

Αγαπητοί φίλοι
 γειά σας,

Το 2ο ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ του Συνδέσμου μας ολοένα και πλησιάζει...

Και όπως ξέρετε θα αποτελέσει ένα βήμα ελεύθερης έκφρασης και επικοινωνιακού διαλόγου, με κύριο θέμα του: «ΕΛΛΑΔΑ - ΚΥΠΡΟΣ - ΕΥΡΩΠΗ - Αποφασιστική επίδραση του Συντονιστή Διευθυντή στις εξελίξεις των ασφαλειών».

Ειδικοί ομιλητές, γνώστες των ασφαλιστικών θεμάτων θα αναφερθούν σε προβληματισμούς που ενδιαφέρουν όλους μας και θα προτείνουν λύσεις αντιμετώπισής τους.

Πιστεύουμε ότι, τα αποτελέσματα από τις απόψεις τους και ο διάλογος που θα επακολουθήσει, θα είναι ο καταλύτης, στον ρόλο που καλούνται να παίξουν οι Συντονιστές - Managers.

Στόχος του Συνεδρίου μας είναι να αντιληφθούμε καλύτερα την Αγορά της Ευρώπης, με τα προβλήματα τις προοπτικές και τις ευκαιρίες που παρουσιάζει. Να εξετάσουμε ποιά είναι η θέση των ασφαλιστικών εταιριών στον ενιαίο χρηματοπιστωτικό χώρο της Ευρώπης, να δούμε ποιοί θίγονται και ποιοί ωφελούνται από το πλήρες άνοιγμα του τριτογενούς τομέα στην ΕΟΚ. Να εξετάσουμε τι είναι αυτό που θα μας βοηθήσει να αυξήσουμε την ανταγωνιστικότητά μας, ποια σημεία πρέπει να προσέξουν οι έλληνες ασφαλιστές με την δημιουργία του Ευρωπαϊκού οικονομικού χώρου.

Το νομικό πλαίσιο που ετοιμάζεται για την μελλοντική ασφαλιστική αγορά, ας μην ξεχνάμε μας αφορά όλους...

Φίλοι, πάντα ένα Συνέδριο έχει ξεχωριστή σημασία, αυτό όμως εδώ όπως καταλαβαίνετε έχει ιδιαίτερη, γιατί μας βρίσκει στο κατώφλι μιας νέας τάξης πραγμάτων στις ασφάλειες.

Η πρόκληση είναι εδώ. Σ' αυτό το Συνέδριο, που πρέπει να γίνει η αφορμή για να κάνουμε έναν απολογισμό, να δούμε τι διεκδικούμε, τι κερδίσαμε με τις προσπάθειές μας, και ποιούς στόχους-οράματα θέλουμε να θέσουμε για το μέλλον. Γιατί **το μέλλον δεν περιμένει. Όλοι μαζί χρειάζεται να χαράξουμε ΝΕΑ πορεία. Να συμπορευτούμε και να προβληματιστούμε.**

Αν ρίξουμε μια ματιά στην Αγορά της Ευρώπης, θα δούμε τους εταίρους μας να εργάζονται και να μεθοδεύουν τις δυνάμεις τους, ώστε να αντιμετωπίσουν την πρόκληση του '92. Εμείς;

Τα προβλήματα, οι προοπτικές και οι ευκαιρίες που παρουσιάζονται, χρειάζονται την αποφασιστική επίδραση των Συντονιστών.

Τελειώνοντας, αξίζει να σημειώσουμε, ότι η Οργανωτική επιτροπή του Συνεδρίου, έχει φροντίσει όπως θα δείτε να μας προσφέρει την καλύτερη δυνατή ατμόσφαιρα επικοινωνίας, και πραγματικά τους αξίζουν συγχαρητήρια γι' αυτό.

Με την σιγουριά λοιπόν ότι το Συνέδριό μας θα επιτύχει, σας ευχόμαστε πάντα καλή δύναμη και... ραντεβού την 1η Νοεμβρίου.

Το παρόν τεύχος με απόφαση
 του Δ.Σ., διανέμεται
 δωρεάν.

