

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

Μάνος Μάρκογλου

Διευθυντής υποκαταστήματος Metlife

Ο μεγαλύτερος ασφαλιστής!

Είναι η ζώσα ιστορία της σύγχρονης ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. Το όνομα του είναι συνδεδεμένο με αυτό που ονομάζουμε ανάπτυξη ασφαλειών ζωής στην Ελλάδα. Κανείς ίσως άλλος δεν έχει δουλέψει τόσο στο συγκεκριμένο κλάδο. Αναφερόμαστε στον κ. Μάνο Μάρκογλου, διευθυντή υποκαταστήματος της Metlife, καθηγητή Πανεπιστημίου, ασφαλιστή. Καλύτερα όμως ας δώσουμε το λόγο στον ίδιο, ο οποίος συμπληρώνει 50 χρόνια παρουσίας στην ελληνική ασφαλιστική αγορά με την ίδια εταιρία και 8 στην Αμερική, ο οποίος μιλάει στον Κωστή Σπύρου για όλα. Ένα μέρος της συνέντευξης μπορείτε να το δείτε στο nextdeal.gr



Συνέντευξη στον **Κωστή Σπύρου**



Ο κ. Μάνος Μάρκογλου φρούραρχος στην Άνδρο

ΝΑΙ
ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ



Ο κ. Μάρκογλου αξιωματικός στη Βόρεια Ελλάδα - Θράκη

► Κύριε Μάρκογλου, πότε ξεκινήσατε να είστε ασφαλιστής;

-Πρώτα- πρώτα, θέλω να σας ευχαριστήσω για την τιμή που και εσείς μου κάνετε και βέβαια όλα τα ασφαλιστικά περιοδικά που κυκλοφορούν, επιτελούν ένα κοινωνικό λειτούργημα και όλα πρέπει να ενισχύονται. Εκείνο όμως, το οποίο το δικό σας περιοδικό, του μπαμπά σου και παλιού φίλου μου, το κάνει και ξεχωρίζει, είναι ότι έχει και έναν ρωμαλέο εθνικό παλμό. Η ιστορία με το άγαθμα του Μιητιάδη, αν δεν κάνω λάθος και γενικά έχει κείμενα που αφορούν την Αρχαία Ελλάδα, κλπ. Σε μια εποχή που κάθε τι το εθνικό υποβιβάζεται, προσφέρει μία υπηρεσία μ' αυτόν τον εθνικό αγωνιστικό παλμό που παρουσιάζει.

Τώρα, πώς ξεκίνησα. Ξεκίνησα στην Αμερική, όταν σπούδαζα. Όταν είχα τελειώσει το masters μου στο University του Connecticut ήρθαν απ' την Provident Mutual Life Insurance Company of Philadelphia Pennsylvania στα πλαίσια της «εβδομάδας καριέρας» και με στρατολόγησαν. Άρχισα λοιπόν ως ασφαλιστής με την Provident Mutual τον Ιούνιο του 1956 και αργότερα απεδέχθη πρόταση της Continental American of New York (ενώ ταυτοχρόνως είχα ήδη γίνει αποδεκτός στο New York University για το PhD) και συνέχισα στη Νέα Υόρκη ως Agency Manager.

Μετά εξελίχθηκα και όταν γύρισα στην Ελλάδα το 1964, ήμουν ένας από τους πιο γνωστούς ασφαλιστές στην Νέα Υόρκη. Ήμουν ο κορυφαίος ασφαλιστής της Νέα Υόρκης της Continental American of New



Ο κύριος και η κυρία Μάρκογλου στο γάμο τους με κουμπάρο τον Ανδρέα Παπανδρέου. Διακρίνεται και ο Γεώργιος Αθανασιάδης-Νόβας. Δύο πρωθυπουργοί μαζί με άλλους επιφανείς.

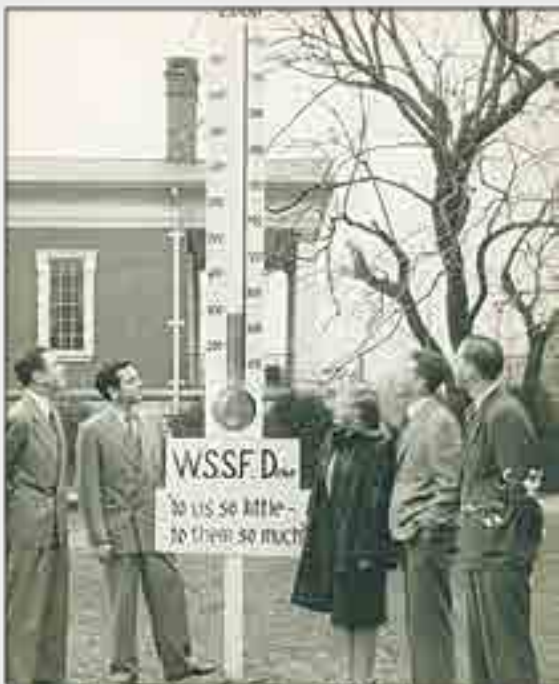
York και ο πρώτος Έλληνας εξ Ελλάδος που έγινε μέλος του MDRT! Κορυφαία επαγγελματική αναγνώριση.

