζει το γιατί.

☞ Μερικοί δίνουν εκπτώσεις σε ομαδικές ασφαλίσσεις αυτοκινήτων με "άκομφο" τρόπο. Είναι σίγουροι ότι θα έχουν και ομαδικές εκπτώσεις στις ζημιές και στις πιθανότητες ζημιών; Λιγοστεύουν οι κίνδυνοι όταν ασφαλιζονται τα αμάξια πέντε-πέντε; Λιγοστεύει ίσως η υπευθυνότητα και η ανταπόκριση στην εμπιστοσύνη των πελατών. Λιγοστεύει η αποζημίωση και μπαίνει έκπτωση και στην πληρωμή ζημιάς. Λιγοστεύουν και οι ασφαλιστές που έχουν "μούτρα" να δουν τους πελάτες τους που τα "κεντρικά" δεν τους αποζημιώνουν σωστά... Μέχρι τώρα όλες οι εταιρίες μιλούσαν για τον ζημιόγνο κλάδο αυτοκινήτων. Τώρα κοίτανε ποιος θα δώσει φθηνότερα ασφάλιστρα και έκπτωση. Τρελά πράγματα.

☞ Μεταφέρθηκαν τα κεντρικά γραφεία της εταιρίας Commercial Union Life AEAZ στην Λ. Κηφισίας 32, Atrina Center B, 15125 Παράδεισος Αμαρουσίου, τηλ. 6800530, fax 6800527.

☞ Τοπικός αντιπρόσωπος για Ελλάδα και Κύπρο του Τρίτου μεγαλύτερου ασφαλιστικού οργανισμού στον κόσμο EMPLOYERS REASSURANCE INTERNATIONAL θα είναι ο κ. Μάριος Απέργης της AXIOM ΕΠΕ. Ευχόμαστε δυναμική ανάπτυξη!

☞ "Σοβαρό ασφαλιστικό συγκρότημα ζητά για άμεση πρόσληψη υπεύθυνο πωλήσεων" γράφει η αγγελία. Δηλαδή υπάρχουν και μη σοβαρά ασφαλιστικά συγκροτήματα; Αν ήταν σοβαρό δεν θα έλεγα ότι είναι σοβαρό. Ποιος σοβαρός λέει "είμαι σοβαρός" και δεν γελάει! Προσοχή και πάλι προσοχή σε ό, τι βγαίνει στον αέρα!

☞ Ο Σύνδεσμος Συντονιστών Ασφαλίσεων Ελλάδος σε ανακοίνωσή του λέει ότι η εκδήλωση κοπή πίτας είχε ιδιαίτερη επιτυχία. Ρωτάμε: επιτυχία σε τι; Τι κέρδισαν οι συντονιστές από τη σύναξη περισσότερων γενικών διευθυντών εταιριών από τον αριθμό συντονιστών;

☞ Παρατηρώντας τα δημοσιεύματα του ημερησίου και κυριακάτικου Τύπου βλέπω πως όλα είναι περιλήψεις ανακοινώσεων της Ένωσης ή του Υπουργείου. Πρωτότυπα και ουσιαστικά ρεπορτάζ απουσιάζουν. Μήπως πρέπει να επανασχεδιάσουν οι αρμόδιοι το θέμα των δημοσιεύσεων και των επακολούθων που τόσα κακά συσσωρεύει στον ασφαλιστικό κλάδο; Πέντε μήνες οι δήθεν επί παντός επιστητού "ενημερωμένοι" δημοσιογράφοι αναμασούν μια επιστολή της Ένωσης προς το Υπουργείο... Μήπως βγάζουμε τα μάτια μας μόνοι μας;

☞ Αύξηση 47% παρουσίασε η METROLIFE Γενικών Ασφαλίσεων το 1994, φθάνοντας στα 1,21 δις. δρχ. παραγωγή. Ο κόσμος περιβάλλει με στοργή τις προσπάθειες του ομίλου METROLIFE και σ' αυτό τον τομέα. Μπράβο κ. Λευίτη.

☞ Η πιο αδικημένη ομάδα των δικτύων πωλήσεων είναι η ομάδα των Unit Managers. Όλοι σχεδόν παραμελούν αυτή την κατηγορία ανθρώπων, που συνήθως προέρχονται από επιτυχημένη πορεία ως ασφαλιστές και αποτελούν το ΑΥΡΙΟ και το ΜΕΛΛΟΝ. Στους διαγωνισμούς παραγκωνίζονται, στις συμβάσεις δεν κατοχυρώνονται στους κανονισμούς αντιμετωπίζονται με πνεύμα προσωρινότητας κυρίως... Κι όμως είναι το στήριγμα των υπ'των και



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

το ΜΕΛΛΟΝ των εταιριών... Αξίζει τον κόπο και το χρόνο να επανασχεδιάσουν οι εταιρίες τη στάση τους σ' αυτό το κρίσιμο σημείο.

Εκλείσε το θέμα αποζημίωσης της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ-ΑΓΡΟΠΑΚ στα 3,5 δισ. Εμείς μένουμε με ερωτηματικά που αφορούν το θεσμό, τον κλαδικό Τύπο, τους πραγματογνώμονες, τη συνεργασία Τραπεζών-Ασφαλιστικών εταιριών κ.ά. όπως τα διαβάζαμε εδώ κι εκεί για το πώς γίνονται οι ασφαλίσεις, οι υπερασφαλίσεις, οι υπασφαλίσεις, οι εκτιμήσεις, οι υπερεκτιμήσεις, οι αποζημιώσεις. Θα μάθουμε νεότερα και θα τα ξαναπούμε. Ο κ. Ρούπας μας υπεσχέθη ενημέρωση... Ζητάμε να μάθουμε αν η Διοίκηση θα ζητήσει κάποια έρευνα γύρω από το πώς έγινε αυτή η δουλειά και πιθανόν να δει τι κέρδη ή ζημιές είχε η ΑΓΡΟΠΑΚ τα τελευταία χρόνια κ.ά. Ζητάμε να μάθουμε για το ποιος τελικά κέρδισε ή έχασε από τη μάνα ή θυγατέρα ΑΓΡΟΤΙΚΗ...

Ο Μάιος αποτελεί σημαδιακό μήνα για την Κωνσταντινούπολη, την Πόλη. 11 Μαΐου έγιναν τα εγκαίνια της Πόλης το 330 μ.Χ. Στις 21 Μαΐου καθιερώθηκε η γιορτή Κωνσταντίνου και Ελένης, 21 Μαΐου 337 μ.Χ. Και 29 Μαΐου μετά από χίλιους χρόνους βασιλείας η Κωνσταντινούπολη πέφτει το 1453 στους Τούρκους. Πολλοί περιμένουν κάποιο Μάη απολευθέρωσης και η ιστορία έδειξε πως όλα μπορούν να συμβούν... Και οι Τούρκοι έχουν κερκόπορτες... Αναλογικά αν πέρασαν 400 χρόνια σκλαβιάς, από το 1821 ως σήμερα είναι τα μισά. Μετά από 200 ποιος ξέρει τι θα γίνεται στο χώρο γύρω μας...

Πολλές αλλαγές γίνονται στην Κύπρο. Μήπως οι ελληνικές ασφαλιστικές εταιρίες είναι κοντινότερος δρόμος για την ΕΟΚ από τις αγγλικές; Μήπως οι Κύπριοι οφείλουν να δουν τη δικαιοσύνη τους μέσω Ελλάδος προς την απελευθέρωση από το μεγα-

λύτερο σύγχρονο τύρανο που λέγεται Αγγλία; Ίσως ο δρόμος προς τα κατεχόμενα περνά από το ελληνικό Υπουργείο Εμπορίου της οδού Κάνιγγος στην Αθήνα. Έτσι σαν μνημόσυνο στα κυπριόπουλα που βασανίστηκαν κάπου εκεί στο 50-55...

Πού καταντήσαμε! Στην Ελλάδα της ΕΟΚ οι εφημερίδες διαφημίζουν αυτούς που θα ΔΙΑΒΑΣΟΥΝ τις ειδήσεις και όχι ΕΙΔΗΣΕΙΣ! Έτσι, ολοσέλιδες καταχωρήσεις εκατομμυρίων μας δείχνουν σε ΠΡΟΦΙΛ τον Π. Παναγιωτόπουλο, την Στάη, τον Χατζηνικολάου, τον Κακαουνάκη... Αυτό είναι ΕΙΔΗΣΗ γι' αυτούς. Το ποιος θα πει τις ειδήσεις! "Όποιο κανάλι κι αν κοιτάξω στην Ελλάδα, με πληγώνει!".

Καλά είναι τα ακριβά οπτικοακουστικά και η προηγμένη τεχνολογία στις επιδείξεις... μόδας των συνεδρίων όπου όλα είναι γελαστά και πρωτοποριακά και στο αύριο και στο μέλλον κ.λπ. κ.λπ. και είναι απαραίτητα. Αλλά μερικοί γενικοί διευθυντές ασ κατέβουν λίγο από τις καρέκλες και τα πολυτελή γραφεία στην καθημερινότητα των υπαλλήλων τους και ασ δουν κάποιους γενναίους διοικητικούς που βγάζουν πέρα (;) τη δουλειά του σήμερα με τα μέσα του χθες και προχθές, με χειρόγραφες καρτέλες, με υπογραφές του τμηματάρχη, του υποδιευθυντή, του διευθυντή για απλές διαδικασίες... Ασ δουν λίγο τα σκονισμένα αρχεία, τα τριπλά ροζ και μπλε και πράσινα και άσπρα διπλότυπα και τριπλότυπα που μυρίζουν παρελθόν και χάος και γραφειοκρατία και... Με αναβολή σε ένα ταξιδάκι ίσως αγοράζανε φέτος 5-6 κομπιουτεράκια... Χωρίς επενδύσεις σε συστήματα μηχανοργάνωσης οι ασφαλιστικές εταιρίες δεν πρόκειται να περπατήσουν σε συστήματα Bancassurance όπου προηγείται η εξυπηρέτηση, η πληροφόρηση, η ταχύτητα. Ο εκσυγχρονισμός και η επιβίωση περνάνε μέσα από τον τεχνολογικό εκσυγχρονισμό. Κι αν θέλουν κάποιες ελληνικές εταιρίες να παίξουν ρόλο, σύντομα θα πρέπει να προχωρήσουν σε επενδύσεις τέτοιου είδους...

Η INTERAMERICAN στην Κύπρο μαζί με τις δημόσιες εκδηλώσεις, τα δελτία Τύπου, τις δημοσιεύσεις, τις συνεντεύξεις και τα σχετικά απαραίτητα των δημοσίων σχέσεων έχει και... παραγωγή. Έχει αποτελέσματα και σημαντική παρέμβαση στη διαμόρφωση της ασφαλιστικής αγοράς Κύπρου.



Ο γενικός διευθυντής Πωλήσεων του Ομίλου Εταιριών INTERAMERICAN κ. Γ. Φαρράς και ο διευθύνων σύμβουλος της INTERAMERICAN ΚΥΠΡΟΥ κ. Π. Αδαμίδης.

Οι ασφαλιστές της γεμάτοι φιλοδοξίες και ζωτικότητα κάνουν ό,τι μπορούν για να ανεβάσουν και την παραγωγή και την παρουσία γενικώς της εταιρίας. Ο Πέτρος Αδαμίδης απεδείχθη επιτυχής επιλογή του κ. Δ. Κοντομηνά και δείγμα ότι οι άνθρωποι των πωλήσεων μπορούν να "μπολιάζουν" τις εταιρίες με ενθουσιασμό και παραγωγή. Αυτά τα λέμε επειδή πολλές ανακοινώσεις για επεκτάσεις ακούμε, από πολλούς, πολλά ανοίγματα στα Βαλκάνια αλλά... παραγωγή και ασφαλιστές δεν υπάρχουν. Και εταιρίες χωρίς ασφαλιστές ομελέτα χωρίς... αυγά. Μπράβο στην INTERAMERICAN που όταν ανοίγει γραφεία ξέρει να έχει ασφαλιστές μέσα και μετά να βάζει ταμπέλες έξω, αποδεικνύοντας ότι είναι πρωταγωνιστής και στα εξωτερικά τολμήματα... Τυχερός και ο κ. Γ. Φαρράς, γενικός διευθυντής Πωλήσεων Ομίλου INTERAMERICAN, που διαθέτει στο δυναμικό του πολλά αξιόλογα στελέχη σαν τον κ. Π. Αδαμίδα. Ικανότητα για κάθε νέα προσπάθεια και σε αριθμό και σε ποιότητα.

Νέα και πιο δυναμική προσπάθεια ξεκινά η STANDARD Hellas

**DELSEY**  
PARIS

ΟΙ ΙΔΕΕΣ ΜΑΣ ΠΑΝΕ ΠΙΟ ΜΑΚΡΙΑ  
και στις ΕΚΠΤΩΣΕΙΣ!



**Eposa**  
Χαρτοφύλακας στενός ~~46.500~~ **37.000**  
Χαρτοφύλακας φαρδύς ~~49.900~~ **39.900**  
Αντριστό τσαντάκι ~~5.200~~ **4.400**  
Χρώμα: Μαύρο, μπρονζέ.



**Helium**  
Βαλίτσα μεγάλη ~~41.200~~ **35.000**  
Βαλίτσα μεσαία ~~38.500~~ **32.700**  
Cabin case με τροχ ~~35.000~~ **29.800**  
Cabin bag ~~25.400~~ **21.600**  
Σάκος κοστούμιών ~~44.400~~ **37.800**  
Χρώμα: Μαύρο, μπλέ.



**Club**  
Χαρτοφύλακας στενός χωρίς συνδ. ~~23.900~~ **19.900**  
Χαρτοφύλακας φαρδύς με συνδ. ~~29.900~~ **25.400**  
Αντριστό τσαντάκι ~~7.200~~ **6.100**  
Χρώμα: Μαύρο.



**Helium**  
Σακ-βουναργιάζ μεσ. ~~19.900~~ **16.900**  
Σακ-βουναργιάζ μεγ. ~~22.000~~ **18.700**  
Σακ-βουναργιάζ μεγ. με τροχ ~~32.800~~ **27.900**  
Χρώμα: Μαύρο, μπλέ.



**Silver Label**  
Reporter μεγ. ~~11.600~~ **9.800**  
Video reporter ~~9.200~~ **7.800**



**Kenya**  
Τσαντά με φερμουάρ ~~15.900~~ **12.900**  
Τσαντά πογγί ~~17.600~~ **14.900**  
Τσαντά γυναικεία ~~21.700~~ **18.500**  
Χρώμα: Μαύρο, πράσινο, κόκκινο, κίτρινο.



**Silver Label**  
Σάκος κοστούμιών ~~32.900~~ **27.900**  
Χαρτοφύλακας ~~18.800~~ **15.900**  
Χαρτοφύλακας με καπάκι ~~13.900~~ **11.800**

ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ: Αθήνα: Τηλ. 930 9400 • Θεσ/νίκη: Τηλ. 923761

από το νέο ιδιόκτητο μέγαρο της εταιρίας της, που βρίσκεται πίσω από το στάδιο Καραϊσκάκη, Βεΐκου 8 και Λ. Γαρδικιώτη, Ν. Φάληρο. Στον κ. Μπουλινάκη ευχόμαστε υγεία και καλές δουλειές.



Ο κ. Κ. Λάμπος

Η δυναμική διαφημιστική προβολή της Αγροτικής Ζωής ήταν μία από τις βασικές προτεραιότητες που έθετε με την ανάληψη των καθηκόντων του τέλος '93 ο Κώστας Λάμπος, δ/νων σύμβουλος της Αγροτικής Ζωής, και βλέποντας την Τετάρτη 17-5-95 την μουσική κωμωδία "Το συμβόλαιο του γάμου" του Rossini στο Δημοτικό Θέατρο Πειραιά διαπίστωσα πώς αντιλαμβάνεται την έννοια "δυναμική διαφημιστική προβολή" ο αξιόλογος αυτός ηγέτης της Αγροτικής Ζωής, το ρόλο των εταιριών και την διαφήμιση. "Με αυτή τη χορηγία θέλουμε να υπογραμμίσουμε το ενδιαφέρον της Αγροτικής Ζωής για την Τέχνη, για τον άνθρωπο και τον πολιτισμό", είπε ο κ. Λάμπος. "Εμείς στην Αγροτική Ζωής είμαστε αισιόδοξοι πως ο κόσμος μας μπορεί να γίνει καλύτερος γι' αυτό και χαρακτηρίζουμε αυτή τη χορηγία μας "χορηγία της αισιοδοξίας" για ένα κόσμο με περισσότερη τέχνη, με περισσότερη ευαισθησία, καλύτερο και ανθρωπινότερο", έγραφε στο πρόγραμμα του έργου ο κ. Λάμπος.

Το δημοτικό θέατρο ήταν ασφυκτικά γεμάτο και εκεί που καθόμουν κάπου στον γ' όροφο ένιωθα μεγάλη χαρά βλέποντας τόσα χαρούμενα πρόσωπα στην πλατεία και τους 4 ορόφους που καταχειροκρότησαν την παράσταση-δώρο της Αγροτικής Ζωής. Και φυσικά

γνωρίζοντας ότι η Αγροτική Ζωής παρουσιάζει φέτος αύξηση που ξεπερνά το 50%, κάτι που όπως ο Άγγελος Παπαστερνός υπογραμμίζει έχει να γίνει πάνω από 12 χρόνια, οφείλουμε να συγχαρούμε τον Αιτωλοακαρνανό κ. Κ. Λάμπο, που "ώργωσε" κυριολεκτικά απ' άκρου εις άκρον την Ελλάδα για να βρεθεί κοντά στους ανθρώπους της Αγροτικής Ζωής και να φέρει τη δυναμική ανάπτυξη, να φέρει παραγωγή και εισόδημα στους ανθρώπους του, παράλληλα με μια πολύ καλή γνώμη του κοινού, που μεγιστοποιεί τις εκδηλώσεις πολιτισμού, τις χορηγίες πολιτισμού επ' αγαθώ όλων.

Ο Δημ. Κατέργης ανέλαβε τη θέση του διευθυντή υπηρεσιών marketing της Universal Life. Καλή επιτυχία στο έργο του στη νέα εταιρία με την οποία το ΝΑΙ είχε και έχει άριστη και δημιουργική συνεργασία για πολλά χρόνια. Με την ευκαιρία να πούμε ότι η Νάγια Τριπάτσα της Universal Life, ο άνθρωπος που συνεργαζόμαστε τόσα χρόνια, είναι το άτομο που συγκέντρωνε για μας αυτά που θέλαμε από μία καλή Κυπριούλα. Εντιμη, ειλικρινής, με ευγένεια ψυχής, πιστή στην Κύπρο και την εταιρία της, γελαστή και ακούραστη και πάντα με ελληνική κυπριακή προφορά και γλώσσα, τιμή για την εταιρία και την κυπριακή ασφαλιστική αγορά. Τέτοια στελέχη αξίζουν!

Μάθαμε ότι ήδη θα δίνει τις υπηρεσίες της σε νέα εταιρία όπου κι αν είναι καλή επιτυχία και σ' αυτή.

Το 1994 οι πωλήσεις της Αγίας Γραφής έφθασαν τα 600.000.000 αντίτυπα. Γαλλικός εκδοτικός οίκος θα εκδώσει σε CD-ROM την Αγία Γραφή σε τρεις γλώσσες: Ελληνικά, Γαλλικά και Εβραϊκά. Οι Έλληνες είναι τυχεροί και σ' αυτό το σημείο, αλλά πόσοι διαβάζουν σήμερα τις αλήθειες και πόσοι κάνουν πράξη ό,τι γράφει;

Την οικονομική δύναμη του ομίλου εταιριών INTERAMERICAN και τον αδιαμφισβήτητο πρωταγωνιστικό ρόλο στο χώρο των ασφαλιστικών και χρηματοοικονομικών επιχειρήσεων υπενθύμισε στους συνέδρους του ΣΕΜΑ στον Αστέρα Βουλιαγμένης, ο πρόεδρος και ιδρυτής του σημαντικού για την Ελλάδα Ομίλου, κ. Δημ. Κοντομηνάς. Παράπεμψε μάλιστα όσους αρέσκονται σε συγκρίσεις και ανταγωνισμούς πρωτιάς να διαβάσουν τη σχετική λίστα που παραθέτει το περιοδικό "ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗ ΕΠΙΘΕΩΡΗΣΗ" και καταγράφει δεύτερο στην Ελλάδα σε τζίρο όμιλο μετά τα Ελληνικά Διυλιστήρια

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

Super ΠΑΙΔΙΚΟ

# ΝΕΟ SUPER ΠΑΙΔΙΚΟ

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



Πάρτε 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...

Αγροτική Ζωής



Η ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ ΔΥΝΑΜΗ

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



Ο κ. Δημ. Κοντομηνάς

τον ΟΜΙΛΟ INTERAMERICAN. Εμείς σαν περιοδικό του χώρου που ΒΛΕΠΟΥΜΕ και ΣΥΓΚΡΙΝΟΥΜΕ πρόσωπα και αριθμούς ξαναθυμίζουμε αυτό που και παλαιότερα γράψαμε, ότι ο ασφαλιστικός χώρος οφείλει πολλά στο Δημ. Κοντομηνά που έχει να επιδείξει ΕΡΓΟ ΖΩΗΣ και αποτελεί καλό πρεσβευτή για πολλούς τομείς της ελληνικής οικονομίας, δίνοντας συνάμα και προοπτική ανάπτυξης σε πολλά όνειρα και άλλων αξιόλογων ηγετών της ασφαλιστικής μας αγοράς.

Βέβαια πολλοί φίλοι μας δε θέλουν να γράφουμε τέτοιες αλήθειες, αλλά η πραγματικότητα που έχει ΠΑΡΕΛΘΟΝ υπέρ του Δ. Κοντομηνά δεν αλλάζει, έστω κι αν δεν γράψουμε εμείς τις σχετικές αλήθειες, επειδή ο τζίρος του ομίλου κινείται κοντά στο 1 ΤΡΙΣΕΚΑΤΟΜΥΡΙΟ και το υπενθυμίζει με τον τρόπο του προς πάσα κατεύθυνση ένα πολυπληθές ανθρώπινο δυναμικό 6.000 ανθρώπων.

Άλλωστε τέτοιες φιλοπρόοδες εταιρίες κύρος φέρνουν και στους ανταγωνιστές που καθένας έχει να επιδείξει το δικό του έργο, τα δικά του επιτεύγματα που ενωμένα όλα μαζί, όλων μαζί αποκτούν ευρύτερη σημασία και αξία.

Και ευτυχώς έχουμε σήμερα πολλούς καλούς και σημαντικούς δημιουργούς στο χώρο μας, για τους οποίους με κάθε τρόπο οφείλουμε να δείξουμε την υπερηφάνεια μας...

☞ Το "ΝΑΙ" ήξερε και ξέρει αλλά κρατάει την έκπληξη μη πάθουν και τίποτε κάποιος ανησυχούντες περί τα ασφαλιστικά δρώμενα και ούτε ο...

Νεκτάριος τους σώζει κι ας του τάξουν κερύ. Ο Ιταλός κ. LUCIO VARRIALE, ιδιοκτήτης της ΘΕΜΙΣ, ήρθε το Πάσχα στην Αθήνα, πήγε και στα νησιά μας κατά Δωδεκάνησα Ρόδο - Πάτμο έκανε τις διακοπές του, το Πάσχα, τις επαφές του και συνέφαγε μετά δύο διακεκριμένων της πολιτικής μας σκηνής, έκανε και τη σχετική προσπάθεια για αγορά ιδιόκτητου πολυτελούς κτηρίου της ΘΕΜΙΣ κοντά στο INTERCONTINENTAL και τα νέα κτήρια της



Το ζεύγος Varriale

ΕΘΝΙΚΗΣ, έφυγε, ξαναήρθε, ξαναέφυγε και θα τον... ξαναδοούμε πολλές φορές. Στο επόμενο η συνέχεια. Η ΘΕΜΙΣ έχει κέφια... αλλά... αλλού είναι το ζήτημα (σίγουρα η κ. Τιράνα δεν ήταν στο τραπέζι).



Η κ. Τιράνα

☞ Ποιους τυραννά η κ. Τιράνα; Και ειλικρινής είναι και κανένα δεν πειράζει. Ή μήπως έπρεπε να ασχοληθεί λίγο με όσους την τυραννούν;

☞ Καλοκαίρι έρχεται και να υπενθυμίσουμε ότι σαν την Ελλάδα δεν βρίσκεις πιο ευλογημένο τόπο για διακοπές. Απολαύστε ελληνικό καλοκαίρι όπου κι αν πάτε και δείξτε την αγάπη σας σ' αυτούς που κρατάνε τα νησιά και τα χωριά μας, τονίζοντάς τους ότι ζούμε σ' ένα τόπο που διάλεξαν οι θεοί να μείνουν. Ναι, έχουμε λό-

☞ Πολλές ασφαλιστικές εταιρίες έχουν αναθέσει τις Δημόσιες Σχέσεις τους σε εξωτερικά γραφεία και οργανισμούς Δημοσίων Σχέσεων, κάτι που δείχνει το έντονο ενδιαφέρον τους για προβολή και καλές σχέσεις. Μέχρι ένα σημείο λέμε ότι καλά κάνουν, αν και άποψή μας είναι ότι αυτά τα γραφεία μπορούν να κάνουν δημόσιες σχέσεις, αλλά δεν ξέρουμε αν κάνουν ΣΩΣΤΕΣ δημόσιες σχέσεις για εταιρίες και οργανισμούς ΕΥΘΡΑΥΣΤΟΥΣ, που βασίζονται στην ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗ, ΣΤΙΣ ΠΡΟΣΩΠΙΚΕΣ ΣΧΕΣΕΙΣ ασφαλιστών-εταιριών και στη ΔΙΑΦΑΝΕΙΑ. Οι ασφαλιστικές εταιρίες δεν είναι μόνο εξωτερική εμφάνιση για δημόσιες σχέσεις. Οι ασφαλιστικές εταιρίες θέλουν και ανθρώπους δημοσίων σχέσεων με ειδικές γνώσεις και ΕΙΔΙΚΗ αντιμετώπιση κάποιων θεμάτων σχετικών με αποθεματικά, αποζημιώσεις, εκκρεμείς ζημιές, ανθρώπινο δυναμικό, διατήρηση και service σε ασφαλιστές και πελάτες κ.ά. που ΟΠΩΣΔΗΠΟΤΕ θα πρέπει να είσαι ΜΕΣΑ στην εταιρία και ΕΝΑ ΣΩΜΑ με την εταιρία και ΜΟΝΟ για μία εταιρία... Ακόμη καλό είναι να γνωρίζουν και τη σημασία του κλαδικού Τύπου, θέμα για το οποίο θα επανέλθουμε... Αν υπάρχει στα γραφεία αυτά άνθρωπος της εταιρίας με εξουσία αποφάσεων ίσως είναι μια καλή λύση... Διαφορετικά οι Δημόσιες Σχέσεις θα είναι κάτι άλλο... ίσως όχι και τόσο αποδοτική επένδυση χρόνου και χρήματος... Σαν κλαδικός Τύπος οφείλουμε να επισημάνουμε τη σημασία του προβλήματος.

γο που το λέμε, επειδή οι πιο πολλοί ασφαλιστές ανήκουν στους πιο πολιταξιδεμένους επαγγελματίες μέσω των ταξιδιών κινήτρων ή δουλειάς. Οι ασφαλιστές μας έχουν κύρος σήμερα και οι συμπατριώτες μας που κρατάνε ζωντανή την ελληνική παράδοση στην ύπαιθρο έχουν ανάγκη ένα καλό λόγο. Καλό καλοκαίρι!

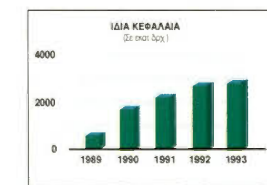
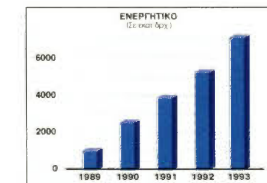
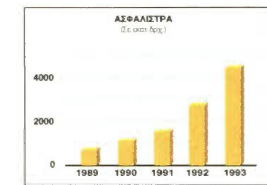
Η METROLIFE αναπτύσσεται γρήγορα και δυναμικά. Με όραμα, αρχές και δημιουργικό ενθουσιασμό, έχει ήδη κατακτήσει την 6η θέση στον κλάδο ζωής μεταξύ των Ελληνικών ασφαλιστικών εταιριών, επτά μόλις χρόνια από την ίδρυσή της.

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

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

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

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



ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ  
**METROLIFE**  
Έργο για τη ζωή

# ΠΟΙΟΤΗΤΑ

## Ο ΠΡΟΣΑΝΑΤΟΛΙΣΜΟΣ ΜΙΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ

### ΣΤΗΝ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗ ΤΩΝ ΠΕΛΑΤΩΝ ΚΑΙ

### ΟΙ ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ ΤΟΥ

Γράφει ο Αντώνης Σπανός\*

- Ποιότητα είναι η ικανοποίηση των απαιτήσεων του πελάτη.
- Τα λάθη πάντα κάποιος τα πληρώνει, είτε η επιχείρηση είτε ο πελάτης. Και στις δύο περιπτώσεις, χαμένη είναι η επιχείρηση.
- Αν αντέχετε τον πόνο, δέστε την εταιρία σας με τα μάτια του πελάτη.

Θεώρησα σκόπιμο να ξεκινήσω με μια σειρά από επιτυχημένες παρατηρήσεις επώνυμων για θέματα εξυπηρέτησης. Τα προγράμματα ποιότητας, για τα οποία τόσοσ λόγος έχει γίνει τελευταία, έχουν δύο βασικούς στόχους:

1. Ικανοποίηση των πελατών
2. Ανάπτυξη, ανταγωνιστικότητα και κερδοφορία της επιχείρησης.

Τα προγράμματα Ολικής Ποιότητας αντιμετωπίζουν αντιδράσεις από στελέχη των επιχειρήσεων για δύο λόγους:

- Άγνοια του περιεχομένου τους
- Έλλειψη υπομονής και αντοχής
- Υπερβολική αυτοπεποίθηση (αυτά εγώ τα ξέρω)

Η Διοίκηση ολικής ποιότητας έχει παρόλα αυτά υιοθετηθεί με ενθουσιασμό σαν προσέγγιση από ασφαλιστικές εταιρίες και τράπεζες στις ΗΠΑ και όχι μόνο. Παραδείγματα είναι:

- First National Bank of Chicago
- Massachussets Mutual.
- Utica Life
- Paul Revere
- Allied Dunbar
- Citibank
- Banco Bilbao

Η Limra, γνωστός οργανισμός στον διε-

## βιογραφικό

Ο κ. Αντώνης Σπανός έχει κάνει σπουδές σε Διοίκηση επιχειρήσεων, Marketing και Διοίκηση Ασφαλιστικών Εταιριών. Έχει συνεργαστεί με μεγάλους ομίλους Χρηματοοικονομικών υπηρεσιών στην Ελλάδα σε διάφορες αρμοδιότητες. Έχει διατελέσει πρόεδρος/μέλος διεθνών επιτροπών σε θέματα ποιότητας, διοίκησης ανθρώπινου δυναμικού, με έμφαση στις Ασφαλιστικές Εταιρίες και τον τουρισμό. Έχει εγκαταστήσει το πρώτο στη Μεσόγειο πιστοποιημένο σύστημα ποιότητας σε τουριστική μονάδα. Είναι αξιολογητής ποιότητας της Ευρωπαϊκής Ένωσης και σύμβουλος ποιότητας του Σ.Ε.Β.

θνή ασφαλιστικό χώρο, και η LOMA (Life Office Management Association) έχουν υιοθετήσει το αμερικανικό μοντέλο αυ-

τοαξιολόγησης επιπέδου ποιότητας της επιχείρησης, το μοντέλο Malcolm Baldrige.

Το μοντέλο αυτό προσδιορίζει επτά κριτήρια για τη μέτρηση της ποιότητας μιας ασφαλιστικής και όχι μόνον εταιρίας. Τα κριτήρια αυτά είναι:

### ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΤΟΥ ΜΟΝΤΕΛΟΥ MALCOLM BALDRIDGE

Αναλυτικά, τα κριτήρια και υποκριτήρια του αμερικανικού μοντέλου Ολικής Ποιότητας είναι τα παρακάτω:

- 1.0 ΗΓΕΣΙΑ
- 2.0 ΠΛΗΡΟΦΟΡΗΣΗ ΚΑΙ ΑΝΑΛΥΣΗ
- 3.0 ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΟΣ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΟΙΟΤΗΤΑ
- 4.0 ΑΞΙΟΠΟΙΗΣΗ ΑΝΘΡΩΠΙΝΩΝ ΠΟΡΩΝ
- 5.0 ΔΙΑΣΦΑΛΙΣΗ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΚΑΙ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ
- 6.0 ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΤΗΣ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ
- 7.0 ΙΚΑΝΟΠΟΙΗΣΗ ΠΕΛΑΤΩΝ

Η ασφαλιστική εταιρία που επιθυμεί να συγκρίνει το επίπεδο ποιότητάς της με το μοντέλο αυτό προετοιμάζει μια ογκώδη μελέτη, που στοχεύει στο να τεκμηριώσει ότι η τακτική που ακολουθεί η εταιρία όσον αφορά στα επτά αυτά κριτήρια είναι:

- Σαφής
- Συστηματική και συνεχής
- Αποτελεσματική
- Διαδεδομένη σε όλο το εύρος δραστηριοτήτων της εταιρίας (δίκτυο, τεχνικές υπηρεσίες, πελάτες και προμηθευτές,

πωλήσεις, υποστηρικτικοί κλάδοι) και σε κάθε υπάλληλο, διαδικασία, προϊόν ή υπηρεσία.

Η συλλογή των υποστηρικτικών αυτών στοιχείων προϋποθέτει εργασία 5-6 στελεχών με πλήρη απασχόληση για τουλάχιστον έξι μήνες. Τα στελέχη αυτά για να συγκεντρώσουν τα στοιχεία που απαιτούνται συνεργάζονται με όλες τις υπηρεσίες της Εταιρίας, με γνώμονα τις απαιτήσεις του μοντέλου. Η διαδικασία και μόνο της αμφισβήτησης, τεκμηρίωσης και παρουσίασης των σημείων που η εταιρία θεωρεί ισχυρά δημιουργεί ένα δυναμικό αυτοκριτικής και παράγει πολύτιμο πληροφοριακό υλικό, που αναφέρεται στις αδυναμίες και στις προτεραιότητες της εταιρίας, όπως ενδεικτικά μπορεί να είναι:

- Χαμηλή διατηρησιμότητα
- Αποχωρήσεις έμπειρων στελεχών
- Παράπονα πελατών
- Υψηλό λειτουργικό κόστος

Δεν είναι ασυνήθιστο η αναφορά αυτή να περιέχει 100-150 προτεινόμενα σημεία βελτίωσης, από όλο το φάσμα των δραστηριοτήτων, όπως θέματα προϊόντων, προσωπικού, δικτύου συνεργατών, κόστους, εξυπηρέτησης πελατών, ταχύτητας, ευελιξίας, διαδικασιών, προϊόντων και υπηρεσιών κ.λπ.

• Η Ευρωπαϊκή Ένωση έχει από το 1990 προωθήσει το αντίστοιχο δικό της μοντέλο αυτοαξιολόγησης, το οποίο ονομάζει ευρωπαϊκό μοντέλο ποιότητας, με παρόμοιες προδιαγραφές.

Πρέπει να σημειωθεί ότι για τα προγράμματα βελτίωσης ποιότητας των ασφαλιστικών και όχι μόνο εταιριών, οι στόχοι βελτίωσης πρέπει να είναι συγκεκριμένοι και σαφείς όπως π.χ.

- Μείωση του κόστους λειτουργίας στο 17%
- Μείωση ακυρώσεων κατά 4% κ.λπ.

### Ο ΠΡΟΣΑΝΑΤΟΛΙΣΜΟΣ ΣΤΟΝ ΠΕΛΑΤΗ

Πρωταρχικός στόχος των προγραμμάτων ποιότητας είναι ο προσανατολισμός του εταιρικού μηχανισμού στην εξυπηρέτηση του πελάτη. Αυτό σημαίνει ότι η εξυπηρέτηση των πελατών προηγείται από οποιαδήποτε άλλη προτεραιότητα και αποτελεί τη βάση έναρξης κάθε δρα-

στηριότητας των στελεχών. Σε μια τέτοια εταιρία, όλο το προσωπικό χαρακτηρίζεται από

- Συστηματική εκπαίδευση
  - Πρωτοβουλία
  - Εξουσία για αυτενέργεια/πρωτοβουλία
  - Προσωπικότητα και θάρρος της γνώμης
- Με απλά λόγια, δεν φοβάται κανείς να εκφράσει τη γνώμη του σε θέματα εξυπηρέτησης ή να πάρει πρωτοβουλίες στα πλαίσια μιας ξεκάθαρης εταιρικής πολιτικής.

Το προσωπικό δεν πρέπει να χρησιμοποιεί την έκφραση "Δεν είναι δική μου δουλειά, δεν φταίω εγώ", αλλά αντίθετα πρέπει να χαρακτηρίζεται από συμπεριφορά που δηλώνει "δεν έχει σημασία ποιος φταίει ή πόσο φταίει, εγώ έχω τη θέληση, την εξουσία και τις γνώσεις να δώσω λύσεις".

Σε σωστά προσανατολισμένες εταιρίες η συμμετοχή των διευθυντικών στελεχών στην εξυπηρέτηση είναι περιορισμένη, τα περισσότερα προβλήματα λύνονται στην πρώτη επαφή με τον πελάτη. Τα διευθυντικά στελέχη απλά ενημερώνονται σε θέματα παραπόνων και εκκινούν/κατευθύνουν τις διαδικασίες βελτίωσης.

Για να φθάσει το προσωπικό στο σημείο αυτό, θα πρέπει η πολιτική της εταιρίας να είναι πολύ συστηματική σε θέματα:

1. Ικανού παρακινημένου προσωπικού
2. Ευέλικτων και αποτελεσματικών διαδικασιών
3. Κανονισμών και αρμοδιοτήτων

Οι δύο τελευταίες προϋποθέσεις υπονοούν την ύπαρξη **συστημάτων διασφάλισης ποιότητας**, που μαζί με το σύστημα διοίκησης ανθρώπινου δυναμικού αποτελούν τις δύο βάσεις όπου στηρίζεται ο προσανατολισμός στην εξυπηρέτηση του πελάτη.

Τα βασικά χαρακτηριστικά των προσανατολισμένων στους πελάτες επιχειρήσεων είναι:

### Χαρακτηριστικά των εταιριών που είναι προσανατολισμένες στον πελάτη

1. Έχουν όραμα και στρατηγική εξυπηρέτησης ξεκάθαρα διατυπωμένη.
2. Έχουν ορατή και προσιτή ηγεσία.
3. Η εξυπηρέτηση είναι και κουλτούρα.

4. Έχουν συστήματα εξυπηρέτησης προσανατολισμένα στον πελάτη.
5. Έχουν ισορροπήσει το σύστημα με τον άνθρωπο.
6. Στρατολογούν, προσλαμβάνουν, εκπαιδεύουν, προάγουν, αμείβουν με κριτήριο την ποιότητα της εξυπηρέτησης.
7. Ενημερώνουν τους πελάτες τους για την αξία της εξυπηρέτησης.
8. Ενημερώνουν το προσωπικό τους για την αξία της εξυπηρέτησης.
9. Μετρούν το επίπεδο εξυπηρέτησης και γνωστοποιούν τα αποτελέσματα στο προσωπικό τους και ιδιαίτερα στο προσωπικό πρώτης γραμμής.

Για να αναπτύξει μια εταιρία τα χαρακτηριστικά αυτά, πρέπει να εξασφαλίσει την εμμονή και "αντοχή" της διοίκησης.

Τα προγράμματα ποιότητας δεν διαρκούν ένα ή δύο χρόνια, αλλά μία ζωή και δεν πρέπει να επηρεάζονται από τις διαθέσεις στελεχών που νιώθουν ότι θιγούνται από την προσπάθεια μιας αλλαγής προς το καλύτερο.

Η αλλαγή νοοτροπίας που υπαγορεύει ο προσανατολισμός στον πελάτη περιγράφεται στα επόμενα παραδείγματα.

### Η επιχείρηση που επιθυμεί να προσανατολισθεί προς τον πελάτη πρέπει να μεταβεί:

- Από την παρακίνηση μέσω πίεσης - Στην παρακίνηση μέσω οράματος
- Από τη συμπεριφορά "τι με νοιάζει εμένα, εγώ τους τα είπα" - Στην ιδιοκτησία του προβλήματος
- Από το "πάντα έτσι το κάναμε" - Στη συνεχή βελτίωση υπηρεσιών
- Από τη λήψη αποφάσεων βασισμένων σε παρορμήσεις και εντυπώσεις - Σε αποφάσεις βασισμένες σε δεδομένα
- Από τη νοοτροπία "το αποφάσισε η Διοίκηση" - Στη νοοτροπία "το αποφάσισε ο πελάτης"
- Από τα τμήματα με "στεγανά" - Στη διατηρητική συνεργασία

*Η επιχείρηση που επιθυμεί να προσανατολισθεί προς τον πελάτη, πρέπει να μεταβεί: (συνέχεια)*

- Από τις πυροσβεστικές καταστάσεις, τους ηρωισμούς, τα ξενύχτια
- Στο "κάνε το σωστά με την πρώτη φορά"
- Από την επιλογή μεταξύ συμμετοχικού και επιστημονικού μάντζμεντ
- Στο σωστό συνδυασμό συμμετοχικού και επιστημονικού μάντζμεντ.

Σε επιχειρήσεις όπου δεν υπάρχει εμπιστοσύνη και επικοινωνία μεταξύ των στελεχών, αλλά ο ανταγωνισμός έχει ξεφύγει από τα καλώς εννοούμενα και ωφέλιμα πλαίσια και οι αποφάσεις (όχι οι στρατηγικές αλλά οι καθημερινές) λαμβάνονται από ένα ή δύο στελέχη που τις κρατούν πεισματικά, εκεί όπου ευνοούνται τα στεγανά και η αυστηρή ιεραρχία, το παραγόμενο επίπεδο εξυπηρέτησης θα είναι τελικά μέτριο και δεν θα φθάσει στα όρια που είναι "πάνω από τις προσδοκίες των πελατών". Ας μην ξεχνούμε ότι όσο καλοσχεδιασμένα και να είναι τα συστήματα, ο άνθρωπος πάντα βρίσκει τρόπους να τα βραχυκυκλώσει ή να τα βελτιώσει ακόμα περισσότερο, προσθέτοντας τη δική του "πινελιά" ενδιαφέροντος και προσωπικής συμβολής. Δεν θα ξεχάσω την περίπτωση του ταμία μιας Τράπεζας, που όταν παρατήρησα ότι "με χαρά μου βλέπω πολλούς πελάτες, που σημαίνουν για την επιχείρηση πρόοδο" απάντησε: "Και τι με νοιάζει εμένα, δική μου είναι η Τράπεζα; Για μένα είναι απλά παραπάνω δουλειά".

Η αντίθετα την περίπτωση μιας υπαλλήλου που με οδήγησε στο σωστό τμήμα μιας δημόσιας υπηρεσίας και όταν παρατήρησα ότι "είμαι τυχερός που βρήκα υπάλληλο από το τμήμα που με ενδιέφερε" απάντησε: "Όχι κύριε, δεν δουλεύω εδώ, απλά δεν μπορούσα να σας βλέπω να ταλαιπωρείστε ψάχνοντας".

Πολλοί πελάτες επιστρέφουν για την προσωπική εξυπηρέτηση που δέχονται από κάποιο υπάλληλο και όχι μόνο για την εταιρία ή τα προγράμματά της, που είναι επίσης βασική προϋπόθεση ικανοποίησης των πελατών.

Η επιτυχία επιπέδου εξυπηρέτησης

120% είναι σαφώς αποτέλεσμα αρμονικού συνδυασμού δύο παραγόντων του τεκμηριωμένου συστήματος και του δεσμευμένου συνειδητοποιημένου ανθρώπινου δυναμικού, το πρώτο είναι σαφώς ευκολότερο να εγκατασταθεί σε μια εταιρία από ό,τι το δεύτερο.

#### ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ ΚΑΙ ΠΟΙΟΤΗΤΑ

Ο αυξανόμενος ανταγωνισμός σε παγκόσμιο επίπεδο, η "κατάργηση" των συνόρων με την απλοποίηση των τελωνειακών και δασμολογικών περιορισμών και συμπαραγωγές (joint ventures) που αφαιρούν την εθνική "ταυτότητα" από την τεχνολογία έχουν δημιουργήσει απαιτητικούς πελάτες που αναζητούν και προμηθεύονται ό,τι καλύτερο υπάρχει σε προϊόντα και υπηρεσίες. Οι εταιρίες, στην προσπάθειά τους να ανταποκριθούν, επανεξετάζουν και τροποποιούν τα συστήματα με τα οποία λειτουργούν. Μια μεγάλη γερμανική εταιρία εκφράζει τον προσανατολισμό αυτό με την πολιτική της:

"Το σημαντικότερο κριτήριο για την ποιότητά μας είναι η ικανοποίηση των πελατών μας. Πρέπει, σαν πρόμηθευτές τους, να απολαμβάνουμε της πλήρους εμπιστοσύνης τους. Οι απαιτήσεις και υποδείξεις των πελατών πρέπει να αντιμετωπίζονται με δική μας δέσμευση (στην ποιότητα) και με καινούργιες πωλήσεις". Η ποιότητα είναι σημαντική για τους πελάτες, για την εταιρία, αλλά και για τα στελέχη της, για τους λόγους που παραθέτουμε παρακάτω:

#### ΓΙΑΤΙ Η ΠΟΙΟΤΗΤΑ ΕΙΝΑΙ ΣΗΜΑΝΤΙΚΗ;

*Οι πελάτες θέλουν ποιότητα γιατί:*

1. Θέλουν αξιόπιστες υπηρεσίες.
2. Θέλουν να καλύψουν τις ανάγκες τους.
3. Θέλουν καλή τοποθέτηση των χρημάτων τους.
4. Θέλουν προσοχή και σωστή συμπεριφορά.

*Τα στελέχη θέλουν ποιότητα γιατί:*

1. Χρειάζονται ικανοποίηση από την εργασία τους.
2. Θέλουν σεβασμό από τον πελάτη.
3. Θέλουν να απαλλαγούν από τον εκνευρισμό και το στρες.
4. Θέλουν εργασιακή ασφάλεια.
5. Θέλουν να νιώθουν υπερηφάνεια για την εταιρία που εργάζονται.
6. Η Ποιότητα δημιουργεί πελάτες πιο πιστούς και με περισσότερη ανοχή στα τυχόν λάθη.

*Η εταιρία θέλει ποιότητα γιατί:*

1. Τη θέλουν οι πελάτες.
2. Το μέλλον της εξαρτάται από αυτήν.

## Ισχυρά κίνητρα για "ταξίδια κινήτρων".

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

**SUNWAVES TRAVEL**

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

Interpress

# Το Σφάλμα Του Ασφαλιστή

... είναι ότι δεν διάλεξε για χώρο εργασίας μια Εταιρία που προσφέρει όλες τις προοπτικές εξέλιξης. Που του επιτρέπει να πάει μπροστά όσο εκείνος θέλει. Όχι όσο επιθυμούν οι άλλοι. Μια Εταιρία με προγράμματα έξυπνα, τολμηρά.

Το σφάλμα του είναι ότι δεν συνεργάστηκε με μια Εταιρία με ανθρώπινο πρόσωπο:

Που του εξασφαλίζει 100% την ακεραιότητα του χαρτοφυλακίου του, παρέχοντας στον ίδιο και την οικογένειά του ασφάλεια και βεβαιότητα. Μια Εταιρία που τιμά και σέβεται τους συνεργάτες της μ'έναν τρόπο μοναδικό, συγκινητικό.

Το σφάλμα του ασφαλιστή είναι ότι δεν διάλεξε για χώρο εργασίας του μία Εταιρία που παρέχει άψογο service, έτσι ώστε να μην χρειάζεται να ξοδέψει ούτε ένα λεπτό από τη δουλειά του στην αγορά. Μια Εταιρία με προοπτικές, σχέδια και οράματα, στα οποία μπορεί να είναι πρωταγωνιστής όχι θεατής. Που τον κάνει να χαιρείται, γιατί συνεργάζεται με ανθρώπους που χαμογελούν: αισιόδοξους και δημιουργικούς. Μια Εταιρία που ιδρύθηκε, διοικείται και αναπτύσσεται από ασφαλιστές καριέρας. Ανθρώπους που ξέρουν και μιλάνε τη γλώσσα του. Μια Εταιρία που "Πληρώνει Αμέσως"!

Όμως, τα σφάλματα είναι ανθρώπινα.

Και ο ασφαλιστής είναι πρωτ'άπ'όλα **άνθρωπος** που δέχεται τα σφάλματά του. Και τα διορθώνει ...



Ποτέ δεν είναι αργά να συνεργαστείτε με μια τέτοια Εταιρία. Με την Ευρωπαϊκή Πίστη.

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

# Παρεξηγημένη ποιότητα και υπευθυνότητα

του Δρα Ν. Λογοθέτη

Η ποιότητα πάντα είχε σαν σκοπό να βοηθήσει στην υλοποίηση ενός κοινής λογικής μάντζεμντ. Σαν αποτέλεσμα, ένα παρακινούμενο προσωπικό θα ήταν σε θέση να συμμετέχει στη λήψη σωστών αποφάσεων, στον σωστότερο δυνατό χρόνο, για άμεσα κέρδη, ενώ ικανότερες και γρηγορότερες παραγωγικές διεργασίες θα παρήγαγαν βελτιωμένα προϊόντα, κάτι που θα οδηγούσε σε πιο ικανοποιημένους πελάτες και μεγαλύτερη μερίδα αγοράς.

Το μήνυμα της ποιότητας που αποτέλεσε τον θεμελιώδη λίθο του Ιαπωνικού μάντζεμντ και που υιοθετήθηκε και από τους Αμερικανούς στη δεκαετία του '80, σε μια προσπάθεια να επαναλάβουν το ιαπωνικό θαύμα, άφησε ανεξίτηλα σημάδια στις διεργασίες οποιουδήποτε πίστεψε σε αυτό. Στις αρχές όμως της δεκαετίας του '90, όταν η θεωρία άρχισε να ξεθωριάζει, έγινε το λάθος: ο διαχωρισμός μεταξύ διαδικασίας και σκοπού.

Η συχνή, σχεδόν πάντα καταχρηστική αναφορά στη "σημασία" της Ολικής Ποιότητας έχει σε πολλές περιπτώσεις οδηγήσει στην απώλεια του πραγματικού νοήματός της και στην αναπόφευκτη παρεξήγησή της. Η συνταρακτική αλήθεια της έχει μεταβληθεί σε ένα ρητορικό στερεότυπο. Η μανία με τη μεθοδολογία για ελάττωση κόστους, μείωση ελαττωμάτων και απόκτηση "βραβείων" τράβηξε ένα ιδιαίτερο και ιδιάζον μονοπάτι. Το συνεχές κυνήγι των υποτιθέμενων κερδών ενθάρρυνε τον διαχωρισμό της ποιότητας από τις ανησυχίες και απαιτήσεις του πελάτη. Εθνικά και διεθνή πρότυπα, πιστοποιητικά και βραβεία ποιότητας για να τα κολλάς στον τοίχο έγιναν πιο σημαντικά από τους πελάτες και την ικανοποίηση των αναγκών τους.

Κλασικό παράδειγμα: μπορείς πλέον να αγοράσεις βραβεία "μυϊμούδες" από κάποιους ανεξέλεγκτους "φορείς" από τη Μαδρίτη. Η τρέχουσα ταρίφα είναι περίπου 2.400 δολάρια! Που καλύπτει ένα "τρόπαιο" με το εντυπωσιακό όνομα "Gold Star Trophy" (που ούτε "gold" είναι και σίγουρα ούτε "star"), μια φωτογραφία απονομής (προς ικανοποίηση των ματαιοδοξιών) και δύο νύκτες σε ένα ξενοδοχείο (το πρόγευμα δεν συμπεριλαμβάνεται!). Μια απάτη μεγίστου είδους, αλλά ποιος νοιάζεται; Πολλοί το πιστεύουν και πληρώνουν για να τα πάρουν, λίγοι γνωρίζουν την πραγματική αξία τους (ή αχρηστία τους!), κανείς δεν το καταγγέλλει. Ούτε το ίδιο το κράτος, που ίσως να νομίζει ότι οποι-

Σύντομο βιογραφικό σημείωμα του Δρα Ν. ΛΟΓΟΘΕΤΗ

Ο Δρ Νικόλαος Λογοθέτης, Διευθύνων Σύμβουλος της TQM HELLAS, εταιρίας παροχής εκπαιδευτικών, μελετητικών και συμβουλευτικών υπηρεσιών σε θέματα του Μάντζεμντ της Ολικής Ποιότητας και του ISO-9000, είναι κάτοχος των μεταπτυχιακών τίτλων Μάστερ (M.Sc.) και Διδακτορικού (Ph.D.) από Πανεπιστήμια της Αγγλίας. Διτέλεσε Καθηγητής και Σύμβουλος Ερευνας στο London School of Economics του Πανεπιστημίου Λονδίνου και είναι συγγραφέας τριών best seller βιβλίων και σημαντικού αριθμού δημοσιευθέντων επιστημονικών συγγραμμάτων σχετικά με τις αρχές και εφαρμογές του Μάντζεμντ Ολικής Ποιότητας. Ο Δρ Λογοθέτης έχει πολυετή εμπειρία στα θέματα Ποιότητας από τις προηγούμενες θέσεις που κατείχε στη Μ. Βρετανία ως μέλος της Τεχνικής Διεύθυνσης της GENERAL ELECTRIC CO. και ως ανώτερος Σύμβουλος στη Μονάδα Διοικητικής Επιστήμης της BRITISH TELECOM. Εκπροσωπεί τον ΣΕΒ στο European Foundation for Quality Management (EFQM) και είναι επίτιμος επισκέπτης-ερευνητής του Πανεπιστημίου CITY του Λονδίνου. Ως Διευθύνων Σύμβουλος της TQM HELLAS έχει στο ενεργητικό του την προετοιμασία και την επιτυχή πιστοποίηση κατά ISO-9000 πολλών Ελληνικών Επιχειρήσεων και τη μύηση σε θέματα Ολικής Ποιότητας άνω των τριών χιλιάδων ανώτερων Διευθυντών του Δημόσιου και Ιδιωτικού Τομέα.

