

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ Α.Ε.Γ.Α.

Η πορεία της Εταιρίας στα 50 χρόνια λειτουργίας της

1970 – Ίδρυση Ατλαντικής Ένωσης

Πριν 50 χρόνια, το Δεκέμβρη του 1970, ο Νότης Λαπατάς, σε συνεργασία με την

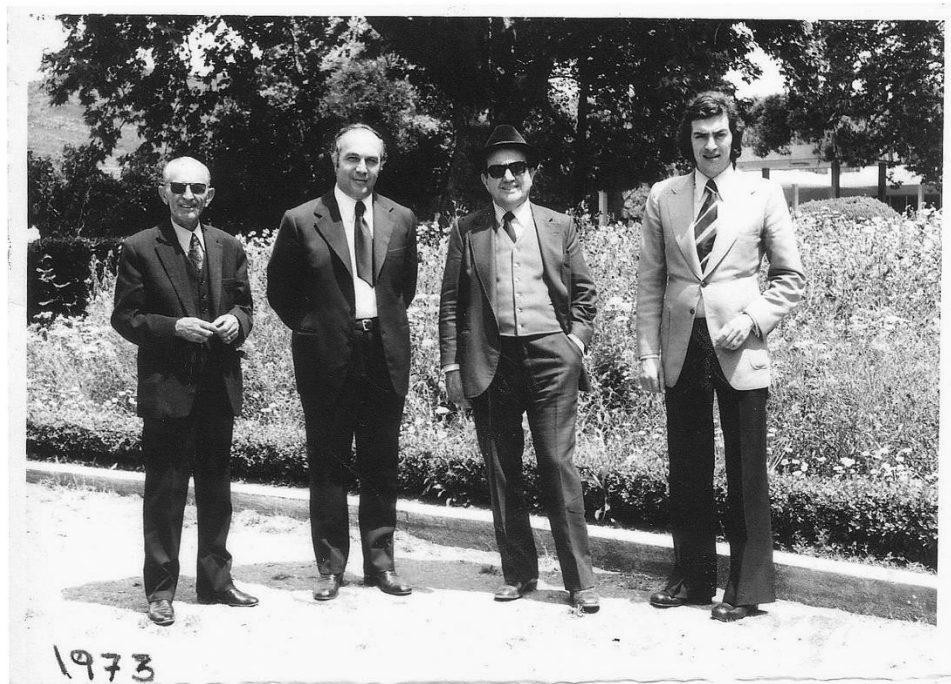


παγκοσμίως γνωστή Τράπεζα American Express, ξεκινά το επιχειρηματικό του όνειρο, που ήταν να δημιουργήσει μια “εταιρία πρότυπο”. Μετά από 39 χρόνια υπηρεσίας στην Ασφαλιστική Εταιρία “ΑΣΤΗΡ”, τη μεγαλύτερη της εποχής, στην οποία ανέβηκε όλα τα σκαλοπάτια της επαγγελματικής ιεραρχίας, διατελώντας τα τελευταία 19 χρόνια μοναδικός Γενικός Διευθυντής με πληθώρα βραβεύσεων και διακρίσεων, πήρε τη μεγαλύτερη απόφαση της ζωής του στην πιο μεστή του ηλικία, διακινδυνεύοντας ότι είχε πετύχει μέχρι εκείνη τη στιγμή και μάλιστα χωρίς να έχει κάποιο προσωπικό οικονομικό λόγο.



Σ’ ένα μικρό γραφείο άρχισε το έργο, έργο δύσκολο από πλευράς μέσων, πόρων και φυσικά προσέλκυσης εργασιών. Πολύ σύντομα εγκαταστάθηκε σε δύο μισθωμένους ορόφους στην οδό Νίκης στο Σύνταγμα, όπου η Εταιρία ξεκίνησε να δραστηριοποιείται παραγωγικά με όλες της τις δυνάμεις, ιδρύοντας συγχρόνως πρακτορεία και υποκαταστήματα σε όλη την Ελλάδα.

Νότης Λαπατάς



1973 – Επαγγελματικό ταξίδι στο Αγγίνιο. Τρίτος από αριστερά ο Νότης Λαπατάς και τέταρτος ο Βασίλης Μπακούσης

Ο ίδιος ο Νότης Λαπατάς, πραγματικός μέντορας της Ασφαλιστικής Αγοράς, στήριζε πάντοτε τις προσπάθειες των συνεργατών του να θέσουν και κυρίως να εκπληρώσουν τους προσωπικούς τους στόχους. Ήξερε να δημιουργεί τις καταλληλότερες συνθήκες συνεργασίας, βοηθώντας τους ανθρώπους με τους οποίους συνεργαζόταν να γίνονται όλο και καλύτεροι.

Έτσι λοιπόν, η Ατλαντική Ένωση διαθέτοντας άδεια λειτουργίας για όλους τους ασφαλιστικούς κλάδους, άμεσα διαφοροποιήθηκε από την τότε ασφαλιστική αγορά, δίνοντας προτεραιότητα στην ποιότητα, τη συνέπεια, την υγιή οικονομική της βάση και τη δημιουργία νέων και εξελιγμένων ασφαλιστικών προγραμμάτων.

1973 – Ευρωπαϊκός Προσανατολισμός (Υπογραφή συμφωνίας με τη γερμανική Deutscher Ring)



Πολύ σύντομα, 3 χρόνια μετά την ίδρυσή της το 1973, ο Νότης Λαπατάς, διορατικός όπως ήταν, φροντίζει να θωρακίσει μετοχικά την Εταιρία, δίνοντάς της ευρωπαϊκό προσανατολισμό, σε μια εποχή μάλιστα που δεν υπήρχε οικονομική ύφεση για να τον οδηγήσει στην απόφαση αυτή.

Μεταξύ των μετόχων της Ατλαντικής Ένωσης περιλαμβάνεται πλέον ο μεγάλος τραπεζο-ασφαλιστικός Οργανισμός της Γερμανίας **Deutscher Ring** (με έτος ίδρυσης το 1913). Κίνηση σημαντική και μεγάλο επίτευγμα για μια εξελισσόμενη ελληνική εταιρία, γιατί το γεγονός αυτό, σε συνδυασμό με τη σχέση της με την American Express, έδινε στη μικρή τότε εταιρία ιδιαίτερη ακτινοβολία και την έκανε ξεχωριστή.

Στα μέσα της δεκαετίας του '70 η American Express προχωρά σε αναγκαστική αποχώρηση από τη μετοχική σύνθεση της Εταιρίας λόγω του νέου νομοθετικού καθεστώτος εκείνης της εποχής που απαγόρευε σε τραπεζικούς Ομίλους να ασκούν ασφαλιστικές εργασίες.

Παραμένει όμως στη μετοχική της σύνθεση η **Deutscher Ring**, η οποία το 1985 εντάσσεται στους κόλπους του ελβετικού ασφαλιστικού κολοσσού **Baloise Group** (με έτος ίδρυσης το 1864), με αποτέλεσμα η **Ατλαντική Ένωση** να αποτελεί πλέον, από το σημείο εκείνο και μετά, εταιρία μέλος του **La Baloise Group – Basler Versicherungen**



*Τρίτος από αριστερά των καθημένων ο Νότης Λαπατάς υπογράφων τη σχετική συμφωνία.
Δεύτερος από αριστερά των ορθίων ο Γιάννης Λαπατάς*

Η **Baloise**, γνώριμη από παλιότερα στα ελληνικά ασφαλιστικά δρώμενα, δραστηριοποιείται στην Ελλάδα από το τέλος του 19ου αιώνα και είναι μάλιστα μια από τις 13 Εταιρίες που συμμετείχαν στην ίδρυση της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος το 1907.

Η νέα μετοχική σύνθεση δίνει στην εταιρία το χαρακτηρισμό της Τριεθνούς Ασφαλιστικής Δύναμης, χαρακτηρισμό που τη συνοδεύει σε όλη της την πορεία μέχρι και σήμερα. Η εικόνα με τη σύνδεση των τριών χεριών που απεικονίζουν τις σημαίες της Ελλάδας, της Γερμανίας και της Ελβετίας γίνεται μέρος της ταυτότητάς της.

1989 – Οικογένεια Λαπατά – παράδοση σκυτάλης, 3 γενιές Διοίκησης

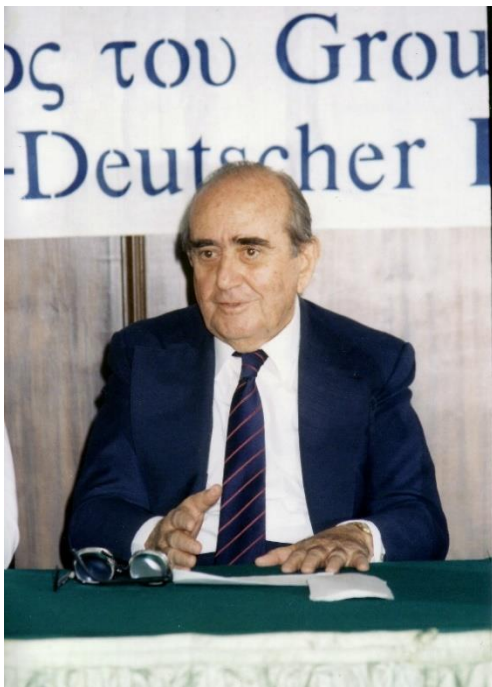


Στις 10 Νοεμβρίου 1989 ο Νότης Λαπατάς παραδίδει τη διοικητική σκυτάλη της Ατλαντικής Ένωσης στο γιό του Γιάννη Λαπατά, παραχωρώντας του τα καθήκοντα του Γενικού Διευθυντή. Ο Γιάννης Λαπατάς διαχειρίζεται με σεβασμό τη φήμη του πατέρα του Νότη στην Ασφαλιστική Αγορά, ενώ έχει ξεκινήσει το 1972 την επαγγελματική διαδρομή, φοιτητής ακόμα, σαν “ασφαλιστής” Ζωής και μετά και Γενικών και τέλος περνώντας απ’ όλα τα τμήματα της Εταιρίας, αρχικά σαν απλός υπάλληλος και στη συνέχεια σε κάποια από αυτά ως Προϊστάμενος και σε άλλα ως Διευθυντής.

Με την ανάληψη της θέσης του Γενικού Διευθυντή από το Γιάννη Λαπατά, δημιουργείται μια αλλαγή πορείας της Ατλαντικής Ένωσης, μένοντας πάντα πιστή στις αρχές της, όπως είναι μεταξύ άλλων η προσοχή στον πελάτη, στον ασφαλιστή και στον υπάλληλο.

Η αλλαγή έγκειται περισσότερο στον εκσυγχρονισμό της Εταιρίας, μηχανογραφικά, οργανωτικά, προϊόντικά, με παροχή ιδιαίτερων καλύψεων, όπως η άδεια χορήγησης Πιστώσεων, η ασφάλιση κατοικίδιων κ.λ.π.

Αλλά ο κύριος στόχος ήταν η οικονομική ενδυνάμωση της Εταιρίας, ώστε να μπορέσει να είναι απόλυτα υπεύθυνη έναντι των πελατών της, των συνεργατών και των εργαζομένων της από τυχόν αιφνιδιαστικά και μεγάλα οικονομικά θέματα.



Άρχισε λοιπόν μια συνεχής κερδοφορία 31 ετών μέχρι και σήμερα, που ήταν το αποτέλεσμα πολλών συνισταμένων μαζί.

Ο Νότης Λαπατάς νοιώθει υπερήφανος και ευτυχής βλέποντας το “επιχειρηματικό” του παιδί να εδραιώνεται και να ξεπερνά τις αρχικές του προσδοκίες.

Η πολιτική της συνεχούς ενίσχυσης της Εταιρίας επιβραβεύτηκε και στην πράξη, όταν το 2012 κατέρρευσαν τα Ελληνικά Ομόλογα, με αποτέλεσμα όλες οι Ασφαλιστικές Εταιρίες να χρειαστούν μεγάλα ποσά χρηματοδότησης από τους μετόχους τους, να χρησιμοποιήσουν μεταβατικά μέτρα για να μπορέσουν να λειτουργήσουν, ενώ η μόνη εταιρία που δεν χρειάστηκε να βάλουν οι μέτοχοί της χρήματα και δεν χρειάστηκε

κανένα μεταβατικό μέτρο επειδή ήταν πλήρως καλυμμένη, ήταν η Ατλαντική Ένωση. Όχι μόνον δεν έβαλαν χρήματα οι μέτοχοί της ή δεν χρησιμοποιήθηκαν μεταβατικά μέτρα, αλλά είχε και κέρδη και εκείνη τη συγκεκριμένη χρονιά.

Αυτό είχε σαν αποτέλεσμα όταν καθιερώθηκε το **Solvency II** το **2016** στην Ευρωπαϊκή και Ελληνική Αγορά, σχεδόν φυσιολογικά να καταλάβουμε την πρώτη θέση σε σχέση με όλες τις ασφαλιστικές εταιρίες στην Ελλάδα. Το ίδιο ακριβώς συνέβη και στα επόμενα χρόνια **2017**, **2018** και **2019**.

Εκτός από τα οικονομικά στοιχεία επιτεύχθηκαν και άλλα πράγματα, που είναι πολύ σημαντικά, γιατί το βασικό χαρακτηριστικό της φιλοσοφίας της εταιρίας μας είναι “**πάνω απ’ όλα ο άνθρωπος**”.

Και η ανθρωπιά, η οικονομική ευημερία και η άρτια οργάνωση, αποτελούν κατάκτηση της Εταιρίας μέσα στην πορεία των 50 ετών.

Η φιλοσοφία αυτή σε συνδυασμό με τη συνεχή ανάπτυξη της ίδιας της εταιρίας, δημιούργησε κατάλληλες συνθήκες εργασίας στις διοικητικές υπηρεσίες της. Προς επιβεβαίωση αυτού, θα πρέπει να ληφθεί υπόψη ότι η εταιρία τιμά και εμπιστεύεται τους ανθρώπους της μέσω της πολυετούς συνεργασίας μαζί τους. Αποτελεί ρεκόρ της Ατλαντικής Ένωσης το γεγονός πως στην Εταιρία εργάζονται στελέχη με 10, 20, 30 και 35 και πλέον έτη. Η συντριπτική πλειονότητα των εργαζομένων έχει διαμορφώσει δεσμούς ζωής μαζί της και οι δρόμοι χωρίζουν ουσιαστικά με τη συνταξιοδότηση. Παράλληλα, η εταιρία φροντίζει να ενισχύεται με νέους σε ηλικία ανθρώπους και με υψηλό μορφωτικό επίπεδο, οι οποίοι σε συνεργασία με τα παλιότερα στελέχη συνδυάζουν τα σύγχρονα επιστημονικά εργαλεία με την εμπειρία ετών της αγοράς. Οι άνθρωποι που σήμερα αποτελούν το στελεχιακό

δυναμικό της, σε συνδυασμό με τους περίπου 1.000 ανεξάρτητους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές είναι η βάση των καλών αποτελεσμάτων της εταιρίας. Σημαντική είναι η στρατηγική της Ατλαντικής Ένωσης να στηρίζεται στους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές και αντίστοιχα να τους στηρίζει στις προσπάθειές τους.

ΔΕΝ ΠΡΟΣΦΕΡΟΥΜΕ ΑΠΛΑ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ.
ΕΜΠΝΕΟΥΜΕ ΑΣΦΑΛΕΙΑ.

Αυτή είναι η δουλειά μας.

Γι' αυτό είμαστε περήφανοι που για 4^η συνεχή χρονιά αναδειχθήκαμε 1^η σε Φερεγγυότητα - Δξιοπιστία Ασφαλιστική εταιρία Γενικών Ασφαλίσεων & Ζωής στην Ελλάδα, με Δείκτη Φερεγγυότητας 270,42% χωρίς την χρήση μεταβατικών, βοηθητικών μέτρων.

Γιατί με ακέραιη, σταθερή διοίκηση, και στελέχη γεμάτα γνώση και εμπειρία, αυτούς που εμείς αποκαλούμε ασφαλιστές «πρώτης γραμμής», έχουμε δημιουργήσει μια κουλτούρα αφοσίωσης και εντιμότητας προς τους συνεργάτες και τους πελάτες μας.

Και θα συνεχίσουμε να εμπνέουμε την ασφάλεια που τους επιτρέπει να πραγματοποιούν τα όνειρά τους.



ΟΠΩΣ ΚΑΝΟΥΜΕ ΓΙΑ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΑ ΑΠΟ 50 ΧΡΟΝΙΑ.

 **ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ**
ΕΝΩΣΗ

Αποτέλεσμα όλων αυτών είναι η Ατλαντική Ένωση να προσφέρει ασφαλιστικές υπηρεσίες ευρωπαϊκού επιπέδου, ισάξιες εκείνων που απολαμβάνουν οι Ελβετοί και Γερμανοί ασφαλισμένοι. Εξάλλου, τα ποσοστά της για το Solvency II, που ανέρχεται στο **270,42%**, είναι αντίστοιχο των χωρών της Βόρειας Ευρώπης.

Η επενδυτική πολιτική της εταιρίας υπήρξε και εξακολουθεί να είναι συντηρητική, όσον αφορά τις επενδύσεις και δυναμική όσον αφορά την καλύτερη λειτουργία της, π.χ. ηλεκτρονικοί υπολογιστές, λογισμικά, μηχανογράφηση, στελέχη, εκπαιδεύσεις στελεχών κ.λ.π.

Στο πλαίσιο αυτό αγοράστηκε χώρος για υποκατάστημα στη **Θεσσαλονίκη**, το οποίο είναι μια μικρή Ατλαντική Ένωση, για να εξυπηρετεί τη Βόρεια Ελλάδα. Αγοράστηκε υποκατάστημα στην **Πάτρα** για να εξυπηρετηθεί η Δυτική Ελλάδα και δημιουργήθηκε υποκατάστημα στο **Ηράκλειο** για την εξυπηρέτηση της Κρήτης.



*Ιδιόκτητος χώρος
υποκαταστήματος
Θεσσαλονίκης
(Τσιμισκή 62)*



*Ιδιόκτητος χώρος
υποκαταστήματος Πάτρας
(Κεντρική Πλατεία Βασ. Γεωργίου)*



**Υποκατάστημα Ηρακλείου
(Πλατεία Αγίου Δημητρίου)**

Ταυτόχρονα όμως δημιουργήθηκε μια πίεση χώρου στα κεντρικά γραφεία, καθώς η εταιρία ανέβαινε και μετά από δύσκολες διαπραγματεύσεις, επετεύχθη η αγορά



του ακριβώς διπλανού κτιρίου, μετατροπή του στον ίδιο σχεδιασμό με το κτίριο της βασικής εταιρίας και έτσι τα 2.500 τ.μ. έγιναν 5.000 τ.μ.

Ο βασικός στόχος της εταιρίας που ήταν από τον ιδρυτή της, παραμένει ο ίδιος: να είναι ένα πρότυπο

Ασφαλιστικής Εταιρίας. Μπορεί οι συντελεστές που αποτελούν το πρότυπο με τις δεκαετίες να αλλάζουν στο τεχνικό κομμάτι, αλλά το πρότυπο στο ηθικό και ανθρώπινο μέρος παραμένει το ίδιο.

Έτσι, η Ατλαντική Ένωση κατάφερε να συγκαταλέγεται ανάμεσα στις πλέον προηγμένες τεχνολογικά ασφαλιστικές εταιρίες, δημιουργώντας συνεχώς νέα εργαλεία για τη διευκόλυνση των συνεργατών της. Προς αυτή την κατεύθυνση έχουν στραφεί οι προσπάθειες των τελευταίων ετών και μέχρι τώρα έχουμε πετύχει:

- να δημιουργήσουμε ένα σύγχρονο site, με πολύ πληροφόρηση για τους συνεργάτες και πελάτες

- να ολοκληρώσουμε το Atlaweb, το portal των συνεργατών μας, μέσω του οποίου έχουν τη δυνατότητα τιμολογήσεων, προσφορών, καταχώρησης αιτήσεων, έκδοσης συμβολαίων, πληρωμής ασφαλίσεων και γενικά διαχείρισης του χαρτοφυλακίου τους
- να διαθέσουμε το Atlantiki Enosi Mobile, μια εφαρμογή για τους συνεργάτες μας μέσω του κινητού τους τηλεφώνου, η οποία θα διαθέτει όλα εκείνα τα εργαλεία που έχει και το Atlaweb
- να δώσουμε πρόσβαση μέσω των Play Store & App Store στην εφαρμογή Atlantiki Assistance, με χρήση της οποίας μπορούν οι πελάτες μας να έχουν άμεση εξυπηρέτηση Οδικής Βοήθειας

... και συνεχίζουμε την προσπάθειά μας αναπτύσσοντας διαρκώς νέα συστήματα που βάζουν την Ατλαντική Ένωση με το δεξί στη νέα δεκαετία

Επίσης, η Ατλαντική Ένωση, φροντίζει για τη σωστή εκπαίδευση και επικαιροποίηση γνώσεων τόσο του προσωπικού της όσο και των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών με τους οποίους συνεργάζεται και αυτό αποδεικνύεται έμπρακτα από τα πολυάριθμα σεμινάρια που έχει διοργανώσει. Έχει εντάξει στο εκπαιδευτικό της πρόγραμμα τα εγκεκριμένα από την ΤτΕ εκπαιδευτικά της σεμινάρια, από την αρχή της θεσμοθέτησής τους το 2015, μέχρι και σήμερα. Τα σεμινάρια αυτά αναφέρονται σε όλους τους Τομείς Επαγγελματικής Εκπαίδευσης των συνεργατών της. Παράλληλα υποστηρίζει το έργο των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών, με τη συμμετοχή της σε πρωτοβουλία τόσο του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθήνας όσο και ορισμένων ακόμα Περιφερειακών Επιμελητηρίων.





Επιπρόσθετα, η Ατλαντική Ένωση έχει μεριμνήσει ώστε το σύνολο του διοικητικού προσωπικού της να διαθέτει την κατάλληλη πιστοποίηση επαγγελματικών γνώσεων, προετοιμάζοντάς τους για την επιτυχή συμμετοχή τους στις εξετάσεις της ΤτΕ. Επιπλέον των ανωτέρω, η Εταιρία έχει αναπτύξει και σεμινάρια βραχυπρόθεσμης ή μακροπρόθεσμης διάρκειας σχετικά με το σύγχρονο περιβάλλον της Αγοράς, παρουσίασης και ανάλυσης προϊόντων και ανάπτυξης θεσμικών θεμάτων, όπως για παράδειγμα το Ν.4583/2018 σχετικά με την ενσωμάτωση της Οδηγίας IDD στην Ελληνική Νομοθεσία. Τέλος, στη θεματολογία της περιλαμβάνεται και μια πλήρης σειρά σεμιναρίων σχετικών με την Ανάπτυξη Δεξιοτήτων ή έντασης ψυχολογικών κινήτρων. Τα σεμινάρια αυτά γίνονται τόσο με φυσική παρουσία όσο και διαδικτυακά (webinars κ.ά.)

Επίσης και οι διεθνείς συνεργασίες της Ατλαντικής Ένωσης βρίσκονται σε εξαιρετικά επίπεδα. Οι σχέσεις της με το μέτοχο **Basler Lebensversicherungs**, μέλος του **Ομίλου Baloise** είναι πάντοτε εξαιρετικές εδώ και **48** περίπου χρόνια, ενώ έχει πάντα δίπλα της **αντασφαλιστές**, οι οποίοι συγκαταλέγονται μέσα στους 15 υγιέστερους και ισχυρότερους στον κόσμο.



Φωτογραφία από Συνεδρίαση του Διοικητικού Συμβουλίου της Ατλαντικής Ένωσης



Ο κ. Γιάννης Λαπατάς με τον κ. κ. Schiltknecht Juerg Δ/νοντα Σύμβουλο Basler και μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της Ατλαντικής Ένωσης

Η οικογένεια Λαπατά είναι **92** χρόνια στον ασφαλιστικό χώρο, εκ των οποίων τα **69** χρόνια είναι επικεφαλής ασφαλιστικών εταιριών.



... και πλησιάζει και η Τρίτη γενιά, η οποία σήμερα είναι στο Πανεπιστήμιο και παράλληλα εργάζεται στην εταιρία και έχει τη βαριά κληρονομιά της ιστορίας της οικογένειας.

Έχει λοιπόν το θεωρητικό και το πρακτικό επίπεδο σε εξέλιξη, αλλά το βασικό και ουσιαστικό στοιχείο που μετράει περισσότερο από αυτά είναι ότι και η Τρίτη γενιά φαίνεται να γοητεύεται και να αγαπάει την ασφαλιστική δουλειά.

Θα πένουν βαριές οι προκλήσεις στους ώμους της, αλλά φαίνεται, είμαστε σίγουροι, ότι θα είναι καλύτερη από την πρώτη και τη δεύτερη γενιά, πιο σύγχρονη, πιο ανοιχτή, πιο κοντά στο πνεύμα της εποχής, όπως εξάλλου ήταν και η δεύτερη γενιά σε σχέση με την πρώτη.

Όταν ανέλαβε ο Γιάννης Λαπατάς την Ατλαντική Ένωση το **1989**, τα κεφάλαιά της ήταν **974.173** ευρώ.

Από τότε έως σήμερα τα ίδια κεφάλαιά της **έχουν αυξηθεί κατά 87 φορές** και ανέρχονται στα **80.500.000** ευρώ.

Ανάλογα είναι και τα υπόλοιπα νούμερα με αποτέλεσμα να επιτύχουμε ποσοστό Δείκτη Φερεγγυότητας Solvency II για το **2016: 267,4%**, για το **2017: 272%** για το **2018: 273,8%** και για το **2019: 270,42%**.

Συνεπώς, το όνειρο του Νότη Λαπατά, το οποίο συνέχισε ο Γιάννης Λαπατάς και ήταν η δημιουργία μιας εταιρίας πρότυπο σε σχέση με τον πελάτη, το συνεργάτη

και τον εργαζόμενο, μιας εταιρίας με ισχυρή οικονομική θέση στην Ελληνική Αγορά, έχει επιτευχθεί.

Στο πλαίσιο αυτό, η Ατλαντική Ένωση ανταμείβει τους συντελεστές της επιτυχίας αυτής, που είναι οι άνθρωποί της, με κάθε μέσο και τρόπο. Μέρος της ιστορίας της Εταιρίας αποτελούν τα πετυχημένα “εκ του αποτελέσματος” Συνέδρια που έχει διοργανώσει. Σ’ αυτά συμμετείχαν, εκτός της Διοίκησης, το προσωπικό των Κεντρικών Υπηρεσιών και διακεκριμένοι συνεργάτες του Δικτύου Πωλήσεων (ακολουθούν φωτογραφίες)

Επιπλέον των Συνεδρίων της, η Ατλαντική Ένωση φημίζεται και για τα καλά οργανωμένα και διασκεδαστικά ταξίδια του Δικτύου Πωλήσεων. Κάθε χρόνο, οι διακεκριμένοι συνεργάτες της, πλαισιωμένοι από στελέχη της Εταιρίας, επισκέπτονται κάποιο ονομαστό προορισμό του εξωτερικού. Μεταξύ αυτών των προορισμών, περιλαμβάνονται το Αμβούργο, η Βασιλεία, Παρίσι, Τυνησία, Ανδαλουσία, Μονακό & Νίκαια, Νέα Υόρκη, Βαρκελώνη και πολλοί άλλοι (ακολουθούν φωτογραφίες)

Συνέδρια – Φωτογραφίες



*Συνέδριο Πωλήσεων – Κορυφαίες Διακρίσεις Συνεργατών
Αθήνα 1992*



Στιγμιότυπο από το 3^ο Συνέδριο της Ατλαντικής Ένωσης





Συνέδριο Ατλαντικής Ένωσης. Από αριστερά Γιάννης Λαπατάς, Νότης Λαπατάς, Βασίλης Μπακούσης



Συνέδριο Ατλαντικής Ένωσης. Βασίλης Μπακούσης (Δ/ντής Πωλήσεων) και Γιάννης Λαπατάς (Δ/νων Σύμβουλος)



**Συνέδριο Πωλήσεων – Κορυφαίες Διακρίσεις Συνεργατών
Αμβούργο Γερμανίας 2008 – Έδρα της Deutscher Ring**



**Συνέδριο Πωλήσεων – Κορυφαίες Διακρίσεις Συνεργατών
Βασιλεία Ελβετίας 2011 - Έδρα Baloise Group**

Ταξίδια “Δικτύου Πωλήσεων” - Φωτογραφίες













