

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 212 • ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ-ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ 2025 • Euro 5 • www.asfalistikonai.gr



ΒΑΣΙΛΗΣ ΧΡΙΣΤΙΔΗΣ

ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ALLIANZ

**Με αυτοπεποίθηση
και στρατηγική ενισχύουμε
την ηγετική θέση της Allianz**



ΝΑΙ, ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ-ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

Κάνουμε πράξη ένα βιώσιμο αύριο[©]

**Επενδύουμε στο περιβάλλον,
την κοινωνία και τον άνθρωπο.**

Στην Εθνική Ασφαλιστική
προσβλέπουμε σε ένα βιώσιμο αύριο.
Γι' αυτό υιοθετούμε πρακτικές για την προστασία
του περιβάλλοντος, την ευημερία της κοινωνίας
και τη στήριξη των ανθρώπων μας.
Αξίες που υπήρχαν πάντα στην κουλτούρα μας
και τώρα έχουν γίνει πιο σημαντικές από ποτέ.
Η προάσπισή τους είναι που θα οδηγήσει
σε μια καλύτερη επόμενη ημέρα.



**Αξία έχει
να κάνεις τους
άλλους να
πιστεύουν στον
εαυτό τους**

Nextdeal.gr



**διαβάστε τα πάντα για την
ιδιωτική και δημόσια
ασφάλιση!**



ERGO My Fund Επενδύστε για το μέλλον σας με ασφάλεια.

Αξιοποιήστε άμεσα τα διαθέσιμα εισοδήματά σας,
με ευελιξία, πλήρη έλεγχο και ασφάλεια,
και δημιουργήστε το κεφάλαιο που χρειάζεστε αύριο:

- Για την ενίσχυση της σύνταξής σας.
- Για τις σπουδές των παιδιών σας.
- Για την αγορά περιουσιακού στοιχείου.
- Για την αξιοποίηση του διαθέσιμου κεφαλαίου σας.

Σχεδιάστε εύκολα την επενδυτική σας στρατηγική
με το κατάλληλο πρόγραμμα **ERGO My Fund**
και κάντε πράξη τα μελλοντικά σας σχέδια, από σήμερα.

Καινοτόμα
επενδυτικά - ασφαλιστικά
προγράμματα που
αξιοποιούν την τεχνογνωσία
& εξειδίκευση των Ομίλων
Munich Re
και **ERGO Group**.

Μάθετε περισσότερα στο ergohellas.gr

ERGO

ΙΔΙΟΚΤΗΤΗΣ
Ε. ΣΠΥΡΟΥ - Γ.Κ. ΣΠΥΡΟΥ ΚΑΙ ΣΙΑ ΟΕ
ΕΚΔΟΤΗΣ-ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ
Ευάγγελος Γ. Σπύρου,
Γεώργιος - Κωνσταντίνος Ε. Σπύρου
ΣΥΝΤΟΝΙΣΜΟΣ ΕΚΔΟΣΗΣ,
ΝΟΜΙΜΟΣ ΕΚΠΡΟΣΩΠΟΣ
Ευάγγελος Γ. Σπύρου
ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΣΥΝΤΑΞΗΣ
Λάμπρος Καραγεώργος
ΓΡΑΦΕΙΑ: ΟΘΩΝΟΣ & ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 3,
105 57 ΑΘΗΝΑ
ΑΦΜ: 999368058 ΔΟΥ: Δ' ΑΘΗΝΩΝ,
ΤΗΛ: 210-3221.525, 210-3229.394,
FAX: 210-3257.074
E-MAIL: press@spiroueditions.gr
www.asfalistikonai.gr

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 212 • ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ - ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ 2025

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ

ΙΔΙΩΤΕΣ: 100 € - ΦΟΙΤΗΤΕΣ: 50 €

ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ: 200 €,

ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ: 5 €

ΓΙΑ ΠΛΗΡΩΜΗ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ:

ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ: ΑΡ. ΛΟΓ.: 6828 1222 33197

IBAN: GR 100 171 8280 0068 2812 2233 197

ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ: ΑΡ. ΛΟΓ.: 120/440459-90

IBAN: GR 64 0110 1200 0000 1204 4045 990



Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ»
αποστέλλεται τιμής ένεκεν
στους βουλευτές της
ελληνικής Βουλής και
στους ευρωβουλευτές



twitter.com/
nextdeal_gr



facebook.com/
nextdeal.gr

ΕΚΔΟΤΕΣ- ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ
ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ, ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΡΕΠΟΡΤΑΖ
ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ, ΛΑΜΠΡΟΣ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΣ,
ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ, ΧΡΗΣΤΟΣ ΚΙΤΣΙΟΣ,
ΜΑΙΡΗ ΛΑΜΠΑΔΙΤΗ, ΠΩΡΤΟΣ ΜΟΥΖΟΣ,
ΑΡΗΣ ΜΠΕΡΖΟΒΙΤΗΣ, ΑΝΘΗ ΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΥ,
ΚΩΣΤΑΣ ΠΑΠΑΪΩΑΝΝΟΥ, ΣΜΑΡΟΥΛΑ ΠΑΝΤΕΛΗ,
ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΒΕΡΤΟΠΟΥΛΟΣ,
ΧΡΗΣΤΟΣ ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ,
ΗΛΙΑΣ ΠΡΟΒΟΠΟΥΛΟΣ

ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΕΣ, ΦΩΤΟΡΕΠΟΡΤΑΖ VIDEO
ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ
ΘΑΝΑΣΗΣ ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΠΟΥΛΟΣ
ΣΤΡΑΤΟΣ ΧΑΒΑΛΕΖΗΣ
ACERPHOTOGRAPHY.GR
ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ: Κ. ΠΑΠΑΝΤΩΝΟΠΟΥΛΟΣ
ΔΙΑΝΟΜΗ: Πρακτορείο Άργος Α.Ε.
ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ
Γ. ΚΑΛΤΣΩΝΗ gkaltsoni@spiroueditions.gr
ΤΗΛ. 2103221525 (ΕΣΩΤ. 1255)

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ
PRESSIOUS ARVANITIDIS
ΔΙΟΡΘΩΣΗ ΚΕΙΜΕΝΩΝ
ΠΑΡΗ ΧΑΤΖΗΓΕΩΡΓΙΟΥ
ΕΚΤΥΠΩΣΗ - ΒΙΒΛΙΟΔΕΣΙΑ
PRESSIOUS ARVANITIDIS
ΔΙΑΝΟΜΗ - ΠΕΡΙΠΤΕΡΑ
ΠΡΑΚΤΟΡΙΟ ΑΡΓΟΣ Α.Ε.



ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ



Μ.Ε.Τ. 240431

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

- 10** ΑΡΘΡΟ ΕΚΔΟΤΗ Η παρηγορία (παν+ρήσις) εστίν ίδιον της ελευθερίας
- 12** ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ Φιλική Εταιρεία και Έλληνες ασφαλιστές Οδησού-Ευξείνου Πόντου
- 24** ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ Underwriting
- 34** Βασίλης Χριστίδης, διευθύνων σύμβουλος ALLIANZ Με αυτοπεποίθηση και στρατηγική ενισχύουμε την ηγετική θέση της Allianz
- 42** Η ΕΑΕΕ έκοψε την πρωτοχρονιάτικη πίτα Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου: Οι ασφαλιστικές έκαναν γενναία χειρονομία για την Υγεία
- 46** Αύξηση κατά 8,2% στην παραγωγή ασφαλιστρων το 2023
- 54** NN Hellas: Κορυφαίος εργοδότης
- 56** Εθνική Ασφαλιστική - Δημήτρης Μαζαράκης: Στόχος μας η κορυφή της ασφαλιστικής αγοράς
- 58** Eurolife FFH: Επενδύει στη γνώση και την επαγγελματική εξέλιξη των συνεργατών

- 62** Generali: Η Πελατοκεντρικότητα στην καρδιά των εργασιών
- 66** INTERAMERICAN: 7 συν 1 απαντήσεις με εξαιρετικό ενδιαφέρον
- 70** ERGO Ασφαλιστική: Στο Δουβλίνο το Εταιρικό Δίκτυο Πωλήσεων
- 72** Στα 13,9 δισ. ευρώ τα ασφαλισμένα κεφάλαια μεταφερόμενων εμπορευμάτων
- 74** Στο 1,21 δισ. ευρώ η ασφαλισμένη αξία των σκαφών αναψυχής
- 78** Allianz Risk Barometer: Οι κορυφαίοι κίνδυνοι για τις επιχειρήσεις
- 80** Allianz Trade: «Βλέπει» σημαντική βελτίωση του οικονομικού κινδύνου
- 82** Ατλαντική Ένωση: Δίηλη στους ασφαλισμένους με 3 νέα προγράμματα υγείας
- 84** INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ - «Λύσις»: Ο νέος AI ψηφιακός βοηθός
- 86** MINETTA: Η εταιρεία με όραμα και ανθρώπινο πρόσωπο
- 90** ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ: Δυναμική πορεία στο μέλλον
- 94** ΠΩΛΗΣΕΙΣ Τα λεφτά είναι οι χειρότεροι αφέντες, αλλά και οι καλύτεροι υπηρέτες!
- 110** ΕΥΑΓΓΕΛΙΑ ΔΑΓΓΑ, DIAMOND Insurance and Financial Advisor INTERAMERICAN: Προτεραιότητά μου η ασφαλιστική προστασία του πελάτη

12

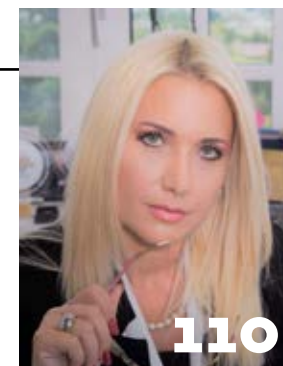


ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ



ΒΑΣΙΛΗΣ ΧΡΙΣΤΙΔΗΣ

114 ΚΑΤΕΡΙΝΑ ΒΕΡΓΟΥ, σύμβουλος Ψυχικής Υγείας, επιστημονική διευθύντρια του Κέντρου Συμβουλευτικής Προσέγγισης «γραμμή» & επιστημονική συνεργάτις των Κέντρων Προσοχικής Αγωγής & Εκπαίδευσης «Αθηνά»:
Τα παιδιά πρέπει να τα μεγαλώνουμε με αξίες και ιδανικά



ΕΥΑΓΓΕΛΙΑ ΔΑΓΓΑ



ΚΑΤΕΡΙΝΑ ΒΕΡΓΟΥ

- 120** Αθναϊκή Mediclinic & Medifirst: Με ανανεωμένη ταυτότητα και κοινό όραμα
- 122** ΙΑΤΡΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΑΘΗΝΩΝ: Πρωτοπόρος της υγειονομικής διπλωματίας στην Ελλάδα
- 124** ΕΙΔΗΣΕΙΣ
- 146** ΑΝΔΡΕΑΣ ΑΘΑΝΑΣΙΑΔΗΣ, γενικός διευθυντής Συνδέσμου Ασφαλιστικών Εταιρειών Κύπρου: Ο ΣΑΕΚ στο επίκεντρο των ευρωπαϊκών εξελίξεων
- 150** ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ - AI-driven underwriting: Μπορεί η Τεχνητή Νοημοσύνη να αντικαταστήσει τον ασφαλιστή;



ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΜΑΖΑΡΑΚΗΣ



LINDA NIEUWENHUIZEN



ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ ΚΑΣΚΑΡΕΛΗΣ



122



900+ Εργαζόμενοι



1.400.000 Πελάτες



90+ Υποκαταστήματα



13 Ασθενοφόρα Οχήματα



305 Συνεργεία Οχημάτων



73 Σταθμοί Μεταφόρτωσης



20 Κέντρα Ιατρικής Βοήθειας



522 Οχήματα παροχής Οδικής Βοήθειας

Με τη δύναμη του μεγαλύτερου Ελληνικού Ασφαλιστικού Ομίλου

Νοιαζόμαστε για σας!



www.intersalonica.gr

ΕΛΛΗΝΙΚΗ
ΔΙΟΙΚΗΣΗ!



Δείκτης
Φερεγγυότητας
288%

Για 8η συνεχή χρονιά
βρίσκεται στην πρώτη θέση
των ασφαλιστικών εταιρειών
Γενικών Ασφαλίσεων & Ζωής

Ο τραπεζοασφαλιστικός ελβετικός Όμιλος Baloise είναι μέτοχος της Ατλαντικής Ένωσης από το 1972, με ενεργητικό που υπερβαίνει τα 88,4 δισ. ευρώ, ενώ οι στρατηγικές αποφάσεις λαμβάνονται στην Ελλάδα από έμπειρα στελέχη με μακρόχρονη ιστορία στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά.

www.atlantiki.gr



Γράφει ο **ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ**,
εκδότης του «Ασφαλιστικού ΝΑΙ»
e-mail: evaggelos@spiroueditions.gr



Η παρρησία (παν+ρήσις) εστίν ίδιον της ελευθερίας

(Δημόκριτος)

Ελευθερία είναι «το ελεύθειν», δηλαδή το «πορεύεσθαι», το «έρχεται όπου ερά τις». Δηλαδή, το να μπορεί κάποιος να πηγαίνει όπου αγαπά. Η ελεύθερη κίνηση, η μετακίνηση σε όλη. Και στις ιδέες! Η παρρησία, η ελευθερία λόγου, η παν+ρήσις είναι γνώρισμα ελευθερίας, είπε ο Δημόκριτος, και ελέγχει τους πάντες, διά μέσου των αιώνων.

Η εθνική εορτή της 25ης Μαρτίου έρχεται να θυμίσει την έννοια της ελευθερίας και άλλες σχετικές έννοιες που αφορούν τη ζωή μας, όπως δουλεία, ανδρεία, δειλία, ήρωες, νίκες, ήττες, αγώνες, φόβοι, βάρβαροι, έθνος, άμυνα, σημαία, πόλεμος, ειρήνη, μάχες... Αφορούν και την καθημερινότητά μας, την εργασία μας, την οικογένειά μας. Και σε καιρούς ειρήνης δίνονται «μάχες» μεταξύ των ανθρώπων.

Η ελευθερία για τους Έλληνες είναι ΥΨΙΣΤΟ αγαθό, επειδή από αυτήν εξαρτάται το πώς θα ζήσουν. Ο Αριστοτέλης έγραψε ότι «Ελεύθερος άνθρωπος, ο αυτού ένεκα και μη άλλου ζων» («Μετά τα Φυσικά»). Πριν τη Μάχη των Πλαταιών, οι Αθηναίοι απέναντι στους Πέρσες ήλνε τον παιάνα: «**Παῖδες Ἑλλήνων ἴτε εὐθεροῦτε πατρίδα, εὐθεροῦτε δε παῖδας, γυναῖκας, θεῶν τε πατρῶν ἔδη (βωμούς), θῆκας (τάφους) τε προγόνων. Νυν υπέρ πάντων ἀγών»** (Αισχύλου, «Πέρσαι»). Ο Αριστοτέλης έγραψε: «Η πόλις κοινωνία ελευθέρων εστίν». «Χαίρε, ω χαίρε ελευθεριά», ήλνε ο Εθνικός μας Ύμνος του Δ. Σολωμού.

Ήττα είναι η απόδειξη ότι στη μάχη κάποιος ηττήθηκε, αποδείχθηκε κατώτερος, λιγότερος. Αντίθετα, η νίκη είναι το τέλος (σκοπός) της στρατηγικής. Νικώ σημαίνει ότι ικώ (φτάνω) με το νου στο σκοπό μου, που είναι η επικράτηση επί του αντιπάλου. Νικώ.

Οι Έλληνες, έναντι εχθρών βαρβάρων, υπήρξαν πάντοτε ολιγότεροι αριθμητικά, αλλά διά του νου νικούσαν, έφταναν στην επικράτηση. Επειδή δεν αρκούσαν τα όπλα και η γενναιότητα. «Ούτε πλήθος εστί ούτε ισχύς η εν τω πολέμω τας νίκας ποιούσα», έγραψε ο Ξενοφών. Στον Μαραθώνα, 10.000 Έλληνες νίκησαν 100-200.000 βαρβάρους, όπως και η στρατηγική του Θεμιστοκλή στη Σαλαμίνα νίκησε «άπασαν Ασίαν»... Τα ίδια συνέβησαν και το 1821 και το 1940.

Ανδρείοι είναι αυτοί που διαθέτουν χαρακτηριστικά ανδρός και «το θέλνεν μένεν εν τη τάξει (στρατιωτική παράταξη)». Οι ανδρείοι ετιμώντο ως θεοί. Ορκίζοντο σ' αυτούς, όπως στους θεούς. Οι δειλοί είναι αυτοί που εφοβούνται τη στρατιωτική παράταξη. Δειλός, από το ρήμα δέω = φοβάμαι και ίλη = παράταξη. Το δέω από το δέω = δένω, δεμένος από φόβο. Ανδρεία είναι να προτιμάς να πεθάνεις καλώς, παρά να ζήσεις αισχρώς (Πηγή: «Ο εν τη λέξει λόγος», εκδ. Γεωργιάδη).

Η **σημαία** είναι σήμα, σύμβολο φυλής και έθνους. Η ψυχή του έθνους. Η εγκατάλειψή της είναι προδοσία. Η απώλεια είναι ντροπή. Στον στρατιωτικό όρκο ορκίζονται πίστη και αφοσίωση οι στρατιωτικοί. Ο Έλληνα φρουρός

της σημαίας στην Ακρόπολη **Κουκίδης**, όταν ανέβηκαν οι Γερμανοί να υψώσουν γερμανική σημαία, υπέστη την ελληνική σημαία στις 6/4/1941, τυλίχθηκε μ' αυτήν και πήδηξε από τον Ιερό Βράχο στο κενό, πιστός στον όρκο να μην εγκαταλείψει τη σημαία, όπως έγραψαν στις 9/6/1941 η αγγλική εφημερίδα «Daily Mail» και το περιοδικό «Le Figaro», στο τεύχος Αυγούστου 2004.

Τα όπλα της πατρίδος είναι ιερά και οι αρχαίοι οπλίτες έδιναν όρκο να μην τα παραδώσουν, επειδή ήταν παραδοχή ΗΤΤΑΣ. Έδιναν υπόσχεση, που άρχιζε: «Ου κατασχυνώ όπλα τα ιερά».

Δούλοι είναι οι «δεμένοι», από το ρήμα δέω = δένω. Είναι το αντίθετο του ελευθέρου. Ο δούλος δεν δύναται να ελεύθει όπου ερά. Δεν μπορεί να μετακινηθεί όπου αγαπά. Ο δούλος δουλεύει και ο ελεύθερος εργάζεται.

Ανδράποδο ήταν ο δούλος που αιχμαλωτίστηκε στον πόλεμο και, επειδή ηττήθηκε, φάνηκε κατώτερος, ο νικητής έθεσε το πόδι του επί του πεσμένου κάτω αντιπάλου, σε ένδειξη νίκης και κυριαρχίας.

Βάρβαρος είναι λέξη που με αυτήν δήλωναν οι Έλληνες, που ομιλούσαν υπέροχη μουσική γλώσσα, τους ξένους, που είχαν βαριά προφορά και ακαλλήλωστον χαρακτήρα, και φαινονταν σαν να ήλνε ακατάληπτους ήχους, σαν βαβούρα, με μη μουσικό

τρόπο και μη λογικό. Το βάρβαρος αφορούσε τη φωνή, όχι το έθνος, αφορούσε τη γλώσσα. Αργότερα επεκτάθηκε στο να θεωρείται, όπως είπε ο Αριστοτέλης, «βάρβαρον και δούλον τ' αυτό φύσει» και ότι «είναι φυσικόν οι Έλληνες να άρχουν των βαρβάρων, όχι το αντίθετο». Δυστυχώς, οι Νεοέλληνες ξέχασαν τα λόγια των φιλοσόφων προγόνων τους.

Ειρήνη είναι κατάπαυση εχθροπραξιών και σύνδεση με λόγια. Όταν σταματούσαν οι πόλεμοι, οι αντίπαλοι κάρφωναν τα δόρατα στη γη και το μπηγμένο στη γη δόρυ εσήμαινε ειρήνη. Η λέξη προέρχεται από το ρήμα ερώ, που σημαίνει: 1) λέγω και 2) συνδέω (ειρμός). Η συνομιλία με λόγια συνδέει. Το δόρυ που έμπηγε κάποιος στη γη έλεγε τέλος, αρκεί, παξ (αρκεί). Εξ αυτού η λέξη Pax = Ειρήνη. Έλη να κουβεντιάσουμε.

Η **δειλία** ή ανδρεία προδιαγράφουν το πώς θα ζήσει κάποιος, ως ελεύθερος ή δούλος. Οι διαχρονικά ελεύθεροι λαοί

ή άνθρωποι, όταν απειληθεί η ελευθερία τους, ήλνε αυτό που έγραψε ο Ηρόδοτος ότι είπαν οι Αθηναίοι στον Πέρση Μαρδόνιο, στις Πλαταιές: «Ελευθερίας γλήχόμενοι, αμυνόμεθα ούτως όπως αν δυνάμεθα» (= «επιθυμούμετες σφοδρώς την ελευθερίαν, θα αμυνούμε με κάθε τρόπο»). Οι Έλληνες προτιμούσαν «τεθνάναι καλώς ή ζην αισχρώς». Επέλεξαν να ζήσουν με ελευθερία λόγου και πράξεων, με παρρησία, με παν+ρήσι, παρά να υποδουλωθούν, χάνοντας την ελευθερία και μάλιστα από βάρβαρους, μη πολιτισμένους.

Δεν έχουμε πολέμους σήμερα με Τούρκους, Γερμανούς, Ιταλούς κατακτητές, έχουμε όμως άηλου είδους, εν δυνάμει πιθανούς κατακτητές, που πιθανόν να μας αφαιρέσουν την παρρησία: τους πολιτικούς, τους ηγέτες εκκλησιών, τους διευθύνοντες συμβούλους εταιρειών, τα αφεντικά της ιεραρχίας στην εταιρεία, στην ομάδα, στην

οικογένεια, στους συλλόγους, στα κόμματα, αλλά και εσωτερικά του εαυτού μας «αφεντικά», τα πάθη μας, που μας σκλαβώνουν, όπως ο εγωισμός, η φιλαυτία, ο θυμός, η συκοφαντία, η λαιμαργία, διάφορα περίεργα «χόμπι», ελαττώματα όπως το κάπνισμα, η χαρτοπαξία, το αλκοόλι, εξαρτήσεις, αναβολικά, ναρκωτικές ουσίες και λοιπές παρανομίες, σχετικές με πλούτο, αδικαι-

ολόγητος πλουτισμός, κλοπές πνευματικές και υλικές, αδικίες... Μάχες και πόλεμοι υπήρχαν, υπάρχουν και θα υπάρχουν, ώστε οι άνθρωποι να διεκδικούν την ελευθερία τους και να υποστηρίζουν ότι «**παν πλήθος και πας πλούτος αρετή υπέκει**» (Πλάτων, Μενέξενος), γνώρισμα του Ελληνικού Έθνους, όπου η λέξη έθνος έχει μέσα της ήθος και έθος (συνήθεια) υψηλής νοήσεως (έθος και νόηση = έθνος). Προσοχή σε ό,τι μας αφαιρεί την ελευθερία λόγου, την παρρησία.

Σήμερα, στο 2025, οι καθημερινές επιλογές μας μας κατατάσσουν συχνά, αναλόγως, στην πλευρά των δούλων ή των ελευθέρων. Η προτροπή των μητέρων μας ήταν «Η ταν ή επί τας». Ισχύει και σήμερα σε κάθε πράξη μας. Διαφορετικά αξίζει να θυμηθούμε τα λόγια του Ρήγα Φεραίου, που έλεγε «**Καλύτερα μιας ώρας ελεύθερη ζωή παρά 40 χρόνια σκλαβιά και φυλακή**».

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ



Η περικεφαλαία του Μιλτιάδη, ανάθημα στον Δία της Ολυμπίας.
Φέρει την επιγραφή «ΜΙΛΤΙΑΔΗΣ ΑΝΕΘΗΚΕΝ».

ΦΙΛΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΚΑΙ ΕΛΛΗΝΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΟΔΗΣΣΟΥ- ΕΥΞΕΙΝΟΥ ΠΟΝΤΟΥ

Τρεις έμποροι, δύο Ηπειρώτες με καταγωγή από την Άρτα (ο Σκουφάς και ο Τσακάλωφ) και ο Ξάνθος από την Πάτμο, είχαν την ιδέα της Φιλικής Εταιρείας, που προώθησε την Ελληνική Επανάσταση του 1821. Πρωταγωνιστές, οι έμποροι και ασφαλιστές Ιωάννης Αμβροσίου, Ηλίας Μάνεσης, Αλέξανδρος Μαύρος και πολλοί ακόμα.

Πρωταγωνιστές και στην ίδρυση και λειτουργία της Ελληνεμπορικής Σχολής Οδησσού, όπου φοίτησαν 2.140 μαθητές (οι 1.200 Έλληνες), Έλληνες, Ρώσοι, Βούλγαροι, Πολωνοί, Γερμανοί, Ιταλοί, Γάλλοι, Αρμένιοι, Άγγλοι. Το περιοδικό «Λόγιος Ερμής», που εκδιδόταν στη Βιέννη, αναφέρει πολλά και λεπτομέρειες γι' αυτούς τους ασφαλιστές και το έργο τους (Δείτε περισσότερα: Ευάγγ. Γ. Σπύρου, «Έμποροι Ασφαλιστές και Ελληνικό Έθνος»).

Τεράστιας σημασίας τα συστήματα Γραικών ασφαλιστών του 1814-1815 και η συνεισφορά τους στο Οδησσινόν Ελληνικό Σχολείο, που ελάμβανε το 30% των κερδών τους.

Το 1817, οι 10 πλουσιότεροι έμποροι της Οδησσού ήταν και ασφαλιστές: Θ. Σεραφίνος, Αλ. Μαύρος, Δ. Ιγγλέσης, Αλέξ. Κουμπάρης, Βασ. Γιαννόπουλος, Γρηγ. Μαρασλής, Κυρ. Παπαχατζής, Ηλίας Μάνεσης, Ι. Αμβροσίου και Δ. Παλαιολόγος. Τέσσερις από αυτούς εθεωρούντο από τους πλουσιότερους της τσαρικής Ρωσίας. Τρεις εχρημάτισαν δήμαρχοι Οδησσού (Ιγγλέσης, Αμβροσίου και Μαρασλής). Όλοι, χρηματοδότες των ελληνικών σχολείων και των εκκλησιών Αγίας Τριάδος και Αγίου Παντελεήμονος. Ήταν μεταδότες του Ελληνικού Διαφωτισμού και ουδέποτε ελησμόνησαν τις ελληνικές ρίζες και τις ιδιαίτερες πατρίδες τους.

Το «ΝΑΙ», στη μνήμη τους, δημοσιεύει αυτές τις σελίδες, προτείνοντας στον πρόεδρο της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος κ. Αλέξ. Σαρρηγεωργίου, να πραγματοποιήσει ένα αφιερωματικό συνέδριο για το ρόλο τους στη δημιουργία του ελληνικού κράτους.

Ευάγγελος Γ. Σπύρου

Εκδότης-Δημοσιογράφος

ΥΓ.: Κρατήστε στο αρχείο σας αυτές τις σελίδες από τις Εκδόσεις «ΜΙΛΗΤΟΣ».



Έγγραφο της Φιλικής Εταιρείας σε κωδική γραφή (Ιστορικό Αρχείο Μουσείου Μπενάκη).

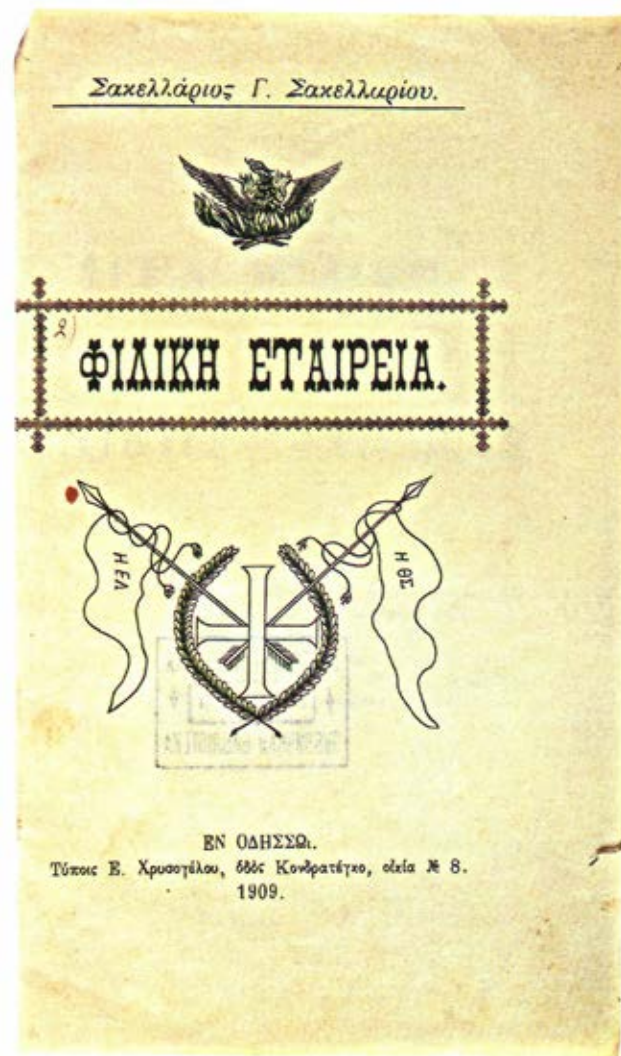


Είναι εμφανές ότι η ίδρυση της Φιλικής Εταιρείας τον Σεπτέμβριο του 1814 στην Οδησσό ήταν απόρροια της εθνικής αφύπνισης, που κατέλαβε τον ομογενειακό ελληνισμό της πόλης κατά τις τελευταίες δεκαετίες του 18ου αιώνα και στις αρχές του 19ου. Η διάδοση των ελληνικών γραμμάτων, η δημιουργία των ελληνικών εκπαιδευτηρίων, η επικοινωνία με τις ιδέες του Ευρωπαϊκού Διαφωτισμού, η γνωριμία με τα έργα των Ελλήνων πεφωτισμένων λογίων, όλα αυτά λειτούργησαν ευνοϊκά και δημιούργησαν το πρόσφορο έδαφος στη δράση των Εταιριστών.

Τρεις έμποροι, ο Νικόλαος Σκουφάς, ο Αθανάσιος Τσακάλωφ και ο Εμμανουήλ Ξάνθος, συνέπραξαν στην ίδρυση της Εταιρείας, που ανέλαβε να προωθήσει συνωμοτικά την ιδέα της Ελληνικής Επανάστασης. Ο Σκουφάς καταγόταν από την Άρτα, κατείχε μικρό εμπορικό κατάστημα στην Οδησσό, ο Ξάνθος, που είχε γεννηθεί στην Πάτμο, υπηρετούσε στον εμπορικό οίκο του Βασίλη Ξένη, ενώ ο Τσακάλωφ, με καταγωγή από την Άρτα, ήταν γιος πλούσιου Έλληνα εμπόρου γουναρικών της Μόσχας. Η σχέση τους με τη μασονία είναι δεδομένη, όσο και ο επηρεασμός τους από τον τρόπο οργάνωσης των μασονικών στοών της εποχής. Εξίσου δεδομένη υπήρξε η προσφορά τους στη δημιουργία της επαναστατικής οργάνωσης, που κινητοποιήσε τον Ελληνισμό και διέδωσε το λυτρωτικό πνεύμα. Στον Σκουφά, άλλωστε, οφείλεται το σχήμα των «αποστόλων», των πηρεξουσίων της Εταιρείας, που ανέλαβαν τη μύηση και οργάνωση εκτεταμένων περιοχών στην Ανατολική Μεσόγειο. Έτσι μόνο κατάφερε να ριζώσει η Εταιρεία στις περιοχές του υπόδουλου Ελληνισμού και να περάσει το απελευθερωτικό κήρυγμα των ιδρυτών της.

Κύρια ενασχόληση των Εταιριστών ήταν η μύηση των χριστιανών (όχι μόνο των Ελλήνων, αλλά και των άλλων χριστιανικών λαών της Βαλκανικής) στην κοινή προσπάθεια για την ελευθέρωση από την τουρκική κατοχή. Γι' αυτό και επιχειρήθηκε η προσχώρηση στη Φιλική Εταιρεία και ατόμων από τις υπόλοιπες χριστιανικές εθνότητες των Βαλκανίων. Επίκεντρο της συνωμοτικής δράσης των μελών ήταν τα κέντρα διαμονής του παροικιακού ελληνισμού στο εξωτερικό και, φυσικά, ο ελλαδικός χώρος. Ως εκ τούτου, η Νότια Ρωσία και οι παραδουνάβιες ηγεμονίες ήταν από τους τόπους που κατεξοχήν δραστηριοποιήθηκαν οι Φιλικοί.

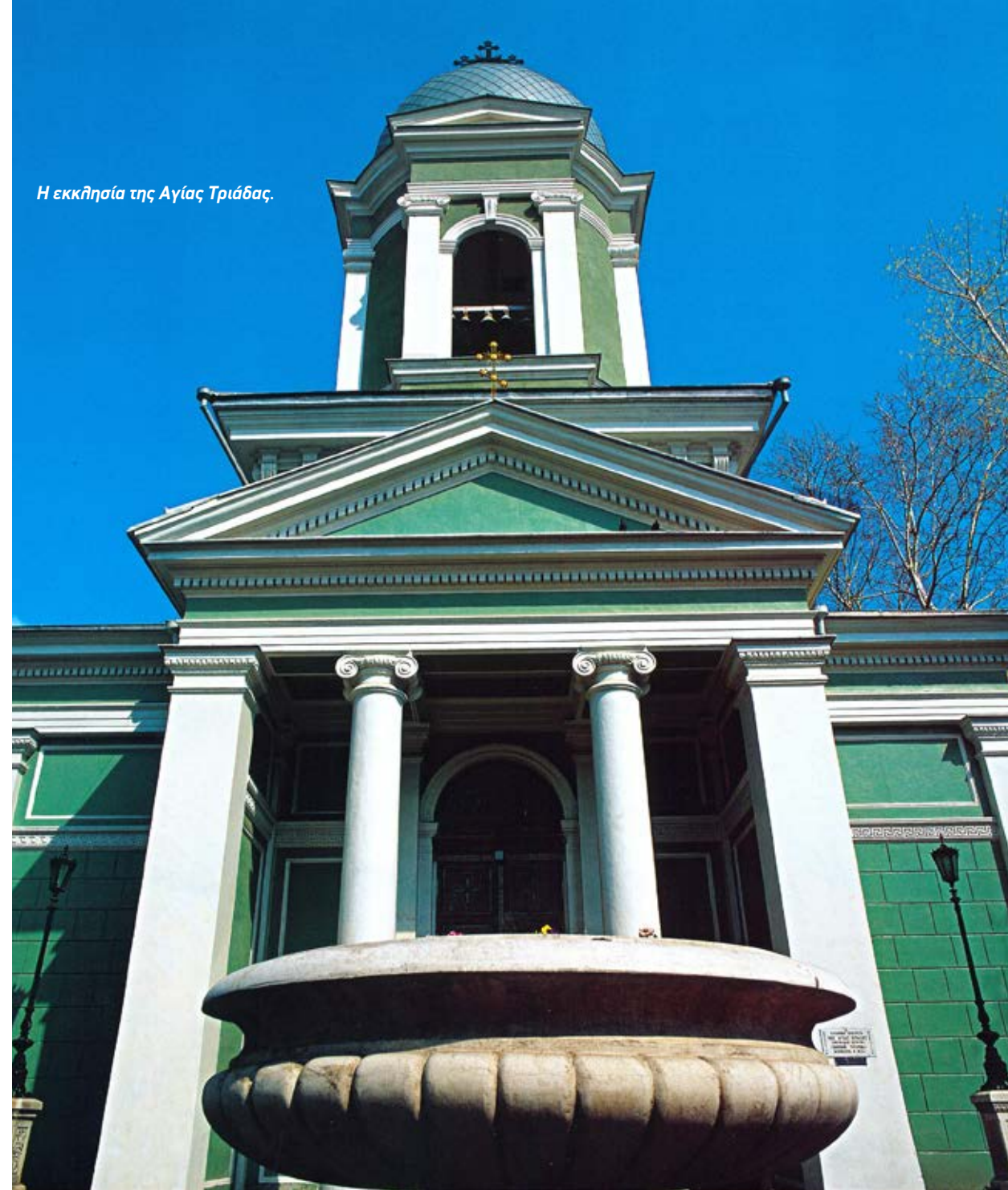
Ανάμεσα στα 1818-1820, η δραστηριότητα της Εταιρείας στη Ρωσία αναπτύχθηκε σημαντικά. Τούτο αποδεικνύεται από τον μεγάλο αριθμό των μυσέων που πραγματοποιήθηκαν σ' αυτό το διάστημα στις πόλεις της Ρωσίας. Πέρα από τη Μόσχα και την Οδησσό, στην Πετρούπολη, στο Κίεβο, στη Νίζνα, στο Νικολάιεφ, στη Χερσώνα, στη Σεβα-



Σακελλάριος Γ. Σακελλαρίου, Φιλική Εταιρεία, Οδησσός 1919 (Κρατική Βιβλιοθήκη Γκόρκι, Οδησσός).

στούπολη, στο Ταιγάνιο, στο Κισνόβι και το Ισμαήλι επεκτάθηκε η κατηχητική δράση των Φιλικών.

Ο περίφημος Όρκος των Φιλικών άρχιζε με τη διαβεβαίωση του νεοεισερχόμενου μέλους: «Ορκίζομαι ενώπιον του Αληθινού Θεού, οικειοθελώς, ότι θέλω είμαι επί ζωής μου πιστός εις την Εταιρείαν κατά πάντα». Παρακάτω συνέχιζε: «Ορκίζομαι ότι θέλω τρέφει εις την καρδίαν μου αδιάλλακτον μίσος εναντίον των τυράννων της Πατρίδος μου, των οπαδών και ομοφρόνων με τούτους· θέλω ενεργεί κατά πάντα τρόπον προς βλάβην των και αυτόν τον παντελή όλεθρόν των, όταν η περίπτωση συγχωρήση...». Η τελευταία φράση ήταν το αποκορύφωμα της αφοσίωσης στον ιερό σκοπό της απελευθέρωσης, η ένδειξη της απόλυτης πίστης στον Αγώνα, η υποταγή στις αρχές της συνωμοτικής οργάνωσης: «Τέλος πάντων, ορκίζομαι εις Σε, ω Ιερά Πατρίς, ορκίζομαι εις τας πολυχρόνιους βασάνους Σου· ορκίζομαι εις τα πικρά δάκρυα, τα οποία επί αιώνας



Η εκκλησία της Αγίας Τριάδας.

έχυσαν τα ταλαίπωρα τέκνα Σου· εις τα ίδια μου δάκρυα, χυνόμενα εις ταύτην την στιγμήν, και εις την μέλλουσαν Ελευθερίαν των Ομογενών μου, ότι αφιερώνομαι όλος εις Σε. Εις το εξής, Συ θέλεις είσαι η αιτία και ο σκοπός των διαλογισμών μου. Το όνομά Σου –οδηγός των πράξεών μου, και η ευτυχία σου– η ανταμοιβή των κόπων μου. Η θεία Δικαιοσύνη να εξαντλήση επί της κεφαλής μου όλους τους κεραυνούς της, το όνομά μου να ήναι εις αποστροφήν και τον υποκείμενόν μου – το αντικείμενον της κατάρας και του αναθέματος των Ομογενών μου, ανίσως λησμονήσω εις μίαν στιγμήν τας δυστυχίας των, και δεν εκπληρώσω το χρέος μου. Τέλος, ο θάνατός μου ας ήναι η άφευκτος τιμωρία του αμαρτημάτων μου, διά να μη μοιλύνω την αγιότητα

της Εταιρείας με την συμμετοχήν μου».

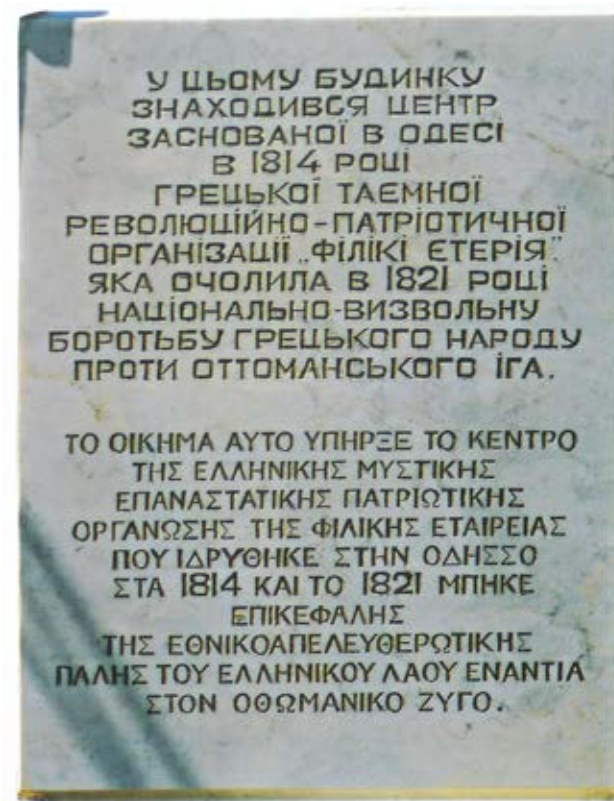
Οι έμποροι της Οδησσού, αλλά και ευρύτερα της Νότιας Ρωσίας ανταποκρίθηκαν στο κάλεσμα των ιδρυτών της Εταιρείας με αυταπάρνηση στον δίκαιο λυτρωτικό αγώνα. Πρωταγωνιστές στο χώρο της Οδησσού ήταν οι μεγάλες μορφές: Ιωάννης Αμβροσίου, Ηλίας Μάνεσης, Αλέξανδρος Μαύρος και Αλέξανδρος Κουμπάρης, οι οποίοι μάλιστα συνέδραμαν οικονομικά τη δράση της μυστικής οργάνωσης. Ασφαλώς, δεν είναι διόλου τυχαίο ότι οι ίδιοι υπήρξαν στελέχη της Εφορίας της Εταιρείας στην Οδησσό, αλλά και έφοροι της Ελληνηεμπορικής Σχολής. Είχαν απόλυτη συνέδοση της ανάγκης του Ελληνισμού για μόρφωση και αγωγή. Συνδύαζαν τη χρηματοδοτική στήριξη για την εξάπλωση



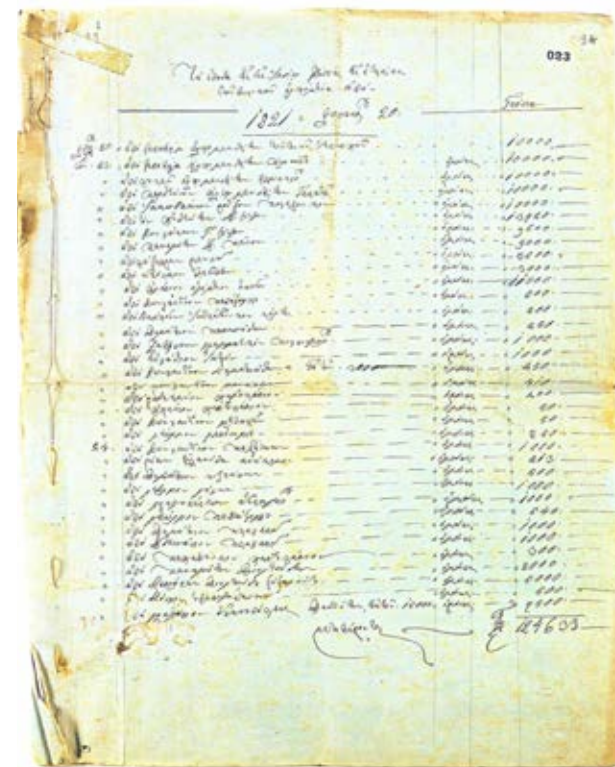
ση της ελληνικής παιδείας σε όλους τους Έλληνες, με την ενεργό ανάμιξη στην εθνικοαπελευθερωτική κίνηση του Γένους. Γι' αυτό και η συμμετοχή τους απέβη καθοριστική στις δύο μεγάλες εθνικές προσπάθειες που ξεκίνησαν στην Οδησό, τη Σχολή, στην οποία σπούδασαν πολλή Ελληνόπουλα, και τη μυστική οργάνωση, την κινητήρια δύναμη της ελληνικής εξέγερσης.

