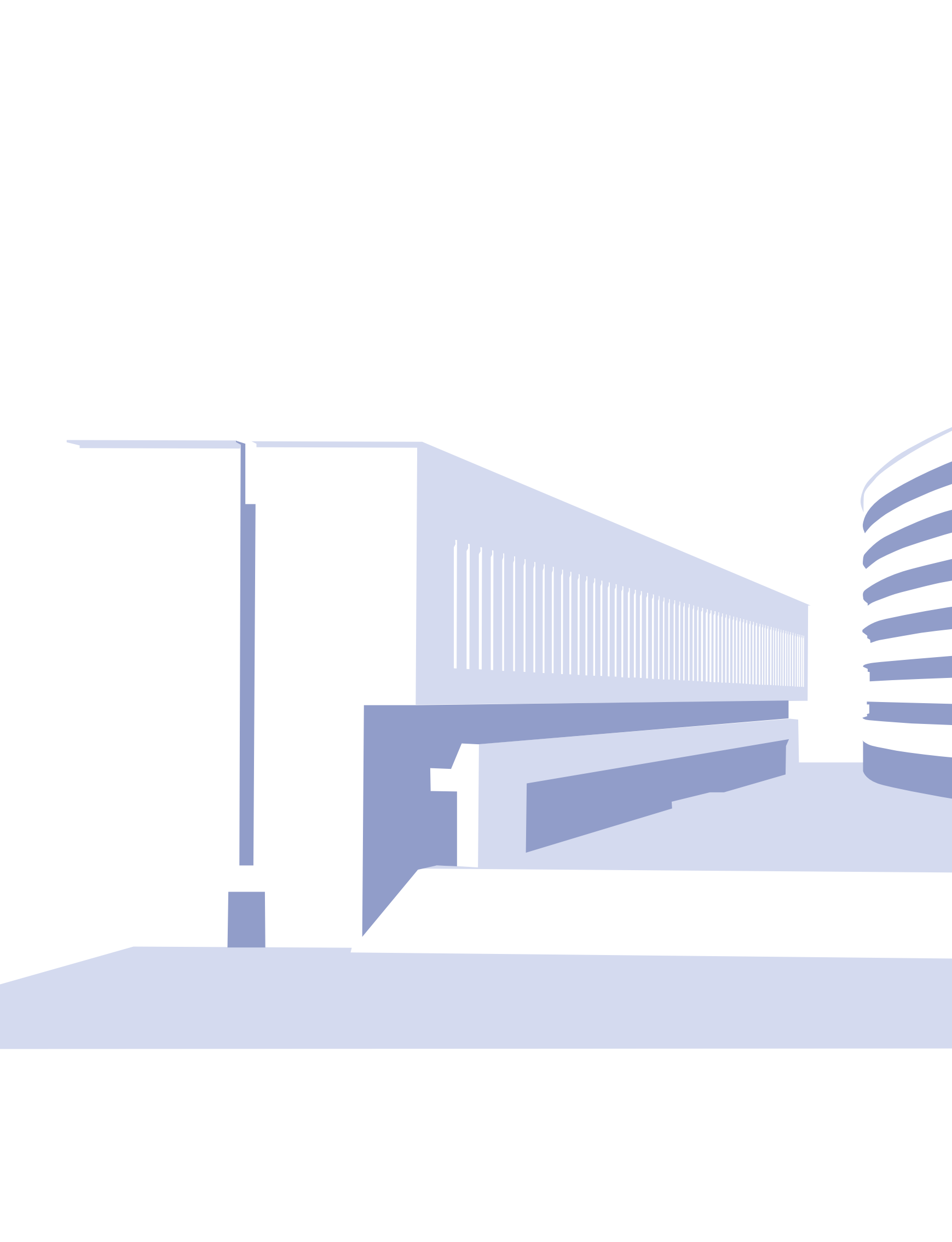


Ανοιχτή Επικοινωνία

ΠΕΡΙΟΔΙΚΗ ΕΚΔΟΣΗ ΤΗΣ ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ • ΤΕΥΧΟΣ 10ο • ΙΟΥΛΙΟΣ 2014

29ο ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ σχέση εμπιστοσύνης







Αγαπητοί συνεργάτες

Ο Όμιλος της Εθνικής Τράπεζας κατάφερε να αντεπεξέλθει με επιτυχία στις προκλήσεις στα ιδιαίτερα δύσκολα χρόνια της κρίσης και μέσα από τοδυμνές πρωτοβουδίες να διατηρήσει το δυναμισμό του, να θωρακίσει αποτεδεοματικά τον ισοδογισμό του, προασπίζοντας παράδδδδα τον ιδιωτικό του χαρακτήρα.

Το πρώτο τρίμηνο του 2014 ήταν το έκτο συνεχόμενο κερδοφόρο τρίμηνο για τον Όμιδο της Εθνικής, αναπόδοπαστο τμήμα του οποίου είναι η Εθνική Ασφαδιστική, που κατέχει εξέχουσα θέση στην ασφαδιστική αγορά. Μια Εταιρία, ης προοπτικές της οποίας ο Όμιδος εμπιστεύεται και υποστηρίζει με σαφή και ξεκάθαρο τρόπο.

Βασική φιδοδοξία όδων μας, είναι να διαδραματίσει η Εταιρία πρωταγωνιστικό ρόδο στην κάδυψη και των αναγκών που δημιουργούνται στην ασφαδιστική αγορά και στους καταναδυτές, συμβάδδοντας στην προαγωγή και ανάπτυξη του θεσμού της ιδιωτικής ασφαδισιης.

Θέδουμε η Εθνική Ασφαδιστική να είναι το «πρότυπο», να είναι το «μέτρο σύγκρισης», με το οποίο θα αναμετράται η ασφαδιστική αγορά σε όλα τα επίπεδα: στην ποιότητα, στην εξυπηρέτηση, στις παρεμβάσεις της στην κοινωνία.

Το Παραγωγικό μας Δίκτυο, που διακρίνεται για το δυναμισμό του και τον επαγγελδισμο του, έχει στα χέρια του τρία ποδύτημα εργαδεία για να ενισχύσει τις εργασίες του και την αποτεδεοματικόσή του: ισχυρό brand name, ποιοικά προϊόντα και ουσιαστική στρατηγική ανάπτυξης.

Η φεινή χρονιά είναι άδδδ μια χρονιά προκλήσεων. As ης αξιοποιήσουμε.

Δημήτρης Δημόπουδος



σχέση εμπιστοσύνης

Με μεγάλη επιτυχία και δυναμισμό ολοκληρώθηκε το 29ο Συνέδριο Πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής που έθεσε στόχο τα 30 εκατ. ευρώ νέα παραγωγή στις Ασφαλίσεις Ζωής μέσα στο 2014. Το Συνέδριο πραγματοποιήθηκε στο «ΘΕΑΤΡΟΝ» του Κέντρου Πολιτισμού "Ελληνικός Κόσμος", με τη συμμετοχή 900

σελ. 8

Αλέξανδρος Τουρκοζιάς

«...θεωρώ πρωταρχικής σημασίας για την ασφαλιστική αγορά να δημιουργήσουμε ένα αξιακό σύστημα που να ανταποκρίνεται στο brand name της Εταιρίας στην οποία δουλεύετε. Νομίζω ότι οι ευκαιρίες είναι μπροστά μας. Οι στόχοι είναι πολύ καλά προσδιορισμένοι...».

σελ. 9

Δημήτρης Δημόπουλος

«...το σχέδιο της Διοίκησης της Εταιρίας στην κατεύθυνση περαιτέρω ανάπτυξης αποσκοπεί, στην ενίσχυση των μεριδίων αγοράς, στην προσφορά ποιοτικών και προσιτών λύσεων, στην επαναλαμβανόμενη κερδοφορία, στην ποιοτικότερη εξυπηρέτηση του πελατολογίου και φυσικά στην εκπαίδευση και ενδυνάμωση του Παραγωγικού Δικτύου...».

σελ. 12

Σπύρος Μαυρόγαλος

«...σχεδιάζουμε με προσεκτικά βήματα τη σχέση μας με τον πελάτη, την επικοινωνία των προϊόντων και υπηρεσιών μας. Είμαστε αποφασισμένοι να μη σταματήσουμε να τροφοδοτούμε τη σχέση εμπιστοσύνης που έχουμε χτίσει μαζί σας, που έχουμε χτίσει με τον πελάτη...».

σελ. 16

Θεοφάνης Παναγιωτόπουλος

«...στο πλαίσιο της περαιτέρω ανάπτυξης και ενίσχυσης της σχέσης με τις επιχειρήσεις, η Εταιρία μας σχεδίασε και ήδη λειτουργεί τη Διεύθυνση Μεγάλων Πελατών, με γνώμονα τη γενικότερη στρατηγική μας επιλογή να θέσουμε τον πελάτη μας στο κέντρο της μεγάλης εικόνας...».

σελ. 18

Γιώργος Ζαφείρης

«...αποτελεσματική επικοινωνία σημαίνει ότι ακούω τις ανάγκες της αγοράς, κατανοώ τις ανάγκες των πελατών μου, είμαι κοντά στους ανθρώπους μου και μπορώ με τρόπο έγκυρο και αποτελεσματικό να δώσω λύσεις...».

συνέδρων από το εταιρικό παραγωγικό δίκτυο και το διοικητικό προσωπικό της Εταιρίας.

Στόχο είχε να σηματοδοτήσει μία νέα εποχή για την Εταιρία, η οποία με την αμέριστη συμπαράσταση της μητρικής Εθνικής Τράπεζας, διαμορφώνει, ως ηγέτιδα δύναμη, τις νέες εξελίξεις στην Ασφαλιστική Αγορά. Η Εθνική Ασφαλιστική, με βήματα προσηκτικά, σχεδιάζει τις ενέργειές της για την επόμενη ημέρα.

Αντικείμενο του Συνεδρίου αποτέλεσαν οι στόχοι, οι προοπτικές και η στρατηγική εξυπηρέτησης του πελάτη από την Εταιρία και τους συνεργάτες της, ενώ συγχρόνως βραβεύτηκαν οι συνεργάτες που ξεχώρισαν για τα παραγωγικά αποτελέσματα της προηγούμενης χρονιάς (2013).

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. 20-43

«Οι καλύτεροι»

Βραβεύσεις συνεργατών που πέτυχαν τα καλύτερα παραγωγικά αποτελέσματα το 2013.



σελ. 44-45

Από τη Σεβίλλη στο Κέιπ Τάουν

Στην πανέμορφη Σεβίλλη πραγματοποιείται το ταξίδι επιβράβευσης 2014, ενώ για το 2015 οι καλύτεροι θα ταξιδέψουν στο... Κέιπ Τάουν! Στο πλαίσιο του Συνεδρίου κληρώθηκε και ένα ταξίδι στη Βουδαπέστη, όπου ο τυχερός διακεκριμένος συνεργάτης μας θα παρακολουθήσει το Grand Prix της Formula 1.



σχέση εμπιστοσύνης

Με μεγάλη επιτυχία και δυναμισμό ολοκληρώθηκε το 29ο Συνέδριο Πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής που έθεσε στόχο τα 30 εκατ. ευρώ νέα παραγωγή στις Ασφαλίσεις Ζωής μέσα στο 2014. Το Συνέδριο πραγματοποιήθηκε στο «ΘΕΑΤΡΟΝ» του Κέντρου Πολιτισμού "Ελληνικός Κόσμος", με τη συμμετοχή 900 συνέδρων από το εταιρικό παραγωγικό δίκτυο και το διοικητικό προσωπικό της Εταιρίας και παρουσιαστές της εκδήλωσης ήταν οι αγαπητοί ηθοποιοί Σμαράγδα Καρύδη και Θοδωρής Αθερίδης.

Το Συνέδριο είχε στόχο να σηματοδοτήσει μία νέα εποχή για την Εταιρία, η οποία με την αμέριστη συμπαράσταση της μητρικής Εθνικής Τράπεζας, διαμορφώνει, ως ηγέτιδα δύναμη, τις νέες εξελίξεις στην Ασφαλιστική Αγορά. Η χώρα -όπως καταμαρτυρούν και οι μεγάλες επενδύσεις των διεθνών οίκων σε διάφορους τομείς της οικονομίας- δείχνει να εξέρχεται από την κρίση. Η Εθνική Ασφαλιστική, με βήματα προσεκτικά, σχεδιάζει τις ενέργειές της για την επόμενη ημέρα.

Αντικείμενο του Συνεδρίου αποτέλεσαν οι στόχοι, οι προοπτικές και η στρατηγική εξυπηρέτησης του πελάτη από την Εταιρία και τους συνεργάτες της, ενώ συγχρόνως βραβεύτηκαν οι συνεργάτες που ξεχώρισαν για τα παραγωγικά αποτελέσματα της προηγούμενης χρονιάς (2013).

Τις εργασίες του Συνεδρίου κήρυξε ο Πρόεδρος της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Δημήτρης Δημόπουλος, ο οποίος στην ομιλία του αναφέρθηκε στη σχέση εμπιστοσύνης με τον Όμιλο της ΕΤΕ. Έμφαση στις προοπτικές της Εταιρίας έδωσε στο χαιρετισμό που απηύθυνε ο Διευθύνων Σύμβου-

λος της ΕΤΕ κ. Αλέξανδρος Τουρκοηλιάς, ο οποίος τίμησε με την παρουσία του την εκδήλωση.

