



**Σταθερή κερδοφορία και ανάπτυξη
με «όχημα» την Τεχνολογία,
την Καινοτομία και την Ευελιξία,
για μία μακροχρόνια
Σχέση Εμπιστοσύνης με τον Πελάτη**

**Συνέντευξη Τύπου
Αθήνα, 22 Μαρτίου 2017**



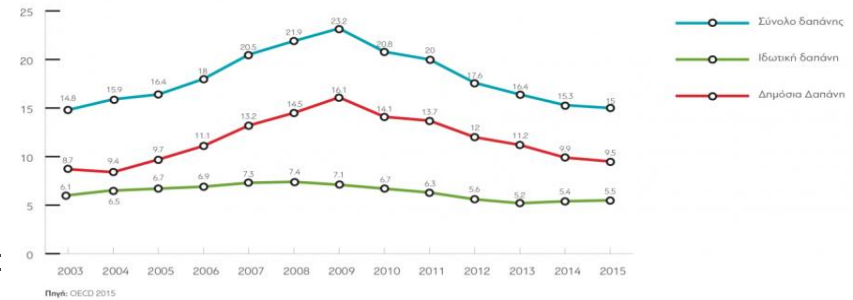
Τα Θέματα

- Το Οικονομικό και Κοινωνικό Περιβάλλον
- Η Ασφαλιστική Αγορά
- Ισχυρή η παρουσία της Εταιρείας
- Σταθερή Κερδοφορία
- Υψηλή Φερεγγυότητα
- Αποτελέσματα Παραγωγής 2016:
Αύξηση Πελατών – Μείωση Ασφαλιστρων
- Σταθερά Λειτουργικά Έξοδα
και Άμεσες Αποζημιώσεις
- Τα Δίκτυα Διανομής: Πολυκαναλικό Μοντέλο
- Τα Δίκτυα Διανομής: η Δραστηριότητα
- Εμπορικές Συνεργασίες
- Ο Στρατηγικός Προσανατολισμός
- Καινοτομία: από την Ιδέα στην Πράξη
- Ο “Ψηφιακός Ασφαλιστής”
- Ανθρώπινοι Πόροι
- Απόδοση στην Κοινωνία και την Οικονομία
- Διακρίσεις 2016
- Στόχοι για το 2017



Το Οικονομικό και Κοινωνικό Περιβάλλον

Εξέλιξη της Δαπάνης Υγείας στην Ελλάδα (2003 - 2015)



2016: Τα Χαρακτηριστικά

- Χρονιά πολιτικής και οικονομικής αστάθειας. Εφαρμογή των μέτρων του μνημονίου.
- Ελλάδα: ο υψηλότερος δείκτης δαπανών στην Ευρωπαϊκή Ζώνη για συντάξεις (13,3% του ΑΕΠ). Υψηλότερες οι δαπάνες Υγείας από τον μ.ο. της ΕΕ.
- Ζητήματα που επηρέασαν την οικονομία και την κοινωνία: υστέρηση σε μεταρρυθμίσεις, αλλαγές σε φορολογία, περικοπές συντάξεων, μείωση παροχών υγείας, προσφυγικό/μεταναστευτικό, υψηλή ανεργία (ιδιαίτερα των νέων) και αλλαγές στην απασχόληση (άνοδος της μερικής), δημογραφικό (γήρανση πληθυσμού), φυγή επιστημονικού δυναμικού στο εξωτερικό.



2017: Οι προβλέψεις

- Συνθήκες αβεβαιότητας (Brexit, γεωπολιτικές εντάσεις, ευρωσκεπτικισμός).
- Ισχνές οι προϋποθέσεις για ανάπτυξη της οικονομίας στην Ελλάδα.
- Αναζήτηση σταθερότητας οικονομικού - φορολογικού περιβάλλοντος και αύξησης των επενδύσεων.
- Διατήρηση υψηλού δείκτη ανεργίας, στασιμότητα καταναλωτικής δύναμης.
- Αντιστάθμιση των προβλημάτων της κοινωνικής από την ιδιωτική ασφάλιση.
- Ασφαλιστική Αγορά: πελάτες πιο ενημερωμένοι και πιο απαιτητικοί. Η Τεχνολογία δημιουργεί νέες προκλήσεις και ευκαιρίες. Νέοι Κίνδυνοι.



Η ανάγκη ευέλικτης διαχείρισης της αβεβαιότητας είναι η μοναδική βεβαιότητα.



Η Ασφαλιστική Αγορά

- Αύξηση της παραγωγής ασφαλίσεων για πρώτη χρονιά από το 2009 (έρευνες ΕΑΕΕ).

Ασφάλιστρα (δισ. €)	2016 ⁽¹⁾	2015 ⁽²⁾	Μεταβολή
Ασφαλίσεις Ζωής	1,91	1,68	+13,7%
Ασφαλίσεις Ζημιών	1,88	1,94	-3,3%
Σύνολο:	3,78	3,62*	+4,6%

* Η παραγωγή στην Ελλάδα (2015) ήταν το **0,3%** της συνολικής παραγωγής στην Ευρώπη.