Ο Ιωάννης, υιός Αμβροσίου (συνηθίζεται και σήμερα στη ρωσική κοινωνία το πατρώνυμο να ακολουθεί το όνομα κατά την προσφώνηση ενός ατόμου), καταγόταν από την Τρίπολη, όπου φέρεται να γεννήθηκε το 1794. Είναι άγνωστο πώς και πότε έφτασε στην Οδησό. Πάντως, επί Ρισελιέ (1803-1816) χρημάτισε δήμαρχος της Οδησού, θέση στην οποία τον διόρισε ο διοικητής της πόλης, μια ένδειξη της μεγάλης υπόληψης που απολάμβαναν ο Αμβροσίου και οι Έλληνες μεγαλέμποροι γενικότερα από τις ρωσικές αρχές. Ο Σταμάτης Κουμπάρης αναφέρει ότι, όταν ο ίδιος έφτασε στην Οδησό, βρήκε τρεις εμπόρους μνημένους στη Φιλική Εταιρεία. Τον Ιωάννη Αμβροσίου, τον Ηλία Μάνεση και τον Αθανάσιο Σέκερη. Για τον Αμβροσίου είναι βέβαιο ότι μυήθηκε στην Εταιρεία τον Απρίλιο του 1819 από τον κατηχητή Α. Τζούνη. Ο Ηλίας Μάνεσης, γεννημένος το 1778, κατηχήθηκε νωρίτερα, συγκεκριμένα τον Μάιο του 1818, ενώ ο Αθανάσιος Σέκερης ήταν από τους πρώτους που προσχώρησαν στην Εταιρεία, αφού μυήθηκε το 1816 από τον Σκουφά. Φαίνεται ότι η προσωπικότητα του Αμβροσίου ενέπνεε μεγάλη εμπιστοσύνη στους Εταιριστές· έτσι εξηγείται η ανάθεση σ' αυτόν του ταμείου της Φιλικής Εταιρείας, που υπήρξε ο συνεχιστής της πρώτης μετά την αποτυχία του κινήματος Υψηλάντη στη Μολδοβλαχία.

Οι αδελφοί Κουμπάρη μεγαλούργησαν ως έμποροι στην Οδησό και την Κωνσταντινούπολη και συγχρόνως φωτοδότησαν με την παρουσία τους την Εταιρεία, αφού υπήρξαν όλοι τους στελέχη της ιεραρχίας της Φιλικής Εταιρείας. Η οικογένεια καταγόταν από τη Μεσημβρία του Εύξεινου Πόντου. Εκεί γεννήθηκε στα 1760 ο Κυριάκος, στα 1763 ο Αλέξανδρος και στα 1778 ο Σταμάτης. Ο Κυριάκος κατηχήθηκε στην οργάνωση από τον Ιωάννη Φαρμάκη τον Ιούνιο του 1818. Ο Σταμάτης κατηχήθηκε το 1819 στο Ισμαήλι από τον Γ.Π. Κορφινό, ενώ, τέλος, ο Αλέξανδρος Κουμπάρης μυήθηκε το 1820 από τον Ιωάννη Αμβροσίου. Ο Κυριάκος αποτέλεσε μέλος της Εφορίας της Κωνσταντινούπολης, πρωτεύων γενικός έφορος, με αρμοδιότητα να εποπτεύει όλες τις Εφορίες της Ανατολής. Στο γράμμα που του εστάλη από την «Σεβαστήν Αρχήν» και του γνωστοποιούσε τα καθήκοντά του, τονίζονταν χαρακτηριστικά: «Το έθνος, φίλε, τοιαύτα μέλη ζητεί, και η πατρίς τοιαύτα τέκνα, διά να φθάση εις την αρχαίαν της λαμπρότητα». Να σημειωθεί ότι ο Κυριάκος ήταν στην επιτροπή φύλαξης των μυστικών εγγράφων και των χρημάτων ολόκληρης



Εντοιχισμένη πλάκα στο σπίτι της Φιλικής Εταιρείας επί της οδού Κράσι Περεούθλοκ.



Κατάλογος συνδρομητών του ταμείου της Φιλικής Εταιρείας στο Ιάσιο (Ιστορικό Αρχείο Μουσείου Μνηνάκη).



Ιδιοκτησία Κουμπάρη στην οδό Ουσπένσκι.

της οργάνωσης της Εταιρείας. Η Αρχή τού ανέθεσε, τον Νοέμβριο του 1820, βάσει σχεδίου, να κινηθεί την κατάλληλη στιγμή στην Κωνσταντινούπολη, με σκοπό να ανατραπεί ο σουλτανικός θρόνος, σχέδιο το οποίο ένθερμα αποδέχθηκαν ο Κουμπάρης και οι υπόλοιποι έφοροι, βέβαιοι όντες για την επιτυχία τους: «Ο βάρβαρος έχει την πρόληψιν, ότι ήγγικεν η ώρα. Το γράφουν τα κιτάπια του. Έχει και όλκας εκ του δεσποτισμού μοχθηρίας και, άμα οπού πάθη την παραμικράν δυστυχίαν, απώλετο εις τον αιώνα». Μοιάζει ίσως με υπερβολή το καθήκον που ανέλαβε ο Κυριάκος, αλλά δείχνει και την εμπιστοσύνη των ηγετών της Εταιρείας στο πρόσωπό του. Ο Κυριάκος διέσωσε πάνω από 1.000 χριστιανικές οικογένειες της Κωνσταντινούπολης από την εκδίolkηση των τουρκικών αρχών μετά την έναρξη της Επανάστασης στη Μολδοβλαχία και τον ελλησικό χώρο, μαζί με τα αδέλφια του δε περιέθαλψε πολλούς πατριώτες στην Οδησό, ασφαλές καταφύγιο των Ελλήνων.

Ο Σταμάτης έγινε θερμός κατηχητής. Αυτός ο τελευταίος είναι και ο περισσότερο αρμόδιος για να εξιστορήσει την ανταπόκριση που είχε η οργάνωση στους Έλληνες ομογε-

νείς της Νότιας Ρωσίας: «Άρχισα να εμβάζω κάθε Έλληνα εις την Φιλικήν Εταιρείαν, ο καθείς οπού έμβενε την ακόλουθον ημέραν έφερνε τους συγγενείς και τους φίλους του, οπού εις εικοσιτέσσαρας ώρας έγινε κοινόν εις όλους τους εν Οδησσώ Έλληνες και έτρεχαν εις την κάμαράν μου και από μιας μαζί όρκονα, όσοι τύχαιναν». Είναι σαφές από το πνεύμα του χειρογράφου του Σταμάτη Κουμπάρη που διασώθηκε ότι στις παραμονές της Εξέγερσης η προσχώρηση στην Εταιρεία είχε λάβει μαζικό χαρακτήρα για τους Έλληνες της Οδησού.

Ο Γρηγόριος Ιωάννου Μαρασλής διαδέχθηκε στην Εφορία Οδησού τον Ηλία Μάνεση, ο οποίος παραιτήθηκε για άγνωστη αιτία. Το σπίτι του Γ. Ι. Μαρασλή στην οδό Κράσι Περεούθλοκ έχει χαρακτηριστεί ως το «Σπίτι των Φιλικών», ο τόπος που δεχόταν τις συνεδριάσεις των Εταιριστών. Ένα απλό σπίτι στο κέντρο της πόλης, σε ένα κάθετο στενό προς την Οδό των Ελλήνων, του οποίου το πίσω μέρος βλέπει προς την Πλατεία των Ελλήνων. Με άλλα λόγια, ένας τόπος σχεδόν στην καρδιά της ελληνικής παρουσίας στην Οδησό, ένας τόπος που στέγασε τους πό-



Εσωτερικό του σπιτιού της Φιλικής Εταιρείας. Αποτέλεσε κατοικία και κατάστημα του Γρηγορίου Ιωάν. Μαρασλή.

θους των ηγετών της Εταιρείας στην προοπτική της εθνικής απελευθέρωσης.

Αξίζει να περιγράψουμε τη μορφή της οικίας Μαρασλή. Στο ισόγειο υπήρχε το «εργαστήρι», δηλαδή το μαγαζί του εμπόρου, ενώ το αίθριο στο κεντρικό σημείο του ισογείου παρείχε φως στο εσωτερικό του κτιρίου, έτσι ώστε οι απασχολούμενοι στο «εργαστήρι» να μπορούν να εργαστούν. Ο πάνω όροφος ανήκε στην οικογένεια και στηριζόταν σε κίονες του ισογείου. Πρόκειται για μία μάλλον απλή και απείριτη οικοδομή, που χρησίμευε ως εμπορικός οίκος και οικία ταυτόχρονα, και αυτό ήταν ένα δείγμα ότι ο ιδιοκτήτης συμπεριφερόταν με σύνεση και προσοχή στις επιχειρήσεις του. Ο Γ. Ι. Μαρασλής διέθετε βιβλιοθήκη με τα έργα των Ελλήνων λογίων της εποχής του, τα τυπωμένα βιβλία που κυκλοφορούσαν στα σπίτια των περισσότερων ομογενών

εμπόρων της Οδησού.

Αξίζει να ανοίξουμε μία μικρή παρένθεση για το μέλλον που επεφύλαξε ο χρόνος στην οικία Μαρασλή. Ο υιός του Γρηγόριος Γρηγορίου Μαρασλής, μέγας ευεργέτης της Ελλάδας και της Οδησού, δώρισε την πατρική οικία στην Ελληνική Αγαθοεργό Κοινότητα της Οδησού, με τον όρο τα εισοδήματά της να διανέμονται στους άπορους ομογενείς της παροικίας, σε ενδεχόμενη, δε, διάλυση της Κοινότητας, το οίκημα να περιέλθει στην ιδιοκτησία του Ελληνικού Δημοσίου. Εννοείται ότι η Οκτωβριανή Επανάσταση του 1917 εμπόδισε την ομαλή μεταβίβαση της ιδιοκτησίας της οικίας Μαρασλή. Μετά την ανεξαρτητοποίηση της Ουκρανίας, η δημοτική αρχή της Οδησού αποφάσισε να διαθέσει αντί ετελεύτου ενοικίου την οικία στο ελληνικό κράτος, για τη στέγαση του Μουσείου της Φιλικής Εταιρείας, το ρόλο δη-



Το σπίτι της Φιλικής Εταιρείας στις ημέρες του σοβιετικού καθεστώτος.



Το σπίτι της Φιλικής Εταιρείας σήμερα. Όψη στην οδό Κράσι Περεούλοκ.



λαδή που επιτελεί ο χώρος σήμερα, ο οποίος ταυτόχρονα στεγάζει και το Παράρτημα Οδησού του Ιδρύματος Ελληνικού Πολιτισμού.

Εδώ, στο σπίτι τις Κράσι Περεούλοκ, σύχναζαν στις παραμονές του 1821 κρυφά οι Εταιριστες. Οι μυστικές συνεννοήσεις αφορούσαν στην κατήχηση νέων μελών, στην είσπραξη οικονομικής βοήθειας από τους εύπορους εμπόρους, στην οργάνωση των περιοδίων σε γειτονικά, αλλιά και απομακρυσμένα εδάφη (Ισμαήλι, Ρένι και Κισνόβι στη Βεσσαραβία, στη χερσόνησο της Κριμαίας, στο Νικολάιεφ, στην Αζοφική, πιο πέρα στη Μόσχα και μέχρι την Πετρούπολη ακόμη). Πάνω απ' όλα, όμως, οι συνεννοήσεις με την Αρχή, τον Αλέξανδρο Υψηλάντη, νου και ψυχή της Εταιρείας στην εξάπλωση του απελευθερωτικού κηρύγματος και πρώτου μαχητή της Εξέγερσης του 1821 στις παραδουνάβιες ηγεμονίες. Πραγματικά, ήδη από το 1819, ο Ξάνθος ανέλαβε να μεταφέρει προς την «Σεβαστήν Αρχήν» την

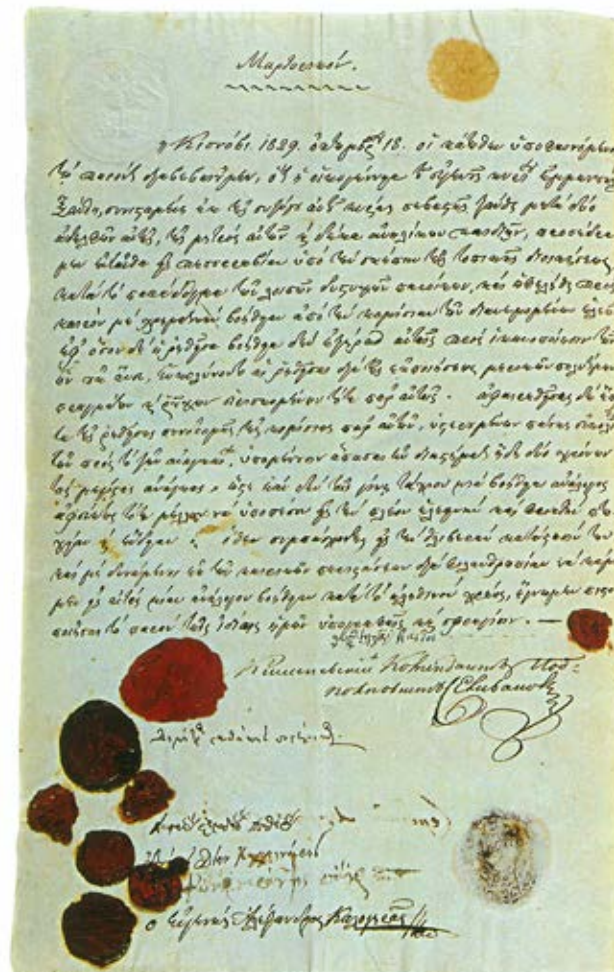
Ο Κωνσταντίνος Κανάρης. Λιθογραφία που εκδόθηκε στην Πετρούπολη (Ιστορικό και Λαογραφικό Μουσείο Οδησού).



Κατάστιχο ταμείου της Φιλικής Εταιρείας στο Ιάσιο (Ιστορικό Αρχείο Μουσείου Μπενάκη).

άποψη των Οδησιστών Εταιριστών να επιταχυνθούν οι συνωμοτικές κινήσεις για την έναρξη του Αγώνα. Ο λόγος του Σταμάτη Κουμπάρη είναι πλήρως κατατοπιστικός: «Το υποκείμενο [εννοείται ο Εμμανουήλ Ξάνθος] οπού επίγενε διά να παρασατήση και παρακινήση την Σεβαστήν Αρχήν [εννοείται ο Αλέξανδρος Υψηλάντης], όπου πλέον είναι καιρός να κινήθι διά να εβγάλωμεν πλέον την προσωπίδα επειδή και πλέον εκτάνη η Φιλική Αιτερία εις όλα τα μέρη όπου ευρίσκονταν Έλληνες και όλοι ανέμεναν την ώραν με μεγάλην ενθουσιασμόν». Ιδού τι του απάντησε ο Αλέξανδρος Υψηλάντης, τον Φεβρουάριο του 1821, από το Κισνόβι της Βεσσαραβίας: «Αδερφέ Σταμάτη Κουμπάρη! είναι καιρός· ήλθεν η ώρα, οπού θα αποφασισθή η τύχη της πατρίδος μας και των αδελφών μας· ...την πρώην Κυριακήν της Αγίας Τεσσαρακοστής, της ονομαζομένης της Ορθοδοξίας υψώνων εις Ιάσιον την Σημαίαν της ελευθερίας της πατρίδος μας, και αρχίζει ο αγώνας περί της ελευθερίας μας και των αδελφών μας».

Όπως ειπώθηκε, η Οδησσός παρέμεινε το λίκνο των



Μαρτυρικόν της οικονομικής ένδειας της οικογένειας του Εμμανουήλ Ξάνθη (Ξάνθου). Πιστοποιούν έγκριτοι ομογενείς των ηγεμονιών. Κισνόβι, 18 Οκτωβρίου 1829 (Κρατικό Αρχείο Οδησού).

δραστηριοτήτων της Εταιρείας, το στρατηγικό κέντρο που διηύθυνε τη δράση της. Ήταν, συνεπώς, επόμενο στην Οδησσό να συγκεντρωθεί ικανός αριθμός Ελλήνων εθελοντών, που τέθηκαν υπό τις διαταγές του Υψηλάντη. Πληθώρα μαχητών από την Οδησσό και τα άλλα μέρη της Νότιας Ρωσίας εγκατέλειπε οικογένειες και περιουσίες για να ενταχθεί στον ελληνικό στρατό. Το μεγαλύτερο τμήμα των εθελοντών είχε πάρει μέρος στις εξεγέρσεις του ελλαδικού χώρου στη διάρκεια των δύο Ρωσοτουρκικών Πολέμων. Αρκετοί ήταν μέλη των στρατιωτικών σωμάτων, που είχαν συγκροτηθεί στα κέντρα όπου διέμενε ο παροικιακός ελληνισμός στη Ρωσία· κατ' αυτόν τον τρόπο διατηρούσαν την ετοιμότητά τους. Οι περισσότεροι, πάντως, ήταν έμποροι, δείγμα του πόσο σημαντικός ήταν ο ρόλος του εμπορικού στοιχείου στο ελληνικό απελευθερωτικό κίνημα.

Η κατάληξη του επαναστατικού κινήματος στις ηγεμονίες, τον Ιούνιο του 1821, και στη συνέχεια το τραγικό τέλος

του Υψηλάντη είναι σε όλους γνωστά. Ο ηρωισμός των Ελλήνων πατριωτών στις εύφορες πεδιάδες της Μολδοβλαχίας και κυρίως η θυσία των μαχητών του Ιερού Λόχου στο Δραγατσάνι, που είχε συσταθεί από νέους Έλληνες των πόλεων της Νότιας Ρωσίας, ακόμη και η αυταπάρνηση των υπερασπιστών της Μονής του Σέκου, δεν στάθηκαν ικανά να θυγίσουν τον οθωμανικό στρατό. Προανήγγειλαν όμως την απελευθέρωση του έθνους και την ίδρυση του ελληνικού κράτους.

Παράλληλα, τα γεγονότα στα πριγκιπάτα προετοίμασαν το έδαφος της ανεξαρτησίας σε όλα τα βαλκανικά έθνη. Μια μικρή αναφορά απαιτείται να γίνει στη στάση της ρωσικής διπλωματίας απέναντι στην Εταιρεία. Είναι σίγουρο ότι οι μυστικές υπηρεσίες της χώρας γνώριζαν την ύπαρξη της Εταιρείας και παρακολουθούσαν στενά τις κινήσεις των Φιλικών. Βεβαίως, οι Αρχές δεν ευνοούσαν την επέκταση της επαναστατικής οργάνωσης. Πιθανός επηρεασμός των Ρώσων υπηκόων που ζούσαν στο τσαρικό απολυταρχικό σύστημα προοιωνιζόταν επικίνδυνες εξελίξεις για τη σταθερότητα του δεσποτικού καθεστώτος, έτσι ο φόβος της επιρροής των Φιλικών ήταν ισχυρός. Το επιβεβαιώνει και η συνεργασία των Εταιριστών με τη ρωσική επαναστατική κίνηση των Δεκεμβριστών.

Από την άλλη πλευρά, όμως, στη ρωσική διοίκηση, στο στρατό και τις διπλωματικές υπηρεσίες της χώρας είχαν αναρριχηθεί πολλοί Έλληνες, που είχαν φτάσει στα ανώτατα αξιώματα. Ο Καποδίστριας ήταν η κορυφαία προσωπικότητα αυτού του είδους, αφού υπηρετούσε ως υπουργός Εξωτερικών της Ρωσίας. Αρκετοί Έλληνες κατείχαν ανώτερες θέσεις στο στράτευμα και τον πολεμικό στόλο της Μαύρης Θάλασσας. Αυτή η ελληνική παρουσία στους θεσμούς του ρωσικού κράτους αναμφισβήτητα επηρέασε θετικά τη στάση της κυβέρνησης της Πετρούπολης προς τους ηγέτες της Εταιρείας, που κράτησε σχεδόν ουδέτερη θέση, ότι καλύτερο για την εδραίωση του επαναστατικού πνεύματος στους Έλληνες ομογενείς.

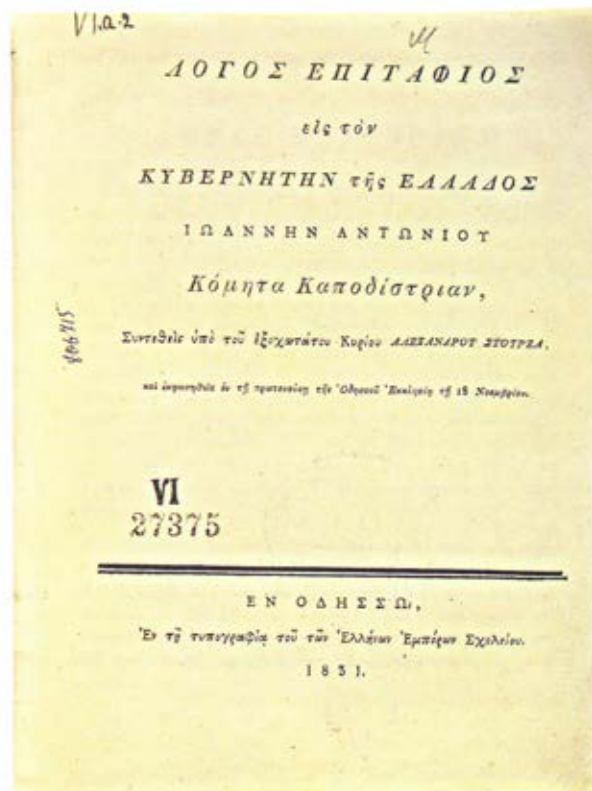
Η Ελληνική Επανάσταση έγινε δεκτή με ενθουσιασμό στους κύκλους της ρωσικής διανόησης και του λαού, που υποστήριζαν τη φιλελευθεροποίηση του τσαρικού καθεστώτος. Περισσότερο στους Δεκεμβριστές, ένα φιλελεύθερο κίνημα που πάλευε για τις ελευθερίες του ρωσικού λαού και οι οποίοι προσέβλεπαν στην επιτυχία του εγχειρήματος της Φιλικής Εταιρείας και της Ελληνικής Επανάστασης.

Προτομή του ποιητή Πούσκιν στο Πριμόρσκι μπουλβάρ. Έζησε εξόριστος στην Οδησσό, επειδή συμμετείχε στο κίνημα των Δεκεμβριανών και υπήρξε ένθερμος υποστηρικτής του Ελληνικού Αγώνα.





Όψη της Οδησσού το 1820. Λιθογραφία (Ιστορικό και Λαογραφικό Μουσείο Οδησσού).



Λόγος Επιτάφιος εις τον κυβερνήτην Ιωάννην Αντωνίου Κόμητα Καποδίστρια, του Αλέξανδρου Στούρτζα, Οδησός 1831 (Κρατική Βιβλιοθήκη Γκόρκι, Οδησός).

Θεωρούσαν ότι η εξάπλωση της Εταιρείας και η λύτρωση του ελληνικού έθνους αποτελούσαν έναν θρίαμβο του φιλελεύθερου επαναστατικού κινήματος, που αντανάκλασε και την προοπτική του δικού τους ιδεολογικοπολιτικού ρεύματος.

Τα λόγια του μεγάλου Ρώσου ποιητή Πούσκιν, που έμαθε την έκρηξη της εξέγερσης του ελληνικού έθνους στο Κισνόβι, όπου τα νέα διαδίδονταν σαν ηλεκτρικός σπινθή-

ρας, είναι ενδεικτικά: «Η έξαρση των πνευμάτων έφθασε στον πιο μεγάλο βαθμό» και ο ίδιος σπουδαίος Ρώσος αξιολογεί ότι: «Τίποτα δεν ήταν τόσο δημοφιλές όσο το έργο των Ελλήνων». Δεν ήταν λίγοι εκείνοι οι Ρώσοι που ευελπιστούσαν ότι η χώρα τους θα ενίσχυε την επαναστατική κίνηση του Υψηλάντη στη Μολδοβλαχία, τον Φεβρουάριο του 1821, και αργότερα τον Αγώνα στον ελληνικό χώρο. Ωστόσο, διαψεύστηκαν οικτρά. Είναι γνωστό ότι ο Ρώσος αυτοκράτορας αποδοκίμασε τον Υψηλάντη και την εκστρατεία στη Μολδαβία, απειλώντας μάλιστα ότι θα συμμαχάσει με την Πύλη για την καταστολή της εξέγερσης.

Στην Οδησό συγκεντρώθηκε μεγάλο μέρος από τα λείψανα του εκστρατευτικού σώματος των Φιλικών. Κύρια φροντίδα των Ελλήνων εμπόρων ήταν πλέον η περίθαλψή τους. Οι παλαιοί έφοροι της Εταιρείας πρωτοστάτησαν σε αυτό το σπουδαίο έργο, που απαιτούσε χρήματα για διατροφή και στέγη. Η πρώτη κίνηση των εφόρων αφορούσε στη μετονομασία της Φιλικής Εταιρείας σε Φιλανθρωπική Εφορία της Ελληνικής Κοινότητας της Οδησσού. Ο τρόπος των ενεργειών τους δεν διέφερε από το παρελθόν, ούτε και οι μέθοδοι που χρησιμοποιούσαν για να αποφύγουν την ενοχλητική παρέμβαση των ρωσικών αρχών. Ο συνωμοτισμός συνέχισε να είναι η ασφαλής δικλίδας στις κινήσεις τους. Ο Ιωάννης Αμβροσίου, ο Αλέξανδρος Κουμπάρης, ο Αλέξανδρος Μαύρος και ο Γρηγόριος Ι. Μαρασλής ήταν και πάλι οι ηγέτες της Φιλανθρωπικής Εταιρείας. Δεν ήταν μόνο που συγκέντρωσαν υψηλά ποσά από Έλληνες ομογενείς, οι ίδιοι συνεισέφεραν σημαντικό ποσό χρημάτων σ' αυτήν την προσπάθεια της περίθαλψης εκείνων που κατέφυγαν στην Οδησό. Και ήταν αυτό το έργο της περίθαλψης των μαχητών του κινήματος της Μολδοβλαχίας ήταν εξίσου σπουδαίο με το έργο που είχαν αξιωθεί να πραγματοποιήσουν λίγους μήνες πριν, την αφύπνιση της πατριωτικής συνείδησης των Ελλήνων στη μάχη για τη λύτρωση του Έθνους. **ΝΑΙ**

INTERAMERICAN

Βοηθάμε τους ανθρώπους να ζουν ασφαλέστερα, περισσότερο και καλύτερα



Είμαστε ένας οργανισμός που ζει για να ζεις καλύτερα.

Για περισσότερα από 50 χρόνια είμαστε μέρος της ζωής σου, δίπλα σου σε κάθε μεγάλη ή μικρή στιγμή.

Φροντίζουμε και υποστηρίζουμε με αξιοπιστία περισσότερους από 1.000.000 πελάτες.

Σήμερα προσφέρουμε νέες δυνατότητες, εστιάζουμε στην καινοτομία και αξιοποιούμε κάθε σύγχρονο τεχνολογικό εργαλείο, κάνοντας καλύτερη την καθημερινότητα και προσφέροντας έναν ολοκληρωμένο κόσμο υπηρεσιών.

Μαζί δημιουργούμε ένα αισιόδοξο και βιώσιμο μέλλον για σένα, την οικογένειά σου, την κοινωνία. Για όλους μας.

www.interamerican.gr

Η Interamerican είναι μέλος της **achmea**

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

underwriting

ΜΙΑ ΣΤΗΛΗ ΑΠΟ ΤΟ 1990 | Επιμέλεια: ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ



ROYAL EXCHANGE ASSURANCE
Αγγλική Ανώνυμη Ασφαλιστική Εταιρεία –
Απόδειξη εισπραχής ασφαλιστρών, 1926.
ROYAL EXCHANGE ASSURANCE
English Insurance Company
– Premium receipt, 1926.



THE LONDON ASSURANCE Αγγλική Ανώνυμη Ασφαλιστική
Εταιρεία – Απόδειξη εισπραχής ασφαλιστρών, 1932
THE LONDON ASSURANCE English Insurance Company
– Premium receipt, 1932



ΓΚΡΕΣΑΜ Αγγλική
Ασφαλιστική Εταιρεία
– Απόδειξη εισπραχής
ασφαλιστρών, 1932
GRESHAM LIFE
Assurance Society –
Premium receipt, 1932



Η ΕΘΝΙΚΗ Ανώνυμη Ελληνική Εταιρεία Γενικών Ασφαλειών –
Απόδειξη εισπραχής ασφαλιστρών, 1938
ETHNIKI Hellenic General Insurance Company – Premium
receipt, 1938



Η ΑΚΡΟΠΟΛΙΣ Ανώνυμη Ελληνική Εταιρεία Γενικών
Ασφαλειών – Απόδειξη εισπραχής ασφαλιστρών, 1943
ACROPOLIS Hellenic General Insurance Company –
Premium receipt, 1943



Αθηναϊκή Ανώνυμη Ελληνική Ασφαλιστική Εταιρεία
– Απόδειξη εισπραχής ασφαλιστρών, 1922
Athenian Insurance Company – Premium receipt, 1922



ΓΕΝΙΚΑΙ ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ
– Φάκελος ασφαλιστηρίων συμβολαίων,
1928
GENERAL INSURANCES OF GREECE
– Insurance policy Envelope, 1928



ΦΟΙΝΙΞ Ανώνυμη Ασφαλιστική Εταιρεία Λονδίνου
– Απόδειξη εισπραχής ασφαλιστρών, 1928
PHOENIX of London Insurance Company – Premium receipt, 1928

ROYAL compagnie d'assurances – Απόδειξη εισπραχής
ασφαλιστρών, Σμύρνη 1879
ROYAL compagnie d'assurances – Premium receipt, Izmir 1879



Η ΛΑΪΣΑΝΣΕΣ ΚΑΙ ΤΖΕΝΕΡΑ Αγγλική Ασφαλιστική
Εταιρεία – Απόδειξη εισπραχής ασφαλιστρών, 1932
THE LICENSES & GENERAL English Insurance Company
– Premium receipt, 1932



ΕΘΝΙΚΗ ΖΩΗ ΚΑΙ ΚΑΛΗ ΠΙΣΤΙΣ Ανώνυμη Εταιρεία
Γενικών Ασφαλειών – Απόδειξη εισπραχής, 1929
NATIONAL LIFE AND GOOD FAITH General
Insurance Company – Premium receipt, 1929



Αποδείξεις εισπραχών ασφαλιστρών ετών 1879, 1922, 1926, 1928, 1929, 1932, 1938, 1943... διαφόρων εταιρειών που χάθηκαν στη λήθη των χρόνων, μαζί με τις εταιρείες και τις περιουσίες και τους ανθρώπους... Πάντα ονείρου απατηλότερα, πάντα σκιάς ασθενέστερα... Υπογραφές αγνώστων, σφραγίδες, λογότυπα, αύξοντες αριθμοί, ημερομηνίες άνευ σημασίας σήμερα. Όμως κάποτε είχαν αξία, είχαν αγωνίες, είχαν χαρές, είχαν νόημα..., αλλήλ έγιναν χθες, παρελθόν άνευ αξίας για εκείνους, μεγάλων νοημάτων αποδείξεις και οδηγοί ζωής για μας..., τους κληρονόμους τους.

Ε.Σ.



ASSICURAZIONI GENERALI - PRAHA - Václavské nám., 832.



ASSICURAZIONI GENERALI - TRIESTE - Corso Cavour, 5.

Κτίρια ή κτήρια; Κτίρια είναι τα οικοδομήματα, τα κτίσματα. Κτήρια είναι τα αποκτήματα που ανήκουν σε κτήτορες. Εδώ εικονίζονται κτίρια που χτίστηκαν πριν τον Β' Παγκόσμιο Πόλεμο και είχε γραφεία η Generali και είναι άγνωστη σήμερα η τύχη τους. Οι άνθρωποι εδόμησαν υλικά για να οικοδομήσουν οικίες, ανάκτορα, βασιλεια, ξενώνες. Ο φιλόσοφος Πλάτων στον «Πρωταγόρα» γράφει ότι «προς δε τον των θηρίων πόλεμον, εξητούν οι άνθρωποι αθροίζεσθαι και σώζεσθαι κτίζοντες πόλεις». Πόλις ωνομάσθη επειδή εκ των πολλών συνίσταται. Άστυ, εκ του «συνεληθύν και στήναι» από το σύνολο των κτισμάτων και οικημάτων. Στις πόλεις αναπτύσσονται κοινωνίες. Τα «θηρία» των πολέμων (Β' Παγκόσμιος, Ουκρανία, Γάζα κ.λπ.) κατασπαράζουν τους ανθρώπους. Η ειρήνη θυμίζει ότι ο πολιτισμός είναι απαραίτητος για να υπάρξει πόλις και πολιτική και δημοκρατία και «άνθρωπος φύσει πολιτικόν ζώνον» (Αριστοτέλης). Τα κτίρια της Generali απεικονίζουν πολιτισμό και το αγαθό της ασφάλισης που εκπροσωπούν.

Ε.Σ.



ASSICURAZIONI GENERALI - MILANO - Piazza Cordusio, 2.



ASSICURAZIONI GENERALI - WIEN I. - Lohrbingerstrasse, 2-4-6.



ASSICURAZIONI GENERALI
MILANO - Via Mercanti, 21.



ASSICURAZIONI GENERALI - ROMA - Piazza Venezia, 11.



ASSICURAZIONI GENERALI - TRIESTE - Via 94 Chiocci.



ASSICURAZIONI GENERALI
WIEN - II. - Praterstrasse, 15.

ASSICURAZIONI GENERALI – Καρτ-ποστάλ που απεικονίζουν τα γραφεία της εταιρείας σε διάφορες πόλεις του κόσμου, πριν το 1931. (Αραγε υπάρχουν σήμερα; Η Generali Ιταλίας ας αξιοποιήσει τις φωτογραφίες.)

ASSICURAZIONI GENERALI – Postcard depicting the company's offices in various cities of the world, before 1931. (Are there any of them today? Let Generali of Italy deploy these photos.)

ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΣΑΡΡΗΓΕΩΡΓΙΟΥ: Ο άνθρωπος που εργάζεται με πάθος!

Σε μια μεγάλη αίθουσα συναντήσεων έξω από το γραφείο του Αλέξανδρου Σαρρηγεωργίου υπάρχουν στον τοίχο λέξεις-συναισθήματα για σκέψεις: ήθος - πάθος - λόγος του Αριστοτέλη.

Στην Ψυχολογία, **πάθος** λέγεται η συνεχής διάθεση ενός ανθρώπου για την επικράτηση κάποιας επιθυμίας του. Στα λεξικά ερμηνεύεται ως έντονη συναισθηματική εκδήλωση, ως δυνατή επιθυμία, αλλιά και ως πάθημα, ταλαιπωρία. Σε μια έκδοση του 1831 στο Παρίσι με τίτλο «ΘΗΣΑΥΡΟΣ ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΓΛΩΣΣΗΣ» (Α΄ ΕΚΔΟΣΗ, 1830-1865, Αμβρόσιος Φιρμίνιος Διδότος) διαβάζω πάρα πολλές αναφορές στη λέξη και φράσεις και τίτλους βιβλίων γύρω από τη λέξη πάθος. Είναι τέσσερις σελίδες σε ογκώδη τόμο μεγάλου σχήματος: «Πάθος εστίν η άλογος και παρά φύσιν ψυχής κίνησης... Πάθος εστί πλεονάζουσα ορμή, ή υπερτείνουσα τα κατά του λόγου μέτρα ή ορμή εκφερόμενη και απειθής λόγω παραφύσιν ουν κίνησις της ψυχής κατά την προς τον λόγο απείθειαν, τα πάθη. Ή γαρ αρετής ύψος εις απάθειαν εξέστησε την ψυχή ή πάθους μέγεθος εις αναληγσίαν».

«Θέλει μεγάλο πάθος για να επιτύχεις στόχους», μου

είπε σε κάποια συνάντησή μας. Όλοι βλέπουν αυτήν την πλεονάζουσα αγάπη του για θετική αλληλαγή. Το πάθος του για πρόοδο οδήγησε τον Όμιλο Eurolife FFH να έχει ισχυρή παρουσία στην ασφαλιστική αγορά με κεφαλαιακή επάρκεια σημαντική, σταθερά υψηλή κερδοφορία, 13% μερίδιο αγοράς και 700.000 πελάτες. Μια εταιρεία που ξεκίνησε στο χώρο του Bankassurance το 2000 και μετά την ανάληψη της ηγεσίας από τον Αλέξανδρο, εκεί στο 2004, πέρασε στις πρώτες θέσεις (εταιρειών Ζωής και Γενικών), αφήνοντας πίσω ανταγωνιστές που ήταν από καιρό στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Με πάθος δημιουργεί νέα δεδομένα, με σεβασμό στον άνθρωπο και σε ό,τι έχει αξία για τον καθένα μας. Η επικοινωνιακή της πολιτική άλλαξε τα δεδομένα και οδήγησε τους άλλους να την αντιγράψουν, έξω από τα καθιερωμένα. Ο Αλέξανδρος, με πάθος, σταθερά εδώ και πολλά χρόνια, σαν σύγχρονος Μίδας, ό,τι αγγίζει το μεταμορφώνει με ανθρωπιά προς το ανθρωπινότερο... Για αυτό και οι περισσότεροι τον εκτιμούν και επιζητούν τη δημιουργική παρουσία του... Με πάθος! Στην ερώτησή μου τι γνώμη έχετε γι' αυτόν απαντούν μεμιάς: Κύριος με Κ κεφαλαίο!

Ε.Σ.



ΓΙΑΝΝΗΣ ΚΑΝΤΩΡΟΣ

Διευθύνων σύμβουλος INTERAMERICAN

Ηγείται εταιρείας με υπηρεσίες πέρα από την ασφάλιση!

Η INTERAMERICAN από το 1969 σχεδιάζει προϊόντα και υπηρεσίες που υπηρετούν τους ανθρώπους και τους βοηθούν να ζήσουν ασφαλέστερα, περισσότερο και καλύτερα. Προσφέρει συμβόλαια σε όλους τους τομείς ασφάλισης με δικές της υποδομές και μέσα. Με πολλαπλούς τρόπους διανομής και σύγχρονους τρόπους εργασίας. Έχει 1.100.000 πελάτες, ιδιώτες και επιχειρήσεις, όπου οι 8 στους 10 θα τη σύστηναν σε φίλους και γνωστούς. Εργάζονται σε αυτήν 1.200 άτομα. Είναι πρώτη σε φήμη και αναγνωρισιμότητα. Μέλος του Ομίλου Achmea με εμπειρία άνω των 200 ετών και έδρα στην Ολλανδία. Οι Ολλανδοί εμπιστεύονται τη διοίκηση του Γιάννη Καντώρου, στον οποίο προβλέπεται να αναθέσουν αρμοδιότητα σε χώρες και εκτός Ελλάδος, τα έσοδα των οποίων θα προστίθενται σε αυτά της Ελλάδος (Ρουμανία, Ουγγαρία, Πολωνία, Κύπρος). Ο Γιάννης Καντώρος, όπως και η INTERAMERICAN, βλέπει τον κόσμο γεμάτο δυνατότητες, εκδηλώνει γνήσιο ενδιαφέρον για πελάτες και συνεργάτες και μετέχει σε ό,τι υπηρετεί τους συνανθρώπους στην εταιρεία, στην Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, στο Επαγγελματικό Ολλανδικό Επιμελητήριο κ.α. Στις βασικές σπουδές ως απόφοιτος του Πολυτεχνείου πρόσθεσε πολλές γνώσεις-εφόδιο στις πολλαπλές ευθύνες και ρόλους του. Είναι μια μεγάλη πνευματική εφεδρεία της ελληνικής και διεθνούς ασφαλιστικής αγοράς και οικονομίας.

Ε.Σ.



ERGO: Ενισχύει την ταυτότητά της με απλότητα!