Η σχέση εμπιστοσύνης με το επιχειρείν αναλύθηκε από τον αναπληρωτή Διευθύνοντα Σύμβουλο της Εταιρίας κ. Θεοφάνη Παναγιωτόπουλο. Ο Γενικός Διευθυντής κ.

Γιώργος Ζαφείρης μίλησε «για τη δική μας σχέση εμπιστοσύνης», αναφέροντας τις πρωτοβουλίες της Εταιρίας για την ενίσχυση του παραγωγικού δικτύου της.

Ο κύκλος των ομιλητών έκλεισε με το Διευθύνοντα Σύμβουλο κ. Σπύρο Μαυρόγαλο, ο οποίος παρουσίασε το όραμα για



την Εθνική Ασφαλιστική του αύριο. Στο πλαίσιο του Συνεδρίου γνωστοποιήθηκε ότι το ταξίδι επιβράβευσης 2014 του παραγωγικού δικτύου θα πραγματοποιηθεί στη Σεβίλη όπου η Εθνική Ασφαλιστική θα βρεθεί δίπλα στην Εθνική Ομάδα Μπάσκετ στο Παγκόσμιο Κύπελλο, ενώ για το 2015 το ταξίδι - στόχος είναι το μακρινό Κέιπ Τάουν. Παράλληλα, κηρώθηκε ένας τυχερός διακεκριμένος συνεργάτης, ο οποίος θα ταξιδέψει στη Βουδαπέστη για το μαγικό Grand Prix της Formula 1.



Το ισχυρό brand name συγκριτικό πλεονέκτημα

Αλέξανδρος Τουρκολιάς, Διευθύνων Σύμβουλος Εθνικής Τράπεζας

Τη μεγάλη σημασία στις ορθές πρακτικές πωλήσεων ανάδειξε στο χαιρετισμό του στο Συνέδριο της Εθνικής Ασφαλιστικής, ο **Διευθύνων Σύμβουλος της Εθνικής Τράπεζας κ. Αλέξανδρος Τουρκολιάς**.

«Ο Όμιλος της ΕΤΕ», ξεκίνησε το χαιρετισμό του ο κ. Τουρκολιάς, «τα τελευταία δύο χρόνια είχε πολλές προκλήσεις να αντιμετωπίσει. Προκλήσεις που αν θα ήθελε να τις περιγράψει κανείς με μια λέξη, ήταν προκλήσεις σε διαδικασία διάσωσης. Η διάσωση έχει επιτευχθεί. Συμμάζεψαμε το συνολικό κόστος, αναδιάρθρωσαμε ορισμένους τομείς, ανανεώσαμε αρκετά τα πρόσωπα σε θέσεις κλειδιά και ενεργοποιήσαμε τους βασικούς πόλους ανάπτυξης και κερδοφορίας που έχει ο Όμιλος με την Τράπεζα στην Ελλάδα, την Τράπεζα στην Τουρκία, την Εθνική Ασφαλιστική και τις δραστηριότητες στη νοτιοανατολική Ευρώπη. Τέσσερις πόλοι που μέσα στη διετία κινούνται με πολύ σημαντική κερδοφορία και θεωρώ ότι αυτό είναι το συγκριτικό μας πλεονέκτημα, διότι αποζημιώνει τις προσπάθειες, το κόστος, την αγωνία».

«Όταν ανέλαβα τη Διοίκηση της Τράπεζας», σημείωσε ο κ. Τουρκολιάς, «κάναμε πολλές σκέψεις γύρω από την Εθνική Ασφαλιστική και τις δυνατότητες που έχει. Αλλά πάντα στο μυαλό μου ήταν ότι το brand name της Εταιρίας είναι ένα τεράστιο περιουσιακό στοιχείο, που πρέπει όλοι εσείς που βρίσκεστε στην πρώτη γραμμή του πυρός να το έχετε κατά νου.

Δεύτερο περιουσιακό στοιχείο είναι η κεφαλαιακή επάρκεια. Ακόμη και μηροστά



στις απαιτήσεις του "Solvency II" σας δίνει τη δυνατότητα να αναπτύξετε επιθετικές πολιτικές, να διευρύνετε τα μερίδια αγοράς, να ελαχιστοποιήσετε το κόστος της προσπάθειάς σας και η συνεισφορά σας να μην είναι σε τέτοια επίπεδα που να μην επιτρέπουν το «χτίσιμο», μέσα από την κερδοφορία, ακόμη περισσότερων κεφαλαίων. Γιατί, πιστέψτε με, αυτός ο αγώνας για τα κεφάλαια θα συνεχιστεί ιδιαίτερα στον ευρωπαϊκό χώρο, είτε λέγεται τραπεζική, είτε λέγεται ασφαλιστική βιομηχανία».

Ο κ. Τουρκολιάς τόνισε τη μεγάλη εμπιστοσύνη του βασικού μετόχου στη Διοίκηση της Εταιρίας, μια Διοίκηση «που ξέρει που πρέπει να πάμε και ξέρει να ξεδιπλώνει τον τρόπο για να φτάνουμε στο στόχο», όπως χαρακτηριστικά είπε, ενώ δεν παρέλειψε να αναφερθεί στα σημαντικά αποτελέσματα που παρήγαγε η Εταιρία σε κάθε επίπεδο.

«Θεωρώ», υπογράμμισε, «ότι πρέπει να συνεχίσετε να "γεννάτε" ασφάλιστρα, πρέπει να συνεχίσετε να ασφαρίζετε με τη σωστή

προσέγγιση. Διότι η εμπιστοσύνη που σωστά αναγράφεται ως μια βασική αρχή της ασφάλειας, δεν περιορίζεται μόνο τη στιγμή υπογραφής του συμβολαίου. Πρέπει ο ασφαλισμένος να ξέρει τα ρίσκα τα οποία καλύπτονται. Να ξέρει τον τρόπο με τον οποίο αυτά -όταν υπάρξει ανάγκη απαίτησης- πρέπει να δρομολογούνται.

Θεωρώ πρωταρχικής σημασίας για την ασφαλιστική αγορά να δημιουργήσουμε ένα αξιακό σύστημα που να ανταποκρίνεται στο brand name της Εταιρίας στην οποία δουλεύετε. Νομίζω ότι οι ευκαιρίες είναι μηροστά μας. Οι στόχοι είναι πολύ καλά προσδιορισμένοι».

Και ο Διευθύνων Σύμβουλος της ΕΤΕ έκλεισε το χαιρετισμό του λέγοντας χαρακτηριστικά: «Εσείς έχετε τα όπλα για να πλησιάσετε τον πελάτη και να δημιουργήσετε αυτό που λέμε μια νέα προσέγγιση στις ασφαλίσεις, σε κάτι που ο Έλληνας αναζητά για βασικές του ανάγκες σήμερα και για τα χρόνια που έρχονται».

Σχέση εμπιστοσύνης με τον Όμιλο της ΕΤΕ

Δημήτρης Δημόπουλος, Πρόεδρος ΔΣ Εθνικής Ασφαλιστικής

Στόχος της Εθνικής Τράπεζας είναι η Εθνική Ασφαλιστική να διαδραματίσει πρωταγωνιστικό ρόλο στην κάλυψη των αναγκών που δημιουργούνται στην ασφαλιστική αγορά και στους καταναλωτές, συμβάλλοντας στην προαγωγή και ανάπτυξη του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης, τόνισε μεταξύ άλλων στην ομιλία του ο **Πρόεδρος του Δ.Σ. της Εταιρίας κ. Δημήτρης Δημόπουλος** κηρύσσοντας την έναρξη των εργασιών του 29ου Συνεδρίου Πωλήσεων.

Ο κ. Δημόπουλος στην ομιλία του αναφέρθηκε κατ' αρχάς στις συνθήκες που επικρατούν στο ευρύτερο οικονομικό και κοινωνικό περιβάλλον, υπογραμμίζοντας ότι η Εταιρία εμφανίζεται εξαιρετικά ενισχυμένη μέσα από μια επώδυνη διαδικασία προσαρμογής, με αρωγό την Εθνική Τράπεζα.

«Οι συνθήκες που ζήσαμε την τελευταία εξαετία», τόνισε ο κ. Δημόπουλος, «ήταν πρωτόγνωρες. Η χώρα βυθίστηκε σε βαθιά ύφεση, με το ΑΕΠ να συρρικνώνεται, την ανεργία να μεγεθύνεται και την ελληνική κοινωνία να δοκιμάζεται έντονα.

Δε χωρεί αμφιβολία πως η διαδικασία προσαρμογής ήταν εξαιρετικά επώδυνη. Όμως, φέτος, για πρώτη φορά, άρχισαν να διακρίνονται οι πρώτες ισχυρές ενδείξεις αρχής, ενός ενάρετου κύκλου για την ελληνική οικονομία. Τόσο το Ελληνικό Δημόσιο όσο το Τραπεζικό σύστημα αλλά και οι επιχειρήσεις, έχουν πια τη δυνατότητα να απευθυνθούν στις διεθνείς αγορές για την άντληση κεφαλαίων σε ανταγωνιστικότερο κόστος.





Ως ζητούμενο προβάλλει η αξιοποίηση της δυναμικής που αναπτύσσεται για την ανάκαμψη της πραγματικής οικονομίας και της προσέλκυσης άμεσων ξένων επενδύσεων, οι οποίες είναι κρίσιμο μέγεθος για την οικονομία μας.

Δεν πρέπει να ξεχνάμε πως το μόνο φάρμακο, το μόνο αντίδοτο στην ανεργία, που μαστίζει κυρίως τους νέους μας, που με τόσο κόπο φροντίσαμε για τη μόρφωσή τους, είναι οι επενδύσεις και μόνον οι επενδύσεις».

«Το εθνικό μας στοίχημα», συνέχισε ο Πρόεδρος της Εθνικής Ασφαλιστικής, «είναι η οικοδόμηση ενός νέου βιώσιμου αναπτυξιακού μοντέλου που θα στηρίζεται στην ανταγωνιστικότητα, την εξωστρέφεια και την καινοτομία, μακριά από τις στρεβλώσεις και τις κακές πρακτικές του παρελθόντος. Πιστεύω ότι ο στόχος δε θα πρέπει να είναι απλώς η σταδιακή ανάκτηση της χαμένης αλφά και επίπληστης

“
...η απόφαση
του Ομίλου να προηγηθεί
η ανακεφαλαιοποίηση
της Εταιρίας
ήταν κομβικής σημασίας.
Απέδειξε με τον πλέον σαφή
και ουσιαστικό τρόπο
την εμπιστοσύνη
του Ομίλου στις δυνατότητες
και τις προοπτικές
της θυγατρικής...”

ευημερίας μας. Ο στόχος μας πρέπει να είναι η απόκτηση ευημερίας και ποιότητας ζωής που θα στηρίζεται σε υγιείς βάσεις».

Στη συνέχεια της ομιλίας του ο κ. Δημόπουλος αναφέρθηκε στη διαχρονική συμβολή της Εθνικής Τράπεζας στην ελληνική

οικονομία. «Ελληνικό κράτος και Εθνική Τράπεζα», είπε, «εδώ και δεκαετίες βαδίζουν παράλληλα. Η ίδρυση της Τράπεζας συνέβαλε στην διαμόρφωση και συγκρότηση των νέων οικονομικών δομών της ελληνικής κοινωνίας, ενώ ήταν πάντα παρούσα σε όλες τις κρίσιμες στιγμές στα 170 και πλέον χρόνια της διαδρομής της.

Σήμερα πρωτοστατεί και πάλι και έρχεται να συμβάλει δυναμικά στην ανάκαμψη της ελληνικής οικονομίας. Ήδη υλοποιεί σχεδιασμό για διάθεση 3 δισ. ευρώ στην αγορά, χρηματοδοτώντας υγιείς και εξωστρεφείς επιχειρήσεις, ενώ στήριξη θα παρέχει φυσικά και στα νοικοκυριά.

Ο Όμιλος της Εθνικής Τράπεζας κατάφερε να αντεπεξέλθει με επιτυχία στις προκλήσεις στα ιδιαίτερα δύσκολα χρόνια της κρίσης και μέσα από τολημηρές πρωτοβουλίες να διατηρήσει το δυναμισμό του, να θωρακίσει αποτελεσματικά τον ισολογισμό του, προασπίζοντας παράλληλα τον ιδιω-

τικό του χαρακτήρα. Το πρώτο τρίμηνο του 2014 ήταν το έκτο συνεχόμενο κερδοφόρο τρίμηνο για τον Όμιλο της Εθνικής, αναπόσπαστο τμήμα του οποίου είναι η Εθνική Ασφαλιστική, η οποία κατέχει εξέχουσα θέση στην αγορά και με την δική σας συνεισφορά.

Φιλοδοξία όλων μας είναι να διαδραματίσει η Εταιρία πρωταγωνιστικό ρόλο στην κάλυψη των αναγκών που δημιουργούνται και στην ασφαλιστική αγορά και στους καταναλωτές, συμβάλλοντας στην προαγωγή και ανάπτυξη του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης».