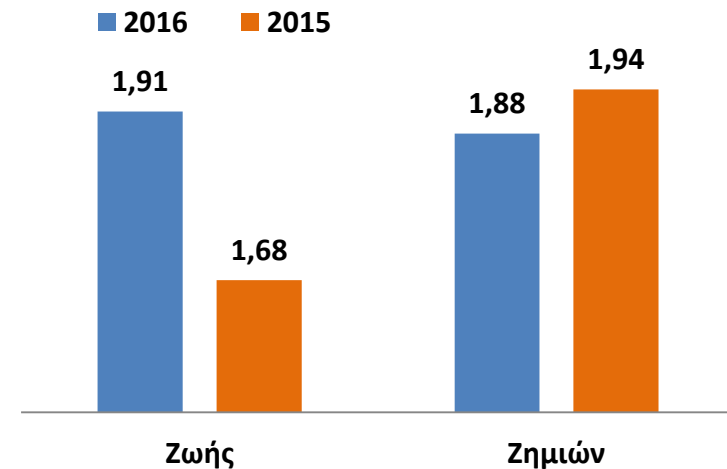
- 2016: Μεγάλες αυξομειώσεις ασφαλίσεων σε Κλάδους**

✓ Κλάδος ασφαλίσεων Ζωής:	+19,2%	
✓ Συνταξιοδοτικά Ομαδικών ασφαλίσεων:	+35,7%	
✓ επενδυτικά προϊόντα (unit linked):	-16,8%	
✓ ασφάλιση Οχημάτων:	-9,2%	

- Solvency II:** εφαρμογή από 1/2016 - απαιτήσεις φερεγγυότητας.
- Κινητικότητα:** συνεργασίες, συγχωνεύσεις και εξαγορές.
- Ανασφάλιστα οχήματα:** πιλοτική αποστολή προστίμων.
- Επιδράσεις των capital controls:** unit-linked προϊόντα.
- Ανταγωνισμός:** τιμολόγηση στα αυτοκίνητα, δραστηριότητα ΕΠΥ.

⁽¹⁾ Λόγω εφαρμογής της οδηγίας Solvency II από 1/2016, οι εργασίες του κλάδου IV των ασφαλίσεων Ζωής (δηλ. τα ετησίως ανανεούμενα συμβόλαια Υγείας) κατατάσσονται στους κλάδους των ασφαλίσεων Ζημιών.

⁽²⁾ Το έτος 2015 έχει προσαρμοστεί στην οδηγία Solvency II ώστε να είναι συγκρίσιμο.



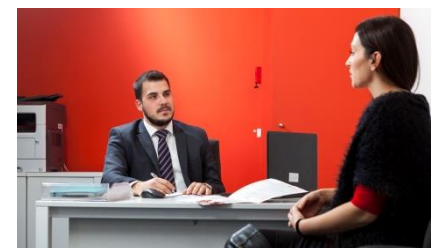
- 2017: Αναμένονται αλλαγές στον «χάρτη»:**
 - ✓ Νέα σχήματα, συγκέντρωση αγοράς
 - ✓ Ανατοποθετήσεις εταιρειών στη διανομή
 - ✓ Εξορθολογισμός - πίεση στα ασφάλιστρα
 - ✓ Δραστηριότητα σε νέους κινδύνους

Μερίδιο αγοράς (εκτίμηση βάσει στοιχείων ΕΑΕΕ)