► Θυμάστε το πρώτο σας συμβόλαιο; Ή κάποιο συμβόλαιο που να σας έχει σημαδέψει;

-Κοιτάξτε. Τα πρώτα μου συμβόλαια ήταν πάρα πολύ μικρά, διότι όταν έφτασα στη Νέα Υόρκη το 1956, αγγλικά βέβαια γνώριζα άψογα, αλλήλα δεν γνώριζα κανέναν που να μπορεί να με βοηθήσει στην Αμερική. Αλλήλα συνάντησα στο δρόμο τον φίλο μου, Ίγκορ Πεζά, δεν ζει πλέον. Είναι αυτός που έχτισε το Χίλτον και το πούλησε στον Αν-

δρεάδη και με τον οποίον ήμασταν φίλοι από την Αναργύρειο και Κοργιαλένιο Σχολή Σπετσών, που ήμουν από το 1938 μέχρι το 1941. Και εκείνος με βοήθησε. Μου έδωσε ένα συμβόλαιο 250.000 δολ. την εποχή εκείνη και κέρδισα πάρα πολλά χρήματα εκείνη την ημέρα. Τόσα, που έφυγα από το δωματάκι που έμενα και πήρα διαμέρισμα σε πολύ καλή γειτονιά.

Τότε, το μηνιαίο Δελτίο του Υποκαταστήματος που κυκλοφόρησε είχε σαν τίτλο: «Manos Markoglou sells 250.000 \$ policy! The biggest in the 27 years of our Agency!» Στα 27 χρόνια, κανένας δεν πηλίσιασε αυτό το νόημερο!



Το 1946 Ο κ. Μάρκογιου στην Πολιτεία Βιρτζίνια σε φιλιανθρωπικό έργο



Ταξίδι επιβράβευσης, ο κ. Γεράσιμος Καζάνας, πρώτος αριστερά, αργότερα επιφανής στην Interamerican



Στιγμιότυπα από εκδηλώσεις με συνεργάτες και μέλη της διοίκησης.



Αριστερά στη φωτό, ο Ιωάννης Πολίτης γενικός διευθυντής Alico 1968 που πριν από αυτόν ήταν ο Δημήτρης Κοντομηνάς που τον πήρε αργότερα στην Interamerican

Πώς ήρθε να υπηρετήσει την πατρίδα

Το 1948 με τον ανταρτοπόλεμο με κάλεσαν να γυρίσω. Ήμασταν κάπου 600 που έπρεπε να γυρίσουμε. Που εκλήθημεν. Γυρίσαμε κάπου 30 και γύρισα πρώτος. Φύλλο πορείας υπ' αριθ. 1. Λοιπόν, το 1948 γύρισα. Και παρουσιάζομαι στο Σταθμό Λαρίσης. Όλοι οι άλλοι που παρουσιάζονταν –ήταν ουρά– είχαν κάτι χαρτάκια, φύλλα πορείας, άσχετα, απαραίτητα. Εγώ όμως παρουσιάστηκα με το φύλλο πορείας από την Washington, τετρασέλιδο, άσπρο με πράσινες κορδέλες, ήταν πολύ εντυπωσιακό. Το έδωσα στο Λοχία. –Τι είναι αυτό; –Αυτό κ. Λοχία είναι φύλλο πορείας. –Και γιατί είναι έτσι; Διότι κύριε Λοχία εγώ ήρθα από την Washington λέω. –Από την Washington; –Ναι. –Και τι έκανες στην Αμερική; –Σπούδαζα κ. Λοχία. –Και πώς έγινε κληρ. Και τέλος πάντων, για να καταλάβω, μου λέει, καλά τι μου λες. Ήσουν στην Αμερική και σπούδαζες; –Μάλιστα. –Και γύρισε να υπηρετήσεις; –Μάλιστα. –μου έδωσε μια μούντζα και μου λέει Να, μ η α κ...α! [γέλια]

Ο κύριος Μάρκογιου είχε επίσης αξιόλογη δραστηριότητα στην Εθνική Αντίσταση στην κατοχή. Για τη δράση του αυτή έχει παρασημοφορηθεί από την Ελληνική Πολιτεία, τον Δήμο Ελληνικού και από την Εταιρεία Μελέτης Ελληνικής Ιστορίας. Ο αξιωματικός Σάκης Πεπονής που διετέλεσε και υπουργός, στο βιβλίο του «Προσωπική Μαρτυρία», που έγινε best seller, αναφέρει πως ο Εμμανουήλ Μάρκογιου έκλεισε με όπλα και χειροβομβίδες την αγορά της Κυψέλης το 1943, ηγούμενος ομάδων της οργανώσεως ΠΕΑΝ, η οποία ήταν υπεύθυνη και για το πρώτο σαμποτάζ στην κατεχόμενη από τους Γερμανούς Ευρώπη, όταν ανατίναξε στην οδό Πατησίων το κτίριο που στεγαζόταν η οργάνωση ΕΣΠΟ όπου σκοτώθηκαν μεγάλοι αριθμός Γερμανών και δωσίλογων.

Ξω με το προσωπικό του περιβάλλον τους Λιβάνηδες και τους Κατσιφαρέους και δεύτερον δε μπορούσα να συμφωνήσω με τον έξαλλο αντιαμερικανισμό του που ήξερα ότι ήταν ψεύτικος και κήλικος 100% διότι αλλιώς λέγαμε από βραδύς στο στενό μας κύκλο και αλλιώς έλεγε την άλλη μέρα από το μπαλκόνι.