Με φιλικούς χαιρετισμούς
 ΤΟ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟ

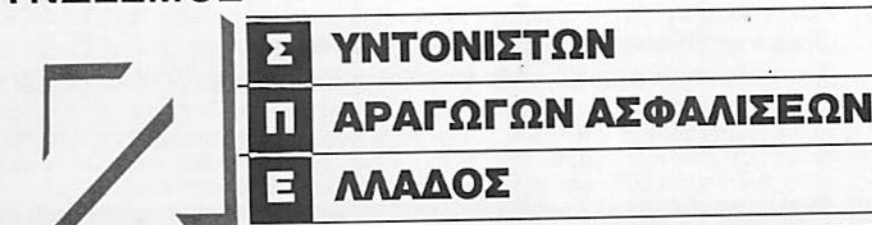
- **Οι Managers πιστεύουν ότι καμμία δύναμη δεν μπορεί να αποτρέψει την πορεία τους για την επιτυχία, εκτός από τις δικές τους αδυναμίες.**

ΕΚΔΟΤΗΣ:

ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΩΝ ΠΑΡΑΓΩΓΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ
 Γραφεία Σ.Σ.Π.Α.Ε.: Λ. Συγγρού 76, 2ος όροφος 117 42 Αθήνα, Τηλ.: 92 21 573

Συντάσσεται από επιτροπή συντονιστών:
 Κ.κ. Απέργης Ντ., Κακάμπουρας Σ., Σουβατζόγλου Γ.

2ο Πανελλήνιο Συνέδριο
ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ



ΛΕΩΦ. ΣΥΓΓΡΟΥ 76 - 117 42 ΑΘΗΝΑ - 9221573 - FAX. 9221573

«ΕΛΛΑΔΑ - ΚΥΠΡΟΣ - ΕΥΡΩΠΗ»

Η Αποφασιστική Επίδραση
 του Συντονιστή Διευθυντή
 στις Εξελίξεις των Ασφαλειών

Παρασκευή 1 Νοεμβρίου 1991

ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟ ATHENAEUM INTERCONTINENTAL

ΠΡΟΣΚΛΗΣΗ

ΣΕ ΤΑΚΤΙΚΗ ΓΕΝΙΚΗ ΣΥΝΕΛΕΥΣΗ

Το Διοικητικό Συμβούλιο του Σωματείου με την επωνυμία ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΩΝ ΠΑΡΑΓΩΓΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ, σύμφωνα με τον νόμο και το καταστατικό, συγκαλεί την Τακτική Γενική Συνέλευσή του. Αυτή θα λάβει χώρα την 31 Οκτωβρίου 1991, ημέρα Πέμπτη και ώρα 18:30 μ.μ. στο ξενοδοχείο ATHENAEUM INTERCONTINENTAL, οδός Συγγρού 89-93, Αθήνα.

Τα θέματα ημερήσιας διάταξης είναι τα ακόλουθα:

1. Διοικητικός και Οικονομικός ΑΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ του Συνδέσμου από 1.10.90 μέχρι 30.9.91.
2. Απαλλαγή του Διοικητικού Συμβουλίου, από των ευθυνών του για την ανωτέρω διαχειριστική περίοδο.
3. Οικονομικός ΠΡΟΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ για το έτος από 1.10.91.
4. Έγκριση προϋπολογισμού εξόδων Συνεδρίου της 1.11.91.
5. Αύξηση ετησίων συνδρομών και δικαιώματος εγγραφής μελών.
6. Ανακοινώσεις για το Συνέδριο της 1.11.91.
7. Συζήτηση για Συνταξιοδοτικό / Επικουρικό πρόγραμμα.
8. Διάφορες ανακοινώσεις.

Συμμετοχή στη Γενική Συνέλευση και ψήφος σ' αυτήν με αντιπρόσωπο δεν επιτρέπεται.

Σε περίπτωση μη απαρτίας η επαναληπτική Γενική Συνέλευση ορίζεται για την 7.11.91, στον ίδιο χώρο και την ίδια ώρα.