- Κλάδος Ζημιών: **11,9%**
- Κλάδος Ζωής: **5,4%**

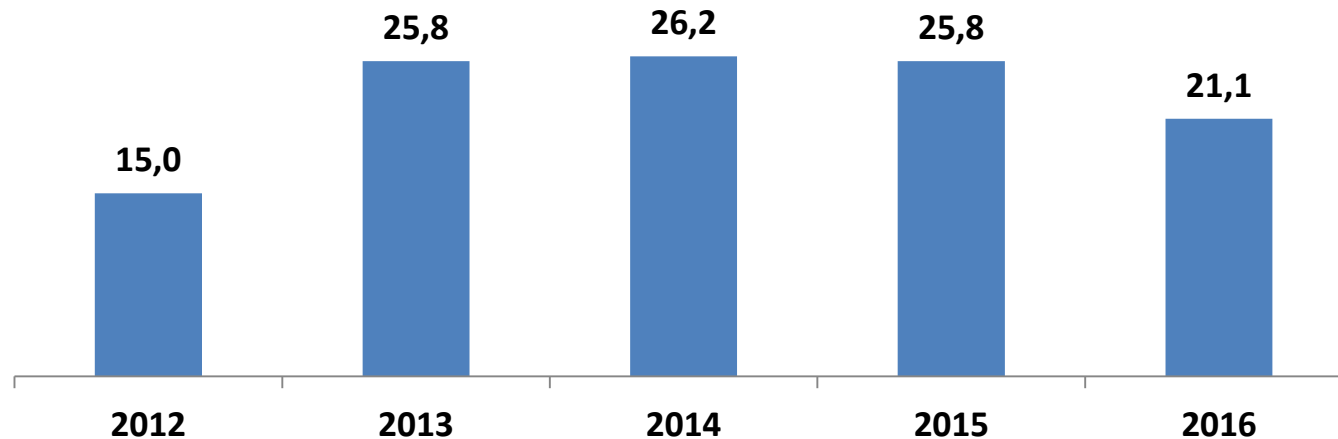
Ισχυρή η παρουσία της Εταιρείας

- Συνεχής η **Κερδοφορία** σε επαναλαμβανόμενη βάση.
- Απόδοση μερίσματος στον Μέτοχο: **€14,93** εκατ.
- Υψηλή **Φερεγγυότητα** (κατά Solvency II).
Υγιής και **ισχυρός Ισολογισμός**.
- **Εξορθολογισμός Λειτουργικών Εξόδων**
των ασφαλιστικών εταιρειών του Ομίλου.
- **Αύξηση συμβολαίων** κατά **5,7%** (έναντι 2015),
με σύνολο ασφαλισμένων **962.322**
- **Απόλυτη Αναγνωρισιμότητα** (Brand Awareness)
 - ✓ INTERAMERICAN: **99%**
 - ✓ ANYTIME **98%**
- **Ικανοποίηση Πελατών:**
 - ✓ INTERAMERICAN: **84%**
 - ✓ ANYTIME (αυτοκίνητο): **91%**
- **Επενδύσεις στην Καινοτομία**, σε προϊόντα και υπηρεσίες.
- **Νέες θέσεις εργασίας**
(48 διοικητικές, 631 νέοι πιστοποιημένοι συνεργάτες).



Σταθερή Κερδοφορία

Επαναλαμβανόμενα Κέρδη⁽¹⁾ περιόδου 2012 - 2016 (€ εκατ.)



- **Κέρδη προ φόρων: € 5,5 εκατ.,** έναντι κερδών € 41,9 εκατ. το 2015.

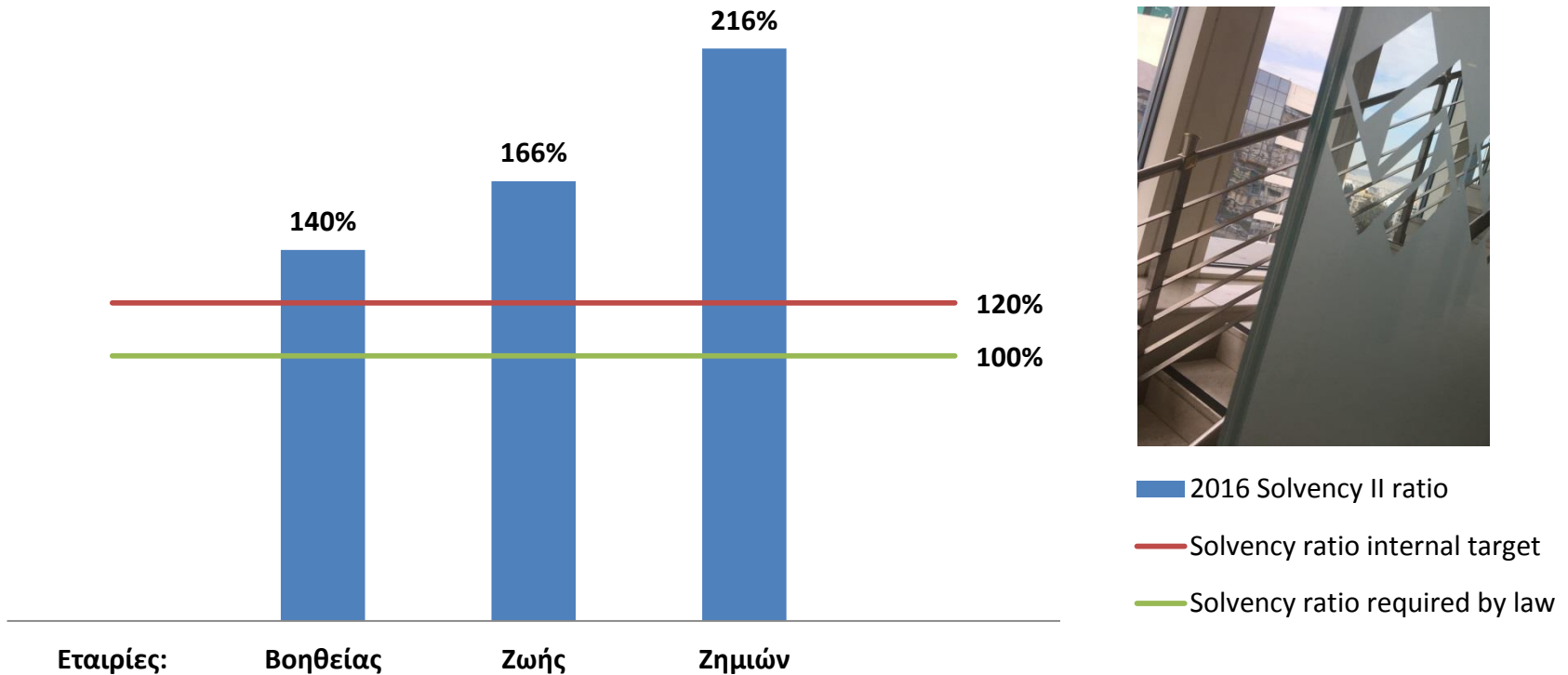
Τα κέρδη επηρεάστηκαν από τη μεταβολή του «αποθέματος Ζωής και Υγείας του ελέγχου επάρκειας» (LAT) λόγω της εξάλειψης του κινδύνου της χώρας από τον Παράγοντα Μεταβλητότητας - αλλαγή της μεθοδολογίας από την Ευρωπαϊκή Αρχή Ασφάλειας και Ιδιωτικών Συντάξεων (ΕΙΟΡΑ) και λόγω χαμηλότερων επιτοκίων.

