ΤΕΥΧΟΣ 36 • ΙΟΥΛ.-ΑΥΓ. '95 • ΔΡΧ. 1000

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ



ΕΙΔΙΚΟ ΤΕΥΧΟΣ ΓΙΑ ΚΑΘΕ ΠΩΛΗΤΗ

Μάθετε να διαπραγματεύεστε Τώρα!

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΕΙΝΑΙ ΝΑ ΝΙΩΘΕΙΣ

INTERAMERICAN

INTERAMERICAN
Η Μεγάλη Ασφάλεια!

BobUOE&M

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΝΑΙ
ΤΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΤΕΥΧΟΣ 36
ΙΟΥΛΙΟΣ-ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ 1995



ΕΙΔΙΚΟ ΑΦΙΕΡΩΜΑ
"Αν θέλετε μέλι...
μην κλωτσάτε την κυψέλη"
Σελ.20

Μια μεγάλη προσφορά του ΝΑΙ για πωλητές
ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΕΙΣ



54
ΖΕΝΙΟΣ
Ο Μεγάλος Νικητής



78
ΑΘΗΝΑ ΚΑΡΑΜΗΤΡΟΥ



88
ΒΑΡΡΙΑΛΕ Λ.
Οι Ιταλοί στην Ελλάδα... επισήμως!



38
Κ. ΛΑΜΠΟΣ
Η Αγροτική από Θέση Ισχύος

4	**ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ** ΝΑΙΟΕΛΛΗΝΙΚΑ ΗΛΙΟΒΑΣΙΛΕΜΑΤΑ
11	**Ε. ΣΠΥΡΟΥ** "ΔΑΜΟΚΛΕΙΟΣ ΣΠΑΘΗ"
12	**Ασφαλιστικό UNDERWRITING**
20	**ΑΦΙΕΡΩΜΑ: ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΕΙΣ**
38	**ΣΥΝΕΔΡΙΟ: ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ**
45	**"ΤΑ ΞΕΚΑΛΟΚΑΙΡΙΑ ΤΩΝ ΤΖΟΥΜΕΡΚΩΝ"**
51	**ΣΕΛΙΔΕΣ ΚΥΠΡΟΥ** Ειδήσεις - Νέα εταιριών
66	**ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΙΔΗΣΕΙΣ**
72	**ΠΡΟΣΩΠΑ ΣΤΗΝ ΕΠΙΚΑΙΡΟΤΗΤΑ**
78	**ΟΑΣΕ**
84	**ΑΣΤΗΡ:** ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΜΕ ΚΕΡΔΟΦΟΡΙΑ
88	**"ΘΕΜΙΣ"**
92	**ΥΓΕΙΑ:** ΣΤΑΜΑΤΗΣΤΕ ΤΟ ΚΑΠΝΙΣΜΑ
94	**"ΠΙΛΟΤΟΙ ΚΑΙ ΑΛΕΞΙΠΤΩΤΙΣΤΕΣ"**
96	**"ΠΩΛΗΤΕΣ ΚΑΙ ΨΑΡΑΔΕΣ"**

Ιωθηματικά



στα ΝΑΙΟΕΛΛΗΝΙΚΑ

ΝΑΙΟΕΛΛΗΝΙΚΑ

πλιοβαθιλέματα

Φως ιλαρόν αγίας δόξης αθανάτου Πατρός, ουρανίου, αγίου, μάκαρος, Ιησού Χριστέ, ελθόντες επί την ηλίου δύσιν, ιδόντες φως εσπερινόν, υμνούμεν Πατέρα, Υιόν και Άγιον Πνεύμα, Θεόν. Άξιόν Σε εν πάσι καιροίς υμνείσθαι φωναίς αισίαις, Υιέ Θεού, ζωήν ο διδούς· διό ο κόσμος Σε δοξάζει.

ΝΑΙΟΕΛΛΗΝΙΚΑ
πλοβασιλέματα

Καλότυχοι οι νεκροί που λησμονάνε
την πίκρια της ζωής. Όντας βυθήση
ο ήλιος και το σούρουπο ακλουθήση,
μην τους κλαις, ο καημός σου όσος και να 'ναι.

Τέτοιαν ώρα οι ψυχές διψούν και πάνε
στις λησμονιάς την κρουσταλλένια βρύση·
μα βούρκος το νεράκι θα μαυρίση,
α στάξη γι' αυτές δάκρυ όθε αγαπάνε.

Κι' αν πιουν θολό νερό ξαναθυμούνται,
διαβαίνοντας λιβάδια από ασφοδίλι,
πόνους παλιούς, που μέσα τους κοιμούνται.

Α δε μπορής παρά να κλαις το δείλι,
τους ζωντανούς τα μάτια σου ας θρηνήσουν
θέλουν - μα δε βολεί να λησμονήσουν.

Λορέντζος Μαβίλης





Κι' όμως τώρα που βράδυασε δεν ξέρω γιατί όλα στον κόσμο συλλογίζονται την αιτία των-γιατί το σκοτάδι απλώνεται σαν ένα μεγάλο νόημα...

Κι' όμως τώρα που σκοτείνιασε τα πλάσματα συλλογίζονται το νόημα τούτο, που το είχανε ξεχάσει το πρωί σήμερα με τον ήλιο, σήμερα με της χαρές, και πάλι θα το ξεχάσουν αύριο με τον ήλιο, αύριο με της χαρές...

Α ζωή ασυλλόγιστη που είσαι! Α ζωή!

Ζαχ. Παπαντωνίου





ΝΑΙΟΕΛΛΗΝΙΚΑ
πλοβασιλέμματα

Δύση

Ακόμα λίγο - τελευταίοι στοχασμοί του ήλιου... Μη φεύγετε, χρώματα, χρώματα!...

...Είστε σεις η ιστορία των κρυφών μας και των ανείπωτων καϋμών. Σε σας διαβάζομε το εσωτερικό μας παραμύθι - εσείς μας δίνετε τη γιγάντια ζωγραφιά της ψυχής μας στο άπειρο, τελευταία χρώματα του ήλιου!

Τελευταία σύννεφα που ανάψατε! Τίνος είστε οι λογισμοί - τίνος η χαρά κι' η λύπη; Ποιος ονειρεύεται σ' εκείνο το βουνό; Ποιος λυπάται σ' εκείνη την πεδιάδα;

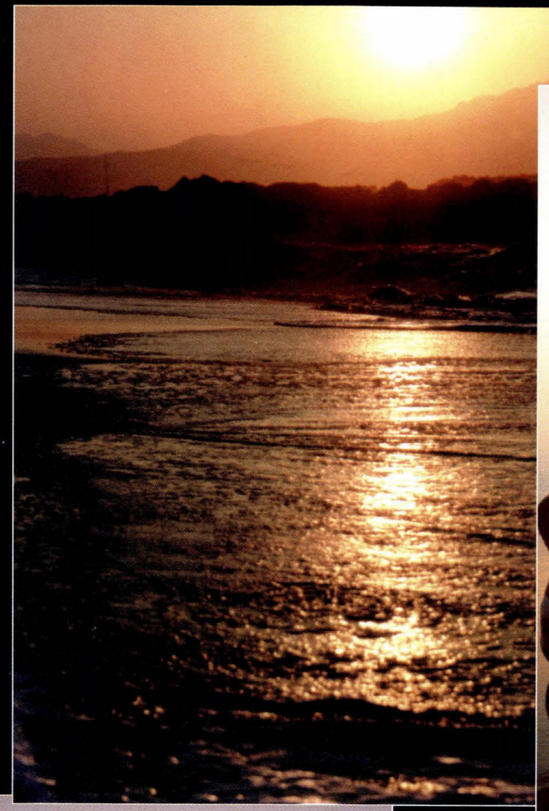
Ορατόρια που σβύσατε απάνω στην άρπα των ορθών κυπαρισσιών - και τώρα μόλις θυμούνται την τελευταία συγχορδία σας οι μακρυνές ράχες...

Λαμπάδες αναμμένες απ' την αγωνία του απείρου στο Υπερούσιο-χρώματα που είστε σαν ν' αγγίξαμε το χέρι αυτών που λείπουν

ω! δεν πρόφτασα να σας κυττάξω
κι' είστε πια ενθύμηση!

ΖΑΧΑΡΙΑΣ ΠΑΠΑΝΤΩΝΙΟΥ
"ΠΕΖΟΙ ΡΥΘΜΟΙ"

Φωτογραφίες: Ε. ΣΠΥΡΟΥ











η Γη έχει ηλικία 4.6υυ.υ0υ.υυυ ετών

Αν συμπυκνώσουμε το ασύλληπτο αυτό χρονικό διάστημα σε μια κατανοητή έννοια, μπορούμε να παρομοιάσουμε τη Γη με έναν άνθρωπο ηλικίας 46 ετών.

Τίποτα δεν είναι γνωστό για τα 7 πρώτα χρόνια της ζωής αυτού του ατόμου και για τα επόμενα 35 χρόνια υπάρχουν μόνο σκόρπιες πληροφορίες. Η ζωή, όπως την ξέρουμε, εμφανίστηκε στη Γη στην ηλικία των 42 ετών.



Οι δεινόσαυροι και τα μεγάλα ερπετά εμφανίστηκαν μόλις πριν ένα χρόνο, όταν ο πλανήτης ήταν 45 ετών. Τα θηλαστικά μόλις πριν 8 μήνες. Στα μέσα της προηγούμενης εβδομάδας, οι ανθρωποειδείς πίθηκοι εξελίχθηκαν σε πιθηκοειδείς ανθρώπους, και μέσα στο Σαββατοκύριακο η τελευταία περίοδος των παγετώνων τύλιξε τη Γη.

Εμείς οι άνθρωποι, με τη σημερινή μας μορφή, υπάρχουμε εδώ και 4 ώρες μόνο. Πριν από μία ώρα ανακαλύψαμε τη γεωργία. Η βιομηχανική επανάσταση άρχισε μόλις πριν ένα λεπτό.
Μέσα σε αυτά τα εξήντα δευτερόλεπτα βιολογικού χρόνου, εμείς, οι άνθρωποι, κάναμε τον Παράδεισο χωματερή.

Προκαλέσαμε την εξαφάνιση πολλών εκατοντάδων ειδών ζώων και λεηλατήσαμε τον πλανήτη αναζητώντας καύσιμες ύλες. Τώρα στεκόμαστε σαν υπερφυσικά μωρά, ικανοποιημένοι με αυτήν την ιλιγγιώδη "πρόοδο", στα πρόθυρα της ύστατης μαζικής εξόντωσης, της ολοκληρωτικής καταστροφής αυτής της όασης ζωής στο ηλιακό μας σύστημα.

Στείλτε μου περισσότερες πληροφορίες για την Greenpeace και τους τρόπους που μπορώ να βοηθήσω.

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ .....

.....

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ .....

Τ.Κ. ..... ΠΟΛΗ .....

ΤΗΛ. Γ28

Κόψτε και ταχυδρομήστε αυτό το κουπόνι στην Greenpeace: Ζωοδόχου Πηγής 52Γ, 106 81 Αθήνα τηλ. 3840 774-5, fax. 3804 008

GREENPEACE
ΜΑΖΙ ΜΠΟΡΟΥΜΕ ΝΑ ΤΑ ΚΑΤΑΦΕΡΟΥΜΕ

Η "Δαμόκλειος σπάθη", οι ασφαλιστικές εταιρίες και οι Ασφαλιστές

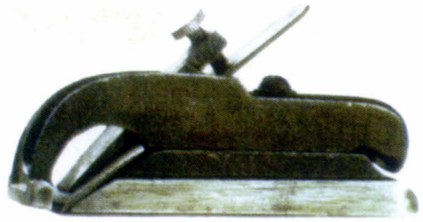
Λένε, πως ο Δαμοκλής ήταν ένας αυλικός, άνθρωπος του βασιλιά Διονύσιου του Νεώτερου, στις πρώτες δεκαετίες του 4ου π.Χ. αιώνα στην πόλη των Συρακουσών (Σικελία), που κατά την παράδοση ίδρυσαν το 734 π.Χ. Έλληνες άποικοι της Κορίνθου και την έκαναν διάσημη ποιητές όπως ο Θεόκριτος και επιστήμονες όπως ο Αρχιμήδης.
Ο Δαμοκλής, λοιπόν, εγκωμίαζε τόσο πολύ τη δύναμη και την ευτυχία του κυρίου του, ώστε εκείνος - σύμφωνα μ' ένα ανέκδοτο - οργισμένος από τις κολακείες του τον έβαλε να καθήσει κατά τη διάρκεια ενός συμποσίου στο θρόνο του, πάνω από τον οποίο είχε τοποθετήσει ένα σπαθί, που κρατιόταν μόνο από μία αλογότριχα, έτοιμο να του πάρει το κεφάλι ανά πάσα στιγμή, θέλοντας μ' αυτόν τον τρόπο να του δείξει πόσο επισφαλής και αβέβαιη είναι η τυραννική εξουσία. Η έκφραση "δαμόκλειος σπάθη" παρέμεινε παροιμιώδης μέχρι τις μέρες μας, για να δηλώνει τη συνεχόμενη απειλή, τον κίνδυνο τον διαρκή...
Η "Δαμόκλειος σπάθη" μου 'ρχεται στο νου τον τελευταίο καιρό, καθώς βλέπω τις αλλαγές που γίνονται στο ασφαλιστικό και οικονομικό περιβάλλον και που δυστυχώς πάρα πολλοί αγνοούν και πολλοί κρέμονται σε μία "τρίχα". Η "Δαμόκλειος σπάθη" με γεμίζει αγωνία, καθώς βλέπω κάποιους γενικούς Δ/ντές να χαίρονται και να καμαρώνουν ακούγοντας κάποιους "Δαμοκλήδες" του περιβάλλοντός τους, που συνεχώς τους κολακεύουν και τους εγκωμιάζουν, αφήνοντάς τους έξω απ' την πραγματικότητα και "τυφλώνοντάς" τους ώστε να μη βλέπουν τη "Δαμόκλειο σπάθη" των αλλαγών στη συμπεριφορά των ανθρώπων τους, του περιβάλλοντος, της αγοράς και των νέων συνθηκών.
Η "Δαμόκλειος σπάθη" κρέμεται πάνω απ' την ελληνική ασφαλιστική αγορά, που την απειλούν ξένες δυνάμεις και διεθνείς οργανισμοί.
Η "Δαμόκλειος σπάθη" της διείσδυσης,



μέσω του Bancassurance, των Τραπεζών στον ασφαλιστικό χώρο μειώνει τα εισοδήματα και τις εργασίες ασφαλιστών και ασφαλιστικών εταιριών.
Η "Δαμόκλειος σπάθη" της αλλαγής συμπεριφοράς των πελατών και της υψηλής κινητικότητας λόγω των πολλών επιλογών, εξαιτίας της ευρείας ενημέρωσης μέσω των Μέσων Ενημέρωσης, θέτει σε κίνδυνο και αλλάζει όλα τα οικονομικά δεδομένα σε εταιρικό και ατομικό επίπεδο.
Άνεμοι σαρωτικών αλλαγών σ' όλα τα επίπεδα οδήγησαν αρκετούς σε μεγάλους προβληματισμούς, σε αλλαγές άμεσες, σε συγχωνεύσεις, σε συμμαχίες και συνεργασίες, σε άλλες αγορές, σε νέες αγορές, σε απολύσεις προσωπικού, σε περικοπές δαπανών, σε κλείσιμο γραφείων, σε διαφορετικές από το παρελθόν επιλογές.
Κανένας δεν μπορεί να αγνοήσει τη "δαμόκλειο σπάθη" των νόμων της αγοράς και των αριθμών και οι επιτυχημένοι που κατάλαβαν τις αλλαγές στο ασφαλιστικό περιβάλλον μας ξεκίνησαν τις διαδικασίες αλλαγής νοοτροπίας και συμπεριφοράς σε σχέση με το παρελθόν, αλλάζοντας φιλοσοφία και στρατηγικές σχετικά με τα έξοδά τους, με το ανθρώπινο δυναμικό, τα ακίνητά τους, τα ενοίκια, τις επενδύσεις τους, τις πληροφορίες τους και ό,τι είναι δυνατόν να αλλάξει και να προσαρμοσθεί στα νέα δεδομένα... Η "Δαμόκλειος σπάθη" των Αλλαγών δεν αφήνει περιθώρια για ψεύτικα μεγάλα λόγια, για "κολακείες" χωρίς αντίκρυσμα, για μεγάλους ρητορικούς λόγους και "στημένες θεατρικές παραστάσεις" πλαστής ευμάρειας και τεχνητής "νάυλον" επιτυχίας... Ο σύγχρονος τύραννος "Βασιλεύς Πελάτης" του Βασίλειου της Οικονομίας ξέρει να γελά τελευταίος και να κοιτά το σπαθί που κρέμεται στην "τρίχα", περιμένοντας να κόψει τη "σχέση" του ΟΠΟΙΑΔΗΠΟΤΕ στιγμή θελήσει....
Αγαπητοί φίλοι ασφαλιστές,
Αν έγραφα αυτές τις γραμμές αρχές κάποιου άλλου Σεπτεμβρίου του '50 ή του '60, θα παρακαλούσα να θυμάστε ότι οι αλλαγές είναι φυσικό φαινόμενο, κάθε φορά που τα πρώτα κιτρινισμένα φύλλα κυλούν στα ρυάκια του δρόμου με τα πρωτοβρόχια, μιλώντας για την αλλαγή στη φύση. Όμως κι εδώ τα πράγματα άλλαξαν, παρασύροντας πολλά ωραία της ζωής μας, κάνοντάς τα ξερόφυλλα αναμνήσεων.
Γι' αυτό σας παρακαλώ να προσέχετε. Όλοι να προσέχετε. Ζούμε σε διαφορετικές εποχές και όλα σχεδόν άλλαξαν.
Ειδικά σεις ηρωϊκοί συνάδελφοι ασφαλιστές, που η τσάντα σας "ζει" τις αλλαγές του καιρού στις βροχές και τον ήλιο, στο κρύο και τη ζέστη, εσείς να ξέρετε καλά πως ο μόνος τρόπος να επιβιώσετε στη δίνη των αλλαγών είναι να συνεχίσετε την αγωνιστική σας πορεία με ενθουσιασμό, αξιοποιώντας το μεγάλο προνόμιο να είστε Ελληνες με πολιτισμό, με έθιμα, με ήθη, με δημιουργική φιλοσοφία, με ιστορία, με ξεχωριστά προνόμια που αντέχουν στων καιρών τις αλλαγές, δίνοντας εύκολα λύσεις.
Τον Αρχιμήδη του πολιτισμού των Συρακουσών τον γνωρίζουν οι αιώνες και οι περισσότεροι των ανθρώπων. Τον τύραννο με τη "δαμόκλειο σπάθη" τον αναφέρουν σπανίως ελάχιστες εγκυκλοπαίδειες.
Να είστε καλά, καλή δύναμη!

Ευάγ. Γ. Σπύρου
Εκδότης του "ΝΑΙ"

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ Underwriting



ΕΤΣΙ... ΓΙΑ ΤΗΝ ΙΣΤΟΡΙΑ!

Σε πρόσφατο ταξίδι μας στην Κύπρο διαπιστώσαμε τι σημαίνει μετακίνηση στελεχών. Όσες φορές ρωτήσαμε κάποιους φίλους πώς πάει η εταιρία τους που ξέραμε από προηγούμενο ταξίδι μας, βρεθήκαμε μπροστά στην έκπληξη και την απορία του ερωτώμενου στελέχους, που έλεγε: "Καλά δεν ξέρεις ότι έφυγα και είμαι αλλού;". Τώρα αυτό αν είναι καλό ή κακό δεν μπορώ να απαντήσω χωρίς να ρωτήσω την πρόεδρο της ΟΑΣΕ κα Καραμήτρου ή τη νέα Δ/ντρια της ΕΑΕΕ κα Αντωνάκη, που αμφιβάλλω αν και αυτές μπορούν να απαντήσουν για τόσο ρευστές καταστάσεις.... Μιλάμε για "σβούρες" - μετακινήσεις κάτι σαν Μπατίστα, σαν Σαραβάκος, που δεν ξέρεις σε ποια ομάδα παίζουν και ποια υποστηρίζουν. Παρόλα αυτά υποστηρίζουμε το ΔΙΚΑΙΩΜΑ στην ελεύθερη επιλογή εργασίας....

Σύντομη, αλλά πολύ καρποφόρα και οικοδομητική συνάντηση είχαμε στην Κύπρο με τον κ. Ζένιο Δημητρίου, Γενικό Δ/ντή της Πανευρωπαϊκής που τώρα, μετά τη συμφωνία συνεργασίας με τη Φιλική, ψάχνει να βρει ένα νέο όνομα με το οποίο θα βγει στην ασφαλιστική αγορά. Ήρεμος, περιεκτικός, αισιόδοξος και ανθρώπινος, ο κ. Ζένιος Δημητρίου μας μίλησε για τη συνεργασία Ελληνοκυπρίων σε διεθνές επίπεδο και τη σίγουρη κατάκτηση πολλών αγορών έξω από τον ευρύτερο ελληνικό χώρο. Η ικανότητα αυτού του στελέχους της Κυπριακής αγοράς γίνεται ολοένα πιο αισθητή, παρατηρώντας την πορεία του στις επιτροπές LIMKA, στη συνεργασία με την METROLIFE και την ανοδική εξέλιξη της Πανευρωπαϊκής.

Η κυρία Αντωνάκη Μαργαρίτα ανέλαβε καθήκοντα Γενικού Διευθυντού στην Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδας. Το Δ.Σ. της ΕΑΕΕ κρίνει ότι με την απόφασή του θα συμβάλει στον εκσυγχρονισμό και την ανάπτυξη του ασφαλιστικού χώρου, προς όφελος των ασφαλιστικών επιχειρήσεων και του καταναλωτικού κοινού. Στην εγκύκλιο της ΕΑΕΕ 14969/12.7.95 αναφέρεται ακόμη ότι η εμπειρία της κας Αντωνάκη εγγυάται για τις αισιόδοξες προβλέψεις του Δ.Σ.



Η κ. Αντωνάκη

Σε ανακοίνωση αποτελεσμάτων παραγωγής Αμοιβαίων Κεφαλαίων της INTERTRUST του Ομίλου INTERAMERICAN στο α' εξάμηνο 95 διαβάσαμε πως ΜΟΝΟ από το δίκτυο πωλήσεων ασφαλιστών επετεύχθησαν πωλήσεις 32.600.000.000 (32 ΔΙΣ) σε εποχές όχι και τόσο ευνοϊκές για χρηματιστήρια. Συγχαρητήρια στο αξιόλογο αυτό ανθρώπινο δυναμικό της INTERAMERICAN, που και μέσω των A/K δείχνει τις τεράστιες δυνατότητες και τη μεγάλη δύναμή του.

Λάβαμε το περιοδικό "ΑΝΟΙΧΤΗ ΓΡΑΜΜΗ" της ΕΘΝΙΚΗΣ με το αισιόδοξο εξώφυλλο και το με πολλά ενδιαφέροντα περιεχόμενό του και συμφωνούμε με τον Βαγγέλη Τριανταφύλλου, του τομέα Marketing και Επικοινωνίας, σ' αυτό που επισημαίνει στο EDITORIAL, ότι δηλαδή ζούμε στην ομορφότερη χώρα του κόσμου και ότι σύντομα στο μέλλον και σ' αυτή τη χώρα ένας σημαντικός τομέας της οικονομικής ζωής, όπως είναι η ασφαλιστική βιομηχανία θα προσεγγίζεται κυρίως από τη θετική του πλευρά. Και το περιοδικό ΑΝΟΙΧΤΗ ΓΡΑΜΜΗ με τα μηνύματά του και τις παρεμβάσεις του (π.χ. απόψεις προέδρου ΤΕΕ κ. Κ. Λιάσκα για τους σεισμούς και Κ. Καββαθά για οδική ασφάλεια) αλλά και γενικότερα η πολιτική επικοινωνίας της ΕΘΝΙΚΗΣ συμβάλλουν σιγά - σιγά να γίνει καλύτερη η εικόνα της ασφαλιστικής αγοράς και οι απόψεις



Ο κ. Βαγγέλης Τριανταφύλλου.

του κοινού διαφορετικές (π.χ. Βραβείο διαφημιστικής προσπάθειας ΕΘΝΙΚΗΣ πιο ΑΡΓΑ είναι καλύτερα κ.ά.).

Από ανακοίνωση του Δ/ντή Πωλήσεων κ. Σπήλιου Βλαχούλη προς τους συνεργάτες των Ξενοδοχείων Capsis μάθαμε ότι τα ξενοδοχεία Capsis Beach Resort Hotel & Conference Centre, Κρήτη και Metropolitan Capsis Resort Hotel, Ρόδος από τη φετινή σεζόν υπήχθησαν στην κατηγορία πολυτελείας από το Υπουργείο Τουρισμού.
Το ξενοδοχείο Capsis στη Ρόδο επέλεξε και η μεγάλη ασφαλιστική εταιρία INTERAMERICAN, όπου έστειλε για διακοπές πολυτελείας περίπου 1.000 συνεργάτες της, που τον Αύγουστο διακρίθηκαν με σημαντικές επιδόσεις σε πρόσφατους διαγωνισμούς πωλήσεων. Ενίσχυση του τουρισμού της Ρόδου είχαμε και από την NN, που διάλεξε το ξενοδοχείο RODOS PALACE για

την κορυφαία ημερίδα 650 στελεχών πωλήσεων αρχές Απριλίου. Αυτές οι διακοπές και τα συνέδρια είναι ακόμα μια προσφορά της ασφαλιστικής μας αγοράς στην Ελληνική Οικονομία.

Σε ειδική εκδήλωση στο Μέγαρο Μουσικής έγινε η παρουσίαση της σειράς των εκπαιδευτικών βίντεο



Ο κ. Χρ. Λαμπράκης με την κ. Γιάννα και τον κ. Θεόδωρο Αγγελόπουλο.

για το Βυζάντιο και την Οικουμενική Αυτοκρατορία της Κωνσταντινουπόλεως, τα οποία δημιούργησε το ίδρυμα Μελετών Λαμπράκη με την χορηγία του Θεόδωρου και της Γιάννας Αγγελοπούλου. Ο κ. Χρήστος Λαμπράκης αναφέρθηκε στο έργο του ιδρύματος, ιδιαίτερα στον τομέα της εκπαίδευσης, όπου τα εκπαιδευτικά προγράμματα του ιδρύματος εφαρμόζονται σε 400 ελληνικά σχολεία σε όλη την Ελλάδα και φέρνουν τα Ελληνόπουλα πιο κοντά στην Ευρώπη και τη νέα τεχνολογία. Η κ. Γιάννα Αγγελοπούλου αναφέρθηκε στους λόγους της χορηγίας της σειράς, η οποία αναφέρεται στις μεγάλες στιγμές του Βυζαντίου και στη σημασία που έχει για τον Έλληνα μαθητή να γνωρίζει το ρόλο του Βυζαντίου στη διαμόρφωση της σύγχρονης Δυτικής Ευρώπης...
Παραβρέθηκαν πολλοί νυν και τέως υπουργοί, οι πρώην και νυν πρόεδροι Βουλής, ο κ. Κ. Μητσοτάκης, ο δήμαρχος Αθηναίων κ. Αβραμόπουλος, ο κ. Π. Αγγελόπουλος με την κ. Ν. Γουλανδρή κ.ά. Αυτές μάλιστα, είναι χορηγίες που πιάνουν τόπο. Τα εκατομμύρια στις φανέλλες και τα γήπεδα βίας που σπαταλούν και κάποιες ασφαλιστικές εταιρίες είναι σε βάρος και των πελατών και των παιδιών μας, έτσι όπως έχουν τα πράγματα.

Η ΠΡΟΤΑΣΗ ΤΟΥ ΝΑΙ

Τώρα, ίσως είναι η στιγμή η Ένωση Ασφ. Εταιριών να διοργανώσει ένα ΦΕΣΤΙΒΑΛ γύρω από την Ασφάλιση και να παρουσιάσει το ΕΡΓΟ των ασφ. εταιριών στο ελληνικό κοινό χαμογελαστό, ελκυστικό, γεμάτο υποσχέσεις αγάπης και συμπαράστασης, αλλά και γεμάτο οικονομική υγεία και έξυπνο και μορφωμένο και σύγχρονο. Και έχει τόσα να δείξει η ασφαλιστική μας κοινωνία. Το περιοδικό μας, περιοδικό που θέλει να δίνει ιδέες σε κάθε επίπεδο, καλεί την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών, τους συλλόγους, την ΟΑΣΕ και κάθε παράγοντα που εμπλέκεται στα ασφαλιστικά δρώμενα να προχωρήσουν στην υλοποίηση αυτής της ιδέας και να διοργανώσουν το ΦΕΣΤΙΒΑΛ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ με διάφορες εκδηλώσεις και περίπτερα όλων των φορέων και εταιριών, με προβολές, συμπόσια, βραβεύσεις. Εμπλέκονται τόσοι πολλοί στον Ασφαλιστικό θεσμό, που τα οφέλη θα είναι ΑΜΕΣΑ από κάθε άποψη. Κύριε Νεκτάριε, Πρόεδρε της Ενωσης, και αξιότιμα μέλη της, προχωρήστε. Εμπειρία συνεδρίων υπάρχει, τα καλύτερα στελέχη στις δημόσιες σχέσεις έχετε, κοινό έχετε, χρήματα έχετε, προχωρήστε ΑΦΟΒΑ στη διοργάνωση ΦΕΣΤΙΒΑΛ Ασφάλισης και αφήστε στους άριστους διαφημιστές σας την προβολή του... Θα είναι ΤΟ ΓΕΓΟΝΟΣ για την Ελληνική κοινωνία. Περιμένουμε!

Ευάγ. Γ. Σπύρου.

Δέκα χιλιάδες (10.000) περίπου υπαλλήλους, εργαζόμενους σε ασφ. εταιρίες, αριθμεί ο ασφαλιστικός κλάδος, δήλωσε σε συνέντευξή της στο περιοδικό "ΑΝΟΙΧΤΗ ΓΡΑΜΜΗ" της Εθνικής Ασφαλιστικής η πρόεδρος της Ο.Α.Σ.Ε. κ. Αθηνά Καραμήτρου.
Από αυτούς 3.500 εργάζονται σε τραπεζοασφαλιστικές εταιρίες. Η πλειοψηφία είναι απόφοιτοι Λυκείου, αν και τελευταία οι πτυχιούχοι αυξάνονται. Κάτι ανάλογο συμβαίνει και στα δίκτυα Πωλήσεων.

Η κα Καραμήτρου, επικεφαλής του συλλογικού οργάνου των εργαζομένων στις ασφαλιστικές εταιρίες, τονίζει πως οι εξελίξεις που έρχονται θα φέρουν αρκετές δυσκολίες που για να αντιμετωπιστούν απαιτούν εκπαίδευση, οργάνωση, ειδίκευση, εκσυγχρονισμό νομοθεσίας, έλεγχο κρατικό και αλλαγή νοοτροπίας και συμπεριφοράς των εταιριών προς τον καταναλωτή. Σε παλαιότερο τεύχος μας επισημαίναμε πως πολλές εταιρίες είναι "κουτσά άλογα" που δεν τραβάνε με τη διαφορά τους μεταξύ διοικητικών και πωλητών είτε από τη μία είτε από την άλλη πλευρά όταν υπερ-προσέχουν την μία πλευρά ή την άλλη. Καιρός να ξαναεξετασθούν τα θέματα προσωπικού από την αρχή. Με "κουτσά άλογα" δεν φθάνεις στην επιτυχία. Απαιτείται συνολική ρύθμιση προσωπικού για κοινή προσπάθεια και ομαδικό πνεύμα. Καιρός να δουν λίγο περισσότερο οι εταιρίες και τους διοικητικούς μαζί με τους πωλητές τους....



Η κ. Αθηνά Καραμήτρου του ΟΑΣΕ.

Παρατηρώντας την πρόσκληση του Προέδρου Ομίλου εταιριών INTERAMERICAN κ. Δ. Κοντομηνά στα πλαίσια του Διεθνούς Συνεδρίου του ΣΕΜΑ, από απόψεως εμφάνισης, εκτύπωσης και σχεδιασμού, "αναγκάσθηκα" να εκφράσω σε συνδαιτημόνα δημοσιογράφο την καλή εντύπωση που δημιουργεί αυτή η εταιρία με αφορμή την κάθε επαφή της με το κοινό. Πράγματι το γραφείο δημοσίων σχέσεων κάτω από την ενθάρρυνση του Δ. Κοντομηνά, ο κ. Σωτ. Τζούμας με τους συνεργάτες του στον τομέα αυτό έχουν να επιδείξουν σημαντικό έργο, που θα αποτελούσε "άριστο οδηγό Δημοσίων Σχέσεων" για κάθε είδους δημόσιες σχέσεις. Ίσως όλα αυτά που είναι πολλά και ποιοτικά θα έγραφαν ιστορία και όχι μόνο για τμήμα Δημοσίων Σχέσεων Ασφαλιστικής Εταιρίας.... Ίσως πολλά από αυτά που ΤΩΡΑ ξεκινάνε αρκετοί στην ελληνική



Η πρόσκληση

μας επικράτεια να μην είναι και τόσο πρωτότυπα και εφευρετικά, αφού έχουν τη δική τους ιστορία και επώνυμη αφετηρία.... Ίσως και μόνο η επίσκεψη στο χώρο αυτό να ήταν το καλύτερο ΠΡΩΤΟ μάθημα για ασφαλιστές και υπαλλήλους που αποκτούν τη μεγάλη τιμή να εντάσσονται στο μεγάλο σχολείο του Δ. Κοντομηνά, την INTERAMERICAN. Είμαστε σίγουροι πως η αίθουσα αυτή θα είναι μια από τις καλύτερες αίθουσες διδασκαλίας προς πάσαν κατεύθυνση...

Τα μεγάλα έργα που δημοπρατούνται μέσα στο 95 και εγγίζουν το ένα τρισεκατομμύριο οπωσδήποτε δημιουργούν βάσιμες ελπίδες ανάπτυξης της οικονομίας, αλλά και ανάκαμψης των εργασιών των ασφαλιστικών εταιριών. Εταιρίες και Managers ασφαλιστών καιρός να στραφούν σε ομάδες και άτομα που εμπλέκονται σε αυτά τα έργα, αλλά αυτό προϋποθέτει οργάνωση, εκπαίδευση και νοοτροπία επαγγελματιών καριέρας. Έχουμε αρκετό κόσμο και πωλητές· ας τους αξιοποιήσει η ασφαλιστική αγορά έξυπνα και ας σταματήσει το κυνήγι των μικρών αγγελιών ή τις διαγραφές.
ΝΑΙ, το μεγαλύτερο μέρος είναι ΑΞΙΟΠΟΙΗΣΙΜΟ, δεν είναι Άσχετοι, δεν είναι Αλεξιπτωτιστές, δεν είναι "Ντακότες" ΕΙΝΑΙ ΠΑΡΑΜΕΛΗΜΕΝΟΙ και ΕΓΚΑΤΑΛΕΛΕΙΜΜΕΝΟΙ.

Αλλάζουν οι πινακίδες 3.800.000 αυτοκινήτων που κυκλοφορούν στην Ελλάδα σε μια προσπάθεια εναρμόνισης των κρατών μελών της ΕΟΚ για ενιαίο μοντέλο πινακίδων. Μήπως είναι ευκαιρία η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών να κάνει τις σχετικές ενέργειες ώστε να ΦΑΙΝΕΤΑΙ και ποια αυτοκίνητα είναι ΑΝΑΣΦΑΛΙΣΤΑ και να μην περιμένει τους αστυνομικούς να τα ψάχνουν;
Η σύγχρονη πληροφορική έχει πολλές δυνατότητες...

Η συμφωνία της Ενώσεως Ασφαλιστικών Εταιριών με το Θεραπευτήριο "ΥΓΕΙΑ" δείχνει ότι υπήρχε πρόβλημα συμπεριφοράς των νοσοκομείων και των γιατρών. Οι ασφαλιστικές εταιρίες είχαν σαφή προγράμματα· η άλλη πλευρά "περιόρισε" τις απαιτήσεις της. Αλλά για αυτήν την κατάσταση δεν έχουμε αναλύσεις από τους "επαΐοντες" δημοσιογράφους. Αν αυξηθούν τα ασφάλιστρα αυτοκινήτων ψάχνουν και πού να βρουν χρόνο για ρεπορτάζ σε θέματα υγείας...

Άκουσα πως κάποια μεγάλη ΓΑΤΑ της ασφαλιστικής αγοράς αγόρασε μετοχές του ΙΑΤΡΙΚΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ. Ετσι θα βγάλει από δυο μεριές, και από τις κάρτες νοσηλείας και από τη νοσηλεία... Γάτα, λέμε.... Δεν παίζεται... (Αν είναι αλήθεια...)

Αυτή η τάση και τακτική κάποιων να κάνουν προσφορές πακέτα πολλές φορές χωρίς να συναινούν οι πελάτες τους σε διάφορα προϊόντα ασφαλιστικοτραπεζικά και μη μήπως φέρνει αντίθετα αποτελέσματα από τα προσδοκώμενα; Και το χειρότερο, μήπως αποδυναμώνουν το κύρος των πωλητών; Και ακόμα μήπως φέρνει ΚΟΠΩΣΗ και χαλάρωση στις σχέσεις προϊόντος - πελάτη, εταιρίας - πελάτη, πωλητών - πελάτη; (Αφορμή η επιστολή του Δ/ντή κ. Ν. Κατσουρίδη του Υπουργείου Εμπορίου για τις ομαδικές ασφαλίσεις κατόχων πιστωτικών καρτών.)

Με τόσες θεομηνίες (πλημμύρες - σεισμοί - φωτιά Πεντέλης) δεν κατάφερε η Ένωση να στείλει τα μηνύματά της. Πότε θα τα στείλει; Έδωσε τόσες αποζημιώσεις και είχε τόσα να πει. Πότε;

Με ανακοίνωσή του ο ΟΑΣΕ, γύρω από τους 54 εργαζόμενους που απελύθησαν από τις εταιρίες που έκλεισαν - INTERCONTINENTAL, EUROMONDE και ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΠΙΣΤΗ - γράφει ότι οι εργοδότες (ποιοι;) "οφείλουν να αναλάβουν το ανάλογο κόστος και να προσληφθούν όλοι οι απολυθέντες και ότι... προειδοποιεί τους εργοδότες ότι θα αντιμετωπίσουν τον έλεγχο του συνδικάτου και του νόμου..." Σε όλα αυτά συμφωνούμε, αλλά διαφωνούμε στο ότι ο ΟΑΣΕ και οι 54 υπάλληλοι δεν έβγαλαν μια ανακοίνωση, μια καταγγελία όταν έβλεπαν τις εταιρίες που ήταν "κόκκινες" σε Εφορία, ΤΕΟ, επικουρικό, αποζημιώσεις, μισθωτούς κ.λπ. Και τι θα γίνει αν αύριο οι 50 υπάλληλοι γίνουν 100, 300, 500; Και τι θα γίνει με αυτούς που ΣΥΜΠΡΑΤΤΟΥΝ στα "παιχνίδια" των εργοδοτών σε βάρος ασφαλιστών και ασφαλισμένων; Ποιοι υλοποιούν σε βάρος συναδέλφων πονηρές σκέψεις και πράξεις εργοδοτών; Ανθρώπινη εργασία θέλουμε και εμείς. Καθαρή και έντιμη, όχι μόνο "επί χρήμασι".

Συγκίνηση μεγάλη νιώσαμε όπως και οι ασφαλιστές που άκουγαν τον Δ/ντή της Αγροτικής Ζωής κ. Κώστα Λάμπο να απευθύνεται στον ανώνυμο Ασφαλιστή λέγοντας, "... Ακριβέ και τιμημένε λειτουργέ του θεσμού της Ιδιωτικής Ασφάλισης, εκ μέρους της Διοίκησης της εταιρίας σού σφίγγω το χέρι τόσο για λογαριασμό των Μετόχων, όσο και για λογαριασμό των ασφαλισμένων μας...". Όταν έτσι αντικρύζουν τους ανθρώπους τους οι ηγέτες των ασφαλιστικών εταιριών, τότε σίγουρα το μέλλον είναι λαμπρό για όλους. Συγχαρητήρια για την τοποθέτησή σας κ. Λάμπο...

Ο γενικός Δ/ντής της ALLIANZ ΑΕΓΑ κ. Γ. Αντωνιάδης, στο 2ο συνέδριο του ΣΕΜΑ σε ομιλία του, τόνισε ότι οι τυχοδιώκτες ασφαλιστές θα απομονωθούν και θα εξοστρακισθούν και ότι "το μέλλον της ιδιωτικής ασφάλισης προδιαγράφεται πολύ ελπιδοφό-

ΟΙ ΑΡΙΘΜΟΙ ΜΙΛΟΥΝ...

Υπάρχει μόνο μία γλώσσα της Αλήθειας!
Οι Αριθμοί!
Τους αφήνουμε να μιλήσουν για την INTERAMERICAN, γιατί είναι το μόνο πράγμα που δεν μπορεί να αμφισβητηθεί και γιατί δίνουν την απόλυτη σιγουριά στους ασφαλισμένους και κάνουν τη Μεγάλη Ασφάλεια!

ΟΙ ΑΡΙΘΜΟΙ ΤΗΣ ΔΥΝΑΜΗΣ!

ΤΟΜΕΑΣ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

1. **Συνολικά Περιουσιακά Στοιχεία**

ΑΚΙΝΗΤΑ	**34 δισ.** δρχ.
ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ	**90 δισ.** δρχ.
ΛΟΙΠΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ	**15 δισ.** δρχ.
ΛΟΙΠΑ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ	**11 δισ.** δρχ.
ΣΥΝΟΛΟ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΚΩΝ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ	**150 δισ.** δρχ.

2. Υποχρεώσεις προς Ασφαλισμένους **109 δισ.** δρχ.
3. Επενδύσεις για την κάλυψη των υποχρεώσεων* προς τους ασφαλισμένους **121 δισ.** δρχ.
(*) σύμφωνα με το Ν.Δ. 400/70
4. **Πλεόνασμα** επενδύσεων για την κάλυψη των υποχρεώσεων προς τους ασφαλισμένους **12 δισ.** δρχ.

ΤΟΜΕΑΣ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ

1. Υπό διαχείριση κεφάλαια **220 δισ.** δρχ.

ΟΙ ΑΡΙΘΜΟΙ ΤΗΣ ΦΡΟΝΤΙΔΑΣ!

Αποζημιώσεις που καταβλήθηκαν στους ασφαλισμένους:

- 8μηνο 1995 **13,2 δισ.** δρχ.
- 3ετία 1992-94 **50,5 δισ.** δρχ.

ΟΙ ΑΡΙΘΜΟΙ ΤΗΣ ΕΛΠΙΔΑΣ!

- **11.000** ασφαλισμένοι νοσηλεύτηκαν με κάλυψη της INTERAMERICAN στο πρώτο 8μηνο του '95.
- **312**, κατά μέσο όρο, ασφαλισμένοι, αποζημιώνονται για ατύχημα ή ασθένεια **κάθε μέρα.**

Και η μοναδικότητα της INTERAMERICAN:

- Παροχή Προσωπικής Βοηθείας INTERAMERICAN με ιδιόκτητα μέσα (αεροπλάνο, ελικόπτερα, ασθενοφόρα).
- **7.000** ασφαλισμένοι μας έχουν χρησιμοποιήσει ώς τώρα τις υπηρεσίες μας που, πραγματικά, "σώζουν ζωές".
- **210** -κατά μέσο όρο- τις χρησιμοποιούν κάθε μήνα.
- **16.000** ασφαλισμένοι μας έχουν επικοινωνήσει ώς τώρα τηλεφωνικά με την "Υπηρεσία Προσωπικής Βοηθείας INTERAMERICAN" και πήραν χρήσιμες ιατρικές συμβουλές από την πλήρως επανδρωμένη ιατρική ομάδα μας, που λειτουργεί σε 24ωρη βάση, 365 ημέρες τον χρόνο.

ΟΙ ΑΡΙΘΜΟΙ ΤΗΣ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣΠΡΟΣΦΟΡΑΣ!

- **7.500** ελληνικές οικογένειες ζουν από την INTERAMERICAN.
- **16 δισ.** δρχ. εισέπραξε το ελληνικό κράτος το 1994 από τις δραστηριότητες της INTERAMERICAN, υπό μορφή φόρων και εισφορών.

Και ακόμα: 500 εκ. δρχ. διατέθηκαν την τελευταία διετία για κοινωνική και πολιτιστική προσφορά.

Αυτή είναι η INTERAMERICAN σήμερα!
Ο μεγαλύτερος χρηματοασφαλιστικός οργανισμός στην Ελλάδα, που διαχειρίζεται κεφάλαια άνω των 500 δισ. δρχ. και έχει 1.000.000 πελάτες!

Ένας πανίσχυρος Όμιλος που, με τη δύναμη των Αριθμών, προχωρεί δυναμικά και πρωτοπορεί πάντα!

Που προσφέρει συνεχώς πιο εξελιγμένες και πιο ολοκληρωμένες υπηρεσίες. Όμως, οι αριθμοί είναι απλώς η σίγουρη βάση.

Από κει και πέρα, τους μετατρέπουμε καθημερινά σε ανθρώπινη φροντίδα για τους πελάτες μας.
Τους μετατρέπουμε σε Μεγάλη Ασφάλεια!

ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΕΙΝΑΙ ΝΑ ΝΙΩΘΕΙΣ INTERAMERICAN

INTERAMERICAN
Η Μεγάλη Ασφάλεια!


Ο Γ. Αντωνιάδης

ρο". "Μόνο το 20% του πληθυσμού έχει ασφάλιση ζωής. Μόνο το 15% των οικοδομών έχουν ασφαλιστεί (35% εμπορικής χρήσης και 5% κατοικίες).
Είναι γνωστή η εργατικότητα και η προσφορά του κ. Γαβριήλ Αντωνιάδη στο θεσμό και ειδικότερα η συμβολή του στην ανάπτυξη των Γενικών Ασφαλίσεων για τους ανθρώπους της INTERAMERICAN και της ALLIANZ γι' αυτό και έχει μεγαλύτερη σημασία η υπόδειξη ότι "οι μεσίτες ασφαλίσεων μπορούν να παίξουν σημαντικό ρόλο προς όφελος των καταναλωτών, με την προϋπόθεση να υπάρχει αξιοπιστία των φορέων, σωστό service εταιριών και μεσολαβούντων, συνέπεια στις συμβατικές υποχρεώσεις των εταιριών, διαφάνεια και κατανοητοί όροι".

Χρυσό βραβείο απέσπασε η διαφημιστική Adel/Saachi & Saachi στο Astrid Festival της Νέας Υόρκης για την καταχώρηση "Αργά είναι πιο όμορφα" της Εθνικής Ασφαλιστικής. Η διάκριση τιμά και τον κλάδο μας, που ενισχύει οικονομικά τέτοιες δημιουργίες.

Σε συνεργασία με την Τράπεζα Πειραιώς, ο όμιλος ασφαλιστικών εταιριών Helvetia εξέδωσε την πιστωτική κάρτα HELVETIA VISA, η οποία έχει όλα τα πλεονεκτήματα μιας πιστωτικής κάρτας VISA και επιπλέον άλλα σημαντικά οφέλη, όπως ταξιδιωτική ασφάλιση, ιατρική 24ωρη βοήθεια, νομική προστασία, εκπτώσεις σε ξενοδοχεία, τηλεφωνική επικοινωνία με όλο τον κόσμο κ.λπ. Παράλληλα η Helvetia δημιούργησε και ένα νέο συνταξιοδοτικό πρόγραμμα, την ΕΦ' ΑΠΑΞ ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΗ.

Η GENERALI HELLAS επέλεξε συνεργασία με την εξειδικευμένη στη Νομική Προστασία DAS Hellas για να ασκήσει τον κλάδο Νομικής Προστασίας.

Η "Ευρώπη" ΑΕΓΑ, σύμφωνα με τα υπ' αριθμ. Κ3 - 1110/2.2.95 και Κ3 6026/2.2.95 έγγραφα του Υπουργείου Εμπορίου, έχει καλύψει πλήρως τις υποχρεώσεις της για επενδύσεις σε ασφαλιστική τοποθέτηση και περιθώριο φερεγγυότητας και ουδεμία οφειλή έχει προς το Επικουρικό Κεφάλαιο, ΙΚΑ, Ταμείο Οδοποιΐας, ΤΕΑΠΑΕ και Εφορία. Τέτοιες ανακοινώσεις δίνουν κύρος στην ασφαλιστική αγορά


Ο κ. Ν. Μακρόπουλος

και επειδή πιστεύουμε ότι ο κ. Ν. Μακρόπουλος θα αφήσει εποχή στην ασφαλιστική κοινωνία, σύντομα θα παρουσιάσουμε μέσω των εκδόσεών μας αναλυτικότερα τις εργασίες του συγκροτήματος "ΝΙΚΟΣ Α. ΜΑΚΡΟΠΟΥΛΟΣ" και τις προσωπικές απόψεις του κ. Νίκου Μακρόπουλου, ενός ευγενέστατου Ασφαλιστή που θα δοξάσει την ασφαλιστική βιομηχανία μας.

Ο πρόεδρος του Συνδέσμου Εκπροσώπων Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων κ. Θ. Μελακοπίδης και τα μέλη κ.κ. Βερτόπουλος, Τέρνερ, Κώτσαλος, Λύχρος, Αντωνιάδης και Αρταβάνης σε γεύμα που παρέθεσε ο Σύνδεσμος συζήτησαν με τους εκδότες των κλαδικών ασφαλιστικών περιοδικών διάφορα θέματα κοινού ενδιαφέροντος.
Η φιλική ατμόσφαιρα κα η αλληλοκατανόηση θέσεων έφερε πιο κοντά όλους τους παριστάμενους. Δεν είναι σχήμα


Ο κ. Μελακοπίδης

λόγου. Τέτοιες ευκαιρίες είναι πάντα χρήσιμες και κοινού συμφέροντος. Και οι δύο πλευρές έχουν να δώσουν πολλούς κοινούς αγώνες στο μέλλον.

Μεγάλη θλίψη νιώσαμε μαθαίνοντας το θάνατο του αγαπητού Γιάννη Πορφύρη. Ικανότατο στέλεχος της ασφαλιστικής αγοράς, πάντα άνθρωπος, πάντα δημοκρατικών αρχών, βοήθησε με τις δυνάμεις του ανθρώπους και εταιρίες στο πέρασμά του.
Αιωνία η μνήμη σου ΓΙΑΝΝΗ ΠΟΡΦΥΡΗ.

Οι αλλαγές που γίνονται τελευταία σε Ενωση και Υπουργείο Εμπορίου θα θυμίζουν τις μέρες αλλαγών Κυβερνήσεων και Υπουργών. Κομματάρχες, παράγοντες, συνδικαλιστές, αδιόριστοι, κατεστημένα μπαινοβγαίνουν στα υπό αλλαγή πόστα και οι ενέργειες θυμίζουν τσίρκο και ακροβάτες που τρέμουν τις ισορροπίες πάνω στο σχοινί. Βάλτε τώρα που γυρίζει! Κι ύστερα σου λένε αλλαγή! Αλλαγή συμφερόντων γίνεται καημένε καταναλωτή που κοιμάσαι!

Αντίκρυσμα λόγων και έργων έχουν όσα εύστοχα επεσήμανε ο κ. Π. Καραλής, Γενικός Δ/ντής της N-N:
"Η εταιρία μας έφθασε πλέον στην κορυφή και εσείς δεν είστε πια μόνο οι ασφαλιστές 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 ξε-

χνώντας συμβατικούς τρόπους δουλειάς κατευθύνει τις δυνάμεις του στο σύνολο των εταιριών του ING Group. Δεν θα υπάρχει πια μεμονωμένη παραγωγή ασφαλίστρων, αλλά σύνολο παραγωγής, που θα αποτελεί το μοναδικό παράγοντα εξέλιξης του Ομίλου των εταιριών μας."
Τέτοιες εταιρίες με τέτοιο δυναμικό έχει ανάγκη η Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά. Συγχαρητήρια για το επίτευγμα της NN στην Ελλάδα, που είναι έργο καθαρά ελληνικό και ανήκει αποκλειστικά στους Έλληνες ασφαλιστές και υπαλλήλους της.


