



Του
**Στέλιου
Μορφιδή**
smorfidis@gmail.com

Επιχειρηματικές ιστορίες

Νίκος Μακρόπουλος / Ευρώπη Ασφαλιστική

ΤΟ LEGACY ΕΝΟΣ «GENTLEMAN INSURER»

και το σχέδιο για έναν δυναμικό,
διεθνή ασφαλιστικό όμιλο

Από την προσωπική πορεία και τη στρατηγική φερεγγυότητας μέχρι τη συμμαχία με τον Σωκράτη Κόκκαλη
και το σχέδιο ανάπτυξης της ΕΥΡΩΠΗ Holdings στην Ελλάδα και το εξωτερικό

Ο κ. **Νίκος Μακρόπουλος** θα μπορούσε να έχει ακολουθήσει μια εντελώς διαφορετική διαδρομή. Γιος γνωστού βιο-

μηχανού της μεταπολεμικής Ελλάδας, μεγάλωσε σε ένα περιβάλλον όπου η φυσική εξέλιξη θα ήταν να συνεχίσει την οικογενειακή επιχείρηση. Εκείνος, όμως, είχε άλλα σχέδια.

Μία επίσκεψη του στον «ναό» των ασφαλειών, τον διεθνούς φήμης ασφαλιστικό οργανισμό Lloyd's of London, όταν είχε επιστρέψει στο Λονδίνο στα χρόνια της δικτατορίας, όπου είχε σπουδάσει στη London Academy και στο Πανεπιστήμιο του Leeds ήταν αρκετή για να τον κερδίσει το επάγγελμα του ασφαλιστή. «*Το εντυπωσιακό κτίριο στο City, οι φημισμένοι underwriters που σφράγιζαν τα περίφημα slips στους brokers... αμέσως είπα στον εαυτό μου "αυτό θέλω να γίνω, ασφαλιστής"*», εξιστορεί στο «**business stories**».

Ξεκίνησε κυριολεκτικά απ' το μηδέν. Μαθήτευσε δίπλα σε έναν από τους κορυφαίους ασφαλιστές της εποχής, τον *Γιώργο Πλυτά*, ο οποίος υπήρξε ο μέντοράς του και πρώην δήμαρχος Αθηναίων.

Σχεδόν 45 χρόνια μετά, το δημιούργημά του, η Ευρώπη Ασφαλιστική, έχει γίνει μία από τις πιο υγιείς και αξιόπιστες ασφαλιστικές εταιρείες της χώρας, και πλέον μέρος ενός ευρύτερου ομίλου, της ΕΥΡΩΠΗ Holdings, που γεννήθηκε από τη σύμπραξη του με τον κ. **Σωκράτη Κόκκαλη** και τον πολυσχιδή όμιλο Intracom.

Στη συζήτηση με το «b.s.», ο κ. Μακρόπουλος περιγράφει τα μεγάλα σχέδια της επόμενης μέρας, τη διεθνή εξωστρέφεια με πρώτο σταθμό τη Ρουμανία και την επικείμενη είσοδο στην Ιταλία, αλλά και το όνειρό του να χτίσει ένα ελληνικό σχήμα οικονομικά υγιές και ισχυρό, που θα αντέξει στον χρόνο και θα αποκτήσει παρουσία στις περισσότερες ευ-

ρωπαϊκές χώρες!

Το ραντεβού μας κλείνεται για τα κεντρικά της εταιρείας, στην οδό Φιλελλήνων, λίγο πριν από τη μεγάλη μετακόμιση στη λεωφόρο Κηφισίας, μια και η νέα εποχή στην οποία οι δραστηριότητες αυξάνονται με ταχείς ρυθμούς, επιτάσσει μεγαλύτερους και πιο ευρύχωρους χώρους.

Στην αίθουσα συσκέψεων, τα κάδρα και οι ευχαριστήριες επιστολές από μεγάλους πελάτες για την άμεση αποζημίωσή τους, μαζί με τα πολλά βραβεία από θεσμούς και οργανισμούς της ασφαλιστικής αγοράς, όπως η βράβευσή του ως «*Ηγέτης της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς*» για την προσφορά του στον θεσμό της Ιδιωτικής Ασφάλισης, αλλά και η πιο πρόσφατη διάκριση για το επιτυχημένο deal που εξασφάλισε ότι η εταιρεία θα παραμείνει σε ελληνικά χέρια, αποτυπώνουν την πλούσια πορεία σε εμπειρίες του κ. Μακρόπουλου. Ετσι, ο «πάγος» σπάει εύκολα, ανοίγοντας τον δρόμο για μια βαθιά κουβέντα περί αποφάσεων ζωής. Όπως αυτή που πήρε ο ίδιος να αφήσει πίσω την οικογενειακή κλωστοϋφαντουργία και να ξεκινήσει από το μηδέν αντί να πάρει το «καπέλο» του βιομηχανού. Όμως εκείνος είχε ήδη βρει τη νέα του αγάπη, την ασφάλιση.

Επιστρέφοντας στην Αθήνα ξεκινά στα γραφεία των Ασφαλειών Γ. Πλυτά. Πρώτοι του πελάτες, οι πελάτες του πατέρα του. «*Από κάπου έπρεπε να ξεκινήσω, οπότε έπαιρνα τον χαρτοφύλακά μου και κατέβαινα ολόκληρα τετράγωνα για να τους δω έναν-έναν*», λέει ο κ. Μακρόπουλος.

Μέσα από προσωπική προσπάθεια κατάφερε να διαμορφώσει μια επιτυχημένη πορεία στον χώρο των ασφαλειών, ξεχωρίζοντας γρήγορα για την αξιοπιστία και την επαγγελματικότητα του. Όπως ο ίδιος αναφέρει,

«Το όνειρό μου δεν είναι να γίνουμε η μεγαλύτερη εταιρεία της αγοράς, αλλά η πιο κερδοφόρα. Να έχουμε ποιότητα ως εταιρεία. Το στοίχημα της αγοράς δεν είναι ποιος θα γίνει μεγαλύτερος, αλλά ποιος θα μείνει αξιόπιστος»

επένδυσε στην ποιότητα και στη διαφάνεια: «*Ηθελα να ξέρω τι ασφαλίζω και γιατί. Προτίμους λίγες αλλά σωστές και κερδοφόρες δουλειές*».

Στα χρόνια που ακολούθησαν θα αποκτήσει αναγνώριση και θεσμικούς ρόλους: ιδρυτικό μέλος και επίτιμος πρόεδρος του Συνδέσμου Ελλήνων Μεστών Ασφαλίσεων (ΣΕΜΑ), πρόεδρος του Association of Lloyd's Brokers Representatives in Greece (1994-2003) και μέλος του Δ.Σ. της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδας (ΕΑΕΕ).

Ήταν ήδη γνωστός ως ο άνθρωπος που συνδύαζε την αγγλική σχολή πειθαρχίας με το ελληνικό ένστικτο του εμπόρου, ένας «gentleman insurer» που έχτιζε το δικό του κεφάλαιο αξιοπιστίας. Ήταν πια θέμα χρόνου να αποκτήσει τη δική του εταιρεία.

Η Ευρώπη Ασφαλιστική

Στις αρχές της δεκαετίας του '90 πια, ο κ. Μακρόπουλος είχε ήδη μια καταξιωμένη πορεία στον χώρο ως broker. Η επιχειρηματική πλευρά δεν ήταν στο πλάνο του, ώπου παρουσιάστηκε μια συγκυρία που έμελλε να αλλάξει τα πάντα.

Όπως θυμάται, βρισκόταν στο Μόντε Κάρλο για ένα διεθνές συνέδριο όταν συναντήθηκε με τους Βρετανούς μετόχους της Ευρώπη Ασφαλιστικής. Παρότι η εταιρεία είχε μόλις λάβει άδεια λειτουργίας στην Ελλάδα, η εποπτική αρχή της Αγγλίας τους υποχρέωσε να αποεπενδύσουν. «*Και τότε είπα: τώρα είναι η στιγμή να την πάρω*», αναφέρει.

Αντί να επιστρέψει στην Αθήνα, κατευθύνθηκε στο Λονδίνο, όπου ξεκίνησαν οι διαπραγματεύσεις. Μου περιγράφει τις επαφές, τις δυσκολίες του εγχειρήματος και τελικά την επιτυχή κατάληξη που έμελλε να σηματοδο-

τήσει το επόμενο κεφάλαιο στην καριέρα του. Ετσι, το 1993 προχώρησε στην εξαγορά της Ευρώπη Ασφαλιστική και ανέλαβε εξ ολοκλήρου τη διοίκησή της. Ήταν η πρώτη φορά που βρισκόταν στην πλευρά του επιχειρηματία.

Η φιλοσοφία του ήταν από την αρχή ξεκάθαρη: συντηρητική ανάλυση κινδύνων, απόλυτη φερεγγυότητα, σεβασμός προς τον πελάτη και, το σπουδαιότερο απ' όλα, άμεση αποζημίωση των claims. Η Ευρώπη Ασφαλιστική ειδικεύτηκε στον κλάδο περιουσίας, δηλαδή στην ασφάλιση μεγάλων εμπορικών και βιομηχανικών κινδύνων, στις τεχνικές ασφαλίσεις, στην αστική ευθύνη, σε εξειδικευμένα προϊόντα με ιδιαίτερη έμφαση στον κλάδο εγγυήσεων, στον οποίο η εταιρεία είναι από τις λίγες που διαθέτει άδεια από την Τράπεζα της Ελλάδος για την έκδοση εγγυητικών επιστολών.

Επένδυσε σε ειδικά προϊόντα για επαγγελματίες και επιχειρήσεις, ιδιαίτερα στους τομείς υποδομών και ενέργειας, ενώ επέλεξε να αναπτυχθεί μέσω επλεκτικού δικτύου μεστών και πρακτόρων, αποφεύγοντας τους υψηλούς ρίσκου κινδύνους. Με τη στρατηγική αυτή έχτισε ένα προφίλ «μπουτίκ ασφαλιστικής», λιτής, ευέλικτης με μεγάλη κερδοφορία και απολύτως φερέγγυας.

Το 1998, σε μια στρατηγική κίνηση που θα σηματοδοτήσει την επόμενη εποχή, εισέρχεται η Εθνική Ασφαλιστική με ποσοστό 30%. Η συνεργασία θα κρατήσει πάνω από δύο δεκαετίες και θα θεωρηθεί υπόδειγμα σχέσης εμπιστοσύνης και επαγγελματισμού. Θα λήξει μόνο όταν, κατ' εντολή των πιστωτών της χώρας εν μέσω των μνημονίων, οι τράπεζες θα διαταχθούν να αποεπενδύσουν από τις ασφαλιστικές δραστηριότητες.

Ετσι, η μεν Εθνική Ασφαλιστική θα καταλήξει στα χέρια του CVC και το 100% των μετοχών της Ευρώπη Ασφαλιστική θα επιστρέψει στα χέρια του κ. Μακρόπουλου. Είναι η εποχή όπου η εταιρεία εισήλθε σε μια φάση σταθερής ανάπτυξης με έναν δείκτη φερεγγυότητας από τους υψηλότερους της αγοράς.

Σύμφωνα με την τελευταία έκθεση, για τη χρήση 2024, ο δείκτης φερεγγυότητας (SCR)

διαμορφώθηκε σε 155,97%, με ίδια κεφάλαια 18,2 εκατ. ευρώ και ενεργητικό 33,2 εκατ. ευρώ με ετήσιο ρυθμό ανάπτυξης στην παραγωγή ασφαλιστρών πάνω από 20% (στα 21,8 εκατ. ευρώ) και καθαρά κέρδη κοντά στα 5 εκατ. ευρώ.

Και κάπως έτσι θα τεθούν οι βάσεις για το επόμενο μεγάλο κεφάλαιο: τη συμμαχία με τον όμιλο Intracom του Σ. Κόκκαλη, ο οποίος αποφάσισε να επενδύσει στον θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης..

Το μεγάλο deal

Η συνάντηση των δύο ανδρών θα αποδειχθεί καθοριστική. Η Intracom, που αναζητούσε έναν ισχυρό πυλώνα για την είσοδό της στην ασφαλιστική αγορά, είδε στην Ευρώπη Ασφαλιστική το ιδανικό όχημα. Από την άλλη, ο κ. Μακρόπουλος είδε στο πρόσωπό του Σ. Κόκκαλη έναν συνεργάτη που θα μπορούσε να στηρίξει την επόμενη φάση ανάπτυξης χωρίς να αλλοιώσει το DNA της εταιρείας. Το αποτέλεσμα ήταν η δημιουργία της ΕΥΡΩΠΗ Holdings Α.Ε. μέσω του ομίλου Intracom, η οποία εξαγόρασε την ΕΥΡΩΠΗ Ασφαλιστική.

Ο κ. Σωκράτης Κόκκαλης ανέλαβε καθήκοντα προέδρου της Ευρώπη Ασφαλιστική, ενώ ο κ. Μακρόπουλος παρέμεινε εκτελεστικός αντιπρόεδρος & διευθύνων σύμβουλος αυτής και πρόεδρος της ΕΥΡΩΠΗ Holdings.

Τον Μάιο του 2025 πραγματοποιήθηκε αύξηση κεφαλαίων ύψους 68.338.352 ευρώ, με στόχο εξαγορές και επέκταση σε Ελλάδα και εξωτερικό. Μέσα στο ίδιο έτος, η ΕΥΡΩΠΗ Holdings έχει προχωρήσει σε τρεις εξαγορές: της NAK Insurance Brokers, της AMYNA Μεσίτες Ασφαλίσεων και του 50% της Alpha Insurance Brokers στη Ρουμανία.

«Σε αντίθεση με τους περισσότερους του χώρου δεν πουλήσα το 100% της εταιρείας μου, αλλά αποφάσισα να πουλήσω το 65%, ενώ με το υπόλοιπο 35% αγόρασα μετοχές και έγινα ο δεύτερος μεγαλύτερος μέτοχος στην εταιρεία που την αγόρασε», λέει, υπογραμμίζοντας τη δέσμευση και την πίστη του στο εγχείρημα. Εξάλλου η συμφωνία, όπως έγινε, διαφυλάσσει το legacy της οικογένειάς του. «Η Ευρώπη έγινε το όνομα του νέου ομίλου - ενός σχήματος που προορίζεται να διαδραματίσει πρωταγωνιστικό ρόλο στην ασφαλιστική αγορά τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό. Κι αυτό για μένα είναι η συνέχεια μου».

«Το νέο Διοικητικό Συμβούλιο της ΕΥΡΩΠΗ Holdings απαρτίζεται από έμπειρα και καταξιωμένα στελέχη του ομίλου Intracom: τον κ. Δημήτρη Κλώνη, ο οποίος είναι και αντιπρόεδρος της Ευρώπη Ασφαλιστική, τον κ. Κωνσταντίνο Κόκκαλη, τον κ. Δημήτρη Θεοδορίδη, καθώς και τον νέο CEO Γιάννη Παπαβασιλείου, με τον οποίο υπάρχει άριστη συνεργασία, με την οποία πιστεύουμε ότι θα καταφέρουμε να επιτύχουμε τους στόχους μας», αναφέρει ο κ. Μακρόπουλος.

Το σχέδιο

Σήμερα, το νέο σχήμα στοχεύει σε παραγωγή άνω των 40 εκατ. ευρώ το 2026 με κερδοφορία που θα κυμανθεί μεταξύ 10-15 εκατ. ευρώ και παράλληλα σχεδιάζει την είσοδο της εταιρείας σε νέες αγορές του εξωτερικού. Ήδη το πρώτο βήμα έγινε με την είσοδο στη Ρουμανία εξαγοράζοντας το 50% της Alpha



«Υπάρχουν μεγάλες προοπτικές. Η Ελλάδα παραμένει υποασφαλισμένη αλλά καθώς αυξάνεται το εισόδημα και αλλάζει η κουλτούρα των πολιτών, η ασφάλιση θα γίνει κομμάτι της καθημερινότητας»

Insurance Brokers, θυγατρικής της Vista Bank Romania, συμφερόντων του Ομίλου Βαρδινογιάννη, η οποία πια μετονομάστηκε σε Vista Europe Insurance Brokers.

Η ρουμανική αγορά, όπως σημειώνει, «παρουσιάζει μεγάλες προοπτικές ανάπτυξης, ιδιαίτερα στους κλάδους εγγυήσεων και τεχνικών έργων». Το δεύτερο βήμα, όπως αποκάλυπτε ο κ. Μακρόπουλος, θα γίνει στην Ιταλία μέσω του καθεστώτος Ελεύθερης Παροχής Υπηρεσιών (EΠΥ). «Την επόμενη χρονιά αναμένεται να καταθέσουμε την αίτηση αδειάς για να μας δοθεί η ικανότητα να δραστηριοποιηθούμε με καθεστώς EΠΥ, στον κλάδο εγγυήσεων, με στόχο το 2027 πλέον να λειτουργούμε και στην ιταλική αγορά», λέει. Όπως εξηγεί, η στρατηγική εστιάζει στην οργανική ανάπτυξη, στις εξαγορές, στην επένδυση στην τεχνολογία και στην επέκταση στο εξωτερικό.

«Το όνειρό μου δεν είναι να γίνουμε η μεγαλύτερη εταιρεία της αγοράς, αλλά η πιο κερδοφόρα. Να έχουμε ποιότητα ως εταιρεία. Να είμαστε ένα νοικοκυρεμένο, υγιές, ελληνικό σχήμα που θα αντέχει στον χρόνο», λέει ο κ. Μακρόπουλος.

Η αγορά

Με σχεδόν τέσσερις δεκαετίες εμπειρίας στην αγορά, ο ίδιος έχει δει τον ασφαλιστικό κλάδο να αλλάζει ριζικά - από την εποχή των χειρόγραφων συμβολαίων μέχρι το σήμερα των data analytics και των αλγορίθμων. Ωστόσο, εξακολουθεί να πιστεύει πως η ασφάλιση παραμένει κατεξοχήν υπόθεση εμπιστοσύνης και ανθρώπινος σχέσης. «Η τεχνολογία είναι εργαλείο, όχι υποκατάστατο. Στο τέλος της ημέρας ο πελάτης θέλει να ξέρει ποιος τον

καλύπτει και ποιος θα του σταθεί όταν χρειαστεί», λέει.

Για τον ίδιο, το μέλλον του κλάδου βρίσκεται σε ένα νέο μοντέλο συνεργασίας: λιγότερες, πιο ισχυρές εταιρείες, με φερέγγυα κεφάλαια και πραγματικές υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας. Αναγνωρίζει επίσης ότι ο ανταγωνισμός από τις τράπεζες και τις μεγάλες διεθνείς πλατφόρμες θα ενταθεί. «Οι τράπεζες έχουν άμεση πρόσβαση στον πελάτη, αλλά οι ασφαλιστικές εταιρείες διαθέτουν μεγάλη τεχνογνωσία στους μεγάλους εμπορικούς, βιομηχανικούς και εξειδικευμένους κινδύνους και πιστεύω ότι είναι σε θέση να προσφέρουν εξειδικευμένη υποστήριξη, αναδεικνύοντας τον ρόλο τους πέρα από την απλή πώληση προϊόντων».

Ο ίδιος παραμένει αισιόδοξος για την πορεία της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς: «Υπάρχουν μεγάλες προοπτικές. Η Ελλάδα παραμένει υποασφαλισμένη αλλά καθώς αυξάνεται το εισόδημα και αλλάζει η κουλτούρα των πολιτών, η ασφάλιση θα γίνει κομμάτι της καθημερινότητας. Ο νέος νόμος για υποχρεωτική ασφάλιση φυσικών φαινομένων σε επιχειρήσεις με κύκλο εργασιών άνω των 500.000 ευρώ, καθώς και η υποχρεωτική ασφάλιση φυσικών καταστροφών στον κλάδο αυτοκινήτων ενισχύουν αυτή την τάση. Οι επόμενες δεκαετίες μπορούν να είναι χρυσές για τον κλάδο, αρκεί να γίνουν σωστά βήματα».

Την ίδια ώρα, όμως, βλέπει και αναγκαίους μετασχηματισμούς στην πορεία λόγω των τεχνολογικών εξελίξεων. Ειδικά για τον κλάδο αυτοκινήτου, προβλέπει πως «την επόμενη δεκαετία θα αλλάξουν όλα. Με την εξέλιξη της τεχνολογίας, την ηλεκτροκίνηση και τα συνδεδεμένα οχήματα ο τρόπος που θα υπολογίζονται

οι κίνδυνοι και οι ζημιές θα είναι εντελώς διαφορετικός. Θα μιλάμε για ένα νέο ασφαλιστικό περιβάλλον». Τελικά, για τον κ. Μακρόπουλο το στοίχημα της αγοράς δεν είναι ποιος θα γίνει μεγαλύτερος, αλλά ποιος θα μείνει αδιόπιστος.

Η πορεία

Με την ίδια φιλοσοφία αξιοπιστίας και ήθους έχει διαμορφώσει τόσο την επαγγελματική όσο και την προσωπική του πορεία. Σε αυτήν καλλιέργησε μια εικόνα σοβαρού επαγγελματισμού, που βασίζεται στη συνέπεια, στην ευγένεια και στη μεθοδικότητα. Στοιχεία εξάλλου που τον έκαναν να ξεχωρίσει και να αναγνωριστεί απ' την αγορά και μέσα απ' τα βραβεία που του έχουν απονεμηθεί.

Παράλληλα με την επιχειρηματική του δραστηριότητα, ο κ. Μακρόπουλος έχει συμμετάσχει ενεργά σε κοινωνικούς και θεσμικούς φορείς. Διετέλεσε αντιδήμαρχος Επιχειρηματικότητας, Ανάπτυξης και Επενδύσεων του Δήμου Αθηναίων και αποτελεί το παλαιότερο μέλος της ΕΑΕΕ, όπου συμμετέχει στο Διοικητικό Συμβούλιο και την Εκτελεστική Επιτροπή, ενώ έχει προεδρεύσει στις περισσότερες επιτροπές της.

Επιπλέον, έχει διατελέσει πρόεδρος σε ασφαλιστικούς συνδέσμους και σωματεία και υπήρξε μέλος διοικητικών οργάνων επιμελητηρίων, όπως το Ελληνοβρετανικό Εμπορικό Επιμελητήριο και το ΕΒΕΑ. Σήμερα κατέχει τη θέση του Α' Αντιπροέδρου στο Επιμελητήριο Ελληνοκινεζικής Οικονομικής Συνεργασίας. Όπως και ο πατέρας του, Αχιλλέας, ο οποίος διετέλεσε πρόεδρος του Παναθηναϊκού, υπήρξε πάντα ενεργός φίλαθλος του Παναθηναϊκού, με συμμετοχή στα διοικητικά της ομάδας κατά καιρούς, αφού έχει διατελέσει έφορος στο μπάσκετ, αντιπρόεδρος του ερασιτέχνη και μέλος Δ.Σ. της ΠΙΑΕ Παναθηναϊκός.

Η ειρωνεία της ιστορίας είναι πως σήμερα συνεργάζεται με τον Σωκράτη Κόκκαλη, τον ιστορικό πρόεδρο του Ολυμπιακού, ενώ η Ευρώπη Ασφαλιστική είναι πλέον χορηγός της ομάδας του Πειραιά. «Η ζωή έχει τους δικούς της κύκλους», λέει με χαμόγελο. Το πάθος του εκτός δουλειάς είναι τα αυτοκίνητα: διατηρεί μια εντυπωσιακή συλλογή Aston Martin στο Μπάντεν Μπάντεν.

Στην προσωπική του ζωή, από τον πρώτο του γάμο με την Ε. Πλυτά απέκτησε δύο παιδιά, τον **Γιώργο** και τη **Μαρία**.

Στον δεύτερο γάμο του με την **Καθλίν Μακροπούλου** έχει μία κόρη, τη **Λαβίνια Μακροπούλου**. Η Λαβίνια είναι επανειλημμένα πρωταθλήτρια Ελλάδας και δύο φορές χρυσή βαλκανιονίκης στο άθλημα της ιππικής δεξιότητας. Με σπουδές στο Kings College London και στο Πανεπιστήμιο της Οξφόρδης, ακολουθεί τα βήματα του πατέρα της στον επιχειρηματικό κόσμο, καθώς εργάζεται ως στέλεχος στην Ευρώπη Ασφαλιστική, εκπροσωπώντας τη νέα γενιά της οικογένειας που συμμετέχει ενεργά στο μέλλον της εταιρείας.

«Ξέρω ότι κάποια στιγμή θα πρέπει να ετοιμάσω τη διάδοχη κατάσταση. Το σκέφτομαι και το δουλεύω. Πιστεύω στη νέα γενιά, έχει γνώση, ταλέντο και διαφορετική ματιά. Το θέμα είναι να της δώσουμε χώρο και ευθύνη», καταλήγει.