Ποσά σε € εκατ.	2016	2015
Επαναλαμβανόμενα Κέρδη	21,1	25,8
LAT	-15,6	+16,1
Κέρδη προ φόρων	5,5	41,9

Η INTERAMERICAN παρουσιάζει **σταθερή κερδοφορία** σε επαναλαμβανόμενη βάση, παρά τις δύσκολες οικονομικές συνθήκες της τελευταίας 5ετίας.

⁽¹⁾ Τα Επαναλαμβανόμενα Κέρδη υπολογίζονται αφαιρώντας την επίδραση του αποθέματος LAT από τα κέρδη προ φόρων. Τα οικονομικά στοιχεία, είναι αυτά που υπέβαλε η INTERAMERICAN για σκοπούς ενοποίησης στους Μετόχους της.

Υψηλή Φερεγγυότητα



- 2016 Solvency II ratio
- Solvency ratio internal target
- Solvency ratio required by law

- **Υψηλή Φερεγγυότητα** κατά Solvency II⁽¹⁾ σε όλες τις ασφαλιστικές εταιρείες του Ομίλου.
- **Υπερκάλυψη** του απαιτούμενου ποσοστού **Φερεγγυότητας** από την ασφαλιστική νομοθεσία καθώς και του υψηλότερου επιπέδου που απαιτείται από την εσωτερική πολιτική κεφαλαιακής επάρκειας.
- **Πρώτη και μοναδική** ελληνική εταιρεία με εγκεκριμένο **Μερικό Εσωτερικό Μοντέλο** εκτίμησης κεφαλαιακών απαιτήσεων (Partial Internal Model – PIM) για την εταιρεία Ζημιών.

⁽¹⁾ Τα παραπάνω περιθώρια Φερεγγυότητας έχουν υπολογιστεί σύμφωνα με την ευρωπαϊκή οδηγία 35/2015 και τις ειδικές πολιτικές του Μετόχου. Εκκρεμεί η οριστική υποβολή τους στις 22/5/2017 στην Τράπεζα της Ελλάδος.

Αποτελέσματα Παραγωγής 2016: Αύξηση Πελατών - Μείωση Ασφαλίσεων

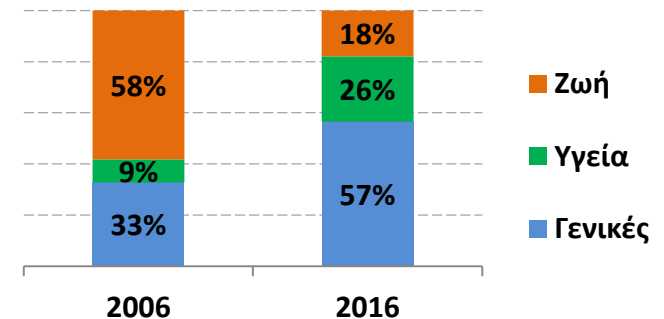
- **Μικτά Εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα:** € 329 εκατ., έναντι € 341 εκατ. το 2015.
- **Αύξηση πελατολογίου 5,7%** (35.000 νέοι πελάτες)
- Μείωση μέσου ασφαλίστρου σε βασικούς κλάδους (**9,5%** στον κλάδο Αυτοκινήτων)
- Ισορροπημένη διάρθρωση εργασιών, με τα αποτελέσματα να επιβεβαιώνουν τη σειρά ενδιαφέροντος της Εταιρείας:

1 ΓΕΝΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ 2 ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΥΓΕΙΑΣ 3 ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΩΗΣ

Ασφάλιστρα (εκατ. €)*	2016	2015
Γενικές Ασφαλίσεις	186	185
Ασφαλίσεις Υγείας	84	84
Ασφαλίσεις Ζωής	59	72

- **Αύξηση παραγωγής:**
 - ✓ στην Υγεία και τις Ομαδικές Ασφαλίσεις
 - ✓ στις Γενικές Ασφαλίσεις, εκτός κλάδου Αυτοκινήτων.
- **Αύξηση πλήθους ασφαλισμένων οχημάτων** στον κλάδο Αυτοκινήτων κατά **10,9%** - καλύτερη η εικόνα της Εταιρείας από την αγορά.
- **Μείωση παραγωγής κλάδου Ζωής**, λόγω των capital controls.