Παρακαλούμε για τη συμμετοχή σας.

Κατόπιν των ανωτέρω ΠΡΟΣΚΑΛΟΥΜΕ τα μέλη μας για την πιο πάνω Γενική Συνέλευση.

Για το Δ.Σ.

Ο Πρόεδρος

Ο Γενικός Γραμματέας

Κων/νος Αλβανός

Γεώργιος Πάντις

ΜΙΑ ΑΞΙΟΠΙΣΤΗ ΜΕΘΟΔΟΣ ΣΤΡΑΤΟΛΟΓΗΣΗΣ ΕΠΙΛΟΓΗΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

του Φίλιππου Μωράκη

Ανάπτυξη από το περιοδικό «Επιστημονικό Marketing»

«Δίμηνη δοκιμαστική σύμβαση εργασίας για νέους ασφαλιστές»

Μία πρόταση για τη στρατολόγηση νέων ασφαλιστών που θα πρέπει να ληφθεί σοβαρά υπόψη.

Είναι γνωστά τα προβλήματα που αντιμετωπίζει ο κλάδος μας αναφορικά με τη διατηρησιμότητα των νεοεισερχόμενων στο επάγγελμα ασφαλιστών. Ο μέσος όρος επιβίωσης των νέων ασφαλιστών, το πρώτο χρόνο, είναι περίπου 10%, το δεύτερο 4% και το τρίτο γύρω στο 2%.

Όταν λέμε «επιβίωση» εννοούμε ότι αυτοί που επιβιώνουν κερδίζουν 2-4 φορές το βασικό μισθό της χώρας από το δεύτερο χρόνο. Ένας βασικός λόγος που δημιουργεί αυτά τα υπερβολικά ποσοστά απώλειας ασφαλιστών στο επάγγελμα, είναι η προχειρότητα και η ανυπομονησία των περισσότερων Unit και των συντονιστών να προσλάβουν...

Όπου βρεθούν και όπου σταθούν στρατολογούν... Υπερπουλάνε την καριέρα του ασφαλιστή τα εκατομμύρια που μπορεί να κερδίσει και την ανεξαρτησία που μπορεί να απολαύσει! Όλοι, όσοι τους περιβάλλουν και όλοι, με τους οποίους έρχονται σε επαφή, είναι... υποψήφιοι ασφαλιστές!

Δυστυχώς, η γοητεία που περιλαμβάνεται στο δικαίωμα της πρόσληψης, παρασύρει τους νέους στρατολόγους σε κατάχρηση αυτού του δικαιώματος, σε σημείο, που να έχει δυσκολέψει υπερβολικά την αντίστοιχη αγορά προσέλκυσης νέων συνεργατών.

Μια απλή μέθοδος που θα μπορούσε να λύσει το 80% των προβλημάτων που αντιμετωπίζει ο κλάδος των ασφαλιστών (της και που θα μπορούσε κάλλιστα να ενταχθεί σε νομοθετικό πλαίσιο, είναι η καθιέρωση της «Δίμηνης Δοκιμαστικής Σύμβασης νέων Ασφαλιστών». Ένα είδος δηλαδή «κοσκινίσματος» που θα διεκρίνει αυτούς που «τα καταφέρνουν» από αυτούς που δεν τα καταφέρνουν.

Από τα πάμπολλα σεμινάρια Διευθυντών Υποκαταστημάτων που έχει οργανώσει η Morax στο διάστημα των τελευταίων δέκα ετών έχει βγει το συμπέρασμα ότι ο νέος ασφαλιστής χρειάζεται 50 περίπου ανθρώπους πριν ξεκινήσει να πουλάει μόνος του. (Βλέπε πίνακα). Η ανάλυση των ωρών είναι η εξής:

- Δύομηνη εβδομάδες, 3 ώρες την κάθε εβδομάδα για την εξεύρεση του νέου ασφαλιστή. Αγγελίες, συστάσεις, προσωπική παρατηρητικότητα, τηλεφωνήματα, συνεντεύξεις κ.α. Σύνολο ωρών 7 1/2.
- Δύομηνη εβδομάδες για εκπαίδευση στο γραφείο 12 ώρες την εβδομάδα, που μπορούν να πραγματοποιηθούν σε τρεις συγκεντρώσεις των 4 ωρών η κάθε μία. Απ' αυτές, οι 10 ώρες αφιερώνονται στην εκμάθηση βασικών γνώσεων και 20 ώρες στην εξάσκηση της «οργανωμένης παρουσίασης».
- Δύομηνη εβδομάδες για εκπαίδευση στην πράξη, 8 ώρες την εβδομάδα, για 4 ραντεβού. Πέντε ραντεβού Επίδειξης και πέντε Παρακολούθησης, εννοείται πάντα με τον νέο ασφαλιστή. Σύνολο ωρών 20.

Το σύνολο του χρόνου που απαιτείται να «βγει» ένας νέος ασφαλιστής στην αγορά, είναι 7 1/2 εβδομάδες ή δύο σχεδόν μήνες.

Νομίζουμε ότι ο Διευθυντής του Υποκαταστήματος μπορεί να εκπαιδεύει ταυτόχρονα δύο - τρεις νέους ασφαλιστές σ' αυτό το διάστημα. Υποτίθεται ότι ο νέος ασφαλιστής παρακολουθεί το πρόγραμμα μόνο απογεύματα.

Μετά, από αυτή την περίοδο των δύο περίπου μηνών (μπορεί να γίνει και σε ενήμισι μήνα) ξεκινάει η δοκιμαστική δίμηνη περίοδος στην οποία αναφερόμαστε.

Ο νέος ασφαλιστής θα πρέπει να γνωρίζει, ότι αν δεν εξασφαλίζει εντελώς μόνος του 4 νέες απίψεις το μήνα, τον κάθε ένα από τους δύο πρώτους μήνες, δεν θα προσλαμβάνεται μόνιμα.

Όταν ο νέος ασφαλιστής σας, δεν μπορεί να παράγει από μόνος του μια αίτηση την εβδομάδα, διαθέτοντας 40 ώρες να είναι fulltime και 20 ώρες αν είναι part-time, τότε, πώς, και γιατί να επιβιώσει στο επάγγελμα;

Αυτό θέτουμε απαιτεί δύναμη από τον διευθυντή ή τον Unit, αλλά νομίζουμε ότι αξίζει τον κόπο. Μόνο έτσι θα ξεκαθαρίσει κάπως η αγορά από τους μέτριους που κοστίζουν από όλες τις πλευρές.

Ο αντικειμενικός σκοπός αυτής της μεθόδου είναι τριπλός: Πρώτο, να επιλέξουμε στη πράξη. Δεν νομίζουμε ότι υπάρχει καλύτερος τρόπος επιλογής. Δεύτερο, να κερδίσουμε τον πολύτιμο χρόνο που κάνουμε απ' τους αποτυχημένους.

Τρίτο, ν' αποφυγούμε τις ακυρώσεις και τις κλιμάδες των δυσαρεστημένων πελατών! Αυτό που μας ενδιαφέρει στην προκειμένη περίπτωση της δίμηνης δοκιμαστικής περιόδου, δεν είναι η εκπαίδευση του νέου ασφαλιστή, αλλά η διαπίστωση μας αν μπορεί να πουλάει! Γι' αυτό και το «γρήγορο ξεκίνημα» περιλαμβάνει περισσότερο εξάσκηση στην «οργανωμένη παρουσίαση» παρά στην εκπαίδευση σε θέματα ημολογίου, ανάλυσης συμβολαίου, περιγραφή ανταγωνισμού κ.α.

Όταν διαπιστώσουμε ότι ο νέος ασφαλιστής μπορεί να πουλάει από μόνος του, μπορούμε να του ζητήσουμε να βγάλει τις άδειες που απαιτεί ο κλάδος και να περάσει τη μικροταλαιπωρία τακτοποίησης της νομιμότητάς του.