Η απλότητα είναι μια σπουδαία αρετή. Απλός είναι αυτός που δεν είναι σύνθετος. Απλός είναι ο αγαθός, ο απονήρευτος, ο ανεπιτήδευτος. Η απλότητα είναι φυσικότητα και αφέλεια. Κοντά στην απλότητα είναι η απλοχεριά, η γενναιοδωρία και η απλοποίηση και η φυσικότητα και η απλοϊκότητα. Η ERGO, μέλος της Munich Re, ενός από τους κορυφαίους φορείς ανάληψης ασφαλιστικού κινδύνου παγκοσμίως, αποτελεί μια από τις πιο γνωστές επώνυμες στον κλάδο ασφάλισης. Δεσμεύεται να προστατεύσει ανθρώπους και περιουσιακά τους στοιχεία με απλό τρόπο, θέτοντας στην υπηρεσία τους τους συνεργάτες της με αίσθημα ευθύνης. Απλά, γιατί είναι σημαντικά. Η ERGO επιθυμεί να είναι δίκαιη, αρεστή, να επικοινωνεί με σαφήνεια, να είναι προσβάσιμη, να προσφέρει ποιότητα, να ανταποκρίνεται γρήγορα, να θέτει υψηλά πρότυπα όπως τα ονειρεύτηκε στο ξεκίνημα ο Θ. Κοκκάλης και όπως στοχεύει σήμερα ο Ερρίκος Μοάτσος, που πρόσφατα ανέλαβε την ηγεσία της στην Ελλάδα και σε μια συνάντησή μας μου είπε πως δέσμευσή του και όλων των ανθρώπων της είναι η πελατοκεντρικότητα που αντανακλάται και στις αξίες τους. «Οι πελάτες μας βρίσκονται στο επίκεντρο όλων των ενεργειών μας», είπε. «Τα δε δυνατά μας σημεία: η ικανότητα, η απλότητα, η διαφάνεια, η προσιτότητα, το ενδιαφέρον».

Το «ΝΑΙ» εύχεται καθό 2025 στους ανθρώπους της ERGO, προσδοκώντας να κάνουν την ασφάλιση πιο εύκολη για όλους.

Ε.Σ.

Ο κ. Ερρίκος Μοάτσος.





ΒΑΣΙΛΗΣ ΧΡΙΣΤΙΔΗΣ

ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ALLIANZ

**Με αυτοπεποίθηση
και στρατηγική
ενισχύουμε την ηγετική
θέση της Allianz**



Συνέντευξη στον **ΛΑΜΠΡΟ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟ**

Ο κ. Βασίλης Χριστίδης.

Με «εφόδια» το μεγαλύτερο δίκτυο πωλήσεων της ασφαλιστικής αγοράς, το ισχυρό όνομα και την παγκόσμια κυρίαρχη θέση στον ασφαλιστικό κλάδο, η Allianz Ελλάδος θέτει με αυτοπεποίθηση στόχους ενίσχυσης της ηγετικής της παρουσίας στη χώρα μας.

Τους άξονες αυτής της φιλόδοξης στρατηγικής για την περαιτέρω ενδυνάμωση του ασφαλιστικού της αποτυπώματος στην ελληνική αγορά προς όφελος πρωτίστως των ασφαλισμένων παρουσιάζει σε αποκλειστική του συνέντευξη στο «Ασφαλιστικό NAI» ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας, κ. Βασίλης Χριστίδης.

«Ιδιαίτερο βάρος θα δοθεί στην ενίσχυση του δικτύου πωλήσεων, το οποίο αποτελεί το μεγαλύτερο στην ελληνική αγορά, με περισσότερους από 7.500 εξειδικευμένους συνεργάτες», αναφέρει ο κ. Χριστίδης και χαρακτήρισε θεμέλιο της επιτυχημένης πορείας το ανθρώπινο δυναμικό της εταιρείας. Στους πυλώνες της στρατηγικής εντάσσει ακόμη την τεχνολογία, την Τεχνητή Νοημοσύνη και την ανάπτυξη του ανθρώπινου δυναμικού.

Η Allianz, που έχει εδραιώσει την παρουσία της ως ένας από τους κορυφαίους παρόχους ασφαλιστικών λύσεων για μεγάλες επιχειρήσεις και έργα υποδομής, εστιάζει και στην τεχνολογική καινοτομία, αναγνωρίζοντας τη σημασία της στην οικονομική ανάπτυξη. Η εταιρεία πρόσφατα ανακοίνωσε τη συμμετοχή της ως Ιδρυτικό Μέλος και Χρυσός Δωρητής στο Thessaloniki Innovation & Technology Center (Thess INTEC), το μεγαλύτερο τεχνολογικό πάρκο στην Ελλάδα και ένα από τα μεγαλύτερα στη Νοτιοανατολική Ευρώπη.

Επιπλέον, ο κ. Χριστίδης αφήνει ανοικτό το ενδεχόμενο νέων κινήσεων εξαγοράς ασφαλιστικών εταιρειών, σημειώνοντας ότι «εξετάζουμε διαρκώς νέες ευκαιρίες που θα ενισχύσουν την παρουσία μας στην ελληνική αγορά» και υπογραμμίζοντας ότι η τεχνογνωσία και η υποστήριξη του Ομίλου Allianz «μας δίνουν τη σιγουριά ότι μπορούμε να ανταποκριθούμε στις πιο απαιτητικές προκλήσεις της αγοράς».

— Στο τέλος του 2024 συμπληρώθηκε μία χρονιά από την εμπορική ενοποίηση της Allianz με την Ευρωπαϊκή Πίστη. Ταυτόχρονα, ήταν και η πρώτη σας χρονιά ως CEO της ενοποιημένης εταιρείας. Μπορείτε να μας κάνετε μια αποτίμηση της όλης κατάστασης και πώς έκλεισε παραγωγικά το έτος;

Το 2024 αποτέλεσε μια χρονιά-ορόσημο που χαρακτηρίστηκε από σημαντικές προκλήσεις, αλλά και αξιοσημείωτα επιτεύγματα. Η διαδικασία ενοποίησης απαιτήσε συντονισμένες προσπάθειες σε όλα τα επίπεδα λειτουργίας. Μέσα σε αυτό το περιβάλλον μείναμε πιστοί στο στόχο μας να ενισχύσουμε την ηγετική μας θέση στην αγορά, αποτελώντας την κορυφαία επιλογή πελατών και συνεργατών μέσω καινοτόμων προϊόντων και υπηρεσιών.

Βασικό μέρος της στρατηγικής μας ήταν η εις βάθος κατανόηση των αναγκών της αγοράς, που οδήγησε στη διαμόρφωση ενός ισχυρού εμπορικού πλέγματος και ενός διευρυμένου χαρτοφυλακίου σύγχρονων ασφαλιστικών λύσεων. Επιπλέον, εστίασαμε στην ανάπτυξη του δικτύου μας μέσω μιας αναβαθμισμένης πολιτικής αμοιβών με έμφαση στη διαφάνεια και στις συνεχείς εκπαιδεύσεις για την ενίσχυση των δεξιοτήτων των συνεργατών μας. Παράλληλα, η συνεχής επένδυση σε τεχνολογικές υποδομές και ψηφιακά εργαλεία συνέβαλε καθοριστικά στη βελτιστοποίηση των υπηρεσιών μας προς πελάτες και συνεργάτες.

Θεμέλιο της επιτυχημένης πορείας μας αποτέλεσε το ανθρώπινο δυναμικό της εταιρείας. Οι εργαζόμενοί μας, με το υψηλό επίπεδο επαγγελματισμού και την ακλόνητη δέσμευσή τους, αποτέλεσαν την κινητήρια δύναμη πίσω από την επιτυχή ολοκλήρωση της ενοποίησης. Η αφοσίωσή τους στην εξυπηρέτηση πελατών





Στην Allianz επενδύουμε συστηματικά στο δίκτυο των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών. Αυτή η στρατηγική επιλογή αντανakλά τα υψηλά επίπεδα ικανοποίησης που καταγράφουν οι έρευνες πελατών και συνεργατών.

και συνεργατών, σε συνδυασμό με την ακούραστη προσπάθειά τους, έθεσε τα θεμέλια για τη σταθερή αναπτυξιακή μας πορεία και την επίτευξη των στρατηγικών μας στόχων.

Συνολικά, το 2024, η Allianz πέτυχε σημαντική ανάπτυξη. Συγκεκριμένα, η παραγωγή αυξήθηκε κατά 5% το 2024, με τον κλάδο Ζωής να καταγράφει αύξηση 6%, εξαιρώντας τα DAF συμβόλαια που επηρεάστηκαν αρνητικά λόγω της αλλαγής της νομοθεσίας, και τις Γενικές Ασφαλίσεις να παρουσιάζουν άνοδο μεγαλύτερη του 5%. Στόχος μας είναι να συνεχίσουμε αυτή την ανοδική πορεία, ενισχύοντας ταυτόχρονα την καινοτομία και τη βιωσιμότητα των υπηρεσιών μας.

— Ποιες είναι οι στρατηγικές προτεραιότητες της εταιρείας για το 2025; Σε ποιους τομείς εστιάζετε σε ό,τι αφορά την ανάπτυξη;

Στην Allianz, πιστεύουμε ακράδαντα στις δυνατότητες και τη δυναμική της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, η οποία εξελίσσεται ραγδαία και παρουσιάζει σημαντικές προοπτικές ανάπτυξης. Για το 2025, η στρατηγική μας εστιάζει σε βασικούς άξονες που θα μας επιτρέψουν να διατηρήσουμε και να ενισχύσουμε την ηγετική μας θέση, προσφέροντας λύσεις που ανταποκρίνονται στις σύγχρονες ανάγκες της κοινωνίας και της οικονομίας.

Ο πρώτος μας στρατηγικός άξονας συνεχίζει να είναι η ενίσχυση του δικτύου πωλήσεων, το οποίο αποτελεί το μεγαλύτερο στην ελληνική αγορά, με περισσότερους από 7.500 εξειδικευμένους συνεργάτες. Η διαρκής επένδυση στην εκπαίδευση και την ενδυνάμωση του δικτύου μας είναι απαραίτητη, ώστε να εξασφαλίσουμε ότι οι συνεργάτες μας διαθέτουν όλα τα απαραίτητα εργαλεία και την τεχνογνωσία για να προσφέρουν εξατομικευμένες λύσεις στους πελάτες μας.

Παράλληλα, η τεχνολογία και η Τεχνητή Νοημοσύνη (AI) αποτελούν βασικούς πυλώνες της στρατηγικής μας. Επενδύουμε σε ψηφιακά εργαλεία και αυτοματοποιημένες διαδικασίες που βελτιώνουν τη διαχείριση κινδύνων, την εμπειρία των πελατών και την ταχύτητα διεκπεραίωσης των αποζημιώσεων. Ήδη στην Ελλάδα έχουμε ενσωματώσει προηγμένες εφαρμογές σε τομείς όπως η ανάληψη κινδύνων, ο έλεγχος δεδομένων και η ανίχνευση απάτης για τη βελτίωση της αποδοτικότητας και της ακρίβειας στις υπηρεσίες μας.

Τέλος, η ανάπτυξη του ανθρώπινου δυναμικού παραμένει βασική μας προτεραιότητα. Θα συνεχίσουμε να επενδύουμε στην εκπαίδευση και την επαγγελματική εξέλιξη των εργαζομένων μας, διασφαλίζοντας ότι διαθέτουν τις απαραίτητες δεξιότητες και εργαλεία για να ανταποκριθούν στις απαιτήσεις της αγοράς. Μέσα από

Θεμέλιο της επιτυχημένης πορείας μας αποτέλεσε το ανθρώπινο δυναμικό της εταιρείας. Οι εργαζόμενοί μας, με το υψηλό επίπεδο επαγγελματισμού και την ακλόνητη δέσμευσή τους, αποτέλεσαν την κινητήρια δύναμη πίσω από την επιτυχή ολοκλήρωση της ενοποίησης.

συνεχή κατάρτιση, ενίσχυση των ψηφιακών δεξιοτήτων και δημιουργία ευκαιριών εξέλιξης, επιδιώκουμε να διατηρήσουμε ένα ισχυρό, καταρτισμένο και αφοσιωμένο ανθρώπινο δυναμικό, το οποίο θα συμβάλει στην υλοποίηση της στρατηγικής μας και στην περαιτέρω ανάπτυξη της Allianz στην Ελλάδα.

— Η Allianz διατηρεί ισχυρή παρουσία σε όλους τους ασφαλιστικούς κλάδους. Σε ποιους εστιάζει περισσότερο για την τρέχουσα χρονιά;

Η Allianz αναγνωρίζει τις αυξανόμενες ανάγκες των ασφαλισμένων και προσαρμόζει τη στρατηγική της αναλόγως. Σίγουρα το γεγονός ότι είμαστε Νο1 στις Γενικές Ασφαλίσεις, σημαίνει πως αποτελούν την πρώτη μας προτεραιότητα για ανάπτυξη. Ένας ακόμη από τους τομείς που μας ενδιαφέρει είναι αυτός της ασφάλισης υγείας. Στόχος μας είναι να προσφέρουμε προσαρμοσμένες λύσεις, που επιτρέπουν στους ασφαλισμένους να επιλέξουν την κάλυψη που ανταποκρίνεται καλύτερα στις ανάγκες και τις οικονομικές τους δυνατότητες.

Με δεδομένες τις επιπτώσεις της κλιματικής αλλαγής και τη σεισμική δραστηριότητα στην Ελλάδα, η ασφάλιση κατοικίας και περιουσίας αποτελεί βασικό τομέα της ανάπτυξής μας. Το 2024, η ασφαλιστική διείσδυση στις κατοικίες παρέμεινε χαμηλή, αγγίζοντας μόλις το 17%, με περίπου 1,1 εκατομμύριο από τα 6,5 εκατομμύρια σπίτια να είναι ασφαλισμένα, κυρίως μέσω των στεγαστικών δανείων. Σε ένα περιβάλλον όπου οι φυσικές καταστροφές είναι συχνότερες και πιο έντονες, είναι σημαντική η ενίσχυση αυτού του κλάδου προς όφελος της ελληνικής οικονομίας.

Τέλος, σημαντική για εμάς παραμένει η ασφάλιση αυτοκινήτου, όπου διατηρούμε μακροχρόνιες συνεργασίες με εισαγωγείς και εμπόρους της αυτοκινητοβιομηχανίας. Μέσα από αυτές τις συνεργασίες, προσφέρουμε εξειδικευμένα ασφαλιστικά προϊόντα, όπως επεκτάσεις

εγγύησης και προγράμματα προσαρμοσμένα στις ανάγκες των σύγχρονων οδηγών. Παράλληλα, η Allianz παρακολουθεί στενά τις τεχνολογικές εξελίξεις στον τομέα της αυτοκίνησης, όπως η ηλεκτροκίνηση, ώστε να ενσωματώνει νέες λύσεις στις ασφαλιστικές της υπηρεσίες.

Με αυτές τις στρατηγικές προτεραιότητες, η Allianz στοχεύει να διατηρήσει την ηγετική της θέση στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, προσφέροντας καινοτόμες, βιώσιμες και πελατοκεντρικές λύσεις, οι οποίες ανταποκρίνονται στις σύγχρονες ανάγκες της κοινωνίας.

— Η εταιρεία έχει μια σημαντική παρουσία στην ασφάλιση μεγάλων έργων και μεγάλων επιχειρήσεων; Τι σημαίνει για την επιχείρηση και την οικονομία ευρύτερα η ασφάλιση;

Η Allianz έχει εδραιώσει την παρουσία της ως ένας από τους κορυφαίους παρόχους ασφαλιστικών λύσεων για μεγάλες επιχειρήσεις και έργα υποδομής, προσφέροντας εξειδικευμένες καλύψεις. Η δέσμευση της εταιρείας στην ασφάλεια και τη βιωσιμότητα των επιχειρήσεων δεν περιορίζεται μόνο στην προστασία από κινδύνους, αλλά επεκτείνεται στην ενίσχυση της οικονομικής σταθερότητας και την ανάπτυξη στρατηγικών συνεργασιών που διαμορφώνουν το επιχειρηματικό περιβάλλον της χώρας.

Σε επίπεδο επιχειρήσεων, μέσα από την Allianz Commercial η εταιρεία παρέχει ολοκληρωμένες λύσεις που αφενός διασφαλίζουν τη βιωσιμότητα των επιχειρήσεων, μειώνοντας την έκθεσή τους σε οικονομικούς και φυσικούς κινδύνους, αφετέρου λειτουργούν ως σταθεροποιητικός παράγοντας για την ελληνική αγορά, προσελκύοντας επενδύσεις και ενισχύοντας την ανταγωνιστικότητα της χώρας.

Ο Όμιλος Allianz συγκαταλέγεται μεταξύ των πιο φερέγγυων ασφαλιστικών οργανισμών στην Ευρώπη, με rating AA σύμφωνα με την S&P στις 30.06.2024 και δείκτη φερεγγυότητας 209% σύμφωνα με τη δημοσίευση



των αποτελεσμάτων 9μήνου του 2024, ενώ αποτελεί για 6η συνεχόμενη χρονιά το Νο1 ασφαλιστικό brand παγκοσμίως, σύμφωνα με την κατάταξη «Best Global Brands» της Interbrand. Αυτή η οικονομική και εμπορική ισχύς τού επιτρέπει να προσφέρει σταθερότητα ακόμα και σε περίοδους κρίσεων στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Πέρα από την κλασική ασφαλιστική δραστηριότητα, η Allianz επενδύει επίσης στην τεχνολογική καινοτομία, αναγνωρίζοντας τη σημασία της στην οικονομική ανάπτυξη. Η εταιρεία πρόσφατα ανακοίνωσε τη συμμετοχή της ως Ιδρυτικό Μέλος και Χρυσός Δωρητής στο Thessaloniki Innovation & Technology Center (Thess INTEC), το μεγαλύτερο τεχνολογικό πάρκο στην Ελλάδα και ένα από τα μεγαλύτερα στη Νοτιοανατολική Ευρώπη.

Με τη συμμετοχή της Allianz, η οποία έχει δεσμευτεί να στηρίξει πρωτοβουλίες που προωθούν την έρευνα και την τεχνολογία, ενισχύεται η μετάβαση της ελληνικής οικονομίας σε ένα μοντέλο βασισμένο στη γνώση και τη βιωσιμότητα.

— Ο Όμιλος Allianz είναι leader στην ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά. Ποιοι οι στόχοι της για την Ελλάδα; Μπορεί η πρωτιά στη χώρα μας να προκύψει από οργανική ανάπτυξη ή θα απαιτήσει νέες εξαγορές ασφαλιστικών εταιρειών;

Ο Όμιλος Allianz, ως ηγέτης στην ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά, έχει θέσει στρατηγικούς στόχους για την Ελλάδα, επικεντρωνόμενος στην ενίσχυση της παρουσίας της και στην παροχή ολοκληρωμένων ασφαλιστικών λύσεων.

Στο πλαίσιο αυτό, εξετάζουμε διαρκώς νέες ευκαιρίες που θα ενισχύσουν την παρουσία μας στην ελληνική αγορά. Η Ελλάδα, η οποία έχει χαμηλά επίπεδα ασφαλιστικής συνείδησης, προσφέρει σημαντικές προοπτικές ανάπτυξης, τις οποίες είμαστε έτοιμοι να εκμεταλλευτούμε.

Αναφορικά με τις εξαγορές, η Allianz παραμένει προσηλωμένη στη στρατηγική της βιώσιμης ανάπτυξης και της οργανικής εξέλιξης. Ωστόσο, ως μεγάλος οργανισμός, συνεχώς αξιολογούμε ευκαιρίες που θα μας επιτρέψουν να υλοποιήσουμε τη στρατηγική μας και να εξυπηρετήσουμε

καλύτερα την ελληνική αγορά. Η τεχνογνωσία και η υποστήριξη του Ομίλου Allianz μάς δίνουν τη σιγουριά ότι μπορούμε να ανταποκριθούμε στις πιο απαιτητικές προκλήσεις της αγοράς.

— Διαθέτετε ένα ισχυρό και μεγάλο δίκτυο πωλήσεων. Θα επιμείνετε στην ανάπτυξη μέσω αυτού ή θα επεκταθείτε και στο Bancassurance ή και σε άλλα εναλλακτικά δίκτυα;

Η αξιοποίηση των καναλιών Bancassurance & Direct για την ανάπτυξη του κλάδου και την ενίσχυση της διείσδυσης αποτελεί μια ιδιαίτερη πρόκληση για την ελληνική αγορά. Σε αυτό το περιβάλλον, η Allianz παραμένει προσηλωμένη στην αξιοποίηση καναλιών που προσφέρουν ευελιξία και επιπλέον επιλογές στους ασφαλισμένους της. Για το λόγο αυτόν στην Ελλάδα έχουμε την Allianz Direct, η οποία κυρίως εστιάζει στην ασφάλιση αυτοκινήτου, διαθέτοντας ολοκληρωμένες και αξιόπιστες καλύψεις, εύκολα και γρήγορα και με απόλυτη διαφάνεια.

Ωστόσο, η ασφάλιση δεν είναι ένα απλό καταναλωτικό προϊόν με άμεσα ορατά οφέλη στην καθημερινότητα. Αντιθέτως, αποτελεί μια σύνθετη χρηματοοικονομική υπηρεσία και μια επένδυση για το μέλλον, που σχεδιάζεται λαμβάνοντας υπόψη το εξατομικευμένο προφίλ κάθε ασφαλισμένου. Για αυτόν ακριβώς το λόγο, στην Allianz επενδύουμε συστηματικά στο δίκτυο των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών. Ένας εξειδικευμένος σύμβουλος έχει τη δυνατότητα να αφιερώνει τον απαραίτητο χρόνο για να κατανοήσει σε βάθος τις ανάγκες του πελάτη, να προτείνει το κατάλληλο πακέτο με τις απαραίτητες εγγυήσεις και κυρίως να σταθεί δίπλα του στις δύσκολες στιγμές, ενεργοποιώντας άμεσα το μηχανισμό των αποζημιώσεων.

Αυτή η στρατηγική επιλογή αντανακλά τα υψηλά επίπεδα ικανοποίησης που καταγράφουν οι έρευνες πελατών και συνεργατών.

— Πώς σχολιάζετε τις πρόσφατες κυβερνητικές αποφάσεις για την ασφάλιση (υποχρεωτική ασφάλιση επιχειρήσεων, έκπτωση στον ΕΝΦΙΑ κ.λπ.); Αρκούν για να αλλάξουν την εικόνα της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, η οποία συνεχίζει να κινείται με «χαμηλές πτήσεις» σε σύγκριση με τον μέσο ευρωπαϊκό όρο;

Οι πρόσφατες κυβερνητικές αποφάσεις κινούνται προς τη σωστή κατεύθυνση. Ωστόσο, δεν είναι αρκετές από μόνες τους για να φέρουν την επιθυμητή αλλαγή στην ασφαλιστική αγορά. Η Ελλάδα εξακολουθεί να υπολείπεται σημαντικά σε ασφαλιστική συνείδηση, τόσο σε επίπεδο νοικοκυριών όσο και επιχειρήσεων.

Για να δούμε πραγματική διαφορά, πρέπει να ενισχυ-

θούν τα κίνητρα. Για παράδειγμα, η υποχρεωτικότητα στην ασφάλιση επιχειρήσεων αφορά σήμερα όσες έχουν τζίρο πάνω από 2 εκατ. ευρώ, ενώ θα έπρεπε να μειωθεί στις 500 χιλ. ευρώ, ώστε να καλυφθεί μεγαλύτερο κομμάτι των μικρομεσαίων επιχειρήσεων, που άλλωστε αποτελούν το 95% της ελληνικής οικονομίας.

Η ασφάλιση συνολικά δεν είναι απλώς ένας μηχανισμός αποζημίωσης, αλλά και ένα εργαλείο πρόληψης. Όταν κάποιος ασφαρίζεται έναντι φυσικών καταστροφών, δεν προστατεύει μόνο τη δική του περιουσία, αλλά ενισχύει και τη συνολική ανθεκτικότητα της οικονομίας. Αυτή η νοοτροπία πρέπει να ενισχυθεί, αν θέλουμε να δούμε πραγματική πρόοδο.

Σε αυτό το πλαίσιο, η συνεργασία κράτους και ιδιωτικής ασφάλισης πρέπει να προχωρήσει με πιο δυναμικά βήματα. Δεν μπορεί το κράτος να επωμίζεται μόνο του την αποζημίωση για φυσικές καταστροφές. Χρειάζεται ένα ολοκληρωμένο πλαίσιο, όπου η ιδιωτική ασφάλιση λειτούργει συμπληρωματικά και προληπτικά, όπως συμβαίνει σε πολλές ευρωπαϊκές χώρες με ιδιαίτερη επιτυχία. Είναι κάτι που μπορούμε και πρέπει να εξελίξουμε και στην Ελλάδα.

— Ποιος είναι ο απολογισμός σας από την επιστροφή σας στην Ελλάδα και την ανάληψη ως επικεφαλής στην Allianz;

Η επιστροφή στην Ελλάδα και η ανάληψη της ηγεσίας σε μία από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρείες της χώρας ήταν για μένα μια μοναδική πρόκληση, αλλά και μια εξαιρετική ευκαιρία να συμβάλω στην ανάπτυξη και εξέλιξη της αγοράς.

Η Allianz διαθέτει πολυετή εμπειρία και τεχνογνωσία, ένα ιδιαίτερα δυναμικό δίκτυο, καθώς και εξειδικευμένο προσωπικό. Η ευκαιρία να ηγηθώ σε μια τέτοια εταιρεία, συνδυάζοντας την καινοτομία και τις σύγχρονες τάσεις του κλάδου με τη συνεχιζόμενη επένδυση στον άνθρωπο και

την εξυπηρέτηση των πελατών, ήταν κάτι που με ενθουσίασε και με κινητοποίησε να δουλέψω με ακόμα μεγαλύτερο ζήλο.

Αυτό το διάστημα είχα την τύχη να συνεργαστώ με εξαιρετικούς επαγγελματίες και να δω από κοντά πώς η δέσμευση στην ποιότητα και στην καινοτομία μπορεί να μεταμορφώσει έναν οργανισμό. Μαζί με την ομάδα μας, καταφέραμε να ενισχύσουμε την ψηφιακή μας παρουσία, να εισαγάγουμε νέα, καινοτόμα προϊόντα και να βελτιώσουμε σημαντικά την εμπειρία των πελατών μας.

Είμαι ιδιαίτερα υπερήφανος για τον τρόπο με τον οποίο η Allianz ανταποκρίθηκε στις προκλήσεις του τελευταίου χρόνου. Παραμείναμε σταθεροί στη δέσμευσή μας για άριστη εξυπηρέτηση, ενώ παράλληλα προσαρμοστήκαμε γρήγορα στις νέες συνθήκες, αποδεικνύοντας την ανθεκτικότητα και την προσαρμοστικότητα του οργανισμού μας.

Τα αποτελέσματα που καταφέραμε και η συνεχής εξέλιξη της Allianz στην ελληνική αγορά επιβεβαιώνουν ότι η επιλογή αυτή άξιζε τον κόπο. Η αναγνώρισή μας ως Loyalty Leader για 9 συνεχόμενα έτη δεν είναι απλώς ένας τίτλος. Είναι η απόδειξη της εμπιστοσύνης των πελατών μας και της αφοσίωσης των συνεργατών μας.

Είμαι πεπεισμένος ότι οι προοπτικές για την ασφαλιστική αγορά στην Ελλάδα είναι εξαιρετικές και ότι η Allianz θα συνεχίσει να πρωτοπορεί, θέτοντας νέα πρότυπα στον κλάδο. Βλέπω μπροστά μας μια εποχή μεγάλων ευκαιριών, όπου η τεχνολογική καινοτομία συναντά τις παραδοσιακές αξίες της ασφάλισης, δημιουργώντας νέες δυνατότητες για την προστασία και την ευημερία των πελατών μας.

Αυτή η διαδρομή είναι γεμάτη προκλήσεις, αλλά και απεριόριστες ευκαιρίες – και προσωπικά θεωρώ ότι κάθε στιγμή αυτής της εμπειρίας άξιζε τον κόπο. Η δέσμευσή μας για συνεχή βελτίωση και καινοτομία, σε συνδυασμό με το πάθος και την αφοσίωση της ομάδας μας, με κάνουν να ατενίζω το μέλλον με αισιοδοξία και ενθουσιασμό. **NAI**

ΒΑΣΙΛΗΣ ΧΡΙΣΤΙΔΗΣ

Ο Βασίλης Χριστίδης ανέλαβε CEO της Allianz Ευρωπαϊκής Πίστης τον Ιανουάριο 2024. Από το 2013 διετέλεσε CEO της Allianz Trade στην Ελλάδα και από το 2016 Regional Commercial Director στην Ιταλία, υπεύθυνος για τη Μεσόγειο, τη Μέση Ανατολή και την Αφρική. Το 2021 ανέλαβε CEO της κοινοπραξίας της Allianz Trade στην Πορτογαλία, όπου επέβλεψε την πλήρη εξαγορά και ενοποίησή της στον όμιλο. Επίσης έχει εργαστεί στην Εταιρική και Επενδυτική Τραπεζική στο Λονδίνο, στην Αθήνα και την Κωνσταντινούπολη. Κατέχει πτυχίο Οικονομικών Επιστημών από το Πανεπιστήμιο Μακεδονίας, MSc in International Business από το University of Manchester και MBA από το City University.

Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου: Οι ασφαλιστικές έκαναν γενναία χειρονομία για την Υγεία

Η ΕΑΕΕ έκοψε την πρωτοχρονιάτικη πίτα

Του **ΚΩΣΤΗ ΣΠΥΡΟΥ**



Τη στήριξη της ασφαλιστικής αγοράς στην κοινωνία επαναβεβαίωσε ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ, Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, κατά τη διάρκεια της κοπής της πρωτοχρονιάτικης πίτας στο Μικρό Χρηματιστήριο Αθηνών, παρουσία εκπροσώπων της ασφαλιστικής βιομηχανίας, του πολιτικού κόσμου και δημοσιογράφων.

Μιλώντας στην κάμερα του «Ασφαλιστικού ΝΑΙ» και αναφερόμενος στο θέμα των ασφαλιστρών στα συμβόλαια υγείας, τόνισε ότι η ασφαλιστική αγορά έκανε μια γενναία χειρονομία για να βοηθήσει τον Έλληνα να ασφαλιστεί στην ιδιωτική ασφάλιση. Ο Έλληνας υποφέρει με το να είναι ανασφάλιστος στην ιδιωτική υγεία, πρόσθεσε

ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ. «Χρειάζονται όμως πολύ σοβαρά μέτρα, μονομερώς δεν είναι δυνατόν η ασφαλιστική αγορά να λύσει το κενό προστασίας. Το κενό προστασίας είναι κάτι που πρέπει να ενώνει όχι μόνο εμάς του ασφαλιστές, αλλά τον πολιτικό κόσμο. Το κενό προστασίας στην Ελλάδα είναι μεγαλύτερο από ό,τι στον υπόλοιπο κόσμο και πρέπει να δοθούν κίνητρα. Κάποια έχει υιοθετήσει η κυβέρνηση και το αναγνωρίζουμε», είπε στην κάμερα του «Ασφαλιστικού ΝΑΙ» και στον Κωστή Σπύρου ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου.

Πρέπει η κυβέρνηση και όλος ο πολιτικός κόσμος να σκύψει πάνω σε αυτό το θέμα. Δεν είναι θέμα κερδών και αποδόσεων στις ασφαλιστικές εταιρείες. Ο μέσος Έλληνας να μη χρειάζεται να πληρώνει από την τσέπη του όταν επέρ-



Φωτογραφικά στιγμιότυπα με το «φακό» του «ΝΑΙ».



χεται κάποιος κίνδυνος και η ασφαλιστική αγορά είναι εδώ με λύσεις, πρόσθεσε ο κ. Σαρρηγεωργίου.

Νωρίτερα στο χαιρετισμό του ο κ. Σαρρηγεωργίου αναφέρθηκε στη χρονιά που πέρασε και στις ενέργειες της Ένωσης, ώστε περισσότερος κόσμος να αντιληφθεί την αξία της ασφάλισης, αλλά και την ανάγκη υποστήριξης του κλάδου και του θεσμού από την Πολιτεία, τόσο στις φυσικές καταστροφές όσο και στον τομέα της Υγείας.

Σημειώνεται ότι το φλουρί έπεσε στον κ. Παύλο Κασκαρέλη, διευθύνοντα σύμβουλο της «Υδρογείας Ασφαλιστική».





Γιατί στην Allianz



Πάνω από 7.500 Συνεργάτες,
το μεγαλύτερο δίκτυο
συνεργατών στην Ελλάδα.



1η θέση στον κλάδο
Γενικών Ασφαλίσεων.



5η θέση στο σύνολο
της Ασφαλιστικής
Αγοράς.



No1 ασφαλιστική εταιρία
το 2023 για 5η χρονιά,
στα Best Global Brands
της Interbrand.



Συνολικά κορυφαία Ασφαλιστική
εταιρία στην Ελλάδα το 2022
στην εξυπηρέτηση Πελατών
& Συνεργατών.



Loyalty Leader για
8η συνεχόμενη χρονιά
στην αξιολόγηση
των πελατών.

ΕΑΕΕ

Αύξηση κατά 8,2% στην παραγωγή ασφαλίσεων το 2023

Στα 17,2 δισ. ευρώ το σύνολο των επενδύσεων



Σε αναπτυξιακή τροχιά ήταν η ασφαλιστική αγορά το 2023, με την παραγωγή ασφαλίσεων να αυξάνεται κατά 8,2%, φτάνοντας στα 5,4 δισ. ευρώ, σύμφωνα με την ετήσια στατιστική έκθεση «Η Ιδιωτική Ασφάλιση στην Ελλάδα» της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος (ΕΑΕΕ). Συγκεκριμένα, οι ασφαλίσεις κατά Ζημιών κατέγραψαν αύξηση 11,7% σε σχέση με το 2022 και οι ασφαλίσεις Ζωής διατήρησαν σταθερά ανοδική πορεία με 4,5% αύξηση. Η συμμετοχή του κλάδου στο ΑΕΠ της χώρας έφτασε το 2,4% και το σύνολο των επενδύσεων το 2023 τα 17,2 δισ. ευρώ.

Η ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΠΟΡΕΙΑ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΚΛΑΔΟΥ

Από τις 48 ασφαλιστικές επιχειρήσεις οι οποίες δραστηριοποιήθηκαν με καθεστώς εγκατάστασης στην Ελλάδα το 2023, με βάση τις ασφαλιστικές τους εργασίες, οι 33 ήταν ασφαλιστικές επιχειρήσεις ασφαλίσεων κατά Ζημιών, οι 5 ήταν επιχειρήσεις ασφαλίσεων Ζωής και 10 ήταν επιχειρήσεις που ασκούν ταυτόχρονα δραστηριότητες ασφαλίσεων Ζωής και ασφαλίσεων κατά Ζημιών (συμπεριλαμβάνονται επιχειρήσεις Ζωής που, εκ των ασφαλίσεων κατά Ζημιών, ασκούν αποκλειστικά τους κλάδους «Ατυχήματα» και «Ασθένειες»).

Ως προς τη μορφή εγκατάστασης, οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις διακρίνονται σε 28 Ανώνυμες Ασφαλιστικές Εταιρείες, 17 Υποκαταστήματα αλλοδαπών ασφαλιστικών επιχειρήσεων και 3 πανελλήνιους αλληλίσφαριστικούς συνεταιρισμούς.

Επιπρόσθετα, ασφαλιστική δραστηριότητα στην Ελλάδα ασκούν και ασφαλιστικές επιχειρήσεις που έχουν την έδρα τους σε άλλο κράτος-μέλος της Ε.Ε., με καθεστώς ελεύθερης παροχής υπηρεσιών, και οι οποίες εποπτεύονται, ως προς τη χρηματοοικονομική τους κατάσταση, από τις αρμόδιες εποπτικές αρχές των χωρών καταγωγής τους.

Η ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ

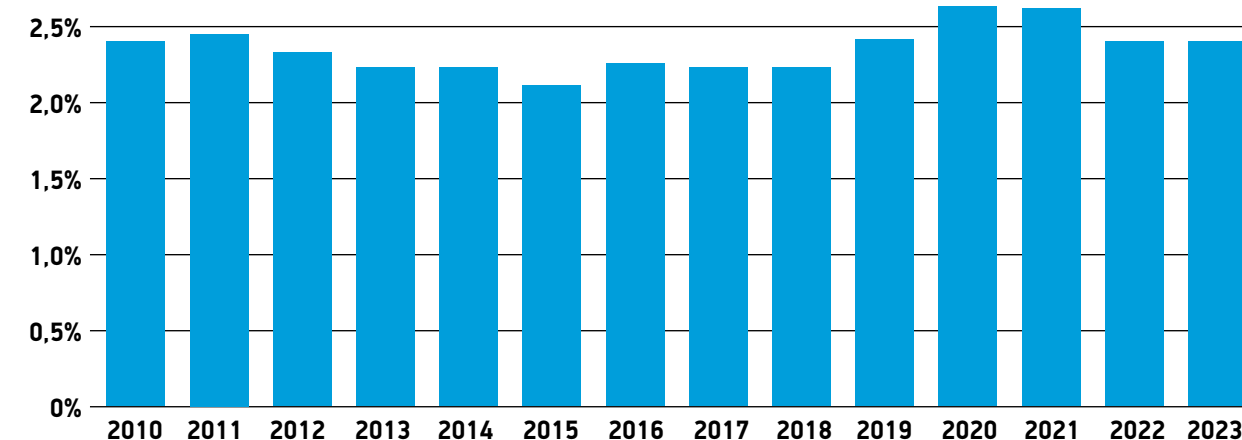
Τα ασφάλιστρα από πρωτασφαλιστικές εργασίες (εγγεγραμμένα ασφάλιστρα και δικαιώματα συμβολαίων) έφτασαν τα

5,4 δισ. €, αυξημένα κατά 8,2% σε σχέση με το 2022. Από αυτά, τα 2,54 δισ. € αφορούσαν στις ασφαλίσεις Ζωής (47% του συνόλου), ενώ τα 2,86 δισ. € στις ασφαλίσεις κατά Ζημιών (53%).

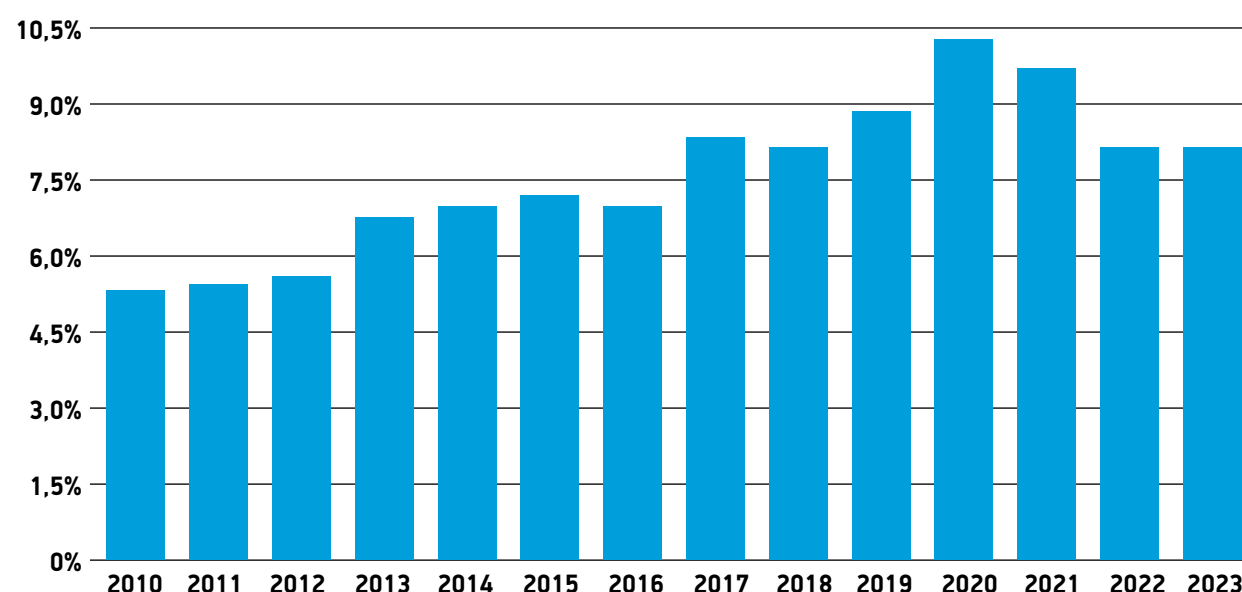
Η παραγωγή των ασφαλίσεων Ζωής αυξήθηκε κατά 4,5% έναντι του 2022, ενώ η αντίστοιχη των ασφαλίσεων κατά Ζημιών αυξήθηκε κατά 11,7%.

Το ποσοστό συμμετοχής της συνολικής παραγωγής εγγεγραμμένων ασφαλίσεων επί του ΑΕΠ της χώρας εκτιμάται ότι έφθασε στο 2,4%. Το ποσοστό παρέμεινε στα επίπεδα του 2022 (2,4%), αποτέλεσμα της παρόμοιας αύξησης τόσο της παραγωγής ασφαλίσεων (+8,2%) όσο και του ΑΕΠ της χώρας σε τρέχουσες τιμές (+8,3%), σύμφωνα με την τελευταία αναθεώρηση των στοιχείων των Εθνικών Λογαριασμών από την Ελληνική Στατιστική Αρχή (ΕΛ.ΣΤΑΤ.).

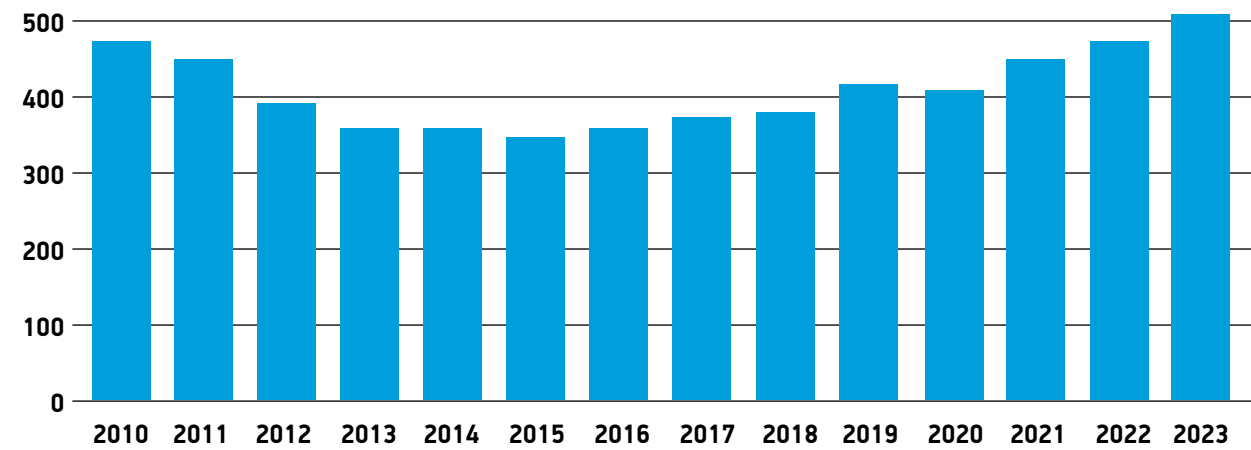
Ποσοστό ασφαλίσεων επί του Α.Ε.Π.