Ο κ. Καραλής της N-N

Το 1994 επισκέφθηκαν την Ελλάδα 11.300.000 τουρίστες και άφησαν συνάλλαγμα 6 δισεκατομμύρια δολάρια (πάνω από ένα τρισεκατομμύριο). Δηλαδή, όσο τα μεγάλα έργα που δημοπραττούνται στο 95. Και δυστυχώς όλη αυτή η "βαριά βιομηχανία" που φέρνει τόσο χρήμα είναι αναξιοποίητη, παραμελημένη και... έρμαιο της απεργίας των συνδικαλιστών νυχτοφυλάκων ή ξεναγών...
Και τις Κυριακές κλειστά και τις αργίες και δεν βρίσκεις ένα αντίγραφο της προκοπής ή ένα βιβλίο ελληνικό να φέρει χρήμα ή ένα φίλμ ή .... Και πας στον Άγιο Πέτρο του Βατικανό και πληρώνεις ξεχωριστό εισιτήριο στο ασανσέρ του τρούλου... Ενα ασανσέρ με εισιτή-

Τον ανταποκριτή του ασφαλιστικού περιοδικού "ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ" και δημοσιογράφο κ. Στράτο Σιμιτζή βράβευσε σε ειδική τελετή ο Σύνδεσμος Εκδοτών Βορείου Ελλάδος στα πλαίσια της εκδήλωσης "Πνευματικός Μάιος '95", που τελεί υπό την αιγίδα του Υπουργείου Πολιτισμού και του Δήμου Θεσσαλονίκης. Στον κ. Σιμιτζή απονεμήθηκε τιμητική πλακέτα για την πρωτοποριακή συμβολή του στον Ελληνικό Ημερήσιο Τύπο και την 34χρονη γόνιμη θητεία του.
Ο κ. Σ. Σιμιτζής το 1974, ως συνιδιοκτήτης - συνδιευθυντής της εφημερίδας "Ελληνικός Βορράς", εισήγαγε για πρώτη φορά στον ελληνικό Τύπο τη φωτοσύνθεση και την τεχνική εκτύπωσης offset.
Ο Σιμιτζής Στράτος του Γεωργίου είναι Σύμβουλος Δημοσιότητος και Δημοσίων Σχέσεων στην ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA. Γεννήθηκε στη Θεσσαλονίκη το 1936. Τέκνα: Γεωργία (1962). Άλλες συνεργασίες: "ΕΛΛΗΝΙΚΟΣ ΒΟΡΡΑΣ" - εφημερίδα, Σχολιογράφος, Συντάκτης. "ΦΙΛΟΞΕΝΙΑ ΚΑΙ ΤΟΥΡΙΣΜΟΣ" - περιοδικό, συντάκτης. "ΣΠΟΡ ΤΟΥ ΒΟΡΡΑ" - εφημερίδα, "ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ". Είναι μέλος της Ενώσεως Συντακτών Περιοδικού Τύπου Βορ. Ελλάδος. Μέλος της Διεθνούς Ομοσπονδίας Δημοσιογράφων Συγγραφέων Τουρισμού.
Συγγράμματα: "Ο Τύπος Σήμερα", βιβλίο (1977). "Αλήθειες και Υπερβολές", βιβλίο (1983). Hobbies: Τένις, κολύμβηση. Αγγλικά, γαλλικά.

ILISIA HOTEL

Artwork: Q ARTS



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

ριο στην Πλάκα ν' ανεβαίνεις την Ακρόπολη θά 'βγαζε άλλα τόσα χρήματα να την προστατεύουν 500 φύλακες όλο το 24ωρο.

☞ Εξαιτίας της μόλυνσης του περιβάλλοντος αλλά και των μεγάλων αλιευτικών σκαφών που στο περασμά τους εξαφανίζουν τόνους ψαριών, το 70% των αλιευτικών παγκόσμιων αποθεμάτων έχουν εξαντληθεί, σύμφωνα με στοιχεία του ΟΗΕ. Εκτός από φαγητό τα ψάρια μικρά και μεγάλα μοσχοπωλούνται και για ζωοτροφές. Οι επιπτώσεις θα επηρεάσουν και τις ασφαλιστικές αποζημιώσεις.

☞ Λάκη Λαζόπουλο, Μιμή Ντενίση, Χ. Αλεξίου και Αλίκη Βουγιουκλάκη έκλεψαν κλέφτες μέσα στο καλοκαίρι. Η Αλίκη Βουγιουκλάκη στο "δελτίο συμβάντων" δήλωσε την ηλικία της "γεννηθείσα το 1937" αλλά και ότι τα κλεμμένα αξίας γύρω στα 30 εκατ. ήταν ανασφάλιστα. Για τους άλλους δεν ξέρω αν ήταν ή όχι ασφαλισμένα. Ίσως έψαχναν για χορηγούς ασφάλισης, ίσως έχουν να ξαναπάρουν, ίσως δεν τους μίλησε κάποιος για ασφάλιση... ίσως σκέφθηκαν πως δεν θα τους συνέβαινε... Αλλά....

☞ Η διακλαδική κινητικότητα του εργατικού δυναμικού (μετακίνηση και αλλαγή επαγγέλματος) παίρνει νέες διαστάσεις στην Ευρώπη και στη χώρα μας. Το 3% των εργαζομένων ηλικίας 15 - 25 ετών μετακινείται σε άλλα επαγγέλματα στη χώρα μας, ενώ αυτό το ποσοστό σε Μ. Βρετανία, Γαλλία, Δανία είναι κοντά στο 10%...
Το ποσοστό είναι μεγάλο και αυτό σημαίνει ότι η Ασφαλιστική μας αγορά έχει περιθώρια να βρει και να επενδύσει σε καλών προδιαγραφών χρηματοοικονομικούς συμβούλους και το γεγονός ότι δυσκολεύεται ας γίνει θέμα πρώτης προτεραιότητας για ανάλυση...

☞ Στους 253.000 απασχολούμενους στον τουριστικό τομέα οι 128.900 είναι ανειδίκευτα άτομα. Ειδικότερα, στα 93.000 άτομα που έχουν ενοικιαζόμενα δωμάτια μόνο 13.000 έχουν κάποια ειδίκευση (ένας στους 10). Οι πιο πολλοί δεν ξέρουν ούτε πώς λειτουργούν οι πιστωτικές κάρτες VISA κ.λπ. Τα αποτελέσματα αυτού του φαινομένου τα είδαμε από φέτος που άρχισε η μείωση των ξένων τουριστών στα μεγάλα νησιά... Μήπως οι ασφαλιστικές εταιρίες πρέπει να πάρουν κάποιο μήνυμα;

☞ Με τίτλο "ΕΧΕΙΣ ΒΑΡΕΘΕΙ ΝΑ ΠΕΡΙΜΕΝΕΙΣ" οι Κυπριακές αερογραμμές κυκλοφορούν ένα έντυπο στο αεροδρόμιο Λάρνακας, όπου μιλούν για τις καθυστερήσεις των αεροπλάνων της CYPRUS AIRWAYS που δεν οφείλονται στις Κυπριακές αερογραμμές, αλλά σε προβλήματα ελέγχου της εναέριας κυκλοφορίας στην Αθήνα και αφορούν την ταλαιπωρία επιβατών και πληρωμάτων από και προς Αθήνα!
Μάλιστα ελπίζουν ότι οι αρμόδιες υπηρεσίες της Ελλάδας θα κατορθώσουν να επιλύσουν το πρόβλημα... Το έντυπο είναι στα Ελληνικά και στα Αγγλικά και το ρεζίλεμα της Ελλάδας Διεθνές. Το έντυπο αυτό που είδα στην Κύπρο τον Ιούνιο 95 το θυμήθηκα 5/8/95 που ταξίδευα Αθήνα - Χανιά και έβγαλα θέση στο Αεροδρόμιο 8.20' για να πετάξω με την πτήση των 9.30' και 9.40' ενημέρωσε η ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ ότι "λόγω καθυστερημένης αφίξεως του αεροπλάνου η πτήση θα γίνει στις 11.55' και περίμενα τρεις και πλέον ώρες μεσ' στους καπνούς και τη βρώμικη ατμόσφαιρα με ανανεωμένη αγανάκτηση, βλέποντας τα ίδια να παθαίνουν άλλοι επιβάτες για Ρόδο, για Κέρκυρα, για Θεσ/κη, για Σαντορίνη, για Ηράκλειο και τους ξένους να βρίζουν την Ελλάδα...
Στις 12 και τέταρτο ρώτησα την αεροσυνοδό "πού άργησε το αεροπλάνο;" και μού 'πε "τώρα πιάνουμε δουλειά" και εφημερίδα δεν έχει επειδή στις βραδινές πτήσεις δεν έχουμε... Κρίμα, χίλιες φορές κρίμα για την Ελλάδα μας και τους δημόσιους υπαλλήλους της που σε κανένα τομέα δεν κάνουν καλά τη δουλειά τους. Και δύο χιλιάδες κρίμα που τα νέα παιδιά ονειρεύονται να μπουν στο ΑΝΙΚΑΝΟ ΔΗΜΟΣΙΟ που καίγονται τα δάση του και δεν λειτουργούν τα αεροπλάνα του, που δεν λειτουργούν οι εφορίες του, οι αστυνομίες του, η ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ, τα τρένα, τα λεωφορεία, οι δρόμοι, τα πλοία, τα σχολεία, τα ΕΛΤΑ, τα ΙΚΑ, τα ΤΕΒΕ.... Μήπως ήρθε καιρός ν' αρχίσουμε την ΑΜΥΝΑ με κάθε τρόπο από αυτούς που θέλουν να "βολευτούν" διά βίου στο Ελληνικό Δημόσιο;



ΦΑΝΤΑΣΤΕΙΤΕ...



APEL/SAATCHI & SAATCHI ADVERTISING

...Μια τέλεια
Εθνική

Φανταστείτε μια Εθνική γεμάτη δύναμη, σιγουριά, εμπιστοσύνη. Αυτή η Εθνική είναι πραγματικότητα. Με 6,5 δις μερίσματα που πρόσθεσε στα κεφάλαια των ασφαλισμένων της, η Εθνική Ασφαλιστική είναι πρώτη σε δύναμη. Με 22,5 δις που πλήρωσε για αποζημιώσεις το 1993, είναι πρώτη σε σιγουριά. Σε όλη την Ελλάδα, 1.000.000 ασφαλισμένοι, τη φέρνουν πρώτη στην εμπιστοσύνη και επιβεβαιώνουν καθημερινά ότι η Εθνική Ασφαλιστική είναι η τέλεια Εθνική.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Αν θέλετε να μαζέψετε μέλι μην κλωτσάτε την κυψέλη

Πριν 14 χρόνια, ένα βράδυ, αρχές καλοκαιριού, κοιμόμουν βαθιά, όταν μέσα στη νύχτα άκουσα το κλάμα του μικρού γιου μου Κωστή απ' την κούνια του. Σηκώθηκα μαζί με τη γυναίκα μου και πήγα κοντά του... Σε λίγο, ξανά το κλάμα... Λίγο αργότερα τα ίδια... Την άλλη μέρα νυσταγμένος το έλεγα στην πεθερά μου που ήταν μαζί μας τους πρώτους μήνες της γέννησης του πρώτου παιδιού μας... "Α, μου είπε η πολύπειρη δασκάλα και μητέρα της γυναίκας μου. Έτσι κάνουν τα μωρά... "Σε εκβιάζουν" να πας κοντά τους. Και το συνηθίζουν. Να το αφήσεις μια δυο φορές, μην πας κοντά του, δεν του γίνεται το χατήρι και εγκαταλείπει... Αν έχει πρόβλημα το παιδί έχει άλλο κλάμα... Αν σε θέλει κοντά, άλλο κλάμα...

Προσπάθησε να διακρίνεις, μην το συνηθίζεις στραβά γιατί θα υποφέρεις... και θα κάνεις καιρό να κοιμηθείς...".

Πράγματι ακολούθησα τις συμβουλές και στον Κωστή και στην Ελπίδα και... περάσαμε παιδικά χρόνια γαλήνια και ήρεμα, όμορφα και ήσυχα και μεις και τα παιδιά. Ήταν όμως μια ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗ διδακτική.

Στη ζωή μας συνεχώς κάνουμε ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΕΙΣ από τη γέννηση ως το θάνατο. Διαπραγματευόμαστε το κάθε τι με τον τρόπο μας...

...και πετυχαίνουν μόνο οι καλοί Διαπραγματευτές.

Μερικοί το έχουν επίκτητο το χάρισμα, άλλοι το βελτιώνουν, άλλοι εκπαιδεύονται και το αποκτούν.

Στο σχολείο, στο Πανεπιστήμιο, στο σπίτι, στη δουλειά, στο γάμο, στην αγορά σπιτιού, στο ενοίκιο, στα μαγαζιά, στις εργολαβικές εργασίες, στις προαγωγές μας, στα προβλήματα παντού γενικά και ειδικά κάθε στιγμή, κάθε μέρα κάνουμε μικρές ή μεγάλες διαπραγματεύσεις...

Ειδικά οι πωλητές πιο ΕΝΤΟΝΑ διαπραγματεύονται τα πάντα, τον εαυτό τους, τα προϊόντα τους, την εταιρία που εκπροσωπούν, την εμφάνισή τους, τις κινήσεις τους, τις λέξεις τους, τα ραντεβού, την πώληση, το service, τα πάντα...

Το περιοδικό ΝΑΙ, πάντα κοντά στους ανθρώπους, σκύβει σήμερα και αφιερώνει πολλές σελίδες πάνω σ' αυτό το τόσο ζωτικής σημασίας θέμα για τους αναγνώστες του.

Είναι το ΥΠ' ΑΡΙΘΜΟΝ ΕΝΑ θέμα για τη ζωή των εταιριών και ατόμων νέων και παλαιών ασφαλιστών και υπαλλήλων, σε ατομικό ή εταιρικό επίπεδο.

Και το ΑΦΙΕΡΩΜΑ μας είναι μια διαπραγμάτευση με σας και θέλουμε να πετύχουμε, επειδή είναι και δική σας ΕΠΙΤΥΧΙΑ αν το διαπραγματευθούμε σωστά!

Ευάγ. Γ. Σπύρου
Εκδότης του ΝΑΙ

ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΕΙΣ

ΕΝΑ ΘΕΜΑ **ΠΡΟΣΦΟΡΑ** ΣΤΟΥΣ ΠΩΛΗΤΕΣ ΜΑΣ

Εκμαιεύστε θετικές απαντήσεις με κατάλληλες ερωτήσεις. Είναι ένας έξυπνος τρόπος, για να κάνετε τους άλλους να συνηθίσουν να λένε "ναι"!

Ολοι μας αναπτύσσουμε ορισμένη τεχνική ή τακτική προκειμένου να αντιμετωπίσουμε μια συγκεκριμένη πρόκληση. Στις διαπραγματεύσεις, οι ακόλουθες μέθοδοι τακτικής έχουν αποδειχθεί αξιόπιστες και πρέπει ν΄ ακολουθούνται συχνά.

Βεβαιωθείτε απολύτως ότι δεν σας περιμένουν εκπλήξεις πάνω από την υπογραφή σας στο τελικό κείμενο της συμφωνίας.

Πουλήστε! Μια επιτυχημένη διαπραγμάτευση δεν είναι τίποτα άλλο, παρά το αποτέλεσμα της "πώλησης" του εαυτού σας και των στόχων σας στους άλλους. Όταν παίρνετε αύξηση έχετε απλούστατα επιτύχει να "πουλήσετε" τον εαυτό σας στον προϊστάμενό σας... Όταν κατορθώσετε ν' αποκτήσετε μια εταιρία, είναι επειδή καταφέρατε να πείσετε τους ιδιοκτήτες να σας "αγοράσουν"! Ο δρόμος προς την επιτυχία περνάει πάντα από την "πώληση"!

Μην αγωνιάτε για το τελικό αποτέλεσμα. Εάν είστε ατάραχος και συγκεντρωμένος και χειρισθείτε καλά το θέμα σας, το τελικό αποτέλεσμα είναι κατά κανόνα καλό.

ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗ

Διαπραγματεύομαι, διαπραγματεύτικα

1. Ερευνώ ένα θέμα και κάθετω γραπτά τη προφορικά τις απόψεις μου π.χ. το βιβλίο διαπραγματεύεται τα θέματα της σύγκρουσης των γενεών.
2. Κάνω συναναστροφές, παζαρεύω για να καταλήξω σε συμφωνία, π.χ. διαπραγματεύεται την αγορά παραλιακού οικοπέδου.

Διαπραγμάτευση, συνεννόηση, συζήτηση για κάποια συμφωνία, π.χ. άρχισαν οι διαπραγματεύσεις για την επίλυση του Κυπριακού.

Διαπραγματεύσιμος, η, ο, εκείνος για τον οποίο μπορούν να γίνουν διαπραγματεύσεις, π.χ. ο εργολάβος είπε ότι η τιμή του διαμερίσματος είναι διαπραγματεύσιμη..

Διαπραγματεύσεις (Νομ.) Οι συζητήσεις και η γενική προετοιμασία για τη σύναψη σύμβασης.

Υπάρχουν ορισμένες υποχρεώσεις και από τις δύο μεριές, με γενικό κριτήριο την καλή πίστη και τα συναλλακτικά ήθη.

ΑΦΙΕΡΩΜΑ ΑΞΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΕΩΣ

Δώστε θετικό κλίμα στο τέλος της πώλησης που δεν έφερε αποτέλεσμα

Οι πωλητές, για να καταλήξουν στο μηνιαίο στόχο τους και να πετύχουν τον επιδιωκόμενο αριθμό πελατών και συμβολαίων, είναι αναγκασμένοι να κάνουν μεγαλύτερο αριθμό επαφών και συζητήσεων, ώστε να φέρουν το ζητούμενο αποτέλεσμα. Περίπου οι δύο στις τρεις πωλήσεις δεν φέρνουν θετικό αποτέλεσμα. Έτσι, αν ένας ασφαλιστής κάνει 10 Συμβόλαια σ' ένα μήνα σημαίνει πως 30 υποψήφιοι πελάτες δεν αγόρασαν σ' αυτό το μήνα ή και περισσότεροι. Ένας μεγάλος λοιπόν αριθμός συγκεντρώνεται μέσα στο χρόνο. Πολλοί απ' αυτούς ίσως αγοράσουν. Άλλοι θα χαθούν. Άλλοι θα αγοράσουν από άλλους. Σ' αυτό το άρθρο θα ασχοληθούμε λίγο με τις πωλήσεις που δεν έγιναν. Για να έχει μερίδιο στον ιδρώτα του που έτσι κι αλλιώς έχυσε ο ασφαλιστής, καλό είναι να φεύγει μετά την μη αποτελεσματική πώληση, ευχάριστος και θετικός.

Τι σημαίνει ευχάριστος και θετικός; Θα πρέπει να βρει ένα θετικό στοιχείο για να κλείσει τη συζήτηση, ώστε να έχει ανοιχτή πόρτα να επανέλθει. Πολλοί ασφαλιστές, ιδίως νέοι, κοκκινίζουν, νευριάζουν, δείχνουν θυμωμένοι και πικραμένοι, ανάβουν, κοκκινίζουν τ' αυτιά τους, οι φράσεις τους δείχνουν απογοήτευση και θλίψη, αντιπαλότητα, άρνηση. Πολλοί ξεχνούν ότι ζήτησαν ραντεβού "χωρίς καμία υποχρέωση να αγοράσεις"! Το σωστό είναι να πούμε πως η δουλειά μας είναι σκληρή, έχει επιτυχίες και αποτυχίες, δεν αγοράζουν όλοι και ότι μερικοί αγοράζουν αργότερα.

Γι' αυτό και οι Managers θα πρέπει να αντιμετωπίζουν με κατανόηση τους πωλητές τους κι όταν επιστρέφουν στο γραφείο καλό είναι να τους συγχαίρουν για την προσπάθεια και να ενθαρρύνουν την επαναπώληση, κρατώντας ημερολόγιο και αρχείο ώστε να μη χαθεί η προσπάθεια του πωλητή. Ένα καλό μάθημα για συνάντηση σε συγκέντρωση πωλητών υπ/τος είναι οι Managers να βρουν τρόπους να διδάξουν τους ασφαλιστές θετικά σημεία που οδηγούν σε επαναπώληση.

Σαν νέος πωλητής θυμάμαι έκανα κι εγώ το λάθος να φεύγω πολλές φορές αρνητικος και με το κλείσιμο της πόρτας έκλεινε οριστικά πίσω μου και η πιθανότητα πωλήσεως συμβολαίου. Με τον καιρό έμαθα να βρίσκω λύσεις, έμαθα να κατανοώ τις αντιρρήσεις ορισμένων πελατών, έμαθα να είμαι αγαπητός και συνεργάσιμος, να γίνομαι φίλος και να βλέπω πως υπάρχουν κι άλλες γέφυρες που θα με οδηγούσαν στην επιτυχία.

Σ' αυτό το άρθρο θα αναφέρω πρακτικές λύσεις απ' τις εμπειρίες συναδέλφων και προσωπικές, ζητήστε όμως κι εσείς απ' τους συναδέλφους σας ατομικά ή ομαδικά θετικούς τρόπους κλεισίματος μιας συζήτησης για καλύτερα αποτελέσματα:



Δώστε πάντα θετικό τέλος στη συζήτηση. *Ανεξάρτητα από το αποτέλεσμα, κάθε διαπραγμάτευση έχει κάποια αξία για όλους όσους συμμετέχουν. Βρείτε ένα θετικό στοιχείο για να κλείσετε τη συζήτηση και εκφράστε ελεύθερα την εκτίμησή σας προς αυτούς που την αξίζουν.*



ΤΩΡΑ
ΓΙΑ ΣΑΣ
ΚΑΙ ΤΟΥΣ
ΔΙΚΟΥΣ ΣΑΣ
ΑΚΟΜΗ
ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΗ
ΑΣΦΑΛΕΙΑ

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

Οι φίλοι μας λένε Έν-Εν

Nationale-Nederlanden

Ακόμα μεγαλύτερη
εγγύηση για το παρόν και το μέλλον

Μέλος του ING GROUP

- "Χάρηκα πολύ που είχαμε την ευκαιρία να γνωρισθούμε οικογενειακά στο σπίτι σας αγαπητέ κύριε... Έχετε καλή οικογένεια κι είμαι σίγουρος πως θα συνεργασθούμε στο μέλλον και θα κάνουμε κάποιο συμβόλαιο προστασίας, επειδή βλέπω πως κάνετε μεγάλες προσπάθειες και είμαι σίγουρος πως θα διαπιστώσετε ότι μια ασφάλιση εισοδήματος είναι σύμμαχος στον αγώνα σας να σπουδάσουν τα παιδιά... Νά 'στε καλά θα τα ξαναπούμε... Ευχαριστώ...".
- "Χάρηκα αγαπητέ... που μας δόθηκε η ευκαρία να γνωριστούμε καλύτερα. Πιστεύω πως βρήκα ένα φίλο να μου συμπαρασταθεί στις προσπάθειες που κάνω να δώσω σε περισσότερους συνανθρώπους μας το αγαθό της ασφάλισης. Θα περάσω απ' το μαγαζί σας να τα ξαναπούμε. Θέλω να συνεργασθούμε. Όλοι μας έχουμε ανάγκη ο ένας τον άλλο...".
- "Χάρηκα αγαπητέ... που μας δόθηκε η ευκαιρία να συζητήσουμε ένα τόσο δύσκολο θέμα όπως η ασφάλιση. Κατανοώ τα προβλήματα, που πιστεύω θά 'ναι προσωρινά, και σύντομα θα τα ξαναπούμε. Θα περάσω να σας φέρω ένα ημερολόγιο της εταιρίας μας...".
- "Σας ευχαριστώ πολύ αγαπητέ που με δεχθήκατε στο σπίτι σας σήμερα. Οι άνθρωποι έχουν ανάγκη να γνωρίζουν φίλους... Δεν γνώριζα ότι αυτή την περίοδο ανοίγετε καινούργιο μαγαζί. Εύχομαι καλές δουλειές και θα περάσω να σας ενημερώσω με το καλό όταν ξεκινήσετε για τις λεπτομέρειες ασφάλισής του... Πού ξέρεις ίσως γίνω εγώ ένας καλός πελάτης σου... ".
- "Υπήρξατε ευγενέστατος αγαπητέ κύριε... Χάρηκα που γνωρισθήκαμε και απέκτησα ακόμα ένα φίλο και μάλιστα επιτυχημένο επαγγελματία... Έμαθα αρκετά σήμερα και σας ευχαριστώ. Για το θέμα όμως της φορολογίας που συζητήσαμε θα βρω το σχετικό νόμο και θα σας τον φέρω... Ίσως είναι καλύτερο να γίνει μία πιο εκτενής συζήτηση με τα νέα δεδομένα...".
- "Χάρηκα αγαπητέ που μου δόθηκε η ευκαιρία να γνωρίσω έναν δημιουργικό επαγγελματία. Οι μετοχές που κατέχετε είναι ένα στοιχείο που άλλαξε λίγο τη συζήτησή μας και την πρότασή μου. Η μεταβίβαση και ρευστοποίησή τους σε περίπτωση που συμβεί κάτι σε σας είναι ένα θέμα που πρέπει να ξαναεξετάσουμε προς όφελος του γιού σας. Την ερχόμενη εβδομάδα θα τηλεφωνηθούμε για ραντεβού και θά 'χω μαζί μου το σχετικό νόμο του χρηματιστηρίου...".
- "Έχετε δίκιο που είστε συγκρατημένος αγαπητέ... Τόσα γίνονται γύρω μας... Είναι σημαντικό να γνωρίζεις ανθρώπους που είναι προσεκτικοί και που κάνουν συμφωνίες μετά από μελέτη. Κάτι τέτοιο θέλω κι εγώ για νά 'χω φίλους. Μελετήστε τα στοιχεία και σύντομα θα σας φέρω κι άλλα. Επιθυμώ η σχέση μας να βασίζεται σε πραγματικά γερές βάσεις. Θα έχω κι ένα αντίγραφο συμβολαίου της εταιρίας που μου αναφέρατε για να συγκρίνουμε τα στοιχεία. Σας ευχαριστώ για τη συμμετοχή, άλλωστε η ασφάλιση είναι αποτέλεσμα συμμετοχής και συνεργασίας...".

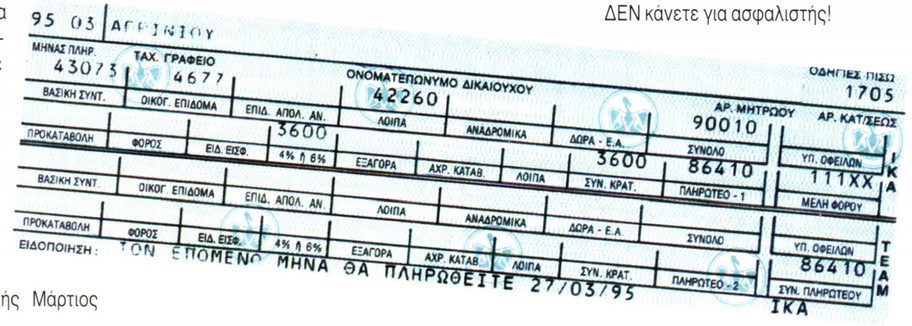
Ο ασφαλιστής είναι ο άνθρωπος που μιλά για σιγουριά, για ασφάλιση, για αισιοδοξία. Δεν είναι δυνατόν να φύγει γκρινιάρης, κατσούφης, ανασφαλής. Η εικόνα που θα μένει πρέπει νά 'ναι εικόνα ειλικρίνειας, αισιόδοξη, ρεαλιστική.

Στη ζωή δεν έρχονται όπως τα θέλουμε κάθε φορά. Η ανθρώπινη ζεστή συμπεριφορά θα οδηγήσει τους υποψήφιους πελάτες να τον καλοδεχθούν την επόμενη φορά που θα τους το ζητήσει.

Αυτή η γλυκιά κατανόηση στις απόψεις του άλλου είναι σαν το γλυκό ηλιοβασίλεμα πριν έρθει η νύχτα. Το ηλιοβασίλεμα ταιριάζει στην αποχώρηση... Η ανατολή δεν θ' αργήσει. Πάντα να ελπίζουμε στην επόμενη μέρα, στην επόμενη συνάντηση.

Αυτό το απόκομμα κάνει τις διαπραγματεύσεις σας πιο εύκολες...

Το απόκομμα είναι μια περιγραφή γύρω από τη σύνταξη Έλληνα της ΕΟΚ μετά από 35 χρόνια σκληρής εργασίας σε οικοδομικές εργασίες με βαρέα ένσημα και κανονικές εισφορές. Μήνας πληρωμής Μάρτιος '95. Βασική σύνταξη 43.073 δρχ. Οικογ. επίδομα (πέντε παιδιά) 4.677 δρχ. Λοιπά (;) 42.260 δρχ. Δώρα 3.600 δρχ. Σύνολο 86.410 δρχ. ΤΑΜΕΙΟ: ΙΚΑ. Αν δεν μπορείτε να πείσετε κάποιον να κάνει ασφάλιση συμπληρωματικής σύνταξης ΔΕΝ κάνετε για ασφαλιστής!



Μην "εκμεταλλεύεσθε" τη γνωριμία και το κύρος ή τη θέση του πελάτη σας για προσωπικό σας όφελος



Μην κάθεστε άγαρμπα. *Δημιουργείτε την εντύπωση ανειλικρίνειας και έλλειψης σεβασμού.*

Ο πελάτης σάς εμπιστεύθηκε τα χρήματά του και την προτίμησή του σε σας, ως φίλο ή ασφαλιστή, δεν υποχρεούται να σας κάνει ρουσφέτια, χατήρια, προνομιακές μεταχειρίσεις για σας ή συγγενείς και φίλους... Να είστε "διακριτικοί" και αφήστε ΜΟΝΟ αυτόν, αν είναι, να σας προτείνει πελάτη ή κάτι άλλο... Το ότι ο πελάτης σας είναι γενικός Δ/ντής της Τράπεζας δεν σημαίνει ότι εσείς θα "μπαινοβγαίνετε" όπως και όταν θέλετε ή θα ζητάτε "δάνεια" για το συγχωριανό σας. Ούτε θα ζητάτε μετάθεση του κουμπάρου σας απ' τον Ταγματάρχη πελάτη σας... Αποφύγετε να τον φέρετε σε δύσκολη θέση για να κρατήσετε προσωπική φιλία και πελατεία.

Αποφύγετε το ψέμμα στις διαπραγματεύσεις σας σαν ασφαλιστές και μην τάζετε λαγούς με πετραχείλια



Τι είναι ψέμμα; Ψέμμα είναι η διαστροφή της αλήθειας. Πρώτα-πρώτα η άρνησις και έπειτα η διαστροφή και παραποίησις της αλήθειας, της πραγματικότητος. Να είναι μαύρο αυτό το πράμα και συ να λέγης πως είναι άσπρο. Να λέγης το σκότος φως και το φως σκότος. Να χαρακτηρίζης τον τίμιο άνθρωπο άτιμο και ανήθικο και τον ανήθικο τίμιο και αθώα περιστερά την πρόστυχη γυναίκα. Να υποστηρίζης πως ο κλέπτης και άδικος είναι δίκαιος και ο δίκαιος άδικος. Να είσαι ένοχος για μια κακή και ένοχη πράξι και να αρνήσαι την ενοχή σου προσποιούμενος τον αθώο. Να επιδιώκης το κακό και την εξόντωση του άλλου, κι όταν σε καταλάβουν, να του κάνης τον καλύτερο φίλο και υποστηρικτή. Να βάζης του κόσμου τα μέσα για να παραγκωνίσης άλλον και να πάρης συ την θέσι του.

Ψέμματα, ψέμματα. Γεμάτος ο κόσμος από ψεύτες και από ψέμματα. Τέτοιον κατήφορο έχουν πάρει πολλοί, που δεν καταλαβαίνουν πως διαρκώς ψευδολογούν. Λένε ψέμματα και νομίζουν πως λένε αλήθεια! Λένε ψέμματα, πλαστογραφούν πιστοποιητικά, εντάλματα, τιμολόγια, επιταγές, αποδείξεις, στέλνουν γράμματα ψεύτικα, τηλεφωνούν με ξένο όνομα, παίζουν και γλεντούν την πρωταπριλιά με τα ψέμματα, υποβάλλουν δικαιολογητικά εξόδων που δεν έγιναν, βεβαιώνουν, ενόρκως μάλιστα, πράγματα ανυπόστατα. Άλλοι παρουσιάζονται με άλλα ονόματα εδώ, με άλλα εκεί, με διαφορετικά πιο πέρα. Άλλοι μεταφέρουν τάχα πληροφορίες από συγγενείς σε συγγενείς, χωρίς κανείς να τους αναθέση τούτο. Άλλοι πάλιν διηγούνται πράματα αφύσικα και τερατώδη, πως πήγαν εδώ, ταξείδεψαν εκεί, είδαν εξωτικά μέρη και φοβερά θηρία, πως πιάστηκαν από ληστάς και αγρίους, πως ξέφυ-

γαν με παλληκαριές μεγάλες και εξυπνάδες που δεν τις έχει άλλος. Πως έκαναν μεγάλες δωρεές και ευεργεσίες, άλλοι, χωρίς να έχουν πεντάρα στην τσέπη, πως έσωσαν ανθρώπους από περιπέτειες και κινδύνους, πως ανδραγάθησαν στους πολέμους και πήραν παράσημα και μεγαλόσταυρους, ενώ δεν το κούνησαν από την Αθήνα, πως... πως... πως!!! Και όλα αυτά ψέεεεμαααααταααα! Κι αν τους πιάνης και τους λέγης τίποτα, σου απαντούν με μετριοφροσύνη, αι, καϋμένε, ένα ψεματάκι. Χάλασε ο κόσμος μ' ένα ψεματάκι; Άλλοι, πιο αδιάντροποι, σας λέγουν σοβαρά. "Τι λές αδερφέ; Το ψέμμα είναι το αλάτι της αλήθειας"!! Και άλλοι χαριεντιζόμενοι. "Κι αν δεν πούμε και κανένα ψέμμα τι θα γίνουμε; Θα σκάσουμε, αδερφέ, θα σκάσουμε"!

Και θα ρωτήσετε τώρα. Γιατί τα ψέμματα; Γιατί τόσα ψέμματα; Γιατί οι άνθρωποι είναι τόσο εύκολοι να ψευδολογούν και αντί σαν άνθρωποι του Θεού να λαλούν "αλήθειαν έκαστος προς τον πλησίον αυτού", γίνονται όργανα του διαβόλου και αφίνουν ασυγκράτητη την γλώσσα των στα ψέμματα; Γιατί; Γιατί άλλοι έχουν κακομάθει από μικροί και χαλινάρι δεν μπορούν να βάλουν στη γλώσσα των για να το κόψουν; Σ' αυτούς είναι κακή συνήθεια, που την πήραν μικρά παιδιά από τους γονείς των ή από την γειτονιά. Άλλοι για να αστειευθούν, όπως είναι τα πρωταπριλιάτικα ψέμματα, που λέγονται για ένα αστείο ή ένα πείραγμα, αλλά μπορούν να καταλήξουν σε φοβερά εγκλήματα και μεγάλες τραγωδίες.

Τα πολλά όμως και μεγάλα ψέμματα λέγονται από τους ανθρώπους διά λόγους συμφέροντος. Να γελάση, να εξαπατήση ο ένας το άλλον, ο επιτήδειος τον άκακον και απλοϊκόν και να τον εκμεταλλευθή αγρίως. Να του πάρη τα λεπτά, το σπίτι, την θέσι, την δουλειά. Να τον βάλη να εγγυηθή και να τραβιέται έπειτα ο εγγυητής στα δικαστήρια για να πληρώνη. Να τον πάρη μάρτυρα υπερασπίσεως και να κερδίση την υπόθεσι. Να χρησιμοποιήση τις γνωριμίες του και να επιτύχει ένα δίπλωμα ο αγράμματος, ή ένα διορισμό ο ανίκανος, ή ένα βραβείο ο ανάξιος. Το συμφέρον, το ελεεινόν, υλικόν και πρόστυχον συμφέρον. Αυτό το συμφέρον μπορεί να εξωθήση τον άνθρωπον να πη ψέμματα χονδρά και άθλια και σε πρόσωπα ιερά, και σ΄ αυτόν τον ίδιον τον Θεόν. Ο μισθός του ψεύδους, δηλαδή ο μισθός που δίνει το ψέμμα στον ψεύτη, είναι η απάτη, η γελοιοποίησις και ο εξευτελισμός του, ο όλεθρος και η καταστροφή του, ψυχική και υλική καταστροφή. Είναι γραμμένο ότι: "Ος ερείδεται επί ψεύδεσι ποιμαίνει ανέμους". Όποιος στηρίζει τις δουλειές του στα ψέμματα και με ψέμματα προσπαθεί να κερδίζη, αυτός είναι σαν να βοσκά τους αέρηδες. Ο λαός λέγει με την γνωστή του παροιμία: "ο ψεύτης και ο κλέφτης τον πρώτο χρόνο χαίρεται". Γιατί τον δεύτερο θα τον μάθουν τι ψεύτης και απατεών είναι και δεν θα τον πιστεύη κανένας.

Φίλοι ασφαλιστές μακρυά από ψέμματα! Φίλοι Ασφαλιστές τάζοντας "λαγούς με πετραχείλια" δεν θα κερδίσετε και πολλά. Δεν αξίζει για λίγες χιλιάδες να ζείτε με το άγχος μήπως και αποκαλυφθείτε. Μιλήστε ξεκάθαρα για αυτά που προσφέρετε με τα συμβόλαιά σας για να έχετε το κεφάλι σας ψηλά! Τα ψεμματά σας θα πικράνουν πολύ κάποιους συνανθρώπους πελάτες που θα βρεθούν άρρωστοι σε κάποιο νοσοκομείο, "προδομένοι" από σας και χωρίς χρήματα να τα βγάλουν πέρα. Θα γίνουν "εχθροί" σας και του θεσμού. Δεν αξίζει για κάποια προμήθεια να αφήσετε ακάλυπτους ανθρώπους σε δύσκολη ώρα. Είναι έγκλημα. Μιλήστε καθαρά και έντιμα και θα κερδίσετε διπλά. Άλλωστε όλες οι δοσοληψίες έχουν δικαιώματα και υποχρεώσεις και όρους και εξαιρέσεις και "πλαίσια" κ.λπ. κ.λπ... Και η απόκρυψη είναι ψέμμα... πείτε ΟΛΗ την αλήθεια!



Πείτε την αλήθεια! *Είναι πολύ πιθανό, η άλλη πλευρά να ξέρει τα πάντα για σας και την εταιρία σας. Και μια μικρή ακόμη ανακρίβεια θα μειώσει σοβαρότατα την εμπιστοσύνη του συνομιλητή σας προς το πρόσωπό σας.*



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



Να διαπραγματεύεσθε χρησιμοποιώντας τα δυνατά σας σημεία!

Μπορείτε να γράψετε ΑΜΕΣΩΣ πέντε δυνατά σας πλεονεκτήματα; Αν δεν έχετε, αλλάξτε εταιρία και επάγγελμα. Αν δεν ξέρετε, ρωτήστε τη Δ/νση Marketing να σας τα πει και τότε βγείτε στην αγορά και αρχίστε να πουλάτε σαν να είστε ΕΝΤΟΣ ΕΔΡΑΣ από "θέση ισχύος", όπως έλεγε η Αγροτική Ζωής στο φετινό συνέδριό της.

Ο έξυπνος ασφαλιστής γίνεται αποτελεσματικός και πουλά επειδή ξέρει τι αντιπροσωπεύει. Ποιος πελάτης μπορεί να σηκώσει κεφάλι μπροστά στην Οικονομική Ζημιά που τον απειλεί; Ποιος δεν φοβάται μια φωτιά, έναν σεισμό, μια πλημμύρα, μια αρρώστια, ένα θάνατο, μια αναπηρία, ένα ατύχημα;

Υπάρχει άνθρωπος να μπορεί να τα αντιμετωπίσει ΜΟΝΟΣ του;

Να λοιπόν το ΜΕΓΑΛΟ ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑ. Εσείς σαν ασφαλιστές μπορείτε να τα αντιμετωπίσετε, οι πελάτες όχι! Όλοι τρέμουν μπροστά σε τέτοια αβέβαια γεγονότα. Ποιος λοιπόν πρέπει να έχει ΤΡΑΚ; Οι ασφαλιστές ασκούν ΜΕΓΑΛΟ ΕΡΓΟ ασφαλίζοντας κόσμο.

Η εταιρία σας έχει οικονομική δύναμη. Το τάδε προϊόν σας είναι ακαταμάχητο, ασυναγώνιστο κ.λπ. κ.λπ.

Εσείς είστε επαγγελματίες με δόξες και επιτυχίες, με πελατεία... Εσείς είστε ΝΕΟΣ και γεμάτος μέλλον και μπορείτε να εξυπηρετείτε καλύτερα... Εσείς είστε ΠΑΛΗΟΣ και οργανωμένος με ΠΕΙΡΑ κ.λπ. κ.λπ.

Βρείτε τα δικά σας πλεονεκτήματα και ΠΟΥΛΗΣΤΕ ΑΦΟΒΑ από "θέσεως ισχύος".



Διαπραγματευθείτε από θέση ισχύος. *Ο καλός «διαπραγματευτής» ενεργεί πολύ πιο αποτελεσματικά, όταν ξέρει τα «ατού» του και τα χρησιμοποιεί επιδέξια.*

Μη σταματάτε να πουλάτε, "διαπραγματεύεσθε"

Η εξέλιξη το πολιτισμού μας οφείλεται κατά ένα μεγάλο ποσοστό στο ότι οι άνθρωποι πουλούσαν αγαθά ή υπηρεσίες σε άλλους ανθρώπους με σκοπό μια καλύτερη ζωή.

Η πώληση εμφανίστηκε όταν ένας άνθρωπος των σπηλαίων έπεισε έναν άλλο ότι θα ήταν καλό να ανταλλάξουν ένα πέτρινο τσεκούρι με μια πέτρινη μύτη για ακόντιο.

Η πώληση χρησιμοποιήθηκε από τους Φοίνικες και τους Έλληνες, όταν γυρνούσαν με τα πλοία τους τη Μεσόγειο Θάλασσα για να βρουν αγοραστές για τα λάδια τους και τα αρώματά τους.

Ο ερημίτης είναι ίσως ο μόνος άνθρωπος στην κοινωνία μας σήμερα, του οποίου το "ευ ζην" δεν εξαρτάται από την καθημερινή χρήση των ικανοτήτων πώλησης. Όπως όλοι οι συνηθισμένοι άνθρωποι, έχετε πουλήσει και θα πουλάτε μέχρι την τελευταία στιγμή της ζωής σας:

1. Σαν βρέφος κλαίγατε για να αποκτήσετε αυτό που επιθυμούσατε.
2. Σαν παιδί "πουλήσατε" στους γονείς σας για ένα εισιτήριο του τσίρκου.
3. Σαν φοιτητής "πουλήσατε" στους γονείς σας για ένα νέο τρόπο ζωής.



Να είστε πανέτοιμοι. *Μην αρχίζετε ποτέ μια διαπραγμάτευση, αν δεν έχετε προηγουμένως ενημερωθεί πλήρως πάνω στα θέματά σας και στην άλλη πλευρά.*

4. Σαν ενήλικας τελειώνοντας τις σπουδές "πουλήσατε" τον εαυτό σας σε κάποιον εργοδότη.
5. Σαν επαγγελματίας συνεχώς "πουλάτε" τον εαυτό σας στους συνεργάτες σας.

Η τεχνική της πώλησης λοιπόν χρησιμοποιείται σε όλη σας τη ζωή, συνειδητά ή ασυνείδητα. Η εφαρμογή αυτής της τεχνικής θα πρέπει να σας απασχολήσει πολύ, εσάς τον ασφαλιστή, διότι μέσω αυτής της τεχνικής εσείς θα κερδίσετε τα προς το ζην.

Να συζητάτε μόνο με τους αρμόδιους και κατάλληλους. Μη μιλάτε με δεύτερους ή υπαλλήλους κάτι που αφορά το Γενικό ή τον εργοδότη.

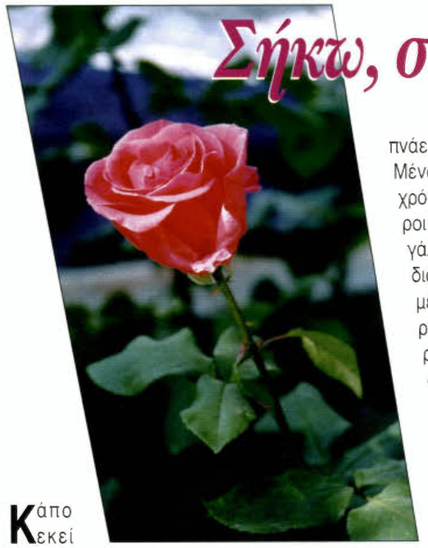
Σαμποτάρετε ή ακυρώστε "στα ίσα" μία συμφωνία που έχει μειονεκτήματα για σας πριν υπογράψετε.

Δεν αξίζει η ζωή με εκκρεμότητες εις βάρος σας. Π.χ. μη δέχεσθε να κάνετε χατήρια στον πελάτη, μείωση προμήθειας ή νάζια του στυλ "εγώ μόνο εσένα ξέρω, δεν με ενδιαφέρει η εταιρία σου, εσύ να έρχεσαι μόνο κ.λπ. Δεν γίνονται σήμερα αυτά.



Σκεφτείτε καλά! *Αν έχετε αμφιβολίες για κάποια πρόταση ή μερικούς όρους της, καθυστερήστε την απάντησή σας μέχρι την επόμενη μέρα. Μην παρασυρθείτε από τυχόν πίεση της άλλης πλευράς σε βιαστική απόφαση η οποία, άλλωστε, συνήθως δεν είναι αναγκαία.*

Σήκω, σύκο, σήκω! Να, σύκο!



Κάπου εκεί γύρω στα 1960 τέλειωνα το Δημοτικό σχολείο και πήγαινα στο Γυμνάσιο. Ήμασταν πέντε αδέλφια, εγώ ήμουνα ο τρίτος, και μαζί με μένα πήγαιναν σχολείο σε μεγαλύτερες και μικρότερες τάξεις τ' αδέρφια μου. Φυσικά τα πρωϊνά, όπως συνήθως όλα τα παιδιά, μας άρεσε να κοιμόμαστε παρά να σηκωνόμαστε να πάμε σχολείο ή να διαβάσουμε ή να κάνουμε δουλειές... Η μητέρα μας είχε βρει διάφορες αφορμές και λύσεις να μας ξυπνάει ευκολότερα.

Μέναμε τότε στο Αγρίνιο και εκείνα τα χρόνια πρωΐ - πρωΐ περνούσαν διάφοροι λιανοπωλητές που πουλούσαν γάλα, φρούτα, κηπευτικά, ψάρια, διάφορα καραμελοειδή, μήλα μελωμένα με καραμέλα, ζεστά κουλούρια κ.ά. Η μητέρα μας έκανε διάφορες δουλειές και δήθεν αδιάφορα φώναζε δυνατά ότι πήρε κάτι από αυτά που μας άρεσε και φυσικά χωρίς να το καταλάβουμε σηκωνόμασταν και ευχάριστα και σύντομα... Έλεγε π.χ. ποιος θα πάρει αυτό ή εκείνο και ανάλογα "τσιμπούσαμε" το δόλωμα...

Την εποχή που έβγαιναν τα γλυκά και νόστιμα σύκα και που το πρωΐ ήταν φρέσκα και δροσερά τα έφερναν οι υπαίθριοι μανάβηδες από τα καρποφόρα χωριά του Αγρινίου. Θυμάμαι τη μάνα μας που έπαιζε με τις λέξεις λέγοντας "Ελα σήκω, (να σηκωθείς) έλα σύκο (το φρούτο), σύκο, σήκω, άργησες"...

Αγαπητοί φίλοι ασφαλιστές, που είστε αναγκασμένοι καθημερινά να διαπραγματεύεσθε, ακολουθήστε αυτό το παράδειγμα και βρείτε τρόπους ανάλογα να ζητάτε αυτό που θέλετε. Κάντε λογοπαίγνια με τα επώνυμα, τα ονόματα, τα επαγγέλματα, τα εμπορεύματα ώστε να γίνεται πιο ευχάριστη η πρότασή σας. Σαν πωλητής Ασφαλειών διαπίστωσα ότι πολλοί πελάτες άνοιξαν το στόμα τους και έσκασαν ένα χαμόγελο, συγχρόνως όμως κατάφερνα να βρεθώ πιο κοντά τους με αυτά τα λογοπαίγνια.

Θυμάμαι από κάποιον Άγγελο του ζήτησα να γίνει Ευ-άγγελος και να μου πει ευχάριστη απάντηση στην πρόταση να ασφαλιστεί, από κάποια Εύα ζητούσα ένα μήλο, κάποιον Μαυροβουνιώτη τον αποκαλούσα Ασπροβουνιώτη, σε κάποια Ανθή της έλεγα θέλω να δω "ν' ανθίζει", σε κάποιο Γ. Δεσπότη, έβαζα πάντα το "εις πολλά έτη Δέσποτα", σε έναν υπάλληλο Ελευθεριάδη έλεγα "γειά σου σκλαβωμένε Έλληνα", σ' ένα Θεοχάρη του έλεγα νά 'χεις του Θεού τη χάρη πάντα, σ' ένα Σχοινά του έλεγα "λύσε με, με έδεσες με την αγάπη σου" σ' ένα Φαρμάκη του τραγουδούσα ένα τραγούδι "Φαρμάκι, λίγο, λίγο μου ρίχνεις στην καρδιά" επειδή δεν ασφαλιζόταν στην αρχή, αλλά σιγά-σιγά άλλαξε.

Όταν διαπραγματεύεσθε στόχο έχετε να πουλήσετε ασφάλιση

Η εταιρία σας σάς πληρώνει για να πουλάτε ασφάλειες. Προμήθειες παίρνετε μόνο γι' αυτό. Δεν παίρνετε προμήθειες επειδή κάνετε δημόσιες σχέσεις ή διαφήμιση. Γι' αυτές τις δουλειές πληρώνονται άλλοι, όχι εσείς. Εσείς πληρώνεσθε για να πουλάτε. Να θυμάστε λοιπόν ότι όταν συζητάτε και διαπραγματεύεσθε για κλείσιμο ραντεβού, για πώληση, για SERVICE, για αποζημιώσεις, για εξεύρεση πελατών, στόχος σας είναι να βγουν πωλήσεις. Οι συζητήσεις σας, οι λέξεις σας, τα επιχειρήματά σας, οι αναλύσεις σας, τα πάντα πρέπει να οδηγούν σε πωλήσεις ασφαλειών. Διαφορετικά είστε αναρμόδιος για ό,τι λέτε.

Κάνετε λοιπόν αυτοκριτική και αναλύστε πού σπαταλάτε το χρόνο σας. Δεν μπορεί να μην έχεις χρόνο και συγχρόνως ούτε πωλήσεις: κάτι κάνεις λάθος. Ίσως περπατάς χωρίς μυαλό άσκοπα, κάνοντας συζητήσεις για θέματα που δεν είναι της αρμοδιότητάς σου. Ακούω παράπονα από συζύγους ότι οι ασφαλιστές λείπουν όλη μέρα και πάνε αργά σπίτι.

Κανείς δεν αμφισβητεί ότι αυτός ΔΟΥΛΕΥΕΙ. Δουλεύει, όμως, ΛΑΘΟΣ. Περπατά ΛΑΘΟΣ. Συζητά ΛΑΘΟΣ. ΔΕΝ ΠΟΥΛΑΕΙ. Εκεί είναι το μυστικό. Μάθετε να πουλάτε. Να πουλάτε συνέχεια. Όλα τ' άλλα μεταφέρετέ τα στο γραφείο, στη Γραμματεία, στα Κεντρικά. Οι πωλητές ΠΟΥΛΑΝΕ, οι άλλοι όλοι υποστηρίζουν τον πωλητή. Ό,τι κι αν είναι, από κλητήρες μέχρι το Γενικό Διευθυντή. Αν θέλετε χρήματα και επιτυχία, μάθετε να ΠΟΥΛΑΤΕ!