Τα δέκα ραντεβού της εκπαιδευτικής περιόδου θα πραγματοποιούνται πάντα με τη διευθυντή του Υποκαταστήματος ή με τον Unit. Τα αρχικά νέα συμβόλαια που θα παράγει, στη δοκιμαστική περίοδο από μόνος του, θα είναι νόμιμα, από τη γνωστή υπεύθυνη δήλωση που υπογράφει.

Όλες αυτές οι νέες ασφάλειες θα πρέπει να περνάνε στον κωδικό του Διευθυντή ή του Unit και στη συνέχεια να αποδίδονται στο νέο ασφαλιστή της μετρικής. Αν ο νέος ασφαλιστής «περάσει» τη δοκιμαστική περίοδο, τα συμβόλαια με ένα απλό γραπτό σημείωμα του Διευθυντή του - περνάνε στο νέο κωδικό του. Αν όχι, παραμένουν στο Διευθυντή ή στον Unit.

Η δοκιμαστική σύμβαση του νέου συνεργάτη μπορεί να περιλαμβάνει δήλωσή του, συμφωνία με την οποία αν δεν προληφθεί μόνιμα, δεν θα δικαιούται καμιά μελλοντική προμήθεια πέρα από τις άμεσες νόμιμες που θα απορρέουν από τα εισπραχθέντα ασφαλιστήρια.

Η μόνη επιβάρυνση του Διευθυντή ή του Unit, είναι ότι θα πληρώσει φόρο εισοδήματος στις προμήθειες που θα έχει πάρει ο νέος ασφαλιστής του. Οφείλεται όμως από τις μελλοντικές προμήθειες των συμβολαίων που εξυπηρετεί.

Με τη μέθοδο αυτή νομίζουμε ότι οι ασφαλιστικές εταιρείες και οι Διευθυντές Υποκαταστημάτων θα σταματήσουν τη λαοθάλασσα των νέων συνεργατών που κοστίζει σε πάρα πολλούς τομείς.

Δημοσιολογικά αναφέρουμε μερικά από αυτά τα καυτά προβλήματα που μπορούν να αποφευχθούν:

1. Εξοικονόμηση του μοναδικού κεφαλαίου - πόρου των Διευθυντών Υποκαταστημάτων η των Units, δηλαδή του χρόνου τους.
2. Εξοικονόμηση χρόνου από τις Διοικητικές Υπηρεσίες των κεντρικών.
3. Θα ανέβει το ηθικό των Διευθυντών και των Units γιατί θα έχουν ελάχιστα στάνταρντ απόδοσης.
4. Θα αδειάζουν τα Υποκαταστήματα από τους αποτυχημένους, τους ημιαποτυχημένους και τους μέτριους, οι οποίοι σέρνονται στο επάγγελμα και παρασύρουν μαζί τους, καλούς υποσχόμενους ασφαλιστές, Διευθυντές Υποκαταστημάτων, Units και ολόκληρες εταιρείες, φθείροντας το θεσμό.
5. Θα σταματήσει σταδιακά και η συστηματική φθορά του θεσμού από τις κλιμάδες των περαστικών ασφαλιστών και των παραπλανημένων κακοασφαλισμένων.

Σκεφθείτε, πόσες νέες πωλήσεις και πόσα δισεκατομμύρια σε ασφαλιστήρια και σε προμήθειες χάνονται από τις εταιρείες από τους Units και τους Συντονιστές που θα μπορούσαν να γίνουν, αν όλοι πουλούσαν, μόνο το μισό χρόνο που σπαταλούν στρατολογώντας, εκπαιδευόντας και τρέχοντας να κάνουν, ντε και καλά, ασφαλιστές, άτομα, που απλά «δεν μπορούν να πουλήσουν»!