οδηγό "βραβείο" δείξουν οι Ελληνικές εταιρίες στις Διεθνείς Αγορές θα βοηθήσει στις εξαγωγές. Νομίζουμε δηλαδή ακόμη ότι οι διεθνείς πελάτες δεν ξέρουν να ξεχωρίζουν ένα "βραβείο" από ένα Βραβείο. Καιρός λοιπόν να σοβαρευτούμε. Είναι πλέον καιρός να γυρίσουν οι επιχειρήσεις στις βασικές αρχές τους που αρχικά ήταν και θα έπρεπε πάντα να είναι: η επικέντρωση στον πελάτη, η διατήρηση του πελάτη και η ανάπτυξη. Ίσως οι απαιτήσεις του ανανεωμένου ISO-9000 (έκδοση 1994), το



οποίο τώρα απαιτεί ανώτατη διοικητική υπευθυνότητα και δέσμευση, ένταξη των αναγκών του πελάτη στην Πολιτική Ποιότητας και υλοποίηση των στόχων μέσω προγραμματισμού της ποιότητας, να οδηγήσει σε μεγαλύτερη και καλύτερη σχέση με τον πελάτη. Αυτοί οι οποίοι διαθέτουν ανώτερη διοικητική υπευθυνότητα θα πρέπει πλέον να φαίνονται ξεκάθαρα ότι αναλαμβάνουν πλήρη υπευθυνότητα για την ποιότητα. Δίνεται και η ευκαιρία στους Φορείς Πιστοποίησης να είναι πιο απαιτητικοί από τη Διοίκηση των υπό έλεγχο εταιριών όσον αφορά στις υποχρεώσεις της για την Ποιότητα, όπως αυτές περιγράφονται στην Παράγραφο 4.1. της νέας έκδοσης του ISO-9000.

Γι' αυτούς που σκοπεύουν να υιοθετήσουν ένα Σύστημα Διασφάλισης της Ποιότητας θα έπρεπε ίσως να αρχίσουν την προσπάθεια ακούγοντας πρώτα τους πελάτες τους, τους οποίους θα μεταχειρίζονται τους ως μακροπρόθεσμο οικονομικό κεφάλαιο και όχι ως στιγμιαίο κέρδος, προσκαλώντας τους να συνεισφέρουν στη βελτίωση της παραγωγής και υπηρεσίας ως μέλη της ίδιας ομάδας και επιτρέποντάς τους να βοηθήσουν στην αναγνώριση των σημαντικών παραγόντων που επηρεάζουν τους πελάτες στις αγοραστικές αποφάσεις τους. Ίσως τότε η κοινή λογική να ξαναγυρίσει στο "Μάντζεμντ" ώστε η Ποιότητα να αποκτήσει τη σημασία και τον ορισμό που της αξίζει, έναν ορισμό που είναι συνυφασμένος με την πλήρη ικανοποίηση του πελάτη. Που είναι και ο Στόχος του Μάντζεμντ Ολικής Ποιότητας (Total Quality Management - TQM).

Στη σύντομη ιστορία της προσπάθειας για την εμπέδωση του Μάντζεμντ (ή Διοίκηση) Ολικής Ποιότητας στις ελληνικές επιχειρήσεις, έχουν ακουστεί πολλές αμφιβολίες για το αν το TQM μπορεί πράγματι να επιτύχει αυτό που υπόσχεται.

Γεννάται βέβαια το ερώτημα, πώς είναι δυνατόν ένας Έλληνας μάντζερ να έχει ήδη φτάσει τόσο γρήγορα εξ' ιδίας πείρας σε ένα αρνητικό συμπέρασμα, όταν είναι διεθνώς γνωστό το πόσο μακροχρόνια πρέπει να είναι η προσπάθεια. Στην Ελλάδα έχουμε αρχίσει σοβαρά να μιλάμε για TQM μόλις πριν δύο, το πολύ τρία χρόνια και διεθνή παραδείγματα υποδεικνύουν την ανάγκη τουλάχιστον 5 έως 7 χρόνων επίμονης προσπάθειας. Υπάρχουν όμως και ορισμένοι αρνητικοί απόηχοι που μας έρχονται από το εξωτερικό,

όπου κάποιος μπορεί πράγματι να μιλήσει για εμπειρίες άνω των 10 ετών. Και είναι πολύ πιο εύκολο να θυμόμαστε τα αρνητικά παρά τα θετικά. Η επικρίση έρχεται πάντα γρηγορότερα από την αναγνώριση. Η δυσσάρεσκια μιας μικρής αποτυχίας κρατάει περισσότερο από την ικανοποίηση πολλών επιτυχιών.

Αποτυχίες σίγουρα θα υπάρχουν, ακόμη κι αν κάποιος επενδύσει σοβαρά στο TQM. Το θέμα όμως δεν είναι πόση επένδυση έχει γίνει για τη Διοίκηση Ολικής Ποιότητας, αλλά πόση για την Ολική Ποιότητα στη Διοίκηση. Κι αυτό γιατί είναι η απόδοση, το στυλ και οι πολιτικές της Διοίκησης αυτά που προσδιορίζουν αν ο οργανισμός πραγματικά υποστηρίζει τις προσπάθειες για Ολική Ποιότητα ή στην πραγματικότητα τις αντιστρατεύεται. Έχουν περάσει αιώνες σχέσεων εξάρτησης γονέος-παιδιού μεταξύ Διοίκησης και εργαζόμενου, σχέσεις που πάντα, χωρίς εξαίρεση, κατέληγαν στο ίδιο αποτέλεσμα: "Είμαι εντάξει μόνο αν εσύ δεν είσαι εντάξει" ή "ο θάνατός σου η ζωή μου".

Όμως το σημερινό εργασιακό περιβάλλον έχει ανάγκη από άλλη σχέση. Μια σχέση που θα καταλήγει στην παρακίνηση του εργαζόμενου. Βασικά στοιχεία της σχέσης αυτής θα είναι η συμμετοχή των εργαζομένων στις αποφάσεις για βελτίωση της ποιότητας (συμμετοχικό μάντζεμντ), η συναίνεση και το μήνυμα ότι η Ποιότητα δεν είναι μια ιδιότητα που επιβάλλεται στα προϊόντα και τις υπηρεσίες. Ούτε είναι απλά αυτό που μένει όταν εξαλείψεις τα ελαττώματα με μαζική τελεκή επιθεώρηση της παραγωγής. Αλλά μάλλον η Ποιότητα είναι η προστιθέμενη αξία που ενυπάρχει στο προϊόν σαν αποτέλεσμα της συνεισφοράς κάθε εργαζόμενου. Και μια προστιθέμενη αξία μπορεί να έρθει μόνο από παρακινούμενους εργαζόμενους, απελευθερωμένους από τον παμπάλαιο ρόλο του εξαρτημένου "παιδιού".

Το ερώτημα, λοιπόν, που γεννάται είναι εάν ο σημερινός μάντζερ έχει επίσης το σθένος να απαλλαγεί από τον παμπάλαιο και ξεπερασμένο ρόλο του "γονιού" και της πατερναλιστικής συμπεριφοράς που δεν επιτρέπει καμία πρωτοβουλία σε κανένα από τα "παιδιά" - υφισταμένους τους, οι οποίοι, αθεράπευτα επηρεασμένοι από ένα περιβάλλον που συνθλίβει και όχι που παραινεί, σίγουρα δεν θα είναι αυτοί που θα φέρουν την αλλαγή.

Μέχρι να γίνει αυτό ασ μην περιμένουμε TQM-θαύματα εκ του μηδενός, παρόλες τις "καλές προθέσεις", τις ανακοινώσεις, τα σλόγκαν και τις δηλώσεις για εντυπωσιασμό. Η ποιότητα δεν διαμορφώνεται με προθέσεις. Και αν δεν έχεις τη μέθοδο να στηριχθείς ή το σθένος να την εφαρμόσεις,

δεν μένει παρά η πιθανότητα της αποτυχίας σε οποιαδήποτε "προσπάθεια" στο TQM. Μια πιθανότητα πολύ υψηλή. Μια αδιαφορία π.χ. της Διοίκησης μιας Ασφαλιστικής Εταιρίας προς τον "εσωτερικό" πελάτη (τους πωλητές-ασφαλιστές) μεταδίδεται αργά ή γρήγορα προς τον "εξωτερικό" (τον αγοραστή της ασφάλειας). Είναι αναπόφευκτο. Αντιθέτως, η δημιουργία ενός περιβάλλοντος με κίνητρα είναι μια επένδυση (ή φθηνότερη) που συγχρόνως θα ωφελήσει, όχι μόνο τον εξωτερικό πελάτη, αλλά και ολόκληρη την εταιρία. Και αυτό γιατί κανείς δεν είναι εναντίον της Ποιότητας. Δεδομένου ενός σωστού περιβάλλοντος, όλοι θέλουν να εκπληρώσουν αυτό που αναμένεται από αυτούς, να συνεισφέρουν στην επιτυχία της εταιρίας τους, να ικανοποιήσουν τον πελάτη τους με μια υπηρεσία για την οποία και οι ίδιοι θα είναι υπερήφανοι.

Αλλά πώς δημιουργείται ένα "σωστό" περιβάλλον; Κάτι το ακατόρθωτο να γίνει τυχαία ή από μόνο του. Κάτι το αδύνατο αν δεν το θέλει η Διοίκηση. Επιτεύξιμο και ανώδυνο, αν το θέλει.

Έχει να κάνει με τη δημιουργία μιας εταιρικής κουλτούρας, όπου η αξιοπιστία της Διοίκησης, η ομαδική προσπάθεια, η επικοινωνία και η αλληλοεμπιστοσύνη θα έχουν αντικαταστήσει το άγχος, τη φοβία, τον καταστροφικό ανταγωνισμό και τα εμπόδια μεταξύ των τμημάτων και ατόμων. Όπου η συνεχής εκπαίδευση και επανεκπαίδευση θα εξαλείψει τη στασιμότητα και αβεβαιότητα. Όπου ο κάθε εργαζόμενος θα νιώθει υπερήφανος για τη δουλειά του με την αίσθηση ότι προσφέρει κάτι χρήσιμο για την επιτυχία της εταιρίας και ότι αυτή η επιτυχία θα τον βοηθήσει να εξελιχθεί και αυτός μαζί της.

Και ασ μη ξεχνάμε το πόσο δύσκολη είναι η δουλειά του Ασφαλιστή. Δεν είναι μόνο η δυσκολία του να πείσει κάποιον ότι κάτι μπορεί να γίνει ο Γενικός Διευθυντής ή ο Διευθύνων Σύμβουλος. Έτσι έχει καταντήσει να γίνει η πιο εύκολη δικαιολογία για απραξία και ανευθυνότητα. Παρεξήγηση λοιπόν και εδώ! Αλλά δεν πρέπει να είναι έτσι. Όλοι έχουμε ευθύνη για ποιότητα. Όλοι οφείλουμε να προσθέσουμε ένα ελάχιστο στην προσπάθεια για την επίτευξη της. Να ελαττώσουμε συνεχώς το άχρηστο κόστος, τα λάθη, τις καθυστερήσεις - το "Κόστος της Χαμηλής Ποιότητας". Να βελτιώνουμε συνεχώς, κάθε ενέργειά μας ("Κάιζεν"). Καμιά δικαιολογία δεν μπορεί να μας απαλλάξει από αυτήν την προσωπική υποχρέωση. Καμιά δικαιολογία δεν υπάρχει για διστακτικούς επαναστάτες που προκαλούν την ήττα αναμένοντας τη νίκη από τους άλλους.

απουσία αξιοπιστίας και σταθερότητας εκ μέρους της Διοίκησης, απουσία γενικά ενός "Συστήματος" που να παραινεί για Ποιότητα και Παραγωγικότητα.

Όλοι έχουν λοιπόν ανάγκη μιας ικανής Ηγεσίας. Μιας ηγεσίας που, απηλλαγμένη από παρεξηγήσεις και κομπλεξισμούς, θα τολμήσει να παραδεχθεί τα λάθη του παρελθόντος και θα επωμισθεί την ευθύνη για την πλειοψηφία των τωρινών προβλημάτων. Που θα ενθαρρύνει την πρωτοβουλία και την επικοινωνία. Που θα κατανοήσει ότι δεν υπάρχει απολύτως κανένας λόγος να αποκρύπτουμε όλη την αλήθεια από τον πελάτη (με τα "μικρά γράμματα" στο συμβόλαιο). Που δεν θα αποβλέπει για βραχυπρόθεσμα μόνο κέρδη σε έναν τέτοιο τομέα όπου οι σχέσεις (με ασφαλισμένους) είναι συνεχείς και μακροχρόνιες και όπου η ευδόωση των προσδοκιών (των πελατών) είναι μακροπρόθεσμες. Μια ηγεσία που θα συνειδητοποιήσει ότι ο χώρος των Ασφαλείων έχει πρώτιστα να κάνει με τον Ανθρώπινο Παράγοντα. Και ως εκ τούτου, με απλές έννοιες, καθοριστικές μιας κουλτούρας για το μάντζεμντ της Ποιότητας, όπως: Ενδιαφέρον, Δέσμευση, Σταθερότητα, Προσωπική Επαφή, Καλές Αντιδράσεις και, κυρίως, Πάθος για Τελειότητα.

"Μάντζεμντ Ολικής Ποιότητας". Μια έννοια τόσο παραμελημένη και παρεξηγημένη, που αν και έχει αγαπηθεί από τόσους πολλούς, έχει εφαρμοσθεί από τόσους λίγους. Αυτοί οι "λίγοι" θα είναι και οι τυχεροί. Που θα επιβιώσουν. Σε αυτήν τη νέα οικονομική εποχή των διεθνοποιημένων αγορών, ανήλεου ανταγωνισμού και νέων ποιοτικών συνειδητοποιήσεων. Σε μια αμειλικτική, επικίνδυνη αρένα, όπου ο νόμος του Δαρβίνου για επιβίωση (της προσαρμοστικότερης εταιρίας) ισχύει όπως ακριβώς ισχύει και στον ζωικό κόσμο.

Βέβαια, η έκκληση για "Δέσμευση της Ανώτερης Διοίκησης" είναι ίσως η πιο συνηθισμένη απαίτηση κάθε ατόμου που δεν έχει την "ατυχία" να είναι ο Γενικός Διευθυντής ή ο Διευθύνων Σύμβουλος. Έτσι έχει καταντήσει να γίνει η πιο εύκολη δικαιολογία για απραξία και ανευθυνότητα. Παρεξήγηση λοιπόν και εδώ! Αλλά δεν πρέπει να είναι έτσι. Όλοι έχουμε ευθύνη για ποιότητα. Όλοι οφείλουμε να προσθέσουμε ένα ελάχιστο στην προσπάθεια για την επίτευξη της. Να ελαττώσουμε συνεχώς το άχρηστο κόστος, τα λάθη, τις καθυστερήσεις - το "Κόστος της Χαμηλής Ποιότητας". Να βελτιώνουμε συνεχώς, κάθε ενέργειά μας ("Κάιζεν"). Καμιά δικαιολογία δεν μπορεί να μας απαλλάξει από αυτήν την προσωπική υποχρέωση. Καμιά δικαιολογία δεν υπάρχει για διστακτικούς επαναστάτες που προκαλούν την ήττα αναμένοντας τη νίκη από τους άλλους.

Γιώργος Ψαρράς:

## ΕΡΓΟ ΖΩΗΣ

Το έργο των ανθρώπων της **INTERAMERICAN**

## Ενδιαφέρουσα συνέντευξη στο ΝΑΙ του γενικού διευθυντή Πωλήσεων του Ομίλου Interamerican

Στη σημερινή συνέντευξή του στο ΝΑΙ ο Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων Ομίλου INTERAMERICAN κ. Γιώργος Ψαρράς τονίζει ότι αυτό είναι το ΈΡΓΟ ΖΩΗΣ των ανθρώπων της INTERAMERICAN που με κάθε τρόπο καθημερινά το παράγουν επενδύοντας στην οικογένεια, στη δουλειά, σε ό,τι πιστεύουν. Γενικώς, ο κ. Γ. Ψαρράς πιστεύει ότι ο μεγάλος όμιλος INTERAMERICAN με τις ασφαλιστικές και επενδυτικές υπηρεσίες του δίνει σιγουριά απόδοσης και προοπτική σε κάθε έργο Ζωής.

Το περιοδικό μας, με το κλείσιμο των ισολογισμών έτους 1994, ζήτησε να μάθει περισσότερα για την πορεία της ασφαλιστικής αγοράς και την INTERAMERICAN, από τον άνθρωπο που διευθύνει το μεγαλύτερο δίκτυο πωλήσεων στην ελληνική αγορά και που το μερίδιο αγοράς, ο αριθμός των πελατών και το εύρος των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών δείχνει μια εικόνα του ασφαλιστικού κλάδου και πιθανόν οδηγεί σε αρκετά χρήσιμα συμπεράσματα για πολλούς. Το "ΝΑΙ" και οι συνεργάτες του μελετούν τα αποτελέσματα και την πορεία όλων των εταιριών όπως αυτά απεικονίζονται στους ισολογισμούς τους και από το επόμενο τεύχος θα ξεκινήσει να παρουσιάζει πίνακες και συνεντεύξεις με στοιχεία και απόψεις που αφορούν όλους και όλες τις εταιρίες. Σήμερα ξεκινάμε με τον κ. Γιώργο Ψαρρά, Γενικό Δ/ντή Πωλήσεων Ομίλου INTERAMERICAN, άνθρωπο με μακρά πορεία και πολυποίκιλη δραστηριότητα στον ασφαλιστικό χώρο, προσωπικό φίλο των περισσότερων συνεργατών του, παρά προϊστάμενο, συνεργάσιμο, με συμμετοχικό management, άνθρωπο μεγάλης εμπιστοσύνης, για τον Δημ. Κοντομηνά, επίμονο, εργατικότατο, με απόλυτη πίστη στην εταιρία και τον ηγέτη της και με διάθεση μαθητείας σε κάθε τι που θα ωφελούσε το ανθρώπινο δυναμικό που διοικεί.

Ο κ. Ψαρράς, εκτός των στοιχείων που αφορούν την εταιρία του, παρουσιάζει και αρκετά στοιχεία και θετικές απόψεις που διευκολύνουν το έργο όλων, όπως τα στοιχεία για τις παροχές του συνόλου της αγοράς προς πελάτες, οι συνολικές επενδύσεις, η εισπρακτικότητα κ.ά.

**Η ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΤΟΥ κ. ΨΑΡΡΑ ΣΤΟ "ΝΑΙ"**

Ερ.: Αυτές τις ημέρες οι Ασφαλιστικές Εταιρίες δημοσίευσαν τους Ισολογισμούς τους και είναι εύκολο να πάρει κάποιος μια εικόνα της οικονομικής δύναμης κάθε εταιρίας.

Ποια είναι μια πρώτη σύντομη περιγραφή σας για τα αποτελέσματα του 1994;

Απ.: Το 1994 ήταν μια δύσκολη χρονιά για την ασφαλιστική αγορά Ζωής. Απόδειξη το γεγονός ότι ο ρυθμός αύξησης των ασφαλιστρών ήταν περίπου 19%, έναντι 26% του 1993 και πολύ μεγαλύτερων ρυθμών τα προηγούμενα χρόνια.

Κατά την προσωπική μου άποψη αυτό οφείλεται κυρίως στην οικονομική κρίση που χαρακτηρίζει την αγορά τα τελευταία χρόνια και εκδηλώθηκε εντονότερα μέσα στο 1994. Παρόλα αυτά όμως η αγορά μας εξακολουθεί να χαρακτηρίζεται από μεγάλο δυναμισμό και "κρυμμένες δυνάμεις" που σιγά-σιγά θα απε-

λευθερώνονται, με την ωρίμανση της αγοράς και τη δεδομένη αύξηση της ασφαλιστικής συνειδησης των Ελλήνων καταναλωτών.

Σημαντικό είναι να σταθεί κανείς στα μεγέθη των παροχών της αγοράς. Κατά το 1994 μόνο η ασφαλιστική αγορά Ζωής διέθεσε περίπου **155 δισ. δρχ. σε παροχές κάθε είδους** (αποζημιώσεις + αύξηση αποθεμάτων) στους ασφαλισμένους πελάτες μας, που σημαίνει με τον καλύτερο τρόπο πιστεύω ότι η ασφαλιστική αγορά Ζωής δεν αντιμετωπίζει απολύτως κανένα πρόβλημα υλοποίησης των υποχρεώσεών της προς τους ασφαλισμένους.

Οι συνολικές επενδύσεις της αγοράς πλησιάζουν τα **400 δισ. δρχ.**, δηλαδή όσο περίπου μία μηνιαία έκδοση τίτλων του Δημοσίου, γεγονός που τοποθετεί την ασφαλιστική αγορά Ζωής σε πολύ υψηλή θέση μεταξύ των θεσμικών επενδυτών και αποδεικνύει ότι της αρμόζει καλύτερη συμπεριφορά και μεγαλύτερη ανα-

γνώριση του ρόλου της από την πολιτεία. Τέλος, θα ήθελα να σταθώ για λίγο στα αποτελέσματα της αγοράς, που είναι οπωσδήποτε φτωχά.

Τα συνολικά κέρδη της αγοράς ήταν μόλις 460 εκ. δρχ. Αυτό οφείλεται στις ζημιές που δείχνουν αρκετές νέες εταιρίες που διανύουν τη φάση της ανάπτυξης των δικτύων τους, στη μεγάλη αύξηση του ασφαλιστικού κόστους και κυρίως στις αποζημιώσεις των νοσοκομειακών προγραμμάτων και στο γεγονός ότι η αγορά διέπεται από υψηλό λειτουργικό κόστος. Αυτές οι παρατηρήσεις δείχνουν ότι με τη λήψη των κατάλληλων μέτρων τόσο από την Ένωση όσο και από τις ίδιες τις εταιρίες, θα οδηγηθούμε οπωσδήποτε σε καλύτερα αποτελέσματα στο μέλλον, ικανά να προκαλούν το ενδιαφέρον των επενδυτών, αλλά και να τροφοδοτούν την υγιή ανάπτυξη της αγοράς.

Ερ.: Η Interamerican πώς τα πήγε; Πέτυχε; ποια η οικονομική επιφάνεια, η ρευσ-

τότητα, η εισπρακτικότητα, η απόδοση των επενδύσεων κ.λπ.

Απ.: Είμαστε ικανοποιημένοι από την πορεία μας το 1994. Η παραγωγή μας στον Κλάδο Ζωής έφθασε τα **47 δισ. δρχ.**, γεγονός που μας εξασφαλίζει ένα μερίδιο αγοράς της τάξης του 25%. Το 1994 ήταν για μας μία σημαντική χρονιά, αφού κατά τη διάρκειά του **αναλάβαμε αρκετά μέτρα για την αύξηση της παραγωγικότητας της εταιρίας, που αποτελεί πλέον τον κυρίαρχο στόχο μας. Έτσι πετύχαμε με αύξηση του λειτουργικού μας κόστους μόνο κατά 3% να αυξήσουμε κατά 15% την παραγωγή μας.**

Δώσαμε επίσης μεγάλη σημασία στη διαμόρφωση των αποτελεσμάτων διαφόρων ομάδων προϊόντων.

Έτσι κάναμε κάποιες τομές σ' αυτά, κάτι που συνεχίζουμε και το 1995, και αναμένουμε να γευθούμε τις θετικές συνέπειες στο μέλλον.

Στην Interamerican διαθέτουμε ένα πολύ υψηλό ποσοστό εισπρακτικότητας των ασφαλιστρών της τάξης του **90%**, όταν η αγορά στο σύνολό της κινείται στο **75%**, κάποιες δε εταιρίες εμφανίζουν οφειλόμενα ασφάλιστρα που είναι ακόμα και τα μισά της παραγωγής που δείχνουν στους ισολογισμούς τους.

Εάν κοιτάξει κανείς τους ισολογισμούς των εταιριών, παρατηρεί μία σαφή επιδεινωση του ασφαλιστικού περιθωρίου, γεγονός που πρέπει να μας κάνει να στρέψουμε την προσοχή μας στην επίτευξη χρηματοοικονομικών περιθωρίων με τη βελτιστοποίηση της διαχείρισης του χρήματος και τον περιορισμό του κόστους πρόσκτησης και λειτουργίας. Εμείς δίνουμε τα τελευταία χρόνια μεγάλη σημασία σ' αυτά, έχοντας βέβαια τη δύναμη που μας εξασφαλίζει ο τεράστιος όγκος μας και η επίτευξη της κρίσιμης μάζας που κάθε εταιρία χρειάζεται προκειμένου να έχει καλά αποτελέσματα.

Τα αποθέματά μας ανέρχονται σε **100 δισ. δρχ.**, περίπου όταν η δεύτερη εταιρία έχει 57 δισ. δρχ., διαθέτουμε δε το καλύτερο από άποψη διασποράς και ασφάλειας επενδυτικό χαρτοφυλάκιο.

Ξέρετε, η αγορά έχει παρασυρθεί τα τελευταία χρόνια σε ένα ξέφρενο ανταγωνισμό για τις αποδόσεις επενδύσεων, ξεχνώντας ότι μόνον τα στοιχεία της απόδοσης δεν είναι αρκετά για το είδος των ασφαλιστικών υποχρεώσεων που είναι πολύ μακροχρόνιες.

Σκεφτείτε τι πρόβλημα θα είχε δημιουργηθεί, εάν η περσινή νομισματική κρίση είχε κρατήσει περισσότερο χρόνο, αφού θα έπληττε πολύ βαθιά τα κρατικά ομόλογα που εξασφαλίζουν βέβαια το στοιχείο της υψηλής απόδοσης.

Ερ.: Μπορείτε να μας δώσετε περισσότερες λεπτομέρειες παρουσιάζοντας αναλυτικά τα συγκριτικά σας πλεονεκτήματα με αριθμούς και πίνακες;

Απ.: Η Interamerican, στον Κλάδο Ζωής έχει σήμερα περίπου **500.000 πελάτες**, τα δε μεγέθη της όπως και να τα δει κανείς υπερέρχουν συντριπτικά σε σχέση ακόμα και με τις άμεσα ανταγωνίστριες εταιρίες. Η δεύτερη εταιρία σε ασφάλιστρα απέχει από εμάς 68% της παραγωγής της, η δεύτερη εταιρία σε παροχές στους ασφαλισμένους απέχει από εμάς 66% των παροχών της, η δεύτερη εταιρία απέχει από εμάς 47% των επενδύσεών της και η δεύτερη εταιρία σε συνολικά αποθέματα απέχει από εμάς 72% των

αποθεμάτων της.

Είναι λοιπόν σαφείς οι διαφορές μας, που ορίζουν ταυτόχρονα και τα συγκριτικά μας πλεονεκτήματα. Από την άλλη μεριά, αυτός ακριβώς ο όγκος ενισχύει σε εμάς τη δυνατότητα να προσφέρουμε στους πελάτες μας ένα ευρύτατο φάσμα υπηρεσιών, ασφαλιστικών και χρηματοοικονομικών, που είναι πολύ δύσκολο να αναπτύξουν άλλες εταιρίες, γιατί δεν μπορούν να έχουν οικονομίες κλίμακος. Αναφέρομαι μεταξύ των άλλων και στην Interamerican Βοήθειας, που παρέχει εκείνη ακριβώς την κάλυψη που εκτιμά περισσότερο ο καταναλωτής, δηλαδή τη σωτήρια, πολλές φορές, άμεση και αποτελεσματική παρουσία της εταιρίας δίπλα του.

Αυτός είναι ακριβώς και ο λόγος που **εμείς στην Interamerican δεν ενδιαφερόμαστε πλέον να κρινόμαστε μόνο σαν εταιρία Ζωής, αλλά ως ο πληρέστερος όμιλος ασφαλιστικών και χρηματοοικονομικών υπηρεσιών στη χώρα μας.**



Ο κ. Κοντομηνάς με τον κ. Ψαρρά: Τα μυστικά της επιτυχίας των ανθρώπων της INTERAMERICAN δεν είναι στις τσάντες τους, είναι στις καρδιές τους.

Θεωρώ ότι αντί άλλης απαντήσεως είναι καλύτερα να παρατηρήσετε τους 5 πίνακες που σας επισυνάπτω, οι οποίοι δεν είναι τίποτα άλλο παρά η πιστή αντιγραφή των στοιχείων που προκύπτουν από τους Ισολογισμούς των Εταιριών, τους οποίους και επεξεργάστηκε η Αναλογιστική μας Υπηρεσία.

**Ερ.:** Υπάρχει όμως μια άποψη στον ανταγωνισμό ότι οι άνθρωποι του δικτύου πωλήσεων σας δεν αμείβονται εξ ίσου καλά, παρά το γεγονός ότι σας φέρνουν καλά αποτελέσματα. **Εσείς τι λέτε γι' αυτό;**  
**Απ.:** Η καλύτερη απάντηση σε αυτό είναι οι δεκάδες, κυριολεκτικά, προτάσεις συνεργασίας, που δεχόμαστε από Διευθυντές και Ασφαλιστές του ανταγωνισμού μας. Κάποια στιγμή πρέπει να σταματήσει αυτή η ιστορία.

**Οι άνθρωποι του Δικτύου Πωλήσεων της Interamerican είναι οι καλύτεροι της αγοράς και ξέρουν να κάνουν τις επιλογές τους. Εμείς τους προσφέρουμε αυτά που μπορεί να προσφέρει ο "Πρώτος", δηλαδή τα καλύτερα, και επίσης τους προσφέρουμε ανθρωπιά, ζεστασία, αγάπη και συμπάρσταση σε κάθε επαγγελματική και ανθρώπινη στιγμή τους.**

**Ερ.:** Λένε ακόμα ότι τα κέρδη σας είναι χαμηλότερα συγκριτικά με άλλες ομοειδείς εταιρίες, όπως επίσης ότι τα έξοδά σας είναι υψηλότερα. **Πού το αποδίδετε αυτό;**

**Απ.:** Τα κέρδη μας μπορεί να μη φαίνονται απολύτως ικανοποιητικά σε σχέση με τον όγκο των εργασιών μας στις ασφάλειες Ζωής. Αυτό προέρχεται από

επιλογές μας στις επενδύσεις μας που κάποιες από αυτές, σε αντίθεση με άλλες εταιρίες, μπορεί να μη δημιουργούν τρέχοντα κέρδη **αλλά αυξάνουν σημαντικά τις υπεραξίες μας σαν εταιρία.** Ένας άλλος λόγος είναι ότι εμείς δεν επαναπαυόμαστε στα τεράστια μεγέθη μας και στις επιτυχίες μας μέχρι σήμερα, αλλά συνεχίζουμε να επενδύουμε στην ανάπτυξη και του δικτύου μας και του προσωπικού μας, που θεωρούμε ότι είναι η καλύτερή μας επένδυση με μακροπρόθεσμη απόδοση. Εξάλλου, όπως σας είπα και προηγουμένως, η Interamerican διαθέτει ένα ευρύτατο φάσμα υπηρεσιών μέσα από μία ομαδική διάταξη των εταιριών και δεν μπορεί επομένως να συγκριθεί με άλλες εταιρίες που ασκούν μόνο ασφαλιστικές εργασίες.

**Ερ.:** Υπάρχει κάτι ακόμα για το οποίο θα θέλαμε μία επίσημη απάντηση.

**Οι ασφαλιστές σας ασχολούνται με πολλά, με Ασφάλειες, με Αμοιβαία, με Τραπεζικές εργασίες, με Κινητή Τηλεφωνία και κάποιοι υποστηρίζουν ότι αυτό δεν είναι καλό. Ποια είναι η πραγματικότητα;**

**Απ.:** Η επιλογή που έκανε πριν μερικά χρόνια ο κ. Κοντομηνάς για τη διεύθυνση του Ομίλου απεδείχθη σοφή.

Όχι μόνο δεν αποτέλεσε οποιοδήποτε εμπόδιο στην ανάπτυξη του ρόλου του Ασφαλιστή, **αλλά βοήθησε αποφασιστικά στην πλήρη επαγγελματοποίηση και στη γνώση σε βάθος όλων εκείνων των στοιχείων, που συνιστούν την πλήρη διερεύνηση, ανάλυση και κάλυψη των αναγκών κάθε πελάτη.**

Εξάλλου, όπως γνωρίζετε, δίνουμε τε-

ράστια έμφαση **στην εκπαίδευση των ανθρώπων μας.**

Παράλληλα δώσαμε σοβαρές διεξόδους **στην αύξηση του εισοδήματος των Συνεργατών μας,** οι οποίοι τα τελευταία χρόνια - που διαρκεί η οικονομική κρίση - **το αυξάνουν συνεχώς.**

Ναι, ο ρόλος του Ασφαλιστή έχει αλλάξει άρδην τα τελευταία χρόνια. Η Interamerican είναι περήφανη που πρωτοστάτησε σε αυτό.

Σήμερα ο παραδοσιακός Ασφαλιστής της 10ετίας του 70 **έχει μετατραπεί στην Interamerican σε ένα επαγγελματία Χρηματοασφαλιστικό Σύμβουλο.**

**Ερ.:** Ναι, αλλά αυτό δεν "βγάζει" τον Ασφαλιστή Ζωής από το ρόλο του ως "Ασφαλιστή";

**Απ.:** Όχι βέβαια. Θα έλεγα μάλιστα το αντίθετο. Η δουλειά όλων μας είναι η συνεχής δημιουργία και η διατήρηση ενός **πανίσχυρου Δικτύου Πωλήσεων.**

Ο Ασφαλιστής στην Interamerican, **πρώτα απ' όλα μαθαίνει να "πουλά" Ασφάλειες Ζωής, γιατί μόνο τότε μπορεί να θεωρηθεί Ασφαλιστής** και αφού επιτύχει σε αυτό, τότε πλέον εκπαιδεύεται και ασχολείται και με την πώληση των άλλων προϊόντων του Ομίλου.

Εξάλλου με τη μετατροπή του ρόλου, ο σημερινός Χρηματοασφαλιστικός Σύμβουλος τι άλλο σημαίνει από **την πλήρη προστασία του καταναλωτού από κάθε οικονομικό κίνδυνο;**

**Ερ.:** Στα πλαίσια αυτά **έγινε και η ανα-**

**κοίνωση το 1989 περί λειτουργίας του θεσμού για την μέσω Τραπεζής προώθηση ασφαλιστικών προϊόντων (Bancassurance).**

**Σε ποιο σημείο βρίσκεστε και ποια κατά τη γνώμη σας είναι τα πλεονεκτήματα και τα πιθανά μειονεκτήματα του συστήματος;**

**Απ.:** Η προώθηση των ασφαλιστικών προϊόντων μέσω Τραπεζών είναι ένα θέμα που απασχολεί έντονα όλο τον προηγμένο ασφαλιστικό κόσμο.

Ήδη σε πολλές χώρες της Ευρώπης, αλλά και στην Αμερική, ένα σημαντικό μέρος των νέων εργασιών προέρχεται από τη συνεργασία με τραπεζικούς οργανισμούς.

Πρώτοι εμείς ασχοληθήκαμε με το χώρο και για μια ακόμα φορά καινοτομήσαμε, εφαρμόζοντας το ...Assurance-bank.

Δηλαδή πρώτοι εμείς **ιδρύσαμε στα πλαίσια ενός ασφαλιστικού ομίλου ένα τραπεζικό οργανισμό, την Interbank,** με στόχο για μια ακόμα φορά να προλάβουμε το μέλλον.

Είναι βέβαιο ότι σύντομα θα προσπαθήσουν να μας μιμηθούν και άλλοι.

**Ερ.:** Είναι έτοιμοι οι ασφαλιστές σας να μπουν σε αυτό το παιχνίδι;

**Απ.:** Έχουμε επενδύσει τεράστιο εκπαιδευτικό χρόνο (πολλές φορές και σε βάρος του αντίστοιχου παραγωγικού), στο Δίκτυο πωλήσεων.

σημεία σαν Όμιλος;

**Απ.:** **α. ΤΟ ΔΙΚΤΥΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ** Διαθέτουμε περισσότερα από 250 σημεία πωλήσεων σε όλη την Ελλάδα, με 4.000 περίπου ενημερωμένους και πλήρως εκπαιδευμένους Συνεργάτες.

**Ένα Δίκτυο αξιοζήλευτο που αποτελεί το πλέον βασικό περιουσιακό στοιχείο του Ομίλου μας.**

Αιχμή του δόρατος κάθε αναπτυξιακής μας προσπάθειας είναι οι άνθρωποι του Δικτύου πωλήσεων και αναφέρω κυρίως **στους καταπληκτικούς Διευθυντές Υποκ/των, που επί πολλά χρόνια δημιουργούν και συνεχίζουν να δημιουργούν επιτυχημένους, και στους επαγγελματίες και αφοσιωμένους Ασφαλιστές μας που με την καθημερινή τους συστηματική δουλειά έχουν φέρει τον Όμιλό μας σε εκτός Ελληνικών δεδομένων μεγέθη.**

**β. ΤΟ ΠΕΛΑΤΟΛΟΓΙΟ ΜΑΣ**

Έχοντας περίπου 1.000.000 πελάτες στον Όμιλο θεωρούμε και πιστεύουμε απόλυτα ότι ο πιο βασικός λόγος υπάρξεώς μας είναι η παροχή υψηλότατου επιπέδου προσωπικού service στον καθένα από αυτούς.

**γ. ΤΟ MANAGEMENT ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ**

Με ένα ηγέτη διεθνούς εμβέλειας και κύρους, όπως είναι ο κ. Κοντομηνάς, και με ένα μοναδικό για τα Ελληνικά δεδομένα **στελεχιακό δυναμικό,** ο χώρος αυτός αποτελεί σχεδόν αποκλειστική διάκριση για την Interamerican.

Ένα από τα χαρακτηριστικά επιτεύγματα του management του Ομίλου είναι η πρόσφατη επιλογή από τον διεθνή και απολύτως έγκυρο οργανισμό Barron's ενός από τα Αμοιβαία μας Κεφάλαια, ως 4ου σε ολόκληρο τον κόσμο.

**δ. ΤΟ ΟΝΟΜΑ ΚΑΙ ΤΟ ΚΥΡΟΣ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ**

Η Interamerican, βάσει των στοιχείων όλων των ερευνών - δικών μας και τρίτων - που έχουν γίνει τα τελευταία χρόνια, **έχει την μεγαλύτερη αναγνωρισιμότητα**

και είναι η πρώτη εταιρία που έρχεται - αυθόρμητα - στο μυαλό κάθε καταναλωτή.

**Είναι η Εταιρία που δίνει υπερδιπλάσια από οποιοδήποτε άλλο στους ασφαλισμένους της και στο κοινωνικό σύνολο.**

Παρά την κρίση που γενικά περνάμε σαν χώρα και σαν κοινωνία, η Interamerican κρατά ψηλά τη σημαία της προόδου και στέλνει αισιόδοξα μηνύματα προς κάθε κατεύθυνση.

**ε. ΤΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ**

Τα προϊόντα μας είναι σαφώς τα καλύτερα σε όλα τα επίπεδα και σε όλους τους κλάδους.

Δεν είναι δύσκολο να αποδείξουμε τα αποκλειστικά πλεονεκτήματά μας. Ενδεικτικά σας αναφέρω **το Συντονιστικό Κέντρο που λειτουργεί 24 ώρες το 24ωρο, 365 ημέρες το χρόνο, την πραγματική Αερομεταφορά με Δικά μας Μέσα κ.ά.**

Δεν πρέπει να ξεχνάμε εξάλλου ότι στην Interamerican, με το πλήθος των χρηματοασφαλιστικών προϊόντων, **κάθε πελάτης μπορεί πραγματικά και κυριολεκτικά να καλύψει κάθε ανάγκη του (financial planning).**

**Ερ.:** Ποια είναι η γνώμη σας για το "ΝΑΙ";

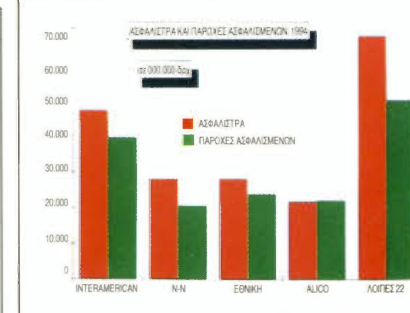
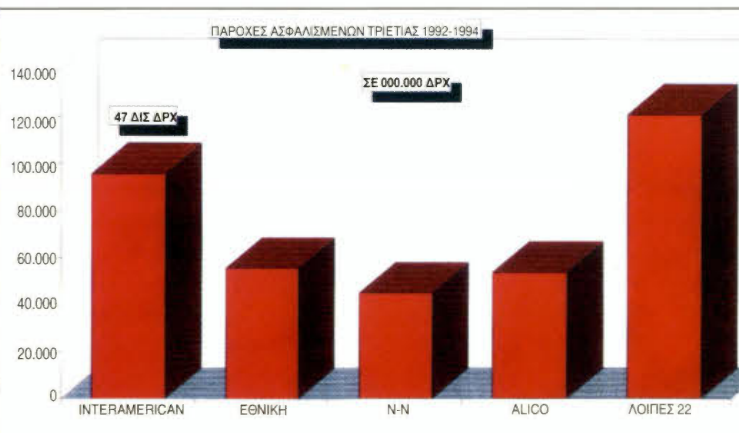
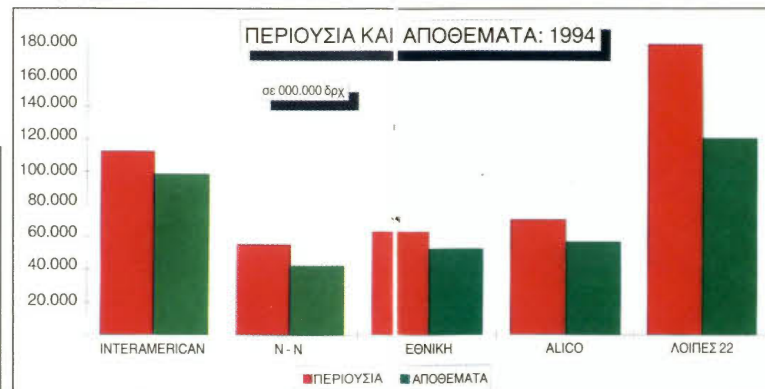
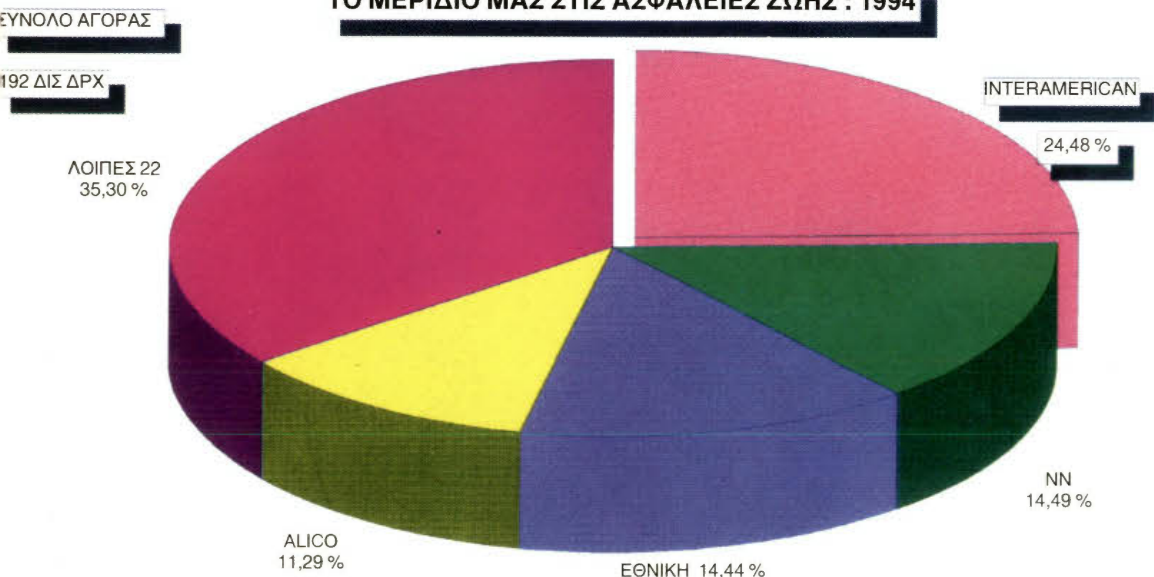
**Απ.:** Θεωρώ ότι το περιοδικό σας αποτελεί ένα θαυμάσιο εργαλείο για κάθε επαγγελματία Ασφαλιστή.

Παρατηρώ σε κάθε τεύχος αρκετό υλικό που θεωρώ ότι είναι ιδιαίτερα χρήσιμο και επωφελές για όλους μας.

Πάντως δράττομαι της ευκαιρίας να σας πω ότι κατά τη γνώμη μας **αδικείτε την Interamerican,** που είναι ο αναμφισβήτητος leader της αγοράς, δίνοντάς της ίσο ή και μικρότερο χώρο από τις υπόλοιπες εταιρίες.

Γενικά όμως η προσπάθειά σας και με το "ΝΑΙ" αλλά και με τα άλλα περιοδικά που εκδίδετε είναι άξια συγχαρητηρίων. ■

ΤΟ ΜΕΡΙΔΙΟ ΜΑΣ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΖΩΗΣ : 1994



ΠΗΓΗ: ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΙ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΧΡΗΣΗΣ 1994

Η χρήση μιας ομάδας κινήτρων μπορεί να αποδειχθεί επιτυχής πουλώντας σε κάποιον και οικτρή πουλώντας σε κάποιον άλλο.

Δουλειά σας είναι να καθορίζετε ποια κίνητρα είναι πιθανό να συνυπάρχουν στον υποψήφιο πελάτη σας και μάλιστα να ανακαλύψετε ποια από αυτά είναι τα κυρίαρχα.

Με μια σταθερή αναφορά στα κυρίαρχα κίνητρα του υποψήφιου πελάτη σας είναι πολύ πιθανό να πετύχετε στην πώληση και σε πιθανές μελλοντικές πωλήσεις.

## Ας αφήσουμε τα κίνητρα αγοράς του υποψηφίου να μας βοηθήσουν να πουλήσουμε

Το να γνωρίζετε τα κίνητρα αγοράς που οδηγούν έναν υποψήφιο πελάτη στην τελική θετική απόφαση είναι μικρής σημασίας, αν δεν μπορείτε να κάνετε μια συνεχή χρήση αυτών κατά τη διάρκεια των συνεντεύξεων για πώληση. Όπως ξέρετε, οι άνθρωποι δεν αγοράζουν ένα προϊόν ή μία υπηρεσία: ουσιαστικά αγοράζουν την ικανοποίηση και το κέρδος που θα έχουν από το προϊόν ή την υπηρεσία.

Τα κίνητρα αγοράς, λοιπόν, μπορούν να εφαρμοστούν και στην πώληση προσωπικών ασφαλειών, αναπτύσσοντας μια ουσιαστική σχέση μεταξύ ασφάλειας και αναγκών, επιθυμιών και αξιών του υποψηφίου. Εφ' όσον οι υποψήφιοι πελάτες σπάνια αγοράζουν με βάση τη λογική και μόνο, αυτό το βήμα αναφέρεται τόσο στη λογική όσο και στο συναίσθημα του υποψηφίου πελάτη.

Ας ρίξουμε μια ματιά σε μερικούς συγκεκριμένους τρόπους με τους οποίους τα κίνητρα αγοράς του υποψηφίου πελάτη μπορούν να μας βοηθήσουν να πραγματοποιήσουμε την πώληση.

## Αυτά τα 6 κίνητρα κάνουν τους ανθρώπους να αγοράζουν!

### Επιθυμία για σιγουριά

Αυτό είναι το ισχυρότερο κίνητρο και πολύ αποτελεσματικό στην πώληση ασφαλειών. Ένας άνθρωπος επιθυμεί και σωματική και διανοητική σιγουριά. Η σωματική σιγουριά αναφέρεται στις ανάγκες για ένδυση, τροφή και στέγη. Είναι επίσης σιγουριά για καλή υγεία, χρόνο ξεκούρασης, άνεση και χαλάρωση. Η επιθυμία για διανοητική σιγουριά είναι μια εξίσου σοβαρή δύναμη παρακίνησης. Ο υποψήφιος πελάτης θα κάνει τα πάντα για να εξασφαλίσει ηρεμία πνεύματος, ευτυχία και ικανοποίηση. Το μέλλον, στην καλύτερη περίπτωση, είναι αβέβαιο και αντιπροσωπεύει ένα φόβο για τους περισσότερους ανθρώπους. Μέσω μιας ασφάλειας προσφέρουμε την καλύτερη λύση, αντικαθιστώντας το φόβο και την αβεβαιότητα με τη σιγουριά και τη βεβαιότητα. Ζούμε σε μια «χρηματική» οικονομία. Δίνοντας μια εγγύηση για χρήματα στο μέλλον, όταν πράγματι είναι απαραίτητα, παρέχετε στους υποψήφιους πελάτες σας τα μέσα με τα οποία μπορούν να έχουν χρήματα για τη σωματική τους σιγουριά, για τροφή, ένδυση, στέγη, συνταξιοδότηση στα γηρατειά και επαρκή ιατρική περίθαλψη.

Οι υποψήφιοι, γνωρίζοντας ότι θα τους παρασχεθούν όλα τα απαραίτητα σε μελλοντικές περιόδους οικονομικής ανάγκης αυτών ή των οικογενειών τους, θα είναι επελευθερωμένοι από την ανησυχία και το βάρος και έτσι θα έχουν ταυτόχρονα και την επιζητούμενη πνευματική σιγουριά.

Πώς μπορούμε να χρησιμοποιήσουμε αυτό το ισχυρό κίνητρο στην πώλησή μας; Πώς μπορούμε να βάλουμε σε μια παρουσίαση για πώληση αυτά τα στοιχεία τα οποία τελικά προσδιορίζουν το κίνητρο της σιγουριάς;

**Παραδείγματα:**

- «Αυτό το συμβόλαιο θα σας προσφέρει συνεχή ευτυχία και πνευματική ηρεμία γιατί απλά σημαίνει ότι η οικογένειά σας δεν θα έχει ποτέ πρόβλημα στέγης, ένδυσης ή διατροφής. Και ακόμα, αν είστε εν ζωή στη λήξη του συμβολαίου, τα συσσωρευμένα μερίσματα θα μπορούν να σας εξασφαλίσουν μια οικονομική άνεση εκείνα τα χρόνια».

- «Αυτό το συμβόλαιο θα σας απαλλάξει από το φόβο για το μέλλον. Η οικογένειά σας δεν θα γνωρίσει οικονομικές δυσκολίες, ακόμη και αν εσείς δεν βρίσκεστε εδώ για να τους προστατέψετε. Ανεξάρτητα από το τι θα συμβεί, η οικογένειά σας μπορεί να είναι εξασφαλισμένη. Σαν αποτέλεσμα αυτής της σιγουριάς, εσείς ο ίδιος θα είστε πιο ευτυχισμένος, πιο υγιής και θα ζήσετε περισσότερο. Το συμβόλαιο αυτό θα σας βοηθήσει σε κάθε δύσκολη στιγμή σας».

### Επιθυμία για κοινωνική αποδοχή

Όταν αναφερόμαστε στην επιθυμία για κοινωνική αποδοχή συνδυάζουμε τρία, πολύ σχετικά μεταξύ τους, κίνητρα αγοράς:

- Επιθυμία για εξύψωση του εγώ

- Επιθυμία για ενθάρρυνση

- Επιθυμία για κοινωνικές συναστροφές

Οι υποψήφιοι πελάτες σας, όπως όλα τα ανθρώπινα όντα, έχουν μια έντονη επιθυμία να είναι «επιθυμητοί». Πρέπει να αισθάνονται ότι είναι απαραίτητοι στους άλλους και είναι άξιοι σαν άτομα. Αισθάνονται ότι πρέπει να ενθαρρύνονται από ανθρώπους των οποίων σέβονται τη γνώμη. Θέλουν να πιστεύουν πως ό,τι κάνουν είναι αποδεκτό από τους άλλους. Θέλουν την προσοχή, την εκτίμηση, ακόμη και τον θαυμασμό των φίλων. Όπως εξηγήσαμε νωρίτερα σε αυτό το κεφάλαιο, οι περισσότερες από τις ανάγκες μας έχουν κάποια σχέση με άλλους ανθρώπους. Οι υποψήφιοι πελάτες μας επιθυμούν σίγουρα να βρίσκονται μαζί με άλλους ανθρώπους.

Μέσω μιας τέτοιας συναστροφής ψάχνουν για αναγνώριση και προσοχή. Όλες αυτές οι καταστάσεις είναι ισχυρά κίνητρα και αν μάθουμε να τα αναγνωρίζουμε μπορούμε να αυξήσουμε τη δύναμη των πωλήσεων.

Οι άνθρωποι έχουν μια τάση να αναζητούν ένα κοινωνικό επίπεδο μέσω των αγορών τους και επίσης προσπαθούν να προσαρμοστούν στους υπάρχοντες κανόνες συμπεριφοράς της κοινωνικής τους ομάδας.

Αυτές οι τάσεις μπορούν να απεικονιστούν από συνηθισμένες ερωτήσεις όπως:

- «Αυτό το πρόγραμμα έχει αγοράσει από άλλους;»

- «Ποιο είναι το μέσο επίπεδο ασφάλειας που έχει ένας άνθρωπος σαν κιμένα;»

**Παραδείγματα:**

- «Αυτό το πρόγραμμα είναι παρόμοιο με αυτό που πολλοί από τους φίλους σας έχουν αγοράσει. Θα τους βρείτε συμφωνούς για την προσφορά αυτού του είδους προστασίας στην οικογένειά σας».

- «Η αγορά αυτού του προγράμματος αποδεικνύει την αγάπη σας για την οικογένειά σας. Είμαι σίγουρος ότι θα σας ευγνωμονούν γι' αυτό».

- «Ξέρω ότι η οικογένειά σας θα εγκρίνει αυτή σας την κίνηση. Θα σας θυμούνται σε όλη τους τη ζωή γι' αυτή σας την κίνηση».

### Επιθυμία για συσσώρευση πλούτου

Αν και κοινές σε πολλά σημεία, η επιθυμία για σιγουριά και η επιθυμία για συσσώρευση πλούτου είναι δύο ξεχωριστές δυνάμεις παρακίνησης. Σε μικρές περιπτώσεις η επιθυμία για συσσώρευση πλούτου παρακινείται από την επιθυμία για σιγουριά. Οι άνθρωποι αγωνίζονται για το χρήμα, όχι μόνο για χάρη του χρήματος, αλλά διότι αυτό αντιπροσωπεύει γι' αυτούς ένα μέσον να αισθάνονται σίγουροι.