Ο κ. Δημόπουλος επισήμανε για άλλη μια φορά πως η απόφαση του Ομίλου να προηγηθεί η ανακεφαλαιοποίηση της Εταιρίας ήταν κομβικής σημασίας για την περαιτέρω πορεία της, εξήγησε τους λόγους, και αναφέρθηκε στις πρωτοβουλίες που αναλήφθηκαν.

«Απέδειξε με τον πλέον σαφή και ουσιαστικό τρόπο την εμπιστοσύνη του Ομίλου στις δυνατότητες και τις προοπτικές της θυγατρικής του. Ο Όμιλος θωράκισε κεφαλαιακά με 500 εκατ. ευρώ την Εταιρία, αποδεικνύοντας πως ήταν, είναι και θα είναι στο πλεονέκτημά της.

Και δεύτερον, έδωσε τη δυνατότητα στην Εταιρία να κερδίσει πολύτιμο χρόνο, προκειμένου να ανασυνταχθεί, να βγει δυναμικά στην αγορά και να υλοποιεί εγκαίρως τις απαιτούμενες ενέργειες στο πλαίσιο προσαρμογής στις ρυθμιστικές απαιτήσεις της "Solvency II". Η Διοίκηση αξιοποιώντας αυτήν την ψήφο εμπιστοσύνης, αναπροσάρμοσε πλήρως τη στρατηγική της Εθνικής Ασφαλιστικής, με κεντρικό στόχο την επίτευξη κερδοφορίας και την ενδυνάμωση της ήδη ηγετικής θέσης της στην αγορά. Προς τούτο, νέα, ικανά και δυναμικά στελέχη συστρατεύθηκαν στην αξιόλογη στελεχιακή της ομάδα.

Οι πρωτοβουλίες μας επικεντρώθηκαν:

- στον έλεγχο του κόστους ζημιών ιδιαίτερα στους Κλάδους Ζωής και Αυτοκινήτου,
- στην αποτελεσματική διαχείριση του

χαρτοφυλακίου Επενδύσεων,

- στην αποτελεσματική μείωση των λειτουργικών εξόδων,
- στην ανάπτυξη και προώθηση νέων καινοτόμων προϊόντων,
- και φυσικά στην ενίσχυση των Παραγωγικών μας Δικτύων.

Τα αποτελέσματα των μέχρι σήμερα

- στην επαναλημβανόμενη κερδοφορία,
- στην ποιοτικότερη εξυπηρέτηση του πελατολογίου,
- και φυσικά στην εκπαίδευση και ενδυνάμωση των Παραγωγικών Δικτύων.

Όπως είπα, είστε η «εμπροσθοφυλακή» μας. Αντιλαμβάνομαι τους προβληματισμούς και τις ανησυχίες σας, ειδικά στις

“...φιλοδοξία όλων μας είναι να διαδραματίσει η Εταιρία πρωταγωνιστικό ρόλο στην κάλυψη των αναγκών που δημιουργούνται και στην ασφαλιστική αγορά και στους καταναλωτές, συμβάλλοντας στην προαγωγή και ανάπτυξη του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης...”

προσπαθειών μας είναι παραπάνω από θετικά. Τη σημαντική κερδοφορία του 2012, ακολούθησε το ιστορικό ρεκόρ κερδοφορίας του 2013. Τα κέρδη προ φόρων έφτασαν τα 111 εκατ. ευρώ από 90,9 με την παραγωγή να διαμορφώνεται στα 631 εκατ. ευρώ περίπου και τις αποζημιώσεις να υπερβαίνουν τα 400 εκατ. ευρώ.

Σε μια αγορά που δοκιμάστηκε έντονα από την οικονομική κρίση, καταφέραμε να διατηρήσουμε την ηγετική μας θέση και να ενισχύσουμε τα μερίδιά μας. Στον Κλάδο Ζωής για παράδειγμα, το μερίδιό μας αυξήθηκε στο 22,8% από 17%, όταν η παραγωγή ασφαλίσεων της συνολικής αγοράς στους Κλάδους Ζωής υποχώρησε κατά 15%.

Και αυτό το καταφέραμε όλοι μαζί και ιδιαίτερα εσείς στην πρώτη γραμμή καθημερινά».

Ο Πρόεδρος της Εθνικής Ασφαλιστικής επισήμανε ότι η προσπάθεια θα πρέπει να συνεχιστεί με τον ίδιο δυναμισμό, καθώς πλέον ο πήχης των απαιτήσεων για μια εταιρία σαν την Εθνική Ασφαλιστική τοποθετείται υψηλότερα.

«Το σχέδιο της Διοίκησης της Εταιρίας στην κατεύθυνση περαιτέρω ανάπτυξης αποσκοπεί:

- στην ενίσχυση των μεριδίων αγοράς,
- στην προσφορά ποιοτικών και προσιγών λύσεων,

σημερινές συνθήκες. Όμως, με πίστη στις δυνάμεις μας, ουσιαστική συνεργασία και επικοινωνία, μπορούμε να αντιμετωπίσουμε τις δυσκολίες και να υπερβούμε τα εμπόδια.

Μην ξεχνάτε ότι έχετε στα χέρια σας ένα ισχυρό όπλο: το βαρύ brand name αυτής εδώ της Εταιρίας, που η παρουσία της ταυτίζεται με τη φερρεγγυότητα και το υψηλό αίσθημα ευθύνης.

Αξιοποιήστε το».

Ολοκληρώνοντας την ομιλία του ο κ. Δημόπουλος έδωσε το «στίγμα» για την επόμενη ημέρα.

«Η ιδιωτική ασφάλιση εμφανίζει ιδιαίτερο δυναμισμό και μπορεί να συνδράμει στην επανεκκίνηση της αναπτυξιακής διαδικασίας.

Η Εταιρία έχει όλες τις δυνατότητες και τις προϋποθέσεις, όχι μόνο να παραμείνει ηγετίδα δύναμη, αλλά να συμβάλει καθοριστικά στη διαμόρφωση της επόμενης ημέρας για τον ασφαλιστικό κλάδο. Θέλουμε η Εθνική Ασφαλιστική να είναι το «πρότυπο», να είναι το «μέτρο σύγκρισης», με το οποίο θα αναμετράται η ασφαλιστική αγορά σε όλα τα επίπεδα: στην ποιότητα, στην εξυπηρέτηση, στις παρεμβάσεις της στην κοινωνία.

Είμαι πεπεισμένος ότι μπορούμε όλοι μαζί να τα καταφέρουμε».

Πάμε στο αύριο με εμπιστοσύνη

Σπύρος Μαυρόγαλος, Διευθύνων Σύμβουλος Εθνικής Ασφαλιστικής

Στην υψηλή κερδοφορία, στον υψηλό δείκτη φερεγγυότητάς της, στη σημαντική αύξηση του μεριδίου της αγοράς στον Κλάδο Ζωής και την αύξηση στις Γενικές Ασφάλειες το πρώτο τρίμηνο του 2014, ως αποτέλεσμα των προσπάθειών του παραγωγικού δικτύου, αναφέρθηκε στην ομιλία του ο **Διευθύνων Σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Σπύρος Μαυρόγαλος**. Ιδιαίτερη σημασία, όμως, απέδωσε στη σχέση εμπιστοσύνης που η Εταιρία χτίζει με το δίκτυό της και με τους πελάτες της, μία σχέση που οικοδομείται σε στέρεα θεμέλια.

«Είναι πραγματικά εντυπωσιακό», ανέφερε στην αρχή της ομιλίας του, «να στέκεσαι μπροστά σε τόσους πρώτους. Σε επαγγελματίες που ανήκουν σε μια μεγάλη ομάδα, την ισχυρότερη ομάδα, και φροντίζουν για την ασφάλεια και σιγουριά πολλών χιλιάδων πελατών. Και αυτό είναι το συστατικό της επιτυχίας μας. Είμαστε ομάδα. Είμαστε πρώτοι και έχουμε χιλιάδες ικανοποιημένους πελάτες. Και έχουμε στόχο να γίνουν ακόμα περισσότεροι! Η Εταιρία μέσα στο 2013, χάρη σε εσάς, παρά την οικονομική ύφεση, παρά τις δυσκολίες, παρά τις υψηλές κεφαλαιακές απαιτήσεις για την εφαρμογή της "Solvency II", έκανε ρεκόρ κερδοφορίας, με κέρδη προ φόρων 111,5 εκατ. ευρώ, με πενταπλασιασμό του δείκτη φερεγγυότητας, με σημαντική αύξηση του μεριδίου αγοράς στον Κλάδο Ζωής, με αύξηση μεριδίου αγοράς και στις Γενικές για το πρώτο τρίμηνο του 2014 και με αποτελέσματα τριμήνου που επιβεβαι-

ώνουν την ανοδική μας πορεία και τη σταθερή κερδοφορία».

Ο κ. Μαυρόγαλος επισήμανε ότι, σε μια περίοδο κατά την οποία ο ανταγωνισμός παλεύει να διασφαλίσει κεφαλαιακή επάρκεια, παλεύει να προσελκύσει νέους πελάτες, η Εθνική Ασφαλιστική κάνει την διαφορά, ισχυροποιώντας ακόμη περισσότερο

“
...σχεδιάζουμε
με προσεκτικά βήματα
τη σχέση μας με τον πελάτη,
την επικοινωνία των προϊόντων
και των υπηρεσιών μας.
Είμαστε αποφασισμένοι
να μην σταματήσουμε
να τροφοδοτούμε
τη σχέση εμπιστοσύνης
που έχουμε χτίσει μαζί σας,
που έχουμε χτίσει
με τον πελάτη...”

την ηγετική της θέση, ως η πλέον αξιόπιστη δύναμη στην ασφαλιστική αγορά.

«Και αυτή είναι η αλήθεια», υπογράμμισε, «είμαστε πρώτοι, θα παραμείνουμε πρώτοι και θα γίνουμε ακόμα καλύτεροι, ακόμα μεγαλύτεροι. Και θα προχωράμε μπροστά συνέχεια. Ξέρουμε τι θέλουμε, ξέρουμε τι θέλετε και είμαστε διατεθειμένοι να σας στηρίξουμε με κάθε τρόπο. Σχεδιάζουμε με προσεκτικά βήματα τη σχέση μας με τον πελάτη, την επικοινωνία των προ-

ϊόντων και των υπηρεσιών μας. Είμαστε αποφασισμένοι να μην σταματήσουμε να τροφοδοτούμε την σχέση εμπιστοσύνης που έχουμε χτίσει μαζί σας, που έχουμε χτίσει με τον πελάτη.

Ζούμε σε μία εκπληκτική ψηφιακή εποχή. Μία εποχή στην οποία, ό,τι μπορεί να ονειρευτεί κανείς, απέχει μόλις ένα κλικ. Μέσα σε δευτερόλεπτα μπορούν να βρουν όλα όσα χρειάζονται για ένα προϊόν ή μία υπηρεσία, καθώς επίσης και την άποψη των ειδικών ή καταναλωτών που έχουν ήδη αγοράσει. Πριν μερικά χρόνια ο ρόλος αυτός, ο ρόλος της επικοινωνίας, ήταν αποκλειστικά δικός σας. Ήσασταν το βασικό, αν όχι το μόνο, κανάλι πληροφόρησης του πελάτη. Σήμερα τα πράγματα έχουν αλλάξει και ο πελάτης πλέον μπορεί και αλλάζει τους κανόνες. Εμείς, στηρίζουμε εσάς, τους συνεργάτες μας».

Εν συνεχεία ο κ. Μαυρόγαλος αναφέρθηκε στο ρόλο του ασφαλιστικού συμβούλου, τον οποίο χαρακτήρισε σημαντικότερο από ποτέ σήμερα, αλλά και πως επαναπροσδιορίζεται η σχέση με τον πελάτη.

«Πλέον καλούμαστε όλοι να διατηρήσουμε στην εξίσωση το σημαντικότερο παράγοντα: την ανθρώπινη σχέση και επαφή.

Ο πελάτης δεν αγοράζει απλώς ένα προϊόν ή μία υπηρεσία. Ο πελάτης επενδύει σε μία σχέση. Μια σχέση εμπιστοσύνης που χρειάζεται χρόνο και συνέπεια για να χτιστεί.

Μελέτη για τον Κλάδο Αυτοκινήτου αναφέρει ότι, παρόλο που περίπου το 70% των πελατών λαμβάνει πληροφόρηση και πιθανώς εκτίμηση κόστους από άλλες πη-



γές (π.χ. internet), το 60% αγοράζει από ασφαλιστικό σύμβουλο. Προφανώς, τα στοιχεία είναι ακόμα πιο πειστικά στους λοιπούς Κλάδους.

Η σχέση μας με τον πελάτη στο μέλλον, απαιτεί τα τρία βασικά συστατικά: γνώση, εξυπηρέτηση, εμπειρία.

Η σχέση λοιπόν με τον πελάτη, η σχέση στην οποία επενδύουμε συνέχεια, απαιτεί από εσάς πολύ καλή γνώση των προϊόντων και των υπηρεσιών μας. Ο πελάτης έχει πολλή πηγή πληροφόρησης, γι' αυτό και θα πρέπει να είστε πολύ καλά διαβασμένοι. Με δεδομένο ότι έχει πρόσβαση σε όλες τις πληροφορίες, ο οποιοσδήποτε δισταγμός, άγνοια ή παραπληροφόρηση από πλευράς σας, θα ακυρώσει την αξιοπιστία σας. Εμείς θα βοηθήσουμε σε αυτό με συνεχή εκπαίδευση, προσαρμοσμένη στις ανάγκες του πελάτη και στα προϊόντα μας. Και βεβαίως, ακόμη καλύτερα από το προϊόν σας, θα πρέπει να γνωρίζετε τον πελάτη σας: τα όσα τον απασχολούν, τις ανάγκες του, τις προκλήσεις που έχει να αντιμετωπίσει.

