



“ Σοφία είναι
ν’ αποφεύγεις
κάθε σκέψη που
σε αποδυναμώνει ”

περιεχόμενα

- ▶ NP Ασφαλιστική:
Το Σύγχρονο Ελληνικό
Success Story της ασφαλιστικής
αγοράς έκλεισε 15 Χρόνια
ζωής.
- ▶ Η εκπαίδευση στην
«NP Ασφαλιστική», κλειδί
επαγγελματικής ανάπτυξης.
- ▶ 9μνημο με κέρδη και
Υψηλούς Δείκτες Περιθωρίου
Φερεγγυότητας.

NP ασφαλιστική η είσοδος στη νέα εποχή



Καλωσορίσατε φίλοι αναγνώστες στο ηλεκτρονικό Newsletter της «NP Ασφαλιστική», το NP Family News. Μία προσπάθεια που απευθύνεται στα στελέχη της Εταιρίας, στους Συνεργάτες, στους Πελάτες και στον Τύπο με στόχο την ενημέρωση για τις βασικές κινήσεις της Εταιρίας, για τις στιγμές μας, τις δράσεις μας και τις μελλοντικές μας κινήσεις. Το ηλεκτρονικό newsletter έρχεται να υπενθυμίσει ότι η «NP Ασφαλιστική» αποτελεί σταθμό στην ελληνική επιχειρηματικότητα καθώς στα 15 χρόνια λειτουργίας της καταγράφει συνέχεια άνοδο στα μεγέθη της, ακολουθώντας απαρέγκλιτα τις βασικές της αρχές και βλέποντας στο μέλλον.

Το πρώτο ηλεκτρονικό Newsletter στις αρχές του 2019, αποτελεί εισαγωγή της «NP Ασφαλιστική» στη νέα εποχή της. Η παρουσία της στο νέο υπερσύγχρονο κτήριο της Λεωφ. Κηφισίας δείχνει τη μετάβασή της σε ένα πιο ανταγωνιστικό και εξωστρεφές περιβάλλον όπου η Εταιρία θα συνεχίσει να αναπτύσσεται δίνοντας έμφαση στην ανάδειξη των Συνεργατών της μέσω της διαρκούς εκπαίδευσης, καταφέροντας ταυτόχρονα να βρίσκεται μέσα στις καλύτερα κεφαλαιοποιημένες και φερέγγυες ασφαλιστικές εταιρίες στην Ελλάδα.

Γιώργος Ζάχος

Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος



15 Χρόνια «NP Ασφαλιστική»

Μία έφηβη εταιρία με μεγάλη ωριμότητα

Τα 15 χρόνια επιτυχημένης παρουσίας στην ελληνική ασφαλιστική αγορά γιόρτασε με ένα ιδιαίτερο τρόπο η NP Ασφαλιστική στις αρχές Δεκεμβρίου 2018. Την δυναμική πορεία της στην 15ετία την γιόρτασε ταυτόχρονα με τα εγκαίνια του νέου κτηρίου της στο κομβικό σημείο του "Δακτυλιδιού" στη Λεωφ. Κηφισίας στο Μαρούσι περνώντας προς την αγορά, τους πελάτες και τους συνεργάτες της το μήνυμα της μετεξέλιξης της εταιρίας. Η εκδήλωση χαρακτηρίστηκε αφ' ενός από την συγκίνηση για την επιτυχία μίας επιχειρηματικής προσπάθειας που ξεκίνησε πριν από 15 χρόνια και είναι ένα επιχειρηματικό -και όχι μόνο ασφαλιστικό- success story σε επίπεδο μεγεθών αλλά και εταιρικής προσφοράς.

Με φιλικούς χαιρετισμούς
Τμήμα Marketing και Επικοινωνίας

Η εκπαίδευση στην «NP Ασφαλιστική»

κλειδί επαγγελματικής ανάδειξης

Άρθρο του Διευθυντή Εκπαίδευσης της «NP Ασφαλιστική» κ. Σωτήρη Σπηλιόπουλου σχετικά με τις εκπαιδευτικές δράσεις της εταιρίας και την σημασία που αποδίδει σ' αυτές. Η «NP Ασφαλιστική» είναι από τις πρώτες ασφαλιστικές εταιρίες στην Ελλάδα που έδωσαν μεγάλη σημασία στο ρόλο της επανεκπαίδευσης/επαναπιστοποίησης για την ανάπτυξη και ανάδειξη των ικανοτήτων των συνεργατών της.