Από την άλλη μεριά, σχεδόν σε κάθε κοινωνία, υπάρχουν παραδείγματα ανθρώπων, οι οποίοι αν και έχουν ήδη περισσότερο πλούτο απ' όσο πιθανά θα χρειαζοτόν για τη σιγουριά τη δική τους και των οικογενειών τους, συνεχίζουν να δουλεύουν όλο και περισσότερο για να συσσωρεύσουν περισσότερο πλούτο. Μια τέτοια δραστηριότητα δεν είναι αποτέλεσμα ενός μόνο κινήτρου, αλλά της αλληλεπίδρασης πολλών. Μπορούμε να συμπεράνουμε λοιπόν ότι και άλλα κίνητρα, όπως η επιθυμία για διάκριση και για αναγνώριση, έχουν τη δική τους επίδραση. Παρ' όλα αυτά, η επιθυμία για συσσώρευση πλούτου από μόνη της είναι μια ισχυρή δύναμη παρακίνησης. Αυτό το χαρακτηριστικό φαίνεται επίσης στην επιθυμία να κάνει κανείς κέρδη, καθώς και στην υπερηφάνεια της ιδιοκτησίας. Η επιθυμία της συσσώρευσης διαφαίνεται και σε ανθρώπους όπως είναι οι συλλέκτες γραμματοσήμων, αντικών, νομισμάτων ή παλαιών αυτοκινήτων. Σίγουρα η αναφορά σε αυτό το κίνητρο είναι κάτι που μπορεί να χρησιμοποιείται συχνά.

**Παραδείγματα:**

- «Θα είστε υπερήφανος αν έχετε ένα συμβόλαιο που θα σας εγγυάται αυτά τα πράγματα».

- «Αυτό το συμβόλαιο είναι το καλύτερο κομμάτι προσωπικής ιδιοκτησίας που μπορείτε να έχετε».

- «Με αυτό το πρόγραμμα θα έχετε στην κατοχή σας κάτι περισσότερο από ένα απλό κομμάτι χαρτί. Θα κατέχετε όλες τις καλύψεις που αναφέραμε για σας και την οικογένειά σας».

- «Αυτό το πρόγραμμα είναι μια ευκαιρία αυτή τη στιγμή και θα συνεχίσει να είναι σε κάθε στιγμή στο μέλλον».

### Η επιθυμία για αγάπη και στοργή

Δεν χρειάζεται να πούμε πολλά πράγματα για την παρακίνητική δύναμη της αγάπης και της στοργής. Η αγάπη ενός γονιού για το παιδί είναι ένα από τα πλέον θαυμαστά ανθρώπινα χαρακτηριστικά. Σχεδόν δεν υπάρχει όριο στις θυσίες που κάνει ένας πατέρας ή μια μητέρα, αν είναι πεπεισμένοι ότι αυτό είναι για το καλό των παιδιών τους.

Ποιητές και συγγραφείς για αιώνες εξύμνησαν τη δύναμη της αγάπης σαν δύναμη παρακίνησης στα νεαρά ζευγάρια. Ποια δύναμη άλλη, εκτός από αυτή της αγάπης για το σύντροφό του, θα «ανάγκασε» έναν εργένη να εγκαταλείψει την ανέμελη ζωή του και να γίνει σύζυγος και γονιός, με όλες τις ανησυχίες και υποχρεώσεις της συντήρησης μιας οικογένειας;

Το κίνητρο της αγάπης και της στοργής δεν αναφέρεται περιοριστικά μόνο σε πρόσωπα, αλλά και σε πράγματα και σε μέρη. Η δύναμη παρακίνησης της αγάπης για την πατρίδα ή το σπίτι κάποιου έχει σαν αποτέλεσμα να δώσει ακόμη και τη ζωή του γι' αυτό.

Συχνά λέγεται ότι ο λόγος για τον οποίο οι άνθρωποι αγοράζουν ασφάλειες είναι η αγάπη τους για κάποιον άλλο. Αν και υπάρχουν πολλοί άλλοι λόγοι, σίγουρα το κίνητρο της αγάπης και στοργής είναι από τα πλέον ισχυρά.

**Παραδείγματα:**

- «Πως μπορείς να εκφράσεις καλύτερα την αγάπη σου για την οικογένειά σου από το να τους εγγυηθείς τη σιγουριά του σπιτιού, της διατροφής και τουλάχιστον μερικών ακόμη αγαθών στα οποία τους έχεις συνηθίσει;»

- «Όταν ένα παιδί χάσει ένα γονιό, γίνεται πιο σπουδαίο από ποτέ το να μη χάσει επίσης τη φροντίδα και την προσοχή του άλλου γονιού».

### Η επιθυμία να αισθάνεται κανείς σπουδαίος

Είναι κοινό μεταξύ των ψυχολόγων ότι η επιθυμία να αισθάνεται κανείς σπουδαίος είναι μία από τις πλέον ισχυρές δυνάμεις παρακίνησης. Όλοι θέλουμε να εκτιμούμεθα σαν μοναδικά άτομα. Μας αρέσει να αισθανόμαστε σπουδαίοι, όπως επίσης μας αρέσει να έχουμε ανθρώπους γύρω μας που να μας δίνουν αυτή την αίσθηση της σπουδαιότητας.

Υπάρχουν εκατοντάδες παραδείγματα που συναντούμε κάθε μέρα και που μας δείχνουν τη σπουδαιότητα αυτού του κινήτρου. Το παιδί που «επιδεικνύεται» μπροστά σε μια παρέα, η σύζυγος που στατάλι τόσο χρόνο για να ετοιμάσει ένα καλό γεύμα ώστε να πάρει τα συγχαρητήρια της οικογένειας, ένας άντρας ο οποίος αν και δεν έχει συνηθίσει να μιλάει δημοσίως βασανίζεται να ετοιμάσει μια ομιλία, έτσι ώστε να θεωρηθεί πρόσωπο επιρροής. Αυτά είναι μερικά από τα πολλά παραδείγματα της ανάγκης για αίσθηση σπουδαιότητας.

Η ιδιαίτερη σημασία που δίνει στον επιβάτη πρώτης θέσης μια αεροπορική εταιρία, το κομπλιμέντο ενός πωλητή σε κατάσταση για το καλό γούστο του πελάτη, δείχνουν ότι πολλοί επιχειρηματίες έχουν καταλάβει ότι η επιτυχία τους βασίζεται κατά μεγάλο ποσοστό στο να κάνουν τους πελάτες τους να αισθάνονται σπουδαίοι.

Η ιδιαίτερη αυτή ανάγκη του υποψηφίου πελάτη σας είναι μια δύναμη η οποία μπορεί να λειτουργήσει υπέρ ή κατά σας. Το να πληγώσετε το εγώ κάποιου ανθρώπου ή να αγνοήσετε την αίσθηση σπουδαιότητας είναι ένας σίγουρος τρόπος να χάσετε φίλους και τους σχετιζόμενους με αυτούς ανθρώπους. Για παράδειγμα, ο καθένας μας αισθάνεται ότι σχεδόν σε όλες τις περιπτώσεις λειτουργεί λογικά. Ως εκ τούτου, κάθε κριτική είναι ένας αρνητικός παράγοντας για τα κίνητρα του ατόμου. Αναφερόμενος λοιπόν στην αίσθηση σπουδαιότητας του υποψηφίου πελάτη, τον τοποθετείτε σε ένα υψηλό βάθος. Σημεία αναφοράς μπορούν να θεωρηθούν η επιθυμία να εκπληρώσει κάτι σημαντικό, να αναγνωριστούν τα επιτεύγματά του, να είναι χρήσιμος για κάποιον άλλο και να βρίσκεται σε υψηλό επίπεδο εκτίμησης. Όλα αυτά είναι μέρη της ισχυρότατης ανάγκης για αίσθηση σπουδαιότητας.

**Παραδείγματα:**

- «Αν έχετε αυτό το πρόγραμμα είναι βέβαιο ότι τόσο η οικογένειά σας όσο και οι φίλοι σας θα είναι υπερήφανοι για σας και θα σας έχουν μεγάλη εκτίμηση».

- «Σαν γονιός, είστε ένα σημαντικότατο πρόσωπο στη ζωή των παιδιών σας. Αυτό το πρόγραμμα εξασφαλίζει, ακόμη και αν λειψετε από τη ζωή τους, ότι είναι σε θέση να έχουν σχεδόν όλα τα πλεονεκτήματα της παρουσίας σας δίπλα τους».

- «Η βοήθεια στην οικογένειά σας (αποτέλεσμα αυτού του προγράμματος) θα είναι κάτι που πάντα θα θυμούνται όλοι»

- «Με την υπογραφή σας σ' αυτή την αίτηση θα έχετε αυτομάτως εξασφαλίσει ό,τι υπό άλλες συνθήκες θα εξασφαλιζατε δουλεύοντας και αποταμιεύοντας μια ολόκληρη ζωή»

### Η επιθυμία να έχουμε ένα επίπεδο ζωής σύμφωνο με αυτό που περιμένουν οι άλλοι από εμάς

Για ένα παιδί, αυτό το κίνητρο μπορεί να εκφραστεί σαν «η λατρεία του ήρωα». Σαν ενήλικες, σημαίνει την επιθυμία μας να προσαρμοζόμαστε στις απαιτήσεις της κοινωνικής μας ομάδας. Υπάρχει ο φόβος να γίνουμε «δακτυλοδεικτούμενοι» και αντικείμενο κριτικής. Σαν αποτέλεσμα, έχουμε την επιθυμία να γίνουμε όπως οι άλλοι του συνόλου, να ακολουθούμε το πλήθος κάνοντας ό,τι κάνει.

Αν και πολλοί πετυχημένοι ασφαλιστές χρησιμοποιούν αυτό το κίνητρο, δεν είναι τόσο ευρέως διαδεδομένο όσο θα έπρεπε. Η χρήση των αποδεικτικών στοιχείων είναι ένας πρακτικός τρόπος να χρησιμοποιήσετε αυτό το κίνητρο. Αν άλλοι άνθρωποι αγοράζουν ασφάλειες από σας, τότε υπάρχει ένα επιπλέον κίνητρο για τον υποψήφιο για να αγοράσει κι αυτός από σας.

Αυτό το κίνητρο είναι επίσης σοβαρό για την ανάπτυξη «φωλιών» ή σχετιζόμενων ομάδων υποψηφίων. Αν είστε ασφαλιστής των φίλων ή συναδέλφων του υποψηφίου, τότε υπάρχει δεδομένης της «ομαδικής αποδοχής», μεγάλη πιθανότητα να κάνετε δουλειά με αυτόν.

**Παραδείγματα:**

- «Μεταξύ των πελατών μου περιλαμβάνονται και πολλοί από τους φίλους και τους γείτονές σας».

- «Έχω ένα πρόγραμμα το οποίο έχει αποδειχθεί πολύ ενδιαφέρον και πολλοί άνθρωποι με τις ίδιες ανάγκες με σας το έχουν αγοράσει».

# Κορυφή και ποιότητα

## Ημερίδα κορυφαίων στελεχών πωλήσεων της Nationale-Nederlanden



Στο πανέμορφο νησί της Ρόδου στις 8 Απριλίου 1995, πραγματοποιήθηκε με λαμπρή επιτυχία η Ημερίδα Κορυφαίων 1995 της NATIONALE-NEDERLANDEN. Την ημερίδα παρακολούθησαν και τα διευθυντικά στελέχη των διοικητικών υπηρεσιών. Στις πολυτελείς εγκαταστάσεις του Rhodos Palace, φιλοξένησε 650 και πλέον επιτυχημένους ασφαλιστές και managers και με κύριο σύνθημα η κατάκτηση της κορυφής, ο ασφαλιστικός και επενδυτικός όμιλος της N-N επιβράβευσε τους κύριους συντελεστές αυτής της επιτυχίας. Ήταν κάτι διαφορετικό. Ήταν μία εκδήλωση χαράς, η δικαίωση των σκληρών προσπαθειών που κατέβαλαν οι άνθρωποι της N-N, που γεμάτοι δύναμη, επαγγελματισμό και ποιότητα κατέκτησαν την κορυφή το 1994. Με την υπερηφάνεια ζωγραφισμένη στα πρόσωπα όλων, ο κ. Παν. Καραλής, γενικός διευθυντής και νόμιμος αντιπρόσωπος κήρυξε την έναρξη των εργασιών το πρωί της ημερίδας Κορυφαίων 1995. Η Ημερίδα ήταν γεμάτη αισιοδοξία και από την έναρξή της έως το τέλος της κυριαρχούσαν δύο λέξεις: Κορυφή και Ποιότητα. Από παντού έβγαιναν μηνύματα, μέσα από τις ομιλίες και τα panels των ασφαλιστών και των managers. Ο κ. Μανώλης Ανδρόνικος, αφού έκανε μία μικρή αναδρομή στο παρελθόν της μέχρι τώρα καταπληκτικής πορείας της N-N κατέληξε στη σημασία του "φύλαξε τ' αγαθά" και τους διαβεβαίωσε ότι το μέλλον διαγράφεται λαμπρό για τους επαγγελματίες. Επίσης, μίλησε ο κ. Στέφανος Ψαράκης, Agency Manager της εταιρίας, ο οποίος κάλυψε όλα τα θέματα που απασχολούν το σημερινό ασφαλιστή και τις προοπτι-



κές που διανοίγονται στο μέλλον. Τα panels, που αποτελούντο από επαγγελματίες ασφαλιστές και managers, παρουσίασαν μία ολοκληρωμένη πώληση ασφαλιστικών και επενδυτικών προγραμμάτων, κάνοντας χρήση των εντύπων της εταιρίας, ξεκινώντας από την εξεύρεση των πραγματικών αναγκών των πελατών (δημιουργία καλής επικοινωνίας), ακολούθησε μία οργανωμένη παρουσίαση πώλησης βασισμένη στις αναφερόμενες ανάγκες και κατέληξαν στο service του πελάτη, όπου γίνεται μία υπενθύμιση των παροχών του και στο service κατά την αποζημίωση (καλή και γρήγορη εξυπηρέτηση του πελάτη). Στην επιτυχία τους συνέβαλαν οι κ.κ. Ε. Αλπάς (Υπ/μα Ζαφείρη), Λ. Παπιδάκης (Υπ/μα Ρασιάτου), Γ. Νικολόπουλος (Υπ/μα Αντωνίου), Σ. Γκιρόντες (Υπ/μα Καλλιάνη), Γρ. Προυσάλογλου (Υπ/μα Αμπατζίδη), Γ. Αγαδάκου (Υπ/μα Μερτζάνη), Θ. Παπακωνσταντίνου (Agency Manager), Κ. Βέρρος (Unit Manager-Υπ/μα Σαγώνα) και Δ. Μάλλης (Unit Manager-Υπ/μα Αρβανίτη). Επίσης, πρέπει να αναφερθεί και η σημαντική προσφορά της επιτροπής των Agency Managers, που έδωσαν τον καλύτερο εαυτό τους για να πραγματοποιηθεί με μεγάλη επιτυχία και φέτος η συνάντηση αυτή. Η επιτροπή αποτελείτο από τους κ.κ. Γ. Ζαφείρη, Π. Αμπατζίδη, Π. Μερτζάνη, Στ. Ψαράκη, Θ. Παπακωνσταντίνου και Η. Ντίκο. Στην επιτυχία της Ημερίδας συνέβαλε και η επιτροπή οργάνωσης την οποία αποτελούσαν οι κυρίες Ντ. Δέδε, Β. Μοναστηριώτου, Ι. Μαυρίδου, Σ. Σειντή, Α. Πατεράκη, Β. Ρουμελιώτη και Ε. Θέμελη. Ο κ. Παν. Καραλής, κλείνοντας τις εργασίες της Ημερίδας Κορυφαίων 1995, ανακοίνωσε την έγκριση του συνταξιο-

δοτικού προγράμματος της εταιρίας στους ανθρώπους της από τη μητέρα εταιρία στην Ολλανδία.

Για τους πιο παλιούς αλλά και για τους υπόλοιπους ήταν η μεγάλη επιβεβαίωση ότι η εταιρία δίνει στους ανθρώπους της "συν ένα στο συνεργάτη" για να νιώθουν ακόμη πιο εξασφαλισμένοι.

Δεύτερο και σημαντικότερο σημείο της ημερίδας ήταν η ανακοίνωση από τον κ. Καραλή της έναρξης των σεμιναρίων για τα τραπεζικά προϊόντα από το μήνα Ιούνιο. Όλοι ένιωσαν ότι το ING Group που όλοι περιμένουν και του οποίου η παρουσία διακριτικά - όπως πάντα άλλωστε - ήταν διάχυτη σε όλη αυτή την εκδήλωση έφτασε και είναι εδώ. Ήταν ίσως το καλύτερο μήνυμα αισιοδοξίας για όλους τους συμμετέχοντες.

Και όπως είπε και ο κ. Καραλής "... δεν χρειαζόμαστε τίποτε άλλο. Εχουμε όλα τα όπλα στα χέρια μας για να κατακτήσουμε οριστικά την κορυφή και να μειώσουμε εκεί."

Σίγουρα λοιπόν αυτή η συνάντηση ήταν διαφορετική.

Αναλυτικότερα ο κ. Καραλής είπε: Αγαπητοί μου συνεργάτες, Με μεγάλη μου χαρά σας καλωσορίζω, τον καθένα χωριστά, στη συνάντηση των κορυφαίων στελεχών πωλήσεων της NATIONALE-NEDERLANDEN.

Με υπερηφάνεια υποδέχομαι εσάς τους αξίους και επιτυχημένους managers, ασφαλιστές και ασφαλιστριες της εταιρίας μας και καλωσορίζω μαζί σας τους Διευθυντές της NATIONALE-NEDERLANDEN και της ING Bank.

Όλα αυτά τα χρόνια, μέλη της ίδιας μεγάλης οικογένειας της NATIONALE-NEDERLANDEN με γρήγορα και σωστά βήματα, με επαγγελματισμό, πίστη, πάθος και συνέπεια στο κοινωνικό έργο που επιτελούμε κατορθώσαμε να βρισκείται ο όμιλός μας στην πρωτοπορία της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

Η πρωτιά είναι μαζί φορτίο και τιμή. Πρέπει εδώ να προγραμματίσουμε το μέλλον μας, τη στρατηγική μας και να οριοθετήσουμε τις επιδιώξεις μας με διπλό στόχο: τη διατήρηση της προνομιακής μας θέσης και την εξέλιξη της μεγάλης μας οικογένειας. Είμαι βέβαιος ότι μπορούμε να το επιτύχουμε.

## Περίληψη ομιλίας κ. Μανώλη Ανδρόνικου

Ο Διευθυντής Πωλήσεων και Marketing κ. Μαν. Ανδρόνικος αναφέρθηκε στην αρχή της ομιλίας του στις προσπάθειες που κατέβαλαν το 1994 όλοι οι Managers, ασφαλιστές και ασφαλιστριες και έφεραν τη NATIONALE-NEDERLANDEN στην κατάκτηση της κορυφής, με 10 δισ. Νέα Παραγωγή στον Κλάδο Ζωής, 30 δισ. Χαρτοφυλάκιο Ζωής και Γενικών Ασφαλειών και 40 δισ. ενεργητικό στα Αμοιβαία Κεφάλαια. Συνεχάρη τις εσωτερικές υπηρεσίες για τη σπουδαία συμβολή τους και τα επτά υποκαταστήματα της NATIONALE-NEDERLANDEN που με 3,5 δισ. μπήκαν στην πρώτη δεκάδα και ξεχώρισαν από τα χίλια υποκαταστήματα της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς.

Κατόπιν, έκανε μια ιστορική αναδρομή στο παρελθόν, για τη στρατηγική που ακολούθησε η N-N από την αρχή που ξεκίνησε τη λειτουργία της στην Ελλάδα και που με τη φιλοσοφία και τις μοναδικές παροχές που πρόσφερε στους συνεργάτες της κατάφερε σήμερα να είναι η πρώτη Εταιρία στην Ελλάδα. Στη συνέχεια, αναφέρθηκε στη στρατηγική που θα ακολουθήσουν στο μέλλον, έτσι ώστε και να παραμείνουν στην κορυφή αλλά και να κατακτήσουν ακόμη περισσότερες. Έτσι λοιπόν στόχοι για το 2000 είναι η N-N να είναι πρώτη σε χαρτοφυλάκιο στον Κλάδο Ζωής και επίσης η N-N Γενικών Ασφαλειών να έχει μια πολύ καλή θέση στην Ελληνική Αγορά. Τέλος, ιδιαίτερη έμφαση έδωσε στο Bancassurance και ανακοίνωσε την έναρξη εκπαίδευσης όλων των συνεργατών της N-N για τα τραπεζικά προϊόντα.

Μπήκαμε σε μια νέα εποχή, είπε χαρακτηριστικά, όπου το επίκεντρο όλων των προσπαθειών είναι ο πελάτης. Ο πελάτης σήμερα γνωρίζει πολλά και απαιτεί ακόμη περισσότερα. Επιλέγει την εταιρία και τον ασφαλιστή με ολοένα αυστηρότερα κριτήρια. Για να ανταποκριθεί ο ασφαλιστής στις νέες συνθήκες πρέπει να προσφέρει στον πελάτη καλύτερο service, να είναι κοντά του με επαγγελματισμό και ειλικρίνεια και να καλύπτει τις πραγματικές του ανάγκες. Πρέπει δηλαδή να βελτιωθεί, να γίνει



Ο κ. Μαν. Ανδρόνικος, δ/ντής Πωλήσεων και Marketing της N-N στην Ελλάδα.

καλύτερος, να αυτοπαρακινείται, να φροντίζει για τη διατήρηση του χαρτοφυλακίου του και για το υψηλό επίπεδο του ασφαλιστικού του εισοδήματος. Οι Εταιρίες πρέπει να εκπαιδεύσουν σε βάθος τους ανθρώπους τους για να γίνουν καλύτεροι και να προσφέρουν στον πελάτη ποιοτική εξυπηρέτηση. Ο ασφαλιστής πλέον θα είναι Χρηματοοικονομικός και Επενδυτικός Σύμβουλος. Πρέπει να μάθει να προσφέρει τις υπηρεσίες του με οργάνωση, προγραμματισμό και επαγγελματισμό, να προωθεί χρηματοοικονομικά προϊόντα που χρειάζεται ο πελάτης κάνοντας χρήση των ειδικών εντύπων της Εταιρίας, να είναι κοντά στον πελάτη και να του προσφέρει ποιοτικό service. Να γίνει ο ασφαλιστής underwriter, να ενδιαφέρεται για την Εταιρία του και τον πελάτη και να καλύπτει τις σωστές και μόνο περιπτώσεις. Ο κ. Ανδρόνικος τελείωσε την ομιλία του τονίζοντας στους συμμετέχοντες ότι θα πρέπει από όλα τα συναισθήματα που παίρνουν να βγάζουν το καλύτερο. Την αγάπη, την προσφορά στον άνθρωπο, τη φλόγα της δημιουργίας, τη δύναμη για νέες αναζητήσεις και για πιο μεγάλες επιτυχίες.

Εδώ στο όμορφο νησί της Ρόδου, μαζί θα πάρουμε τις αποφάσεις μας, θα δεσμεύσουμε τους εαυτούς μας για τις προσπάθειες που θα καταβάλουμε και για το δρόμο που θα ακολουθήσουμε, ώστε η μεγάλη μας NATIONALE-NEDERLANDEN να είναι πάντα πρώτη. Όλοι μαζί, ενωμένοι και δυνατοί, θα απολαμβάνουμε πάντοτε τα υλικά και ηθικά οφέλη του επαγγελματικού δρόμου που ακολουθούμε.

Κηρύσσω την έναρξη του Convention και εύχομαι κάθε επιτυχία στις εργασίες του.

Αγαπητοί μου κορυφαίοι συνεργάτες, Μετά από μία έντονα δημιουργική και αποτελεσματική χρονιά βρίσκομαι πάλι μαζί σας, για να ανακεφαλαιώσουμε τις επιτυχίες μας και τα έργα μας και ανταλλάσσοντας απόψεις και ιδέες για τις μελλοντικές μας κατευθύνσεις, να χαράξουμε τη νέα πολιτική της εταιρίας μας για την εδραίωση στην κορυφή της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

Νιώθω ότι όλοι είσατε ευχαριστημένοι, επιτυχημένοι, δυνατοί, ζωντανό και ενθουσιώδες κομμάτι στην τεράστια οντότητα του ING Group, απολαμβάνοντας την ικανοποίηση της επιτυχίας, αλλά και γεμάτοι ευθύνη για την αντιμετώπιση των προκλήσεων του μέλλοντος.

Το ING Group, έχοντας τις ρίζες του στην Ολλανδία, εξελίχθηκε σ' ένα μεγάλο επενδυτικό οργανισμό που κατέκτησε τον κόσμο, προσφέροντας μία ποικιλία χρηματοοικονομικών, ασφαλιστικών και τραπεζικών προϊόντων.

Στόχος του η δημιουργία μίας υγιεινής κερδοφόρας βάσης, που ζυγίζοντας και ισορροπώντας τα οφέλη των πελατών, των συνεργατών και των υπαλλήλων του, στοχεύει πάντα υπεύθυνα στην ανάπτυξη της κοινωνίας μας.

Η εμπορική εικόνα του γιγαντιαίου αυτού οργανισμού σχηματίζεται με εταιρίες διαφόρων ειδικοτήτων, που άλλες ενεργούν με τη δική τους ονομασία και άλλες κάτω από το ίδιο όνομα του ομίλου συμμετέχουν στην ανάπτυξη του ING Group σαν μια οντότητα. Στόχος σ' όλες τις δραστηριότητες, η σωστή ανταπόκριση στις ανάγκες του πελάτη, με επαγγελματισμό και ακεραιότητα.

Πρόσφατα ο όμιλός μας βρέθηκε στην



Γενική άποψη

κορυφή της επικαιρότητας με το θέμα της εξαγοράς της τραπεζής Barings. Ο τρόπος που κινήθηκε το ING Group στην απόκτηση της Barings ήταν γρήγορος, επαγγελματικά σωστός και κοινωνικά δίκαιος, αποδεικνύοντας για άλλη μια φορά το μεγαλείο του ομίλου μας. Η ενέργεια αυτή άφησε άφωνο και έκπληκτο όλον τον παγκόσμιο τραπεζικό και ασφαλιστικό κόσμο.

Είναι βέβαιο ότι το ING Group θα συντελέσει με καταλυτικό τρόπο στην ανάπτυξη των οικονομικών υπηρεσιών παγκοσμίως. Αυτό βέβαια προϋποθέτει στενή συνεργασία όλων των στελεχών, που προσφέροντας τις γνώσεις τους και τις εμπειρίες τους, θα συντελέσουν στη δημιουργία μιας καινούργιας στρατηγικής, που θα συντονίσει τις ενέργειές μας σ' ένα και μοναδικό στόχο: τη θριαμβευτική επιτυχία και ολοκλήρωση του έργου μας. Στη χώρα μας, το ING Group αντιπροσωπεύεται μέχρι σήμερα επάξια με τις επιτυχημένες παρουσίες των 3 εταιριών μας NATIONALE - NEDERLANDEN. Με 15 μόνο χρόνια δραστηριότητας, η N-N είναι η πρώτη ασφαλιστική εταιρία που κατορθώνει να συνδυάζει σωστές παροχές, εγγύηση, σιγουριά και συγχρόνως 4.000 επαγγελματίες ασφαλιστές και υπαλλήλους με αξιοζήλευτη καριέρα στον κόσμο της Ασφαλιστικής Αγοράς. Το επίτευγμα της NATIONALE - NEDERLANDEN στην Ελλάδα είναι έργο καθαρά ελληνικό, ανήκει αποκλειστικά στους Έλληνες ασφαλιστές και υπαλλήλους της που υπηρετούν με τον καλύ-

τερο τρόπο τους εκατοντάδες χιλιάδες ασφαλιζόμενους της εταιρίας μας. Όλα αυτά βέβαια με την οικονομική, τεχνική και ηθική συμπαράσταση, της μεγάλης μας μητρικής NATIONALE - NEDERLANDEN.

ΕΣΕΙΣ είστε λοιπόν αυτοί που καλώ τώρα να πρωτοστατήσετε στην επιτυχία της νέας μορφής που θα πάρει ο Όμιλός μας στην Ελλάδα με την προσθήκη της ING Bank, που θα λειτουργήσει σύντομα και θα κάνει γρήγορα αισθητή τη δυναμική της παρουσία. Αυτή τη στιγμή εμείς οι Έλληνες δημιουργούμε αποκλειστικά την πρότυπη μορφή λειτουργίας Τράπεζας παγκοσμίως. Η ανταλλαγή γνώσεων και εμπειριών μεταξύ των ασφαλιστικών εταιριών και της τράπεζας θα μας δώσει την ευκαιρία να δημιουργήσουμε καινούργια προϊόντα, να αναπτύξουμε νέες μεθόδους και συστήματα και να προσφέρουμε με διαφορετικό τρόπο τις υπηρεσίες μας. Τους προσεχείς μήνες θα αρχίσει εντατική και εξειδικευμένη εκπαίδευση στα τραπεζικά προϊόντα, ώστε να αντιμετωπίσουμε όπως πάντα με επιτυχία αυτή την καινούργια πρόκληση. Με την ταυτόχρονη και σωστή λειτουργία των εταιριών μας θα υλοποιήσουμε και θα προσφέρουμε στους πελάτες μας τη σωστή έννοια των "Integrated financial Services" "Ολοκληρωμένων χρηματοοικονομικών υπηρεσιών". Θα δημιουργήσουμε προϋποθέσεις για νέες πωλήσεις, θα επενδύσουμε σε νέες αγορές, πάντα ενεργώντας με σύνεση, προγραμματισμό και προπάντων με ποι-

ότητα. Θα δώσουμε στους εαυτούς μας τη δυνατότητα μιας ανάπτυξης που φαίνεται άπιαστη και όμως θα αποτελέσει για μας πραγματικότητα.

Άσχετα με το πόσο επιτυχημένοι είμαστε, ξέρουμε να ενεργούμε καλύτερα, να δεχόμαστε τον καταγισμό των αλλαγών και των προκλήσεων, θα ξαναρχίσουμε με βάση τα καινούργια δεδομένα και να διατηρούμε τις επιτυχίες μας προσέχοντας και έχοντας πάντα δίπλα μας τους πελάτες μας. Θα ακολουθήσουμε και εμείς την ανάπτυξη και τον συντονισμό της διεθνούς πολιτικής του ING Group. Η Νέα Τεχνολογία, οι νέες μέθοδοι προσέγγισης της αγοράς, ο νέος τρόπος επικοινωνίας με τους πελάτες μας απο-

τελούν μόνο λίγα από τα θέματα της στρατηγικής του ING Group.

Πέρα όμως και πάνω απ' όλα αυτό που θα πρέπει να μας ξεχωρίζει μέσα στο έντονα ανταγωνιστικό περιβάλλον είναι η **ΠΟΙΟΤΗΤΑ**.

Ποιότητα στα προϊόντα μας  
Ποιότητα στην εξυπηρέτηση  
Ποιότητα στον επαγγελματισμό μας  
Ποιότητα στο έργο που επιτελούμε  
Η εταιρία μας έφθασε πλέον στην κορυφή και εσείς δεν είστε πια οι ασφαλιστές μόνο Ζωής. Είστε στελέχη, σύμβουλοι, πρόσωπα δυνατά που αντιπροσωπεύουν όλες τις πλευρές των εταιριών μας: Ασφάλειες Ζωής, Γενικές Ασφάλειες, Αμοιβαία Κεφάλαια και αύριο τραπεζικά

προϊόντα. Η παλιά εικόνα των ασφαλειών αλλάζει. Η μελλοντική είναι ένα νέο πρόσωπο που, ξεχνώντας συμβατικούς τρόπους δουλειάς, κατευθύνει τις δυνάμεις του στο σύνολο των εταιριών του ING Group. Δεν θα υπάρχει πια μεμονωμένη παραγωγή ασφαλιστρων, αλλά σύνολο παραγωγής, που θα αποτελεί το μοναδικό παράγοντα εξέλιξης του Ομίλου των εταιριών μας.

Τελειώνοντας θα ήθελα με το πιο δυνατό χειροκρότημα που έχουμε να καλωσορίσουμε όλοι το όραμα του 2000, να εργαστούμε θετικά και δυνατά και να θεωρησουμε - γιατί τίποτα δεν είναι πιο σίγουρο από αυτό - την επιτυχία μας δεδομένη.



Ρατσιάτου Σοφία



**ΚΛΑΔΟΣ ΖΩΗΣ**



Γαλαίος Πέτρος



Πιτόγλου Παντελής



Βασιλάκης Ιωάννης



Ιωσηφίδης Παύλος

**AGENCY MANAGERS**  
Ρατσιάτου Σοφία, Ζαφείρης Γεώργιος, Βαμβουκάκης Νικόλαος, Χριστόπουλος Θεοφάνης, Ανωνίου Δημήτριος, Ψαράκης Στέφανος

**ASSISTANT AGENCY MANAGERS**  
Πιτόγλου Παντελής, Κοκαράκης Γεώργιος, Τσούρας Αλέξανδρος

**UNIT MANAGERS**  
Βασιλάκης Ιωάννης, Βογιατζόγλου Αναστάσιος, Σιαφκάς Ευάγγελος

**ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ**  
Γαλαίος Πέτρος, Κυριακόπουλος Αλέξανδρος, Σκλιάμης Γρηγόριος, Ανδρουλάκης Γεώργιος, Ξυπολήτα-Βρανοπούλου Ελένη, Χριστακοπούλου Ανδριανή, Κάσσιος Αλέ-

ξανδρος, Πιτόγλου Ευαγγελία, Φωτόπουλος Κωνσταντίνος, Καλκαβούρας Νικόλαος, Δαλέζιος Ιωάννης, Βάσσης Φώτης, Σμιτζίης Νικόλαος, Λιβιέρη Χαρίκλεια, Μεραντζάς Γεώργιος, Κοτζιζιάνη Θεοδώρα, Χατζής Γεώργιος, Πλελλής Δημήτριος, Μακάρης Γεώργιος, Μπρουτζάκης Νικόλαος, Βακάλης Αλέξιος, Κουτούλας Ανδρέας, Γιαννοπούλου Ευαγγελία, Τριανταφυλλόπουλος Αθανάσιος, Λάζαρη Μαρία, Κόλιος Γεώργιος, Κουνούπας Ισιδωρος, Σταυρινουδάκη Σοφία, Τρίκα Μαρία, Σαββάκης Μιχάλης, Νεραντζάκης Θεόδωρος, Χατζηπεργατάκης Γρηγόριος, Τσουκάτου Ελισσάβετ, Χαϊδεμενάκης Γεώργιος, Ασβέστας Δημήτριος, Παντελόπουλος Παναγιώτης, Φετοκάκης Νικόλαος, Βάρφη-Αράπογλου Σταυρούλα, Πλατής Βασίλειος, Λαζάρου Γεώργιος, Νασοπούλου Ελένη, Παπαδημας Δημήτριος, Αναγνώστου Μενέλαος, Κατσιγιάννης Αθανάσιος, Χριστόπουλος Κωνσταντίνος, Καραμέρου Αναστασία, Δριχούτη Χρυσούλα, Ιωαννίδου Ελένη, Χασκείδου Βεατρίκη, Κόρδα Παναγιώτα.



Τσαμπέρωφ Χρήστος



Τριποσέρης Λάμπρος



Πατσιλιανού-Γούλιου Αντωνία

**ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ LIMRA**

**AGENCY MANAGERS**  
Τσαμπέρωφ Χρήστος, Ζυγούρης Νίκος, Αντωνίου Δημήτριος, Ορφανίδης Δημήτριος, Αγαδάκου Γιάννα, Καραγιάννης Κωνσταντίνος, Στρατή Ελένη, Πιτόγλου Ευαγγελία, Τερζίδης Δημήτριος, Ανδρειώτης Γεώργιος, Ταμπαροπούλου Πηνελόπη, Μπέσιος Κωνσταντίνος, Χατζηθεοδοσίου Ιωάννης, Γαμπιεράκης Πανομήτης.

**ASSISTANT AGENCY MANAGERS**  
Τριποσέρης Λάμπρος, Δασκαλάκη Άννα, Θεοδοριδής Παντελής.

**UNIT MANAGERS**  
Ιωσηφίδης Παύλος, Ροζάκος Κωνσταντίνος, Πανίδου Κίλια.

**ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ**  
Παπαδόπουλος Δημήτριος, Πάσχος Αθανάσιος, Αλιπράντη Αικατερίνη, Σταματοπούλου Πάυλος, Κορφαίτης Λορέντζος, Γραμματικός Χρήστος, Μαστραγγελοπούλου Ιωάννης, Τζαβέλλας Κώστας, Κολιάς Γεώργιος, Νάσινας Ιωάννης, Βαρσάμης Θεοδόσιος, Ευθυμίου Ιωάννης, Δούβρη Σταυρούλα, Δαλέζιος Ιωάννης, Παπαχριστόπουλος Παναγιώτης, Λάζαρης Νικόλαος, Κυριακόπουλος Αλέξανδρος, Χασκείδου Βεατρίκη, Γκιόντες Σωτήριος, Ορφανίδης Δημήτριος, Αγαδάκου Γιάννα, Καραγιάννης Κωνσταντίνος, Στρατή Ελένη, Πιτόγλου Ευαγγελία, Τερζίδης Δημήτριος, Ανδρειώτης Γεώργιος, Ταμπαροπούλου Πηνελόπη, Μπέσιος Κωνσταντίνος, Χατζηθεοδοσίου Ιωάννης, Γαμπιεράκης Πανομήτης.





## Κέρδη και νέα προϊόντα σε μετόχους και πελάτες!

Δύο νέα επενδυτικά προϊόντα εισάγει στην ασφαλιστική αγορά Ζωής η εταιρία "ΑΣΤΗΡ" Α.Α.Ε., ενώ ενισχύει την κάλυψη ασθένειας μετά τα θετικά αποτελέσματα του 1994 και παράλληλα καθιερώνει τη νομική προστασία και την ασφάλιση των σκαφών αναψυχής.

Σε ό,τι αφορά τα νέα προϊόντα στον Κλάδο Ζωής (unit linked), πρόκειται για πρωτοποριακά προγράμματα στη χώρα μας, όπου τα ασφαλιστήρια που καταβάλλουν οι ασφαλισμένοι του ΑΣΤΕΡΑ θα επενδύονται σε αμοιβαία κεφάλαια.

Τα νέα προγράμματα και την πορεία της Εταιρίας για το 1995 παρουσίασαν σήμερα ο πρόεδρος του Δ.Σ. κ. Ευγένιος Καλαφάτης και ο γενικός διευθυντής της "ΑΣΤΗΡ" Α.Α.Ε. κ.



Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου, ενώ έδωσαν στη δημοσιότητα τα οικονομικά αποτελέσματα της πορείας της Εταιρίας για το 1994.

Τα κέρδη του ΑΣΤΕΡΑ το 1994 έφθασαν τα 350.000.000 δρχ., έναντι 100.000.000 δρχ. το 1993 και 240.000.000 δρχ. το 1992.

Επισημάνθηκε ότι το έργο του εκσυγχρονισμού και της εξυγίανσης που έγινε πέρυσι προδικάζει υψηλότερη παραγωγή και κερδοφορία για τα επόμενα χρόνια. Ήδη το πρώτο τρίμηνο του 1995 παρουσιάζουν μέση αύξηση 25% (27% στους γενικούς Κλάδους και 21% στον Κλάδο Ζωής). Περσινά αντίστοιχα ποσοστά σε σχέση με το 1993 ήταν 2%.

Το ενεργητικό της Εταιρίας ξεπέρασε τα 40 δισ. δρχ. (από 35 δισ. δρχ. της χρήσης του 1993).

Η παραγωγή ασφαλιστρών ήταν 16,8 δισ., έναντι 14,9 δισ. το 1993 (αύξηση 13%).

Το μέρισμα που θα διανεμηθεί φέτος στους μετόχους φθάνει τα 240 εκ. δρχ., δηλαδή 20 δρχ. για κάθε μετοχή. Πρόκειται για το υψηλότερο μέρισμα που έχει δώσει η Εταιρία, η οποία πρέπει να σημειωθεί ότι έχει σημαντική πολυδιάσπαση των μετοχών, περίπου 12.000.000 μετοχές για 6 δισ. δρχ. κεφάλαιο.

Ο κ. Λυσιμάχου αναφέρθηκε αναλυτικά σε μια σειρά θέματα, τονίζοντας μεταξύ άλλων τα εξής:

- Για την ενίσχυση της υποδομής το τριετές πλάνο προβλέπει επενδύσεις άνω των 500 εκ. δρχ.

- Δημιουργήθηκαν 17 νέα γραφεία Ζωής στην Ελλάδα, φθάνοντας συνολικά τα 47 με 300 νέους συνεργάτες και 78 νέα πρακτορεία άρχισαν συνεργασία με τον ΑΣΤΕΡΑ.

- Τα έσοδα από επενδύσεις το 1994 ήταν αυξημένα κατά 16,5%.

- Ολοκληρώθηκε η πρώτη φάση ανέγερσης δύο πολυορόφων κτηρίων στη Βασ. Σοφίας, προϋπολογισμού 4 δισ. και στην οδό Μαιζώνος στην Πάτρα, προϋπολογισμού 7 δισ.

- Η "ΑΣΤΗΡ" Α.Α.Ε. συμμετέχει πλέον κατά 20% στο κεφάλαιο της Εταιρίας Factoring της Εθνικής Τράπεζας και εξετάζεται η συμμετοχή στην Εταιρία Leasing και στο κεφάλαιο της Διεθνικής.

- Από την 1η Ιουνίου θα πωλείται από το δίκτυο της Εταιρίας το νέο μεικτό ΑΜΟΙΒΑΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ "ΑΣΤΗΡ" (αρχικό ενεργητικό 600 εκ. δρχ.).

- Προωθείται η έκδοση πιστωτικής κάρτας "MASTERCARD ASTIR" σε συμφωνία με την ΕΘΝΟΚΑΡΤΑ.

- Αξιοποιούνται τα δίκτυα των εταιριών του ομίλου της Ε.Τ.Ε., εφαρμόζοντας το θεσμό του BANCASSURANCE.

- Ολοκληρώθηκαν οι προαγωγές του προσωπικού που είχαν παγώσει για 4 χρόνια.

- Επιτυχημένη ήταν η πρωτοβουλία για ενίσχυση του υποκαταστήματος στην ΚΥΠΡΟ, όπου οι ρυθμοί ανάπτυξης κινούνται πάνω από 150% και εκτίμηση είναι ότι το 1996 θα ξεπεράσει το 1 δισ. η παραγωγή ασφαλιστρών.

- Ειδικοί σύμβουλοι του ΑΣΤΕΡΑ εξετάζουν την επέκταση της Εταιρίας μέσα στο 1995 στις Βαλκανικές χώρες και στη Δυτική Ευρώπη (π.χ. Γερμανία).

Τέλος, ανακοινώθηκε ότι για την ενίσχυση του κεφαλαίου της Εταιρίας, ώστε να πραγματοποιηθούν οι στόχοι του τριετούς πλάνου, θα ζητηθεί στη Γενική Συνέλευση αύξηση του κεφαλαίου τουλάχιστον κατά 2 δισ. δρχ.

### ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΤΥΠΟΥ ΤΩΝ Κ.Κ. Ε. ΚΑΛΑΦΑΤΗ, ΠΡΟΕΔΡΟΥ, ΚΑΙ ΤΡ. ΛΥΣΙΜΑΧΟΥ, ΓΕΝΙΚΟΥ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗ ΤΗΣ Α.Α.Ε. "ΑΣΤΗΡ"

Το 1994 ήταν χρονιά καθοριστική για την ανάπτυξη του «ΑΣΤΕΡΑ». Βασικός στόχος της νέας διοίκησης που ανέλαβε στις αρχές του 1994 ήταν να χαράξει ένα επιχειρησιακό πλάνο για την επόμενη τριετία, στο οποίο περιλαμβάνονταν ο εκσυγχρονισμός της Εταιρίας, η ανάπτυξη της παραγωγής και του δικτύου πωλήσεων, η βελτίωση της υποδομής, η εξυγίανση των οικονομικών μεγεθών, η αναβάθμιση της ποιότητας των εργαζομένων και των προσφερομένων υπηρεσιών.

Αυτονόητο βέβαια είναι ότι και σε αυτή την περίοδο της εξυγίανσης μας ενδιαφέρει να έχουμε κέρδη.

Έτσι λοιπόν το 1994, παρόλο που γενικά δεν ήταν καλή χρονιά για την ανάπτυξη των ασφαλιστικών εργασιών, ο «ΑΣΤΕΡΑΣ» παρουσιάζει κέρδη της τάξεως των 350.000.000 δρχ. σε σχέση με τα 100.000.000 δρχ. του 1993 και τα 240.000.000 δρχ. του 1992.

Σημαντικό ήταν το έργο του εκσυγχρονισμού και της εξυγίανσης που έγινε το 1994, πράγμα που προδικάζει υψηλότερη παραγωγή και κερδοφορία για τα επόμενα χρόνια. Τα αποτελέσματα του πρώτου τριμήνου του 1995 εγγυώνται την πορεία αυτή.

Το 1994 το συνολικό ενεργητικό της Εταιρίας ξεπέρασε τα 40 δισ. σε σχέση με τα 34 περίπου δισ. της προηγούμενης χρήσης. Η παραγωγή ασφαλιστρών ήταν 16.800.000.000 δρχ., έναντι 14.900.000.000 δρχ. το 1993, αύξηση 13%, που εκτιμάται ότι θα είναι λίγο πιο πάνω από το μέσο όρο αύξησης της αγοράς. Υπολογίζουμε ότι όχι μόνο δεν θα χάσουμε αυτή τη χρονιά μερίδιο της αγοράς, αλλά θα έχουμε και μια μικρή αύξηση τόσο στον κλάδο ζωής όσο και στους υπόλοιπους κλάδους.

Παρά τις δαπάνες που έγιναν για ενίσχυση της υποδομής, προβολή της Εταιρίας, ανάπτυξη δικτύου πωλήσεων κ.λπ. τα κέρδη είναι υπερτριπλάσια από πέρυσι, το δε μέρισμα των 20 δρχ. είναι το μεγαλύτερο που έχει δώσει η Εταιρία και δεν φαίνεται μεγάλο λόγω της σημαντικής πολυδιάσπασης των μετοχών (περίπου 12 εκατο-

### Τα Αστρικά σμήνη και ο ΑΣΤΗΡ



Ακούγοντας και βλέποντας τις πολυχιδείς δραστηριότητες του γενικού διευθυντή του ΑΣΤΕΡΑ, κ. Τρ. Λυσιμάχου, για λογαριασμό των μετόχων και του προσωπικού της φιλοπρόοδης ασφαλιστικής εταιρίας θυμήθηκα κάτι που διάβασα για τα αστρικά σμήνη στην Εγκυκλοπαίδεια "ΔΟΜΗ" σελ. 324 Τόμος 4. Αστρικά σμήνη είναι αστέρες που τα μεταξύ τους χαρακτηριστικά είναι όμοια, όπως όμοιος είναι και ο τρόπος της κίνησής τους.

Τα αστρικά σμήνη είναι αθροίσματα αστέρων οι οποίοι αποτελούν ένα ιδιαίτερο σύνολο, εξαιτίας της ομοιομορφής κίνησης και της ομοιότητας των φασματικών χαρακτηριστικών.

Στο σύνολό τους κινούνται με την επίδραση της έλξης όλων των υπολοίπων αστέρων, αλλά στο εσωτερικό του σμήνους οι αστέρες μετατίθενται και κινούνται μέσα στο πεδίο βαρύτητας που ορίζεται πρακτικά μόνο από τους αστέρες του συγκροτήματος. Τα αστρικά σμήνη παρουσιάζουν πολλούς διαφορετικούς τύπους και υποδιαιρούνται σε δύο μεγάλες κατηγορίες: σε ανοικτά σμήνη και σφαιρωτά σμήνη. Ανοικτό σμήνος είναι το σμήνος των Πλειάδων με 500 περίπου αστέρες, ενώ σφαιρωτό σμήνος είναι το σμήνος του Ηρακλή ή του Κενταύρου που φωτογραφήθηκε από το σταθμό του Harvard College. Το σμήνος του Ηρακλή με γυμνό μάτι φαίνεται σαν μια απλή κηλίδα ενώ στην πραγματικότητα υπάρχουν 40.000 χωριστοί αστέρες.

Οι αστρονόμοι μελετούν τα αστρικά σμήνη και ως τώρα είχαν καλές παρατηρήσεις, βασισμένες σ' αυτά, γύρω από τον Ήλιο, τους γαλαξίες, την εξέλιξη των αστέρων, την ηλικία τους κ.ά. Σίγουρα πάντως όλοι κατέληξαν ότι τα αστρικά σμήνη έχουν πολύ μεγάλη σπουδαιότητα καθώς τα εξετάζουν αυτά καθαυτά ή μέσα στο γενικό πλαίσιο της μελέτης του Γαλαξία.

Τα παραπάνω βέβαια αφορούν ίσως κάποιους ειδικούς, δίνουν όμως αφορμές να σκεφτούμε το ρόλο του ΑΣΤΕΡΑ σαν σμήνος ασφαλιστικών υπηρεσιών είτε, πρώτον, μόνο του σαν ομάδα υπηρεσιών (ασφάλειες, Αμοιβαία Κεφάλαια, MASTERCARD VISA, προϊόντα Bancassurance, συμμετοχή στην Ethnofact, Leasing, Διεθνική κ.λπ.) είτε δεύτερον μέσα στο γενικό πλαίσιο του Γαλαξία των Εταιριών της Εθνικής Τράπεζας. Το 1994 ήταν χρονιά καθοριστική για την ανάπτυξη του «ΑΣΤΕΡΑ», όπου ο κ. Τρ. Λυσιμάχου, ο σεμνός και "νοικοκύρης" ηγέτης, προσπάθησε και κατάφερε να κρατήσει ό,τι υγιές πελατολόγιο μπορούσε, να τακτοποιήσει τις υποχρεώσεις της εταιρίας και τις προβλέψεις μελλοντικών υποχρεώσεων χωρίς βερμπαλισμούς και στείρες δηλώσεις και βαδίζει στο μελλοντικό πλάνο πατώντας σε γερές βάσεις, δίνοντας υπερτριπλάσια από πέρυσι κέρδη και υπερενισχύοντας τα τεχνικά αποθέματα έναντι μελλοντικών κινδύνων, κάτι που δεν έπραξαν αρκετοί συνάδελφοί του κ.κ. Γενικοί.

Το "αστρικό σμήνος" του ΑΣΤΕΡΑ έχει να δώσει πολλά και ωφέλιμα στον ασφαλιστικό γαλαξία της ΕΘΝΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ, τα οποία και φιλοδοξούμε ως ΝΑΙ να καταγράψουμε επ' αγαθώ της ελληνικής κοινωνίας.

Ε.Σ.

μύρια μετοχές για 6 δισ. κεφάλαιο).

Θέλουμε να τονίσουμε ότι έχουμε υπερενισχύσει τα τεχνικά μας αποθέματα για να προστατεύσουμε την εταιρία από μελλοντικό κίνδυνο. Έτσι, π.χ. στον κλάδο αυτοκινήτων, που παρουσιάζει τις γνωστές ευαισθησίες, τα τεχνικά μας αποθέματα είναι περίπου 2 δισ. περισσότερα από τα ασφαλιστήρια. Ίσως, αν επικρατούσαν διαφορετικές αντιλήψεις, πάντα στα πλαίσια του δεοντολογικού, τα κέρδη θα μπορούσαν να είναι πολύ υψηλότερα.

#### ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΥΠΟΔΟΜΗΣ

Πραγματοποιήθηκαν σημαντικές επενδύσεις σε μηχανογραφικό εξοπλισμό και νέο εξειδικευμένο ανθρώπινο δυναμικό. Το τριετές πλάνο, μόνο για μηχανογραφικό εξοπλισμό, προβλέπει επενδύσεις άνω των 500 εκατομμυρίων δρχ.

Με τις τρεις φάσεις αναπτυξιακών συστημάτων προβλέπεται πλήρης και σύγχρονη αυτοματοποίηση των λειτουργικών διαδικασιών, του marketing και των εργασιών των υποκαταστημάτων σε όλη την Ελλάδα. Επίσης, ανάπτυξη τεχνολο-

γίας ηλεκτρονικού ταχυδρομείου κ.ά. Η πρώτη φάση ολοκληρώθηκε μέσα σε ένα χρόνο, με σημαντική βελτίωση στην παραγωγή και την ποιότητα των εργασιών της Εταιρίας.

**ΔΙΚΤΥΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ**

Η νέα σύγχρονη αντιμετώπιση των θεμάτων δικτύου με νέα υλικά και ηθικά κίνητρα συνέβαλε σε μία πρωτοφανή αύξηση του ανθρώπινου δυναμικού πωλήσεων και των νέων μονάδων παραγωγής. Συγκεκριμένα, 17 νέα γραφεία ζωής ιδρύθηκαν μέχρι σήμερα σε όλη την Ελλάδα (σύνολο 47) και 300 νέοι συνεργάτες και 78 νέα πρακτορεία άρχισαν να συνεργάζονται με τον ΑΣΤΕΡΑ. Ιδιαίτερα στη Β. Ελλάδα όπου δεν είχε γίνει καμία σοβαρή προσπάθεια για ανάπτυξη δικτύων ασφάλισης ζωής, έχουμε την πιο εντυπωσιακή αύξηση, 9 νέα γραφεία ζωής.

**ΠΡΟΪΟΝΤΑ**

Είμαστε ήδη έτοιμοι μετά από μακρόχρονη προσεκτική μελέτη να εισαγάγουμε στην αγορά προϊόντα τόσο ζωής όσο και του κλάδου γενικών ασφαλίσεων. Στον κλάδο ζωής έχουμε ετοιμάσει δύο επενδυτικά προϊόντα (unit linked) που τα ασφαλιστήρα τους θα επενδύονται σε αμοιβαία κεφάλαια, που θεωρούνται πρωτοποριακά για τη χώρα μας. Επίσης, ενισχύουμε την κάλυψη ασθένειας, δεδομένου ότι το προϊόν μας το διαχειριζόμαστε με θετικά αποτελέσματα. Στους γενικούς κλάδους εισάγουμε το προϊόν την νομικής προστασίας και της ασφάλισης σκαφών αναψυχής.

**ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ**

Τα έσοδα από επενδύσεις ήταν περίπου 3,5 δισ. δρχ., παρουσιάζοντας αύξηση 16,5%, παρά το γεγονός της μείωσης των επιτοκίων, της πτώσης του χρηματιστηρίου το 1994 και της μεγάλης συμμετοχής ακινήτων στο χαρτοφυλάκιό μας. Για το 1995 πιστεύουμε ότι οι αποδόσεις θα είναι μεγαλύτερες, διότι ήδη ρυθμίσαμε τις επενδυτικές δραστηριότητες έτσι ώστε να είναι πιο αποδοτικές.

**ΝΕΕΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ**

Ολοκληρώσαμε ήδη την πρώτη φάση ανέγερσης δύο πολυορόφων κτηρίων στην Βασ. Σοφίας στην Αθήνα, προϋπολογισμού 4 δισ. (12.500 m<sup>2</sup>) και στο κέντρο της Πάτρας στην οδό Μαιζώνος,

προϋπολογισμού 0,7 δισ. Τα έξοδα αυτά θα καλυφθούν με ρευστοποίηση ήδη υπάρχοντων μη αποδοτικών κτηρίων της Εταιρίας και με αύξηση μετοχικού κεφαλαίου κατά 2 δισ. περίπου.