Ποσοστό επενδύσεων επί του Α.Ε.Π.



Κατά κεφαλήν ασφάλιστρα (σε €)



Το ποσοστό επενδύσεων της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς επί του ΑΕΠ έφτασε το 7,64% το 2023, σημειώνοντας οριακή κάμψη σε σχέση με το 2022 (7,69%).

ΤΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΜΕΓΕΘΗ

Το σύνολο του Ενεργητικού των ασφαλιστικών επιχειρήσεων έφθασε στα 21,2 δισ. € (καταγραφή με βάση τα ΔΠΧΑ). Οι επενδύσεις αποτέλεσαν το 81,3% του Ενεργητικού, φθάνοντας τα 17,2 δισ. €. Οι ασφαλιστικές προβλέψεις έφθασαν στα 14,4 δισ. € και αποτέλεσαν το 68,0% του Παθητικού.

Η ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΤΗΣ ΙΔΙΩΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ

α) Ποσοστό εγγεγραμμένων ασφαλιστρών επί του ΑΕΠ

Το ποσοστό συμμετοχής της συνολικής παραγωγής εγγεγραμμένων ασφαλιστρών επί του ΑΕΠ της χώρας εκτιμάται ότι έφθασε στο 2,4%. Το ποσοστό παρέμεινε στα επίπεδα του 2022 (2,4%), αποτέλεσμα της παρόμοιας αύξησης τόσο της παραγωγής ασφαλιστρών (+8,2%) όσο και του ΑΕΠ της χώρας σε τρέχουσες τιμές (+8,3%), σύμφωνα με την τελευταία αναθεώρηση των στοιχείων των Εθνικών Λογαριασμών από την ΕΛ.ΣΤΑΤ.

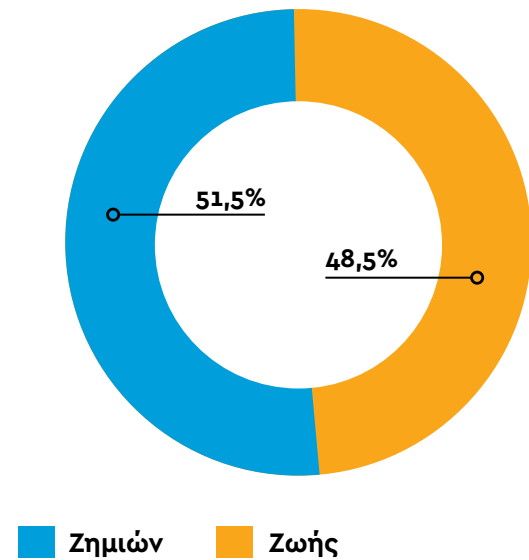
Στους αριθμημένους πίνακες του παραρτήματος καταγράφονται αναλυτικά τα μεγέθη που αναφέρονται στην παρούσα έκθεση και αφορούν την εξέλιξη του κλάδου τα τελευταία χρόνια.

β) Ποσοστό επενδύσεων επί του ΑΕΠ

Ο υπολογισμός του συνόλου των επενδύσεων των ασφαλιστικών επιχειρήσεων ως ποσοστό του ΑΕΠ της χώρας αποτελεί διεθνώς έναν δείκτη του βαθμού ανάπτυξης της ασφαλιστικής αγοράς, ενώ ταυτόχρονα αναδεικνύει τη δυναμικότητα και το βαθμό ωριμότητας ιδιαιτέρως των ασφαλίσεων Ζωής.

Το ποσοστό επενδύσεων της ελληνικής ασφαλιστικής

Παραγωγή ασφαλιστρών 2023 (ΕΙΟΡΑ)



αγοράς επί του ΑΕΠ έφτασε το 7,64% το 2023, σημειώνοντας οριακή κάμψη σε σχέση με το 2022 (7,69%).

Ο δείκτης συνεχίζει να απέχει αρκετά από το αντίστοιχο μέσο ποσοστό των άλλων ευρωπαϊκών χωρών με υψηλότερο βαθμό ανάπτυξης της ασφαλιστικής αγοράς.

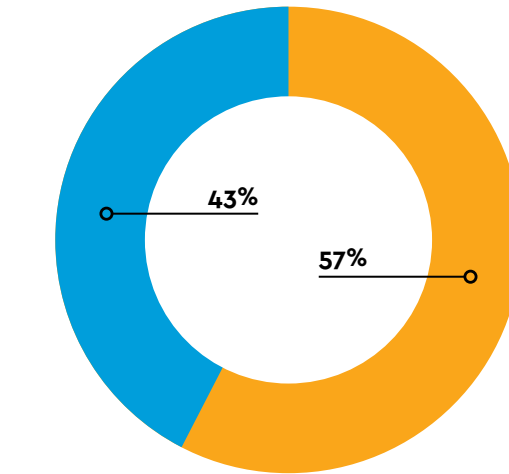
γ) Κατά κεφαλήν ασφάλιστρα

Ο δείκτης των συνολικών κατά κεφαλήν ασφαλιστρών (και δικαιωμάτων συμβολαίων) το 2023 αυξήθηκε στα 511,59 €, σημειώνοντας έτσι την υψηλότερη τιμή κατά κεφαλήν ασφαλιστρών την τελευταία εικοσαετία.

Ο αντίστοιχος δείκτης των κατά κεφαλήν εγγεγραμμένων ασφαλιστρών και δικαιωμάτων συμβολαίου για τις ασφαλίσεις Ζωής αυξήθηκε στα 240,62 € ανά κάτοικο το 2023 (από 230 € το 2022).

Παρομοίως, ο δείκτης των κατά κεφαλήν εγγεγραμμένων ασφαλιστρών και δικαιωμάτων συμβολαίων για τις

Ασφαλιστικές αποζημιώσεις



■ Ζημιών ■ Ζωής

ασφαλίσεις κατά Ζημιών ανήλθε στα 270,98 € ανά κάτοικο το 2023 (από 242 € το 2022).

ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ

Αύξηση παρουσίασε το 2023 η συνολική παραγωγή εγγεγραμμένων ασφαλιστρών (και δικαιωμάτων συμβολαίων), φθάνοντας τα 5,4 δισ. €, με σημαντικά υψηλότερο ρυθμό από την προηγούμενη χρονιά (+ 8,2% έναντι 4,5%). Όμως λόγω της διατήρησης του πληθωρισμού σε σχετικά υψηλά επίπεδα (+3,5% το 2023), σε αποπληθωρισμένες τιμές η ποσοστιαία αύξηση της παραγωγής ασφαλιστρών έναντι του 2022 διαμορφώθηκε στο +4,6%.

Από το σύνολο των ασφαλιστρών, τα 2,86 δισ. € προήλθαν από τις ασφαλίσεις κατά Ζημιών (αύξηση 11,7% έναντι του 2022), ενώ 2,54 δισ. € προήλθαν από τις ασφαλίσεις Ζωής (αύξηση 4,5%). Σε αποπληθωρισμένες τιμές οι μεταβολές ήταν +8,0% για τις ασφαλίσεις κατά Ζημιών και +1,0% για τις ασφαλίσεις Ζωής.

ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΑΝΑ ΚΛΑΔΟ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ

Αναφορικά με τις ασφαλίσεις κατά Ζημιών, οι δύο κλάδοι που έχουν άμεση σχέση με την ασφάλιση αυτοκινήτου (δηλαδή οι κλάδοι: 10. Αστική ευθύνη χερσαίων οχημάτων και 3. Χερσαία οχήματα) κατέγραψαν το 41% της παραγωγής των ασφαλίσεων κατά Ζημιών και σημείωσαν αύξηση κατά 6,1% σε σχέση με το 2022. Η αύξηση αυτή οφείλεται στην ταυτόχρονη αύξηση κατά 3,2% της παραγωγής του κλάδου 10. Αστική ευθύνη χερσαίων οχημάτων και στην αύξηση παραγωγής του κλάδου 3. Χερσαία οχήματα κατά 15,1%.

Οι τρεις κλάδοι που αφορούν την ασφάλιση περιουσίας (8. Πυρκαϊά και στοιχεία της φύσεως, 9. Λοιπές ζημιές αγα-

θών και 16. Διάφορες χρηματικές απώλειες) συγκέντρωσαν το 22,8% της παραγωγής των ασφαλίσεων κατά Ζημιών και κατέγραψαν αύξηση εργασιών κατά 12,9%.

Στις ασφαλίσεις Ζωής, ο μεγαλύτερος κλάδος (με συμμετοχή 44,5% στο σύνολο) είναι ο Ι. Ζωής που μειώθηκε κατά 7,94% σε σχέση με το 2022, ενώ ο κλάδος ΙΙΙ. Ασφαλίσεων Ζωής συνδεδεμένων με επενδύσεις που έχει μερίδιο 39,5%, αυξήθηκε σημαντικά κατά 16,9%. Τέλος, ο κλάδος VII. Διαχείρισης ομαδικών συνταξιοδοτικών κεφαλαίων που συμμετέχει με μερίδιο 16,0% παρουσίασε επίσης σημαντική αύξηση κατά 18,2%.

ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ

Κατά το 2023, οι συνολικές επισυμβάσεις αποζημιώσεων (το άθροισμα των αποζημιώσεων που έχουν καταβληθεί και της μεταβολής στην πρόβλεψη αποζημιώσεων) για τις ασφαλίσεις Ζωής ήταν 2.062 εκατ. € (συμπεριλαμβανομένης της αναληφθείσας αντασφάλισης). Από αυτές, οι αποζημιώσεις που αφορούσαν υποχρεώσεις αποκλειστικά από ασφαλίσεις Ζωής αποτιμήθηκαν 2.054 εκατ. €, ενώ αποζημιώσεις που αφορούσαν υποχρεώσεις από αντασφαλίσεις Ζωής ήταν 8 εκατ. €.

Στις ασφαλίσεις κατά Ζημιών, οι συνολικές επισυμβάσεις αποζημιώσεων (συμπεριλαμβανομένης της αναληφθείσας αντασφάλισης) ήταν 1.534 εκατ. €.

Συνολικά, επομένως, οι επισυμβάσεις αποζημιώσεων εντός του 2023 έφθασαν τα 3.596 εκατ. € για όλους τους κλάδους ασφάλισης.

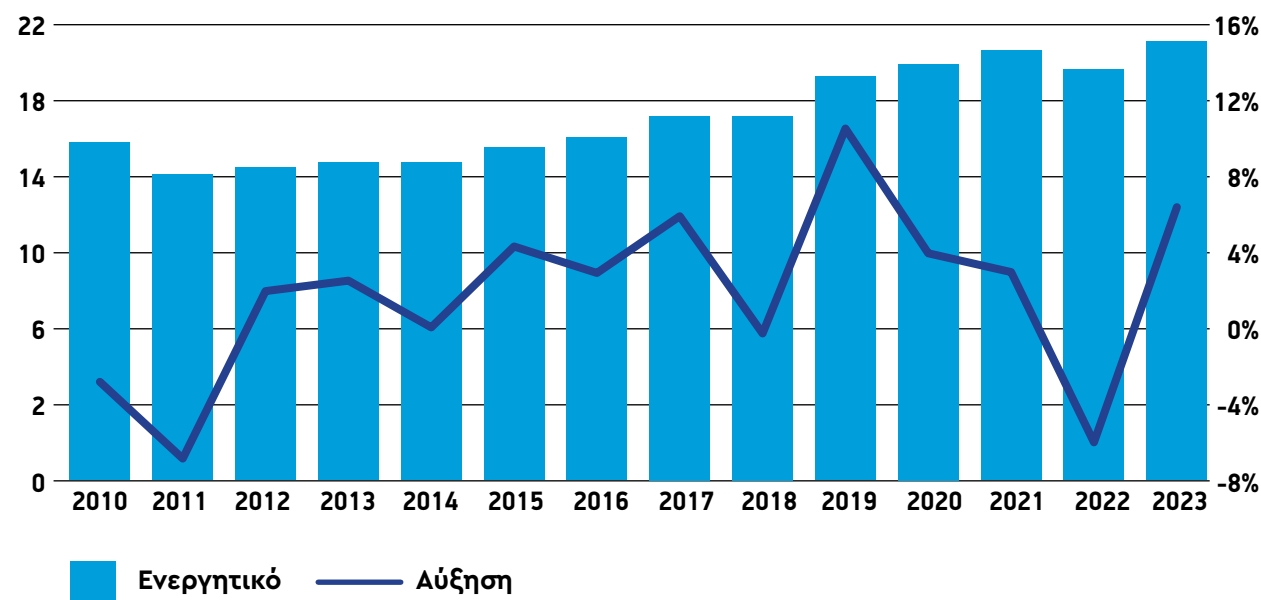
Επισημαίνεται ότι τα μεγέθη των αποζημιώσεων που παρουσιάζονται ανωτέρω αντλήθηκαν από τα δημοσιευμένα στατιστικά στοιχεία των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, από τη Διεύθυνση Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης (ΔΕΙΑ) της Τράπεζας της Ελλάδος. Αφορούν τις 31 ασφαλιστικές επιχειρήσεις που υπόκεινται στην, κατά Φερεγγυότητα ΙΙ, χρηματοοικονομική εποπτεία (ΔΕΙΑ) της Τράπεζας της Ελλάδος (Εκθεση Χρηματοπιστωτικής Σταθερότητας, Οκτώβριος 2024).

ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ - ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ - ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ - ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ

Κατά το 2023, το σύνολο του Ενεργητικού των ασφαλιστικών επιχειρήσεων έφθασε τα 21,2 δισ. €, εκ του οποίου τα 17,2 δισ. € (81,3% του συνόλου) ήταν επενδεδυμένο και 2,2 δισ. € (10,2%) ήταν απαιτήσεις (αποτιμήσεις σύμφωνα με τα Διεθνή Πρότυπα Χρηματοοικονομικής Αναφοράς).

Στο σκέλος του Παθητικού, τα Ίδια Κεφάλαια ήταν 3,4 δισ. € (16,0% του συνόλου). Οι Ασφαλιστικές Προβλέψεις ανήλθαν σε 14,4 δισ. € (68,0%), εκ των οποίων 10,6 δισ. € οι προβλέψεις ασφαλίσεων Ζωής και 3,8 δισ. € οι προβλέψεις των ασφαλίσεων κατά Ζημιών.

Ενεργητικό (σε δισ. €)



Σημειώνεται ότι από την 1η Ιανουαρίου 2023 είναι σε εφαρμογή από τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις τα δύο νέα πρότυπα χρηματοοικονομικής αναφοράς, το ΔΠΧΑ 9 για τα Χρηματοοικονομικά Στοιχεία και το ΔΠΧΑ 17 για τα Ασφαλιστήρια Συμβόλαια.

Η αρχική εφαρμογή αυτών των προτύπων είχε σημαντική επίδραση στις οικονομικές καταστάσεις των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, διότι η αξιολόγηση, η παρουσίαση και ο καθορισμός των αποτελεσμάτων τόσο για τις ασφαλιστικές συμβάσεις όσο και για τα χρηματοοικονομικά στοιχεία είναι σημαντικά διαφοροποιημένα από τα προηγούμενα έτη.

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ ΧΡΗΣΗΣ

Σύμφωνα με την καταγραφή της κατάστασης συνολικού εισοδήματος των ασφαλίσεων Ζωής έτους 2023, το ασφαλιστικό αποτέλεσμα ήταν -20 εκατ. €, το επενδυτικό αποτέλεσμα 614 εκατ. € και το χρηματοοικονομικό αποτέλεσμα -374 εκατ. €. Συνεπώς το συνολικό αποτέλεσμα ασφαλίσεων Ζωής ήταν 220 εκατ. €.

Αντίστοιχα για τις ασφαλίσεις κατά Ζημιών, το ασφαλιστικό αποτέλεσμα ήταν 104 εκατ. €, το επενδυτικό αποτέλεσμα 150 εκατ. € και το χρηματοοικονομικό αποτέλεσμα -15 εκατ. €. Συνεπώς το συνολικό αποτέλεσμα ασφαλίσεων κατά Ζημιών ήταν 239 εκατ. €.

Συνεπώς, το συνολικό αποτέλεσμα ασφαλίσεων (Ζωής και Ζημιών) αθροιστικά ήταν 459 εκατ. €. Από αυτό αφαιρέθηκαν λοιπά λειτουργικά και χρηματοοικονομικά έξοδα ύψους 209 εκατ. €. Προσθέτοντας στη συνέχεια λοιπά έσοδα/έξοδα ύψους 11 εκατ. €, προκύπτει το αποτέλεσμα χρήσης προ φόρων για το 2023, το οποίο ήταν θετικό ύψους 261 εκατ. €.

Μετά την αφαίρεση φόρων ύψους 31 εκατ. €, το καθαρό αποτέλεσμα του 2023 παρέμεινε θετικό κι έφθασε τα 230 εκατ. €.

ΠΡΟΚΛΗΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ ΤΟ 2023

Η τρέχουσα οικονομική κατάσταση διαμορφώνεται από αυξημένη αβεβαιότητα και την πολύπλοκη αλληλεπίδραση γεωπολιτικών, μακροοικονομικών και εργασιακών δυναμικών. Η ψηφιοποίηση και οι κυβερνο-κίνδυνοι, οι οποίοι βρίσκονταν σε μέτριο επίπεδο το 2023, αναμένεται να αυξηθούν σύμφωνα με εκτιμήσεις.

Ο ασφαλιστικός τομέας έχει εντοπίσει αρκετές στρατηγικές προτεραιότητες που είναι απαραίτητες για την περαιτέρω πρόδοό του. Πρώτον, η αντιμετώπιση του συνταξιοδοτικού κενού, ώστε να εξασφαλιστεί ότι όλοι έχουν πρόσβαση σε επαρκείς αποταμιεύσεις για τη σύνταξη. Δεύτερον, η αντιμετώπιση του κενού προστασίας στην ασφαλιστική κάλυψη, έτσι ώστε όλοι οι πολίτες και οι επιχειρήσεις να διαθέτουν την απαραίτητη προστασία για ζημιές. Τέλος, η ενίσχυση της προστασίας των καταναλωτών, για τη διασφάλιση των συμφερόντων όλων των καταναλωτών στην αγορά.

Η κλιματική αλλαγή μπορεί να καταστήσει ορισμένους κινδύνους μη ασφαλίσιμους σε μια αγορά όπου ήδη το 75% των κινδύνων δεν είναι ασφαλισμένοι. Το 2023 καταγράφηκε ως το θερμότερο έτος, με τις ακραίες θερμοκρασίες να επιδεινώνουν τα καιρικά φαινόμενα, υπογραμμίζοντας το ρόλο της κλιματικής αλλαγής στις φυσικές καταστροφές στο μέλλον.

Η ασφαλιστική κάλυψη κινδύνων κυβερνο-ασφάλειας παραμένει περιορισμένη στον Ευρωπαϊκό Οικονομικό Χώρο

Συνολικά 48 ασφαλιστικές επιχειρήσεις δραστηριοποιούνταν με καθεστώς εγκατάστασης στην Ελλάδα στο τέλος του 2023. Κατέγραψαν 5,4 δισ. € παραγωγή ασφαλίσεων, εκ των οποίων 2,54 δισ. € σε ασφαλίσεις Ζωής και 2,86 δισ. € σε ασφαλίσεις κατά Ζημιών. Η συμμετοχή του κλάδου στο ΑΕΠ της χώρας έφθασε το 2,4%, ενώ το σύνολο των επενδύσεων τα 17,2 δισ. € (καταγραφή με βάση τα ΔΠΧΑ), οι ασφαλιστικές προβλέψεις τα 14,4 δισ. € και το σύνολο του Ενεργητικού τα 21,2 δισ. €.

(ΕΟΧ), κυρίως λόγω προκλήσεων στην τιμολόγηση και της αβεβαιότητας για τη φύση των κινδύνων. Παρ' όλα αυτά, οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις αναγνωρίζουν τους πιθανούς επιχειρησιακούς κινδύνους που οφείλονται στην αύξηση της ψηφιοποίησης και έχουν λάβει μέτρα για να ενισχύσουν την ανθεκτικότητά τους.

Η ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΣΤΟΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΧΩΡΟ

Οι τομείς της ασφάλισης και των συντάξεων διαδραματίζουν έναν βασικό κοινωνικό ρόλο στην οικονομία, καθώς παρέχουν κάλυψη έναντι διαφόρων κινδύνων στη ζωή -από φυσικές καταστροφές έως τη φτώχεια στα γηρατειά-, προσφέροντας έτσι στους πολίτες αίσθημα ασφάλειας. Η σημασία αυτών των τομέων είναι εμφανής σε πολλαπλά επίπεδα, καθώς ο όγκος των διαθέσιμων περιουσιακών στοιχείων προς επένδυση είναι σημαντικός: τα συνταξιοδοτικά ταμεία διαχειρίζονται περιουσιακά στοιχεία άνω των 2,6 τρις. €, ενώ ο τομέας της ασφάλισης διαχειρίζεται περίπου 9,6 τρις. €, καθιστώντας την Ευρώπη μία από τις μεγαλύτερες αγορές παγκοσμίως.

Τα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα συνέχισαν να αυξάνονται για τον κλάδο των Γενικών Ασφαλίσεων στον Ευρωπαϊκό Οικονομικό Χώρο (ΕΟΧ), ενώ ο κλάδος Ζωής παρουσίασε πιο μέτρια αύξηση το 2023. Κατά τη διάρκεια του 2023, τα ακαθάριστα ασφάλιστρα γενικών ασφαλίσεων συνέχισαν την ανάπτυξή τους από το προηγούμενο έτος, κυρίως λόγω της αύξησης των αποζημιώσεων από τότε που ξεκίνησε η αύξηση του πληθωρισμού το 2021, γεγονός που ανάγκασε τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις να προσαρμόσουν τα ασφάλιστρά τους. Ο κλάδος Ζωής στον ΕΟΧ σημείωσε μικρή αύξηση, με

ετερογενείς τάσεις ανά κράτος-μέλος.

Το μερίδιο των συνδεδεμένων με επενδύσεις προϊόντων (Unit Linked) μειώθηκε το 2023, συνεχίζοντας την πτωτική τάση που παρατηρείται από τις αρχές του 2022. Το συνολικό μερίδιο των συνδεδεμένων με επενδύσεις ασφαλίσεων στον κλάδο Ζωής στον ΕΟΧ μειώθηκε καθ' όλη τη διάρκεια του 2023, φτάνοντας περίπου στο 34,2% στο τέλος του έτους, παραμένοντας όμως πάνω από τα επίπεδα του 2020.

Το ποσοστό των ασφαλίσεων, των ασφαλιστικών εταιρειών του ΕΟΧ, επί του συνολικού ΑΕΠ παρέμεινε σταθερό στο 8,1% το 2023. Αυτό οφείλεται στην αύξηση του ονομαστικού ΑΕΠ κατά 6,7%, η οποία αντισταθμίστηκε εν μέρει από την αύξηση κατά +3,9% στα ασφάλιστρα του 2023. Τα συνολικά περιουσιακά στοιχεία ως ποσοστό του ΑΕΠ αυξήθηκαν ελαφρώς στο 57,3% (από 56,4% το 2022) λόγω του υψηλότερου ρυθμού αύξησης των συνολικών περιουσιακών στοιχείων σε σύγκριση με την αύξηση του ΑΕΠ.

Τα μελλοντικά κόστη αποζημιώσεων για τον κλάδο Γενικών Ασφαλίσεων (non-life) ενδέχεται να αυξηθούν περαιτέρω για ορισμένες κατηγορίες ασφαλίσεων, όπου ο πληθωρισμός παραμένει επίμονος. Το τρέχον καθεστώς υψηλών επιτοκίων και πληθωρισμού έχει άμεσο αντίκτυπο στα κόστη που αντιμετωπίζουν οι ασφαλιστές κατά την πληρωμή αποζημιώσεων, ιδιαίτερα στον τομέα των γενικών ασφαλίσεων.

Κατά τη διάρκεια του έτους 2023, τα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα για τις ασφαλίσεις κατά ζημιών συνέχισαν να αυξάνονται (+6,9%) φθάνοντας τα 709 δισ. € και το αντίστοιχο μέγεθος για τις ασφαλίσεις Ζωής αυξήθηκε κατά 2%, σε 667 δισ. €. **NAI**



ΕΑΕΕ

Στα €18,7 εκατ. οι αποζημιώσεις από την κακοκαιρία «Bora»

Με την πρώτη εκτίμηση των αποζημιώσεων της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς για τις ζημιές των ασφαλίσεων περιουσίας και αυτοκινήτων από τα ακραία καιρικά φαινόμενα (κακοκαιρία «Bora») ολοκληρώθηκε η έρευνα της ΕΑΕΕ.

Σύμφωνα με τα στοιχεία των ασφαλιστικών επιχειρήσεων που συμμετείχαν στη σχετική έρευνα της ΕΑΕΕ, αναφέρθηκαν συνολικά 1.832 ζημιές.

Το ύψος των αποζημιώσεων για αυτές εκτιμάται συνολικά σε €18,7 εκατ.

Από αυτές, 1.368 ζημιές αφορούσαν τις ασφαλίσεις περιουσίας (εκτίμηση αποζημιώσεων €17,5 εκατ.), 462 ζημιές τις ασφαλίσεις αυτοκινήτων (εκτίμηση €1,2 εκατ.) και 2 ζημιές τις ασφαλίσεις σκαφών (εκτίμηση €11 χιλ.).

ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΣ

Οι συμμετέχουσες στην έρευνα ασφαλιστικές επιχειρήσεις δήλωσαν ζημιές σε ακίνητα στις περισσότερες κατηγορίες (κατοικίες, εμπορικές και βιομηχανικές εγκαταστάσεις, ξενοδοχεία, τεχνικά έργα, έργα υποδομών εν λειτουργία και φωτοβολταϊκές εγκαταστάσεις), των οποίων η συνολική ασφαλισμένη αξία ήταν 3,26 δισ. €. Περισσότερο επλήγησαν

ΕΡΡΙΚΟΣ ΜΟΑΤΣΟΣ Η ελληνική ασφαλιστική αγορά ανταποκρίνεται με ταχύτητα και συνέπεια



«Με βάση τα στοιχεία που συλλέγουμε για τις φυσικές καταστροφές, τα τελευταία χρόνια καταγράφονται ιδιαίτερα έντονες οι συνέπειες των καταστροφικών περιστατικών, τόσο στη συχνότητα εμφάνισης όσο και στη σφοδρότητά τους. Συγκεκριμένα σε ό,τι αφορά στα περιστατικά έντονων βροχοπτώσεων, έχουμε καταγράψει 17 περιστατικά από το 2014 έως το 2024 με συνολικό ύψος αποζημιώσεων €509 εκατ. για 13.344 ζημιές. Η ελληνική ασφαλιστική αγορά ανταποκρίνεται με ταχύτητα και συνέπεια στην αποζημίωση των ασφαλισμένων της που υπέστησαν ζημιές από την κακοκαιρία «Bora», η οποία σάρωσε τη χώρα στο τέλος του 2024, προκαλώντας σοβαρές καταστροφές», δήλωσε ο πρόεδρος της Επιτροπής Περιουσίας, Μεταφορών & Αντασφαλίσεων, Ερρίκος Μοάτσος.

Ανάλυση ζημιών ασφαλίσεων περιουσίας

Είδος ασφαλισμένου κινδύνου	Πλήθος Ζημιών		Πρόβλεψη αποζημίωσης προ απαλλογών (€)		Πρόβλεψη αποζημίωσης μετά από απαλλογές (€)		Ασφαλισμένο ποσό (€)	
Βιομηχανικός	35	2,6%	650.690	3,7%	605.041	3,9%	421.539.605	12,9%
Εμπορικός	379	27,7%	7.474.085	42,7%	6.703.193	42,8%	1.481.066.600	45,4%
Κατοικία	775	56,6%	2.330.833	13,3%	2.195.723	14,0%	172.814.824	5,3%
Ξενοδοχεία	134	9,8%	5.900.976	33,7%	5.380.233	34,3%	930.885.574	28,5%
Τεχνικά Έργα	24	1,7%	715.041	4,1%	409.955	2,6%	250.664.395	7,7%
Έργα υποδομών εν λειτουργία	1	0,1%	6.000	0,03%	1.000	0,01%	646.174	0,02%
Φωτοβολταϊκά	20	1,5%	435.775	2,5%	383.290	2,4%	6.450.034	0,2%
Σύνολο	1.368	100,0%	17.513.400	100,0%	15.678.435	100,0%	3.264.067.206	100,0%

Η γεωγραφική κατανομή των ζημιών, των αποζημιώσεων και των ασφαλισμένων τους κεφαλαίων για τις Περιφερειακές Ενότητες που επλήγησαν περισσότερο

ΠΕ	Πλήθος Ζημιών		Πρόβλεψη αποζημίωσης προ απαλλογών (€)		Πρόβλεψη μετά από απαλλογές (€)		Ασφαλισμένο ποσό (€)	
Αττικής	65	4,8%	574.728	3,3%	434.689	2,8%	161.302.193	4,9%
Ρόδου	219	16,0%	11.529.308	65,8%	10.535.755	67,2%	1.094.333.571	33,5%
Θεσσαλονίκης	673	49,2%	1.898.336	10,9%	1.750.739	11,2%	775.538.377	23,8%
Χαλκιδικής	244	17,8%	2.300.941	13,1%	2.056.463	13,1%	903.395.291	27,7%
Λοιπές	167	12,2%	1.210.087	6,9%	900.789	5,7%	329.497.774	10,1%
Σύνολο	1.368	100,0%	17.513.400	100,0%	15.678.435	100,0%	3.264.067.206	100,0%

τα ακίνητα και οι εγκαταστάσεις που βρίσκονταν στη Ρόδο (ασφαλισμένη αξία 1,1 δισ. €).

Εξ αιτίας των βροχοπτώσεων δηλώθηκαν συνολικά στις συμμετέχουσες ασφαλιστικές επιχειρήσεις 1.368 ζημιές επί των ασφαλίσεων περιουσίας, με ποσό πρώτης εκτίμησης για αποζημίωση της τάξης των 17,5 εκατομμυρίων €, άρα η μέση δηλωθείσα ζημία υπολογίζεται στις 12.802€.

Οι περισσότερες ζημιές των ασφαλίσεων περιουσίας σε πλήθος συνέβησαν στην Π.Ε. Θεσσαλονίκης (49,2% του συνόλου), ενώ σε ποσό πρώτης εκτίμησης (65,8% του συνόλου) οι μεγαλύτερες ζημιές εστιάζονται στη Ρόδο.

ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΣ

Η μέση δηλωθείσα ζημία (για το σύνολο των κινδύνων) ανέρχεται στις 12.802€, ενώ το μέσο ποσοστό (%) της ζημιάς επί των ασφαλισμένων κεφαλαίων μόνο των εγκαταστάσεων που επλήγησαν έφτασε στα 5,37%.

Ο υπολογισμός της μέσης δηλωθείσας ζημιάς ανά είδος ασφαλισμένου κινδύνου έχει ως εξής: 18.591€ για τους βιομηχανικούς, 19.721€ για τους εμπορικούς, 3.008€ για τις κατοικίες, 44.037€ για τα ξενοδοχεία, 29.793€ για τα τεχνικά έργα, 6.000€ για τα έργα υποδομών εν λειτουργία και 21.789€ για τα φωτοβολταϊκά.

Ο υπολογισμός του μέσου ποσοστού (%) των αποζημιώσεων επί των ασφαλισμένων κεφαλαίων μόνο των εγκαταστάσεων που επλήγησαν, ανά είδος ασφαλισμένου κινδύνου, έχει ως εξής: 1,54% για τους βιομηχανικούς, 5,05% για τους εμπορικούς, 13,49% για τις κατοικίες, 6,34% για τα ξενοδοχεία, 2,85% για τα τεχνικά έργα, 9,29% για τα έργα υποδομών εν λειτουργία, 67,56% για τα φωτοβολταϊκά.

ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ

Ός προς τις ασφαλίσεις αυτοκινήτων, δηλώθηκαν συνολικά στις συμμετέχουσες ασφαλιστικές επιχειρήσεις στην έρευνα 462 ζημιές, με ποσό πρώτης εκτίμησης για αποζημίωση το 1.176.538€, άρα η μέση δηλωθείσα ζημία έφθασε τις 2.547€.

ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΣΚΑΦΩΝ ΑΝΑΨΥΧΗΣ

Ός προς τις ασφαλίσεις σκαφών αναψυχής, δηλώθηκαν συνολικά στις συμμετέχουσες ασφαλιστικές επιχειρήσεις της έρευνας 2 ζημιές, με ποσό πρώτης εκτίμησης για αποζημίωση τις 11.400€, άρα η μέση δηλωθείσα ζημία έφθασε τις 5.700€.

Στην έρευνα συμμετείχαν με τις απαντήσεις τους 24 ασφαλιστικές επιχειρήσεις, οι οποίες εκτιμάται ότι αθροίζουν το 97,8% της παραγωγής των ασφαλίσεων. **ΝΑΙ**



NN Hellas: Κορυφαίος εργοδότης

Η NN Hellas σημείωσε μία ακόμα σημαντική επιτυχία επιπλέον της ευρωπαϊκής διάκρισης, καθώς «ανέβηκε» στη 2η θέση της λίστας με τους Κορυφαίους Εργοδότες για το 2025 στην Ελλάδα.



Η κ. Φιλίππα Μιχάλη, πρόεδρος Δ.Σ. και διευθύνουσα σύμβουλος.



Τη διάκριση του Κορυφαίου Εργοδότη 2025 απέσπασε για 7η χρονιά η NN Hellas, επιβεβαιώνοντας τη σταθερή της δέσμευση για τη δημιουργία ενός πρότυπου εργασιακού περιβάλλοντος. Ειδικότερα, η NN Hellas σημείωσε μία ακόμα σημαντική επιτυχία επιπλέον της ευρωπαϊκής διάκρισης, καθώς «ανέβηκε» στη 2η θέση της λίστας με τους Κορυφαίους Εργοδότες για το 2025 στην Ελλάδα. Το αποτέλεσμα αυτό βοήθησε και στη διασφάλιση υψηλότερης βαθμολογίας συνολικά για τον Όμιλο NN, σε σχέση με πέρυσι, ο οποίος κατέλαβε τη θέση #7 στη λίστα με τους κορυφαίους 10 εργοδότες στην Ευρώπη.

Όπως επισημαίνεται, η ομώνυμη πιστοποίηση από το Ινστιτούτο Top Employer προέρχεται μέσα από μια διαδικασία αξιολόγησης που βασίζεται σε αυστηρά καθορισμένα κριτήρια. Αποτελεί διεθνή αναγνώριση για οργανισμούς

που ενδιαφέρονται να βελτιώνουν και να εξελίσσουν σταθερά το περιβάλλον εργασίας, εφαρμόζοντας καινοτόμες πρακτικές ανθρώπινου δυναμικού σε τομείς όπως η στρατηγική, οι συνθήκες εργασίας, η εκπαίδευση, η συμπεριλήψη και η διαφορετικότητα.

«Η διάκριση της NN Hellas σε Κορυφαίο Εργοδότη για μία ακόμη χρονιά, και μάλιστα καταλαμβάνοντας για πρώτη φορά φέτος τη 2η θέση στην Ελλάδα, αποτελεί για εμάς επιβεβαίωση της στρατηγικής μας να θέτουμε τους ανθρώπους μας στο επίκεντρο των δραστηριοτήτων μας. Εστιάζουμε σταθερά στην ενδυνάμωση των εργαζομένων μας, προσφέροντάς τους κατάλληλες συνθήκες για να αναπτυχθούν προσωπικά και επαγγελματικά σε ένα περιβάλλον που χαρακτηρίζεται από σεβασμό, κουλτούρα συνεργασίας και καινοτομία», δήλωσε η κ. Λώρα Αναστασοπούλου, γενική διευθύντρια Ανθρώπινου Δυναμικού NN Hellas.

ΕΘΝΙΚΗ

Η Πρώτη Ασφαλιστική



Δημήτρης Μαζαράκης: Στόχος μας η κορυφή της ασφαλιστικής αγοράς

Με το εταιρικό δίκτυο της εταιρείας συναντήθηκε πρόσφατα ο διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής, Δημήτρης Μαζαράκης, σε μια ιδιαίτερα κρίσιμη συγκυρία, με αφορμή τη δεσμευτική πρόταση της Τράπεζας Πειραιώς προς τον βασικό μέτοχο της Εθνικής Ασφαλιστικής, CVC, για την εξαγορά του 70% των μετοχών της εταιρείας.

Ο κ. Μαζαράκης, σύμφωνα με πληροφορίες, παρουσίασε τη συνολική πορεία της Εθνικής Ασφαλιστικής τα τελευταία χρόνια, αναδεικνύοντας τις δυνατότητες και τις προοπτικές της έως το 2027 σε μια συνάντηση που αποτέλεσε μοναδική ευκαιρία διαλόγου μεταξύ του διευθύνοντος συμβούλου και των συντονιστών και κορυφαίων ασφαλιστικών συμβούλων του εταιρικού δικτύου, επιβεβαιώνοντας τη συλλογική δέσμευση στην αναπτυξιακή στρατηγική της εταιρείας. «Η Εθνική Ασφαλιστική είναι η πρώτη ασφαλιστική εταιρεία της χώρας με μια πορεία που την έχει καταστήσει σημείο αναφοράς στην ελληνική οικονομική και κοινωνική ζωή από το 1891», τόνισε μεταξύ άλλων ο κ. Μαζαράκης.

Ο ίδιος αναφέρθηκε στις προκλήσεις που έχουν καθορίσει την πορεία της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. Όπως ανέφερε, σύμφωνα με τις ίδιες πληροφορίες, ο αντίκτυπος της παγκόσμιας οικονομικής κρίσης του 2008, της ελληνικής οικονομικής κρίσης από το 2010, καθώς και τα αυστηρότερα εποπτικά μέτρα που έφερε το Solvency II το 2016, επηρέασαν την αγορά. Όμως από το 2022, η Εθνική Ασφαλιστική εισήλθε σε φάση δυναμικού εκσυγχρονισμού, αξιοποιώντας τη στρατηγική ώθηση που προσέφερε η αλλαγή στο μετοχικό της σχήμα, με την είσοδο του CVC. Ο κ. Μαζαράκης εξήγησε, επίσης, τις αιτίες της ζημιογόνου χρήσης του 2023, σημειώνοντας κυρίως στις απώλειες του legacy χαρτοφυλακίου υγείας, καθώς και τα έκτακτα έξοδα που προέκυψαν από τον μετασχηματισμό της εταιρείας. Το 2024 αποτελεί έτος δυναμικής ανάπτυξης, με την παραγωγή ασφαλίσεων να σημειώνει αύξηση 16%, ενώ, όπως αποκάλυψε, το agency δίκτυο -εξαιρουμένων των

εφάπαξ συμβολαίων και του legacy χαρτοφυλακίου- καταγράφει ανάπτυξη 12%, επιβεβαιώνοντας την ισχυρή του θέση στην αγορά.

Επίσης, ανακοίνωσε ότι η Εθνική Ασφαλιστική προβλέπεται να επιστρέψει σε κερδοφορία το 2024 και με βάση το αναπτυξιακό της σχέδιο αναμένει διψήφια ανάπτυξη τόσο στην παραγωγή ασφαλίσεων όσο και στην κερδοφορία τα επόμενα τρία έτη.

Η Εθνική Ασφαλιστική προσελκύει αυξανόμενο επενδυτικό ενδιαφέρον, με την Τράπεζα Πειραιώς να αναγνωρίζει τη δυναμική της εταιρείας μέσω της δεσμευτικής της πρότασης. «Το ενδιαφέρον αυτό αποτελεί ξεκάθαρο ψήφο εμπιστοσύνης στη στρατηγική μας. Το αναπτυξιακό σχέδιο της Εθνικής Ασφαλιστικής συνιστά το πιο ισχυρό growth story στην ελληνική ασφαλιστική αγορά», υπογράμμισε ο διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής και πρόσθεσε ότι, εφόσον ολοκληρωθούν οι διαπραγματεύσεις και επιτευχθεί συμφωνία μεταξύ του CVC και της Τράπεζας Πειραιώς, το επόμενο βήμα θα είναι η υποβολή των απαιτούμενων στοιχείων στις εποπτικές αρχές για τις απαραίτητες εγκρίσεις.

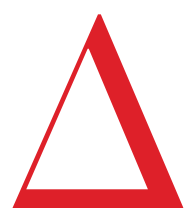
Επίσης ανέφερε ότι η διαδικασία πώλησης του κτιρίου της Λεωφόρου Συγγρού αναστάλη, καθώς οι προσφορές δεν κρίθηκαν ικανοποιητικές, και ανακοίνωσε ότι προχωρά κανονικά η ανακαίνιση του κτιρίου στην Καραγεώργη Σερβίας, όπου σκοπός είναι όλες οι κεντρικές υπηρεσίες της εταιρείας να μεταφερθούν έως το τέλος του 2025. Ο κ. Μαζαράκης διευκρίνισε ότι η απόφαση αυτή δεν συνδέεται με ανάγκες ρευστότητας, αλλά βασίζεται τόσο στην ορθολογική χρήση των διαθέσιμων χώρων & λειτουργικών εξόδων όσο και στη βελτίωση κεφαλαιακής αποδοτικότητας, σύμφωνα με το εποπτικό πλαίσιο.

