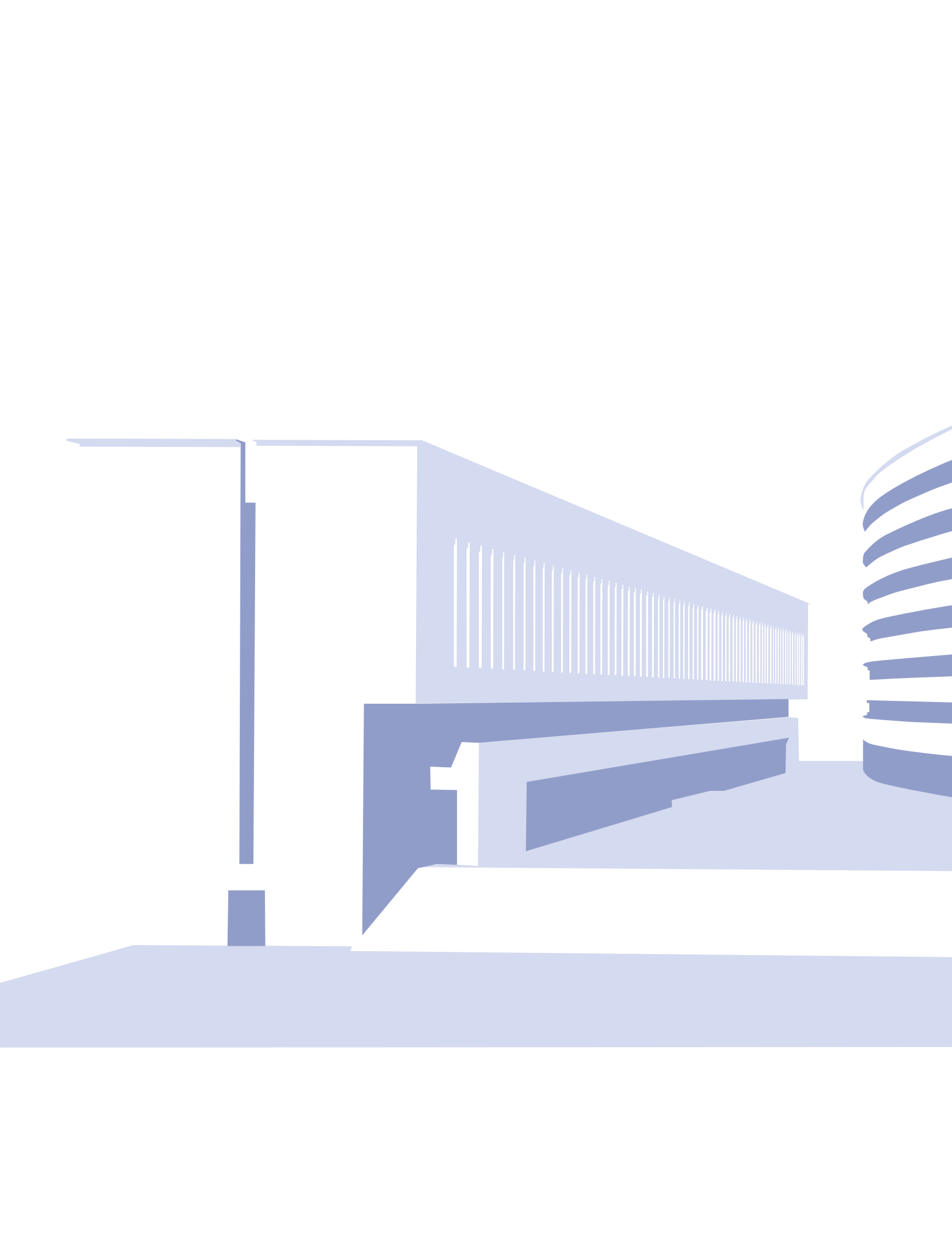


30ό ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ



Σχεδιάζουμε
ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ





Αγαπητοί συνεργάτες

Η Εθνική Ασφαδιστική, από την πρωταγωνιστική θέση του σήμερα, σχεδιάζει το μέλλον με άξονα την πρωτοπορία και την καινοτομία, απαντώντας στις ανάγκες και απαιτήσεις πελατών και συνεργατών με σύγχρονες λύσεις και υπηρεσίες. Αδδωστε οι συνεπιδόμενες αδδαγές στο οικονομικό περιβάλλον και στον κλάδο της ιδιωτικής ασφαδισσης, οδηγούν στην υιοθέτηση νέων επιχειρηματικών αντιλήψεων, με τον πελάτη και τον συνεργάτη να αναδεικνύονται σε κομβικής σημασίας στη στρατηγική των εταιριών.

Η Εταιρία μας έχει όδες εκείνες τις προϋποθέσεις να προσδοκά μια νέα δυναμική ανάπτυξης, προσβδέποντας σε οδένα μεγαδύτερα μερίδια αγοράς, διατηρώντας την πρωτοκαθεδρία της στην ασφαδιστική αγορά και αναδαμβάνοντας ουσιαστικό ρόδο στην επανεκκίνηση της οικονομίας.

Θωρακισμένη κεφαιαιακά, προετοιμασμένη για το νέο εποπτικό πδαίσιο, με ορθοδολική διαχείριση και υψηλή κερδοφορία, με ένα αποτεδεσματικό και αφοσιωμένο παραγωγικό δίκτυο και φυσικά την αμέριστη συμπαράσταση της μητρικής της Εθνικής Τράπεζας, έρχεται να ανοίξει ένα ακόμη σημαντικό κεφάλαιο στην ποδύχρονη ιστορική της διαδρομή .

Δημήτρης Δημόπουδος



Σχεδιάζουμε ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ

Με μεγάλη επιτυχία ολοκληρώθηκαν οι εργασίες του 30ού Συνεδρίου Πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής με τίτλο «Σχεδιάζουμε το Μέλλον». Η πρώτη ασφαλιστική Εταιρία της αγοράς θέτει φιλόδοξους στόχους για νέα παραγωγή 30 εκατ. ευρώ μέσα στην τρέχουσα χρήση 2015, ενώ παράλληλα ψηφιοποιεί τις υπηρεσίες της προς όφελος των πελατών και των μετόχων της και διαμορφώνει νέα προϊόντα που απαντούν στις

σελ. 8

Λεωνίδας Φραγκιαδάκης

«...η Εθνική Τράπεζα στηρίζει την Εθνική Ασφαλιστική και όλους εσάς. Ούτως ή άλλως είστε και αναπόσπαστο κομμάτι μας. Είμαστε εδώ σαν Όμιλος, σαν Τράπεζα, ώστε όλοι μαζί να στηρίξουμε και να συνεχίσουμε αυτόν τον αγώνα, ο οποίος είναι ένας αγώνας αντοχής για ένα δυνατότερο αύριο...»

σελ. 9

Δημήτρης Δημόπουλος

«...η Εθνική Ασφαλιστική, διατηρώντας τις θετικές αποδόσεις στο σύνολο των δραστηριοτήτων της, θα αποτελέσει καθοριστικό παράγοντα στις εξελίξεις της ασφαλιστικής αγοράς αναπτύσσοντας τα δίκτυά της, επενδύοντας στο προσωπικό της και στηρίζοντας τους πελάτες της. Με την αρωγή της μητρικής της, της Εθνικής Τράπεζας, θα διαδραματίσει το δικό της ρόλο στην επανεκκίνηση της εθνικής μας οικονομίας...»

σελ. 12

Σπύρος Μαυρόγαλος

«...οι αλληλαγές που συντελούνται καθημερινά στην ασφαλιστική αγορά, επιβάλλουν την δημιουργία ενός νέου επιχειρησιακού μοντέλου που θα διασφαλίζει την βιωσιμότητα και την ανάπτυξη του ασφαλιστικού οργανισμού. Στο νέο αυτό επιχειρησιακό μοντέλο ο ρόλος του πελάτη αλλά και του συνεργάτη είναι μείζονος σημασίας...»

σελ. 16

Θεοφάνης Παναγιωτόπουλος

«...τα αποτελέσματα των 3 τελευταίων ετών αποδεικνύουν τη δυναμική της Εταιρίας και προεξοφλούν αντίστοιχη πορεία και για τα επόμενα. Χρέος μας σήμερα είναι να επιβεβαιώσουμε, για μία ακόμα φορά στον Μέτοχο, ότι η Εθνική Ασφαλιστική μπορεί να διατηρήσει την ελληνικότητά της και να προχωρήσει αυτόνομα ως η σημαντικότερη θυγατρική του Ομίλου της ΕΤΕ...»

σελ. 18

Γιώργος Ζαφείρης

«...η Εθνική Ασφαλιστική σχεδιάζει το μέλλον και μέσα σ' αυτόν τον σχεδιασμό κάνει τα πάντα για να συνεχίσει την παράδοση των 124 χρόνων. Την παράδοση που έχει ως η ασφαλιστική με το ισχυρότερο, το αποτελεσματικότερο και το πιο αφοσιωμένο δίκτυο πωλήσεων της αγοράς μας...»

καινούριες και πολλαπλές ανάγκες μιας αγοράς που ζητά λύσεις. Το Συνέδριο πραγματοποιήθηκε στο Μέγαρο Μουσικής Αθηνών, αίθουσα «Αλεξάνδρα Τριάντη», με τη συμμετοχή περίπου 1.000 συνέδρων από το παραγωγικό δίκτυο της Εταιρίας. Στο πλαίσιο του Συνεδρίου παρουσιάστηκαν οι στόχοι, οι επενδυτικές πρωτοβουλίες αλλά και τα νέα πρωτοποριακά προγράμματα της Εταιρίας, ενώ συγχρόνως βραβεύθηκαν οι συνεργάτες που ξεχώρισαν για τα παραγωγικά αποτελέσματα της προηγούμενης χρονιάς (2014).



ΕΘΝΙΚΗ

Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΑΕΕΓΑ "Η ΕΘΝΙΚΗ"

Λεωφόρος Συγγρού 103-105
117 45, Αθήνα

Τηλεφωνικό κέντρο:

18189 / +30.21303.18189

www.ethniki-asfalistiki.gr

e-mail: **ethniki@insurance.nbg.gr**

Υπεύθυνος έκδοσης:

Μαρία Κόρακα

ISSN: **1790-8272**

(Κ.Α. 570052)

σελ. 15 30 χρόνια

Τριάντα χρόνια συμπλήρωσε φέτος ο θεσμός της διοργάνωσης Συνεδρίων Πωλήσεων από την Εθνική Ασφαλιστική.



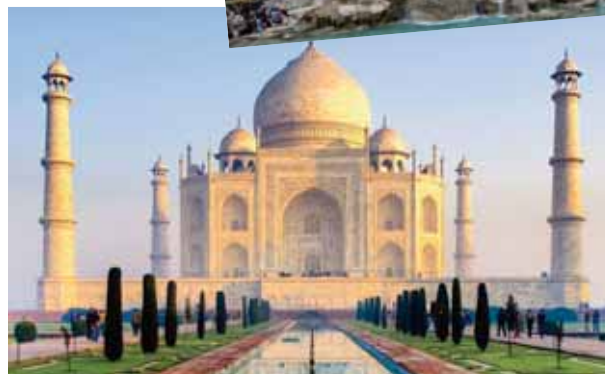
σελ. 20-38 «Οι καλύτεροι»

Βραβεύσεις συνεργατών που πέτυχαν τα καλύτερα αποτελέσματα το 2014.

σελ. 44-45 Ταξιδεύοντας

Στην Ινδία πρόκειται να πραγματοποιηθεί το ταξίδι επιβράβευσης 2016 για όσους επιτύχουν τους παραγωγικούς τους στόχους. Παράλληλα οι επιτυχόντες του εξαμηνιαίου διαγωνισμού (1/1/2015-30/6/2015)

θα έχουν την ευκαιρία να επισκεφτούν Ρώμη και Φλωρεντία.



Σχεδιάζουμε ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ

Με μεγάλη επιτυχία ολοκληρώθηκαν οι εργασίες του 30ού Συνεδρίου Πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής με τίτλο «Σχεδιάζουμε το Μέλλον». Η πρώτη ασφαλιστική Εταιρία της αγοράς θέτει φιλόδοξους στόχους για νέα παραγωγή 30 εκατ. ευρώ μέσα στην τρέχουσα χρήση 2015, ενώ παράλληλα ψηφιοποιεί τις υπηρεσίες της προς όφελος των πελατών και των μετόχων της και διαμορφώνει νέα προϊόντα που απαντούν στις καινούριες και πολλαπλές ανάγκες μιας αγοράς που ζητά λύσεις.

Το συνέδριο πραγματοποιήθηκε στο Μέγαρο Μουσικής Αθηνών, αίθουσα «Αθηνά Τριάντη», με τη συμμετοχή περίπου 1.000 συνέδρων από το παραγωγικό δίκτυο της Εταιρίας και το διοικητικό ηρωσω-

πικό, με παρουσιαστές την Ευαγγελία Αραβανή και τον ηθοποιό Ρένο Χαραλαμπίδη.

Τις εργασίες του συνεδρίου κήρυξε ο Πρόεδρος της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Δημήτρης Δημόπουλος, ο οποίος στην ομι-





λία του κατέγραψε την ανάγκη για ένα βιώσιμο αναπτυξιακό μοντέλο στην οικονομία, το οποίο θα στηρίζεται στην εξωστρέφεια, την καινοτομία και την ανταγωνιστικότητα. Παράλληλα, εκτίμησε ότι η Εταιρία, διατηρώντας τις θετικές αποδόσεις στο σύνολο των δραστηριοτήτων της, θα αποτελέσει καθοριστικό παράγοντα στις εξελίξεις της ασφαλιστικής αγοράς, αναπτύσσοντας τα δίκτυά της, επενδύοντας στο προσωπικό της και στηρίζοντας τους πελάτες της.

Την πεποίθησή του πως η Εταιρία θα ξεπεράσει τους στόχους της εξέφρασε ο Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου της Εθνικής Τράπεζας κ. Λεωνίδας Φραγκιαδάκης, ο οποίος τίμησε με την παρουσία

του την εκδήλωση. Υπογράμμισε ότι ο Όμιλος της ΕΤΕ στηρίζει με όλες του τις δυνάμεις την Εθνική Ασφαλιστική σε αυτό το «δρόμο αντοχής» που ήδη έχει αποφέρει αποτελέσματα και κάλεσε το δυναμικό της Εταιρίας να δημιουργήσει μαζί με την Τράπεζα μία «ροκ όπερα».