Ο πελάτης χρειάζεται να νιώσει εμπι-

στοσύνη και αξιοπιστία, αντίληψη που επιτυγχάνεται, μόνο αν η συμπεριφορά σας συνδυαστεί με το καλύτερο -για τις ανάγκες του- πακέτο προϊόντων και υπηρεσιών και την καλύτερη δυνατή εξυπηρέτηση και

“ *...η Εταιρία μέσα στο 2013, χάρη σε εσάς, παρά την οικονομική ύφεση, παρά τις δυσκολίες, παρά τις υψηλές κεφαλαιακές απαιτήσεις για την εφαρμογή του “Solvency II” έκανε ρεκόρ κερδοφορίας...* ”

υποστήριξη. Έχει την ανάγκη να νιώθει ασφαλής με την απόφασή του να αγοράσει, από την αρχή μέχρι το τέλος. Θέλει να νιώθει ότι μπορεί να σας εμπιστευτεί σε κάθε βήμα της πώλησης. Και όσοι από εσάς βραβευθήκατε σήμερα, γνωρίζετε ίσως καλά

ότι κάθε επιτυχία δε βασίζεται μόνο στη σχέση σας με τον πελάτη, αλλά στη σχέση σας με την ομάδα σας.

Γιατί οι επιτυχημένοι, οι πρωταθλητές, έχουν πάντα μια ομάδα υποστήριξης, μια ομάδα που θα φέρει τον κόσμο πάνω - κάτω προκειμένου ο πελάτης να μείνει ικανοποιημένος. Και αυτό είναι και το σημείο στο οποίο ο πρώτος κάνει την διαφορά».

Ο Διευθύνων Σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής κάλεσε το παραγωγικό δίκτυο να δημιουργήσει για τους πελάτες την καλύτερη δυνατή εμπειρία και εξήγησε τι ακριβώς εννοεί χρησιμοποιώντας τη λέξη εμπειρία.

«Εννοώ τη λύση εκείνη που θα διασφαλίσει στον πελάτη τη μέγιστη αξία για την επιλογή του. Τη δέσμευσή σας ότι θα είστε πάντα δίπλα του. Τη δέσμευσή μας ότι θα είμαστε πάντα δίπλα του. Ο πελάτης θέλει να είναι σίγουρος ότι θα είστε εκεί από την αρχή μέχρι το τέλος. Κι όταν υπάρχει μία ισχυρή ομάδα υποστήριξης της δουλειάς σας, δε μένουν περιθώρια για αποτυχία. Η εξυπηρέτηση μετά την πώληση είναι για

μένα ο σημαντικότερος παράγοντας δημιουργίας πελατών για μια ζωή, πελατών που θα γίνουν ηρεσβευτές της δουλειάς σας και της Εταιρίας μας. Όλα αυτά τα χρόνια έχετε αποδείξει την αφοσίωση και την πίστη σας στην Εθνική Ασφαλιστική και στις αρχές της. Τώρα, όλοι μαζί, να αποδείξουμε και την αφοσίωση και εκτίμηση που

“

...ο πελάτης

*δεν αγοράζει απλώς ένα προϊόν
ή μία υπηρεσία.*

*Ο πελάτης επενδύει
σε μία σχέση.*

*Μια σχέση εμπιστοσύνης
που χρειάζεται χρόνο
και συνέπεια
για να χτιστεί...*

”

τρέφουμε για τους πελάτες μας. Η Εταιρία, με τη βοήθειά σας, το επόμενο διάστημα θα βελτιώσει την εμπειρία αυτή, δημιουργώντας παράλληλα τις συνθήκες για σταθερά υψηλή ποιότητα υπηρεσιών.

Πάμε στο αύριο με συγκεκριμένη στρατηγική για τις πωλήσεις. Μόνο που σήμερα η στρατηγική μας έχει στόχο να ενσωματώσει τις νέες τεχνολογίες σε όλο το εύρος της διαδικασίας της πώλησης.

Ολοκληρώνουμε το σχεδιασμό και πολύ σύντομα θα προχωρήσουμε στην εφαρμογή ενός εξελιγμένου μηχανογραφικού συστήματος, το οποίο θα υποστηρίζει όλες τις υποδομές της Εταιρίας».

Ολοκληρώνοντας την ομιλία του αναφέρθηκε στο εργαλείο που θα φέρει πιο κοντά στο να παρέχεται στον πελάτη μια μοναδική και ολοκληρωμένη εμπειρία: η Εφαρμογή για το Δίκτυο, τον Ασφαλιστικό Σύμβουλο.

«Προχωρούμε στην υλοποίηση εφαρμογής που θα μπορείτε να χρησιμοποιείτε στα tablets ή στα κινητά σας, ώστε ανά πάσα ώρα και στιγμή και οπουδήποτε, θα μπορείτε να παίρνετε πληροφόρηση, να κά-



νετε τιμολόγηση, να διαχειριστείτε το καθημερινό σας πρόγραμμα και με ένα άγγιγμα, να έχετε μπροστά σας όλο σας το χαρτοφυλάκιο, όλη την πληροφορία. Ας είμαστε ρεαλιστές.

Τα προϊόντα που είναι διαθέσιμα στον πελάτη παρουσιάζουν μικρές διαφοροποιήσεις. Ο βαθμός επιτυχίας όμως ενός προϊόντος σε σχέση με κάποιο άλλο, εξαρτάται

αποκλειστικά από τον ανθρώπινο παράγοντα.

Εξαρτάται από εμάς και από τους 2.200 ανθρώπους μας, που συνθέτουν το ισχυρότερο δυναμικό πωλήσεων της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. Εξαρτάται από την εξυπηρέτηση, την αξιοπιστία, την ευελιξία μας. Αλλά κυρίως εξαρτάται από το πόσο νοιαζόμαστε για τον πελάτη μας».

Η δύναμη της ομάδας



Στο 29ο Συνέδριο Πωλήσεων, ο Διευθύνων Σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Σπύρος Μαυρόγαθος, επιφύλασσε μια ακόμη έκπληξη στους παρευρισκομένους. Την κλήρωση ενός ταξιδιού στη Βουδαπέστη. Η επιλογή του προορισμού δεν ήταν τυχαία. Στην πανέμορφη πόλη της Ουγγαρίας διεξάγεται στις 25-27 Ιουλίου το Grand Prix της Formula 1. Όπως είπε ο κ. Μαυρόγαθος πρόκειται για ένα ταξίδι που σκοπό έχει να αναδείξει τη σχέση εμπιστοσύνης της ομάδας, μια σχέση που την περιγράφει σε όλο της το μεγαλείο ένα team της Formula 1. Στην κλήρωση συμμετείχαν μόνον οι διακεκριμένοι συνεργάτες της Εταιρίας που ήταν παρόντες στο Συνέδριο και ο κλήρος που «τράξε» η κ. Σμαράγδα Καρύδη, ανέδειξε τυχερό τον κ. Κωνσταντίνο Καστρινέλη.



Σχέση εμπιστοσύνης με το επιχειρείν

Θεοφάνης Παναγιωτόπουλος, Αναπλ. Διευθύνων Σύμβουλος Εθνικής Ασφαλιστικής

Ειδική μνεία στο θέμα περαιτέρω ανάπτυξης και ενίσχυσης των σχέσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής με τις μεγάλες επιχειρήσεις έκανε στην ομιλία του ο **Αναπληρωτής Διευθύνων Σύμβουλος της Εταιρίας κ. Θεοφάνης Παναγιωτόπουλος**. Η Εταιρία, που θέτει τον πελάτη στην μεγάλη της εικόνα, σχεδίασε και δημιούργησε ειδική μονάδα Μεγάλων Πελατών. Ο κ. Παναγιωτόπουλος αναφέρθηκε στα μεγάλα οικονομικά γεγονότα, στα οποία η Εθνική Ασφαλιστική μπόρεσε και ανταπεξήλθε με τη σημαντική βοήθεια της Εθνικής Τράπεζας, ξεπερνώντας όλες τις αρνητικές επιπτώσεις της κρίσης.

«Καλωσορίζω τους καλύτερους, του καλύτερου εταιρικού δικτύου της ασφαλιστικής αγοράς», τόνισε ξεκινώντας την ομιλία του ο κ. Παναγιωτόπουλος. «Από την πρώτη μας συνάντηση», συνέχισε, «που πραγματοποιήθηκε στα τέλη του Σεπτεμβρίου, αλλά και σε άλλες που ακολούθησαν, προσωπικά εγώ, αλλά και τα υπόλοιπα μέλη της Διοίκησης, ήμασταν βέβαιοι ότι το Agency θα αποτελέσει την αιχμή του δόρατος της Εθνικής Ασφαλιστικής».

Στο επόμενο που είμαι στην Εταιρία και έχοντας διαπιστώσει την υπευθυνότητά σας, την αφοσίωσή σας στην Εταιρία, την ικανότητά σας να ανταποκρίνεστε στις δύσκολες οικονομικές συνθήκες, καθώς και τις προτάσεις σας για περαιτέρω βελτίωση της συνεργασίας σας με την Εταιρία, μπορώ να πω με βεβαιότητα ότι αποτελείτε από τα πιο σημαντικά περιουσιακά στοιχεία της Εταιρίας».

Εν συνεχεία ο κ. Παναγιωτόπουλος αναφέρθηκε στις προοπτικές των Γενικών Ασφαλίσεων.

«Μέχρι σήμερα, το μεγαλύτερο μέρος της δραστηριότητάς σας απευθύνεται κυρίως στον Κλάδο Ζωής και με τα αποτελέσματά σας έχετε συνεισφέρει σημαντικά στο να κατέχει η Εθνική την πρώτη θέση στο συγκεκριμένο κλάδο».

Εκτιμώντας σαν Εταιρία ότι οι Γενικές Ασφαλίσεις έχουν μεγάλα περιθώρια να

“...σκοπός της
Διεύθυνσης Μεγάλων Πελατών
είναι η πεδατοκεντρική
προσέγγιση των επιχειρηματικών
πελατών, διασφαλίζοντας υψηλής
ποιότητας παρεχόμενες υπηρεσίες,
περαιτέρω διεύρυνση
της υφιστάμενης συνεργασίας,
καθώς και η επέκταση του
χαρτοφυλακίου αυτού...”

αναπτυχθούν, από την πρώτη συνάντησή μας, σας προτρέψαμε να βάλετε στους στόχους σας και τις Γενικές Ασφαλίσεις. Θέλω να πω ότι βρισκόμαστε στην κατάλληλη χρονική στιγμή για να ξεκινήσει μια πιο συστηματική προσπάθεια.

Η αγορά και ιδιαίτερα οι πελάτες σας, δεν περιμένουν. Μην εφησυχάζετε και μην ικανοποιήστε μόνο με την ασφάλιση του πελάτη σας για Ζωή και Νοσοκομειακά. Ο

ίδιος πελάτης έχει σίγουρα σπίτι, αυτοκίνητο, επιχείρηση και θέλουμε να έχουμε και αυτές τις ασφάλειες. Είναι βέβαιο ότι αν δεν το κάνετε εσείς, κάποιος άλλος συνάδελφός του ανταγωνισμού θα το προσπαθήσει. Αυτή η ώρα είναι η καταλληλότερη να μεγαλώσουμε το μερίδιο, τόσο εσείς στο δικό σας χαρτοφυλάκιο, όσο και η Εθνική στην ασφαλιστική αγορά».

«Η αρχή για κάθε σύγχρονο ασφαλιστή, υπογράμμισε, «για την αξιοποίηση των ευκαιριών της αγοράς και τη δημιουργία προϋποθέσεων ανάπτυξης των εργασιών του, είναι να ξεκινήσει από το προσωπικό του χαρτοφυλάκιο. Αποδείχθηκε ότι το πιο αποτελεσματικό εργαλείο για την περαιτέρω ανάπτυξη των εργασιών μας είναι το cross selling και οι συνθήκες ανάπτυξης είναι ευνοϊκότερες και πιο αποτελεσματικές όταν απευθύνεστε στους πελάτες που σας εμπιστεύθηκαν τα πολυτιμότερα αγαθά τους, δηλαδή την υγεία τους, και τη ζωή τους. Όσον αφορά στον Κλάδο Αυτοκινήτου ήδη τρέχει ο στόχος και παρακολουθούμε καθημερινά τα θετικά αποτελέσματα».

Ο κ. Παναγιωτόπουλος στην ομιλία του αναφέρθηκε επίσης και στο ρόλο που ο Όμιλος της Εθνικής Τράπεζας έχει διαδραματίσει στην ανάπτυξη της χώρας μας σε όλη τη διαδρομή του εδώ και ενάμιση αιώνα περίπου.