Δυναμική μεταβολή στα μερίδια παραγωγής των κλάδων σε βάθος 10ετίας.



Σταθερά Λειτουργικά Έξοδα και Άμεσες Αποζημιώσεις

- **Λειτουργικά Έξοδα** ασφαλιστικών εταιρειών Ομίλου (χωρίς τα έξοδα πρόσκτησης εργασιών): € 52,2 εκατ., έναντι € 51,8 εκατ. το 2015.

- **Loss Ratio:**

- ✓ Βελτίωση στις Γενικές Ασφαλίσεις λόγω αποτελεσματικής διαχείρισης ζημιών, παραμετρικής τιμολόγησης και καλύτερου underwriting.
- ✓ Στις Ασφαλίσεις Υγείας, ο δείκτης επηρεάστηκε αρνητικά λόγω μεγάλων αποζημιώσεων για σοβαρές ασθένειες.

Loss Ratio	2016	2015
Γενικές Ασφαλίσεις	50%	53%
Ασφαλίσεις Υγείας	73%	64%

- **Άμεσες Αποζημιώσεις:**

€ 178,9 εκατ. σε 346.087 περιπτώσεις (δεν περιλαμβάνονται οι καταβολές εξαγοράς συμβολαίων).

- Διεκπεραίωση αποζημιώσεων εντός 10ημέρου:

- ✓ Ομαδικές: **87%** των περιστατικών
- ✓ Κλάδοι Γενικών εκτός αυτοκινήτου: **95%**

- Στον κλάδο αυτοκινήτου, αποζημιώθηκε το **73%** των ζημιών που αναγγέλθηκαν. Οι επίδικες ζημιές ήταν 1,56% των αναγγελθεισών (μειωμένες κατά 25% έναντι του 2015).



Αποζημιώσεις (εκατ. €)	2016	2015
Ασφαλίσεις Ζωής	40,1	36,2
Ασφαλίσεις Υγείας	57,9	53,7
Γενικές Ασφαλίσεις	65,5	68
Ομαδικές Ασφαλίσεις	15,4	19,6

2.130 Πελάτες καθημερινά, κατά μ.ό., λαμβάνουν αποζημίωση ή υπηρεσία Βοήθειας.

Τα Δίκτυα Διανομής: πολυκαναλικό Μοντέλο

Πωλήσεις με κάθε τρόπο που θέλει να αγοράζει ο Πελάτης

- ✓ Δίκτυο πωλήσεων Agency
- ✓ Δίκτυο συνεργαζομένων Brokers
- ✓ Απευθείας πωλήσεις (Anytime, B2B)
- ✓ Συνεργασίες με retailers



Κατανομή αποτελεσμάτων Παραγωγής 2016

Μεγαλύτερο μερίδιο συνεισφοράς:

- ✓ το Δίκτυο Agency σε Ζωή & Υγεία,
- ✓ τα Δίκτυα Brokers και Direct σε Γενικές.



Η INTERAMERICAN, με την πολυκαναλική διανομή, παρέχει στον Πελάτη ευελιξία επιλογής στον τρόπο ασφάλισης.

Τα Δίκτυα Διανομής: η Δραστηριότητα

Δίκτυο Agency

- **“Genesis”**: Το 2016 η INTERAMERICAN ξεκίνησε την υλοποίηση του 3ετούς σχεδίου (2016-2018) ανάπτυξης του Δικτύου.
 - ✓ εισήγαγε **631** νέους πιστοποιημένους Συνεργάτες
 - ✓ δημιούργησε **20** νέους Unit Managers
 - ✓ λειτούργησε **5** νέα Γραφεία Πωλήσεων



Genesis
Agency growth



Δίκτυο Brokers

- Σταδιακή αύξηση του χαρτοφυλακίου στους κλάδους Γενικών, εκτός ασφάλισης Οχημάτων.
- Σύνολο συνεργασιών: **792** ενεργοί Brokers.