Τη φυγή προς τα μπρος επέλεξε η Εθνική Ασφαλιστική πραγματοποιώντας σημαντικές επενδύσεις για να αντιμετωπίσει τη δύσκολη οικονομική συγκυρία τόνισε στην ομιλία του ο κ. Θεοφάνης Παναγιωτόπουλος, Αναπληρωτής Διευθύνων Σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής. Η Εταιρία κατάφερε έτσι και αξιοποίησε τα συγκριτικά της πλεονεκτήματα, κινήθηκε

άμεσα αναμορφώνοντας το μοντέλο λειτουργίας της, δίνοντας έμφαση στις πωλήσεις και υιοθετώντας αμιγώς πελατοκεντρική προσέγγιση.

Στόχο τα 30 εκατ. ευρώ νέα παραγωγή για το 2015, έθεσε ο Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής, κ. Γιώργος Ζαφείρης, κατά τη διάρκεια του συνεδρίου. Στο πλαίσιο της ομιλίας του παρουσίασε στο δίκτυο τα νέα προϊόντα αιχμής της Εταιρίας: το ευέλικτο νοσοκομειακό πρόγραμμα FULL με ετήσιο όριο κάλυψης που μπορεί να φτάσει το 1.500.000 και το νέο πρόγραμμα πρωτοβάθμιας φροντίδας.

Ο κύκλος των ομιλητών έκλεισε με το Διευθύνοντα Σύμβουλο κ. Σπύρο Μαυρογάλο, ο οποίος παρουσίασε το όραμα για την Εθνική Ασφαλιστική του αύριο. Η νέα ψηφιακή εποχή δεν αποτελεί μόνον πρόκληση αποτελεί και μεγάλη ευκαιρία για ανάπτυξη εργασιών και η προσαρμογή της Εθνικής Ασφαλιστικής είναι άμεση και αποτελεσματική σημείωσε με ταξύ άληλων χαρακτηριστικά.

Στο πλαίσιο του Συνεδρίου γνωστοποιήθηκε ότι το ταξίδι επιβράβευσης 2016 του παραγωγικού Δικτύου θα πραγματοποιηθεί στη μαγευτική Ινδία. Οι χορευτικές επιδόσεις των Tron Dancers και το Flash Mob κέρδισαν τις εντυπώσεις των συνέδρων, στους οποίους μοιράστηκαν αναμνηστικά δώρα από το χώρο της τεχνολογίας.



Η Εθνική Τράπεζα στηρίζει τη θυγατρικής της

Λεωνίδας Φραγκιαδάκης, Διευθύνων Σύμβουλος Εθνικής Τράπεζας

Την πεποίθησή του πως η Εθνική Ασφαλιστική θα ξεπεράσει τους στόχους της, σημειώνοντας πως ο Όμιλος της ΕΤΕ στηρίζει με όλες του τις δυνάμεις την Εταιρία σε αυτό το «δρόμο αντοχής» που ήδη έχει αποφέρει αποτελέσματα, τόνισε ο Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου της Εθνικής Τράπεζας κ. Λεωνίδας Φραγκιαδάκης κατά το χαιρετισμό του στο 30ό Συνέδριο Πωλήσεων.

«Μετά από έξι χρόνια πολιτικών και οικονομικών προκλήσεων», τόνισε ο κ. Φραγκιαδάκης, «είναι άμεση ανάγκη να κοιτάξουμε μπροστά, στο μέλλον, για ένα δυνατότερο αύριο, το οποίο, όμως, θα έχει μάθει από το παρελθόν. Είμαι σίγουρος πως όλοι θα σταθούμε στο ύψος των περιστάσεων και μαζί θα αντλήσουμε δύναμη για το χτίσιμο αυτού του δυνατότερου αύριου. Πρέπει να είμαστε αισιόδοξοι. Είναι ιδιαίτερα ενθαρρυντικό και ταυτόχρονα αδιάψευστο αποδεικτικό της σημασίας της αφοσίωσης και της σκληρής δουλειάς στα καλά αποτελέσματα, το γεγονός πως ακόμα και σε αυτή την οικονομική συγκυρία πετύχατε και ξεπεράσατε τους στόχους σας, παρ' όλες τις προκλήσεις».

«Η επιτυχία αυτή», επισήμανε, «είναι σίγουρος πως θα εμπνεύσει όλους μας για τη συνέχιση του έργου σας και θα δώσει την ώθηση για να ανταπεξέλθουμε σε μία ακόμα περισσότερο απαιτητική αγορά. Είμαι σίγουρος πως έχοντας χτίσει διαχρονικά γερές βάσεις θα συνεχίσουμε ακόμα πιο δυνατοί, να υπερβαίνουμε τις δυσκολίες, να



καινοτομούμε και να βρισκόμαστε κοντά στους πελάτες μας καλύπτοντας τις ανάγκες τους. Η Εθνική Τράπεζα στηρίζει την Εθνική Ασφαλιστική και όλους εσάς. Ούτως ή άλλως είστε και αναπόσπαστο κομμάτι μας. Είμαστε εδώ σαν Όμιλος, σαν Τράπεζα, ώστε όλοι μαζί να στηρίξουμε και να συνεχίσουμε αυτόν τον αγώνα, ο οποίος εί-

ναι ένας αγώνας αντοχής για ένα δυνατότερο αύριο». Ο κ. Φραγκιαδάκης κατέληξε λέγοντας χαρακτηριστικά: «σ' αυτήν την αίθουσα (Αλεξάνδρα Τριάντη), συνήθως, παίζονται συναυλίες κλασσικής μουσικής. Εγώ, από εσάς, θέλω να ζητήσω για τον επόμενο χρόνο να παίξουμε μία ροκ όπερα. Πάμε δυνατά!».

Καθοριστικός ο ρόλος της Εθνικής Ασφαλιστικής στην αγορά της ιδιωτικής ασφάλισης

Δημήτρης Δημόπουλος, Πρόεδρος ΔΣ Εθνικής Ασφαλιστικής

Την ανάγκη για ένα βιώσιμο αναπτυξιακό μοντέλο στην οικονομία, το οποίο θα στηρίζεται στην εξωστρέφεια, την καινοτομία και την ανταγωνιστικότητα, υπογράμμισε στην ομιλία του ο Πρόεδρος της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Δημήτρης Δημόπουλος, κηρύσσοντας την έναρξη των εργασιών του 30ού Συνεδρίου Πωλήσεων.

Εξέφρασε την πεποίθησή του πως η ιδιωτική ασφάλιση μπορεί να αποτελέσει μοχλό ανάπτυξης της οικονομίας έχοντας ουσιαστικό ρόλο σε δύο κρίσιμους τομείς που είναι η υγεία και το συνταξιοδοτικό, επισημαίνοντας παράλληλα πως η Εταιρία θα αποτελέσει καθοριστικό παράγοντα στις εξελίξεις του ασφαλιστικού κλάδου, διαδραματίζοντας το δικό της ρόλο στην επανεκκίνηση της εθνικής μας οικονομίας.

«Είναι ιδιαίτερη χαρά για μένα», τόνισε ο κ. Δημόπουλος, «διότι μου δίνεται η δυνατότητα για άλλη μια φορά, να σας μεταφέρω τη βαθιά μου εκτίμηση για τη μάχη που δίνετε καθημερινά, προκειμένου η Εθνική Ασφαλιστική να είναι σταθερά η πρώτη επιλογή για τον πελάτη, να είναι σταθερά η πρώτη ασφαλιστική εταιρία





στην εγχώρια αγορά. Γνωρίζετε πολύ καλά ότι οι μάχες κερδίζονται από ανθρώπους που ξέρουν να αντέχουν, που εργάζονται σκληρά, που επιθυμούν να γίνουν καλύτεροι από χθες, έστω και αν έχουν να αντιμετωπίσουν αντίξοες συνθήκες. Και αυτοί οι άνθρωποι είστε εσείς!».

«Τα τελευταία χρόνια», συνέχισε, «βιώνουμε πρωτοφανείς συνθήκες, με την οικονομία να έχει βυθιστεί στη μεγαλύτερη ύφεση εδώ και εξήντα χρόνια, την ανεργία να καλπάζει και την κοινωνία κυριολεκτικά να δοκιμάζει τις αντοχές της.

Η ανάγκη να δημιουργηθεί ένα βιώσιμο αναπτυξιακό μοντέλο, το οποίο θα στηρίζεται στην εξωστρέφεια, την καινοτομία και την ανταγωνιστικότητα, προβάλλει επιτακτικά σήμερα περισσότερο από ποτέ άλλοτε. Μπορεί σε σχέση με άλλους κλάδους της οικονομίας η ελληνική ασφαλι-

“

*...γνωρίζετε ποδύ καλά
ότι οι μάχες κερδίζονται
από ανθρώπους
που ξέρουν να αντέχουν,
που εργάζονται σκληρά,
που επιθυμούν
να γίνουν καλύτεροι από χθες,
έστω και αν έχουν
να αντιμετωπίσουν
αντίξοες συνθήκες.
Και αυτοί οι άνθρωποι
είστε εσείς!*

”

στική αγορά να έχει επιδείξει μεγαλύτερη αντοχή, πλην όμως δεν έμεινε και αυτή ανεπηρέαστη από την κρίση.

Η παραγωγή της κυμαίνεται στα 4 δισ. ευρώ, σημαντικά όμως μειωμένη σε σχέση με το ιστορικά υψηλό των 5,4 δισ. ευρώ που είχε επιτύχει το 2009. Την ίδια ώρα, η παραγωγή ασφαλιστρων στην Ελλάδα ως ποσοστό του ΑΕΠ είναι μόλις 2,1% έναντι 7,7% στην Ευρώπη, παραμένοντας στάσιμη στο μέγεθος αυτό τα τελευταία 20 χρόνια».

Ο κ. Δημόπουλος υπογράμμισε πως παρ' όλα αυτά και καθώς οι ανάγκες των καταναλωτών πολλαπλασιάζονται «η ιδιωτική ασφάλιση μπορεί να αποτελέσει έναν από τους μοχλούς ανάπτυξης της οικονομίας, έχοντας ουσιαστικό ρόλο σε δύο κρίσιμους τομείς που είναι η υγεία και το συνταξιοδοτικό. Όμως, ικανή και αναγκαία

συνθήκη για την αξιοποίηση των προκλήσεων και των ευκαιριών που αναδύονται, είναι η αναπροσαρμογή του μοντέλου των ασφαλιστικών επιχειρήσεων στο πλαίσιο του νέου ευρωπαϊκού πλαισίου και η απόκτηση της απαραίτητης ευελιξίας για την ποιοτική, αξιόπιστη και προσιτή κάλυψη των ποικίλων αναγκών των πελατών».

«Στις μεταβολές του οικονομικού περιβάλλοντος», τόνισε, «η αντίδραση της Εθνικής Ασφαλιστικής ήταν άμεση. Με την καθοριστική υποστήριξη του Ομίλου της Εθνικής Τράπεζας και την αξιοποίηση όλων των συγκριτικών πλεονεκτημάτων που έχει στη φαρέτρα της, αναμόρφωσε τη στρατηγική της επιχειρώντας να βάλει τα θεμέλια για τη μετεξέλιξή της σε μια σύγχρονη, ευέλικτη και σταθερά ισχυρή ασφαλιστική επιχείρηση.

Ανέλαβε σειρά πρωτοβουλιών αποσκοπώντας μεταξύ άλλων στον έλεγχο του κόστους ζημιών, στη μείωση των λειτουργικών εξόδων και στην αποτελεσματική διαχείριση του χαρτοφυλακίου των επενδύσεων, υιοθετώντας παράλληλα μια αυστηρά πελατοκεντρική φιλοσοφία. Μια φιλοσοφία, η οποία υπηρετείται με τη δημιουργία νέων, ευέλικτων προϊόντων που ανταποκρίνονται στις ανάγκες και τις δυνατότητες των ασφαλισμένων και ένα επενδυτικό πρόγραμμα που εστιάζει σε καινοτόμες ρύσεις και νέες τεχνολογίες για την αναβάθμιση των εσωτερικών δομών και λειτουργιών της».

Ο κ. Δημόπουλος σημείωσε ότι τα αποτελέσματα έρχονται να δικαιώσουν τις επιλογές της Διοίκησης και τους κόπους των συνεργατών της Εταιρίας, αναφέροντας ενδεικτικά ότι η κερδοφορία εξακολουθεί και διατηρείται σε υψηλά επίπεδα ξεπερνώντας τα 105 εκατ. ευρώ, παρουσιάζεται πλεόνασμα περιθωρίου φερεγγυότητας ύψους 595 εκατ. ευρώ, η νέα παραγωγή σε ετησιοποιημένα ασφάλιστρα των ατομικών Ζωής έφθασε πέρυσι στα 40,5 εκατ. ευρώ, ενώ οι αποζημιώσεις ξεπερνούν τα 369 εκατ. ευρώ. «Η προσπάθεια όμως δε σταματά εδώ», επισήμανε ο κ. Δημόπου-

λος, «η Εθνική Ασφαλιστική έχοντας στο κάδρο την ικανοποίηση, τόσο των πελατών όσο και των συνεργατών της, συνεχίζει να επενδύει για την ισχυροποίηση της πρωτοκαθεδρίας της στον κλάδο της ιδιωτικής ασφάλισης και τη διατήρηση του υψηλού επιπέδου κερδοφορίας που έχει επιτύχει. Οι στέρεες βάσεις που έχει δημιουργήσει,

“

...ένας είναι ο δρόμος για την Εθνική Ασφαλιστική: να βρίσκεται στην κορυφή. Να αποιεδεί το πρότυπο με το οποίο θα αναμετράται η ασφαλιστική αγορά σε όλα τα επίπεδα. Στην αξιοπιστία, την ποιότητα, την εξυπηρέτηση, στις παρεμβάσεις της στην κοινωνία. Είναι στο χέρι μας και θα το καταφέρουμε...

”

της επιτρέπουν να σχεδιάζει το μέλλον, να προσδοκά μεγαλύτερα μερίδια αγοράς και να προσφέρει τις αρτιότερες δυνατόes λύσεις στο πελατολόγιό της.