«Υπάρχει μια μακροχρόνια σχέση εμπιστοσύνης της ελληνικής επιχείρησης με τον όμιλο της Εθνικής Τράπεζας. Παράλληλα, σε αυτή τη διαδρομή, έχει δοκιμαστεί και η σχέση εμπιστοσύνης της Εθνικής Ασφαλιστικής με την ελληνική επιχείρηση,



με αποτέλεσμα η Εταιρία μας να κατέχει και σε αυτόν τον τομέα σημαντική θέση.

Στο πλαίσιο της περαιτέρω ανάπτυξης και ενίσχυσης της σχέσης αυτής με τις επιχειρήσεις, η Εταιρία μας σχεδίασε και ήδη λειτουργεί την Διεύθυνση Μεγάλων Πελατών, με γνώμονα τη γενικότερη στρατηγική μας επιλογή να θέσουμε τον πελάτη μας στο κέντρο της μεγάλης εικόνας».

Εν συνέχεια ο κ. Παναγιωτόπουλος παρουσίασε σε γενικές γραμμές το σκοπό για τον οποίο δημιουργήθηκε η συγκεκριμένη μονάδα και προέτρεψε το παραγωγικό δίκτυο να συνεργασθεί με τα στελέχη της Εταιρίας, για να αναπτύξει ακόμα περισσότερο το πελατολόγιό του και παράλληλα να προσθέσει μεγαλύτερη αξία στις υπηρεσίες του προς τον πελάτη.

«Σκοπός της Διεύθυνσης Μεγάλων Πελατών είναι η πελατοκεντρική προσέγγιση των επιχειρηματικών πελατών, διασφαλίζοντας υψηλής ποιότητας παρεχόμενες υπηρεσίες, περαιτέρω διεύρυνση της υφι-

στάμενης συνεργασίας, καθώς και η επέκταση του χαρτοφυλακίου αυτού.

Στην αρμοδιότητά της εμπίπτουν εταιρίες με κύκλο εργασιών άνω των 2,5 εκατ. ευρώ ή ασφαλιζόμενα κεφάλαια άνω του 1,5 εκατ. ευρώ. Η διαχείριση του συγκεκριμένου τμήματος της πελατείας θα πραγματοποιείται με απολυτο σεβασμό στο διαμεσολαβητή που έχει επιλέξει ο πελάτης.

Η Διεύθυνση Μεγάλων Πελατών στελεχώνεται από τους Relationship Managers (RM), οι οποίοι είναι κυρίως υπεύθυνοι για την επικοινωνία με τους μεγάλους πελάτες, την παραλαβή των αιτημάτων τους, έτσι ώστε να υπάρξει έγκαιρα και αποτελεσματικά μια συνολική προσφορά, το συντονισμό των ενεργειών για έγκαιρη και αποτελεσματική διευθέτηση των ζημιών, την έγκαιρη προετοιμασία της Εταιρίας έναντι των υπό ανανέωση ασφαλιστηρίων συμβολαίων και τον εντοπισμό περιοχών για την περαιτέρω ανάπτυξη της υφιστάμενης συνεργασίας και τη διεύρυνση του χαρτοφυ-

λακίου των μεγάλων πελατών». Ολοκληρώνοντας την ομιλία του ο κ. Παναγιωτόπουλος αναφέρθηκε στις οικονομικές συνθήκες και στις σχέσεις της Εθνικής Ασφαλιστικής με το μητρικό Όμιλο.

«Θέλω να θυμίσω ότι στο διάστημα που μεσολάβησε από το τελευταίο συνέδριο της Εταιρίας, το 2010, μέχρι σήμερα προέκυψαν σημαντικά οικονομικά γεγονότα που είχαν σαν αποτέλεσμα να «ματώσει» η ελληνική οικονομία με δυσμενείς επιπτώσεις και στην Εταιρία μας. Η Μητρική Εταιρία, η Εθνική Τράπεζα, έχοντας εμπιστοσύνη στην Εθνική Ασφαλιστική, για μία ακόμη φορά την ενίσχυσε κεφαλαιακά για να μπορούμε σήμερα να σχεδιάζουμε, να προγραμματίζουμε και να ελπίζουμε ότι η Εθνική Ασφαλιστική θα διαδραματίσει πρωταγωνιστικό ρόλο στην ασφαλιστική αγορά και τα επόμενα χρόνια. Ήδη τα αποτελέσματα των δυο τελευταίων χρόνων αποδεικνύουν τη δυναμική της Εταιρίας και προεξοφλούν την επιτυχία και για τα επόμενα».

Η δική μας σχέση εμπιστοσύνης

Γιώργος Ζαφείρης, Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων Εθνικής Ασφαλιστικής

Την ανάγκη για ευελιξία και προσαρμογή των προϊόντων στις σύγχρονες απαιτήσεις του πελατολογίου οι οποίες αλληλάζουν με βάση τα νέα δεδομένα, επισήμανε στην ομιλία του ο **Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Γιώργος Ζαφείρης**, ο οποίος ανέλυσε τον αποτελεσματικό και ρεαλιστικό κανονισμό πωλήσεων της Εταιρίας και επικεντρώθηκε στη θεσμοθέτηση της Κεντρικής In House Εκπαίδευσης των ασφαλιστών.

«Πραγματικά, είστε μία ομάδα που πετάει! Και αποτελεί τιμή για εμένα το γεγονός ότι από τον Φεβρουάριο είμαι επικεφαλής και άρα αναπόσπαστο κομμάτι της δικής σας ομάδας! Μιας ομάδας που κάτω από οποιοσδήποτε συνθήκες πρωταγωνιστεί στην ελληνική αγορά της ιδιωτικής ασφάλισης». Έτσι ξεκίνησε την ομιλία του ο κ. Ζαφείρης, σημειώνοντας ότι οι νέες συνθήκες έχουν δημιουργήσει ένα μονόδρομο.

«Έναν μονόδρομο», σημείωσε, «που δεν αφήνει πλέον περιθώρια ούτε για παρεκκλίσεις ούτε για καθυστερήσεις. Σχέση εμπιστοσύνης σημαίνει ότι ο επαγγελματίας και η συνέπεια που έχετε επιδειξί όλα αυτά τα χρόνια, μου δίνουν το περιθώριο να κάνω την υπέρβαση και να ζητήσω από εσάς, όχι απλώς την συνεργασία σας, αλλά την συνέργειά σας.

Το χτίσιμο μιας σχέσης εμπιστοσύνης προϋποθέτει τρία βασικά συστατικά: την ικανότητα να εμπιστευτείς, την ικανότητα να γνωρίζεις τα δυνατά σου σημεία, και τέλος

την ικανότητα να αντιληφθείς τις προθέσεις του άλλου. Έχετε αποδείξει την εμπιστοσύνη σας στον θεσμό της ασφάλισης και στην Εθνική ασφαλιστική. Έχετε επίσης αποδείξει τις δυνατότητές σας και μάλιστα σε συνθήκες δύσκολες. Θέλω να πιστεύω ότι θα εμπιστευθείτε και τις προθέσεις της Εμπορικής Διεύθυνσης της Εταιρίας, τις δικές μου, αλλά και όλων των συνεργατών μου.

Γιατί ο μοναδικός μας στόχος είναι να κάνουμε όλα όσα είναι απαραίτητα, ώστε η Εθνική Ασφαλιστική να λειτουργεί με βάση εσάς. Την 1η Φεβρουαρίου υποσχέθηκα στην Διοίκηση, σε εσάς, αλλά κυρίως στον εαυτό μου, ότι μέσα σε ένα τρίμηνο θα έχετε στα χέρια σας έναν καινούργιο, ολοκληρωμένο, αποτελεσματικό και ρεαλιστικό κανονισμό πωλήσεων. Και τήρησα την υπόσχεσή μου.

Εμπιστεύομαι σημαίνει αναπτύσσομαι. Και η ανάπτυξη είναι νευραλγικής σημασίας διαδικασία για κάθε οργανισμό. Στην δουλειά μας, κομμάτι της ανάπτυξης είναι και η ανανέωση των πωλήσεων με νέο αίμα, με φρέσκιες ιδέες, με καινούργια ταλέντα που θέλουν να συνδέσουν την ζωή τους και την καριέρα τους με την πρώτη ασφαλιστική. Από σήμερα, υποδεχόμαστε τους νέους μας συνεργάτες με 35% bonus στην Νέα Καθαρή Παραγωγή και για έναν χρόνο».

Στη συνέχεια της ομιλίας του ο κ. Ζαφείρης αναφέρθηκε στη θεσμοθέτηση της Κεντρικής In House Εκπαίδευσης.

«Όλοι οι νέοι συνεργάτες μας που έχουν ολοκληρώσει με επιτυχία τις εξετάσεις της Τράπεζας της Ελλάδας, θα περ-

νούν από τα Κεντρικά μας για να ολοκληρώσουν την εκπαίδευσή τους τόσο πάνω στον κύκλο της πώλησης, όσο και πάνω στα προϊόντα της εταιρίας μας. Συνεχίζουμε την στενή συνεργασία μας με την LIMRA σε ό,τι αφορά στην επιμόρφωση των managers. Πρόκειται για το πλέον ολοκληρωμένο πρόγραμμα για διευθυντικά στελέχη πωλήσεων και είμαστε οι μοναδικοί που το παρέχουμε στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Άμεσα ξεκινάμε τη στελέχωση του Sales Support. Ήδη βρίσκονται στην διάθεσή σας δύο άτομα στην Αθήνα και ένα στην Θεσσαλονίκη, ενώ φιλοδοξούμε, μέχρι το τέλος του χρόνου, το συγκεκριμένο τμήμα να είναι άκρως λειτουργικό και να καλύπτει πλήρως τις ανάγκες σας, τόσο αριθμητικά, όσο και γεωγραφικά».

Ο κ. Ζαφείρης υπογράμμισε ότι η εμπιστοσύνη αποτελεί το θεμέλιο λίθο της αποτελεσματικής επικοινωνίας, της διατηρησιμότητας των συνεργατών και των πελατών και της δραστηριοποίησης όλου του ανθρώπινου δυναμικού της Εταιρίας.

«Αποτελεσματική επικοινωνία σημαίνει ότι ακούω τις ανάγκες της αγοράς, κατανοώ τις ανάγκες των πελατών μου, είμαι κοντά στους ανθρώπους μου και μπορώ με τρόπο έγκυρο και αποτελεσματικό να δώσω λύσεις. Σημαίνει νέο Έντυπο Αναγκών Πελάτη. Σημαίνει ότι μπορώ να προσαρμόσω την εμπορική πολιτική μου στις επιταγές των καιρών. Σημαίνει ότι μπορώ να είμαι ευέλικτος, χωρίς να χάνω την αξιοπιστία μου. Σημαίνει αύξηση της προμήθειας στο αυτοκίνητο από το 13% στο 16,5%.



Σημαίνει Νέο Βασικό Πρόγραμμα Αυτοκινήτου με αναθεωρημένο και εκσυγχρονισμένο τιμολόγιο που βρίσκεται μεταξύ των τριών πιο ανταγωνιστικών της αγοράς.

Σχέση εμπιστοσύνης σημαίνει σχέση ζωής. Και η σχέση ζωής σημαίνει μακροπρόθεσμη εμπιστοσύνη. Σημαίνει Νέο Συνταξιοδοτικό, με εγγυημένη σύνταξη.

Σχέση εμπιστοσύνης σημαίνει οικογένεια. Σημαίνει ότι θέλω να είναι εξασφαλισμένοι όλοι όσοι εξαρτώνται από εμένα.

Σημαίνει Ι.Φ.Ε. για τα Εξαρτώμενα Μέλη.

Σχέση εμπιστοσύνης, σημαίνει σχέση χωρίς φόβο για το αύριο.

Σημαίνει ότι μπορείς να δεις τον πελάτη σου στα μάτια, γιατί μπορείς να εξασφαλίσεις τους κόπους του, να προστατεύσεις την εστία του. Σημαίνει Νέο, σύγχρονο πακέτο κατοικίας, βασισμένο σε εντελώς καινούργια φιλοσοφία και με το πιο ανταγωνιστικό τιμολόγιο της αγοράς».

Ο Γενικός Διευθυντής της Εθνικής Ασφαλιστικής υπογράμμισε με έμφαση ότι η εμπιστοσύνη είναι το συστατικό που κάνει μια ομάδα να νικά, να διακρίνεται, να πρωταγωνιστεί, κυριολεκτικά να πετάει.

«Σκέφτηκα μαζί με τον Διευθυνοντα Σύμβουλό μας», συνέχισε, «πως θα έπρεπε να εντείνω την προσπάθειά μου στο να χτίσω την δική μας σχέση εμπιστοσύνης. Να προχωρήσω με κινήσεις που θα σας κάνουν να με εμπιστευτείτε και να σας πείσω πως ο στόχος μου, ο στόχος της νίκης, είναι στην ουσία ο δικός σας στόχος.

Στο πλαίσιο αυτό, ελήφθη η απόφαση να μην υλοποιηθεί το ταξίδι της Ρώμης. Ναι, αυτή είναι η απόφαση. Δε θα πάμε στην Ρώμη, γιατί η Ρώμη ως προορισμός δε βοηθάει στο χτίσιμο της ομάδας, δε βοηθάει στην ενίσχυση της δικής μας σχέσης εμπιστοσύνης.

Φεύγουμε για Σεβίλλη, για εντατική

προπόνηση, για να δούμε από κοντά πως χτίζονται οι ομάδες των πρωταθλητών, αλλά και για να έχει η Εθνική μας ομάδα δίπλα της, τους πρώτους της δικής μας Εθνικής.