**ΝΕΕΣ ΣΥΜΜΕΤΟΧΕΣ ΣΕ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ**

Συμμετέχουμε κατά 20% στο κεφάλαιο της Εταιρίας Factoring της Εθνικής (Ethnofact). Επίσης συζητάμε τη συμμετοχή μας στην Εταιρία Leasing της Εθνικής και ίσως στο κεφάλαιο της Διεθνικής.

**ΑΜΟΙΒΑΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ "ΑΣΤΗΡ"**

Ήδη συγκροτήθηκε μεικτό αμοιβαίο κεφάλαιο ΑΣΤΗΡ, το οποίο θα αρχίσει να πωλείται από το δικτύό μας από 1ης Ιουνίου. Το αρχικό ενεργητικό είναι 600.000.000 δρχ.

**ΕΚΔΟΣΗ MASTER CARD "ASTIR"**

Έχει ήδη γίνει συμφωνία με την ΕΘΝΟΚΑΡΤΑ Α.Ε. και έχει προχωρήσει αρκετά η διαδικασία έκδοσης και προώθησης πιστωτικής κάρτας MASTER CARD ASTIR.

**BANCASSURANCE**

Πρωθούμε συστήματα αξιοποίησης του δικτύου και εταιριών του ομίλου της ΕΤΕ, εφαρμόζοντας το θεσμό του BANCASSURANCE.

**ΘΕΜΑΤΑ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ**

Ολοκληρώσαμε τις προαγωγές του προσωπικού που είχαν να γίνουν 4 χρόνια (από το 1994), έγινε μερική αναδιοργάνωση της Εταιρίας και ενισχύθηκαν οι υπηρεσίες δικτύου, οι τεχνικές ασφαλιστικές υπηρεσίες και υπηρεσίες υποστήριξης. Επίσης, προσελήφθησαν λίγοι και εξειδικευμένοι υπάλληλοι. Τέλος, έχει ανατεθεί σε σύμβουλο και σε συνεργασία με το Σύλλογο των εργαζομένων, η μελέτη για την αναθεώρηση του κανονισμού εξέλιξης και αξιολόγησης του προσωπικού.

**ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ**

Σημαντική ήταν η προσπάθεια που έγινε για την εκπόνηση εκπαιδευτικού προγράμματος τόσο για τους συνεργάτες-πωλητές, όσο και για το διοικητικό προσωπικό που εντός μιας διετίας θα παρακολουθήσει στο σύνολό του σύγχρονα επιμορφωτικά σεμινάρια.

**ΠΡΟΒΟΛΗ ΕΤΑΙΡΙΑΣ**

Σημαντική ήταν η βελτίωση της εικόνας της Εταιρίας με την επιλογή των μεθόδων

δων προβολής της, τόσο από τη διαφημιστική καμπάνια, όσο και από τις πολιτιστικού χαρακτήρα χορηγίες που ανέλαβε. Οι σχετικές έρευνες αγοράς δείχνουν σημαντική βελτίωση της εικόνας της Εταιρίας προς τα έξω, πράγμα που φαίνεται και από τα στοιχεία της παραγωγής.

**ΚΥΠΡΟΣ**

Επιτυχημένη ήταν η πρωτοβουλία της Διοίκησης να ενισχύσει το Υποκ/μα της Κύπρου, το οποίο έφθινε τα τελευταία χρόνια. Αξιοποιώντας την πολιτική ανάπτυξης της Εθνικής Τράπεζας στην Κύπρο, επενδύσαμε σε προϊόντα, ανθρώπους και εγκαταστάσεις, με αποτέλεσμα σήμερα να προχωρούμε με ρυθμούς ανάπτυξης πάνω από 150% και να μας υπολογίζουν στην ώριμη ασφαλιστική αγορά της Κύπρου σαν μια σημαντική και ανερχόμενη δύναμη.

Εκτιμούμε ότι στο 1996 η παραγωγή θα έχει ξεπεράσει το 1 δισ. με σημαντικά οφέλη για τον Αστέρα.

**ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΣΕ ΑΛΛΕΣ ΧΩΡΕΣ**

Γίνεται μεθοδευμένη και προσεκτική προσπάθεια για την επέκταση των εργασιών μας τόσο στις Βαλκανικές χώρες, όσο και σε χώρες της Δυτικής Ευρώπης, με έντονο Ελληνικό στοιχείο (π.χ. Γερμανία). Το έργο αυτό το έχουν αναλάβει ειδικοί σύμβουλοι και μέσα στο 1995 θα έχουμε κάνει τα πρώτα βήματα υλοποίησής του.

**ΣΤΟΙΧΕΙΑ Α' ΤΡΙΜΗΝΟΥ 1995**

Τα στοιχεία που παραθέτουμε πιο κάτω για το Α' τρίμηνο του 1995 είναι πολύ ενθαρρυντικά, αφού η παραγωγή παρουσιάζει μια αύξηση 25%, δηλ. 27% στους γενικούς κλάδους και 21% στον κλάδο Ζωής. Πέρυσι τα αντίστοιχα ποσοστά σε σχέση με το 1993 ήταν 2% η συνολική αύξηση, 1,5% στους γενικούς κλάδους και 2,5% στη Ζωή. Οι ρυθμοί αυτοί συνεχίστηκαν και τον Απρίλιο.

**ΑΥΞΗΣΗ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ**

Η ανάπτυξη χρειάζεται και επένδυση. Για να ενισχύσουμε το κεφάλαιό μας ώστε να πραγματοποιήσουμε τους στόχους του τριετούς πλάνου μας πρόκειται να ζητήσουμε αύξηση κεφαλαίου τουλάχιστον κατά 2 δισ. δρχ.



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



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

# ΦΟΙΝΙΞ

## “Η ΓΝΩΣΗ ΣΤΗΝ ΠΡΑΞΗ”

11ο Συνέδριο Διακεκριμένων Συνεργατών

Ένα ακόμη δείγμα των επιτυχημένων επιλογών των ανθρώπων του Φοίνικα ήταν και το γενικό μήνυμα του αξιόλογου συνεδρίου με τίτλο “Η Γνώση στην πράξη”, επιλογή 100% σωστή, αφού αυτό είναι και το ζητούμενο του σύγχρονου καταναλωτή: Να έχεις γνώσεις που θα χρησιμοποιήσεις στην καθημερινή πράξη υπέρ των συμφερόντων του πελάτη, που είναι και ο τελικός κριτής των πάντων, κάτι που συνήθως αρκετό το ξεχνούν!

Γνώση στην πράξη! “Μεταφέραμε τη γνώση στην πράξη, τη γνώση της αγοράς μας, των αγορών της Ευρωπαϊκής Ένωσης και την πολύτιμη εμπειρία των αντασφαλιστών μας και συνεργατών μας στην Ελλάδα και το εξωτερικό” τόνισε χαρακτηριστικά ο γενικός διευθυντής

Παρατηρώντας τις προσπάθειες του “δυναμικού και επιτυχημένου” διδύμου κ. Π. Πουλή και Γ. Κώτσαλου, σίγουρα μπορούμε να πούμε ότι οι άνθρωποι αυτοί αποτελούν έναν



ξία, στην αφάνεια, αλλά εργαζόμενοι τα μειώνουν κάτω από το έργο και τη συνεργασία των αξιόλογων συνεργατών τους.

“Γνώση στην πράξη” απαιτούν οι νέες συνεργασίες του Φοίνικα με την Εμπορική Τράπεζα, την Ιονική Τράπεζα, την Τράπεζα Αττικής, τη Γενική και Κτηματική, την EUROLEASE, την εταιρία Πιστώσεων και Εγγυήσεων, τις ειδικές ασφαλίσεις τεχνικών κινδύνων και τα ανοίγματα σε ξένες αγορές όπως η Γερμανία, η Βουλγαρία, η Ρωσία, η Ρουμανία κ.λπ. καθώς και η συμφωνία με την “Deutsher LLoyd” για τους γενικούς κλάδους, ενώ για την Ασφ. Ζωής συνεργάτης θα είναι ο γερμανικός κολοσσός “Gerling”.

Το γεγονός ότι το συνέδριο ήθελε να περάσει αυτό το μήνυμα “Γνώση στην πράξη” σε περισσότερο κόσμο μέσα κι έξω απ’ το Φοίνικα δείχνει ακόμα ότι το μήνυμα η διοίκηση θέλει να το αποδεχθούν όλοι, να το ξέρουν όλοι και δείχνει πως όταν η διοίκηση του Φοίνικα λέει “εμείς” - “ομάδα” - “εταιρία” το εννοεί. Συνήθως κάποιος γενικός διευθυντής λένε “εμείς”, η “εταιρία” μας αλλά αυτό το “εμείς” μένει σε λέξεις, σε κάποιες κλειστές ομάδες στην κορυφή και η “εταιρία” ο πολύς κόσμος είναι “απ’ έξω απ’ το παιχνίδι”.

καλό οδηγό για παραδειγματισμό συνεργασίας στα πλαίσια του Bancassurance. Και οι δύο έχουν χαρακτηριστικά που προαναγγέλλουν επιτυχίες και αποτελέσματα. Είναι ανυπόμονοι για τα αποτελέσματα. Έχουν αίσθηση προορισμού. Ξέρουν τι πιστεύουν. Έχουν θετική προσέγγιση στα προβλήματα. Ξέρουν ότι κά-

θε πρόβλημα έχει τη λύση του. Είναι πρακτικοί. Βρίσκουν ισορροπίες μεταξύ ανθρώπων, χρημάτων, υλικών, χρόνου και χώρου. Έχουν ειλικρίνεια. Ασπάζονται την άποψη ότι όλα θέλουν σχέδιο, οργάνωση, κατεύθυνση, έλεγχο. Είναι γενρά μυαλά, έτοιμα να εργασθούν “υπερωριακά” για την πρόοδο των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών που τους ανατέθηκαν και θέλουν να τα κάνουν πράξη. Και φυσικά κάνουν και... λάθη, γνώρισμα αυτών που τολμούν και μάχονται να δημιουργήσουν έργο, λάθη που όμως δεν τους κλείνουν στο γραφείο, στην απρα-

και δ/νων σύμβουλος, κ. Γ. Κώτσαλος. Προηγουμένως, ο πρόεδρος του Δ.Σ. του Φοίνικα και πρόεδρος της Εμπορικής Τράπεζας κ. Π. Πουλή είχε υπενθυμίσει ότι “επιτυχημένοι στο νέο περιβάλλον της Ευρωπαϊκής Ένωσης θα είναι εκείνοι που διαθέτουν “Γνώση στην πράξη””. “Γνώση των σύγχρονων αναγκών του καταναλωτή, η οποία θα συνοδεύεται από τη δημιουργία συγχρόνων επιχειρηματικών προϊόντων, γνώση της δυναμικής του κινδύνου, γνώση του εμπορικού πελάτη και γνώση των πολύπλοκων αναγκών του ιδιώτη...”.



Με την ευκαιρία του συνεδρίου του Φοίνικα και με όσα είδαμε και ακούσαμε εκεί συχαίρουμε το Γιώργο Κώτσαλο για την προσπάθειά του να παρακινήσει όλο το δυναμικό του Φοίνικα και των εξωτερικών συνεργατών του να σκέπτονται ομαδικά, σαν ομάδα που δέχεται τα κέρδη και τις ζημιές το ίδιο, που ξέρουν τον κοινό ρόλο και τις

κοινές επιδιώξεις και που όλοι έχουν ευθύνη κοινή για να έρθει το καλό αποτέλεσμα και που δεν μπορεί να είναι καλό αν δεν υπάρχουν “Γνώσεις στην πράξη”. “Οι δυνάμεις που σχηματίζουν τον αυριανό κόσμο βρίσκονται ήδη σε κίνηση” και μέσα στην ασφαλιστική μας αγορά ο Φοίνικας είναι ήδη σε κίνηση. Στόχος του

Φοίνικα για φέτος είναι τα 15 δισ. και εμπλουτισμός του δικτύου πωλήσεων με νέους συνεργάτες. Μέσα στο χρόνο επεκτείνει τις αγορές του στο ελληνικό στοιχείο της Γερμανίας, στη Ρουμανία και Βουλγαρία και κινητοποιεί με κάθε τρόπο τα 600 και πλέον τραπεζικά υποκαταστήματα του ομίλου Εμπορικής Τράπεζας.

### 11ο Συνέδριο Διακεκριμένων Συνεργατών “Η ΓΝΩΣΗ ΣΤΗΝ ΠΡΑΞΗ”

ΟΜΙΛΗΤΕΣ:

**1. Η Ελληνική ασφαλιστική αγορά σήμερα.**

Εισηγητής: Νίκος Αδαμαντιάδης, ασφαλιστής, πρόεδρος ΙΥΜΙ.  
Συντονιστής: Γιώργος Κώτσαλος, διευθύνων σύμβουλος και γενικός διευθυντής Φοίνικα.

**2. Target marketing ασφαλιστικών προϊόντων ιδιωτών: Δυναμικά προϊόντα για αγορές στόχους.**

Εισηγητής: Γιώργος Αυλωνίτης, καθηγητής Marketing Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών.  
Συντονιστής: Μάρκος Τζουμάρας, δ/ντής Δ/σης Ιδιωτών Φοίνικα.

**3. Bancassurance: Εμπορική Τράπεζα και Φοίνικας.**

Εισηγητές: Παναγιώτης Πουλής, πρόεδρος Εμπορικής Τράπεζας.  
Γιώργος Κώτσαλος, διευθύνων σύμβουλος και γενικός διευθυντής Φοίνικα.  
Συντονιστής: Μαρίνα Δρακάτου, δημοσιογράφος.

**4. Ελληνική βιομηχανία και ασφαλιστικές υπηρεσίες: Η πορεία μιας μακρόχρονης σχέσης.**

Εισηγητής: Χρήστος Ακκάς, διευθύνων σύμβουλος της Α.Ε. Ελληνική Υφαστουργία.  
Συντονιστής: Γιάννης Βόλλαρης, αναπληρωτής γενικός διευθυντής Φοίνικα.

**5. Σεισμός: Τα νέα ασφαλιστικά δεδομένα στην κάλυψη του κινδύνου στον Ελλαδικό χώρο.**

Εισηγητής: Παναγιώτης Καρύδης, καθηγητής Εθνικού Μετσοβείου Πολυτεχνείου.

**6. Οι εξελίξεις στην ενιαία ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά.**

Εισηγητής: Θανάσης Παπανδρόπουλος, πρόεδρος Ένωσης Ευρωπαϊκών Δημοσιογράφων.

**7. Πιστώσεις-Εγγυήσεις: Η νέα ασφαλιστική δραστηριότητα του ομίλου μας.**

Εισηγητής: Απόστολος Μακρής, διευθύνων σύμβουλος Α.Ε. Φοίνιξ - Ανώνυμη Ασφαλιστική Εταιρία Πιστώσεων και Εγγυήσεων.

**8. Panel παραγωγικού δικτύου:**

Η εξέλιξη του επαγγέλματος, οι απαιτήσεις σε αναδιοργάνωση και η νέα τεχνολογία. Η υποστήριξη της εταιρίας.

Συμμετέχοντες: Κώστας Θεοφανόπουλος, Γιάννης Λαμπογιάννης, Γιώργος Παπαβάσιος, Νικήτας Σωτηρόπουλος.

Συντονιστής: Ευάγγελος Αλεξάκης, αναπληρωτής γενικός διευθυντής Φοίνικα.



**Βραβεύσεις και τιμητικές διακρίσεις**

**Α. ΠΡΑΚΤΟΡΕΣ με το υψηλότερο χαρτοφυλάκιο κατά την 31.12.94**

- 1ο Νικολαΐδη Αρτεμης & ΣΙΑ - ΔΙΑΝΑ ΟΕ (Περ/κή Δ/ση Αττικής)
- 2ο Γαβαλάκης Νίκος (Περ/κή Δ/ση Πελ/σου - Δ. Ελλάδος & Αλβανίας)
- 3ο Μποτοτσιδης Παναγιώτης (Περ/κή Δ/ση Πειραιά & Νήσων)
- 4ο Τζαννης Ιγνάτιος & Μυρσίνη ΟΕ (Περ/κή Δ/ση Αθηνών)

**Β. ΠΡΑΚΤΟΡΕΣ με τη μεγαλύτερη νέα παραγωγή κατά το έτος 1994**

- 1ο Αγγελής Δημήτριος (Περ/κή Δ/ση Αττικής)
- 2ο Δ. Σαραντόπουλος Α.Ε. (Περ/κή Δ/ση Αθηνών)
- 3ο Κουτουλάκης Μιχαήλ (Περ/κή Δ/ση Πειραιά & Νήσων)

**Γ. ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ με τη μεγαλύτερη νέα παραγωγή κατά το έτος 1994**

- 1ο Ρεκούτη-Σπανού Μαρία (Περ/κή Δ/ση Αττικής)
- 2ο Τσόπουλος Δημήτριος (Περ/κή Δ/ση Μακεδονίας & Ανατ. Ευρώπης)
- 3ο Αθανασίου Γεώργιος (Περ/κή Δ/ση Αθηνών)

**Δ. ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ ΕΙΔΙΚΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ με τη μεγαλύτερη ποσοστιαία αύξηση παραγωγής κατά το έτος 1994**

- 1ο Παπαβαΐος Γεώργιος (Περ/κή Δ/ση Αθηνών)
- 2ο Μικέδης Κων/νος (Περ/κή Δ/ση Αθηνών)
- 3ο Τσιρογιάννης Ιωάννης (Περ/κή Δ/ση Αθηνών)

**Ε. ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ ΕΙΔΙΚΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ με τη μεγαλύτερη δραχμική αύξηση παραγωγής κατά το 1994**

- 1ο Τσιρογιάννης Ιωάννης (Περ/κή Δ/ση Αθηνών)
- 2ο Παπαβαΐος Γεώργιος (Περ/κή Δ/ση Αθηνών)
- 3ο Τσακιδίου Παρασκευή (Περ/κή Δ/ση Μακεδονίας & Ανατ. Ευρώπης)

**ΣΤ. ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ ΕΙΔΙΚΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ του οποίου η ομάδα έχει τη μεγαλύτερη αύξηση παραγωγής σε δραχμές.**

- Βερούσης Γιώργος (Περ/κή Δ/ση Αθηνών)

**Ζ. ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ με τη μεγαλύτερη αύξηση παραγωγής σε δραχμές**

- 1ο Κεντρικό κατάστημα Αθηνών (Δ/ντής κ. Θεοφανόπουλος Κων/νος)
- 2ο Κεντρικό κατάστημα Θεσσαλονίκης (Υποδ/ντής κ. Κυρπούικης Κυριάκος)
- 3ο Κατάστημα Λ. Συγγρού (Δ/ντής κ. Αθανασούλιας Κων/νος)

**Η. ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ με τη μεγαλύτερη αύξηση παραγωγής σε δραχμές (βραβεύονται δύο)**

- Περ/κή Δ/ση Πειραιώς & Νήσων (κ. Βοντζαλιδης Κων/νος)
- Περ/κή Δ/ση Θεσ/κης (κ. Καρπούζης Σταύρος)

**Τιμητική διάκριση ιδιαίτερης παραγωγικής δραστηριότητας**

- ΚΤΗΜΑΤΙΚΗ Α.Ε. (Διευθύνων σύμβουλος κ. Λεκανίδης Μηνάς)
- EUROBROKERS Α.Ε. (κ. Κουμπάς)

**Τιμής ένεκεν - βραβεύσεις**

1. Ο κ. Νίκος Αδαμαντιάδης για την ιδιαίτερα τιμητική για τη χώρα μας εκλογή του στη θέση του προέδρου της Διεθνούς Ένωσης Θαλασσοασφαλίσεων.



2. Ο κ. Γιάννης Λύρας για την ιδιαίτερα τιμητική για τη χώρα μας εκλογή του στη θέση του προέδρου της Ένωσης Ευρωπαϊών Εφοπλιστών.

3. Ο κ. Ανδρέας Πικρός για τη γενναιότητα και την αυτοθυσία που επέδειξε κατά την άσκηση των καθηκόντων του.



4. Ο κ. Ντούσαν Μπάγιεβιτς για την προσφορά, τη συνέπεια και το ήθος του στο χώρο του αθλητισμού.



## ΓΙΑ ΑΚΟΜΑ ΨΗΛΟΤΕΡΕΣ ΚΟΡΥΦΕΣ

### Κορυφή!

Αυτός είναι ο χαρακτηρισμός που αποδίδει ακριβέστερα τη φυσιογνωμία της ALICO. Και που, για μια ακόμα φορά, επιβεβαιώθηκε στη μεγαλειώδη "Βραδιά Επιτυχιών" στις 29 Απριλίου στο Ξενοδοχείο Athenaeum Intercontinental.

Εκδήλωση που γέμισε δικαιολογημένα τους ανθρώπους της ALICO με υπερηφάνεια, βλέποντας και πάλι κορυφαία αποτελέσματα.

Αλλά τα αποτελέσματα της ALICO δεν έρχονται βέβαια από μόνα τους. Είναι τα λογικά επιτεύγματα μιας μεθοδικής στρατηγικής και της πλήρους επαγγελματικής αφοσίωσης στο ασφαλιστικό έργο.

Με όραμα τις διαρκείς επιτυχίες - που αποτελούν παράδοση για την Εταιρεία - οι άνθρωποι της ALICO είναι βέβαιοι για την κατάκτηση ακόμα ψηλότερων κορυφών στα χρόνια που έρχονται.

Και τώρα, μετά από 30 χρόνια δυναμικής πορείας στην Ελλάδα που έχει οδηγήσει την ALICO στην κορυφή, οι άνθρωποι της ALICO συνεχίζουν ακόμα πιο δυνατοί με το Alpha.

Για ακόμα ψηλότερες κορυφές.

Για ακόμα ψηλότερες επιτεύξεις.

Για ακόμα ισχυρότερη ALICO.

Για να ξεπεράσουν και τους εαυτούς τους!

Γιατί η θέση της ALICO ήταν και θα είναι πάντα το Νο 1. Η κορυφαία από κάθε άποψη.

Και η θέα από τις κορυφές στο ελληνικό τοπίο για την ALICO είναι υπέροχη.

### Κορυφαία αποτελέσματα

Η θέα στις παροχές.

Και το 1994, η ALICO ήταν Νο 1 σε παροχές, με ποσοστό 101,5%.

Η θέα στην παραγωγικότητα.

Ο δείκτης των γενικών εξόδων της για το 1994 ήταν μόλις 8,7%.

Η θέα στην αποδοτικότητα.

Τα κέρδη της το 1994 έφτασαν στην κορυφή των 3 δις, παρουσιάζοντας αύξηση 38% σε σχέση με το 1993.

Το σύνολο εισοδήματος από ασφάλιστρα και επενδύσεις έχει υπερβεί τα 31,3 δις.

Και το σύνολο του ενεργητικού, δηλαδή της περιουσίας της στην Ελλάδα, πλησιάζει τα 71 δις.

Μια κορυφή που γεμίζει την ALICO με υπερηφάνεια:

Η απόδοση των επενδύσεων μαθηματικών αποθεμάτων, που έφτασε στο 20,24%.

Κι ακόμα, το ενεργητικό των Αμοιβαίων Κεφαλαίων της ALICO - Eurobank αποτελεί μια άλλη αξιοθαύμαστη κορυφή, που το ύψος της ξεπερνάει τα 70 δις.

### Κορυφαίες προδιαγραφές

Αποτελέσματα που οι άνθρωποι της ALICO πέτυχαν όλοι μαζί, σαν μια καλοσυντονισμένη ομάδα, βοηθώντας ο ένας τον άλλον για να ανεβαίνουν όλο και ψηλότερα.

Η όλο και πιο απαιτητική αγορά βρίσκει την ALICO σε εξαιρετικά πλεονεκτική θέση.

Με εφόδια μοναδικά και αξιοζήλευτα. Που είναι η οικονομική ευρωστία, ο επαγγελματισμός, η αφοσίωση στο ασφαλιστικό έργο, η παράδοση στην ποιότητα και, πάνω απ' όλα, το ανθρώπινο δυναμικό της ALICO, που έχει και τη θέληση και την ικανότητα για την κατάκτηση της αγοράς.

Και με στηρίγματα που είναι η στρατηγική και η μεθοδολογία, στοχεύοντας στην άμεση κινητοποίηση του παραγωγικού μηχανισμού.

### Project Alpha

Το Project Alpha αποτελεί την αιχμή της στρατηγικής της ALICO.

Γιατί προσανατολίζει στην αύξηση της παραγωγικότητας, των μεγεθών και στην πλήρη και αποτελεσματική κάλυψη της αγοράς με τη δημιουργία επαγγελματιών υψηλών προδιαγραφών.

Η υλοποίηση του Project Alpha ξεκίνησε πέρυσι και τα επιτεύγματά του είναι ήδη εντυπωσιακά.

Νέα ιδιότητα γραφεία της ALICO εγκαινιάστηκαν στο Ηράκλειο και στην Πάτρα. Νέα γραφεία ξεκίνησαν πολύ φιλόδοξα και σε άλλες περιοχές της Αθήνας και της Αττικής.

Στη Θεσσαλονίκη, η παρουσία της ALICO έγινε ακόμα πιο έντονη με πέντε νέα γραφεία.

Αλλά και στην περιφέρεια, το όνομα ALICO υπάρχει τώρα σε νέα γραφεία και στην Καβάλα, στη Δράμα, στα Ιωάννινα, στην περιοχή Κοζάνης, στα Τρίκαλα, στη Λάρισα, στο Βόλο, στη Λαμία και στην Πύλο.

Νέα στελέχη πωλήσεων ενίσχυσαν το δυναμικό των γραφείων της στην Καβάλα, στη Λάρισα, στην Πάτρα, για την υποστήριξη των ευρύτερων περιοχών τους.

Γιατί, όπως πάντα αλλά και σύμφωνα με το Project Alpha, η ALICO μπορεί και πρέπει να καλύψει ποσοτικά και ποιοτικά όλη την Ελλάδα.

Μέχρι το τέλος του 1996, στοχεύει να έχει διπλασιάσει τη δύναμη των πωλήσεων της αλλά και την παραγωγή της, καθώς επίσης να προωθήσει τη δύναμή της σε κάθε άκρη της Ελλάδας. Σε κάθε οικογένεια!

Το Project Alpha κατευθύνει τους ανθρώπους της, που οραματίζονται αλλά και πραγματοποιούν την κατάκτηση νέων κορυφών.

### Ρεαλιστική αντίληψη

Όμως ένα ακόμα σημαντικό χαρακτηριστικό τους είναι ότι όσο και αν έχουν ανέβει, δεν βλέπουν τα πράγματα "αφ' υψηλού".

Είναι πάντα προσγειωμένοι στην καθημερινή πραγματικότητα, πάντα έτοιμοι να αφουγκράζονται τις όποιες συνθήκες αλλάζουν.

Σήμερα η ιδιωτική ασφάλιση έχει διευρυνμένους ορίζοντες.

Το κοινό κατανοεί όλο και περισσότερο τη σημασία της, αλλά παράλληλα είναι και περισσότερο ενημερωμένο, γνωρίζοντας τι πρέπει να ζητήσει.

## ΟΙ ΠΡΩΤΟΙ ΤΗΣ ALICO ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

### Παραγωγοί σε ασφάλιστρα Ζωής

Π. Παπαδομανωλάκης, Ζ. Σούσης, Χ. Παπαδημητρίου

### Διευθυντές Ομάδας σε ασφάλιστρα Ζωής

Β. Σμυρνιός, Δ. Ιγνατίδης, Θ. Αναγνωστοπούλου

### Υποκατάστημα σε ασφάλιστρα Ζωής

Υποκατάστημα Γ. Βογιατζή

Υποκατάστημα Α. Δουλιγέρκη

Υποκατάστημα Σ. Παπαθανασίου

### Παραγωγοί σε ασφάλιστρα Π.Α.

Χ. Βανταράκη, Π. Παπαδομανωλάκης, Β. Σαρακηνού

### Διευθυντές Ομάδας σε ασφάλιστρα Π.Α.

Γ. Σαρακηνός, Β. Σμυρνιός, Δ. Ιγνατίδης.

### Υποκατάστημα σε ασφάλιστρα Π.Α.

Υποκατάστημα Α. Δουλιγέρκη

Υποκατάστημα Α. Μόρντο

Υποκατάστημα Σ. Παπαθανασίου

### Παραγωγός σε ασφάλιστρα Ομαδικών ασφαλίσεων Π.Α.

Σ. Δημητρουλάκης

### Υποκατάστημα σε ασφάλιστρα Ομαδικών ασφαλίσεων Π.Α.

Υποκατάστημα Γ. Βογιατζή

### Διευθυντής Ομάδας σε ασφάλιστρα Ομαδικών ασφαλίσεων Π.Α.

Ν. Παλαζής

### Παραγωγός σε δραστηριότητα Ομαδικών ασφαλίσεων Ζωής

Α. Βαρδάκης

### Παραγωγός σε αριθμό νέων συμβολαίων Ομαδικών ασφαλίσεων Ζωής

Σ. Ρούλη

### Παραγωγός σε ασφάλιστρα Ομαδικών ασφαλίσεων Ζωής

Ρ. Ναχιμιάς

### Διευθυντής Ομάδας σε ασφάλιστρα Ομαδικών ασφαλίσεων Ζωής

Θ. Αναγνωστοπούλου

### Υποκατάστημα σε ασφάλιστρα Ομαδικών ασφαλίσεων Ζωής

Υποκατάστημα Δ. Βαρυγιάννη

### Βραβείο "Μανώλης Δουλιγέρκη"

Υποκατάστημα Μ. Δουλιγέρκη

Υποκατάστημα Α. Δουλιγέρκη

Υποκατάστημα Α. Μόρντο Υποκατάστημα Μ. Γιατοπούλου

### Παραγωγός σε Διατηρησιμότητα

Β. Σαρακηνού

### Διευθυντής Ομάδας σε Διατηρησιμότητα

Γ. Σαρακηνός

### Υποκατάστημα σε Διατηρησιμότητα

Υποκατάστημα Κ. Βασιλάκη

### Παραγωγός σε κεφάλαιο κάλυψης Ζωής

Ζ. Σούσης

### Παραγωγός σε συμβόλαιο Ζωής

Ζ. Σούσης

### Παραγωγοί σε Αμοιβαία Κεφάλαια

Γ. Γαμπιερράκης, Θ. Σκόρδας

### Παραγωγός σε δραστηριότητα και παραγωγή Αμοιβαίων Κεφαλαίων

Μ. Κατραντισιώτης

### Διευθυντής Ομάδας σε Αμοιβαία Κεφάλαια

Α. Γεωργιάδης

### Υποκατάστημα σε Αμοιβαία Κεφάλαια

Γ. Ιορδανίδης

### ΕΠΕΤΕΙΟΙ

25 χρόνια με την εταιρεία

Ν. Μαστακας

15 χρόνια με την εταιρεία

Δ. Καστρινάκης

10 χρόνια με την εταιρεία

Γ. Άννινος, Α. Βαρδάκης, Κ. Βασιλάκη, Κ. Δελαρόκα,

Δ. Καμπούκος, Μ. Μανισαλής, Δ. Σπυρόπουλος,

Α. Ταφιδής.

### 5 χρόνια με την εταιρεία

Χ. Αλαμάνη, Δ. Άννινος, Χ. Γιακουβάκης, Δ. Κακαβάς, Ο. Κα-

λαμπαλική, Μ. Κarioφύλλη, Μ. Κατραντισιώτης, Δ. Μετα-

ληνός, Ε. Μπουσμπούρα, Α. Παπανικολάου, Α. Πελεβάνης,

Α. Σκαντζής, Β. Σμυρνιός, Φ. Τσαμπή, Μ. Χατζημανώλης.

### Βραβείο "Γ. Σκαλιόγκου"

Β. Σαρακηνού

### ΕΥΡΩΠΑΪΚΕΣ & ΠΑΓΚΟΣΜΙΕΣ ΔΙΑΚΡΙΞΕΙΣ

### ΕΥΡΩΠΑΪΚΕΣ ΔΙΑΚΡΙΞΕΙΣ

### Βραβείο VIP

Ζ. Σούσης - 2η θέση, Χ. Παπαδημητρίου - 3η θέση, Υποκα-

τάστημα Α. Δουλιγέρκη - 1 θέση, Υποκατάστημα Σ. Πα-

παθανασίου - 2η θέση

### Παραγωγός σε ασφάλιστρα Ομαδικών ασφαλίσεων Ζωής

Ρ. Ναχιμιάς - 1η θέση

### Υποκατάστημα σε ασφάλιστρα Ομαδικών ασφαλίσεων Ζωής

Υποκατάστημα Δ. Βαρυγιάννη - 1η θέση

Υποκατάστημα Γ. Ιορδανίδη - 2η θέση

Υποκατάστημα Α. Μόρντο - 3η θέση

### Παραγωγός σε Διατηρησιμότητα - IQA

Β. Σαρακηνού - 1η θέση

### Υποκατάστημα σε Διατηρησιμότητα - IQA

Υποκατάστημα Κ. Βασιλάκη - 1η θέση

### Υποκατάστημα σε αριθμό νέων συμβολαίων Ζωής

Υποκατάστημα Α. Δουλιγέρκη - 1η θέση

### Υποκατάστημα σε πρωτοετή εισπραχθέντα ασφάλιστρα Προσωπικών Ατυχημάτων

Υποκατάστημα Α. Δουλιγέρκη - 1η θέση

Υποκατάστημα Α. Μόρντο - 2η θέση

Υποκατάστημα Σ. Παπαθανασίου - 3η θέση

### Υποκατάστημα σε σύνολο εισπραχθέντων ασφαλί-

στρων Προσωπικών Ατυχημάτων

Υποκατάστημα Θ. Σκουτέλη - 1η θέση

Υποκατάστημα Α. Δουλιγέρκη - 2η θέση

Υποκατάστημα Σ. Παπαθανασίου - 3η θέση

### Παραγωγοί σε πρωτοετή εισπραχθέντα ασφάλιστρα Προσωπικών Ατυχημάτων

Μ. Νιολάκης - 2η θέση

Χ. Παπαδημητρίου - 3η θέση

### Παραγωγοί σε σύνολο εισπραχθέντων ασφαλίστρων Προσωπικών Ατυχημάτων

Μ. Νιολάκης - 1η θέση

Χ. Παπαδημητρίου - 2η θέση

Δ. Καστρινάκης - 3η θέση

### ΠΑΓΚΟΣΜΙΕΣ ΔΙΑΚΡΙΞΕΙΣ

### Παραγωγός σε Διατηρησιμότητα - IQA

Β. Σαρακηνού - 1η θέση

### Υποκατάστημα σε ασφάλιστρα Ομαδικών ασφαλίσεων Ζωής

Υποκατάστημα Δ. Βαρυγιάννη - 2η θέση

Υποκατάστημα Γ. Ιορδανίδη - 3η θέση

### Παραγωγός σε ασφάλιστρα Ομαδικών ασφαλίσεων Ζωής

Ρ. Ναχιμιάς - 3η θέση

### MILLION DOLLAR PRODUCERS

### Παραγωγοί με νέο Ασφαλισμένο Κεφάλαιο τουλάχιστον 1 εκ. δολαρίων ΗΠΑ

Κ. Αβδελάς, Σ. Διαμαντόπουλος, Σ. Ζαρκαδούλας, Ν. Κα-

μπούκος, Κ. Καρούσης, Δ. Καστρινάκης, Ο. Κολοκυθά, Γ.

Κορνιλιάκης, Δ. Κουτρούμπης, Μ. Νιολάκης, Ν. Παλαζής,

Κ. Παπασταύρου, Α. Περισπούλου, Ν. Πιπέρης, Ζ. Σού-

σης, Π. Σταθόπουλος, Μ. Τζαλιγόπουλος, Μ. Τζεκάκη

### PRESIDENT'S AWARDS

### Κύκλος Επιτυχημένων Ασφαλιστών Προέδρου

Δ. Άννινος, Γ. Ηλιόπουλος, Ν. Καμπούκος, Δ. Καστρινά-

κης, Μ. Νιολάκης, Ν. Πετρακόπουλος,

Π. Σταθόπουλος.

**Ολοκληρωμένη ανταπόκριση**

Η ALICO ανταποκρίνεται με ολοκληρωμένες προτάσεις που βασίζονται στην κάλυψη των πραγματικών αναγκών των πελατών της.

- Με το κορυφαίο της όνομα η ALICO είναι μια από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρίες στον κόσμο, με παρουσία σε περισσότερες από 50 χώρες.

- Με την τιμή να είναι η μόνη ασφαλιστική εταιρία στη χώρα μας και από τις ελάχιστες στον κόσμο που για τη φερεγγυότητά τους στις οικονομικές τους υποχρεώσεις ξεχωρίζουν κάθε χρόνο με την ανώτατη αξιολόγηση από τον έγκυρο οργανισμό Standard and Poor's.

- Με την καταγωγή της. Η ALICO είναι μια εταιρία του κολοσσιαίου American International Group, του κορυφαίου ασφαλιστικού οργανισμού με έδρα τις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής, που δραστηριοποιείται σε 130 χώρες.

Για μια ακόμα χρονιά η A.I.G. ήρθε πρώτη στο επιχειρηματικό της περιβάλλον, μεταξύ όλων των εταιριών των Ηνωμένων Πολιτειών Αμερικής με ανάλογο αντικείμενο.

- Με τη μεγάλη της ιστορία στην Ελλάδα. 31 χρόνια τώρα η ALICO καθιερώνει τα πρότυπα στην ασφαλιστική αγορά και ασχολείται αποκλειστικά και μόνο με ασφαλίσεις ζωής.

- Με τα πρωτοποριακά προγράμματά της, που καλύπτουν κάθε ξεχωριστή - αλλά πραγματική - ανάγκη στα μέτρα του κάθε ασφαλισμένου της.

- Και με την υπερηφάνεια να διαθέτει ένα σπάνιο ανθρώπινο δυναμικό, τόσο στον παραγωγικό όσο και στο διοικητικό τομέα. Μια ομάδα που είναι έτοιμη να κατακτήσει κάθε απάτητη κορυφή.

**Πρωτοπορία και δράση**

Η ALICO πάντα στοχεύει ψηλά και βλέπει πιο μακριά. Γι' αυτό, η στρατηγική της



**ΜΗΝΥΜΑ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΟΥ ΠΡΟΕΔΡΟΥ**

Η έναρξη της δεύτερης τριακονταετίας μας στην Ελλάδα ήταν όπως την προγραμματίσαμε.

Η εταιρία, σε τοπικό επίπεδο, είχε τη δυνατότητα να δραστηριοποιηθεί και να ευημερήσει σε ένα περιβάλλον που χαρακτηρίζεται από πολλούς ιδιαίτερα αρνητικό και δύσκολο.

Σε περιφερειακό επίπεδο, είχαμε τη μεγάλη τύχη και ευκαιρία να συμβάλουμε στην προώθησή μας στις αγορές για τις οποίες έχουμε ευθύνη και προβάλουμε ένα πρόσωπο της χώρας μας που, παρότι δεν εμφανίζεται συχνά, είναι πολύ πιο σχετικό και αντάξιο των ικανοτήτων μας.

Το Project Alpha αποτέλεσε το εφαλτήριο και το κίνητρό μας αυτό το πρώτο έτος της δεύτερης τριακονταετίας μας και θα παραμείνει η έμπνευση και ο οδηγός μας στα χρόνια που ακολουθούν.

Είναι ένας οδηγός ασφαλής και χρήσιμος, γιατί προσφέρει σε όλους τους ανθρώπους μας το πιο πολύτιμο συστατικό αυτής της Εταιρίας, την ευκαιρία να γίνουν καλύτεροι, να αναπτυχθούν και να ευημερούν ακόμα περισσότερο.

**A. Βασιλείου**

σκέψη δεν ακολουθεί τις συμβατικές αντιλήψεις και την πρακτική άλλων. Αντίθετα, πρωτοπορεί, προχωρεί και κατακτά. Έτσι, σε περιόδους που άλλοι προσπαθούν να βρουν λύσεις, η ALICO αναπτύσσεται.

Με το Project Alpha.

Με νέες επενδύσεις.

Με νέα προϊόντα.

Με αποδόσεις.

Οι άνθρωποί της έχουν ήδη ξεκινήσει και την οδηγούν ακόμα ψηλότερα.

Τώρα είναι η στιγμή της δράσης για όλους μαζί και για τον καθένα ξεχωριστά.

Με επίμονη δουλειά, προσανατολισμένη στους ατομικούς και κοινούς στόχους.

Κάθε μέλος της οικογένειάς της αναλαμβάνει τις ευθύνες του απέναντι στην αγορά, στην Εταιρία και τον εαυτό του.

Με ακόμα πιο δυναμικούς ρυθμούς.

Αδράττει την ευκαιρία της επιτυχίας που προσφέρει το Project Alpha, συμβάλλοντας ταυτόχρονα σ' αυτό.

Γιατί, για την ALICO, τώρα είναι η στιγμή των νέων κατακτήσεων.

Και η σημαία της θα υψώνεται παντού και πάντα.

Από το Alpha μέχρι το μέλλον!

**TRS**

**TURNER REINSURANCE SERVICES**

*...the Greek Reinsurance Brokers*

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

# 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



**ΜΕΓΑΛΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΤΟΥ  
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΝΑΙ**

**Η** νέα μεγάλη προσφορά του ΝΑΙ έγινε πραγματικότητα! Διο ζευγάρια, φίλοι και συνδρομητές του ΝΑΙ, θα γνωρίσουν και θα γευθούν διακοπές επιπέδου αυτό το καλοκαίρι στα δύο καλύτερα ελληνικά ξενοδοχεία της Κρήτης και της Ρόδου: στο RODOS PALACE και στο CAPSIS BEACH HOTEL - ΚΡΗΤΗΣ. Οι τυχεροί κέρδισαν τη συμμετοχή τους με την αποστολή κουπονιού συμμετοχής που έστειλαν στα γραφεία του ΝΑΙ, Φιλικής Εταιρίας 19-20 Πλατεία Κολωνακίου, τηλ. 3609071 - 3620186, σύμφωνα με τους όρους που γράψαμε στα τεύχη 32 και 33. Η κλήρωση έγινε στις 26.5.95 Παρασκευή, ώρα 12 - 1 στα γραφεία του περιοδικού, παρουσία αρκετών φίλων συνδρομητών που αντιπροσωπευτικά από όλες τις εταιρίες παραβρέθηκαν στη σχετική γιορτή γνωριμίας. Ανάμεσά τους διακρίναμε τους Παναγιώτη Γεωργιάδη και Τρύφωνα Λευτέρη της ALICO, τον κ. Τσεμπέρωφ και τον Νίκο Καλλιάνη της Nationale-Nederlanden, τους Κώστα Κουβελιώτη, Ηλία Κοντογιάννη, Γεράσιμο Καζάνα και Π. Καρναχωρίτη της INTERAMERICAN, τον κ. Λ. Σιαφαρίκα της METROLIFE, τον κ. Καραμούζη της Εθνικής, τον κ. Μπάτρη,

**Διακοπές  
πολυτελείας  
και  
κύρους σε  
συνδρομητές  
του ΝΑΙ!**

Δ/ντή Πωλήσεων της AGF - KOSMOS, τον κ. Μπεγιέτη της Ελληνοβρετανικής, τον κ. Βαρότση της ALLIANZ, τον πρόεδρο των Συντονιστών κ. Κ. Αναγνώπουλο και αρκετούς ακόμα φίλους ασφαλιστές καθώς και τον αντιπρόσωπο του ξενοδοχείου ΚΑΨΗΣ.

Ήταν μια πρώτη γνωριμία αυτών των φίλων συνδρομητών μας με τα γραφεία του ΝΑΙ και τους ανθρώπους του περιοδικού, δημοσιογράφους και διοικητικούς συνεργάτες, όπου σε φιλική ατμόσφαιρα ανταλλάγησαν απόψεις για τη δουλειά του ασφαλιστή. Ο εκδότης κ. Ευάγ. Σπύρου σε σύντομη ομιλία του είπε πως το ΝΑΙ θα συνεχίσει να δίνει μάχες για το θεσμό και τον ασφαλιστή πρώτης γραμμής με κάθε μέσο. Υπενθύμισε πως οι σελίδες του ΝΑΙ φιλοξένησαν απόψεις και παρουσίες όλων των ανθρώπων της ασφαλιστικής αγοράς και πως θα συνεχίσει να δίνει τις σελίδες του σε οποιονδήποτε επιθυμεί να πει τις απόψεις του για το κοινό καλό. Η κλήρωση διακοπών κύρους σε ασφαλιστές είναι μια επιστροφή ευγνωμοσύνης στην αγάπη που δείχνουν οι ασφαλιστές στο ΝΑΙ και θα βρεθούν ακόμα και άλλες αφορμές να συνεχισθούν οι προσφορές.

Ευχόμαστε στους τυχερούς - τον ασφαλιστή Ματθαίο Ματθαϊακάκη της ΙΟΝΙΚΗΣ ΖΩΗΣ (Πειραιάς) και την Ελένη Σπανοπούλου ασφαλίστρια INTERAMERICAN (Αίγιο) - καλές διακοπές και σ' όλους υγεία και καλές δουλειές.



Ο τυχερός ασφαλιστής κ. Ματθαίος

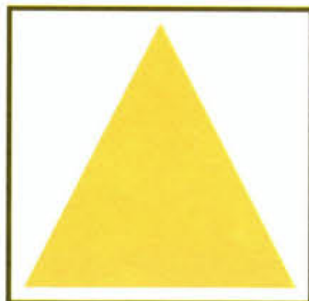
**ΜΕΓΑΛΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΤΟΥ  
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΝΑΙ**

Τέλος, ευχαριστούμε πολύ τους ευγενικούς κ.κ. Σπήλιο Βλαχούλη και Μπαρμπούτη Γιώργο των Ξενοδοχείων ΚΑΨΗΣ ΚΑΙ RODOS PALACE για την άψογη συνεργασία τους μαζί μας.



Η τυχερή ασφαλίστρια κα Σπανοπούλου





## Το βλέμμα του Ψωμιάδη και η ΑΣΠΙΣ - ΠΡΟΝΟΙΑ!

Στο πρώτο συνέδριο ασφαλιστών της "ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ" που πραγματοποιήθηκε με εκδηλώσεις στην Αθήνα, Χαλκιδική και Κρήτη (Απρίλιο - Μάιο 1995) και είχαμε την ευκαιρία να παρακολουθήσουμε (εκτός της Κρήτης που δεν προσκληθήκαμε) μας έκανε εντύπωση ιδιαίτερα μια σκηνή που επαναλήφθηκε πολλές φορές στα δύο συνέδρια Αθηνών και Β. Ελλάδος όπως τα είδαμε από κοντά (και φανταζόμαστε πως το ίδιο θα έγινε και στην Κρήτη).



Ο κ. Π. Ψωμιάδης βραβεύει την κ. Ε. Μαυρομουστακάκη.

Μας έκανε εντύπωση το βλέμμα του Ψωμιάδη προς τους βραβευόμενους και η ανταπόδοσή του απ' αυτούς. Μας έκανε εντύπωση αυτό το βλέμμα που προσπαθώντας να το αναλύσουμε βρήκαμε πως είναι μια ενωμένη ποικιλία συναισθημάτων σε στιγμιαία εκδήλωση μιας ματιάς.

Το βλέμμα του Ψωμιάδη και των συνεργατών του έκρυβε αμοιβαία αισθήματα εμπιστοσύνης, αγάπης, ευγνωμοσύνης, σιγουριάς, στοιχήματος που κερδήθηκε, στοιχήματος που τώρα μπαίνει, κοινής πορείας στο μέλλον.

Ναι, είναι το βλέμμα στο μέλλον. Είναι η πίστις στην επιτυχία των προσπαθειών του μεγάλου ιδιωτικού Ομίλου Χρηματοπιστωτικών Υπηρεσιών που ανήκει καθ' ολοκληρία σε Έλληνες μετόχους. Ναι, είναι το βλέμμα που δείχνει την πορεία των μελλοντικών δραστηριοτήτων των εταιριών ομίλου ΑΣΠΙΣ - ΠΡΟΝΟΙΑ εντός και εκτός Ελλάδος και που δείγμα αυτών των ενεργειών περιλάμβαναν οι ομιλίες των στελεχών του Ομίλου κ.κ. Κ. Χολέβα, Θ. Βελισσαρίδη,

Φ. Φιλίππου, Ε. Παπαγεωργίου, Α. Αθανασούλια, Κ. Καρατζά, Ν. Καστρινάκη, Κ. Λουλουδάκη, Αν. Γιαννούση και φυσικά του Προέδρου και Δ/ντος Συμβούλου Π. Ψωμιάδη.

Γνωρίζουμε καλά τον μαχητή αγωνιστή Παύλο Ψωμιάδη, τον εργατικό ηγέτη που από νωρίς το πρωί στις εφτά, μέχρι το βράδυ προσπαθεί να στηρίξει με κάθε μέσο τους ανθρώπους του στην πορεία για ένα καλύτερο αύριο όλων. Ναι, έχουν ανάγκη οι άνθρωποι να νιώθουν το βλέμμα του ηγέτη τους πάνω τους, ανά πάσα στιγμή σε κάθε κίνηση, σε κάθε πρόβλημα, σε χαρές και λύπες, σε επιτυχίες και απογοητεύσεις. Παλιός ασφαλιστής που έπιασε τσάντα στο χέρι, που περπάτησε το πεζοδρόμιο, που χτυποκάρδησε να βγάλει έναν πελάτη ή να δημιουργήσει έναν ασφαλιστή, ο Παύλος Ψωμιάδης ξέρει να κρατά για τους άλλους το βλέμμα σιγουριάς και εμπιστοσύνης πάνω στο οποίο κτίζονται οι επαγγελματίες, οι βραβεύσεις, η καριέρα.

Και μέσα από το Α' συνέδριο με τις τόσο επιτυχημένες εκδηλώσεις, παρουσίες, εκδρομές, απόψεις και στα 3 σημεία συνάντησης με πάνω από 1.000 συνεργάτες, βγάλαμε ξεκάθαρα το συμπέρασμα πως το έργο που επιτελεί ο Παύλος Ψωμιάδης είναι σημαντικό, όπως σημαντική υπήρξε και η μακρόχρονη πορεία του στον ασφαλιστικό χώρο, γεγονότα που ανεβάζουν τον άνθρωπο Ψωμιάδη σ' ένα καλό πρωταγωνιστή της ασφαλιστικής μας αγοράς, σ' έναν επιτυχημένο ασφαλιστή νέας γενιάς, μαζί με τον Γιώργο Καπουράνη, τον Τάκη Καραλή και τον Δημήτρη Κοντομηνά, στην κορυφή του κλάδου μας.

Και φυσικά η πορεία προς την κορυφή είχε πολλές προσπάθειες, πολλές αγώνες, πολλές μάχες, αλλά στην ΑΣΠΙΔΑ είπε ο αγαπητός Παύλος "ξέρουμε να πολεμούμε και να κερδίζουμε", επειδή έχουμε βασισθεί στους ανθρώπους μας που δημιούργησαν την ΑΣΠΙΔΑ, που δεν είναι δημιούργημα ενός.

"Θέλω να συγχαρώ τον Βασίλη Πετριανό... τον κ. Καρρά, τον κ. Λευκάρο, την κα Βασσαγεωργή..." "Θέλω να συγχαρώ τον κ. Αθανασούλια, που με το ήθος και το ηθικό του συμπαράσταθηκε

στους ανθρώπους της ΑΣΠΙΣ - ΠΡΟΝΟΙΑ!" υπογράμμισε ο κ. Ψωμιάδης, τονίζοντας τις αρετές των ανθρώπων του. "Θέλω να συγχαρώ τον κ. Γιαννούση, τον κ. Λουλουδάκη, τον κ. Χαλκίόπουλο... όλους όσους νυχθημερόν πασχίζουν να κρατηθεί ψηλά η ΑΣΠΙΣ - ΠΡΟΝΟΙΑ, όλους τους συνεργάτες που είναι εδώ και όλους όσους για κάποιο λόγο στερήθηκαν αυτές τις γιορτές χαράς στα συνέδριά μας!"

Ας δούμε όμως πιο αναλυτικά τις εκδηλώσεις.

### ΤΟ Α' ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ ΤΗΣ ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

Έμφαση στην ποιοτική επιλογή συνεργατών, στην αρτιότερη εξυπηρέτηση των πελατών και στην ανάπτυξη εκτός Ελλάδος θα δώσει η ασφαλιστική Εταιρία ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ μέσα στο 1995.

Αυτά τονίσθηκαν μεταξύ άλλων κατά το Α' Συνέδριο Ασφαλιστών της Εταιρίας, που πραγματοποιήθηκε το Σάββατο 8 Απριλίου στο Ξενοδοχείο INTERCONTINENTAL. Στο Συνέδριο παραβρέθηκαν 400 περίπου ασφαλιστές της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ από την Αθήνα, τη Στερεά Ελλάδα, την Πελοπόννησο και την Ήπειρο.

Την έναρξη του Συνεδρίου κήρυξε ο Γενικός Διευθυντής της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ κ. Κωνσταντίνος Καρατζάς και πρώτος ομιλητής ήταν ο κ. Αλέξανδρος Ταμπουράς, ο οποίος ίδρυσε την Εταιρία το 1944. Στη συνέχεια μίλησαν σχετικά με τις προοπτικές της Ελληνικής Οικονομίας και της Ευρωπαϊκής Ενώσεως διακεκριμένες προσωπικότητες και συγκεκριμένα: ο Ευρωβουλευτής κ. Στέλιος Αργυρός, ο πρώην Υφυπουργός και σήμερα Πρόεδρος της ASPIS BANK κ. Θεόδωρος Καρατζάς και ο κ. Μηνάς Τάνες, Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΘΗΝΑΪΚΗΣ ΖΥΘΟΠΟΙΪΑΣ. Τις δραστηριότητες των Εταιριών του Ομίλου ΑΣΠΙΣ παρουσίασαν οι κ.κ. Θεμ. Βελισσαρίδης, Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΣΠΙΣ ΑΕΔΑΚ, Ευστ. Παπαγεωργίου, Διευθύνων Σύμβουλος της ASPIS BANK, Φιλ. Φιλίππου, Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΣΠΙΣ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΗ και Κων. Χολέβας, Συντονιστής Δι-

θών Δραστηριοτήτων της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ.

Την ανάγκη για προγραμματισμένη και ποιοτική εργασία τόνισαν ο Διευθυντής Πωλήσεων κ. Ανέστης Γιαννούσης και οι διακεκριμένοι ασφαλιστές κ.κ. Ευαγγελία Μαυρομουστακάκη και Θεοφάνης Κατσούδας. Η εκδήλωση έκλεισε με τις βραβεύσεις των διακριθέντων ασφαλιστών για τα έτη 1993 και 1994 και με την Ομιλία του Προέδρου και Δ/ντος Συμβούλου κ. Παύλου Ψωμιάδη. Ο κ. Ψωμιάδης ανέπτυξε τους στόχους και τις προοπτικές του Ομίλου, μετά από την πρόσφατη απόκτηση του ελέγχου αποκλειστικά από ελληνικά χέρια. Ως δείγμα του δυναμισμού της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ανέφερε την επέκταση των ασφαλιστικών δραστηριοτήτων της στην Κύπρο, τη Βουλγαρία, τη Γερμανία και τη Σουηδία.