Ολοκληρώνοντας τη συνάντηση, ο κ. Μαζαράκης τόνισε: «Ανεξάρτητα από τις εξελίξεις, όλοι εμείς στην Εθνική Ασφαλιστική παραμένουμε πλήρως προσηλωμένοι στη στρατηγική που έχει κερδίσει την εμπιστοσύνη της επενδυτικής κοινότητας. Είναι η στρατηγική που θα μας οδηγήσει στην κορυφή της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς έως το 2027». **ΝΑΙ**

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

Επενδύει στη γνώση και την επαγγελματική εξέλιξη των συνεργατών



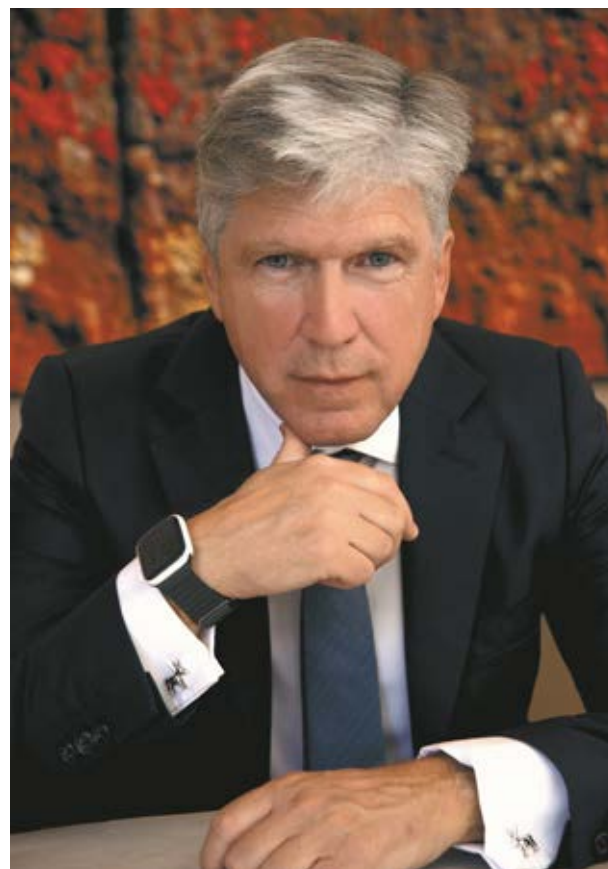
ύο εκπαιδευτικές πρωτοβουλίες για τους συνεργάτες της ολοκλήρωσε η EuroLife FFH. Η μία αφορά το επιτυχημένο εκπαιδευτικό πρόγραμμα που υλοποιεί η εταιρεία για τους συνεργάτες της, σε συνεργασία με το Τμήμα Διοίκησης Επιχειρήσεων του Πανεπιστημίου Πειραιώς, και η άλλη το πρόγραμμα «Βασικές Αρχές Management και Αποτελεσματικής Διοίκησης για Στελέχη Ασφαλιστικής Διαμεσολάβησης» που πραγματοποιήθηκε για δεύτερη συνεχόμενη χρονιά, σε συνεργασία με το Πανεπιστήμιο Πειραιώς.

Και όπως επισημαίνεται, για τη EuroLife FFH, μέλος της Fairfax Financial Holdings Ltd, αξία έχει να υποστηρίζει τους συνεργάτες της και να φροντίζει συνεχώς για την κατάρτιση και την ενίσχυση των δεξιοτήτων τους.

ADVANCED PROGRAM IN MANAGEMENT FOR INSURANCE EXECUTIVES

Ολοκληρώθηκε ο 13ος ακαδημαϊκός κύκλος του ακαδημαϊκού προγράμματος «Advanced Program in Management for Insurance Executives», που υλοποιεί η EuroLife FFH για τους συνεργάτες της, σε συνεργασία με το Τμήμα Διοίκησης Επιχειρήσεων του Πανεπιστημίου Πειραιώς. Το πρόγραμμα, που λαμβάνει σημαντική αποδοχή και αναγνώριση από το σύνολο των συμμετεχόντων, υλοποιείται σε συνεργασία με το Τμήμα Οργάνωσης & Διοίκησης Επιχειρήσεων του Πανεπιστημίου Πειραιώς και έχει εισηγητές τους, αναγνωρισμένου κύρους, καθηγητές του μεταπτυχιακού προγράμματος του πανεπιστημίου.

Επιλεγμένοι συνεργάτες της EuroLife FFH παρακολούθησαν το εκπαιδευτικό πρόγραμμα, στο οποίο καλύφθηκαν συνολικά πέντε ενότητες, μέσα σε 40 ώρες διδασκαλίας, με τα εξής γνωσιακά αντικείμενα: Διαπραγματεύσεις και Διαχείριση Συγκρούσεων, Στρατηγική Σκέψη και Υλοποίηση Στρατηγικών Αποφάσεων, Ηγεσία και Οργανωσιακή



Ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της EuroLife FFH, κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου.

Συμπεριφορά, Χρηματοοικονομική Ανάλυση και Διαχείριση Χαρτοφυλακίου (Financial and Portfolio Management) και Κατάρτιση και Αξιολόγηση Επιχειρηματικών Σχεδίων (Business Plans).

Οι 34 συνεργάτες της εταιρείας, που ολοκλήρωσαν με επιτυχία τη διαδικασία παρακολούθησης αλλά και τα αντί-



1η σειρά – ΑΣΗΜΑΚΟΠΟΥΛΟΥ ΓΕΩΡΓΙΑ – Γραφείο: Pricefox, ΤΣΙΓΑΡΙΔΗ ΧΡΥΣΟΠΗΓΗ – Γραφείο: FREEDOM, ΤΣΙΦΤΕΛΙΔΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ – Γραφείο: DSF EUROLIFE FFH, ΤΖΑΒΕΛΛΑΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ – Γραφείο: ΠΡΩΤΗ ΑΞΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒ. ΙΚΕ, ΤΕΤΡΙΜΙΔΑΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ – Γραφείο: I. SOLUTIONS ΙΚΕ, ΡΑΒΑΝΟΠΟΥΛΟΥ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΑ ΧΡΙΣΤΙΝΑ – Γραφείο: MAXIMA INSURANCE, ΣΑΧΙΝΙΔΟΥ ΕΙΡΗΝΗ – Γραφείο: FIDUS TEAM ΕΠΕ, ΠΑΠΑΝΑΣΤΑΣΙΟΥ ΜΑΡΙΑ – Γραφείο: ΑΟΝ, ΣΙΜΩΤΑ ΒΑΣΙΛΙΚΗ – Γραφείο: 3P LIFE INSURANCE ADVISORS P.C, ΜΠΟΥΚΑ ΗΛΙΑΝΑ – Γραφείο: INSURANCE CLUB.

2η σειρά – ΣΚΑΦΤΟΥΡΟΣ ΣΩΤΗΡΙΟΣ – Γραφείο: PROTECTINSURANCE, ΜΠΑΜΠΟΥΛΑΣ ΟΡΕΣΤΗΣ – Γραφείο: ΑΠΟΛΛΩΝ Α.Ε. ΜΕΣΙΤΕΙΑΣ ΑΣΦΑΛ., ΠΕΤΡΙΔΟΥ ΕΛΠΙΔΑ – Γραφείο: LIFETEAM ΑΣΦ.ΣΥΜΒ.ΙΚΕ, ΣΕΡΚΙΖΗΣ ΣΤΑΥΡΟΣ – Γραφείο: INFOTRUST Α.Ε., ΠΑΤΡΙΚΙΟΥ ΜΙΧΑΕΛΑ – Γραφείο: ΠΑΤΡΙΚΙΟΣ, ΨΥΛΛΟΥ ΙΩΑΝΝΑ – Γραφείο: NOBILIS ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ Ε.Π.Ε., ΝΤΑΛΙΑΝΗΣ ΦΙΛΟΘΕΟΣ-ΑΝΑΠΛΗΡΩΤΗΣ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟΥ ΠΕΙΡΑΙΩΣ, ΓΕΩΡΓΑΚΕΛΛΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ-ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟΥ ΠΕΙΡΑΙΩΣ, ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟΣ ΥΠΕΥΘΥΝΟΣ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ, ΣΑΡΡΗΓΕΩΡΓΙΟΥ ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ-ΠΡΟΕΔΡΟΣ & ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ EUROLIFE FFH, ΓΕΩΡΓΟΠΟΥΛΟΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ-ΚΟΣΜΗΤΟΡΑΣ-ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟΥ ΠΕΙΡΑΙΩΣ, ΜΠΕΡΣΙΜΗΣ ΣΩΤΗΡΗΣ- ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟΥ ΠΕΙΡΑΙΩΣ, ΦΟΥΣΤΕΡΗΣ ΑΝΔΡΕΑΣ-ΕΠΙΚΟΥΡΟΣ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟΥ ΠΕΙΡΑΙΩΣ, ΔΟΥΛΟΥΜΠΕΚΗ ΣΤΑΥΡΟΥΛΑ – Γραφείο: HOWDEN – BROKERS, ΚΑΡΑΓΙΑΝΝΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ – Γραφείο: Σ. ΚΙΟΥΚΑΣ & ΣΙΑ Ε.Ε. ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦ, ΒΟΛΙΚΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ – Γραφείο: WE ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΠΡΑΚΤΟΡΕΣ ΑΕ, ΔΙΑΜΑΝΤΑΚΗΣ ΗΛΙΑΣ – Γραφείο: ΙΟΝΙΟΣ ΑΕ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ ΑΣΦ ΠΡΑ & ΑΣΦ ΠΡΑΚΤΟ Α.Ε.

3η σειρά – ΜΙΛΑΝΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ – Γραφείο: DAES LONDON INS.AGENTS Ε.Ε., ΛΑΚΙΩΤΗΣ ΧΑΡΙΛΑΟΣ – Γραφείο: MONEY MARKET Α.Ε ΧΡΗΜ & ΑΣΦ.ΣΥ, ΜΟΝΙΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ – Γραφείο: ΣΤΑΥΡΟΠΟΥΛΟΣ ΣΤΑΥΡΟΣ & ΣΙΑ ΟΕ., ΜΑΝΩΛΟΠΟΥΛΟΥ ΕΒΙΡΟΗ – Γραφείο: VESTER ΜΕΣΙΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ Α.Ε, ΛΕΦΑΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ – Γραφείο: LIFE PLAN, ΔΕΛΕΝΔΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ-ΓΕΝΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ, ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ & ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ EUROLIFE FFH, ΤΖΩΤΖΟΣ ΠΑΝΤΕΛΗΣ – Γραφείο: ΨΙΜΑΡΑΣ ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟ ΑΣΦΑΛ. ΕΠΕ, ΠΑΠΑΓΙΑΝΕΛΛΗ ΣΟΦΙΑ – Γραφείο: DESIGNIA ΑΕΜΑ, ΚΑΤΣΙΓΙΑΝΝΗΣ ΠΕΤΡΟΣ – Γραφείο: ΚΑΤΣΙΓΙΑΝΝΗΣ ΧΡΗΣΤΟΣ, ΣΤΡΑΤΣΙΑΝΗΣ ΚΥΡΙΑΚΟΣ – Γραφείο: ΣΤΡΑΤΣΙΑΝΗΣ ΚΥΡΙΑΚΟΣ, ΚΑΡΑΓΙΑΝΝΑΚΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ – Γραφείο: BROKERS UNION ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ ΑΕ, ΠΑΝΑΓΟΠΟΥΛΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ – Γραφείο: ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΣΟΦΟΥ Α.Ε. ΠΡΑΚΤΟΡΕΥΣΗΣ, ΚΥΡΙΑΚΟΥ ΔΗΜΗΤΡΑ – Γραφείο: ΑΝΑΞ Α.Ε.ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΠΡΑΚΤΟΡΕΥΣΕΙ, ΓΑΔ ΒΛΑΣΗΣ – ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ EUROLIFE FFH.

στοιχα τεστ, αποφοίτησαν από το πρόγραμμα παραλαμβάνοντας το σχετικό Πιστοποιητικό Σπουδών, κατά τη διάρκεια της Τελετής Αποφοίτησης που πραγματοποιήθηκε στο Αμφιθέατρο Τελετών του Πανεπιστημίου Πειραιώς.

Στον σύντομο χαιρετισμό του κατά τη διάρκεια της τελετής, ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της EuroLife

FFH, κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, τόνισε, μεταξύ άλλων: «Η διαχρονική επένδυση στη γνώση και την επαγγελματική εξέλιξη των συνεργατών μας είναι κομβικής σημασίας για εμάς. Μέσα από στοχευμένα προγράμματα εκπαίδευσης και ανάπτυξης εξοπλίζουμε τους συνεργάτες μας με χρήσιμες γνώσεις, προκειμένου να είναι σε θέση να αντιμετωπίσουν



1η σειρά – ΔΕΛΕΝΔΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ-ΓΕΝΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ, ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ & ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ EUROLIFE FFH, ΠΑΠΑΘΑΝΑΣΟΠΟΥΛΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ – Γραφείο: I.G. Insurance Group E.E., ΚΑΖΑΝΑΣ ΑΝΤΩΝΙΟΣ – Γραφείο: MEGA AGENCY ΑΣΦ. ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ ΑΕ, ΜΠΟΥΣΔΟΥΚΗΣ ΕΛΕΥΘΕΡΙΟΣ – Γραφείο: GROUPLIFE ΜΠΟΥΣΔΟΥΚΗΣ, ΜΠΟΥΤΖΙΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ-- REGIONAL SALES EXECUTIVE EUROLIFE FFH, ΡΙΖΟΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ – Γραφείο FREEDOM, ΗΛΙΑΔΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ – Γραφείο: BE.BROKERS INSURANCE SERVICES, ΓΙΑΝΝΟΥ ΠΕΤΡΟΣ – Γραφείο: ΜΙΧΑΗΛΙΔΗΣ ΓΙΩΡΓΟΣ & ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ, ΛΑΜΠΡΟΥ ΑΦΡΟΔΙΤΗ – Γραφείο: HOWDEN – BROKERS, ΦΡΑΓΚΟΠΟΥΛΟΥ ΕΛΠΙΔΑ – Γραφείο: ΑΝΑΞ Α.Ε. ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΠΡΑΚΤΟΡΕΥΣΕΙΣ, ΓΑΔ ΒΛΑΣΗΣ – ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ EUROLIFE FFH.

2η σειρά – ΔΙΑΦΑΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ – Γραφείο: ERGOVAS Α.Ε. Πρακτόρευση Ασφαλειών, ΦΙΛΙΠΠΟΠΟΥΛΟΥ ΕΥΔΟΚΙΑ – Γραφείο: CHAMPIONS, ΓΟΥΣΙΟΥ ΑΙΚΑΤΕΡΙΝΗ – Γραφείο: ΓΟΥΣΙΟΥ ΑΙΚ. & ΣΙΑ Ο.Ε., ΓΕΩΡΓΟΠΟΥΛΟΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ- ΚΟΣΜΗΤΟΡΑΣ-ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟΥ ΠΕΙΡΑΙΩΣ, ΒΟΥΤΣΑΛΑ ΜΑΡΙΑ – Γραφείο: ΑΣΦΑΛ. ΓΡΑΦ ΒΟΥΤΣΑΛΑΣ-ΠΑΛΛΑ ΟΕ, ΓΑΪΤΑΤΖΗ ΕΙΡΗΝΗ – Γραφείο: PROMIST, ΓΕΩΡΓΑΚΟΣ ΧΑΡΑΛΑΜΠΟΣ – Γραφείο: INFOTRUST, ΧΩΛΙΔΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ – Γραφείο: Χ. ΚΑΡΥΠΙΔΗΣ – Κ. ΚΑΡΥΠΙΔΟΥ Ο.Ε., ΚΟΠΤΣΗΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ – Γραφείο: ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΣΟΦΟΥ Α.Ε. ΠΡΑΚΤΟΡΕΥΣΗΣ, ΜΥΛΩΝΑΣ ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ – Γραφείο: ΙΟΝΙΟΣ ΑΕ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ ΑΣΦ ΠΡΑ & ΑΣΦ ΠΡΑΚΤΟ ΑΕ, ΜΙΚΡΟΠΟΥΛΟΣ ΠΑΥΛΟΣ – Γραφείο: 3P INSURANCE BROKERS Ι.Κ.Ε., ΓΕΩΡΓΑΚΕΛΛΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ- ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟΥ ΠΕΙΡΑΙΩΣ, ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟΣ ΥΠΕΥΘΥΝΟΣ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ.

τις προκλήσεις του σύγχρονου επιχειρηματικού περιβάλλοντος και να ανταποκριθούν ακόμα πιο αποτελεσματικά στις ανάγκες των ασφαλισμένων μας».

Παρόντες στην τελετή ήταν επίσης ο κοσμήτορας-καθηγητής, κ. Νικόλαος Γεωργόπουλος, ο γενικός διευθυντής Πωλήσεων, Εκπαίδευσης και Ανάπτυξης Προϊόντων της Eurolife FFH, κ. Νικόλαος Δελένδας, ο επιστημονικός υπεύθυνος του προγράμματος, καθηγητής κ. Δημήτριος Γεωργακέλλος, καθηγητές του προγράμματος και στελέχη Πωλήσεων & Εκπαίδευσης της Eurolife FFH.

ΒΑΣΙΚΕΣ ΑΡΧΕΣ MANAGEMENT ΚΑΙ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΗΣ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΓΙΑ ΣΤΕΛΕΧΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗΣ

Παράλληλα, ολοκληρώθηκε και ο 2ος ακαδημαϊκός κύκλος εκπαίδευσης για το πρόγραμμα «Βασικές Αρχές Management και Αποτελεσματικής Διοίκησης για Στελέχη Ασφαλιστικής Διαμεσολάβησης», που πραγματοποιήσε η Eurolife FFH για τους συνεργάτες της στη Βόρεια Ελλάδα σε συνεργασία με το Πανεπιστήμιο Πειραιώς. Το πρόγραμμα είναι το πρώτο του είδους που υλοποιήθηκε από ασφαλι-

Επιλεγμένοι συνεργάτες της Eurolife FFH παρακολούθησαν το εκπαιδευτικό πρόγραμμα, στο οποίο καλύφθηκαν συνολικά πέντε ενότητες, μέσα σε 40 ώρες διδασκαλίας, με τα εξής γνωσιακά αντικείμενα: Διαπραγματεύσεις και Διαχείριση Συγκρούσεων, Στρατηγική Σκέψη και Υλοποίηση Στρατηγικών Αποφάσεων, Ηγεσία και Οργανωσιακή Συμπεριφορά, Χρηματοοικονομική Ανάλυση και Διαχείριση Χαρτοφυλακίου και Κατάρτιση και Αξιολόγηση Επιχειρηματικών Σχεδίων.

στική εταιρεία στη Θεσσαλονίκη, γεγονός που αποδεικνύει τον πρωτοποριακό χαρακτήρα της Eurolife FFH, αλλά και τη βαρύτητα που δίνει στην εκπαίδευση και την ουσιαστική ενδυνάμωση των συνεργατών της. Πραγματοποιήθηκε στο πλαίσιο του «Advanced Program in Management for Insurance Executives», της μακροχρόνιας πρωτοβουλίας που υλοποιεί η Eurolife FFH στο κομμάτι της εκπαίδευσης και το οποίο έχει λάβει σημαντική αποδοχή και αναγνώριση από το σύνολο της ασφαλιστικής αγοράς.

18 συνεργάτες, συνολικά, της εταιρείας αποφοίτησαν

από τον 2ο ακαδημαϊκό κύκλο της Θεσσαλονίκης, ολοκληρώνοντας με επιτυχία τη διαδικασία παρακολούθησης αλλή και τα τεστ γνώσεων πολλαπλών απαντήσεων που προϋποθέτει ο κανονισμός εκπαίδευσης και αξιολόγησης του προγράμματος «Advanced Program in Management for Insurance Executives». Τα στελέχη έλαβαν τη σχετική «Βεβαίωση Επιτυχούς Παρακολούθησης» από το Πανεπιστήμιο Πειραιώς κατά τη διάρκεια της ειδικής Τελετής Αποφοίτησης. Παρόντες στην τελετή ήταν ο κοσμήτορας-καθηγητής, κ. Νικόλαος Γεωργόπουλος, ο επιστημονικός υπεύθυνος του προγράμματος, καθηγητής κ. Δημήτριος Γεωργακέλλος, καθηγητές του προγράμματος, ο γενικός διευθυντής Πωλήσεων, Εκπαίδευσης και Ανάπτυξης Προϊόντων της Eurolife FFH, κ. Νικόλαος Δελένδας, και στελέχη Πωλήσεων & Εκπαίδευσης της εταιρείας.

Το εκπαιδευτικό πρόγραμμα είχε ως εισηγητές αναγνωρισμένους κύριους καθηγητές του προγράμματος μεταπτυχιακών σπουδών του Πανεπιστημίου Πειραιώς και στόχο να δώσει χρήσιμα εφόδια στους συμμετέχοντες προκειμένου να διευρύνουν τις γνώσεις τους και να αντιμετωπίσουν αποτελεσματικά σημαντικές προκλήσεις στο σύγχρονο και απαιτητικό επιχειρηματικό περιβάλλον.

Οι εκπαιδεύσεις χωρίστηκαν σε 4 διαφορετικές ενότητες συνολικής διάρκειας 16 ωρών, οι οποίες πραγματοποιήθηκαν σε διά ζώσης συναντήσεις στη Θεσσαλονίκη μέσα σε ένα διήμερο του κάθε μήνα.

Το εκπαιδευτικό πρόγραμμα κάλυψε συνολικά τα εξής γνωστικά πεδία:

- Διαπραγματεύσεις και Διαχείριση Συγκρούσεων.
- Ηγεσία και Οργανωσιακή Συμπεριφορά.
- Στρατηγικό Management και Πληροφοριακά Συστήματα.
- Κατάρτιση και Αξιολόγηση Επιχειρηματικών Σχεδίων (Business Plans).

Επιπλέον, στο πλαίσιο του 2ου κύκλου εκπαίδευσης, η Eurolife FFH πραγματοποίησε και δύο ανοιχτές επιμορφωτικές ημερίδες στη Θεσσαλονίκη και τη Λάρισα, με περισσότερους από 110 συμμετέχοντες, εστιασμένες στο Ψηφιακό Μάρκετινγκ του ασφαλιστικού κλάδου και την αξία της ιδιωτικής ασφάλισης υγείας για τον ασφαλισμένο, μέσα από την επιστήμη της Στατιστικής.

Και όπως επισημαίνεται, για τη Eurolife FFH αξία έχει να βρίσκεται στο πλευρό των συνεργατών της με κάθε τρόπο. Γι' αυτό και επενδύει σταθερά και με συνέπεια σε δράσεις με στόχο την εκπαίδευση και ενδυνάμωσή τους. Μέσα από τον δεύτερο κύκλο εκπαίδευσης που έλαβε χώρα στη Θεσσαλονίκη, απέδειξε την ιδιαίτερη έμφαση που δίνει στους επαγγελματίες της Βορείου Ελλάδας, επιδιώκοντας να τους προσφέρει ισχυρά, επιπλέον εφόδια, με ουσιαστικό αντίκτυπο στην επαγγελματική τους εξέλιξη και επιτυχία. **NAI**



Generali Compliance Week: Η Πελατοκεντρικότητα στην καρδιά των εργασιών



Γεωργία Πιτσιγυαυδάκη, Customer Journey Manager, Μαρία Λαμπροπούλου, Chief Marketing & Communications Officer, Γιώργος Μπιμπήρης, Chief Compliance Officer, Μαρίνα Αθανασοπούλου, Compliance Officer, Αντώνης Δημητρίου, Insurance Products, Analytics & Smart Operations Manager.

Το 10ο Compliance Week στα κεντρικά γραφεία του οργανισμού στην Αθήνα διοργάνωσε η Generali, στο πλαίσιο της παγκόσμιας πρωτοβουλίας του ομίλου για την ενίσχυση της Επιχειρησιακής Διαφάνειας και της αποτελεσματικής εφαρμογής των οδηγιών Κανονιστικής Συμμόρφωσης.

Με βασικό άξονα την Πελατοκεντρικότητα, η φετινή θεματική ανέδειξε και υπογράμμισε ταυτόχρονα τον τρόπο με τον οποίο το πλαίσιο της Κανονιστικής Συμμόρφωσης όχι

μόνο προστατεύει τους ασφαλισμένους, αλλά λειτουργεί ως μοχλός καινοτομίας και ανάπτυξης για τον ασφαλιστικό κλάδο.

Σε αυτή την κατεύθυνση υλοποιήθηκαν δύο σημαντικές εκδηλώσεις, η πρώτη εκ των οποίων πραγματοποιήθηκε διαδικτυακά από τη Διοίκηση του ομίλου με τη συμμετοχή κορυφαίων στελεχών του και εκπροσώπων κανονιστικών αρχών, όπως η EIOPA και η Insurance Europe. Από τον Όμιλο Generali, ο Maurizio Basso (Chief Compliance Officer), ο Giulio Terzariol (CEO Insurance) και η Isabelle Conner



Γιώργος Μπιμπήρης, Chief Compliance Officer.



Γεωργία Πιτσιγυαυδάκη, Customer Journey Manager.

(Group Chief Marketing Officer) ανέπτυξαν τις τρέχουσες κανονιστικές τάσεις, τις προκλήσεις και τις βέλτιστες πρακτικές που υιοθετεί η Generali με στόχο την ενίσχυση της εμπιστοσύνης και την προστασία των ασφαλισμένων της.

Η δεύτερη εκδήλωση πραγματοποιήθηκε διά ζώσης με στόχο να αναδείξει τον τρόπο με τον οποίο το ρυθμιστικό πλαίσιο διαμορφώνει τις λειτουργίες της εταιρείας. Οι κ.κ. Γιώργος Μπιμπήρης (Chief Compliance Officer), Αντώνης Δημητρίου (Insurance Product, Analytics & Smart Operations Manager) και Γεωργία Πιτσιγυαυδάκη (Customer Journey Manager) μίλησαν αναλυτικά για τις δομικές έννοιες επάνω στις οποίες βασίζεται η φιλοσοφία του θεσμικού πλαισίου, παρέθεσαν στοιχεία που υπογραμμίζουν την ανάγκη της ορθής εφαρμογής του κανονιστικού χάρτη και παρουσίασαν τις πρωτοβουλίες της εταιρείας για την αύξηση της ικανοποίησης των ασφαλισμένων και την ταυτόχρονη διασφάλιση της συνέπειας προς τις κανονιστικές απαιτήσεις.

Όπως επισημαίνεται, η Generali αντιλαμβάνεται την έννοια της Κανονιστικής Συμμόρφωσης ως θεμελιώδη αρχή για τη λειτουργία μιας σύγχρονης ασφαλιστικής εταιρείας, καθώς εκτιμά ότι με τον τρόπο αυτόν ενισχύεται η διαφάνεια, προωθείται η εμπιστοσύνη, διαφυλάσσεται η αξιοπιστία και διασφαλίζεται η βιωσιμότητα των λειτουργιών της. Ως εκ



Μαρίνα Αθανασοπούλου, Compliance Officer.



Αντώνης Δημητρίου, Insurance Products, Analytics & Smart Operations Manager.

τούτου, η συμμόρφωση με τις κανονιστικές απαιτήσεις δεν είναι απλώς υποχρέωση, αλλά μια ευκαιρία για καινοτομία και βελτίωση, ιδιαίτερα σε ζητήματα αιχμής, όπως η προστασία δεδομένων, η ηθική της Τεχνητής Νομοσύνης και η αντιμετώπιση του greenwashing.

«Η συμμόρφωση είναι μια δέσμευση απέναντι στους πελάτες μας, στους συνεργάτες μας και στην κοινωνία ευρύτερα», δήλωσε ο κ. Γιώργος Μπιμπήρης, Chief Compliance Officer της Generali. «Στην Generali, επιδιώκουμε να είμαστε πάντα ένα βήμα μπροστά, προσαρμοζόμενοι στις νέες κανονιστικές προκλήσεις και εξελίσσοντας τον τρόπο με τον οποίο λειτουργούμε. Μέσα από το Compliance Week, έχουμε τη δυνατότητα να αναδείξουμε το ρόλο του Compliance ως πυλώνα καινοτομίας και ανάπτυξης, με απόλυτη προτεραιότητα στην προστασία και την εκτίμηση της εμπιστοσύνης των πελατών μας», σημείωσε ο κ. Γιώργος Μπιμπήρης.

Η Generali, ως παγκόσμιος ηγέτης του ασφαλιστικού κλάδου, συνεχίζει να πρωτοπορεί υιοθετώντας πρακτικές που θέτουν τον πελάτη στο επίκεντρο και διασφαλίζουν τη διαφάνεια και την υπευθυνότητα σε όλες τις πτυχές των δραστηριοτήτων της, σημειώνει η εταιρεία. **NAI**

Φωτογραφίες: **ΙΑΚΩΒΟΣ ΔΙΖΙΚΙΡΙΚΗΣ**



Αξιοποιεί την Τεχνητή Νοημοσύνη για την εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων

Με την ψηφιακή βοηθό Genie ενισχύει την εμπειρία εξυπηρέτησης των ασφαλισμένων της η Generali. Ειδικότερα, στο πλαίσιο της συνεχούς αναβάθμισης των υπηρεσιών της, διεκδικεί τα κανάλια επικοινωνίας της και παρουσιάζει την Genie, μια νέα ψηφιακή βοηθό που προσφέρει υποστήριξη σε πραγματικό χρόνο, διασφαλίζοντας την άμεση και εύκολη πρόσβαση των ασφαλισμένων της σε πληροφορίες και υπηρεσίες.

Μέσω μιας φιλικής και προσαρμοσμένης συνομιλιακής εμπειρίας, η Genie παρέχει καθοδήγηση σε βασικές διαδικασίες, όπως η διαχείριση πληρωμών και η απάντηση σε συχνά ερωτήματα. Παράλληλα, όπου κρίνεται απαραίτητο, δίνεται η δυνατότητα μεταφοράς της συνομιλίας σε εκπρόσωπο του Κέντρου Εξυπηρέτησης Πελατών, διατηρώντας έτσι τη σωστή ισορροπία μεταξύ αυτοματοποιημένης και ανθρώπινης υποστήριξης.

Η ενσωμάτωσή της στα συστήματα της Generali επιτρέπει την πιο αποτελεσματική και ολοκληρωμένη ψηφιακή ενημέρωση των ασφαλισμένων, εξασφαλίζοντας ότι κάθε αίτημα διαχειρίζεται με συνέπεια, ταχύτητα και σαφήνεια. Παράλληλα, η ανάλυση των δεδομένων αλληλεπίδρασης προσφέρει πολύτιμες πληροφορίες για τη διαρκή προσαρ-

μογή και εξέλιξη των υπηρεσιών, με στόχο τη βελτίωση της συνολικής εμπειρίας ασφάλισης.

Η Genie έχει αναπτυχθεί με απόλυτη προτεραιότητα στην εμπιστευτικότητα και την προστασία των προσωπικών δεδομένων. Συμμορφώνεται πλήρως με τα πρότυπα ασφαλείας και τις κανονιστικές απαιτήσεις του GDPR, εφαρμόζοντας προηγμένους μηχανισμούς κρυπτογράφησης και ανωνυμοποίησης δεδομένων, αποτελώντας ένα ακόμα βήμα στη στρατηγική της εταιρείας για τη βελτίωση της επικοινωνίας και τη διαρκή αναβάθμιση των υπηρεσιών της.

Η Generali παραμένει προσηλωμένη στη συνεχή εξέλιξη και τη βέλτιστη εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων της, αξιοποιώντας την τεχνολογία για να προσφέρει αποτελεσματικές, αξιόπιστες και προσιτές λύσεις. Η δέσμευσή της για άριστη υποστήριξη αποτελεί βασικό στοιχείο που την ξεχωρίζει, συνδυάζοντας την καινοτομία με την προσωποποιημένη και άμεση φροντίδα των πελατών της. Όπως δήλωσε σχετικά και η κ. Γεωργία Πιτσιγαυδάκη, Customer Journey Manager της Generali Hellas: «Με την Genie, η Generali κάνει ένα ακόμη βήμα προς μια πιο σύγχρονη και προσιτή εξυπηρέτηση. Η τεχνολογία μάς επιτρέπει να βελτιώνουμε διαρκώς την εμπειρία των ασφαλισμένων μας, διατηρώντας παράλληλα την ανθρώπινη διάσταση που αποτελεί βασική μας προτεραιότητα». **NAI**



Αλλάζουμε την ασφάλεια
για τα καλά



INTERAMERICAN

Linda Nieuwenhuizen: 7 συν 1 απαντήσεις με εξαιρετικό ενδιαφέρον

Το όραμα και τις προτεραιότητές της με στόχο την περαιτέρω ανάπτυξη της Interamerican μίλησε η κ. Linda Nieuwenhuizen, Chief Commercial Officer του ομίλου, στην πρώτη της συνέντευξη που παραχώρησε μετά την ανάληψη των νέων καθηκόντων της στην εφημερίδα «NextDeal».

Στο «Ασφαλιστικό NAI» σταχυολογήσαμε οκτώ σημαντικά σημεία της συνέντευξης που αξίζει να διαβάσετε.

Τι είπε η Linda Nieuwenhuizen:

ΓΙΑ ΤΑ ΔΙΚΤΥΑ

«Το 2024, τα δίκτυά μας συνοδικά, συμπεριλαμβανομένου του εταιρικού δικτύου Agency, του δικτύου Πρακτόρων και Μεσιτών και των λοιπών δικτύων (Bankassurance κ.ά.), σημείωσαν εξαιρετικά αποτελέσματα. Νιώθω ιδιαίτερα περήφανη για την ενισχυμένη δραστηριότητα στην ασφάλιση μεγάλων επιχειρήσεων και ειδικών επιχειρηματικών κινδύνων, γεγονός που αναδεικνύει την αποτελεσματικότητα της προσέγγισής μας. Το ισορροπημένο μοντέλο διανομής μας έχει αποδείξει σταθερά τη σπουδαία δυναμική του και δεσμευόμαστε να μεγιστοποιήσουμε αυτήν την επιτυχία παρέχοντας ολοκληρωμένες λύσεις στους ασφαλισμένους μας. Επιπλέον, η απευθείας ψηφιακή ασφάλιση μέσω της Anytime αποτελεί συνώνυμο της πρωτοπορίας, θέτοντας νέα πρότυπα στην ασφαλιστική αγορά. Η δέσμευσή μου είναι να συνεχίσει την καινοτόμα πορεία της σύμφωνα με τις σύγχρονες ανάγκες των ασφαλισμένων μας».

ΓΙΑ ΤΙΣ ΦΥΣΙΚΕΣ ΚΑΤΑΣΤΡΟΦΕΣ

«Παρακολουθώντας στενά τις νέες τάσεις και αξιοποιώντας τα δίκτυά μας, μπορούμε να παρέχουμε καινοτόμες και ολοκληρωμένες καλύψεις στους πελάτες μας, προσφέρο-

ντάς τους τη σιγουριά και την ασφάλεια που χρειάζονται».

ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΤΗΣ INTERAMERICAN ΣΕ ΝΕΕΣ ΑΓΟΡΕΣ

«Με τη διεθνή μου εμπειρία, βλέπω τη νέα μου θέση στην Interamerican ως μια εξαιρετική ευκαιρία να συμβάλω στα σχέδια επέκτασης του ομίλου, με πρώτο σταθμό τη Ρουμανία. Αξιοποιώντας την αδιαμφισβήτητη επιτυχία του μοντέλου άμεσης-ψηφιακής ασφάλισης σε αγορές όπως η Ολλανδία, είμαστε στρατηγικά έτοιμοι να εφαρμόσουμε αυτήν την προσέγγιση στη Νοτιοανατολική Ευρώπη. Το μοντέλο έχει αποδειχθεί αποτελεσματικό στην προσέγγιση των πελατών μέσω του Διαδικτύου και είμαστε βέβαιοι ότι θα σημειώσει αντίστοιχη επιτυχία και στη Ρουμανία, αλλιά και σε άλλες αγορές. Στόχος μας είναι να προσφέρουμε άμεσες, πελατοκεντρικές λύσεις ασφάλισης που να μπορούν να προσαρμοστούν στις αυξανόμενες ανάγκες των καταναλωτών στην ευρύτερη περιοχή».

ΓΙΑ ΤΙΣ ΜΕΤΑΡΡΥΘΜΙΣΕΙΣ

Η Linda Nieuwenhuizen εστίασε σε 3 άξονες:

- Ανάπτυξη ψηφιακών δυνατοτήτων
- Ενίσχυση καινοτομίας
- Fast track αποζημιώσεις

ΓΙΑ ΤΗ ΝΕΑ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΤΗΣ INTERAMERICAN

«Η στρατηγική μας στην Interamerican, ως πολυκαναλική εταιρεία, έχει στόχο να προσφέρει στους πελάτες μας μια εύκολη και απρόσκοπτη εμπειρία. Συνδυάζουμε την τεχνολογία με την προσωποποιημένη εξυπηρέτηση, ώστε να καλύπτουμε τις ανάγκες τους ολιστικά».

ΓΙΑ ΤΑ ΔΙΚΤΥΑ ΠΟΥ ΞΕΧΩΡΙΣΑΝ ΜΕ ΤΙΣ ΕΠΙΔΟΣΕΙΣ ΤΟΥΣ ΤΟ 2024

«Το εταιρικό δίκτυο Agency, το δίκτυο Πρακτόρων και Με-

σιτών και τα λοιπά δίκτυα συμμετείχαν δυναμικά στην παραγωγή, ενώ εντυπωσιακά ήταν τα αποτελέσματα στη δραστηριότητα στην ασφάλιση μεγάλων επιχειρήσεων και ειδικών επιχειρηματικών κινδύνων. Η Anytime, πρωτοπόρος στην απευθείας ψηφιακή ασφάλιση, συνέχισε τη δυναμική της πορεία».

ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΚΟΥΛΤΟΥΡΑ ΤΟΥ ΕΛΛΗΝΑ

«Για να ενισχυθεί η ασφαλιστική κουλτούρα στην Ελλάδα, πρέπει να επικεντρωθούμε σε τρεις βασικούς πυλώνες: εκπαίδευση, εμπιστοσύνη και σύνδεση με τις πραγματικές ανάγκες των ανθρώπων».

ΓΙΑ ΤΗΝ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟΤΗΤΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

«Η ζωή στην Ελλάδα είναι μια υπέροχη εμπειρία! Οι ρυθμοί της καθημερινότητας είναι αρκετά διαφορετικοί από αυτούς της Ολλανδίας. Η ζωή εδώ μας δίνει την ευκαιρία να ανακαλύψουμε την πλούσια ιστορία, την εκπληκτική ομορφιά και τα μοναδικά τοπία της Ελλάδας. Από τα αρχαία μνημεία και την πεζοπορία στα βουνά μέχρι τα γραφικά χωριά, κάθε μέρος έχει τον δικό του ξεχωριστό χαρακτήρα».

LINDA NIEUWENHUIZEN

Η Linda Nieuwenhuizen ανέλαβε τη θέση της Chief Commercial Officer (CCO) και μέλος της Εκτελεστικής Επιτροπής και του Διοικητικού Συμβουλίου της Interamerican, σηματοδοτώντας μια στρατηγική εξέλιξη για την εταιρεία.

Μέσα από τον αναβαθμισμένο της ρόλο, η Linda Nieuwenhuizen αναλαμβάνει τη στρατηγική ηγεσία όλων των εμπορικών δραστηριοτήτων της εταιρείας, ενισχύοντας τη δέσμευση της Interamerican για συνεχή καινοτομία, πελατοκεντρική προσέγγιση και ανάπτυξη.

Με εκτεταμένη διεθνή εμπειρία σε θέσεις ευθύνης, η Linda Nieuwenhuizen έχει πρωτοστατήσει στη διαχείριση σύνθετων έργων και στην καθοδήγηση πολυδιάστατων ομάδων, διαμορφώνοντας κουλτούρα συνεργασίας, καινοτομίας και επίτευξης μετρήσιμων αποτελεσμάτων. 

Linda Nieuwenhuizen, Chief Commercial Officer.

Νέος διευθυντής Πωλήσεων

Ο κ. Σπύρος Οικονόμου είναι ο νέος διευθυντής Πωλήσεων στην Interamerican. Όπως τονίζεται

σε σχετική ανακοίνωση, αναλαμβάνει τη στρατηγική ηγεσία της εμπορικής ομάδας και αναφέρεται στη Linda Nieuwenhuizen, Chief Commercial Officer-γενική διευθύντρια Πωλήσεων & Marketing, ανακοίνωσε ο Όμιλος Interamerican.

Ο κ. Σπύρος Οικονόμου, με πολυετή εμπειρία στον τομέα των πωλήσεων και ισχυρές ηγετικές ικανότητες, αναλαμβάνει το συντονισμό και την ανάπτυξη των στρατηγικών πωλήσεων της εταιρείας.

Στο πλαίσιο του νέου του ρόλου, ο Σπύρος Οικονόμου θα ηγείται μιας δυναμικής ομάδας, την οποία αποτελούν:

- Μανώλης Κούτσης – Agency Sales Manager
- Μάριος Μοσχονάς – Broker Sales Manager
- Ανδρέας Σκορδαλάκης – Bancassurance Team Leader
- Ιωάννης Γιαννακόπουλος – Sales Operations Manager.

Η ενίσχυση της εμπορικής ομάδας αποτελεί στρατηγικό βήμα για την περαιτέρω ανάπτυξη της Interamerican και τη συνεχιζόμενη προσπάθεια για την προσφορά καινοτόμων λύσεων στους πελάτες της. Μέσω του νέου αυτού ρόλου, ο Σπύρος Οικονόμου θα συνεργαστεί στενά με την ομάδα του για να διασφαλίσει την επιτυχή υλοποίηση των εμπορικών στόχων και να προάγει τις αρχές της συνεργασίας και



Ο κ. Σπύρος Οικονόμου.

της καινοτομίας.

Ο Όμιλος Interamerican εύχεται στον Σπύρο Οικονόμου καλή επιτυχία στη νέα του θέση και πιστεύει πως η καθοδήγησή του θα ενισχύσει ακόμη περισσότερο την εμπορική δυναμική της εταιρείας.

Ο Σπύρος Οικονόμου σπούδασε Οικονομικά και Διοίκηση Επιχειρήσεων στο Πανεπιστήμιο του Εδιμβούργου και εντάχθηκε στον Όμιλο Interamerican το 2006 ως Financial Trainee. Με εμπειρία σε στρατηγικούς ρόλους, υπήρξε επικεφαλής του Contact Center της Anytime, ηγήθηκε της ίδρυσης της Anytime Κύπρου και στη συνέχεια ανέλαβε απαιτητικές θέσεις στον οργανισμό, όπως Business Development & Ecosystems Chapter Leader και Mobility and Convenience Tribe Leader & Head of Anytime. Από σήμερα, ως Sales Leader, έχει υπό την ευθύνη του τα φυσικά δίκτυα πωλήσεων της Interamerican (Tied Agency, Brokers, Bancassurance), στοχεύοντας στη δυναμική ανάπτυξη και την ενίσχυση της εμπορικής παρουσίας της εταιρείας. **ΝΑΙ**



ERGO

Στο Δουβλίνο το Εταιρικό Δίκτυο Πωλήσεων



Ο CEO της ERGO Ασφαλιστικής, κ. Ερρίκος Μοάτσος, στο Gala Dinner.