Αποτελέσματα 9μηνου 2018

κέρδη και υψηλά περιθώρια
φερεγγυότητας

Η «NP Ασφαλιστική» συνεχίζει για μία ακόμη χρονιά να κινείται κερδοφόρα με εξαιρετικά υψηλή απόδοση ιδίων κεφαλαίων καταφέροντας ταυτόχρονα να έχει υψηλότερα περιθώρια φερεγγυότητας. Στα τέλη Σεπτεμβρίου 2018 η εταιρία είχε δείκτη φερεγγυότητας (SCR) 212,4% που είναι το υψηλότερο ποσοστό που είχε από την εισαγωγή των Solvency II (2016) και δείχνει πόσο κεφαλαιακά εύρωστη είναι.



«NP Ασφαλιστική»

Το σύγχρονο ελληνικό success story της ασφαλιστικής αγοράς έκλεισε 15 χρόνια ζωής

Η αύξηση των θεμελιωδών μεγεθών της Εταιρίας σε αυτά τα 15 χρόνια, είναι ενδεικτικά αυτού που χαρακτηρίζεται ως επιχειρηματικό «success story», καθώς η NP Ασφαλιστική έχει 15 συνεχόμενες κερδοφόρες χρήσεις ξεκινώντας από τα 27.000 Ευρώ κέρδη το 2004 και φτάνοντας τα τελευταία 5 χρόνια να έχει κερδοφορία σταθερά πάνω από 8 εκατ. Ευρώ ετησίως, ενώ με ότι αφορά τα Κεφάλαια της, η Εταιρία ξεκίνησε το 2004 με 2,1 εκατ. Ευρώ Ίδια Κεφάλαια και φέτος θα υπερβεί τα 60 εκατ. Ευρώ, διαμορφώνοντας για το 2018 Δείκτες Φερεγγυότητας με τα Solvency II που θα ξεπεράσουν το 850% για τον MCR και το 215% για τον SCR.



Στη σεμνή τελετή παραβρέθηκε όλο το Διοικητικό Προσωπικό και πληθώρα Συνεργατών της Εταιρίας, αποδεικνύοντας με τον καλύτερο τρόπο τους οικογενειακούς δεσμούς που χαρακτηρίζουν την οικογένεια της «NP Ασφαλιστικής». Ο Διευθυντής Οικονομικών και Διοικητικών Υπηρεσιών κ. Νίκος Ζάχος ευχαρίστησε όλους όσους συνέβαλαν στην επιτυχημένη προσπάθεια των 15 ετών και ευχήθηκε η ανοδική πορεία της Εταιρίας να συνεχιστεί ακόμα πιο δυνατά και την επόμενη 15ετία, κατακτώντας ολοένα και υψηλότερα επίπεδα στην ασφαλιστική αγορά. Η συγκίνηση από την προσπάθεια και την επιτυχία ήταν εμφανέστατη στον Διευθυντή Πωλήσεων Ανάπτυξης Δικτύου κ. Αθανάσιο Κυράνα και στον Διευθυντή Πωλήσεων Direct Δικτύου κ. Γιώργο Στάθη, δύο από τους πρωτεργάτες της Εταιρίας που έζησαν και συνέβαλλαν σε όλες τις φάσεις της δημιουργίας της NP μέχρι σήμερα. Οι δύο Διευθυντές Πωλήσεων

ευχαρίστησαν από καρδιάς όλους αυτούς με τους οποίους συνεργάστηκαν τόσα χρόνια και βοήθησαν την Εταιρία να φτάσει στα παρόντα επίπεδα, δημιουργώντας στέρεες βάσεις και προοπτικές για το μέλλον.