### ΤΟ Α' ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ ΤΗΣ "ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ" ΚΡΗΤΗΣ - ΔΩΔΕΚΑΝΗΣΟΥ

Η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ είναι η πρώτη ασφαλιστική δύναμη στην Κρήτη, ενώ ο Όμιλος Εταιριών ΑΣΠΙΣ είναι ο μεγαλύτερος Χρηματοοικονομικός Όμιλος της χώρας που ανήκει 100% σε Έλληνες μετόχους. Αυτή τονίσθηκαν από τους ομιλητές του Α' Συνεδρίου Ασφαλιστών της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ που πραγματοποιήθηκε το Σάββατο 15 Απριλίου στο Ξενοδοχείο RITHYMNA BEACH. Το Συνέδριο παρακολούθησαν 200 περίπου στελέχη πωλήσεων της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ από την Κρήτη και τα Δωδεκάνησα.

Τις προοπτικές ανάπτυξης της Κρήτης παρουσίασαν στους συνέδρους ο κ. Γιάννης Λεμπιδάκης, Πρόεδρος της Συνεταιριστικής Τράπεζας Ηρακλείου και ο κ. Νώντας Σταυρακάκης, Διευθυντής του EOMMEX Κρήτης. Τις διάφορες δραστηριότητες του Ομίλου ΑΣΠΙΣ εντός και εκτός Ελλάδος παρουσίασαν τα διευθυντικά στελέχη του ομίλου κ.κ. Θεμ. Βελισσαρίδης, Ν. Καστρινάκης, Φιλ. Φιλίππου και Κων. Χολέβας. Για την ανάγκη ποιοτικών στόχων και για τη



## ΣΥΝΕΔΡΙΟ

βελτίωση των μεθόδων εργασίας μίλησαν ο Διευθυντής Πωλήσεων Νοτίου Ελλάδος κ. Κων. Λουλουδάκης και οι διακεκριμένοι ασφαλιστές Ευαγγελία Μαυρομουστακάκη, Αλή Κιοζεκλή και Αρχέλαος Λεβέντης.

Η εκδήλωση έκλεισε με τις βραβεύσεις των διακριθέντων ασφαλιστών και managers για τα έτη 1993 και 1994 και με την ομιλία του Προέδρου του Ομίλου ΑΣΠΙΣ κ. Παύλου Ψωμιάδη. Ο κ. Ψωμιάδης ανέπτυξε τους στόχους και τις προοπτικές του Ομίλου μετά την απόκτηση του ελέγχου από αποκλειστικά Ελληνικά συμφέροντα και συνεχάρη τους συνεργάτες του διότι κατέχουν την πρώτη θέση στην ασφαλιστική αγορά της Κρήτης και της Δωδεκανήσου. Ανέφερε δε ότι ο δυναμισμός της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ φαίνεται και από την επέκταση των ασφαλιστικών δραστηριοτήτων της στην Κύπρο, τη Γερμανία, τη Σουηδία και τη Βουλγαρία.

### ΠΡΑΓΜΑΤΟΠΟΙΗΘΗΚΕ ΤΟ Α' ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ ΒΟΡΕΙΟΥ ΕΛΛΑΔΟΣ ΤΗΣ "ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ"

Η Διοίκηση και τα στελέχη της Ασφαλιστικής Εταιρίας ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ πιστεύουν ακράδαντα ότι η περιοχή της Βορείου Ελλάδος αποτελεί σήμερα και θα αποτελέσει πολύ περισσότερο στο άμεσο μέλλον τον κινητήριο μοχλό της Ελληνικής Οικονομίας. Αυτό ήταν το κυριότερο συμπέρασμα από τις ομιλίες και συζητήσεις που έλαβαν χώρα κατά τη διάρκεια του επιτυχημένου Α' Συνεδρίου Ασφαλιστών Βορείου Ελλάδος της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, το οποίο πραγματοποιήθηκε το Σάββατο 6 Μαΐου στο Ξενοδοχείο SANI BEACH της Χαλκιδικής. Το Συνέδριο παρακολούθησαν 450 επίλεκτοι συνεργάτες της εταιρίας από τη Θράκη, τη Μακεδονία

και τη Θεσσαλία.

Στο πρώτο μέρος του Συνεδρίου παρουσίασαν εισηγήσεις οι εξής: ο Καθηγητής του Πανεπιστημίου Αιγαίου κ. Παναγιώτης Αλεξάκης με θέμα "Η Ελληνική Οικονομία κατά το 1995". Ο Πολιτικός Μηχανικός και Επιχειρηματίας κ. Νικόλαος Ζαχαριάδης σχετικά με τις εταιρίες επενδύσεων Χαρτοφυλακίου, με ιδιαίτερη αναφορά στην ΑΣΠΙΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ. Ο Καθηγητής του Δημοκριτείου Πανεπιστημίου Θράκης κ. Βασίλειος Προφυλλίδης με θέμα "Βαλκανική Οικονομική Κοινότητα: Στόχος εφικτός ή όραμα μακρινό;". Ο Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΣΠΙΣ ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ κ. Ευστάθιος Παπαγεωργίου με θέμα "Τράπεζες και Ασφαλίσεις". Και ο Διευθυντής Πωλήσεων Βορ. Ελλάδος της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ κ. Αθανάσιος Αθανασούλιας με θέμα: "Το μέλλον και οι προοπτικές του Ασφαλιστικού Συμβούλου". Τους ομιλητές προλόγισε και συντόνισε ο Γενικός Διευθυντής της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ κ. Κων/νος Καρατζάς. Στο Β' μέρος του Συνεδρίου τα διευθυντικά στελέχη του Ομίλου ΑΣΠΙΣ κ.κ. Θεμ. Βελισσαρίδης, Φιλ. Φιλίππου και

Κων. Χολέβας αναφέρθηκαν στις δραστηριότητες των Εταιριών του Ομίλου εντός και εκτός Ελλάδος. Τονίσθηκε ιδιαίτερα το ενθαρρυντικό ξεκίνημα της επέκτασής του Ομίλου εκτός Ελλαδικών συνόρων με έμφαση στην Ενιαία Ευρωπαϊκή Αγορά, στις αναπτυσσόμενες Βαλκανικές αγορές και στην Κύπρο. Επίσης, οι διακεκριμένοι Agency Managers της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ κ.κ. Μαρία Δημητριάδου, Παρασκευή Κατσαρού και Δημήτριος Ταρτανής ανέπτυξαν στους συνέδρους τα "μυστικά" της επιτυχίας τους και δέχθηκαν σχετικές ερωτήσεις από το ακροατήριο. Το Συνέδριο ολοκληρώθηκε με τις βραβεύσεις των διακριθέντων Ασφαλιστικών Συμβούλων και AGENCY MANAGERS κατά τα έτη 1993 και 1994, ενώ στο τέλος ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ κ. Παύλος Ψωμιάδης παρουσίασε τους δυναμικούς στόχους και τις προοπτικές της Εταιρίας και του Ομίλου. Επεσήμανε δε ότι σήμερα ο Όμιλος ΑΣΠΙΣ είναι ο μεγαλύτερος ιδιωτικός Όμιλος Χρηματοπιστωτικών Υπηρεσιών που ανήκει καθ' ολοκληρίαν σε Έλληνες μετόχους.

### ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΑΣΠΙΣ

ΕΤΑΙΡΙΕΣ	ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ	ΤΗΛΕΦΩΝΑ - FAX
ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΖΩΗΣ	Κηφισίας 62, 151 25 Μαρούσι	68.98.960-73, 68.98.980-89 Fax: 69.98.974
ΑΣΠΙΣ ΖΗΜΙΩΝ	Κηφισίας 62, 151 25 Μαρούσι	68.98.960-74, 68.98.980-89 Fax: 68.98.990
ΗΝΙΟΧΟΣ	Κηφισίας 62, 151 25 Μαρούσι	68.98.960-73, 68.98.980-89 Fax: 68.98.990
ΑΣΠΙΣ ΑΕΔΑΚ	Φιλελλήνων 4, 105 57 Αθήνα	32.25.451, 32.27.037 Fax: 32.25.452
ΑΣΠΙΣ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΗ	Ξενοφώντος 15Α 105 57 Αθήνα	32.22.466-9 Fax: 32.53.103
ΑΣΠΙΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ	Όθωνος 4 105 57 Αθήνα	32.43.418 Fax: 32.27.038
ASPIS BANK	Όθωνος 4 105 57 Αθήνα	32.43.334, 32.43.418 Fax: 32.43.287
ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΚΥΠΡΟΥ	Μακαρίου Γ' & Δοσιθέου 1 Λευκωσία	(00.3572)-37.73.30 Fax: (00.3572)-37.77.83
ΠΡΟΓΝΩΣΗ	Κηφισίας 62 151 25 Μαρούσι	68.06.575-6 Fax: 68.04.487
ΑΣΠΙΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ ΜΗΧΑΝΙΚΟΙ	Κηφισίας 62 151 25 Μαρούσι	68.04.502 Fax: 68.98.900
ΗΛΙΟΣ	Μαυρομχάλη 10 Αθήνα	36.06.411, 36.29.431 Fax: 36.01.741

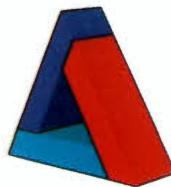
# Η ΕΛΒΕΤΙΚΗ ΣΙΓΟΥΡΙΑ



## 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 ασφαλίσσεις. 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

### ΔΗΜΟΣΙΕΣ ΣΧΕΣΕΙΣ

## 13 σημεία για σίγουρες δημόσιες σχέσεις του ασφαλιστή

Η βαθμολογία εκτίμησης προσωπικού κύρους περιλαμβάνει 13 σημεία. Ορισμένα από αυτά σας αφορούν ως μεμονωμένο άτομο - τις γνώσεις σας, το χαρακτήρα σας. Αλλά τα περισσότερα δεν αφορούν τις σχέσεις σας με τους άλλους ανθρώπους; Η δημιουργία κύρους, λοιπόν, είναι στο μεγαλύτερο ποσοστό θέμα καλών δημοσίων σχέσεων. Ας αναλύσουμε τη φράση «δημόσιες σχέσεις». Πρώτον, τι είναι οι δημόσιες σχέσεις, δεύτερον σε ποιους απευθύνεστε, και τρίτον πώς μπορείτε να δημιουργήσετε καλές δημόσιες σχέσεις; Ο ορισμός των δημοσίων σχέσεων είναι να κάνετε και να λέτε εκείνα τα πράγματα που θα κάνουν τους ανθρώπους να καταλαβαίνουν και να τους αρέσετε εσείς και η δουλειά σας. Αφορά κυρίως αυτά που «κάνετε» και εν μέρει αυτά που «λέτε».

«Κάνετε» δημόσιες σχέσεις (αυτό σημαίνει, χτίζετε την δημόσια καλή θέληση) όταν αληθινά εξυπηρετείτε τον πελάτη σας. Εξυπηρετείτε τον πελάτη σας όταν είστε δίκαιος και ευθύς στις διαπραγματεύσεις σας, όταν πουλάτε την

ασφάλιση ζωής που ειλικρινά πιστεύετε ότι είναι η καλύτερη κάτω από εκείνες τις συνθήκες, όταν τοποθετείτε το συμφέρον του πελάτη σας και των δικαιούχων του πρώτο.

Το μέρος αυτών που «λέτε» στις δημόσιες σχέσεις σημαίνει καλή διαφήμιση. Αυτά είναι τα εργαλεία των δημοσίων σχέσεων - δεν είναι οι ίδιες οι δημόσιες σχέσεις.

Για να κτίσετε καλές δημόσιες σχέσεις, υπάρχουν τέσσερα βασικά βήματα:

1. Φτιάξτε ένα κατάλογο των ομάδων οι οποίες είναι σημαντικές για την επιτυχία σας ως ασφαλιστή. Για παράδειγμα, τους ενεργούς υποψήφιους πελάτες σας, τους ήδη πελάτες σας, μέλη της κοινωνίας σας με επιρροή. Η κάθε μία από αυτές τις ομάδες είναι μοναδική, η κάθε μία πιθανά να θέλει ειδική προσοχή. Αν συγκεντρώσετε τις προσπάθειές σας σε αυτές τις τρεις ομάδες, θα δείτε πολύ σύντομα αποτελέσματα για να επιτυγχάνετε συνεντεύξεις με νέες ομάδες. Σας βοηθάει να κατευθύνετε τις δημόσιες σχέσεις σας σε ένα συγκεκριμένο «κάποιο», αντί για ένα γενικό «όλους».

2. Προσδιορίστε πού ακριβώς στέκεστε σε κάθε μία από αυτές τις ομάδες. Μία τιμία και ειλικρινής εκτίμηση θα σας βοηθήσει να βασιστείτε στις δυνάμεις σας και να διορθώσετε τις αδυναμίες σας στις σχέσεις σας με αυτές τις ομάδες.
3. Αποφασίστε τι θέλετε να σκέπτονται για σας. Είναι πιθανά αλήθεια ότι θέλετε οι πελάτες σας να σας σκέφτονται σαν το δικό τους ασφαλιστικό σύμβουλο, ότι θέλετε να πιστεύουν σε σας σαν ένα άτομο με χαρακτήρα, ένα άτομο με γνώσεις πάνω στις ασφαλίσσεις ζωής, ένα άτομο του οποίου τις συμβουλές μπορούν να δεχθούν με πλήρη εμπροσσύνη. Δεν θα θέλατε να νιώθουν ότι τους δίνετε προσοχή και κάτι παραπάνω με τον τρόπο που τους εξυπηρετείτε; Και σαν αποτέλεσμα της συμπεριφοράς σας προς αυτούς, δεν θα θέλατε να συστήνουν τις υπηρεσίες σας και σε άλλους;
4. Έτσι, έχοντας ολοκληρώσει αυτά τα βήματα, θα θέλετε να οργανώσετε τη δράση, η οποία, ελπίζετε, θα φέρει τις θετικές γνώμες που επιθυμείτε από τον κόσμο.

### Εκτίμηση προσωπικού κύρους

Βαθμολογήστε τον εαυτό σας

	Άριστη	Καλή	Χρειάζεται βελτίωση
1. Γνώση της δουλειάς μου	_____	_____	_____
2. Σημεία καλού χαρακτήρα	_____	_____	_____
3. Πώς πουλώ τον εαυτό μου στους άλλους	_____	_____	_____
4. Αν τοποθετώ το δημόσιο συμφέρον πρώτο	_____	_____	_____
5. Αν καλλιεργώ τις σχέσεις μου με τους ήδη πελάτες	_____	_____	_____
6. Αν παίρνω τη δουλειά μου στα σοβαρά	_____	_____	_____
7. Αν ενημερώνομαι συνεχώς	_____	_____	_____
8. Το δικό μου ασφαλιστήριο συμβόλαιο	_____	_____	_____
9. Συνεισφορές στο κοινωνικό σύνολο	_____	_____	_____
10. Η εξυπηρέτηση που προσφέρω	_____	_____	_____
11. Αν καλλιεργώ τις σχέσεις με ανθρώπους επιρροής	_____	_____	_____
12. Πώς μιλάω και γράφω	_____	_____	_____
13. Οι δημόσιες σχέσεις μου	_____	_____	_____



# ΙΟΝΙΚΗ ΖΩΗΣ

## Ο Όμιλος Εμπορικής Τράπεζας δίνει και παίρνει ζωή από τους Ασφαλιστές μέσω της Τραπεζασφαλιστικής συνεργασίας

“Η ΙΟΝΙΚΗ ΜΠΡΟΣΤΑ ΣΤΟΝ 21ο ΑΙΩΝΑ” ήταν το θέμα του 3ου Πανελληνίου Συνεδρίου Διακεκριμένων Ασφαλιστών Ζωής της ΙΟΝΙΚΗΣ ΖΩΗΣ που έγινε στην Εύβοια 13-16 Απριλίου 95.

Σ’ ένα όμορφο περιβάλλον, όπου η Γραμματεία Συνεδρίου δούλεψε για να είναι όλα σωστά και λειτουργικά, ξεκίνησε το συνέδριο ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος κ. Σωτήρης Τσόπελας, επισημαίνοντας τη σημασία των Τραπεζασφαλιστικών συνεργασιών: “Το 28% των Υπ/των της Εμπορικής Τράπεζας ξεκινάει συνεργασία με την ΙΟΝΙΚΗ ΖΩΗΣ, ενώ η συνεργασία αυτή θα επεκταθεί και στην Ιονική Τράπεζα”.

Ο ενθουσιασμός και τα χειροκροτήματα που κάλυψαν τα πρώτα λόγια του κ. Σ. Τσόπελα έδειξαν αμέσως πως η ΙΟΝΙΚΗ ΖΩΗΣ έπιασε τα μηνύματα των καιρών και οι ενέργειες της Διοίκησης να δώσει προτεραιότητα σ’ αυτές τις συνεργασίες σίγουρα θα τη δικαιώσουν, επειδή το Bancassurance είναι θεσμός που μπήκε για τα καλά στους σχεδιασμούς όλων αυτών που θέλουν να έχουν μέλλον. Η Ιονική Ζωής και η διοίκησή της, το μεγάλο ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑ της δύναμης και του κύρους της Εμπορικής Τράπεζας χωρίς πολλές εξαγγελίες και λόγια περιττά προχώρησαν απ’ τους πρώτους να υλοποιήσουν αυτά που άλλοι τα εξαγγέλλουν ή τα οραματίζονται για καιρό μένοντας στην ατολμία. Η Ιονική Ζωής τόλμησε βάζοντας στην πράξη όλα αυτά που θα αξιοποιήσουν τη δύναμή της, που θα φέρουν κοντά της περισσότερους πελάτες, αλλά και περισσότερα εισοδήματα στους συνεργάτες της.

Οι ευέλπιδες νέοι ασφαλιστές της Ιονικής Ζωής είναι αποφασισμένοι να πάρουν στα χέρια τους και να τιμήσουν αυτά τα εφόδια που τους εμπιστεύεται η διοίκησή τους και επεκτείνοντας στις Γενικές Ασφάλειες μέσω του Φοίνικα και στις Τραπεζασφαλίσεις μέσω του Ομίλου Εμπορικής. Ήδη σε υποκατα-



στήματα και θυρίδες Εμπορικής Τράπεζας τοποθετήθηκαν υπεύθυνοι ασφαλιστές. Σύντομα συμφωνία με την “ΕΡΜΗΣ” για το θέμα της προμήθειας στις πωλήσεις Α/Κ κλείνει με το μεγαλύτερο μέρος υπέρ των ασφαλιστών. Ακόμα, υπογράφεται σύμβαση με την Εμποροκάρτα VISA κ.ά.

Καθώς άκουγα τον κ. Τσόπελα να κάνει εξαγγελίες, θυμήθηκα την πορεία αυτών των νέων ασφαλιστών της Ιονικής Ζωής που πριν λίγα χρόνια ξεκινούσαν την πορεία προς την κορυφή. Το 1992 έκαναν 200 εκατομμύρια παραγωγή. Το 1993 970 εκατ. και το 1994 περίπου 2 δισ. Στην ζετία προήχθησαν 14 Δ/ντές υπ/των που ξεκίνησαν απ’ το μηδέν, όπως είπε και ο κ. Κόττης. Δημιουργήθηκαν νέες βαθμίδες για να ανταμειφθούν με αξιολογικά κριτήρια οι καλύτεροι και έτσι η ΙΟΝΙΚΗ έχει σήμερα 3 περιφερειακούς και ένα αναπληρωτή Δ/ντή Πωλήσεων. Χωρίς να είναι όλα ρόδινα, με λάθη και προβλήματα οι νέοι ασφαλιστές κατόρθωσαν σήμερα να είναι μια μεγάλη ομάδα ανθρώπων με ένα χαρακτηριστικό γνώρισμα: Όρεξη και ενθουσιασμό για διάκριση. Ο Σίμος Φιοράντης έβαλε στοιχείο με τον κ. Τσόπελα πως η παραγωγή θα ξεπεράσει τα 2,5 δισ. το 1995.

Οι άνθρωποι της Διοίκησης είναι περή-

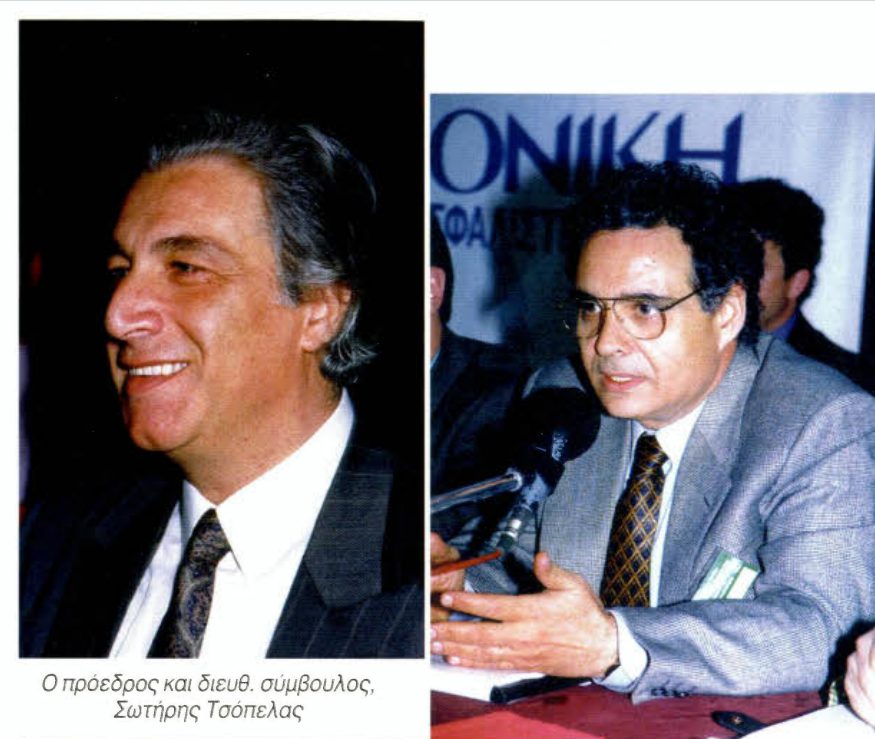
φανοι για αυτό το ανθρώπινο δυναμικό και αν η ΕΜΠΟΡΙΚΗ σταθεί πιο κοντά, σίγουρα θα δείξει τη δύναμή του για πρωτιά.

Σύντομο χαιρετισμό απηύθυνε ο κ. Κ. Πλουμίδης, περιφερειακός Δ/ντής Αθηνών της Εμπορικής Τράπεζας, αλλά η απουσία του κ. Πουλή ήταν αισθητή, όχι ότι υστερούσαν οι εκπρόσωποί του, αλλά για να δει τον παλμό και τη μαχητικότητα για την εταιρία των ασφαλιστών της Ιονικής Ζωής. Έπρεπε να είναι εκεί για να δει τον ενθουσιασμό του Σ. Φιοράντη, του Ζ. Βασιλάκη, της κας Μπουλιάρη, του κ. Σπανίδη, του Ταγαράκη Ασρινού, της Αθανασίας Τσαμπίνια, της Μπαλλή της Κων/νας, του Κυρανάκη, της Κωνσταντινίδου Ελευθερίας, του Ματθαίου Ματθαϊάκη, του Καραμάνου, του Δημ. Φραγκούλη, του Λένη, του Λούβαρη του Γιώργου, του Γιώργου Γκιόκα, του Φώτη Τραντάκη, του Βαρδάκου Γρηγόρη, του Συρίγου Ηλία, του Ζαφείρη του Παναγιώτη, του Λίγκα Νίκου του Μπρα του Μηνά ..... ποιον να πρωτοπεί κάποιος χωρίς να αδικήσει κάποιον άλλον... Όλα τα παιδιά έδειξαν ότι μπορούν να κατακτήσουν κορυφές... Το “ΝΑΙ” θα βρει και άλλες αφορμές και θα συνεχίσει να μιλά για τα επιτεύγματά τους, επειδή μέσα στα πάνελ οι άνθρωποι έδιναν το στοιχείο με την επιτυχία και επειδή έχουν τα

εφόδια θα το πετύχουν. Ναι, πιστεύω πως μέσα απ’ τα νέα ονόματα που γνώρισα σύντομα θα δούμε αυτούς που θα στηρίζουν την ασφαλιστική μας αγορά αύριο. Ναι, πιστεύουμε και μεις αυτά που ακούγαμε στα πάνελ από τον Σιδέρη Αλέξανδρο, τον Αγαμέμνονα Καλτσόγλου, τον Μάρκο Αργυρό, τον Χρήστο Ανδρεόπουλο, τον Αστέριο Αναγνωστόπουλο, τον Νίκο Βελλή, τον Αλκιβιάδη Τσιλιώνη, τον Λάζαρο Θερωμάτη, τον Βαγγέλη Μασούλα, τη Μαρία Γρίβα, τον Οδυσσέα Φωτιάδη, τον Κώστα Τσόγκα, τον Σταμάτη Θειακό, τον Κώστα Τομαρά, τον Ηλία Μαμουνά, τον Κώστα Βουρλιώτη, την Παραστατίδου Αφροδίτη, τον Δημητριάδη Λεωνίδα, την Χοινακή Αργυρώ, τον Γιώργο Μιχαηλίδη, τον Αριστείδη Παγκράτη, τον Δημήτρη Κύδρο, την Καίτη Φρατζούλα, τον Χάρη Λιάπη.

Τα πολλά παράπονα για έλλειψη εκπαίδευσης και το ενδιαφέρον για τα χρηματοοικονομικά προϊόντα που παρουσίασε ο κ. Μουρατίδης έδειξαν πως η νέα γενιά ασφαλιστών γνωρίζει το κλειδί που ανοίγει τις πόρτες των πελατών. Συγχαρητήρια για αυτό το ενδιαφέρον των νέων ανθρώπων, συγχαρητήρια για τα όνειρα ποιοτικής καριέρας που κάνουν οι νέοι μας. Κύριε Τσόπελα, κύριε Κουτσόπουλε, κύριε Κόττη, κύριε Μαγάλε μη στερήσετε τίποτε από αυτά που ζητούν για μόρφωση, εκπαίδευση, επιμόρφωση, μελέτη. Γράψτε συνδρομητές τους ανθρώπους σας σ’ όλα τα κλαδικά και οικονομικά περιοδικά. Και ρίξτε μια ματιά σ’ αυτά που ανέφεραν στα πάνελ οι άνθρωποι σας. Τι ωραίες ιδέες ακούστηκαν. Ξανακούστε τι είπε ο Κυριάκος Ηλιού, η Δέσποινα Μουτάφη, ο Μιχ. Διαμαντόπουλος, ο Παναγιώτης Αναστασάκης, ο Βασίλης Γκιώνης, η Σοφία Παναγιωτίδου, ο Νίκος Μουτσίκας, ο Ιωάν. Μουτσούλας, η Ευανθία Κολοβού, ο Γερέντες Ευάγγελος, ο Μυρανακής, ο Καραμάνος Ιωάν., ο Ξενοφών Ουγγρίνης, ο Τημέρας, η Φράγκου Ελένη, ο Σαράντης Αθανασιάδης, η Ειράκη Αμαλία, ο Κρεμέτης Δελέζας, ο Μπαγιώτας... Θα βγάλετε κύριε Γενικό πολλά μηνύματα και θα πάρετε ιδέες από πρώτο χέρι για το πώς η ΙΟΝΙΚΗ ΖΩΗΣ θα βρεθεί στις πρώτες θέσεις.

Ναι, με νέο πρόσωπο η ΙΟΝΙΚΗ ΖΩΗΣ



Ο πρόεδρος και διευθ. σύμβουλος, Σωτήρης Τσόπελας





## ΣΥΝΕΔΡΙΟ

Βουλγαρία θα δώσει νέους ορίζοντες και στην ΙΟΝΙΚΗ ΖΩΗΣ. Ο κ. Γ. Κώτσαλος είπε ότι η συμφωνία συνεργασίας θα είναι επωφελής και για τα δύο μέρη. Στο συνέδριο παρέστησαν περιφερειακοί Δ/ντές της Εμπορικής Τράπεζας, ο αναπληρωτής Γενικός Δ/ντής της Ιονικής Τράπεζας κ. Γιουρούκος, μέλη του Δ.Σ. της Ιονικής Ζωής και εκδότες του Ασφαλιστικού Τύπου.

Εκτός των ομιλιών, κ. Τσόπελα, κ. Κώτσαλου, κ. Κουτσόπουλου, κ. Ν. Κόττη, κ. Πλουμίδα, κ. Μουρατιδίη για τη χρηματαγορά και Θ. Βασιλόπουλου στο συνέδριο έγιναν και 5 πάνελ με θέματα "Στόχος η κορυφή", "Πυραμίδα η βάση της επιτυχίας", "Ο ασφαλιστής στην κοινωνία", "Ασφαλιστές και Managers το No 1 Underwriting" και "Ποιοτική ασφάλιση" που συντόνισε ο κ. Ν. Κόττης, με εισηγητές τους κ. Σίμο Φιοράντη, Ζαχ. Βασιλάκη, Σπανίδη Ιάκωβο, Αρχίατρο Αναγνωστίδη και Νικολαΐδη Θεόδωρο. Ανάμεσα τους συμμετέχοντες ήταν και ο εισηγητής εκπαιδευτικών σεμιναρίων κ. Γ. Τσακίρης.

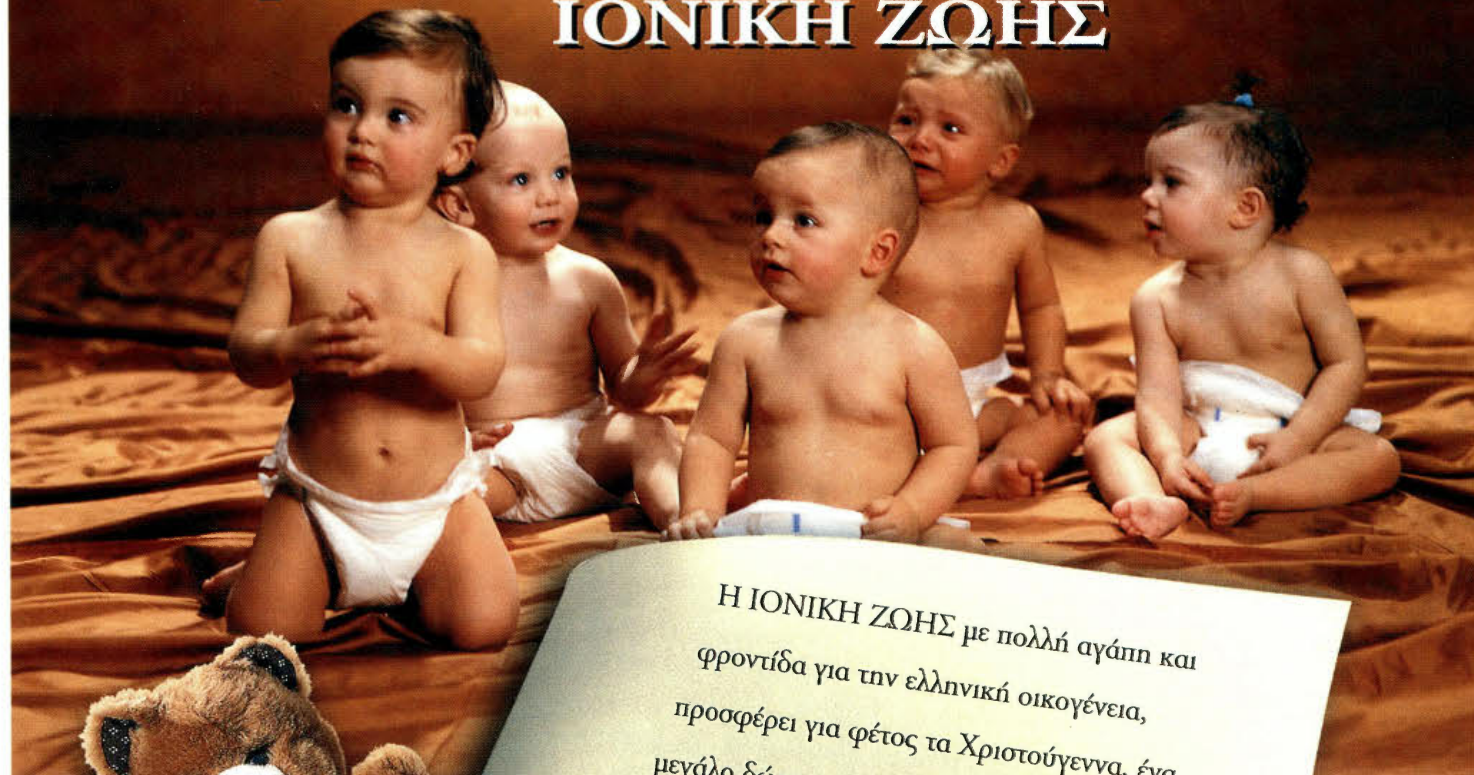
Την οργανωτική επιτροπή του συνεδρίου αποτελούσαν: Πρόεδρος κ. Κ. Καντιάνης, Δ/ντής Διοικητικών υπηρεσιών και μέλη ο Παν. Μάγαλος Σύμβουλος Διοίκησης, ο Θ. Νικολαΐδης Δ/ντης Marketing, ο Ν. Κόττης Δ/ντής Πωλήσεων, η Εφη Παρασκευά τμηματάρχης Δημοσίων Σχέσεων και η Χ. Ζερδεβά. Επιτυχής η εξυπηρέτηση Γραμματείας που αποτελείται από τις Εφη Παρασκευά, Τ. Δελή, Β. Κολλύρη και Β. Κοματσέλη.

Το ΝΑΙ εύχεται καλή επιτυχία σε όλους τους ανθρώπους της Ιονικής Ζωής στο 1995, ξεπερνώντας τον στόχο των 2,5 δισ. και με υγεία στο 1996 να ξαναζήσουμε τις όμορφες γιορταστικές στιγμές των βραβεύσεων των πρωταγωνιστών του έργου της Ιονικής Ζωής, στιγμές χαράς, όπου κυριαρχούν οι ανθρώπινες σχέσεις διοίκησης και ανθρώπινου δυναμικού και που κρατούν το δίκτυο με υψηλό ηθικό και θετικό παραγωγικό φρόνημα και που αποτελούν πρωταρχική επιδίωξη της διοίκησης, όπως είπε ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος κ. Σ. Τσόπελας.

Ε.Σ.

θα ανέβει στην κορυφή. Εχετε ανθρώπινο δυναμικό κύριε Τσόπελα. Ήρθε η στιγμή που οι προσπάθειές σας στην ΙΟΝΙΚΗ ΖΩΗΣ θα φέρουν καρπούς. Η παρουσία επίσης του Γ. Κώτσαλου Γενικού Δ/ντή του Φοίνικα, ενός αξιού τεχνοκράτη και αποτελεσματικού ηγέτη στην ασφαλιστική μας αγορά έδωσε νέο κύρος και ώθηση για νέους στόχους και στις Γενικές Ασφάλειες στους ανθρώπους της Ιονικής Ζωής. Η ανοδική πορεία του Φοίνικα και τα ανοιγμάτά του σε Γερμανία, Ρουμανία,

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



Staff

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

## Συνεργασία σταθμός:

# Όμιλος Εταιριών ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA και ΕΓΝΑΤΙΑ ΤΡΑΠΕΖΑ

Μια ιδιαίτερης βαρύτητας συνεργασία, η οποία σηματοδοτεί νέους ορίζοντες στην εξέλιξη των εργασιών και στην πληρέστερη εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων της ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA, ανακοίνωσε ο Πρόεδρος και Δ/νων Σύμβουλος της, κ. Γ. Ταρνατώρου - Αναγνώστου.

Ο Όμιλος Εταιριών ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA και η "ΕΓΝΑΤΙΑ ΤΡΑΠΕΖΑ" υπέγραψαν συμφωνία συνεργασίας για την ανάπτυξη και την προώθηση Τραπεζο-ασφαλιστικών Προϊόντων και Υπηρεσιών. Η κοινή αυτή προσπάθεια των δύο μεγά-

λων οικονομικών Οργανισμών της Β. Ελλάδας έχει σαν στόχο την καλύτερη και πιο ολοκληρωμένη εξυπηρέτηση των πελατών τους, προσφέροντας σημαντικές διευκολύνσεις στις Τραπεζικές και Ασφαλιστικές τους συναλλαγές.

Στο πρώτο στάδιο της συνεργασίας δύο σύγχρονα Ασφαλιστικά Προγράμματα της ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA θα προωθηθούν σε συνδυασμό με τη νέα Πιστωτική Κάρτα Viacard Visa της "ΕΓΝΑΤΙΑ ΤΡΑΠΕΖΑ". Παράλληλα, εξειδικευμένοι συνεργάτες του Δικτύου Πωλήσεων της ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA θα παρέχουν

Υπηρεσίες για Καταναλωτικά Δάνεια-Στεγαστικά Δάνεια για επενδύσεις σε Αμοιβαία Κεφάλαια και για άλλα Τραπεζικά Προϊόντα της "ΕΓΝΑΤΙΑ ΤΡΑΠΕΖΑ". Η συνεργασία αυτή των δύο Εταιριών αποτελεί την αφετηρία-απαρχή ενός ευρύτερου σχεδίου δραστηριοποίησής τους στον ιδιαίτερα ενδιαφέροντα και δυναμικά εξελισσόμενο χώρο του Bancassurance.



Ο κ. Γ. Ταρνατώρου-Αναγνώστου

## Ημερίδα του Ομίλου ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA με συμμετοχή της ΕΓΝΑΤΙΑ ΤΡΑΠΕΖΑ

Ενδιαφέρουσα Ημερίδα πραγματοποιήθηκε στο Κέντρο Ασφαλιστικών Σπουδών του Ομίλου ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA στη Θεσσαλονίκη με τη συμμετοχή στελεχών της ΕΓΝΑΤΙΑ ΤΡΑΠΕΖΑ.

Στην Ημερίδα κατ' αρχή ανακοινώθηκε η συνεργασία του Ομίλου ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA με την ΕΓΝΑΤΙΑ ΤΡΑΠΕΖΑ.

Στη συνέχεια έγινε παρουσίαση των Τραπεζικών Προϊόντων του νέου προϊόντος Ζωής "Ασφάλεια Εισοδήματος" και τέλος έγινε η αναγγελία του Διαγωνισμού Πωλήσεων 1995 "Κρουαζιέρα στο Νείλο".

Βασικοί εισηγητές στην Ημερίδα ήταν από την ΕΓΝΑΤΙΑ ΤΡΑΠΕΖΑ ο κ. Κωνσταντίνος Κωσταντέλλος, Υπεύθυνος του Τομέα Καρτών και ο κ. Σωτήρης Πορφυρίδης, Υπεύθυνος Καταναλωτικής Πίστης και από τον Όμιλο ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA οι κ.κ. Χρήστος Θεοδωρίδης, Γενικός Διευθυντής, Μιχάλης Βαμβακάς, Σύμβουλος Αναλογιστής, Βίβιαν Αναγνώστου, Διευθύντρια και Δημήτρης Σταϊκόπουλος, Διοικητικό Στέλεχος.

Στην ενδιαφέρουσα Ημερίδα, από το Δίκτυο Ζημιών συμμετείχαν ακόμα τα Διοικη-

κητικά Στελέχη:

Δημ. Γεωργόπουλος - Διευθυντής Υποστήριξης Πωλήσεων, Αναστασία Παπαζαΐτη - Διευθύντρια Παραγωγής, Σάββας Τσαϊρίδης και Λάμπρος Βλάχος - Επιθεωρητής Πωλήσεων και Γεώργιος Λογοθέτης - Υπεύθυνος Εκπαίδευσης, και οι Πράκτορες:

Σοφία Ξενιτίδου, Χρήστος Αντωνιάδης, Παναγιώτης Στασινόπουλος, Αλέξανδρος Λιναρδάκης, Νίκος Μαρκαναστάκης, Βασίλης Αυγέρης, Γρηγόρης Πάσιος, Γεώργιος Γκιπατίδης, Ιωάννης Τσουλιπός, Πασχάλης Πιτσιακίδης, Στέφανος Ανδριτσόπουλος, Δημήτρης Ράπτης, Ασημίνα Γιαγκούλη, Αθανάσιος Μοδίτσης, Νικόλαος Παπαδημητρίου, Αντώνιος Βούλτσος, Κωνσταντίνος Αμανατίδης.

Από το Δίκτυο Ζωής συμμετείχαν τα Διοικητικά Στελέχη:

Αναστασία Ζυγούρη - Διευθύντρια Παραγωγής, Νικόλαος Χατζηπαπάς - Υπεύθυνος Bancassurance, Αντώνης Πρόεδρου - Υπεύθυνος Τμήματος Marketing και οι Managers:

Απόστολος Καπίστρας, Δημήτριος Ζαβρακλής, Ελένη Κουκόσια, Δημήτριος Καραβελάκης, Νικόλαος Κουμουτσόπουλος, Ζήσης Γούλας, Αθανάσιος Μπουτζιώλης, Ιωάννης Χάιδος, Μαρία Κουρκούτα, Ξενοκρ. Σακλάς, Νικόλαος Χατζής, Ιωάννης Κριπούρης, Περικλής Κατσαρός, Αθανάσιος Σχοινάς, Ευάγγελος Γεωργόπουλος, Επαμεινώνδας Τσαουρδάς, Γεώργιος Τζουβάρας, Κωνσταντίνος Γεωργιάδης, Νικηφόρος Γκαρβέλας, Θωμάς Κωστούδης και Αχιλλέας Ανθόπουλος.



Στιγμιότυπο από την Ημερίδα

Υπάρχουν πολλοί διαφορετικοί τρόποι για να διεξάγετε τις συναντήσεις σας. Στη συνέχεια θα βρείτε δέκα παραδείγματα:

1. Διάλεξη
2. Παρουσίαση
3. Διάσκεψη
4. Ανοικτή διδασκαλία
5. Διδασκαλία
6. Συναντήσεις με ερωτήσεις και απαντήσεις-διαγωνίσματα
7. Κασέτες
8. Βίντεο
9. Εργασία μελέτης
10. Ανταλλαγή ρόλων (Role-playing)

Φυσικά, δεν μπορούμε να πούμε ότι κάποιο από τα είδη συναντήσεων είναι προτιμότερο από τα άλλα. Μια αλλαγή μπορεί να αναζωογονήσει τις συναντήσεις σας.

**1. Διάλεξη** - Είναι η πιο απλή μορφή συνάντησης. Όλη η δουλειά γίνεται από τον ομιλητή. Το ακροατήριο δεν κάνει τίποτα άλλο από το να ακούει. Εδώ, έχει μεγάλη σημασία η αποτελεσματικότητα του ομιλητή. Και πάντα υπάρχει ο κίνδυνος να μην απορροφηθεί από όλους τους ακροατές το μήνυμα.

**2. Παρουσίαση** - Αν και οι παρουσιάσεις είναι παρακινητικές, η εκπαιδευτική τους αξία - καθώς και οι τεχνικές παρουσιάσεις - είναι πολύ χαμηλή. Είναι σαν να προσπαθήσετε να μάθετε να παίζετε γκολφ παρακολουθώντας ένα επαγγελματία. Καλά αποτελέσματα έχετε όταν κατεφέρνετε να συμμετέχουν όλοι οι ασφαλιστές στη συζήτηση και την παρουσίαση. Επίσης, σημαντικό είναι να σχετίζετε τις τεχνικές σας με τα προϊόντα και την αγορά που αυτοί πουλούν.

**3. Διάσκεψη** - Με μια διάσκεψη μπορείτε να έχετε πολύ καλά αποτελέσματα, πάντα με την προϋπόθεση ότι ο αρχηγός της συνάντησης (διάσκεψης είναι ικανός και μπορεί να παρασύρει το ακροατήριο. Ο αρχηγός πρέπει να έχει οργανώσει καλά το υλικό του. Στην εισαγωγή που θα κάνει πρέπει να τονίσει τα θέματα που θα ανα-

10 τρόποι για να διεξάγετε τη συνάντησή με τους ανθρώπους σας

πτύξει και να ξεκαθαρίσει τους στόχους της συνάντησης. Ο αρχηγός πρέπει να θυμάται ότι όλοι πρέπει να συμμετέχουν στη συζήτηση.

**4. Ανοικτή συζήτηση** - Μια ανοικτή συζήτηση αποτελείται συνήθως από έναν πρόεδρο και από τρία με πέντε μέλη. Κάθε μέλος παρουσιάζει μια σύντομη ανάλυση του θέματος και ακολουθούν ερωτήσεις από τα υπόλοιπα μέλη και το ακροατήριο.

**5. Διδασκαλία** - Αυτό το είδος της συνάντησης απαιτεί μελέτη και προετοιμασία του θέματος που θα συζητηθεί από τα άτομα που θα το παρακολουθήσουν. Για παράδειγμα, αν το θέμα είναι η νομοθεσία των συντάξεων των απομάχων στρατιωτικών, μια συνάντηση ίσως είναι αφιερωμένη στην ανάθεση της εργασίας και σε συζήτηση με όλα τα άτομα που παρακολουθούν. Μια άλλη συνάντηση μπορεί να αφιερωθεί σε μελέτη και συζήτηση των πωλήσεων και στις ευκαιρίες που δημιουργούνται για εξυπηρέτηση μέσω της νομοθεσίας. Αν υπάρχει μια πραγματική επιθυμία για αυτή τη μελέτη, οι συναντήσεις αυτού του είδους μπορούν να είναι πολύ αποτελεσματικές.

**6. Συναντήσεις με απαντήσεις και ερω-**

**τήσεις** - Αυτές οι συναντήσεις αξιολογούνται μόνο όταν υπάρχει ανάγκη για επανάληψη. Η μεγάλη συμμετοχή του ακροατηρίου βοηθάει στη δημιουργία του ενδιαφέροντος, αλλά δεν είναι ένα καλό είδος συνάντησης για να παρουσιάσετε νέες πληροφορίες και ιδέες.

**7. Κασέτες** - Οι κασέτες συχνά χρησιμοποιούνται στις συναντήσεις του υποκαταστήματος.

**8. Βίντεο** - Το βίντεο και οι βιντεοκασέτες βοήθησαν ακόμα πιο πολύ από τις κασέτες.

**9. Εργασία μελέτης** - Αυτή η μέθοδος παρουσιάζει προσπάθει να παρουσιάσει προβλήματα και καταστάσεις στους ασφαλιστές από την πραγματική ζωή. Και τους αναγκάζει να εφαρμόσουν τις γνώσεις και τις ικανότητές τους, ώστε να μπορέσουν να δώσουν

μια λύση.

**10. Ανταλλαγή ρόλων (Role-playing)** - Παρέχετε στους ασφαλιστές καταστάσεις που συμβαίνουν στη ζωή και τους αναγκάζετε να παίξουν το ρόλο τους. Αυτή η μέθοδος δημιουργεί ικανότητες. Ο πιο αποτελεσματικός τρόπος συνάντησης είναι αυτές που χρησιμοποιεί δύο ή περισσότερες από τις μεθόδους που αναφέραμε. Με αυτό τον τρόπο μπορείτε να έχετε αλλαγή στις συναντήσεις σας και να διεγείρετε το ενδιαφέρον του ακροατηρίου. Για παράδειγμα, μια συνάντηση μπορεί να αρχίσει με μια ανοικτή συζήτηση, να συνεχίσει με μια παρουσίαση, με ερωτήσεις και απαντήσεις και τέλος με μια ανακεφαλαίωση.

Σημασία έχει να καθορίσετε τη μέθοδο ή τις μεθόδους που θα βοηθήσουν τους ασφαλιστές να κατορθώσουν τους στόχους τους, ξεδουλώντας λιγότερο χρόνο. Η «καλύτερη» μέθοδος είναι αυτή που βοηθάει τους ασφαλιστές να φθάσουν σε ένα συγκεκριμένο στόχο γρήγορα.

# 3ο συνέδριο SCOPLIFE

## “ΠΕΝΤΕ ΧΡΟΝΙΑ ΕΙΔΙΚΗ ΚΑΙ ΜΟΝΑΔΙΚΗ”

Στις 3 Μαΐου πραγματοποιήθηκε με μεγάλη επιτυχία στο Ξενοδοχείο ΧΙΛΤΟΝ Αθηνών το 3ο Συνέδριο της SCOPLIFE με τίτλο “Πέντε Χρόνια Ειδική και Μοναδική” με την ευκαιρία της ολοκλήρωσης πέντε χρόνων λειτουργίας της Εταιρίας στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά.

Στο Συνέδριο συμμετείχαν τα επίλεκτα στελέχη της Δύναμης Πωλήσεων και όλο το Διοικητικό Προσωπικό της εταιρίας.

Βασικοί ομιλητές από πλευράς Διοίκησης της εταιρίας ήταν οι: κ. David Woods, Διευθύνων Σύμβουλος του Scottish Provident Group και Αντιπρόεδρος του Δ.Σ. της Scoplife, Dr Norval Bryson, Πρόεδρος του Δ.Σ. της Scoplife και Deputy Managing Director του Scottish Provident Group, κ. Ralph Seymour-Jackson, Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής της Scoplife, κ. Ιωάννης Τσουνής, Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής, κ. Γιώργος Κλόγκας, Διευθυντής Πωλήσεων και κ. Γρηγόρης Σουκιούρογλου, Επιθεωρητής Πωλήσεων Βορείου Ελλάδος, μέσα από τις ομιλίες των οποίων έγινε ο απολογισμός της πρώτης πενταετίας της Scoplife, τέθηκαν οι στόχοι και η στρατηγική της εταιρίας για τα επόμενα χρόνια, έγινε ενημέρωση για την ανάπτυξη και τους στόχους του Ομίλου Scottish Provident και ανακοινώθηκαν τα νέα προϊόντα της εταιρίας, με κορυφαία ανακοίνωση το λανσάρισμα του νέου επενδυτικού-ασφαλιστικού προγράμματος

ACTIVE PLAN, που είναι το πρώτο πρόγραμμα στην ελληνική ασφαλιστική αγορά που συνδυάζει επένδυση και ασφάλιση σε ένα πρόγραμμα. Επιπλέον συμμετείχαν ως ομιλητές και οι κορυφαίοι για το 1994 από όλες τις βαθμίδες του Δικτύου Πωλήσεων που είναι οι:

- Πάρις Χατζηπέτρος, Συντονιστής Πω-

λήσεων Γραφείου Ρόδου

- Θαν. Κανελλόπουλος, Βοηθός Συντονιστή Α' Γραφείου Ρόδου

- Χρυσούλα Σκορδίλη, Βοηθός Συντονιστή Α' Γραφείου Πειραιά

- Μιχάλης Κυριακόπουλος, Ασφαλιστικός Σύμβουλος Γραφείου Ρόδου.



1. κ. David Woods, Διευθύνων Σύμβουλος του Scottish Provident Group.
2. Ralph Seymour-Jackson, Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής της Scoplife.
3. Ιωάννης Τσουνής, Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής της Scoplife.
4. Μιχάλης Κυριακόπουλος, Ασφαλιστικός Σύμβουλος Γραφείου Ρόδου.
5. Πάρις Χατζηπέτρος, Συντονιστής Πωλήσεων Γραφείο Ρόδου.
6. Γεώργιος Κλόγκας, Διευθυντής Πωλήσεων.
7. Θανάσης Κανελλόπουλος, Βοηθός Συντονιστή Α' Γραφείο Ρόδου.
8. Χρυσούλα Σκορδίλη, Βοηθός Συντονιστή Α' Γραφείο Πειραιά.
9. Dr Norval Bryson, Αναπληρωτής Διευθύνων Σύμβουλος του Scottish Provident Group, Πρόεδρος του Δ.Σ. της Scoplife.
10. Γρηγόρης Σουκιούρογλου, Επιθεωρητής Πωλήσεων Βορ. Ελλάδος.

## ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ SCOPLIFE

Στα πλαίσια του 3ου Συνεδρίου “Πέντε Χρόνια Ειδική και Μοναδική” της Scoplife, πραγματοποιήθηκε με μεγάλη επιτυχία στο Ξενοδοχείο ΧΙΛΤΟΝ Αθηνών ο Ετήσιος Χορός και η βράβευση των πλέον διακεκριμένων συνεργατών του Δικτύου Πωλήσεων της εταιρίας. Πρώτος Ασφαλιστικός Σύμβουλος ανακηρύχθηκε ο κ. **Μιχάλης Κυριακόπουλος** από το Γραφείο Πωλήσεων του Πειραιά, πρώτος Βοηθός Συντονιστή Β' ανακηρύχθηκε η κα **Χρυσούλα Σκορδίλη** από το Γραφείο Πωλήσεων του Πειραιά, πρώτος Βοηθός Συντονιστής Α' ανακηρύχθηκε ο κ. **Θανάσης Κανελλόπουλος** από το Γραφείο Πωλήσεων της Ρόδου και Πρώτος Συντονιστής Πωλήσεων ανακηρύχθηκε για πέμπτη συνεχή χρονιά ο κ. **Πάρις Χατζηπέτρος** από το Γραφείο Πωλήσεων της Ρόδου.

Συνολικά βραβεύτηκαν δεκαπέντε (15) συνεργάτες από όλες τις βαθμίδες της Δύναμης Πωλήσεων της εταιρίας. Στα πλαίσια του εορτασμού της πεντάχρονης λειτουργίας της Scoplife, όμως, βραβεύτηκαν και οι Διοικητικοί Υπάλληλοι που ολοκλήρωσαν τα πέντε χρόνια εργασίας τους στην Εταιρία. Πρόκειται για τους κ.κ. Ιωάννη Τσουνή, Roger Gonzales, Βασίλη Αποστολόπουλο, Παναγιώτη Σακκά, Ελένη Πολίτη, Αντώνη Λοβέρδο, Αγγελική Γκλαβά, Θάνο Λυμπεράτο, Ελευθερία Γκλιάνη, Αντωνία

1. Αναμνηστική Φωτογραφία των Κορυφαίων Συνεργατών του Δικτύου Πωλήσεων για το 1994
2. Βράβευση “Πενταετίας” Διοικητικών Υπαλλήλων των Κεντρικών Γραφείων
3. (Από αριστερά) Κορυφαίοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι 1994 - Μ. Κυριακόπουλος (Ρόδος), Ε. Καλοφωλιά (Καλλιθέα), David Woods (Δ. Σύμβουλος S.P.I. Group), Γ. Ποντικάκη (Χανιά), Γ. Μαργαρίτης (Ηράκλειο), Α. Τάτσης (Συγγρού).
4. (Από αριστερά) κορυφαίοι Βοηθοί Συντονιστές Β' 1994 - Dr. Norval Bryson (Αναπληρωτής Δ. Σύμβουλος S.P.O. Group), Χρ. Σκορδίλη (Πειραιάς), Φ. Ζάχος (ΑΙΘΡΙΟ), Αφρ. Σοφρά (Αγρίνιο).
5. Κορυφαίοι Συντονιστές Πωλήσεων (από αριστερά) Στ. Αλιμονάκης (ΑΙΘΡΙΟ), Ralph Seymour-Jackson, Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής, Γ. Ρέστας (Χολαργός) και Πάρις Χατζηπέτρος (Ρόδος).
6. Βραβείο Διατηρησιμότητας (από αριστερά) Απ. Παπαπέτρου (Αμπελόκηποι), Ιωάννης Τσουνής (Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής) Κατ. Δημάρη (Χολαργός) και Απ. Παρλαμάς (ΑΙΘΡΙΟ)
7. Dr. Norval Bryson (Αναπληρωτής Δ. Σύμβουλος S.P.I. Group), Κορυφαίος Βοηθός Συντονιστή Α' 1994-Θαν. Κανελλόπουλος (Ρόδος).