Κρατήστε στο μυαλό σας δύο λέξεις που θα χαρακτηρίζουν τις επόμενες στρατηγικές επιλογές σε όλο το φάσμα των εργασιών της Εθνικής Ασφαλιστικής: καινοτομία και πρωτοπορία. Ήδη, στην κορυφή των προτεραιοτήτων για τον Κλάδο Ζωής και Υγείας τοποθετήθηκε η ενίσχυση της προϊόντικής γκάμας.

Ένα πρωτοποριακό πρόγραμμα πλήρους ασφάλισης υγείας έρχεται πραγματικά να σηματοδοτήσει την έναρξη μιας νέας εποχής για την Εταιρία σε τούτον τον ιδιαίτερα ανταγωνιστικό τομέα. Ανάλογες ενέργειες σχεδιάζονται και για τους άλλους τομείς δράσης της Εταιρίας, που σε συνδυασμό με την αναβάθμιση του επιπέδου της εξυπηρέτησης, την απλοποίηση των εσωτερικών διαδικασιών, την προσθήκη νέων υπηρεσιών και τη χρήση σύγχρονων μέσων, θα συμβάλουν στην ανάπτυξη των εργασιών σας και την επίτευξη των στόχων σας».

«Σαφώς και δεν παραγνωρίζει κανείς», συνέχισε ο Πρόεδρος της Εταιρίας, «τις

ιδιαίτερες συνθήκες που καλείστε να αντιμετωπίσετε. Όμως πιστεύω ακράδαντα ότι η μόνη απάντηση στην κρίση είναι η δημιουργία. Πόσο μάλλον, όταν έχετε το πλεονέκτημα να ανήκετε στην πλέον φερέγγυα και ιστορικότερη εταιρία του ασφαλιστικού κλάδου, η οποία σας περιβάλλει με σεβασμό και εμπιστοσύνη.

Με οδηγό τη θετική προσέγγιση, την πίστη στις δυνατότητές μας, την ειλικρινή συνεργασία και επικοινωνία, μπορούμε να συνεχίσουμε να βαδίζουμε στον επιτυχημένο δρόμο που έχουμε χαράξει. Είμαι πεπεισμένος ότι η Εθνική Ασφαλιστική, διατηρώντας τις θετικές αποδόσεις στο σύνολο των δραστηριοτήτων της, θα αποτελέσει καθοριστικό παράγοντα στις εξελίξεις της ασφαλιστικής αγοράς αναπτύσσοντας τα δίκτυα της, επενδύοντας στο προσωπικό της και στηρίζοντας τους πελάτες της. Στο πλαίσιο αυτό και με την αρωγή της μητρικής της Εθνικής Τράπεζας προσδοκά να διαδραματίσει το δικό της ρόλο στην επανεκκίνηση της εθνικής μας οικονομίας».

Κλείνοντας την ομιλία του υπογράμμισε πως «σας το έχω ξαναπεί και θα το επαναλάβω -διότι θεωρώ ότι είναι κομβικής σημασίας- πως ένας είναι ο δρόμος για την Εθνική Ασφαλιστική: να βρίσκεται στην κορυφή. Να αποιεδεί το πρότυπο με το οποίο θα αναμετράται η ασφαλιστική αγορά σε όλα τα επίπεδα. Στην αξιοπιστία, την ποιότητα, την εξυπηρέτηση, στις παρεμβάσεις της στην κοινωνία. Είναι στο χέρι μας και θα το καταφέρουμε».

Η Εθνική Ασφαλιστική στην αιχμή της τεχνολογίας

Σπύρος Μαυρόγαλος, Διευθύνων Σύμβουλος Εθνικής Ασφαλιστικής

Η νέα ψηφιακή εποχή δεν αποτελεί μόνον πρόκληση, αποτελεί και μεγάλη ευκαιρία για ανάπτυξη εργασιών. Η προσαρμογή της Εθνικής Ασφαλιστικής είναι άμεση και αποτελεσματική. Αυτό σημείωσε μεταξύ άλλων στην ομιλία του ο Διευθύνων Σύμβουλος της Εταιρίας, κ. Σπύρος Μαυρόγαλος.

«Μιλώντας για το μέλλον μιας επιχείρησης», υπογράμμισε, «θα πρέπει να δώσουμε ιδιαίτερη βαρύτητα σε κάποιες τάσεις. Η κατανόηση αυτών των νέων δεδομένων θα μας επιτρέψει, όχι μόνο να οργανώσουμε, αλλά και να προλάβουμε να προσαρμοστούμε στις αλλαγές που θα επηρεάσουν τον τρόπο με τον οποίο δουλεύουμε. Το περιβάλλον παγκοσμίως θα επηρεαστεί από μεταβολές οι οποίες επιγραμματικά αφορούν στα κοινωνικά δίκτυα, την τεχνολογία και το internet, στα διαθέσιμα κεφάλαια, στην παγκοσμιοποίηση και τις γεωπολιτικές αλλαγές, στις κλιματικές αλλαγές και στις δημογραφικές εξελίξεις. Παράλληλα, εντοπίζονται και 4 κυρίαρχες τάσεις που επηρεάζουν την ασφαλιστική αγορά και θα διαμορφώσουν το αύριο: τεχνολογία/δεδομένα/πληροφορίες, νέοι κίνδυνοι, αλλαγές στο εποπτικό πλαίσιο και χρηματοοικονομικό περιβάλλον (επιτόκια, διαθέσιμα κεφάλαια κ.λπ.).».

«Η πρώτη τάση που αφορά στις νέες τεχνολογίες και στο internet, θεωρώ ότι είναι από τις σημαντικότερες, όχι μόνο γιατί αφορά στη συμπεριφορά του καταναλωτή, αλλά και γιατί σε μεγάλο βαθμό

μπορούμε να την επηρεάσουμε. Μπορούμε, δηλαδή να παρέμβουμε και να κάνουμε να λειτουργήσει υπέρ μας η εξέλιξη της τεχνολογίας, των δεδομένων και της ταχύτητας πληροφόρησης. Οι σημαντικές και πολλές αλλαγές που πραγματοποιούνται στο περιβάλλον που λειτουργούμε, επι-

“

*...επενδύουμε
στο ανθρώπινο δυναμικό
της Εταιρίας μας
και το εκπαιδεύουμε
κατάδραστα με στόχο
να στηρίξει τη στρατηγική μας.
Το μέλλον της Εταιρίας μας
θα είναι προϊόν ομαδικής
δουλειάς και σημαντικής
προσπάθειας...*

”

βάλουν την προσαρμογή μας σε νέο, διαφορετικό επιχειρηματικό μοντέλο. Όποιος δεν μπορέσει να προσαρμοστεί θα σταματήσει να υπάρχει!».

Όπως επισήμανε ο κ. Μαυρόγαλος, τα social media εισέρχονται στις επιχειρήσεις ή, αν θέλετε, οι επιχειρήσεις μπαίνουν στα social media. Πολλές από τις αλλαγές που θα πραγματοποιηθούν στο εσωτερικό της κάθε εταιρίας, είναι συνδεδεμένες με όλες αυτές τις ραγδαίες μετα-

βολές που συντελούνται στις συνήθειες των καταναλωτών.

«Το Facebook, το Twitter, το LinkedIn», είπε, «ενθαρρύνουν και υποστηρίζουν την δημιουργία και ανάπτυξη κοινοτήτων με τρόπο ανοιχτό και διαφανή, προάγουν την ανταλλαγή πληροφοριών και ιδεών, κάνουν εύκολη την πρόσβαση σε ανθρώπους και στην γνώση και ανοίγουν τον δρόμο στην συνεργασία. Η εταιρική μας σελίδα Ethniki Asfalistiki στο Facebook και στο LinkedIn είναι γεγονός, ενώ παράλληλα θα δημιουργηθούν και επιμέρους σελίδες, που θα αφορούν είτε σε παράλληλες δραστηριότητες, όπως ο χώρος τέχνης ΣΤΟart στην Κοραή, είτε σε προϊόντα αιχμής, όπως για παράδειγμα το FULL».

Όπως εξήγησε, αρχικός στόχος είναι η όσο το δυνατόν ευρύτερη ενημέρωση του κοινού, η βελτίωση της εικόνας της Εταιρίας και η εξοικείωση του καταναλωτή με την Εθνική Ασφαλιστική, τα προϊόντα, τις υπηρεσίες και τις δραστηριότητές της. Το επόμενο βήμα θα είναι η σταδιακή χρήση αυτών των μέσων ως κανάλι εξυπηρέτησης των πελατών μας, αλλά και ως εργαλείο marketing, αφού μέσα από τα likes και τα σχόλια θα είναι δυνατόν να ελεγχεται η ανταπόκριση στον καταναλωτή των όσων σχεδιάζονται.

«Η Εταιρία μας», συνέχισε ο κ. Μαυρόγαλος, «σχεδιάζει το μέλλον επενδύοντας στην καινοτομία. Σήμερα, στην Εθνική Ασφαλιστική υπάρχει μία ομάδα 50 και πλέον ανθρώπων, από όλο σχεδόν το λει-



τουργικό μας πλαίσιο, που ασχολούνται αποκλειστικά με λύσεις και εφαρμογές σε αυτόν τον τομέα. Επενδύουμε στο ανθρώπινο δυναμικό της εταιρίας μας και το εκπαιδεύουμε κατάλληλα με στόχο να στηρίξει την στρατηγική μας. Το μέλλον της Εταιρίας μας θα είναι προϊόν ομαδικής δουλειάς και σημαντικής προσπάθειας. Προχωρούμε, λοιπόν, ταχύτατα στην αλληλαγή και ενίσχυση των τεχνολογικών μας υποδομών, δημιουργώντας ένα νέο πληροφορικό σύστημα, (το Anelixis, που όπως έχω ξαναπει είναι το μεγαλύτερο τέτοιο έργο που έχει γίνει στον ασφαλιστικό κλάδο στην Ελλάδα), ολοκληρώνοντας τις εφαρμογές που αφορούν σε εσάς, στους ανθρώπους των πωλήσεων και διασφαλίζουμε την ευρωστία της Εταιρίας μας υλοποιώντας εφαρμογές που θα μας επιτρέψουν να διαχειριστούμε ακόμη πιο αποτελεσματικά τα κεφάλαιά μας. Παράλληλα σχεδιάζουμε νέες λειτουργικές λύσεις, όπως το ηλεκτρονικό underwriting για αυτόματα και ταχύτερη ανάληψη κινδύνων

και έκδοση συμβολαίων στον κλάδο Ζωής, λύσεις για βελτίωση της διαχείρισης των αποζημιώσεων, τα DGR's, που αφορούν κλινικά πρωτόκολλα βασισμένα σε ομάδες ασθενών με παρόμοια διάγνωση, (όπως τα KEN, τα Κλειστά Ενοποιημένα Νοσήλια δηλαδή) ή το πρόγραμμα Pay as you Drive στο αυτοκίνητο, όπου με χρήση τηλεματικής μπορείς να δώσεις πολλές λύσεις και να εξατομικεύσεις την οδική συμπεριφορά του πελάτη σου. Έχουμε στόχο να προχωρήσουμε ακόμη ένα βήμα και να δημιουργήσουμε προϊόντα όπως η ασφάλιση νέων οδηγών, η ασφάλιση προσκεκτικών οδηγών, κ.ά.».

Ο κ. Μαυρόγαλτος στην ομιλία του επισήμανε ότι το μέλλον της αγοράς επιβάλλει τον διαχωρισμό του πελατολογίου, την εξατομίκευση, τη δημιουργία λύσεων για ειδικές ομάδες πελατών. Η τεχνολογία και οι διαθέσιμες πληροφορίες δίνουν την ευχέρεια να υπάρχει, μεταξύ άλλων, στενότερη συνεργασία με νοσοκομειακές μονάδες, εξέλιξη που θα κάνει δυνατή την

ασφάλιση ακόμη και ευπαθών ομάδων, όπως για παράδειγμα οι διαβητικοί (εφαρμόζοντας πρωτόκολλα προληπτικής ιατρικής και παρακολούθησης).

«Σχεδιάζουμε το μέλλον», είπε, «επιδίδοντας να αυξήσουμε τις δυνατότητες κάλυψης, να παρέχουμε περισσότερες εναλλακτικές, να προσφέρουμε ακόμα περισσότερη ασφάλεια. Με δεδομένη την κινητικότητα του παραγωγικού δυναμικού μας, δηλαδή όλων εσάς των συνεργατών μας, προχωρήσαμε σε μια σειρά εφαρμογών. Στόχος μας είναι όχι μόνον να έχετε πρόσβαση σε ανθρώπους και σε πληροφορίες παντού, συνεχώς και από κάθε συσκευή, αλλά να μπορείτε να δουλέψετε από οπουδήποτε και οποτεδήποτε, ακριβώς όπως δουλεύετε όταν είστε στο γραφείο σας. Παράλληλα, εγκαινιάζουμε το 9099-222, μία τηλεφωνική γραμμή αποκλειστικά για την δική σας εξυπηρέτηση, ανοιχτή από τις 8 το πρωί έως τις 8 το βράδυ. Την γραμμή αυτή την υποστηρίζει μια άρτια εκπαιδευμένη απαντητική ομάδα



τηλεφωνητών, ενώ τα πιο εξειδικευμένα αιτήματα θα προωθούνται ηλεκτρονικά στους ειδικούς κάθε κλάδου για άμεση επίλυση. Η γραμμή είναι ήδη σε λειτουργία και περιμένει να σας εξυπηρετήσει!

Η κινητικότητα βεβαίως, δεν αφορά μόνον εσάς, αλλά και τους πελάτες σας. Τους πελάτες που θέλουν να ενημερωθούν, να πληροφορηθούν, να πραγματοποιήσουν συναλλαγές από κάθε σημείο και από κάθε συσκευή. Διατηρούμε το γνωστό 18189 για την εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων και δίνουμε στους πελάτες μας mobile application. Μια ανοικτή εφαρμογή που θέλουμε να γίνει ο απαραίτητος Εθνικός Συνοδηγός κάθε ασφαλισμένου. Σχεδιάστηκε ώστε να παρέχει πρακτικές πληροφορίες, όπως π.χ. η κίνηση στους δρόμους, οι χρήστες του να λαμβάνουν ενημερώσεις για μια σειρά προνομίων, όπως για παράδειγμα εκπτώσεις και προσφορές συνεργαζομένων εταιριών ή ειδικές τιμές σε αγαθά ή υπηρεσίες τρίτων. Επίσης, θα δίνουμε διαρκή και on-line πρόσβαση, που θα επιτρέπει στους ασφαλισμένους μας, στους πελάτες σας να παρακολουθούν τα συμβόλαια και τις καλύψεις τους, να λαμβάνουν

βάνουν ειδοποιήσεις για την ανανέωση ή την ημερομηνία καταβολής του ασφαλίστρου, να παρακολουθούν την εξέλιξη της αποζημίωσής τους στον κλάδο αυτοκινήτων, να έχουν πρόσβαση σε πληροφορίες που αφορούν εσάς, τον ασφαλιστικό τους σύμβουλο».