Anytime

- Πώληση Anytime και μέσω του Δικτύου Agency.
- Αύξηση συμβολαίων κατά **13,1%** (291.956 συμβόλαια το 2016).
- Αύξηση διατηρησιμότητας χαρτοφυλακίου στο **88%**.
- “Buy the Mile”: το πρώτο ασφαλιστικό πρόγραμμα τηλεματικής, (**3.500** συμβόλαια από την έναρξή του)



Εμπορικές Συνεργασίες

Η INTERAMERICAN ακολουθεί πολιτική δημιουργικών συνεργασιών με επιχειρήσεις και οργανισμούς που πολλαπλασιάζουν τη δυνατότητα διείσδυσης σε ευρύτερο κοινό.

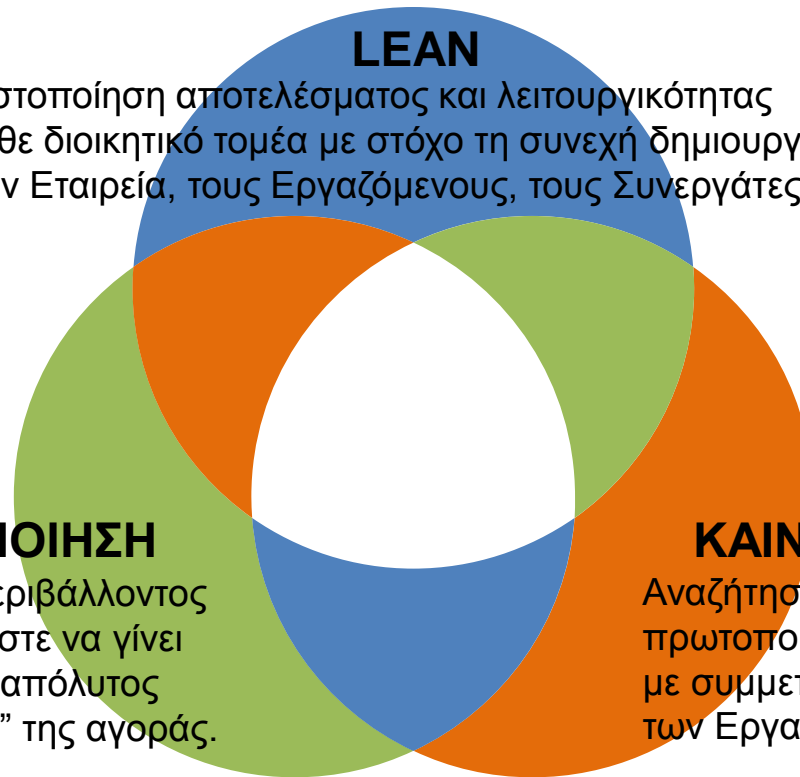


ΜΑΡΙΝΟΠΟΥΛΟΣ



Ο Στρατηγικός Προσανατολισμός

Έδραση της INTERAMERICAN ως προς τη **Διακυβέρνηση**, τις **Λειτουργίες** και την **Αγορά** σε ΤΡΕΙΣ ΠΥΛΩΝΕΣ.



LEAN

Βελτιστοποίηση αποτελέσματος και λειτουργικότητας σε κάθε διοικητικό τομέα με στόχο τη συνεχή δημιουργία Αξίας για την Εταιρεία, τους Εργαζόμενους, τους Συνεργάτες και τους Πελάτες.



ΨΗΦΙΟΠΟΙΗΣΗ

Ανάπτυξη ψηφιακού περιβάλλοντος σε όλες τις εργασίες, ώστε να γίνει η INTERAMERICAN ο απόλυτος “Ψηφιακός Ασφαλιστής” της αγοράς.



ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ

Αναζήτηση και εφαρμογή πρωτοποριακών, καινοτόμων ιδεών με συμμετοχή όλων των Εργαζομένων.

Η INTERAMERICAN, σε ευθυγράμμιση με την ACHMEA και το σχέδιο “**Επιτάχυνση και Καινοτομία**”, εστιάζει κατά προτεραιότητα στη **Δημιουργία Αξίας** για τους Πελάτες της.

Καινοτομία: από την Ιδέα στην Πράξη

- **Τηλεματική:** εφαρμογές στον κλάδο Αυτοκινήτων και στην Οδική Βοήθεια
 - ✓ Buy the Mile
 - ✓ Pay as you Drive
- **Πρόγραμμα “Imagine”:** νέος τρόπος εργασίας, πρόγραμμα “Accelerator”
 - ✓ Κατά το 2016, κατατέθηκαν στην πλατφόρμα **81** ιδέες

Idea



Evaluation



Development



- **Επενδύσεις στην ψηφιοποίηση**
 “OnE” (Operations 'n' Excellence), “i-Care”, “360° Customer View”,
 Νέα πλατφόρμα “Anytime”, “ask me”, “myAccount” υπηρεσίες,
 “Automatic Underwriting & Fraud Detection” υπηρεσίες,
 “Unique certifications”, “Big Data” analytics, “Marketing Intelligence” Cockpit.
- **Research Center**
 Η πρωτογενής και δευτερογενής έρευνα του Research Center,
 που λειτουργεί πρωτοποριακά για την ελληνική ασφαλιστική αγορά
 από το 2016, υποστηρίζει με εξειδικευμένη γνώση και στοιχεία
 όλα τα στρατηγικά projects της INTERAMERICAN.