Τζογανάκη, Μάρω Πουλοπούλου, Κατερίνα Μπαλτασιά, Μέλπω Νάσσιου και Άγγελος Σακκά. Στον Ετήσιο Χορό της Scoplife συμμετείχαν, πέρα από τα κορυφαία στελέχη του Ομίλου της Scottish



Provident κ.κ. David Woods και Dr Norval Bryson, όλα τα στελέχη της Scoplife, οι πλέον διακεκριμένοι ασφαλιστές της εταιρίας, καθώς επίσης και το διοικητικό προσωπικό.



## ΕΤΗΣΙΑ ΒΡΑΔΙΑ ΑΠΟΝΟΜΩΝ

"HILTON HOTEL" - ΤΕΤΑΡΤΗ, 3 ΜΑΪΟΥ 1995

## ΤΕΛΙΚΗ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΒΡΑΒΕΥΟΜΕΝΩΝ &amp; ΑΠΟΝΟΜΩΝ

Βραβείο	Όνοματεπώνυμο	Γραφείο	Σειρά βράβευσης και απονομή
<b>ΒΡΑΒΕΥΟΜΕΝΟΙ ΔΙΚΤΥΟΥ ΠΩΛΗΣΕΩΝ</b>			
1	1ος Ασφαλ. Σύμβουλος	Κυριακόπουλος Μιχάλης	Ρόδος
2	2ος Ασφαλ. Σύμβουλος	Τάτσης Λάζαρος	Συγγρού
3	3ος Ασφαλ. Σύμβουλος	Ποντικάκη Γεωργία	Χανιά
4	4ος Ασφαλ. Σύμβουλος	Καλοφωλιά Ευγενία	Καλλιθέα
5	5ος Ασφαλ. Σύμβουλος	Μαργαρίτης Ιωάννης	Ηράκλειο
6	1ος Βοηθός Συντονιστή Β	Σκορδίλη Χρυσούλα	Πειραιάς
7	2ος Βοηθός Συντονιστή Β	Ζάχος Φώτης	Αίθριο
8	3ος Βοηθός Συντονιστή Β	Σοφρά Αφροδίτη	Αγρίνιο
9	1ος Βοηθός Συντονιστή Α	Κανελλόπουλος Αθαν.	Ρόδος
10	1ος Συντονιστής	Χατζηπέτρος Πάρις	Ρόδος
11	2ος Συντονιστής	Ρέστας Γεώργιος	Χολαργός
12	3ος Συντονιστής	Αλιμονάκης Στέφανος	Αίθριο
13	1ο Βραβείο Διατιμότητας	Απόστολος Παπαπέτρος	Αμπ/ποι
14	2ο Βραβείο Διατιμότητας	Αικατερίνη Δημάρη	Χολαργός
15	3ο Βραβείο Διατιμότητας	Απόστολος Παρλαμάς	Αίθριο

## TOP CLUB 1995 (11 ΑΤΟΜΑ)

1	TOP CLUB 94	Κυριακόπουλος Μιχάλης	Ρόδος	11	Γ. Κλόγκας
2	TOP CLUB 95	Τάτσης Λάζαρος	Συγγρού	10	Γ. Κλόγκας
3	TOP CLUB 95	Ποντικάκη Γεωργία	Χανιά	9	Γ. Κλόγκας
4	TOP CLUB 95	Καλοφωλιά Τζένη	Καλλιθέα	8	Γ. Κλόγκας
5	TOP CLUB 95	Μαργαρίτης Ιωάννης	Ηράκλειο	7	Γ. Κλόγκας
6	TOP CLUB 95	Καραμίχος Νικόλαος	Μ.Κ.39	6	Γ. Κλόγκας
7	TOP CLUB 95	Γαντάρης Μανώλης	Ρόδος	5	Γ. Κλόγκας
8	TOP CLUB 95	Σκορδίλη Χρυσούλα	Πειραιάς	4	Γ. Κλόγκας
9	TOP CLUB 95	Κανελλόπουλος Θαν.	Ρόδος	3	Γ. Κλόγκας
10	TOP CLUB 95	Ρέστας Γιώργος	Χολαργός	2	Γ. Κλόγκας
11	TOP CLUB 95	Χατζηπέτρος Πάρις	Ρόδος	1	Γ. Κλόγκας

## ΒΡΑΒΕΙΟ ΠΕΝΤΑΕΤΙΑΣ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΩΝ ΣΤΕΛΕΧΩΝ ΚΑΙ ΥΠΑΛΛΗΛΩΝ (14 ΑΤΟΜΑ)

1	ΤΣΟΥΝΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ	16.01.1989 πρόσληψη	6 ΧΡΟΝΙΑ	David Woods
2	GONZALES ROGER	16.01.1989		
3	ΑΠΟΣΤΟΛΟΠΟΥΛΟΣ ΒΑΣΙΛΗΣ	27.01.1989		
4	ΣΑΚΚΑΣ ΠΑΝ/ΤΗΣ	01.04.1989		
5	ΠΟΛΙΤΗ ΕΛΕΝΗ	07.07.1989		
6	ΛΟΒΕΡΔΟΣ ΑΝΤΩΝΗΣ	10.10.1989		
7	ΓΚΛΑΒΑ ΑΓΓΕΛΙΚΗ	01.11.1989		
8	ΛΥΜΠΕΡΑΤΟΣ ΘΑΝΟΣ	13.11.1989		Norval Bryson
9	ΓΚΛΙΑΤΗ ΕΛΕΥΘΕΡΙΑ	02.12.1989		
10	ΤΖΟΓΑΝΑΚΗ ΑΝΤΩΝΙΑ	02.12.1989		
11	ΠΟΥΛΟΠΟΥΛΟΥ ΜΑΡΩ	01.01.1990	5 ΧΡΟΝΙΑ	
12	ΜΠΑΛΤΣΑΒΙΑ ΚΑΤΕΡΙΝΑ	05.03.1990		
13	ΝΑΣΣΙΟΥ ΜΕΛΠΩ	15.05.1990		
14	ΣΑΚΚΑΣ ΑΓΓΕΛΟΣ	21.05.1990		

## ACTIVE PLAN από τη Scoplife

Επένδυση και Ασφάλεια, σε ένα

Άλλη μία καινοτομία για τα χρηματοοικονομικά προϊόντα παρουσίασε στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά στις 3 Μαΐου η SCOPLIFE.

Πρόκειται για ένα πρόγραμμα που μπορεί να σας προσφέρει επένδυση ή ταυτόχρονα επένδυση και ασφάλεια. Είναι το ACTIVE PLAN της SCOPLIFE, που ανήκει στη χρηματοοικονομική σειρά προγραμμάτων Global Financial Line. Το ACTIVE PLAN σας εξασφαλίζει πρόσβαση στα μεγαλύτερα επενδυτικά κεφάλαια διεθνώς, ενώ είναι το πρώτο και το μόνο που μπορεί να σας παρέχει ταυτόχρονα και ασφαλιστική κάλυψη.

Το ACTIVE PLAN μπορεί να καλύψει απόλυτα και με επιτυχία οποιαδήποτε επενδυτική σας απαίτηση ή ανάγκη. Αλλά παράλληλα με τις επενδύσεις, το ACTIVE PLAN σας παρέχει και ασφαλιστική κάλυψη, εάν το επιθυμείτε. Έτσι, μπορείτε να επιλέξετε οποιοδήποτε ασφαλιστικό πρόγραμμα της SCOPLIFE καλύπτει τις εκάστοτε ασφαλιστικές σας ανάγκες και να πληρώσετε όποτε κι αν το επιθυμείτε. Γιατί το επιπλέον ποσό της κάλυψης μπορεί να αντληθεί από τον ήδη υπάρχοντα επενδυτικό λογαριασμό. Όλα αυτά, βέβαια, γίνονται κάτω από το προσεκτικό και έμπειρο βλέμμα του προσωπικού σας χρηματοοικονομικού συμβούλου, που "μεταφράζει" κάθε φορά τις ανάγκες σας στον πιο συμφέροντα για σας συνδυασμό. Μόνο το ACTIVE PLAN της SCOPLIFE μπορεί να είναι τόσο ευέλικτο για τη δική σας καλύτερη εξυπηρέτηση και για το δικό σας μεγαλύτερο κέρδος.

Το ACTIVE PLAN δημιουργήθηκε για αυτούς που έχουν αρκετές αποταμιεύσεις,

χωρίς να είναι υποχρεωτικά μεγάλες, και θέλουν να τις διαχειριστούν με τον καλύτερο τρόπο. Δίνει την ευκαιρία της επένδυσης του μικρού, προσωπικού κεφαλαίου στα ισχυρότερα κεφάλαια στην παγκόσμια αγορά, τα οποία διαχειρίζεται η Prolific και προσφέρει προς επένδυση η SCOPLIFE.

Τα βασικότερα χαρακτηριστικά του ACTIVE PLAN είναι ότι:

- Προσφέρει τη δυνατότητα να δημιουργήσετε το δικό σας επενδυτικό χαρτοφυλάκιο ετήσιας καταβολής, στο οποίο μπορείτε να αλλάζετε τη σύνθεσή του και να ρευστοποιείτε τμήμα του ή και ολόκληρη την επένδυση, εάν παραστεί ανάγκη.
- Έχετε πρόσβαση στις σημαντικότερες διεθνείς αγορές, επιλεγμένες για τον υψηλό βαθμό της επενδυτικής τους ωφελιμότητας, χωρίς να χρειάζεται να επενδύσετε μεγάλα κεφάλαια.
- Απολαμβάνετε τη σιγουριά της δύναμης της επένδυσης που σας εξασφαλίζει η υψηλή διεθνής τεχνογνωσία και πείρα της Prolific.
- Ελέγχετε συνεχώς την εξέλιξη του κεφαλαίου σας, γιατί το Active Plan είναι το μόνο επενδυτικό πρόγραμμα που σας προσφέρει απόλυτη διαφάνεια.
- Αυξάνετε δυναμικά το αρχικό σας κεφάλαιο, μέσα από επενδύσεις σε ισχυρά νομίσματα της Ευρώπης, της Αμερικής, της Ιαπωνίας, της Ασίας και των χωρών



Ξεν. Μεγάλη Βρετανία (από αριστερά) ο Γ. Τσούνης, Αναπληρωτής Γεν. Δ/ντής, κ. Ralph Seymour-Jackson, Δ/νων Σύμβουλος & Γεν. Δ/ντής και Γ. Κλόγκας, Δ/ντής Πωλήσεων.

του Ειρηνικού.

- Δημιουργείτε το προσωπικό σας πακέτο επένδυσης-ασφάλισης και, ενώ απολαμβάνετε τα οφέλη της επένδυσης, συγχρόνως απολαμβάνετε ασφαλιστικές καλύψεις σύμφωνα με τις ανάγκες σας.
- Επιλέγετε όποτε χρειαστείτε οποιοδήποτε ασφαλιστικό πρόγραμμα της Scoplife καλύπτει τις ανάγκες σας και μπορείτε να πληρώσετε το ποσό της κάλυψης ή να πληρωθεί αυτόματα από το επενδυτικό σας κεφάλαιο.

- Απολαμβάνετε το εγγυημένο υψηλό επίπεδο υπηρεσιών της Scoplife, που κατοχυρώνεται από το αποκλειστικό σύστημα λειτουργίας της, το Premium Quality Standards.

Με το ACTIVE PLAN συνεχίζεται η σειρά καινοτομιών που η Scoplife ξεκίνησε το καλοκαίρι του 1994 με το λανσάρισμα του BONUS PORTFOLIO, του πρώτου προγράμματος unit-linked στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά, ενδυναμώνοντας την υπόσχεσή της. Γιατί και στα χρηματοοικονομικά η Scoplife είναι "Ειδική και Μοναδική"!

TRS

TURNER REINSURANCE SERVICES

...the Greek Reinsurance Brokers

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



Universal Life

25 χρόνια  
παρουσίας  
προσφοράς  
και δημιουργίας



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

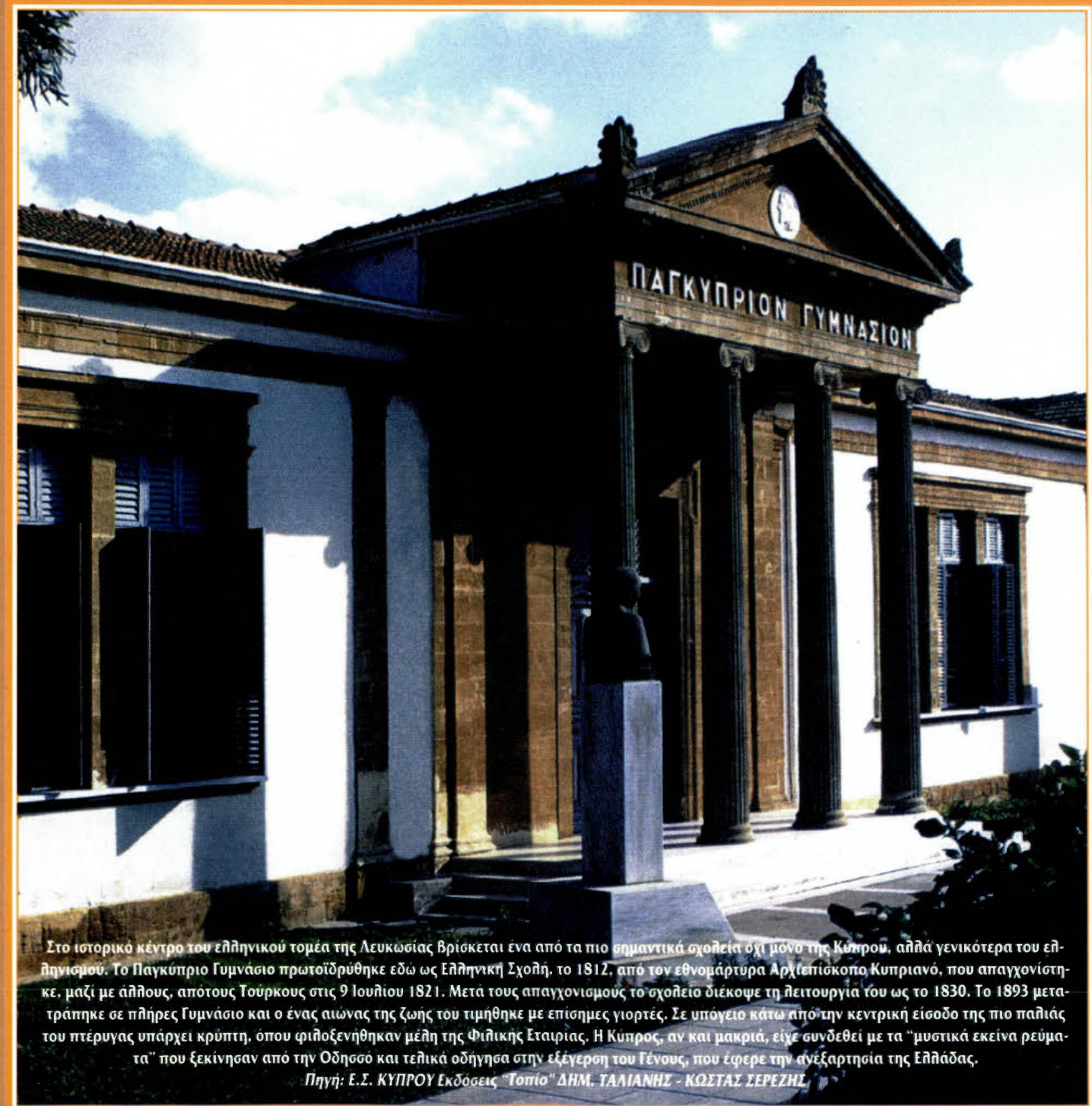
**ΝΑΙ**

ΟΙ ΣΕΛΙΔΕΣ ΤΗΣ ΚΥΠΡΟΥ

25 ΧΡΟΝΙΑ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ  
ΑΠΟ UNIVERSAL LIFE

ΕΝΩΣΗ ΦΙΛΙΚΗ ΚΑΙ  
ΠΑΝΕΥΡΩΠΑΪΚΗ

Η INTERAMERICAN ΚΥΠΡΟΥ  
ΜΟΙΡΑΖΕΙ ΚΕΡΔΗ  
ΑΥΞΗΜΕΝΑ ΚΑΤΑ 63%



Στο ιστορικό κέντρο του ελληνικού τομέα της Λευκωσίας βρίσκεται ένα από τα πιο σημαντικά σχολεία όχι μόνο της Κύπρου, αλλά γενικότερα του ελληνισμού. Το Παγκύπριο Γυμνάσιο πρωτοϊδρύθηκε εδώ ως Ελληνική Σχολή, το 1812, από τον εθνομάρτυρα Αρχιεπίσκοπο Κυπριανό, που απαγχονίστηκε, μαζί με άλλους, από τους Τούρκους στις 9 Ιουλίου 1821. Μετά τους απαγχονισμούς το σχολείο διέκοψε τη λειτουργία του ως το 1830. Το 1893 μετατράπηκε σε πλήρες Γυμνάσιο και ο ένας αιώνας της ζωής του τιμήθηκε με επίσημες γιορτές. Σε υπόγειο κάτω από την κεντρική είσοδο της πιο παλιάς του πτέρυγας υπάρχει κρύπτη, όπου φιλοξενήθηκαν μέλη της Φιλικής Εταιρίας. Η Κύπρος, αν και μακριά, είχε συνδεθεί με τα "μυστικά εκείνα ρεύματα" που ξεκίνησαν από την Οδησό και τελικά οδήγησα στην εξέγερση του Γένους, που έφερε την ανεξαρτησία της Ελλάδας.

Πηγή: Ε.Σ. ΚΥΠΡΟΥ Εκδόσεις "Τοπίο" ΔΗΜ. ΤΑΛΙΑΝΗΣ - ΚΩΣΤΑΣ ΣΕΡΕΖΗΣ

**Μ**έσα στο 1995 η Universal Life κλείνει 25 χρόνια δημιουργικής ζωής και προσφοράς. Το όνομά της εμφανίζεται για πρώτη φορά στην Κύπρο το 1970 όταν, στις 29 Ιανουαρίου, εγγράφεται σαν εταιρία περιορισμένης ευθύνης. Στις 10 Απριλίου του ίδιου χρόνου εξασφαλίζει άδεια για άσκηση του κλάδου ζωής και μακροπρόθεσμων εργασιών κάτω από το Νόμο περί Ασφαλιστικών Εταιριών.

Η Εταιρία ιδρύθηκε από γνωστούς κυπριακούς οίκους, με αρχικό κεφάλαιο £200.000. Η ίδρυσή της συνέπεσε με τη θέσπιση ασφαλιστικής νομοθεσίας που επέτρεπε για πρώτη φορά τη δημιουργία επιτόπιων ασφαλιστικών εταιριών. Σαν αποτέλεσμα η Universal Life ήταν η πρώτη ασφαλιστική εταιρία που γράφτηκε κάτω από την ασφαλιστική νομοθεσία.

Τη γενική διεύθυνσή της αναλαμβάνει ο Ανδρέας Γεωργίου, Διευθυντικό στέλεχος της τότε νεοιδρυθείσας Κεντρικής Τράπεζας. Το πρώτο Διοικητικό Συμβούλιο απαρτίζουν οι κ.κ. Ιωάννης Κλ. Χριστοφίδης (Πρόεδρος), Ζήνων Σεβέρης, Νίκος Ν. Ασπρίδης, Μιχάλης Γ. Κολοκασιδής, Ντίμης Δημητρίου, Hagor M. Kehayan, Ανδρέας Π. Λανίτης, Κίκης Ν. Λαζαρίδης, Δημητράκης Ζ. Πιερίδης, Ρένος Σολομίδης και Λέλλος Π. Τσεριώτης. Για 25 ολόκληρα χρόνια η Universal Life δίνει δυναμικά το παρόν της μέσα από μια δύσκολη αλλά επιτυχημένη διαδρομή. Διαπρέπει σε ένα στίβο ιδιαίτερα απαιτητικό και σε μια περίοδο που οι συνθήκες δεν παρείχαν τις απαιτούμενες διευκολύνσεις. Όμως προχωρεί δυναμικά μπροστά, διαγράφοντας εντυπωσιακούς ρυθμούς ανάπτυξης.

Το 1974 αγοράζει το χαρτοφυλάκιο ζωής της Αγγλικής εταιρίας Gresham Life στην Κύπρο και το 1977 της Ιταλικής εταιρίας Assicurazioni Generali. Αυτή ήταν μόνο η αρχή. Η συνέχεια χαρακτηρίζεται από διαδοχικές επιτυχημένες κινήσεις που θα οδηγήσουν τη Universal Life στην κατάκτηση της κορυφής.

Το 1978 καταλαμβάνει την πρώτη θέση στον κλάδο ζωής, πραγματοποιώντας περισσότερα ασφάλιστρα από οποιαδήποτε άλλη εταιρία. Το 1988 αναδεικνύεται Πρώτη Ασφαλιστική Εταιρία, πετυχαίνοντας τη μεγαλύτερη παραγωγή

# 25 χρόνια Universal Life

ασφαλίσεων, παρότι η ίδια ασχολείται μόνο με τον κλάδο ζωής.

Το σλόγκαν της Εταιρίας "Πρώτη με Διαφορά" προσυπογράφει τη θέση της στην ασφαλιστική αγορά. Μια θέση που κατακτήθηκε σαν αποτέλεσμα της καταξίωσης ιδανικών και πεποιθήσεων τα οποία προαπαιτούν δυναμισμό και ευγενική άμιλλα.

Η διατήρηση της Εταιρίας στην Πρώτη Θέση αποδεικνύει ότι οι επιτυχίες της δεν απέρρεαν από περιστασιακές και τυχαίες συγκυρίες. Αντίθετα ήταν το φυσιολογικό επακόλουθο πολλών παραγόντων που λειτούργησαν σωστά και εναρμονισμένα για την επίτευξη συγκεκριμένων στόχων. Πρωταρχική ανάγκη στην επίτευξη των επιδιώξεών της ήταν η αφύπνιση της ασφαλιστικής συνείδησης του κυπριακού κοινού. Για να πετύχει το στόχο της αυτό, η Universal Life εργάστηκε σθεναρά, εισάγοντας νέα ασφαλιστικά σχέδια, όπως ήταν η ομαδική ασφάλεια και το επενδυτικό ασφαλιστικό σχέδιο.

Τα ασφαλιστικά προγράμματά της σχεδιάζονται για να ανταποκρίνονται στις εκάστοτε κοινωνικές και οικονομικές ανάγκες και συμβάλλουν στην ενίσχυση της μεθοδικής αποταμίευσης μέσα από

την ασφάλεια ζωής, γεγονός που αποβαίνει σε όφελος των ασφαλιζομένων και της Κυπριακής οικονομίας. Η Universal Life διαθέτει τη μεγαλύτερη ποικιλία ασφαλιστικών προγραμμάτων, μοναδικών σε απόδοση. Χάρη στη σωστή επενδυτική πολιτική που υιοθέτησε από την αρχή διατηρεί το καλύτερο ιστορικό παραχώρησης κερδών.

Η υγιής ανάπτυξη μιας εταιρίας προϋποθέτει και προαπαιτεί στέρεο υπόβαθρο επαγγελματισμού και γνώσεων. Η Universal Life δεν αρκείται λοιπόν στην επίτευξη των στόχων της. Ενισχύει συνεχώς το ασφαλιστικό της δίκτυο και το εκπαιδεύει επισταμένα για να αποτελέσει τον πυρήνα της Εταιρίας.

Συνειδητοποιεί έγκαιρα την ανάγκη για τη δημιουργία ενός καταρτισμένου επαγγελματικού ασφαλιστικού συμβούλου και το 1976 γίνεται το πρώτο κυπριακό μέλος του διεθνούς οργανισμού LIMRA (Life Insurance Marketing & Research Association). Οι ασφαλιστικοί αντιπρόσωποί της σε πολύ σύντομο χρονικό διάστημα ξεχωρίζουν, διακρίνονται και τυγχάνουν παγκόσμιας αναγνώρισης, κερδίζοντας ταυτόχρονα την εμπιστοσύνη του κοινού.

Εκτιμώντας τις εξελίξεις και τις απαιτήσεις των καιρών, η Universal Life προχωρεί από πολύ νωρίς στην επένδυση τεράστιων ποσών για μηχανογραφικό εξοπλισμό και συστήματα. Το 1985 αυτοματοποιεί πλήρως τις εργασίες της, ενώ παράλληλα μεταφέρει τα κεντρικά της γραφεία από τη Λεωφόρο Ευαγόρου στον ιδιόκτητο Πύργο της στη Λεωφόρο Διγενή Ακρίτα. Ένα κτήριο ιδιαίτερα επιβλητικό, που χαρακτηρίζεται ορόσημο για την κυπριακή αρχιτεκτονική.

Από το 1970, που η Universal Life πρωτοεμφανίζεται στην κυπριακή αγορά, μέχρι το 1995 καταγράφεται μια εντυπωσιακή διαδρομή, που δεν θυμίζει πια τη μικρή εκείνη εταιρία των πέντε υπαλλήλων και των ολιγάριθμων ασφαλιστικών αντιπροσώπων. Μέσα στο διάστημα αυτό μετατράπηκε στην πιο σημαντική δύναμη στο χώρο της. Σήμερα, το ανθρώπινο δυναμικό της ξεπερνά τα 450 άτομα. Το δυναμικό πωλήσεων της, οργανωμένο σε ομάδες στεγάζεται σε υποκαταστήματα, τα περισσότερα από τα οποία είναι ιδιό-

κτητα. Οι ρυθμοί ανάπτυξης της σε όλους τους ασφαλιστικούς δείκτες είναι εντυπωσιακοί.

Το Δεκέμβριο του 1987 η Universal Life διευρύνει τη μετοχική της βάση και μετατρέπεται σε δημόσια εταιρία, ενώ το 1990 κάνει το πρώτο της βήμα για διεθνοποίηση των εργασιών της. Αγοράζει την ελληνική ασφαλιστική εταιρία "Ελληνική Πίστις" η οποία μετονομάζεται σε Universal Life (Ελλάς), διατηρώντας μόνο τις εργασίες του κλάδου ζωής. Η θυγατρική εταιρία στην Ελλάδα στεγάζεται σε πολυτελή ιδιόκτητα γραφεία στη Λεωφόρο Συγγρού, ενώ διαθέτει υποκαταστήματα στις κυριότερες πόλεις της Ελλάδας.

Πρωταρχική της επιδίωξη είναι η πλήρης στελέχωση της σε ανθρώπινο δυναμικό και η δημιουργία κατάλληλης υποδομής ώστε να προσφέρει σωστά, έγκαιρα και υπεύθυνα τις υπηρεσίες της στο κοινό και στους συνεργάτες της.

Ιδιαίτερα σημαντικό γεγονός για την Universal Life (Ελλάς) αποτελεί η οικονομική της ενίσχυση από την Winterthur, τη μεγαλύτερη εταιρία της Ελβετίας. Με την ενίσχυση αυτή επιτυγχάνεται η διεύρυνση των προοπτικών ανάπτυξης της. Παράλληλα επιβεβαιώνεται η δυνατότητα του Συγκροτήματος να αξιολογεί και

να αξιοποιεί σωστά και εποικοδομηκώς τις εκάστοτε συνθήκες προς όφελος πάντα των Πελατών και Μετόχων του.



Ο Πρώτος Εκτελεστικός Διευθυντής και Διευθύνων Σύμβουλος του Συγκροτήματος, κ. Ανδρέας Γεωργίου.

Η Universal Life έχει να επιδείξει μια πλούσια και πολύπλευρη δράση. Ενδεικτικά αναφέρονται στον επενδυτικό τομέα ο οικισμός Universal Gardens, που αποτέλεσε πρότυπο για την ορθή αντιμετώπιση του οικιστικού προβλήματος τον τόπο μας, ο Πύργος της στην καρδιά της Λευκωσίας, ορόσημο στην Κυπριακή αρχιτεκτονική, το μεγαλόπρεπο κτηριακό συγκρότημά της στην Πάφο, η οικοπεδοποίηση μιας εξαιρετικής περιοχής στη Λακατάμεια και άλλα.

Στο χρηματιστηριακό τομέα, η Universal Life διαδραματίζει σημαντικό ρόλο, αφού

είναι ένας από τους μεγαλύτερους μετόχους σε τραπεζικούς οργανισμούς και σε άλλες δημόσιες μετοχικές εταιρίες της Κύπρου.

Στον κοινωνικό τομέα, εκτός από την προσφορά της η οποία απορρέει από τη φύση της εργασίας που διεξάγει, έχει να επιδείξει μια έντονη φιλανθρωπική και πολιτιστική δραστηριότητα, που αντανάκλα τη μεγάλη σημασία που αποδίδει στον άνθρωπο.

Μέσα σε αυτά τα χρόνια συνέβησαν πολλά γεγονότα που άλλαξαν ριζικά τη φυσιογνωμία της Κυπριακής ασφαλιστικής αγοράς. Η Universal Life μέσα σε αυτήν την περίοδο διαδραματίσε πρωταγωνιστικό ρόλο στην ανάπτυξη και την πρόοδο του ασφαλιστικού τομέα με γνώμονα την εναρμόνισή του με τα Ευρωπαϊκά δεδομένα. Η Εταιρία πρωτοστάτησε στην εξυγίανση και τον εκσυγχρονισμό της ασφαλιστικής νομοθεσίας και υποκίνησε διαδικασίες για καλύτερη εξασφάλιση και προστασία του Πελάτη.

Η Πρώτη Θέση δημιουργεί υποχρεώσεις και ευθύνες. Μπροστά στο λυκαυγές της δεύτερης 25ετηρίδας, η Universal Life υπόσχεται ότι θα συνεχίσει να εργάζεται με την ίδια ευσυνειδησία και το ίδιο σθένος, στοχεύοντας πάντα στην εξασφάλιση του Πελάτη και Μετόχου της.

## Η Universal Life τίμησε τους κορυφαίους της

Μέσα σε μια ενθουσιώδη και γιορταστική ατμόσφαιρα, πραγματοποιήθηκε στο ξενοδοχείο SHERATON στη Λεμεσό η καθιερωμένη τελετή βράβευσης των Κορυφαίων Ασφαλιστών της Εταιρίας, που διακρίθηκαν για την παραγωγή και την ποιότητα τους εργασίας μέσα στο 1994.

Σε χαιρετισμό του προς τη μεγάλη οικογένεια της Universal Life, που αριθμούσε πλέον των 550 ατόμων, ο Διευθύνων Σύμβουλος κ. Ανδρέας Γεωργίου τόνισε ότι η Universal Life, με 25 χρόνια δυναμικής παρουσίας στην ασφαλιστική αγορά του τόπου, είναι σήμερα η Εταιρία που κέρδισε την αγάπη και την εμπιστοσύνη των χιλιάδων πελατών της, που την ανέδειξαν την Πρώτη με Διαφορά ασφαλιστική εταιρία στην Κύπρο.



Ο Διευθύνων Σύμβουλος μαζί με τους Κορυφαίους Ασφαλιστές της Εταιρίας.

## Συμφωνία Πανευρωπαϊκής - Φιλικής

# Ο νέος μεγάλος ασφαλιστικός οργανισμός της Κύπρου είναι Πανευρωπαϊκός και Φιλικός!

Εισαγωγική ομιλία του εκτελεστικού προέδρου της Πανευρωπαϊκής Ασφαλιστικής κ. Νίκου Κ. Σιακόλα στην κοινή δημοσιογραφική διάσκεψη με τον πρόεδρο της Φιλικής Ασφαλιστικής κ. Λ. Πετρίδη στο ξενοδοχείο HILTON στη Λευκωσία, την Παρασκευή 28 Απριλίου 1995.

Κυρίες και Κύριοι,

Με ιδιαίτερη χαρά σας καλωσορίζω στην κοινή συνέντευξη Τύπου της Πανευρωπαϊκής και της Φιλικής Ασφαλιστικής και σας ευχαριστώ πάρα πολύ που αποδεχθήκατε την πρόσκλησή μας.

Όπως γνωρίζετε, κατόπιν ολιγοήμερων αλλά πολύωρων διαπραγματεύσεων καταλήξαμε τις πρωινές ώρες της Δευτέρας 17 Απριλίου 1995 σε συμφωνία, με βάση την οποία η Πανευρωπαϊκή Ασφαλιστική και άλλοι Επενδυτές που συνεργάζονται μαζί της αγόρασαν από μεγάλους Μετόχους της Φιλικής Ασφαλιστικής αριθμό μετοχών, που αντιπροσωπεύουν πολύ πέραν του 50% του Μετοχικού Κεφαλαίου της Φιλικής Ασφαλιστικής. Είναι ίσως μία από τις πιο σημαντικές οικονομικές πράξεις που έγιναν στην Κύπρο τα τελευταία χρόνια, ένα γεγονός-σταθμός τόσο στον τομέα των ασφαλιστικών δραστηριοτήτων, όσο και ευρύτερα στον τομέα των Δημοσίων Εταιριών. Τολμώ να πω ότι αισθανόμαστε ικανοποιημένοι, γιατί το προοδευτικό πνεύμα που χαρακτηρίζει τις Εταιρίες μας και τους ανθρώπους που τις διοικούν και τις διευθύνουν μας έδωσε τη δυνατότητα να είμαστε εμείς αυτοί που συνέβαλαν στην ολοκλήρωση μιας τόσο σημαντικής πράξης.

Πιο συγκεκριμένα με την πράξη αυτή η Πανευρωπαϊκή Ασφαλιστική και οι Συνεργάτες της έχουν εξασφαλίσει το 59% του Μετοχικού Κεφαλαίου της Φιλικής Ασφαλιστικής και επιπρόσθετα έχουν αποκτήσει δικαίωμα αγοράς πάνω σε πρόσθετες μετοχές της Φιλικής, που ανέρχονται περίπου στο 12%. Μέσω της Φιλικής η Πανευρωπαϊκή ελέγχει τώρα περίπου το 40% των θυγατρικών Εταιριών της Φιλικής Ασφαλιστικής, και συγκεκριμένα της Philiki Investments & Finance Ltd και της Philiki Estates Co Ltd. Ως αποτέλεσμα της εξαγο-



ράς και λόγω της διαρθρωτικής δομής του Συγκροτήματος Εταιριών της Φιλικής, η Πανευρωπαϊκή θα έχει επίσης τον πλήρη έλεγχο κατά 100% της Φιλικής Εργοληπτικής Ltd, της Imperial Stockbrokers Ltd και της Imperial Eurobrokers Ltd. Η όλη αξία της αγοράς ανέρχεται σε 7 εκατομμύρια 734 χιλιάδες 418 λίρες.

Ο μέσος όρος κόστους κάθε Μετοχής ήταν £3.69 σεντ κατά μετοχή. Έχει καταβληθεί ποσό 6 εκατομμυρίων, 506 χιλιάδων 242 λιρών με την εγγραφή των μετοχών επ' ονόματι των Αγοραστών, το δε υπόλοιπο ποσό 1 εκατομμύριο, 228 χιλιάδες 176 λίρες θα καταβληθεί ευθύς αμέσως, μετά την Έγκριση ειδικού ψηφίσματος από την Έκτακτη Γενική Συνέλευση των Μετόχων της Φιλικής, που θα πραγματοποιηθεί στις 29 Μαΐου 1995, με σκοπό την τροποποίηση του Καταστατικού της Εταιρίας. Αργότερα, μέσα στον Ιούλιο, θα πραγματοποιηθεί και η Ετήσια Γενική Συνέλευση των Μετόχων της Φιλικής Ασφαλιστικής.

Κυρίες και Κύριοι,

Ένα λογικό ερώτημα που προκύπτει από τις εξελίξεις των τελευταίων ημερών είναι τι ήταν το κίνητρο πίσω από αυτή την πράξη, καθώς και ποιος βγαίνει κερδι-

σμένος απ' αυτή τη συμφωνία.

Πιστεύουμε ότι ένα βασικό στοιχείο που πρέπει να χαρακτηρίζει κάθε σύγχρονη επιχείρηση είναι το πρωτοποριακό πνεύμα, που επιβάλλει να λαμβάνουμε έγκαιρα τα μηνύματα των καιρών και να ενεργούμε την ώρα που πρέπει.

Η Κύπρος κτυπά ήδη την πόρτα της Ευρώπης για να μην πω κυριολεκτώντας ότι βρίσκεται ήδη μέσα σε αυτή σε πολλούς τομείς. Τα σύνορα της Ευρώπης στον τομέα των οικονομικών και εμπορικών δραστηριοτήτων πέφτουν, όπως πέφτουν τα σύνορα σε όλο σχεδόν τον κόσμο με τη συμφωνία της GATT. Όλα αυτά τα δεδομένα δημιουργούν νέες συνθήκες και νέα δεδομένα, που δεν μπορούν με κανένα τρόπο να μας αφήνουν αδιάφορους. Ιδιαίτερα στον Ασφαλιστικό Τομέα όλα τα δεδομένα αλλάζουν ραγδαία. Ο ανταγωνισμός είναι και θα γίνεται καθημερινά ακόμη πιο έντονος και πιεστικός. Από ένα γραφείο μιας χώρας θα μπορεί να πωλείται ένα ασφαλιστικό σχέδιο σε οποιαδήποτε άλλη χώρα. Όλα αυτά τα νέα δεδομένα μάς επιβάλλουν να γίνουμε πιο ισχυροί, για να είμαστε και πιο ανταγωνιστικοί και να μπορέσουμε να διαδραματίσουμε τον ρόλο που πρέπει στη χώρα μας. Μέσα σ' αυτό ακριβώς το πνεύμα εντάσσεται και η πολύ



σημαντική αυτή εξέλιξη, που αφορά δύο από τις πρωτοπόρες και δημιουργικές Ασφαλιστικές Εταιρίες του τόπου μας, την Πανευρωπαϊκή Ασφαλιστική και τη Φιλική Ασφαλιστική.

Αποτελεί απόλυτη πεποίθησή μας ότι σαν αποτέλεσμα της συμφωνίας θα επωφεληθούν και οι δύο Εταιρίες, ενισχύοντας παράλληλα την αποτελεσματικότητά τους και προσφέροντας υψηλού επιπέδου εξυπηρέτηση στους ασφαλισμένους τους. Ταυτόχρονα οι Συνεργάτες Ασφαλιστές και το Προσωπικό των δύο Εταιριών θα αισθάνονται πολύ μεγαλύτερη σιγουριά, εργαζόμενοι στο μεγαλύτερο Ασφαλιστικό Συγκρότημα του τόπου. Σημαντικά θα είναι επίσης τα ωφελήματα προς τους Μετόχους των δύο Εταιριών. Τονίζουμε, όμως, με ιδιαίτερη έμφαση το όφελος που θα προκύψει προς τους Ασφαλισμένους Πελάτες των δύο Εταιριών, παλαιούς και νέους, γιατί οι δύο Εταιρίες στενά συνεργαζόμενες θα είναι σε θέση να βελτιώσουν και τα προγράμματά τους και τ' αποτελέσματά τους. Επιθυμώ να δηλώσω ότι χωρίς καμιά καθυστέρηση, με πολλή επιμέλεια, προσοχή, αλλά και με επιμονή θα προχωρήσουμε με τη στενή συνεργασία της Διοίκησης και των δύο Εταιριών, με την ανταλλαγή γνώσεων και εμπειριών να εισαγάγουμε νέα στοιχεία και δεδομένα, για να επιτύχουμε πολύ καλύτερα αποτελέσματα που θα ενισχύουν αποτελεσματικά την ανταγωνιστικότητα και των δύο Εταιριών.

Με λίγα λόγια, Κυρίες και Κύριοι, θα ενώσουμε τις καλύτερές μας εμπειρίες και τη δυναμικότητά μας, γιατί μ' αυτό θα προκύψει μεγάλη ωφέλεια από συνέργεια, τεχνογνωσία, ενισχυμένη διοίκηση, καλύτερη και βελτιωμένη προσφορά στο

κοινωνικό σύνολο, πιο αποτελεσματική απόδοση στις επενδύσεις και των δύο Εταιριών, εξοικονόμηση συναλλάγματος λόγω ανταλλαγής εργασιών στον τομέα της αντασφάλισης, με ταυτόχρονη αύξηση των εισοδημάτων των δύο Εταιριών. Θα γίνει επίσης καλύτερη χρήση του ανθρώπινου δυναμικού και αύξηση της παραγωγικότητας. Όλα αυτά και πολλά άλλα θα συμβάλουν σημαντικά στην αύξηση της κερδοφορίας και των δύο Εταιριών. Δική μας φιλοσοφία είναι να εργαστούμε όσο το δυνατό γρηγορότερα, για να μεταφέρουμε σε όλα τα επίπεδα, από την κορυφή της ιεραρχίας μέχρι και τον τελευταίο υπάλληλο, το ομαδικό πνεύμα και την ανάγκη στενής και αποδοτικής συνεργασίας. Η εξέλιξη αυτή δημιουργεί σήμερα στον τόπο μας μια ισχυρή ασφαλιστική οντότητα, η οποία με τα αποθεματικά και ίδια κεφάλαια, που υπολογίζονται φέτος σε 75 εκατομμύρια λίρες περίπου, και με ένα σύνολο ετησίων ασφαλιστρών που θα ξεπερνά τώρα τα 22 εκατομμύρια λίρες, το δίδυμο Πανευρωπαϊκής - Φιλικής γίνεται η πραγματικά πρώτη ασφαλιστική δύναμη. Για περαιτέρω πληροφόρησή σας, έχει συμφωνηθεί και έχει συσταθεί τριμελής Εκτελεστική Διοικητική Επιτροπή, την οποία αποτελούν οι κ.κ. Ζένιος Δημητρίου, Δώρος Ορφανίδης και Μάριος Σαββίδης, (τα ονόματα αναφέρονται με αλφαβητική σειρά), η οποία θα επιλαμβάνεται όλων των σοβαρών θεμάτων που θα προκύπτουν. Θα ήθελα επίσης ν' ανακινώσω, ότι για την ενίσχυση της συνεργασίας στο Συμβούλιο της Φιλικής Ασφαλιστικής έχουν προστεθεί, σ' αντικατάσταση Μελών που αποχώρησαν, και αναφέρονται και πάλι με αλφαβητική σειρά οι εξής:

## ΦΙΛΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Ζένιος Δημητρίου, ACII - Σύμβουλος - Γενικός Διευθυντής Πανευρωπαϊκής Ασφαλιστικής.

Γεώργιος Μιτσίδης, Δικηγόρος - Εσωτερικός Νομικός Σύμβουλος στο Συγκρότημα Σιακόλα

Μάριος Σαββίδης, Οικονομολόγος - Διευθύνων Σύμβουλος στο Συγκρότημα Σιακόλα, που θα είναι και ο Αντιπρόεδρος της Φιλικής

Κώστας Σεβέρης, Επιχειρηματίας - Αντιπρόεδρος Πανευρωπαϊκής Ασφαλιστικής, Μάριος Ν. Σιακόλας, Επιχειρηματίας.

## PHILIKI ESTATES CO LTD.

Σταύρος Δαβερώνας, Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής Πανευρωπαϊκής Ασφαλιστικής.

Ρόης Νικολαΐδης, πρώην Υπουργός, Σύμβουλος - Εκτιμητής.

Κώστας Σεβέρης, ο οποίος θα είναι και ο Αντιπρόεδρος της Φιλικής Κτηματικής.

Κωνσταντίνος Σιακόλας, Επιχειρηματίας - Πολιτικός Μηχανικός

Ζένιος Δημητρίου

Μάριος Σαββίδης

## ΦΙΛΙΚΗ ΕΡΓΟΛΗΠΤΙΚΗ ΛΤΔ.

Σάββας Ζαρβός, Οικονομολόγος και Διευθυντής Οικονομικών Δραστηριοτήτων Πανευρωπαϊκής.

Κωνσταντίνος Σιακόλας, Επιχειρηματίας - Πολιτικός Μηχανικός.

## PHILIKI INVESTMENTS AND FINANCE LTD.

Δημήτρης Δημητρίου Chartered Accountant - Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής CTC.

Ζένιος Δημητρίου

Ξάνθος Κληρίδης, Δικηγόρος

Γιώργος Μιτσίδης

Μάριος Σαββίδης, ο οποίος θα είναι και ο Αντιπρόεδρος της Φιλικής Επενδυτικής.

Χρυσούλα Σιακόλα - Μελετίου, Επιχειρηματίας - Εκτελεστική Σύμβουλος CTC.

## IMPERIAL EUROBROKERS LTD.

Προσετέθησαν:

Μάριος Σαββίδης, που θα είναι και ο Πρόεδρος.

Χριστάκης Χαραλάμπους, Οικονομολόγος - Διευθυντής της EMF.

Σάββας Ζαρβός.

Έχουμε επίσης συμφωνήσει με τη Διοίκηση της Φιλικής, ότι θ' αναλάβει νέος Γενικός Οικονομικός Διευθυντής, που θα

Μάριος Σαββίδης, που θα είναι και ο Πρόεδρος.

Χριστάκης Χαραλάμπους, Οικονομολόγος - Διευθυντής της EMF.

Σάββας Ζαρβός.

Εχουμε επίσης συμφωνήσει με τη Διοίκηση της Φιλικής, ότι θ' αναλάβει νέος Γενικός Οικονομικός Διευθυντής, που θα επιλέξουμε σύντομα, για να ενισχυθεί περισσότερο η στενή συνεργασία με τη Διοίκηση των δύο Εταιριών. Θα φροντίσουμε επίσης ν' αξιοποιήσουμε προς όφελος και των δύο Εταιριών τη σημαντική επένδυση της Πανευρωπαϊκής Ασφαλιστικής στη Metrolife Ελλάδος. Θα ήθελα και στο σημείο αυτό να επαναλάβω με έμφαση όσα είχα την ευκαιρία να ανακοινώσω την περασμένη εβδομάδα προς τα μέλη του προσωπικού της Φιλικής, ότι ολόκληρο το προσωπικό και οι Ασφαλιστές του Ομίλου Εταιριών της Φιλικής, οι Γενικοί Αντιπρόσωποι και άλλοι Συνεργάτες θα πρέπει να γνωρίζουν, ότι ουδενός τα συμφέροντα ή η εργασία θα επηρεασθούν. Θα τιμήσουμε πλήρως όλες τις συμβατικές και άλλες υποχρεώσεις του Ομίλου Εταιριών της Φιλικής.

Το λέω και το υπογραμμίζω: κανενός τα νόμιμα συμφέροντα δεν κινδυνεύουν. Κανενός η εργασία δεν κινδυνεύει. Σαν μεγάλοι Μέτοχοι της Φιλικής, θα περιβάλουμε με πολλή στοργή το προσωπικό, θα σταθούμε δίπλα τους και θα συνεργαστούμε θετικά με τη Διοίκηση, προς την οποία επίσης εκφράζουμε την εμπιστοσύνη μας, και τα Διευθυντικά Στελέχη όλων των βαθμίδων.

Αισθάνομαι την ανάγκη να εκφράσω και δημόσια τις ευχαριστίες μας προς τον Πρόεδρο του Διοικητικού Συμβουλίου της Φιλικής Ασφαλιστικής κ. Λουκή Πετρίδη, τον Διευθύνοντα Σύμβουλο κ. Δώρο Ορφανίδη, τον Εκτελεστικό Σύμβουλο Ronald Watts, το Διευθυντή Μάρκετινγκ κ. Σπύρο Δρουσιώτη και τους κυρίους Νεοκλή Θωμά, Ευέλθοντα Γλυκύ και Γεώργιο Αργυρόπουλο. Ευχαριστώ επίσης τους κυρίους Γιάννη Στρογγυλό, Αιμίλιο και Χριστόδουλο Ελληνα και Βάσο Αντωνιάδη για το εξαιρετικό πνεύμα συνεργασίας που επέδειξαν, για την τελεσφόρηση αυτής της πράξης, το αποτέλεσμα της οποίας δεν έχω καμία αμφιβολία ότι θα είναι ευεργετικό τόσο για την Πανευρωπαϊκή Ασφαλιστική όσο και για τη Φιλική Ασφα-

λιστική, αλλά και για τους Ασφαλισμένους και το Επενδυτικό Κοινό. Θέλω και δημόσια να ευχαριστήσω επίσης τους στενούς μου συνεργάτες στον Όμιλο Εταιριών Σιακόλα κυρίου Μάριο Σαββίδη, Γιώργο Μιτσιόδη, τον Αντιπρόεδρο της Πανευρωπαϊκής κ. Κώστα Σεβέρη, καθώς επίσης και τον Γενικό Διευθυντή της Πανευρωπαϊκής Ασφαλιστικής κ. Ζένιο Δημητρίου, για το σημαντικό ρόλο που διαδραμάτισαν στην επιτυχία αυτής της πράξης. Ιδιαίτερες ευχαριστίες εκφράζω προς το Δικηγορικό Γραφείο Τάσου Παπαδόπουλου και Συνεργάτες, τους Ελεγκτές των δύο Εταιριών Coopers & Lybrand, Ιωάννου Zampelas & Co και όσους με τον ένα ή τον άλλο τρόπο συνέβαλαν στην επιτυχία αυτής της τόσο σημαντικής εξέλιξης. Κυρίες και Κύριοι, Προσπάθησα να δώσω μια αναλυτική εικόνα των σημαντικών εξελίξεων που έχουν γίνει τις τελευταίες μέρες, σε μια προσπάθεια να έχετε τόσο εσείς οι εκπρόσωποι των Μέσων Μαζικής Ενημέρωσης, όσο και οι Χρηματιστές αλλά και τα Διευθυντικά Στελέχη των Εταιριών των δύο Συγκροτημάτων, μια πληρέστερη εικόνα της κατάστασης.

### Ομιλία του κ. Α. Β. Πετρίδη, προέδρου της ΦΙΛΙΚΗ Ασφαλιστικής

Με μεγάλη μου χαρά σας καλωσορίζω σήμερα σε αυτή τη Δημοσιογραφική Διάσκεψη.

Η συμφωνία που πρόσφατα επιτεύχθηκε, με την οποία οι εταιρίες του συγκροτήματος Σιακόλα εξασφάλισαν ένα μεγάλο ποσοστό μετοχών στη Φιλική Ασφαλιστική, αποτελεί σταθμό στα ασφαλιστικά χρονικά της Κύπρου διότι, ενώ τροχοδρομεί για τη Φιλική Ασφαλιστική και την Πανευρωπαϊκή Ασφαλιστική μια κοινή πορεία συνεχούς επιτυχίας, ταυτόχρονα δημιουργεί ένα ασφαλιστικό κολοσσό τόσο στη βάση του κεφαλαίου, όσο και στο επίπεδο διοίκησης, ικανό να αντεπεξέλθει στις προκλήσεις του μέλλοντος, μεταξύ των οποίων είναι και η Ευρωπαϊκή πορεία της Κύπρου. Για την επίτευξη της συμφωνίας χρειάστηκε ένας διορατικός και επιτυχημένος επιχειρηματίας, ο Νίκος Σιακόλας, για να συλλάβει την ιδέα και να επιδιώ-

ξει την υλοποίησή της με πάθος, αποφασιστικότητα και ταχύτητα. Ταυτόχρονα όμως πρέπει να παραδεχτώ ότι δεν χρειάστηκε πολύ μεγάλη επιχειρηματολογία εκ μέρους του Νίκου Σιακόλα γιατί τόσο εγώ όσο και ο Δώρος Ορφανίδης αγκαλιάσαμε αμέσως την ιδέα και συνειδητοποιήσαμε τα τόσα πολλά θετικά στοιχεία της. Γι' αυτό, θέσαμε σαν πρωταρχικό σκοπό μας την υλοποίησή της και η εκτελεστική διεύθυνση, το προσωπικό, το δυναμικό πωλήσεων και οι συνεργάτες θα συνεχίσουμε με τον ίδιο ζήλο και προθυμία να προσφέρουμε τις υπηρεσίες μας.

Χωρίς να προβάω σε μακροσκελείς αναλύσεις και να αναφέρω αριθμούς, θα ήθελα απλά να τονίσω ότι η συμφωνία αυτή, η οποία έγινε ευνοϊκά δεκτή από το ευρύ κοινό, μεταξύ άλλων:

- Έχει επιφέρει την αναγκαία ομόνοια και συναντίληψη και θα αποσοβήσει τις

τόσο ζημιόγones για την Εταιρία συγκρούσεις μεταξύ διαφωνούντων μετόχων και διεύθυνσης που αποτελούν πλέον παρελθόν.

- Έχει προσδώσει κύρος και περιποιεί τιμή στη διεύθυνση της Εταιρίας και ταυτόχρονα έχει ανυψώσει αισθητά το ηθικό τόσο του προσωπικού, όσο και του δυναμικού πωλήσεων.

Η Φιλική επανέρχεται πλέον στον κανονικό της δυναμικό ρυθμό, ο οποίος θα ωφελήσει όλους τους μετόχους. Ήδη στο χρηματιστήριο η αξία των μετοχών της Πανευρωπαϊκής και των εταιριών της Φιλικής ανέβηκαν αισθητά, γεγονός που αντικατοπτρίζει την εμπιστοσύνη των επενδυτών.

Είμαι αισιόδοξος για το μέλλον των Εταιριών της Φιλικής και πιστεύω ακράδαντα ότι η συμφωνία αυτή δεν θα αργήσει να αποδώσει τα αναμενόμενα καλά αποτελέσματα.