Τώρα, ήρθε η δική μου σειρά να σας ζητήσω αυτό το κάτι παραπάνω, την επιπλέον προσπάθεια, την επιπλέον ενέργεια που θα κάνει για μια ακόμη χρονιά την Εταιρία μας να ξεχωρίσει, να καινοτομήσει, να ανοίξει νέες αγορές και νέους δρόμους.

Αυτό το κάτι παραπάνω, που θα μας κάνει για άλλη μια φορά να νιώσουμε περήφανοι που είμαστε στην ομάδα της Εθνικής Ασφαλιστικής».

Κλείνοντας την ομιλία του ο κ. Ζαφείρης αναφέρθηκε στο στόχο των 30 εκατ. ευρώ σε νέα παραγωγή στις ασφαλίσεις Ζωής για τη φετινή χρονιά, ανακοινώνοντας ότι το ταξίδι επιβράβευσης θα είναι στο Κέιπ Τάουν.

Διατηρησιμότητα

ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΕΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

1. Παϊκόπουλος Γιώργος

ΠΡΟΪΣΤΑΜΕΝΟΙ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

- 1 Τότολης Σπύρος, επιθεωρητής: Γ. Φουφόπουλος
- 2 Μπρουμεριώτης Παναγιώτης
- 3 Μηλιόρδος Δημήτρης, επιθεωρητής: Γ. Φουφόπουλος

ΚΟΡΥΦΑΙΟΙ ΟΜΑΔΑΡΧΕΣ

- 1 Δρακούλη Δήμητρα, γραφείο πωλήσεων Γ. Φουφόπουλου

ΟΜΑΔΑΡΧΕΣ

- 1 Κουφοπούλου Γεωργία, γρ. πωλήσεων Ιω. Μαυρομμάτη
- 2 Κοκκότη Κωνσταντίνα, γρ. πωλήσεων Π. Μπρουμεριώτη
- 3 Αντωνόπουλος Δημήτρης, γρ. πωλήσεων Π. Μπρουμεριώτη
- 4 Τσίρμπας Ηλίας, γρ. πωλήσεων Δ. Μηλιόρδου

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

- 1 Ηλιάδης Σταύρος, γρ. πωλήσεων Γ. Μαστρονικήτα
- 2 Κοίλιας Βασίλης, γρ. πωλήσεων Χρ. Αγγελόπουλου
- 3 Μαρκάτου Βασιλική, γρ. πωλήσεων Γ. Φουφόπουλου
- 4 Παπαδαντωνάκου Κανέλλα, γρ. πωλήσεων Γ. Φουφόπουλου
- 5 Πλατής Ιάσωνας, γρ. πωλήσεων Γ. Παϊκόπουλου
- 6 Κατριάκη Ουρανία, γρ. πωλήσεων Γ. Φουφόπουλου
- 7 Κουτσουβέλης Διονύσης, γρ. πωλήσεων Γ. Κασκάνη
- 8 Αγγελιάκου Ουρανία, γρ. πωλήσεων Δ. Μηλιόρδου
- 9 Μουρελάτος Σπύρος, γρ. πωλήσεων Χρ. Κούκληρη
- 10 Γερογιάννης Δημήτρης, γρ. πωλήσεων Γ. Ρήγα

διατηρησιμότητα ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΕΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ



1. Βράβευση
κ. Παϊκόπουλου Γιώργου.

ΠΡΟΪΣΤΑΜΕΝΟΙ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ



1. Βράβευση κ. Τότοδου Σπύρου.

2. Βράβευση
κ. Μπρονμεριώτη
Παναγιώτη.



3. Βράβευση
κ. Μηδιόρδου Δημήτρη.

σχέση εμπιστοσύνης

ΚΟΡΥΦΑΙΟΙ ΟΜΑΔΑΡΧΕΣ



1. Βράβευση
κ. Δρακούδη Δήμητρας.

ΟΜΑΔΑΡΧΕΣ



1. Βράβευση
κ. Κουφοπούδου Γεωργίας.



2. Βράβευση
κ. Κοκκότη Κωνσταντίνος.



3. Βράβευση
κ. Αντωνόπουλου
Δημήτρη.



4. Βράβευση
κ. Τσίρμπα Ηλία.

διατηρησιμότητα ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ



1. Βράβευση
κ. Ηλιάδη Στάυρου.



2. Βράβευση
κ. Κοϊδία Βασίλη.



3. Βράβευση
κ. Μαρκάτου
Βασίλειος.



4. Βράβευση
κ. Παπαθανναίου
Κανέλλας.



5. Ο κ. Πάτσιος
Ιάσωνας.



6. Βράβευση
κ. Καιριαδάκη
Ουρανίας.



7. Βράβευση κ. Κουτσουβέδη Διονύση.



8. Βράβευση κ. Αγγελιάκου Ουρανίας.



9. Βράβευση
κ. Μουρεδάτου Σπύρου.



10. Βράβευση κ. Γερογιάννη Δημήτρη.

Νέες εργασίες γενικών κλάδων

ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΕΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

1. Αρμπουνιώτης Παναγιώτης
2. Γληντής Παναγιώτης
3. Φουφόπουλος Γιώργος

ΠΡΟΪΣΤΑΜΕΝΟΙ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

1. Νικολάου Χρήστος, επιθεωρητής: Π. Αρμπουνιώτης
2. Διαμαντόπουλος Θεόδωρος, επιθεωρητής: Χρ. Χρυσολόγου
3. Κούκλαρης Χρήστος, επιθεωρητής: Χρ. Χρυσολόγου
4. Καταγός Κωνσταντίνος, επιθεωρητής: Π. Γληντής
5. Τσάπαλος Γιάννης, επιθεωρητής: Γ. Παϊκόπουλος

ΚΟΡΥΦΑΙΟΙ ΟΜΑΔΑΡΧΕΣ

1. Παπαδογεώργος Νίκος, γρ. πωλήσεων Χρ. Νικολάου
2. Θεοδωρακόπουλος Χρήστος, γρ. πωλήσεων Κ. Καταγός
3. Σακκάς Φώτης, γρ. πωλήσεων Θ. Διαμαντόπουλου
4. Παρασίδης Γιώργος, γρ. πωλήσεων Α. Χρυσού
5. Πολυδωρόπουλος Παναγ., γρ. πωλήσεων Θ. Διαμαντόπουλου

ΟΜΑΔΑΡΧΕΣ

1. Γιαννόπουλος Δημήτρης, γρ. πωλήσεων Χρ. Κούκλαρη
2. Τσικούρας Δημήτρης, γρ. πωλήσεων Κ. Καταγός
3. Κασίμη Καλλιόπη, γρ. πωλήσεων Π. Γληντή
4. Πατρικίου Κατερίνα, γρ. πωλήσεων Α. Χρυσού
5. Παυλόπουλος Δημήτρης, γρ. πωλήσεων Θ. Διαμαντόπουλου

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

1. Μελάς Γιώργος, γρ. πωλήσεων Χρ. Νικολάου
2. Βασιλείου Αλέξης, γρ. πωλήσεων Χρ. Κούκλαρη
3. Σιταρόπουλος Ευάγγελος, γρ. πωλήσεων Σπ. Τότολου
4. Αιγινήτου Χαραλαμπία, γρ. πωλήσεων Δ. Βαγενά
5. Καρύδη Όλγα, γρ. πωλήσεων Μ. Αδαμάκη
6. Δερμιτζάκης Νίκος, γρ. πωλήσεων Π. Κατσαϊδώνη
7. Ραυτόπουλος Παναγιώτης, γρ. πωλήσεων Θ. Διαμαντόπουλου
8. Λουρίδας Αριστείδης, γρ. πωλήσεων Κ. Καταγός
9. Αγγελόπουλος Παναγιώτης, γρ. πωλήσεων Αθ. Χριστόπουλου
10. Βάλαρη Αντωνία, γρ. πωλήσεων Γ. Φουφόπουλου
11. Γεωργοπούλου Ελένη, γρ. πωλήσεων Π. Γληντή
12. Τυπάλδος Νίκος, γρ. πωλήσεων Π. Αρμπουνιώτη
13. Μακρής Γιώργος, γρ. πωλήσεων Γ. Μαστρονικήτα
14. Μπένος Θεόδωρος, γρ. πωλήσεων Μ. Ξουρή
15. Σκούρος Νίκος, γρ. πωλήσεων Ν. Ψυχογιού
16. Κοίλιας Βασίλης, γρ. πωλήσεων Χρ. Αγγελόπουλου
17. Θεοδωρής Φώτης, γρ. πωλήσεων Π. Αρμπουνιώτη
18. Γιαννοπούλου Ροζάρτα, γρ. πωλήσεων Α. Χρυσού
19. Γεωργίου Στέλλα, γρ. πωλήσεων Α. Καραβά
20. Καζάνης Γιώργος, γρ. πωλήσεων Β. Κελεσίδη

ΕΘΝΙΚΗ

Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

νέες εργασίες γενικών κλήδων ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΕΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ



1. Βράβευση
κ. Αρμπουνιώτη Παναγιώτη.



2. Βράβευση κ. Γθεντή Παναγιώτη.



3. Βράβευση
κ. Φονφόπονδου Γιώργου.

ΠΡΟΪΣΤΑΜΕΝΟΙ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ



1. Βράβευση
κ. Νικοδάου Χρήστου.



2. Βράβευση κ. Διαμαντίπονδου Θοδωρή.



3. Βράβευση κ. Κούκδαρη Χρήστου.



4. Βράβευση κ. Καταγά Κωνσταντίνου.



5. Βράβευση κ. Τσάπαδου Γιάννη.

σχέση εμπιστοσύνης

ΚΟΡΥΦΑΙΟΙ ΟΜΑΔΑΡΧΕΣ



1. Βράβευση κ. Παπαδογεώργου Νίκου.



2. Βράβευση κ. Θεοδωρακόπουλου Χρήστου.



3. Βράβευση κ. Σακκά Φίτη.



4. Βράβευση κ. Παρασίδη Γιώργου.



5. Βράβευση κ. Ποδνυρόπουλου Παναγιώτη.

ΟΜΑΔΑΡΧΕΣ



1. Βράβευση κ. Γιαννόπουλου Δημήτρη.



2. Βράβευση κ. Τσικούρα Δημήτρη.



4. Βράβευση κ. Πατρικίου Κατερίνας.



3. Βράβευση
κ. Κασίμη Καθδιόπουλς.



5. Βράβευση κ. Πανδόπουλου Δημήτρη.

νέες εργασίες γενικών κλήδων ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ



1. Ο κ. Μεδάς Γιώργος.



4. Η κ. Αιγνήτιου Χαραδαμυία.



2. Βράβευση κ. Βασιλείου Αδέξη.



3. Βράβευση κ. Σιαρόπουδου Ενώγγεδου.



6. Βράβευση κ. Δερμιζάκη Νίκου.



7. Βράβευση κ. Ραντόπουδου Παναγιώτη.



8. Ο κ. Λουρίδης Αριστείδης.



9. Ο κ. Αγγεδόπουδος Παναγιώτης.



10. Βράβευση κ. Βάδαρη Αντωνίας.

σχέση εμπιστοσύνης

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ



11. Βράβευση κ. Γεωργοπούδου Εδένης.



13. Βράβευση κ. Μακρή Γιώργου.



12. Βράβευση κ. Τυπάδου Νίκου.



14. Βράβευση κ. Μπένου Θωδωρή.



15. Βράβευση κ. Σκούρου Νίκου.



16. Βράβευση κ. Κοΐδια Βασίλη.



17. Βράβευση κ. Θεοδωρή Φώτη.



18. Βράβευση
κ. Γιαννοπούδου Ροζάρτας.



19. Η κ. Γεωργίου Στέλλα.



20. Βράβευση κ. Καζάνη Γιώργου.