Γ. Ζάχος: 15 χρόνια συνέπειας της Εταιρίας απέναντι στον πελάτη, τον εργαζόμενο, τον συνεργάτη και το κράτος:

Ξεχωριστή και ιδιαίτερα συναισθηματικά φορτισμένη ήταν η ομιλία του Προέδρου της Εταιρίας κ. Γεώργιου Ζάχου για τα 15 χρόνια δημιουργίας και προσφοράς της «NP Ασφαλιστική». Μεταξύ άλλων, ο κ. Γ. Ζάχος - αφού ευχαρίστησε όλους τους παρευρισκόμενους αλλά και όσους δεν κατάφεραν να παρευρεθούν, για την τιμή της παρουσίας τους στην εκδήλωση της Εταιρίας - δήλωσε ότι πριν από 15 χρόνια που ξεκίνησε η NP Ασφαλιστική, η απόφαση που πήραν οι διοικούντες της Εταιρίας ήταν να δημιουργήσουν "όχι μία ακόμη" Ασφαλιστική Εταιρία, αλλά μια Εταιρία που θα αποτελέσει παράδειγμα και θα προσφέρει πραγματικό έργο στην κοινωνία και στον ασφαλιστικό κόσμο. Η απόφαση αφορούσε την δημιουργία μίας Εταιρίας που θα σέβεται τους Πελάτες της, τους Συνεργάτες της, το ελληνικό δημόσιο και κάθε τρίτο συναλλησσόμενο, γιατί πάνω απ' όλα σέβεται τον εαυτό της.

“ όχι μία ακόμη ,,
**Ασφαλιστική Εταιρία,
αλλά μια Εταιρία που θα
αποτελεί παράδειγμα.**

«Από την πρώτη στιγμή λειτουργίας της Εταιρίας μας, ήταν στη σκέψη μας η δημιουργία μίας 'ΑΝΘΡΩΠΙΝΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ' που όλοι οι εργαζόμενοι (διοικητικές υπηρεσίες και πωλήσεις) θα συμμετείχαν και θα συνέβαλλαν στην πρόοδο και την ανάπτυξη του οργανισμού, γιατί από την αρχή θα γνωρίζουν ότι η εξέλιξη της Εταιρίας είναι και η προσωπική τους εξέλιξη.

Από την πρώτη στιγμή αυτό που μας ένωσε και θα συνεχίσει να μας ενώνει, είναι η **πλαχτάρα και η φιλοδοξία να δημιουργήσουμε μία σύγχρονη και οικονομικά ρωμαλέα Εταιρία που θα λειτουργεί υποδειγματικά και δεν θα έχει να ζηλέψει τίποτε από την καλύτερη ευρωπαϊκή ασφαλιστική εταιρία.** Τα χαρακτηριστικά και τα πρότυπα λειτουργίας μας έπρεπε να είναι ευρωπαϊκά από την αρχή. Στο νέο περιβάλλον, επιτυχημένοι θα είναι οι οργανισμοί που θα έχουν περιγράψει με σαφήνεια το όραμα, τους στρατηγικούς στόχους και τις αρχές βάσει των οποίων θα πορευθούν. Στο ερώτημα «γιατί στην NP Ασφαλιστική να δουλέψουμε περισσότερο» η απάντηση βρίσκεται στην επίτευξη των ανωτέρω στόχων και για την προσωπική μας ευημερία και ανάπτυξη.

Γιώργος Ζάχος: **15 χρόνια συνέπειας της** **Εταιρίας απέναντι στον πελάτη,** **τον εργαζόμενο, τον συνεργάτη** **και το κράτος**

Σε αυτά τα 15 χρόνια μείναμε προσηλωμένοι στον δύσκολο δρόμο, που είναι ο σωστός δρόμος για την επιτυχία. Δεν παρεκκλίναμε από τους στόχους και τις στρατηγικές μας, παρά τα έντονα 10 χρόνια κρίσης που βιώσαμε από το ξεκίνημα μας. Παρά την ανασφάλεια και το κλείσιμο δεκάδων ασφαλιστικών εταιριών στο διάστημα των 15 ετών, εμείς ανταπεξήλθαμε και εδραιωθήκαμε ως μία από τις οικονομικά υγιέστερες εταιρίες στην ελληνική οικονομία, στηρίζοντας έμπρακτα τους εργαζόμενους μας και τους συνεργάτες μας.