ΑΦΙΕΡΩΜΑ
ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΕΙΣ

Για να πάρετε συστάσεις και νέα ονόματα υποψηφίων πρέπει να μάθετε να διαπραγματεύεσθε!



Να έχετε περιποιημένη εμφάνιση. *Η εμφάνιση αυξάνει στο έπακρο την προσοχή και την εμπιστοσύνη που εμπνέετε. Η ατημελησιά στην εμφάνισή σας προϊδεάζει γενική ατημελησιά και στην υπόλοιπη ζωή σας.*

Η συλλογή ονομάτων υποψηφίων είναι βασική διαδικασία στην επιτυχία του ασφαλιστή και δεν μπορεί να γίνει χωρίς κάποια εκπαίδευση και προγραμματισμό. Οι πιο πολλοί ασφαλιστές συνήθως δεν ξέρουν να ζητάνε ονόματα και αυτό επειδή δεν ξέρουν να διαπραγματεύονται. Τα νέα ονόματα είναι όπως η βενζίνη που βάζεις στο αυτοκίνητο για μια μακρινή πορεία, όπως το νερό που ποτίζεις τα λουλούδια και τα δένδρα για να μην ξεραθούν. Δεν μπορεί λοιπόν αυτό να είναι στα δευτερεύοντα θέματα εκπαίδευσης. Έχει πρωταρχική σημασία η ανάπτυξη νέων εργασιών που βασίζεται στη συλλογή νέων υποψηφίων πελατών και που ο συντομότερος τρόπος είναι η μέθοδος συλλογής συστάσεων. "Πάρτε ονόματα"! "Βλέπε κόσμο"! αυτές οι δύο φράσεις είναι οι συνηθέστερες προτροπές προς τους νέους αλλά και παλιούς για να βγουν να πουλήσουν. Αλλά εκεί είναι το πρόβλημα. Πώς να πάρεις ονόματα όταν δεν ξέρεις να διαπραγματευτείς και πώς να δεις κόσμο όταν δεν έχεις κόσμο! Σ' όλες τις διαπραγματεύσεις υπάρχουν αυτά που δίνεις και αυτά που παίρνεις. Όλες οι συμφωνίες έχουν δικαιώματα και υποχρεώσεις. Έχουν κάποιο όφελος και κάποιο κόστος. Αυτό είναι το μυστικό για να μπορέσει ένας ασφαλιστής να μαζέψει ονόματα. Να καταλάβει ότι διαπραγματεύεται κάτι και αυτό το κάτι να το υπενθυμίσει εκεί που ζητάει ονόματα υποψηφίων. Και επιπλέον να γνωρίζει ότι έχει κόστος, επειδή στις εμπορικές δοσοληψίες σπάνια παίρνεις



Έχετε στην τσάντα σας ό,τι πρέπει; *Να είστε οργανωμένοι. Να ξέρετε πάντα τι και πού το έχετε.*

κάτι ΔΩΡΕΑΝ. Το όφελος της συλλογής νέων ονομάτων είναι η ΕΠΙΒΙΩΣΗ στο επάγγελμα και η ΕΠΙΤΥΧΙΑ στο επάγγελμα. Το κόστος; Ποιο είναι το κόστος; Τι πρέπει να πληρώσει ο ασφαλιστής; ΣΙΓΟΥΡΑ ΘΑ ΠΛΗΡΩΣΕΙ ΚΑΤΙ. Θα πληρώσει με χρήματα και ΧΩΡΙΣ ΧΡΗΜΑΤΑ. Άλλωστε τα αγαθά δεν αποκτώνται όλα με χρήματα. Γνωρίζοντας κάποιος ότι πληρώνει, βγαίνει από τις διαδικασίες ΔΩΡΕΑΣ, ή ΖΗΤΙΑΝΙΑΣ καταστάσεις που και ψυχολογικά αποθαρρύνουν τους ανθρώπους να προχωρήσουν. Έτσι η διαπραγμάτευση βάζει στο τραπέζι μια ΣΥΜΦΩΝΙΑ με οφέλη και υποχρεώσεις και πολλές απαντήσεις στο: "Γιατί κάποιος να σου δώσει ονόματα";

Όταν διαπραγματεύεσθε να λέτε πραγματικά στοιχεία!

Ό,τι λέτε θα το βρείτε μπροστά σας. Οι άνθρωποι έχουν κρίση, νου, σκέψη όπως κι εσείς.
Οι πωλητές πρέπει να θυμούνται ότι πάντα πιο έξυπνοι είναι οι πελάτες κι όχι αυτοί, επειδή ό,τι λένε θα το βρουν μπροστά τους υπέρ τους ή εναντίον τους.
Οι υποχρεώσεις των πωλητών αρχίζουν μετά την πώληση.
Οι πελάτες θα δοκιμάσουν το προϊόν, τον ασφαλιστή και την εταιρία και θα διαπιστώσουν ποια είναι αλήθεια και ποια ψέμματα, τι είναι πραγματικά και τι υπερβολές.
Οι συμβάσεις των ασφαλιστών είναι συνήθως μεγάλης χρονικής διάρκειας και δεν αξίζει για προσωρινά οφέλη να έχεις μακροχρόνια μπλεξίματα.
Μη φορτώνεσθε λοιπόν για 10, 20, 30 χρόνια μια υπερβολή, ένα ψέμμα, μια ανακρίβεια.
Πείτε τα πράγματα όπως έχουν.
Η ειλικρίνεια στη διαπραγμάτευση για πώληση ασφαλειών είναι πλεονέκτημα και ενισχυτικό της απόφασης να ασφαλισθεί κάποιος.
Να θυμάσθε ότι έχετε και ελαττώματα και μειονεκτήματα και ότι στον κόσμο τούτο τον πρόσκαιρο κανείς δεν είναι τέλειος ούτε οι άνθρωποι ούτε τα προϊόντα ούτε οι ευκαιρίες.
Οι υπερβολές των τρισεκατομμυρίων, το "καλύπτεσθε" παντού και πάντα και για όλα και το "ΕΓΩ ΕΙΜΑΙ ΕΔΩ" δεν έχουν οπαδούς πια.
Να είστε ειλικρινείς και σεμνοί.



Βεβαιωθείτε ότι ξέρετε όλα τα απαραίτητα στοιχεία. *Μπορεί οι πληροφορίες να σας έχουν δοθεί με τρόπο, που υπερβάλλουν ορισμένα πλεονεκτήματα ή καμουφλάρουν τυχόν αδυναμίες.*



DELSEY
PARIS
ΚΟΝΤΑ ΣΑΣ ΓΙΑ ΝΑ ΠΑΤΕ ΜΑΚΡΙΑ
BACK TO BUSINESS!



Época
5 ΧΡΟΝΙΑ ΕΓΓΥΗΣΗ
Χαρτοφύλακας στενός 37.000
Χαρτοφύλακας φαρδύς 39.900
Ανοιχτό τσαντάκι 4.400
Χρώμα: Μαύρο, μπορντέ.



Club
5 ΧΡΟΝΙΑ ΕΓΓΥΗΣΗ
Χαρτοφύλακας στενός χωρίς σπνδ. 19.900
Χαρτοφύλακας φαρδύς με σπνδ. 25.400
Ανοιχτό τσαντάκι 6.100
Χρώμα: Μαύρο.



Silver Label
Σάκος κοστουμιών 27.900
Χαρτοφύλακας 15.900
Χαρτοφύλακας με καπάκι 11.800

Τρόλλεϋ Washington
Τρόλλεϋ CASE 19.900
Τρόλλεϋ βαλίτσα 25.900
Reporter 6.900
Τρόλλεϋ μεγάλη βαλίτσα 32.900
Χρώμα: Μαύρο, πράσινο.
Νέα σειρά!



Βαλίτσες Washington
Νέα σειρά!
Γκαρνταρόμπα 19.900
Βαλίτσα μεσαία 18.900
Βαλίτσα μεγάλη 24.900
Χρώμα: Μαύρο, πράσινο.





Νέο!

Τρόλλεϋ De Luxe της σειράς Washington
Τρόλλεϋ DE LUXE 29.900
Χρώμα: Μαύρο, πράσινο.
Το "κινητό γραφείο"-Cambin-case-Τρόλλεϋ De Luxe της σειράς Washington με τροχούς, πολλές θέσεις, εσωτερικό organaizer, θέση για προσωπικό υπολογιστή και δισκέτες, γραφική ύλη και πολύ χώρο για ρούχα.

ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ: Αθήνα: Τηλ.: 9309400 Θεσ/νίκη: 031-923761

Η απάντηση είναι ότι έχει κάποιο όφελος ηθικό ή υλικό. Πιθανά οφέλη που πρέπει να υπενθυμίζει ο ασφαλιστής είναι:
1. Η ευχαρίστηση ότι ανταποδίδει με ευγνωμοσύνη τη μεγάλη υπηρεσία ασφάλισης που του πρόσφερε ο ασφαλιστής.
2. Η ευχαρίστηση ότι και άλλοι άνθρωποι θα απολαμβάνουν τα οφέλη της ασφάλισης.
3. Η φιλία και γνωριμία με τον ασφαλιστή, άτομο με πολλές γνωριμίες και εμπειρίες που πιθανόν να χρειασθούν και σ' αυτόν που "δίνει" ονόματα.
4. Οικονομικά οφέλη που πιθανόν να έρθουν από ανταπόδοση της επαγγελματικής βοήθειας προς τον ασφαλιστή με επιστροφή πελατείας προς το επάγγελμα του "συστήσαντος πελάτη".
5. Δώρα φιλίας, γλυκά, λουλούδια, βιβλία σαν "ευχαριστώ", γεύματα φιλίας κ.ά.
6. Ευγνωμοσύνη και ηθική ικανοποίηση προς το "συστήσαντα".
7. Σταθερή, οργανωμένη και διαρκής "επιστροφή" με κάθε τρόπο αυτής της "επαγγελματικής βοήθειας".
8. Ο ασφαλιστής έχει συμφωνία "έργων και λόγων" , είναι επαγγελματίας και ξέρει να στέκεται και ως επαγγελματίας και ως άνθρωπος σωστά στην κοινωνία και αξίζει να είναι φίλος κάποιου.....

Η υπενθύμιση της επαγγγελματικής προόδου του ασφαλιστή και το ψάξιμο αφορμών να το βλέπουν αυτοί που συστήνουν νέους πελάτες είναι μια διαδικασία "επιστροφής ευγνωμοσύνης" και όχι εγωϊσμός. Πολλοί ασφαλιστές παραλείπουν να υπενθυμίζουν την πρόοδό τους, τα βραβεία τους, τις επιτυχίες τους, την προαγωγή τους, το νέο γραφείο τους, τα ταξίδια κινήτρων, τη συμμετοχή τους σε συνέδρια ή σχολεία ασφαλιστών. Η επαγγελματική επιτυχία του ασφαλιστή παρακινεί συνεχώς κάποιους να του συστήσουν νέους πελάτες, επειδή γνωρίζουν ότι δε θα προδοθούν από τη σύσταση που έκαναν. Γνωρίζω κάποιον που στέλνει "κάρτες" σε πελάτες από χώρες που ταξιδεύει. Κι ένας άλλος πριν πάει κάποιο ταξίδι εξωτικό με την εταιρία του παίρνει όλους τους πελάτες να τους πει ότι "δήθεν" θα λείψει 10 μέρες στο τάδε μέρος με την εταιρία του.... Είναι αφορμές να πει ότι "προοδεύει", ότι καλώς τον "βοηθήσανε" ότι έχει επιτυχία και κύρος και ξέρουμε πως όλοι έχουν όφελος να γνωρίζουν τέτοια άτομα...

Τώρα θα αναφέρω και μερικές αποτυχημένες προσπάθειες που άκουσα ο ίδιος από αποτυχημένους ασφαλιστές.

Λένε μερικοί τις εξής αποτυχημένες φράσεις:
- Μου δίνεις ονόματα να ασφαλίσω;
- Ξέρεις δουλεύω τα απογεύματα στις ασφάλειες, έχεις κανέναν που θέλει να ασφαλισθεί;
- Γράψε μου 10 ονόματα να πάω να σφαλίσω.
- Μπορώ να πάω στον συνέταιρο να του μιλήσω για ασφάλειες;
- Μου δίνεις το τηλέφωνο του γιατρού σου να του κάνω μια πρόταση;
- Ξέρεις θέλω να παρουσιάσω 10 πωλήσεις αυτό το μήνα για να μείνω στη δουλειά, μπορείς να βοηθήσεις;
- Έχουμε ένα διαγωνισμό στο γραφείο και θέλω ν' ανεβάσω τις πωλήσεις, θα με βοηθήσεις;
- Έλα ξάδερφε, έπιασα δουλειά στις ασφάλειες. Έχεις τόσους γνωστούς να περάσω να μου δώσεις μερικές συστάσεις;
- Ξέρεις είπα να δοκιμάσω στις ασφάλειες, θα με βοηθήσεις στον κύκλο σου;
- Να μιλήσω στον αδερφό σου εκ μέρους σου;
- Να σου αφήσω την κάρτα μου μήπως θέλει κανένας να ασφαλιστεί;

Φυσικά σπάνια καρποφορούν τέτοιες μέθοδοι. Κανένας δεν εκτίθεται σήμερα επαγγελματικά ή κοινωνικά βάζοντας το όνομά του σε σύσταση για κάποιον μη επαγγελματία, ανειδίκευτο, προσωρινό, αλεξιπτωτιστή που κοιτάει το συμφέρον του και μόνο και προσωρινά και μονόπλευρα..

Σύσταση δίνουν σήμερα σε επαγγελματίες ασφαλιστές που κάνουν καριέρα, που σκέφτονται τη δουλειά για πάντα, που ανταποδίδουν την ευγνωμοσύνη τους, που έχουν κύρος προσωπικό, κοινωνικό και επαγγελματικό, που τιμούν την ασφαλιστική αγορά, που δεν ξεχνούν να προσφέρουν υψηλές υπηρεσίες, που σέβονται τους πελάτες τους, που σέβονται τις εταιρίες τους, που τιμούν την εμπιστοσύνη των πελατών τους, που βάζουν το χέρι στην τσέπη να πάρουν ένα λουλούδι, ένα παιχνιδάκι, ένα βιβλίο, που διαβάζουν να βελτιωθούν, που μοιράζονται τις επιτυχίες με τους πελάτες τους, που εκφράζουν την ευγνωμοσύνη τους με κάθε τρόπο και που δόξα τω Θεώ είναι αρκετοί στην ελληνική κοινωνία μας και διαπραγματεύονται κάθε μέρα την επαγγελματική τους καταξίωση με την ίδια την ύπαρξή τους.

Όταν διαπραγματεύεσθε να είστε ειρηνικοί και γαλήνιοι!

Τα νεύρα, οι δυνατές φωνές, ο θυμός, η απειλή, οι εκβιασμοί, η επιθετικότητα κάνουν τους άλλους να κουμπώνονται, να μαζεύονται, να κλείνουν τις πόρτες και να αμύνονται. Η ηρεμία φέρνει πλεονεκτήματα, όπως η απαλή βροχή ποτίζει το διψασμένο χώμα και φέρνει καρπούς, αντίθετα με την καταιγίδα, τη θύελλα και το χαλάζι που φέρνουν καταστροφές. Μη χάνετε τον έλεγχο του εαυτού σας, να είστε ήρεμοι, ήσυχοι, γαλήνιοι, κάτι που δείχνει πλεονέκτημα, σιγουριά, αυτοπεποίθηση.

Οι πελάτες κάνουν αδιάκριτες ερωτήσεις, απλοϊκές ερωτήσεις, έχουν αντιρρήσεις, θέλουν να τους επαναλάβεις πολλές φορές πράγματα που για σένα είναι απλά επειδή τα άκουσες ή τα είπες πολλές φορές. Αυτό δεν πρέπει να σε ενοχλεί, όπως και δεν πρέπει να σε ενοχλούν ερωτήσεις που κάνουν οι πελάτες γύρω από το πόσα παίρνεις ως ασφαλιστής, γύρω από θέματα ανταγωνισμού ή για διάφορες φήμες γύρω από τους ασφαλιστές, την εταιρία σου, το επάγγελμα κ.ά. Να είστε ήρεμοι!



Μην παρασύρεστε με «καλοπιάσματα». *Οι περισσότεροι άνθρωποι έχουν κάποιο ασθενές σημείο, κάποια αδυναμία. Ενα πολύ δημοφιλές κόλπο είναι να καλοπιάνουμε το συνομιλητή μας στην αρχή των διαπραγματεύσεων.*

Να κάνουμε κομπλιμέντα;

Αν κάνουμε ερωτήσεις και προσπαθούμε να ακούσουμε τις απαντήσεις με πραγματικό ενδιαφέρον, θα διαπιστώσουμε ότι τις περισσότερες φορές είναι ο ίδιος ο πελάτης που θα μας δώσει στοιχεία για τα ενδιαφέροντά του. Αρκεί να γνωρίζουμε πώς να κάνουμε τις Ερωτήσεις... π.χ:

Εσείς: "Κύριε Νικολάου, θα αναρωτιέστε ίσως, πώς βρέθηκα σήμερα μπροστά σας... Σε μια συζήτηση που είχα προχτές με τον πελάτη μου τον Κύριο Κατσίμπρα το Γιάννη... τ' όνομά σας αναφέρθηκε και υπήρξε τέτοιος ενθουσιασμός και τόσο καλά λόγια από το Γιάννη, που... αν και δεν μου είπε να έλθω να σας βρω... εγώ θέλησα να σας γνωρίσω!!!"

"Συγκεκριμένα, μου έλεγε ο Γιάννης, ότι από όλους τους ανταγωνιστές του, εσείς είσθε εκείνος που έχει τις πιο πρωτότυπες ιδέες... Τώρα, γνωρίζοντας πόσο δημιουργικό μυαλό είναι ο Γιάννης, σκέφτηκα ότι θα ήταν πολύ ενδιαφέρον να σας γνωρίσω. Αλήθεια, εσείς δεν σχεδιάσατε το κτήριο της "Apple Computers";"

"Ναι!!! Εμείς κάναμε τα σχέδια. Ξέρετε η τοποθεσία του οικοπέδου μάς έδωσε τη δυνατότητα να σκεφτούμε κάποιες καινούργιες ιδέες... σ' αυτή την κατασκευή."

Εσείς: Τι το διαφορετικό κάνατε εκεί;" κ.λπ.

[Προσοχή: Τίποτε δεν είναι πιο προσβλητικό για έναν άνθρωπο, από την ανειλικρινή προσπάθεια να τον κολακέψεις. Είναι σαν να υποτιμάς τη νοημοσύνη του. Όμως η δύναμη που έχει ένα ειλικρινές κομπλιμέντο είναι πολύ μεγάλη. Μεγάλη προσοχή όμως, προσπαθήστε να προετοιμασθείτε πριν πάτε στον υποψήφιο πελάτη (ή πελάτη)].

Τα πιο παραγωγικά κομπλιμέντα πρέπει να έχουν ορισμένα στοιχεία. Αυτά είναι:
α. - Πρέπει να είναι ειλικρινή
β. - Συγκεκριμένα (εξειδικευμένα)

Διαπραγματεύσεις και κομπλιμέντα

γ. - Να αφορούν κάτι που έχει πραγματικό ενδιαφέρον για τον άλλον.

Όταν κάνεις ένα κομπλιμέντο, η αποτελεσματικότητά του εξαρτάται από το πόσο Συγκεκριμένο είναι. Το κάνεις Συγκεκριμένο (το εξειδικεύεις) όταν εξηγείς στον άλλον το λόγο που σ΄ έκανε να το αναφέρεις. Προσπάθησε να λες ακριβώς τα λόγια που κάποιος είπε για τον υποψήφιο πελάτη.



Φυλαχτείτε από την κολακεία. *Για όποιον δεν σας ξέρει καλά, η κολακεία σημαίνει συνήθως ανειλικρίνεια.*

Το κλείσιμο ραντεβού είναι το δυσκολότερο σημείο για τους ασφαλιστές. Οι πιο πολλοί ασφαλιστές εκεί είναι που δυσκολεύονται και ταλαιπωρούνται πιο συχνά. Πολλοί λένε: Κλείσε μου ραντεβού και μετά ξέρω τι να κάνω! Πράγματι, δεν είναι εύκολο να σου κλείσει ραντεβού ο υποψήφιος πελάτης. Από τη στιγμή που θα δεχθεί κάποιος ένα ραντεβού για συζήτηση, το 50% της δουλειάς έγινε! Τα υπόλοιπα σχεδόν είναι διαδικαστικά!

Η διαπραγμάτευση που γίνεται εκείνη τη στιγμή λίγο πριν κλεισθεί το ραντεβού αφορά τρία σημεία που, αν ο ασφαλιστής τα προσέσχέδιο, ο τρόπος που είναι μελετημένος ο χώρος ή εκείνη η Γωνιά ή τα φυτά του εσωτερικού χώρου ή... ή... ή... Βάλτε τη φαντασία σας να δουλέψει!!!

Εξειδικεύοντας ένα κομπλιμέντο, απευθύνεσαι και εξυμνείς την πράξη και όχι το πρόσωπο. Μιλώντας για την πράξη προσθέτεις πειστικότητα, επειδή μιλάς για κάτι που γνωρίζεις.

Π.χ. όταν μιλάς για κάποιον πίνακα που σ' αρέσει... αναφέρεσαι στους συνδυασμούς των χρωμάτων ή στο βάθος ή στην τεχνοτροπία... Θα μπορούσες να πεις... "Βέβαια δεν είμαι ειδικός, αλλά αυτοί οι συνδυασμοί του μπλε με τις αποχρώσεις του... πράσινου μου αρέσουν πάρα πολύ". Αντί να πεις "Α!! ωραίος πίνακας, μπράβο σας, εσείς τον φτιάξατε; Α!! ποιος είναι ο ζωγράφος; κ.λπ.".

Όπως είναι φυσικό, κερδίζεις ακόμη περισσότερο όταν το κομπλιμέντο που κάνεις επιβεβαιώνει ένα άτομο για κάτι που το ενδιαφέρει απόλυτα. (Κυρίως αν έχει αμφιβολίες.) (Του δίνεις τη δυνατότητα να κερδίσει Ανταμοιβές και να αποφύγει τιμωρίες.)

Έχετε λοιπόν την Αντένα της αντιληπτικής σας ικανότητας συνεχώς συντονισμένη στη συχνότητα που θα σας επιτρέψει να κάνετε ανίχνευση ευκαιριών για παροχή ανταμοιβών προς τους Ανθρώπους. Ειδικά ψάξτε για τις ανταμοιβές εκείνες, που θα εδραιώσουν την εμπιστοσύνη τους και θα διώξουν τις αμφιβολίες τους.

Όταν κλείνετε ραντεβού διαπραγματεύεσθε! Ποιο κλειδί ανοίγει την πόρτα;

ξει καλά, θα έχει και πολλά ευνοϊκά γι'αυτόν ραντεβού. Ο υποψήφιος αγοραστής διαπραγματεύεται όχι το ραντεβού, αλλά το τι θα γίνει μετά το ραντεβού και που αφορά το αν έχει να κάνει πρώτον με έντιμο ασφαλιστή, δεύτερον με εκπαιδευμένο ασφαλιστή και τρίτον με ασφαλιστή που θα δείχνει προσωπικό ενδιαφέρον σ' όλη τη διάρκεια του Συμβολαίου.

Για να πείσει ο ασφαλιστής έναν υποψήφιο πελάτη ότι τα έχει αυτά τα προσόντα πριν το ραντεβού, θα πρέπει να έχει δουλέψει πολύ στην προσωπική βελτίωση με εκπαίδευση και ασκήσεις πρακτικές πάνω σ' αυτά τα σημεία, ώστε να φτιάξει προσωπικότητα που δείχνει σε κάθε κίνηση, "με μια ματιά" ότι έχει επαγγελματική προσωπικότητα. Τέσσερις βασικοί στόχοι στην εκπαίδευση του νέου ασφαλιστή πρέπει να μπουν από το Manager και το τμήμα εκπαίδευσης σαν βασικοί εκπαιδευτικοί στόχοι που οδηγούν στη δημιουργία: α) κύρους, β) σωστών δημοσίων σχέσεων, γ) στη φήμη καλού επιπέδου εξυπηρέτησης και δ) θετική δυναμική προσέγγιση πελατών με κάθε τρόπο.

Ασφαλιστές που δεν έχουν δουλέψει πάνω σ' αυτούς τους εκπαιδευτικούς στόχους δείχνουν ότι δεν έχουν οργάνωση, ότι δεν γνωρίζουν τον υποψήφιο, ότι δεν γνωρίζουν το προϊόν, ότι δεν πιστεύουν στο προϊόν που πουλάνε, ότι δεν έχουν ζωντάνια, ότι δεν έχουν υπερηφάνεια, ότι δεν ξέρουν τα προγράμματα, ότι δεν μπορούν να κρατάνε αυτοί την πορεία της συζήτησης. Τέτοιοι ασφαλιστές χωρίς προσωπικότητα πέρασαν από όλες τις ασφαλιστικές εταιρίες την περασμένη 25ετία και δημιούργησαν αρνητικό κλίμα για τους ασφαλιστές και το θεσμό με την επαγγελματική ανικανότητά τους και ακόμη δυσκολεύουν το έργο της νέας γενιάς ασφαλιστών, που προσπαθεί να δουλέψει με σύγχρονο επαγγελματισμό, που απαιτεί περισσότερα προσόντα και προϋποθέσεις για την άσκηση του επαγγέλματος του Χρηματοοικονομικού Συμβούλου.

Υπήρχαν ασφαλιστές που αντί να διαπραγματευθούν τα πλεονεκτήματα του θεσμού και των εταιριών τους διαπραγματεύονταν με ζητιανιά ένα ραντεβού για μια ασφάλεια ώστε να τα βγάλουν πέρα, να πετύχουν ένα διαγωνισμό, μια προαγωγή σε Manager, ένα συνέδριο, ένα ταξίδι στο εξωτερικό, μια βοήθεια ή κάτι άλλο εκτός των συμφερόντων του πελάτη που τα έβλεπε όλα αυτά και έκλεινε την πόρτα στα μούτρα του ασφαλιστή, που τον κατέταξε στους ζητιάνους και γυρολόγους που χτυπάνε πόρτες κι' όχι στους ειδικούς και χρήσιμους επαγγελματίες...

Όλα αυτά λίγο-πολύ επηρέασαν και επηρεάζουν το ευρύ καταναλωτικό κοινό γι'αυτό και επιμένουμε ότι ο ασφαλιστής σήμερα έχει δυσκολότερο έργο να κάνει προσπαθώντας να βελτιώσει την "εικόνα" του προς τα έξω, αλλά και ν' αλλάξει απόψεις που σχηματίσθηκαν την τελευταία 25ετία.

Πριν ζητήσετε ραντεβού, κάντε αυτές τις ερωτήσεις στον εαυτό σας:

- Τι θα βελτιώσω στον τομέα δημοσίων σχέσεων για να έχω μεγαλύτερο κύρος;
-Έχω απαντήσεις έτοιμες στις αντιρρήσεις πελατών;
-Έχω πολλούς υποψήφιους που με ξέρουν;-
- Έχω γνώσεις των προϊόντων που πουλάω και πόσο φαίνεται;
- Έχω φτιάξει έτσι τα προσόντα ου ώστε να "διοικώ" μια συζήτηση;
- Έχω αναρωτηθεί τι βλέπουν οι άλλοι σε μένα;
- "Πείθω" ότι είμαι επαγγελματίας;
- "Εμπνέω σεβασμό";
- Έχω αποδεχθεί ότι ένα μεγάλο μέρος των υποψηφίων έχει δικαίωμα να μου πει ΟΧΙ για πολλούς λόγους;

Μετά από όλα αυτά που απαιτούν αρκετό χρόνο μαθητείας και πρακτικής εξάσκησης ο ασφαλιστής όταν ζητά ραντεβού να θυμάται ότι διαπραγματεύεται ακόμη 3 σημεία. Πρώτον το χρόνο του ραντεβού (ώρα, ημέρα, εβδομάδα), δεύτερον τον τόπο του ραντεβού (σπίτι, γραφείο, εργασία, ουδέτερο χώρο) και τρίτον τις συνηθήκες, καλές ή κακές, όπου θα γίνει το ραντεβού (ησυχία, κόσμος, διακοπές, άνεση συνεργασίας κ.λπ.).

Ένα καλό ραντεβού για πώληση ασφάλισης κυρίως πρέπει να είναι ΕΠΙΛΟΓΗ-πρόταση του ασφαλιστή. Αυτός είναι ο προτείνων, ο επαγγελματίας που γνωρίζει τι θα λεχθεί εκεί και πόσο σημαντικό είναι και πού απαιτεί ιδιαίτερη προσοχή και από τα δύο μέρη... Δεν είναι υπόθεση λεπτού, στα όρθια, κάτι που μπορεί να γίνει με άλλες πωλήσεις. Εκεί θα λεχθούν σημαντικά θέματα και θα πάρει ο υποψήφιος κρίσιμες αποφάσεις για το μέλλον του, των δικών του, το δικό του και της περιουσίας του.

Τα ραντεβού που προτείνει ο ασφαλιστής έχουν συγκεκριμένο χρόνο, τόπο και συνθήκες καλές. Όλα αυτά μπορούν να αποτελέσουν θέμα μια συνάντησης ασφαλιστών ή αντικείμενο μελέτης σε διάφορα βιβλία και περιοδικά... Σίγουρα όμως αυτά αποτελούν και τη δύναμη των πωλητών που ανάλογα με τη διαπραγματευτική τους ικανότητα στο κλείσιμο ραντεβού έχουν και αποτελέσματα. Η επιτυχία των ασφαλιστών κρύβεται εκεί, στην ικανότητα να διαπραγματεύονται καλά ραντεβού για πωλήσεις.

Ευάγ. Γ. Σπύρου



Αποφύγετε την τακτική της εξαφάνισης. *Σε πολλές περιπτώσεις απαιτείται κάποια συνεργασία, μετά το κλείσιμο της συμφωνίας. Φροντίστε να βεβαιώσετε την άλλη πλευρά ότι δεν είναι η τελευταία φορά που σας βλέπει.*

Ευχαριστούμε τον κ. Νίκο Γαλαίο - εκδόσεις Γαλαίος - για την ευγενική του βοήθεια μέσω της άδειας χρησιμοποίησης σκίτσων από το ΠΟΛΥΤΙΜΟ για πωλητές βιβλίο: "Η ΤΕΧΝΗ ΚΑΙ ΤΕΧΝΙΚΗ ΤΩΝ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΕΩΝ" του Royce Goffin που μπορούν να βρουν οι ασφαλιστές τηλεφωνώντας στο 32.27.840, οδός Κολοκοτρώνη 19 - Αθήνα, FAX 68.99.439.



Royce A. Goffin

Η ΤΕΧΝΗ ΚΑΙ Η ΤΕΧΝΙΚΗ ΤΩΝ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΕΩΝ



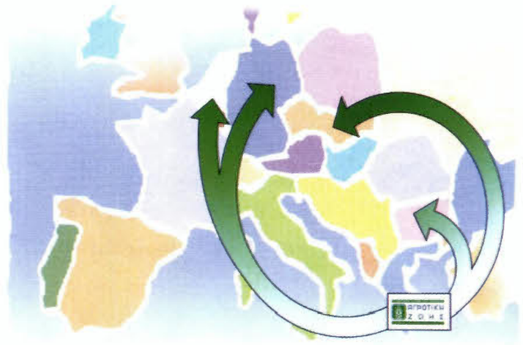
Μην υποχωρείτε από τον αρχικό στόχο σας! Μην αποδέχεστε στις κρίσιμες στιγμές των διαπραγματεύσεων όρους, που θα διαπιστώσετε αργότερα ότι ήταν απαράδεκτοι. Να είσθε ψυχολογικά έτοιμοι να προτιμήσετε να χάσετε τη δουλειά, αν δεν είστε απόλυτα ικανοποιημένοι από τους όρους.

Εικονογραφημένος Οδηγός για την επίτευξη ευνοϊκών αποτελεσμάτων

ΓΑΛΑΙΟΣ

Κεντρική διάθεση: «ΒΙΒΛΙΟΘΗΚΗ» Κολοκοτρώνη 19, 105 62 Αθήνα, τηλ.: 3227.840, 3231.741 **Πειραιάς:** Ελ. Μποστάνογλου, Μπουμπουλίνας 10 • Γ. Καλούδης, Φίλωνος 31, Καραϊσκου 105 **Ελευσίνα:** Γ. Κανάκη, Ερμού 21 **Θεσσαλονίκη:** Ε. & Γ. Μπαρμπουνάκης & ΣΙΑ Ε.Ε., Αριστοτέλους 17 • Κληρονόμοι Γ. Αννικούλα, Εγνατίας 148 • Ν. Καρατζάς & ΣΙΑ Ε.Ε., Βιβλιοπωλείο «ΙΑΝΟΣ», Αριστοτέλους 7 • Α. Μαλλιάρης & ΣΙΑ Ε.Ε., Αριστοτέλους 9 • ΜΟΧΛΟ Α.Ε., Τσιμισκή 10 • Π. Ραγιάς, Τσιμισκή 41 **Πάτρα:** Παν. Γιαλένιος & ΣΙΑ Ε.Ε., Ρ. Φεραίου 104, 1ος όροφος • Κ.Χ. Ροδόπουλοι Ο.Ε., Κορίνθου 274 • Α. Μεθενίτης, Κανακάρη 185 **Βόλος:** Α. Παυλόπουλος, Ιάσονος 107 • Σ. Τσουκαλάς, Τοπάλη 21 **Λάρισα:** Ι. Ελαφρόπουλος - Ασπ. Τσολάκη Ο.Ε., Κούμα 5 • Μιχαήλ Χαραλάμπους, Μ. Αλεξάνδρου 7 **Ηράκλειο:** Ε. Μουδατσάκης, Έβανς 47 **Καβάλα:** Χαραλάμπους Μητάκος, Βενιζέλου 37

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ



"Από θέση ισχύος"

6ο Συνέδριο Στελεχών Πωλήσεων

Με μεγάλη επιτυχία έγινε το 6ο Συνέδριο Πωλήσεων της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ στον ΑΣΤΕΡΑ ΒΟΥΛΙΑΓΜΕΝΗΣ, με κεντρικό σύνθημα ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ: ΑΠΟ ΘΕΣΗ ΙΣΧΥΟΣ.

Τις εργασίες του Συνεδρίου άνοιξε ο Υπουργός Γεωργίας κ. Γιώργος Μωραΐτης, ο οποίος αναφέρθηκε στις θετικές εξελίξεις της Ελληνικής Οικονομίας και τις αισιόδοξες προοπτικές της, υπογραμμίζοντας ταυτόχρονα το ρόλο και τη συμβολή των επιτυχημένων Εταιριών του Δημόσιου Τομέα σ' αυτές τις εξελίξεις. Τις εργασίες του Συνεδρίου παρακολούθησε και ο βουλευτής Αθηνών κ. Γιώργος Ανωμερίτης, που υπήρξε και ο πρώτος Πρόεδρος του Δ.Σ. της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ από το 1985-1988.

Ο κ. Ανωμερίτης εξέφρασε τη χαρά του για την επιτυχή πορεία, αλλά και για τις μεγάλες προοπτικές της Εταιρίας. Ο Πρόεδρος του Δ.Σ. και Υποδιοικητής της ΑΤΕ κ. Θανάσης Παπαγεωργίου αναφέρθηκε ιδιαίτερα στο δυναμισμό του Ομίλου ΑΤΕ, στις εξελίξεις στον Τραπεζοασφαλιστικό τομέα και κατέθεσε με βάση τα νέα δεδομένα την αισιοδοξία του για την πορεία και τις προοπτικές της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ.



Ο δ/νων σύμβουλος της Αγροτικής Ζωής, κ. Κ. Λάμπος.

Ο Διευθύνων Σύμβουλος, της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ Δρ Κώστας Λάμπος έκανε ένα σύντομο απολογισμό της δράσης της σημερινής Διοίκησης της Εταιρίας και αναφέρθηκε αναλυτικά στις μεγάλες δυνατότητες και τις αισιόδοξες προοπτικές της Εταιρίας, στο χώρο της ανάπτυξης μέσα κι έξω από την Ελλάδα.

Το συνέδριο έκλεισε με ομιλία του ο Διευθυντής Πωλήσεων κ. Άγγελος Παπαστερνού, που αναφέρθηκε στις μεγάλες δυνατότητες ανάπτυξης μέσω νέας



στρατολόγησης και ανασυγκρότησης του Δικτύου Πωλήσεων και της Παραγωγής, η οποία αυτή την περίοδο αναπτύσσεται με αύξηση 50% σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο του 1994.

Ήταν πράγματι ένα συνέδριο ΑΠΟ ΘΕΣΗ ΙΣΧΥΟΣ που το παρακολούθησαν περίπου 400 συνεργάτες του Δικτύου Πωλήσεων.

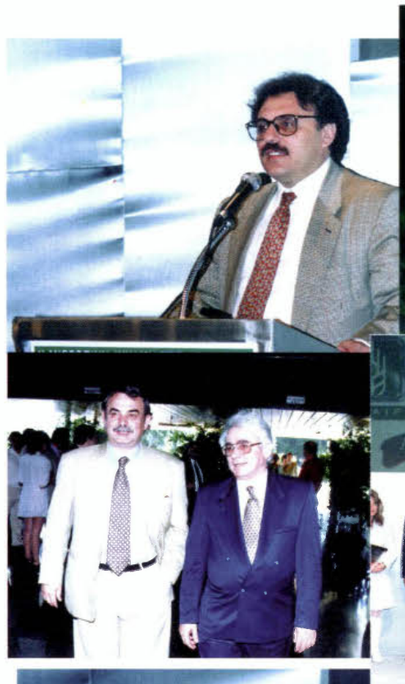
Αναλυτικότερα ο Διευθύνων Σύμβουλος κ. Κ. Λάμπος είπε στην ομιλία του:

Πέρασαν μόνο δεκαεπτά μήνες από τότε, Δεκέμβρης 1993 - Γενάρης 1994, που οι ανταγωνιστές περίμεναν το σύνθημα για να "κάτσουν στο τραπέζι", από τότε που ελάχιστοι στην "ασφαλιστική πιάτσα" πίστευαν πως μπορεί να σωθεί η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ, από τότε που μόνο ο Πανελλήνιος Σύλλογος Εργαζομένων, εκφράζοντας την αγωνία των Μελών του, αλλά και των Συνεργαζόμενων της Δύναμης Πωλήσεων της Εταιρίας, ενημέρωνε για την κατάσταση και πίεζε προς κάθε κατεύθυνση για την ανάληψη πρωτοβουλιών για τη σωτηρία της Εταιρίας.

Πέρασαν μόνο δεκαέξι μήνες από τότε που η Κυβέρνηση και η Διοίκηση της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ, πιστεύοντας στο ρόλο και στις δυνατότητες της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ, έθεταν τέρμα σε μια παρατεταμένη διοικητική παράλυση, εγκαινιάζοντας ταυτόχρονα ένα δυναμικό, κατάλληλο για το χαρακτήρα της Εταιρίας, Management, το εταιριοκεντρικό και αυτοπροσδιοριζόμενο Management των οικείων ζωντανών προτύπων σ' όλα τα επίπεδα διοικητικής ευθύνης της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ.

Πέρασαν μόνο δεκαέξι μήνες από τότε, από το Γενάρη 1994, που η σημερινή Διοίκηση της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ άρχισε να μετασχηματίζει τη διάχυτη αγωνία σας και τη δημιουργική σας δύναμη σε συγκεκριμένο αγώνα σωτηρίας της Εταιρίας, στηριζόμενη στο ενδιαφέρον των Μετόχων και στις δικές σας δυνατότητες.

Πέρασαν μόνο οκτώ μήνες από τότε, από τον Οκτώβρη 1994, που, στη Χαλκιδική, στο Κοινό Συνέδριο των Πωλήσεων και των Διοικητικών Υπηρεσιών, ενωμένοι σφυρηλατούσαμε όλοι "δυναμικά μαζί", το όραμα για μια νέα, σύγχρονη, δυναμική ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ, την ΑΓΡΟΤΙΚΗ









ΖΩΗΣ ΤΩΝ ΜΕΓΑΛΩΝ ΟΡΙΖΟΝΤΩΝ.

Πέρασαν μόλις οκτώ μήνες από τότε, που και οι πιο αισιόδοξοι από τους πρωταγωνιστές εκείνης της πιο κρίσιμης μα και συναρπαστικής στιγμής για τα πράγματα της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ δεν θα μπορούσαν να πιστέψουν πως τα αποτελέσματα θα μπορούσαν να είναι τόσο άμεσα, τόσο χειροπιαστά, τόσο μεγάλα κι αναμφισβήτητα.

Είναι αλήθεια πως όλοι μαζί σε τόσο σύντομο χρονικό διάστημα κάναμε τόσα πολλά που μας γεμίζουν περηφάνια και μας δίνουν, σήμερα, Μάης 1995, το δικαίωμα μα και τη δύναμη να μιλάμε στην ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ ΑΠΟ ΘΕΣΗ ΙΣΧΥΟΣ.

1. ΟΜΙΛΟΣ ΑΤΕ

Σήμερα μιλάμε από ΘΕΣΗ ΙΣΧΥΟΣ γιατί σ' αυτό το μικρό χρονικό διάστημα καταφέραμε να προωθήσουμε αποφασιστικά τη συνεργασία μας με τις περισσότερες Εταιρίες του ισχυρότερου Ομίλου της χώρας, του Ομίλου των ισχυρών, του Ομίλου της ΑΤΕ.

Με την υπογραφή από το Διοικητή και

τους Υποδιοικητές της Α.Τ.Ε. της Εγκυκλίου για τη συνεργασία Α.Τ.Ε. - Α.Α.Ε.Ζ.Υ. κλείνει ο κύκλος της προετοιμασίας και αρχίζει η περίοδος της εφαρμογής του Bankassurance στην Ελλάδα και μάλιστα στην πιο σύνθετη και ολοκληρωμένη μορφή του από τον Όμιλο Α.Τ.Ε.

Η σύνδεση των δικτύων, ο συνδυασμός των πελατολογίων, η διασταύρωση και η παραγωγή νέων σύνθετων και σύγχρονων τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων, που για άλλους είναι απόμακρος στόχος κι όνειρο, για μας στον Όμιλο της Α.Τ.Ε. είναι πια μια πραγματικότητα, τα αποτελέσματα της οποίας τα παράγουμε ήδη και θα τα καταγράψουμε ποσοτικά και ποιοτικά, στους απολογισμούς και στους Ισολογισμούς μας για τη χρήση 1995.

Σήμερα μάλιστα είμαι στην ευχάριστη θέση να σας αναγγείλω πως το σύστημα Bankassurance επεκτείνεται και με την Τράπεζα Κεντρικής Ελλάδας, πράγμα που σημαίνει πως το Δίκτυο Συντονιστών της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ συνδέεται και με το Δίκτυο καταστημάτων της Τ.Κ.Ε.

2. ΟΜΙΛΟΣ AGRI

Σήμερα μπορούμε να μιλάμε ΑΠΟ ΘΕΣΗ ΙΣΧΥΟΣ, γιατί μέσα σε τόσο μικρό χρονικό διάστημα καταφέραμε να αναβαθμίσουμε τη θέση και την προυσία μας στο AGRI BENEFITS NETWORK, στον Όμιλο των Ομίλων, στον Όμιλο δεκαοχτώ ισχυρότατων Ασφαλιστικών Εταιριών Ζωής που ακουμπάνε, όπως και Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ, σε αντίστοιχους, με τον Όμιλο Α.Τ.Ε., Ομίλους και δίνουν όλες μαζί τη δική τους απάντηση στο σύγχρονο ανταγωνισμό, αλλά και το δικό τους ποιοτικό στίγμα, το δικό τους πρότυπο για την ανάπτυξη και την υπεράσπιση του θεσμού της Ιδιωτικής Ασφάλισης, ως παράγοντα οικονομικής ανάπτυξης και ευημερίας.

Κι είμαστε περήφανοι γιατί πρόσφατα, στη διάσκεψη κορυφής του AGRI που έγινε, με δική μας πρόταση και δική μας ευθύνη, στη Θεσσαλονίκη η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ μπήκε στην καρδιά του AGRI, στο επιχειρησιακό πεδίο του, σχηματίζοντας πόλο συνεργασίας στα Ομαδικά Συμβόλαια, με τον κολοσσό της Γερμανικής Ασφαλιστικής Αγοράς, την R+V VERSICHERUNG, ο ετήσιος κύκλος εργασιών της οποίας είναι τρεις φορές μεγαλύτερος από το συνολικό ετήσιο κύκλο εργασιών όλων των Ελληνικών Ασφαλιστικών Εταιριών. Κάναμε μόνο την αρχή. Πιστεύω ακράδαντα πως μπορεί να υπάρξει μια πολύ λαμπρή συνέχεια, φτάνει να το επιδιώκουμε σταθερά, με τόλμη, με αίσθημα ευθύνης και με συνέπεια.

3. ΑΝΑΚΑΜΨΗ

Σήμερα μπορούμε να μιλάμε ΑΠΟ ΘΕΣΗ ΙΣΧΥΟΣ, γιατί μέσα σε τόσο σύντομο χρονικό διάστημα καταφέραμε να δρομολογήσουμε και να σταθεροποιήσουμε την ανάκαμψη των Πωλήσεων της Εταιρίας μας.

Μια ανάκαμψη που σταμάτησε μια συνεχόμενη τετραετή δραματική πτώση των Πωλήσεων και με ένα άλμα από τον πάτο, δηλαδή από το υψηλότερο ποσοστό μείωσης, βρισκόμαστε σήμερα στην κορυφή, που προσδιορίζεται από το υψηλότερο ποσοστό αύξησης των Πωλήσεων σε σχέση με τις άλλες Εταιρίες και περίπου 50% πάνω, σε σχέση με τις Πωλήσεις μας την προηγούμενη χρονιά.

4. ΚΕΡΔΟΦΟΡΙΑ

Σήμερα μπορούμε να μιλάμε ΑΠΟ ΘΕΣΗ ΙΣΧΥΟΣ, γιατί μέσα σε τόσο σύντομο χρονικό διάστημα και παρά τη γενναία χρηματοδότηση του προγράμματος ανάκαμψης της Εταιρίας μας και χάρη στη σωστή διαχείριση καταφέραμε να επιτύχουμε κέρδη της τάξης των 1.217 εκατ. ή αν προτιμάτε 1,2 δισεκατομμύρια, ποσό που μας κατατάσσει στην κορυφή, στην πρώτη θέση, μεταξύ των Ελληνικών Εταιριών του Κλάδου Ζωής.

5. ΦΕΡΕΓΓΥΟΤΗΤΑ - ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑ - ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ

Σήμερα μπορούμε να μιλάμε ΑΠΟ ΘΕΣΗ ΙΣΧΥΟΣ γιατί σε τόσο σύντομο χρονικό διάστημα καταφέραμε να διασφαλίσουμε ιδιαίτερα υψηλή φερεγγυότητα, αξιοπιστία και διατηρησιμότητα, δείκτες που μας κατατάσσουν στην κορυφή των ποιοτικών εκφραστών, θα έλεγα των υπερασπιστών του θεσμού της Ιδιωτικής Ασφάλισης.

6. ΑΝΑΓΝΩΡΙΣΙΜΟΤΗΤΑ - ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗ

Σήμερα μπορούμε να μιλάμε ΑΠΟ ΘΕΣΗ ΙΣΧΥΟΣ γιατί σε τόσο σύντομο χρονικό διάστημα καταφέραμε να διπλασιάσουμε το δείκτη αναγνωρισιμότητας της Εταιρίας και το δείκτη εμπιστοσύνης του κόσμου στα προϊόντα μας, κατακτώντας μία θέση μεταξύ των κορυφαίων Εταιριών του Κλάδου.

7. ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ- ΠΕΝΤΑΕΤΕΣ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ-ΑΝΑΣΥΓΚΡΟΤΗΣΗ

Σήμερα μπορούμε να μιλάμε ΑΠΟ ΘΕΣΗ ΙΣΧΥΟΣ, γιατί μέσα σε τόσο σύντομο χρονικό διάστημα και παρά τα πολλά, χρόνια και δύσκολα προβλήματα που στο μεταξύ έπρεπε να αντιμετωπίσουμε, καταφέραμε να θέσουμε σε κίνηση τις διαδικασίες για να αποκτήσει για πρώτη φορά στην ιστορία της η Εταιρία Στρατηγικό Σχέδιο (1996-2010) και πενταετές πρόγραμμα (1996-2000) σε μία πορεία ταυτόχρονης ανασυγκρότησης του Δικτύου Πωλήσεων και των Κεντρικών Υπηρεσιών.

8. ΠΡΟΪΟΝΤΑ

Σήμερα μπορούμε να μιλάμε ΑΠΟ ΘΕΣΗ ΙΣΧΥΟΣ γιατί καταφέραμε σ' αυτό το σύντομο χρονικό διάστημα να βελτιώσουμε ακόμα περισσότερο τα γνωστά για το σωστό σχεδιασμό και τη χρησιμότητά τους προϊόντα μας, δημιουργώντας ταυτόχρονα τις προϋποθέσεις για μια προϊοντική πολιτική ακόμα πιο υψηλών προδιαγραφών.

Έτσι, μετά από το αχτύπητο ΝΕΟ SUPER ΠΑΙΔΙΚΟ και τη μικτή αυξανόμενη, ήρθε και η βελτίωση, του Χρυσού Βιβλιαρίου Υγείας με την AGROLIFE ASSISTANCE. Τώρα έχετε τη "ΝΕΑ" ΚΑΙ ΑΥΞΑΝΟΜΕΝΗ ΑΝΟΙΞΗ, το "ΑΡΓΥΡΟ" (ΚΑΘΑΡΟΑΙΜΟ) ΒΙΒΛΙΑΡΙΟ ΣΥΝΤΑΞΗΣ, την αυξανόμενη ισόβια και το αυξανόμενο Νέο Super Παιδικό και σε λίγο, αισιοδοξώ μέσα στο 1995, θα έχετε και κάποιο πρωτοποριακό επενδυτικό πρόγραμμα μορφής Unit Linked. Δεν αναφέρομαι φυσικά στα προϊόντα των αδελφών Εταιριών του Ομίλου, γιατί κάποια απο αυτά τα έχετε ήδη και τα υπόλοιπα θα τα έχετε πολύ γρήγορα.

9. ΔΙΕΘΝΟΠΟΙΗΣΗ

Σήμερα μπορούμε να μιλάμε ΑΠΟ ΘΕΣΗ ΙΣΧΥΟΣ, γιατί σε σύντομο χρονικό διάστημα καταφέραμε να κατατάξουμε την ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ μεταξύ των ελάχιστων Ελληνικών Εταιριών, η δραστηριότητα των οποίων δρασκελίζει τα Ελληνικά σύ-



1. Σιδηρόπουλος Ιορδάνης, 1ος Συντονιστής σε Νέα Παραγωγή.
2. Κώστας Λαιμός, 1ο Γραφείο με Παραγωγή από Νέους Ασφαλιστικούς Συμβούλους.
3. Κοντοτάσιος Δημήτρης, 1ος Βοηθός Συντονιστή σε Διατηρησιμότητα.
4. Χαλέπης Πέτρος, 1ος Βοηθός Συντονιστή σε Νέα Παραγωγή.
5. Δουβλετή Ελένη, 1ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος με Χαρτοφυλάκιο σε Ισχύ.
6. Σταθουδάκης Μανούσος, 1ος Πράκτορας σε Διατηρησιμότητα.
7. Χαλέπη Αθανασία, 1η Ασφαλιστική Σύμβουλος σε Νέα Παραγωγή.
8. Πυρινής Στέργιος, 1ος Πράκτορας σε Νέα Παραγωγή.
9. Τσομπανίδης Γεώργιος, 1ος Συντονιστής σε Διατηρησιμότητα.
10. Σιδηρόπουλος Ιορδάνης, 1ο Γραφείο Κατά Θέση Κόστους.

νορα κι αναπτύσσεται στα Βαλκάνια με πρώτη τη Βουλγαρία και στην Ευρώπη με πρώτη τη Γερμανία, όπου πολύ σύντομα, τα κεφάλαια, τα δίκτυα και τα προϊόντα της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ θα διαμορφώνουν τους ΝΕΟΥΣ ΟΡΙΖΟΝΤΕΣ της.

10. ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ ΔΥΝΑΜΗ

Σήμερα μπορούμε να μιλάμε ΑΠΟ ΘΕΣΗ ΙΣΧΥΟΣ για πολλούς ακόμα, για άπειρους ίσως, λόγους, που τους γνωρίζετε πολύ καλά, τόσο εσείς όσο και η Ασφαλιστική Αγορά. Εγώ θα σταθώ, μόνο στον πιο κορυφαίο απ' όλους τους λόγους, που μας κάνουν να είμαστε ιδιαίτερα περήφανοι και μας δίνουν το δικαίωμα να μιλάμε ΑΠΟ ΘΕΣΗ ΙΣΧΥΟΣ, στην ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ ΔΥΝΑΜΗ της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ.

Αναφέρομαι σε Σας αγαπητοί Συνεργάτες της Δύναμης Πωλήσεων και των Κεντρικών Υπηρεσιών που υπερασπιστήκατε την ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ όταν αυτό το απαίτησαν οι περιστάσεις. Σε Σας που οραματίζεστε και καθημερινά χτίζετε την ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ ΤΩΝ ΜΕΓΑΛΩΝ ΟΡΙΖΟΝΤΩΝ.

Απευθύνομαι λοιπόν σε Σας την ΚΥΡΙΑ ΠΗΓΗ ΤΗΣ ΙΣΧΥΟΣ ΤΗΣ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ και Σας καλώ, μέσα από τις θέσεις ευθύνης Σας, μέσα από τις υπηρεσιακές-εργασιακές μονάδες και μέσα από τους εταιρικούς θεσμούς στους οποίους συμμετέχετε, να αποδείξετε πως μπορείτε ακόμα περισσότερα, πως μπορείτε να καταστήσετε την ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ ικανή, από 'δω και πέρα κι όλο και περισσότερο να μιλάει ΑΠΟ ΘΕΣΗ ΙΣΧΥΟΣ.

11. Ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ ΤΗΣ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ

Αναφέρομαι, τέλος, ιδιαίτερα σε Σένα προσωπικά Ασφαλιστή της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ, ακριβέ και τιμημένε λειτουργέ του θεσμού της Ιδιωτικής Ασφάλισης και εκ μέρους της Διοίκησης της Εταιρίας στη σημερινή γιορτή Σου, Σου σφίγγω το χέρι, τόσο για λογαριασμό των Μετόχων και των πραγματικών ιδιοκτητών της Εταιρίας μας, όσο και για λογαριασμό των Ασφαλισμένων μας στους οποίους προσφέρεις εγγυημένη σιγουριά στη Ζωή τους, υλική και ηθική συμπαράσταση στις δύσκολες στιγμές τους, έτσι όπως μόνο η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ ΑΠΟ ΘΕΣΗ ΙΣΧΥΟΣ μπορεί να τα προσφέρει.

Χαιρετισμός του προέδρου του Δ.Σ. των εργαζομένων Δ. Πολυμέρου προς το συνέδριο των Πωλήσεων Αγροτικής Ζωής



Ο πρόεδρος του Δ.Σ. των εργαζομένων στην Αγροτική Ζωής, κ. Δ. Πολύμερος.

Κυρίες και Κύριοι, επίσημοι προσκεκλημένοι, κ. Πρόεδρε και μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου της Α.Α.Ε.Ζ.Υ.

Κυρίες και Κύριοι των περιφερειακών διοικήσεων και υποκαταστημάτων της Αγροτικής Ζωής,

Αγαπητοί φίλοι και συνεργάτες του Δικτύου, είναι χαρά για μένα, να συμμετέχω στη μεγαλύτερη ετήσια εκδήλωση της Εταιρίας μας, που γίνεται προς τιμήν των επιτυχημένων πωλητών μας.

Απευθύνω χαιρετισμό σε σας που με την ικανότητά σας, την εργατικότητα και τη συνέπειά σας αποτελείτε την αιχμή του δόρατος της Αγροτικής Ζωής και οδηγείτε την Εταιρία μας ψηλά στην αγορά.

Είναι ακόμα πιο σημαντική η προσφορά σας στην Εταιρία σε μια δύσκολη οικονομική συγκυρία και η αναγνώριση που σας οφείλεται είναι δεδομένη και πέρα από κάθε αμφισβήτηση.

Το έργο που έχετε αναλάβει είναι δύσκολο και εξαρτάται από σας η πορεία και διάρκεια της Εταιρίας.

Η Εταιρία είναι υποχρεωμένη να σας εξασφαλίσει όλα τα όπλα που σας είναι απαραίτητα για να αντιμετωπίσετε τον έντονο ανταγωνισμό της αγοράς.

Ετσι οφείλει:

• Να προχωρήσει στο σχεδιασμό υποκαταστημάτων-πιλότων και στα υπόλοιπα υποκαταστήματα, προσφέροντας στους πελάτες μας υψηλής ποιότητας υπηρεσίες.

• Να προχωρήσει στο συνολικό σχεδιασμό του δικτύου κατά γεωγραφική περιοχή. Η κοινή λογική λέει: η συγκέντρωση των δυνάμεων και η καλή συνεργασία μπορούν να κάνουν θαύματα!!

• Να προχωρήσει στην περιφερειακή αναδιοργάνωση της Εταιρίας (αποκέντρωση) με τη δημιουργία αποκεντρωμένων δραστηριοτήτων της Εταιρίας εκχωρώντας, ουσιαστικές αρμοδιότητες.

• Να φροντίσει ώστε οι συνεργάτες να έχουν στα χέρια τους την ***ΑΤΕ ΚΑΡΤΑ*** για να προωθήσουν την πώλησή της, αλλά παράλληλα να βελτιώσει τις μεθόδους εισπράξεων και πληρωμών.

• Να προετοιμαστεί στο β' εξάμηνο του '95 για την υποστήριξη του νέου προϊόντος ***UNIT LINKED*** που γράφει ιστορία στις αγορές της Αμερικής και της Ευρώπης και που ήδη εμφανίστηκε και στη χώρα μας.

• Να δώσει τη δυνατότητα στους ασφαλιστές μας να αξιοποιήσουν τις τεράστιες δυνατότητες του ομίλου της ΑΤΕ με την εφαρμογή του ***BANKASSURANCE.***

Πρόκειται για μια επαγγελματική πρόκληση "να αξιοποιήσετε" τα 450 καταστήματα της ΑΤΕ σε όλη την Ελλάδα και με την πρόσβαση που θα αποκτήσετε στα ανεξάντλητα πελατολόγια της Τράπεζας προεξοφλείται η επιτυχία του νέου αυτού θεσμού στη χώρα μας.

• Να εγκαταστήσει το ολοκληρωμένο πληροφοριακό πακέτο που υπάρχει στις κεντρικές διοικητικές υπηρεσίες και στα γραφεία πωλήσεων.

Ετσι ο manager του γραφείου θα μπορεί με σύγχρονο τρόπο να εποπτεύει το έργο του, απαλλαγμένος από διαχειριστικά θέματα, ενώ συγχρόνως η εξυπηρέτηση του πελάτη θα είναι **άμεση** στο γραφείο πώλησης.

• Να αναπτύξει το Marketing, αξιοποιώντας τις δυνατότητες της βάσης δεδομένων της Εταιρίας ώστε να καταγραφούν οι τάσεις της αγοράς, μιας και οι απαιτήσεις των πελατών διαφοροποιούνται και γίνονται όλο και μεγαλύτερες.

Η Διοίκηση της Εταιρίας πρέπει ν' αναπτύξει μια πελατοκεντρική αντίληψη, ώστε ν' απελευθερώσει τη δημιουργικότητα και φαντασία των υπαλλήλων, κάτι που είναι απαραίτητο για την επιβίωση της Εταιρίας στα επόμενα χρόνια. Τα στελέχη της Α.Α.Ε.Ζ.Υ. θα πρέπει να ενστερνιστούν πλέον τον εκσυγχρονισμό σαν βασικό στοιχείο διοικητικής πρακτικής, ώστε να επικρατήσει στην επιχείρηση ένα κλίμα επιχειρηματικότητας, νεωτερισμού, ενθουσιασμού και αλλαγής.

Είναι άμεση και κυρίαρχη ανάγκη ο Μέτοχος να λειτουργήσει σαν στρατηγείο ανάπτυξης, προωθώντας τα θεσμικά εκείνα μέτρα που θα συμβάλλουν στην εξυγίανση και τον εκσυγχρονισμό της επιχείρησης. Είναι απόλυτα αναγκαίο η θητεία της κάθε Διοίκησης που ορίζει ο Μέτοχος να δεσμεύεται με ένα ***σταθερό συμβόλαιο διαχείρισης*** και να κρίνεται βάσει της επίτευξης των στόχων του συμβολαίου αυτού.

Με πρωτοπόρους εσάς και ουσιαστικούς συνεργάτες το Διοικητικό προσωπικό της Εταιρίας μπορούμε να αντιμετωπίσουμε τις προκλήσεις της νέας αγοράς.

Σας συγχαίρω εκ μέρους του Συλλόγου των Εργαζομένων για το έργο σας και σας εύχομαι την ίδια και ακόμα μεγαλύτερη επιτυχία για το 1995.

Στις διακεκριμένες θέσεις...



1. Καρακίδης Νικήτας, Συντονιστής. Ειδική βράβευση για τη μακροχρόνια και αποδοτική συνεργασία.
2. Πυρινής Γεώργιος. Ειδική βράβευση για τη μακροχρόνια και αποδοτική συνεργασία.
3. Παπαϊακώβου Γεώργιος. Ειδική βράβευση για τη μακροχρόνια και αποδοτική συνεργασία.
4. Ζη Φωτεινή. Διακεκριμένη Ασφαλιστική Σύμβουλος.
5. Ασμανίδου Μαρία. Διακεκριμένη Ασφαλιστική Σύμβουλος.
6. Ζαρούφη Μαρία. Διακεκριμένη Ασφαλιστική Σύμβουλος.
7. Καραμολέγκος Νικόλαος. Διακεκριμένος Ασφαλιστικός Σύμβουλος.
8. Γκολέμη Βασιλική. Διακεκριμένη Ασφαλιστική Σύμβουλος.
9. Χαλκίτη Ειρήνη. Βοηθός Συντονιστής. Ειδική βράβευση για παραγωγική απόδοση σε παραμεθόριο και προβληματική περιοχή.

προσεχώς

Αρχές Οκτωβρίου *και* συνέδριο διοικητικών υπαλλήλων



... η νικηφόρα πορεία συνεχίζεται!

ΑΠΟ ΤΗ ΔΕΚΑΕΤΙΑ ΤΗΣ ΚΑΤΑΞΙΩΣΗΣ ΣΤΗ ΔΕΚΑΕΤΙΑ ΤΩΝ ΜΕΓΑΛΩΝ ΟΡΙΖΟΝΤΩΝ

Κλείνουν, με το 7ο Συνέδριο των Διοικητικών Υπαλλήλων, Δέκα Χρόνια, από τη στιγμή που οι μέτοχοι (ΑΤΕ και ΑΕΕΓΑ) αποφάσισαν την ίδρυση της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ.

Κρίσιμη Δεκαετία. Κρίσιμη πορεία. Θετικός όμως ο απολογισμός. Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ του 1995 δεν δικαιώνει απλά τις προσδοκίες των ιδρυτών της, αλλά δικαιολογεί και την αισιοδοξία για μια ακόμα πιο θεαματική πορεία, για μια ακόμα μεγαλύτερη προσφορά στο θεσμό της Ιδιωτικής Ασφάλισης και στις εκατοντάδες χιλιάδες των Ασφαλισμένων της.

Η συμβολή των εργαζομένων σ' αυτή τη νικηφόρα πορεία της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ ήταν πολύπλευρα σημαντική, αν και σε δύσκολες-αντίξοες συνθήκες.

Σήμερα η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ, στηριγμένη στη δυναμική του Ομίλου ΑΤΕ, του Ομίλου AGRI και στο σύγχρονο και δυναμικό Δίκτυο Πωλήσεών της, αναλαμβάνει, από θέση ισχύος, να διαδραματίσει έναν κεντρικό και αποφασιστικό ρόλο στην ανάπτυξη και διακίνηση όλων των σύγχρονων τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων στην Ελλάδα, στα Βαλκάνια και στην Ευρώπη.

Γι' αυτό και σήμερα είμαι βέβαιος πως η συμβολή του προσωπικού για μία ακόμα πιο δυναμική ανάπτυξη της Εταιρίας στην επόμενη Δεκαετία θα είναι πολύ μεγαλύτερη και περισσότερο σημαντική.

Θεωρώ χρέος μου να συγχαρώ, ακόμα μια φορά και δημόσια, το προσωπικό της Εταιρίας και τους Συνεργάτες του Δικτύου Πωλήσεων για την προσφορά τους στη Δεκαετία της δοκιμασίας και της καταξίωσης και τους ευχαριστώ προκαταβολικά για τη συμβολή τους στο χτίσιμο της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ ΤΩΝ ΜΕΓΑΛΩΝ ΟΡΙΖΟΝΤΩΝ, της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ ΤΗΣ ΕΠΟΜΕΝΗΣ ΔΕΚΑΕΤΙΑΣ ΚΑΙ ΤΟΥ 21ου ΑΙΩΝΑ.

Χαιρετίζω, λοιπόν, το 7ο Συνέδριο των Διοικητικών Υπαλλήλων κι είμαι βέβαιος πως αυτό θα αποτελέσει σταθμό στην πορεία της Εταιρίας.

Δρ Κώστας Λάμπος
Διευθύνων Σύμβουλος



7ο συνέδριο των διοικητικών υπαλλήλων

Με το 7ο Συνέδριο των Διοικητικών Υπαλλήλων της "Αγροτικής Ζωής" η εταιρία μας σφραγίζει με τη 10 χρονη παρουσία της την Ασφαλιστική αγορά, μια αγορά που είναι ριζικά διαφορετική από τη δεκαετία της ίδρυσής της.

Ο Πανελλήνιος Σύλλογος Εργαζομένων της Α.Α.Ε.Ζ.Υ καταθέτει και φέτος τη δική του άποψη για την πορεία της Εταιρίας μας και τα εργασιακά μας θέματα, τονίζοντας τα θετικά, επισημαίνοντας τις ελλείψεις ή αδυναμίες, προτείνοντας όμως ταυτόχρονα λύσεις γι' αυτές, σύμφωνα με τις θέσεις που κατά καιρούς έχει προβάλει.Το Συνέδριο θα αποτελείται από 3 ενότητες θεμάτων:

1. Νέο θεσμικό πλαίσιο λειτουργίας της Εταιρίας (Ε.Σ. '95 - Νέο Οργανόγραμμα Εταιρίας)
2. Πορεία Εταιρίας προς το 2000 - Στρατηγικός Προγραμματισμός - Νέο 5ετές - Όμιλος ΑΤΕ
3. Εξέλιξη αγορών εργασίας στον χρηματοπιστωτικό τομέα.

Στο 7ο Συνέδριο των Διοικητικών Υπαλλήλων έχουμε καθήκον να θέσουμε τις βάσεις υλοποίησης του οράματος της "ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ" των μεγάλων ΟΡΙΖΟΝΤΩΝ.

Μιας "ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ" σύγχρονης και ισχυρής που θα κυριαρχεί στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, θα μεταφέρει την ελληνική παρουσία στην Ευρώπη και θα επεκταθεί δυναμικά στα Βαλκάνια και την Ανατολική Ευρώπη.

Καλούμε όλους τους συναδέλφους να συμμετάσχουν στο Συνέδριο αλλά και με τις τοποθετήσεις τους να συμβάλουν και αυτοί στην επιτυχία του.

ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΠΟΛΥΜΕΡΟΣ
ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΣΥΛΛΟΓΟΥ
ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΩΝ Α.Α.Ε.Ζ.Υ.

Τα ξεκαλοκαιριά των Τζουμέρκων

Νίκος Β. Καρατζένης

Ο ΗΛΙΟΣ, Ο ΑΕΡΑΣ, Η ΒΡΟΧΗ, οι στοιβανιές του χιονιού, τα θολοκατεβασμένα ρέματα, οι λευκές καταχνιές, τ' Αλωναριάτικα κάματα, τα ριγηλά θαμποχαράματα, τα λιποθυμισμένα λυκόφωτα, τα τρεμίσματα της γιομοφεγγαράδας στα διάφανα νερά, είναι μόνιμα χαρακτηριστικά των Τζουμερκιώτικων ξεκαλοκαιριών από τη Μεσολιθική εποχή που πρωτοδέχτηκαν τα πρώτα κοπάδια των νομάδων της περιοχής μέχρι σήμερα, που τα κουδούνια και τα βελάσματα έχουν λιγοστέψει στις αετοκορφές κι οι τζιομπαναραίοι ροβόλησαν για τις πολιτείες αλλάζοντας ζωή.

Τόπος μοναδικός για ξεκαλοκαιριό τα Τζουμέρκα με τις εντυπωσιακές κι απρόσμενες εναλλαγές του φυσικού τοπίου. Εκεί που κυριαρχεί η γκρεμούρα με τα μολυβιά κράκουρα γαϊτανωμένα με πριονωτά ζωνάρια, που φασκιώνουν κριολεκτικά τις πλαγιές, ξεφυτρώνουν λάκοι ολοστρόγγυλοι, τα καθαροσπάνια, όπως ο Γαλαρόκαμπος του Συρράκου, τα Κριθάρια του Ματσουκιού, το Μπαλντινέσι των Μελισσουργών, η Κωστηλάτα, όπου το τρυφερό τους χορτάρι δεν ξεπερνάει τα δυο-τρία δάχτυλα κι έχει τόση ημεράδα που κάνει το κρέας νόστιμο πολύ, το γάλα, το τυρί και το βουρλοτύρι (στριγκλέτα) ασύγκριτα σε ποιότητα και γεύση.

Εκεί που η γύμνια και η έλλειψη κάθε θάμνου προκαλεί την έκπληξη και το θαυμασμό, ξεφυτρώνουν στα ριζά ελατιάδες απέραντοι και δάση από οξιές, κρανιές, ξηροπλατάνια, άγριες καστανιές, αρκουδοπούρναρα, κέδρα και ομαλόκεδρα. Τέτοια είναι το σπάνιο για την ποικιλία των δέντρων του δάσους της Πολυάνας του Συρράκου, του Αετού των Μελισσουργών και του Αθαμανίου. Οι κρεμαστές ορθοπλαγιές κι οι μακριές ψηλόραχες ξαποσταίνουν σε γούπατα και σιάδια, σε "σαρμανίτσες και σκαφίδια" κατάχλωρα κι ακουμπούν σε φτερούσια μοσχοβολισμένα.

Τ' άγρια καύκαλα με τη δωρική τους βλοσυρότητα και μεγαλοπρέπεια, που στέκονται πεισμωμένα κι αγέλαστα, ακόμα και το κατακαλόκαιρο αφήνουν τις παγωμένες φλέβες τους να ξεσπάνε χλιμιντρίζοντας σε κεφαλάρια, να ξαναχωνεύουν σε σάρες και χαλιάδια και να χοχλάζουν στα ριζά δροσολογώντας τα κοπάδια, τα πουλιά, τους ανθρώπους. Ένας κόσμος με πρωτόγονη θωριά, πρωτόγονη ομορφιά, απειρόκαλη ερημιά, σιωπή και μεγαλείο. Μια αίσθηση άγριας μοναξιάς νιώθει να του τσιμπάει την καρδιά όταν βρεθεί κάποιος μοναχικός περπατητής στη θρασεμένη αυτή ερημιά των Τζουμερκιώτικων βουνών.

Έχει την αίσθηση πως ζει μέσα σ' ένα διαρκές όνειρο, στιγμές γεμάτες ποίηση, άγρια ομορφιά, αλήθεια και αυτογνωσία. Η θρούμη στο βράχο ριζοπιασμένη, η ρίγανη στα χαμηλώματα, το τσάι στα χαλιάδια, αρωματίζουν το πρωινό αγέρι που και το μισοκαλόκαιρο περονιάζει τα κόκαλα. Οι στριγγιές κρωξιές των όρνιων και τα νωθρά τους πετάγματα, τα σαρκαστικά κρα-κρα των κορακιών μέσα στ' απάτητα γκρεμοστέφανα κι ο καταχθόνιος πλανταγμός των νερών καθώς βροντοχτυπιούνται στα αβυσσαλέα θεοφάραγγα, συνθέτουν μια άγρια όπερα και κεντρίζουν τον παλμό μιας πρωτόγονης ζωής, φερμένης απ' τα βάθη της αιωνιότητας με τον αχό των κυπροκούδουνων απ' τα κοπάδια του Ομήρου, του Ησιόδου, του Θεοκρίτου, του Κρυστάλλη και των τζιομπαναραίων τα σαλαητά και τα χουγιατά τους τα παρατεταμένα.



Τα Τζουμέρκα από το χωριό Ανεμοράχη Άρτας. Δεξιά τα Θοδώριανα, το Αθαμάνιον, αριστερά πάει για τα Πράμαντα, Αγναντά, Μελισσουργούς, Καταρράχτη.

Αιώνες ολόκληρους, βουβαίνονται οι αετοκορφές της Πίνδου, η Τσιουκαρέλα του Περιστεριού (υψόμετρο 2.293), η Κακαρδίτσα (2.429), η πρωτόνυφη της Πίνδου, που είναι το σύνορο τεσσάρων χωριών, του Ματσουκιού, των Πραμάντων, της Μουτσιάρας και του Γαρδικιού, η Μπρέσιανη (2.358), η κορφή πάνω από τον Καταρράκτη και τους Μελισσουργούς, η Στρουγκούλα (2.107), η κορφή πάνω από τα Πράμαντα, το Αγκάθι (2.393) στο Καταρραχτιώτικο βουνό κι η Πυραμίδα (2.329) στα Θεοδώριανα. Τι θα είχαν να μας πουν άραγε; Η ύπαρξή τους είναι δεμένη με πραταραίους, κλέφτες, καπεταναίους, ορειβάτες και φυσιολάτρες, πάχνες, καταχνιές, ηλιοφρυγμούς, χιονοδαρμούς, αετοφωλιές κι αερομαχήματα.

Άσπονδοι καταραχιάδες, αραδιές βουνών, αγριόθωροι βράχοι που χάσκουν στο χάος, ασυμφιλίωτοι από τη μάνα φύση, στριμμένα αγριόδεντρα ριζωμένα σε σχισματιές, κοτρόνια και πριόνια, κατσρώνουν τα γελαστά οροπέδια των Τζουμερκιώτικων βουνών που μαλακώνουν και μερώνουν την ανθρώπινη ψυχή· αποσκιούρες και ξέφωτα, γούπατα και ξάγναντα, ξερολάγκαδα και σάρες, ορσίδες και χουναβιές, καραούλια και διάσελα· αλαταριές, λιθαρόστρουγκες, καλύβες πέτρινες και ελατοσκέπαστες, γρέκια σ' ανάραχα, στάλοι στις μασχάλες των βουνών, γκρόπες και χούνες, κατοικιά των αιώνιων χιονιών, σκάλες και σύρματα που ριζώνουν τ' αετόπλαγα, μονοπάτια που σκαπετάνε στους αυχένες, γκούρες και βαθιορέματα που ξεχύνονται ακράτητα για να σμίξουν με του Αράχθου και του Ασπροπόταμου τη λιοκάθαρη αγκαλιά, είναι τα στολίδια του άγριου Πινδικού τοπίου.

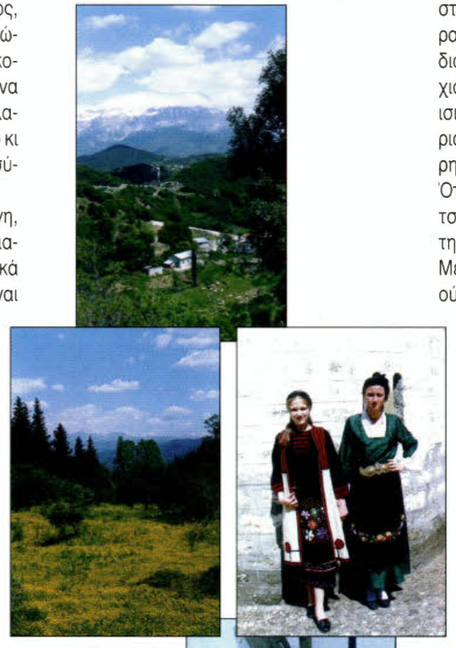
Λιγνόκορμα γεράκια καμαροζυγιάζονται στου απάρθενου γαλάζιου τις απέραντες χερσιές, γοργόφτερα ξεφτέρια

σπαθίζουν τους καλοκαιριάτικους ουρανούς κι οι καμαρονυχάτοι σταυραετοί φτεροκλαγκάζουν καθώς κλωθογυρίζουν στις μετεωρισμένες θεοκορφές βιγλίζοντας την επικράτειά τους· οι πετροπέρδικες γλυκολαλούν στα παράπλαγα πριν σκάσει η πρώτη ηλιαχτίδα και τα κοτσύφια λακίζουν στα κορφολόγγια το καταμεσήμερο. Ζώντας σ' ένα τέτοιο τοπίο, σ' ένα τέτοιο κόσμο ο άνθρωπος, νιώθει αλλιώτικα. Τα γήινα και τ' ανθρώπινα του φαίνονται απόμακρα, μικρόσκοπα, ασήμαντα και ευτελή, δεν μπορεί να φανταστεί τον κόσμο μοιρασμένο σε λαούς, φυλές, κράτη, αλλ' ακομμάτιαστο κι απέραντο όπως η ίδια η φύση, χωρίς σύνορα και φράχτες...

"Ξέντυτη θέλησα να φανταστώ τη γη, χωρίς εκείνο το φόρεμά της το αταίριαστο, το παρδαλό με τα χίλια εθνικιστικά της χρώματα. Ο παράδεισος δεν είναι μύθος. Είναι πραγματικός, είναι η ίδια η γη με τις άπειρες ομορφιές της: τα υψηλά περήφανα βουνά της τ' αγέραστα, οι λουλουδόσπαρτοι κάμποι, τα χλοερά λιβάδια, τα δάση, οι δρυμοί, τα λαγκάδια, οι γαλάζιες θάλασσες, οι απέραντοι ωκεανοί, οι φεγγαροφώτιστες νύχτες, η σιγαλιά και η μυστηριακή γαλήνη, οι δροσερές αύρες, οι φουρτούνες κι οι καταιγίδες, τα μυριόχρωμα λουλούδια με τα μεθυστικά αρώματα και τα μαγικά χρώματα, τα φθινοπώρια, οι χειμώνες, η άνοιξη, τα καλοκαίρια. Οι αιώνιες κι αμετάβλητες δημιουργικές δυνάμεις που κλείνει μέσα της η φύση, τα ζώα και οι άνθρωποι, όλα αυτά στο σύνολό τους συνθέτουν τον παράδεισο".

Μέσα στην καρδιά της Πίνδου, πίσω από το ζυγό που υψώνεται απέναντι και παράλληλα με τα Τζουμέρκα σε απόσταση έξι ωρών με μουλάρι από τα Πράμαντα, βρίσκονται τα Πραμαντιώτικα ξεκαλοκαιριά και συγκεκριμένα η στρούγκα "Κάτω Νταλά" όπου πέρασα τα παιδικά μου καλοκαίρια (1960-1975), κοντά στο κοπάδι μας από τότε που έκλειναν ώσπου άνοιγαν τα σχολεία. Από τη στρούγκα αυτή που βρίσκεται σ' ένα καραούλι καταγράφτηκε βαθιά στις χαραματιές της μνήμης μου όλη η τζιομπάνικη ζωή. Από το βιγλοστάσι αυτό έβλεπα το θαμποχάραμα κοπάδια και κοπάδια να σκαρίζουν και τους τζιομπαναραίους τυλιγμένους στα χοντροκάπια τους να καρτερούν τη λιόκρουση στρίβοντας με τα χελωνόδερμα χέρια τους ένα λαθραίο να ζεσταθούν.

Από τον "Πύργο", ένα ύψωμα δίπλα στη στρούγκα, έβλεπα το μεσημεράκι τα γαλαροκόπαδα από την Κακαρδίτσα, τη Ρουίστα, τον Κριάκουρα και το Καταφύγι



Ξεχασμένα εργαλεία μιας άλλης εποχής στο Αγροτικό Μουσείο Δίστρατου Άρτας.

για Μελισσουργούς και Πράμαντα και το μεσημέρι της Δευτέρας να ξεκαμπάνε και πάλι φορτωμένα με αλάτι για το τυρί, αλεύρι ροκίσιο για σταχτοκούλουρα, λίγο λάδι, ξύδι σε κανένα μπουκάλι και λάδι για το λυχνάρι. Από το ίδιο σημείο άκουγα όλο το καλοκαίρι τα κριαροκούδουνα από τα Μελισσουργιώτικα ζγουροκόπαδα που βοσκούσαν στην Πλάκα στο Φτερσακούλι κι όταν έβγαινα κατάραχα στον Κριάκουρα να "μαζέψω" τα γίδια, έβλεπα τη Μπρέσιανη με τα αιώνια χιόνια της, τις ομορφοπλαγιές και τα ισιώματα της Κωστηλάτας και τα Θοδώριανα στο βάθος τυλιγμένα σε μια ανάερη καταχνιά.

Όταν σκάλωνα στη Φούρκα να μαζέψω τσάι στα χαλιάδα της που στην κορφή της ακουμπούν τα σύνορα των χωριών Μελισσουργών, Μουτσιάρας, Παχτουριού και Νεράιδας, αγνάντευα κάτω χαμηλά στα παραπόταμα του Ασπροποτάμου και το μάτι μου απόσταινε να βλέπει βουνά, βουνά, βουνά, βουνά και τον Άσπρο να παλεύει να διασχίσει το άγριο Πινδικό τοπίο.

Όταν πάλι σκαρφάλωνα στην Κακαρδίτσα, αγνάντευα το Ματσούκι, τους Καλαρρύτες, το Συρράκο, το Γιαννιώτικο κάμπο με τη λίμνη της κυρά-Φροσύνης, το Ξηρόμερο με τα ζεστά χειμαδιά του, την Πρέβεζα, τη Λευκάδα παραδομένες στην αγκαλιά του Ιονίου Πελάγους και την Άρτα πλαγιασμένη στο γλυκό ρόχθισμα του Αράχθου, ενώ μακριά πίσω στις βουνοσειρές φανταζόμουνα τον πλούσιο Θεσσαλικό κάμπο με τον Όλυμπο και τους δώδεκα θεούς. Εκείνα τα χρόνια τύχαινε να διαβάζω και τον Όμηρο και με τη φαντασία μου είχα στήσει το θρονί του Δία στην τετραπάνωτη ακροκορφή της Κακαρδίτσας αφού τον περισσότερο καιρό ήταν μαντηλωμένη με μια τούφα γαλάζιας ομίχλης για να μην μπορούν οι τζιομπαναραίοι να ερμηνεύουν εύκολα τις βουλές του νεφεληγερέτη, που ήθελε να τους κρατάει υπό την κυριαρχία του για να τον τιμούν και να τον λατρεύουν όπως οι πρόγονοί τους, οι αρχαίοι Αθαμάνες.

Σαν πείσμωνε στα καλά καθούμενα ο αψηλοβρόντης Δίας το κατακαλόκαιρο, ξεσπούσε με τα παρατεταμένα κι απανωτά μπουμπουνητά του στους άφταιγους νομάδες, που μαζεύονταν όλοι μέσα στα πετροκάλυβά τους πασχίζοντας να τον εξευμενίσουν· δεν ήταν λίγες οι φορές που τ' ανελέητα αστροπέλεκά του έπεφταν πάνω στα αθώα πρόβατα και τ' αφάνιζαν. Μα σαν "ξεκάκιζε" και του ουράνιου τόξου ιριδισμοί δρασκέλιζαν τα βουνοκόρφια, οι αυτοεξόριστοι νομάδες χαίρονταν την καλοκαιριάτικη μπόρα γιατί κρατούσε τη ρίζα του χορταριού χλωρή κι απάλυνε τα ξεράγκαθα και τ' αγριοχόρτια των γκρεμών.

Ένιωθα μια περίεργη περηφάνια καθώς περιδιάβαινα τους τόπους που περπάτησαν οι τζιομπαναραίοι από τα χρόνια του Αθάμαντα, νόμιζα πως ακράγγιζα κάποια ιδανικά στη σκέψη πως πατούσα τα ίδια μονοπάτια και διάσελα που περπάτησαν οι νεότεροι θεοί του έθνους μας, οι θεοί της λευτεριάς, οι κλέφτες και οι αρματολοί του '21. Το γεγονός ότι έπινα νερό από τις βρύσες που ξεδιψούσαν οι ανταρτοκαπεταναίοι της εθνικής αντίστασης και καθόμουνα στα ίδια καραούλια απ' όπου βίγλιζαν τα Γερμανικά στρατεύματα κατοχής και σχεδίαζαν δολιοφθορές μ' έκανε ώρες ώρες να βυθίζομαι σε απεραντοσύνες σκέψεων κι η φαντασία μου έστηνε μπροστά μου τις ηρωικές μορφές των προγόνων μου, τ' αυτιά μου "άκουγαν" τα καριοφύλια του '21 και τους πυροβολισμούς των ανταρτών.

Όσο ήμουνα μικρός χαιρόμουν την ομορφιά της άγριας φύσης της Πίνδου και δεν μπορούσα να καταλάβω γιατί οι τζιομπαναραίοι ήταν ολόχαροι όταν ερχόταν η σειρά τους να κατηφορίσουν για το χωριό φεύγοντας από τον παράδεισο της φύσης ή γιατί όσοι γύριζαν από το χωριό πάλι στο βουνό ήταν άκεφοι και σκεφτικοί κανα δυο μέρες. Δύσκολα καταλάβαινα τις ορμήνιες του πατέρα μου κάθε φορά που έβρισκε ευκαιρία να μου λέει: μάθε γράμματα να φύγεις από τη "σκυλοτυραγνία" τη βλάχικη. Όσο όμως μεγάλωνα και οι συγκυρίες το έφερναν να μένω στο βουνό κοντά στα πρόβατα στης Αγίας Παρασκευής το πανηγύρι και το Δεκαπενταύγουστο, ενώ οι φίλοι μου αλώνιζαν κάτω στο χωριό, άρχιζα να σκέφτομαι πως ο ήλιος, ο αγέρας, η βροχή, τα πουλιά, οι πηγές και τα πρόβατα είναι βαρετά όταν ζει κάποιος έχοντάς τα μόνιμη συντροφιά.

Τότε άρχιζα να υποψιάζομαι γιατί οι τζιομπαναραίοι της Πίνδου θεωρούσαν σκλαβιά και εξορία τα βουνά και δεν είχαν διάθεση να προσέξουν τις ομορφιές της φύσης, όπως εγώ που έφευγα από τη "σκλαβιά" του σχολείου κι ήξερα πως η παραμονή μου στα βουνά θα είναι προσωρινή. Ο τζιομπάνος την καταπράσινη ψηλοράχη την έβλεπε σαν Σισύφειο μαρτύριο, αφού καθημερινά έπρεπε να την περπατήσει με τα πόδια ώσπου να



σκαρφαλώσει στον αυχένα που γρέκιαζε το κοπάδι του. Τη φεγγαροβραδιά την έβλεπε σαν αιτία για νυχτοσκάρισμα των προβατιών, σαν αγρύπνια και επιφυλακή. Ο φτεροσάλαγος του αετού πάνω από το κοπάδι του σήμαινε γι' αυτόν άρπαγμα των αρνιών ή κατσικιών, το θλιμένο ανάκρασμα του γκιώνη του θύμιζε τη μοναξιά του. Το χιόνι που ομορφαίνει τη φύση για τον κτηνοτρόφο ήταν "λώβα του τόπου" γιατί κάλυπτε το χορτάρι κι απειλούσε με χαμό τα ζωντανά του. Τα ξεκαλοκαιριά ήταν όμορφα και ειδυλλιακά για τον περαστικό, για τον ορειβάτη, για το ρομαντικό και "χορτάτο", για τον τζιομπάνο, τον αιώνιο σκλάβο του κοπαδιού και του κύκλου των εποχών, για τον αυτοεξόριστο ερημίτη, μια άλλη ζωή ξαπόστατη, μια ζωή μέσα στον κόσμο, μια απασχόληση που θα του εξασφάλιζε χωρίς κόπο το ψωμί της φαμίλιας του ήταν το όνειρό του κι ο κρυφός καημός του.



Τούτη τη γη όρισε για μας ο Θεός, σκληρή, δύσβατη, γιομάτη πέτρα, άγονη γη.

Γη της εξορίας.

Γη της τιμωρίας για το πρώτο του κόσμου της Εύας τ' αμάρτημα.

Θεϊκή κατάρα.

Έτσι ρίζωσαν σαν τ' αγριόχορτα στις πλαγιές των Τζουμέρκων οι παππούδες κι οι πατεράδες τους κι οι δικοί μας πατέρες, εισπράττοντας τον καρπό της τιμωρίας, ξεπλένοντας, σαν μόνοι αυτοί οι υβριστές, τις ενοχές του αδάμειου πλέγματος.

Ψάχνοντας στης πέτρας το περίγραμμα το λιγοστό το χώμα, έσπειραν και κάρπισαν τη γη και θέρισαν λιγοστά τόσο, που το τάμα κι η λειτουργιά να 'ναι το πολύ που περισσεύει απ' το λίγο.

Και η πέτρα που δουλεύτηκε σκληρά και ποτίστηκε με ιδρώτα, χαράχτηκε και κόπηκε σε ίσες μερίδες, τόσες που να μπορεί να σκεπάσει τη φτώχεια, την ανημπόρια, την πίκρα και την απόγνωση.

Κι όταν οι άνθρωποι φίλιωσαν μαζί της μην μπορώντας να την ξορκίσουν, την πελέκησαν και γλύκαναν τη μορφή της και γλύκανε και του Θεού το πρόσωπο.

Κι απόκαμαν, κι άφησαν την ψυχή τους, αφού ζήτησαν συγχώρεση για τ' αμαρτήματά τους. Βέβαιοι πως ξεπλήρωσαν το χρέος τους και θα συγχωρεθούν.

Και τώρα είναι εκεί, όπως ταιριάζει να 'ναι. Μ' ένα σταυρό πέτρινο μαξιλάρι σύμβολο υποταγής στη φύση που τους χάρισε την αμαρτία. Κι όσων η ζωή σέρνεται σε πόλεις πολύβουες μ' αστραφτερά πολύχρωμα λαμπιόνια και λεκιασμένα απ' τη φαρμακερή σκόνη πνευμόνια, δε λησμονούν ποτέ ετούτο το σκληρό τόπο.

Κι εδώ θα γυρίσουν ν' αναμετρήσουν το έχει τους, "μια φούχτα στέρφα γη" ζωσμένη με πέτρινα πεζούλια, μόχθο, ιδρώτα και σωτηρία.

Πηγή: "ΧΑΟΣ και ΟΨΗ" Πολιτιστική έκδοση Συλλόγου Κυψελιωτών Άρτας. Καλοκαίρι 95 τεύχος 9. Φαιδριάδων 129, 11364 Αθήνα τηλ. 8622703.

Δυναμική Επίθεση από την GRADE

Η **GRADE INTEGRATED** αναπτύσσει ταχύτατα νέες συνεργασίες στον χώρο των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, προσφέροντας εξειδικευμένες υπηρεσίες Integrated & Direct Marketing.

Η αλματώδης ανάπτυξη των νέων εργαλείων διαχείρησης και επεξεργασίας της αγοράς που το Direct Marketing χρησιμοποιεί για να πετύχει την αύξηση των πωλήσεων, έχουν ήδη αποδείξει τις δυνατότητές τους και έχουν κερδίσει την αναγνώριση από τους ειδικούς στο χώρο της πώλησης υπηρεσιών.



Η Grade πρωτοπορώντας για μια ακόμη φορά ανέπτυξε εφαρμογές και προγράμματα που έχουν κύριο στόχο την αποτελεσματική τοποθέτηση στην αγορά μιας νέας ή υπάρχουσας υπηρεσίας και φυσικά την πώλησή της.









Απαγκιστρωθείτε

Έτσι έχοντας ήδη αποκτήσει σημαντική εμπειρία από την Ελληνική και Ευρωπαϊκή αγορά, η Grade είναι σήμερα η μοναδική Ελληνική Εταιρεία που έχει γίνει δεκτή στην EDMA, την Ευρωπαϊκή Ένωση Εταιρειών Direct Marketing και δραστηριοποιείται αποκλειστικά στον χώρο του Direct Marketing στην Ελλάδα.







GRADE

GRADE - INTEGRATED S.A.
Πετρίδου 21 - 23, 111 43 Αθήνα
Τηλ.: 20.21.890 Fax: 20.21.886

Universal Life

25 χρόνια

παρουσίας

προσφοράς

και δημιουργίας



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΟΙ ΣΕΛΙΔΕΣ ΤΗΣ ΚΥΠΡΟΥ

ΕΝΙΣΧΥΜΕΝΗ Η UNIVERSAL LIFE ΜΕ ΤΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΤΟΥ 1994

Η ΤΡΑΠΕΖΑ ΚΥΠΡΟΥ ΣΤΗΝ ΚΡΗΤΗ

ΤΡΑΠΕΖΟΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΑΠΟ ΑΣΤΕΡΑ ΚΑΙ ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΚΥΠΡΟΥ



ΖΕΝΙΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ
Εκτελεστικός σύμβουλος και γενικός διευθυντής της Πανευρωπαϊκής ασφαλιστικής

ΕΘΝΙΚΕΣ ΕΠΙΛΟΓΕΣ ΠΟΛΛΩΝ ΑΣΤΕΡΩΝ

ΑΣΤΗΡ και ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΚΥΠΡΟΥ επιλέγουν το σωστό οδηγό για τα ελληνόπουλα της Κύπρου



Η Ασφαλιστική Εταιρία "Αστήρ" και η Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος (Κύπρου) Λτδ προσέφεραν από κοινού στο Υπουργείο Παιδείας εικονίσματα για να τοποθετηθούν σε όλα τα Εκπαιδευτήρια της Κύπρου.

Τα εικονίσματα είναι αντίγραφα της Παναγίας Οδηγήτριας (14ου αι.) που βρίσκεται στην Ιερά Μονή Βατοπεδίου στο Άγιο Όρος. Σε μικρή τελετή που έγινε στην Ιερά Αρχιεπισκοπή οι Γενικοί Διευθυντές των δύο Εταιριών, κ.κ. Κώστας Ν. Λεοντίου και Μάριος Ιωαννίδης, δώρισαν αριθμό αντιγράφων στο Μακαριώτατο Αρχιεπίσκοπο κ. Χρυσόστομο, ο οποίος εξήρε τη συμβολή του "Αστέρα" και της Εθνικής Τράπεζας στην ενδυνάμωση του θρησκευτικού φρονήματος των νέων μας. Στην τελετή παρευρέθη ο Γενικός Διευθυντής του Υπουργείου Παιδείας κ. Φυλακτού και ανώτερα στελέχη του "Αστέρα".

Αν ένα τζαμί γινόταν στάνη...

Μια φωτογραφία πριν από δέκα ημέρες (στις 24 Αυγούστου) στις σελίδες των πολιτιστικών της "Ε". Μια φωτογραφία που δείχνει μια μεγάλη εικόνα κακοποιημένη και στη βάση της να σταλίζουν γιδοπρόβατα. Είναι, αναγράφεται παραδίπλα, το εσωτερικό του ναού του Αγίου Μάμα στην κατεχόμενη Νέα Σπάρτη της Αμμοχώστου, που οι Τούρκοι έχουν μεταβάλει σε στάνη. Κανονικά, αν ήμασταν ικανοί να αξιοποιούμε ό,τι γίνεται εις βάρος μας - εις βάρος του Ελληνισμού και της πολιτιστικής και θρησκευτικής του κληρονομιάς - φωτογραφίες όπως αυτή θα 'πρεπε να αναπαράγονται και να στέλνονται παντού, σε όλους τους διεθνείς οργανισμούς και τα ΜΜΕ (κι αν τα τελευταία είναι απρόθυμα να τις φιλοξενήσουν, να δημοσιεύονται με πληρωμένες καταχωρήσεις). Όπως θα έκαναν, όπως κάνουν οι Τούρκοι σε κάθε περίπτωση, που συχνά προκαλούν οι ίδιοι - και δεν αρκεί παρά να θυμηθούμε την προβοκάτσια της Θεσσαλονίκης το 1955, που είχε ως συνέπεια τον αφανισμό του Ελληνισμού της Πόλης. Φαντάζεστε, αλήθεια, τι θα είχε συμβεί, αν ένα τζαμί στην Ελλάδα είχε μεταβληθεί σε στάνη;) Είκοσι ένα χρόνια τώρα το τουρκοκρατούμενο τμήμα της Κύπρου κακοποιείται, λεηλατούνται οι πολιτιστικοί του θησαυροί - και βέβαια ακούγονται εδώ κι εκεί κάποιες διαμαρτυρίες, αλλά αυτό που λείπει είναι αυτό που μας έλειπε πάντα: Η ικανότητα να διεκδικούμε τα δίκαιά μας. Και πώς να γίνει αυτό με τις ισχνές διπλωματικές μας παρεμβάσεις και με τους άσχετους ή ανύπαρκτους μορφωτικούς συμβούλους στις ανά τον κόσμο ελληνικές αντιπροσωπείες; Γι' αυτό χορεύουν και θα χορεύουν όχι μόνον οι Τούρκοι, αλλά και οι Σκοπιανοί και όποιοι άλλοι μας επιβουλεύονται και πείθουν για τα άδικά τους.

ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΓΚΙΩΝΗΣ



Πηγή: Κυριακάτικη ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ



"Η πορεία ενός νικητή"

Ζένιος Δημητρίου

"... Ο Manager πρέπει να μπορεί να παίρνει αποφάσεις. Να μη φοβάται να αποφασίσει. Θα γίνουν λάθη, αλλά μόνον έτσι μαθαίνουμε. Με ευθυνοφοβία κανένας δεν προοδεύει. Χρειάζεται πίστη στον εαυτό μας και εμπιστοσύνη στην Εταιρία μας. Πιστέψτε στις δυνάμεις σας και αξιοποιήστε τις πλήρως... Πρέπει να ξανασπείρεις, λέει μια παροιμία, ακόμη κι αν η σοδειά ήταν κακή."

Απόσπ. ομιλίας κ. Ζένιου Δημητρίου *8/6/1995*

Μέσα από το πιο πάνω απόσπασμα της ομιλίας του κ. Ζένιου Δημητρίου που δόθηκε στο 8ο Παγκύπριο Συνέδριο της Εταιρείας απορρέουν πάμπολλα μηνύματα που είναι απόλυτα συνδεδεμένα με την πορεία ενός ***ΝΙΚΗΤΗ.***

Γιατί πράγματι το όνομα Ζένιος Δημητρίου έχει συνδυαστεί μόνο με Νίκες κατά τη διάρκεια της επαγγελματικής του καριέρας.

Γεννήθηκε το 1947 και αποφοίτησε από το Παγκύπριο Οικονομικό Λύκειο Λάρνακας για να συνεχίσει τις σπουδές του στις Ασφαλίσεις και έγινε Associated Member του Chartered Insurance Institute της Αγγλίας.

Στα πρώτα στάδια της καριέρας του εργάστηκε στο Υπουργείο Οικονομικών και σε σύντομο χρονικό διάστημα μεταπήδησε στον τομέα των Ασφαλειών στην νεοσυσταθείσα εκείνο τον καιρό Universal Life (1970), όπου εργάστηκε για δεκαεξίμισι χρόνια. Δίκαια θεωρείται σαν ένας από τους "Αρχιτέκτονες" της τόσο επιτυχούς πορείας της Universal Life.

Το 1986 ανέλαβε τη Γενική Διεύθυνση της Πανευρωπαϊκής Ασφαλιστικής, όπου είναι και Εκτελεστικός Σύμβουλος της Εταιρείας και μέσα σε ακριβώς οκτώ χρόνια διοίκησης έχει καταφέρει να οδηγήσει την Εταιρεία στην Κορυφή της Ασφαλιστικής Πυραμίδας.

Ποιο όμως είναι το μυστικό της τόσο επιτυχημένης πορείας του κ. Δημητρίου; Για κάποιον που εργάζεται δίπλα του θα ανακαλύψει εύκολα ένα κοινό στοιχείο που μεταφέρει στις επαφές του με τους συνεργάτες του, μέσα από τα άρθρα που κατά καιρούς γράφει ή μέσα από ομιλίες του: *"... Το μεγαλύτερο όπλο που έχει στα χέρια του ένας Οργανισμός για να ξεχωρίσει και να πρωτοπορήσει είναι η ΑΓΑΠΗ ΠΡΟΣ ΤΟΝ ΑΝΘΡΩΠΟ. Αγκαλιάζουμε με αγάπη τον υπάλληλο, το συνεργάτη, τον αντιπρόσωπο, τον ασφαλιστή σε κάθε του βαθμίδα, τον ασφαλισμένο πελάτη μας, τον κάθε Κύπριο πολίτη."*

Όσοι έχουν εργαστεί με τον κ. Δημητρίου γνωρίζουν πολύ καλά ότι η "πόρτα του γραφείου του είναι πάντα ανοικτή". Πίσω από το γραφείο του θα βρουν έναν άνθρωπο εύθυμο, αισιόδοξο, θερμό υποστηρικτή της ομαδικής εργασίας και της στενής συνεργασίας που ξέρει να "κατακτά" και να ευχαριστεί συνεργάτες, πελάτες και... ανταγωνιστές. Μέσα από έναν ήρεμο, ατάραχο τρόπο συμπεριφοράς γίνεται ένας εξαιρετικός ακροατής των θεμάτων που θα του παρουσιαστούν, αλλά αυτό που κάνει τον κ. Δημητρίου να ξεχωρίζει είναι το τόσο ανεπτυγμένο αίσθημα δικαιοσύνης που έχει στο να βρίσκει σωστές και δίκαιες λύσεις. Αρκετά άτομα έχουν βοηθηθεί από τον κ. Δημητρίου τόσο στον επαγγελματικό τομέα, όσο και στον οικογενειακό και προσωπικό τους τομέα.

"...Πιστεύω ... λέει ... ότι η Απόδοση του κάθε ατόμου επηρεάζεται από τις σχέσεις του με την εργασία του, την οικογένεια και τον εαυτό του και θα πρέπει, όπως ο κάθε Διευθυντής, να μπορεί να είναι καλός γνώστης και χειριστής των θεμάτων αυτών, έτσι ώστε να βοηθείται ο κάθε άνθρωπος στο να νιώσει αγάπη γι' αυτό που είναι και γι' αυτό που κάνει."

Αναφορικά με το χειρισμό των πελατών ο κ. Δημητρίου δίδει μεγάλη σημασία σε 3 βασικούς παράγοντες:

(α) Τη **σωστή** και **έγκαιρη** εξυπηρέτηση του πελάτη σ' όλους τους τομείς.

(β) Το γρήγορο και επαγγελματικό χειρισμό των απαιτήσεων.

(γ) Τη συνεχή εκπαίδευση σ' όλους τους τομείς και σ' όλες τις βαθμίδες των ανθρώπων του Οργανισμού, έτσι ώστε να ανταποκρίνονται σωστά στο θέμα της έγκαιρης εξυπηρέτησης του πελάτη, αλλά και στον επαγγελματικό χειρισμό των απαιτήσεων.

Όσον αφορά τη σωστή εξυπηρέτηση του πελάτη, ο κ. Δημητρίου πιστεύει ότι η εξυπηρέτηση θα πρέπει να γίνεται με σωστό επαγγελματισμό, με χαμόγελο και έγνοια για τον άνθρωπο και με ενδιαφέρον για το πρόβλημά του. Οι προτάσεις θα πρέπει να δίνουν λύσεις όχι μόνο σήμερα, αλλά και μακροπρόθεσμα.

"Κερδίστε την εμπιστοσύνη του κοινού και δεν θα έχετε καμιά δυσκολία να τους κερδίσετε επαγγελματικά. Δώστε το μήνυμα της ορθής επαγγελματικής εξυπηρέτησης και επενδύστε σ' αυτό. Μεταχειριστείτε τους πελάτες σας με εγκαρδιότητα όταν έρχονται και όταν φεύγουν, ανεξάρτητα αν αγοράζουν ή όχι. Δώστε με ειλικρίνεια ό,τι μπορεί να προσφερθεί.