## INTERAMERICAN

“Τα κέρδη της ασφαλιστικής εταιρίας INTERAMERICAN για το έτος 1994 αυξήθηκαν κατά 63%, ενώ τα ολικά μικτά ασφάλιστρα παρουσίασαν αύξηση 22% σε σχέση με το 1993”. Αυτά ανέφερε μεταξύ άλλων ο Πρόεδρος του Ομίλου Εταιριών INTERAMERICAN κ. Δημήτρης Κοντομηνάς, μιλώντας στην πρώτη Ετήσια Γενική Συνέλευση της Εταιρίας μετά την πρόσφατη δημοσιοποίησή της. Ο κ. Κοντομηνάς τόνισε τον στόχο της Εταιρίας για την παροχή ποιοτικής εξυπηρέτησης στον πελάτη και κατ' επέκταση την ποιοτική κυριαρχία σε όλους τους τομείς υπηρεσιών που προσφέρει η Εταιρία, καθορίζοντας την “ποιότητα” ως την εκπλήρωση των προσδοκιών τόσο των πελατών όσο και των συνεργατών. Παρουσιάζοντας τα Οικονομικά Αποτελέσματα της Εταιρίας για το 1994, ο κ. Δ. Κοντομηνάς ανέφερε ότι το κέρδος από τις εργασίες πριν την φορολογία ανήλθε

στις ΛΚ577.283 σε σύγκριση με ΛΚ402.885 το 1993, ενώ το καθαρό κέρδος μετά την αφαίρεση έκτακτης εισφοράς για την άμυνα και εταιρικού φόρου ανήλθε σε ΛΚ369.276 σε σύγκριση με ΛΚ226.078 το 1993. Η Εταιρία θα διανείμει μερίσμα 12%, το οποίο είναι 20% ψηλότερο από το 1993, πάνω στο εκδοθέν κεφάλαιο, όπως ήταν στις 31 Δεκεμβρίου 1994 και θα συνεχίσει την πολιτική διανομής ικανοποιητικού μερίσματος, καθώς και την ενίσχυση των αποθεματικών μέσα στα πλαίσια του αναπτυξιακού της προγράμματος. Τέλος, ο Πρόεδρος ανέφερε ότι η Εταιρία είναι στην ευχάριστη θέση να ανακοινώσει ότι το Υπουργείο Οικονομικών έχει αποδεχθεί την αίτηση της Εταιρίας για να θεωρείται η μετοχή της INTERAMERICAN ως Εγκεκριμένη Επένδυση



για τους σκοπούς του άρθρου 20 του Περί Ασφαλιστικών Εταιριών Νόμου.



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



## ΤΟ ΠΡΩΤΟ ΠΑΓΚΥΠΡΙΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ ΤΗΣ ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

Εντός του δευτέρου εξαμήνου του 1995 θα λειτουργήσει η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΛΙΜΙΤΕΔ στην Κύπρο, δηλαδή το σημερινό Υποκατάστημα θα μετατραπεί σε Εταιρία βάσει των Κυπριακών Νόμων. Αυτό τόνισε ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ κ. Παύλος Ψωμιάδης, μιλώντας ενώπιον του Πρώτου Παγκυπρίου Συνεδρίου Ασφαλιστών της Εταιρίας.

Στιγμιότυπο από το πρώτο Πάνελ του Α' Παγκυπρίου Συνεδρίου Ασφαλιστών της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ. Εξ αριστερών προς τα δεξιά οι κ.κ. Χρ. Σάντης, Σωκ. Σολωμίδης, Χρ. Ελευθερίου, Β. Στυλιανίδης, Χαρ. Χατζηγηγορίου.



Διεξήχθη με μεγάλη επιτυχία στο Ξενοδοχείο HILTON από τις 4-5 Απριλίου το Παγκύπριο Ετήσιο Σεμινάριο Πωλήσεων.

Λένια Δαμαλά, Ασφαλιστριά. Ανδρέας Μιχαήλ, Περιφερειακός Διευθυντής Πωλήσεων. Γιώργος Γεωργίου, Διευθυντής Υποκαταστήματος Λεμεσού.

Η εκδήλωση έκλεισε με τις βραβεύσεις των διακριθέντων και με την ομιλία του κ. Π. Ψωμιάδη. Τα ονόματα των βραβευθέντων είναι τα εξής :

Γεωργίου Γεώργιος (Διευθυντής Υποκαταστήματος), Γεωργίου Μαρίνος (Ασφαλιστής), Δαμαλά Λένια (Ασφαλιστριά) Θεοδοσίου Σωφρόνης (Ασφαλιστής), Θούπη Λουκάς (Ασφαλιστής), Κονίζου Δέσπω (Ασφαλιστριά), Λάμπρου Μαρία (Γραμματέας Υποκαταστήματος), Μετούρης Νίκος (Ασφαλιστής), Μιχαήλ Ανδρέας (Περιφερειακός Διευθυντής), Παρασκευά Πάρης (Διευθυντής Υποκαταστήματος), Στυλιανού Χαράλαμπος (Διευθυντής Υποκαταστήματος).

Το Συνέδριο πραγματοποιήθηκε στο Ξενοδοχείο ΧΙΛΤΟΝ της Λευκωσίας το Σάββατο 13/5/1995 και το παρακολούθησαν περίπου 120 σύνεδροι. Οι ομιλητές ήταν κατά σειράν οι εξής: Χρηστάκης Ελευθερίου, Γενικός Διευθυντής της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Κύπρου. Σωκράτης Σολωμίδης, Γενικός Διευθυντής του Κυπριακού Οργανισμού Επενδύσεων και Αξιών CISCO. Βάσος Στυλιανίδης, Βοη-

θός Εφορος Ασφαλειών. Χρήστος Σάντης, Συνέταιρος Ελεγκτικού Οίκου PRICE WATERHOUSE. Χαρίλαος Χατζηγηγορίου, Ανώτερος Λειτουργός Ξένων Επενδύσεων της Κεντρικής Τράπεζας Κύπρου. Κώστας Λουλουδάκης, Διευθυντής Πωλήσεων Κρήτης/Αιγαίου/Κύπρου της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ. Κωνσταντίνος Χολέβας, Συντονιστής Διεθνών Δραστηριοτήτων της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ.

## Η EUROLIFE ΣΤΗΡΙΖΕΙ ΤΗΝ ΤΡΙΤΗ ΗΛΙΚΙΑ

Ολοκληρώθηκε με τεράστια επιτυχία η εκδήλωση "Αξιοπρέπεια στην Τρίτη Ηλικία" που διοργανώθηκε από την EuroLife και τον Άστρο σε συνεργασία με τοπικούς ραδιοσταθμούς των άλλων πόλεων.

Στα 8 περίπτερα που ήταν τοποθετημένα σε όλη την Κύπρο ο κόσμος έκανε την εισφορά του αγοράζοντας την Παπαχαλινή Λαμπάδα και δηλώνοντας συμ-

μετοχή στην εθελοντική βοήθεια προς τα άτομα της Τρίτης Ηλικίας. Ο κόσμος της Κύπρου απέδειξε για ακόμα μια φορά πόσο ευαισθητοποιημένος είναι σε θέματα προσφοράς βοήθειας. Η EuroLife, η εταιρία που υμνεί τη ζωή, δήλωσε παρούσα και σε αυτή την εκδήλωση προσφοράς, διαβεβαιώνοντας το κοινό της Κύπρου ότι πάντα θα βρίσκεται στο πλευρό του.



Η Ασφαλιστική Εταιρία Metropolitan διοργάνωσε πρόσφατα το ετήσιο τριήμερο Σεμινάριό της στο Ξενοδοχείο Queens Bay στην Πάφο, το οποίο παρακολούθησαν οι Διευθυντές Πωλήσεων και ανώτερα μέλη του διοικητικού προσωπικού. Σκοπός του σεμιναρίου αυτού ήταν η μετεκπαίδευση των Διευθυντών Πωλήσε-

ων σε θέματα Διεύθυνσης των υποκαταστημάτων πωλήσεων. Ταυτόχρονα επιδιώχθηκε η καλύτερη συναντίληψη και σύσφιξη των σχέσεων μεταξύ των Διευθυντών Πωλήσεων και του Διοικητικού Προσωπικού.



Στα πλαίσια προσφοράς της προς το Κυπριακό σύνολο, η Metropolitan, ευαισθητοποιημένη από το Εθνικό μας πρόβλημα και θέλοντας να συνεισφέρει έστω και στο ελάχιστο, χρηματοδότησε την πρόσφατη επίσκεψη του κ. Σωτήρη Κούβελα, πρώην Υπουργού Προεδρίας της Ελλάδας και Βουλευτή Α' Θεσσαλονίκης, που οργανώθηκε από την Οργάνωση νέων Επιστημόνων της ΝΕ.ΔΗ.ΣΥ. Ο κ. Κούβελος είχε συναντήσεις και επαφές με τον Πρόεδρο της Κυπριακής Δημοκρατίας κ. Γλαύκο Κληρίδη, το Μακαριότατο Αρχιεπίσκοπο Κύπρου Χρυσό-

στομο και τον Πρόεδρο του ΔΗ.ΣΥ. κ. Γιαννάκη Μάτση. Συναντήσεις είχε επίσης με αξιωματούχους της τουριστικής βιομηχανίας, τους Δημάρχους Λευκωσίας, Λεμεσού, Λάρνακας και Παραλιμνίου. Κατά τη διάρκεια της επίσκεψής του ο κ. Κούβελος ενημερώθηκε πλήρως για την πορεία του Εθνικού μας Θέματος και την αίτηση της Κύπρου για ένταξή της στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Με-



γάλη ήταν η συγκίνηση του κ. Κούβελα από τις πολλές εγκάρδιες και αυθόρμητες επαφές του με ανθρώπους του λαού.

## They all fit together at the Capsis Resort Hotels



### Crete: Capsis Beach Hotel & Bungalows

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



### Rhodes: Metropolitan Capsis Hotel & Apartments

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



# EuroLife - ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ 1994

Μέσα σε μια πραγματικά εορταστική ατμόσφαιρα πραγματοποιήθηκε την Παρασκευή, 16 Ιουνίου 1995, στο Ξενοδοχείο Hilton η τελετή βράβευσης των κορυφαίων της EUROLIFE.

Η βραδιά ξεκίνησε με την τελετή βράβευσης του Δικτύου Πωλήσεων της EuroLife και του προσωπικού της Τράπεζας Κύπρου και της EuroLife. Την τελετή βραβείων πλαισίωσαν οι ομιλίες του Προέδρου του Διοικητικού Συμβουλίου, κ. Α. Πατσαλίδη, του Γενικού Διευθυντή, κ. Α. Προδρόμου και του Διευθυντή Πωλήσεων & Μάρκετινγκ, κ. Γ. Βιολάρη, καθώς επίσης και προβολές με θέμα την πορεία της εταιρίας.

Ο κ. Α. Προδρόμου τόνισε στην ομιλία του τα σημαντικά αποτελέσματα της εταιρίας, με τη συμπλήρωση 5 χρόνων ζωής της. Αναφέρθηκε επίσης στην ποιοτική αναβάθμιση του δυναμικού της EuroLife, στην επενδυτική πολιτική της εταιρίας, στην τεχνολογία της, την ανταγωνιστικότητα, την κοινωνική προσφορά, τη συνεργασία με την Τράπεζα Κύπρου και το μέλλον της EuroLife που προβλέπεται ακόμα πιο λαμπρό.

Τέλος, ευχαρίστησε όλους τους παρευρισκόμενους χάρη στην προσπάθεια των οποίων η EuroLife ηγείται σήμερα της Ασφαλιστικής Βιομηχανίας. Ακολούθησε πλούσιο δείπνο και καλλιτεχνικό πρόγραμμα με κέφι, τραγούδι και χορό μέχρι το πρωί.

Αναλυτικότερα ο κ. Α. Προδρόμου είπε στην ομιλία του:

Αγαπητοί Συνάδελφοι, αγαπητοί Συνεργάτες, αγαπητοί Φίλοι,

Με τη λήξη του 1994, η EuroLife, η δική μας Εταιρία, συμπληρώνει 5 χρόνια ζωής. Πέντε χρόνια επίμοχθης δουλειάς και ομαδικής προσπάθειας δημιούργησαν αυτό που βλέπετε σήμερα.

Μια Εταιρία με 50.000 πελάτες, με παραγωγή καινούργιων ασφαλιστών σχεδόν

€5 εκατομμυρίων το χρόνο, με αποθεματικά που ξεπερνούν τα €46 εκατομμύρια και με καθαρό κέρδος για το 94 1,5 εκατομμύριο λίρες, με διατηρησιμότητα συμβολαίων 92%, που χαρακτηρίζεται από τις πιο επιτυχημένες Ασφαλιστικές Εταιρίες Ζωής στον Κυπροελλαδικό χώρο και που έχει γίνει αντικείμενο μελέτης και από Εταιρίες του εξωτερικού.

Το πιο σημαντικό όμως επίτευγμά μας είναι οι άνθρωποί μας. Εσείς. Με τον απaráμιλλο επαγγελματισμό σας, το ήθος σας και την αφοσίωσή σας στην Εταιρία, κερδίσατε την εμπιστοσύνη του ασφαλιστικού μας κοινού, έχετε ανεβάσει το θεσμό της ασφάλισης και δημιουργήσατε φήμη για τη σοβαρότητα, την εμπιστοσύνη και την ασφάλεια που προσφέρει η EuroLife.

Το 1994 αποτέλεσε σταθμό στην ιστορία της Εταιρίας μας. Στη χρονιά αυτή πραγματοποιήθηκε η αγορά του μεριδίου της ManuLife από την Τράπεζα Κύπρου και έτσι σήμερα η EuroLife είναι 100% θυγατρική του Συγκροτήματος. Μέσα στον ίδιο χρόνο, με γνώμονα πάντοτε την εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων εμπλουτίσαμε τα ασφαλιστικά σχέδια με δύο νέα προγράμματα. Την Κάρτα Ζωής - το νόσπλευτικό μας σχέδιο που απευθύνεται σε μεσαίες και ψηλές εισοδηματικές τάξεις και το 10χρονο σχέδιο αποταμίευσης/επένδυσης με αυτόματο δανεισμό. Με τα σχέδια αυτά συμπληρώνουμε όλα μας τα κενά και σήμερα διαθέτουμε όλα τα σύγχρονα ασφαλιστικά προγράμματα Ζωής, Υγείας και Ατυχημάτων.



Ο κ. Α. Προδρόμου, γεν. διευθυντής της EuroLife Κύπρου.

### ΑΝΘΡΩΠΙΝΟ ΔΥΝΑΜΙΚΟ

Δώσαμε ιδιαίτερη σημασία στην ποιοτική αναβάθμιση του ανθρώπινου δυναμικού μας, τόσο στους Διοικητικούς όσο και στο Δίκτυο. Με εσωτερικά και εξωτερικά σεμινάρια καλύψαμε τις κύριες λειτουργίες στους κλάδους ζωής - υγείας - και ατυχημάτων που ασχολούμαστε. Συμπληρώσαμε επίσης τις κενές μας θέσεις στη Διοίκηση με προσοντούχο προσωπικό και πιστεύω ότι σήμερα διαθέτουμε το πιο ικανό σύνολο στην αγορά μας.

Στην περίοδο αυτή απασχολούσαμε 114 υπαλλήλους και 260 άτομα στο Δίκτυο Πωλήσεων. Ο αριθμός των υπαλλήλων θεωρείται ικανοποιητικός για τον όγκο εργασιών μας μέχρι το τέλος του 1995



Ο διευθυντής Πωλήσεων & Marketing, κ. Γιάννης Βιολάρης.

γι' αυτό αποφασίσαμε την παγοποίηση προσλήψεων στο παρόν στάδιο.

### ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ ΠΟΛΙΤΙΚΗ

Συνεχίσαμε και το 1994 την επενδυτική πολιτική μας, που στόχευε στη μακροπρόθεσμη απόδοση. Είμαι ευτυχής που η επενδυτική μας μονάδα, η μονάδα του ταμείου των ασφαλισμένων, αυξήθηκε για το χρόνο κατά 11,74% και είναι από τις καλύτερες επιδόσεις στην αγορά μας. Και θα 'θελα να πω εδώ ότι η ακύρωση συμβολαίων στα πρώτα χρόνια ισχύος του ασφαλιστηρίου δεν αποβαίνει προς όφελος κανενός, ούτε των ασφαλισμένων, ούτε των ασφαλιστών, ούτε της Εταιρίας και αυτό πρέπει να το τονίζετε στους ασφαλισμένους μας, εάν και όταν εκφράζουν πρόθεση γι' ακύρωση.

### ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ

Η τεχνολογία είναι καθοριστικής σημασίας για την επιτυχία. Χωρίς σύγχρονα μηχανογραφικά συστήματα, συστήματα λογιστικά, συστήματα αναλογιστικά, συστήματα υπηρεσιών, συστήματα εξυπηρέτησης πελατών, συστήματα Δικτύου Πωλήσεων, δεν είναι δυνατό να επιβιώσεις στο συναγωνιστικό περιβάλλον του 21ου αιώνα. Αναγνωρίσαμε ενωρίς αυτές τις ανάγκες και έχουμε ξοδέψει πολλά σ' αυτόν τον τομέα, με αποτέλεσμα η EuroLife να διαθέτει σήμερα τεχνικούς με γνώσεις και ικανότητες ψηλών επιπέδων και μηχανικό εξοπλισμό σύγχρονο,

για να φέρει σε πέρας την αποστολή της τώρα και εις το μέλλον.

### ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΤΗΝ ΤΡΑΠΕΖΑ

Η αμφίδρομη συνεργασία που έχουμε αναπτύξει με τη μητρική μας Εταιρία, με το σύστημα συστάσεων, είναι επιτυχημένη και αποδοτική. Αποτέλεσμα είναι ότι το 40% της παραγωγής μας σε καινούργια ασφάλιστρα προέρχεται από αυτή τη συνεργασία. Για να δώσουμε σ' αυτή τη συνεργασία τη σοβαρότητα που της πρέπει, δώσαμε το δικαίωμα μόνο σε ορισμένους από τους αντιπροσώπους μας, που διαθέτουν υψηλού επιπέδου γνώσεις στο αντικείμενο της δουλειάς τους και έχουν ανάλογη πείρα και ήθος, να μπου στο σύστημα συνεργασίας. Προσπάθειά μας είναι το ποσοστό αυτό που ευεργετείται από τις συστάσεις που παρέχει το σύστημα να αυξάνεται, με την ελπίδα μια μέρα να δούμε όλους τους αντιπροσώπους μας να συμμετέχουν στη συνεργασία.

### ΤΡΟΠΟΙ ΔΙΑΝΟΜΗΣ

Τελευταία, λόγω κυρίως ψηλών δαπανών, ακούονται στα διάφορα ασφαλιστικά συνέδρια εισηγήσεις για αλλαγή στους τρόπους διανομής των προϊόντων μας - μέσω τηλεφώνου, μέσω ταχυδρομείου, μέσω Τραπεζικών ή άλλων συστημάτων κ.ο.κ. Δεν απορρίπτομεν τέτοιες εισηγήσεις. Είναι, όμως, πεποίθησή μας ότι στην πώληση ασφαλειών Ζωής τίποτε δεν μπορεί ν' αντικαταστήσει την προσωπική επαφή με τον ασφαλισμένο. Γι' αυτό όχι μόνο θα διατηρήσουμε, αλλά θα είμαστε συνεχώς σε αναζήτηση τρόπων βοήθειας του Δικτύου, για αύξηση της παραγωγής και των εισοδημάτων τους και σας διαβεβαιώ, έχουμε και τρόπους και μέσα για τέτοια προσφορά.

### ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟΤΗΤΑ

Βραχυπρόθεσμα στοχεύουμε στη μόνιμη κατάκτηση της πρώτης θέσης σε καινούργια ασφάλιστρα. Μεσοπρόθεσμα στοχεύουμε στην κατάκτηση της πρώτης θέσης σ' όλους τους δείκτες (πελάτες, ασφάλιστρα, αποθεματικά, επικερδότητα).

Οι στόχοι είναι μέσα στα πλαίσια των δυνατοτήτων και του προγραμματισμού

μας. Για να το πετύχουμε χρειάζεται να βελτιώσουμε ορισμένα πράγματα. Πάνω απ' όλα την ανταγωνιστικότητά μας - (στην παραγωγικότητα, στις τιμές, στην απόδοση των επενδύσεων, στην εξυπηρέτηση). Δεν είναι δυνατόν να μιλούμε πλέον για 2,6 συμβόλαια κατά αντιπρόσωπο το μήνα. Ούτε για δαπάνες του προσωπικού που δεν θα συμβαδίζουν με την παραγωγικότητα.

Μας αναμένει έντονος ανταγωνισμός από τους κολοσσούς της Ευρώπης που και πείρα μεγάλη διαθέτουν και τεράστια οικονομική επιφάνεια έχουν.

### ΑΚΕΡΑΙΟΤΗΤΑ

Διορθώσαμε τα έντυπά μας για πλήρη διαφάνεια στις προτάσεις που γίνονται από το Δίκτυο προς τους υποψήφιους πελάτες. Οι μηχανογραφικές μας προτάσεις δείχνουν με ακρίβεια όλες τις χρεώσεις που γίνονται στα συμβόλαια και τα ποσά που ο ασφαλισμένος θ' αναμένει να πάρει. Με αυτόν τον τρόπο και με τη συνέπειά μας στις επιδόσεις των επενδύσεων εξασφαλίζουμε την απόλυτη ακεραιότητα της Εταιρίας.

### ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ ΤΗΣ EUROLIFE

Στα πλαίσια απόκτησης ιδιόκτητων κεντρικών γραφείων, η Εταιρία αγόρασε έκταση γης - 13 οικοπέδων, σε κεντρικό σημείο της Λευκωσίας. Άρχισε ήδη η εκπόνηση των σχεδίων και πιστεύω το έργο θα συμπληρωθεί σε δύο χρόνια και θα στοιχίσει περίπου €4,5 εκατομμύρια. Στα σχέδια έγινε πρόνοια και για την εξυπηρέτηση του προσωπικού και των αντιπροσώπων της Εταιρίας με άνετο εντευκτήριο.

### ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑ

Συνεχίσαμε την ανάμιξη μας στις κοινωνικές και πολιτιστικές δραστηριότητες του τόπου μας. Στη διάρκεια της λειτουργίας μας προσφέραμε πολλά στον αγώνα ενάντια του AIDS, στα παιδιά με ειδικές ανάγκες, στα τυφλά, στους εγκλωβισμένους, στα νοσοκομεία, στον αθλητισμό, στο περιβάλλον κ.ο.κ.

### ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ

Το μέλλον της EuroLife, όπως και το οικο

σας που της συμπορεύεται, είναι λαμπρό. Το σύστημα Bancassurance εδρώνεται παγκόσμια και κερδίζει συνεχώς έδαφος έναντι των παραδοσιακών ασφαλιστικών εταιριών.

Εκτός όμως τούτου, παρακολουθούμε στενά τις εξελίξεις και προσαρμόζουμε την πορεία της Εταιρίας μας σ' όλους τους τομείς δραστηριότητάς μας, πάνω στα ευρωπαϊκά πρότυπα και κανονισμούς, έτσι όταν θα έρθει η στιγμή να μπούμε στην κοινότητα να είμαστε έτοιμοι.

Σημαντικό μέρος του νέου μας 5-ετούς προγραμματισμού αφιερώθηκε και στη δική σας ανάπτυξη και ευημερία και είμαι σίγουρος πως κτίζουμε μια Εταιρία που αν σήμερα είναι χαρά να εργάζεστε μαζί της, αύριο θα είναι ευλογία.

Τελειώνοντας θα 'θελα να πω το εξής.

Είμαι υπερήφανος που ηγούμαι τέτοιας Εταιρίας, με τις ευαισθησίες και το ενδιαφέρον που έχει για τον άνθρωπο.

Συγχαίρω αυτούς που διακρίθησαν απόψε, που το κοινό μας τους εμπιστεύεται σ' έναν τομέα τόσο ευαίσθητο και τόσο συναγωνιστικό. Συγχαίρω όμως και όλους τους άλλους, αυτούς τους αφανείς ήρωες που ποτέ δεν βραβεύονται κι όμως στηρίζουν την Εταιρία με τη σκληρή τους δουλειά, την αφοσίωσή τους και τη συνέπειά τους.

Εύχομαι σ' όλους εσάς, προσωπικά και στις οικογένειές σας, Υγεία, Ευτυχία και Πρόοδο στη δουλειά σας.

Εύχομαι επίσης το 1996 η Βραδιά Βραβεύσεών μας να γίνει στην Αμμόχωστο.



# 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



AGF KOSMOS

# ΕΠΙΘΕΣΗ ΜΕ ΠΟΙΟΤΗΤΑ, ΤΩΡΑ!

## AGF KOSMOS: 5ο ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΣΤΕΛΕΧΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Στις 17 και 18 Μαρτίου πραγματοποιήθηκε το 5ο πανελλήνιο συνέδριο στελεχών πωλήσεων της AGF KOSMOS στο ιστορικό Ναύπλιο με βασικό σύνθημα "ΕΠΙΘΕΣΗ ΜΕ ΠΟΙΟΤΗΤΑ ΤΩΡΑ".

Συντονιστές του, οι κ.κ. Δ. Μπάτρης, Ν. Παπανδρέου και παρόντες πάνω από 350 συνεργάτες και διοικητικοί.

Την έναρξη του συνεδρίου κήρυξε ο Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου κ. Νίκος Πλακίδης, ο οποίος μετά τις ενδιαφέρουσες ομιλίες των εισηγητών απένευσε τα βραβεία στους διακριθέντες.



### ΟΜΙΛΗΤΕΣ

Σ. Καραγιάννης, Επικοινωνία, Κ. Ακριβόπουλος, Ολική Ποιότητα, Μ. Τσικογιαννόπουλος, Ο ασφαλιστής της νέας γενιάς, Μ. Βαλασαμάκης, Το μέλλον της ασφαλιστικής βιομηχανίας στην Ελλάδα, Θ. Κουτσούμπας, Σύγχρονη κοινοτική νομοθεσία και οι προοπτικές ανάπτυξης της ασφαλιστικής αγοράς, Χ. Γιαμίνης, Πίστη και Αποφασιστικότητα, Β. Γεμιστός, Γιατί τα προϊόντα μας είναι από τα καλύτερα, Αικ. Φραγκούλη, Τι είστε;, Φ. Μπουκουβάλας, Αμοιβαία Κεφάλαια, Φ. Μωράκης, Οργανωμένη παρουσίαση.

### ΚΛΑΔΟΣ ΖΩΗΣ - ΚΑΘΑΡΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ

#### 1. ΚΟΡΥΦΑΙΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

Πράσας Νικόλαος Υποκατάστημα Φαλτσέτα, Σταματέλος Γεώργιος Υποκατάστημα Μ.Τρεβεδίου.

#### 2. ΔΙΑΚΕΚΡΙΜΕΝΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

Σφήκας Δημήτριος Υποκατάστημα Χριστοφάκη, Γούσιου Αικατερίνη 1η εκτός Αθηνών - Υποκατάστημα Γούσιου, Δέ-

της Μιχαήλ Υποκατάστημα Χριστοφάκη, Ιωαννίδης Ιωάννης Υποκατάστημα Ασημάκος.

#### 3. ΕΙΔΙΚΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

Τόμπρος Δημήτριος Υποκατάστημα Γιαννακάκη, Φαλτσέτας Ιωάννης Υποκατάστημα Φαλτσέτα, Κυριακίδης Ιωάννης Υποκατάστημα Αβραμιδί, Μητρόπουλος Παναγιώτης Υποκατάστημα Κουμπούρη, Κορδύλας Δημήτριος 1ος εκτός Αθηνών - Υποκατάστημα Λιάκου, Ζούρντου Παναγιώτα 2η εκτός Αθηνών - Υποκατάστημα Σκάρπα, Καρακώστας Γεώργιος Υποκατάστημα Οικονόμου, Νικολούζος Αναστάσιος Υποκατάστημα Δράκου, Τριαντάφυλλος Μαρίνος Υποκατάστημα Δράκου, Μιχάλης Ιωάννης Υποκατάστημα Χριστοφάκη, Ζάρρα Διονυσία Υποκατάστημα Γιαννουκάκου, Αγγελάκης Στράτος Υποκατάστημα Δράκου, Τσαντοπούλου Μαρία Υποκατάστημα Τσαντοπούλου, Λιάπη Καλλιόπη Υποκατάστημα Οικονόμου, Παναγιώτου Νικόλαος Υποκατάστημα Λιάκου, Παρλαμάς Δημήτριος Υποκατάστημα Μανδήλα, Πα-

πακωνσταντίνου Νικ. Υποκατάστημα Οικονόμου, Βούρβαχη Μαρία Υποκατάστημα Μανδήλα, Τσούχλου Χρυσάλω Υποκατάστημα Σκάρπα, Μυλωνάς Χαράλαμπος Υποκατάστημα Κωνσταντακοπούλου, Αμπατζίδης Αναστάσιος Υποκατάστημα Αλβανού, Καμπουρόπουλος Ηλίας Υποκατάστημα Τσαντοπούλου,



Ο κ. Νίκος Πλακίδης, διευθύνων σύμβουλος Ομίλου AGF KOSMOS



Ο κ. Δημήτρης Μπάτρης, διευθυντής πωλήσεων Αθηνών.



Ο κ. Νίκος Παπανδρέου, διευθυντής πωλήσεων εκτός Αθηνών

Δελαβίνιας Γαϊτάνος Υποκατάστημα Τυπάλδου, Κεχαγιάς Αθανάσιος Υποκατάστημα Ρουσοπούλου, Δημοσιάντος Ιωάννης Υποκατάστημα Φαλτσέτα.

#### 4. UNIT MANAGERS

Χριστοφάκης Νικόλαος Υποκατάστημα Μπάτρης, Ελευθερίου Ελευθέριος Υποκατάστημα Οικονόμου, Γιαννακάκης Κωνσταντίνος Υποκατάστημα Μπάτρης, Πετσουλας Ιάκωβος 1ος στην επαρχία - Υποκ/μα Λιάκου, Βαλασαμάκης Παναγιώτης 2ος στην επαρχία - Υποκ/μα Μπουσδούκη.

#### 5. ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ

Υποκατάστημα Γαλατσίου - Οικονόμου Νικήτας, Υποκατάστημα Δούρου - Φαλτσέτα Μαρία, Υποκατάστημα Νέας Ιωάννης - Ασημάκος Δημήτρης, Υποκατάστημα Θεσσαλονίκης - Μπουσδούκης Αθανάσιος - 1ος στην επαρχία, Υποκατάστημα Μιχαλακοπούλου - Κουμπούρης Κωνσταντίνος, Υποκατάστημα Ομόνοιας - Κωτσαρίνης Ιωάννης, Υποκατάστημα Καλαμάτας - Σκάρπας Ιωάννης - 2ος στην επαρχία, Υποκατάστημα Μεσογείων - Τσαντόπουλος Παντελής, Υποκατάστημα Ζέας - Τρεβέδιος Εμμανουήλ, Υποκατάστημα Γρεβενών - Λιάκος Δημήτρης.

#### 6. ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΕΠΙΘΕΩΡΗΣΗΣ

Καράμπουλας Νικόλαος, Δράκος Ευάγγελος, Μπουσδούκης Αθανάσιος - 1ος στην επαρχία, Κατσάρας Πασχάλης - 2ος στην επαρχία, Κυμπαρίδης Γεώργιος.

#### ΕΝΕΡΓΟ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ

##### 1. ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ

##### Α. ΠΕΡΙΟΧΗ ΑΘΗΝΩΝ

Μητρόπουλος Παναγιώτης - Υποκ/μα

Κουμπούρη, Μιχάλης Ιωάννης - Υποκ/μα Χριστοφάκη, Κυριακίδης Ι. - Υποκ/μα Αβραμιδί, Καρακώστας Γεώργιος - Υποκ/μα Οικονόμου, Σφήκας Δημήτριος - Υποκ/μα Χριστοφάκη.

##### Β. ΠΕΡΙΟΧΗ ΕΚΤΟΣ ΑΘΗΝΩΝ

Μπατάλας Θ. - Υποκ/μα Μπουσδούκη

##### 2. ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ

Αθηνών Καράμπουλας Νικόλαος  
Εκτός Αθηνών Μπουσδούκης Αθανάσιος

##### ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ

##### ΣΕ ΣΥΝΑΡΤΗΣΗ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ

##### ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΑΘΗΝΩΝ

Σφήκας Δημήτριος - Υποκ/μα Χριστοφάκη, Μαργιούκλας Ιωάννης - Υποκ/μα Οικονόμου, Καμπουρόπουλος Ηλίας - Υποκ/μα Τσαντοπούλου.

##### ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΕΚΤΟΣ ΑΘΗΝΩΝ

Αλεξάνδρου Ευρυάνθη - Υποκατάστημα Ουσταπασίδου, Αδαμόπουλος Αντώνιος - Υποκατάστημα Ρόκου, Συμεωνίδου Δόμνα - Υποκατάστημα Μπουσδούκη.

##### ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ

Ρόκος Αργύρης - 1ος στην Ελλάδα, 1ος εκτός Αθηνών, Μπουσδούκης Αθανάσιος - 2ος εκτός Αθηνών, Λαζάρου Δημήτριος - 1ος στην Αθήνα, Οικονόμου Νικήτας, Ευμοιρίδης Δημήτριος.

##### ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ ΣΕ ΠΑΛΑΙΟΤΗΤΑ

Χατζηναστασίου Ιωάννης 25 έτη, Τσόλου Χρύσα 25 έτη, Μυλωνάς Κωνσταντίνος 20 έτη, Ρόκος Αργύριος 15 έτη, Λιά-

κος Δημήτριος 15 έτη, Μηλιώνης Δημήτριος 15 έτη, Τσακούμης Σπύρος 15 έτη, Παναγιωτίδης Πέτρος 15 έτη, Μπουσδούκης Αθανάσιος 11 έτη, Γουμινίδης Ευάγγελος 10 έτη, Ευμοιρίδης Δημήτριος 10 έτη, Γκάνη Μαρία 10 έτη.

##### ΓΕΝΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ

##### 1. ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ

Δημοσιάντος Ιωάννης - Υποκατάστημα Φαλτσέτα, Δημοπούλου - Ζάκα Θεοδώρα - Υποκατάστημα Τσαντοπούλου, Σουρουπίδης Βασίλης - Υποκατάστημα Κατσάρα, Συμεωνίδου Δόμνα - 1η στην επαρχία - Υποκ/μα Μπουσδούκη, Δρουγκίδης Δημήτριος - Υποκατάστημα Ρουσοπούλου.

##### 2. ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ ΑΘΗΝΩΝ

Φαλτσέτα Μαρία, Τρεβέδιος Μανώλης, Οικονόμου Νικήτας.

##### 3. ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ ΕΚΤΟΣ ΑΘΗΝΩΝ

Μπουσδούκης Αθανάσιος, Σουρουτζίδης Γεώργιος, Κατσάρας Πασχάλης.

##### ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ

Δημητρίου Αθανάσιος - Υποκατάστημα Οικονόμου, Παπαγεωργίου Κωνσταντίνος - 1ος στην επαρχία - Υποκ/μα Καραδήμου, Μυριδάκης Γεώργιος - Υποκατάστημα Καραδήμου.

##### ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ

Οικονόμου Νικήτας, Καραδήμος Σεραφείμ - 1ος στην επαρχία, Ρουσοπούλος Δημήτριος.

## ΕΘΝΙΚΗ

## ΑΥΞΗΣΗ ΜΕΡΙΔΙΟΥ ΑΓΟΡΑΣ &amp; ΚΕΡΔΩΝ

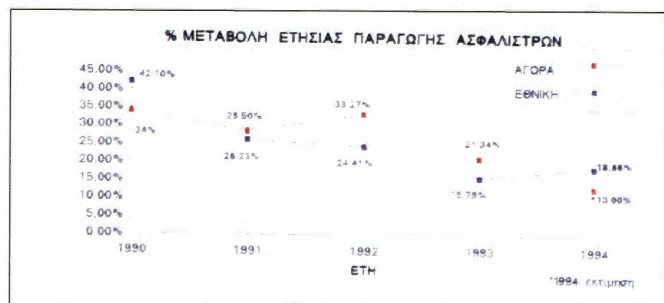
Κέρδη τα οποία προσεγγίζουν τα 1,8 δισ. δρχ. παρουσίασε στη χρήση 1994 η Εθνική Ασφαλιστική. Τα κέρδη αυτά εμφανίζονται αυξημένα κατά 18% σε σχέση με εκείνα της περασμένης χρήσης, όπως ανακοίνωσαν σε Συνέντευξη Τύπου που παραχώρησαν από κοινού με αφορμή το ετήσιο Συνέδριο Πωλήσεων της εταιρίας ο Πρόεδρος της Εθνικής Ασφαλιστικής και Υποδιοικητής της Εθνικής Τράπεζας κ. Κωνσταντίνος Σταμούλης και ο Γενικός Διευθυντής της εταιρίας κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος. Παρά τη δυσμενή συγκυρία στην ασφαλιστική αγορά, αποτέλεσμα του έντονου ανταγωνισμού που δημιουργήθηκε από την απελευθέρωση των ασφαλιστών, η Εθνική Ασφαλιστική πέτυχε εντυπωσιακούς ρυθμούς ανάπτυξης των εργασιών της, οι οποίοι οφείλονται στην καλύτερη ενεργοποίηση των δικτύων πωλήσεων, στη βελτίωση των ήδη προσφερομένων



Κ. Σταμούλης - Μ. Νεκτάριος

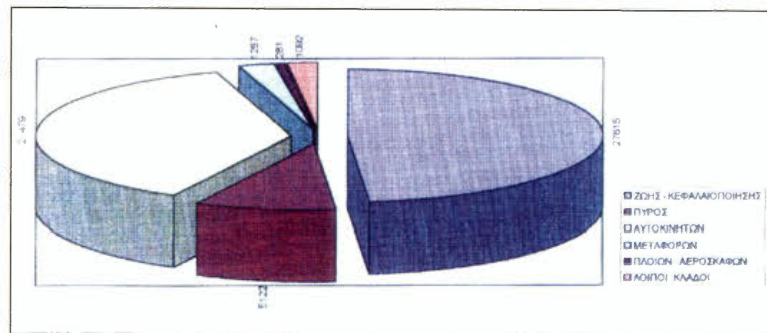
Τα συνολικά έσοδα της εταιρίας ανήλθαν στα 75 δισ. δρχ., σημειώνοντας αύξηση 17,5% σε σχέση με το 1993. Από την πλευρά των εξόδων, υπήρξαν επίσης θετικές εξελίξεις με τη συγκράτηση της αύξησης των λειτουργικών εξόδων στο 12%, σε σχέση με το 16% για το 1993. Τα λειτουργικά έσοδα σε σχέση με την παραγωγή μειώθηκαν, σε σύγκριση με τη χρήση 1993. Οι στόχοι της Εταιρίας για το 1995 είναι η αύξηση της παραγωγής κατά 19% και των καθαρών κερδών στα 2,5 δισ. δρχ.

Η επίτευξη των στόχων φαίνεται εφικτή, διότι εκτός από την εντονότερη δραστηριοποίηση των δικτύων της Εθνικής Ασφαλιστικής, μέσα στο 1995 θα αρχίσει και η εφαρμογή του BANCASSURANCE στον Όμιλο της Εθνικής Τράπεζας. Με την εφαρμογή του νέου θεσμού, ο οποίος εφαρμόζεται για πρώτη φορά στην Ελλάδα σε τέτοια έκταση, τα 500 Υποκαταστήματα της Εθνικής Τράπεζας σε όλη την Ελλάδα θα αρχίσουν να διαθέτουν στους πελάτες τους και ασφαλιστικά προϊόντα. Τέλος, ο Πρόεδρος του Δ.Σ. κ. Κωνσταντίνος Σταμούλης αναφέρθηκε στον Πανελλήνιο Αρχιτεκτονικό Διαγωνισμό που προκήρυξε η Εθνική Ασφαλιστική, για την κατασκευή των νέων κεντρικών γραφείων της εταιρίας στη Λ. Συγγρού, συνολικού εμβαδού 30.000 τ.μ.



υπηρεσιών και στην πελατοκεντρική αντίληψη της εταιρίας.

Αξιοσημείωτο είναι το γεγονός ότι η παραγωγή ασφαλιστικών εργασιών ανήλθε σε 65,6 δισ. δρχ., σημειώνοντας αύξηση 17% σε σχέση με το 1993. Το ποσοστό αυτό είναι πολύ πάνω από τον μέσο όρο αύξησης των ασφαλιστών στην αγορά (περίπου 13%), πράγμα το οποίο σημαίνει ότι η Εθνική Ασφαλιστική αυξάνει το μερίδιο αγοράς, μετά από πολλά χρόνια. Τα έσοδα από επενδύσεις ξεπέρασαν τα 9 δισ. δρχ., παρουσιάζοντας αύξηση 18,3% σε σχέση με το 1993.



## ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΤΟΥ ING GROUP ΓΙΑ ΤΟ 1994

## 13,5% Η ΑΥΞΗΣΗ ΤΩΝ ΚΑΘΑΡΩΝ ΚΕΡΔΩΝ

Κέρδη προ φόρων αύξηση 16,7%  
Καθαρά κέρδη αύξηση 13,5%  
Σύνολο ενεργητικού αύξηση 5,7%

εταιρίες Ζωής στην Ευρώπη και την Ασία σημείωσαν μεγάλη αύξηση ασφαλιστών. Στη Βόρειο Αμερική αυτή η αύ-

Οι τραπεζικές δραστηριότητες σημείωσαν ανάλογη ανοδική πορεία. Σ' αυτό βοήθησε η αύξηση των εργασιών σε ενυπόθηκα και μεσοπρόθεσμα δάνεια.

Επίσης, η σημαντική βελτίωση των περιθωρίων στην Ολλανδία και στις διεθνείς αγορές. Η αύξηση των ταμειοεπιχειρημάτων των καταθέσεων με μεταβλητό επιτόκιο επέδρασε και αυτή ευνοϊκά. Το περιθώριο φερεγγυότητας της ING Bank την 31/12/94 ήταν 11,1%.

Η εξαγορά του Ομίλου Barings έχει ήδη συμπληρωθεί. Η απόκτηση της τράπεζας αυτής ανταποκρίνεται στα σχέδια του ING Group να δυναμώσει τη θέση του στις διεθνείς κεφαλαιαγορές. Η επένδυση του ING Group στη Βρετανική αυτή τράπεζα είναι περίπου 1,7 δισ. φιορίνια (250 δισ. δρχ.). Ο Όμιλος αναμένει από το 1996 η απόκτηση της Barings να έχει θετικά αποτελέσματα στα κέρδη του. Λόγω των αλλαγών που παρατηρούνται σε πολλές αγορές, το Συμβούλιο Διοίκησης του Ομίλου θεωρεί δύσκολη επί του παρόντος την πρόβλεψη κερδών για το 1995.

Το 1994 ήταν μια καλή χρονιά για το ING Group. Τα καθαρά κέρδη αυξήθηκαν κατά 13,5% και έφθασαν τα 2,302 δισ. φιορίνια (336 δισ. δρχ.). Τα προ φόρων κέρδη αυξήθηκαν κατά 16,7% και έφθασαν τα 3,292 δισ. φιορίνια (480 δισ. δρχ.). Τόσο οι ασφαλιστικές όσο και οι τραπεζικές δραστηριότητες βοήθησαν σ' αυτή την αύξηση. Τα προ φόρων αποτελέσματα των ασφαλιστικών δραστηριοτήτων σημείωσαν αύξηση κατά 20,2%, ενώ αυτά των τραπεζικών δραστηριοτήτων αυξήθηκαν κατά 12,8%.

Το σύνολο του ενεργητικού αυξήθηκε κατά 5,7% από το τέλος του 1993 και έφθασε στο τέλος του 1994 τα 358,7 δισ. φιορίνια (52,38 τρισ. δρχ.). Τα έσοδα από ασφάλιστρα Ζωής σημείωσαν μικρή αύξηση στην Ολλανδία. Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις όμως στη Βόρειο Αμερική και την Αυστραλία, όπως επίσης και οι νέες ασφαλιστικές

ξηση οφείλεται κατά ένα μεγάλο μέρος σε αποταμιευτικά ασφαλιστικά προγράμματα.

Τα αποτελέσματα από τις ασφαλιστικές δραστηριότητες παρουσίασαν σημαντική αύξηση. Ιδιαίτερη βελτίωση παρουσίασαν τα αποτελέσματα των ασφαλειών Ζωής στην Ολλανδία, Αυστραλία και Ιαπωνία.

Σημαντική ήταν η βελτίωση και των αποτελεσμάτων των Γενικών ασφαλειών. Σημειώθηκε βελτίωση σ' όλους τους κλάδους εκτός αυτού των αυτοκινήτων.

## Η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ασφαλίζει το προσωπικό των ΝΑΥΠΗΓΕΙΩΝ ΕΛΕΥΣΙΝΟΣ Α.Ε.

Η ανοδική πορεία των ομαδικών ασφαλίσων της ΑΤΛΑΝΤΙΚΗΣ ΕΝΩΣΕΩΣ συνεχίζεται και για το έτος 1995. Τα ΝΑΥΠΗΓΕΙΑ ΕΛΕΥΣΙΝΟΣ επέλεξαν την ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ για την ομαδική ασφάλιση του προσωπικού τους. Η σημαντική αυτή συμφωνία για την ασφαλιστική κάλυψη των

6.000 και πλέον εργαζομένων υπεγράφη μεταξύ του Προέδρου του Δ.Σ. των Ναυπηγείων Ελευσίνος κ. Στυλιανού Τριανταφυλλάκη και του Γενικού Διευθυντού της ΑΤΛΑΝΤΙΚΗΣ ΕΝΩΣΕΩΣ Α.Ε.Γ.Α. κ. ΛΑΠΑΤΑ ΙΩΑΝΝΗ.

## ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟ: ΘΕΣΜΙΚΗ ΘΩΡΑΚΙΣΗ ΤΗΣ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ

Συνήλθε στις 21-5-95, στην Πρώτη Συνεδρίασή του, το ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟ της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ, κορυφαίο επιτελικό όργανο στρατηγικού σχεδιασμού της Εταιρίας στο οποίο συμμετέχουν:

α. τα μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου  
β. τα μέλη του Διευθυντικού Συμβουλίου  
γ. οι Επιθεωρητές και οι Περιφερειακοί Διευθυντές του Δικτύου Πωλήσεων και  
δ. εκπρόσωπος του Δ.Σ. του Πανελληνίου Συλλόγου Εργαζομένων της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ.

Το Γενικό Συμβούλιο, υπό την Προεδρία του Υποδιοικητή της Α.Τ.Ε. και Προέδρου της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ κ. Θανάση Παπαγεωργίου, ασχολήθηκε στη χθεσινή συνεδρίασή του με όλα τα σημαντικά προβλήματα της Εταιρίας.

Τη γενική εισήγηση με θέμα:

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ: Θέση - Προβλήματα - Προοπτικές έκανε ο Διευθύνων Σύμβουλος Δρ Κώστας Λάμπρος. Στη συνέχεια τοποθετήθηκαν όλα τα στελέχη της Εταιρίας (Διοίκηση, Κεντρικές Υπηρεσίες και Δίκτυο Πωλήσεων) με συγκεκριμένες προτάσεις για την πορεία της Εταιρίας και για τις θέσεις ευθύνης τους.

Το γενικό συμπέρασμα ήταν πως η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ μπήκε σε μία σταθερή πορεία ανάκαμψης - ανάπτυξης και στηριζόμενη στα συγκριτικά πλεονεκτήματά της μπορεί να βελτιώνει σταθερά τη θέση της στην Ελληνική Αγορά και να επε-



κταθεί άμεσα, τόσο προς τα Βαλκάνια όσο και προς την Ευρώπη.

Μεγάλος ήταν ο ενθουσιασμός όλων των μελών του Γενικού Συμβουλίου, τα οποία χαρακτήρισαν αυτό το όργανο "θεσμική θωράκιση της Εταιρίας" και δύναμη σύνθεσης όλων των συνιστωσών στη δυναμική συνισταμένη της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ.

## ΕΘΝΙΚΗ

Στην Αθήνα, στις 29 Μαΐου, φιλοξενήθηκε εφέτος η Γενική Συνέλευση της Επιτροπής Πυρός της COMITE EUROPEEN DES ASSURANCES (CEA), η οποία εκπροσωπεί 25 χώρες από όλη την Ευρώπη. Κατά τη διάρκεια της συνέλευσης πραγματοποιήθηκε ανταλλαγή εμπειριών και ιδεών από τις τοπικές αγορές για κοινή γραμμή αντιμετώπισης ζητημάτων που απασχολούν τον κλάδο πυρός σε όλες τις αγορές.

Τη συνέλευση ακολούθησε δεξίωση στο Ναυτικό Όμιλο Ελλάδος, την οποία χορήγησε και οργάνωσε η Εθνική Ασφαλιστική. Στη δεξίωση αυτή μετείχαν ο Πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος και Γενικός Διευθυντής της Εθνικής Ασφαλιστικής, κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος, ο Πρόεδρος της Επιτροπής Πυρός της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος και Γενικός Διευθυντής της ασφαλιστικής εταιρίας Φοινίξ, κ. Γιώρ-



Από αριστερά οι κ.κ. Κώστας, Νεκτάριος, Ταμπουράς.

γος Κώστας, ο Πρόεδρος της Επιτροπής Διεθνών Σχέσεων της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών και Εντεταλμένος Σύμβουλος της Εμπορικής Ασφαλιστικής, κ. Μιχαήλ Ψαλλίδας, και επίλεκτα στελέχη ολόκληρης της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. Επίσης τη δεξίωση τίμησαν με την παρουσία τους ο Πρόεδρος της Επιτροπής

Πυρός CEA, κ. Dietz Horst, ο Αντιπρόεδρος της Επιτροπής Πυρός - Κλοπής CEA, κ. Midgard Christer, ο Γενικός Γραμματέας CEA κ. Loheac Francis, ο Αναπληρωτής Γενικός Γραμματέας CEA υπεύθυνος για θέματα Πυρός - Κλοπής, κ. Magnan Serge, και πολλά άλλα στελέχη της Ευρωπαϊκής ασφαλιστικής αγοράς.

## ΔΙΑΚΟΠές 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 ΕΤΑΙΡΙΩΝ 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: ΤΣΑΚΑΛΩΦ2, Τηλ.: (01) 36 19 464, 36 05 875, 36 06 447, Fax: (01) 36 04 305

## ΠΡΟΣΩΠΑ



Με απόφαση του Διοικητικού Συμβουλίου της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ προήχθη στο βαθμό του Διευθυντή ο κ. Λάμπρος Τζόλδος, Προϊστάμενος της Διεύθυνσης Marketing - Πωλήσεων και Δικτύου.

Ο κ. Τζόλδος γεννήθηκε το 1947, στο Πρωτόπαππα Ιωαν-

νίνων, είναι παντρεμένος και έχει τρία παιδιά. Εισήχθη στον ασφαλιστικό χώρο το 1974. Το 1976 ξεκίνησε τη συνεργασία του με την ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ. Άσκησε καθήκοντα Προϊσταμένου σε πολλά Υποκαταστήματα της Εταιρίας, ενώ στη συνέχεια ανέλαβε καθήκοντα Αναπληρωτή Διευθυντή και αργότερα Προϊσταμένου της Διεύθυνσης Marketing Πωλήσεων Δικτύου. Ο κ. Τζόλδος είναι πτυχιούχος Α.Σ.Ο.Ε.Ε.

## GERLING - KONZERN

Ένα από τα μεγαλύτερα ασφαλιστικά συγκροτήματα παγκοσμίως ξεκίνησε επίσημα τη δραστηριοποίησή του στην Ελληνική Ασφαλιστική αγορά.

Η GERLING - KONZERN με συνολικά ετήσια ασφάλιστρα για το 1994 ύψους 15.000.000.000 Γερμανικών Μάρκων (2,4 τρισεκατομμύρια δραχμές), προσωπικό που αριθμεί περί τους 9.000 υπαλλήλους και παρουσία στις 26 πλέον ανεπτυγμένες χώρες στον κόσμο εξειδικεύεται από την αρχή του αιώνα μας στην αντιμετώπιση των περίπλοκων βιομηχανικών κινδύνων και την ασφαλιστική τους κάλυψη. Οι βασικοί ασφαλιστικοί κλάδοι του ομίλου της GERLING είναι:

- Πυρός & Απώλειες Κερδών
- Αστικής Ευθύνης (Γενικής Αστικής Ευθύνης και Αστικής Ευθύνης από ελαττωματικά προϊόντα).
- Μεταφορών
- Σκαφών
- Ομαδικών Ατυχημάτων
- Μηχανικών Βλαβών και Τεχνικών Εργων
- Πιστώσεων

Η επιτυχημένη και αποτελεσματική λειτουργία του ομίλου στην Ελλάδα εξασφαλίζεται από τη στελέχωσή του με τα πλέον έμπειρα και εξειδικευμένα στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς, καθώς και από τα πολύ υψηλά τοπικά capacities που έχει εξασφαλίσει το υποκατάστημα Ελλάδας.

## GENERALI LIFE

## Κέρδη και μεγάλη αύξηση παραγωγής

Μεγάλη αύξηση παραγωγής και σημαντικά κέρδη πραγματοποίησε η Ασφαλιστική Εταιρία Ζωής GENERALI LIFE το 1994.

Συγκεκριμένα η παραγωγή ασφαλιστρών έφτασε τα 4,7 δισ. δρχ., έναντι 3,4 δισ. το 1993, σημειώνοντας αύξηση 38%.

Παράλληλα η Εταιρία, περνώντας πλέον στην κερδοφορία, πραγματοποίησε κέρδη δρχ. 111 εκατομμυρίων.

Τα μαθηματικά και τεχνικά αποθεματικά της Εταιρίας ανήλθαν σε δρχ. 10 δισ., υπερκαλύπτοντας κατά 2,2 φορές τα ασφαλιστρά του χαρτοφυλακίου της. Ο δείκτης αυτός, που είναι από τους υψηλότερους της ασφαλιστικής αγοράς, αποδεικνύει την υψηλή φερεγγυότητα της Εταιρίας, η οποία είναι ανάλογη με το κύρος των δύο μεγάλων μετόχων της, της ASSICURAZIONI GENERALI, που λειτουργεί στην Ελλάδα από το 1986 και

διαθέτει 138 εταιρίες σ' όλο τον κόσμο και της ALPHA ΤΡΑΠΕΖΗΣ ΠΙΣΤΕΩΣ, της μεγαλύτερης ιδιωτικής τράπεζας της χώρας, με τον ισχυρότερο χρηματοοικονομικό όμιλο.

Κατά το 1994 η GENERALI LIFE προχώρησε, μαζί με την GENERALI HELLAS, στην αγορά νέου κτηρίου στο Μαρούσι, συνολικής αξίας δρχ. 4 δισεκατομμυρίων. Στο κτήριο αυτό, που ανήκει κατά 50% σε κάθε εταιρία, πρόκειται να εγκατασταθούν μέχρι το τέλος του 1995 οι κεντρικές υπηρεσίες των δύο εταιριών.