Νέα καθαρή παραγωγή ατομικών ζωής

ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΕΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

- 1 Φουφόπουλος Γιώργος
- 2 Χρυσολόγου Χρήστος
- 3 Γληντής Παναγιώτης

ΠΡΟΪΣΤΑΜΕΝΟΙ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

- 1 Μαυρομμάτης Γιάννης, επιθεωρητής: Γ. Φουφόπουλος
- 2 Αδαμόπουλος Γιάννης, επιθεωρητής: Γ. Φουφόπουλος
- 3 Τότολης Σπύρος, επιθεωρητής: Γ. Φουφόπουλος
- 4 Ρήγας Γιώργος, επιθεωρητής: Γ. Κασκάνης
- 5 Μηλιόρδος Δημήτρης, επιθεωρητής: Γ. Φουφόπουλος
- 6 Ξηρού Ανθή
- 7 Κούκλαρης Χρήστος, επιθεωρητής: Χρ. Χρυσολόγου
- 8 Κοτσαρίνης Ζώνης, επιθεωρητής: Χρ. Χρυσολόγου
- 9 Μπουμεριώτης Παναγιώτης
- 10 Βαρελάς Κώστας, επιθεωρητής: Γ. Κασκάνης

ΚΟΡΥΦΑΙΟΙ ΟΜΑΔΑΡΧΕΣ

- 1 Δρακούλη Δήμητρα, γρ. πωλήσεων Γ. Φουφόπουλου
- 2 Θεοδωρακόπουλος Χρήστος, γρ. πωλήσεων Κ. Καταγά
- 3 Δημόπουλος Κώστας, γρ. πωλήσεων Ιω. Γεωργιάδη
- 4 Τότολη Αναστασία, γρ. πωλήσεων Σπ. Τότολη
- 5 Αδαμάκης Γιάννης, γρ. πωλήσεων Μ. Αδαμάκη

ΟΜΑΔΑΡΧΕΣ

- 1 Κουφοπούλου Γεωργία, γρ. πωλήσεων Ιω. Μαυρομμάτη
- 2 Σκαθιδάκης Γιάννης, γρ. πωλήσεων Ιω. Μαυρομμάτη
- 3 Κοκκότη Κωνσταντίνα, γρ. πωλήσεων Π. Μπουμεριώτη
- 4 Τσίρμπας Ηλίας, γρ. πωλήσεων Δ. Μηλιόρδου
- 5 Αντωνόπουλος Δημήτριος, γρ. πωλήσεων Π. Μπουμεριώτη
- 6 Δουδέση Κατερίνα, γρ. πωλήσεων Γ. Κασκάνη
- 7 Πελέκα Μαρία, γρ. πωλήσεων Α. Ξηρού
- 8 Κουνέλης Γεώργιος, γρ. πωλήσεων Ζ. Κοτσαρίνη
- 9 Νταρακλήση Ελένη, γρ. πωλήσεων Γ. Παϊκόπουλου
- 10 Κόλτσος Θανάσης, γρ. πωλήσεων Γ. Αναστασίου

ΕΟΝΙΚΗ

Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

νέα καθαρή παραγωγή ατομικών ζωής

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

- 1 Σιμποπούλου Μαρία, γρ. πωλήσεων Γ. Φουφόπουλου
- 2 Μπελεγράτης Κων/νος, γρ. πωλήσεων Ιω. Αδαμόπουλου
- 3 Κουτρογιάννου Ευσταθία, γρ. πωλήσεων Ιω. Μαυρομμάτη
- 4 Γιοκαρυδάκης Στράτος, γρ. πωλήσεων Ιω. Αδαμόπουλου
- 5 Κουσπός Μάριος, γρ. πωλήσεων Ιω. Αδαμόπουλου
- 6 Αγγελιάκου Ουρανία, γρ. πωλήσεων Δ. Μηλιόρδου
- 7 Παπαδαντωνάκου Κανέλλα, γρ. πωλήσεων Γ. Φουφόπουλου
- 8 Αναστασιάδης Νίκος, γρ. πωλήσεων Δ. Μηλιόρδου
- 9 Γαλιατσάτου Ερασμία, γρ. πωλήσεων Γ. Ρήγα
- 10 Λιγάτου Δέσποινα, γρ. πωλήσεων Π. Χαλκοδαίμων
- 11 Ντεμερτζής Σταύρος, γρ. πωλήσεων Μ. Αδαμάκη
- 12 Μαρκάτου Βασιλική, γρ. πωλήσεων Γ. Φουφόπουλου
- 13 Σκούρα Χρυσούλα, γρ. πωλήσεων Ν. Ψυχογιού
- 14 Κατριάδακη Ουρανία, γρ. πωλήσεων Γ. Φουφόπουλου
- 15 Ζερμπαλά Κατερίνα, γρ. πωλήσεων Ιω. Μαυρομμάτη
- 16 Δημουλής Κωνσταντίνος, γρ. πωλήσεων Ιω. Μπιρμπίζη
- 17 Μουρελάτος Σπύρος, γρ. πωλήσεων Χρ. Κούκκληρη
- 18 Άτση-Θανασούλη Μαρία, γρ. πωλήσεων Α. Ξηρού
- 19 Καπερναράκος Γιάννης, γρ. πωλήσεων Σπ. Τότολου
- 20 Πλατσής Ιάσωνας, γρ. πωλήσεων Γ. Παϊκόπουλου
- 21 Παρασκευόπουλος Παρασκευάς, γρ. πωλήσεων Χρ. Γκίλια
- 22 Κοίλιας Βασίλης, γρ. πωλήσεων Χρ. Αγγελόπουλου
- 23 Κατσικονούρης Παναγιώτης, γρ. πωλήσεων Ιω. Αδαμόπουλου
- 24 Λεποκαρύδου Παρασκευή, γρ. πωλήσεων Χρ. Χρυσολόγου
- 25 Λιοθιός Νίκος, γρ. πωλήσεων Κ. Λιόθιου
- 26 Αδαμοπούλου Αναστασία, γρ. πωλήσεων Γ. Φουφόπουλου
- 27 Καργάκης Νίκος, γρ. πωλήσεων Γ. Φουφόπουλου
- 28 Τουλούπα Ευφροσύνη, γρ. πωλήσεων Ιω. Παπαγιάννη
- 29 Παπαστεργίου Νίκος, γρ. πωλήσεων Σπ. Τότολου
- 30 Τσάβαλου Κατερίνα, γρ. πωλήσεων Γ. Ρήγα
- 31 Κουτσουβέλης Διονύσης, γρ. πωλήσεων Γ. Κασκάνη
- 32 Φράγκος Ρενάτο, γρ. πωλήσεων Δ. Τζουγανάτου
- 33 Οδητάκου Γκαμπριέλα, γρ. πωλήσεων Π. Κασιράνη
- 34 Ανδρινόπουλος Γιώργος, γρ. πωλήσεων Ιω. Πάληνη
- 35 Λάλης Ιωάννης, γρ. πωλήσεων Ιω. Παπαγιάννη
- 36 Χουρμούζης Παρασκευάς, γρ. πωλήσεων Σπ. Τότολου
- 37 Φουστέρης Παναγιώτης, γρ. πωλήσεων Ζ. Κοτσαρίνη
- 38 Κρητικός Παύλος, γρ. πωλήσεων Σπ. Τότολου
- 39 Λαζόπουλος Κωνσταντίνος, γρ. πωλήσεων Ιω. Αδαμόπουλου
- 40 Αντωνοπούλου Ευθυμία, γρ. πωλήσεων Ιω. Χρυσολόγου
- 41 Γκόληρη Μαρία, γρ. πωλήσεων Γ. Φουφόπουλου
- 42 Λάμπρογλου Γεωργία, γρ. πωλήσεων Δ. Κελεσιδη
- 43 Παπαγιαννοπούλου Μαρία, γρ. πωλήσεων Δ. Ντόκου
- 44 Μωυσίδης Χρήστος, γρ. πωλήσεων Γ. Κατσαρού
- 45 Βογιατζής Παντελής, γρ. πωλήσεων Γ. Αναστασίου
- 46 Δεληγιάννης Τηλέμαχος, γρ. πωλήσεων Μ. Αδαμάκη
- 47 Κανελλόπουλος Σωτήρης, γρ. πωλήσεων Ιω. Τσάπαλου
- 48 Μπούφης Πέτρος, γρ. πωλήσεων Δ. Μηλιόρδου
- 49 Σβουράκης Παναγιώτης, γρ. πωλήσεων Π. Κατσαϊδώνη
- 50 Φιλίππου Γεωργία, γρ. πωλήσεων Ιω. Μαυρομμάτη

ΝΕΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

- 1 Μορφωνιού Ευαγγελία, γρ. πωλήσεων Ιω. Χρυσολόγου
- 2 Καρανικοηοπούλου Τριανταφυλλιά, γρ. πωλήσεων Α. Ξηρού
- 3 Μούγιου Διονυσία, γρ. πωλήσεων Γ. Φουφόπουλου
- 4 Καραστάθη Πελαγία, γρ. πωλήσεων Ιω. Γερακιού
- 5 Χαρισόπουλος Νίκος, γρ. πωλήσεων Ιω. Χρυσολόγου
- 6 Ildershaj Irena, γρ. πωλήσεων Π. Γιεντρή
- 7 Κυρίλη Ιουλίτσα, γρ. πωλήσεων Γ. Ρήγα
- 8 Ξύδης Αναστάσιος, γρ. πωλήσεων Ν. Ψυχογιού
- 9 Γκεζέπης Στυλιανός, γρ. πωλήσεων Δ. Τζουγανάτου
- 10 Μεντής Κώστας, γρ. πωλήσεων Ιω. Μαυρομμάτη
- 11 Παπανικολάου Δημήτρης, γρ. πωλήσεων Κ. Παπανικολάου
- 12 Βασιλείου Αλέξης, γρ. πωλήσεων Χρ. Κούκκληρη
- 13 Τζίκα Ευθυμία, γρ. πωλήσεων Γ. Φουφόπουλου
- 14 Σιμονιάν Καθούστ, γρ. πωλήσεων Π. Κασιράνη
- 15 Ανεστοπούλου Ιωάννα, γρ. πωλήσεων Μ. Αδαμάκη
- 16 Μόσχου-Παυλίδου Καλλιόπη, γρ. πωλήσεων Κ. Ζωγράφου
- 17 Καρασούλου Αθηνά, γρ. πωλήσεων Α. Χρυσού
- 18 Βασιλείου Ειρήνη, γρ. πωλήσεων Γ. Παϊκόπουλου
- 19 Στραβοράβδης Στάθης, γρ. πωλήσεων Ιω. Πουλιόση
- 20 Ιατρίδης Νίκος, γρ. πωλήσεων Δ. Αναστασίου

σχέση εμπιστοσύνης

ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΕΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ



1. Βράβευση κ. Φουντόπουδου Γιώργου.



2. Βράβευση κ. Χρυσοδόγου Χρήστου.



3. Βράβευση κ. Γδενή Παναγιώτη.



Ο Επιθεωρητής κ. Γιώργος Φουντόπουδος και οι συνεργάτες του.

νέα καθαρή παραγωγή ατομικών ζωής

ΠΡΟΪΣΤΑΜΕΝΟΙ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ



1. Βράβευση κ. Μαυρογιάννη Γιάννη.



2. Βράβευση κ. Αδαμόπουλου Γιάννη.



3. Βράβευση κ. Τζοτζόγλου Σπύρου.



4. Βράβευση κ. Ρήγα Γιώργου.



5. Βράβευση κ. Μπανιόρδου Δημήτρη.

σχέση εμπιστοσύνης

ΠΡΟΪΣΤΑΜΕΝΟΙ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ



6. Βράβευση κ. Ξηπού Ανθής.



7. Βράβευση κ. Κούκδαρη Χρήστου.



8. Βράβευση κ. Κοισαρίνη Ζώνη.



9. Βράβευση κ. Μπρουμεριώτη Παναγιώτη.



10. Βράβευση κ. Βαρεδά Κώστα.

νέα καθαρή παραγωγή ατομικών ζωής

ΚΟΡΥΦΑΙΟΙ ΟΜΑΔΑΡΧΕΣ



1. Βράβευση κ. Δρακούδη Δημήτρη.



2. Βράβευση κ. Θεοδωρακόπουλου Χρήστου.



3. Βράβευση κ. Δημόπουλου Κώστα.



4. Βράβευση κ. Τόιοδου Αναστασίας.



5. Βράβευση κ. Αδαμάκη Γιάννη.

σχέση εμπιστοσύνης

ΟΜΑΔΑΡΧΕΣ



1. Βράβευση κ. Κουφοπούδου Γεωργίας.



2. Βράβευση
κ. Σκαθιδάκη Γιάννη.



3. Βράβευση κ. Κοκκότι Κωνσταντίνου.



4. Βράβευση κ. Τοίρμπα Ηδία.



5. Βράβευση κ. Αντωνόπουλου Δημήτριου.



6. Βράβευση κ. Λονδέση Κατερίνας.



7. Βράβευση κ. Πεδέκας Μαρίας.



9. Βράβευση κ. Νταρακάκη Ελένης.



8. Βράβευση κ. Κουνέλη Γεώργιου.



10. Βράβευση κ. Κότσου Θανάση.

νέα καθαρή παραγωγή ατομικών ζωής

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ



1. Βράβευση κ. Σιμποπούδου Μαρίας.



3. Βράβευση
κ. Κουτρογιάννου Ευσταθίας.



2. Βράβευση κ. Μπεδεγράτη Κωνσταντίνου.



4. Βράβευση κ. Γιοκαρνδάκη Στράτιου.



5. Βράβευση κ. Κονοπά Μάριου.



6. Βράβευση
κ. Αγγελάκου
Ουρανίας.



7. Βράβευση κ. Παπαδανιωτάκου Κανέθδας.



9. Βράβευση κ. Γαδιατσιάτου Ερασμίας.



8. Βράβευση κ. Ανασιασιάδη Νίκου.



10. Βράβευση κ. Λιγάτου Δέσποινας.

σχέση εμπιστοσύνης

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ



11. Βράβευση κ. Ντεμεριζή Σιαύρου.



12. Βράβευση
κ. Μαρκάτου Βασίλειος.



13. Βράβευση κ. Σκούρα Χρυσούδας.



14. Βράβευση κ. Κατριάδακη Ουρανίας.



15. Βράβευση κ. Ζερμπαδά Κατερίνας.



17. Βράβευση κ. Μουρεδάτου Σπύρου.



16. Βράβευση κ. Δημόνδη Κυνοταντίνου.



18. Βράβευση
κ. Αισιη-Θανασοῦδη Μαρίας.



19. Βράβευση
κ. Καπερναράκου Γιάννη.



20. Ο κ. Πάτασις
Ιάσωνας.