Θα ήθελα να τονίσω ότι η συνεργασία μου με τον Ανδρέα ήταν την εποχή που ήταν υπουργός του Γεωργίου Παπανδρέου. Καμία

Το 1956 πήγα στη Νέα Υόρκη και από το 1957 μέχρι το 1964 που γύρισα στην Ελλάδα ήμουν μέλος του Million Dollar Round Table, ο πρώτος Έλληνας εξ Ελλάδος, που πέτυχε αυτό το στόχο

χρυσές λίρες! Ένα συμβόλαιο. Από κει, πήγα πολύ καλά.

► Έχετε και πανεπιστημιακή πορεία, και στο παρελθόν είχατε και ενεργό πολιτική ενασχόληση...

–Λοιπόν, το ένα σκέλος των δραστηριοτήτων μου ήταν ο ασφαλιστικός τομέας. Ο άλλος τομέας ήταν ο ακαδημαϊκός. Δίδαξα στην Αμερική επί πανεπιστημιακού επιπέδου, αλλιώς και στην Ελλάδα στο Πάντειο ως έκτακτος και τακτικός καθηγητής και αργότερα επί 11 χρόνια (1979-1990) στο DEREΕ - The American college of Greece όλο το εύρος της πολιτικής επιστήμης (πολιτική επιστήμη, πολιτική κοινωνιολογία, πολιτική φιλοσοφία και πολιτική ψυχολογία), ως πρόεδρος του αντίστοιχου τμήματος, όλα αυτά αγγλικά. Διδάσκω πολιτική επιστήμη παραπάνω από 50 χρόνια. As

σημειωθεί ότι όλα μου τα πτυχία τα πήρα με υποτροφία.

Είχα όμως παράλληλα και μία σχέση με την πολιτική. Δηλαδή, επί Στρατηγού Πλαστήρα, ΕΠΕΚ, ήμουν στο Δ.Σ. της Νεολαίας. Επί Γεωργίου Παπανδρέου ήμουν Ειδικός Σύμβουλος της Προεδρίας. Επίσης είχα πολύ στενή σχέση με τον Ανδρέα Παπανδρέου. Με πάντρεψε το καλοκαίρι του 1964 και μπήκα στην Προεδρία της Κυβερνήσεως, ως Ειδικός Σύμβουλος. Μετά από ένα χρόνο χωρίσαμε τα τσανάκια μας. Ως γνωστόν η κυβέρνηση Γεωργίου Παπανδρέου, του 53 τις εκατό, ανετράπη, από τον βασιλέα, τον Μητστάκν και τους λεγόμενους αποστάτες κατά τα λεγόμενα Ιουλιανά οπότε βεβαίως υπέβαλλα την παραίτησή μου, προηγουμένως όμως είχα έρθει σε πλήρη ρήξη με τον Ανδρέα Παπανδρέου για δυο λόγους. Δεν μπορούσα να ταιριά-



Εκεί, μπήκα στο νόημα. Με σύστησε λοιπόν ο Πεζάς σε εφοπλιστές και άλλους κύκλους. Έτσι ασφάλισα 1.000.000 δολ. το Μιχάλη Κουλουκουντή, που μόλις είχε τελειώσει το Harvard, γιο του Μανώλη Κουλουκουντή, της γνωστής μεγάλης εφοπλιστικής οικογένειας από το City του Λονδίνου. Η προμήθεια που πήρα για εκείνο το συμβόλαιο, το λογάρισα, ήταν 330



Ο Πρόεδρος της Alico R. Collins και στη μέση ο Π. Ψωμιάδης που πριν πάει στην Ασις Πρόνεια, του Α. Ταμπούρα, έκανε μεταγραφή και αυτός στην Interamerican

σχέση δεν είχα ποτέ με το ΠΑΣΟΚ του Ανδρέα και δεν ψήφισα ΠΑΣΟΚ ούτε το 81'. Δεν θα ήταν δυνατόν να έχω σχέση με το ΠΑΣΟΚ που εφάρμοσε στη πράξη το ρητό, «άρπαξε να φας και κλήψε να έχεις»

► Πως γνωριστήκατε με τον Ανδρέα Παπανδρέου;

Τον είχε φέρει ο Καραμανλής στην Ελλή-

δα, με το Ford Foundation, τότε έγραψε στον Οικονομικό Ταχυδρόμο της Καθημερινής, ένα μεγάλο, βαρυσήμαντο άρθρο, για την Ελληνική Παιδεία. Εγώ δεν τον ήξερα, τον άκουγα. Όπως και αυτός με άκουγε, έτσι τον άκουγα κι εγώ. Δεν είχαμε ποτέ έρθει σε άμεση επαφή στην Αμερική. Και του γράφω: Αγαπητέ μου Ανδρέα, συγχώρεσέ μου τον οικείο τρόπο, αλλά σε

Εγώ πιστεύω στο Agency System και πιστεύω ότι πρέπει να ενισχυθεί. Πρέπει να αναπτυχθεί ο θεσμός του Unit Manager για να υπάρξουν και άλλα Υποκαταστήματα