Στο Δουβλίνο, πρωτεύουσα της Ιρλανδίας, που συνδυάζει την πλούσια ιστορία με τη σύγχρονη ζωή, ταξίδεψαν οι συνεργάτες του Εταιρικού Δικτύου Πωλήσεων της ERGO Ασφαλιστικής, που διακρίθηκαν στον ετήσιο διαγωνισμό πωλήσεων του 2023. Οι επιτυχόντες του ταξιδιού ξεναγήθηκαν στην πόλη, όπου είχαν την ευκαιρία να εξερευνήσουν την πλούσια πολιτιστική της κληρονομιά και τα μοναδικά της αξιοθέατα. Περιηγήθηκαν στον ποταμό Liffey, στην οδό O'Connell, από όπου ξεκίνησε ο αγώνας για την ανεξαρτησία το 1916, στο εντυπωσιακό Κάστρο του Δουβλίνου, στο Trinity College, όπου φυλάσσεται στην υπέροχη βιβλιοθήκη του το περίφημο «Book of Kells», ενώ είχαν την ευκαιρία να πραγματοποιήσουν και μια μονοήμερη εκδρομή στο Κάστρο Malahide και στην περιοχή Howth.

Την εμπειρία του ταξιδιού πλαισίωσε το επίσημο Gala Dinner που έλαβε χώρα στο Kings Inn, ένα από τα ιστορι-

κότερα και πιο εντυπωσιακά κτίρια της πόλης, προσφέροντας στα στελέχη και τους συνεργάτες της εταιρείας την ευκαιρία να απολαύσουν την ιρλανδέζικη ατμόσφαιρα και να γευτούν υπέροχα παραδοσιακά εδέσματα. Κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης, πραγματοποιήθηκαν οι ετήσιες βραβεύσεις για τους συνεργάτες του εταιρικού δικτύου, που διακρίθηκαν για την επίτευξη εξαιρετικά θετικών αποτελεσμάτων, καθώς και για τη συνολική τους επίδοση. Επιπλέον, οι συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να δικτυωθούν, να μοιραστούν εμπειρίες και να συνομιλήσουν με τα ανώτερα στελέχη της εταιρείας, ενισχύοντας έτσι τους δεσμούς τους.

Ο CEO της ERGO Ασφαλιστικής, κ. Ερρίκος Μοάτσος, εξέφρασε τη χαρά του που βρέθηκε στο ταξίδι επιβράβευσης των συνεργατών του εταιρικού δικτύου για πρώτη φορά μετά την ανάληψη των καθηκόντων του και τους ενθάρρυνε να συνεχίσουν την εξαιρετική τους δουλειά. Απευθυνόμενος στους παρευρισκομένους, δήλωσε: «Είναι πραγματική χαρά



Οι συνεργάτες του Εταιρικού Δικτύου Πωλήσεων της ERGO Ασφαλιστικής στο Gala Dinner.

για μένα να βρίσκομαι μαζί σας σε αυτήν τη λαμπρή βραδιά. Ο ρόλος του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή ως πραγματικού συμβούλου παραμένει αναντικατάστατος και ιδιαίτερα κρίσιμος. Είμαστε αισιόδοξοι για την ανάπτυξη του κλάδου μας, ο οποίος αναδεικνύεται σε πυλώνα θωράκισης της κοινωνίας και προώθησης της οικονομίας. Απόψε, γιορτάζουμε όχι μόνο τους βραβευμένους συνεργάτες μας, αλλά και τη συνολική προσπάθεια και αφοσίωση του εταιρικού μας δικτύου. Συγχαρητήρια σε όλους για την αποτελεσματική σας δουλειά και θερμές ευχαριστίες για τη συμβολή σας στην κοινή μας αναπτυξιακή πορεία».

Ο κ. Αναστάσιος Ν. Παπαδόπουλος, διευθυντής Πωλήσεων Εταιρικού Δικτύου, ο οποίος, αφού συνεχάρη τους συνεργάτες για τις προσπάθειές τους και την επίτευξη των παραγωγικών τους στόχων, παρουσίασε τα πρόσφατα



Ομαδική φωτογραφία των βραβευμένων συνεργατών του Εταιρικού Δικτύου Πωλήσεων της ERGO Ασφαλιστικής στο Gala Dinner.

επιτεύγματα του εταιρικού δικτύου. Ανέλυσε τις ενέργειες στήριξης που υλοποιεί η εταιρεία για την ενίσχυση του δικτύου, τη στελέχωση των γραφείων πωλήσεων με νέους συνεργάτες, την εκπαίδευσή τους, τον εκσυγχρονισμό των γραφείων πωλήσεων και τη δημιουργία νέων προϊόντων, υπογραμμίζοντας τη δέσμευσή της για συνεχή ανάπτυξη και επιτυχία.

Από την πλευρά του, ο κ. Στάθης Τσαούσης, διευθυντής Τομέα Πωλήσεων της ERGO Ασφαλιστικής, υπογράμμισε τη σημαντικότητα και την αξία ενδυνάμωσης και διέυρυνσης του δικτύου με νέους συνεργάτες, ενώ επεσήμανε ότι η εταιρεία επενδύει συστηματικά σε πρωτοβουλίες και προγράμματα στήριξης, τα οποία ενισχύουν την ανάπτυξη του δικτύου και διασφαλίζουν τη σταθερή και διαχρονική επιτυχία του. **NAI**

Ομαδική φωτογραφία των συνεργατών του Εταιρικού Δικτύου Πωλήσεων της ERGO Ασφαλιστικής στο Δουβλίνο.



ΕΑΕΕ

Στα 13,9 δισ. ευρώ τα ασφαλισμένα κεφάλαια μεταφερόμενων εμπορευμάτων



Στα 13,87 δισεκατομμύρια ευρώ ανήλθε το σύνολο των ασφαλισμένων κεφαλαίων μεταφερόμενων εμπορευμάτων το 2023, σύμφωνα με την έρευνα της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος. Όπως προκύπτει από τις απαντήσεις των ασφαλιστικών επιχειρήσεων επί του σκέλους του ερωτηματολογίου που αναφέρεται στο πλήθος εκδοθέντων/ανανεωθέντων συμβολαίων (συμπεριλαμβάνονται οι Πρόσθετες Πράξεις που αφορούν φορτώσεις), καταγράφηκαν 58.570 συμβόλαια κατά τη διάρκεια του 2023, μέρος των οποίων παρέμεινε σε ισχύ και εντός του 2024.

Από αυτά το 39,6% των συμβολαίων αφορά μεταφερόμενα εμπορεύματα εντός Ελλάδος, το 57,6% εμπορεύματα που είχαν ως τόπο αναχώρησης/προορισμού τη χώρα μας και το 2,8% αφορούσε εμπορεύματα τα οποία είχαν αναχώρηση και προορισμό εκτός Ελλάδος.

Κυρίαρχη μορφή διαμεσολάβησης στις ασφαλίσεις μεταφερόμενων εμπορευμάτων ήταν η μη αποκλειστική συνεργασία με πράκτορες (66,5% του συνόλου της παραγωγής ασφαλιστρών του κλάδου), ακολουθούμενη από τη συνεργασία με τους μεσίτες ασφαλίσεων (26,3% αντίστοιχα).

ΖΗΜΙΕΣ-ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ

Για τα ασφαλιστήρια συμβόλαια που είχαν εκδοθεί το 2023 δηλώθηκαν 602 ζημιές εντός του 2023. Πληρώθηκαν αποζημιώσεις ύψους 524 χιλιάδες € εντός του 2023, ενώ σχηματίστηκε στις 31/12/2023 απόθεμα εκκρεμών αποζημιώσεων 2,22 εκατ. €.

Επισημαίνεται ότι οι ανωτέρω δηλωθείσες ζημιές και το απόθεμα εκκρεμών αποζημιώσεων αφορούν στην αρχική εκτίμηση του πρώτου έτους (έτους έκδοσης ασφαλιστηρίου συμβολαίου 2023). Τόσο το πλήθος των ζημιών όσο

ΠΙΝΑΚΑΣ 1 Συμβόλαια μεταφερόμενων εμπορευμάτων 2023

	Πλήθος Συμβολαίων 2023	%
Εντός Ελλάδος αποκλειστικά	23.210	39,6%
Η Ελλάδα τόπος αναχώρησης / προορισμού	33.750	57,6%
Αναχώρηση & προορισμός εκτός Ελλάδος	1.610	2,8%
Σύνολο	58.570	100%

ΠΙΝΑΚΑΣ 2 Ασφαλισμένα κεφάλαια μεταφερόμενων εμπορευμάτων 2023

	Ασφαλισμένα κεφάλαια 2023 (€)	%
Εντός Ελλάδος αποκλειστικά	4.999.369.407	36,0%
Η Ελλάδα τόπος αναχώρησης / προορισμού	6.944.555.245	50,1%
Αναχώρηση & προορισμός εκτός Ελλάδος	1.928.175.235	13,9%
Σύνολο	13.872.099.887	100%

ΠΙΝΑΚΑΣ 3 Πλήθος ζημιών και αποζημιώσεις 2023

	Πλήθος Ζημιών	Πληρωθείσες αποζημιώσεις (€)	Εκκρεμείς αποζημιώσεις (€)
Εντός Ελλάδος αποκλειστικά	201	131.564	887.956
Η Ελλάδα τόπος αναχώρησης / προορισμού	256	330.054	927.979
Αναχώρηση & προορισμός εκτός Ελλάδος	145	62.446	400.420
Σύνολο	602	524.064	2.216.355

ΠΙΝΑΚΑΣ 4 Ποσοστιαία κατανομή ζημιών και αποζημιώσεων 2023 (%)

	Πλήθος Ζημιών	Πληρωθείσες αποζημιώσεις (€)	Εκκρεμείς αποζημιώσεις (€)
Εντός Ελλάδος αποκλειστικά	33,4%	25,1%	40,0%
Η Ελλάδα τόπος αναχώρησης / προορισμού	42,5%	63,0%	41,9%
Αναχώρηση & προορισμός εκτός Ελλάδος	24,1%	11,9%	18,1%
Σύνολο	100%	100%	100%

ΠΙΝΑΚΑΣ 5 Μέση ζημία (€) 2020-2023

	2020	2021	2022	2023
Εντός Ελλάδος αποκλειστικά	2.754	3.491	4.919	5.072
Η Ελλάδα τόπος αναχώρησης / προορισμού	2.420	2.513	3.556	4.914
Αναχώρηση & προορισμός εκτός Ελλάδος	2.964	2.488	3.824	3.192
Σύνολο	2.536	2.717	3.966	4.552

και το τελικό ποσό της αποζημίωσης των συμβολαίων αυτών θα αυξηθεί όταν προστεθεί η μεταγενέστερη πληροφόρηση για τα συμβόλαια του συγκεκριμένου έτους που δεν είναι διαθέσιμη κατά τη σύνταξη της παρούσας αναφοράς, μέχρι τη λήξη όλων των συμβολαίων που είχαν εκδοθεί εντός του έτους.

Στην έρευνα του 2023 περιλαμβάνονται τα στοιχεία 18 ασφαλιστικών επιχειρήσεων με καθεστώς εγκατάστασης, οι οποίες εκτιμάται ότι συγκεντρώνουν το 71,8% της συνολικής παραγωγής ασφαλιστρών των ασφαλίσεων μεταφερόμενων εμπορευμάτων, εκ των ασφαλιστικών επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα. **NAI**

ΕΑΕΕ

Στο 1,21 δισ. ευρώ η ασφαλισμένη αξία των σκαφών αναψυχής



Το 1,21 δισ. €. έφθασε η συνολική ασφαλισμένη αξία των πολυασφαλιστηρίων συμβολαίων το 2023 των σκαφών αναψυχής, σύμφωνα με την έρευνα της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος. Όπως προκύπτει από τα στοιχεία, για τα ασφαλιστήρια συμβόλαια που είχαν εκδοθεί το 2023 δηλώθηκαν 339 ζημιές εντός του 2023. Πληρώθηκαν αποζημιώσεις ύψους 0,8 εκατ. ευρώ εντός του 2023, ενώ σχηματίστηκε στις 31 Δεκεμβρίου 2023 απόθεμα εκκρεμών αποζημιώσεων 1,6 εκατ. ευρώ.

Σύμφωνα με τις απαντήσεις των ασφαλιστικών επιχειρήσεων επί του σκέλους του ερωτηματολογίου που αναφέρεται μόνο στα πολυασφαλιστήρια συμβόλαια, εκδόθηκαν 9.832 συμβόλαια κατά τη διάρκεια του 2023, ενώ καταγράφηκαν ακόμη 29.731 αυτόνομα συμβόλαια κάλυψης αστικής ευθύνης, μέρος των οποίων παρέμεινε

σε ισχύ και εντός του 2024 και η συνολική ασφαλισμένη αξία των πολυασφαλιστηρίων συμβολαίων έφτασε το 1,21 δισ. ευρώ.

Η συνολική ασφαλισμένη αξία των επαγγελματικών σκαφών με πλήρωμα έφτασε τα 461,2 εκατ. €, ενώ η συνολική ασφαλισμένη αξία των επαγγελματικών σκαφών χωρίς πλήρωμα έφτασε τα 207,3 εκατ. €.

Κυρίαρχη μορφή διαμεσολάβησης στις ασφαλίσεις σκαφών αναψυχής ήταν η μη αποκλειστική συνεργασία με πράκτορες (49,6% του συνόλου της παραγωγής ασφαλίσεων του κλάδου), ακολουθούμενη από τη συνεργασία με τους μεσίτες ασφαλίσεων (42,8% αντίστοιχα).

ΠΙΝΑΚΑΣ 1 Πολυασφαλιστήρια συμβόλαια σκαφών αναψυχής 2023

	Πλήθος Συμβολαίων	%	Ασφαλιζόμενη αξία (€)	%
Σκάφη προσωπικής αναψυχής	7.205	73,3%	539.575.837	44,7%
Επαγγελματικά με πλήρωμα	1.357	13,8%	461.172.686	38,2%
Επαγγελματικά χωρίς πλήρωμα	1.270	12,9%	207.287.571	17,1%
Σύνολο	9.832	100,0%	1.208.036.094	100,0%

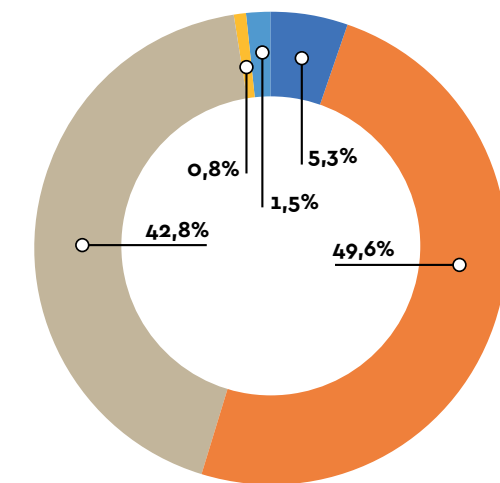
ΠΙΝΑΚΑΣ 2 Κατανομή καλύψεων πολυασφαλιστηρίων συμβολαίων 2023

	Κάλυψη ελικοαξονικού συστήματος	% κάλυψης	Κάλυψη μηχανικών βλαβών	% κάλυψης
Σκάφη προσωπικής αναψυχής	649	9,0%	294	4,1%
Επαγγελματικά με πλήρωμα	81	6,0%	201	14,8%
Επαγγελματικά χωρίς πλήρωμα	27	2,1%	211	16,6%
Σύνολο	757	7,7%	706	7,2%

ΠΙΝΑΚΑΣ 3 Πλήθος ζημιών και αποζημιώσεις 2023

	Πλήθος Ζημιών	Πληρωθείσες αποζημιώσεις (€)	Εκκρεμείς αποζημιώσεις (€)
Σκάφη προσωπικής αναψυχής	164	263.056	722.491
Επαγγελματικά με πλήρωμα	59	261.057	291.811
Επαγγελματικά χωρίς πλήρωμα	116	279.973	573.967
Σύνολο	339	804.086	1.588.269

Κανάλια διαμεσολάβησης συμμετοχή (%)



- Απευθείας πωλήσεις
- Συνεργασία με τράπεζες (bancassurance)
- Μεσίτες ασφαλίσεων
- Πράκτορες μη αποκλειστικής συνεργασίας
- Δίκτυα & πράκτορες αποκλειστικής συνεργασίας

ΖΗΜΙΕΣ-ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ

Για τα ασφαλιστήρια συμβόλαια που είχαν εκδοθεί το 2023 δηλώθηκαν 339 ζημιές εντός του 2023. Πληρώθηκαν αποζημιώσεις ύψους 0,8 εκατ. € εντός του 2023, ενώ σχηματίστηκε στις 31/12/2023 απόθεμα εκκρεμών αποζημιώσεων 1,6 εκατ. €.

Επισημαίνεται ότι οι ανωτέρω δηλωθείσες ζημιές και το απόθεμα εκκρεμών αποζημιώσεων αφορούν στην αρχική εκτίμηση του πρώτου έτους (έτους έκδοσης ασφαλιστηρίου συμβολαίου 2023). Τόσο το πλήθος των ζημιών όσο και το τελικό ποσό της αποζημίωσης των συμβολαίων αυτών θα διαφέρει όταν προστεθεί η μεταγενέστερη πληροφόρηση για τα συμβόλαια του συγκεκριμένου έτους που δεν είναι διαθέσιμη κατά τη σύνταξη της παρούσας αναφοράς, μέχρι τη λήξη όλων των συμβολαίων που είχαν εκδοθεί εντός του έτους.

Στην έρευνα του 2023 περιλαμβάνονται τα στοιχεία 15 ασφαλιστικών επιχειρήσεων με καθεστώς εγκατάστασης, οι οποίες εκτιμάται ότι συγκεντρώνουν το 77,3% της συνολικής παραγωγής ασφαλίσεων των καλύψεων σκαφών και αστικής ευθύνης σκαφών εκ των ασφαλιστικών επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα. **NAI**



Ο Ασφαλιστικός Γονέας «επιβραβεύει»

Ασφαλιστικός Γονέας

Επιστροφή Ασφαλίσεων 1,3 εκ. € για το 2024

Τους κατόχους του προγράμματος Ασφαλιστικός Γονέας με ποσό που αγγίζει το 1.300.000 €, για το 2024, επιβράβευσε η Allianz Ευρωπαϊκή Πίστη. Οι πελάτες πραγματοποίησαν τις καθημερινές αγορές τους με την κάρτα Ασφαλιστικός Γονέας σε πάνω από 3.000 καταστήματα συνεργαζόμενων επιχειρήσεων σε όλη την Ελλάδα και κέρδισαν επιστροφή ασφαλίσεων, μειώνοντας τα ασφάλιστρά τους.

Το πρόγραμμα Ασφαλιστικός Γονέας παρέχεται δωρεάν και αποκλειστικά από την Allianz Ευρωπαϊκή Πίστη, η οποία έχει δημιουργήσει ένα δίκτυο συνεργαζόμενων επιχειρήσεων που διευρύνεται διαρκώς.

Ενδεικτικά, στο πρόγραμμα συμμετέχουν οι εταιρείες Σκλαβενίτης, Μασούτης, ΕΚΟ, BP, Revoil, Μουσάκας,

Vodafone, Πλαίσιο, Avis, Market In, Notos, Sephora, BSB, Lynne, ΗΡΩΝ κ.ά., στις οποίες οι κάτοχοι του προγράμματος, ανάλογα με τις καθημερινές τους αγορές, διαμορφώνουν:

- Τα ασφάλιστρα που καταβάλλουν σε οποιοδήποτε υπάρχον ή μελλοντικό ασφαλιστήριο συμβόλαιό τους στην Allianz Ευρωπαϊκή Πίστη.
- Τις δωρεάν αγορές που παρέχονται στην οικογένειά τους, σε περίπτωση νοσοκομειακής περίθαλψης ή απώλεια ζωής από ατύχημα μέχρι και για 12 μήνες.

ΚΕΡΔΙΣΤΕ ΜΕ ΤΙΣ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΕΣ ΣΑΣ ΑΓΟΡΕΣ

Ο Ασφαλιστικός Γονέας προσφέρεται αποκλειστικά από την Allianz και είναι ένα πρόγραμμα χωρίς κόστος για τους πελάτες της, άμεσα συνδεδεμένο με την πιο συνηθισμένη

σας πράξη, τις καθημερινές αγορές.

ΠΩΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΕΙ:

- Ψωνίστε στα supermarket (Σκλαβενίτης, Μασούτης, Market In) ή γεμίστε το ρεζερβουάρ του αυτοκινήτου σας (ΕΚΟ, BP, Revoil) ή κάνετε νέα σύνδεση κινητής τηλεφωνίας (Vodafone) ή κάνετε αγορές σε διάφορα είδη από τις συνεργαζόμενες επιχειρήσεις (Πλαίσιο, Sephora, Notos, Avis, Pet City κ.ά.).

- Πληρώστε στο ταμείο με μετρητά ή πιστωτική κάρτα.
- Δώστε την κάρτα Ασφαλιστικός Γονέας για ενημέρωση των ευρώ που συγκεντρώσατε.

- Η αγορά σας καταχωρίσθηκε με επιτυχία!

Με την αξία των αγορών που κάνετε, εξασφαλίζονται στην οικογένειά σας δωρεάν αγορές από τις συνεργαζόμενες επιχειρήσεις, σε περίπτωση που δεν θα μπορείτε να είστε πλέον κοντά της λόγω ατυχήματος.

Ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΓΟΝΕΑΣ ΣΑΣ ΠΑΡΕΧΕΙ ΚΑΤΙ ΑΚΟΜΑ:

Τα ευρώ που συγκεντρώνετε μειώνουν αντίστοιχα τα ασφάλιστρα στην ανανέωση κάθε υπάρχοντος ή μελλοντικού σας ασφαλιστηρίου συμβολαίου στην Allianz Ευρωπαϊκή Πίστη.

Άρα όσο περισσότερο ψωνίζετε από τις συνεργαζόμενες επιχειρήσεις τόσο μεγαλύτερη η προστασία της οικογένειάς σας και η μείωση στα ασφάλιστρά σας.

Δείτε στον πίνακα τα ευρώ που συγκεντρώνετε βάσει των μηνιαίων αγορών σας.

Δηλαδή, εξασφαλίζετε μείωση 168€ στα ασφάλιστρά σας και 12.600€ για τα καθημερινά ψώνια της οικογένειάς σας.

Ενδεικτικό Παράδειγμα

Επιχείρηση	Μηνιαίες αγορές	Ποσοστό επιστροφής	Κερδισμένα €
Super Market	500 €	1%	5,00 €
Καύσιμα	200 €	0,5%	1,00 €
Κινητή τηλεφωνία	50 €	4%	2,00 €
Λοιπά έξοδα	300 €	2%	6,00 €
Μηνιαίο σύνολο	1.050 €		14,00 €
Ετήσιο σύνολο	12.600		168,00 €

* Μέσο ποσοστό επιστροφής ανά κατηγορία και πλήθος καταστημάτων.

ΠΩΣ ΕΝΗΜΕΡΩΝΟΜΑΙ ΓΙΑ ΤΑ ΕΥΡΩ ΠΟΥ ΕΧΩ ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΣΕΙ:

- Μέσω του app ή
- Συμπληρώστε online τα στοιχεία σας ή
- Επισκεφτείτε ένα από τα καταστήματα

ΠΩΣ ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΑΠΟΚΤΗΣΕΙ Ο ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΜΕΝΟΣ ΔΩΡΕΑΝ ΤΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΓΟΝΕΑ:

Για να αποκτήσει κάποιος το πρόγραμμα Ασφαλιστικός Γονέας ή για να βρει περισσότερες πληροφορίες, μπορεί να επισκεφθεί το www.asfalistikosgoneas.gr, να κατεβάσει δωρεάν το App του προγράμματος ή να απευθυνθεί σε έναν από τους 7.500 συνεργάτες της Allianz Ευρωπαϊκής Πίστης σε ολόκληρη την Ελλάδα. **NAI**

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΓΟΝΕΑΣ
η πρώτη ασφάλεια... αγάπης!



Allianz Risk Barometer 2025:

Οι κορυφαίοι κίνδυνοι για τις επιχειρήσεις

Φυσικές καταστροφές, κυβερνοεπιθέσεις και κλιματική αλλαγή είναι οι κίνδυνοι που απασχολούν περισσότερο τις ελληνικές επιχειρήσεις, ενώ οι κυβερνοεπιθέσεις αναδεικνύονται ως ο μεγαλύτερος επιχειρηματικός κίνδυνος παγκοσμίως και η κλιματική αλλαγή φτάνει σε ιστορικά υψηλά επίπεδα, σύμφωνα με την έκθεση Allianz Risk Barometer.

Ειδικότερα, στην Ελλάδα, οι φυσικές καταστροφές (σεισμοί, πλημμύρες, καταιγίδες, πυρκαγιές) παραμένουν ο κορυφαίος κίνδυνος, με ποσοστό 44%. Ακολουθούν οι κυβερνοεπιθέσεις με 33% στη δεύτερη θέση, ενώ η κλιματική αλλαγή και οι αλλαγές στη νομοθεσία και τους κανονισμούς καταλαμβάνουν την τρίτη θέση, με ποσοστό 30% και οι δύο. Σημαντική είναι η άνοδος των κινδύνων από πυρκαγιές και εκρήξεις (22%) και από διακοπές στην επιχειρηματική δραστηριότητα και την αλυσίδα εφοδιασμού (15%). Αντίθετα, οι πολιτικοί κίνδυνοι και η ενεργειακή κρίση σημειώνουν μείωση σε σχέση με το 2024, ενώ η κλοπή, η απάτη και η διαφθορά κάνουν την εμφάνισή τους στην έρευνα, με ποσοστό 11%.

Σε παγκόσμιο επίπεδο, οι φυσικές καταστροφές κατατάσσονται ως ο νούμερο 1 κίνδυνος σε χώρες όπως η Αυστρία, η Κροατία, η Ελλάδα, το Χονγκ Κονγκ, η Ιαπωνία, η Ρουμανία, η Σλοβενία, η Ισπανία και η Τουρκία, πολλές από τις οποίες υπέστησαν μερικά από τα πιο σημαντικά γεγονότα του 2024. Στην Κεντρική και την Ανατολική Ευρώπη, καθώς και στην Ισπανία, οι πλημμύρες είχαν δραματικές επιπτώσεις στους ανθρώπους και τις επιχειρήσεις, ενώ η Ιαπωνία αντιμετώπισε σεισμό μεγέθους 7,5 στη χερσόνησο Noto.

Οι μεγάλες επιχειρήσεις, οι μεσαίου μεγέθους και μικρότερες εταιρείες θεωρούν τις κυβερνοεπιθέσεις ως τον υπ' αριθμόν 1 επιχειρηματικό κίνδυνο. Ωστόσο, υπάρχουν σημαντικές διαφορές στις υπόλοιπες θέσεις της κατάταξης. Οι μικρότερες επιχειρήσεις ανησυχούν περισσότερο για πιο τοπικούς και άμεσους κινδύνους, όπως η συμμόρφωση με τους κανονισμούς, οι μακροοικονομικές εξελίξεις και η έλλειψη δεξιοτήτων. Παράλληλα, υπάρχουν ενδείξεις

ότι ορισμένοι κίνδυνοι που απασχολούν τις μεγαλύτερες εταιρείες αρχίζουν πλέον να επηρεάζουν και τις μικρότερες επιχειρήσεις. Η κλιματική αλλαγή, οι πολιτικοί κίνδυνοι και η βία ανεβαίνουν στην κατάταξη για αυτές τις εταιρείες.

Παράλληλα, οι κυβερνοεπιθέσεις (38% των συνολικών απαντήσεων) κατατάσσονται ως ο σημαντικότερος κίνδυνος παγκοσμίως για τέταρτη συνεχόμενη χρονιά – και με μεγαλύτερη διαφορά από ποτέ (7 ποσοστιαίες μονάδες). Πρόκειται για την κορυφαία απειλή σε 20 χώρες, όπως η Αργεντινή, η Γαλλία, η Γερμανία, η Ινδία, η Νότια Αφρική, το Ηνωμένο Βασίλειο και οι ΗΠΑ. Πάνω από το 60% των ερωτηθέντων ανέφερε τις παραβιάσεις δεδομένων ως τη μεγαλύτερη κυβερνοαπειλή για τις εταιρείες, ενώ ακολουθούν οι επιθέσεις σε κρίσιμες υποδομές και φυσικά περιουσιακά στοιχεία με ποσοστό 57%.

Η διακοπή της επιχειρηματικής δραστηριότητας (Business Interruption, BI) κατατάσσεται σταθερά είτε στην 1η είτε στη 2η θέση, όπως προκύπτει από όλες τις εκθέσεις Allianz Risk Barometer την τελευταία δεκαετία και διατηρεί τη 2η θέση της για το 2025 με 31% των απαντήσεων. Το BI είναι συνήθως συνέπεια γεγονότων όπως μια φυσική καταστροφή ή μια κυβερνοεπίθεση, που μπορούν να επηρεάσουν την ικανότητα μιας επιχείρησης να λειτουργεί κανονικά. Πολλά παραδείγματα από το 2024 υπογραμμίζουν γιατί οι εταιρείες εξακολουθούν να θεωρούν το BI ως σημαντική απειλή για το επιχειρηματικό τους μοντέλο. Οι επιθέσεις των Χούθι στην Ερυθρά Θάλασσα οδήγησαν σε διακοπές στην εφοδιαστική αλυσίδα λόγω της αναδρομολόγησης πλοίων που μεταφέρουν εμπορευματοκιβώτια, ενώ περιστατικά όπως η κατάρρευση της γέφυρας Francis Scott Key στη Βαλτιμόρη επηρέασαν άμεσα τις αλυσίδες εφοδιασμού.

Η ΚΛΙΜΑΤΙΚΗ ΑΛΛΑΓΗ ΦΤΑΝΕΙ ΣΕ ΝΕΑ ΥΨΗ
Το 2024 αναμένεται να είναι το πιο θερμό έτος που έχει καταγραφεί ποτέ. Ήταν επίσης μια χρονιά καταστροφικών φυσικών φαινομένων, με ακραίους τυφώνες και καταιγίδες στη Βόρεια Αμερική, καταστροφικές πλημμύρες στην Ευρώπη και την Ασία, και ξηρασία στην Αφρική και τη Νότια Αμερική. Μετά την υποχώρησή της στην κατάταξη κατά τα χρόνια της πανδημίας, καθώς οι εταιρείες έπρεπε να αντι-

Top 10 risks in Greece

Source: Allianz Commercial. Figures represent how often a risk was selected as a percentage of all responses for that country. Respondents: 27. Figures don't add up to 100% as up to three risks could be selected.

Rank		Percent	2024 rank	Trend
1	Natural catastrophes (e.g., storm, flood, earthquake, wildfire, extreme weather events)	44%	1 (46%)	→
2	Cyber incidents (e.g., cyber crime, IT network and service disruptions, malware / ransomware, data breaches, fines, and penalties)	33%	3 (34%)	↑
3	Changes in legislation and regulation (e.g., new directives, protectionism, environmental, social, and governance, and sustainability requirements)	30%	8 (11%)	↑
3	Climate change (e.g., physical, operational and financial risks as a result of global warming)	30%	2 (37%)	↓
5	Fire, explosion	22%	6 (14%)	↑
6	Macroeconomic developments (e.g., inflation, deflation, monetary policies, austerity programs)	19%	5 (26%)	↓
7	Business interruption (incl. supply chain disruption)	15%	8 (11%)	↑
7	Political risks and violence (e.g., political instability, war, terrorism, coup d'état, civil unrest, strikes, riots, looting)	15%	6 (14%)	↓
9	Energy crisis (e.g., supply shortage / outage, price fluctuations)	11%	4 (31%)	↓
9	Theft, fraud, corruption	11%	NEW	↑

μετωπίσουν πιο άμεσες προκλήσεις, η κλιματική αλλαγή ανεβαίνει δύο θέσεις και μπαίνει στην πρώτη πεντάδα των παγκόσμιων κινδύνων για το 2025, καταλαμβάνοντας την 5η θέση – την υψηλότερη που έχει φτάσει ποτέ. Παράλληλα, ο στενά συνδεδεμένος κίνδυνος των φυσικών κατα-

στροφών παραμένει στην 3η θέση με 29%, ενώ περισσότεροι ερωτηθέντες σε σχέση με την προηγούμενη χρονιά τον ανέδειξαν ως κορυφαίο κίνδυνο. Σημειώνεται, τέλος, ότι για πέμπτη συνεχόμενη χρονιά το 2024 οι ασφαλισμένες ζημιές ξεπέρασαν τα 100 δισεκατομμύρια δολλάρια. **NAI**

The most important business risks in 2025: global

Ranking changes are determined by positions year-on-year, ahead of percentages.

Rank		Percent	2024 rank	Trend
1	Cyber incidents (e.g., cyber crime, IT network and service disruptions, malware / ransomware, data breaches, fines, and penalties)	38%	1 (36%)	→
2	Business interruption (incl. supply chain disruption)	31%	2 (31%)	→
3	Natural catastrophes (e.g., storm, flood, earthquake, wildfire, extreme weather events)	29%	3 (26%)	→
4	Changes in legislation and regulation (e.g., new directives, protectionism, environmental, social, and governance, and sustainability requirements)	25%	4 (19%)	→
5	Climate change (e.g., physical, operational, and financial risks as a result of global warming)	19%	7 (18%)	↑
6	Fire, explosion	17%	6 (19%)	→
7	Macroeconomic developments (e.g., inflation, deflation, monetary policies, austerity programs)	15%	5 (19%)	↓
8	Market developments (e.g., intensified competition / new entrants, M&A, market stagnation, market fluctuation) ¹	14%	9 (13%)	↑
9	Political risks and violence (e.g., political instability, war, terrorism, coup d'état, civil unrest, strikes, riots, looting)	14%	8 (14%)	↓
10	New technologies (e.g., risk impact of artificial intelligence, connected / autonomous machines)	10%	12 (9%)	↑



Allianz
Trade

«Βλέπει» σημαντική βελτίωση του οικονομικού κινδύνου

Με θετικό πρόσημο η αξιολόγηση για την Ελλάδα



Θετικές τάσεις στην αξιολόγηση κινδύνου, με 48 οικονομίες να αναβαθμίζονται, μόνο πέντε να υποβαθμίζονται και την Ελλάδα να έχει θετικό πρόσημο καταγράφει η δεύτερη Παγκόσμια Ανάλυση Κινδύνου Χώρας «Atlas», που παρουσίασε η Allianz Trade. Πρόκειται για μια εμβληματική έκδοση που επικεντρώνεται στην αξιολόγηση χωρών, μια τεχνογνωσία που ο παγκόσμιος ηγέτης στην Ασφάλιση Εμπορικών Πιστώσεων έχει αναπτύξει επί δεκαετίες. Η ανάλυση κινδύνου χωρών «Atlas» βασίζεται σε ένα ιδιόκτητο μοντέλο αξιολόγησης κινδύνου, που ενημερώνεται κάθε τρίμηνο με τις τελευταίες οικονομικές εξελίξεις και τα ιδιόκτητα δεδομένα της Allianz Trade. Παρέχει ολοκληρωμένη ανάλυση και πληροφορίες σχετικά με τους παράγοντες της οικονομίας, της πολιτικής, του επιχειρηματικού περιβάλλοντος και της βιωσιμότητας, που επηρεάζουν τις τάσεις του κινδύνου μη πληρωμής για τις εταιρείες, σε μακροοικονομικό επίπεδο.

Το 2024, ο κίνδυνος χωρών παγκοσμίως παρουσίασε σημαντική βελτίωση, με 48 οικονομίες να αναβαθμίζονται και μόνο 5 να υποβαθμίζονται. Η θετική τάση που παρατηρήθηκε το 2023 είναι τώρα ακόμη πιο έντονη, με τις αναβαθμίσεις να υπερδιπλασιάζονται (+27) και τις υποβαθμίσεις να παραμένουν σταθερές (+1).

«Οι οικονομίες που είδαν τις αξιολογήσεις τους να αναβαθμίζονται αντιπροσωπεύουν περίπου το 17% του παγκόσμιου ΑΕΠ. Οι αναβαθμίσεις κατανέμονται κυρίως στις αναδυόμενες αγορές: Η Λατινική Αμερική είδε τις περισσότερες (13), ακολουθούμενη από την αναδυόμενη Ευρώπη (10) και την Ασία-Ειρηνικό (9). Εν τω μεταξύ, οι περισσότερες υποβαθμίσεις παρατηρήθηκαν στην περιοχή της Μέσης Ανατολής, συμπεριλαμβανομένου του Μπαχρέιν, του Ισραήλ και του Κουβέιτ, αποτέλεσμα των παρατεταμένων εντάσεων στην αλυσίδα εφοδιασμού και των τιμών του αργού πετρελαίου κάτω από το δημοσιονομικό νεκρό σημείο», αναφέρει σχετικά ο Luca Moneta, Senior Economist for Emerging Markets της Allianz Trade.

Θετικές προβλέψεις για την Ελλάδα

Θετικές είναι οι προβλέψεις για την Ελλάδα, καθώς, όπως τονίζεται, το ΑΕΠ της Ελλάδας αναμένεται να αυξηθεί το 2025 με ρυθμό υψηλότερο του μέσου όρου της ευρωζώνης, υποστηριζόμενο από την ανθεκτική ιδιωτική κατανάλωση και τα έσοδα-ρεκόρ από τον τουρισμό το 2024, ύψους 22 δισ. ευρώ. Επιπλέον, η δημοσιονομική πειθαρχία, σε συνδυασμό με το πρόσφατο περιβάλλον υψηλού πληθωρισμού, μείωσε το δημόσιο χρέος από 209% το 2020 σε 164% το 2023. Κατά συνέπεια, η Ελλάδα γνώρισε πρόσφατα μια σειρά αναβαθμίσεων της πιστοληπτικής της ικανότητας, μετά από 13 χρόνια στην κατηγορία των πιο επικίνδυνων. Όσον αφορά το μέλλον, η αποτελεσματική μόχλευση των κονδυλίων του Next Generation EU (NGEU) και η αντιμετώπιση των διαρθρωτικών εμποδίων θα είναι ζωτικής σημασίας για τη διατήρηση της μακροπρόθεσμης δυναμικής. Η μείωση της εξάρτησης της οικονομίας από τον τουρισμό παραμένει ένα κρίσιμο μέρος του σχεδίου.

Το 2024, η Allianz Trade αναβάθμισε τις αξιολογήσεις κινδύνου 48 χωρών (+27 σε σχέση με το 2023) και υποβάθμισε μόνο 5 (+1 σε σχέση με το 2023).

γεωπολιτικών εντάσεων και του αυξανόμενου ρεύματος προστατευτισμού. Οι αλυσίδες εφοδιασμού είναι πιθανό να γίνουν ακόμη πιο πολύπλοκες, καθιστώντας ακόμη πιο σημαντική την παρακολούθηση της αξιολόγησης κινδύνου κάθε χώρας», δηλώνει η Aylin Somersan Coqui, CEO του Ομίλου Allianz Trade.

Η ΕΥΘΡΑΥΣΤΟΤΗΤΑ ΤΗΣ ΑΝΑΚΑΜΨΗΣ: ΤΙ ΘΑ ΕΡΘΕΙ ΓΙΑ ΤΙΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ;

Σύμφωνα με την Allianz Trade, διάφοροι παράγοντες θα μπορούσαν να διαταράξουν τη θετική δυναμική το 2025-2026. Τα στοιχεία αυτά περιλαμβάνουν:

- Γεωπολιτικές εντάσεις: οι κοινωνικές, πολιτικές και θεσμικές συγκρούσεις εντάθηκαν στα τέλη του 2024.
- Κίνδυνοι εμπορικού πολέμου: αυξανόμενος προστατευτισμός και το ενδεχόμενο εμπορικών συγκρούσεων πλήρους έκτασης.
- Πολιτικές αναταραχές και πόληση: αυξανόμενη πόληση στις προηγμένες και αναδυόμενες αγορές.

Η Ana Boata, επικεφαλής Οικονομικών Ερευνών στην Allianz Trade, προσθέτει: «Ένας ολοκληρωμένος εμπορικός πόλεμος αποτελεί μείζονα ανησυχία: η επακόλουθη απώλεια οικονομικής δραστηριότητας και η επιστροφή των πληθωριστικών πιέσεων θα υπονομεύσουν πιθανότατα την εμπιστοσύνη των επενδυτών, κρατώντας τους σε μια παρατεταμένη κατάσταση "αναμονής και παρακολούθησης". Ταυτόχρονα, η αυξανόμενη πόληση, που είναι ήδη εμφανής σε πολλές χώρες, επιβάλλει σημαντικό οικονομικό κόστος, ενώ εντείνει τις κοινωνικές διαιρέσεις. Η συχνότητα και η σοβαρότητα των εμφύλιων ταραχών αυξάνονται, επίσης, λόγω παραγόντων όπως ο πληθωρισμός, οι δημοσιονομικές προσαρμογές και η υστέρηση της αύξησης της παραγωγικότητας. Σε αυτό το πλαίσιο, οι υπεύθυνοι χάραξης πολιτικής πρέπει να γεφυρώσουν το διευρυνόμενο έλλειμμα εμπιστοσύνης και να μετριάσουν τους κινδύνους πόλησης».



Δίπλα στους ασφαλισμένους με 3 νέα προγράμματα υγείας

Τρία νέα και ανταγωνιστικά προγράμματα υγείας-νοσοκομειακής περίθαλψης προωθεί στην αγορά η Ατλαντική Ένωση, εστιάζοντας, όπως επισημαίνεται, στην ουσία της ασφάλισης υγείας. Παράλληλα, αναβάθμισε τόσο σε επίπεδο καλύψεων όσο και Δικτύου Παρόχου τρία ακόμα προγράμματα πρωτοβάθμιας-εξωνοσοκομειακής περίθαλψης.

Τα νέα νοσοκομειακά προγράμματα Atlas (MAXIMUM, BEST και SMART) έχουν ως στόχο τη βέλτιστη κάλυψη των ασφαλισμένων, σε συνδυασμό με τον περιορισμό, στο μέγιστο δυνατό, της ανάγκης μελλοντικών αυξήσεων στις ετήσιες εκδόσεις των συμβολαίων. Οι ασφαλισμένοι της Ατλαντικής Ένωσης έχουν μια σειρά από επιλογές σύμφωνα με τις ανάγκες τους, όπως με ή χωρίς απαλλαγή, με κάλυψη 100% ή 10% συμμετοχή, επιλογή μεταξύ του βασικού δικτύου συμβεβλημένων νοσηλευτηρίων (~40) ή ενός διευρυμένου (~50).