Ο ισολογισμός μας είναι η φωτογραφία μας. Η εξέλιξη των μεγεθών μας το αποδεικνύει:

- Τον πρώτο χρόνο είχαμε παραγωγή 6,5 εκατ. Ευρώ, σήμερα ξεπερνάμε τα 34 εκατ. Ευρώ.
- Το επενδυτικό μας χαρτοφυλάκιο ήταν 3,3 εκατ. Ευρώ και σήμερα ξεπερνάμε τα 104 εκατ. Ευρώ.
- Το αρχικό μας κεφάλαιο ήταν 2,1 εκατ. Ευρώ και φέτος θα υπερβεί τα 60 εκατ. Ευρώ.
- Τα αποτελέσματα προ φόρων την πρώτη χρονιά ήταν 27 χιλ. Ευρώ και τα τελευταία 5 χρόνια, η κερδοφορία είναι σταθερά πάνω από 8 εκατ. Ευρώ ετησίως, με 15 συνεχόμενες κερδοφόρες χρήσεις.

- Ξεκινήσαμε με 21 άτομα διοικητικό προσωπικό και 180 συνεργάτες και σήμερα έχουμε 90 εργαζόμενους και 800 συνεργάτες στη διαμεσολάβηση στην ελληνική επικράτεια.
- Έχουμε καταβάλει στην 15ετία, πάνω από 163 εκατ. Ευρώ σε Αποζημιώσεις, πάνω από 117 εκατ. Ευρώ στο Ελληνικό Δημόσιο και σε Ασφαλιστικούς Οργανισμούς και πάνω από 101 εκατ. Ευρώ σε Μισθοδοσία Προσωπικού και Προμήθειες Συνεργατών, χωρίς μισή ώρα καθυστέρηση.
- Στα 10 χρόνια τεράστιας οικονομικής κρίσης, δεν κάναμε καμία χρήση των δυνατοτήτων της νέας εργατικής νομοθεσίας.
- Δεν προσλάβαμε ούτε έναν υπάλληλο με μισθό 400 και 500 Ευρώ. - Δεν κάναμε καμία ατομική σύμβαση εργασίας, διατηρήσαμε την κλαδική σύμβαση ως είχε, για όλους τους εργαζόμενους μας.
- Όχι μόνο δεν μειώσαμε το προσωπικό μας αλλά έχουμε κάνει πάνω από 35 νέες προσλήψεις.
- Όχι μόνο δεν κάναμε μειώσεις στην μισθοδοσία του προσωπικού μας, αλλά δίναμε ετήσιες σχεδόν αυξήσεις πολύ πάνω από τον πληθωρισμό, ετήσιο bonus απόδοσης που ισοδυναμούσε με έναν επιπλέον μισθό και έκτακτα bonus κατά τη διάρκεια της χρονιάς για εξαιρετες προσπάθειες εργαζομένων.



Κλείνοντας την ομιλία του ο κ. Γιώργος Ζάχος, τόνισε «Ήμουν τυχερός στις επιλογές μου στα πρόσωπα τα δικά σας. Ήμουν τυχερός γιατί όλοι μαζί, δημιουργήσαμε μια δυνατή και συντονισμένη ΟΜΑΔΑ και υπηρετήσαμε με το ίδιο πάθος τις κοινές αρχές, τους κοινούς στρατηγικούς στόχους και τις κοινές πολιτικές, χωρίς καμία παρέκκλιση».



Αθ. Κυράνας
Δ/ντής Πωλήσεων



Γ. Στάθης
Δ/ντής Πωλήσεων

Επανεκπαίδευση

και επαναπιστοποίηση στην NP

Η «NP Ασφαλιστική» είναι η ασφαλιστική Εταιρία που δίνει τη μεγαλύτερη σημασία στην εκπαίδευση των συνεργατών της όχι μόνο από θεσμική υποχρέωση αλλά γιατί από την ίδρυσή της έχει καταστήσει σαφές προς τους συνεργάτες της ότι **«ο σωστός επαγγελματίας είναι ο εκπαιδευμένος επαγγελματίας»**.

857

συνεργάτες

εκπαιδεύτηκαν το 2018

Το 2018 ήταν η χρονιά κατά την οποία η «NP Ασφαλιστική» έκανε την υπέρβαση πραγματοποιώντας συνολικά 69 σεμινάρια και εκπαιδευτικές συναντήσεις προς το δίκτυο συνεργατών της, όπου σύμφωνα με τα στοιχεία της Διεύθυνσης Εκπαίδευσης πραγματοποιήθηκαν:

37 σεμινάρια επανεκπαίδευσης / επαναπιστοποίησης στους τομείς Α,Β,Γ με συμμετέχοντες 498 συνεργάτες.