παρακολουθώ χρόνια και ξέρω ότι με παρακολουθείς κι εσύ στην Αμερική. Έχουμε κοινό φίλο τον Δρ. Λοβέρδο, τον Γιώργο Γιαννόπουλο, τον Αχιλλέα Γρηγορογιάννη, τον τάδε, τάδε, και παίρνω το θάρρος να σου κάνω μια κριτική ανάλυση των άρθρων σου. Άλλες 20 σελίδες! Και του λέω ότι αυτά όλα δεν μπορούν να γίνουν, αν δεν υπάρξει κατάληψη εξουσίας. Αλλά ο πατέρας σου συνεργάζεται με τον Καραμανλή, πώς θα γίνει; Πάντως, του λέω, υστερόγραφο, να προσέχεις τις πεπονόφλουδες! Και μου απαντάει με ένα γράμμα στο οποίο μου λέει περίπου ότι: Αγαπητέ Μάνο, με συγκίνησε και χαρά πήρα το γράμμα σου. Ευχαριστώ πάρα πολύ και για τις συμβουλές και όταν θα έρθω τώρα στην Αμερική, γιατί πηγαίνοερχόταν στο University of California, με άδεια ήταν, θα σταματήσω στη Νέα Υόρκη να σε γνωρίσω. Μια ημέρα, χτυπάει το τηλέφωνο 11 η ώρα το πρωί, εγώ έμενα Park Avenue. Καλημέρα, Ανδρέας Παπανδρέου. Που είσαι; Στο Κέννεντυ, στο αεροδρόμιο. Και θα φύγω, μου λέει, σε 3-4 ώρες και θέλω να σε δω. Ωραία, να φάμε μαζί, στο Biltmore είχε ένα εστιατόριο εκεί με φοινικόδεντρα κλπ., αλλά έχω λείει και έναν φίλο μου μαζί. Ποιος είναι; Ο Διαμαντής Πεπελάσης.

Φέρ' τον και τον Πεπελάση είπα. Και κάτσαμε κάπου δύο ώρες και μιλήσαμε. Του είπα τις απόψεις μου, τους είπα ότι πρέπει να μπει το μαχαίρι στο κόκκαλο, του είπα για την κατάσταση με τις πελατειακές σχέσεις, του είπα ότι η υπόθεση δεν αλληλάζει, παρά μόνο επαναστατικά, όχι κατ' ανά-



γκην με επανάσταση, αλλά επαναστατικά.

Έφυγε ο Ανδρέας και διατηρήσαμε μια επαφή, με κάρτες τα Χριστούγεννα, για τις γιορτές μας κλπ. Όταν λοιπόν έγιναν οι εκλογές, το Νοέμβριο του 1963 ο Γεώργιος Παπανδρέου ήρθε πρώτο κόμμα, αλλά δεν μπορούσε να κάνει μόνος του κυβέρνηση και δεν δεχότανε να συνεργαστεί με την Ε.ΔΑ. Έγιναν πάλι εκλογές τον Φεβρουάριο του 1964 και έγινε κυβέρνηση από τον Γεώργιο Παπανδρέου. Τον Μάιο ο Ανδρέας μου στέλνει το τηλεγράφημα: « Your presence necessary. Please come to Greece before elections». Απαραίτητη η παρουσία σου. Ήρθα και τον συνάντησα στη Πάτρα στον προεκλογικό του αγώνα και έγινα, μετά τις εκλογές, Ειδικός Σύμβουλος της Προεδρίας. Μου ανέθεσε διάφορες Δ/σεις εκεί. Αλλά δεν ήμουν γι' αυτά. Τους λέω, κάθουμ εδώ πέρα και λέω ψέματα από το πρωί ως το βράδυ. Γιατί μου είχαν πει «όχι, δεν θα ήες». Εγώ τώρα, άφησα τις σπουδές μου, το Πανεπιστήμιο κι αυτά, θέλω να βρεις κάτι άλλο να μου δώσεις. Περνάει λοιπόν λίγος καιρός και μου λέει: Θα αναλάβεις συντονισμό όλων των ενεργειών για την ίδρυση Πανεπιστήμιο Πατρών.

Εν συνέχεια ο Ανδρέας με έστειλε στη Στοκχόλμη στο Παρίσι και στο Λονδίνο για να κανονίσω με τους εκεί τρεις προεβητές τις λεπτομέρειες της επικείμενης επισκέψεως του. Εν συνέχεια μου έδωσε οδηγίες για τη στρατολόγηση κορυφαίων επιστημόνων στην Αμερική, τους οποίους πηγαίνοντας στην Αμερική και στρατολόγησα. Μου ζήτησε ειδικά να συναντηθώ με τον πρόεδρο

του Harvard για να με βοηθήσει. Με αυτούς όλους έγινε και το μεγάλο ιδρυτικό συνέδριο στο Πάντειο.