ΝΑ ΘΥΜΑΣΤΕ ΠΑΝΤΑ ΠΩΣ Η ΠΟΙΟΤΗΤΑ ΤΗΣ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗΣ ΜΕΝΕΙ ΣΤΟ ΜΥΑΛΟ ΤΟΥ ΠΕΛΑΤΗ, ΕΝΩ Η ΤΙΜΗ ΞΕΧΝΙΕΤΑΙ."

Ο κ. Δημητρίου είναι παντρεμένος με την

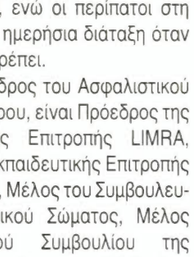
κα Έλλη Δημητρίου, δασκάλα σε Δημοτικό Σχολείο της Λευκωσίας και έχει δύο παιδιά, το Δημήτρη, ο οποίος σπουδάζει Αναλογιστικά στην Αγγλία και τη Μαρία, η οποία φοιτά στη Γ' Λυκείου και ετοιμάζεται για τις Πανεπιστημιακές της σπουδές. Τις ελεύθερές του ώρες ασχολείται με τη μελέτη Λογοτεχνικών βιβλίων που αγαπά ιδιαίτερα, ενώ οι περίπατοι στη φύση είναι στην ημερήσια διάταξη όταν ο χρόνος το επιτρέπει.

Διετέλεσε Πρόεδρος του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου Κύπρου, είναι Πρόεδρος της Ελληνοκυπριακής Επιτροπής LIMRA, Πρόεδρος της Εκπαιδευτικής Επιτροπής LIMRA Ευρώπης, Μέλος του Συμβουλευτικού Ασφαλιστικού Σώματος, Μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της Metrolife και Εκτελεστικός Σύμβουλος της Φιλικής Ασφαλιστικής. Έχει γράψει αρκετά άρθρα ασφαλιστικού περιεχομένου και σήμερα θεωρείται από τις πλέον αξιόλογες ασφαλιστικές μονάδες τόσο στην Κύπρο και την Ελλάδα όσο και στον Ευρωπαϊκό ασφαλιστικό κόσμο.

Αυτή είναι η προσωπικότητα "Ζένιος Δημητρίου". Αποτελείται από ένα μίγμα Ανθρωπιάς-Διοικητικών Ικανοτήτων και Γνώσεων που η σωστή ανάμιξή τους έχει χαράξει την ***...ΠΟΡΕΙΑ ΕΝΟΣ ΝΙΚΗΤΗ...***

Παραθέτουμε τώρα και την επιτυχημένη ομιλία του κ. Ζένιου Δημητρίου στο 8ο Παγκύπριο Συνέδριο της Πανευρωπαϊκής για να έχουμε μια ολοκληρωμένη εικόνα της Πανευρωπαϊκής και του κ. Ζένιου:

Η ΞΕΧΩΡΙΣΤΗ ΔΥΝΑΜΙΚΗ ΜΑΣ ΤΑΥΤΟΤΗΤΑ



Το φετεινό μας συνέδριο δεν είναι απλά ένα συνέδριο, ούτε μια συνηθισμένη εκπαιδευτική εκδήλωση Ασφαλιστικής Εταιρείας. Η σημερινή μέρα δεν είναι μια συνηθισμένη μέρα, αλλά ένας σταθμός όχι μόνο για μας, για τις Εταιρείες μας, αλλά για ολόκληρη την ασφαλιστική βιομηχανία της Κύπρου. Σήμερα όλη η αγορά βουίζει πως Ασφαλιστική Εταιρεία κατάφερε για πρώτη φορά να γεμίσει ολόκληρο το συνεδριακό κέντρο. Αυτό το συνέδριο έστειλε ήδη τα μηνύματα σ' όλους τους ανταγωνιστές.

Η πρόκληση είναι ορατή. Σ' αυτή λοιπόν την πρόκληση απαντούμε με το μήνυμα πως ΝΑΙ είμαστε οι πρώτοι. Η Πανευρωπαϊκή ξεχωρίζει. Αποτελούμε σήμερα τη μεγαλύτερη ασφαλιστική δύναμη του τόπου μας και νιώθουμε τις ευθύνες μας τεράστιες. Ο ηγέτης, ο κάθε ηγέτης, και εμείς είμαστε σήμερα οι ηγέτες της αγοράς, έχει ευθύνες πολύ πέραν των καθημερινών εργασιών. Ευθύνες που πηγάζουν από την ίδια την αγορά, που καθιστούν το ρόλο του πολύ πιο σοβαρό απέναντι στη βιομηχανία, στην αγορά, στην κοινωνία και στις αρχές. Πάντα διαδραματίζαμε ουσιαστικό ρόλο στη βιομηχανία, όμως τώρα ο ρόλος μας καθίσταται ακόμη πιο δύσκολος, γιατί δεν έχουμε περιθώρια λαθών. Δεν έχουμε την πολυτέλεια να κάνουμε λάθη ή να ενεργήσουμε αντιεπαγγελματικά. Σ' αυτό όμως το ρόλο και πώς εμείς τον αντιμετωπίζουμε θα αναφερθώ πιο ύστερα.

Το σημερινό μας συνέδριο πραγματοποιείται λίγες μόνο μέρες μετά τη συνεργασία της Πανευρωπαϊκής με τη Φιλική και καλωσορίζω σήμερα ιδιαίτερα όλους τους συνεργάτες μας της Φιλικής Ασφαλιστικής και τους δίνω τη διαβεβαίωση πως μαζί μας θα γίνουν ακόμη πιο δυνατοί. Θα γίνουν ακόμη πιο Φιλικοί. Θα τους προσφέρουμε την ίδια στοργή και αγάπη με την οποία αγκαλιάζουμε τους ασφαλιστές της Πανευρωπαϊκής.

Θα προστατεύσουμε τα συμφέροντά τους και θα προσπαθήσουμε να τους προσφέρουμε καλύτερες ευκαιρίες ανέλιξης. Θα δημιουργήσουμε καλύτερες συνθήκες εργασίας μέσα σε πνεύμα ομαδικό και δημιουργικό. Θα προβούμε σύντομα σε μια σειρά από ενέργειες και εκδηλώσεις που θα ικανοποιήσουν όλους, Πανευρωπαϊκούς και Φιλικούς μαζί. Για μας, Πανευρωπαϊκή και Φιλική αποτελούν σήμερα μέρος του ίδιου οργανισμού, της ίδιας οικογένειας, συνάδελφοι και συνεργάτες, συναγωνιστές για τον ίδιο κοινό στόχο.

Το σημερινό μας συνέδριο πραγματοποιείται έναν περίπου χρόνο μετά τη μεταφορά του χαρτοφυλακίου ζωής της Παγκυπριακής στην Πανευρωπαϊκή και καλωσορίζω σήμερα όλους τους εκπροσώπους της Παγκυπριακής στο συνέδριό μας. Με την Παγκυπριακή είχαμε πάντα καλές σχέσεις, οι οποίες έγιναν ακόμη καλύτερες μετά την εξαγορά του Κλάδου Ζωής από την Πανευρωπαϊκή.

Ιδιαίτερη χαρά δίδει πάντα σε μας η παρουσία στο συνέδριό μας ανθρώπων της Metrolife. Ο κόσμος της Metrolife είναι για μας όχι μόνο συνάδελφοι, αλλά πραγματικοί φίλοι. Είναι κοντά μας και είμαστε κοντά τους προσφέροντας ο ένας στον άλλο κάθε βοήθεια και συνεργασία. Μια συνεργασία που δεν ξανάγινε στον ελληνοκυπριακό χώρο.

Η οργανωτική επιτροπή του συνεδρίου μού ζήτησε να μιλήσω για την ΞΕΧΩΡΙΣΤΗ ΔΥΝΑΜΙΚΗ ΜΑΣ ΤΑΥΤΟΤΗΤΑ". Πριν αναφερθώ στο θέμα θα ήθελα να τονίσω πως εκείνο που κάνει την Πανευρωπαϊκή να ξεχωρίζει, εκείνο που την κάνει μοναδική στο είδος της, εκείνο που λείπει από τους άλλους είναι η αγάπη προς τον άνθρωπο. Τον υπάλληλο, το συνεργάτη, τον αντιπρόσωπο, τον ασφαλιστή σε κάθε του βαθμίδα, τον ασφαλισμένο πελάτη μας και τον κάθε Κύπριο πολίτη. Αγκαλιάζουμε τον άνθρωπο μ' ένα δικό μας ανθρώπινο πρόσωπο.

Οι υπηρεσίες μας, οι ασφαλιστικές υπηρεσίες γίνονται πιο σωστές και πιο ολοκληρωμένες, όταν με κατανόηση αντιμετωπίσουμε τα προβλήματα και τις ανάγκες του πελάτη και προτείνουμε σ' αυτά τις σωστές λύσεις. Ο ρόλος μας δεν είναι απλά να πετύχουμε μια πώληση, αλλά να προτείνουμε λύσεις. Λύσεις στις ανάγκες, προσωρινές και μακροπρόθεσμες, λύσεις που να προστατεύουν τον πελάτη, την οικογένειά του, την περιουσία του, λύσεις που να μειώνουν τα κοινωνικά προβλήματα, λύσεις για τις οποίες θα είμαστε απόλυτα ικανοποιημένοι αν παραστεί ανάγκη να πληρώσουμε, γιατί θα έχουμε την ικανοποίηση ότι σωστά εκτελέσαμε την εργασία μας.

Για να αντιληφθούμε καλύτερα το ρόλο μας και πώς πρέπει να αντιδράσουμε τα χρόνια που έρχονται θα πρέπει να δούμε και τις συνθήκες μέσα στις οποίες θα εργαστούμε.

Η δεκαετία που διανύουμε έχει χαρακτηρισθεί σαν η δεκαετία με τις μεγαλύτερες επιδράσεις στην ασφαλιστική βιομηχα-

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

EuroLife

ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΖΩΗΣ





νία. Στο πρόσφατο συνέδριο της LIMRA που έγινε στη Βουδαπέστη την περασμένη βδομάδα αναφέρθηκε πως 50% των Εταιρειών θα εξαφανιστούν σε 10 περίπου χρόνια. Αυτό επιβεβαίωσαν και οι διεθνούς φήμης αναλογιστές Bacon and Woodrow και ο οίκος Makinsey. Πού αποδίδουν αυτή την πρόβλεψη.

1. Κοινωνικοί και Πολιτικοί λόγοι
Οι πελάτες είναι περισσότερο μορφωμένοι, είναι καλοί γνώστες των οικονομικών δεδομένων, ξέρουν τι ζητούν, κάνουν συγκρίσεις και αποφασίζουν. Οι ανάγκες που σήμερα καλύπτονται από τις Ασφαλιστικές Εταιρείες είναι διαφορετικές απ' ό,τι προηγουμένως, λόγω διαφορετικών κοινωνικών παροχών και συνεχούς βελτίωσης του επιπέδου ζωής.

2. Οικονομικές πραγματικότητες της αγοράς
Ο κόσμος κερδίζει περισσότερα απ' ό,τι στο παρελθόν. Επιπρόσθετα προβαίνει σε συγκρίσεις οικονομικών όρων όπως απόδοση επενδύσεων, έξοδα, τιμές κ.λπ.

3. Μεγαλύτερος συναγωνισμός
Ο συναγωνισμός πλέον δεν θα προέρχεται μόνο απ' τις Ασφαλιστικές Εταιρείες αλλά και από τις τράπεζες. Οι τράπεζες εισέρχονται δυναμικά στο χώρο των ασφαλειών ζωής.

4. Ενωμένη Ευρώπη
Η Ευρώπη ενώνεται. Σε λίγο μια Εταιρεία θα μπορεί να προσφέρει ασφαλιστικές υπηρεσίες σ' οποιαδήποτε άλλη Ευρωπαϊκή χώρα, χωρίς τις αναγκαίες διαδικασίες εγγραφής που απαιτούν οι εποπτεύουσες αρχές της κάθε χώρας.

5. Τεχνολογικές εξελίξεις
Η τεχνολογία των computers θα επιφέρει φοβερές αλλαγές στο μέλλον των Εταιρειών. Όσοι δεν συλλάβουν τα μηνύματα των καιρών σίγουρα θα βρεθούν εκτός αγοράς.

6. Δηλώσεις στον πελάτη
Ο ασφαλιστής σήμερα είναι υποχρεωμένος βάσει νομοθεσίας σε πάρα πολλές χώρες της Ευρώπης, συμπεριλαμβανομένου του Ηνωμένου Βασιλείου, να δηλώσει με κάθε λεπτομέρεια στον πελάτη οτιδήποτε αφορά το συμβόλαιό του, συμπεριλαμβανομένων και των ωφελημάτων και της προμήθειας που θα πάρει απ' αυτό το συμβόλαιο. Φαντασθείτε την αντίδραση του πελάτη όταν ακούσει τα ποσοστά προμηθειών που πληρώνονται.

7. Μέσα μαζικής επικοινωνίας
Οι εφημερίδες σήμερα με χαρά φιλοξενούν συγκρίσεις προγραμμάτων και Εταιρειών. Όσων τα προγράμματα υστερούν σίγουρα θα βρεθούν σε δύσκολη θέση.

8. Αντασφαλιστικές Εταιρείες
Οι Αντασφαλιστικές Εταιρείες εξαγοράζουν η μια την άλλη, σ' ένα παιχνίδι εντυπώσεων ποιος είναι ο μεγαλύτερος. Η Munich-Re, η Swiss-Re, η General-Re και η Employers-Re αγοράζουν η μια πίσω από την άλλη μικρότερες αντασφαλιστικές εταιρείες. Τούτο θα οδηγήσει στην εξαφάνιση των μικρών και σ' ένα μονοπωλιακό παιχνίδι των μεγάλων που γίνονται ολοένα και μεγαλύτεροι.

9. Επικέρδεια Εταιρειών
Η αξία μιας Εταιρείας σήμερα μετριέται με το τι κυρίως κερδίζει και όχι με το πόση εργασία κάνει. Η αύξηση παραγωγής δεν είναι το μόνο κριτήριο μετρήσεως.

10. Κρατική Εποπτεία
Ο κρατικός έλεγχος θα είναι μεγαλύτερος στα δίκτυα πωλήσεων και κυρίως στις Εταιρείες. Για προστασία του πελάτη, του καταναλωτή οι αρχές θα γίνουν πολύ πιο αυστηρές και τα κεφάλαια που θα απαιτούν θα είναι πολύ υψηλότερα. Ας δούμε όμως μερικά στοιχεία της Κυπριακής Οικονομίας που θα μας βοηθήσουν στην εξαγωγή συμπερασμάτων. (Πίνακας στο κάτω μέρος της σελίδας.)
Αναλύοντας τους πιο πάνω πίνακες μπορούμε να βγάλουμε μερικά πολύ χρήσιμα συμπεράσματα που επηρεάζουν άμεσα ή έμμεσα τις δικές μας υπηρεσίες

1. Οι εγχώριες αποταμιεύσεις αυξάνονται συνεχώς, πράγμα που δεικνύει ότι ο Κύπριος αποταμιεύει, παράγοντας πολύ θετικός για τις ασφάλειες ζωής.
2. Ο Πληθυσμός και ειδικά ο Οικονομικά ενεργός Πληθυσμός αυξάνει, δημιουργώντας έτσι περισσότερους υποψήφιους πελάτες.
3. Η θνησιμότητα μειώνεται, βοηθώντας έτσι στη βελτίωση των ασφαλίστρων που παρέχουν μεγαλύτερα περιθώρια κέρδους.
4. Ο Προσδοκώμενος μέσος όρος ζωής συνεχώς αυξάνει, δημιουργώντας νέες ευκαιρίες αγορών, ιδιαίτερα των σχεδίων σύνταξης.

Είναι φανερό πως μέσα στο σύγχρονο περιβάλλον της Κύπρου υπάρχουν ευκαιρίες, που πηγάζουν από το ίδιο το καθεστώς και τις οικονομικές καταστάσεις του τόπου, για καλύτερη αξιοποίηση από ασφαλιστικής πλευράς. Ποια είναι όμως η κατάσταση που επικρατεί σήμερα στην

	1961	1973	1975	1978	1992	1993	1994
Κατά κεφαλή Ακαθάριστο Εθνικό Προϊόν	179	538	540	1054	5131	5268	5691
Εγχώριες αποταμιεύσεις ΑΕΠ%	10,2	16,7	1,3	16,6	16,8	22,5	22,9
Οικονομικά Ενεργός Πληθυσμός (0,005)	237	280	198	205	287	289	294
Επικερδώς απασχολούμενοι στη Δημόσια Διοίκηση (Συνολική απασχόληση %)	8,0	9,1	16,3	14,8	12,5	12,8	12,8
Ποσοστό Ανεργίας %	3	1,2	16,2	2,0	1,8	2,6	2,7
Πραγματικός Ρυθμός Αύξησης της Παραγωγικότητας (%)	5,7	5,5	8,8	7,4	3,0	0,8	3,3
Εμπορικό Ισοζύγιο Ισοζύγιο Άδηλων Πόρων	-17,7 19,3	-77,3 55,1	-58,5 44,8	-122,6 74,6	-1096,1 794,2	-795,6 827,1	-870,9 925,1
Πληθυσμός	579	634	611	601	706	718	—
Ακαθάριστο Ποσοστό Γεννητικότητας/1000 κατοίκων	26	18,3	16,0	18,8	18,6	16,8	
Ακαθάριστο Ποσοστό Θνησιμότητας/1000 κατοίκων	10,7	9,5	7,9	8,4	8,5	7,7	
Προσδοκώμενος Μέσος όρος Ζωής ΑΝΔΡΕΣ ΓΥΝΑΙΚΕΣ		70,0 72,9	71,9 74,9	71,9 74,9	74,5 79,0	74,6 79,1	

Κύπρο; Ας δούμε πρώτα τον πίνακα ασφαλίστρων κατά κλάδο.

Συγκριτικός Πίνακας ασφαλίστρων και Ακαθάριστου Εγχώριου Προϊόντος

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Ακαθάριστο Εγχ. Προϊόν	1996,4	2257,5	2545,1	2663,4	3087,1	3238,2	3561,3
% Αύξηση από Προηγ.Χρόνο	—	13,1	12,7	4,6	15,9	4,9	10,0
Ασφάλιστρα Ζωής	22.089	27.591	31.933	38.438	45.921	54.693	64.900
% Αύξηση από Προηγ.Χρόνο	—	24,9	15,7	20,4	19,5	19,1	18,8
Ασφάλιστρα γενικού Κλάδου	27,731	32.261	36.315	40.971	51.948	56.596	63.600
% Αύξηση από Προηγ.Χρόνο	—	16,3	12,6	12,8	26,8	8,9	12,4
Συνολικά Ασφάλιστρα	49.820	59.851	68.248	79.409	97.869	111.289	128.500
% Αύξηση από Προηγ.Χρόνο	—	20,1	14,0	16,4	23,2	13,7	15,7
Ποσοστό Ασφαλίστρων στο ΑΕΠ	2,5	2,7	2,7	3,0	3,2	3,4	3,6

Με βάση τα στοιχεία στο τέλος του 1994 το σύνολο των ασφαλίστρων Πανευρωπαϊκής και Φιλικής μαζί ήταν το ακόλουθο:

Κλάδος	Ασφάλιστρα	Ποσοστό Αγοράς
Γενικός Κλάδος	8,646,409	14,0%
Κλάδος Ζωής	12,385,109	19,0%
Σύνολο	21,031,518	16,4%

Λόγω του οξύτατου ανταγωνισμού που υπάρχει στην Κύπρο, τα ποσοστά αυτά για να διατηρηθούν και να αυξηθούν χρειάζεται συλλογική προσπάθεια. Προσπάθεια από όλους, προσπάθεια σ' όλες τις βαθμίδες και πάνω απ' όλα Service. Η προσοχή μας θα επικεντρωθεί σε δύο κυρίως σημεία.

ΠΟΙΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΚΟΣΤΟΣ
Τι σημαίνει λοιπόν ποιότητα στην ασφαλιστική σχέση με τον πελάτη; Παραδοσιακά οι Εταιρείες και οι ασφαλιστές έδιδαν απαντήσεις στον πελάτη και ο πελάτης τις εδεχόταν χωρίς περαιτέρω διερεύνηση. Χωρίς να συγκρίνει τι πλήρωνε γι' αυτό που αγόραζε. Όπως ανέφερα προηγουμένως, στην Ευρώπη, είναι σήμερα υποχρεωμένη η Εταιρεία και ο ασφαλιστής να δώσουν κάθε λεπτομέρεια στον πελάτη. Κάποια πληροφόρηση ή φτωχή πληροφόρηση είναι χειρότερη από καμία πληροφόρηση.
Είναι εκπληκτικό για μας να δούμε τι απάντησαν οι πελάτες ότι θα ήθελαν να ξέρουν σχετικά με το συμβόλαιό τους σε έρευνα που έγινε στην Ευρώπη.

1. Λίγα πράγματα γνωρίζω αν σταματήσω το συμβόλαιό μου.
2. Άγνωστοι κανονισμοί και περιορισμοί στα συμβόλαια.
3. Η πληροφόρηση για τους όρους των συμβολαίων είναι ελλιπής.
4. Φτωχή πληροφόρηση σχετικά με διευκολύνσεις δανείων.
5. Λόγω της μακράς σχέσης μου με την Εταιρεία έπρεπε να είχα καλύτερα ωφελήματα.
6. Δεν μου δόθηκε καμιά ένδειξη τι θα είναι η σύνταξή μου.
7. Φοβούμαι ότι θα έχω χαμηλότερη σύνταξη από το κράτος αν αγοράσω από την Ασφαλιστική Εταιρεία.
8. Οι γιατροί της Εταιρείας ελάχιστα λαμβάνουν υπόψη τι λέγουν οι άλλοι γιατροί.

Η έρευνα αυτή δεικνύει πόσο ο πελάτης θέλει να εμβαθύνει στο συμβόλαιό του και τι κυρίως τον απασχολεί. Μας δείχνει παράλληλα τα περιθώρια που έχουμε για βελτίωση της πληροφόρησης του πελάτη. Η αδυναμία μας πολλές φορές να επικοινωνήσουμε με τον πελάτη οδηγεί σε απώλεια εργασίας. Παρόλο ότι το συμβόλαιό μας είναι καλύτερο, η έλλειψη επικοινωνίας οδηγεί σε σύναψη συμβολαίου με άλλη Εταιρεία και ακύρωση του δικού μας. Για να αποφύγουμε τέτοιες καταστάσεις θα βελτιώσουμε το υφιστάμενο σύστημα εισάγοντας διάφορες καινοτομίες.

1. Θα επικοινωνούμε συχνά με τους πελάτες. Πρώτα μέσω των ανθρώπων μας και ύστερα με αλληλογραφία. Όλα τα ορφανά συμβόλαια θα δοθούν σε ασφαλιστές για εξυπηρέτηση.
2. Θα επανατυπωθούν όλα τα quotations στα οποία θα φαίνονται όλοι οι όροι σε γλώσσα απλή, ευκολοκατανόητη και όχι σε γλώσσα των δικηγόρων.
3. Θα εκπαιδευτεί όλο το προσωπικό του τμήματος εξυπηρέτησης πάνω σ' όλα τα συμβόλαια και τους τρόπους χειρισμού του πελάτη.
4. Θα μεταφραστούν τα πάντα στα Ελληνικά.
5. Θα γίνει καλύτερη χρήση του κομπιούτερ. Ο ασφαλιστής θα πρέπει να είναι εφοδιασμένος με το δικό του lap-top και ακόμη να έχει στοιχεία, όλα τα στοιχεία του κάθε πελάτη του σ' αυτό, έτσι ώστε ανά πάσα στιγμή να μπορεί να του δίδει όποια πληροφορία ζητήσει.

Η Εσωτερική μας διάρθρωση
Αποτελούμε σήμερα, Πανευρωπαϊκή και Φιλική μαζί, την ισχυρότερη ασφαλιστική δύναμη του τόπου μας. Την πρώτη ασφαλιστική. Ο ρόλος μας πλέον αλλάζει, καθίσταται πρωταγωνιστικός και οι ευθύνες μεγαλύτερες. Για να διαδραματίσουμε σωστά τον πρωτοποριακό μας ρόλο θα πρέπει να προβούμε σε μια σειρά από σωστές κινήσεις.

1. Σωστή και έγκαιρη εξυπηρέτηση του πελάτη. Καμία καθυστέρηση, σε κανένα τομέα. Στην έκδοση του συμβολαίου, στην παράδοση, στην είσπραξη, στην εξυπηρέτηση για το δάνειο ή για οτιδήποτε άλλο.
2. **Γρήγορος και επαγγελματικός χειρισμός των απαιτήσεων**. Εκείνο που θα εντυπωσιάσει και θα ικανοποιήσει κυρίως τον πελάτη μας, εκείνο που θα τον κάμει να μας εκτιμήσει ακόμη πιο πολύ, είναι η γρήγορη ικανοποίηση της απαίτησής του. Απαίτηση είτε ατυχήματος είτε ατυχήματος αυτοκινήτου είτε ζωής - οποιασδήποτε απαίτησης. Ο ικανοποιημένος πελάτης είναι αυτός που θα κάμει κι άλλες ασφάλειες μαζί μας και θα μας συστήσει και σ άλλους νέους πελάτες.
Εξυπηρέτηση λοιπόν. Εξυπηρέτηση με σωστό επαγγελματισμό. Εξυπηρέτηση με χαμόγελο, με έγνοια για τον άνθρωπο. Με ενδιαφέρον για το πρόβλημά του. Με προτάσεις που να δίνουν λύσεις στις ανάγκες του όχι μόνο σήμερα, αλλά μακροπρόθεσμα.
Από την εξυπηρέτηση που δίνουμε στον πελάτη διαμορφώνει την εικόνα για την Εταιρεία. Την κρίσιμη ώρα που

θα χρειαστεί να αποζημιωθεί απαιτεί συμπαράσταση. Θέλει τον ασφαλιστή του δίπλα του. Προστάτη των συμφερόντων του, συμπαράσταση στον πόνο του, μαχητή των δικαίων του. Αυτή είναι η υπηρεσία που προσφέρουμε. Αυτή την υπηρεσία θα βελτιώσουμε ακόμη παραπάνω, γιατί αυτή είναι η δική μας ξεχωριστή ταυτότητα.

Τα τμήματα των Εταιρειών μας, σ' όλους τους τομείς, underwriting, λογιστήρια, claims κ.λπ. σύντομα θα πρέπει ν' αρχίσουν να έρχονται σε επαφή, να ανταλλάσσουν εμπειρίες και να συνεργάζονται.

3. **Εκπαίδευση**

Η εκπαίδευση - η συνεχής εκπαίδευση - σ' όλους τους τομείς και σ' όλες τις βαθμίδες ήταν πάντοτε πάγια πολιτική μας. Στις ασφάλειες, και ειδικότερα στον τομέα των πωλήσεων, όλα τα άτομα που ασχολούνται μ' αυτές θα πρέπει να παρακολουθούν συνέχεια εκπαιδευτικά προγράμματα και σεμινάρια γιατί αυτά αποτελούν τροφή για το μέλλον. Κάθε έξοδος που γίνεται στον τομέα αυτό είναι επένδυση μακροπρόθεσμη που θα αποδώσει τους καρπούς της στο πολλαπλάσιο. Διαφορετική ήταν η απάντηση που δίναμε στους πελάτες πριν 20 χρόνια για τις ανάγκες τους απ' αυτήν που δίνουμε σήμερα. Ειδικά στον τομέα αυτό θα οργανώνουμε συχνά κοινά εκπαιδευτικά προγράμματα με τη Φιλική, ενώνοντας τις εκπαιδευτικές μας δυνάμεις για να προσφέρουμε σ' όλους εσάς καλύτερη κατάρτιση, πιο πολλές γνώσεις, πιο πολλά εφόδια, για να γίνετε ακόμη πιο καλοί, ακόμη πιο δυνατοί, ακόμη πιο πετυχημένοι.

Το Διοικητικό προσωπικό θα πρέπει να είναι άρτια καταρτισμένο για να μπορεί να ανταποκρίνεται στις σύγχρονες απαιτήσεις και στον αυξημένο όγκο εργασίας. Οι υπάλληλοί μας, αν θέλουν να καταλαμβάνουν τις υψηλότερες θέσεις που θα δημιουργούνται - και αυτό ισχύει και για την Πανευρωπαϊκή και για τη Φιλική - θα πρέπει να αυξήσουν τα επαγγελματικά τους προσόντα και τις γνώσεις τους. Η Εταιρεία θα επιχορηγεί κάθε εκπαιδευτικό πρόγραμμα και κάθε course που θα παρακολουθεί ο κάθε υπάλληλος, γιατί θέλει ΠΟΙΟΤΗΤΑ.

Αγαπητοί Συνεργάτες,

Αν δεχθούμε πως η ποιοτική εξυπηρέτηση είναι ευθύνη, το ερώτημα που προβάλλει είναι ποιος είναι υπεύθυνος γι' αυτήν. Αν η ποιοτική εξυπηρέτηση είναι υποχρέωση προς τους πελάτες μας, τότε είναι ευθύνη όλων μας, Διεύθυνσης, Προσωπικού και Αντιπροσώπων. Εφόσον ο συνδυασμός όλων μας απαιτείται για να ολοκληρωθεί η υπηρεσία μας, το ερώτημα είναι πώς όλοι εμείς ομαδικά παρέχουμε στους πελάτες μας υπηρεσίες ποιότητας.

Με τρόπο και διαδικασίες που να διατηρούν ικανοποιημένους πελάτες. Αν μειώσουμε τις απώλειες των πελατών μας με ένα μικρό ποσοστό θα αυξήσουμε γεωμετρικά τα κέρδη μας. Μια έρευνα Εταιρείας στην Αμερική απέδειξε πως περιορίζοντας την απώλεια των πελατών της κατά 5% διπλασίασε τα κέρδη της. Ποιοτική εξυπηρέτηση σημαίνει διατηρημένη εργασία και διατηρημένη εργασία σημαίνει εισόδημα για τον Αντιπρόσωπο και κέρδος για την Εταιρεία. Ακυρωμένη ασφάλεια σημαίνει αποτυχία και του Αντιπροσώπου και της ομάδας και της Εταιρείας. Τέτοια εργασία θα αποφεύγεται αν προσφέρουμε το σωστό συμβόλαιο στο σωστό πελάτη με το σωστό τρόπο.

Κερδίστε την εμπιστοσύνη του κοινού και δεν θά 'χετε καμιά δυσκολία να τους κερδίσετε και επαγγελματικά. Δώστε το μήνυμα της ορθής επαγγελματικής εξυπηρέτησης και επενδύστε σ' αυτό. Μεταχειριστείτε τους πελάτες σας με εγκαρδιότητα όταν έρχονται και όταν φεύγουν, ανεξάρτητα αν αγοράζουν ή όχι. Δώστε τους με ειλικρίνεια ό,τι μπορεί να προσφερθεί.

Να θυμάστε πάντα πως η ποιότητα της εξυπηρέτησης μένει στο μυαλό τους, ενώ η τιμή ξεχνιέται.

Ο ρόλος μας

Ο ηγετικός ρόλος της Πανευρωπαϊκής και της Φιλικής μαζί δημιουργούν σήμερα νέες υποχρεώσεις. Υποχρεώσεις των Εταιρειών, της Γενικής Διεύθυνσης και όλων εσάς.

Πώς αντιμετωπίζουμε σήμερα το ρόλο μας απέναντι στην κοινωνία, τη βιομηχανία και τους ανθρώπους μας. Πρώτα ο κοινωνικός μας ρόλος. Στην ημικατεχόμενη Κύπρο, στην Κύπρο του συρματοπλέγματος, σ' αυτή τη μοιρασμένη πατρίδα ζούμε καθημερινά το δράμα του Πενταδάκτυλου, που προβάλλει μπροστά μας ντροπιασμένος από τη σημαία του κατακτητή που τον καλύπτει και ζητά λύτρωση.

Προσδοκούμε επομένως σε μια λύση του κυπριακού προβλήματος, χωρίς ξένους στρατούς και συρματοπλέγματα, με εφαρμογή των αρχών του Διεθνούς Δικαίου και των ανθρωπίνων δικαιωμάτων. Μέσα σ' αυτό το κράτος θα μπορούμε να επενδύσουμε ελεύθερα, να δραστηριοποιηθούμε πιο δυναμικά, να συμβάλουμε ακόμη παραπάνω στη βελτίωση της εθνικής οικονομίας και να αξιοποιήσουμε κάθε παραγωγικό μας πόρο χωρίς φόβους και αμφιβολίες για το μέλλον.

Σε κοινωνικές δραστηριότητες και εκδηλώσεις θα πρέπει να πρωτοπορούμε εκεί και όπου έχει σχέση με τον άνθρωπο, με την υγεία, με την παιδεία. Ζούμε σ' αυτό τον τόπο και έχουμε υποχρεώσεις απέναντί του. Οφείλουμε να τις εκπληρώσουμε. Η θέση μας μάς καθιστά σήμερα ρυθμιστές των καταστάσεων της ασφαλιστικής βιομηχανίας και έχουμε τεράστιες ευθύνες. Στους συνδέσμους και σ' όλα τα ασφαλιστικά σώματα οφείλουμε να συμμετέχουμε και να συμμετέχουμε εποικοδομητικά. Αυτή η βιομηχανία θέλει προκοπή. Θα πολεμούμε με δυναμισμό τα κακώς έχοντα μέχρις ότου διορθωθούν και ας μας κατηγορούν γι' αυτό. Θα παλέψουμε σκληρά μέχρις ότου η νομοθεσία αλλάξει και εκσυγχρονισθεί, για να νιώθει ο κόσμος σιγουριά όταν ασφαλίζεται και όχι αμφιβολία για το μέλλον. Θα συμπαρασταθούμε στο έργο του Εφόρου και στις προσπάθειες που καταβάλλει για εξυγίανση της βιομηχανίας και για εκσυγχρονισμό της. Θέλουμε φιλικές σχέσεις και συνεργασίες με όλους. Κανενός τα συμφέροντα δεν επιβουλευόμαστε, αλλά και σε κανένα δεν θα επιτρέψουμε να μας βλάψει.

Ο ρόλος μας απέναντι στους ανθρώπους μας

Εσείς όλοι αποτελείτε την ψυχή και τη δύναμη της Εταιρείας. Εσείς είστε η Πα-

Η No 1 ΕΠΙΛΟΓΗ ΣΑΣ ΓΙΑ ΜΙΑ ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΗ ΚΑΡΙΕΡΑ



ΑΞΙΑ Η ALICO είναι η **No 1 Διεθνής Ασφαλιστική Εταιρία Ζωής στην Ελλάδα**. No 1 σταθερά για χρόνια.

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

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

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

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

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

30 ΧΡΟΝΙΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

ALICO

Η No 1 ΔΙΕΘΝΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

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

νευρωπαϊκή. Εσείς είστε η Φιλική. Από τον πιο απλό υπάλληλο μέχρι το Διευθυντή και από τον εκπαιδευόμενο ασφαλιστή μέχρι το Διευθυντή του Γραφείου ή του Υποκαταστήματος. Σε σας που αγωνίζεστε από κάθε θέση σ' όλη την Κύπρο στέλλω το μήνυμα πως η Εταιρεία είναι δίπλα σας. Σε κάθε σας πρόβλημα, στις χαρές και τις λύπες. Χαίρεται για κάθε σας επιτυχία και σας συμπαραστέκεται σε κάθε σας πρόβλημα. Στις δύσκολές σας στιγμές να ξέρετε ότι στην Πανευρωπαϊκή μπορείτε να στηρίζεστε. Ζητήστε της τη βοήθειά της και όπως μπορεί θα σας την προσφέρει. Ο ανθρωποκεντρικός μας χαρακτήρας είναι η ταυτότητα που αποτελεί για σας την καλύτερη εγγύηση σ' όλα σας τα σχέδια.

Όμως παράλληλα η Εταιρεία έχει απαιτήσεις. Από τους Managers απαιτεί να ενδιαφέρονται για την ποιότητα, να μοιράζονται την εμπειρία και τις γνώσεις τους, να ελέγχουν τον εαυτό τους.

Αν θέλετε να επιτύχετε στον τομέα της διεύθυνσης και να ελέγχετε άλλους, μάθετε πρώτα να ελέγχετε και να διευθύνετε τον εαυτό σας. Ο υπάλληλος ή ο ασφαλιστής σας εσάς έχει για πρότυπο. Εσείς αποτελείτε το δάσκαλό του. Ο Manager πρέπει να αξιοποιεί παραγωγικά όλο το χρόνο του. Ο χρόνος του πρέπει να διαμοιράζεται σωστά υπό το φως των εκάστοτε αναγκών. Στην επίβλεψη, στην παρακολούθηση, στην εκπαίδευση, στη δημιουργία κινήτρων και στην παροχή κάθε βοήθειας στους υφισταμένους του. Το επάγγελμα του ασφαλιστή είναι γεμάτο από χαρές αλλά και λύπες.

Στη δύσκολή του στιγμή χρειάζεται συμπαράσταση. Αν μια πόρτα κλείσει κάποια άλλη θ' ανοίξει. Ας μη μας απασχολεί η πόρτα που έκλεισε αλλά αυτές που θα ανοίξουν. Στην απογοήτευσή του για τη χαμένη πώληση συμπαρασταθείτε του και θα βγει ενισχυμένος με νέες δυνάμεις για άλλες πωλήσεις. Ο Διευθυντής του γραφείου, ο Τμηματάρχης από ποιαδήποτε θέση ας είναι το φωτεινό παράδειγμα για όλους τους υφισταμένους του. Να καθοδηγεί σωστά και να παραδειγματίζει με τη συμπεριφορά και τις πράξεις του. Συμπεριφορά στον υπάλληλο, στον ασφαλιστή, στον πελάτη. Τήρηση των κανονισμών και της πολιτικής της Εταιρείας. Η Εταιρεία εκτιμά τις υπηρεσίες και ανταμοίβει ποικιλότροπα. Ο Manager πρέπει παράλληλα να μπορεί να παίρνει αποφάσεις. Να μη φοβάται ν' αποφασίσει. Θα γίνουν λάθη, αλλά μόνο έτσι θα μάθουμε. Με ευθυνοφοβία κανένας δεν προοδεύει. Χρειάζεται πίστη στον εαυτό μας και εμπιστοσύνη στην Εταιρεία μας. Πιστέψτε στις δυνάμεις σας και αξιοποιήστε τις. Βάλτε στόχους και προγραμματίστε πώς θα τους πετύχετε. Οι στόχοι μιας ομάδας θα επιτευχθούν αν σωστά καταμεριστούν στα μέλη της ομάδας. Δημιουργήστε τα απαραίτητα κίνητρα στους ανθρώπους σας, δείξτε τους εμπιστοσύνη και αγάπη, συμπαράσταση και εκτίμηση και θα σας ανταμείψουν. Βοηθήστε τους ν'αυξήσουν τις γνώσεις και τα προσόντα τους. Δημιουργήστε τους κίνητρα για ανέλιξη και προαγωγή. Θα το εκτιμήσουν και θα αγωνιστούν για σας. Προώθηση των υφισταμένων σας σημαίνει και δική σας προώθηση. Να ξέρετε πως κανένας δεν φθάνει σε κορυφές σκαρφαλώνοντας, αλλά ανοίγοντας δρόμο. Όταν αποτυγχάνετε σε κάτι ξαναδοκιμάστε. Πρέπει να ξανασπείρεις, λέει μια παροιμία, ακόμη κι αν η σοδειά ήταν κακή.

Οι ασφαλιστές μας

Μια Ασφαλιστική Εταιρεία για να μπορέσει να λειτουργήσει σωστά χρειάζεται το συνδυασμό όλων των παραγόντων. Συμβουλίου, Διεύθυνσης, Προσωπικού, Ασφαλιστών. Οι Ασφαλιστές όμως είναι ο μηχανισμός της παραγωγής, γι' αυτό δίκαια θεωρούνται σαν η ψυχή της Εταιρείας. Είναι οι άνθρωποι που από τη συμπεριφορά τους θα διαμορφωθεί η γενικότερη εικόνα της Εταιρείας. Καλή ή κακή. Σε κάθε γωνιά της Κύπρου αυτοί είναι μια ζωντανή παρουσία της Εταιρείας. Τα κτήρια και ο σύγχρονος εξοπλισμός από μόνα τους δεν δημιουργούν την Εταιρεία. Ούτε και η μεγάλη διαφήμιση. Είναι ο σωστός συνδυασμός όλων των παραγόντων που θα διαμορφώσει την τελική εικόνα. Και σίγουρα τον κύριο ρόλο τον διαμορφώνουν οι ασφαλιστές.

Οι πρεσβευτές των μηνυμάτων της Εταιρείας και οι εκπληρωτές των οραμάτων της. Η Εταιρεία εκτιμά βαθιά τις υπηρεσίες τους και γι' αυτό προσπαθεί με κάθε τρόπο να είναι δίπλα τους. Κάθε λογικό αίτημα εξετάζεται και δίδεται η ανάλογη λύση. Ο ρόλος τους μέσα στις σημερινές συνθήκες είναι δύσκολος. Γιατί δεν μετράει μόνο η πώληση αλλά η σωστή πώληση, η διατήρησή της, η σωστή εξυπηρέτηση του πελάτη, η τήρηση των κανονισμών και όρων της Εταιρείας. Ασφαλιστές που δεν μπορούν να εργασθούν μέσα σε τέτοια πλαίσια σύντομα θα βρεθούν εκτός αγοράς και σίγουρα δεν έχουν θέση στη δική μας Εταιρεία.

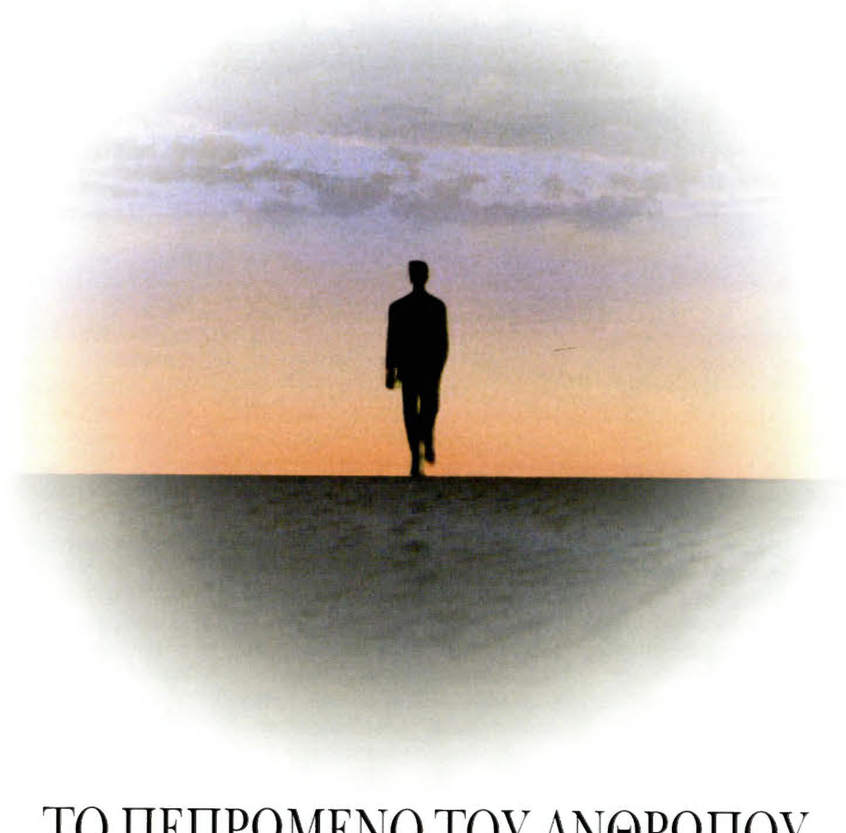
Κυρίες και Κύριοι,

Σήμερα δεν προβαίνουμε σε προγραμματικές δηλώσεις. Προσπάθησα απλά να περιγράψω την πολιτική μας και το νέο ρόλο που οφείλουμε πλέον να διαδραματίσουμε.

Οι ευθύνες όλων μας είναι τεράστιες. Ευθύνες που πηγάζουν από την ίδια τη φύση της εργασίας μας, αλλά και τις νέες συνθήκες, όπως αυτές έχουν εξελιχθεί κατά τη διάρκεια του φετινού χρόνου.

Διαθέτουμε την εμπειρία και τη δύναμη για μια δράση σ' όλους τους τομείς. Μια εμπειρία που μας κάνει τους καλύτερους, μια δύναμη που θα αυξάνει την παραγωγή μας και μια δράση που θα μας διατηρήσει όχι μόνο στην κορυφή, αλλά και στην πρωτοπορία.

Αγωνιζόμαστε γι' αυτό τον τόπο, προσφέρουμε υπηρεσίες σ' αυτό το λαό και στεκόμαστε συμπαραστάτες στο δράμα του όπως ακριβώς απαιτούν οι καιροί. Προσφέρουμε υπηρεσίες για τις οποίες είμαστε περήφανοι. Πάνω απ' όλα όμως είμαστε περήφανοι για τον κόσμο μας, για σας όλους. Εσείς είστε το καμάρι μας. Όλοι μαζί θα κτίσουμε μια Πανευρωπαϊκή πιο Φιλική και μια Φιλική πιο Πανευρωπαϊκή. Δυο Εταιρείες αδελφωμένες χέρι με χέρι, που θα αποτελούν την πιο ισχυρή ασφαλιστική δύναμη, που θα προσφέρουν στήριγμα και αγάπη σε σας και τις οικογένειές σας. Δυο Εταιρείες που θα μεγαλουργήσουν στην Κύπρο και το εξωτερικό και θα είναι για όλους εμάς που τις υπηρετούμε καμάρι και περηφάνεια, τιμή και χαρά, δύναμη και ελπίδα για το μέλλον. Ένα μέλλον που μας ανήκει. Δεν έχουμε δικαίωμα να σκεφτούμε αλλοιώς. Μπορούμε να το πετύχουμε και θα το πετύχουμε.



ΤΟ ΠΕΠΡΩΜΕΝΟ ΤΟΥ ΑΝΘΡΩΠΟΥ
ΕΙΝΑΙ ΟΙ ΑΓΝΩΣΤΟΙ ΟΡΙΖΟΝΤΕΣ.
ΟΠΛΟ ΤΟΥ Η ΑΣΦΑΛΕΙΑ.
Η ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΗ.

Allianz. Η μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρία της Ευρώπης.
Με δραστηριότητα πάνω από 100 χρόνια.
Με δυναμική παρουσία σε 51 χώρες.
Με ετήσια παραγωγή ασφαλίστρων που ανέρχεται
σε 10 τρις δραχμές.
Ικανή να εξισορροπήσει τις συνέπειες
οποιουδήποτε ενδεχόμενου.
Με ισχύ. Τη μεγαλύτερη.

Allianz

Η ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΗΣ

Ενισχυμένη η θέση της Universal Life με τα αποτελέσματα του 1994

Πραγματοποιήθηκε την Τετάρτη 7 Ιουνίου 1995 στα Κεντρικά Γραφεία της Universal Life η 25η Ετήσια Γενική Συνέλευση των Μετόχων της Εταιρείας, την οποία τίμησαν με την παρουσία τους σημαντικοί παράγοντες της Κυβέρνησης, του Ασφαλιστικού και Οικονομικού κύκλου.

Στην ομιλία του ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της Εταιρείας κ. Ιωάννης Χριστοφίδης ανέφερε ότι η Universal Life πέτυχε και μέσα στο 1994 πολύ ικανοποιητικά αποτελέσματα, ενδυναμώνοντας έτσι την ηγετική της θέση στην ασφαλιστική αγορά.

Ο κύκλος εργασιών της Εταιρείας σε πραγματοποιηθέντα ασφάλιστρα ζωής παρουσίασε αύξηση 23,3% και έφτασε τα 18,3 εκατ. Λίρες, τα δε ασφαλιστικά αποθέματα των μακροπρόθεσμων εργασιών της έφτασαν τα 75,4 εκατ. Λίρες. Τα συνολικά κέρδη του Συγκροτήματος για λογαριασμό των μετόχων για το έτος πριν τη φορολογία έφτασαν τα 1.125.009 Λίρες και ήταν 21,7% πιο ψηλά από τον προηγούμενο χρόνο. Με βάση τα αποτελέσματα που έχουν επιτευχθεί, το Διοικητικό Συμβούλιο εισηγήθηκε διανομή μερίσματος 25% στους μετόχους ήτοι 12,5 σεντ κατά μετοχή, το οποίο και εγκρίθηκε από τη Γενική Συνέ-



λευση. Η Universal Life, παράλληλα με την αναλογιστική εκτίμηση των εργασιών της που διεξάγει κάθε χρόνο, δημοσιεύει από το 1993 για πληρέστερη ενημέρωση των μετόχων της και την εκτίμηση των κερδών της με βάση την "κεκτημένη αξία", γνωστή σαν "embedded value". Με βάση τη μέθοδο αυτή τα κέρδη του Συγκροτήματος ήταν 3.231 εκατ. Λίρες μετά τη φορολογία.

Σημαντικό γεγονός για την εξηρτημένη Εταιρεία Universal Life (Ελλάς) αναφέρεται η συμφωνία που έγινε μέσα στο 1994 με την Ελβετική Ασφαλιστική Εταιρεία Winterthur, η οποία προβλέπει άμεση οικονομική ενίσχυση της θυγατρικής εταιρείας Universal Life (Ελλάς) με το ποσό των 2,4 εκατ. Λιρών έναντι πολύ χαμηλού επιτοκίου για μια περίοδο από 6 μέχρι 8 χρόνια. Η Συμφωνία δίνει το δικαίωμα επίσης στην Ελβετική Εταιρεία για συμμετοχή στο μετοχικό κεφάλαιο της θυγατρικής εταιρείας.

Στη συνέχεια ο κ. Χριστοφίδης αναφέρθηκε σε θέματα που απασχολούν τον τομέα. Τα Ταμεία Σύνταξης και τα Συνταξιοδοτικά Σχέδια των ασφαλιστικών εταιρειών θα πρέπει να τεθούν σε ίση βάση με τα Ταμεία Προνοίας. Οι ασφαλιστικές εταιρείες διαθέτουν την υποδομή και το μηχανισμό για την προσφορά και τον έλεγχο της λειτουργίας των Σχεδίων αυτών, γι' αυτό και πρέπει να αφεθούν να συμμετέχουν ενεργά στο ζωτικό αυτό τομέα της οικονομίας. Παράλληλα πρέπει να επανεξεταστεί ο ρόλος των ασφαλιστικών εταιρειών όσον αφορά τα Σχέδια Ιατροφαρμακευτικής Περίθαλψης.

Τελειώνοντας ο κ. Χριστοφίδης αναφέρθηκε, με την ευκαιρία των 25 χρόνων της Universal Life, στην προσφορά της Εταιρείας στον ασφαλιστικό τομέα. Η Universal Life, είπε, κέρδισε από νωρίς την εμπιστοσύνη του κοινού, γιατί στήριξε την ανάπτυξή της σε υγιείς αρχές. Σήμερα, ενισχυμένη σε ανθρώπινο δυναμικό, συστήματα οργάνωσης και μεθόδων κι εμπλουτισμένη με τις εμπειρίες του παρελθόντος, προσβλέπει σ' ένα μέλλον ιδιαίτερα ευοίωνο και αποδοτικό για τους μετόχους και πελάτες της.

ΕΠΟΜΕΝΟΣ ΣΤΑΘΜΟΣ Η ΚΡΗΤΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΤΡΑΠΕΖΑ ΚΥΠΡΟΥ

Εντυπωσιακή μπορεί να χαρακτηριστεί η πορεία της Τράπεζας Κύπρου στην Ελληνική αγορά, αφού το μεγαλύτερο Χρηματοοικονομικό Συγκρότημα της Κύπρου παρουσίασε, κατά το 1994, κέρδη που φθάνουν τα 2,7 δις δραχμές.

Κατά το τρέχον έτος, αναμένεται να λειτουργήσουν δύο νέα καταστήματα της Τράπεζας Κύπρου στην Ελλάδα, ένα το Σεπτέμβριο στο Ηράκλειο της Κρήτης και ένα στο τέλος του χρόνου στη Λεωφόρο Αλεξάνδρας, στην Αθήνα, φθάνοντας έτσι τα επτά καταστήματα.