17 σεμινάρια επανεκπαίδευσης / επαναπιστοποίησης προηγούμενων ετών (2015-2017) με συμμετέχοντες 99 συνεργάτες.

15 λοιπά σεμινάρια & συναντήσεις στις οποίες συμμετείχαν 260 συμμετέχοντες.

Το σημαντικότερο για την εκπαιδευτική διαδικασία της «NP Ασφαλιστική» είναι ότι η Εταιρία εκτός από το εξαιρετικό εκπαιδευτικό κέντρο που έχει στα Κεντρικά Γραφεία στο Μαρούσι έχει αποκεντρώσει την διαδικασία επανεκπαίδευσης και επαναπιστοποίησης προς την

περιφέρεια θέλοντας έτσι να εξυπηρετήσει τόσο τους τοπικούς συνεργάτες της όσο και να καταστήσει σαφές ότι βρίσκεται δίπλα τους όσο μακριά και εάν είναι αυτοί από την Αθήνα.

Δυναμική έναρξη το 2019 με 11 Σεμινάρια στους 2 πρώτους μήνες

Το τεράστιο ενδιαφέρον που έχει η «NP Ασφαλιστική» για την επανεκπαίδευση και επαναπιστοποίηση των συνεργατών της θα είναι ιδιαίτερα εμφανές και το 2019. Σύμφωνα με τον προγραμματισμό της εταιρίας για το 2019, για τον τομέα Α έχουν προγραμματιστεί μόνο για το διάστημα 23/1/2019 έως 20/2/2019, 11 Σεμινάρια επανεκπαίδευσης και επαναπιστοποίησης στις πόλεις Μαρούσι, Θεσσαλονίκη, Αλεξανδρούπολη, Χαλκίδα, Πάτρα, Ιωάννινα, Βόλο και Σπάρτη.

«NP Ασφαλιστική»: Η εκπαίδευση στόχος, όραμα και “όχημα” ανάπτυξης

Ο Διευθυντή Εκπαίδευσης της «NP Ασφαλιστική» κ. Σωτήρης Σπηλιόπουλος αναφερόμενος στην αξία της επανεκπαίδευσης και επαναπιστοποίησης αλλά και τη σημασία που δίνει η «NP Ασφαλιστική» στις δράσεις αυτές αναφέρει ότι: « Ο συνεχώς αναβαθμιζόμενος ρόλος του Ασφαλιστικού Διαμεσολαβητή επιβάλλει την οργάνωση και τη διεξαγωγή εκπαιδευτικών προγραμμάτων, με τα οποία να αποκτά αφενός τις απαραίτητες γνώσεις και αφετέρου την δυνατότητα να διατηρεί το δικαίωμα άσκησης του επαγγέλματος. Τέλος, να είναι εναρμονισμένος πλήρως με τα όσα έχουν θεσπιστεί ή/και θα θεσπιστούν στο άμεσο μέλλον για την ασφαλιστική διαμεσολάβηση, σύμφωνα με την νομοθεσία και το κανονιστικό πλαίσιο.

Στο Τμήμα Εκπαίδευσης της «NP Ασφαλιστική» έχουμε κατανοήσει απόλυτα όλες αυτές τις αλλαγές και είμαστε δίπλα στους ανθρώπους μας, έχοντας παράλληλα κατά νου μία μόνο επιλογή. Να παραμένουμε πιστοί στις Αξίες και τις Αρχές μας, όπως αυτές τέθηκαν και παραμένουν αναλλοίωτες από την ίδρυση της Εταιρίας:

Ειλικρίνεια - Συνέπεια - Χρηστή Διαχείριση - Φιλεργατικότητα

Η θέσπιση κανόνων για την ανάληψη και άσκηση δραστηριοτήτων ασφαλιστικής διαμεσολάβησης, έχουν καταστήσει σημαντική & επιτακτική την ανάγκη για συνέχιση του συστήματος εκπαίδευσης, που ήδη υπάρχει από το ξεκίνημα του οργανισμού. Είναι ένα σύστημα το οποίο χαρακτηρίζεται από Δυναμική, έτσι ώστε να συνεχίσει να αποτελεί έναν από τους βασικούς μηχανισμούς που μεταφέρουν τις Πολιτικές και τους Στόχους της Εταιρίας μας προς τους ανθρώπους των Πωλήσεων, προκειμένου να δημιουργούν υπεραξίες μέσα από ποιοτικότερη εξυπηρέτηση και εξασφάλιση των αναγκών των πελατών τους.