νέα καθαρή παραγωγή ατομικών ζωής

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ



21. Βράβευση
κ. Παρασκευόπουλου
Παρασκευά.



22. Βράβευση κ. Κοΐδια Βασίλη.



23. Βράβευση
κ. Κατσικονούρη Παναγιώτη.



24. Βράβευση κ. Λεπτοκαρύδου Παρασκευής.



25. Βράβευση κ. Λιόδιου Νίκου.



26. Η κ. Αδαμοπούδου Αναστασία.

27. Βράβευση κ. Καργάκη Νίκου.



28. Βράβευση κ. Τουντούπα Ευφροσύνης.



29. Βράβευση
κ. Παπαστεργίου Νίκου.



30. Βράβευση κ. Τσαβαδου Κατερίνας.

σχέση εμπιστοσύνης

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ



31. Βράβευση
κ. Κουτσουβέδη
Διονύση.



32. Βράβευση κ. Φράγκου Ρενάτο.



33. Βράβευση κ. Οδηιάνου Γκαμπριέλας.



34. Βράβευση
κ. Ανδρινόπουλου
Γιάννη.



35. Βράβευση κ. Λάδου Ιωάννη.



36. Βράβευση κ. Χορμιούλη Παρασκευά.



37. Βράβευση
κ. Φουσιέρη Παναγιώτη.



38. Βράβευση κ. Κρητικού Παύλου.



39. Βράβευση κ. Λαζόπουλου Κωνσταντίνου.



40. Βράβευση κ. Αντωνοπούλου Ευθυμίας.

νέα καθαρή παραγωγή ατομικών ζωής

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ



41. Βράβευση
κ. Γκκόφη Μαρίας.



42. Βράβευση
κ. Λάμπρογδου
Γεωργίας.



44. Βράβευση κ. Μυνσιδη Χρήστου.



43. Βράβευση κ. Παπαγιαννοπούδου Μαρίας.



45. Βράβευση κ. Βογιατζή Πανιεδή.



47. Βράβευση κ. Κανεαδόπουδου Σωτήρη.



48. Βράβευση κ. Μπούφη Πέτρον.



46. Βράβευση
κ. Δεδηγιάννη
Τινδέμαχου.



49. Βράβευση κ. Σβουράκη Παναγιώτη.



50. Βράβευση κ. Φιδίππου Γεωργίας.

σχέση εμπιστοσύνης

ΝΕΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ



1. Βράβευση κ. Μορφωνιού Ευαγγελίας.



3. Βράβευση
κ. Μούγιου Διονυσίας.



2. Βράβευση κ. Καρανικοδοπούδου Τριανταφυλλίδας.



4. Βράβευση κ. Καρασιτάκη Πεδαγίας.



5. Βράβευση κ. Χαρισόπουδου Νίκου.



6. Βράβευση κ. Idersbaj Irena.



7. Βράβευση κ. Κυρίδη Ιονύδας.



8. Ο κ. Ξύδης Αναστάσιος.



9. Βράβευση κ. Γκεζέτη Συνθιανού.



10. Βράβευση κ. Μεντή Κύσια.

νέα καθαρή παραγωγή ατομικών ζωής

ΝΕΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ



11. Βράβευση κ. Παπανικολάου Δημήτρη.



12. Βράβευση κ. Βασιλείου Αλέξη.



13. Βράβευση κ. Τζικα Ευθυμίας.



14. Βράβευση κ. Σιμονιάδου Καδούτσι.



15. Βράβευση κ. Ανεστοπούδου Ιωάννας.



16. Βράβευση κ. Μόσχου-Παντίδου Καλλιόπης.



18. Βράβευση
κ. Βασιλείου Ειρήνης.



17. Βράβευση κ. Καρασούδου Αθηνάς.



19. Βράβευση κ. Στραβοράδου Στάθη.



20. Βράβευση κ. Ιατρίδου Νίκου.

Από τη Σεβίλη...

Στην Σεβίλη πραγματοποιείται το ταξίδι επιβράβευσης 2014 του παραγωγικού δικτύου της Εταιρίας για να βρεθεί η ομάδα της Εθνικής Ασφαλιστικής δίπλα στην Εθνική ομάδα Μπάσκετ στο Παγκόσμιο Κύπελλο.

Η Σεβίλη είναι η καλλιτεχνική, πολιτιστική και οικονομική πρωτεύουσα της Ανδαλουσίας. Είναι χτισμένη στις όχθες του ποταμού Γουαδαλκιβίρ και αποτελεί σημείο αναφοράς για ολόκληρη τη Νότια Ισπανία. Πρόκειται ασφαλώς για την ομορφότερη ισπανική μεγαλούπολη και για ένα από τα πλέον ενδιαφέροντα μητροπολιτικά κέντρα ολόκληρης της Ευρώπης.

Η Σεβίλη είναι διάσπαρτη από μνημεία διαφόρων εποχών. Δεν είναι τυχαίο ότι διαθέτει το μεγαλύτερο σε έκταση ιστορικό κέντρο στον κόσμο. Το Ανάκτορο Αλκάθαρ, η Χιράλδα, η συνοικία Σάντα Κρουθ, το πάρκο Μαρία Λουίζα και η Βασιλική της Μακαρένα είναι μόνο μερικά από τα αξιοθέατά της.

Πατρίδα του φηλαμένκο και των ταυρομαχιών, διαθέτει ένα πάθος που δεν συναντάται στις μεγάλες πόλεις του ισπανικού Βορρά.



...στο Κέιπ Τάουν!



Αν η Ανδαλουσία γοντεύει ως προορισμός, τότε το Κέιπ Τάουν έρχεται να εντυπωσιάσει με τη διαφορετικότητά του. Με στόχο 30 εκατ. ευρώ νέα παραγωγή στις ασφαλίσεις Ζωής, το ταξίδι επιβράβευσης 2015 έχει προορισμό την παλαιότερη πόλη της Νότιας Αφρικής και μία από τις ωραιότερες του κόσμου, τη «Μντέρα Πόλη», όπως αποκαλούν το Κέιπ Τάουν οι κάτοικοί του.

Το Κέιπ Τάουν ή Πόλη του Ακρωτηρίου στην ελληνική απόδοση του ονόματος, είναι η νομοθετική πρωτεύουσα (έδρα του Κοινοβουλίου). Το Κέιπ Τάουν είναι πολύ γνωστό για το λιμάνι του, τη χλωρίδα της περιοχής και για δύο μοναδικά γεωγραφικά χαρακτηριστικά: το Τραπεζοειδές Όρος (Table Mountain) που δεσπόζει πάνω από την πόλη και το Ακρωτήριο της Καλής Ελπίδας.

Η Πόλη του Ακρωτηρίου ιδρύθηκε από τους Ολλανδούς ως απλός σταθμός ανεφοδιασμού για τα πλοία τους που μετέβαιναν στην Ανατολική Αφρική, τις Ινδίες και την Άπω Ανατολή πάνω από δύο αιώνες πριν τη διάνοιξη της Διώρυγας του Σουέζ (1869). Να σημειωθεί ότι η ελληνική κοινότητα του Κέιπ Τάουν είναι η αρχαιότερη στη Νότιο Αφρική.



Αγαπητοί συνεργάτες

Είμαστε κομμάτι μιας Εταιρίας που για περισσότερο από έναν αιώνα αποτερεί το συνώνυμο της οικονομικής ευρωστίας και της αξιοπιστίας. Μιας Εταιρίας με γερές βάσεις στις καρδιές των Ελλήνων, μιας Εταιρίας που αρχή της ήταν και θα είναι ο σεβασμός στον πελάτη.

Αυτές τις αρχές σήμερα, περισσότερο από ποτέ, καλείται να τηρήσει και να αναδείξει ο επαγγελματίας ασφαλιστικός σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής και ο πρωταρχικός ρόλος των managers, ανεξάρτητα από βαθμίδα, είναι να διασφαλίσουν τις αρχές αυτές για την ομάδα τους. Να διασφαλίσουν 100% αφοσίωση σε κάθε νέα εργασία, σε κάθε καινούργιο συμβόλαιο, σε κάθε έναν πελάτη.

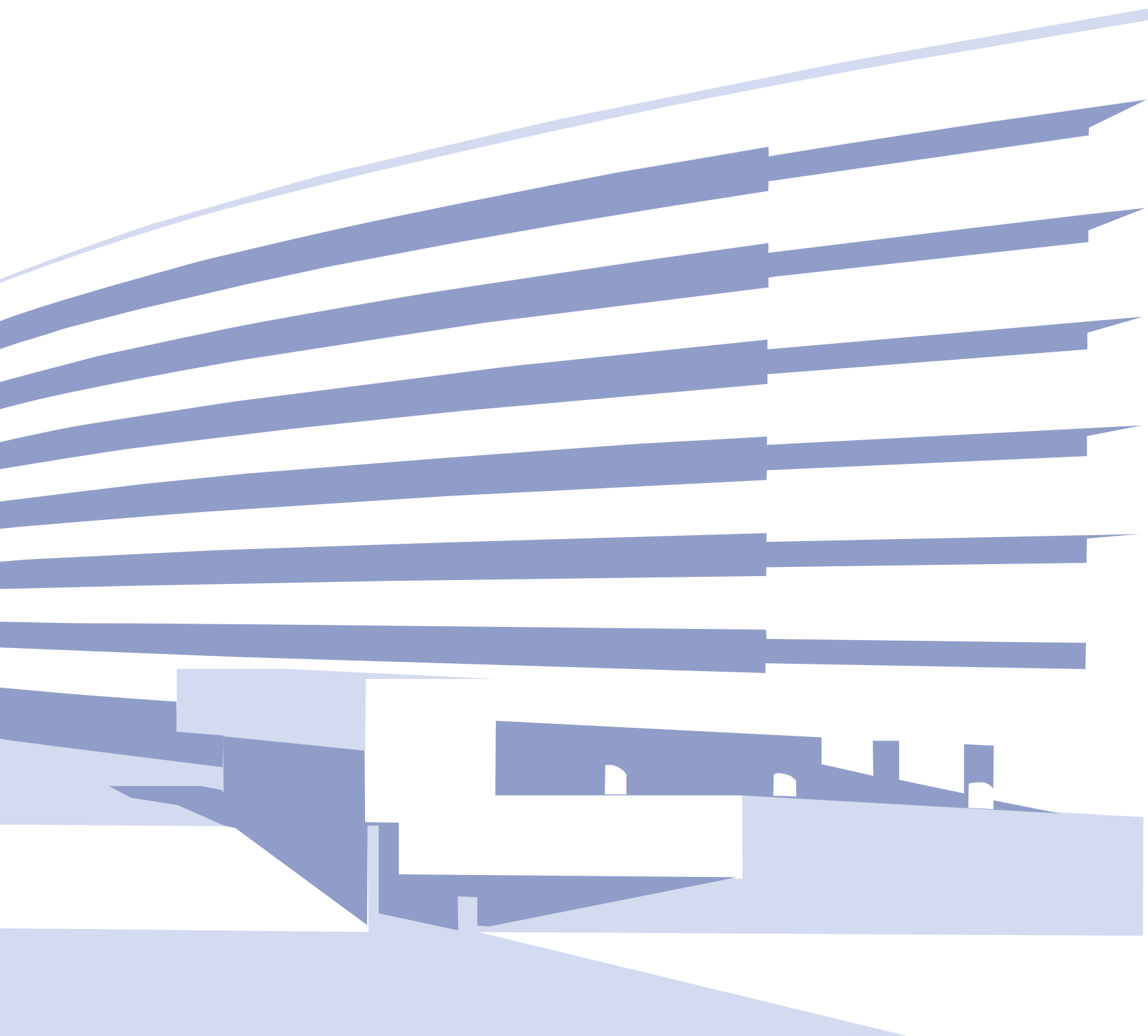
Αυτοί είναι οι επαγγελματίες που θέδουμε στην ομάδα μας!

Οι επαγγελματίες που ξέρουν πως να χτίζουν και να διατηρούν μία σχέση εμπιστοσύνης. Που ξέρουν να κερδίζουν τις μάχες, που ξέρουν να στηρίζουν την ομάδα.

Χτίζουμε το αύριο με στόχο ο Έλληνας πολίτης να είναι καλύτερα ασφαλισμένος, με στόχο ο ασφαλιστικός μας σύμβουλος να είναι ακόμη πιο ισχυρός, με στόχο η αγορά μας να γίνει πιο αξιόπιστη.

Γιατί, μην ξεχνάτε, ο πρώτος κάνει την διαφορά.

Σπύρος Μανρόγαδος



No

**ΟΧΙ ΣΤΟ
ΑΓΧΟΣ
ΟΧΙ ΣΤΗΝ
ΑΝΗΣΥΧΙΑ
ΟΧΙ ΣΤΗΝ
ΑΝΑΣΦΑΛΕΙΑ**

Μόνο η No 1
ασφαλιστική
μπορεί να πει
ΟΧΙ σε αυτά
που προβληματίζουν
τον κόσμο μας.
Μόνο η Εθνική
Ασφαλιστική
μπορεί να
προχωράει
μπροστά
επειδή έχει
το ισχυρότερο
δίκτυο πωλήσεων
και ταυτόχρονα
την 1η θέση
στην αγορά και
στην καρδιά μας
για πάντα.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

...για πάντα