Για να δημιουργήσω το Πανεπιστήμιο Πατρών απευθύνθηκα στον πρόεδρο του Harvard εκείνης της εποχής. Τον βρήκα στη Νέα Υόρκη να τρώει στο Harvard Club. Και μιλήσαμε. Του είπα ποιος είμαι, τι κάνω κλπ., το Πανεπιστήμιο Πατρών, και θέλω λέω τώρα να έρθω στη Βοστώνη να σας δω. Πάρτε, μου είπε, το αεροπλάνο μαζί μου καθώς γυρίζω στη Βοστώνη (shuttle plane), να κάτσουμε δίπλα-δίπλα και να σας πω ό,τι θέλετε. Πάω λοιπόν και καθόμαστε δίπλα-δίπλα και βγάζω χαρτί και μοιλύβι και όσο κράτησε το ταξίδι, μου έδωσε όλα τα ονόματα των κορυφαίων καθηγητών στους διάφορους τομείς στα Αμερικανικά πανεπιστήμια (πχ. Ένας ήταν ο κορυφαίος κοινωνιολόγος του κόσμου στο Harvard Pitirim Sorokin) τα οποία θα μπορούσαν να συμβουλευθούν για την ίδρυση του πανεπιστημίου της Πάτρας και πιθανώς να διδάξουν. Για τον λόγο αυτό οργανώσαμε ένα συνέδριο στο Πάντειο. Το ΒΗΜΑ δημοσίευσε τότε σε 4 συνέχειες, συνέντευξη του καθηγητού Εμμανουήλ Μάρκογλου στον δημοσιογράφο Σπύρο Μπαμπούρη άρθρο με τίτλο «Εμμανουήλ Μάρκογλου για το Ολυμπιακό Πανεπιστήμιο». Τον τίτλο έβαλε ο Μπαμπούρης χωρίς να ερωτηθεί κανείς ούτε εγώ ούτε ο Γεώργιος ούτε ο Ανδρέας Παπανδρέου. Αυτή ήταν η αρχή του Πανεπιστήμιο Πατρών. Δυστυχώς γρήγορα η κυβέρνηση του Γεωργίου Παπανδρέου, ανετράπη και το

Πώς βρέθηκε ασφαλιστής στην Alico

Όταν λοιπόν παραιτήθηκα, από σύμβουλος της κυβέρνησης το 1965, η ALICO ήταν ήδη ένα χρόνο στην Ελλάδα. Περνώντας εγώ στη Σταδίου, βλέπω American Life, λέω για κάτσε να δω. Στο μεταξύ, ο πατέρας μου είχε πάθει καρκίνο, δεν ήθελα να τον παρατήσω και να φύγω, δεν ήθελα να πάω πίσω στην Αμερική. Ανέβηκα επάνω και είπαμε μερικές κουβέντες. Εγώ είπα, δεν μπορώ, σαν Ειδικός Σύμβουλος, να είμαι και ασφαλιστής. Και μου λένε, δεν πειράζει, ξύπνιος είσαι, εμείς σε είδαμε, είδαμε το παρελθόν σου, εδώ είσαι πολύ σπάνια περίπτωση – κανείς δεν είχε αυτά τα προσόντα – θα σε κάνουμε Σύμβουλο. Και τότε πήρα ειδική άδεια από το υπουργείο παιδείας. Και έτσι βρέθηκα στην ALICO. Και είμαι εδώ τώρα 50 χρόνια.

Εγώ είμαι με την ALICO από το 1965. Τότε ήταν ο Κοντομηνάς, η Ελένη Καμπά και ο Χέκματ Σαρμάν, απόφοιτοι και οι τρεις του American University of Beirut. Ο Κοντομηνάς ήταν για να φτιάξει ασφαλιστές. Η Ελένη Καμπά ήταν για να ιδρύσει Τμήμα Διοικητικών και Οικονομικών Υπηρεσιών. Και ο Σαρμάν, που ήταν το αφεντικό, από το Λίβανο. Λοιπόν, αυτοί ήταν τότε. Εγώ ξεκίνησα σαν ασφαλιστής. Μετά ένα χρόνο έγινα Unit Manager. Ήμουν ο πρώτος Unit Manager παγκοσμίως και τον άλλο χρόνο είχα Agency, το πρώτο πάλι παγκοσμίως. Και για ένα διάστημα συνυπήρξαμε με τον Κοντομηνά και αμέσως μετά με τον Νίκο Δημαρά, οι πιο παλιοί.

Πανεπιστήμιο Πατρών άλλαξε πορεία.

Τώρα εδώ και δέκα χρόνια διδάσκω στο Λαϊκό Πανεπιστήμιο, στην οδό Ευριπίδου. Πάνω σ' αυτό θα ήθελα να πω κάτι. Το Λαϊκό Πανεπιστήμιο ιδρύθηκε από Έλληνες άρχοντες, πριν από 150 χρόνια. Είναι αυτοί που έφτιαξαν την Αθηναϊκή Λέσχη. Οπότε εξακολούθησα την ακαδημαϊκή μου καριέρα όλα αυτά τα χρόνια. Πάντειος – Derre – Λαϊκό Πανεπιστήμιο.

► Ερχόμαστε πάλι στην ασφάλιση. Πώς ήταν να γίνει κάποιος





Με φόντο κύπελλα και βραβεία που ανέβασαν τον μέσο όρο επιπέδου Ελλήνων ασφαλιστών, ο Μάνος Μάρκογλου δίνει συνέντευξη στον Κωστή Ε. Σπύρου, για το Ασφαλιστικό ΝΑΙ, στο οποίο είναι συνδρομητής από τον πρώτο χρόνο κυκλοφορίας και άρθρα του αναλύει συχνά στους συνεργάτες του

ασφαλιστής και να πουλάει ασφάλειες εκείνη την εποχή;