Επιπλέον, απολαμβάνουν νέα και αυξημένα χειρουργικά και νοσοκομειακά επιδόματα, νέο επίδομα ανάρρωσης «κατ' οίκον», 100% κάλυψη για ημερήσια επέμβαση/νοσηλεία και για πρώτη φορά καταβολή εξόδων πριν και μετά τη νοσηλεία. Παράλληλα, προσφέρουν ελεύθερη επιλογή διεξαγωγής (ιατρείο, διαγνωστικό κέντρο ή νοσηλευτήριο) διαγνωστικών ενδοσκοπήσεων, με ανεξάρτητο όριο κάλυψης και ειδικότερα στο SMART καλύπτονται δαπάνες για λογοθεραπεία ή και εργοθεραπεία μετά από ισχυρισμό εγκεφαλικό επεισόδιο.

Αντίστοιχα, και στα εξωνοσοκομειακά προγράμματα CARE (PLUS, FULL και BASIC) οι ασφαλισμένοι έχουν στη διάθεσή τους πληθώρα επιλογών, όπως απεριόριστο πρόγραμμα με 20% συμμετοχή ή με ετήσιο όριο και χωρίς απομείωση σε περίπτωση συνταγογράφησης ΕΟΠΥΥ. Παράλληλα, υποστηρίζονται μέσω των υπηρεσιών Teleconsultation (κλινικές επισκέψεις από απόσταση με βιντεοκλήση), online ραντεβού και My Health Account (ηλεκτρονικός ιατρικός φάκελος).

Να σημειωθεί ότι για όλα τα παραπάνω λειτουργεί 24ωρη Γραμμή Υγείας με τηλεφωνικό αριθμό 10234 ή



Ο κ. Ιωάννης Λαπατάς, πρόεδρος Δ.Σ. και διευθύνων σύμβουλος.

εναλλακτικά 210 7470001.

Επισημαίνεται ακόμη ότι η Ατλαντική Ένωση έχει ξεκινήσει έναν κύκλο εκπαιδευτικών/ενημερωτικών συναντήσεων με το σύνολο των συνεργατών του δικτύου της, ενώ τα νέα προγράμματα βρίσκονται ενεργά τόσο στο AtlaWeb (portal συνεργατών) όσο και στην εταιρική ιστοσελίδα.

ΕΝΤΥΠΩΣΙΑΚΕΣ ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΕΣ ΣΕ ΕΠΙΠΕΔΟ ΜΕΤΟΧΩΝ ΚΑΙ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ ΔΙΑΘΕΤΕΙ Η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

Με εκέγγυα την ισχυρή μετοχική της σχέση, ήδη από τη δεκαετία του '70, με τον κορυφαίο ελβετικό τραπεζο-ασφαλιστικό όμιλο BALOISE (με Ίδια Κεφάλαια ύψους 7,3 δισ. ευρώ και Ενεργητικό που υπερβαίνει τα 88,4 δισ. ευρώ, δηλαδή περίπου το μισό Ακαθάριστο Εθνικό Προϊόν της Ελλάδας), η Ατ-

Τι προσφέρουν τα νέα προγράμματα υγείας

- 100% κάλυψη εξόδων σε ημερήσια νοσηλεία/ χειρουργείο
 - Κάλυψη εξόδων, 2 μήνες πριν και μετά από ημερήσια νοσηλεία/χειρουργείο
 - Σημαντική αύξηση επιδομάτων (νοσοκομειακού & χειρουργικού)
- Και πολλή ακόμα



λαντική Ένωση είναι σήμερα ισχυρότερη από ποτέ άλλοτε.

Διαθέτει σταθερή ελληνική διοίκηση και οι αποφάσεις λαμβάνονται από ανθρώπους που είναι οι ίδιοι «ασφαλιστές», με πολυχρόνη εμπειρία στο χώρο και προσήλωσή στην ανάπτυξη της εταιρείας στην ελληνική αγορά.

Είναι συνδεδεμένη, μέσω σταθερών και πολυετών συμβάσεων, με πρώτης σειράς ανασφαλιστικές εταιρείες, διεθνούς κύρους και τεράστιας οικονομικής επιφάνειας, που συγκαταλέγονται ανάμεσα στις 15 μεγαλύτερες σε παγκόσμιο επίπεδο, ενώ για περισσότερα από 50 ολόκληρα χρόνια χαράσσει την πορεία της με φερεγγυότητα, αξιοπιστία και συνέπεια.

Με βάση τα στοιχεία αυτά, η Ατλαντική Ένωση έχει πετύχει:

- Να είναι ΠΡΩΤΗ σε φερεγγυότητα (αξιοπιστία) ασφαλιστική εταιρεία Γενικών Ασφαλίσεων και Ζωής στην Ελλάδα για 8η συνεχόμενη χρονιά, βάσει των ευρωπαϊκών προδιαγραφών και χωρίς χρήση μεταβατικών μέτρων [Δείκτης Φερεγγυότητας 288% (αποτελέσματα 31/12/2023)]. Αυτό σημαίνει ότι διαθέτει κεφάλαια σχεδόν 3 φορές περισσότερο από το απαιτούμενο (ελάχιστο επίπεδο απαίτησης για κάθε ασφαλιστική εταιρεία, ποσοστό 100%).

- Να συμπεριλαμβάνεται στις 50 ταχύτερα ανερχόμενες ελληνικές επιχειρήσεις όλων των κλάδων της οικονομίας (Fortune).

- Να διατηρεί παράδοση συνεχούς κερδοφορίας 35 ετών, με παράλληλη αύξηση Ίδιων Κεφαλαίων.

- Να διαθέτει σύγχρονες μηχανογραφικές εφαρμογές και πρωτοποριακές ασφαλιστικές παροχές, όπως ασφάλιση ποδηλάτων, ηλεκτρικών οχημάτων και κατοικίδιων, ενώ είναι η πρώτη ελληνική εταιρεία που ξεκίνησε να ασφαλίζει drones.

- Να εφαρμόζει γρήγορες και απλές διαδικασίες αποζημιώσεων.

- Να διπλασιάζει την έκταση των κεντρικών της γραφείων από τα 2.500 τ.μ. στα 5.000 τ.μ.

- Να εξυπηρετεί πάνω από 400.000 πελάτες (ιδιώτες & επιχειρήσεις).

- Να διαθέτει συνεργάτες και σημεία εξυπηρέτησης σε όλη την Ελλάδα

και το σημαντικότερο:

- Να διαθέτει φιλική, προσωπική και αξιόπιστη προσέγγιση σε πελάτες και συνεργάτες και να είναι πολύ σύγχρονη, αλλά και με μεγάλη ιστορία. **NAI**



«Λύσις»: Ο νέος AI ψηφιακός βοηθός

Σε συνεργασία με τη Netcompany

Μια νέα εποχή καινοτομίας στον κλάδο της ασφάλισης εγκαινιάζουν ο Όμιλος INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ και η Netcompany-Intrasoft, μέλος του Ομίλου Netcompany A/S, παρουσιάζοντας τον πρώτο ψηφιακό ασφαλιστικό βοηθό Τεχνητής Νοημοσύνης, στην ελληνική αγορά.

Ο ψηφιακός βοηθός «Λύσις», που σχεδιάστηκε και υλοποιήθηκε από τη Netcompany σε συνεργασία με τον Όμιλο INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ, είναι διαθέσιμος 24 ώρες το 24ωρο και αξιοποιεί τις πλέον προηγμένες τεχνολογίες Τεχνητής Νοημοσύνης (AI). Προσφέρει άμεσες και ακριβείς απαντήσεις

σε ερωτήματα σχετικά με ασφαλιστικά προϊόντα, σύγκριση και προτάσεις προϊόντων σε πραγματικό χρόνο, ενημέρωση για τους όρους και τους κανόνες ασφάλισης σε φυσική και κατανοητή γλώσσα, ενώ έχει σχεδιαστεί για να καταλαμβάνει την ασφαλιστική ορολογία και να αντλεί πληροφορίες και δεδομένα από την εκτεταμένη γνωσιακή βάση της INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ, η οποία ενημερώνεται διαρκώς.

Οι συνεργάτες του Ομίλου INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ μπορούν πλέον να διεκπεραιώνουν καθημερινές διαδικασίες άμεσα και εύκολα από το κινητό τους. Ήδη, πάνω από 80% της λειτουργικότητας έχει ενσωματωθεί στην εφαρμογή, γεγονός που μειώνει σημαντικά το χρόνο διεκπεραίωσης εργασιών, αυξάνοντας την παραγωγικότητα και τη συνολική

ποιότητα εξυπηρέτησης. Ο AI ψηφιακός βοηθός «Λύσις» έχει ενσωματωθεί τόσο στην πλατφόρμα συνεργατών της INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ «Τυπώνω/Πληρώνω» όσο και στην εφαρμογή INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ Agent (διαθέσιμη σε συσκευές iOS & Android).

«Η δημιουργία του ψηφιακού βοηθού "Λύσις" αποδεικνύει τη δέσμευση του ομίλου να επενδύσει σε τεχνολογίες αιχμής για τη βελτίωση των υπηρεσιών του. Στόχος του είναι να προσφέρει στους συνεργάτες του εργαλεία που ενισχύουν την παραγωγικότητά τους και αναβαθμίζουν την καθημερινότητά τους. Με την πρωτοβουλία αυτή, ο Όμιλος INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ συνεχίζει να διαδραματίζει πρωταγωνιστικό ρόλο στον ασφαλιστικό τομέα, παραμένοντας αφοσι-

ωμένος στη συνεχή εξέλιξη και στις ανάγκες των συνεργατών του», ανέφερε σχετικά ο κ. Ξενοφών Λιαπάκης, δ/ντής Πληροφορικής της INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ.

«Μας ικανοποιεί ιδιαίτερα να στηρίζουμε τους πελάτες μας ώστε να διακρίθουν σε ένα συνεχώς μεταβαλλόμενο περιβάλλον, αξιοποιώντας την Τεχνητή Νοημοσύνη, και να προσφέρουν με τη σειρά τους τις καλύτερες δυνατές υπηρεσίες. Ο AI ψηφιακός βοηθός "Λύσις", που αναπτύξαμε για την INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ, ανεβάζει τον πήχυ της εξυπηρέτησης στον ασφαλιστικό κλάδο, καθιερώνοντας νέα πρότυπα ποιότητας και καινοτομίας στην ελληνική αγορά», δήλωσε από την πλευρά του ο κ. Χάρης Λάμπρος, Executive Director-Head of Delivery, Enterprise Solutions της Netcompany-Intrasoft.



Παραμένει 24 ώρες το 24ωρο δίπλα στους ασφαλισμένους της

Με απόλυτη δέσμευση στην ασφάλεια και την εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων της, η Οδική Βοήθεια της INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ εξυπηρέτησε το 2024 περισσότερα από 430.000 περιστατικά, επιβεβαιώνοντας την αδιάλειπτη παρουσία της στην καθημερινότητα των πελατών της. Όπως τονίζεται, η INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ διαθέτει έναν σύγχρονο ιδιόκτητο στόλο οχημάτων και ένα εκτεταμένο δίκτυο Σταθμών Οδικής Βοήθειας, καλύπτοντας τόσο την ηπειρωτική όσο και τη νησιωτική Ελλάδα. Η ομάδα της, αποτελούμενη από εξειδικευμένο προσωπικό, εξασφαλίζει ότι κάθε περιστατικό αντιμετωπίζεται με ταχύτητα, επαγγελματισμό και φροντίδα.

Η Οδική Βοήθεια της INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ παρέχει μια σειρά από εξειδικευμένες υπηρεσίες, όπως:

- Φροντίδα και καταγραφή ατυχημάτων • Διάγνωση και αποκατάσταση βλαβών • Ρυμούλκηση οχημάτων • Μετα-

φορά οχημάτων σε συνεργείο της επιλογής του ασφαλισμένου ή στα σύγχρονα πολυσυνεργεία της εταιρείας.

ΔΙΠΛΑ ΣΤΟΥΣ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟΥΣ 24/7

Η INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ παραμένει 24 ώρες το 24ωρο, 365 ημέρες τον χρόνο δίπλα στους πελάτες της, παρέχοντας υποστήριξη σε κάθε διαδρομή.

- Με ένα τηλεφώνημα στο 11 555
- Μέσω της εφαρμογής Assist4You, την οποία οι ασφαλισμένοι μπορούν να κατεβάσουν δωρεάν από το google play ή το app store

Η INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ αποδεικνύει καθημερινά τη δέσμευσή της να βρίσκεται στο πλευρό των ασφαλισμένων της, με υπηρεσίες που συνδυάζουν τεχνολογία, ταχύτητα και υψηλή ποιότητα, προστίθεται στην ανακοίνωση. **NAI**



MINETTA

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η εταιρεία με όραμα και ανθρώπινο πρόσωπο

Μια βραδιά με αθλητές και εκπροσώπους του ασφαλιστικού Τύπου



Στο Μουσείο Μπενάκη η MINETTA Ασφαλιστική υποδέχτηκε τις ημέρες των Χριστουγέννων εκπροσώπους φορέων και αθλητές που υπερήφανα υποστηρίζει για την προσφορά τους στην κοινωνία και τον αθλητισμό. Προσκεκλημένοι ήταν επίσης και εκπρόσωποι του ασφαλιστικού Τύπου, με τους οποίους η MINETTA συμπροεργάζεται στα 51 χρόνια της δραστηριότητάς της.

Κατά τη διάρκεια της βραδιάς, η εταιρεία βράβευσε τιμητικά τον παραολυμπιονίκη και σημαντικό της Ελληνικής

Ομάδας στους Παραολυμπιακούς Αγώνες στο Παρίσι 2024, κ. Μανώλη Στεφανουδάκη, και τον προπονητή του, κ. Ιηποκράτη Σκαντζάκη, καθώς και τον μαραθωνοδρόμο με προβλήματα όρασης και αθλητή των Παραολυμπιακών Αγώνων το 2004 στην Αθήνα, κ. Στέργιο Σιούτη.

Τους προσκεκλημένους καλωσόρισε ο διευθυντής Marketing & Επικοινωνίας της εταιρείας, κ. Νίκος Μόσχοβος, ενώ στο χαιρετισμό του ο κ. Κώστας Μπερτσιάς, αντιπρόεδρος του Δ.Σ. της εταιρείας, ανέφερε ότι η συνεισφορά της MINETTA σε ανθρώπους που αποτελούν υγιή πρότυπα και προσφέρουν κοινωνικό έργο συνάδει με την αλληλεγγύη



γή που πρεσβεύει η ουσία της ιδιωτικής ασφάλισης, ενώ στάθηκε και στη μακροχρόνια εποικοδομητική συνεργασία της εταιρείας με τους εκπροσώπους του ασφαλιστικού ρεπορτάζ για την ενημέρωση των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών και την ενημέρωση του κοινού για την αξία της ιδιωτικής ασφάλισης.

«ΓΚΙΚΑΣ. ΤΑΞΙΔΙ ΑΠΟ ΤΗ ΔΥΣΗ ΣΤΗΝ ΑΝΑΤΟΛΗ»

Στο πλαίσιο της βραδιάς, οι προσκεκλημένοι είχαν την ευκαιρία να απολαύσουν την Έκθεση «ΓΚΙΚΑΣ. Ταξίδι από



τη Δύση στην Ανατολή» με ξενάγηση της επιμελήτριας κ. Ιωάννας Μωραΐτη. Η έκθεση –μεταξύ των χορηγών της οποίας συγκαταλέγεται και η MINETTA Ασφαλιστική– περιλαμβάνει πλούσιο υλικό από το συναρπαστικό ταξίδι του σπουδαίου Έλληνα εικαστικού Νίκου Χατζηκυριάκου-Γκίκα, το μακρινό 1958, σε μέρη όπως Νέα Υόρκη, Μπάφαλο, Αριζόνα, Σαν Φρανσίσκο, Μεξικό, Χαβάη.

Το 1957 ο Νίκος Χατζηκυριάκος-Γκίκας λαμβάνει μια πρόσκληση συμμετοχής σε ένα διεθνές εκπαιδευτικό πρόγραμμα ανταλλαγής με χορηγία της αμερικανικής κυβέρνησης. Αποδεχόμενος την πρόσκληση, ο Γκίκας φτάνει τον



Απρίλιο του 1958 στην Ουάσιγκτον, απ' όπου θα ξεκινήσει ένα πολύμηνο ταξίδι, που θα αποτελέσει σταθμό στη ζωγραφική του.

Νέα Υόρκη, Μπάφαλο, Αριζόνα, Σαν Φρανσίσκο, Μεξικό, Χαβάη είναι κάποιοι από τους προορισμούς του.

Εκπληρώνοντας ένα όνειρο ζωής, αποφασίζει να επι-

στρέψει στην Ελλάδα μέσω της Ανατολής. Έτσι, ταξιδεύει στην Ιαπωνία, στο Χονγκ Κονγκ, στην Μπανγκόκ, στην Καμπότζη, σε αρκετές πόλεις της Ινδίας και στο Κάιρο και φτάνει τελικά στην Αθήνα μέσω του Λονδίνου. Πρόκειται για ένα ταξίδι όχι μόνο κυριολεκτικό, αλλά και μεταφορικό. **ΝΑΙ**

Νιώσε ασφάλεια για το σπίτι σου.

Για εμάς, η ασφάλιση είναι κάτι παραπάνω από μια απλή συναλλαγή. Είναι σεβασμός, προσήλωση. Είναι διαθεσιμότητα. Είναι ανθρώπινη σχέση. MINETTA ασφαλίζει ό,τι αξίζει!

www.minetta.gr



MINETTA
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Δυναμική πορεία στο μέλλον

Με τη δύναμη του Ομίλου Reale



Υδρόγειος Ασφαλιστική, Συνέδριο και Βραβεύσεις Συνεργατών, Αθήνα 2024.

Σε κλίμα ενθουσιασμού και δημιουργικής συνεργασίας, η Υδρόγειος Ασφαλιστική πραγματοποίησε το ετήσιο συνέδριο συνεργατών στην Αθήνα, όπου πάνω από 300 ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές από τη Νότια Ελλάδα, την Αττική και τα νησιά έδωσαν το «παρών» για να γιορτάσουν τις επιτυχίες της χρονιάς, να συζητήσουν τις ευκαιρίες και τις προκλήσεις του μέλλοντος και να επιβεβαιώσουν τη δέσμευση της εταιρείας στην αριστεία. Και όπως επισημαίνει η εταιρεία, το συνέδριο υπογράμμισε τη σταθερή δέσμευση της Υδρογείου Ασφαλιστικής στους συνεργάτες, στους πελάτες και το μέλλον της. Με τη δύναμη του Ομίλου Reale στο πλευρό της, η Υδρόγειος Ασφαλιστική είναι έτοιμη για συνεχή ανάπτυξη και επιτυχία.

«Κοιτάμε το μέλλον με αισιοδοξία, έχοντας ως οδηγό τις αξίες που μας ενώνουν για πάνω από πέντε δεκαετίες», τόνισε στην ομιλία του ο πρόεδρος της Υδρογείου Ασφα-

λιστικής, κύριος Αναστάσιος Κασκαρέλης, υπογραμμίζοντας τη σημασία της εμπιστοσύνης που έχει οικοδομηθεί ανάμεσα στην εταιρεία και στο δίκτυο συνεργατών της. «Εσείς είστε η δύναμη πίσω από κάθε μας επιτυχία», δήλωσε χαρακτηριστικά, αναγνωρίζοντας τον κρίσιμο ρόλο των συνεργατών στη διαρκή ανάπτυξη και εδραίωση της εταιρείας. Παράλληλα, αναφέρθηκε στα ισχυρά θεμέλια, στη φερεγγυότητα και τις υψηλές επιπέδους υπηρεσίες, στοιχεία που καθιστούν την Υδρόγειο Ασφαλιστική μία από τις πιο αξιόπιστες ασφαλιστικές εταιρείες επισημαίνοντας: «Με την υποστήριξη του Ομίλου Reale, ισχυροποιούμε τη θέση μας στην αγορά, παραμένοντας σταθερά προσηλωμένοι στη δική σας επιτυχία, αλλά και στις αξίες που διασφαλίζουν την εμπιστοσύνη των ασφαλισμένων μας».

Το στρατηγικό όραμα της εταιρείας και τα ισχυρά οικονομικά της αποτελέσματα παρουσίασε, μεταξύ άλλων, ο διευθύνων σύμβουλος, κ. Παύλος Κασκαρέλης. Συγκεκρι-

μένα, αναφέρθηκε στα στοιχεία του εννεαμήνου του 2024, διάστημα κατά το οποίο τα κέρδη προ φόρων της εταιρείας διαμορφώθηκαν στα 7,3 εκατ. ευρώ, οδηγώντας τα ίδια Κεφάλαια στα 104,2 εκατ. ευρώ. Επιπλέον ο Δείκτης Φερεγγυότητας SCR συνέχισε να αυξάνεται φτάνοντας στο 220%.

Ο κ. Παύλος Κασκαρέλης εστίασε επίσης στις πρόσφατες εξαγγελίες της κυβέρνησης για την ενίσχυση της προστασίας των πολιτών από φυσικές καταστροφές και αναφέρθηκε στα επόμενα βήματα της εταιρείας ως μέλους πλέον του Ομίλου Reale, υπογραμμίζοντας την τεχνονο-

μία και τις προοπτικές που ανοίγονται. «Η Υδρόγειος Ασφαλιστική συνεχίζει την αναπτυξιακή της πορεία και το 2024», δήλωσε. «Σε ένα έντονα ανταγωνιστικό περιβάλλον, η χρονιά αναμένεται να κλείσει με αύξηση 4% στον κύκλο εργασιών. Η στρατηγική μας επιλογή των τελευταίων ετών για βελτίωση της σύνθεσης του χαρτοφυλακίου αποδίδει και ενισχύει τα παραγωγικά μας αποτελέσματα, με την ανάπτυξη στους κλάδους εκτός οχημάτων να φτάνει το 12%».

Ιδιαίτερη στιγμή του συνεδρίου αποτέλεσε η αναφορά στην πρωτοβουλία Impact Innovators Board του Ομίλου Reale, η οποία ενθαρρύνει τους εργαζομένους να προτεί-



Αναστάσιος Κασκαρέλης, πρόεδρος Δ.Σ.



Παύλος Κασκαρέλης, διευθύνων σύμβουλος.



Τζένη Αναγνωστάκη, εμπορική διευθύντρια.

νουν καινοτόμες ιδέες για τη βιωσιμότητα. Δύο στελέχη της Υδρογείου Ασφαλιστικής έλαβαν τιμητική βράβευση, καθώς διακρίθηκαν ανάμεσα στους καλύτερους συμμετέχοντες. Μία εκ των προτάσεων αναδείχθηκε μάλιστα ως η καλύτερη της πρωτοβουλίας και πρόκειται να παρουσιασθεί στο Διοικητικό Συμβούλιο του ομίλου.

Κεντρικό σημείο αποτέλεσε επίσης η ανακοίνωση των συνεργατών της εταιρείας που διακρίθηκαν στον ετήσιο διαγωνισμό πωλήσεων, με το έπαθλο να περιλαμβάνει ένα ταξίδι στη Νορβηγία. Τέλος, πραγματοποιήθηκε η τελετή βράβευσης των κορυφαίων συνεργατών του Υδρόγειος Club Διακεκριμένων Συνεργατών, όπου 30 συνεργάτες τιμήθηκαν για τις εξαιρετικές τους επιδόσεις.

ΟΙ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ ΠΟΥ ΔΙΑΚΡΙΘΗΚΑΝ

ΔιακρίνENTES Διαγωνισμού Πωλήσεων: NORTH INSURANCE, FIQ BROKERS, GNP INSURANCE E.E., INTERSAFE INSURANCE O.E., ΝΙΚΟΛΟΠΟΥΛΟΣ ΑΝΤΩ-



Η Αθανασία Γριβάκη (δεξιά), νικήτρια του Impact Innovators Board του Ομίλου Reale, και η Μαρία Παπουτσάνη, φιναλίστ της πρωταθουλίας, παρέλαβαν τιμητικά βραβεία από τον Πύλλο Κασκαρέλη, διευθύνοντα σύμβουλο, και τον Θάνο Αγγελόπουλο, διευθυντή Διαχείρισης Κινδύνων και Αναλογιστικής.

ΝΙΟΣ, SOFOS INSURANCE AGENCY A.E., ΒΙΔΑΛΗΣ ΒΙΚΕΝΤΙΟΣ, ΜΙΧΑΛΑΚΟΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ & ΔΕΜΕΛΛΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ Ο.Ε., ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ ΔΕΔΕΣ & ΣΙΑ Ε.Ε., ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΚΑΡΥΔΑΚΗ, ELGIBEN, ΒΛΑΧΟΥ ΒΑΣΙΛΙΚΗ, ΓΙΑΝΝΗΣ ΚΑΙ ΧΡΙΣΤΙΝΑ ΡΟΥΣΣΟΥ, ΔΕΡΒΟΣ ΦΩΤΙΟΣ, ΚΙΟΥΓΚΗ ΕΥΑΓΓΕΛΙΑ, ΚΟΥΡΑΚΟΥ ΕΛΕΝΗ, ΜΑΥΡΟΜΑΤΗΣ ΜΑΡΙΟΣ, ΜΕΓΑ BROKERS S.A., ΠΑΓΑΝΗ ΣΟΦΙΑ, ΠΕΤΚΟΒΑ ΕΛΛΗ

**ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ EXECUTIVE PARTNERS
ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ CLUB ΔΙΑΚΕΚΡΙΜΕΝΩΝ
ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ:**

GNP INSURANCE E.E., INTERSAFE INSURANCE O.E.,



Τζένη Αναγνωστάκη, εμπορική διευθύντρια, και Γιώργος Χατζηγεωργίου, διευθυντής Ανάπτυξης Βορείου Ελλάδας.

SOFOS INSURANCE AGENCY A.E., ΜΙΧΑΛΗΣ ΠΑΠΑΔΑΤΟΣ & ΣΙΑ Ο.Ε., ΝΙΚΗΤΑ ΙΩΑΝΝΑ, ΜΙΧΑΛΑΚΟΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ & ΔΕΜΕΛΛΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ Ο.Ε., ΡΑΥΤΟΠΟΥΛΟΣ ΓΕΡΑΣΙΜΟΣ, Α. ΧΡΙΣΤΟΠΟΥΛΟΣ Ο.Ε., ΑΓΓΕΛΟΣ ΝΙΚΟΛΟΠΟΥΛΟΣ & ΣΙΑ Ε.Ε., ΓΕΩΡΓΟΥΣΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΧΟΥΖΟΥΡΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ, Ε. ΣΙΔΕΡΗΣ & ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ Ε.Ε., Ι. - Ε. ΡΟΥΣΣΟΣ & ΣΙΑ Ο.Ε., ΚΑΖΟΥΛΛΗ ΕΛΕΟΥΣΑ & ΣΙΑ Ε.Ε., ΠΑΠΑΔΑΚΗ ΖΑΜΠΕΛΗ, ΤΖΟΓΙΑΣ ΛΟΥΚΑΣ, ΦΛΩΡΟΥΣ ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ & ΣΙΑ Ε.Ε., ΧΑΣΑΠΗΣ ΣΩΤΗΡΙΟΣ, FASMA INSURANCE E.E., ΤΖΟΡΤΖΙΣ Α.Ε., ΒΛΑΧΟΥ ΒΑΣΙΛΙΚΗ, ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ & ΔΗΜΗΤΡΑ ΓΕΩΡΓΙΟΥ Ι.Κ.Ε., ΚΟΥΡΑΚΟΥ ΕΛΕΝΗ, ΜΕΓΑ BROKERS S.A., ΧΡΙΣΤΟΦΟΡΟΣ ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ Ε.Π.Ε., ΜΠΟΤΣΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ & ΣΙΑ Ο.Ε., ΠΑΠΟΥΤΣΑΝΗΣ ΠΑΥΛΟΣ, ΦΑΡΑΝΤΟΣ ΑΓΓΕΛΟΣ, ΜΑΥΡΟΜΑΤΗΣ ΜΑΡΙΟΣ, Κ. ΒΛΑΧΑΚΗΣ-Δ. ΛΥΡΙΩΤΑΚΗΣ Ο.Ε. **ΝΑΙ**



Διακριθέντες Διαγωνισμού Πωλήσεων 2024.



ΜΙΑ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ ΓΙΑ ΚΑΘΕ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ.

Οικογένεια. Ένας κόσμος δικός μας που είναι εκεί για να μας στηρίξει, να μας σέβεται, να μας ενθαρρύνει, να μας δυναμώνει. Ένας κόσμος που εμπιστευόμαστε και αγαπάμε. Μια δική μας υδρόγειος. 50 χρόνια δίπλα σου, φροντίζουμε για την ασφάλεια του κόσμου σου, όσων αγαπάς και ονειρεύεσαι. 50 χρόνια είμαστε η δική σου Υδρόγειος.

ΤΑ ΛΕΦΤΑ ΕΙΝΑΙ ΟΙ ΧΕΙΡΟΤΕΡΟΙ ΑΦΕΝΤΕΣ, ΑΛΛΑ ΚΑΙ ΟΙ ΚΑΛΥΤΕΡΟΙ ΥΠΗΡΕΤΕΣ!

Διαβάστε πώς να αποκτήσετε εισόδημα

Η φορολογική δήλωση του καθενός είναι ένας καθρέπτης, με όλα τα οικονομικά στοιχεία που χρειάζονται, για να δει ο οποιοσδήποτε σε ποια κατάσταση είναι. Ο κάθε άνθρωπος είναι μια μικρή ή μεγάλη επιχείρηση, όπου καταγράφεται ξεκάθαρα αν το χρήμα είναι κακός ή καλός αφέντης και κυρίως πόσο καλός υπηρέτης είναι. Εκεί φαίνεται πόσο γνωρίζει κάποιος να κερδίζει χρήματα, αλλιά και πόσο καλά ξέρει να τα ξοδεύει.

Στο προηγούμενο τεύχος του «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΝΑΙ» (211), οι αναγνώστες συνδρομητές μας διάβασαν: «Αν τα λεφτά είναι η αιτία που παρακινεί τους ανθρώπους να κάνουν κάτι» και διαπίστωσαν ότι κίνητρα είναι, μέσω των χρημάτων, η ανεξαρτησία, η αναγνώριση, η επιτυχία, ο ελεύθερος χρόνος, η δύναμη, το κύρος, τα χρήματα, η πίεση, η αυτοεκτίμηση, η ασφάλεια, η οικογενειακή ζωή και η προσωπική εξέλιξη. Το αφιέρωμα είχε 33 σελίδες και αρκετοί το κράτησαν στο αρχείο τους για εφαρμογή.

Σ' αυτό το τεύχος, προσπαθούμε να αναδείξουμε πώς ένας ασφαλιστής ή πωλητής μπορεί να οργανωθεί για να αυξήσει το εισόδημά του, πώς να περιορίσει τον χαμένο χρόνο και πώς να βάλει καλούς στόχους για το 2025. Διαβάστε το, κρατήστε το, γίνετε συνδρομητές για να έχετε αρχείο.

Επιμέλεια: **ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ**



ΠΩΣ ΝΑ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΤΕΙΤΕ ΚΑΛΥΤΕΡΑ ΤΟ ΕΙΣΟΔΗΜΑ ΣΑΣ

Είστε λοιπόν δυσареστημένοι όταν ξοδεύετε τα χρήματά σας; Είσατε πολλές φορές δυσареστημένοι με τον τρόπο που ξοδεύετε τα χρήματά σας; Εκπλήσσεστε κάθε φορά με απρόβλεπτα έξοδα, που ξεφυτρώνουν απ' το τίποτε – όπως ένας λογαριασμός για το βάψιμο του σπιτιού ή ένα ποσό για φόρους ακινήτων, που πρέπει να πληρώσετε εκεί που δεν το περιμένατε; Οι διαφορές στο προσωπικό εισόδημα του καθένα είναι ένας απ' τους κυριότερους λόγους των οικογενειακών καβγάδων και προστριβών. Αλλά και η έλλειψη οικονομικού προγραμματισμού μπορεί να προκαλέσει ηρωσική δυσареσκεια, να καταστρέψει την πίστη των άλλων και να επηρεάσει βαριά την αποδοτικότητα σας στη δουλειά. Τι χειρότερο απ' το να ζει κάποιος υπό τη σκιά του εισοδήματος κάποιου άλλου ή να είναι μονίμως χρεωμένος; Αυτοί άλλοι είναι και οι κυριότεροι λόγοι αποτυχίας εκείνων που έχουν ηρωσικές επιχειρήσεις.

ΥΠΑΡΧΕΙ ΚΑΠΟΙΑ ΕΥΚΟΛΗ ΛΥΣΗ;

Ίσως σκέφτεστε ότι όλα τα προβλήματα θα λύνονταν εάν κερδίζατε μερικά εκατομμύρια παραπάνω γι' αυτόν το χρόνο. Και ίσως να γινόταν έτσι. Αλλά είναι πολύ πιθανό να ξαναβρεθείτε στην ίδια θέση και μετά το τέλος εκείνου του χρόνου, εκτός εάν έχετε καταστρώσει σχέδιο διαχείρισης των χρημάτων σας. Συγκεκριμένα, έρευνες έχουν δείξει ότι το να κερδίζεις λίγα εκατομμύρια παραπάνω το χρόνο δεν σημαίνει και μεγαλύτερο βαθμό οικονομικής ασφάλειας.

Ο ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ, ΛΟΙΠΟΝ, ΕΙΝΑΙ Η ΛΥΣΗ;

Σ' αυτό το σημείο σίγουρα θα ήτέ στον εαυτό σας: «Πιστεύω ότι προσπαθούν να μου περάσουν την ιδέα να κρατάω ένα βιβλίο προϋπολογισμού». Κάποιοι, όσοι είστε παντρεμένοι, ίσως θα θυμάστε πως στο μακρινό παρελθόν εσείς και η σύζυγός σας είχατε αγοράσει ένα τέτοιο βιβλίο που το ενημερώνατε τακτικά. Γράφατε πόσα ξοδεύατε, ακριβώς, ακόμη και για τον καφέ ή τα γεύματα κι έτσι όταν έφτανε το τέλος του μήνα ξέρατε πού πηγαίνει η κάθε δραχμή. Το μόνο πρόβλημα ήταν το τι άλλο θα μπορούσατε να κάνετε. Και αργότερα και εσείς και η σύζυγός σας βρίσκατε τον προϋπολογισμό πολύ περίπλοκο κι έτσι ξεκλέβατε απ' τον προϋπολογισμό φαγητού για τον προϋπολογισμό διασκέδασης. Αν πράγματι είναι έτσι, ίσως να έχετε βρει τον εαυτό σας σε μια περίπτωση όμοια με κάποιον που ο γιατρός του τον έχει συμβουλέψει να παίρνει ορισμένες δόσεις ουίσκι και κινό για να περάσει η ελθουσία. Μια

εβδομάδα αργότερα, όταν ο γιατρός τηλεφώνησε για να μάθει την εξέλιξη της αρρώστιας, ο άρρωστος είπε πως ήταν δύο εβδομάδες μπροστά σε ό,τι αφορά το ουίσκι και πέντε μέρες πίσω σε ό,τι αφορά το κινό. Έτσι, λοιπόν, δεν υπάρχει τίποτε άσχημο με τα βιβλία των προϋπολογισμών. Οι άνθρωποι φταίνε που τα χρησιμοποιούν.

ΤΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΕΝΑ ΕΞΟΔΑ

Όμως, το να προγραμματίζετε τα έξοδά σας από πριν δεν

σας βοηθά μόνο στην οικονομική σας εξασφάλιση, αλλά μπορεί να σας προσφέρει πολύ περισσότερα. Μπορεί να σας δώσει το συναίσθημα της ικανοποίησης και της ηρεμίας. Να ποιος είναι και ο στόχος αυτού του άρθρου.

Εν συντομία, οι στόχοι μας είναι απλοί και πρακτικοί:

1. Να σας βοηθήσουν να υπερηγήσετε τις οικονομικές σας δυσκολίες.
2. Να διακρίνετε τα έξοδα και τις ανάγκες σας.
3. Να αναλύσετε την τωρινή οικονομική σας κατάσταση.

4. Να σας δώσουν έναν εύκολο τρόπο σχεδιασμού των μελλοντικών σας εξόδων.

ΥΠΑΡΧΕΙ ΠΟΛΥΣ ΧΩΡΟΣ ΓΙΑ ΚΙΝΗΤΡΑ

Μια επιτυχημένη γυναίκα ρωτήθηκε πώς κατάφερε να συγκεντρώσει την τεράστια περιουσία της και απάντησε: «Ποτέ δεν σταμάτησα να ευγνωμονώ τον αδελφό μου για τη μεγάλη του βοήθεια που μου προσέφερε. Και μάλιστα, αν θέλετε να ξέρετε όλη την αλήθεια, μου είπε πως ποτέ



δεν θα πετύχαινα, όπως εκείνος, στον κόσμο των επιχειρήσεων. Αηλιά, λοιπόν, έπρεπε να του αποδείξω πως έκανε λάθος». Ενδιαφέρον; Αποόλυτα. Όμως, δεν μπορούμε να συνδέσουμε το μεγάλο χρηματικό κέρδος μόνο με τον ανταγωνισμό. Υπάρχουν πολλοί ακόμη πρακτικοί λόγοι για τους οποίους οι άνθρωποι θέλουν ν' αυξήσουν το εισόδημά τους. Και ας μην ξεχνάμε ότι η ζωή θα ήταν ένα «ψωμοτύρι» αν δεν υπήρχε θέση για κίνητρα. Εκ των πραγμάτων, ένα απ' τα κυριότερα προσόντα του ασφαλιστή είναι ότι δεν παραμένει σ' έναν προκαθορισμένο μισθό. Υπάρχει απεριόριστη δυνατότητα για κίνητρα. Μπορείτε να κερδίσετε περισσότερα απ' τον πρόεδρο της ίδιας της εταιρείας σας και μερικοί ασφαλιστές πράγματι κερδίζουν πολλά.

Έτσι, λοιπόν, λαμβάνουμε υπόψη την καθοδηγητική σημασία που έχουν τα κίνητρα. Τι υλικούς στόχους έχετε θέσει γι' αυτόν το χρόνο; Μήπως να γίνετε μέλος σε κάποιο διακεκριμένο club της πόλης σας; Κάποιες εξαιρετικές διακοπές; Βελτιώσεις στο σπίτι σας; Θα βρείτε ένα ευρύ πεδίο για να θέσετε τέτοιους στόχους και για να δώσετε

στον εαυτό σας την ανταμοιβή όταν πια θα έχετε τελειώσει. Η μόνη παράκληση που κάνουμε είναι η εξής: Μην δίνετε στους εαυτούς σας την «ανταμοιβή» πριν την κερδίσετε. Μην δανείτε χρήματα για να δώσετε στον εαυτό σας μια ανταμοιβή και μετά πασχίζετε για να την επιστρέψετε. Πρώτα πρώτα είναι πιο ακριβή. Έπειτα μπορεί να οδηγήσει σε οικονομικές δυσκολίες, που θα υποθάλψουν την πρόδοό σας σαν ασφαλιστές. Δυστυχώς, δεν υπάρχει ακόμη ένας τρόπος που θα σας επιτρέψει να έχετε «και την πίτα ολόκληρη και τον σκύλο χορτάτο». Αν όμως είστε ο τύπος του ανθρώπου που πιστεύει ότι το να βρίσκεστε σε συνεχές χρέος είναι κίνητρο για να πουλάτε καλύτερα και περισσότερο, έχουμε μερικές ιδέες πάνω σ' αυτό το κεφάλαιο. «Πώς να μείνετε έξω απ' τις οικονομικές δυσκολίες». Η θετική δύναμη της αποταμίευσης και του σχεδιασμού, για να επιτύχετε κάποιους μελλοντικούς στόχους, είναι πιο αποτελεσματική από την αρνητική δύναμη του να δανείτε για να τα έχετε όλα τώρα και να προσπαθείτε να τα ξεπληρώσετε στο μέλλον.

ΕΙΝΑΙ ΜΟΝΟ ΖΗΤΗΜΑ ΤΟΥ Ν' ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΖΕΤΕ ΤΑ ΓΕΓΟΝΟΤΑ

Είναι γεγονός ότι στον ασφαλιστικό κλάδο προσπαθούμε να σκεφτόμαστε με μεγάλα νούμερα. Μιλάμε για παραγωγούς του ενός εκατομμυρίου» σαν να εισέπρατταν τα χρήματα αυτά στην τσέπη τους. Όμως όχι. Το πραγματικό κριτήριο των επιδόσεών σας δεν είναι η αξία της παραγωγής που κάνετε. Ούτε η διαχρονικότητα των προμηθειών που περιμένετε για το μέλλον. Και οπωσδήποτε δεν είναι και οι ανανεώσεις που ελπίζετε να κάνετε. Ο μόνος ρεαλιστικός τρόπος για να κρίνετε σε τι επίπεδο βρίσκεστε είναι τα καθ' εαυτού έσοδα από προμήθειες που έχετε κατατεθειμένα στην τράπεζα, μαζί με τον τρόπο δουλειάς που είχατε καθιερώσει για να κερδίσετε αυτά τα ποσά. Με άλλα λόγια, δεν μπορείτε να ακολουθείτε τον τρόπο ζωής ενός ασφαλιστή της τάξεως των 100.000 € την εβδομάδα, εκτός αν έχετε έναν τέτοιο τρόπο δουλειάς που πράγματι σας φέρνει 100.000 € στην τσέπη. Αφού περάσετε κάποιον χρόνο σ' αυτήν τη δουλειά, θα είστε σε θέση να μετράτε τα μελλοντικά σας κέρδη με σχετική ακρίβεια. Αν όμως είσατε καινούργιος, δεν έχετε την ανάλογη πείρα. Παρ' όλα αυτά, όμως, ο μάνατζέρ σας θα σας βοηθήσει για να καταστρώσετε τις μελλοντικές σας επιδιώξεις.