Όμως, η επέκταση του δικτύου καταστημάτων της Τράπεζας Κύπρου στην Ελλάδα δεν σταματά το 1995, εφόσον απώτερος στόχος του Συγκροτήματος είναι η διεύρυνση του δικτύου καταστημάτων στα 20.

Έτσι, κατά τον ερχόμενο χρόνο, προγραμματίζονται να λειτουργήσουν δύο νέα καταστήματα της Τράπεζας, ένα στην Αγία Παρασκευή στην Αθήνα και ακόμη ένα στη Θεσσαλονίκη. Σήμερα οι καταθέσεις της Τράπεζας Κύπρου στην Ελλάδα ξεπερνούν τα 63 δις δραχμές, ενώ οι χορηγήσεις τα 55 δις δραχμές.

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε από την "Αστήρ" Ανώνυμη Ασφαλιστική Εταιρία την Παρασκευή 21 Ιουλίου 1995, στο ξενοδοχείο Λήδρα στη Λευκωσία, Εκπαιδευτική Ημερίδα με θέμα το Νέο Τιμολόγιο του Κλάδου Μηχανοκινήτων Οχημάτων.

Στο σεμινάριο παρευρέθηκε μεγάλος αριθμός συνεργατών και αντιπροσώπων



της Εταιρίας από όλη την Κύπρο.

Το σεμινάριο παρουσίασε ο κ. Γιάννος Σανταμάς, Διευθυντής Γενικών Κλάδων, που με την πολύχρονη πείρα του ανέπτυξε και ενημέρωσε τους ασφαλιστές μας για τα νεότερα, που αφορούν το Νέο Τιμολόγιο του Κλάδου Μηχανοκινήτων και για τις παγκόσμιες εξελίξεις του Γενικού Κλάδου.

INTERAMERICAN

Εκδήλωση αφιερωμένη στα παιδιά που είναι ασφαλισμένα με το σπουδαστικό σχέδιο INTERPLAN οργάνωσε η ασφαλιστική εταιρία INTERAMERICAN. Στην εκδήλωση που έλαβε χώρα στο κινηματοθέατρο Μιμόζα πήραν μέρος παιδιά ηλικίας από 4 μέχρι 8 χρόνων. Στα πλαίσια της εκδήλωσης παρουσιάστηκε η θεατρική παράσταση "Η ΡΥΠΩ ΚΑΙ Ο ΜΠΟΧΑΣ". Στις φωτογραφίες στιγμιότυπα από την εκδήλωση.



Δωρεά πίνακα από την INTERAMERICAN

Πίνακας που αγοράστηκε από την INTERAMERICAN κατά τη διάρκεια του Τηλεμαραθωνίου (Telethon) αντί του ποσού των Λ.Κ. 3000, σε αναγνώριση των κοινωνικών σκοπών που εξυπηρετεί η διοργάνωση Telethon για άτομα με μυική δυστροφία, δωρήθηκε στο Ινστιτούτο Νευρολογίας και Γενετικής. Ο πίνακας με θέμα "Τα παπούτσια της μπαλαρίνας" είναι έργο της Αντιγόνης Νεοφύτου, η οποία πάσχει και η ίδια από μυική δυστροφία.



Από αριστερά ο δ/ντής του Ινστιτούτου Δρ Λεύκος Μίτλετον παραλαμβάνει τον πίνακα από το δ/ντα σύμβουλο της INTERAMERICAN, κ. Πέτρο Αδαμίδη. Η INTERAMERICAN "προσέχει" παιδικά χορευτικά συγκροτήματα.

Η INTERAMERICAN "προσέχει" παιδικά χορευτικά συγκροτήματα



Στη φωτογραφία αριστερά ο Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής/Διευθυντής Πωλήσεν κ. Μιχάλης Μιχαηλίδης παραδίδει το συμβόλαιο στον Πρόεδρο της Οργανωτικής Επιτροπής του Φεστιβάλ κ. Χρίστο Σιαμμαρή. Παρευρίσκεται ο διευθυντής Ομαδικών Ασφαλειών της εταιρίας κ. Αντρέας Ευθυμίου.

Ομαδικό συμβόλαιο για κάλυψη προσωπικών ατυχημάτων πρόσφερε η ασφαλιστική εταιρία INTERAMERICAN στα 160 παιδιά που λαμβάνουν μέρος στο 2ο Διεθνές Παιδικό Φεστιβάλ Λαϊκών χορών που διοργανώνει ο Λαογραφικός Όμιλος Λεμεσού, για όλη τη διάρκεια παραμονής τους στην Κύπρο.

Οι παιδικές χορευτικές ομάδες από Ελλάδα, Πολωνία, Γιουγκοσλαβία και Χονγκ Κονγκ πραγματοποίησαν χορευτικές παραστάσεις στη Λευκωσία, τη Λεμεσό, τη Λάρνακα και την Αγία Νάπα από τις 3-7 Ιουλίου.

ΣΕΜΙΝΑΡΙΟ ΑΠΟ ΤΗΝ INTERAMERICAN



Πραγματοποιήθηκε πρόσφατα με επιτυχία σεμινάριο με θέμα "Η αθέατη όψη της συναλλαγής χρηματοοικονομικών υπηρεσιών", εισηγητής του οποίου ήταν ο κ. Μάνος Τσιγγογιαννόπουλος της M.S. International.

Το σεμινάριο που απευθυνόταν σε ασφαλιστικούς συμβούλους με πείρα άνω των δύο ετών, οργάνωσε η ασφαλιστική εταιρία Interamerican με στόχο την εκπαίδευση του ασφαλιστή, ώστε να αντιλαμβάνεται και να γνωρίζει σε βάθος τα προβλήματα και την ανθρώπινη ιδιοσυγκρασία του πελάτη με απώτερο σκοπό την ποιοτική πώληση και εξυπηρέτηση.

Τραπεζοασφάλειες από την Εθνική Τράπεζα και τον Αστέρα

ΑΣΤΗΡ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ

Σωστά προϊόντα, εξυπηρέτηση, επαγγελματισμός. Αυτά ήταν τα μηνύματα του σεμιναρίου που διοργάνωσαν για τους υπαλλήλους της Εθνικής Τράπεζας από κοινού η Ασφαλιστική Εταιρία "Αστήρ" και η Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος (Κύπρου) Λτδ. Το σεμινάριο προλόγισαν οι Γενικοί Διευθυντές των δύο Εταιριών κ.κ. Λεοντίου και Ιωαννίδης, οι οποίοι τόνισαν πως τα Ασφαλιστικά προϊόντα που προωθούν από κοινού εξυπηρετούν σύγχρονες ανάγκες των πελατών.

Προϊόντα όπως το Σπουδαστικό και Οικιστικό σχέδιο, με Ασφαλιστικές & Τραπεζικές παροχές, διαθέτουν πολλά ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα και ανταναλκλούν πλήρως στο τρίπτυχο, Σωστά προϊόντα, Εξυπηρέτηση, Επαγγελματισμός.



Στο σεμινάριο συμμετείχαν πέραν των 200 υπαλλήλων των δύο Εταιριών.

Μέσα στα πλαίσια της προσπάθειας για αναβάθμιση του επιπέδου, όσον αφορά τον τομέα της Τηλεφωνικής και Προσωπικής Επικοινωνίας με τον πελάτη και την Υποδειγματική Εξυπηρέτησή του διοργανώσαμε σεμινάριο για το προσωπικό του "Αστέρα" στις 13 και 14 Απριλίου 1995 στο Εκπαιδευτικό μας Κέντρο στη Λευκωσία.

Το σεμινάριο παρουσίασε η κ. Χρύσω Αργυρού, ιδιαιτέρα του κ. Κώστα Ν. Λεοντίου, Γενικού Διευθυντή της Εταιρίας μας, ο οποίος και προλόγισε το σεμινάριο.

INTERAMERICAN

Συνέντευξη Τύπου της Ομοσπονδίας Bowling για την ανακοίνωση της συμμετοχής της Εθνικής ομάδας Bowling Κύπρου στο παγκόσμιο πρωτάθλημα στις ΗΠΑ

Κύριοι χορηγοί: Κυπριακός Οργανισμός Αθλητισμού, INTERAMERICAN
Ομιλία Υπεύθυνης Δημοσίων Σχέσεων κ. Κούλας Καραγιώργη

Ο αθλητισμός είναι πολιτισμός, είναι πηγή ζωής. Για την Interamerican όμως αθλητισμός δεν είναι μόνο ποδόσφαιρο, είναι και όλα τα άλλα αθλήματα, γνωστά και άγνωστα. Ανάμεσά τους και το μπόουλινγκ, του οποίου οι επικεφαλής, με πρώτο τον πρόεδρο της Ομοσπονδίας και φίλο Άγγελο Κοτσώνη, βρίσκονται αυτή τη στιγμή μαζί μας.



Στιγμιότυπο από τη συνέντευξη Τύπου. Από αριστερά η κ. Ηρώ Μιτσίδου εκ μέρους του ΚΟΑ, ο πρόεδρος της Ομοσπονδίας κ. Αγγελος Κοτσώνης, η υπεύθυνη δημοσίων σχέσεων της INTERAMERICAN, κ. Κούλα Καραγιώργη και οι κ.κ. Γιάννης Λέφας και Στέλιος Ιωαννίδης, μέλη του Δ.Σ. της Ομοσπονδίας.

Όταν μας ζητήθηκε από την Ομοσπονδία του Μπόουλινγκ να επιχορηγήσουμε την αποστολή που θα συμμετάσχει στο παγκόσμιο πρωτάθλημα των Ηνωμένων Πολιτειών, δεν χρειάστηκε και πολλή σκέψη για να το κάνουμε. Όπως σας είπα η INTERAMERICAN βρίσκεται πάντα κοντά στον αθλητισμό, παρακολουθεί και επικροτεί κάθε προσπάθεια των Κυπρίων αθλητών στο εξωτερικό. Κι αυτή τη φορά λοιπόν θα παρακολουθούμε τις προσπάθειες των αθλητών του μπόουλινγκ στις Ηνωμένες Πολιτείες, προσβλέποντας στο καλύτερο δυνατό αποτέλεσμα. Για μας όμως, και αντιλαμβάνομαι και για την Ομοσπονδία, σημασία δεν έχει μόνο το αποτέλεσμα. Πολύ περισσότερο έχει η συμμετοχή, ώστε η Κύπρος να έχει τη δυνατότητα να ακουστεί όπως οι άλλες χώρες και νομίζω ξέρετε ποια είναι η σημασία που έχει η συμμετοχή μας σαν Κύπρος σε παγκόσμιους αγώνες, οποιουδήποτε αθλήματος. Γι' αυτό ακριβώς το λόγο η INTERAMERICAN θα είναι πάντα κοντά σας.

Κύριοι, καλή επιτυχία...

ΣΥΝΑΝΤΗΣΗ ΔΙΕΥΘΥΝΤΩΝ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ EUROLIFE



Μέσα στα πλαίσια της συνεχούς αναβάθμισης και της καλύτερης επικοινωνίας πραγματοποιήθηκε την Πέμπτη 6 Ιουλίου στο Ξενοδοχείο "Λήδρα" η καθιερωμένη συνάντηση των Διευθυντών Παραγωγής της Eurolife.

Στη συνάντηση αυτή αναλύθηκε το αναβαθμισμένο πακέτο ωφελημάτων των Διευθυντών, καθώς επίσης και το καινούργιο σύστημα χρηματοδότησης των νεοπροσληφθέντων αντιπροσώπων της Εταιρείας.

Η ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΛΑΪΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΚΑΙ ΣΤΗ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ

Η Ευρωπαϊκή Λαϊκή Τράπεζα συνεχίζει την επέκτασή της στην Ελλάδα. Το δημιούργημα της Λαϊκής Κυπριακής Τράπεζας, στην Ελληνική αγορά πρόκειται αυτό το μήνα να ανοίξει το πέμπτο της κατάστημα, αυτή τη φορά στη Θεσσαλονίκη. Παράλληλα η Ευρωπαϊκή Λαϊκή Τράπεζα, μέσα στο 1995, προγραμματίζει τη λειτουργία και έκτου καταστήματος, στην περιοχή Αθηνών. Ήδη, η Τράπεζα έχει καταστήματα στην Αθήνα, στο Ψυχικό, στον Πειραιά και στη Νέα Ερυθραία. Οι καταθέσεις της Τράπεζας σήμερα ξεπερνούν τα 50 δις δραχμές, ενώ οι χορηγήσεις τα 13 δις δραχμές. Τα κέρδη της Ευρωπαϊκής Λαϊκής κατά το 1994 έφθασαν τα 816 εκ. δραχμές.

Ανάμεσα στα νέα προϊόντα που η Ευρωπαϊκή Λαϊκή προσφέρει στους πελάτες της είναι η διάθεση, σε συνεργασία με την Τράπεζα Πίστεως, καρτών για ανάληψη μετρητών, το Επενδυτικό Ταμιευτήριο, το Καταναλωτικό Factoring, ενώ σύντομα θα προσφέρει Αμοιβαία Κεφάλαια σε συνεργασία με την Hongkong Bank, το πολυεθνικό Χρηματοοικονομικό συγκρότημα με τους 180.000 μετόχους και κεφάλαια που ξεπερνούν τα 28 δισεκατομμύρια δολάρια.

Η Λαϊκή Κυπριακή Τράπεζα έχει στενή συνεργασία με την Hongkong Bank, αφού στο μετοχικό της κεφάλαιο, η πολυεθνική Τράπεζα συμμετέχει με ποσοστό 22%.

ΤΩΡΑ ο ΦΟΙΝΙΚΑΣ ΔΥΝΑΜΙΚΑ και στην ΚΑΛΥΨΗ ΥΓΕΙΑΣ

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

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



ΝΕΟ ΠΡΩΤΟΠΟΡΙΑΚΟ ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΚΑΛΥΨΗΣ ΥΓΕΙΑΣ ΦΟΙΝΙΞ MED.

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

ΧΩΡΙΣ ΣΥΝΟΡΑ στις ΠΑΡΟΧΕΣ.
Καλύπτει όσα και όποτε χρειαστούν (έξοδα περίθαλψης, φάρμακα, ειδικές εξετάσεις).

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

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

ΧΩΡΙΣ ΣΥΝΟΡΑ στις ΕΠΙΛΟΓΕΣ.
Αγοράζετε μόνο την κάλυψη υγείας σας, χωρίς να υποχρεώνεστε σε ασφάλεια ζωής.

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

ΦΟΙΝΙΞ MED
Υγεία χωρίς σύνορα

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

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

SLOGAN

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ Ειδήσεις

ΟΛΑ ΤΑ ΝΕΑ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΚΟΣΜΟΥ

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

Οι μέτοχοι αποφάσισαν τη συγχώνευση των εταιριών ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΚΑΙ ΗΛΙΟΣ

Οι μέτοχοι των δύο εταιριών ενέκριναν τη Σύμβαση Συγχώνευσης με Απορρόφηση της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ από την ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΗΛΙΟΣ. Η έγκριση δόθηκε κατά τις Γενικές Συνελεύσεις των μετόχων της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ και της ΗΛΙΟΣ, οι οποίες πραγματοποιήθηκαν σήμερα, Παρασκευή 28 Ιουλίου 1995, στα Κεντρικά Γραφεία των δύο εταιριών. Η Ασφαλιστική Εταιρία ΗΛΙΟΣ είναι εισηγμένη στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών, η δε πλειοψηφία των μετοχών της είχε αγορασθεί το Σεπτέμβριο του 1994 από τον κ. Παύλο Ψωμιάδη, βασικό μέτοχο της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ.

Από τη συγχώνευση αυτή, προκύπτει μία νέα ισχυρότατη ασφαλιστική εταιρία στην ελληνική αγορά. Το μετοχικό κεφάλαιο της εταιρίας θα είναι 2.282.288.000 δραχμές. Δηλαδή, το κεφάλαιο της απορροφώσης εταιρίας, που ήταν 348.500.000 δρχ., αυξάνεται κατά το ποσό του μετοχικού κεφαλαίου της απορροφώμενης εταιρίας, το οποίο έφθανε στο ύψος των 1.933.788.000 δραχμών.

Οι Γενικές Συνελεύσεις των μετόχων αποφάσισαν, επίσης, ότι κρίνεται δίκαιη και εύλογη η σχέση ανταλλαγής μία προς μία (1:1) μεταξύ των μετοχών της απορροφώμενης εταιρίας και των μετοχών, κοινών ονομαστικών ή προνομιούχων ονομαστικών άνευ ψήφου, που εκδίδει η απορροφώσα εταιρία, συνεπεία της αύξησης του μετοχικού της κεφαλαίου. Επομένως, για κάθε μια κοινή ονομαστική ή προνομιούχο ονομαστική άνευ ψήφου μετοχή της απορροφώμενης εταιρίας, που παραδίδουν οι μέτοχοί της, λαμβάνουν αντιστοίχως μία κοινή ονομαστική ή προνομιούχο ονομαστική άνευ ψήφου μετοχή της απορροφώσας εταιρίας, της αυτής ονομαστικής αξίας.

Ο Πρόεδρος του Ομίλου ΑΣΠΙΣ κ. Παύλος Ψωμιάδης δήλωσε ότι με τον τρόπο αυτό ισχυροποιείται η ασφαλιστική παρουσία του Ομίλου, η οποία θα γίνει ακόμη περισσότερο αισθητή, όχι μόνο εντός, αλλά και εκτός Ελλάδος. "Ακολουθούμε τα μηνύματα της εποχής, που διδάσκουν ότι το μέλλον ανήκει στους Ομίλους με ισχυρή κεφαλαϊκή βάση και με ευρύ φάσμα προϊόντων και υπηρεσιών" τόνισε ο κ. Π. Ψωμιάδης.

Και Σουηδοί ασφαλιστές στο δίκτυο της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

Μέχρι σήμερα είχαμε συνηθίσει να βλέπουμε τις Ελληνικές Ασφαλιστικές Εταιρίες να εισάγουν μεθόδους Marketing και Πωλήσεων από το εξωτερικό και κυρίως από τις Η.Π.Α. Τα πράγματα, όμως, άρχισαν να αλλάζουν. Αξιοποιώντας τις δυνατότητες που παρέχουν οι Οδηγίες της Ευρωπαϊκής Ενωσης περί της Ελεύθερης Παροχής Ασφαλιστικών Υπηρεσιών, η Ελληνική Εταιρία ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ προωθεί τα ασφαλιστήρια συμβόλαιά της του Κλάδου Ζωής και στη σουηδική αγορά. Οι ασφαλιστές και οι ασφαλιζόμενοι δεν είναι μόνον μετανάστες ελληνικής καταγωγής, αλλά και Σουηδοί.

Στις 21 και 22 Ιουνίου πραγματοποιήθηκε στην πόλη LINKOPING, νοτίως της Στοκχόλμης, Σεμινάριο Ασφαλειών Ζωής και Ασφαλιστικού Μάρκετινγκ για νέους συνεργάτες της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ. Το Σεμινάριο απευθυνόταν κυρίως σε Σουηδούς ασφαλιστές της Εταιρίας και τα θέματα παρουσίασαν ο Διευθυντής Εκπαιδεύσεως κ. Γ. Νάος και ο Διευθυντής Διεθνών Δραστηριοτήτων κ. Κων. Χολέβας. Οι ασφαλιστές της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ δραστηριοποιούνται στις πόλεις Στοκχόλμη, LINKOPING, NORKOPING και VAXHO.



Επένδυση ύψους 1,5 δισ. στο ελληνικό οφθαλμολογικό κέντρο "ORASIS"

Το Οφθαλμολογικό Κέντρο "ORASIS" αποτελεί το πλέον σύγχρονο και τέλεια εξοπλισμένο κέντρο στην Ελλάδα, στον τομέα της Οφθαλμολογίας, εφαρμόζοντας νέες μεθόδους αντιμετώπισης πολλών οφθαλμολογικών παθήσεων.

Η αξιοποίηση της τεχνογνωσίας και η πείρα του Ιατρικού δυναμικού του δημιουργούν τις προϋποθέσεις παραμονής των ασθενών στην Ελλάδα και τις συνθήκες άμεσης εξυπηρέτησής τους, αποφεύγοντας ταυτόχρονα την εκροή συναλλάγματος.

Η επένδυσή του μέχρι τώρα ανέρχεται στο 1.5 δισ.δρχ., εκ των οποίων το 1 δισ. προέρχεται από συνάλλαγμα. Υπολογίζεται ότι η επένδυση θα ξεπεράσει τα 2 δισ. στην τελική της φάση. Ο εξοπλισμός του Κέντρου αποτελείται από τα πλέον σύγχρονα διαγνωστικά μέσα και μηχανήματα προηγμένης τεχνολογίας, ενώ οι επιστήμονες και το εκπαιδευμένο παραϊατρικό προσωπικό του (σύνολο 35 άτομα) προσφέρουν ένα υψηλό επίπεδο υπηρεσιών.

Στο Κέντρο "ORASIS" έχουν ήδη εγκατασταθεί και λειτουργούν 8 πλήρως εξοπλισμένα τμήματα και αναπτύσσονται ειδικές δραστηριότητες για την προώθηση της ιατρικής έρευνας στον τομέα της Οφθαλμολογίας, καθώς και των εργαστηριακών μέσων και μεθόδων πρόληψης, διάγνωσης και θεραπείας. Στα πλαίσια αυτά, σαν αναγνωρισμένο διεθνώς κέντρο, σε συνεργασία με το Βαρδινογιάννειο Εργαστήριο Μεταμοσχεύσεων και Μικροχειρουργικής του οφθαλμού της Οφθαλμολογικής κλινικής του Πανεπιστημίου Κρήτης, εκτελούνται μελέτες και εφαρμογή νέων οφθαλμολογικών τεχνικών για λογαριασμό του F.D.A. των Η.Π.Α.

Στο τμήμα Διαθλαστικής Χειρουργικής πρόκειται να εγκατασταθεί Excimer Laser τρίτης γενιάς, το οποίο διορθώνει μυωπία, υπερμετρωπία και αστιγματισμό. Είναι το δεύτερο που εγκαθίσταται στην Ελλάδα. Το πρώτο λειτουργεί ήδη στην Οφθαλμολογική κλινική του Πανεπιστημίου Κρήτης.

Οι βραχυπρόθεσμοι στόχοι του οφθαλμολογικού κέντρου "ORASIS" είναι η δημιουργία Τράπεζας Οφθαλμών. Η δυσκολία ανεύρεσης μοσχευμάτων στην Ελλάδα μας οδηγεί στη δημιουργία ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΟΦΘΑΛΜΩΝ, ώστε να ελαχιστοποιηθούν, όσο το δυνατόν, οι λίστες αναμονής, με άμεση εξυπηρέτηση των ασθενών για να μην αναγκάζονται να καταφεύγουν στο εξωτερικό.

Η πρωτοβουλία ίδρυσης του Κέντρου ανήκει στον Πρόεδρό του, Οφθαλμίατρο Δρ Ιωάννη Λαμπρόπουλο.



resort
Capsis hotels

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

Crete: Capsis Beach Hotel & Bungalows
Conference hall for 1200 persons, meeting halls for 50-350 persons, 51 break-out rooms, 3 typical Cretan Villas, 638 air-conditioned rooms, 50 suites, a 2,5 hectare garden, 3 beaches, 3 outdoor and 1 indoor pool, 4 tennis courts, mini golf, watersports schools, open air amphitheater, ultra modern audiovisual facilities, animation activities.



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



ΕΘΝΙΚΗ

Ολοκληρώθηκε με απόλυτη επιτυχία το ταξίδι στην Κρήτη 200 πρακτόρων και ασφαλιστών της Εθνικής Ασφαλιστικής που υλοποίησαν τους στόχους της παραγωγής για το 1994.

Το ταξίδι αυτό, που πραγματοποιήθηκε στο διάστημα μεταξύ 14/7-21/7, επεφύλασσε πλούσιες εμπειρίες στους ανθρώπους της εταιρίας που απήλαυσαν σε όλη της την έκταση την κρητική φιλοξενία, γεύτηκαν την κρητική κουζίνα και επισκέφθηκαν ιστορικά μνημεία, αλλά και πανέμορφα χωριά του όμορφου νησιού.

Οι άνθρωποι της Εθνικής Ασφαλιστικής διέμειναν στο ξενοδοχείο Louis Beach στο Μάλεμε και πραγματοποίησαν εκδρομή στα χωριά Βρύσες, Ασκίφου, Ίμπρο, Πλακιά, Σφακιά και Μονή Πρεβέλης, ενώ επισκέφθηκαν την ιστορική Μονή Αρκαδίου.

Στην αίθουσα Φαιστός του ξενοδοχείου βραβεύθηκαν με τιμητικές πλακέτες για την προσφορά τους στην εταιρία οι κ.κ. Γλεντής Παναγιώτης, Φουφόπουλος Γιώργος, Παϊκόπουλος Γιώργος και Κακολίρη Φωτεινή.



Από αριστερά η κα Κακολύρη και οι κ.κ. Φουφόπουλος, Βλαβιανός, Νεκτάριος, Παϊκόπουλος, Τζόλδος, Γλεντής.

Στους άλλους επιτυχόντες απονεμήθηκαν βραβεία συμμετοχής.

Τις βραβεύσεις έκανε ο Γενικός Διευθυντής της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος, ενώ τα ονόματα των βραβευθέντων ανακοίνωσε ο Ειδικός Σύμβουλος Marketing κ. Βαγγέλης Βλαβιανός. Ομιλίες εκφώνησε εκτός των κ.κ. Νεκτάριου και Βλαβιανού ο Προϊστάμενος της Διεύθυνσης Marketing-Πωλήσεων της εταιρίας, κ. Λάμπρος Τζόλδος.

Η ιδιωτική ασφάλιση παρουσιάζει πολύ θετικές προοπτικές περαιτέρω ανάπτυξης υπό την προϋπόθεση ότι ορισμένα κρούσματα αντιδεοντολογικών ενεργειών και τυχοδιωκτισμού θα παταχθούν το συντομότερο, η δε εποπτεύουσα Αρχή θα ασκεί τα καθήκοντά της δίκαια, έγκαιρα και αμερόληπτα.

Η θέση αυτή διατυπώθηκε στη διάρκεια Ημερίδας που οργάνωσε στην Πάτρα ο Σύνδεσμος των εν Ελλάδι Εκπροσώπων Ασφαλιστικών Εταιρειών, στη διάρκεια της οποίας "τέθηκαν επί τάπητος" σημαντικά ζητήματα που απασχολούν την ιδιωτική ασφάλιση και τα στελέχη της.

Την Ημερίδα συντόνισε ο Πρόεδρος του Συνδέσμου, κ. Θάνος Μελακοπίδης, ο οποίος αναφέρθηκε σε θέματα της ασφαλιστικής αγοράς και τόνισε τη σημαντικότατη συμβολή των στελεχών-φυσικών προσώπων, που διευθύνουν τις ασφαλιστικές εταιρίες, σε μια εποχή που η ιδιωτική ασφάλιση, παρά την αναπτυξιακή τροχιά στην οποία βρίσκεται, αντιμετωπίζει σημαντικότατες δυσκολίες.

Στους καταστροφικούς κινδύνους αναφέρθηκε ο κ. Γ. Κώτσαλος, ο οποίος μίλησε για τη στάση των αντασφαλιστών, καθώς και για τη μελέτη σχετικά με την αντισεισμικότητα όλης της χώρας, που καταρτίσθηκε από τις ασφαλιστικές εταιρίες, σε συνεργασία με το Πολυτεχνείο.

Όπως είπε χαρακτηριστικά ο κ. Κώτσαλος, "αν με το μέσο ασφάλιστρο Πυρός 2,4% που επικρατούσε πριν από την απελευθέρωση του τιμολογίου στην Ελλάδα (έναντι 1,1% που είναι κατά μέσο όρο στην Ευρωπαϊκή Ένωση), υπήρχε η δυνατότητα να παρέχουν οι ασφαλιστικές εταιρίες και άλλους συμπληρωματικούς κινδύνους (πλημμύρα, σεισμούς κ.λπ.) σχεδόν δωρεάν, τώρα με την προοδευτική απελευθέρωση και την κατάργηση του υποχρεωτικού τιμολογίου και σε συνάρτηση με τις ζημιές που συνέβησαν και συμβαίνουν, δεν υπάρχει η πολυτέλεια αυτή και θα πρέπει να γίνει συνείδηση σε όλους ότι για κάθε κάλυψη απαιτείται και το ανάλογο ασφάλιστρο. Σε αντίθετη περίπτωση, πρόσθεσε ο κ. Κώτσαλος, οι εταιρίες θα πρέπει να "πριμοδοτούν" συνειδητά τις καλύψεις, δεδομένου ότι η αντασφαλιστική προστασία στοιχίζει, πλέον, πολύ ακριβά.

Τα τεχνικά σημεία της μελέτης για τους σεισμούς και την ασφάλισή τους παρουσίασε ο κ. Κ. Βερτόπουλος, ο οποίος μίλησε και για τη "φιλοσοφία" της τιμολογήσεως του κινδύνου κατά σεισμών, ανάλογα με την "ηλικία", την κατάσταση των οικοδομών, τη συγκεκριμένη περιοχή στην οποία βρίσκεται η οικοδομή κ.ά.

Ο κ. Γ. Αντωνιάδης αναφέρθηκε, τέλος, στις εξελίξεις της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς (Ζωής και Γενικών Ασφαλειών) αφού παρέθεσε στατιστικά στοιχεία και εξέφρασε αισιοδοξία για το μέλλον, υπό την προϋπόθεση ότι θα αντιμετωπισθούν ορισμένα επίκαιρα προβλήματα που πλήττουν το θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης.

Η ΕΛΒΕΤΙΚΗ ΣΙΓΟΥΡΙΑ



ΣΕ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΔΙΑΣΤΑΣΗ

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

HELVETIA

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

Η "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ Α.Α.Ε." αποζημιώνει την "ΚΡΟΜΚΟ Α.Β.Ε.Ε."

Η αποζημίωση για τη ζημία που υπέστη το εργοστάσιο της "ΚΡΟΜΚΟ Α.Β.Ε.Ε." συνεπεία πυρκαϊάς ανήλθε στο ποσό των Δρχ. 156.274.788, το οποίο και κατετέθη στην ΙΟΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ.
Η ενέργεια αυτή της "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ Α.Α.Ε." καλύπτει πλήρως και ολοσχερώς τις απαιτήσεις του παθόντος, αποδεικνύοντας έμπρακτα, ότι τα βήματα προόδου της Εταιρίας στηρίζονται σε "ατσάλινα" πόδια (ισχυροί και φερέγγυοι αντασφαλιστές), καθώς και το αναμφισβήτητο γεγονός ότι πρώτη προτεραιότητά της είναι η εξυπηρέτηση του πελάτη της και η άμεση ικανοποίηση του παθόντος.
Τα στοιχεία αυτά, σε συνδυασμό με το γεγονός ότι σήμερα η "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ Α.Α.Ε." παραγωγικά κατέχει την πρώτη θέση στον κλάδο αυτοκινήτου, μεταξύ όλων των Εταιριών που εδρεύουν στη Θεσσαλονίκη (εγκύκλιος Ε.Α.Ε.Ε. 8888/403/27.6.95), την καθιστά τον καθοριστικότερο παράγοντα οικονομικής ανάπτυξης της ασφαλιστικής αγοράς και των "δορυφόρων" περί αυτήν αγορών, τόσο στη Βόρειο Ελλάδα, όσο και στην υπό ανάπτυξη Βαλκανική ασφαλιστική και χρηματοοικονομική αγορά.

MORAX:

Επιτυχία σημείωσε το ετήσιο, έκτο στη σειρά, διεθνές σεμινάριο Διευθυντών υπ/των που διοργάνωσαν οι Σχολές Morax στο Ledra Marriot τον Ιούνιο 95 και στο οποίο εκτός των άλλων αίσθηση προκάλεσε και η συμμετοχή των 10 πρώτων Δ/ντών της Ελλάδος στο ειδικό πάνελ που άφησε πολλά μηνύματα για όλους. Στο σεμινάριο είδαμε αρκετά επιτυχημένα στελέχη διαφόρων εταιριών και διαπιστώσαμε ακόμα μια φορά πως οι επιτυχίες δεν είναι τυχαίο γεγονός, αλλά προσπάθειες ετών βασισμένες σε μεθόδους που μαθαίνει κάποιος σε σεμινάρια σαν και αυτό της MORAX.
Και οι μέθοδοι που φέρνουν αποτελέσματα δεν είναι ευκολη υπόθεση, θέλουν υπομονή, εκπαίδευση, χρόνο και καλούς δασκάλους σαν τον κ. Φίλιππο Μωράκη, που όπως μας είπε πρόσφατα, "προσφέρει διδακτέα ύλη πρωτοπόρα και επίκαιρη, γιατί φροντίζει μέσα από τις προσωπικές επαφές του στις ΗΠΑ να ανανεώνεται για να είναι πάντα χρήσιμος..." Και του χρόνου!



Ο Παράδεισος Του Ασφαλιστή

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

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

Που έχει συνεργάτες αισιόδοξους, δραστήριους δημιουργικούς, τολμηρούς.

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

Ο παράδεισος του ασφαλιστή είναι η ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ. Όσο για το τροπικό νησί είναι κι αυτό στο πρόγραμμα . . .



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ
Ο άλλος χώρος εργασίας . . .

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ
Πληρώνει αμέσως!

Έδρα: Φιλελλήνων 24, 152 32 Χαλάνδρι
Τηλ: 68.29.601-7, Fax: 68.44.780

Proxi-O&M

Προσωπα στην Επικαιροτητα

Σε Διευθύντρια του Υπ. Εμπορίου προήχθη η αξιόλογη, εργατική και σημαντική για τη βοήθειά της Κα ΝΤΟΝΤΟΥ, που επί σειρά ετών υπηρέτησε στη Δ/νση Ασφαλιστικών Επιχ/σεων και Αναλογιστικής του υπουργείου.

ΣΤΑΜΑΤΙΑ ΝΤΟΝΤΟΥ του Ιωάν.



Ανώτερο στέλεχος του υπουργείου Εμπορίου με βαθμό Διευθυντή. Πτυχιούχος Νομικής Σχολής Πανεπιστημίου Αθηνών. Μεταπτυχιακές σπουδές: Paris I. Pantheon-Sor-bonne. Institut des Assurances. Diplome d´ Etudes Superieures-Option Marche Commun. Υπουργείο Εμπορίου (1965-95). Τμήμα Αναλογιστικού Ελέγχου (1965-1970). Αναλογιστική Υπηρεσία (1970-1978). Διεύθυνση Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων και Αναλογιστικής: Προϊσταμένη του Β΄ τμήματος Αναλογιστικού Ελέγχου (1978-1981). Προϊσταμένη Α΄ Τμήματος Διοικητικής Εποπτείας (1981-). Κατά τα έτη 1983 και 1991-1992 άσκησε καθήκοντα προϊσταμένης της Διευθύνσεως. Μέλος Νομοπαρασκευαστικής Επιτροπής για την αναμόρφωση της ασφαλιστικής νομοθεσίας (νόμοι 489/76, 761/78, 1380/83, 1569/85, 2170/93) και της προσφάτως συσταθείσης στο Υπουργείο Εμπορίου Επιτροπής Αναθεωρήσεως Ασφαλιστικής Νομοθεσίας. Μέλος νομοπαρασκευαστικών Επιτροπών για την προσαρμογή της ελληνικής ασφαλιστικής νομοθεσίας στις Οδηγίες της Ευρωπαϊκής Ενώσεως (1981-). Μέλος Ομάδων Εργασίας Εμπειρογνωμόνων Ασφαλίσεων (Βρυξέλλες) και Εθνικός Εκπρόσωπος με αντικείμενο την κατάρτιση των Κοινοτικών Οδηγιών (1981-). Μέλος της Comite des Assurances. EEC-Group Assurance, Εθνικός Εκπρόσωπος και Πρόεδρος (1983 και 1988) κατά την Ελληνική Προεδρία. Conferences des Autorites de Controle des Assurances des Pays - membres, Εθνικός Εκπρόσωπος (1984). Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών, μέλος Διδακτικού Προσωπικού, Γραφείο Διεθνούς Ασφαλίσεως, Μέλος Διαχειριστικής Επιτροπής. Ομιλήτρια σε πολλά πανελλήνια ασφαλιστικά συνέδρια. Συγγραφέας άρθρων και μελετών επί ασφαλιστικών θεμάτων. Hobbies: Ταξίδια, κολύμπι. Γλώσσες: Γαλλικά, Αγγλικά.

Το ΝΑΙ προτείνει στην Ένωση Ασφ. Εταιριών να παρέμβει όπου πρέπει ώστε να αξιοποιηθούν οι σημαντικές εμπειρίες και γνώσεις της στα ασφαλιστικά θέματα σε Ελληνικό και Ευρωπαϊκό επίπεδο...

ΑΝΤΩΝΗΣ ΣΠΑΝΟΣ



Νέος Διευθυντής Μάρκετινγκ στην ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ανέλαβε ο κ. Αντώνης Σπανός, από τα γνωστά στελέχη του χώρου. Στον κ. Σπανό ανατέθηκαν τα καθήκοντα συντονισμού προβολής της εταιρικής εικόνας και του προσανατολισμού του δυναμικού για την καλύτερη εξυπηρέτηση του πελάτη, μέσα από τη στενή συνεργασία με όλες τις Διευθύνσεις και τα στελέχη.

Ο κ. Αντώνης Σπανός, με σπουδές μαθηματικών στο Αριστοτέλειο Πανεπιστήμιο και με ειδίκευση στην Ανάλυση Συστημάτων και μεταπτυχιακές σπουδές στη Διοίκηση Ασφαλιστικών Εταιριών (LOMA ATLANTA) και Διοίκηση Επιχειρήσεων (ALABAMA, ΗΠΑ) αναμένεται να βοηθήσει σημαντικά την εταιρία στα άμεσα και μακροπρόθεσμα σχέδιά της.

Μέχρι την έναρξη της συνεργασίας του με την ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, ο κ . Αντώνης Σπανός διετέλεσε διευθυντικό στέλεχος μεγάλων επιχειρήσεων και οργανισμών (Διευθυντής Marketing ΕΑΒ, Διευθυντής Ποιότητας Τραπεζοασφαλιστικού Ομίλου), είναι σύμβουλος Ποιότητας του ΣΕΒ και έχει εκπροσωπήσει τη χώρα μας σε διεθνή συνέδρια και επιτροπές. Έχει διατελέσει Πρόεδρος Ευρωπαϊκού FORUM για την ποιότητα των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών. Είναι αξιολογητής του Ευρωπαϊκού Μοντέλου Ποιότητας. Υπήρξε αντιπρόεδρος και παραμένει μέλος του Δ.Σ. του Ελληνικού Ινστιτούτου Χρηματοοικονομικών Σπουδών.

Επίσης ο κ. Σπανός είναι συγγραφέας του πρώτου στην Ελλάδα βιβλίου για την Ολική Ποιότητα, το οποίο χρησιμοποιείται ως βοήθημα στο Πανεπιστήμιο Αθηνών, έχει συμμετάσχει στην εγκατάσταση του πρώτου συστήματος διασφάλισης Ποιότητας ISO 9001 σε υπηρεσίες και διαθέτει μεγάλη εμπειρία σε τεκμηρίωση διαδικασιών/συστημάτων ποιότητας.

Ο κ. Α. Σπανός έχει τιμηθεί από τον European Foundation for Quality Management για την προσφορά του στην προβολή της Ποιότητας μέσω των Μέσων ενημέρωσης. Είναι μέλος της ΕΕΔΕ.

Ο κ. Α. Σπανός υπήρξε από τα πρώτα τεύχη του ΝΑΙ αρθρογράφος του και υποστηρικτής κάθε ποιοτικής προσπάθειάς μας για αναβάθμιση του ρόλου των ασφαλιστών.

ΜΑΡΓΑΡΙΤΑ ΑΝΤΩΝΑΚΗ

Ανάληψη καθηκόντων γενικού διευθυντή ΕΑΕΕ



Ανακοινώθηκε από την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος ότι στα πλαίσια της αναδιοργάνωσής της που αποσκοπεί στην αναβάθμιση του ρόλου της και των υπηρεσιών που προσφέρει στην ασφαλιστική αγορά, ανέλαβε καθήκοντα γενικού διευθυντή η κ. Μαργαρίτα Αντωνάκη.

Η κ. Αντωνάκη είναι μαθηματικός - αναλογίστρια με μεταπτυχιακές σπουδές στην Επιχειρησιακή Ερευνα και έχει πολυετή επιτυχή θητεία στην ασφαλιστική αγορά. Έχει διατελέσει για πολλά χρόνια ανώτατο διευθυντικό στέλεχος στην Εποπτική Αρχή των Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων (υπουργείο Εμπορίου) και διευθύντρια στην Commercial Union Life. Η εμπειρία της στην εποπτεία ασφαλιστικών επιχειρήσεων και σε θέματα κοινοτικά και νομοθετικά εκτιμάται ότι θα συμβάλει σημαντικά στην προσπάθεια της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος για τον εκσυγχρονισμό και την ανάπτυξη της ασφαλιστικής αγοράς προς όφελος των ασφαλιστικών επιχειρήσεων και του καταναλωτικού κοινού.

Το ΝΑΙ, θέλοντας να τιμήσει αυτούς που προσπαθούν να ανπτύξουν "με έργα" το θεσμό του ασφαλιστή και μάλιστα σε δύσκολους καιρούς, προβάλλει σ' αυτό το τεύχος έναν παραγωγικό Περιφερειακό Διευθυντή της INTERAMERICAN, τον Ηλία Κοντογιάννη, με αφορμή την επιτυχία του στο διάστημα 94-95 να αναδείξει τέσσερα νέα υπ/τα, τέσσερις νέες μονάδες, ακολουθώντας το παραγωγικό κλίμα ανάπτυξης υπ/των που και άλλοι πριν απ' αυτόν ικανοί Διευθυντές της INTERAMERICAN έκαναν, όπως ο κ. Δημάκης, ο κ. Κουβελιώτης, ο κ. Θωμόπουλος, για το έργο των οποίων θα βρούμε αφορμή να πούμε σε επόμενα τεύχη μας. Αξίζει ακόμη να πούμε πως ήταν πολύ επιτυχής η ιδέα του κ. Κοντομηνά να δημιουργήσει το θεσμό των περιφερειακών Δ/ντών και επιθεωρητών, δικαιώνοντας την ανάπτυξη μέσα "από τα σπλάχνα" της εταιρίας και εμπλουτίζοντας το διοικητικά υψηλά ιστάμενο δυναμικό πωλήσεων με ανθρώπους της πρώτης γραμμής.

ΗΛΙΑΣ ΚΟΝΤΟΓΙΑΝΝΗΣ



Γεννήθηκε στο ΓΥΘΕΙΟ ΛΑΚΩΝΙΑΣ. Είναι παντρεμένος και έχει ένα γιο που σπουδάζει στην Αμερική. Είναι 33 χρόνια στο χώρο των πωλήσεων. Στην Colgate-Palmolive ως υπεύθυνος αγοράς, τοποθέτησης και προώθησης νέων προϊόντων, επιθεωρητής πωλήσεων στη Fix, διευθυντής πωλήσεων Τ.Δ.Π. στη Fix και στην ALFA και με το εμπόριο σε προσωπικές επιχειρήσεις.

Το 1973 ξεκίνησε σαν part-time ασφαλιστής στην Interamerican, το 1978 έγινε unit manager και σε μικρό χρονικό διάστημα δημιουργεί υπ/μα με επαγγελματίες ασφαλιστές. Επί σειρά ετών συγκαταλέγεται μεταξύ των 3 πρώτων υπ/των της Interamerican. Στη διάρκεια της σταδιοδρομίας του συμμετείχε σε μεγάλο αριθμό σεμιναρίων (πωλήσεων, management, marketing, LIMRA, επικοινωνίας).

Το 1989 διακρίθηκε με τον τίτλο του Επιθεωρητή πωλήσεων και στη συνέχεια σε Περιφερειακό δ/ντή πωλήσεων.

Τιμώντας τον τίτλο του Περιφερειακού, ξεκίνησε τη δημιουργία επαγγελματιών διευθυντών.

Στο διάστημα 1994-95 ονομάστηκαν τέσσερα υπ/τα, των κ.κ. Δοκούζη, Τσακριλή, Φελούρη, Παχή.

1. ΦΕΛΟΥΡΗΣ ΠΑΝΤΕΛΗΣ

Γεννήθηκε το 1952 στην Κέρκυρα. Μεγάλωσε και τελείωσε το Γυμνάσιο στο Γύθειο Λακωνίας. Μέχρι το 1977 υπηρέτησε στο Στρατό ως ΑΞ/κός Μ.Α. Από το 1978 έως και το 1983 ασχολήθηκε με πωλήσεις στη Σοκολατοποιία ΜΕΛΟ. Το 1983 ξεκίνησε τη σταδιοδρομία του στο χώρο των Ασφαλειών. Το 1992 του ανατέθηκε η ανάπτυξη UNIT. Το Μάρτιο του 1995 προήχθη σε διευθυντή Υπ/τος.

Είναι έγγαμος, πατέρας ενός γιού 21 ετών και μιας κόρης 17 ετών.

2. ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ ΔΟΚΟΥΖΗΣ

Γεννήθηκε στην Αθήνα το 1951. Είναι παντρεμένος και πατέρας δύο παιδιών. Σπούδασε Διοίκηση Επιχειρήσεων στο Πανεπιστήμιο Πειραιά και επί σειρά ετών ασχολήθηκε με τις πωλήσεις στο χώρο του βιβλίου. Το 1984 ξεκινά τη συνεργασία του με την INTERAMERICAN και με την καθοδήγηση του κ. Κοντογιάννη τον αμέσως επόμενο χρόνο αναδεικνύεται πρώτος ασφαλιστής μεταξύ όλων των Εταιριών. Επί 8 χρόνια συγκαταλέγεται μεταξύ των πέντε κορυφαίων συνεργατών της Εταιρίας. Το 1992 ονομάζεται UNIT MANAGER και για δύο χρόνια (1992 & 1993) αναδεινύεται 1ος UNIT MANAGER με παραγωγή 100.000.000 και 137.000.000 αντίστοιχα, μεγέθη που αποτελούν ρεκόρ παραγωγής για UNIT. Το 1994 ονομάζεται Διευθυντής και κατατάσσεται μεταξύ των 15 πρώτων Υποκ/μάτων της INTERAMERICAN.

3. ΣΠΥΡΟΣ ΠΑΧΗΣ

Γεννήθηκε το 1945 στον Αγ. Σώστη Φθιώτιδος, όπου και έζησε τα πρώτα χρόνια της ζωής του, αποφοιτώντας το 1964 από το Γυμνάσιο. Σπούδασε στην Πάντειο Ανωτάτη Σχολή Πολιτικών Επιστημών.

Από το 1967 έως το 1978 διατέλεσε στέλεχος πωλήσεων στη ΖΥΘΟΠΟΙΪΑ ΦΙΞ και την Αρτοβιομηχανία "ΚΡΙΣ-ΚΡΙΣ".

Από το 1978 ακολουθεί τον ΟΜΙΛΟ INTERAMERICAN κοντά στον κ. ΚΟΝΤΟΓΙΑΝΝΗ σαν ασφαλιστικός Σύμβουλος, μέχρι το 1992 που προάγεται σε Unit Manager και μετά επιτυχή πορεία δύο ετών την 1/3/95 ονομάζεται Δ/ντής Υποκ/τος.

Είναι παντρεμένος και έχει δύο κόρες.

4. ΗΛΙΑΣ ΤΣΑΚΡΙΛΗΣ

Γεννήθηκε το 1950. Είναι παντρεμένος και έχει ένα γιο και μία κόρη.

Μέχρι το 1988 ασχολήθηκε επιτυχημένα με δικές του επιχειρήσεις στον Καναδά και στην Ελλάδα.

Το Νοέμβριο του '88 ξεκίνησε σαν ασφαλιστής στην INTERAMERICAN, στο υπ/μα του κ. Κοντογιάννη και το 1989 κατέκτησε την 1η θέση στους δόκιμους συνεργάτες, και μετέπειτα υψηλές διακρίσεις σαν ασφαλιστής.

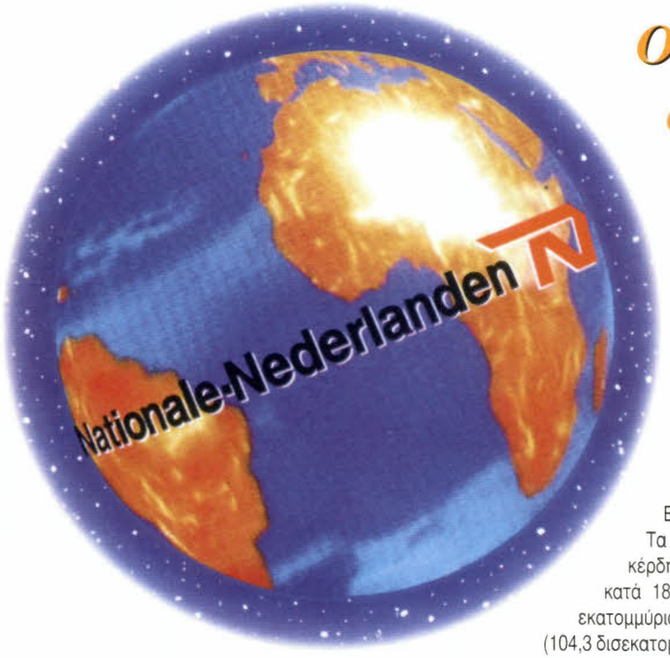
Με την παρακίνηση, καθοδήγηση και στενή συνεργασία του κ. Κοντογιάννη, ονομάζεται Unit Manager το Γενάρη του '93.

Η επιτυχημένη πορεία των 2 ετών σαν υποψήφιος Unit τον έφερε στην 1η θέση των Unit στην Interamerican το 1994, και το 1995 ονομάστηκε Δ/ντής.

ΛΑΜΠΡΟΣ ΣΙΑΦΑΡΙΚΑΣ



Ο Λάμπρος Σιαφαρίκας είναι Δ.ντής υπ/τος της METROLIFE. Γεννήθηκε το 1941 στο Ηπειρώτικο χωριό Δίστρατο Άρτας. Είναι παντρεμένος και έχει 2 κόρες. Με το ασφαλιστικό επάγγελμα συνδέθηκε το 1975 ως ασφαλιστής της INTERAMERICAN μέχρι το 1981 που ιδρύθηκε η METROLIFE, της οποίας υπήρξε ιδρυτικό μέλος, υπό την ηγεσία του εμπνευσμένου ηγέτη κ. Γ. Καπουράνη. Έφθασε στην κορυφή στις πρώτες θέσεις της METROLIFE με την εργατικότητα, εντιμότητα και μεθοδικότητά του και ανάμεσα στους ασφαλιστές του, πέντε είναι ανάμεσα στα δέκα πρώτα χαρτοφυλάκια με άνω των 35.000.000 χαρτοφυλάκιο Ζωής ο καθένας. Το ΝΑΙ τον συγχαίρει και τον προβάλλει με αφορμή την επιτυχία του να αναδείξει τον πρώτο ασφαλιστή του γραφείου του κ. Γιώργο Παλιούρα και σε πρώτο ασφαλιστή της METROLIFE στο 1994.



Οικονομικά αποτελέσματα τριμήνου του Internationale Nederlanden Group

ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ: ΑΥΞΗΣΗ 10,6% ΣΤΟ ΠΡΩΤΟ ΤΡΙΜΗΝΟ

Κέρδη προ φόρων : αύξηση 18,%
Καθαρά κέρδη : αύξηση 10,6%
Σύνολο ενεργητικού: αύξηση 4,1%

Ο Όμιλος ING Group είναι γνωστός στην Ελλάδα από τις δραστηριότητες των ασφαλιστικών εταιριών της NATIONALE-NEDERLANDEN και σύντομα της τράπεζας ING BANK.

Τα προ φόρων κέρδη αυξήθηκαν κατά 18,5% σε 723 εκατομμύρια φιορίνια (104,3 δισεκατομμύρια δρχ.).