Στη συνέχεια ο κ. Μαυρόγαλιος επισήμανε ότι η πελατοκεντρική φιλοσοφία της Εθνικής Ασφαλιστικής, δεν σταματάει εδώ. «Σχεδιάζουμε», είπε, «και σταδιακά υλοποιούμε ενέργειες για περαιτέρω σύνδεση του πελάτη με την Εταιρία και τον ασφαλιστή της. Κατηγοριοποιούμε τους πελάτες μας με βάση κάποια διακριτά χαρακτηριστικά τους και τους επιβραβεύουμε για την προτίμηση και την εμπιστοσύνη τους. Οι στοχευμένες αυτές ενέργειες εφαρμόζονται αυτήν την στιγμή στους μεγάλους, από πλευράς ασφαλιστρών, πελάτες και θα επεκταθούν σε πολυπληθέστερες ή μικρότερες ομάδες.

Η «τούρτα γενεθλίων» της Εθνικής Ασφαλιστικής έχει εκπηθήξει θετικά αρκετούς πελάτες μας, παρόλο τον μόλις ένα και κάτι μήνα που τρέχει αυτή η ενέργειά μας.

Επανασχεδιάστηκε και λειτουργεί με

εντελώς διαφορετικό και μέχρι στιγμής, άκρως επιτυχημένο τρόπο η μονάδα εξυπηρέτησης πελατών. Οι αλλαγές που συντελέστηκαν είναι και χωροταξικές, αλλά κυρίως αφορούν στην φιλοσοφία αυτής καθεαυτής της εξυπηρέτησης και ως προς τα επίπεδα και ως προς τα σημεία».

«Μέχρι το 2020», συνέχισε ο κ. Μαυρόγαλιος, «η γενιά της χιλιετίας, οι λεγόμενοι Millennials, θα αποτελούν το 1/2 του παραγωγικού δυναμικού της χώρας. Οι άνθρωποι αυτοί αποτελούν την γενιά που μεγάλωσε με τα social media. Είναι οι πελάτες του αύριο, που θεωρούν αυτονόητο το να είναι on-line, να συνεργάζονται on-line και να πραγματοποιούν τις συναλλαγές τους ηλεκτρονικά 24 ώρες, 365 μέρες το χρόνο. Το μεγάλο μας στοίχημα είναι να είμαστε έτοιμοι για αυτήν την γενιά. Να την προσελήψουμε και να την κατακτήσουμε και ως ασφαλισμένο και ως συνεργάτη μας».

Όπως τόνισε ο κ. Μαυρόγαλιος «σχεδιάζουμε το μέλλον, σημαίνει ότι τοποθετούμε τις ανάγκες των πελατών μας στο επίκεντρο της στρατηγικής μας. Σχεδιάζουμε το μέλλον, λαμβάνοντας υπόψη όλες τις αλλαγές που συντελούνται. Είμαστε έτοιμοι να λειτουργήσουμε επιτυχημένα κάτω από το νέο Εποπτικό πλαίσιο, κεφαλαιακά θωρακισμένοι με συνετή διαχείριση πόρων. Είμαστε έτοιμοι να διαδραματίσουμε ηγετικό ρόλο στις εξελίξεις της αγοράς, να μην αφήσουμε καμία ευκαιρία που θα παρουσιαστεί. Είμαστε έτοιμοι να αξιοποιήσουμε στο έπακρο το τεράστιο πλεονέκτημα της Εταιρίας μας, το δίκτυό της. Σχεδιάζουμε το μέλλον σημαίνει ότι είμαστε έτοιμοι να βοηθήσουμε τον πελάτη μας να σχεδιάσει το δικό του μέλλον, με αποτελεσματικές λύσεις στις ανάγκες του, με καινοτόμες απαντήσεις στις απαιτήσεις του και κυρίως με υψηλού γνωστικού επιπέδου και εξειδίκευσης ασφαλιστικούς συμβούλους. Σχεδιάζουμε το μέλλον σημαίνει ότι επενδύουμε στους ανθρώπους μας, αναπτύσσουμε και βελτιώνουμε τις δεξιότητές μας και χτίζουμε τις επιτυχίες του αύριο, σήμερα».

30 χρόνια

Σχεδιάζουμε το μέλλον και ταυτόχρονα γιορτάζουμε. Μια τεράστια τούρτα έκανε την εμφάνισή της στη σκηνή της αίθουσας «Αλεξάνδρα Τριάντη» με τριάντα κεράκια όσα και τα χρόνια που κλείνει ο θεσμός της διοργάνωσης Συνεδρίων Πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής!

Σε τούτα τα τριακοστά «γενέθλια» ο Γενικός Διευθυντής της Εταιρίας **κ. Σταύρος Κωνσταντάς** ευχαρίστησε τους συμμετέχοντες του παραγωγικού δικτύου «διότι με τα εκπληκτικά παραγωγικά αποτελέσματα όλων σας, βοηθήσατε την Εταιρία μας να ικανοποιήσει τους φιλόδοξους στόχους του μετόχου, των ασφαλισμένων μας και του προσωπικού μας. Για το 2015 εύχομαι να στοχεύσετε και να επιτύχετε ακόμα υψηλότερα παρά τις αντιξοότητες που υπάρχουν. Να μην ξεχνάτε ότι οι αντιξοότητες είναι μια ευκαιρία για τον καθένα

από εμάς να συστηθεί με τον εαυτό του!».

«Η Εταιρία μας, της οποίας είστε αναπόσπαστο κομμάτι», είπε ο αναπληρωτής γενικός Διευθυντής **κ. Γιάννης Σπανουδάκης**, «ήταν το 2014 πρώτη σε παραγωγή και πρώτη σε κέρδη. Είμαστε αδιαμφισβήτητοι πρωταθλητές και είμαι βέβαιος ότι θα είμαστε πρώτοι και το 2015. Επομένως, το μόνο που θα ήθελα να ευχηθώ είναι υγεία και κάθε επιτυχία σε προσωπικό επίπεδο, μέχρι το επόμενο Συνέδριο Πωλήσεων!».

«Το 30ό συνέδριο πωλήσεων βρίσκει την Εταιρία μας σε μία άνευ προηγουμένου περίοδο κερδοφόρου ανάπτυξης», τόνισε ο αναπληρωτής γενικός Διευθυντής **κ. Ηρακλής Δασκαλόπουλος**, υπογραμμίζοντας ότι «το εταιρικό δίκτυο πωλήσεων -το δικό μας δίκτυο- έχει τεράστια συμβολή σε αυτό. Εύχομαι σε όλους τους ανθρώπους του δικτύου να συνεχίσουν να καταρρίπτουν τα ρεκόρ παραγωγής, με την ίδια

ζωντάνια και ορμή όπως σήμερα, σχεδιάζοντας ένα ασφαλές μέλλον για τους πελάτες μας και ένα λαμπρό μέλλον για τους ίδιους».

Καλή επιτυχία για την εκπλήρωση των απαιτητικών στόχων του 2015 ευχήθηκε ο αναπληρωτής γενικός Διευθυντής **κ. Βασίλης Κοσμάς**, υπογραμμίζοντας ότι «από την πλευρά μας όπως είδατε έχουμε επενδύσει σημαντικά σε νέες τεχνολογίες και εργαλεία που απλοποιούν δουλειά σας. Τους επόμενους μήνες θα συνεχίσουμε σε αυτό το δρόμο με γνώμονα να τυποποιήσουμε και να απλοποιήσουμε τη συνεργασία μεταξύ του δικτύου πωλήσεων και της Εθνικής Ασφαλιστικής. Από την πλευρά σας θα ήθελα να αγκαλιάσετε αυτές μας τις πρωτοβουλίες γιατί ο τελικός μας στόχος είναι κοινός, να επικεντρωθείτε σε αυτό που φέρνει τη μεγαλύτερη αξία σε όλους μας, τις νέες πωλήσεις».



«Εθνικό κεφάλαιο» η Εθνική Ασφαλιστική

Θεοφάνης Παναγιωτόπουλος, Αναπλ. Διευθύνων Σύμβουλος Εθνικής Ασφαλιστικής

Τη φυγή προς τα μπρος επέλεξε η Εθνική Ασφαλιστική πραγματοποιώντας σημαντικές επενδύσεις για να αντιμετωπίσει τη δύσκολη οικονομική συγκυρία τόνισε στην ομιλία του ο κ. Θεοφάνης Παναγιωτόπουλος, Αναπληρωτής Διευθύνων Σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής, υπογραμμίζοντας ότι «χρέος μας σήμερα είναι να επιβεβαιώσουμε, για μία ακόμα φορά στον μέτοχο, ότι η Εθνική Ασφαλιστική μπορεί να διατηρήσει την ελληνικότητά της και να προχωρήσει αυτόνομα ως η σημαντικότερη θυγατρική του Ομίλου της Εθνικής Τράπεζας».

«Αποτελεί κοινό τόπο, σχεδιάζοντας το μέλλον», υπογράμμισε ο κ. Παναγιωτόπουλος, «ότι η κύρια πρόκληση για τις επιχειρήσεις σχετίζεται με την ταχύτητα αντίδρασης και προσαρμογής στα δεδομένα που δημιουργούν οι μεταβολές του οικονομικού περιβάλλοντος, προκειμένου να διασφαλιστεί η μετάβαση σε ένα νέο κύκλο ανάπτυξης. Εν μέσω μιας δύσκολης οικονομικής συγκυρίας, η Εθνική Ασφαλιστική αξιοποιώντας τα συγκριτικά πλεονεκτήματα που διαθέτει, κινήθηκε άμεσα για την αναμόρφωση του μοντέλου λειτουργίας της, δίνοντας έμφαση στις πωλήσεις και υιοθετώντας πελατοκεντρική προσέγγιση».

Εν συνεχεία ο κ. Παναγιωτόπουλος αναφέρθηκε στη λειτουργία της Διεύθυνσης Επιχειρηματικών Πελατών και την καθιέρωση, για πρώτη φορά στην ασφαλιστική αγορά, του θεσμού του Relationship Manager.

«Τα αποτελέσματα της συγκεκριμένης Διεύθυνσης ήταν εξαιρετικά, τόσο από την αύξηση ασφαλιστρών, αλλά κυρίως από την προσέλκυση νέων μεγάλων πελατών στην Εταιρία μας. Τα ποιοτικά αποτελέσματα επίσης ήταν πέρα των αναμενόμενων. Βελτιώθηκε σημαντικά ο χρόνος ανταπόκρισης στα αιτήματα ανάληψης κινδύνων, κατανοήθηκε ακόμα καλύτερα η φύση του κινδύνου που κλήθηκε να αναλάβει η

“
...η Εταιρία μας
θα είναι παρούσα και στο μέλλον
αξιοποιώντας κάθε κανάλι,
σύμφωνα με τις εξελίξεις
και με στόχο πάντα
την καλύτερη εξυπηρέτηση
του πελάτη. Επενδύει στην
ανάπτυξη της τεχνολογίας
διαθέτοντας για πρώτη φορά,
τα τελευταία χρόνια,
πολύ μεγάλα ποσά...”

Εταιρία, αναπτύχθηκε το cross selling σε συνεργασία με τον διαμεσοληβητή και γενικότερα η Εταιρία γνώρισε ακόμα περισσότερο τον πελάτη. Προσωπικά θέλω να σας ευχαριστήσω για τον τρόπο που συνεργαστήκατε με τη συγκεκριμένη Διεύθυνση και θεωρώ ότι εξακολουθούν να υπάρχουν πολύ μεγάλα περιθώρια αξιοποίησης αυτής της συνεργασίας. Τα θετικά αποτελέ-

σματα της συγκεκριμένης Διεύθυνσης μας δημιουργούν «θετικούς» προβληματισμούς -δεν ξέρω αν είναι η σωστή έκφραση- για την επέκταση αυτής της πελατοκεντρικής προσέγγισης και στο τμήμα της αγοράς που ορίζεται ως μικρομεσαία επιχείρηση, δεδομένου ότι, από τα στοιχεία μας προκύπτει ότι σημαντικό μέρος των μικρομεσαίων επιχειρήσεων περιλαμβάνεται στο χαρτοφυλάκιό σας».

Μιλώντας εκτενώς για τους Relationship Managers ο κ. Παναγιωτόπουλος ανέφερε μεταξύ άλλων ότι «θεσπίσαμε το ρόλο του Relationship Manager (R/M) και για τις Διευθύνσεις Πωλήσεων και τις στελέχωσαμε με προσωπικό που διαθέτει αντίστοιχες ικανότητες. Η καθιέρωση του θεσμού του R/M (ουσιαστικά ο Υπεύθυνος Σχέσης) στο Εταιρικό Δίκτυο δε σημαίνει με κανένα τρόπο την υποκατάσταση του επιτελικού έργου και της σχέσης με την Εταιρία του Επιθεωρητή ή του Διευθυντή του Γραφείου. Στόχος της Εταιρίας είναι κάθε R/M να διαχειρίζεται συγκεκριμένο αριθμό Γραφείων και στα καθήκοντά του περιλαμβάνονται ακόμα η συνεχής επικοινωνία με κάθε Γραφείο/ασφαλιστή για την επίλυση τυχόν προβλημάτων εντός της εταιρίας, την παρακολούθηση και ενημέρωση του κάθε ασφαλιστή για την πορεία και εξέλιξη των ζημιών του πελάτη του. Επιτυχία θα θεωρηθεί όταν ο κάθε ασφαλιστής θα απευθύνεται σε συγκεκριμένο στέλεχος (δηλαδή στο δικό R/M) για την επίλυση οποιουδήποτε ζητήματος προκύπτει. Ουσιαστικά η



Εθνική Ασφαλιστική αποφάσισε να υιοθετήσει την εξωστρέφεια σε όλα τα επίπεδα και να είναι σε καθημερινή επαφή με τους συνεργάτες της που αποτελούν τη δεξαμενή/πηγή των εργασιών της. Η Εθνική Ασφαλιστική είναι από τις λίγες εταιρίες στην Ελλάδα που διαθέτει όλα τα κανάλια πρόσβασης στον Πελάτη της. Αντιλαμβανόμενη την διαφορετικότητα και την αξία του κάθε καναλιού, προσπάθησε και προσπαθεί για την ανάπτυξη του καθενός ξεχωριστά, με έμφαση στην, όσο γίνεται, πιο αποδοτική και ευέλικτη συνεργασία με στόχο την ικανοποίηση του πελάτη της».