-Κοιτάξε. Την εποχή εκείνη, ας πούμε μετά το 1945, μετά την Απελευθέρωση, υπήρχαν δύο κατηγορίες ασφαλιστικών εταιρειών. Υπήρχαν οι τραπεζικές και οι εταιρείες οι οικογενειακές. Όμως οι ασφαλιστικές σχέσεις, κυρίως από τις τραπεζικές εταιρείες δημιουργούνταν κάπως πιαστικά, για να μη χρησιμοποιήσω άλλη λέξη. Δηλαδή, πήγαινε ο έμπορος να ζητήσει ένα δάνειο και του έλεγαν, θα σου δώσουμε το δάνειο, αλλιώς θα κάνεις και μία ασφάλεια ζωής. Η προμήθεια ήταν 80% τον πρώτο χρόνο. Μετά τον πρώτο χρόνο ακυρωνόταν. Στις οικογενειακές εταιρείες την εποχή εκείνη, ήταν σπουδαίες αρχοντικές οικογένειες, που ήλεγχαν τον τομέα των ασφαλειών. Ο αδελφός Τριανταφυλλίδης, οι οικογένεια Πλιτά, οι Μακριμίχαλοι, η οικογένεια Καρρέρ κ.α. ανήκαν στην ανώτατη κοινωνία και ήταν άρχοντες! Κατόπιν, δυστυχώς μετά τον απελευθέρωση ο τομέας αυτός έπεσε σε χέρια που δεν ήταν ανάλογο κύρους και το λειτούργημα αυτό για ένα μεγάλο διάστημα ξέπεσε. Αρνητικό ρόλο σε αυτό το σημείο έπαιξε και ο μακαρίτης Αλέξανδρος Ταμπουράς. Βεβαίως στην

ALICO και ορισμένες άλλες εταιρείες δεν έπαψαν να υπάρχουν αξιόλογοι άνθρωποι. Και φυσικά η εκτίμησή του λαού δεν ήταν η ίδια. Ακόμα και ο Καραμανλής με διαβατήριο Τριανταφυλλίδη έφυγε.

► **Από τότε μέχρι σήμερα, έχει αλλάξει καθόλου, η ασφαλιστική συνείδηση του Έλληνα;**

-Έχει αλλάξει. Απόδειξη ότι όλα αυτά τα δισεκατομμύρια, τα οποία έχουν δοθεί ως ασφάλιστρα. Βέβαια, δεν έχει αλλάξει στο σημείο που είναι στη Σουηδία ή στη Γαλλία ή στην Αμερική. Αλλιώς αρχίζει να υπάρχει ασφαλιστική συνείδηση.

► **Είστε ένας άνθρωπος που ξέρετε το Agency System πολύ καλά.**

-Εγώ πιστεύω στο Agency System και στο ρόλο των Unit Managers

► **Πόσοι ασφαλιστές έχουν περάσει από εσάς και έχουν διδαχθεί;**

-Εκατοντάδες, έχουν περάσει. Αφού 16 έγιναν Unit Managers και μετά Agency Managers. Και πάρα πολλοί που πέρασαν. Έφυγαν, πήγαν σε άλλες εταιρείες.

► **Το Agency System σήμερα συρρικνώνεται. Από πολλούς**

εταιρείες και από την εταιρεία που έχετε υπηρετήσει τόσα χρόνια. Πώς βλέπετε το μέλλον του στην Ελλάδα;

-Τι να σας πω; Προτιμώ να μη μου το ρωτήσετε. [γέλια] Σήμερα υπάρχει. Βέβαια, συρρικνώνεται κάθε μέρα και περισσότερο. Χρειάζεται νέο αίμα.

► **Μήπως όμως θεωρείτε ότι πρέπει να αλλάξουν στρατηγική ενδεχομένως οι εταιρείες και να επανέλθουν σ' αυτό το μοντέλο;**

-Σας είπα. Εγώ αν ήμουν 30 χρόνια νεότερος και αναλάμβανα να φέρω μια εταιρεία στην Ελλάδα, θα υποχρέωνα όλους στα κεντρικά -δεν το λέω αστεία, σοβαρά το λέω- να υπηρετήσουν επί 6 μήνες το «αγροτικό τους». Ή στην Αθήνα, ή στη Θεσσαλονίκη, ή στην επαρχία. Κι αν τα παιδιά των στελεχών αυτών θέλουν να μπουκ στην ίδια εταιρεία, το «αγροτικό» να γίνει για ένα χρόνο.

► **Αν είχατε αυτή τη στιγμή εδώ τον Γενικό Διευθυντή της εταιρείας σας, αν θα μπορούσατε να κάνετε μια παραίνεση, ποια θα ήταν αυτή;**

-Κοιτάξε, ο Γενικός Διευθυντής της εται-



Την ώρα παραλαβής της προσωπογραφίας του στην Παγκόσμια Τράπεζα

ρείας μου είναι αρκετά χρόνια με την εταιρεία. Ο κ. Μαζαράκης γνωρίζει τα προβλήματα, αλλιώς και είμαι βέβαιος ότι έχει και ικανότητες και τις καλύτερες προθέσεις να μεγαλοουργήσει. Οι μεγάλες αποφάσεις δεν είναι δυνατόν να λαμβάνονται στην Αθήνα. Βέβαια, στην Αθήνα γίνονται εισηγήσεις. Ελπίζω να είναι τόσο ελεύθερος όσο χειρίζεστε για να δήσει τις μεγάλες του ικανότητες. Και χαίρομαι που σε πρόσφατο δημοσίευμα του Βαγγέλη Σπύρου εκδηλώθηκε υπέρ του Agency System όπως και ο αποχωρήσας πρώην πρόεδρος Μιχάλης Χατζηδημητρίου. Επί τη ευκαιρία κατά τα τελευταία 50 χρόνια που είμαι με την εταιρία πέρασαν πολλοί αξιόλογοι προσωπικότητες. Θα ήθελα να ξεχωρίσω δυο. Τον Dick Collins και τον Ανδρέα Βασιλείου.