Τα καθαρά κέρδη σημείωσαν αύξηση κατά 10,6% και έφθασαν τα 520 εκατομμύρια φιορίνια (75 δισεκατομμύρια δρχ.). Το σύνολο του ενεργητικού σημείωσε αύξηση κατά 4,1% και έφθασε τα 373,2% δισεκατομμύρια φιορίνια (53,8 τρισεκατομμύρια δρχ.).

Τα έσοδα από τις ασφαλιστικές δραστηριότητες Ζωής στην Ολλανδία σημείωσαν αύξηση 20,2%. Στην υπόλοιπη Ευρώπη, Βόρειο Αμερική και Ασία σημειώθηκε ικανοποιητική αύξηση. Τα έσοδα από τους Γενικούς ασφαλιστικούς κλάδους σημείωσαν αύξηση κατά 6,8% στην Ολλανδία. Αξίζει να σημειωθεί ότι τα προ φόρων κέρδη από τις ασφαλιστικές δραστηριότητες γενικώς σημείωσαν αύξηση κατά 36,2%.

Τα συνολικά έσοδα από τις τραπεζικές δραστηριότητες αυξήθηκαν κατά 5,1%, ενώ τα λειτουργικά έξοδα αυξήθηκαν κατά 7,4%. Η αύξηση στα λειτουργικά έξοδα οφείλεται κυρίως στη δυναμική επέκταση στις διεθνείς αγορές από τα μέσα του 1994.

Στις αρχές Μαρτίου 1995, ο Όμιλος του ING Group απέκτησε την Τράπεζα Barings. Ήδη στο τέλος Μαρτίου 1995 ο ισολογισμός της τράπεζας Barings έχει ενσωματωθεί στον ενοποιημένο ισολογισμό του ING Group.

Το Συμβούλιο Διοικήσεως του Ομίλου προβλέπει ότι τα κέρδη για το 1995 θα κυμανθούν τουλάχιστον στα επίπεδα αυτών του 1994.

Η ALLIANZ ΖΩΗΣ ΣΥΝΕΧΙΖΕΙ ΤΗΝ ΑΝΟΔΙΚΗ ΤΗΣ ΠΟΡΕΙΑ

Η Εταιρία Ασφαλίσεων Ζωής του Ομίλου Allianz, του μεγαλύτερου Ασφαλιστικού Συγκροτήματος της Ευρώπης, πραγματοποίησε για το πρώτο εξάμηνο του 1995 αύξηση 37,4% σε σύγκριση με τα αποτελέσματα της αντίστοιχης περιόδου του 1994.

Η ανοδική πορεία της Allianz Ζωής, μέσα σε μία αγορά που κινείται με γρήγορους ρυθμούς αλλά συνάμα μία αγορά ιδιαίτερα εύθραυστη, οφείλεται στις συνεχείς προσπάθειές της για ανάπτυξη του Δικτύου Πωλήσεών της τόσο ποσοτικά, με τη συνεχή ένταξη στελεχών στους κόλπους της, όσο και ποιοτικά με προγράμματα επαγγελματικής κατάρτισης και επιμόρφωσης για τους ανθρώπους της πρώτης γραμμής. Ήδη για αυτό το σκοπό στις αρχές του έτους η Εταιρία εξήγγειλε τη δημιουργία τριών νέων σχολών, για τους ασφαλιστικούς συμβούλους, τους συντονιστές της και για τις γραμματείς των γραφείων πωλήσεών της.

Η επιτυχημένη πορεία της Εταιρίας οφείλεται ακόμη στα πρωτοποριακά και ευέλικτα προϊόντα της, σχεδιασμένα κατάλληλα για να καλύπτουν τις ανάγκες του καταναλωτικού της κοινού, αλλά κυρίως οφείλεται στη σημασία που δίνει η Allianz Ζωής στην ποιοτική εξυπηρέτηση των πελατών της. Πρόσφατα εξάλλου για αυτό το σκοπό δημιούργησε στα Κεντρικά της γραφεία ένα νέο τμήμα, το τμήμα εξυπηρέτησης πελατών.

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



Η ΙΟΝΙΚΗ ΖΩΗΣ με πολλή αγάπη και φροντίδα για την ελληνική οικογένεια, προσφέρει για φέτος τα Χριστούγεννα, ένα μεγάλο δώρο σε όλα τα παιδάκια που γεννήθηκαν μέσα στο 1994: Ενα 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". Ενα μεγάλο δώρο για όλα τα παιδιά, με πολλή αγάπη από την ΙΟΝΙΚΗ ΖΩΗΣ!

Staff

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

ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΗ ΝΕΑΣ ΓΕΝΙΑΣ

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 ΚΗΔΕΜΩΝ
ΟΝΟΜΑ ΠΑΤΡΟΣ:.....
ΟΝΟΜΑ ΜΗΤΡΟΣ:.....
(ΥΠΟΓΡΑΦΗ)

ΙΟΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΖΩΗΣ
Μέλος του ομίλου εταιριών της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΗΣ

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

GENERALI LIFE

"ΛΕΩΝ ΥΓΕΙΑΣ"

Σε μια περίοδο που χαρακτηρίζεται από τη συγκρατημένη στάση των ασφαλιστικών εταιριών σε ό,τι αφορά τον τομέα της Νοσοκομειακής Περίθαλψης, η **GENERALI LIFE** αποδεικνύει τη δύναμη και το μέγεθός της με την παροχή προς το κοινό μιας νέας μεγάλης και ουσιαστικής κάλυψης.

Το νέο ασφαλιστικό πρόγραμμα **"ΛΕΩΝ ΥΓΕΙΑΣ"**, που κυκλοφόρησε η εταιρία, συνδυάζει το προσιτό κόστος με ασφαλισμένα κεφάλαια που καλύπτουν τις πιο υψηλές απαιτήσεις για νοσηλεία στην Ελλάδα και το εξωτερικό.

Συγκεκριμένα, ο **"ΛΕΩΝ ΥΓΕΙΑΣ"** της **GENERALI LIFE** παρέχει **ισόθια κάλυψη** νοσοκομειακών δαπανών σε περιπτώσεις ασθενείας ή ατυχήματος του ασφαλισμένου και των μελών της οικογενείας του, μέχρι του ποσού των 50.000.000 δρχ. ή 100.000.000 δρχ., ανάλογα με τη δική τους επιλογή.

Ακόμα, ο ασφαλισμένος γίνεται κάτοχος της κάρτας νοσηλείας GENERALI MEDICAL που εξασφαλίζει την απευθείας πληρωμή του νοσηλευτικού ιδρύματος από τη **GENERALI LIFE** σε κάθε περίπτωση νοσηλείας του ιδίου ή των μελών της οικογενείας του.

ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΤΗΣ INTERAMERICAN

Η εταιρία INTERAMERICAN, στα πλαίσια των πολύ καλών σχέσεων που διατηρεί με τον Πανελλήνιο Σύνδεσμο Ασφαλιστικών Συμβούλων, προχώρησε στη δωρεά ενός πλήρους συστήματος ηλεκτρονικού υπολογιστή τελευταίας τεχνολογίας για την εξυπηρέτηση των αναγκών του Συνδέσμου.

Ο Π.Σ.Α.Σ. ευχαριστεί την INTERAMERICAN και ιδιαιτέρως τους κ.κ. Δ. Κοντομηνά και Γ. Ψαρρά για την ευγενική τους προσφορά. Με τη χειρονομία αυτή απέδειξαν για άλλη μια φορά πως μπορούν να υπάρχουν άριστες σχέσεις μεταξύ Ασφαλιστικών Εταιριών και επαγγελματιών Ασφαλιστικών Συμβούλων.

Ο αλληλοσεβασμός, καθώς και η άριστη συνεργασία μεταξύ των δύο πλευρών ευχόμαστε ν' αποτελέσει παράδειγμα και για άλλους.

N O K I A

Η κατασκευάστρια εταιρία NOKIA MOBILE PHONES παρουσιάζει στην παγκόσμια αγορά το Νέο NOKIA 2110 i, το οποίο ενίσχυσε το NOKIA 2110 με λογισμικό 2ης και 3ης γενιάς και το καθιστά πανίσχυρο και πρωτοπόρο στην τεχνολογία της Κινητής Τηλεφωνίας, οδηγώντας όλους τους υπόλοιπους να ακολουθήσουν την τεχνολογία της NOKIA, ανταποκρινόμενη πλήρως στις υπηρεσίες των δικτύων.



Μερικές από τις λειτουργίες των Μενού που διαθέτει το Νέο Ενισχυμένο Nokia 2110 είναι οι ακόλουθες:

Εξέταση και αυτόματη διαγραφή αποθηκευμένων αριθμών τηλεφώνου, εξέταση και αποστολή μηνυμάτων SMS, ακρόαση και αποστολή φωνητικών μηνυμάτων, επιλογές μηνυμάτων SMS, προώθηση εισερχόμενων κλήσεων σε άλλο αριθμό τηλεφώνου, επιλογή διαφόρων ρυθμίσεων, π.χ. φωτισμός, ηχητικοί τόνοι, γλώσσα, διάφορες επιλογές ασφαλείας, π.χ. επίπεδο ασφαλείας, φραγή κλήσεων, αλλαγή κωδικών πρόσβασης.

Επίσης διαθέτει χρονομετρητές, μετρητές κόστους, όριο κόστους, παρουσίαση κόστους, επιλογή επιθυμητού δικτύου από το χρήστη, επιλογή μνήμης, εξέταση των κενών και κατειλημμένων θέσεων μνήμης, αντιγραφή αριθμών τηλεφώνου και ονομάτων μεταξύ μνημών, διαγραφή περιεχομένων μνήμης, εξέταση αριθμών τηλεφώνου της κάρτας SIM. Μπορεί να προβεί σε δημιουργία μηνύματος υποδοχής και προγραμματισμό αφαιρετικού χρονομετρητή, στην αποστολή και λήψη δεδομένων και fax, στον καθορισμό ενδείξεων εισερχόμενων κλήσεων και στην ανασύνταξη αποθηκευμένων αριθμών τηλεφώνου. Τέλος, διαθέτει διάφορες λειτουργίες ελέγχου κλήσεων, π.χ. διακοπή και επαναφορά ήχου μικροφώνου.

Γι' αυτό θεωρείται το καλύτερο, διότι είναι το πιο συμβατό για όλες τις χρήσεις αποστολής και λήψης δεδομένων.

SOLID ADVERTISING

ΑΠΟΓΕΙΩΜΕΝΗ ΚΑΡΙΕΡΑ

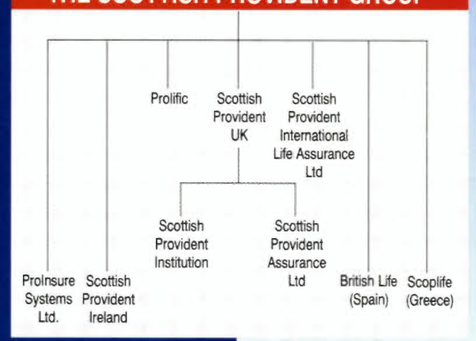
Αν σας ενδιαφέρει η δυναμική σας εξέλιξη στο χώρο των ασφαλειών, η Scoplife είναι η πρόκληση για το επαγγελματικό σας μέλλον. Με την υψηλή, ειδική τεχνογνωσία της και τα ανταγωνιστικά της προγράμματα στις ασφάλειες ζωής. Με σημαντικό Μετοχικό Κεφάλαιο.* Με την υποστήριξη του ομίλου Scottish Provident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

Αφήστε λοιπόν τη στασιμότητα πίσω σας και επενδύστε στην εξέλιξή σας μέσα σε μια ασφαλιστική εταιρία, με κριτήρια προκαθορισμένα και ποιοτικά. Στην Εταιρία που σας παρέχει υψηλού επιπέδου εκπαίδευση και υποστήριξη για να επιτύχετε στην αγορά των ασφαλιστικών και των χρηματοοικονομικών προγραμμάτων. Επενδύστε στη διεθνή υποστήριξη και τεχνογνωσία που σας εγγυάται ο όμιλος της Scottish Provident.

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

*2,1 δις. δρχ. Στοιχεία 31/12/94.

THE SCOTTISH PROVIDENT GROUP



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

Διεύθυνση: Κηφισίας 64, 151 25 Μαρούσι, fax: 6896 606

SCOPLIFE

ΕΙΔΙΚΗ ΚΑΙ ΜΟΝΑΔΙΚΗ



ΟΑΣΕ

Συνέδριο και αρχαιρεσίες στην Ομοσπονδία Ασφαλιστικών Συλλόγων Ελλάδος

Ένα συνέδριο πολύ σημαντικό για τους εργαζόμενους στις ασφαλιστικές εταιρίες έγινε αρχές Ιουλίου στην Αθήνα από την ομοσπονδία Ασφ. Συλλόγων Ελλάδος, με πολλά συμπεράσματα και πολλές προτάσεις. Μετά τις διαδικασίες των αρχαιρεσιών του 16ου Συνεδρίου της Ο.Α.Σ.Ε., το νεοεκλεγμένο Εκτελεστικό Συμβούλιο συνεδρίασε την Τρίτη 4/7/95 και συγκροτήθηκε σε σώμα.

Η νέα σύνθεση του Εκτελεστικού Συμβουλίου είναι η παρακάτω:

Πρόεδρος	Καραμήτρου Αθηνά
Α' Αντιπρόεδρος	Συκαμιάς Γιώργος
Β' Αντιπρόεδρος	Αγγελή Ολυμπία
Γεν. Γραμματέας	Οικονόμου Σωτήρης
Οργ. Γραμματέας	Μήτσουρας Πέτρος
Ταμίας	ΜπαρμπαρήςΑντώνης
Υπ.Δημ.Σχέσεων	Τσόγκα 'Ολγα
Μέλος	Γεωργιόπουλος Δημήτρης
"	Τριανταφύλλου Βαγγέλης
"	Αγιασματζής Παναγιώτης
"	Κράϊας Γεράσιμος
"	Πετσαλάκης Γιάννης
"	Βερυκάκης Κώστας
"	Κόλλιας Γιάννης
"	Μουλίνος Κώστας

Ψηφοφορίες για εκλογή νέας Διοίκησης και αντιπροσώπων:

Ψήφισαν 61 Εγκυρα 61

	Εκτελ/κό Συμβούλιο		Εξελ/κή Επιτροπή	
	Ψήφοι	Εδρες	Ψήφοι	Εδρες
ΠΑΣΚΕ	34	9	34	2
ΔΑΚΕ	11	3	11	1 (κλήρωση)
ΕΝΩΤΙΚΗ ΠΡΩΤΟΒΟΥΛΙΑ	11	3	11	0
ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΓΙΑ ΟΑΣΕ	4	0	4	0
ΕΥΘΥΝΗ	1	0	1	0
	Γενικό Συμβούλιο		**Γ.Σ.Ε.Ε.**	
	Ψήφοι	'Εδρες	Ψήφοι	'Εδρες
ΠΑΣΚΕ	34	15	29	2
ΔΑΚΕ	11	5	13	0
ΕΝΩΤΙΚΗ ΠΡΩΤΟΒΟΥΛΙΑ	10	4	15	1
ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΓΙΑ ΟΑΣΕ	4	2	4	0
ΕΥΘΥΝΗ	2	0		

Εκλέγονται:

ΕΚΤΕΛΕΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

1. Καραμήτρου Αθηνά
2. Συκαμιάς Γιώργος
3. Μήτσουρας Πέτρος
4. Τσόγκα Όλγα
5. Γεωργιόπουλος Δημήτρης
6. Μπάρμπαρης Αντώνης
7. Αγιασματζής Παναγιώτης
8. Τριανταφύλλου Βαγγέλης
9. Κράϊας Γεράσιμος
10. Αγγελή Ολυμπία
11. Οικονόμου Σωτήρης
12. Πετσαλάκης Γιάννης
13. Κόλλιας Γιάννης
14. Μουλίνος Κώστας
15. Βερυκάκης Κώστας

ΕΞΕΛΕΓΚΤΙΚΗ ΕΠΙΤΡΟΠΗ

1. Μίχαλος Κυριάκος
2. Χατζηδάκης Μιχάλης
3. Τρίψας Σπύρος

Γ.Σ.Ε.Ε.

1. Μήτσουρας Πέτρος
2. Συκαμιάς Γιώργος
3. Οικονόμου Σωτήρης

ΓΕΝΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

1. Σκάζας Παναγιώτης
2. Φασκιώτης Λευτέρης
3. Χαχλάκης Νίκος
4. Λαμπροπούλου Σάσα
5. Πρίντεζη Αργυρώ
6. Θεοδωρόπουλος Χρήστος
7. Ιακωβίδης Στέλιος
8. Δρύλλη Κυριακή
9. Νικολόπουλος Νίκος
10. Καλαποθάκης Γιώργος
11. Καλογεράς Θανάσης
12. Σήμινα Άννα
13. Κουτρίδου Αθανασία
14. Μαργαρίτης Πασχάλης
15. Γρίβας Στέφανος
16. Λευθεριώτης Σπύρος
17. Κουτσιόγκουλος Αθανάσιος
18. Δημητρόπουλος Περικλής
19. Ερμείδης Γιάννης
20. Κοντοσώρος Νίκος
21. Παπαδημητρίου Μαρία
22. Ρεκλείτης Χρήστος
23. Φράγκου Αγγελική
24. Δομακή Μαρία
25. Αντιόχου Λάιζα
26. Μπιρμπίλης Δημήτρης

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ - ΨΗΦΙΣΜΑΤΑ
16ου ΣΥΝΕΔΡΙΟΥ Ο.Α.Σ.Ε.

	Απολογισμοί	
	Διοικητικός	Οικονομικός
Ψήφισαν	58	58
ΝΑΙ	43	54
ΟΧΙ	14	3
ΛΕΥΚΟ	1	1

Στον χαιρετισμό της η Πρόεδρος Καραμήτρου Αθηνά είπε:



"Σας καλωσορίζουμε στο 16ο απολογιστικό - εκλογικό συνέδριο της Ο.Α.Σ.Ε.

Ένα συνέδριο σημαντικό για τους εργαζόμενους, το οποίο συμπίπτει με τις ραγδαίες εξελίξεις που συντελούνται στην ασφαλιστική αγορά και εν γένει στο χρεωπιστοτικό σύστημα.

Στη χώρα μας σήμερα λειτουργούν 155 ασφαλιστικές εταιρίες - αριθμός υπερβολικά μεγάλος - με συνολική παραγωγή για το '94 383 δισ. δρχ. (αύξηση 16,2% για το '94). Ο μέσος όρος αύξησης παραγωγής την τελευταία διετία είναι σημαντικά μεγαλύτερος του ρυθμού αύξησης του ΑΕΠ. Αυτό έχει να κάνει με τις εταιρίες και τον κλάδο Ζωής όπου οι ρυθμοί αύξησης ξεπερνάνε κατά πολύ αυτούς των γενικών ασφαλίσεων. Ο δείκτης συμμετοχής στο ΑΕΠ είναι 2,1% όταν στην Ευρωπαϊκή Ένωση ο μέσος όρος είναι 6%.

Στον κλάδο απασχολούνται περίπου 40.000 εργαζόμενοι, από τους οποίους οι 10.000 είναι μισθωτοί, των οποίων τα συμφέροντα εκφράζει η ΟΑΣΕ. Η συνολική ετήσια μισθοδοσία τους είναι περίπου 35 δισ. δρχ.

Τα σημαντικότερα προβλήματα που αντιμετωπίζει η Ελληνική ασφαλιστική αγορά είναι η πολυδιάσπαση, η έλλειψη ικανών κεφαλαίων, η έλλειψη τεχνογνωσίας, τα μεγάλα λειτουργικά κόστη και η μειωμένη αξιοπιστία των ασφαλιστικών εταιριών. Τα προβλήματα αυτά είναι χρόνια αλλά αναδεικνύονται πολύ περισσότερο τελευταία, με την απελευθέρωση της αγοράς και την όξυνση του ανταγωνισμού.

Η λύση της σύγχρονης και δημοκρατικής οργάνωσης των επιχειρήσεων, η συγχώνευση των μικρών και όχι μόνον εταιριών με στόχο τη μείωση του κόστους λειτουργίας, την ανεύρεση κεφαλαίων και την αύξηση των δυνατοτήτων τους, η συνεχής εκπαίδευση όλων των ασχολούμενων με το ασφαλιστικό αντικείμενο, η προσπάθεια για να φτιαχθεί και να στηριχθεί Ελληνική αντασφαλιστική εταιρία είναι βασικοί μοχλοί για να ξεπεράσει η Ελληνική Ασφαλιστική αγορά τον εν πολλοίς οικογενειακό και προσαρμοσμένο για άλλες συνθήκες χαρακτήρα της και να περάσει στην ωρίμανσή της.

Η μειωμένη αξιοπιστία των εταιριών απέναντι στην κοινωνία έχει σαν αιτία το συχνό φαινόμενο της μη τήρησης της νομιμότητας και της μη τήρησης της δεοντολογίας και της σωστής εξυπηρέτησης προς το καταναλωτικό κοινό.

Σημαντικές ευθύνες γι' αυτό έχει και η πολιτεία, που μέχρι τώρα δεν ασκούσε σωστά τον εποπτικό της ρόλο. Αισιόδοξο βέβαια είναι ότι το Υπουργείο Εμπορίου έχει ξεκινήσει πλέον προσπάθεια εξυγίανσης της ασφαλιστικής αγοράς, λειτουργώντας αφ' ενός μεν εποπτικά - στο μέτρο του δυνατού - αφ' ετέρου δε προετοιμάζοντας τον εκσυγχρονισμό της νομοθεσίας για την ιδιωτική ασφάλιση.

Η εφαρμογή της νομοθεσίας για την ιδιωτική ασφάλιση με τη μορφή των κυρώσεων για τις αφερέγγυες εταιρίες, που στον πυρήνα της βρίσκεται η ανάγκη προστασίας του καταναλωτή, έχει συνέπειες στην αγορά και στην κοινωνία. Η θετική συνέπεια με το μακροχρόνιο όφελος είναι η εξυγίανση της αγοράς, η εξυπηρέτηση του καταναλωτικού κοινού και η ανάπτυξη. Το άμεσο πρόβλημα βέβαια που δημιουργείται και θα πάρει σοβαρές διαστάσεις στο εγγύς μέλλον είναι η ανεργία.

Η ανεργία, σ' ένα κλάδο αναπτυσσόμενο, παρά τα προαναφερθέντα προβλήματα, είναι ένα φαινόμενο που θα πρέπει να μας προβληματίσει. Οι εμπειρίες στην Ευρώπη και ιδιαίτερα στη Γαλλία και στην Ισπανία ήταν οδυνηρές.

Η Ο.Α.Σ.Ε. θα πρέπει, με συγκεκριμένες προτάσεις για έγκαιρη πρόβλεψη των ποσοτικών και ποιοτικών εξελίξεων στην απασχόληση, να προσπαθήσει να ελαχιστοποιήσει την ανεργία στον κλάδο.

Κυρίες και κύριοι, συνάδελφοι,

Η κρίση που περνάει το συνδικαλιστικό κίνημα εδώ και αρκετά χρόνια είναι ένα ευρύτερο πρόβλημα. Θα πρέπει να υπάρξει προσπάθεια ώστε το συνδικαλιστικό κίνημα να γίνει πειστικό προς δύο κατευθύνσεις.

Αφ' ενός μεν προς τους εργαζόμενους που θα πρέπει να πεισθούν για την αναγκαιότητα συμμετοχής τους στα συνδικάτα - και εδώ στην Ο.Α.Σ.Ε. έχουμε ιδιαίτερα έντονο πρόβλημα στον ιδιωτικό χώρο. Αφ' ετέρου δε προς τους εργοδότες και την κυβέρνηση που πρέπει να δεχτούν το ρόλο του συνδικαλιστικού κινήματος σαν αναγκαιότητα στον καθορισμό και τη διατήρηση της οικονομικής, της πολιτικής και της κοινωνικής σταθερότητας.

Πάνω απ' όλα όμως το συνδικαλιστικό κίνημα και κατ' επέκταση οι συνδικαλιστές θα πρέπει να διατηρήσουν ή και ν' αποκτήσουν την ευαισθησία, τη φαντασία, τη μαχητικότητα, το όραμα και την ελπίδα για ένα καλύτερο αύριο. Είναι η αναγκαία προϋπόθεση για την επίτευξη των στόχων τους, για την προαγωγή των κοινωνικών και εργασιακών συμφερόντων.

Μ' αυτή την ευχή θα ήθελα να κλείσω το σύντομο χαιρετισμό και να κηρύξω την έναρξη του 16ου συνεδρίου της Ο.Α.Σ.Ε.".

Από την πλευρά του ο κ. Κοσμίδης του Υπουργείου Εμπορίου ανέφερε:

"Κυρίες και κύριοι, εδώ και αρκετό καιρό κολυμπώ βαθιά στα νερά της ασφαλιστικής αγοράς και αυτή η συγκυρία μου επιβάλλει να ξεφύγω από το συνηθισμένο πλαίσιο ενός χαιρετισμού και για το λόγο αυτό πρακαλώ για την ανοχή του Προεδρείου.

Είναι γνωστό ότι η ιδιωτική ασφάλιση είναι συμπληρωματική της κοινωνικής και η αναγκαιότητά της για το λόγο αυτό θα είναι διαρκής.

Είναι επίσης γνωστό ότι ο κλάδος αυτός έχει μεγάλα περιθώρια ανάπτυξης, αφού υπολείπεται πολύ του μέσου όρου των χωρών της Ευρωπαϊκής Ενωσης.

Είναι τέλος γνωστό ότι υπάρχουν μεγάλες δυνατότητες επέκτασης των εργασιών του κλάδου και εκτός των συνόρων της πατρίδας μας και όχι μόνο στις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης, αλλά και στις χώρες της πρώην Ανατολικής Ευρώπης.

Η πρόκληση είναι μπροστά μας. Υπάρχει ένα στοίχημα που θα πρέπει και μπορεί να κερδιθεί. Όμως, για να επιτευχθούν αυτοί οι στόχοι είναι αναγκαίες κάποιες συνθήκες. Και τι εννοώ; Εννοώ ότι πρέπει στην ασφαλιστική αγορά να υπάρχει ανταγωνισμός υγιής και όχι αθέμιτος και εξοντωτικός, γιατί μόνο ο υγιής ανταγωνισμός εγγυάται την προστασία των συμφερόντων των καταναλωτών και ο ανταγωνισμός είναι υγιής, όταν οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις είναι υγιείς, συμμορφωμένες στις απαιτήσεις της νομοθεσίας, φερέγγυες, αξιόπιστες και αξιόμαχες και προσφέρουν υπηρεσίες υψηλού επιπέδου στο κοινό.

Είναι κοινή διαπίστωση ότι οι συνθήκες αυτές δεν επικρατούν στην ασφαλιστική αγορά. Υπάρχει ελλιπέστατη, ως ανύπαρκτη εποπτεία, λόγω τουλάχιστον της κατεστημένης αδράνειας της εποπτεύουσας αρχής, η οποία εξυπηρετούσε δεκάδες ασφαλιστικών εταιριών και επέτρεπε τη μη συμμόρφωση στο νόμο ή την καθυστερημένη συμμόρφωση.

Νομοθεσία όχι αρκετά αυστηρή, όχι αρκετά σαφής, που έτσι κι αλλιώς δεν εφαρμοζόταν ούτε καν στο γράμμα της. Πριν από αρκετούς μήνες - γνωρίζετε όλοι - ο Υπουργός Εμπορίου, κ. Σημίτης, σάλπισε το σύστημα της εξυγίανσης. Στο δεύτερο εξάμηνο του 1994 ανακλήθηκαν οι άδειες 5 ασφαλιστικών εταιριών χωρίς θόρυβο και τελευταία ανακλήθηκαν οι άδειες 3 ασφαλιστικών εταιριών με πολύ θόρυβο.

Ο Υπουργός τόνισε ότι σε καμιά εταιρία δε χορηγεί πιστοποιητικό νομιμότητας. Οι έλεγχοι συνεχίζονται, αλλά τελείως διαφορετικά απ' ό,τι στο παρελθόν. Ήδη, για πρώτη φορά εξετάστηκαν οι δημοσιευμένοι ισολογισμοί της χρήσης 1994, πριν καν εγκριθούν από τις Γενικές Συνελεύσεις.

Πρώτο αποτέλεσμα: Πέντε εταιρίες κλήθηκαν στις επικείμενες συνελεύσεις τους να αυξήσουν τα κεφαλαιά τους που έχουν πέσει κάτω από το μισό του μετοχικού κεφαλαίου, αλλιώς θα ανακληθεί η άδειά τους.

Επίσης, πολλές εταιρίες έλαβαν έγγραφα με τα οποία ζητούνται εξηγήσεις για τη διαπίστωση του φαινομένου της υποτίμησης των ζημιών ως 358%.

Τέλος, έχω στα χέρια μου πρωτόδικες καταδίκες εκπροσώπων ασφαλιστικών εταιριών και κατάλογο οφειλών τους σε δημόσιους οργανισμούς, εκατοντάδων εκατομμυρίων.

Η ασφαλιστική αγορά θα εξυγιανθεί, αυτό είναι ξεκάθαρη πολιτική βούληση, θα βοηθήσει σε αυτό η μηχανοργάνωση της υπηρεσίας, η στελέχωση της υπηρεσίας, η εκπαίδευση του προσωπικού. Θα βοηθήσει επίσης η αναμόρφωση και ο εκσυχρονισμός της νομοθεσίας και η αυστηροποίηση των διατάξεών της.

Αισιοδοξώ ότι η προσπάθεια αυτή θα ευοδωθεί, γιατί είναι δοσμένη η συμπαράσταση - πίεση των ασφαλιστικών εταιριών, αλλά και των εργαζόμενων σε αυτές, δηλαδή των εκπροσωπούμενων από εσάς.

Γιατί τα είπα όλα αυτά απευθυνόμενος σε ένα συνέδριο εργαζομένων σε ασφαλιστικές εταιρίες; Το βρίσκω αυτονόητο, ήθελα να εξηγήσω σε όλους εσάς την αναγκαιότητα της εξυγίανσης, όπως έπραξα και σε επανειλημμένες επισκέψεις του Προεδρείου σας στο γραφείο μου.

Ήθελα να διασκεδάσω τις ανησυχίες σας για τις θέσεις εργασίας. Η εξυγίανση δεν είναι αυτοσκοπός, θα έχει βραχυπρόθεσμο κόστος στις πλάτες κάποιων ανυπαίτιων εργαζομένων σε αυτές και με την ευκαιρία και σαν παρένθεση, θα παρακαλέσω και από το βήμα αυτό το ίδιο που έχει παρακαλέσει με επιστολή του ο Υπουργός, κ. Σημίτης, προς την 'Ενωση, να φροντίσει για τους απολυμένους, όπως άλλωστε ζήτησε και ο Υπουργός.

Και επανέρχομαι. Η εξυγίανση είναι σκαλί για την ανάπτυξη. Με την εξυγίανση θα κατακτηθεί στη συνείδηση του λαού η αξιοπιστία της ιδιωτικής ασφάλισης και αυτό θα επιτρέψει την ανάπτυξή της. Και η ανάπτυξη θα δημιουργήσει θέσεις εργασίας. Μπορείτε και μπορούμε. Μαζί για την εξυγίανση, μαζί για την ανάπτυξη. Ευχαριστώ θερμά και καλή επιτυχία στο συνέδριό σας.

Η INTERAMERICAN στο πλευρό του Έλληνα ναυτικού

Στις 22 Ιουνίου 1995 πραγματοποιήθηκε συνέντευξη Τύπου επί του επιβατικού-οχηματαγωγού πλοίου "Λισσός", κατά την οποία ανακοινώθηκε από τον Υπουργό Εμπορικής Ναυτιλίας κ. Γ. Κατσιφάρα ότι από φέτος και κάθε χρόνο καθιερώνεται - με πρωτοβουλία του Υ.Ε.Ν. - ειδική εορταστική εκδήλωση με την ονομασία "Ένα ποτήρι θάλασσα" αφιερωμένη στον Έλληνα Ναυτικό.

Η εκδήλωση πραγματοποιήθηκε στο Βεάκειο Δημοτικό Θέατρο Πειραιά 29 και 30 Ιουνίου 1995 με είσοδο ελεύθερη για το κοινό, όπου συμμετείχαν πλήθος γνωστών και καταξιωμένων καλλιτεχνών του θεάτρου και του ελληνικού πενταγράμμου.

Στο πλαίσιο της εκδήλωσης αυτής έγινε παραγωγή συλλεκτικής κασέτας-CD με τραγούδια εμπνευσμένα από τη θάλασσα, την οποία υπογράφουν γνωστοί, ποιοτικοί καλλιτέχνες του Ελληνικού χώρου όπως Αλέξης Παπαδημητρίου (σύνθεση), Άγγελος Πυριόχος (στίχοι), αφήγηση Ν. Κούρκουλος και τραγούδι Αντ. Καλογιάννης, Κωνσταντίνα, Μαρινέλα, Δ. Μητροπάνος, Γ. Πάριος κ.ά.



Στιγμιότυπο από τη συνέντευξη Τύπου που έδωσαν ο Υπουργός Εμπορικής Ναυτιλίας κ. Γ. Κατσιφάρας και ο Πρόεδρος του Ομίλου INTERAMERICAN κ. Δ. Κοντομηνάς. Στη φωτογραφία εικονίζονται: ο Υπουργός Εμπορικής Ναυτιλίας κ. Γ. Κατσιφάρας και ο Πρόεδρος του Ομίλου INTERAMERICAN κ. Δ. Κοντομηνάς, πλαισιωμένοι από τον Αρχηγό του Λιμενικού Σώματος κ. Μ. Πελοποννήσιο και το Γεν. Γραμματέα Υ.Ε.Ν. κ. Αλ. Γουλιέλμο.

Τη χορηγία της κασέτας-CD, με τίτλο "ΕΝ ΠΛΩ", ανέλαβε ο Όμιλος INTERAMERICAN, προς τιμήν όλων των Ελλήνων Ναυτικών που με θάρρος και τόλμη προσφέρουν τις υπηρεσίες τους στην Ελληνική Εμπορική Ναυτιλία, αλλά και των οικογενειών τους που τους περιμένουν, καρτερικά πάντα, από τη θάλασσα.

Το απέραντο γαλάζιο κρύβει όμορφες αλλά και άσχημες στιγμές που όμως οι Έλληνες Ναυτικοί μας ξέρουν να τις αγαπούν και να τις σέβονται.

INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ

Στα νέα γραφεία των Εταιριών EQUIPMENT & HOTEL SERVICE του κ. Β. Μαλακώντα στην Πάτρα έγινε η υπογραφή του Συμβολαίου συνεργασίας με την INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ.

Ο κ. Β. Μαλακώντας, ο οποίος δραστηριοποιείται στη Ν.Δ. Ελλάδα και τα νησιά του Ιονίου με την εμπορία των ειδών επαγγελματικού εξοπλισμού, θα προσφέρει τώρα στους πελάτες του 24ωρο service και τις πρωτοποριακές καλύψεις της INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ.

Η INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ, με το άρτια οργανωμένο Συντονιστικό Κέντρο, το άριστα εκπαιδευμένο προσωπικό και εξοπλισμένη με ίδια μέσα παροχής Βοηθείας (ασθενοφόρα, υγειονομικά ελικόπτερα, αεροπλάνο) θα καλύπτει και τους πελάτες των ανωτέρω Εταιριών με τις παροχές της Άμεσης, Προσωπικής Βοήθειας στην Ελλάδα και στο εξωτερικό.

Στη φωτογραφία διακρίνονται ο κ. και η κα. Β. Μαλακώντα, ο κ. Α. Κουφογιαννάκης Τεχνικός Δ/ντής, καθώς επίσης οι κ.κ. Ε. Σπυρόπουλος Δ/ντής Πωλήσεων INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ, Γ. Σαραντόπουλος Επιθεωρητής Πωλήσεων INTERAMERICAN και ο συνεργάτης του κ. Π. Νικολέσης, με τις προσπάθειες του οποίου πραγματοποιήθηκε η συνεργασία αυτή.



Η ΑΠΑΝΤΗΣΗ
ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ
ΣΤΙΣ ΠΡΟΚΛΗΣΕΙΣ
ΤΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ ΚΑΙ ΤΩΝ ΞΕΝΩΝ

Πεντακόσιοι Έλληνες Μέτοχοι-Επενδυτές προσκλήθηκαν ήδη σε Έκτακτη Γενική Συνέλευση για να αποφασίσουν τη συγχώνευση των Ανωνύμων Εταιριών **"ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ"** και **"ΔΙΟΝ"** για τη δημιουργία νέας ισχυρής Ασφαλιστικής Εταιρίας **"ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΖΗΜΙΩΝ"**, η οποία μαζί με την άλλη Ανώνυμη Ασφαλιστική Εταιρία **"ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΖΩΗΣ"** θα αποτελέσουν το **μεγαλύτερο και ισχυρότερο αποκεντρωμένο Όμιλο Ασφαλιστικών Εταιριών** της χώρας, καθαρά Ελληνικών συμφερόντων και προσανατολισμού.

Πρόκειται για την έμπρακτη απάντηση των Δυνατοτήτων της Ασφαλιστικής Θεσσαλονίκης στις προκλήσεις των παμφάγων του Κέντρου και της Αλλοδαπής, μερίδα των οποίων, δια κατευθυνομένων δολίων δημοσιευμάτων επί υπηρεσιακών στοιχείων, που ύποπτα διαρρέουν σ' αυτούς, επιχειρούν να παραπλανήσουν το Υπουργείο Εμπορίου και την κοινή γνώμη, για να παρεμποδίσουν την ανάδειξη του Ομίλου **"ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ"** ως του μεγαλύτερου και ισχυρότερου Ασφαλιστικού Ομίλου, ως ήδη εκτιμήθηκε από την κατά νόμο συσταθείσα Εκτιμητική Επιτροπή Υπηρεσιακών Οργάνων του Υπουργείου Εμπορίου και του Εμπορικού-Βιομηχανικού Επιμελητηρίου Θεσσαλονίκης.

Οι 500 Έλληνες Μέτοχοι-Επενδυτές του Ομίλου **"ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ"** καταγγέλουν, στην Πολιτική Ηγεσία της χώρας και στην κοινή γνώμη, τις αήθεις και άγνωστες στην Ελληνική Κοινωνία εισαγόμενες τακτικές, δια των οποίων επιχειρούν να εκφοβίσουν και να μειώσουν το ηθικό και επαγγελματικό κύρος των Υπηρεσιακών Οργάνων και την υπόσταση των Επιχειρήσεών μας προς όφελος γνωστών συμφερόντων.

Εμφανίζονται οι ίδιοι ως διαφεντεύοντες τα ασφαλιστικά πράγματα της χώρας, υπερεξουσιαστές και εκτιμητές των περιουσιακών μας στοιχείων, συγκρίνοντες, παραπλανητικώς, την αξία του **μοναδικού μας στη Βόρειο Ελλάδα Συγκροτήματος πολλαπλών χρήσεων**, στην Τουριστική Ακτή Θερμαϊκού, με την αξία κοινών χωρικών κατοικιών και την αξία ειδικά διασκευασμένων **υπερπολυτελών ορόφων Γραφείων μας**, στην Παραλιακή Λεωφόρο Θεσσαλονίκης, με την αξία κοινών γραφείων της σειράς.

Και όλα αυτά εμφανίζουν στην Ηγεσία του Υπουργείου Εμπορίου και την κοινή γνώμη ως **"ΣΚΑΝΔΑΛΟ"**, αποπειρούμενοι να ενοχοποιήσουν τα Υπηρεσιακά Όργανα με σκοπό να παρεμποδίσουν τη ραγδαία εξέλιξη του Ομίλου **"ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ"**, τον οποίο αδυνατούν να ανταγωνιστούν ευθέως στην παροχή υπηρεσιών προς τους Ασφαλισμένους.

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ
ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

ALICO

Υπ/μα Π. Γεωργιάδη
Έχει περισσότερο μέλλον από ότι παρελθόν

10 χρόνια δραστηριότητας

Τη συμπλήρωση 10 χρόνων δραστηριότητας γιόρτασε πρόσφατα το Υποκατάστημα του κ. Π. Γεωργιάδη στην Καλλιθέα. Τη γιορτή τίμησε με την παρουσία του ο Πρόεδρος Ιβηρικής, Κεντρικής & Ανατολικής Ευρώπης της ALICO κ. Α. Βασιλείου, ολόκληρη η δύναμη του Υποκαταστήματος, εκπρόσωποι του Διοικητικού συστήματος της Εταιρίας, όπως επίσης και πολλοί ασφαλισμένοι.

Χαιρετισμό απηύθυνε ο κ. Α. Βασιλείου, ο οποίος αναφέρθηκε στην πορεία του Υποκαταστήματος κατά τη διάρκεια αυτών των 10 ετών, αλλά και στις αυξημένες απαιτήσεις για τα χρόνια που έρχονται.

Ο Διευθυντής Marketing Ατομικών Συμβολαίων κ. Μ. Χατζηδημητρίου εστίασε την ομιλία του στην προσωπικότητα και το ήθος του κ. Π. Γεωργιάδη, τονίζοντας ακόμη το γεγονός ότι από το Υποκατάστημα αναδείχθηκαν επίλεκτα μέλη του Παραγωγικού Συστήματος της ALICO, όπως ο Διευθυντής Υποκαταστήματος σήμερα κ. Β. Κυριακίδης.



Στο στιγμιότυπο διακρίνεται κ κ. Α. Βασιλείου (αριστερά) με τον κ. Π. Γεωργιάδη.

Συναισθηματικά φορτισμένη, δικαιολογημένα, η ομιλία του κ. Π. Γεωργιάδη, ο οποίος ανέφερε μεταξύ άλλων τα εξής:

"Η σημερινή μέρα είναι μια μέρα ευχαριστιών προς όλους εσάς γενικά και προς τον καθένα σας ξεχωριστά, για τον ρόλο που παίξατε στη δημιουργία, αλλά κυρίως στη διατήρηση αυτού του Υποκαταστήματος.

Σε σας ιδιαίτερα, αγαπητές κυρίες και κύριοι ασφαλισμένοι μας, θα πρέπει σήμερα να απευθυνθώ, λέγοντάς σας ότι με την ένταξή σας μέσω του Υποκαταστήματός μας στη μεγάλη Οικογένεια της ALICO Ελλάδας, αλλά και της ALICO παγκόσμια, καλύψατε με τον καλύτερο τρόπο το πολυτιμότερο περιουσιακό σας στοιχείο, δηλαδή τον εαυτό σας.

Θέλω να σας διαβεβαιώσω ότι σ' αυτή τη διαδρομή των 10 ετών δεν θα βρείτε κανέναν ασφαλισμένο μας να πει ότι αδικήθηκε σε περίπτωση αποζημίωσης ή ότι γενικότερα δεν έτυχε υψηλής ποιότητας εξυπηρέτησης.

Τα ασφαλισμένα κεφάλαια μέσω του Υποκαταστήματος για την κάλυψη των οικογενειών σας αγαπητοί ασφαλισμένοι μας ξεπερνούν τα 5 δισεκατομμύρια δραχμές και σ' αυτά θα πρέπει να προσθέσουμε τις αποδόσεις που ανέρχονται σε αρκετά δισεκατομμύρια ακόμη.

Γνωρίζετε όλοι οι εργαζόμενοι σ' αυτή την Εταιρία, αλλά πιστεύω και σεις αξιότιμοι κυρίες και κύριοι ασφαλισμένοι μας, ότι το περιουσιακό στοιχείο μιας εταιρίας παροχής υπηρεσιών δεν είναι μόνον η πρόσκτηση πελατών, αλλά κυρίως η διατήρησή τους. Έτσι, η στιγμή αυτή προσφέρεται για να σας γνωρίσω ότι η ALICO έχει το μοναδικό προνόμιο στον Ελληνικό χώρο να έχει αυτή τη δεκαετία διατήρηση χαρτοφυλακίου με διεθνή τρόπο μέτρησης άνω του 90%! Αυτό το Υποκατάστημα, καθ' όλη τη δεκαετία, διατηρεί το χαρτοφυλάκιό του πάνω από τον μέσο όρο, ακόμη και της ALICO. Αυτή τη στιγμή, η Διατηρησιμότητα των συμβολαίων Ζωής και των Συμβολαίων Περίθαλψης είναι 92%".

Ακόμη, ο κ. Γεωργιάδης έδωσε και μια άλλη πλευρά της δραστηριότητας του Υποκαταστήματος, που δεν είναι γνωστή σε πολλούς, τονίζοντας ότι πριν από λίγες ημέρες πραγματοποιήθηκε εκεί η 21η Εξαμηνιαία αιμοδοσία. Αυτό σημαίνει ότι στη διάρκεια αυτών των 10 ετών έχουν προσφερθεί περίπου 600 φιάλες αίμα, όπως τόνισε χαρακτηριστικά.

Κλείνοντας την ομιλία του, ο κ. Γεωργιάδης υπογράμμισε ένα ακόμη ιδιαίτερα σημαντικό στοιχείο: "Μεταξύ όλων των Υποκαταστημάτων της Εταιρίας, το δικό μας βρίσκεται αυτή τη στιγμή στην πρώτη θέση με βάση το σύνολο 6 ποιοτικών δεικτών, με ποσοστό 29,28% πάνω από τον μέσο όρο της Εταιρίας. Είναι νούμερα που προέρχονται από κόπο, αλήθεια και ποιότητα. Γι' αυτό, "συνέχισε, αναφερόμενος τόσο στους ασφαλιστικούς συμβούλους όσο και στη γραμματεία του Υποκαταστήματος, "θα μου επιτρέψετε να ευχαριστήσω, αλλά και να συγχαρώ τους ικανότατους επαγγελματίες συνεργάτες μου".

Από την πλευρά μας, ευχόμαστε κι εμείς στον κ. Π. Γεωργιάδη και στους ανθρώπους του Υποκαταστήματός του κάθε επιτυχία.

πριν αλέκτωρ λαλήσει...
ΖΩΗ, ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ, ΑΣΦΑΛΕΙΑ



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΖΗΜΙΩΝ · ΖΩΗΣ
Nordstern Colonia Hellas
...ΟΠΟΥ ΣΥΝΕΠΕΙΑ ΑΠΟΤΕΛΕΙ ΠΑΡΑΔΟΣΗ
ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: ΔΙΟΝ. ΑΡΕΟΠΑΓΙΤΟΥ & ΜΑΚΡΗ 1, 117 42 ΑΘΗΝΑ, ΤΗΛ.: 9242 748, 3239 138 , FAX: 9224 556 - 3251 497

ΑΣΤΗΡ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ

Ανάπτυξη με κερδοφορία!



• Αύξηση παραγωγής κατά 31,4% το α' εξάμηνο του 1995

• Καταβλήθηκαν αποζημιώσεις ύψους 4,3 δισ. δρχ.

Αυξημένη παραγωγή ασφαλίστρων κατά 31,4% (2,5 δισ. δρχ.) παρουσιάζει η ΑΣΤΗΡ Α.Α.Ε. το α' εξάμηνο του 1995, αφού έφτασε τα 10,17 δισ. δρχ. έναντι 7,74 δισ. δρχ. το αντίστοιχο χρονικό διάστημα του 1995.

Ο Γενικός Διευθυντής του ΑΣΤΕΡΑ, κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου, υποστηρίζει ότι με βάση την πορεία της Εταιρίας κατά το α' εξάμηνο, προβλέπεται ότι για το 1995 η παραγωγή ασφαλίστρων θα κινηθεί με ετήσιο ρυθμό αύξησης σε επίπεδα πάνω από 25%.

Αναλυτικά η παραγωγή ασφαλίστρων αυξήθηκε ως εξής:

• Γενικές Ασφαλίσεις κατά 37,5%.
• Ασφαλίσεις Ζωής κατά 18,3%.
• Οι πρωτασφαλίσεις Ζωής κατά 30% έναντι του 1994.

Επίσης θεαματική αύξηση έναντι της περσινής χρονιάς παρουσιάζουν οι Ασφαλίσεις Αστικής Ευθύνης και κατά παντός κινδύνου (κλάδος Γενικών Ασφαλίσεων) με ποσοστό 202,8%, Αυτοκινήτων 53% και Μεταφορών 42,5%.

Γενικότερα η δραστηριότητα της ΑΣΤΗΡ Α.Α.Ε. το α' εξάμηνο του 1995 σε όλους τους τομείς έχει ως εξής:

ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΟΥ ΔΙΚΤΥΟΥ ΠΩΛΗΣΕΩΝ - ΝΕΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

• Συνεργασία με 25 Γραφεία Ζωής σ' όλη την Ελλάδα.
• Συνεργασία με 90 νέα Πρακτορεία και 400 νέους συνεργάτες.
• Επεκτάθηκε το δίκτυο του ΑΣΤΕΡΑ σε ολόκληρη την Κύπρο.
• Θεσμοθετήθηκαν και οριστικοποιήθηκαν οι όροι συνεργασίας με την Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος για την ανάπτυξη των τραπεζοασφαλιστικών εργασιών - προϊόντων (BANCASSURANCE), με στόχο την αρτιότερη εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων στον ΑΣΤΕΡΑ.

Όσον αφορά τον εμπλουτισμό του χαρτοφυλακίου προϊόντων, η Α.Α.Ε. "ΑΣΤΗΡ" πολύ σύντομα θα διαθέτει στο κοινό:

• Ασφαλιστικά προϊόντα Ζωής συνδεδεμένα με το αμοιβαίο κεφάλαιο "ΑΣΤΗΡ" (UNIT LINKED) και τα αμοιβαία "ΔΗΛΟΣ".
• Ασφαλιστήριο Νομικής Προστασίας, που θα απευθύνεται σε όλους, αλλά κύρια στους πελάτες του Κλάδου Αυτοκινήτων.
• Δραστηριοποιείται εντατικά πλέον στις ασφαλίσεις Σκαφών, ενώ στις ασφαλίσεις πληρωμάτων εξακολουθεί να είναι πρωτοπόρος.
• Στις ασφαλίσεις Πυρός διαθέτει τη MAGNA ασφάλιση κατοικίας με ανταγωνιστικούς όρους.

ΑΛΛΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ

α) ΚΑΤΑΒΛΗΘΕΙΣΕΣ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ

Οι καταβληθείσες αποζημιώσεις του α' εξαμήνου 1995 ανήλθαν στο ποσό των δρχ. 4,3 δισ. περίπου.

β) ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ

Η Α.Α.Ε. "ΑΣΤΗΡ" συμμετέχει κατά 20% στο κεφάλαιο της Εταιρίας FACTORING της Εθνικής Τράπεζας (ΕΘΝΟΓΑΣΤ), ενώ συζητείται η συμμετοχή της σε Εταιρία LEASING και πιθανά στο κεφάλαιο της ΔΙΕΘΝΙΚΗΣ (Εταιρία διαχείρισης αμοιβαίων κεφαλαίων).

Κατά τη διάρκεια του α' τριμήνου 1995 ίδρυσε και κατέθεσε το αρχικό κεφάλαιο (504 εκατομ.) του αμοιβαίου κεφαλαίου "ΑΣΤΗΡ".

Επίσης έχουν ενταχθεί στον επενδυτικό σχεδιασμό του 1995 η ανέγερση κτηρίων στην οδό Βασ. Σοφίας, προϋπολογισμού 4 δισ. και στο κέντρο της Πάτρας προϋπολογισμού 0,7 δισ., τα έργα του οποίου έχουν αρχίσει.

γ) ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

Με αμείωτο ρυθμό συνεχίζεται η εκπαίδευση τόσο του προσωπικού όσο και των συνεργατών.

Δίδεται ιδιαίτερη έμφαση στην ενημέρωσή τους σε τεχνικά θέματα των κλάδων ασφάλισης και στην όλη οικονομική και επιχειρηματική δραστηριότητα της Α.Α.Ε. "ΑΣΤΗΡ" , γιατί θέλει να πρωτοπορεί στην παροχή υπηρεσιών αρίστης ποιότητας.

δ) ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΟΥ ΤΡΙΕΤΟΥΣ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

Στο τέλος του 1994, σχεδιάστηκε το τριετές πρόγραμμα δράσης και ανάπτυξης της Εταιρίας. Ο κ. Λυσιμάχου για την εξέλιξη του προγράμματος αυτού τονίζει:

"Το α' εξάμηνο του 1995, με ικανοποίηση διαπιστώνουμε ότι όχι μόνο επαληθεύεται το πρόγραμμά μας σε όλα τα σημεία, αλλά σε σημαντικά μεγέθη είναι πάνω από τα αναμενόμενα.