«Σχεδιάζοντας το μέλλον», συνέχισε ο κ. Παναγιωτόπουλος, «θα πρέπει να προβλέψουμε τις παραμέτρους που θα επηρεάσουν, τόσο την ασφαλιστική αγορά, όσο και τα δίκτυά της στο άμεσο μέλλον - αύριο. Η Εταιρία μας θα είναι παρούσα και στο μέλλον αξιοποιώντας κάθε κανάλι, σύμφωνα με τις εξελίξεις και με στόχο πάντα την καλύτερη εξυπηρέτηση του πελάτη. Επενδύει στην ανάπτυξη της τεχνολογίας

διαθέτοντας για πρώτη φορά, τα τελευταία χρόνια, πολύ μεγάλα ποσά.

Ωστόσο, ο ασφαλιστής θα είναι και πάλι ο μεγάλος πρωταγωνιστής στην ασφαλιστική αγορά. Δανείστηκα μια φράση από συνέντευξη του Προέδρου του ΣΕΜΑ κ. Καραβία με την οποία συμφωνώ απολύτως: «...η τεχνολογία δεν σκέπτεται, δε συμβουλεύει, δε λύνει προβλήματα, δεν ακούει, δεν εμψυχώνει, δεν εξηγεί.» Οι νέες συνθήκες, όμως, απαιτούν ασφαλιστές με γνώση, επαγγελματισμό, με δεξιότητες, να είναι ειλικρινείς, να αντιλαμβάνονται τις πραγματικές ανάγκες των πελατών τους και να μην υπόσχονται τον ουρανό με τ' άστρα».

Ο κ. Παναγιωτόπουλος υπογράμμισε ότι η Εταιρία, αναγνωρίζοντας την προστιθέμενη αξία των ασφαλιστών στο ασφαλιστικό προϊόν και τη συμβολή τους στη δημιουργία ασφαλιστικής συνείδησης, θα βρίσκεται πολύ κοντά στο εταιρικό της δίκτυο με ειλικρινή διάλογο, με τήρηση πάντοτε των κανόνων δεοντολογίας, με παροχή εκ-

παίδευσης και τεχνολογίας και ιδιαίτερα με ευέλικτα προϊόντα. Πρόσθεσε, επίσης, ότι η Εταιρία προς ενίσχυση του μεριδίου αγοράς της, κυρίως στα αυτοκίνητα, έχει προχωρήσει σε επαφές με μεγάλες πληθυσμιακές ομάδες και ήδη υπάρχουν συγκεκριμένα αποτελέσματα. «Μία τέτοια μορφή συνεργασία είναι αυτή με τον Ολυμπιακό, η οποία προβλέπει τη δυνατότητα στους φίλους-μέλη του συλλόγου να ασφαλίζουν on-line τα αυτοκίνητά τους ή τις μοτοσυκλέτες τους προσφέροντας έκπτωση 10%. Παράλληλα, για κάθε συμβόλαιο που θα γίνεται μέσω αυτής της on-line συνεργασίας, η Εταιρία θα προσφέρει 10 ευρώ στην ομάδα. Και άλλες αντίστοιχες συνεργασίες υπάρχουν σε προχωρημένο βαθμό. Ας είναι αυτό ένα παράδειγμα και για δική σας αντίστοιχη πρωτοβουλία».

Ολοκληρώνοντας την ομιλία του ο κ. Παναγιωτόπουλος προέτρεψε το εταιρικό δίκτυο να αξιοποιήσει το cross selling. «Θεωρώ ότι βρισκόμαστε στην κατάλληλη χρονική στιγμή για να ξεκινήσει μια πιο συστηματική προσπάθεια. Η αγορά και ιδιαίτερα οι πελάτες σας, δεν περιμένουν. Έχει αποδειχθεί ότι το πιο αποτελεσματικό εργαλείο για την περαιτέρω ανάπτυξη των εργασιών μας είναι το cross selling και ειδικότερα οι συνθήκες ανάπτυξης είναι ευνοϊκότερες και πιο αποτελεσματικές όταν απευθύνεστε στους πελάτες σας που σας εμπιστεύτηκαν τα πολυτιμότερα αγαθά τους, δηλαδή την υγεία τους και τη ζωή τους. Αυτή η ώρα είναι η καταλληλότερη να μεγαλώσουμε το μερίδιο, τόσο εσείς στο δικό σας χαρτοφυλάκιο, όσο και η Εθνική στην ασφαλιστική αγορά. Όσον αφορά στην Εταιρία μας, τα αποτελέσματα των 3 τελευταίων ετών αποδεικνύουν τη δυναμική της και προεξοφλούν αντίστοιχη πορεία και για τα επόμενα. Χρέος μας λοιπόν σήμερα είναι να επιβεβαιώσουμε, για μία ακόμα φορά στον μέτοχο, ότι η Εθνική Ασφαλιστική μπορεί να διατηρήσει την ελληνικότητά της και να προχωρήσει αυτόνομα ως η σημαντικότερη θυγατρική του Ομίλου της Εθνικής Τράπεζας».

Η Εθνική Ασφαλιστική πρωτοπορεί σε προϊόντα και μεθόδους

Γιώργος Ζαφείρης, Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων Εθνικής Ασφαλιστικής

Στόχο τα 30 εκατ. ευρώ νέα παραγωγή για το 2015, έθεσε ο Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής, κ. Γιώργος Ζαφείρης, κατά τη διάρκεια του συνεδρίου της Εθνικής Ασφαλιστικής. Στο πλαίσιο της ομιλίας του παρουσίασε στο δίκτυο τα νέα προϊόντα αιχμής της Εταιρίας: το ευέλικτο νοσοκομειακό πρόγραμμα FULL με ετήσιο όριο κάλυψης που μπορεί να φτάσει το 1.500.000 ευρώ και το νέο πρόγραμμα πρωτοβάθμιας φροντίδας.

«Μπορούμε», υπογράμμισε ο κ. Ζαφείρης, «να είμαστε πρωταγωνιστές στο σήμερα και να σχεδιάζουμε ένα ακόμη πιο πρωτοποριακό μέλλον για τους συνεργάτες μας, τους πελάτες μας και για όλους τους ανθρώπους που εμπιστεύονται την Εθνική Ασφαλιστική. Μέχρι στιγμής, η απόκληση από τις δεσμεύσεις μας είναι μηδενική. Ζητήσατε ένα νοσοκομειακό ευέλικτο και ανταγωνιστικό και σήμερα ανεβάσατε στον αέρα το FULL. Και το σημαντικότερο: στον σχεδιασμό του FULL συμμετείχατε και εσείς, μέσω των συναδέλφων σας και εξαιρετικών συνεργατών της Εθνικής Ασφαλιστικής. Μαζί με τα στελέχη των πωλήσεων και του marketing, μαζί με τον κλάδο και τους ανθρώπους της κυρίας Αβρανά, οι Γιάννης Σκαθιδάκης, Βασίλης Κοίλιας, Νίκος Δανιάς, Διονύσης Κουτσουβέλης, Σπύρος Μουρελάτος, Αντώνης Βο-

λιώτης και Χρήστος Θεοδωρακόπουλος, δούλεψαν ακούραστα, βάζοντας την εμπειρία τους, τις γνώσεις τους, πολλή ώρα και πολλή ψυχή. Τους ευχαριστούμε θερμά!».

Στη συνέχεια ο κ. Ζαφείρης παρουσίασε τα βασικά χαρακτηριστικά του προϊόντος. Με το FULL ο ασφαλισμένος, μπορεί να επιλέξει ελεύθερα νοσοκομείο και γιατρό, ενώ του δίνεται η δυνατότητα μέσα από έξι διαφορετικά ποσοστά συμμετοχής, να διαμορφώσει το καταλληλότερο για το εισόδημά του ασφάλιστρο. Μεταξύ των παροχών του FULL συγκαταλέγονται το ημερήσιο επίδομα νοσηλείας, το χειρουργικό επίδομα, ακόμη και χωρίς χρήση του προγράμματος, καθώς και ιατρικές πράξεις χωρίς νοσηλεία έως 1.000 ευρώ τον χρόνο στα συμβεβλημένα νοσοκομεία. Το FULL συμπληρώνει με τρόπο αποτελεσματικό την κοινωνική ασφάλιση, ενώ παρέχει και διευρυμένες καλύψεις, που μεταξύ άλλων περιλαμβάνουν την δυνατότητα επιλογής του ορίου που αφορά στις διαγνωστικές εξετάσεις, ένα ετήσιο τσεκ απ ή προγεννητικό έλεγχο, οδοντιατρική και φυσιοθεραπευτική φροντίδα, καθώς και κατ' οίκον νοσηλεία.

«Παράλληλα με το FULL της δευτεροβάθμιας περίθαλψης, θα έχετε στα χέρια σας και ένα εξαιρετικό πρωτοβάθμιο πρόγραμμα, ακριβώς όπως το ζητήσατε, σε συνεργασία με την Βιοϊατρική», τόνισε ο κ. Ζαφείρης ο οποίος στη συνέχεια αναφέρθηκε

στην πλατφόρμα Εθνική Force, οι εφαρμογές της οποίας αποτελούν επί της ουσίας τη σημαντικότερη στρατηγική απόφαση της εταιρίας κατά τα τελευταία 10 χρόνια.

«Μία στρατηγική που δεν αφορά μόνον σε εμάς, στις πωλήσεις, μια στρατηγική που θα αλλιάξει όλες τις λειτουργικές διαδικασίες της Εθνικής Ασφαλιστικής. Η Εταιρία επενδύει σε νέες τεχνολογίες και σήμερα είστε πλέον σε θέση να παρακολουθείτε όλο σας το χαρτοφυλάκιο από το tablet ή το laptop σας, να παρακολουθείτε την πορεία της κάθε ζημιάς των πελατών σας στον κλάδο Αυτοκίνητου και μέσα στον Ιούλιο θα μπορείτε να παρακολουθείτε την κίνηση των πληρωμών που αφορούν στον κωδικό σας. Και η όλη διαδικασία θα εμπλουτίζεται συνεχώς με νέες εφαρμογές, με στόχο να καλύψουμε όλο το φάσμα, όλο το μήκος και το πλάτος της δραστηριότητάς σας».

Ο κ. Ζαφείρης στην ομιλία του ανέφερε επίσης, ότι στη στρατηγική της ανάπτυξης των εργασιών προστίθεται και μια νέα παράμετρος: η γεωγραφία σε συνάρτηση με την ανάπτυξη των εργασιών.

«Χαρτογραφούμε τα γραφεία μας, λαμβάνουμε υπόψη μας τα στατιστικά στοιχεία που αφορούν στον πληθυσμό, στο εισόδημα και στα περιθώρια αύξησης των εργασιών σε κάθε περιοχή και προχωρούμε σε εκλογίκευση της γεωγραφικής κατανομής με στόχο την ακόμη μεγαλύτερη ανά-



πτυξη των εργασιών των γραφείων μας. Σχεδιάζουμε το μέλλον σημαίνει ότι πραγματικά το σχεδιάζουμε. Σχεδιάζουμε το μέλλον, σημαίνει ότι κάθε χρόνο, κάθε γραφείο πωλήσεων θα έχει το δικό του business plan».

Ιδιαίτερη αναφορά έκανε στην προσπάθεια για μείωση της γραφειοκρατίας, λέγοντας πως «είμαστε ήδη σε πολύ καλό δρόμο και ο στόχος μας είναι συγκεκριμένος. Επιδιώκουμε να θεσπίσουμε απλές και πρακτικές διαδικασίες και κανόνες, που θα κάνουν την καθημερινότητά σας απλούστερη, ευκολότερη και κατά συνέπεια παραγωγικότερη».

Παράλληλα, ο κ. Ζαφείρης τόνισε ότι κανένας οργανισμός δεν μπορεί να μιλά για το μέλλον, εάν δεν έχει διασφαλίσει και εάν δεν έχει αξιοποιήσει πλήρως, όλες τις δυνατές εναλλακτικές οδούς τροφοδοσίας του κύκλου των εργασιών του.

«Επομένως, θέλω να ξέρετε, ότι ως επικεφαλής των πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής, θεωρώ αναγκαία και την

ανάπτυξη οποιουδήποτε άλλου εναλλακτικού καναλιού, το οποίο, χωρίς να σας ανταγωνίζεται, θα ενισχύσει το μερίδιο αγοράς μας. Και αυτό είναι κάτι που θα πρέπει να το θέλετε κι εσείς. Γιατί όσο πιο ισχυρή γίνεται η θέση της Εθνικής Ασφαλιστικής στην αγορά και στην κοινωνία, τόσο περισσότερο ισχυροποιείται και η δική σας θέση. Όσο μεγαλώνει η Εταιρία μας, τόσο πιο δυναμικός και αναγκαίος γίνεται ο δικός σας ρόλος».

«Σήμερα, περισσότερο από ποτέ», συνέχισε ο κ. Ζαφείρης, «Δύναμη σημαίνει γνώση και πληροφορία. Δύναμη σημαίνει ότι η διαρκής εκπαίδευση και επιμόρφωση αποτελούν κεντρικό πυλώνα της κερδοφόρας ανάπτυξης των εργασιών μας. Σχεδιάζω το μέλλον, δε σημαίνει απλώς ότι πουλάω ένα προϊόν ή μία υπηρεσία στον πελάτη. Σημαίνει ότι μπορώ να αλληλέω τον τρόπο με τον οποίο δουλεύω, μπορώ να προσαρμοστώ και να αξιοποιήσω υπέρ μου το internet, τα tablets, τα social media, την εύκολη και χαμηλού κόστους διακίνηση

της πληροφορίας και να προσφέρω αυτό που πραγματικά χρειάζεται. Και θέλω αυτό πραγματικά να λάβετε σοβαρά υπόψη σας. Ο πελάτης του σήμερα και πολύ περισσότερο ο πελάτης του αύριο δεν χρειάζεται κάποιον που θα του πουλήσει κάτι. Χρειάζεται, όμως, πολύ, αυτόν που θα του προσφέρει την καλύτερη δυνατή λύση στο πρόβλημά του».