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ «ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ» ΝΕΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

	ΕΒΔΟΜΑΔΕΣ	ΜΕΡΕΣ	ΩΡΕΣ ΜΕΤΑ	ΣΥΝΟΛΟ ΩΡΩΝ
ΕΞΕΥΡΕΣΗ ΠΡΟΣΕΛΚΥΣΗ ΕΠΙΛΟΓΗ	2 1/2	2 π.κ. ΤΡΙΤΗ-ΠΕΜΠΤΗ	3 π.κ. 17:00-20:00	7 1/2
ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ ΣΤΟ ΓΡΑΦΕΙΟ	2 1/2	3 π.κ. ΔΕΥΤ.-ΤΕΤΑΡ. ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ	4 π.κ. 16:00-20:00 4 δεκάλεπτα διαλείμ.	30
ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ ΣΤΗ ΠΡΑΞΗ	2 1/2	4 Ένα ραντεβού την ημέρα για 4 συνεχόμενες ημέρες	2 πριν ή απόγευμα για τον καθένα από τους νέους ασφαλιστές	20 5 ραντεβού, 10 ώρες για 5 παρουσιάσεις εκπ/σης, 5 ραντεβού, 10 ώρες για παρουσιάσεις παρακολούθησης
ΔΟΚΙΜΑΣΤΙΚΗ ΠΕΡΙΟΔΟΣ ΝΕΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ	8	40	8 μίνιμουμ νέων ραντεβού: 3	57 1/2 μίνιμουμ νέας παραγωγής 8 νέες αιτήσεις

ΜΗ ΛΗΣΜΟΝΕΙΤΕ:

Η κατανομή του χρόνου ενός Συντονιστή είναι:
70% ΣΤΡΑΤΟΛΟΓΗΣΗ (Το μόνο που μπορεί να μας αναπτύξει)
20% ΠΑΡΑΚΙΝΗΣΗ, ΕΠΙΒΛΕΨΗ, ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ
10% ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΣ, ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

ΓΡΑΜΜΗ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

Οι συνάδελφοι μέλη του Συνδέσμου που θα ήθελαν να γράψουν τη γνώμη τους σε κάποιο θέμα που αφορά τον ΣΣΠΑΕ ή οτιδήποτε άλλο έχει σχέση με τους Συντονιστές-Διευθυντές, μπορούν να στείλουν το γράμμα τους στα γραφεία του ΣΣΠΑΕ, Διεύθυνση: Λ. Συγγρού 76, Τ.Κ. 117 42, 2ος όροφος. Τα γραφεία λειτουργούν καθημερινά από 9.30 π.μ. έως 5.00 μ.μ. Μπορείτε λοιπόν να τηλεφωνήσετε στον αριθμό: 9221573.

Ας μη ξεχνάμε, η γραμμή επικοινωνίας γεννήθηκε, για να εκφράσει τις απόψεις σας, τις σκέψεις και τον προβληματισμό όλων μας, σε θέματα κοινού ενδιαφέροντος.

ΚΑΛΕΣΜΑ ΤΙΜΗΣ

του Γεωργίου Πάντικ

Κάτι παραπάνω από ΠΕΝΤΕ χρόνια πέρασαν απ' την ίδρυση του Συνδέσμου μας, με πρωτοβουλία λίγων συναδέλφων μας που θέλησαν να κάνουν γνωστή στο πλατύ κοινό αλλά και τις αρμόδιες υπηρεσίες του Υπουργείου Εμπορίου την επαγγελματική μας υπόσταση, αφού φαινόταν τότε ότι οι παράγοντες της ασφαλιστικής βιομηχανίας αγνοούσαν - στα τεκτονόμενά τους - με προκλητικό τρόπο την ύπαρξή μας και τον σπουδαίο ρόλο μας στην όλη ανάπτυξη των ασφαλιστικών εργασιών.

Είναι σε πολλούς μας γνωστά τα τότε γεγονότα, η κινητοποίησή μας, η αθρόα συμμετοχή μας στο κάλεσμα των λίγων «γενναίων», με κατακλείδα την ίδρυση του Συνδέσμου, που σαν πρώτο του έργο, με το οποίο πιστώθηκε το πρώτο Διοικητικό Συμβούλιό μας, πέτυχε την «επίσημη» και «νόμιμη» αναγνώριση της ιδιότητάς μας από το αρμόδιο Υπουργείο και το υπό σύνταξη σχετικό περί ασφαλιστικών εργασιών νομοσχέδιο.