To 2016, to ask me
χρησιμοποίησαν



4.222
Συνεργάτες, με
790.841
επισκέψεις



Ο “Ψηφιακός Ασφαλιστής”

Η INTERAMERICAN μετασχηματίζεται ταχύτατα κατά την τελευταία πενταετία σε ψηφιακό ασφαλιστικό οργανισμό, με γνώμονα την Ψηφιακή **Καινοτομία**.

- **Σημαντικές επενδύσεις** στην ψηφιακή τεχνολογία (συστήματα, εφαρμογές):
2010 - 2016: περίπου € 3 εκατ. ετησίως. Πρόβλεψη 2017 - 2020: € 4 εκατ. ετησίως.

Τομείς εστίασης

- Οι **Πελάτες**: κατά προτεραιότητα τεχνολογική υποστήριξη της ασφάλισης και ποιοτικό αποτέλεσμα εξυπηρέτησης σε όλες τις φάσεις και διαδικασίες.
- Τα **Δίκτυα Πωλήσεων**: για τη βελτίωση των παραγωγικών αποτελεσμάτων με τη χρήση της τεχνολογίας και τη διεύρυνση των δυνατοτήτων διαχείρισης μεγάλου πλήθους πελατών.
- Τα **Δεδομένα**: διαχείριση Big Data – Προστασία Δεδομένων.
- Το **Λειτουργικό Κόστος**: μείωση, με όφελος για τους Πελάτες.
- Τα **Συστήματα Ασφαλείας**: αναβάθμιση και εγκατάσταση νέων συστημάτων για το IT.
- Συστήματα αντιμετώπισης της **Ασφαλιστικής Απάτης**.



Ο **έλεγχος του κόστους** και η **βιώσιμη ανάπτυξη** στις ασφαλιστικές δραστηριότητες θα καθορισθεί εφεξής, κυρίως, από τις εφαρμογές της **Ψηφιακής Τεχνολογίας**.

Ανθρώπινοι Πόροι

- Το πολυτιμότερο κεφάλαιο της Εταιρείας και “πηγή” ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος.
- Προσωπικό 2016: **1.154** άτομα.
- Νέες θέσεις εργασίας: **48** (ισοζύγιο προσλήψεων - αποχωρήσεων).
- Εκπαίδευση σε ασφαλιστικές γνώσεις και πελατοκεντρική αντίληψη.
 - ✓ Εκπαιδευτικός χρόνος: **15.118** ώρες
 - ✓ 2/3 των νεοεισερχομένων έχουν Ανώτατη Εκπαίδευση
- Δημιουργία **Αξίας για τους Εργαζόμενους**:
 - ✓ ενθαρρύνοντας τη **Συμμετοχικότητα** και τη **Συνεργασία**. (πρόγραμμα Accelerator)
 - ✓ αναδεικνύοντας και προωθώντας τις Καλές Ιδέες (καινοτομία, πλατφόρμα ιδεών **IMAGINE**).
 - ✓ δίνοντας **Ευκαιρίες**, αναβαθμίζοντας τους **Εξελιξιμους**, επιβραβεύοντας τα **Ταλέντα**.
- Έρευνα Γνώμης Εργαζομένων 2016
 - ✓ Συμμετοχή και Δέσμευση απέναντι στην Εταιρεία: **9 στους 10 εργαζόμενοι**.
 - ✓ Εμπιστοσύνη εργαζομένων στην Εταιρεία: NPS score **64%**.



**TEA INTERAMERICAN: € 15, 18 εκατ. ενεργητικό, 1.195 μέλη.
 Η Εταιρεία εισφέρει στο TEA ποσόν μεγαλύτερο του € 1 εκατ. ετησίως.**