► **Πώς βλέπετε τον ασφαλιστικό κλάδο σήμερα, σε σχέση με όταν ξεκινήσατε;**

-Κοιτάξε, εγώ πιστεύω ότι σήμερα είναι η πιο κατάλληλη εποχή για την ανάπτυξη Υποκαταστημάτων. Καλύτερα από κάθε άλλη φορά. Διότι υπάρχουν χιλιάδες νέα

Πιστεύω ακόμα ότι σήμερα είναι η πιο κατάλληλη εποχή για την ανάπτυξη Υποκαταστημάτων. Καλύτερα από κάθε άλλη φορά. Διότι υπάρχουν χιλιάδες νέα παιδιά, αξιόλογα και άνεργα

παιδιά, αξιόλογα και άνεργα, 25-30-35-40 ετών, οι οποίοι περνάνε όλη τους την ημέρα στις καφετέριες και ξοδεύουν τα λεφτά που τους δίνουν οι συνταξιούχοι γονείς τους, ή η εργαζόμενη γυναίκα τους ή τα πεθερικά τους, πράγμα που θα το αισθάνονται σαν ταπείνωση, δεν βλέπω σε τι θα πείραζε να δοκιμάσουν κάτι. Δοθέντος ότι εμείς, κάτω από προϋποθέσεις, δίνουμε και πολύ καλή

χρηματοδότηση. Τώρα είναι η εποχή για έναν καλό ασφαλιστή, να αποφασίσει να γίνει Unit Manager. Και πως θα τους βρει; Ο καλύτερος τρόπος είναι να πάει να βρει τους πελάτες των ασφαλιστικών εταιρειών. Και θα βρει ανθρώπους που έχουν ανάγκη από καινούργια συμβόλαια. Αλλιώς κυρίως θα βρει ανθρώπους που δεν είναι τεμπέληδες και που κάθονται και παραγγέλνουν εσπρέσο στην Πλατεία Κολωνακίου. Νομίζω ότι θα μπορούσε να υπάρξει ένα τρομερό άλμα προς τα εμπρός.

► **Είσατε με την METLIFE που ξεκίνησε ως ALICO. Τι έχει αλλάξει όλα αυτά τα χρόνια;**

-Κοιτάξε, δεν μπορώ να πω, είναι άλλη εταιρεία. Άλλη η ALICO και άλλη η METLIFE. Και οι δυο έχουν τα προτερήματά τους. Είναι σαν να έχεις παντρευτεί δύο γυναίκες. Δεν πρέπει να ήες ποτέ μου λείπει η πρώτη ή η δεύτερη είναι καλύτερη. Είμαι τώρα με την METLIFE. Είμαι ικανοποιημένος. Κάτω από τις σημερινές συνθήκες, δεν μπορούσε να γίνει καλύτερα.

► **Αν μπορούσατε να αλλάξετε κάτι στην αγορά μας, τι θα ήταν αυτό; Δύσκολη ερώτηση. Τώρα η αγορά μας**

Το μεγαλείο της Alico

Εδώ περάσαμε πολλές κρίσεις που φάνηκε το μεγαλείο της ALICO... Με το Κυπριακό το 1974 σταμάτησαν οι δουλειές. Διότι ασφαλιστές και πελάτες επιστρατεύθηκαν.

Ποιος θα πουλούσε και ποιος θα αγόραζε; Εγώ ήμουν πολύ φίλος με τον πρόεδρο Dick Collins. Μαζί ξεκινήσαμε. Αυτός αντιπρόεδρος και μετά πρόεδρος και εγώ σαν ασφαλιστής.

Λοιπόν, τον πήρα τηλέφωνο. Του λέω, άκουσε Dick, δεν εκβιάζω κανέναν, απλά εγώ έχω φτάσει σε ένα πολύ ικανοποιητικό εισόδημα. Απλά έχει καταρρεύσει. Έχει πέσει στο 1/10. Εγώ δεν μπορώ να ζήσω με αυτά τα λεφτά. Κάτι να κάνεις. Πραγματικά, μου λέει: Don't worry. Δεν θέλω να ανησυχείς. Μετά δύο μέρες, ήρθε κάποιος, είχε συνέντευξη μαζί μου, ήλεγξε διάφορα πράγματα που του είπα και όχι μόνο εγώ, και



5-6 άλλοι που κρατούσαμε το ταβάνι, και είπε: Κάνουμε μια έρευνα, τι έβγαλεις κ. Μάρκογλου τα τελευταία δύο χρόνια; Τόσα. Το διαιρούμε διά του 24. Να δούμε ποιο είναι το μηνιαίο σου εισόδημα. Εμείς αυτά δίνουμε. Φέρεις, δε φέρεις παραγωγή. Σου εγγυόμαστε το υπάρχων εισόδημα. Έτσι βγάλαμε πέρα αυτή τη δύσκολη περίοδο. Και έτσι έγινε. Διότι όπως

είπε ο JP Morgan πάρε μου τα εργοστάσια, πάρε μου τα βιπόρια, πάρε μου τις τράπεζες και άσε μου τους ανθρώπους με τους οποίους τα έφτιαξα. Μας διατηρήσαν. Δεν φύγανε άλλοι από δω και άλλοι από κει.