Ο κ. Ζαφείρης στην ομιλία του επισήμανε επίσης ότι η αξία του ασφαλιστή του μέλλοντος θα αποτιμάται σε ένα και μοναδικό νόμισμα: στην ποσότητα και ποιότητα των σχέσεων που δημιουργεί.

«Η νέα πραγματικότητα που γίνεται εφικτή κυρίως από την επανάσταση που επέφερε η κοινωνική δικτύωση, θα δημιουργήσει μία νέα γενιά επαγγελματιών στις πωλήσεις. Οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι θα εξελιχθούν στην μεγαλύτερη και αρτιότερα εκπαιδευμένη ομάδα επαγγελματιών και η εξεύρεση και πρόσληψή τους θα γίνεται κυρίως μέσα από τα sites κοινωνικής δικτύωσης.

Το επάγγελμα του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή θα περάσει από μια τεράστια μεταμόρφωση την επόμενη δεκαετία. Παρότι ο πελάτης θα μπορεί να κάνει την δική του έρευνα για τα προϊόντα και να τα αγοράζει on-line, οι εταιρίες θα χρειαστούν και περισσότερους και πιο εξειδικευμένους ασφαλιστικούς συμβούλους. Ανθρώπους με ισχυρές αναλυτικές δεξιότητες, με την ικανότητα να συναισθάνονται τα προβλήματα των πελατών, ακόμη και με βαθιά κατανόηση των πολυπλοκών ζητημάτων των επιχειρήσεων.

Η Εθνική Ασφαλιστική σχεδιάζει το μέλλον και μέσα σ' αυτόν τον σχεδιασμό κάνει τα πάντα για να συνεχίσει την παράδοση των 124 χρόνων. Την παράδοση που έχει, ως η ασφαλιστική με το ισχυρότερο, το αποτελεσματικότερο και το πιο αφοσιωμένο δίκτυο πωλήσεων της αγοράς μας». Κλείνοντας την ομιλία του αναφέρθηκε στο στόχο παραγωγής των 30 εκατ. ευρώ, ανακοινώνοντας ότι το ταξίδι επιβράβευσης 2015 θα είναι στην Ινδία.

Διατηρησιμότητα ατομικών ζωής

ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΕΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

- 1n Γεώργιος Φουφόπουλος
- 2n Χρήστος Χρυσολόγου
- 3n Παναγιώτης Γθεντής
- 4n Γεώργιος Κασκάνης
- 5n Γεώργιος Παϊκόπουλος

ΠΡΟΪΣΤΑΜΕΝΟΙ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

- 1n Ιωάννης Μαυρομμάτης, επιθεωρητής Γ. Φουφόπουλος
- 2n Σπυρίδωνας Τότοθου, επιθεωρητής Γ. Φουφόπουλος
- 3n Δημήτριος Μηλιόρδος, επιθεωρητής Γ. Φουφόπουλος
- 4n Παναγιώτης Μπρουμεριώτης
- 5n Γεώργιος Ρήγας, επιθεωρητής Γ. Κασκάνης

ΑΝΑΠΛΗΡΩΤΕΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ

- 1n Δήμητρα Δρακούλη, γρ. πωλήσεων Γ. Φουφόπουλου
- 2n Αναστασία Τοτόθου, γρ. πωλήσεων Σπ. Τότοθου
- 3n Χρήστος Θεοδωρακόπουλος, γρ. πωλήσεων Κ. Καταγά
- 4n Ιωάννης Αδαμάκης, γρ. πωλήσεων Μ. Αδαμάκη
- 5n Κωνσταντίνος Δημόπουλος, γρ. πωλήσεων Ι. Γεωργιάδη

ΟΜΑΔΑΡΧΕΣ

- 1n Γεωργία Κουφοπούλου, γρ. πωλήσεων Ι. Μαυρομμάτη
- 2n Κωνσταντίνα Κοκκότη, γρ. πωλήσεων Π. Μπρουμεριώτη
- 3n Αικατερίνη Ζερμπαλά, γρ. πωλήσεων Ι. Μαυρομμάτη
- 4n Ηλίας Τσίμπας, γρ. πωλήσεων Δ. Μηλιόρδου
- 5n Αικατερίνη Δουδέση, γρ. πωλήσεων Γ. Κασκάνη

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

- 1n Βασίλειος Κοίλιας, γρ. πωλήσεων Χρ. Αγγελόπουλου
- 2n Κανέλλα Παπαδαντωνάκου, γρ. πωλήσεων Γ. Φουφόπουλου
- 3n Σταύρος Ντεμερτζής, γρ. πωλήσεων Μ. Αδαμάκη
- 4n Χριστοδουλίδης Νικόλαος, γρ. πωλήσεων Γ. Φουφόπουλου
- 5n Σπυρίδωνας Μουρελάτος, γρ. πωλήσεων Χρ. Κούκλαρη
- 6n Ουρανία Αγγελάκου, γρ. πωλήσεων Δ. Μηλιόρδου
- 7n Δέσποινα Λιγάτου, γρ. πωλήσεων Π. Χαλκοδαίμων
- 8n Ιάσωνας Πηλαστής, γρ. πωλήσεων Γ. Παϊκόπουλου
- 9n Αντώνιος Βοδιώτης, γρ. πωλήσεων Χρ. Κούκλαρη
- 10n Νικόλαος Παπαστεργίου, γρ. πωλήσεων Σπ. Τότοθου
- 11n Παρασκευάς Χουρμούζης, γρ. πωλήσεων Σπ. Τότοθου
- 12n Διονύσιος Κουτσουβέλης, γρ. πωλήσεων Γ. Κασκάνη
- 13n Ευσταθία Κουτρογιάννου, γρ. πωλήσεων Ι. Μαυρομμάτη
- 14n Ευφροσύνη Τουλούπα, γρ. πωλήσεων Ι. Παπαγιάννη
- 15n Γεώργιος Αποστράγγης, γρ. πωλήσεων Δ. Μηλιόρδου
- 16n Παρασκευάς Παρασκευόπουλος, γρ. πωλήσεων Χρ. Γκίλια
- 17n Ουρανία Κατριάδου, γρ. πωλήσεων Γ. Φουφόπουλου
- 18n Γεωργία Μαυρομμάτη, γρ. πωλήσεων Γ. Φουφόπουλου
- 19n Καλούστ Σιμονιάν, γρ. πωλήσεων Π. Κασιράνη
- 20n Παναγιώτης Φουστέρης, γρ. πωλήσεων Χρ. Χρυσολόγου
- 21n Ιωάννης Καπερναράκος, γρ. πωλήσεων Σπ. Τότοθου

διατηρησιμότητα ατομικών ζωής

ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΕΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ



1. Βράβευση κ. Γεώργιου Φονφόπουδου.



2. Βράβευση κ. Χρήστου Χρυσοδόγου.



3. Βράβευση κ. Παναγιώτη Γθεντή.



4. Βράβευση κ. Γεώργιου Κασκάνη.



5. Βράβευση
κ. Γεώργιου Παϊκόπουδου.

Σχεδιάζουμε ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ

ΠΡΟΪΣΤΑΜΕΝΟΙ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ



1. Βράβευση κ. Ιωάννη Μανρομιάτη.



2. Βράβευση κ. Σπυρίδωνα Τότοδου.



3. Βράβευση κ. Δημήτριου Μηδιδόρου.



4. Βράβευση κ. Παναγιώτη Μπρουμεριώτη.



5. Βράβευση
κ. Γεώργιου Ρήγα.

διατηρησιμότητα ατομικών ζωής

ΑΝΑΠΛΗΡΩΤΕΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ



1. Βράβευση κ. Δήμητрас Δρακούδη.



2. Βράβευση κ. Αναστασίας Τσιόδου.



3. Βράβευση
κ. Χρήστον Θεοδωρακόπουλου.



4. Βράβευση κ. Ιωάννη Αδαμάκη.



5. Βράβευση κ. Κωνσταντίνου Δημόπουλου.

ΟΜΑΔΑΡΧΕΣ



1. Βράβευση κ. Γεωργίας Κουφοπούλου.



2. Βράβευση κ. Κωνσταντίνας Κοκκότη.



3. Βράβευση
κ. Αικατερίνης Ζερμαδά.



4. Βράβευση κ. Ηλία Τσίρμπα.



5. Βράβευση κ. Αικατερίνης Δονδέση.

Σχεδιάζουμε ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ



1. Βράβευση κ. Βασιλείου Κοΐδια.



2. Βράβευση
κ. Κανελλάς
Παπαδαντωνάκου.



3. Βράβευση κ. Σιαύρου Ντεμετρίζι.



4. Βράβευση κ. Χριστοδουλάκη Νικόλαου.



5. Βράβευση κ. Σπυρίδωνα Μουρεδάτου.



7. Βράβευση κ. Λέοποινας Λιγιάτου.



6. Βράβευση κ. Ουρανίας Αγγελδάκου.



8. Βράβευση
κ. Ιάσωνα Παλασιού.



9. Βράβευση
κ. Αντώνιου Βοδιώτη.



10. Βράβευση κ. Νικόλαου Παπαστεργίου.

διατηρησιμότητα ατομικών ζωής

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ



11. Βράβευση κ. Παρασκευά Χουρμούζη.



12. Βράβευση
κ. Διονύσιου Κουτσουβέδη.



13. Βράβευση κ. Ευσταθίας Κουτρογιάννου.



14. Βράβευση κ. Ευφροσύνης Τονδούπα.



15. Βράβευση κ. Γεώργιου Αποσιράγγη.



17. Βράβευση κ. Ουρανίας Καιριαδάκη.



16. Βράβευση κ. Παρασκευά Παρασκευόπουλου.



18. Βράβευση
κ. Γεωργίας Μαυρομμάτη.



19. Ο κ. Καδούσι Σιμονιάν.



20. Βράβευση κ. Παναγιώτη Φουσιτέρη.



21. Βράβευση κ. Ιωάννη Καπερνάρα.

Αύξηση χαρτοφυλακίου γενικών κλάδων

ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΕΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

- 1n Γεώργιος Φουφόπουλος
- 2n Παναγιώτης Γληντής
- 3n Χρήστος Χρυσολόγου

ΠΡΟΪΣΤΑΜΕΝΟΙ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

- 1n Ιωάννης Μπιρμπίλης, επιθεώρηση Π. Αρμπουνιώτη
- 2n Κωνσταντίνος Καταγός, επιθεώρηση Π. Γληντή
- 3n Γεώργιος Ρήγας, επιθεώρηση Γ. Κασκάνη
- 4n Δημήτριος Ντόκος, επιθεώρηση Χρ. Χρυσολόγου
- 5n Ιωάννης Μαυρομμάτης, επιθεώρηση Γ. Φουφόπουλου

ΑΝΑΠΛΗΡΩΤΕΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ

- 1n Γεώργιος Παρασίδης, γρ. πωλήσεων Α. Χρυσού
- 2n Παναγιώτης Πολυδωρόπουλος, γρ. πωλ. Θ. Διαμαντοπούλου
- 3n Χρήστος Θεοδωρακόπουλος, γρ. πωλήσεων Κ. Καταγός

ΟΜΑΔΑΡΧΕΣ

- 1n Σπυρίδωνας Μπεκίρης, γρ. πωλήσεων Γ. Φουφόπουλου
- 2n Καλλιόπη Ξύτσα, γρ. πωλήσεων Κ. Καταγός
- 3n Δημήτριος Βεζδρεβάνης, γρ. πωλήσεων Ι. Μπιρμπίλη
- 4n Χαράλαμπος Σκιαδαρέσης, γρ. πωλήσεων Δ. Ντόκου
- 5n Ευάγγελος Βλαβιανός, γρ. πωλήσεων Δ. Κελεσίδη

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

- 1n Γεώργιος Βέρμης, γρ. πωλήσεων Α. Χρυσού
- 2n Σταύρος Αλεξανδρίδης, γρ. πωλήσεων Ε. Χατζικωνσταντίνου
- 3n Αλεξάνδρα Τσιχλιά, γρ. πωλήσεων Β. Καραθάνου
- 4n Λεωνίδας Μερκούρης, γρ. πωλήσεων Ι. Μπιρμπίλη
- 5n Ειρήνη Τοπιντζή, γρ. πωλήσεων Κ. Καταγός
- 6n Αδαμαντία Κωστούλια, γρ. πωλήσεων Χρ. Νικολλάου
- 7n Αικατερίνη Καβαλάρη, γρ. πωλήσεων Κ. Παπαναστασίου
- 8n Γεράσιμος Δενδρινός, γρ. πωλήσεων Δ. Κελεσίδη
- 9n Αριστείδης Παπαδόπουλος, γρ. πωλήσεων Γ. Κουτσαμάνη
- 10n Μαρία Τρίκοβα, γρ. πωλήσεων Δ. Βαγενά

αύξηση χαρτοφυλακίου γενικών κλάδων ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΕΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ



1. Βράβευση
κ. Γεώργιου Φουφόπουλου.



2. Βράβευση κ. Παναγιώτη Γδεντή.



3. Βράβευση
κ. Χρήστου Χρυσοδόγου.

ΠΡΟΪΣΤΑΜΕΝΟΙ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ



1. Βράβευση
κ. Ιωάννη
Μπιρμπιδή.



3. Βράβευση κ. Γεώργιου Ρήγα.



2. Βράβευση κ. Κωνσταντίνου Καταγά.



4. Βράβευση κ. Δημήτριου Ντόκου.



5. Βράβευση
κ. Ιωάννη
Μανρομμάτη.

Σχεδιάζουμε ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ

ΑΝΑΠΛΗΡΩΤΕΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ



1. Βράβευση
κ. Γεώργιου Παρασίδου.



2. Βράβευση κ. Παναγιώτη Ποδινδρόπουλου.



3. Βράβευση
κ. Χρήστου Θεοδωρακόπουλου.

ΟΜΑΔΑΡΧΕΣ



1. Βράβευση
κ. Σπυρίδωνα
Μπεκίρη.

3. Βράβευση
κ. Δημήτριου Βεζδρεβάνη.



2. Βράβευση κ. Καθίδιπης Εύσια.



4. Βράβευση κ. Χαράδαμπος Σκιαδαρέση.



5. Βράβευση
κ. Ευάγγελου
Βδαβιανού.