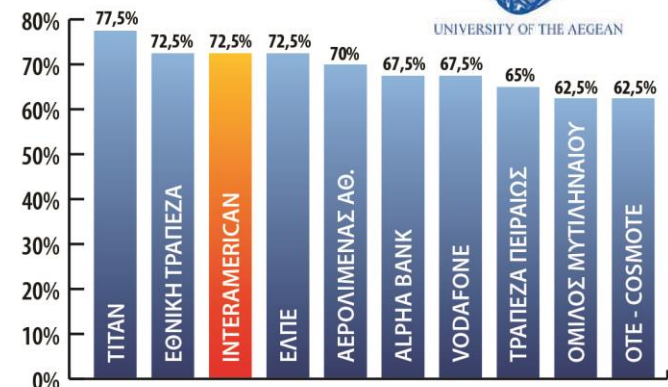
Απόδοση στην Κοινωνία και την Οικονομία

Υπεύθυνη Επιχειρηματικότητα αλληλένδετη με την Εταιρική Υπευθυνότητα

- Υποχρεωτική η λογοδοσία για μη χρηματοοικονομικά στοιχεία από το 2017 (Ν. 4403/2016) για τις ασφαλιστικές εταιρείες.
- Κανονιστική Συμμόρφωση και Διαφάνεια στη Διακυβέρνηση.
- Ευθυγράμμιση της στρατηγικής ΕΚΕ με τον Ελληνικό Κώδικα Βιωσιμότητας και τους 17 Στόχους Βιώσιμης Ανάπτυξης του ΟΗΕ
- Τακτική Δημοσιοποίηση στοιχείων, Απολογισμός ΕΚΕ 2^{ος} στην κατάταξη, στο σύνολο των εκδιδόμενων στην Ελλάδα απολογισμών κατά **GRI - G4** (αξιολόγηση από την επιστημονική ομάδα του Πανεπιστημίου Αιγαίου).



Κατανομή (εκατ. €)	2016	2015
Μισθοί και παροχές Εργαζομένων	35,58	35,93
Ασφαλιστικά Ταμεία (εισφορές)	9,89	10,02
Καταβεβλημένοι Φόροι	2,33	9,16
Πληρωμές σε Παρόχους Κεφαλαίου (Μετόχους)	14,93	0,00
Συνολικές Επενδύσεις	5,99	4,76
Πληρωμές σε Συνεργάτες (Δίκτυα)	75,34	75,33
Δαπάνες για Πρακτικές ΕΚΕ	0,38	0,34
Σύνολο	144,45	135,53



Ποσοστό (%) ενσωμάτωσης θεμελιωδών αρχών κατάρτισης απολογισμών εταιρικής υπευθυνότητας βάσει οδηγίων GRI-G4

Η INTERAMERICAN απέδωσε, κατά το 2016, αξία της τάξεως των € 144 εκατ. στην Εθνική Οικονομία και την Κοινωνία.



Global Insurance Awards 2016	Η INTERAMERICAN καλύτερη εταιρεία Γενικών Ασφαλίσεων στην Ελλάδα (World News Media).
Business IT Excellence Awards	<ul style="list-style-type: none"> • Gold διάκριση στην κατηγορία «Καινοτομία - Δημιουργικότητα - Ευρηματικότητα - Ανταγωνιστικό Πλεονέκτημα», για το έργο «Buy the Mile». • Gold διάκριση στην κατηγορία «Επιχειρηματική Ευφυΐα και Αναλυτική», για το έργο «Analytics», ενώ απέσπασε, ακόμη, • Silver διάκριση στην κατηγορία «Data Center Υποδομές», για το έργο «Αντικατάσταση mainframe, zOS λειτουργικού, rehosting παραδοσιακών εφαρμογών» • Bronze διάκριση στην κατηγορία «Continuous Business Improvement», για το έργο «The aplonCASHv2».
Mobile Excellence Awards 2016	Silver διάκριση στην κατηγορία «Roadside Assistance».
Corporate Affairs Excellence Awards (EEAE)	Βραβείο στην κατηγορία για την “επικοινωνιακή διαχείριση θεμάτων ή κρίσης”, εστιασμένο στα ζητήματα που ανέκυψαν από την επιβολή των capital controls.
Hellenic Responsible Business Awards 2016	Silver διακρίσεις για τις πολυετείς συνεργασίες που η εταιρεία έχει αναπτύξει με τους οργανισμούς «Διογένης» και ActionAid.
Environmental Awards 2016	Silver διάκριση στην κατηγορία “Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη για το Περιβάλλον”, για τη συνδρομή στην ολοκλήρωση του έργου “Μελέτη για την περιβαλλοντική ανάδειξη του χώρου του Ασκληπιείου Επιδαύρου”.
Social Media Awards 2016	Bronze - Καλύτερη χρήση των Social Media (Linkedin) στην Ασφαλιστική Αγορά.

Στόχοι για το 2017

- **Λειτουργική Κερδοφορία** πάνω από τα **20** εκατ. ευρώ.
- **Οργανική ανάπτυξη** με εστίαση στους κλάδους **Γενικών Ασφαλίσεων & Υγείας**
- Άνοιγμα σε **νέες Αγορές** (Anytime στην Κύπρο)
- **Ενίσχυση υποδομών** (MEDIFIRST βορείων προαστίων) και **Δικτύων Πωλήσεων** (“Genesis”)
- Περαιτέρω επενδύσεις στην **Καινοτομία** και την **Ψηφιοποίηση**, σε όλο το φάσμα των ασφαλιστικών εργασιών
- Νέα οργανωτική δομή και αντίληψη στη **Διακυβέρνηση**, με στόχο την καλύτερη ανταπόκριση στις σύγχρονες ανάγκες των πελατών



Βιώσιμη Ανάπτυξη
με τη φιλοδοξία της εδραίωσης
μακροχρόνιας **Σχέσης Εμπιστοσύνης**
με τον **Πελάτη.**

INTERAMERICAN 2017
Πιο κοντά στον Πελάτη!