Πρέπει να τονίσω επίσης ότι και με τη METLIFE λόγω της κρίσεως η εταιρεία και ο κύριος Μαζαράκης μας έχουν στηρίξει οικονομικά και τους ευχαριστούμε.

έχει πολλά τρωτά. Εγώ έχω μπροστά μου την αμερικανική εμπειρία. Στην Αμερική, όταν ένας ασφαλιστής πάει σε έναν πελάτη και του πει: Τι συμβόλαιο σου έκανε ο Μάρκογλου; Αυτό το συμβόλαιο. Ααα, έχει ελλείψεις, θα σου κάνω εγώ ένα καινούργιο. Και ακυρώνει το συμβόλαιο, για να πάρει διπλή προμήθεια, ακυρώνει το συμβόλαιο που έχει ο πελάτης, για να πάρει την προμήθεια. Αυτό στην Αμερική είναι ποινικό αδίκημα και πάτε 5 χρόνια φυλακή. Εδώ υπήρξαν εταιρίες, που το ενεθάρρυναν! Υπήρξαν εταιρίες που είπαν στους ασφαλιστές: Αν ακυρώσετε τα συμβόλαια των άλλων εταιρειών, έχει και μπόνους! Αυτό στην Αμερική λέγεται twisting και τιμωρείτε με φυλακή 5 χρόνια. Επίσης με πέντε χρόνια τιμωρείτε το Rebate που συμβαίνει όταν ο ασφαλιστής επιστρέφει στον πελάτη μέρος της προμήθειας του για να κλείσει τη δουλειά. Εάν στην Ελλάδα εφαρμόζονταν οι αμερικάνικο ασφαλιστικοί



νόμοι ως προς το twisting και το Rebate ένα μεγάλο μέρος των επιτυχημένων Ελλήνων ασφαλιστών που τιμούνται από τις εταιρίες τους για υψηλή παραγωγή θα ήταν φυλακή.

► Τι θα λέγατε στους νέους ασφαλιστές σήμερα;

Να δουλέψουν σκληρά και τίμια. Πιστεύοντας στον εαυτό τους και πιστεύοντας στο λειτούργημα. Γιατί να πάω υπάλληλος στην τράπεζα και να παίρνω 1.100 το μήνα, αν

και νομίζω με πολύ λιγότερα τους ξεκινάνε; Και το μάξιμουμ που μπορώ να φτάσω να είναι 3.000; Εγώ θέλω να ξοδεύω λεφτά. Δεν θέλω μισθό. Γιατί ο μισθός σημαίνει ωράριο. Και το ωράριο σημαίνει σήκω-σήκω, κάτσε-κάτσε. Δεν το έχω κάνει ποτέ. Δεν θέλω όριο στο τι θα πάρω στο τέλος του μήνα. Θέλω εγώ να αποφασίζω για την επιταγή μου. Έχει καθιερωθεί τελευταία χρόνια να μην μπορεί ένας ασφαλιστής (μιλάμε για τους καινούργιους) να κάνει ασφάλειες αν δεν έχει το πιστοποιητικό Α, αν δεν έχει δηλαδή επαγγελματική άδεια το ίδιο γίνεται και στην Αμερική όλο αυτό το σύστημα διαγωνισμός κλπ ελέγχετε από την ένωση ασφαλιστικών εταιριών Αμερικής. Στη Ελλάδα ελέγχετε από την Τράπεζα της Ελλάδος. Αίσιος! Τον έλεγχο θα πρέπει να τον έχουν οι ασφαλιστικές εταιρίες απλά θα πρέπει να ανέβουν σε πιο υψηλό επίπεδο και να μην επιτρέπουν πράγματα όπως το Rebate και το Twisting. ◉

Παγκόσμια Δύναμη στις Ασφάλειες Ζωής



MetLife®



Η επιλογή της Ασφαλιστικής Εταιρείας που θα εμπιστευθείτε την Ασφάλεια της Ζωής σας είναι μία κρίσιμη απόφαση.

Η MetLife καλύπτει αποτελεσματικά με ευέλικτα ατομικά και ομαδικά Ασφαλιστικά Προγράμματα τους κλάδους Ζωής, Προσωπικών Ατυχημάτων, Υγείας, παρέχοντας ολοκληρωμένη προστασία σε εκατοντάδες χιλιάδες ανθρώπους σε κάθε γωνιά της Ελλάδας. Επίσης, αναγνωρίζεται διαχρονικά για τη συνέπεια, την αποτελεσματικότητα και τη φερεγγυότητά της προς όφελος των Ασφαλισμένων της.

Η MetLife αποτελεί μια παγκόσμια δύναμη στον κλάδο των Ασφαλειών Ζωής, των Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων και των Ομαδικών Ασφαλίσεων Προσωπικού. Κατέλαβε την πρώτη θέση στις εταιρείες ασφαλίσεων ζωής και υγείας στην ετήσια λίστα του περιοδικού Fortune για τις πιο «Πιο Αξιοθαύμαστες Εταιρείες στον Κόσμο».

MetLife®

Γιατί η ασφάλειά σας μετράει

Λεωφ. Κηφισίας 119, 151 24 Μαρούσι, Αθήνα, Τηλ.: 210 8787.000, Fax: 210 6123.722
e-mail: contact@metlife.gr, www.metlife.gr