αύξηση χαρτοφυλακίου γενικών κλάδων

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ



1. Βράβευση κ. Γεώργιου Βέρμην.



2. Ο κ. Σταύρος Αδεξανδρίδης.



3. Βράβευση κ. Αδεξανδρας Τοιχαδιά.



4. Βράβευση κ. Λεωνίδα Μερκούρη.



5. Βράβευση κ. Ειρήνης Τοπιντζί.



6. Η κ. Αδαμαντία Κωστούδια.



8. Βράβευση
κ. Γεράσιμου Δενδρινού.



7. Βράβευση κ. Αικατερίνης Καβαδάρη.



9. Βράβευση
κ. Αριστείδη
Παπαδόπουλου.



10. Βράβευση κ. Μαρίας Τρίκοδα.

Κλάδος ατομικών ζωής

ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΕΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

- 1n Γεώργιος Φουφόπουλος
- 2n Χρήστος Χρυσολόγου

ΠΡΟΪΣΤΑΜΕΝΟΙ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

- 1n Ιωάννης Μαυρομμάτης, επιθεωρητής Γ. Φουφόπουλος
- 2n Σπυρίδωνας Τότοθης, επιθεωρητής Γ. Φουφόπουλος
- 3n Ανθή Ξηρού
- 4n Χρήστος Κούκληρης, επιθεωρητής Χρ. Χρυσολόγου
- 5n Δημήτριος Μηλιόρδος, επιθεωρητής Γ. Φουφόπουλος
- 6n Γεώργιος Ρήγας, επιθεωρητής Γ. Κασκάνης
- 7n Ιωάννης Αδαμόπουλος, επιθεωρητής Γ. Φουφόπουλος
- 8n Παναγιώτης Μηρουμεριώτης
- 9n Παναγιώτης Κασσιράνης, επιθεωρητής Χρ. Χρυσολόγου
- 10n Μιχαήλ Αδαμάκης, επιθεωρητής Π. Γιαννίτης

ΑΝΑΠΛΗΡΩΤΕΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ

- 1n Δήμητρα Δρακούλη, γρ. πωλήσεων Γ. Φουφόπουλου
- 2n Χρήστος Θεοδωρακόπουλος, γρ. πωλήσεων Κ. Καταγά
- 3n Ιωάννης Αδαμάκης, γρ. πωλήσεων Μ. Αδαμάκη
- 4n Κρυστάλλη Μηλιούμη, γρ. πωλήσεων Γ. Φουφόπουλου
- 5n Αναστασία Τοτόθου, γρ. πωλήσεων Σπ. Τότοθου
- 6n Γεώργιος Παρασίδης, γρ. πωλήσεων Α. Χρυσού

ΟΜΑΔΑΡΧΕΣ

- 1n Αικατερίνη Ζερμπαλά, γρ. πωλήσεων Ι. Μαυρομμάτη
- 2n Γεωργία Κουφοπούλου, γρ. πωλήσεων Ι. Μαυρομμάτη
- 3n Κωνσταντίνα Κοκκότη, γρ. πωλήσεων Π. Μηρουμεριώτη
- 4n Ηλίας Τσίρμπας, γρ. πωλήσεων Δ. Μηλιόρδου
- 5n Αικατερίνη Δουδέση, γρ. πωλήσεων Γ. Κασκάνη
- 6n Γεώργιος Κάρος, γρ. πωλήσεων Χρ. Κούκληρη
- 7n Νικόλαος Γούναρης
- 8n Γεώργιος Κουνέλης, γρ. πωλήσεων Χρ. Χρυσολόγου
- 9n Σπυρίδωνας Μπεκίρης, γρ. πωλήσεων Γ. Φουφόπουλου
- 10n Δημήτριος Αντωνόπουλος, γρ. πωλήσεων Π. Μηρουμεριώτη

κλάδος ατομικών ζωής

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

- | | |
|--|---|
| 1n Παναγιώτης Κατσικονούρης , γρ. πωλήσεων Ι. Αδαμόπουλου | 13n Βασιλική Σοφianoπούλου , γρ. πωλήσεων Γ. Φουφόπουλου |
| 2n Ευσταθία Κουτρογιάννου , γρ. πωλήσεων Ι. Μαυρομμάτη | 14n Παρασκευή Λεπτοκαρύδου , γρ. πωλήσεων Χρ. Χρυσολόγου |
| 3n Ουρανία Αγγελιάκου , γρ. πωλήσεων Δ. Μηλιόρδου | 15n Ιάσωνας Πλατσής , γρ. πωλήσεων Γ. Παϊκόπουλου |
| 4n Σταύρος Ντεμερτζής , γρ. πωλήσεων Μ. Αδαμάκη | 16n Ουρανία Κατριάδου , γρ. πωλήσεων Γ. Φουφόπουλου |
| 5n Βασίλειος Κοίλιας , γρ. πωλήσεων Χρ. Αγγελόπουλου | 17n Διονύσιος Κουτσουβέλης , γρ. πωλήσεων Γ. Κασκάνη |
| 6n Νικόλαος Μακροκάνης , γρ. πωλήσεων Ι. Μαυρομμάτη | 18n Καλούστ Σιμονιάν , γρ. πωλήσεων Π. Κασιράνη |
| 7n Αναστάσιος Σακκάς , γρ. πωλήσεων Ι. Μαυρομμάτη | 19n Παναγιώτης Βαλεκάρδης , γρ. πωλήσεων Ι. Μαυρομμάτη |
| 8n Αντώνιος Βοδιώτης , γρ. πωλήσεων Χρ. Κούκλαρη | 20n Ευφροσύνη Τουλούπα , γρ. πωλήσεων Ι. Παπαγιάννη |
| 9n Κανέλλα Παπαδαντωνάκου , γρ. πωλήσεων Γ. Φουφόπουλου | 21n Νικόλαος Παπαστεργίου , γρ. πωλήσεων Σπ. Τότολη |
| 10n Χρυσουγή Ναστούλη , γρ. πωλήσεων Ι. Μαυρομμάτη | 22n Μαρία Άτση , γρ. πωλήσεων Α. Ξηρού |
| 11n Μάριος Κούσπας , γρ. πωλήσεων Ι. Αδαμόπουλου | 23n Αλεξάνδρα Τσιχλιά , γρ. πωλήσεων Β. Καραθάνου |
| 12n Σπυρίδωνας Μουρελάτος , γρ. πωλήσεων Χρ. Κούκλαρη | 24n Αλεξάνδρα Παντελάρου , γρ. πωλήσεων Π. Κασιράνη |
| | 25n Γεωργία Παρπούλη , γρ. πωλήσεων Ι. Παρπούλη |

ΝΕΟΙ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ

- | | |
|---|--|
| 1n Χρυσουγή Ναστούλη , γρ. πωλήσεων Ι. Μαυρομμάτη | 6n Αθανάσιος Χατζηφωτιάδης , γρ. πωλήσεων Α. Ξηρού |
| 2n Παναγιώτης Βαλεκάρδης , γρ. πωλήσεων Ι. Μαυρομμάτη | 7n Δημήτριος Ξηρογιάννης , γρ. πωλήσεων Κ. Ζωγράφου |
| 3n Στέργιος Κουτσογιάννης , γρ. πωλήσεων Γ. Αναστασίου | 8n Γεώργιος Κακάμπουρας , γρ. πωλήσεων Κ. Καταγά |
| 4n Εμμανουήλ Γεωργιάδης , γρ. πωλήσεων Δ. Κελεσίδη | 9n Παρασκευάς Παπής , γρ. πωλήσεων Δ. Τζουγανάτου |
| 5n Δημήτριος Παπαδημητρίου , γρ. πωλήσεων Δ. Ντόκου | 10n Μαρία Μπινιάρη , γρ. πωλήσεων Ν. Ψυχογιού |

ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΕΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ



1. Βράβευση κ. Γεώργιου Φουφόπουλου.



2. Βράβευση κ. Χρήστου Χρυσολόγου.

Σχεδιάζουμε ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ

ΠΡΟΪΣΤΑΜΕΝΟΙ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ



1. Βράβευση κ. Ιωάννη Μαυρομάτη.



2. Βράβευση
κ. Σπυρίδωνα Τότοδου.



3. Βράβευση κ. Ανθής Ξηρού.



4. Βράβευση κ. Χρήστου Κούκδαρη.



5. Βράβευση κ. Δημήτριου Μηδιόρδου.



7. Βράβευση κ. Ιωάννη Αδαμόπουλου.



6. Βράβευση κ. Γεώργιου Ρίγα.



8. Βράβευση
κ. Παναγιώτη Μπρονιμερτίτη.



9. Βράβευση
κ. Παναγιώτη Κασοράνη.



10. Βράβευση κ. Μιχαήλ Αδαμιάκη.

κλάδος ατομικών ζωής ΑΝΑΠΛΗΡΩΤΕΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ



1. Βράβευση κ. Δήμητρας Δρακούδη.



2. Βράβευση κ. Χρήστου Θεοδωρακόπουλου.



3. Βράβευση κ. Ιωάννη Αδαμάκη.



4. Βράβευση κ. Κρυστιάδως Μπιδιούμη.



5. Βράβευση κ. Αναστασίας Τοιόδου.



6. Βράβευση κ. Γεώργιου Παρασίδη.

Σχεδιάζουμε ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ

ΟΜΑΔΑΡΧΕΣ



1. Βράβευση κ. Αικατερίνης Ζερμπιάδα.



2. Βράβευση κ. Γεωργίας Κουφοπούδου.



3. Βράβευση κ. Κωνσταντίνου Κοκκότη.



4. Βράβευση κ. Ηδία Τσίρμπα.



5. Βράβευση κ. Αικατερίνης Δουδέου.



7. Βράβευση κ. Νικόδαου Γούναρη.



6. Βράβευση κ. Γεώργιου Κάρου.



8. Βράβευση κ. Γεώργιου Κουνέλη.



9. Βράβευση κ. Σπυρίδωνα Μπεκίρη.



10. Βράβευση κ. Δημήτριου Αντωνόπουλου.

κλήδος ατομικών ζωής

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ



1. Βράβευση κ. Παναγιώτη Κατσικονούρη.



2. Βράβευση κ. Ευσταθίας Κουτρογιάννου.



3. Βράβευση
κ. Ουρανίας
Αγγελάκου.



4. Βράβευση
κ. Σιαύρου
Ντεμεριζή.



5. Βράβευση κ. Βασίλειου Κοΐδια.



6. Βράβευση
κ. Νικόδαου
Μακροκάνη.



7. Βράβευση κ. Αναστάσιου Σακκά.



8. Βράβευση κ. Αντωνίου Βοδιούτη.

Σχεδιάζουμε ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ



9. Βράβευση κ. Κανέλλα Παπαδανυνάκου.



10. Βράβευση κ. Χρυσανγίς Ναστούδη.



11. Βράβευση
κ. Μάριον
Κούσπα.



12. Βράβευση
κ. Σπυρίδωνα
Μουρεδάτου.



13. Βράβευση κ. Βασιλικής Σοφianoπούλου.



14. Βράβευση
κ. Παρασκευής
Λεπτοκαρδίου.



15. Βράβευση κ. Ιάσωνα Πάταση.



16. Βράβευση κ. Ουρανίας Κατριάδου.

κλάδος ατομικών ζωής

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ



17. Βράβευση
κ. Διονύσιου
Κουτσοβέδη.

19. Βράβευση
κ. Παναγιώτη
Βαδεκάρδα.



18. Ο κ. Καδούσι Σιμονιάν.



20. Βράβευση κ. Ευφροσύνης Τουντούπα.

21. Βράβευση
κ. Νικόδαμου
Παπασιεργίου.



22. Βράβευση
κ. Μαρίας
Αιων.



23. Βράβευση
κ. Αλεξάνδρας
Τσιχδιά.



24. Βράβευση
κ. Αλεξάνδρας
Πανιεδάρου.

25. Βράβευση
κ. Γεωργίας
Παρπούδα.



Σχεδιάζουμε ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ

ΝΕΟΙ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ



1. Βράβευση κ. Χρυσανγίς Νασιούδη.



2. Βράβευση κ. Παναγιώτη Βαδεκάρδα.



3. Βράβευση κ. Σιέργιου Κουτσογιάννη.



4. Βράβευση κ. Εμμανουήλ Γεωργιάδη.



5. Βράβευση κ. Δημήτριου Παπαδημητρίου.



6. Βράβευση κ. Αθανάσιου Χατζηφωτιάδη.



7. Βράβευση κ. Δημήτριου Ξηρογιάννη.



8. Βράβευση κ. Γεώργιου Κακάμπουρα.



9. Βράβευση κ. Παρασκευά Παπγιή.



10. Η κ. Μαρία Μπινιάρη.



Ρώμη - Φθωρεντία



εξαιρετικής ομορφιάς μνημεία της, της έχει αποδοθεί η προσωπομεία «η αιώνια πόλη». Το ιστορικό της κέντρο έχει καταχωρηθεί στη λίστα

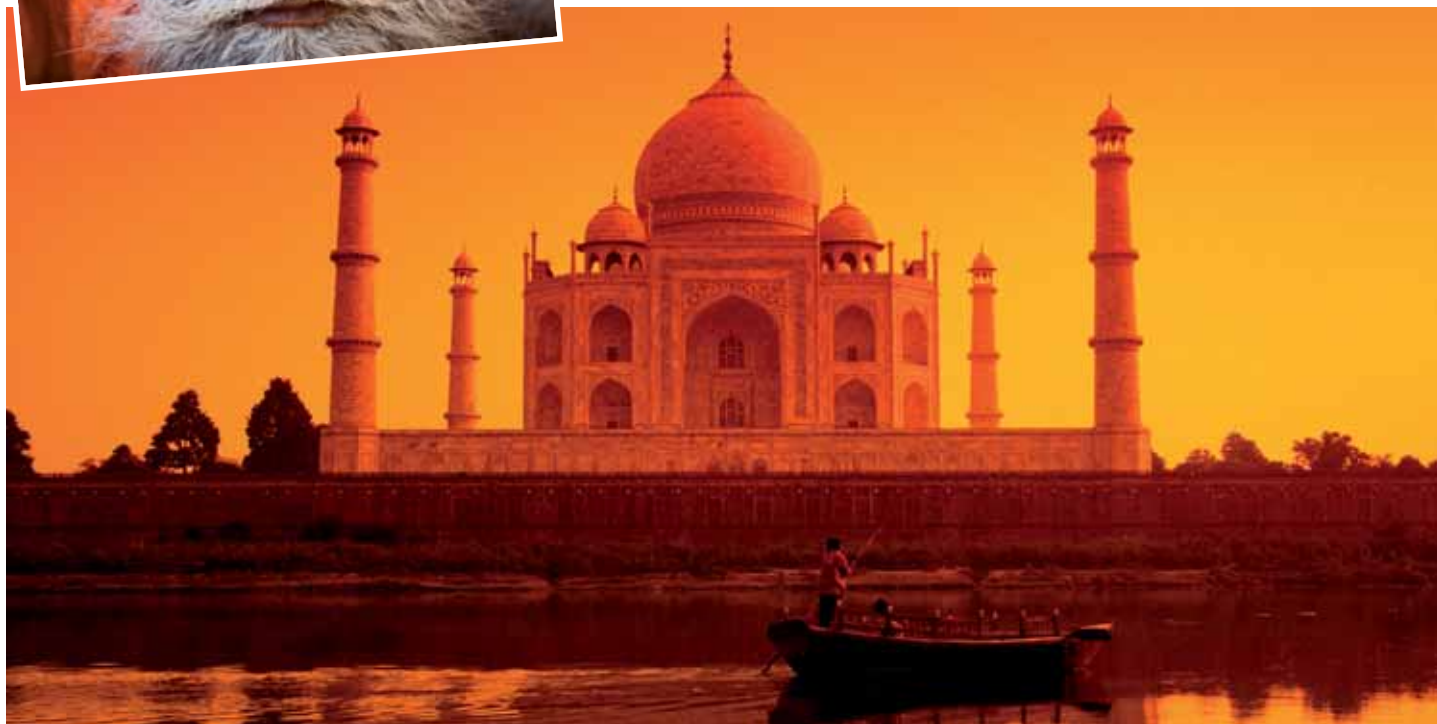
Κέντρο εμπορίου κατά τον Μεσαίωνα, η Φλωρεντία κυβερνήθηκε από την οικογένεια των Μεδίκων. Θεωρείται ως η γενέτειρα της ιταλικής Αναγέννησης και είναι γνωστή για τις καλές τέχνες και την αρχιτεκτονική της. Το ιστορικό κέντρο της πόλης έχει χαρακτηριστεί ως Μνημείο Παγκόσμιας Κληρονομιάς και τελεί υπό το καθεστώς προστασίας της Unesco.

Πάμε...Ινδία!

Με στόχο νέας παραγωγής τα 30 εκατ. ευρώ το ταξίδι επιβράβευσης 2016 έχει προορισμό τη μοναδική Ινδία. Πρόκειται για τη δεύτερη μεγαλύτερη χώρα παγκοσμίως σε πληθυσμό και εκτείνεται ανάμεσα στα Ιμαλάια όρη και τον Ινδικό ωκεανό. Η Ινδία, κατά τη διάρκεια της ιστορίας υπήρξε κοιτίδα και σταυροδρόμι πολλών σημαντικών πολιτισμών και θρησκειών. Σήμερα είναι από τις πιο γοργά αναπτυσσόμενες οικονομίες, παρόλο που η φτώχεια παραμένει έντονο κοινωνικό φαινόμενο. Λέγεται ότι πρέπει να επισκεφτείς περισσότερες από επτά φορές τη χώρα αυτή για να πεις απλά ότι τη γνώρισες.

Τα δυο κύρια χαρακτηριστικά της είναι η ζωντανή πολιτιστική κληρονομιά και ο πνευματικός μυστικισμός. Άλλωστε έχει τη μεγαλύτερη παγκοσμίως ποικιλομορφία σε ό,τι αφορά στον πολιτισμό, τη γλώσσα και τα φυλετικά χαρακτηριστικά των κατοίκων της. Με τα Χιντί να έχουν τους περισσότερους ομιλητές η Ινδία έχει 22 επίσημες γλώσσες. Με πλήθος αξιοθέατων, το δημο-

φιλέστερο διεθνώς είναι το Ταζ Μαχάλ, το οποίο αποτελεί αριστούργημα της ισλαμικής αρχιτεκτονικής. Χτίστηκε το 1650 από τον βασιλιά Σαχ Τζαχάν ως μαυσωλείο για την τρίτη σύζυγό του, Μουμτάζ Μαχάλ. Οι κήποι του, βρετανικής έμπνευσης και αρχιτεκτονικής, είναι μεταγενέστεροι. Είναι χαρακτηριστικό ότι κάθε χρόνο το επισκέπτονται περισσότεροι από 3 εκατ. τουρίστες.





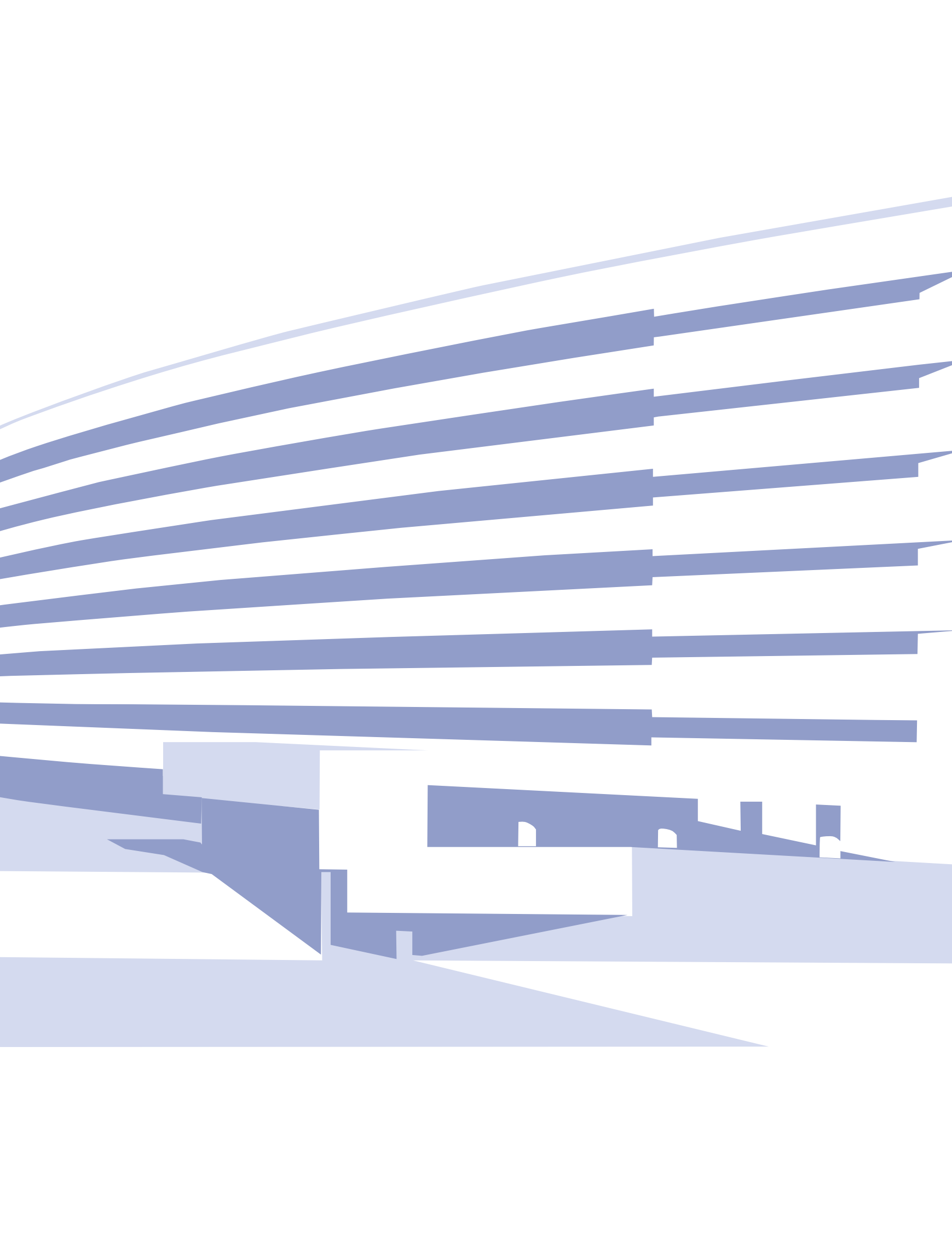
Αγαπητοί συνεργάτες

Σχεδιάζουμε το μέλλον, σημαίνει ότι τοποθετούμε τις ανάγκες των παιδιών μας στο επίκεντρο της στρατηγικής μας. Σημαίνει ότι είμαστε έτοιμοι να βοηθήσουμε τον πελάτη μας να σχεδιάσει το δικό του μέλλον. Είμαστε έτοιμοι, με αποτελεσματικές λύσεις στις ανάγκες του, με καινοτόμες απαντήσεις στις απαιτήσεις του και κυρίως με υψηλού γνωστικού επιπέδου και εξειδίκευσης, ασφαδιστικούς συμβούλους. Συνεργάτες με μέλλον, συνεργάτες που θα αγκαλιάσουμε και θα στηρίξουμε τα φιλόδοξα σχέδιά τους, συνεργάτες που θα εκτιμούν, θα συμβουλεύονται και θα εμπιστεύονται οι πελάτες μας.

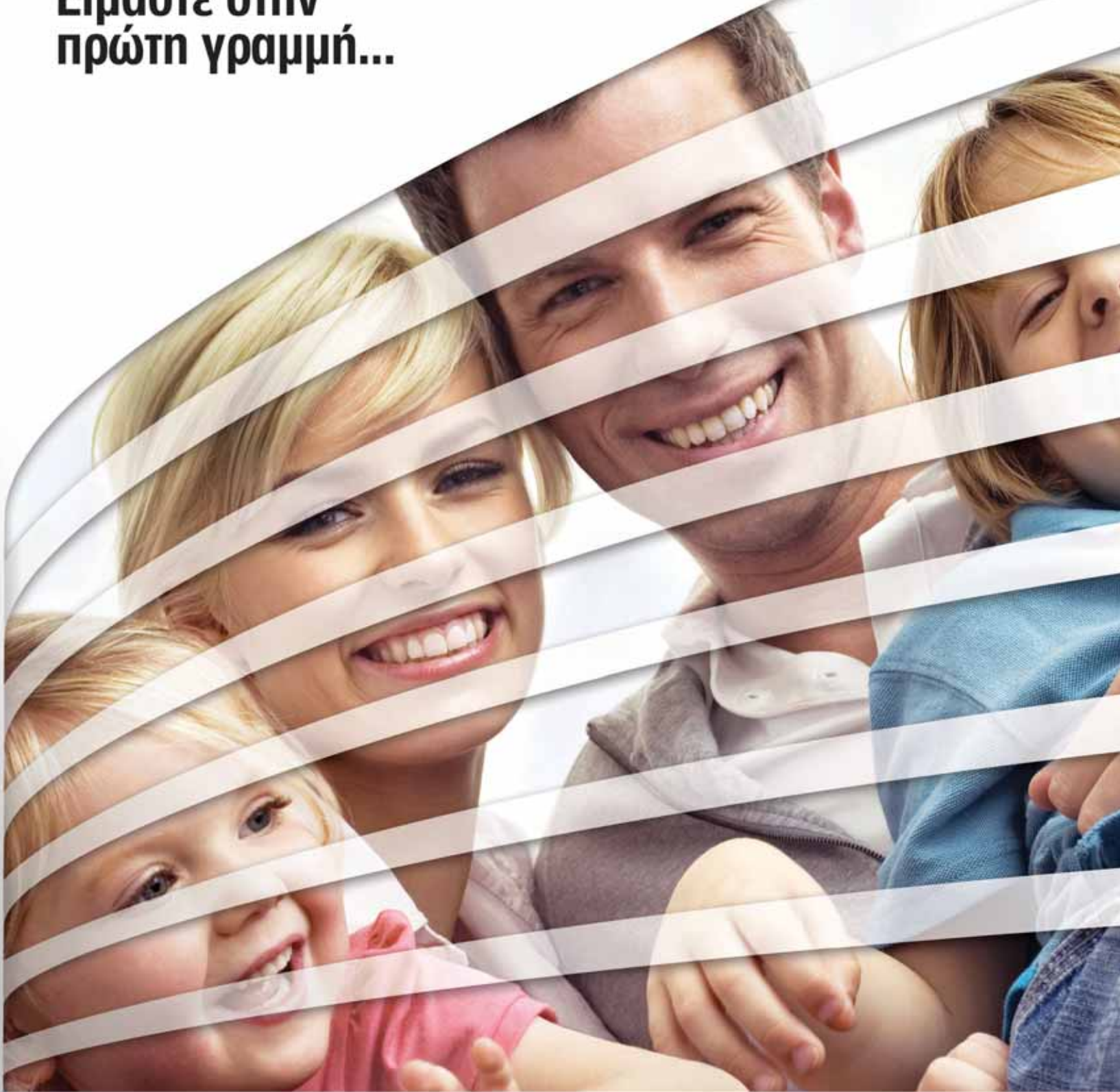
Σχεδιάζουμε το μέλλον, διαβάνοντας υπόψη όλες τις αλλαγές που συντελούνται. Είμαστε έτοιμοι να λειτουργήσουμε επιτυχημένα κάτω από το νέο εποπτικό πλαίσιο, κεφαλαιακά θωρακισμένοι με συνετή διαχείριση πόρων. Είμαστε έτοιμοι να διαδραματίσουμε ηγετικό ρόλο στις εξελίξεις της αγοράς, να μην αφήσουμε καμία ευκαιρία που θα παρουσιαστεί. Είμαστε έτοιμοι να αξιοποιήσουμε στο έπακρο το τεράστιο πλεονέκτημα της Εταιρίας μας, το δίκτυό της.

Σχεδιάζουμε το μέλλον σημαίνει ότι επενδύουμε στους ανθρώπους μας, αναπτύσσουμε και βελτιώνουμε τις δεξιότητές μας και χτίζουμε τις επιτυχίες του αύριο, σήμερα.

Σπύρος Μανρόγαλος



**Είμαστε στην
πρώτη γραμμή...**



... για να μετακινήστε με σιγουριά
να είστε καλυμμένοι από κάθε κίνδυνο
να αναπτύσσετε τις επιχειρηματικές σας ιδέες
να είναι το μέλλον σας εξασφαλισμένο
να χαίρεστε μια ζωή όλο υγεία
να νιώθετε... ασφαλείς για να μπορείτε να κάνετε όνειρα.