Στις αρχές του 1995 η Γενική Συνέλευση των μετόχων της GENERALI LIFE αποφάσισε την αύξηση του Μετοχικού Κεφαλαίου της Εταιρίας κατά δρχ. 2 δισεκατομμύρια, προκειμένου να χρηματοδοτηθεί εξ ολοκλήρου η αγορά του νέου κτηρίου από ελεύθερα κεφάλαια της Εταιρίας και να μη θιγούν έτσι οι ήδη



Από αριστερά, ο υποδιευθυντής Γρ. Πωλήσεων κ. Χρ. Καραγιάννης, ο ασφ. πράκτορας κ. Ε. Ζάννης, ο γενικός διευθυντής της Generali Life κ. Κων. Παπαμιχαλόπουλος, ο βοηθός γεν. διευθυντή της Assicurazioni Generali κ. B. Rocco, ο ασφ. σύμβουλος κ. Δ. Μπαχτιάρου και οι επιθεωρητές κ. Ι. Τολιζας και κ. Γ. Γιακουμάκης.

υψηλές αποδόσεις των αποθεμάτων των ασφαλισμένων, τα οποία επενδύονται σε υψηλότοκους τίτλους.

Πολιτική της Εταιρίας για το 1995 και τα επόμενα χρόνια είναι η συνεχής διεύρυνση του μεριδίου της στην αγορά, η σταθερή αύξηση των κερδών της, ώστε να διατηρηθεί η ήδη υψηλή φερεγγυότητά της, καθώς και η συνεχής ποιοτική βελτίωση των υπηρεσιών που παρέχει στους ασφαλισμένους της.

ράνο, Μπουράνο και Τορτσέλλο.

Ο τελευταίος σταθμός του ταξιδιού ήταν η Ρώμη. Η παραμονή στην "αιώνια πόλη" ήταν ιδιαίτερα ευχάριστη, με επισκέψεις στα ιστορικά μνημεία της πόλης και βέβαια με εξαιρετικές γαστρομαργικές απολαύσεις.

Επίλογος του ταξιδιού ήταν το δείπνο σε παραδοσιακή ταβέρνα στο Τραστέβερε, όπου ανταλλάχθηκε μεταξύ όλων η υπόσχεση και εκφράστηκε ομόφωνα η επιθυμία να συναντηθούν και στο επόμενο ταξίδι της εταιρίας, προτρέποντας σε συμμετοχή και τους υπόλοιπους συνεργάτες τους.



Στην έδρα από αριστερά, το μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της Generali Life κ. G. Liveris, ο Διευθύνων Σύμβουλος της Generali Life κ. G. Giacobazzi, ο Βοηθός Γεν. Διευθυντή της Assicurazioni Generali κ. B. Rocco και ο Γενικός Διευθυντής της Generali Life κ. Κων. Παπαμιχαλόπουλος.

## Τα διακεκριμένα στελέχη του δικτύου πωλήσεων της Generali Life στην Ιταλία

Ένα ταξίδι - βραβείο προσέφερε η GENERALI LIFE στα επίλεκτα στελέχη της των Πωλήσεων για τις προσπάθειες και τα αποτελέσματα της παραγωγικής τους δραστηριότητας κατά το έτος 1994. Το πρόσωπο ταξίδι με προορισμό την Ιταλία είχε ιδιαίτερη σημασία για τους συμμετέχοντες, γιατί περιελάμβανε και επίσκεψη στην Τεργέστη, την πόλη που ιδρύθηκε η Assicurazioni Generali το 1836. Η Assicurazioni Generali επιφύλαξε θερμή υποδοχή στους συμμετέχοντες, παραθέτοντας τιμητικό δείπνο το βράδυ της αφίξεώς τους στην Τεργέστη, σε παραλιακό κέντρο της πόλης.

Την επόμενη ημέρα, είχαν την ευκαιρία να επισκεφτούν την Έδρα της GENERALI, το ιστορικό Palazzo Carciotti, και να γνωρίσουν από κοντά το κέντρο αποφάσεων και συντονισμού των διεθνών δραστηριοτήτων του Ομίλου. Μετά την ξενάγηση στους χώρους του μεγαλοπρεπούς κτηρίου, έλαβε χώρα η

τελετή της βραβεύσεως των διακεκριμένων στελεχών του δικτύου Πωλήσεων της εταιρίας, από τον Βοηθό Γενικό Διευθυντή της Assicurazioni Generali κ. Benito Rocco, με παρουσία του Διευθύνοντος Συμβούλου της Generali Life κ. Guido Giacobazzi και του Γενικού Διευθυντού κ. Κωνσταντίνου Παπαμιχαλόπουλου.

Μετά την Τεργέστη, οι βραβευθέντες επισκέφθηκαν το Moliano, όπου στεγάζονται οι Κεντρικές Υπηρεσίες της Assicurazioni Generali Ιταλίας. Στο Moliano η Generali έχει δημιουργήσει ένα υπερσύγχρονο συγκρότημα γραφείων, που αποτελεί μια μοντέρνα έκφραση της Piazza San Marco της Βενετίας. Η εκδρομή συνεχίστηκε στη Βενετία, με ξενάγηση στο ιστορικό κέντρο της πόλης και περιήγηση στο Παλάτι των Δόγηδων, τις φυλακές, το καμπαναριό, τη Βασιλική του Αγίου Μάρκου και την ομώνυμη πλατεία, καθώς και τα νησάκια Μου-

## Η ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ Ζωής σε ελληνικά χέρια

Ολοκληρώθηκε ο "εξελληνισμός" του Ομίλου Εταιριών "ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ" με την εξαγορά των μετοχών που κατείχε η βρετανική "EAGLE STAR" στην ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ ΖΩΗΣ, την οποία ανακοίνωσε ο Πρόεδρος του Ομίλου, κ. Δούκας Παλαιολόγος.

Συγκεκριμένα, όπως ανέφερε σε συνέντευξη Τύπου ο κ. Παλαιολόγος, αγοράστηκε το 43% του μετοχικού κεφαλαίου της "ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗΣ ΖΩΗΣ", που κατείχε η βρετανική "EAGLE STAR". Με την αγορά αυτή, πρόσθεσε ο κ. Παλαιολόγος, και με την αντίστοιχη μεταβίβαση των μετοχών που κατείχε η "EAGLE STAR" στην "ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ", που έγινε το 1994, ολόκληρος ο όμιλος περιέρχεται στην οικογένεια Παλαιολόγου, η οποία κατέχει πλέον το σύνολο των μετοχών των δύο ασφαλιστικών εταιριών της ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗΣ.

Ο κ. Παλαιολόγος τόνισε πως η εξαγορά του συνόλου των μετοχών της EAGLE STAR αποτελεί ένα έμπρακτο δείγμα εμπιστοσύνης στην πορεία της Ελληνοβρετανικής και της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς γενικότερα, η οποία μπορεί να αντιμετωπίζει, σήμερα, κάποια προβλήματα, που όμως είναι παροδικά και αναστρέψιμα.

Την πώληση των μετοχών της EAGLE STAR στην ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ ανακοίνωσε, ταυτόχρονα στη Μ. Βρετανία και ο Γενικός Διευθυντής της βρετανικής Ασφαλιστικής Εταιρίας, κ.

MELCHER, ο οποίος εξέφρασε την ικανοποίησή του για τη στενή σχέση και την εποικοδομητική συνεργασία που είχε η EAGLE STAR με την οικογένεια Παλαιολόγου περισσότερα από πενήντα χρόνια. Πρόσθεσε πως με την πώληση των μετοχών της EAGLE STAR η βρετανική εταιρία θα επικεντρώσει το ενδιαφέρον της σε άλλες αγορές, ενώ παρατήρησε πως για την "ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ" ξεκινά ένα καινούργιο κεφάλαιο στην επιτυχημένη της πορεία.

Στη συνέντευξη Τύπου ο κ. Παλαιολόγος αναφέρθηκε και στην πορεία του Ομίλου των εταιριών της "ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗΣ" το 1994, εκφράζοντας, παράλληλα, αισιοδοξία για το 1995.

Ειδικότερα για τα αποτελέσματα του Ομίλου το 1994 ο κ. Παλαιολόγος υπογράμμισε:

- Η ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ Α.Ε.Α. ΖΗΜΙΩΝ είχε οριακά κέρδη της τάξεως των 28 εκατομμυρίων δραχμών, μικρότερα από το 1993, λόγω αυξήσεως των αποθεμάτων εκκρεμών ζημιών αυτοκινήτων. Η Εταιρία προσδοκά πως το 1995 θα επανέλθει σε ικανοποιητική κερδοφορία.

- Η ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ παρουσίασε μεγάλη αύξηση των κερδών, που ανήλθαν σε 831 εκατομμύρια δραχμές, έναντι 148 εκατομμυρίων δραχμών το 1993. Η αύξηση των κερδών οφείλεται σε "ωρίμανση" του χαρτοφυλακίου, σε σώφρονα πολιτική και σε περιστολή των εξόδων. Η χαμηλή νέα παραγωγή το 1994 συνέτεινε στην υψη-

λή κερδοφορία. Μετά την αναδιοργάνωση του τμήματος πωλήσεων η εταιρία προσδοκά μεγάλη αύξηση των νέων πωλήσεων το 1995.

- Η Εταιρία Αμοιβαίων Κεφαλαίων MIDLAND - ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ, η οποία διαχειρίζεται τέσσερα Αμοιβαία Κεφάλαια και έχει τις καλύτερες αποδόσεις αγοράς στο Αναπτυξιακό Κεφάλαιο και στο Αμοιβαίο Κεφάλαιο Διαχειρίσεως Διαθεσίμων, πέτυχε κέρδη 295 εκατομμυρίων δραχμών.

Πιο αναλυτικά, τα αποτελέσματα των τριών εταιριών το 1994 ήταν:

1. Η ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ Α.Ε.Α. ΖΗΜΙΩΝ παρουσίασε ασφαλιστρά της τάξεως των 3.183 εκατομμυρίων δραχμών, έναντι 2,826 εκατ. δρχ. το 1993 (αύξηση 12,6%), Τεχνικά Αποθέματα 2,846 εκατ. δρχ., έναντι 2,147 εκατ. δρχ. το 1993 (αύξηση 32,6%) και κέρδη 28 εκατ. δρχ., έναντι 350 εκατ. δρχ. το 1993 (μείωση 92%).

2. Η ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ παρουσίασε ασφαλιστρά της τάξεως των 4.639 εκατ. δρχ., έναντι 4.308 εκατ. δρχ. το 1993 (αύξηση 7,7%), Τεχνικά Αποθέματα 10,802 εκατ. δρχ., έναντι 8.323 εκατ. δρχ. το 1993 (αύξηση 29,8%) και κέρδη 831 εκατ. δρχ., έναντι 148 εκατ. δρχ. το 1993 (αύξηση 461,5%).

3. Η MIDLAND - ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ Α.Ε.Δ.Α.Κ. παρουσίασε κέρδη 295 εκατ. δρχ., έναντι 85 εκατ. δρχ. το 1993 (αύξηση 247,1%).

Την Πράγα της Τσεχίας επισκέφθηκαν, εφέτος, 130 και πλέον επιτυχημένοι ασφαλιστές Ζωής της ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗΣ, στο πλαίσιο του ετήσιου, καθιερωμένου εκπαιδευτικού ταξιδιού που οργανώνει η εταιρία.

Στην πανέμορφη και μαγευτική πρωτεύουσα της Τσεχίας, οι συνεργάτες της ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗΣ Α.Ε.Α. Ζωής είχαν την ευκαιρία να επισκεφθούν σπάνια

αξιοθέατα, όπως το κάστρο της Πράγας, τον καθεδρικό ναό του Αγίου Βίττου, το μοναστήρι Λορέττο, τη γέφυρα του Καρόλου και άλλα μοναδικά αξιοθέατα.

Τους ασφαλιστές του κλάδου Ζωής της Εταιρίας συνόδευσαν ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της Εταιρίας κ. Δούκας Παλαιολόγος και ο Διευθυντής Marketing και Πωλήσεων κ. Γιώργος Στράφτης. Οι τελευταίοι είχαν την ευ-

καιρία να βρεθούν κοντά στους συνεργάτες τους σε κάποιες εξαιρετικά σημαντικές στιγμές και να αναπτύξουν την διαπροσωπική και φιλική σχέση που σαφώς εδραιώνει και στηρίζει την επαγγελματική.

Επιπλέον, κατά τη διάρκεια του ταξιδιού, ο κ. Παλαιολόγος αναφέρθηκε στις προοπτικές και τους στόχους της Εταιρίας αλλά και στην κατάσταση που επικρατεί

## ΕΙΔΗΣΕΙΣ

στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά. Τόσο ο κ. Δ. Παλαιολόγος, όσο και ο κ. Γ. Στράφτης συνεχάρησαν τους ασφαλιστές για τις επιτυχημένες επιδόσεις τους και ανακοίνωσαν πως το επόμενο ταξίδι θα γίνει στην Αίγυπτο και τον μαγευτικό Νείλο.

Σημειώνεται ότι πέρυσι οι πετυχημένοι ασφαλιστές της ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗΣ Ζωής ταξίδεψαν στην Μπανγκόκ, τη Σιγκαπούρη και την Ισπανία.

Η πολιτική της Εταιρίας, σε σχέση με τους συνεργάτες της, στοχεύει στην κάλυψη της ανάγκης - και όχι μόνον - για ψυχαγωγία, ενημέρωση, εκπαίδευση, όπως κάνουν όλες οι μεγάλες εταιρίες στον κόσμο. Γι' αυτό δεν φείδεται χρημάτων, ώστε οι εκδηλώσεις και τα ταξίδια να είναι επιτυχημένα, τέλεια οργανωμένα και οι συνεργάτες της ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗΣ να επιβραβεύονται για τις προσπάθειες



που καταβάλλουν.

Η ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ, στη συνεχή της προσπάθεια για παρακολούθηση του εντεινόμενου ανταγωνισμού, αλλά με σεβασμό, πάντα, στον ολοένα πιο απαιτητικό καταναλωτή, προσφέρει νέες

ασφαλιστικές και χρηματοοικονομικές λύσεις, νέα απεριόριστα νοσοκομειακά προϊόντα, αλλά και ιδανικές συνθήκες εργασίας και απολαβών για τους συνεργάτες της.

## ΓΙΑ ΤΑ ΣΥΝΕΔΡΙΑ ΣΑΣ ΕΠΙΛΕΞΤΕ ΤΟ HOTEL POSEIDON PALACE



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

ΛΕΙΤΟΥΡΓΕΙ  
ΟΛΟ ΤΟ ΧΡΟΝΟ



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

# Όταν ανήκεις στη GENERALI LIFE δε φοβάσαι ποτέ τη σύγκριση...



### ... ΑΦΟΥ ΣΟΥ ΔΙΑΣΦΑΛΙΖΕΙ

την πλήρη δραστηριοποίηση σου σε ένα ευρύτατο πεδίο χρηματοοικονομικών προϊόντων και υπηρεσιών (Ασφάλειες Ζωής, Οδική και Ιατρική Βοήθεια, Αμοιβαία Κεφάλαια, Γενικές Ασφάλειες κ.λπ.),

### ... ΑΦΟΥ ΣΟΥ ΕΓΓΥΑΤΑΙ

τη δυναμική και απρόσκοπτη εξέλιξη σου, την εκπαιδευτική σου υποστήριξη, την επαγγελματική σου καταξίωση, με εντιμότητα και συνέπεια απέναντι σου,

### ... ΑΦΟΥ ΕΧΕΙ ΚΑΤΑΚΤΗΣΕΙ

την εμπιστοσύνη του ελληνικού κοινού με τη φερεγγυότητα και την αξιοπιστία που της εξασφαλίζουν οι μέτοχοί της, ο διεθνής Ασφαλιστικός Οργανισμός GENERALI και η πλέον σύγχρονη ελληνική τράπεζα, η **ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΙΣΤΕΩΣ !**



# GENERALI LIFE

Ασφάλειες Ζωής

Κεντρικά Γραφεία: Μιχαλακοπούλου 75 - 115 28 Αθήνα. Διεύθυνση πωλήσεων, Τηλ. (01) 77.57.362, 77.15.802, 77.04.512. Fax. 77.58.490

# HELVEZIA

## Νέα προγράμματα - Helvetia Ζωής ΦΡΟΝΤΙΔΑ ΠΑΙΔΙΟΥ - ΦΡΟΝΤΙΔΑ ΣΠΟΥΔΩΝ

Τη δημιουργία δύο ευέλικτων προγραμμάτων, τα οποία ανταποκρίνονται στις σύγχρονες ανάγκες μιας οικογένειας, αλλά επιπλέον δίνουν λύση στους μακροπρόθεσμους προβληματισμούς των γονέων για την εξασφάλιση των παιδιών τους, ανακοίνωσε πρόσφατα η ασφαλιστική εταιρία Helvetia Ζωής. Τα κυριότερα χαρακτηριστικά των δύο νέων αυτών προγραμμάτων παιδικής μέριμνας που ονομάστηκαν "ΦΡΟΝΤΙΔΑ ΠΑΙΔΙΟΥ" και "ΦΡΟΝΤΙΔΑ ΣΠΟΥΔΩΝ" είναι τα εξής: Η ΦΡΟΝΤΙΔΑ ΠΑΙΔΙΟΥ είναι ένα αναπροσαρμοσμένο πρόγραμμα παιδικής μέριμνας, που δίνει τη δυνατότητα στον νέο άνθρωπο - στην ηλικία που έχει ανάγκη να αναπτύξει μια επαγγελματική δραστηριότητα - να λάβει ένα σημαντικό

κεφάλαιο. Το πρόγραμμα είναι σχεδιασμένο με τέτοιο τρόπο, ώστε ο νέος άνθρωπος να μπορεί να επιλέξει είτε την πλήρη καταβολή του κεφαλαίου του στο ξεκίνημα της καριέρας του είτε σε δύο δόσεις, καλύπτοντας έτσι και μεταγενέστερες υποχρεώσεις του. Με τη ΦΡΟΝΤΙΔΑ ΣΠΟΥΔΩΝ, οι γονείς εξασφαλίζουν άμεσα τις σπουδές ή το ξεκίνημα της επαγγελματικής ζωής των παιδιών τους, πληρώνοντας ένα εφάπαξ ποσό όταν το παιδί τους είναι ακόμη μικρό. Στη λήξη της ασφάλισης ο νέος άνθρωπος μπορεί να λάβει το ποσό που του αντιστοιχεί σύμφωνα με τις ανάγκες του, δηλ. είτε εφάπαξ είτε σε μορφή μηνιαίου επιδόματος για μια πενταετία, με πρόβλεψη για ένα μικρότερο εφάπαξ στη λήξη της.

## HELVEZIA VISA

Ο Όμιλος των Ασφαλιστικών εταιριών Helvetia, στα πλαίσια της συνεχούς διεύρυνσης των δραστηριοτήτων του, ανακοίνωσε την έκδοση της πιστωτικής κάρτας HELVEZIA VISA, που πραγματοποιείται σε συνεργασία με την Τράπεζα Πειραιώς.

Η HELVEZIA VISA έχει όλα τα πλεονεκτήματα μιας πιστωτικής κάρτας visa, δηλ. ευρεία αποδοχή, εξόφληση σε μηνιαίες δόσεις με χαμηλό επιτόκιο, δυνατότητα αγορών με άτοκες μηνιαίες δόσεις, ασφάλεια και ευχέρεια στις συναλλαγές. Επιπλέον, οι κάτοχοι της HELVEZIA VISA έχουν και άλλα σημαντικά οφέλη, όπως: δωρεάν ταξιδιωτική ασφάλιση, δωρεάν ιατρική βοήθεια σε 24ωρη βάση, ασφάλιση νομικής προστασίας, δυνατότητα κάλυψης έκτακτων αναγκών μέσω ανάληψης μετρητών, εύκολη τηλεφωνική επικοινωνία με όλο τον κόσμο μέσω του visa rhone και πολλές εκπώσεις σε ξενοδοχεία και εισιτήρια εξωτερικού.



## ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΣΤΑ ΚΕΡΔΗ ΤΗΣ HELVEZIA ΖΩΗΣ

Η Helvetia Ζωής ανακοίνωσε ότι η μέση ποσοστιαία απόδοση από την επένδυση των μαθηματικών αποθεμάτων Ζωής, κατά τη διάρκεια της οικονομικής χρήσεως 1994, ανήλθε σε 20,1%.

Συνεπώς οι ασφαλιζόμενοι της Εταιρίας, οι οποίοι έχουν συμβάσεις με "συμμετοχή στα κέρδη", συμμετέχουν κατά ποσοστό 90% στην παραπάνω απόδοση και χωρίς καμιά μείωση λόγω διαχειριστικών εξόδων.



## 10χρονη επέτειος

Το Ξενοδοχείο "Πέλαγος" στον Άγιο Μηνά Χαλκίδας στις 21.5.95 γιόρτασε τα δέκα (10) πετυχημένα χρόνια του στο χώρο, ανάμεσα σε φίλους, πελάτες, συνεργάτες, ανθρώπους της πολιτικής, της τέχνης, της επιστήμης, τοπικούς παράγοντες, δημοσιογράφους κ.λπ. Μετά από 10 χρόνια λειτουργίας και έχοντας αποκτήσει εκατοντάδες "πελάτες - φίλους" το "Πέλαγος" μπορεί με κάθε σιγουριά να εγγυηθεί την επιτυχία κάθε επαγγελματικής σας εκδήλωσης.



Γιατί προσφέρει όλες τις απαραίτητες ευκολίες για Συνέδρια, Σεμινάρια, Meetings (2 έως... 152 ατόμων!) αλλά και την πιο ιδανική ατμόσφαιρα για τη φιλοξενία συνεργατών, για συνεστιάσεις, δεξιώσεις, επιδείξεις προϊόντων κ.ά. Και, βέβαια, το "Πέλαγος" είναι η πιο ρομαντική επιλογή για γάμους ή βαπτίσιμα στο γραφικό, ολόλευκο εκκλησάκι της Παναγιάς Γοργόνας. "Πέλαγος". Το Ξενοδοχείο που ξέρει να δίνει την άνεση με αγάπη... την πολυτέλεια με καλαισθησία.

## INTEPΣAΛONIKAKA

Η σφραγίδα της επιτυχίας έστεψε τις διήμερες διμερείς διαπραγματεύσεις μεταξύ των εξουσιοδοτημένων εκπροσώπων:

\* Του Ομίλου των Ασφαλιστικών Εταιριών "INTEPΣAΛONIKAKA" και  
\* Της SOFIA INS. CO LTD.

Οι ανωτέρω Εταιρίες, ύστερα από προσεκτική μελέτη και προετοιμασία, συμφώνησαν και επισήμως υπέγραψαν τρεις συμβάσεις ασφαλιστικής συνεργασίας. Επικεφαλής της τετραμελούς βουλγαρικής αποστολής ήταν η Πρόεδρος της Εταιρίας κ. J. Gechovska και ο Αντιπρόεδρος κ. Konstantin Milanov.

Ο κ. Μελάς Γιαννιώτης, Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου "INTEP-

ΣAΛONIKAKA", ηγέιτο της Ελληνικής ομάδος, που περιελάμβανε τους κ.κ. Αιμίλιο Ζαρφτσιάν, Αντιπρόεδρο, Θεόφιλο Τσομίδη, Γενικό Διευθυντή και Αθανάσιο Καράμπελα, Αναπληρωτή Τεχνικό Διευθυντή.

Η INTEPΣAΛONIKAKA, που φιλοξένησε τους Βούλγαρους Ασφαλιστές, παρέθεσε, μεταξύ άλλων, επίσημο δείπνο στις εγκαταστάσεις του μοναδικού Συνεδριακού Κέντρου της που βρίσκεται στο Πλαγιάρι της Θεσσαλονίκης. Στον ίδιο χώρο έγινε και η επίσημη υπογραφή των κειμένων των τριών συμβάσεων συνεργασίας. Η συνεργασία μεταξύ των συμβαλλόμενων Εταιριών θα επεκταθεί στον μέγιστο δυνατό βαθμό, όταν το νομικό πλαίσιο που ισχύει σήμερα στη Βουλ-

γαρία εναρμονιστεί με το γενικό πλαίσιο που ισχύει στις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Σημειωτέον ότι, όπως επεσήμανε ο Διευθύνων Σύμβουλος της "INTEPΣAΛONIKAKA" κ. Μελάς Γιαννιώτης, οι συμβαλλόμενες Ασφαλιστικές Εταιρίες είναι οι μόνες που φέρουν στον τίτλο τους τα ονόματα των δύο πόλεων "Θεσσαλονίκη" - "Σόφια", στοιχείο που πέραν του συμβολισμού του αποτελεί τη βάση για την περαιτέρω συνεργασία μεταξύ τους.

Ο Όμιλος INTEPΣAΛONIKAKA ανοίγει πρώτος τις Πύλες Εξόδου στον Ασφαλιστικό χώρο προς Βορρά, όπως είχε προαναγγείλει, προς όφελος των γειτονικών χωρών.



## AGPOTIKH ZΩHΣ

Αυστηρές προδιαγραφές στα νέα προϊόντα του κλάδου Ζωής, ουσιαστική ενημέρωση του καταναλωτή με "καθαρά" συμβόλαια και πλήρης κατοχύρωση του πελάτη.

Στην κατεύθυνση αυτή θα πρέπει πλέον να λειτουργεί η ασφαλιστική αγορά με εποπτεία σε εθνικό επίπεδο, αλλά και με εφαρμογή των νέων κανονισμών που θεσπίζει η Ευρωπαϊκή Ένωση. Αυτό διαπιστώνει η Σύνοδος Κορυφής του Δικτύου Εταιριών Ζωής AGRI, που μπορεί να εγγυηθεί την πλήρη εξυγίανση και ανάπτυξη του κλάδου σε Πανευρωπαϊκό επίπεδο.

Η συνδιάσκεψη του AGRI, όπου τη χώρα μας εκπροσωπεί η AGPOTIKH ZΩHΣ, εταιρία του Ομίλου της A.T.E., πραγματοποιήθηκε στις 5-5-95 στη Θεσσαλονίκη, με τη συμμετοχή των 8 μελών του συμβουλίου της οργάνωσης, στην οποία είναι μέλη 18 από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρίες του κλάδου Ζωής, από ισάριθμες χώρες της Ευρώπης. Όπως υπογράμμισε ο Διευθύνων Σύμβουλος της "AGPOTIKHΣ ZΩHΣ" και μέλος του συμβουλίου του AGRI Δρ Κώστας Λάμπος, οι προοπτικές ανάπτυξης

της ιδιωτικής ασφάλισης είναι πολύ μεγάλες στον Ευρωπαϊκό χώρο, με τα δεδομένα που ήδη διαμορφώνονται, με τη δημογραφική εξέλιξη αλλά και συγκρότηση του κράτους πρόνοιας σε "όρια ασφάλειας".

Ειδικότερα στη χώρα μας αυτές οι προοπτικές είναι μεγαλύτερες, αν σημειωθεί ότι σε ασφάλειες του κλάδου Ζωής είναι μόνο 1,6% του ΑΕΠ και στις άλλες Ευρωπαϊκές χώρες προσεγγίζει το 10%.

Το AGRI, όπου συμμετέχει η "AGPOTIKH ZΩHΣ", καταγράφει την εξέλιξη και αναλύοντας τις προοπτικές κατά τη Σύνοδο στη Θεσσαλονίκη επισημαίνει πλέον ότι με τη διέξοδο στα συμβόλαια ομαδικών ασφαλίσεων παρέχεται η δυνατότητα ουσιαστικών καλύψεων με χαμηλό κόστος και για τις επιχειρήσεις και για τους εργαζόμενους, ενώ η πρακτική αυτή μπορεί να εξελιχθεί σ' ένα θεσμό συμπλήρωσης του κράτους πρόνοιας, ενίσχυσης του καλού κλίματος στις εργασιακές σχέσεις και ως αποταμιευτικό μέσο στη στήριξη της οικονομικής ανάπτυξης.

Στο πλαίσιο της χθεσινής Συνόδου Κορυ-



Ο Δ/νων Σύμβουλος Δρας Κώστας Λάμπος εν μέσω των μελών του AGRI BENEFITS NETWORK, από την επίσκεψη στον Δήμαρχο Θεσσαλονίκης κ. Κοσμόπουλο.

φής εξελέγη νέος πρόεδρος του AGRI ο κ. Κλάους Τσίμερμαν, διαδεχόμενος στη θέση αυτή τον κ. Τ. Μπίστερβελντ. Σε δηλώσεις τους αναφέρθηκαν στο νέο ρόλο του δικτύου, μέσα από την επεξεργασία μιας ολοκληρωμένης στρατηγικής, αλλά και τη διεύρυνσή του με την ένταξη νέων μελών από άλλες χώρες.

## Η INTERNATIONAL HELLAS ΜΕΓΑΛΩΝΕΙ

Η επιτυχημένη συνεργασία του Ομίλου Εταιριών INTERNATIONAL με το Aachener und Münchener Network (A-M) οδήγησε στην απόφαση συγχώνευσης του υποκαταστήματος που διατηρούσε η A-M στην Ελλάδα με την εταιρία INTERNATIONAL HELLAS.

Η απόφαση της συγχώνευσης-απορρόφησης του υποκαταστήματος της A-M και οι διαδικασίες που απαιτούνται για την ολοκλήρωση των τεχνικών και νομικών λεπτομερειών αποτέλεσαν τον λόγο επίσκεψης του κ. Χάινερ Λούτγκενς στην Ελλάδα στις 8 και 9 Μαΐου 1995.

Ο κ. Λούτγκενς είναι ανώτατο στέλεχος της A-M. Είχε την ευκαιρία κατά την επί-

σκεψή του να συζητήσει με τα κορυφαία στελέχη του Ομίλου INTERNATIONAL θέματα που αφορούν τη γενικότερη συνεργασία των δύο Ομίλων, τα αποτελέσματα του 1994 και την εξέλιξη των εργασιών κατά το πρώτο τετράμηνο του 1995.

“Η συγχώνευση-απορρόφηση του υποκαταστήματος του A-M στην Ελλάδα με την INTERNATIONAL HELLAS επισφραγίζει με τον καλύτερο τρόπο την άριστη συνεργασία και εξέλιξη των κοινών αναπτυξιακών στόχων του Ομίλου μας και του Ομίλου της A-M” δήλωσε ο Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου INTERNATIONAL, κ. Φωκίων Μπράβος.

## Η INTERNATIONAL HELLAS ΣΕ ΠΟΡΕΙΑ ΔΙΑΡΚΟΥΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

Τα 2,28 δισ. δραχμές ξεπέρασαν τα έσοδα ασφαλιστικών εργασιών της εταιρίας INTERNATIONAL HELLAS κατά το 1994.

Το μετοχικό κεφάλαιο της εταιρίας στις 31 Δεκεμβρίου 1994 ήταν 1,1 δισ. δραχμές.

Γεγονός για το 1994 ήταν η επιτυχημένη πορεία του πολυσταθιασμένου INPACK 52. Το πρόγραμμα καλύπτει κατοικίες από 52 διαφορετικούς κινδύνους, με τη μορφή ενός κοινού ασφαλιστηρίου συμβολαίου.

Η εταιρία INTERNATIONAL HELLAS δραστηριοποιείται από το 1983 στην

Ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Η εταιρία ανήκει στον Όμιλο Εταιριών INTERNATIONAL, ο οποίος είναι μέλος του Γερμανικού Ομίλου Aachener und Münchener Network. Μέλη του Ομίλου Εταιριών INTERNATIONAL είναι ακόμη οι εταιρίες INTERNATIONAL LIFE, INTERNATIONAL HOLDING και INTERNATIONAL Αμοιβαία Κεφάλαια. Από τον Ιούνιο του 1995 η εταιρία INTERNATIONAL HELLAS έχει απορροφήσει και το υποκατάστημα της Aachener und Münchener στην Ελλάδα, μεγαλώνοντας ακόμη περισσότερο τις αναπτυξιακές της προοπτικές.

# ΕΙΔΑΣ

θέματα ασφαλίσεων περιουσίας (Ασφαλίσεις Πυρός και Συνδυασμένων κινδύνων - Τύποι Ασφαλιστηρίων Συμβολαίων - Ασφάλιστρον διαφόρων κινδύνων).

Το δεύτερο μέρος του Σεμιναρίου διεξήχθη από 30ης Μαΐου έως 1ης Ιουνίου και κάλυψε θέματα Μηχανικών και

## Αύξηση 47% της παραγωγής της INTERNATIONAL LIFE

Εντυπωσιακή ήταν η αύξηση παραγωγής που παρουσίασε η ασφαλιστική εταιρία INTERNATIONAL LIFE το 1994.

Η παραγωγή της παρουσίασε αύξηση κατά 47%. Συγκεκριμένα τα έσοδα ασφαλιστικών εργασιών της ξεπέρασαν τα 2,36 δισ. δραχμές, έναντι των 1,6 δισ. του 1993.

Το μετοχικό της κεφάλαιο στις 31 Δεκεμβρίου 1994 ήταν 1,860 δισ. δραχμές. Οι πωλήσεις της πραγματοποιούνται μέσω ενός δικτύου υποκαταστημάτων και πρακτορείων που ξεπερνάει τα 85 σημεία σε όλη την Ελλάδα. Οι ασφαλιστικοί της σύμβουλοι απαρτίζουν μία δύναμη 1.000 επαγγελματιών.

“Η χρονιά που πέρασε μας έδωσε μια ιδιαίτερα καλή πορεία, σε μία αγορά που χαρακτηρίζεται από στασιμότητα έως χαμηλή ανάπτυξη”, τονίζει ο Διευθύνων Σύμβουλος και Αντιπρόεδρος του Ομίλου Εταιριών INTERNATIONAL, κ. Φωκίων Μπράβος.

Η εταιρία ανήκει στον Όμιλο Εταιριών INTERNATIONAL ο οποίος είναι μέλος του Γερμανικού Ομίλου Aachener und Münchener Network.

Αγροτικών Ασφαλίσεων και Κτηνασφαλειών.

Στο πρώτο μέρος του Σεμιναρίου δίδαξαν οι κ.κ. Κων/νος Βερτόπουλος και Κων/νος Μπερτσιάς, με συντονιστή τον κ. Ιωάννη Πολίτη, Μέλος του Δ.Σ. του Ινστιτούτου και στο δεύτερο μέρος δίδαξαν οι κ.κ. Μιναέμ Μιζάν και Μιχάλης Μαστροπέρος, με συντονιστή τον Πρόεδρο του Δ.Σ. του Ινστιτούτου κ. Γιώργο Παιπέτη.



## INTERAMERICAN - ΠΑΝΤΕΙΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ

Στις 12/4/1995, στην αίθουσα Στελετών του Παντείου Πανεπιστημίου πραγματοποιήθηκε συνάντηση μεταξύ αφ' ενός του Πρύτανη κ. Δ. Κώνστα, του Αντιπρύτανη κ. Α. Μεταξόπουλου, Καθηγητών του εν λόγω Πανεπιστημίου και αφ' ετέρου του Προέδρου του Ομίλου Interamerican κ. Δ. Κοντομηνά, συνοδευόμενου από στελέχη του Ομίλου, όπου υπεγράφη πρωτόκολλο συνεργασίας στον τομέα της εκπαίδευσης. Στην τελετή αυτή παρευρέθησαν διευθυντικά στελέχη πωλήσεων, 35 διακεκριμένοι Συντονιστές Υποκ/των και 35 Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι που θα παρακολουθήσουν τα σεμινάρια. Η πρωτοβουλία αυτή ανήκει στον κ. Δ. Κοντομηνά, ο οποίος εγκαινιάζει στην Ελλάδα τη συνεργασία εταιρίας του ιδιωτικού τομέα της οικονομίας με Ανώτατα Εκπαιδευτικά Ιδρύματα, με στόχο την επιμόρφωση των στελεχών της.

Το σεμινάριο θα έχει διάρκεια 12 εβδομάδων, θα διανεμηθούν σημειώσεις των κ.κ. Καθηγητών στους σπουδαστές μετά τη λήξη των μαθημάτων, θα χορηγηθεί, σε ειδική τελετή στο Πάντειο Πανεπιστήμιο, πιστοποιητικό σπουδών στους σπουδαστές εκείνους που θα προκριθούν μετά από σχετικές εξετάσεις.

Η Επικέντρωση της πολιτικής του Ομίλου Interamerican σε μια προσπάθεια συνεχούς βελτίωσης και αναβάθμισης της εξυπηρέτησης των πελατών του απαιτεί προετοιμασία και σκληρή εργασία από όλα τα στελέχη του. Για να υλοποιηθεί ο στόχος αυτός θα πρέπει ο πελάτης της Interamerican να είναι ο καλύτερα εξυπηρετούμενος πελάτης στην ελληνική αγορά. Υψηλού επιπέδου υπηρεσίες όμως μπορούν να προσφέρουν μόνο υψηλού επιπέδου συντονιστές υποκαταστημάτων και υψηλού επιπέδου ασφαλιστικοί σύμβουλοι. Και ο μόνος τρόπος να γίνει αυτό είναι η συνεχής εκπαίδευση και μάλιστα από ανώτατα εκ-



Στη φωτογραφία στιγμιότυπο από την υπογραφή του πρωτοκόλλου συνεργασίας. Διακρίνονται από αριστερά ο Αντιπρόεδρος κ. Αιμίλιος Μεταξόπουλος, ο κ. Δημήτρης Κοντομηνάς, Πρόεδρος Ομίλου Interamerican, ο Πρύτανης του Παντείου Πανεπιστημίου κ. Δ. Κώνστας και ο κ. Χ. Σταυρίδης, Σύμβουλος Πωλήσεων και Marketing Ομίλου Interamerican.

παιδευτικά ιδρύματα και από πανεπιστημιακούς καθηγητές.

Στην υλοποίηση του σημαντικού αυτού έργου θα συμβάλουν με την πείρα τους και τις γνώσεις τους διαπρεπείς επιστήμονες, όπως οι κ.κ. Νικήτας Νιάρχος, Αναπληρωτής Καθηγητής Πανεπιστημίου Αθηνών και τέως Πρόεδρος Χρηματιστηρίου Αξιών Αθηνών, Σταύρος Θωμαδάκης, Καθηγητής Πανεπιστημίου Αθηνών και Πρόεδρος ΚΕΜΕΧ, Κων/νος Δηλής, Καθηγητής Πανεπιστημίου Πειραιά, Βαγγέλης Νισηραίος, Επίκουρος Καθηγητής Πανεπιστημίου Αιγαίου, Παναγιώτης Αλεξάκης, Αναπληρωτής Καθηγητής Πανεπιστημίου Αθηνών, Ζαχαρίας Σκουλούδης, Αναπληρωτής Καθηγητής Πανεπιστημίου Πειραιά, Λεωνίδας Χυτήρης, Επίκουρος Καθηγητής Πανεπιστημίου Πειραιά και η κα Πηνελόπη Αγαλοπούλου, Αναπληρώτρια Καθηγήτρια Πανεπιστημίου Πειραιά.

Η Interamerican με την ευκαιρία της έναρξης αυτής της συνεργασίας θεσμοθετεί υπέρ των φοιτητών του Παντείου Πανεπιστημίου τρεις υποτροφίες. Ειδι-

κότερα οι δύο από τις υποτροφίες θα είναι εσωτερικού και η άλλη εξωτερικού για δύο προπτυχιακούς και ένα μεταπτυχιακό φοιτητή αντιστοίχως. Οι φοιτητές αυτοί θα επιλεγούν κατ' έτος από την Σύγκλητο του Παντείου Πανεπιστημίου, με κριτήριο τις εξαιρετικές επιδόσεις στις σπουδές τους.

Την ευθύνη της λειτουργίας και διεξαγωγής του προγράμματος των Συντονιστών Υποκαταστημάτων έχει αναλάβει από πλευράς Interamerican ο κ. Νικόλαος Πάππας, Διευθυντής Αναπτύξεως Management και από πλευράς Ασφαλιστικών Συμβούλων η κα Βιολέττα Ξιφάρα, υπεύθυνη εκπαίδευσης ασφαλιστών. Από πλευράς Παντείου την ευθύνη για το εκπαιδευτικό και διοικητικό έργο είχαν ο Αντιπρόεδρος Καθηγητής κ. Αιμίλιος Μεταξόπουλος και ο Επ. Καθηγητής κ. Κώστας Ράνος. Τέλος, από πλευράς Interamerican, στην υλοποίηση του προγράμματος αυτού συνέβαλε και ο κ. Χ. Σταυρίδης, Σύμβουλος Πωλήσεων και Marketing.

## Ο Πρέσβυς των ΗΠΑ στο ΔΙΣΤΡΑΤΟ Άρτας!

**Ο ΟΜΙΛΟΣ ΑΤΕΜΚΕ χορηγός αναπαλαίωσης του Δημοτικού σχολείου όπου έγινε η α' πανηπειρωτική Συνεδιάσκεψη Εθνικής Αντίστασης**

Αλησμόνητες στιγμές έζησαν όσοι παρευρέθησαν στα εγκαίνια του Δημοτικού Σχολείου Τραπεζακίου στο Δίστρατο Άρτας, που έγιναν στις 24 Απριλίου 1995.

Το σχολείο εδώ και χρόνια είχε καταστεί ετοιμόρροπο και η ανακατασκευή του έγινε με δαπάνες των αδελφών Γεωργάκη, κυρίων μετόχων των εταιριών του Ομίλου ΑΤΕΜΚΕ - ΠΑΡΝΑΣΣΟΣ και μελέτη του Πολ. Μηχανικού Χρήστου Ντάλλα. Όλοι τους υπήρξαν μαθητές του Σχολείου. Το κτήριο κατεδαφίστηκε και ανακατασκευάστηκε στην ίδια θέση και με την ίδια μορφή που είχε. Οι δωρητές είχαν προσδιορίσει την τριπλή σκοπιμότητα του αναπαλαιωμένου κτηρίου:

α. Μνημείο της Εθνικής Αντίστασης, εφόσον στο χώρο του έγινε η πρώτη Πανηπειρωτική Συνδιάσκεψη της Εθνικής Αντίστασης κατά των Γερμανών, το Μάρτη του 1943.

β. Χώρος συγκέντρωσης και ταξινόμησης του υλικού του Σχολείου.

γ. Χώρος για πολιτιστικές και μορφωτικές εκδηλώσεις της Κοινότητας, που είναι και ιδιοκτήτρια του Σχολείου, και του Συλλόγου Διστρατιωτών.

Η τελετή των εγκαινίων είχε δύο σκέλη, με έντονη συναισθηματική φόρτιση. Στην πρώτη φάση έγιναν συζητήσεις, ανασκαλεύτηκαν μνήμες, όμορφες και δύσκολες στιγμές από τους μαθητές και τους δασκάλους του σχολείου.

Το δεύτερο σκέλος ήταν αφιερωμένο στις χρυσές σελίδες της ενιαίας Εθνικής Αντίστασης και στα εγκαίνια του κτηρίου και του χώρου.

Την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους ο Πρέσβυς των ΗΠΑ στην Ελλάδα Mr. Thomas Niles, οι βουλευτές της περιοχής κ.κ. Οικονομίδης, Κονταξής και Τρυφωνίδης, ο Νομάρχης της Άρτας κ. Παπαγεωργίου, ο Περιφερειακός Δ/ντής

κ. Μπλατσής, ο εκπρόσωπος της Πρυτανείας του Παν/μίου Ιωαννίνων κ. Μαλακάσης, μέλη του Νομαρχιακού Συμβουλίου Άρτας, Πρόεδροι και Σύμβουλοι των Κοινοτήτων και πλήθος κόσμου απ' όλη την περιοχή.

Μετά τον Αγιασμό που τέλεσε ο Μητροπολίτης Άρτας, ο Mr Thomas Niles έκανε τα αποκαλυπτήρια του αγάλματος της ελευθερίας στον προαύλιο χώρο, που φιλοτέχνησε ο γλύπτης κ. Π. Κουγιουμτζής με δαπάνη των αδελφών Γεωργάκη και στη συνέχεια ο αιρετός Νομάρχης κ. Παπαγεωργίου εγκαινίασε το αναπαλαιωμένο κτήριο.

Ακολούθησε δεξίωση με επιμέλεια και φροντίδα της γνωστής εταιρίας Goody's και παραδοσιακό γλέντι με βιολιά και κλαρίνα της περιοχής.

Ευχή και ελπίδα όλων είναι το παράδειγμα των δωρητών να βρει μιμητές σε όλη την περιοχή της παραμελημένης Ηπείρου.



Μπροστά στο σχολείο, ο Σεβ. Μητροπολίτης Άρτης κ.κ. Ιγνατίος ανάμεσα στους αδελφούς Γεωργάκη, τον πρεσβευτή των Η.Π.Α. και κατοίκους του Δίστρατου.

Ο πρέσβυς των ΗΠΑ κ. Τόμας Νάιλς κάνει τ' αποκαλυπτήρια του αγάλματος της Ελευθερίας

ΓΡΑΨΟΥ

ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ

ΤΩΡΑ!

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

• Στις σελίδες του:

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

### ΓΙΝΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ

• ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΑΞΙΟΥΝ ΚΑΛΥΤΕΡΗ ΜΕΤΑΧΕΙΡΙΣΗ!

• ΣΤΗΡΙΞΕ ΤΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΣΟΥ ΤΗΝ ΔΙΚΗ ΣΟΥ ΦΩΝΗ!

• ΣΤΕΙΛΕ ΤΙΣ ΑΠΟΦΕΙΣ ΣΟΥ, ΖΗΤΗΣΕ ΝΑ ΣΥΝΕΡΓΑΣΘΟΥΜΕ!

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

ΔΕΛΤΙΟ ΕΓΓΡΑΦΗΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗ "ΝΑΙ"

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ .....

ΕΤΑΙΡΙΑ: .....

Δ/ΣΗ ΕΤΑΙΡΙΑΣ: .....

Δ/ΣΗ ΟΙΚΙΑΣ: .....

TAX. ΚΩΔΙΚΑΣ: .....

ΤΗΛΕΦΩΝΑ ΕΤΑΙΡΙΑΣ: .....

ΠΟΛΗ: .....

ΟΙΚΙΑΣ: .....

• TAX. ΕΠΙΤΑΓΗ απεστάλη αρ. ....

• ΕΣΩΚΛΕΙΕΤΑΙ ΕΠΙΤΑΓΗ αρ. ....

• Κατάθεση στο Λογαριασμό 51342181/104 Εθνικής Τράπεζας Ελλάδος:

• ΑΠΟΣΤΕΙΛΑΤΕ ΕΙΣΠΡΑΚΤΟΡΑ

ΑΞΙΑ ΕΤΗΣΙΑΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΣ:

• ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ 6.000 ΔΡΧ.

• ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ 25.000 ΔΡΧ.

• ΦΟΙΤΗΤΕΣ 4.000 ΔΡΧ.

Μην χάνετε το  
επάγγελμα **ΝΑΙ**

## ΠΡΟΣΦΟΡΑ του "ΝΑΙ"

Πώς οι ασφαλιστές μας,  
νέοι και παλαιοί, μπορούν να ανοίγουν  
την "πόρτα" του πελάτη και  
να κάνουν περισσότερες πωλήσεις!  
Ζητήστε μέχρι 10 Αυγούστου 95  
αν θέλετε να αγοράσετε τεύχη  
για τους ανθρώπους σας  
**ΠΡΙΝ ΕΞΑΝΤΛΗΘΕΙ** η έκδοση!

**Τώρα!**  
**Μάθετε να διαπραγματεύεσθε!**

και όλη η ύλη που επιμελούνται οι συνεργάτες του "ΝΑΙ" για σας!

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ  
**ΝΑΙ**  
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ  
ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ  
ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ  
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ  
ΣΥΓΧΡΟΝΟΥ  
ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ  
ΑΦΜ: 19581649  
ΙΔΙΟΚΤΗΤΗΣ -  
ΕΚΔΟΤΗΣ  
ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ  
ΣΥΝΤΑΞΗΣ  
ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ.  
ΣΠΥΡΟΥ  
ΓΡΑΦΕΙΑ Φιλ. Εται-  
ρίας 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 καθη-  
γητής Παν/μίου Αθηνών)  
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΘΕΜΑΤΑ  
**ΑΘ. ΠΑΠΑΝΔΡΟΠΟΥΛΟΣ**  
ΘΕΜΑΤΑ ΕΟΚ  
**Α.Δ. ΘΕΟΔΩΡΑΚΗΣ**  
ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ - ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ  
ΑΣΦΑΛΙΣΗ  
**ΛΑΜΠΡΟΣ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΣ**  
ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΕΙΔΗΣΕΙΣ  
**Ν.Β. ΚΩΝΣΤΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ**  
ΤΡΑΠΕΖΕΣ  
**ΣΠΥΡΟΣ ΒΑΛΑΤΑΣ**  
ΔΙΑΦΗΜΙΣΕΙΣ  
**ΒΑΣΙΛΗΣ ΚΟΥΔΟΥΝΑΣ**  
ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ  
**ΜΑΡΙΑ ΣΙΦΟΝΙΟΥ**  
ΣΥΝΔΡΟΜΕΣ  
**ΦΩΤΕΙΝΗ ΓΙΑΝΝΟΥΛΗ**  
ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΕΝΤΥΠΟΥ -  
ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ ΕΚΔΟΣΗΣ:  
**Q ARTS, S.F. ΡΕΤΡΟΥ**  
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 ΠΛΗΡΩΜΗ  
ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ: ΕΘΝΙΚΗ  
ΤΡΑΠΕΖΑ ΕΛΛΑΔΟΣ  
ΑΡ. ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ:  
51342181/104

ΑΠΑΓΟΡΕΥΕΤΑΙ Η  
ΑΝΑΔΗΜΟΣΙΕΥΣΗ, η ανα-  
παραγωγή, ολική, μερική ή  
περιληπτική ή κατά παρα-  
φρασή ή διασκευή απόδο-  
ση του περιεχομένου του  
περιοδικού με οποιοδήπο-  
τε τρόπο, μηχανικό, ηλε-  
κτρονικό, φωτοτυπικό,  
ηχογράφησης ή άλλο, χω-  
ρίς προηγούμενη γραπτή  
άδεια του εκδότη. Νόμος  
2121/1993 και κανόνες  
Διεθνούς Δικαίου που  
ισχύουν στην Ελλάδα.

 **βαρδαβας**  
ΟΠΤΙΚΟΣ ΟΙΚΟΣ

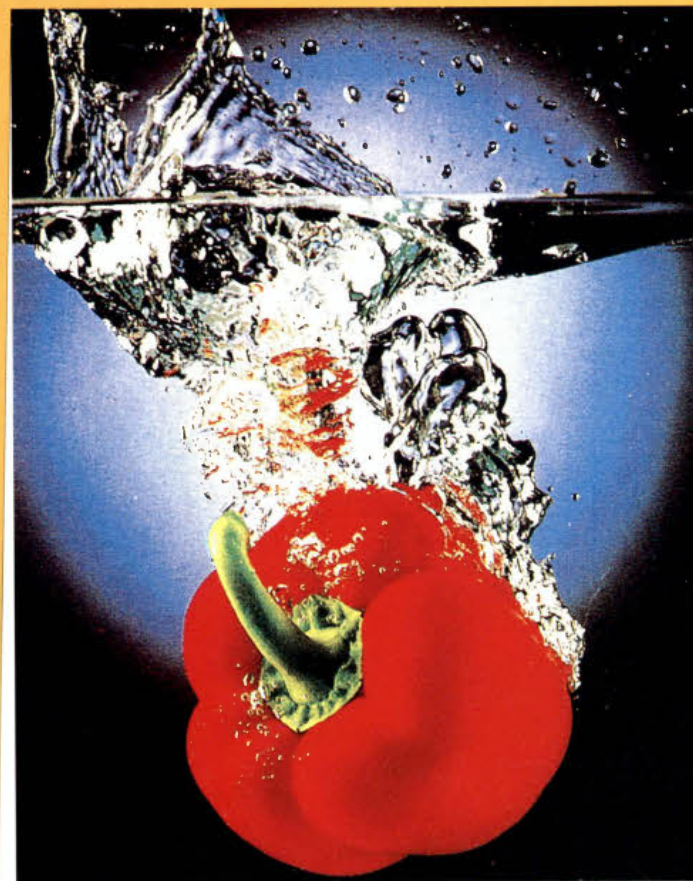
Γιορτάζοντας τα **60** χρόνια μας  
επιλέξαμε για σας

από το 1935

**6** μεγάλες  
προσφορές

Ελάτε να τις  
ανακαλύψετε!!

ΟΠΤΙΚΑ  
ΦΑΚΟΙ ΕΠΑΦΗΣ  
ΓΥΑΛΙΑ ΗΛΙΟΥ



Υπογραφουμε τη τελεια οραση

**12** Άτοκες Δόσεις

- ΑΘΗΝΑ (Κολωνάκι)  
Ακαδημίας 18  
Τηλ : 36.11.211  
ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ
- ΑΘΗΝΑ (Κολωνάκι)  
Ακαδημίας 16, 4ος όροφος  
Τηλ : 36.09.191  
ΚΕΝΤΡΟ ΦΑΚΩΝ ΕΠΑΦΗΣ

Για αγορές με ΕΜΠΟΡΚΑΡΤΑ, VISA,  
DINERS, ΕΘΝΟΚΑΡΤΑ προσφέρουμε :  
α) 6 άτοκες μηνιαίες δόσεις για ποσά  
απο 20.000 - 120.000 δρχ.  
β) 12 άτοκες μηνιαίες δόσεις για ποσά  
απο 120.000 δρχ. και πάνω.  
**Η ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΙΣΧΥΕΙ**  
**ΜΕΧΡΙ 31 - 12 - 1995**

**ΚΟΥΠΟΝΙ**  
**ΕΚΠΤΩΣΗΣ 15%**  
Για αγορές μετρητοίς  
Για τους ασφαλιστές  
με την προσκόμιση  
του παρόντος

ΤΟ ΚΟΥΠΟΝΙ ΔΕΝ ΙΣΧΥΕΙ ΤΗΝ  
ΠΕΡΙΟΔΟ ΤΩΝ ΕΚΠΤΩΣΕΩΝ

ΟΠΤΙΚΗ ΥΠΕΡΟΧΗ

# Επιδόσεις Επιπέδου

Το να έχει επιδόσεις μια εταιρεία που δραστηριοποιείται οικονομικά αναμένεται. Αλλά το να πετύχει επιδόσεις τέτοιου επιπέδου, είναι επίτευγμα.

---

## 11,74%

Για τους Πελάτες μας

---

Η υποστήριξη του μεγαλύτερου Χρηματοοικονομικού Οργανισμού του τόπου, του Συγκροτήματος της Τράπεζας Κύπρου, η διαχειριστική ικανότητα και η ψηλή επαγγελματική υπευθυνότητα των ανθρώπων της EuroLife, αποδεικνύονται στην πράξη. 11,74% καθαρή αύξηση στην απόδοση των επενδυομένων κεφαλαίων το 1994.

Οι ασφαλισμένοι στην EuroLife δεν νοιώθουν απλά ασφαλισμένοι, αλλά περήφανοι και βαθειά ικανοποιημένοι, γιατί απολαμβάνουν πολύ περισσότερα από τις αρχικές μας υποσχέσεις.

Ψηλοί στόχοι και ψηλές επιδόσεις κατακτώνται μόνο με αντίστοιχες ικανότητες.



## EuroLife

ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΖΩΗΣ

