

Ο κ. Ντίνος Κυριάκου είναι παντρεμένος με δύο παιδιά.

1993: Έναρξη αποκλειστικής συνεργασίας ως ασφαλιστικός αντιπρόσωπος της ασφαλιστικής εταιρείας Eurolife Ltd.

1995: Ίδρυση της εταιρείας ασφαλιστικής διαμεσολάβησης LifePartners Insurance Agents & Advisors.

1995-2005: Πρώτος Ασφαλιστικός Σύμβουλος για 10 συνεχή χρόνια στην ασφαλιστική εταιρεία Eurolife Ltd.

1996 -1998: Απόκτηση του τίτλου LUTCf (Life Underwriting Training Council fellow).

1999: Απόκτηση τίτλου Διδάσκοντος (moderator) του Life Underwriting Training Council (LUTC) Ισόβιο μέλος LIMRA (Life Insurance Marketing Research Association).

2000-2005: Πρόεδρος Μελών του MDRT για την Κύπρο.

2000 - 2023: Μέλος MDRT 17 χρονιές COT & 6 χρονιές TOT

2001: Συμπλήρωση εκπαίδευσης των Fundamentals of Financial Services του Life Underwriting Training Council και απόκτηση του ανάλογου τίτλου.

2006: Απόκτηση του τίτλου IFA (Independent Financial Advisor). 2006-2008: Πρόεδρος Μελών (MCC) του MDRT για Ευρώπη.

2009-2010: Περιφερειακός Πρόεδρος Μελών (MCC) του MDRT για Ευρώπη, Μέση Ανατολή, Αφρική και Νότια Ασία.

2021: Απόκτηση του τίτλου CCS (Certified Claims Specialist).

Από το Σεπτέμβριο του 2021 Διευθυντής Υποκαταστήματος (Δημιουργία Δικτύου Συνεργατών)

Έχει προσκληθεί σαν ομιλητής σε συνέδρια/σεμινάρια από ασφαλιστικές εταιρείες και οργανισμούς (MDRT & LIMRA) στις ΗΠΑ, Καναδά, Ινδία, Σιγκαπούρη, Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα, Ηνωμένο Βασίλειο, Ιρλανδία, Γαλλία, Ρωσία, Πολωνία, Ρουμανία, Ουκρανία, Ισπανία, Ισραήλ, Κροατία, Σερβία, Λιθουανία, Τσεχία, Ουγγαρία, Βουλγαρία, Ελλάδα και Κύπρο.

Έχει προσφέρει εκπαιδευτικά σεμινάρια σε ασφαλιστικές εταιρείες τόσο στην Κύπρο όσο και στο εξωτερικό. Κάποιες από αυτές τις εταιρείες είναι Interamerican, Generali, Allianz, AIG, Alico, AXA, International Life, Aviva, INZ, Incostar, Εθνική, CNP CypriaLife, Universal Life & Eurolife.

Είναι τακτικός ομιλητής σε διάφορες διεθνείς, Ευρωπαϊκές και τοπικές διοργανώσεις της ασφαλιστικής βιομηχανίας, παρουσιάζοντας θέματα σε σχέση με την εξυπηρέτηση πελατών, τον επαγγελματικό ενθουσιασμό, εξεύρεση πελατών, διαχείριση χρόνου, πετυχημένες πρακτικές πωλήσεων και διαχείριση πελατειακών σχέσεων. Επίσης αναλαμβάνει ομάδες και άτομα ως Μέντορας / Coach.

Mr. Dinos Kyriakou is married with two children.

1993: Exclusive Insurance Broker at Eurolife Ltd.

1995: Establishment of Lifepartners Insurance Agents & Advisors Limited as an Insurance Broker Company.

1995-2005: Ranked no. 1 among all Insurance Agents of Eurolife Ltd for 10 consecutive years.

1996-1998: Awarded with LUTCF Title (Life Underwriting Training Council fellow).

1999: Awarded with Moderator Title of Life Underwriting Training Council (LUTC) Whole Life member of LIMRA (Life Insurance Marketing Research Association).

2000-2005: Chairman of MDRT Cyprus Members.

2000-2023: MDRT Member 17 Years COT & 6 Years TOT

2001: Completion of the "Fundamentals of Financial Services" Training of Life Underwriting Training Council and Awarded with relevant Title.

2006: Awarded with IFA (Independent Financial Advisor) Title.

2006-2008: Chairman of MDRT Europe Members (MCC).

2009-2010: Regional Chairman of MDRT Europe, Middle East, Africa & South Asia Members (MCC).

2021: Awarded with CCS Title (Certified Claims Specialist). Since September

2021 he is a Branch Manager (Creation of Insurance Agents' Network).

He has been invited as a Speaker to Conferences/Seminars from Insurance Companies and Organizations (MDRT & LIMRA) in USA, Canada, India, Singapore, United Arab Emirates, United Kingdom, Ireland, France, Russia, Poland, Rumania, Ukraine, Spain, Israel, Croatia, Serbia, Lithuania, Czech republic, Hungary, Bulgaria, Greece & Cyprus

He has provided Training Seminars to Insurance Companies in Cyprus and abroad. Some of these Companies are Interamerican, Generali, Allianz, AIG, Alico, AXA, International Life, Aviva, INZ, Incostar, Ethniki, CNP CypriaLife, Universal Life & Eurolife.

He is a regular Speaker to various International, European and local Events of the Insurance Industry, Presenting Topics in regards to Customer Service, Professional Enthusiasm, Clients' Searching, Time Management, Successful Sales Practices and Client Prospecting as well as Relations Management. He is also providing Mentorship/Coaching to groups and individuals