Παράλληλα συνεχίζουμε τον σχεδιασμό και τη συνεχή βελτίωση των προγραμμάτων εκπαίδευσης, με τρόπο ώστε αυτά να είναι συμβατά με τις στρατηγικές επιδιώξεις της Εταιρίας αλλά και τις ανάγκες της αγοράς.

Το σύστημα εκπαίδευσης της Εταιρίας λειτουργεί μέσα από ένα πολύ καλά οργανωμένο καθορισμό των εκπαιδευτικών αναγκών του Δικτύου Συνεργατών μας, βάσει του οποίου υλοποιούμε το ετήσιο πρόγραμμα εκπαιδευτικών δραστηριοτήτων. Η εκπαίδευση είναι σχεδιασμένη σε επίπεδα, συνδεδεμένα εξελικτικά με την δραστηριότητα και την παραγωγικότητα των Συνεργατών μας.

Θέματα σεμιναρίων

Τα εκπαιδευτικά σεμινάρια που οργανώνει το Τμήμα Εκπαίδευσης απευθύνονται τόσο στο διοικητικό προσωπικό όσο φυσικά και στο δίκτυο πωλήσεων της Εταιρίας, με την θεματολογία των σεμιναρίων να περιλαμβάνει ενδεικτικά την Συναισθηματική Νοημοσύνη, Στρατηγική της Διαπραγμάτευσης, Διαχείριση Χρόνου, Φιλοσοφία &

Καθορισμός Στόχων, Επικοινωνία, Δεξιότητες Πωλήσεων, Παρακίνηση, Εκπαίδευση Προϊόντων, Δημιουργία Ομάδας / Ομαδικότητα, Εργασία & Ανθρώπινες Σχέσεις, ο Εσωτερικός Πελάτης, SWAT ANALYSIS προϊόντων, κ.α..

Μια επιπρόσθετη ευθύνη του Τμήματος Εκπαίδευσης, είναι και η υλοποίηση των Εκπαιδευτικών Προγραμμάτων Επανεκπαίδευσης & Επαναπιστοποίησης Γνώσεων Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών για τους τρεις (3) Τομείς Εκπαίδευσης, όπως έχουν ορισθεί από την Τράπεζα της Ελλάδος, με διεξαγωγή άνω των 40 εκπαιδευτικών ημερίδων κάθε χρόνο σε δια ζώσης συναντήσεις σε όλη την Ελλάδα, συνολικής διάρκειας 200 ωρών, και με συμμετοχή πάνω από 600 μοναδικά άτομα από το Δίκτυο Συνεργατών μας και 2.500 παρουσίες και στους τρεις τομείς συνολικά.

Επιπλέον, η Εταιρία διοργανώνει εκπαιδευτικά σεμινάρια προκειμένου να προετοιμάσει συναδέλφους για τις εξετάσεις Χορήγησης Πιστοποιητικού για Νέους Διαμεσολαβητές, με πολύ μεγάλα ποσοστά επιτυχίας.

Κέρδη και Υψηλά περιθώρια

φερεγγυότητας για την NP στο 9μηνο

Με υψηλότερους δείκτες φερεγγυότητας, αυξημένη παραγωγή και κερδοφόρα αποτελέσματα έκλεισε το 9μηνο του 2018 για την NP Ασφαλιστική, συνεχίζοντας την ανοδική της πορεία των τελευταίων ετών.

Πιο συγκεκριμένα, η παραγωγή μετά δικαιωμάτων στο 9μηνο 2018 διαμορφώθηκε στα 24,3 εκατ. Ευρώ έναντι 23,0 εκατ. Ευρώ το αντίστοιχο περυσινό διάστημα καταγράφοντας αύξηση 5,8%.