Η προσπάθεια των περισσότερων συναδέλφων μας δικαιώθηκε. Πολλοί μίλησαν για μας, έμαθαν για μας, τους Διευθυντές και Δόκιμους Διευθυντές Υποκαταστημάτων, αναρωτήθηκαν για τον ρόλο μας στο όλο ασφαλιστικό εργασιακό κύκλωμα, μας πλησίασαν, μας αγκάλιασαν, άρχισαν να μας υπολογίζουν.

Φόρο τιμής λοιπόν αποτίει ο γράφων σ' εκείνους τους μπροστάρηδες συναδέλφους που θυσίασαν τον χρόνο τους, μείωσαν κατ' ανάγκη τα οικονομικά τους αποτελέσματα, κινδύνευσαν να φανούν αντιμαχόμενοι τις εταιρίες τους αφού η κίνησή τους παρεξηγήθηκε, θεωρήθηκε ανταρσία κατά του κατεστημένου. Τους οφείλουμε αυτό το φόρο γιατί άντεξαν, πάλαιψαν, κέρδισαν. Χάραξαν ένα δρόμο, τον οποίον οραματίστηκαν μεγάλη και πλατειά λεωφόρο για να περπατήσουν οι επερχόμενες γενιές των συναδέλφων μας.

Σήμερα, κλείνει τον πρώτο χρόνο της θητείας του το 3ο εκλεγμένο Διοικητικό Συμβούλιο του Συνδέσμου μας, έναν χρόνο που σημαδεύτηκε με δραστηριότητες, προσπάθειες, σχέδια για ένα καλύτερο και πιο κατοχυρωμένο επάγγελμα, με οραματισμούς για επιτεύγματα κι αποτελέσματα.

Ακριβώς τώρα λοιπόν χρειάζεται ο Σύνδεσμος την αμέριστη συμπαράσταση ΟΛΩΝ των Συναδέλφων, από όλες τις ασφαλιστικές εταιρίες. Τώρα απαιτείται η ευρύτερη συμμετοχή στα κοινά όλων όσων είναι Διευθυντές και Δόκιμοι Διευθυντές (UNIT MANAGERS) υποκαταστημάτων.

Η υπόσταση του Συνδέσμου μας, κι η θέση του, εδραιώθηκε στη συνείδηση όλων. Αυτό που μένει να γίνει είναι ν' αγκαλιάσει όλους τους συναδέλφους.

Σ' αυτό λοιπόν το «κάλεσμα τιμής» περιμένουμε την θετική σας ανταπόκριση, περιμένουμε να ενταχθείτε στον Σύνδεσμο μας και να υποστηρίξετε κάθε εκδήλωσή του, κάθε δραστηριότητά του, αφού αυτό τελικά θα εξυπηρετήσει τα συμφέροντα όλων μας. Οι εταιρίες μας συνειδητοποιήσαν τον ρόλο του συλλογικού μας οργάνου, την σπουδαιότητα και το κύρος του, καθώς και την συμμετοχή του στην ανάπτυξη των εργασιών και την άνοδο του IMAGE και του PRESTIGE του επαγγέλματος. Είδαν την σύμπνοια και τις κοινές μας προσπάθειες με καλό μάτι και συμπαραστέκονται σε κάθε μας προσπάθεια κι εκδήλωση.

Είναι ανοικτός λοιπόν ο δρόμος και για σένα Συνάδελφε να έρθεις κοντά μας, να πυκνώσεις τις τάξεις μας, να βοηθήσεις τις κοινές μας προσδοκίες.

Σε περιμένουμε ν' αντιδράσεις στο «κάλεσμα τιμής» που σε αφορά.

ΜΙΑ ΙΔΕΑ

Καλείται κάθε συνάδελφος να μας στείλει τις οποιοδήποτε ιδέες και προτάσεις του για οποιοδήποτε θέμα που αφορά την εργασία μας, το επάγγελμα και την βελτίωση της θέσης μας. Μην διστάσετε να μας γράψετε τις απόψεις σας.

Κάντε το έστω κι αν επιθυμείτε να μας κατακρίνετε σαν Δ.Σ. του Συνδέσμου.