Ετσι μπορούμε πλέον ασφαλέστερα να προβλέψουμε ότι:

• Ο ΑΣΤΕΡΑΣ ανακτά με γρήγορους ρυθμούς ανώτερες θέσεις από εκείνες που βρέθηκε την τελευταία τριετία.
• Ο ΑΣΤΕΡΑΣ έχει εισέλθει σε περίοδο κερδοφορίας που θα συνεχιστεί και το 1995.
• Ο ΑΣΤΕΡΑΣ συνεχίζει να έχει την άμεση αναγνώριση του καταναλωτικού κοινού και των δραστήριων επαγγελματιών ασφαλιστών.
• Ο ΑΣΤΕΡΑΣ πέτυχε και θα συνεχίσει να διαθέτει ασφαλιστικά προϊόντα σύγχρονα, αναταγωνιστικά και απαραίτητα για την κάλυψη των αναγκών του σύγχρονου καταναλωτή".

Μέσα σ' αυτό το κλίμα ανάπτυξης για τους ανθρώπους του ο ΑΣΤΕΡΑΣ είπε ένα "ευχαριστώ" προσφέροντας στους ανθρώπους του 3 επιτυχημένα ταξίδια που χάρηκαν 165 αστέρες των πωλήσεων:

Ταξίδια Συνεργατών:

1 ΣΑΝΤΟΡΙΝΗ

Πέντε ξένοιαστες μέρες στην πανέμορφη Σαντορίνη πέρασαν 35 συνεργάτες της Ασφαλιστικής Εταιρίας "ΑΣΤΗΡ".

Το πρόγραμμα περιελάμβανε:

Περιήγηση του νησιού με επίσκεψη στο Μοναστήρι του Προφήτη Ηλία με τη συγκλονιστική θέα του Ηφαιστείου.

Επίσκεψη στον αρχαιολογικό χώρο του Ακρωτηρίου, όπου η σκαπάνη των αρχαιολόγων ανεκάλυψε θαμμένη κάτω από τη γη μια καλά διατηρημένη αρχαία πόλη.

Την πανέμορφη παραλία με τη μαύρη άμμο της Περίσσας και τη μαγεία του ηλιοβασιλέματος στην Οία, όπου ο ήλιος βουτώντας στη θάλασσα ζωγραφίζει τον ουρανό με όλα τα χρώματα του φάσματος.

Στο ταξίδι συμμετείχαν, με επικεφαλής το Διευθυντή Πωλήσεων κ. Κ. Σταυράκη, το Διευθυντή Γενικών Ασφαλίσεων κ. Κ. Φιλίππου, τον Αναπληρωτή Προϊστάμενο Διεύθυνσης Δικτύου κ. Θ. Αναστόπουλο με τη σύζυγό του και τον κ. Μιχ. Μπακάλη, οι συνεργάτες μας κ.κ. Δημήτρης και Μαίρη Σεβαστά, Ανδρέας & Ελένη Αγάθα, Ιάκωβος & Μαργαρίτα Ναυπλιώτη, Γιάννης & Δήμητρα Κοκκόλη, Ι. Σκούδρος, Γεωργία Σταυράκη, Β. Τσαμουργκέλης, Ολυμπία Κικινά, Θεόδωρος & Ασημίνα Λιαμπότη, Ελένη & Αγγελική Γιαρένη, Μαίρη Παπαδοπούλου, Γ. & Β. Κουφοπούλου, Χρ. Μαυριδόπουλος, Αθανασία Μάτη, Νατάσα Αϊβατζίδου, Ι. Στερρός, Μαρία Σαϊσάνου, Στέλιος & Αγγελική Αγιωργιωτάκη, κος & κα Πριμυκηρίου, κος & κα Φραγκούλη.

2 ΡΩΜΗ

Τέσσερις αξέχαστες μέρες στη Ρώμη, την Αιώνια Πόλη, πέρασαν 60 πετυχημένοι Συνεργάτες Ζωής του ΑΣΤΕΡΑ.



Η Ρώμη, γεμάτη από ιστορικές μνήμες, τους ενθουσίασε. Με δέος στάθηκαν μπροστά στο Κολοσσαίο, στο Ρωμαϊκό και Αυτοκρατορικό Forum.

Επισκέφθηκαν τη μεγαλοπρεπή Βασιλική του Αγ. Πέτρου με τα εκπληκτικά γλυπτά του Leonardo Da Vinci, Μιχαήλ Άγγελου και άλλων διασήμων γλυπτών και περπάτησαν στη γιγαντιαία πλατεία.

Οι ταξιδιώτες είχαν την ευκαιρία να δουν και να θαυμάσουν από κοντά τα σημαντικότερα από τα αξιοθέατα της Ρώμης, τους Λόφους του Καπιτωλίου και Παλατίνο, τις Θέρμες του Καρακάλλα και να συνεχίσουν την περιήγηση στις σύγχρονες ομορφιές της Ρώμης, όπως το Πάνθεο, η Via Veneto κ.ά. και να περιπλανηθούν στους γραφικούς δρόμους και τις πολυάριθμες μικρές πλατείες.

Δεν ξέχασαν βέβαια να ρίξουν νόμισμα στη Fontana di Trevi, κάνοντας και την ανάλογη ευχή. Την προσοχή τους τράβηξαν επίσης τα φημισμένα καταστήματα της Piazza d' Espagna και τα πολυκαταστήματα για τις απαραίτητες αγορές.

Τα βράδια έφαγαν και διασκέδασαν σε γραφικά ταβερνάκια της Ρώμης με αποκορύφωμα, την τελευταία βραδιά, την επίσκεψη στο Trastevere, όπου οι Συνεργάτες μας γνώρισαν παραδοσιακούς ρυθμούς και γεύθηκαν τοπικές σπεσιαλιτέ στο γραφικό Da meo Patacca.

Από την Εταιρία συνόδευσαν τους πετυχημένους Συνεργάτες ο Γενικός Διεύθυντής κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου, ο Διευθυντής Πωλήσεων κ. Κ. Σταυράκης, ο Διευθυντής Ζωής κ. Γ. Γρίβας, η Διευθύντρια Αντασφάλισης κα Αικ. Νταλιάνη και η Υπεύθυνη Δημοσίων Σχέσεων κα Κ. Ηλιοπούλου.

Έλαβαν ακόμα μέρος: ο Γενικός Διευθυντής του Γραφείου μας Κύπρου κ. Κ. Λεοντίου με τη σύζυγό του και οι επιτυχημένοι Συνεργάτες Ζωής.

3 ΙΣΠΑΝΙΑ

Ταξίδι στη μαγευτική Ισπανία διοργάνωσε για 60 Συνεργάτες της η Ασφαλιστική Εταιρία "ΑΣΤΗΡ".

Οι συμμετέχοντες επισκέφθηκαν τη Μαδρίτη και το μεσαιωνικό Τολέδο. Στη Μαδρίτη άρχισαν την περιήγηση από το Βασιλικό Ανάκτορο (Παλάθιο Ρεάλ) με τις πλούσια διακοσμημένες αίθουσές του.

Δεύτερος σταθμός το Μουσείο του Πράδο με τις εκπληκτικές συλλογές έργων γλυπτικής και ζωγραφικής, των ξακουστών Ισπανών ζωγράφων Βελάσκουεθ, Γκόγια και άλλων.

Περπάτησαν στη μοντέρνα πόλη με τους φαρδείς δρόμους και τα πολυάριθμα καταστήματα.

Διασκέδασαν με flamengo στα εντυπωσιακά κέντρα Scala & Florina Parc και γεύθηκαν τοπικές σπεσιαλιτέ σε παραδοσιακά ταβερνάκια.

Στο Τολέδο ξεναγήθηκαν στον Καθεδρικό ναό και εντυπωσιάστηκαν από το θαύμα της ζωγραφικής του El Greco, του ζωγράφου που τίμησε την Ελλάδα στα πέρατα του κόσμου και το όνομά του και η τεχνοτροπία του αποτέλεσαν σταθμό στην ιστορία της ζωγραφικής.

Στο ταξίδι συμμετείχαν από την Εταιρία μας, με επικεφαλής το Συντονιστή Διευθυντή κ. Λ. Οικονόμου & τη σύζυγό του, το Διευθυντή Πωλήσεων κ. Κ. Σταυράκη και τη σύζυγό του, την Υπεύθυνη Δημοσίων Σχέσεων κα Κ. Ηλιοπούλου και τον Ι. Γεράνη, ο Γενικός Διευθυντής του γραφείου μας Κύπρου κ. Κ. Λεοντίου με τη σύζυγό του, ο Διευθύνων Γενικός Διευθυντής της ΕΤΕ Κύπρου κ. Βασίλης Δαλακίδης με τη σύζυγό του, ο κ. Γκίκης Κυριακίδης, Γενικός Διευθυντής της ΕΤΕ Κύπρου με τη σύζυγό του και οι Συνεργάτες μας.

Συνάντηση στελεχών πωλήσεων του ομίλου INTERNATIONAL

Στις 6 Ιουλίου πραγματοποιήθηκε συνάντηση των στελεχών πωλήσεων του Ομίλου ασφαλιστικών εταιριών INTERNATIONAL.

Στη συνάντηση συμμετείχαν οι διευθυντές πωλήσεων, οι επιθεωρητές πωλήσεων, ο αντιπρόεδρος του Δ.Σ. και Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου κ. Φ. Μπράβος, ο Γενικός Διευθυντής της INTERNATIONAL LIFE και INTERNATIONAL HELLAS κ. Π. Λίβας και ο Διευθυντής Marketing του Ομίλου κ. Μ. Μαυροβουνιώτης.

Τα θέματα που συζητήθηκαν αφορούσαν την πορεία των πωλήσεων κατά το α' εξάμηνο του 1995, την ενημέρωση της δραστηριότητας και πορείας των εταιριών του Ομίλου, καθώς και την παρουσίαση της στρατηγικής Marketing της Εταιρίας.

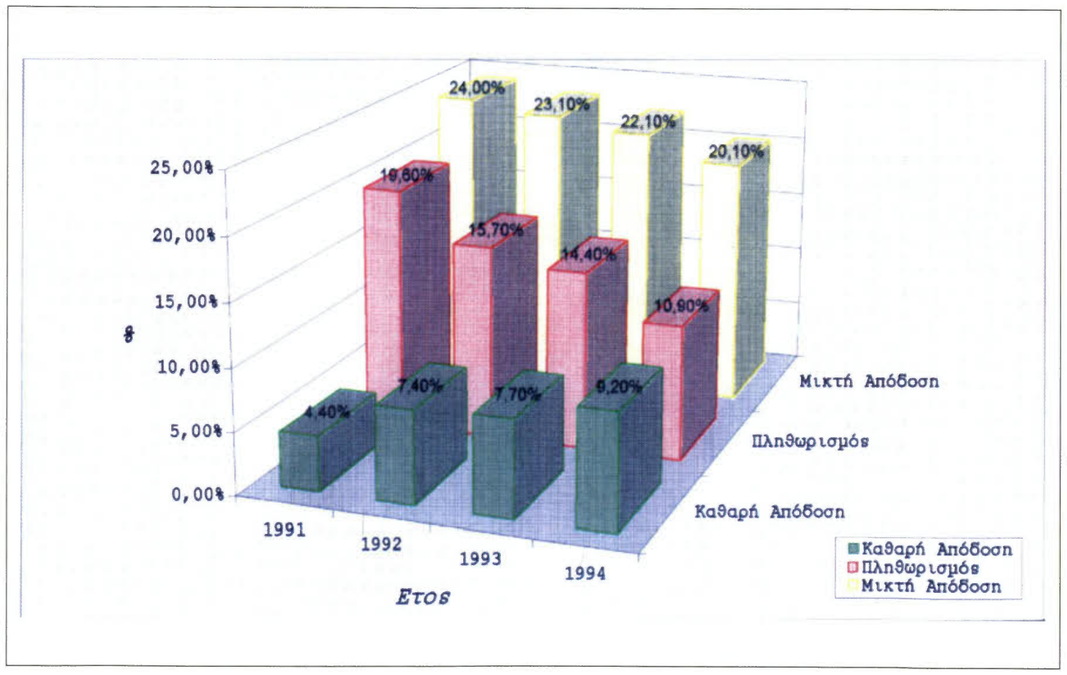
"Η ανάπτυξη του Ομίλου INTERNATIONAL μας βρήκε στα τέλη του 1994 με μετοχικό κεφάλαιο 3,7 δις δραχμές, έσοδα ασφαλιστικών εργασιών 4,7 δις δραχμές, 80 σημεία πωλήσεων και 1.000 επαγγελματίες ασφαλιστικούς συμβούλους. Παράλληλα η παρουσία των δύο αμοιβαίων κεφαλαίων της INTERNATIONAL Αμοιβαία Κεφάλαια χαρακτηρίζεται από ιδιαίτερα επιτυχημένη πορεία.

Το πρώτο εξάμηνο του 1995, παρά τις δυσκολίες της αγοράς, μας βρίσκει με αύξηση 24%, στην INTERNATIONAL LIFE σε σχέση με το αντίστοιχο εξάμηνο του 1994. Οι προοπτικές του 1995 συνολικά για τις εταιρίες του Ομίλου INTERNATIONAL είναι πολύ καλές και εγγυώνται άλλη μια χρονιά ανάπτυξης με σταθερότητα στον ευρύτερο χώρο των ασφαλιστικών και χρηματοοικονομικών προϊόντων".

Αυτά τόνισε στο άνοιγμα της ομιλίας του ο Αντιπρόεδρος του Δ.Σ. και Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου INTERNATIONAL, κ. Φωκίων Μπράβος.

Helvetia Ζωής: Αποδόσεις Επενδύσεων 1991-1994

Η πραγματική απόδοση της επένδυσης των μαθηματικών αποθεμάτων Ζωής στην οποία συμμετέχουν οι ασφαλιζόμενοι της Helvetia Ζωής ανεβαίνει συνεχώς. Έτσι, με βάση τον παρακάτω Πίνακα το καθαρό (αποπληθωρισμένο) επιτόκιο απόδοσης των επενδύσεων ανήλθε σε 4,4%, 7,4%, 7,7% και 9,2% για τα έτη 1991, 1992, 1993 και 1994 αντιστοίχως.



Οταν 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.λ.π.),

... 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 !**

ΟΜΙΛΟΣ GENERALI
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

Η "ΘΕΜΙΣ" επενδύει στην ασφαλιστική αγορά αλλά και στα Δημόσια Έργα

Επιχειρηματική γέφυρα Ελλάδος-Ιταλίας κτίζει ο Λ. Βαρριάλε

Εντυπωσιακή, δυναμική και πρωτοποριακή θεωρείται η παρουσία στην Ελληνική ασφαλιστική αγορά της ΘΕΜΙΣ Α.Ε.Γ.Α., αφού στις 26 Ιουλίου πραγματοποιήθηκαν τα εγκαίνια των νέων γραφείων της εταιρίας (Λεωφόρος Συγγρού 130), με μεγάλη επιτυχία.

Στα εγκαίνια των νέων γραφείων παρέστησαν εκπρόσωποι πολιτικών - διπλωματικών αρχών, όπως επίσης ιδιοκτήτες ασφαλιστικών εταιριών και εκπρόσωποι δημοσίων υπηρεσιών. Ιδιαίτερη εντύπωση έκανε η παρουσία των Ιταλών δημοσιογράφων και επιχειρηματιών που παρέστησαν στα εγκαίνια, καλεσμένοι του κύριου μέτοχου της εταιρίας - Ιταλού δικηγόρου και επιχειρηματία κ. Λούτσιο Βαρριάλε, αφού η ΘΕΜΙΣ Α.Ε.Γ.Α. είναι η πρώτη ελληνική ασφαλιστική εταιρία που λειτουργεί με καθεστώς ελεύθερης παροχής υπηρεσιών, σύμφωνα με τις κοινοτικές οδηγίες στην Ιταλία.

Τα εγκαίνια συνοδεύτηκαν από την παρουσίαση της εταιρίας, που έκανε ο πρόεδρος κ. Κυριάκος Τόμπρας. Οι εκδηλώσεις έκλεισαν με επίσημο γεύμα προς τιμήν των Ελλήνων και Ιταλών προσκεκλημένων. Στην ομιλία του ο κ. Λούτσιο Βαρριάλε είπε τα εξής:

Αγαπητοί φίλοι,

είμαι πραγματικά συγκινημένος από τη δυναμική παρουσία Σας εδώ στην Αθήνα όπου όλοι μαζί, Έλληνες και Ιταλοί, συναντιόμαστε σήμερα για να γιορτάσουμε τη συμπλήρωση του πρώτου χρόνου εργασιών της ΘΕΜΙΣ Α.Ε.Γ.Α. υπό τη δική μας καθοδήγηση και διοίκηση, ο οποίος, αν κρίνω και από την παρουσία Σας, θα πρέπει να θεωρηθεί τουλάχιστον θετικός.

Μετά την πάροδο τεσσάρων μηνών από τη συνάντηση που είχαμε στη Νεάπολη με τους εκπροσώπους του Ελληνικού Τύπου, σήμερα σκοπεύουμε να ενισχύσουμε εκείνη την πρώτη επαφή με τους Έλληνες φίλους μας και για τον λόγο αυτό είναι εδώ παρόντες πολλοί Ιταλοί επιχειρηματίες, όχι μόνο του ασφαλιστικού τομέα, επιβεβαιώνοντας το γεγονός ότι η ΘΕΜΙΣ Α.Ε.Γ.Α. αποτελεί σήμερα μια επιχειρηματική γέφυρα, όχι μόνο ασφαλιστική, για τη ζεύξη Ελλάδας και Ιταλίας.

Ακόμη και εμείς οι ίδιοι δεν πιστεύαμε ότι σε τόσο σύντομο χρονικό διάστημα θα κατορθώναμε να χτίσουμε μία οργανωτική δομή η οποία, από τους πρώτους ακόμη ελέγχους, παρουσιάζει πολύ ικανοποιητικά αποτελέσματα, τόσο στην Ελλάδα όσο και στην Ιταλία, όπως θα Σας αναφέρει στη συνέχεια ο Πρόεδρος της εταιρίας, κ. Κυριάκος Τόμπρας.

Εγώ θα ήθελα μόνο να τονίσω το γεγονός ότι εξαλείψαμε όλα τα χρέη του παρελθόντος και, ειδικότερα, αναφέρομαι στις παλαιές οφειλές έναντι του Επικουρικού Κεφαλαίου, της Εφορίας και των Ασφαλιστικών Οργανισμών, και αυξήσαμε το μετοχικό κεφάλαιο της εταιρίας στην οποία μέχρι σήμερα επενδύσαμε πέραν του 1.000.000.000 δραχμών.

Παρόλα αυτά η προσπάθειά μας αυτή αντιμετωπίστηκε από μία περιορισμένη μερίδα των ανταγωνιστών μας, με μία αδίστακτη πολιτική επίθεσης, η οποία ξεπέρασε τα λογικά όρια του ανταγωνισμού, ξεπέφτοντας στη φθηνή πολιτική της συκοφαντικής δυσφήμησης, της λασπολογίας και της εναντίον μου συνομωσίας, γεγονότα τα οποία ήδη κατήγγειλα στις αρμόδιες αρχές.

Και όλα αυτά ενώ μόλις πριν ένα μήνα κέρδισα το πιο σημαντικό Διεθνές Βραβείο που απονέμεται στην Ιταλία για την συμβολή στην ανάπτυξη του πολιτισμού και των επιχειρήσεων, το βραβείο "FONTANE DI ROMA", το οποίο έχει στο παρελθόν απονεμηθεί στην αξέχαστη Μελίνα Μερκούρη και στον σημερινό



Στη "φωτό" ο κ. Λούτσιο Βαρριάλε ενώ κόβει την κορδέλα των εγκαινίων των νέων γραφείων της ΘΕΜΙΣ Α.Ε.Γ.Α. αριστερά η σύζυγός του κ. Σαντίνα Βαρριάλε, ο πρόεδρος της εταιρίας κ. Κυριάκος Τόμπρας και δεξιά η κόρη του Μπρούνα Βαρριάλε, ο δημοσιογράφος και δ/ντής του Γραφείου Τύπου κ. Παντελής Μαραβέλιας, ενώ πίσω διακρίνεται ο εκπρόσωπος Τύπου της Πολιτικής Άνοιξης κ. Ν. Μαρτάκης



Από την παρουσίαση της ΘΕΜΙΣ Α.Ε.Γ.Α. από αριστερά διακρίνονται η βουλευτής και Νομικός Σύμβουλος της εταιρίας κ. Μαρία Μαχαίρα, ο κύριος μέτοχος κ. Λούτσιο Βαρριάλε, ο δ/ντής του Γραφείου Τύπου κ. Παντελής Μαραβέλιας, ο πρόεδρός της κ. Κυριάκος Τόμπρας και ο φορολογικός αντιπρόσωπος της Ιταλίας κ. Μικέλε Ρόκκο.



Έλληνα Πρωθυπουργό. Και η βράβευση αυτή αφορούσε φυσικά και την ευρωπαϊκή πρωτοπορία της ΘΕΜΙΣ Α.Ε.Γ.Α.

Είναι φανερό και φυσικό για τον επιχειρηματία που επενδύει να αποβλέπει στο κέρδος αλλά, από την πλευρά μου, Σας διαβεβαιώ πως το γεγονός ότι έχουμε έναν μεγάλο αριθμό φίλων στην Ελλάδα κάνει πιο ευχάριστη την επένδυση και ενισχύει τη σταθερή μου πεποίθηση ότι Έλληνες και Ιταλοί, που έχουμε κοινούς δεσμούς και παραδόσεις χιλιετηρίδων, πρέπει να είμαστε πάντοτε ενωμένοι. Και αυτός είναι ένας ακόμη λόγος ικανοποίησης από τη δραστηριότητα της ΘΕΜΙΣ Α.Ε.Γ.Α. που βοήθησε και προώθησε τη σύσφιξη αυτών των δεσμών.

Κλείνοντας Σας διαβεβαιώ ότι δεν έχουμε κανέναν απολύτως σκοπό να σταματήσουμε εδώ αλλά, αντιθέτως, πέραν των επενδύσεων στην ασφαλιστική αγορά, έχουμε προγραμματίσει επενδύσεις σε οικοδομικές δραστηριότητες και στον τομέα των Δημοσίων Έργων.

Τέλος, Σας ευχαριστώ θερμά για τη σημερινή παρουσία Σας και Σας περιμένω στην επόμενη συνάντηση που προγραμματίστηκε για το τέλος του έτους στην Ιταλία.



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

HOTEL poseidon palace ****

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

Τα μυστικά της σφαιρικής επικοινωνίας

market COMMUNICATIONS

Μήπως η επικοινωνία σας δεν πετυχαίνει το στόχο της αποτελεσματικά;
Μήπως ξοδεύετε πολλά χωρίς τελικά να αγγίζετε το κοινό που σας ενδιαφέρει;
Η MARKET COMMUNICATIONS,
μια νέα δυναμική εταιρία ολοκληρωμένης επικοινωνίας που ιδρύθηκε το 1994, από τη Δώρα Νικολαΐδου και τον Ορφέα Αθανασίου, γνωστά στελέχη του χώρου του μάρκετινγκ και της επικοινωνίας, υπόσχεται σήμερα να προσφέρει καλύτερη αξία για κάθε δραχμή που ξοδεύετε στο μάρκετινγκ προϊόντων και υπηρεσιών.
Πώς;
Προτείνοντας νέες πρωτότυπες μεθόδους επικοινωνίας που δεν περιορίζονται μόνο σε διαφήμιση.
Direct mail. Telemarketing. Database marketing. Προώθηση πωλήσεων. Δημόσιες σχέσεις. Δημοσιότητα. Χορηγία. Και φυσικά διαφήμιση.
Η ολοκληρωμένη και σφαιρική επικοινωνία έχει τα δικά της μυστικά.
Γιατί με την κατάλληλη ενορχήστρωση τα μηνύματα πολλαπλασιάζουν την ισχύ που θα είχαν από μόνα τους. Αυξάνοντας κατά πολύ την αποτελεσματικότητα της επικοινωνίας. Παράλληλα προσεγγίζετε τον καταναλωτή μέσα από νέα κανάλια, για τα οποία δεν έχει ακόμη δημιουργήσει αντισώματα.
Κι' έτσι:
Πληρώνετε λιγότερα - Κερδίζετε περισσότερα.
Έχετε άμεσα αποτελέσματα, και μάλιστα μετρήσιμα.
Σε μια εποχή που ο καταναλωτής βομβαρδίζεται από διαφημιστικά μηνύματα, μήπως πραγματικά πρέπει να μιλάμε για σφαιρική επικοινωνία;

Στελέχη της Alico οι πρώτοι κάτοχοι διπλώματος Master Fellow της L.O.M.A. στην Ελλάδα

Δύο στελέχη της ALICO Ελλάδος, η κα Μ. Κωνσταντίου, Διευθύντρια του Τμήματος Εκπαίδευσης και ο κ. Κ. Αλεξόπουλος του Αναλογιστικού Τμήματος της Εταιρίας, είναι οι πρώτοι στην Ελληνική ασφαλιστική αγορά που περάτωσαν με επιτυχία τον δεύτερο κύκλο σπουδών της L.O.M.A. (Life Office Management Association), αποκτώντας το δίπλωμα Master Fellow.
Όπως είναι γνωστό, η L.O.M.A. είναι μια διεθνής Ένωση που αποτελείται από όλες σχεδόν τις ασφαλιστικές εταιρίες Ζωής και Ζημιών των Η.Π.Α. και του Καναδά, αλλά και από ασφαλιστικές εταιρίες άλλων χωρών.
Σκοπός της Ένωσης, όπως αναφέρεται στο καταστατικό της ίδρυσής της, είναι η βελτίωση της διοίκησης και λειτουργίας των ασφαλιστικών εταιριών, μέσω της ποιοτικής ανέλιξης των διοικητικών και παραγωγικών στελεχών τους. Για τον σκοπό αυτό, η Ένωση έχει εκπονήσει διάφορα εκπαιδευτικά προγράμματα, βασικότερο των οποίων είναι το πρόγραμμα FLMI. Αποτελείται από 10 μαθήματα πανεπιστημιακού επιπέδου γύρω από θέματα που αφορούν τις ασφαλίσεις Ζωής και οδηγεί σε απόκτηση τίτλου Diploma.
Το πλέον προχωρημένο εκπαιδευτικό πρόγραμμα είναι το FLMI/M (Master fellow), το οποίο απαιτεί την επιτυχή εξέταση σε 7 επί πλέον μαθήματα, πέραν του FLMI.
Αξίζει, τέλος, να σημειωθεί ότι μέχρι σήμερα μόνον 900 στελέχη από όλον τον κόσμο έχουν επιτύχει να αποκτήσουν το δίπλωμα Master Fellow και από αυτούς οι δύο μοναδικοί μέχρι στιγμής εκπρόσωποι της Ελλάδας προέρχονται από τις τάξεις της ALICO.

SCOPLIFE

Νέες εγκαταστάσεις για το γραφείο Κοζάνης

Το Γραφείο της Κοζάνης της Ασφαλιστικής Εταιρίας SCOPLIFE, επικεφαλής του οποίου είναι η Συντονιστής κα Ελένη Τζαμτζίδου, μεταφέρθηκε στα τέλη Αυγούστου σε νέες εγκαταστάσεις.
Η νέα διεύθυνση του Γραφείου Κοζάνης της SCOPLIFE είναι Χαρισσίου Μούκα 6 (β' όροφος), 501 00 Κοζάνη. Τα τηλέφωνα επικοινωνίας του Γραφείου Κοζάνης παραμένουν τα ίδια και είναι (0461) 24450 και 24451 που λειτουργεί και σαν fax.

ΑΓΓΕΛΙΑ

Προϊστάμενος οικονομικών υπηρεσιών με εικοσαετή ασφαλιστική προϋπηρεσία, διαθέτων άριστη γνώση του ΚΒΣ, Φορολογικής, Εργατικής & Ασφαλιστικής Νομοθεσίας και Μηχανογραφικής οργανώσεως ζητά ανάλογη θέση.
Για περισσότερες πληροφορίες τηλεφωνήστε στο 7237979

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

TARGET

ΝΕΑ ΜΕΘΟΔΟΣ



Σταματήστε το κάπνισμα με τη μέθοδο του γιατρού Αλέξανδρου Λουπασάκη

Θα θέλατε να κόψετε το τσιγάρο... καπνίζοντας; Αυτή η ασυνήθιστη πρόταση γίνεται από το γιατρό της Ολιστικής Ιατρικής, Αλέξανδρο Λουπασάκη, ο οποίος είναι κατά της αυταρχικής αγωγής και υπέρ της ελευθερίας του ατόμου. Και είναι γεγονός ότι οι προσπάθειες που έχουν γίνει μέχρι σήμερα ενάντια στο τσιγάρο, από επίσημους φορείς, είναι "μια αυταρχική διαδικασία επιβολής φόβου", όπως μας λέει ο γιατρός Αλέξανδρος Λουπασάκης. Και προσθέτει: "Το πόσο έχει αποτύχει αυτή η μέθοδος - ιδίως στην Ελλάδα - φαίνεται από την έρευνα του 1985, όπου απεδείχθη ότι οι γιατροί είναι οι μεγαλύτεροι καπνιστές".

Οι γιατροί, που έχουν πλήρη πληροφόρηση, τις παραστάσεις και τις γνώσεις του τι μπορεί να συμβεί στον οργανισμό, όταν καθημερινά δηλητηριάζεται από την ατμόσφαιρική ρύπανση (ισοδύναμη με τρία πακέτα τσιγάρα) και από τη νικοτίνη του κάθε τσιγάρου. "Μ' αυτή την κατάσταση ξεπερνιέται η βιολογική αντοχή του οργανισμού", μας βεβαιώνει ο κ. Λουπασάκης και δέχεται ότι δεν είναι εύκολο ν' αλλάξει η κατάσταση διά της λογικής ή της επιβολής φόβου, "μια και οι περισσότεροι καπνιστές έχουν μετατρέψει το τσιγάρο σε παράγοντα ψυχολογικής στήριξης. Πιάνονται απ' αυτό για τη μοναξιά τους, το θυμό που δεν εκφράζουν, τις λύπες που δεν μπορούν να μοιραστούν, τις αγωνίες τους, τους πανικούς τους".

Τα καμπανάκια του οργανισμού

Φτάνει, όμως, κάποια στιγμή που μερικά "καμπανάκια" του οργανισμού, όπως ο βήχας, προειδοποιούν ότι κάτι δεν πάει καλά με το όλο σύστημα. "Κι όμως, ο άνθρωπος, αντί να κόψει το τσιγάρο, αλλάζει μάρκα και πιστεύει ότι έτσι σώζει την κατάσταση. Αν, όμως, με αφορμή το βήχα, πήγαινε για εξετάσεις, θα έβλεπε - πολύ πιθανόν - μια βρογχίτιδα που πάει να ξεκινήσει ή μια χρόνια φλεγμονή στο αναπνευστικό σύστημα".

Πορεία αυτογνωσίας

Ο γιατρός εξηγεί: "Αν θέλουμε να δούμε το ίδιο το κάπνισμα ως πορεία αυτογνωσίας, θα μπορούσαμε να εφαρμόσουμε την εξής άσκηση: Μόλις σου έρθει η επιθυμία να καπνίσεις, πριν ανάψεις τσιγάρο, στάσου και ψάξε μέσα σου. Πώς νιώθεις; Θα δεις ότι κάτι πάει να βγει στην επιφάνεια. Όπως ένας κόμπος στο λαιμό, ένα σφίξιμο στο στομάχι, κάποιες σκέψεις ή μια σύσπαση στους αυχενικούς μύες. Ένα μήνυμα του σώματος, δηλαδή, που κάτι πάει να μας πει, αλλά εμείς το προσπερνάμε ανάβοντας τσιγάρο".

Με αφορμή, λοιπόν, το τσιγάρο, μπορούμε να αποκτήσουμε με ειδικά σεμινάρια καλύτερη σχέση με τον εαυτό μας, που πάντα οδηγεί σε καλύτερη σχέση με το περιβάλλον μας.

ΜΕΘΟΔΟΣ LOUPASSAKIS' QUIT SMOKING (L.Q.S)*

Και ο γιατρός Α. Λουπασάκης συνεχίζει..

Η μέθοδος L.Q.S. είναι ο μοναδικός τρόπος διακοπής καπνίσματος, που εκμεταλλεύεται τη φυσική δυνατότητα του ανθρώπινου οργανισμού να απορρίπτει την είσοδο των ξένων σωμάτων.

Με απλές βιοενεργειακές ασκήσεις και τεχνικές, ξυπνάει, μέσα σε δεκαπέντε (15) ώρες, μόνο, την αδυναμία του οργανισμού να συνεχίσει να καπνίζει.

Η σημαντική διαφορά της μεθόδου **"Loupassakis' quit smoking" (L.Q.S.)** από τους, μέχρι τώρα, γνωστούς τρόπους διακοπής καπνίσματος, είναι ότι δεν χρειάζεται να καταπιεστείς, για να σταματήσεις το κάπνισμα. Ο Οργανισμός θ' αναλάβει, από μόνος του, την απορρύπανσή του.

Το αίσθημα που θα σας διακατέχει θα είναι το αντίστοιχο που νιώσατε στην πρώτη σας απόπειρα καπνίσματος. Δηλαδή, όταν θα θελήσετε να καπνίσετε, θα νιώσετε άσχημα. (Αηδία, αποστροφή, τάση για εμετό, δυσφορία, δύσπνοια, βήχα), ενώ παράλληλα θα έχετε αίσθημα ηρεμίας, αυτοελέγχου και αυτοκυριαρχίας.

Αν όλα αυτά σας θυμίζουν την πρώτη φορά που βάλατε τσιγάρο στο στόμα σας και παρ' όλα αυτά συνεχίσατε να καπνίζετε, σήμερα η μέθοδος **L.Q.S.** θα σας βοηθήσει να δώσετε Νέα Κίνητρα και Περιεχόμενο στην προσπάθειά σας.

Τώρα, Τέλος στην αυτοκαταπίεση του καπνιστή, τα σπασμένα νεύρα, την ασταμάτητη πείνα, τους πονοκεφάλους και όλες τις γνωστές εκδηλώσεις του στερητικού συνδρόμου.

Με απλά λόγια, η μέθοδος **L.Q.S.** θα σας απαλλάξει ΟΡΙΣΤΙΚΑ από τη συνήθεια του καπνίσματος, χωρίς ταλαιπωρία, αρκεί να καπνίσετε με το δικό μας τρόπο.

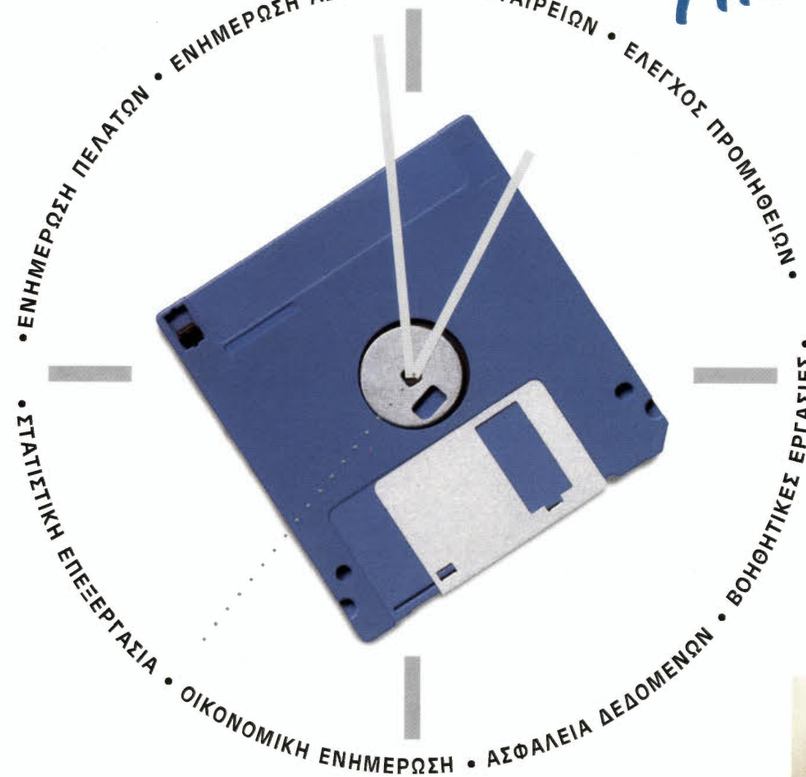
Ναι, σωστά διαβάσατε. **Θα σταματήσετε το κάπνισμα... καπνίζοντας.**

Από δω και πέρα, οι μόνοι που θα καπνίζουν είναι όσοι δεν θέλουν να σταματήσουν. Σεβόμαστε την επιθυμία τους, Θα είμαστε στο πλευρό τους, όποτε ωριμάσει μέσα τους η απόφαση της διακοπής του καπνίσματος.

* **Πληροφορίες: Αλ. Λουπασάκης τηλ. 88.32.528, 82.19.278**

Insurance Organiser

Υπόθεση 1' λεπτού





Insurance Organiser

Software Ασφαλιστικών Πρακτόρων

Για σας τους ασφαλιστικούς πράκτορες η Οργάνωση είναι σοβαρή υπόθεση,

Για σας η Ευελιξία και η Ταχύτητα είναι αναγκαία υπόθεση,

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

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

INFOWARE ΕΡΓΑΛΕΙΑ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ

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

ΤΕΛΕΙΑ ADV.

Πιλότοι και Αλεξιπτωτιστές



Τον τελευταίο καιρό πολύς λόγος γίνεται για προγράμματα-πιλότους, δηλαδή νέες μορφές και τρόπους εργασιών σε μικρές ομάδες ή μεμονωμένα άτομα, που εν συνεχεία σαν οδηγός θα επεκταθούν σε μεγαλύτερες ομάδες και περισσότερα άτομα. Με πιλότο τους πρώτους θα οδηγηθούν και οι υπόλοιποι.

Γεμάτοι δισταγμό και περίσκεψη επισημαίνουμε πως καλό είναι να γίνονται αυτά, ευχόμεθα και επιτυχίες, αλλά να, πως να το περιγράψουμε, έχουμε απογοητευθεί από τους ...αλεξιπτωτιστές του ασφαλιστικού χώρου, που ρήμαξαν την ασφαλιστική αγορά με τους τρόπους τους και τις ιδέες που κατέβαζαν και "καμμένοι" το φυσάμε και δεν "κρυώνει". Φοβόμαστε μήπως και... "οι πιλότοι" οδηγήσουν σε επικίνδυνες πτήσεις τις εταιρίες που με καλή πίστη τολμούν.

Μα αγαπητοί φίλοι, τι τους θέλουμε τους πιλότους και τους αλεξιπτωτιστές, όταν αυτά που είναι να γίνουν έγιναν τόσες φορές και από τόσους πολλούς στο εξωτερικό και δεν έχουμε παρά να...αντιγράψουμε αυτά που κάνουν! Εκπαίδευση, μετεκπαίδευση, αποστολές σε συνέδρια διεθνή και να γραφτείτε... συνδρομητές σε περιοδικά κι εκπαιδευτικές εταιρίες χρειάζεται...

Αλλά τα ταξίδια σας τρώνε τα λεφτά στις ερήμους και τα εξωτικά νησιά και ό,τι περισσεύει πάει για τα γήπεδα βίας και "χουλιγκανισμού". Πού να μείνουν λεφτά να στείλετε ανθρώπους στην επιμόρφωση, στα κέντρα Ασφαλειών στο Λονδίνο, στο Μόναχο, στο Παρίσι, στη Νέα Υόρκη... Εκεί δυστυχώς πάτε για την μπάλα (ως χορηγοί!), για τα μπαλέτα του LIDO και για ψώνια. Να πάτε και σ' αυτά, αλλά κλείστε και ένα μάθημα στις μητρικές εταιρίες σας, δείτε και πώς δουλεύουν, αντιγράψτε και τίποτε καλό, κάντε και καμιά σύγκριση να δείτε πού πάτε... Διαφορετικά οι... πιλότοι θα σας κάνουν "αλεξιπτωτιστές", αν προλάβετε και δεν διαβάσουμε στις αυριανές ειδήσεις των εφημερίδων για τα συντρίμμια σας σε κάποιο άγνωστο ερημονήσι... ή, το χειρότερο, για την "πτώχευσή" σας σε κάποιο δικαστήριο...

Η Ασφαλιστική εργασία και πίστη θέλει πολλή προσοχή, είναι πολύ "ΕΥΘΡΑΥΣΤΟ" πράγμα και απαιτεί καλή συμπεριφορά και ήρεμες κινήσεις. Μπήκαμε σε επικίνδυνη περιοχή και οπωσδήποτε ας γίνουμε προσεκτικοί... *Ε.Σ*

Μανταρίνι®

Σύγχρονο Ελληνικό Νηπιαγωγείο
και Βρεφονηπιακό Κέντρο

Δημιουργικές πρωτοβουλίες με φροντίδα και αγάπη...



...Για μια χαρούμενη ματιά στη ζωή!





ΜΑΝΤΑΡΙΝΙ: Λ. ΚΑΤΣΩΝΗ 42 - ΚΗΦΙΣΙΑ - ΤΗΛ.: 8012761-8067181 - FAX: 3611545



Πωλητές και ψαράδες

Μοιάζουν οι πωλητές και οι ψαράδες. Θέλουν επιμονή και υπομονή και οι δύο. Παίζουν κι οι δύο ένα στοίχημα με το άγνωστο. Στην τρίτη, την τέταρτη ή την πέμπτη φορά ίσως τσιμπήσει το ψάρι, ίσως αγοράσει ο πελάτης. Πρέπει να ρίξουν εκεί που έχει ψάρια και κόσμο. Δουλεύουν με πιθανότητες. Σημασία έχει το δόλωμα και το προϊόν. Δεν τσιμπά το ψάρι, δεν αγοράζει ο πελάτης αν δεν κάνεις την κατάλληλη κίνηση. Δεν γίνεται καλή ψαριά χωρίς οργάνωση σε εφόδια, αγκίστρια, δόλωμα, καλάμι, θέση, απόσταση. Δεν γίνονται πωλήσεις χωρίς εκπαίδευση, πελατολόγιο, καλά προϊόντα.

Οι θεατές ρωτάνε "τσιμπάει"; "Πώς τα πας"; Οι καλοί ψαράδες ξέρουν να περιμένουν. Ο καιρός είναι βασικός παράγων για τον ψαρά. Ο ήλιος, ο αέρας, το φεγγάρι, το κύμα, η εποχή. Και ο πωλητής θέλει κατάλληλες συνθήκες: Περιβάλλον, ησυχία, επικοινωνία, ψυχολογία, ενδιαφέρον, όχι διακοπές, ενθάρρυνση.

Ψάρια και πωλήσεις είναι τρέλλα, ενδιαφέρον, αρρώστια, επάγγελμα, παιχνίδι, μούρλια, επιβίωση, χόμπυ, ελεύθερη ώρα ή ώρες, εκούσια σκλαβιά, πάθος, μεράκι, προσφορά, όλα μαζί.

Ψαράδες και πωλητές είναι μια ιδιαίτερη ράτσα ανθρώπων που για ένα "τσίμπημα" ή μια πώληση αφιερώνουν μεγάλο κομμάτι της ζωής τους, που χάνεται σ' ένα ηλιοβασίλεμα ή μια ανατολή μεσ' τα χρώματα και τα χαμόγελα λιγότερων επιτυχιών από τις αποτυχίες που σβήνονται στη νέα ψαριά, στη νέα πώληση...

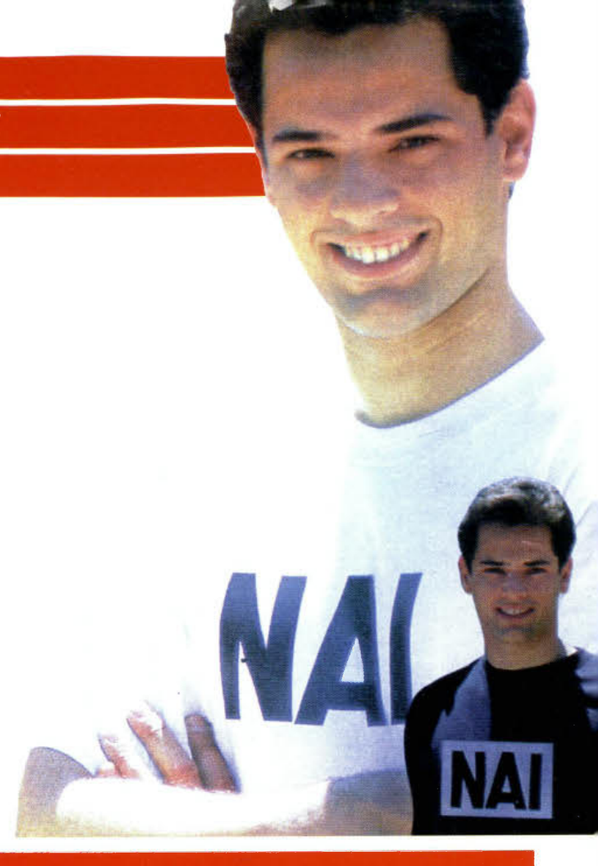
Τυχεροί της ζωής όσοι ξέρουν να "ψαρεύουν" τη ζωή τους και όχι να αγοράζουν χάρισμα. Τυχεροί οι πωλητές που ξέρουν να κάνουν πωλήσεις κι όχι να τους χαρίζουν "ένα μισθό"...

Μπράβο και στους δασκάλους που μαθαίνουν κάποιους να ψαρεύουν κι όχι να τους δίνουν ένα ψάρι υποχρέωσης. Ε.Σ.

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, ειλικρίνια
- ΤΡΟΠΟΙ και ΜΕΘΟΔΟΙ ΕΡΓΑΣΙΑΣ
- ΤΟ ΣΥΜΦΕΡΟΝ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ



ΓΙΝΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ

- ΟΙ ΑΦΑΛΙΣΤΕΣ ΑΞΙΖΟΥΝ ΚΑΛΥΤΕΡΗ ΜΕΤΑΧΕΙΡΗΣΗ!
- ΣΤΗΡΙΞΕ ΤΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΣΟΥ ΤΗΝ ΔΙΚΗ ΣΟΥ ΦΩΝΗ!
- ΣΤΕΙΛΕ ΤΙΣ ΑΠΟΨΕΙΣ ΣΟΥ, ΖΗΤΗΣΕ ΝΑ ΣΥΝΕΡΓΑΣΘΟΥΜΕ

ΦΙΛΙΚΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ 19-20
ΠΛ. ΚΟΛΩΝΑΚΙΟΥ - ΑΘΗΝΑ
Τηλ.:36.20.186, 36.09.071, 36.11.545
FAX:32.21.552, 36.11.545

ΔΕΛΤΙΟ ΕΓΓΡΑΦΗΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗ "ΝΑΙ"

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ:.....
ΕΤΑΙΡΙΑ:.....
Δ/ΣΗ ΕΤΑΙΡΙΑΣ:.....
Δ/ΣΗ ΟΙΚΙΑΣ:.....
ΤΑΧ. ΚΩΔΙΚΑΣ:.....ΠΟΛΗ:.....
ΤΗΛΕΦΩΝΑ ΕΤΑΙΡΙΑΣ: .....ΟΙΚΙΑΣ:.....

- ΤΑΧ. ΕΠΙΤΑΓΗ απεστάλη αρ. ❑
- ΕΣΩΚΛΕΙΕΤΑΙ ΕΠΙΤΑΓΗ αρ. ❑
- Κατάθεση στο λογαριασμό 51342181/104 Εθνικής Τράπεζας Ελλάδος: ❑
- ΑΠΟΣΤΕΙΛΑΤΕ ΕΙΣΠΡΑΚΤΟΡΑ ΣΕ ΠΕΡΙΟΧΗ ΑΤΤΙΚΗΣ ❑

ΑΞΙΑ ΕΤΗΣΙΑΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΣ:
- ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ 6.000 ΔΡΧ.
- ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ 30.000 ΔΡΧ.
- ΦΟΙΤΗΤΕΣ 4.000 ΔΡΧ.

Το επόμενο

ΝΑΙ

ΠΟΙΟΣ φταίει για τα προβλήματα;

Ένα θέμα επιβίωσης που αφορά τη Διοίκηση, τους Managers και το εργατικό δυναμικό κάθε εταιρίας! Ποια λάθη μπορεί να ελέγξει η Διοίκηση και γιατί μερικοί δεν κάνουν "τίποτα"; Γενικοί Διευθυντές, Managers και ασφαλιστές είναι πιθανά θύματα πολλών προβλημάτων. Τί πρέπει να κάνουν;

Σημαντικές απαντήσεις στο ΕΠΟΜΕΝΟ ΝΑΙ!

και...

η φροντίδα και η αγάπη του "ΝΑΙ" με όλη την ποικιλία των θεμάτων του περιοδικού του ασφαλιστή!

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΣΥΓΧΡΟΝΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ
ΑΦΜ: 19581649
ΙΔΙΟΚΤΗΤΗΣ - ΕΚΔΟΤΗΣ
ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΣΥΝΤΑΞΗΣ
ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ
ΓΡΑΦΕΙΑ Φιλ. Εταιρίας19-20, Κολωνάκι
Τηλ.: 3609071, 3620186, 3611545
Fax: 3221525

ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ:
ΣΜΑΡΟΥΛΑ ΠΑΝΤΕΛΗ (Ψυχολογος)
ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ-ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ
ΚΩΣΤΑΣ ΧΡΙΣΤΟΠΟΥΛΟΣ Ph D. (Οικονομολόγος - καθηγητής ΑΣΟΕΕ), ΙΑΤΡΙΚΑ ΘΕΜΑΤΑ
ΔΗΜ. ΛΙΝΟΣ (Ιατρός καθηγητής 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. PETROY
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 19-20, Τηλ.: 3609071, 3620186, 3611545 FAX:3221525
ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ 1.000 ΔΡΧ. ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ: Ασφαλιστές: 6.000 δρχ., Εταιρίες - Οργανισμοί: 30.000 δρχ., Φοιτητές: 4.000 δρχ.
ΓΙΑ ΠΛΗΡΩΜΗ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ: ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΕΛΛΑΔΟΣ ΑΡ. ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ: 51342181/104

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

ΤΟ ΝΕΟ 10ΟΡΟΦΟ ΙΔΙΟΚΤΗΤΟ ΚΤΙΡΙΟ ΤΗΣ METROLIFE



Το νέο 10όροφο ιδιόκτητο κτίριο της Metrolife, στη Λ. Συγγρού 213-215, δημιουργήθηκε για να προσφέρει μια **διαφορετική ποιότητα** στις σχέσεις με τους ασφαλισμένους, τους μετόχους και τους συνεργάτες της. Μοντέρνο και λειτουργικό, το καινούργιο κτίριο της Metrolife συγκεντρώνει όλες τις Διοικητικές και Μηχανογραφικές υπηρεσίες σε ένα ζεστό περιβάλλον, με φιλική ατμόσφαιρα και service που δεν συναντάται σε άλλη ασφαλιστική εταιρεία. Είναι τελικά αυτή η διαφορετική ατμόσφαιρα που κάνει το νέο κτίριο της Metrolife, ειλικρινά, δικό σας.

ΝΕΑ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ:
Λ. ΣΥΓΓΡΟΥ 213 - 215
ΝΕΑ ΤΗΛΕΦΩΝΑ:
9370120 (23 γραμμές)

ΔΙΚΟ ΣΑΣ
ΓΙΑΤΙ ΕΙΝΑΙ ΔΙΚΟ ΜΑΣ!

METROLIFE
ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ

Λ. ΣΥΓΓΡΟΥ 213 - 215 • 171 21 ΑΘΗΝΑ • ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 9370120 (23 ΓΡΑΜΜΕΣ) • FAX: 9370063

PUBLICA DIRECT



...Για την Ασφάλειά σας

μην κάνετε περιττές κινήσεις

κάντε τη σωστή κίνηση

Η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ξεκινά από την εξασφάλιση των συνεργατών της.

Προσφέρει στους Ασφαλιστές της επαγγελματική σιγουριά.

Επικοινωνήστε μαζί μας στό 77 93 992 για να συζητήσουμε την κερδοφόρα πλευρά του επαγγέλματός σας.

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

Πραγματική Ασφάλεια

ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ:

La Bâloise

Deutscher Ring