Τα κέρδη προ φόρων διαμορφώθηκαν στα 6,7 εκατ. Ευρώ παρά το δυσχερές επενδυτικό περιβάλλον που έχει επηρεάσει αρνητικά τις τοποθετήσεις σε ελληνικά ομόλογα και μετοχές, ενώ το τεχνικό αποτέλεσμα με 30/9 ανήλθε στα 10,6 εκατ. Ευρώ έναντι 9,7 εκατ. Ευρώ στο εννέαμηνο 2017 παρουσιάζοντας αύξηση 9,5%, αποδεικνύοντας ότι η NP Ασφαλιστική παρουσιάζει κερδοφόρα ασφαλιστική δραστηριότητα μέσα από την λειτουργία της.

Με ότι αφορά τα ίδια Κεφάλαια της Εταιρίας, αυτά ξεπέρασαν τα 56,7 εκατ. Ευρώ σύμφωνα με τα Διεθνή Λογιστικά

Πρότυπα (IFRS) και τα 56,4 εκατ. Ευρώ με τα Solvency II, διαμορφώνοντας Δείκτη Φερεγγυότητας SCR στο 212,4% και Δείκτη MCR στο 832,2%, μέσα από την συνεπή και προσεκτική διαχείριση, την αυξημένη αποθεματοποίηση και την ορθολογική ανάληψη κινδύνων.



Νίκος Ζάχος

Δ/ντής Διοικητικών
& Οικονομικών Υπηρεσιών

Η στρατηγική της «NP Ασφαλιστική» παραμένει προσηλωμένη στη ορθή διαχείριση κινδύνων και στη σωστή τιμολόγηση των ασφαλιστρών, έτσι ώστε να παρουσιάζει αυξημένη αποθεματοποίηση και υψηλούς δείκτες φερεγγυότητας (από τους μεγαλύτερους στην ασφαλιστική αγορά) αλλά και να συνεχίζει την θετική παράδοση της κερδοφορίας που έχει από την ίδρυσή της.

Το γεγονός ότι η Εταιρία καταφέρνει να παρουσιάζει απόδοση Ιδίων Κεφαλαίων σταθερά άνω του 25% τα τελευταία 7 χρόνια, καθιστούν την NP Ασφαλιστική ένα πρότυπο κερδοφόρας επιχείρησης ανεξάρτητα επενδυτικής συγκυρίας και ως εκ τούτου ένα απόλυτα ασφαλές και σύγχρονο καταφύγιο για κάθε συνετό επαγγελματία ασφαλιστή.



Αν αυτό που κάνεις δεν σε φέρνει πιο κοντά στους στόχους σου, τότε σε απομακρύνει από αυτούς.

Brian Tracy,
Διάσημος Επαγγελματίας Ομιλητής

Η τύχη είναι ανάλογη του “ιδρώτα”. Όσο πιο πολύ “ιδρώνεις”, τόσο πιο τυχερός γίνεσαι.

Ray Kroc,
Ιδρυτής των McDonald's από το 1961



Αυτό που είναι επικίνδυνο, είναι να μην εξελίσσεσαι.

Jeff Bezos,
Ιδιοκτήτης του Amazon.com



ΑΣΦΑΛΙΣΗ
ΕΝΥΠΟΘΗΚΗΣ
ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ



ΑΣΦΑΛΙΣΗ
ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ



ΑΣΦΑΛΙΣΗ
ΠΥΡΟΣ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ



ΑΣΦΑΛΙΣΗ
ΠΥΡΟΣ
ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ



ΑΣΦΑΛΙΣΗ
ΣΚΑΦΩΝ
ΑΝΑΨΥΧΗΣ



ΑΣΦΑΛΙΣΗ
ΝΟΜΙΚΗΣ
ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ



ΑΣΦΑΛΙΣΗ
ΦΩΤΟΒΟΛΤΑΪΚΩΝ
ΣΥΣΤΗΜΑΤΩΝ



ΤΕΧΝΙΚΕΣ
ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ
ENGINEERING
INSURANCE



ΑΣΦΑΛΙΣΗ
ΑΣΤΙΚΗΣ
ΕΥΘΥΝΗΣ



ΑΣΦΑΛΙΣΗ
ΠΡΟΣΩΠΩΝ



ΑΜΟΙΒΑΙΑ
ΚΕΦΑΛΑΙΑ



ΑΣΦΑΛΙΣΗ
ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ

ΝΕΟΣ ΠΟΣΕΙΔΩΝ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ

Λεωφ. Κηφισίας 81-83, 151 24 Μαρούσι

Τηλ.: 210 4173 300

E-mail: info@np-asfalistiki.gr

www.np-asfalistiki.gr