ΤΟ ΧΡΕΟΣ ΚΑΙ ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ ΣΑΣ

Είναι χρήσιμο να αναλογιστείτε το εξής γεγονός: Ανεξάρτητα απ' το πώς αμείβεστε, ο απώτερος σκοπός σας είναι να εργάζεστε για τον εαυτό σας και μόνο. Πράγματι, μπορεί σ' αυτήν τη φάση να βρίσκεστε υπό στενή παρακολούθηση και έλεγχο, αλλά κάποτε θα έχετε το δικό σας ανεξάρτητο «κατάστημα» για πωλήσεις ασφαλειών. Γι' αυτόν το λόγο πιστεύουμε ότι έχετε μια προσωπική υποχρέωση στον εαυτό σας και στην οικογένειά σας να διοικείτε σωστά τη μικρή σας εταιρεία. Είναι δύσκολο να γνωρίζει κανείς αν ένα χρέος προκαλεί την αποτυχία ή αν η αποτυχία οδηγεί στο χρέος. Σίγουρα όμως το χρέος και η αποτυχία είναι στενά συνδεδεμένα. Διαφέροντας απ' τον συνηθισμένο καταστηματάρχη, εσείς είστε τυχεροί. Δεν είχατε την ανάγκη να δανειστείτε χρήματα για να στήσετε το μαγαζί σας και να αποκτήσετε ένα ευκολοπούλητο εμπόρευμα. Αλλά παρ' όλα αυτά η ίδια αρχή ισχύει: «Τα λεφτά είναι οι χειρότεροι αφέντες, αλλά και οι καλύτεροι υπηρέτες», Ρ.Τ. Barnum.

Ο δανεισμός έχει κι αυτός τη θέση του. Προφανώς δεν σας προτείνουμε να αποφύγετε το δανεισμό ολοκληρωτικά. Η σαιξπηρική φράση: «Να μη γίνεις ποτέ ούτε δανειζόμενος ούτε δανειστής» μπορεί να είναι μια καλή αρχή, αλλά πρέπει

να συντονίζεται στις σημερινές ανάγκες της ζωής και της οικονομίας. Υπάρχουν στιγμές σε κάθε οικογένεια που είναι τόσο λογικό να δανειστούν χρήματα, όπως και σε μια επιχείρηση που θέλει να επεκταθεί. Και θα ήταν πολύ σωστό να πούμε ότι η χώρα μας δεν θα απολάμβανε το σημερινό επίπεδο ζωής εάν δεν υποστηριζόταν κοινωνικά ο δανεισμός. Σίγουρα, δεν θα υπήρχαν τόσα ιδιόκτητα σπίτια, ούτε τόσα ιδιόκτητα αυτοκίνητα. Όμως υπάρχουν και όρια στο ποσοστό που καθένας μας θα πρέπει να δανειζεται. Πέρα απ' αυτά τα όρια, υπάρχει ο κίνδυνος του να περπατήσετε πάνω σε τεταμένο νήμα. Και όπως τονίστηκε, το να είστε χρεωμένος δεν είναι ένας υγιής τρόπος υποκίνησης. Αποφασίστε να αντιμετωπίζετε τα οικονομικά σας σφαιρικά.

ΠΩΣ ΝΑ ΑΠΟΦΥΓΕΤΕ ΤΙΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΔΥΣΚΟΛΙΕΣ

«Ας ζήσουμε όλοι ευτυχισμένοι στηριζόμενοι στις δυνάμεις μας, ακόμη κι αν πρέπει να δανειστούμε χρήματα για να το κάνουμε αυτό», έλεγε ο Α. Ward. Πριν από 60 χρόνια, η χρήση της πίστωσης αντιμετωπιζόταν με ανησυχία και δυσφορία. Οι άνθρωποι πίστευαν πως κάτι τέτοιο θα κατέστρεφε το παραδοσιακό ένστικτο του ανθρώπου για οικονομία και θα ενθάρρυνε τον κόσμο να ξοδεύει μέχρι χρεοκοπίας. Σιγά σιγά, όμως, ήρθε η αναγνώριση της πίστωσης και των τηλενεκτημάτων της. Σήμερα, η εμπορική πίστωση είναι πολύ απλή και εύκολη αποκτιέται. Πρόσφατα, δε, το ύψος της πίστωσης για τους καταναλωτές έχει απογειωθεί μαζί με τους χρεωστικούς τραπεζικούς λογαριασμούς και τα κατασκευαστικά δάνεια. Το πρόβλημα σήμερα δεν είναι το πώς να πάρει κανείς πίστωση, αλλά πώς να αντισταθεί σε αυτήν. Οι σημερινοί έμποροι έχουν προσαρμόσει τόσο καλά τους καταναλωτές στην ιδέα της πίστωσης, που είναι πανεύκολο να ξεχάσεις την ανάγκη του πραγματικού χρήματος που πρέπει να πληρώσεις, αργά ή γρήγορα.

Η ΧΡΗΣΗ ΤΗΣ ΠΙΣΤΩΣΗΣ ΠΡΟΣ ΤΟ ΣΥΜΦΕΡΟΝ ΣΑΣ

Αργά ή γρήγορα όλοι θα χρειαστούμε να χρησιμοποιήσουμε πίστωση, έτσι το να δημιουργήσουμε μια καλή πιστωτική εικόνα είναι σημαντικό. Ο κανόνας εδώ είναι απλός: Τα χρέη μαζί με την έγκαιρη πληρωμή αποτελούν την καλή πιστωτική εικόνα. Η πιστωτική σας κατάσταση μπορεί να είναι το μεγαλύτερό σας κεφάλαιο και δύναμη, αλλά πρέπει να το συντηρείτε εξοφλώντας τους δανειστές σας κατάλληλα. Ελέγχετε τα περιεχόμενα της πιστωτικής σας κατάστασης, συστηματικά, ώστε να μη διαπιστώσετε ότι βρισκόσαστε σε μια άσχημη πιστωτική εικόνα, ακριβώς τη στιγμή που χρειά-





ζεστε ένα δάνειο .«Το μόνο πρόσωπο που βρίσκεται ακόμη πιο κοντά σας σε μια ανάγκη, ακόμη κι απ' τους φίλους, είναι ο δανειστής», L.J. Peter. Υπάρχουν διάφοροι τύποι δανείων: η ασφάλεια ζωής, η μονή πληρωμή, οι πιστωτικές κάρτες και τα κατασκευαστικά δάνεια. Η ασφάλεια ζωής είναι συνήθως ο φθηνότερος τύπος και προϋποθέτει ότι έχετε στην κατοχή σας ένα συμβόλαιο ζωής με ένα συγκεκριμένο κεφάλαιο. Τα κατασκευαστικά δάνεια είναι αυτά τα οποία εξοφλούνται σε μηνιαία βάση. Τα δάνεια μονής πληρωμής μπορεί να είναι ελεύθερα, ώστε να ξεπληρώνονται όταν ο δανειστής το απαιτεί ή να έχουν μια χρονική διάρκεια και να ξεπληρώνονται στην ημερομηνία λήξης. Τα δάνεια μονής πληρωμής απαιτούν εγγύηση. Οι πιστωτικές κάρτες αποτελούν έναν γρήγορο τρόπο δανεισμού, αλλιώς προϋποθέτουν, επίσης, κι ένα υψηλό επιτόκιο που θα πρέπει να πληρώσετε. Όπως και σε κάθε συνδιαλλαγή σας, θα πρέπει να ψάχνετε γι' αυτήν την πίστωση, που θα έχει τους και καλύτερους όρους. Ελέγξτε, τουλάχιστον, τρεις πηγές και χρησιμοποιήστε το ετήσιο επίσημο επιτόκιο σαν μέτρο σύγκρισης. Το επίσημο επιτόκιο δανεισμού αντιπροσωπεύει και το κόστος του δανεισμού σ' ετήσια βάση. Επίσης, να μερικοί χρήσιμοι κανόνες.

1. Μην αγοράζετε ένα προϊόν, που ποτέ δεν θ' αγοράζατε, αν ήταν να πληρώσετε σε μετρητά. 2. Μην ζητάτε πίστωση χωρίς να τη χρειάζεστε και μη συμπληρώνετε και στέλνετε αιτήσεις πίστωσης, χωρίς να τις εξετάσετε προσεκτικά. Αν έχετε το δικαίωμα της πίστωσης, θα βρεθείτε στον πειρασμό να τη χρησιμοποιήσετε. Επιπλέον, το να μη χρησιμοποιήσετε το δικαίωμα της πίστωσης μπορεί να είναι εναντίον σας, όταν κάνετε αίτηση πίστωσης σε κάποια άλλη πηγή. 3. Χρησιμοποιήστε την πίστωση για να επωφεληθείτε σε περίοδο εκπτώσεων και να αποφύγετε πιθανές αυξήσεις τιμών στο μέλλον. 4. Χρησιμοποιείτε την πιστωτική κάρτα αμέσως μετά την ημερομηνία χρέωσης και πληρώστε το χρέος σας πριν την ημερομηνία λήξης, ώστε να επωφεληθείτε από τον τόκο των 6-8 εβδομάδων. 5. Χρησιμοποιείτε πίστωση για λογαριασμούς που θα πληρωθούν από κάποιον τρίτο (για παράδειγμα, έναν λογαριασμό γιατρού, που η ασφάλεια θα καλύψει). 6. Μείνετε προσκολλημένοι σ' ένα πιστωτικό πλάνο, όπως το να μη χρησιμοποιείτε περισσότερο από 20% του μηνιαίου σας εισοδήματος για να ξεπληρώσετε τα χρέη σας.

ΤΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΜΙΑΣ ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ ΖΩΗΣ, ΣΑΝ ΕΓΓΥΗΣΗ ΓΙΑ ΤΡΑΠΕΖΙΚΑ ΔΑΝΕΙΑ

Οι τράπεζες κάθε μέρα συνειδητοποιούν όλο και περισσότερο πως το κεφάλαιο μιας ασφάλισης ζωής είναι η καλύτερη εγγύηση που μπορούν να έχουν και προσφέρουν δάνεια με πολύ καλύτερους όρους και επιτόκιο, όταν υπάρχει η εγγύηση ενός συμβολαίου. Γι' αυτό, μπορεί να βρείτε βοήθικό το να ενεχυριάσετε σε τράπεζα το συμβόλαιό σας, για να

πάρτε κάποιο δάνειο, παρά να δανειστείτε άμεσα απ' την ασφαλιστική εταιρεία. Σε άλλους τύπους εγγυήσεων, όπως ομόλογα και μετοχές, μια συντηρητική τράπεζα μπορεί να σας δανείσει ένα ποσοστό της αξίας εξαγοράς του αξιογράφου σας, εφόσον βέβαια εγκρίνει το σκοπό στον οποίο θα διαθέσετε τα χρήματά σας και εφόσον η πιστωτική σας εικόνα είναι καλή και πληροί όσες προϋποθέσεις έχει θέσει η τράπεζα. Στην περίπτωση της ασφάλισης ζωής, μπορείτε να δανειστείτε από 90% έως 100% της αξίας του κεφαλαίου του συμβολαίου σας. Πολύ περισσότερο, το να δανειστείτε από την τράπεζα μπορεί να είναι λιγότερο οδυνηρό ψυχολογικά, γιατί οι τράπεζες συνήθως επιμένουν να ξεπληρώνετε το χρέος σας όπως πρέπει. Και κάτι άλλο: Όταν δανείζεστε από τράπεζα, θα οδηγηθείτε από πεπειραμένους ανθρώπους που γνωρίζουν τα πάντα γύρω από την πιστωτική αγορά και που μπορούν να σας συμβουλέψουν, σωστά, για το πώς να κερδίσετε όσο το δυνατόν περισσότερα από την πίστωσή σας. Οι τράπεζες δεν έχουν κάποιο εμπόρευμα προς πώληση και κερδίζουν με το να σας βοηθήν να αξιοποιήσετε την πίσωσή σας και να τη διαφυλάσσουν ταυτόχρονα. Μερικές τράπεζες προσφέρουν ασφάλεια ζωής στον δανειζόμενο, με βάση το απλήρωτο μέρος του δανείου του, χωρίς επιπλέον επιβάρυνση. Έτσι, σε περίπτωση θανάτου, το δάνειο αυτόματα ξεπληρώνεται και δεν γίνεται βραχνάς για την υπόλοιπη οικογένεια. Αν η τράπεζα δεν προσφέρει τέτοιου είδους προστασία, σιγουρευτείτε ότι αγοράζετε τόσο ασφάλιση ζωής, ώστε να καλύπτει το δάνειο.

ΝΑ ΕΙΣΤΕ ΠΡΟΕΤΟΙΜΑΣΜΕΝΟΙ

Οι τραπεζικοί υπάλληλοι εκτιμούν το να πηγαίνετε προετοιμασμένοι να περιγράψετε την οικονομική σας κατάσταση όταν ζητάτε δάνειο. Να, λοιπόν, τι λαμβάνει υπόψη της η τράπεζα, προκειμένου ν' αποφασίσει αν θα σας εκδώσει δάνειο ή όχι: Έχετε επαρκή δυνατότητα για δανεισμό; Οι άνθρωποι, συνήθως, θέλουν να διευθετούν όλα τους τα χρέη μ' ένα δάνειο και σ' αυτήν την περίπτωση η τράπεζα θέλει να γνωρίζει, ακριβώς, ποια είναι όλα αυτά τα χρέη. Σ' άλλη περίπτωση, αν θέλετε ένα δάνειο για βελτίωση του σπιτιού σας, η τράπεζα θα θέλει να ξέρει ότι το εισόδημά σας είναι αρκετό για να καλύψει τα τρέχοντα έξοδά σας, να πληρώσετε το κεφάλαιο και τον τόκο του δανείου σας, να πληρώσετε φόρους και να ανταποκριθείτε στις μηνιαίες δόσεις του δανείου σας.

ΠΩΣ ΝΑ ΕΚΤΙΜΗΣΕΤΕ ΤΙΣ ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΕΣ ΔΑΝΕΙΣΜΟΥ ΠΟΥ ΕΧΕΤΕ;

Υπάρχουν πολλοί δείκτες της δυνατότητας δανεισμού που έχετε. Να ένας κοινός κανόνας: Οι τράπεζες έχουν την τάση να καθορίζουν τις προκαταβολές σε ένα τέτοιο ύψος, ώστε να σχηματιστούν μηνιαίες πληρωμές όχι μεγαλύτερες απ'

το 10% του μηνιαίου εισοδήματος του δανειζόμενου. Προφανώς, ο χρήσιμος και ακριβής τρόπος είναι αυτός που λαμβάνει υπόψη του το «επιπλέον εισόδημά σας» – το μέρος του εισοδήματος που έχει παραμείνει, αφού έχετε τακτοποιήσει όλα τα αναγκαία έξοδα. Αυτός ο τρόπος έχει το πλεονέκτημα να λαμβάνει υπόψη τις διαφορές που υπάρχουν στις συνθήκες ζωής του καθένα μας, καθώς και άλλους παράγοντες που συνθέτουν το επίπεδο ζωής. Για παράδειγμα, κάποιες οικογένειες έχουν υψηλότερα ιατρικά ή οδοντιατρικά έξοδα από κάποιες άλλες. Ακόμη, το κόστος της κατοικίας είναι υψηλότερο σε μερικά μέρη απ' ό,τι σε άλλα. Έτσι, λοιπόν, το επιπλέον εισόδημα μπορεί να ποικίλλει μεταξύ δύο οικογενειών που έχουν τα ίδια εισοδήματα.

ΤΑ ΤΡΙΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΤΗΣ ΠΙΣΤΩΣΗΣ

Περιληπτικά, ένας τραπεζίτης ή πιστωτής εξετάζει τρεις σημαντικούς παράγοντες για σας:

1. Τον χαρακτήρα σας
2. Τη δυνατότητά σας.
3. Το κεφάλαιο. Ο τραπεζίτης σας θέλει να γνωρίζει εάν είστε οικονομικά και ηθικά υπεύθυνοι, αν έχετε τη δυνατότητα να ξεπληρώσετε το δάνειο απ' το μελλοντικό σας εισόδημα και αν διαθέτετε το ανάλογο κεφάλαιο που θα σας στηρίξει σε μια ανάγκη (όπως η αξία μιας ασφάλειας ζωής). Συμπερασματικά, να οι τρεις χρυσοί κανόνες του δανεισμού: 1. Ψάξτε για τους καλύτερους όρους – μη βιάζεστε με την πρώτη προσφορά. 2. Μη δανείτε περισσότερα απ' αυτά που έχετε ανάγκη και μην υπερβαίνετε τη δυνατότητα δανεισμού που έχετε. 3. Ξεπληρώστε γρήγορα και κάντε οικονομία στα πιστωτικά έξοδα.

ΕΙΣΤΕ Ο ΙΔΙΟΣ ΜΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ

Εάν ξαφνικά κληρονομούσατε 120.000.000 €, σίγουρα θα ξοδεύατε πολύ χρόνο και προσοχή στο σχεδιασμό ενός σοφού επενδυτικού σχεδίου. Αυτό όμως είναι και το ύψος του κεφαλαίου που συγκεντρώνει ένας μέσος επαγγελματίας με ετήσιο εισόδημα 3 εκατομμυρίων, δουλεύοντας για όλη τη ζωή. Γι' αυτόν το λόγο οι περισσότεροι άνθρωποι σκέφτονται τους εαυτούς τους σαν τους μοναδικούς υπεύθυνους στη διαχείριση των οικονομικών τους. Το Million Dollar Round Table έχει συνεισφέρει κατά πολύ στο να βλέπει ο σημερινός ασφαλιστής τη δουλειά του σαν μια μικρή επιχείρηση. Μπορούν να ειπωθούν πάρα πολλά γι' αυτήν την προσέγγιση, κυρίως όταν πρόκειται για το σχεδιασμό ή την οργάνωση των οικονομικών υποθέσεων κάποιου. «Σχεδόν ο κάθε άνθρωπος ξέρει πώς να κερδίζει χρήματα, αλλά ούτε ένας στο εκατομμύριο δεν ξέρει πώς να τα ξοδεύει», Η.Δ.



Thoreau. Η σύνταξη ενός καταστατικού βάσει του οποίου θα λαμβάνετε αποφάσεις και θα ενεργείτε είναι ένα απαραίτητο βήμα στην οικονομική διαχείριση της «επιχείρησής σας». Αν δεν έχετε κάποιο τέτοιο καταστατικό, ανατρέξτε στην πιο πρόσφατη φορολογική σας δήλωση. Όλα τα στοιχεία που θα σας χρειαστούν είναι γραμμένα εκεί. Καθώς τη μελετάτε, ετοιμάστε καταστάσεις και για τα δύο προηγούμενα έτη επίσης. Χρησιμοποιήστε τον τύπο που δίνεται παρακάτω για να ετοιμάσετε την κατάσταση των 3 προηγούμενων ετών.

Η ΠΡΟΣΩΠΙΚΗ ΠΛΕΥΡΑ ΤΗΣ ΔΟΥΛΕΙΑΣ ΣΑΣ

Ένας μικρός που πήγαινε στο Κατηχητικό είχε πάρει στην τσέπη του, από το σπίτι, δύο πενντάρικα, ένα για το πα-

γκάρι της εκκλησίας κι ένα για τον εαυτό του. Καθώς περπατούσε και έπαιζε με τα κέρματα, το ένα έπεσε κάτω κι εξαφανίστηκε μέσα σ' ένα φρεάτιο. Κοιτάζοντας κάτω, ο μικρός είπε λυπημένα: «Τι κρίμα, χάθηκαν τα χρήματα για την εκκλησία...». Αυτή η ιστορία δείχνει τι μπορεί να μας συμβεί, παρά τις ευγενείς μας προθέσεις να συνεισφέρουμε στην εκκλησία, στο χτίσιμο ενός γηροκομείου ή στο να στείλουμε τα παιδιά μας στο πανεπιστήμιο. Σε μια δύσκολη στιγμή όμως είναι τόσο εύκολο να αφήσουμε αυτές τις άμεσες αλλά μακρινές ανάγκες ακάλυπτες. Προτείνουμε να δεσμεύετε ποσά από το λογαριασμό των προσωπικών σας αποταμιεύσεων για να εξασφαλίσετε τη συσσώρευση συγκεκριμένων ποσών που θα καλύψουν μελλοντικούς προσωπικούς ή οικογενειακούς στόχους. Όπως ακριβώς, δηλαδή, δεσμεύετε μέρη του επαγγελματικού σας αποθεματικού. Μέρος των προσωπικών σας οικονομικών θα

έπρεπε να είναι ελεύθερα για λογαριασμούς όπως του γιατρού, επισκευές σπιτιού κ.λπ. Αυτό το μέρος των χρημάτων θα πρέπει να είναι δύο μέχρι έξι φορές του μηνιαίου εισοδήματός σας και θα πρέπει να είναι εύκολο στην ανάληψη.

Η ΚΡΑΤΗΣΗ ΤΟΥ ΑΠΟΘΕΜΑΤΙΚΟΥ

Ένας πετυχημένος ασφαλιστής, διαισθανόμενος τα προβλήματα που επιφέρει ο προϋπολογισμός, είχε πει: «Καλός ο προϋπολογισμός, αλλά το σημείο που κολλάνε οι περισσότεροι άνθρωποι είναι τα έξοδα που δεν έχουν περιοδικότητα, αυτά που έρχονται τόσο αραιά που μόνο οι πολύ προνοητικοί έχουν χρήματα στην άκρη για την κάλυψή τους». «Σ' αυτήν την κατηγορία θα μπορούσαν να είναι πράγματα όπως δώρα, αγαθοεργίες, αγορά αυτοκινήτου, βάψιμο σπιτιού, δίδακτρα, επισκευές στο σπίτι, και όσο πιο πολλά σκέφτεστε τόσο πιο πολύ θα φοβάστε». «Αυτό που



σας. Μην αποταμιεύετε όσα χρήματα θα έχουν ξεμείνει στο τέλος στο τέλος του μήνα. Αντί γι' αυτό, αποταμιεύστε ένα ποσό πρώτα και ξοδέψτε τα υπόλοιπα. Πιο σημαντικό κι απ' τα χρήματα που αποταμιεύετε είναι να σας γίνει συνήθεια η αποταμίευση.

ΔΟΥΛΕΥΟΝΤΑΣ ΜΕ ΠΡΟΣΟΧΗ ΣΤΟ ΚΟΣΤΟΣ

Μέχρι στιγμής έχουμε επικεντρώσει στη δυνατότητά σας να διαχειρίζεστε τα χρήματα που έχετε κερδίσει. Όμως είναι επίσης ζωτικής σημασίας το να κερδίζετε τα χρήματα με τον πιο συμφέροντα τρόπο. Αν ο τρόπος δουλειάς σας δεν είναι τέτοιος, τότε το πρώτο βήμα για να εξοικονομήσετε τα περισσότερα απ' το εισόδημά σας είναι να ενεργείτε με προσοχή στο κόστος. Ένας ασφαλιστής ανακάλυψε πώς να κάνει κάτι τέτοιο, αλλιά από μια πολύ δυσάρεστη αφορμή. Υπέστη μια καρδιακή προσβολή και ο γιατρός του συνέστησε να αποφεύγει την σωματική κόπωση. Έτσι άρχισε να δουλεύει με το τηλέφωνο. Όταν του είπαν ότι μπορεί ν' αυξήσει το ρυθμό του, ανακάλυψε ότι έκανε τόση δουλειά απ' το τηλέφωνο όση έκανε και σε προσωπική βάση πριν αρρωστήσει, αλλιά και με μικρότερο κόστος. Αυτός ο ασφαλιστής, ατυχώς μιν, ανακάλυψε έναν τρόπο για να κάνει τη δουλειά του με τον πιο συμφέροντα τρόπο κι από τότε πουλάει μέσω τηλεφώνου.

ΑΝΑΘΕΩΡΗΣΤΕ ΤΗ ΜΕΘΟΔΟ ΕΡΓΑΣΙΑΣ ΣΑΣ

Η πώληση από τηλεφώνου μπορεί να μην είναι η καλύτερη λύση για σας, αλλιά σίγουρα υπάρχουν τρόποι για να ενεργήσετε οικονομικότερα. Θα πρέπει να ξανασκεφθείτε τον τρόπο με τον οποίο δουλεύετε. Μπορείτε να ολοκληρώσετε περισσότερα στον ίδιο χρόνο; Μπορείτε να ξοδέψετε λιγότερα στα μέσα που χρησιμοποιείτε για τη δουλειά σας; Μπορείτε να μειώσετε την ανάγκη για προσωπικό υποστήριξης; Μπορείτε να μειώσετε τα έξοδα κίνησης; Μπορείτε να βρείτε τρόπους να ξοδέψετε περισσότερη ώρα με τους υποψήφιους πελάτες σας; Αναθεωρήστε όλες τις μεθόδους σας και απορρίψτε ή διαμοιράστε δραστηριότητες που δεν προσφέρουν στις πωλήσεις ή στο service που έχετε σαν σκοπό σας. Και πριν ξοδέψετε χρόνο ή χρήμα σε κάτι, ρωτήστε τον εαυτό σας: Αυτή η δαπάνη θα αυξήσει τη δουλειά μου ή θα ενισχύσει τη μελλοντική μου δυνατότητα και χρόνο κατά τέτοιο τρόπο ώστε να υπερκαλυφθούν τα έξοδα; Σε μια αεροπορική εταιρεία, οι υπάλληλοι χρησιμοποιούν το ίδιο μολύβι μέχρι να φτάσει τα 3 εκατοστά. Η ίδια η εταιρεία φυλάει κάθε συνδετήρα που έρχεται ταχυδρομικά μέσα σε γράμματα, περικόπτοντας έτσι τα έξοδα προμηθειών γραφείου. Χρησιμοποιημένοι φάκελοι χρησι-

με έκανε να τα σκέφτομαι ήταν η πρώτη φορά που είχαμε βάλει το σπίτι μας. Πήραμε ένα λογαριασμό 350.000 που παραλίγο να μας τρελάνει. Κι όμως, αν βάζαμε στην άκρη 400 τον μήνα θα είχαμε τα χρήματα για να το πληρώσουμε σήμερα». «Το βάψιμο του σπιτιού είναι τόσο αναγκαίο καθημερινό έξοδο όσο και η βενζίνη του αυτοκινήτου». Η αποτυχία στο να το αναγνωρίζετε αυτό σαν γεγονός συνεπάγεται οικονομικά προβλήματα. Το να το αναγνωρίζετε και να κάνετε τον ανάλογο σχεδιασμό οδηγεί σε οικονομική ξεγνοιασιά. Φυσικά κάποιο, αν όχι το περισσότερο μέρος από τις οικονομίες σας, θα είναι για την ασφάλεια ζωής. Για

τις άλλες ανάγκες σας συνιστούμε να μελετήσετε πολλούς τρόπους αποταμίευσης για να δείτε ποιος σας ταιριάζει καλύτερα. Ειδικά προϊόντα απ' την ίδια σας την εταιρεία (αμοιβαία κεφάλαια) είναι μερικές απ' τις επιλογές σας.

ΣΥΝΗΘΙΖΟΝΤΑΣ ΣΤΗΝ ΑΠΟΤΑΜΙΕΥΣΗ

Υπάρχουν πολλοί τρόποι που θα σας βοηθήσουν να αρχίσετε και να διατηρήσετε τις αποταμιευτικές σας συνήθειες. Μια ιδέα είναι όταν έχετε έναν πολύ αποδοτικό μήνα, αμέσως προσαρμόζετε ένα ποσοστό επι της αύξησης για αποταμίευση. Αφού θα έχετε κάνει και την τελειωτική

πληρωμή για την εξόφληση του καινούργιου σας αυτοκινήτου, μερικοί ασφαλιστές φαντάζονται πως έχουν ακόμη τρεις δόσεις να πληρώσουν και βάζουν τα χρήματα αυτά κατ' ευθείαν στους αποταμιευτικούς τους λογαριασμούς. Όταν δεν είστε σίγουροι για το να αγοράσετε κάτι, περιμένετε. Αφήστε μια εβδομάδα να περάσει. Κοιτάξτε κι αλλού. Μιλήστε και με τη σύζυγό σας. Ρωτήστε τον εαυτό σας αν πράγματι σας είναι απαραίτητο και μετά προσπαθήστε να το βρείτε στην καλύτερη τιμή. Τα χρήματα που θα ξοδεύατε ασυλλήγιστα μπορούν να σωθούν. Ίσως η πιο χρήσιμη συμβουλή που ξέρουμε είναι: Πρώτα πληρώστε τον εαυτό

μπορούνται για τα εσωτερικά σημειώματα. Οι ταινίες των γραφομηχανών χρησιμοποιούνται μέχρι να γίνουν σχεδόν διαφανείς. Ο αντιπρόσωπος μιας απ' της μεγαλύτερες εταιρείες Marketing κι Επικοινωνιών στον κόσμο λέει ότι η εταιρεία του δεν ήταν ποτέ σε θέση να συνεργαστεί με την παραπάνω αεροπορική εταιρεία, γιατί η εταιρεία δεν ενδιαφερόταν για την εξωτερική της εικόνα κι εντύπωση. Κι αυτή η αεροπορική εταιρεία είναι η μεγαλύτερη και πιο πετυχημένη στην Αμερική. Δεν λέμε βέβαια ότι δεν θα 'πρεπε ποτέ ν' αγοράσετε συνδετήρες ή να κόβετε χαρτοσακούλεις για το γραφείο. Αλλά θα πρέπει να εξετάζετε έστω κι αυτά που φαίνονται ασήμαντα στη δραστηριότητά σας για εξοικονόμηση. Ανατρέξτε στις λίστες στο τέλος του άρθρου και εξετάστε ποια απ' αυτές τις ιδέες κάνει για σας.

ΤΙ ΚΑΝΕΙ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΑΛΛΟΥΣ;

Ένας τρόπος για να μειώσετε το κόστος σας και που είναι επιτυχής για πολλούς ασφαλιστές είναι να μάθετε να βγά-ζετε περισσότερα μέσα από ένα ραντεβού πωλήσεων. Εάν παρουσιάζετε ένα πρόγραμμα 200.000 σ' έναν υποψήφιο, πάρτε κι ένα 300.000 μαζί σας. Εάν πουλάτε μια ασφάλεια ζωής, προσπαθήστε να δώσετε και ανικανότητες. Αν που-λάτε μια απλή, μιλήστε και για το συνταξιοδοτικό. Ένα κοι-νό λάθος πολλών ασφαλιστών, ακόμη και πεπειραμένων, είναι να αφοσιώνονται αποκλειστικά στο πώς θα κατακτή-σουν τον πελάτη, ώστε ο επαγγελματισμός και η κοινή βο-γική ν' αγνοούνται, με αποτέλεσμα ν' ανεβαίνουν τα κόστη. Ένας μεγάλος ασφαλιστής λέει: Όλα τα ραντεβού μου είναι στο γραφείο μου. Δεν μπορώ να φανταστώ το

να πηγαίνω στο σπίτι ή στο γραφείο κάποιου... Μπορείτε να φανταστείτε έναν δικηγόρο, γιατρό ή οδοντίατρο να έρχονται κατ' οίκον; Οι λόγοι που δεν κάνουν κατ' οίκον ραντεβού είναι γιατί δεν είναι επαγγελματικό. Όχι πως δεν ενδιαφέρονται. Δεν θα μπορούσα να δω 183 ανθρώπους τον Ιανουάριο αν πήγαίνα εγώ σ' αυτούς. Αν θες να είσαι επαγγελματίας, πρέπει ν' αρχίσεις να δρας σαν επαγγελ-ματίας. Υπάρχουν πολλές φορές που ο κοινός νους και ο επαγγελματισμός σας υπαγορεύουν να μην πληρώσετε για το γεύμα του πελάτη σας. Τέτοιες περιστάσεις θα μπορού-σαν να είναι: Όταν ο πελάτης επιζητεί το ραντεβού, όταν τα ραντεβού αφορούν διαδικαστικά θέματα, όταν ο πελάτης μπορεί να συναντηθεί μόνο κατά το γεύμα ή το δείπνο και όταν το ραντεβού, κατά τον πελάτη, είναι ενδιαφέρον.

ΑΓΟΡΑΖΟΝΤΑΣ ΠΟΙΟΤΗΤΑ

Ίσως το καλύτερο μυστικό για μικρότερα κόστη στις αγορές σας –είτε πρόκειται για δουλειά είτε για προσωπικούς λό-γους– είναι να αγοράσετε ποιότητα. Αυτό σημαίνει να παίρ-νετε την καλύτερη αξία των χρημάτων σας. Σημαίνει ότι η αγορά σας είναι αξιόπιστη, ανθεκτική, λειτουργική και σας μεταδίδει ευχαρίστηση. Δεν σημαίνει οπωσδήποτε όμως ότι πρέπει να πληρώσετε και την υψηλότερη τιμή.

Ο ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΟΣ ΤΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ

Μελετήστε την παρακάτω λίστα και σκεφθείτε σοβαρά να υιοθετήσετε κάθε ιδέα. Θα έχετε περίπου ανακαλύψει έναν σωρό τρόπους με τους οποίους θα έχετε περιορίσει τα κό-στη στις εργασίες σας.

	Το κάνω	Ανεφάρμοστο	Θα το κάνω
1. Δουλειά εκτός σπιτιού.	☐	☐	☐
2. Χρησιμοποιείτε τη γραμματέα μόνο για τα καθήκοντα γραφείου.	☐	☐	☐
3. Της δίνετε ωράριο, χωρίς διακοπές και άλλες ενοχλήσεις;	☐	☐	☐
4. Όταν η γραμματέας τελειώνει, σκεφτείτε για μια συμπληρωματική, part-timer.	☐	☐	☐
5. Για προσωπικό, γενικών διεκπεραιώσεων, παίρνετε τελειόφοιτους που μελετούν ανάλογα προγράμματα.	☐	☐	☐
6. Για part-time γραμματείς, κοιτάξτε μερικές, που λόγω μικρών παιδιών δεν εργάζονται.	☐	☐	☐
7. Μοιραστείτε το χώρο του γραφείου με κάποιον δικηγόρο ή άλλον επαγγελματία, με τον οποίο μπορείτε ν' ανταλλάξετε ιδέες και συμβουλές.	☐	☐	☐
8. Διατηρήστε ένα αποθεματικό από προμήθειες γραφείου, για ένα-πέντε χρόνια, για ν' αποφύγετε μελλοντικές αυξήσεις.	☐	☐	☐

	Το κάνω	Ανεφάρμοστο	Θα το κάνω
9. Στέλνετε την αλληλογραφία σας, σε μεγάλες ποσότητες.	☐	☐	☐
10. Χρησιμοποιήστε κάρτες για να βεβαιώνετε τα ραντεβού σας, ώστε να μειώσετε τη βοήθεια της γραμματέας.	☐	☐	☐
11. Χρησιμοποιείτε παρουσιάσεις σεμιναρίων.	☐	☐	☐
12. Συγκεντρώνετε τα ραντεβού σας ανά γεωγραφική περιοχή.	☐	☐	☐
13. Αναζητήστε πελάτες κοντά στο γραφείο ή το σπίτι σας.	☐	☐	☐
14. Κάντε συνεντεύξεις στο γραφείο.	☐	☐	☐
15. Ξεκινήστε μια συμβουλευτική ομάδα (επαγγελματίες σε διαφορετικούς τομείς, που συναντιούνται για ν' ανταλλάξουν συμβουλές).	☐	☐	☐
16. Θεωρήστε τους τηλεφωνικούς σας λογαριασμούς, για περιττές κλήσεις.	☐	☐	☐
17. Χρησιμοποιείτε τα εκπαιωτικά τιμολόγια ΔΕΗ, ΟΤΕ κ.λ.π.	☐	☐	☐
18. Χρησιμοποιείτε μετρητή, για να μετράτε τη διάρκεια των τηλεφωνημάτων.	☐	☐	☐
19. Το τηλέφωνο πρέπει να είναι δικό σας.	☐	☐	☐
20. Γράφετε περισσότερο, τηλεφωνείτε λιγότερο.	☐	☐	☐
21. Έχετε πάντα τον «Χρυσό Οδηγό».	☐	☐	☐
22. Κοιτάξτε αν υπάρχουν τρόποι, ώστε η σύζυγος να σας βοηθήσει στο να περικόψετε κάποια έξοδα.	☐	☐	☐
23. Να έχετε υψηλό δείκτη επιμονής. Το κέρδος σας είναι δυσκολότερο όταν η επιμονή σας είναι αδύναμη.	☐	☐	☐
24. Κρατάτε καλά αρχεία των αγορών εκείνων που εκπίπτουν φορολογικά και να γνωρίζετε τα προνόμια που τυχόν σας αναγνωρίζει η φορολογική νομοθεσία.	☐	☐	☐
25. Κρατάτε λεπτομερή αρχεία εξόδων που είναι συνηθισμένα και απαραίτητα για το εισόδημά σας.	☐	☐	☐
26. Κρατήστε τους λογαριασμούς για έξοδα επενδύσεων, δικαστικά, φοροτεχνικά. Είναι συνήθως αφορολόγητα.	☐	☐	☐
27. Αφαιρέστε τα έξοδα που αφορούν τις διαδικασίες για την πληρωμή των φόρων.	☐	☐	☐
28. Αφαιρέστε τα έξοδα συνδρομής από περιοδικά.	☐	☐	☐
29. Καταγράφετε κάθε έξοδο. Η αναγνώριση των εξόδων είναι απαραίτητη για την αποφυγή τους.	☐	☐	☐
30. Ελαττώστε τις συνδρομές σας σε περιοδικά ή clubs και πάρτε το μεγαλύτερο όφελος απ' αυτά στα οποία θα παραμείνετε.	☐	☐	☐

	Το κάνω	Ανεφάρμοστο	Θα το κάνω
31. Αναθεωρήστε τις διακοπές συμβολαίων, για να δείτε αν υπάρχει κάτι που μπορείτε να κάνετε για να κρατήσετε περισσότερα συμβόλαια.	☐	☐	☐
32. Προσέξτε το ποτό και το κάπνισμα. Η κατάχρηση σ' αυτά κοστίζει για τις ΗΠΑ πάνω από 60 δισεκατομμύρια δολάρια κάθε χρόνο σε χαμένες ώρες εργασίας, δυστυχήματα, νοσοκομειακά έξοδα.	☐	☐	☐
33. Περιορίστε τα έξοδα προσωπικής ευχαρίστησης. Ωφεληείτε πράγματι απ' τη συνδρομή σας στο Εκάλη club; Χρειάζεστε, πράγματι, αυτό το καινούργιο γραφείο με τη μοντέρνα επίπλωση;	☐	☐	☐
34. Αναβαθμίστε τις ικανότητές σας. Αρχίστε κάποιες σπουδές, πάνω σε οικονομικά ή άλλα μαθήματα, έτσι ώστε να πουλήσετε και σε άλλες αγορές υψηλότερα συμβόλαια, να βελτιώσετε το ποσοστό κλεισίματος κ.λ.π. ή να βελτιώσετε τα κόστη.	☐	☐	☐

Η ΕΞΟΙΚΟΝΟΜΗΣΗ ΧΡΟΝΟΥ

Ένα αγόρι συναντάει έναν ψαρά και τον ρωτά: – Πόσα ψάρια πιάσατε; – Κανένα ακόμη, αλλιά έχω μόνο μισή ώρα εδώ. – Είστε πολύ καλός ψαράς! Κάποιος ήταν εδώ για δύο βδομάδες και δεν έπιασε παραπάνω απ' αυτά που πιάσατε εσείς σε μισή ώρα. Κανένα βιβλίο για το πώς να κερδίσετε τα περισσότερα απ' το εισόδημά σας δεν θα ήταν πλήρες εάν δεν έθιγε το πώς θα κερδίσετε τα περισσότερα απ' το χρόνο σας. Ο χρόνος είναι χρήμα και το χρήμα χρόνος. Εξαντλητικά προγράμματα, για τον έλεγχο του χρόνου, θα βρείτε παντού. Εδώ θα συζητήσουμε μόνο τις τέσσερις πιο σημαντικές θεωρίες που χρειάζεται να καταλάβετε και να χρησιμοποιήσετε για να μεγιστοποιήσετε τη χρήση του χρόνου σας, οι οποίες ακολουθούνται κι από είκοσι ιδέες για εξοικονόμηση χρόνου.

Ποτέ δεν θα βρείτε χρόνο για κάτι. Εάν πράγματι θέλετε να φέρετε κάτι εις πέρας, αλλιά δεν έχετε τώρα τον χρόνο, πρέπει να το προγραμματίσετε σε κάποια συγκεκριμένη μελλοντική στιγμή και να το κάνετε.

Παίρνει λιγότερο χρόνο το να κάνετε κάτι σωστά, απ' το να το ξανακάνετε. Αυτοί που συνήθως βιάζονται για το χρόνο συχνά τον ξοδεύουν με το να κάνουν την ίδια δουλειά πάλι και πάλι. Χειρότερο δε είναι στις ευκαιρίες –εκτυπώσεις, μάθηση κ.λπ.– που τις χάνουμε, γιατί τρέχουμε να τις προλάβουμε, χωρίς να αντιλαμβανόμαστε τη σημασία τους.

Δεν πληρώνετε με την ώρα. Οι ώρες που εργάζεστε δεν είναι τόσο σπουδαίες όσο η ποιότητα αυτών των ωρών.

Το χειρότερο σημείο κάθε δουλειάς είναι η αρχή. Το να ξεπεράσουμε την αναβλητικότητα και τη φυγή, που τόσο συχνά παρουσιάζονται μπροστά μας, είναι το κλειδί για τον έλεγχο του χρόνου μας και όχι για τον έλεγχό μας από το χρόνο.

Είκοσι ιδέες εξοικονόμησης χρόνου: 1. Διαχωρισμός. 2. Χρήση ειδικών. 3. Ασχοληθείτε με κάθε χαρτί μόνο μία φορά. 4. Θέστε και τηρήστε προθεσμίες. 5. Γράψτε απαντήσεις για γράμματα, στα ίδια τα γράμματα. 6. Κρατάτε το ρολόι σας πέντε λεπτά μπροστά. 7. Πριν κάνετε κάτι, ρωτήστε τον εαυτό σας τι θα συμβεί εάν δεν το κάνετε καθόλου. 8. Μην παρακολουθείτε τηλεόραση. 9. Μην πηγαίνετε έξω για φαγητό. 10. Μην απαντάτε στο τηλέφωνο. 11. Κλείστε την πόρτα. 12. Κάντε μια τηλεφωνική διάλεξη αντί ενός meeting. 13. Δουλέψτε με βάση το πόσο θα ωφεληθείτε απ' αυτά που κάνετε και όχι από το τι χρειάζεστε γρηγορότερα. 14. Να δέχεστε επισκέψεις και να μην κάνετε. 15. Χρησιμοποιήστε το χρόνο μετάβασης στη δουλειά για να μαγνητοφωνείτε γράμματα, να σχεδιάζετε, ν' ακούτε εκπαιδευτικές κασέτες κ.λπ. 16. Μην κρατάτε αρχεία για πληροφορίες που αποκτούνται εύκολα από αλλού. 17. Τηλεφωνείτε πριν τις 9 π.μ. ή μετά τις 3 μ.μ. για να μη βρίσκετε τους ανθρώπους σας σε meetings. 18. Οργανώστε το γραφείο σας τόσο αυστηρά όσο οργανώνετε το χρόνο σας. Ποτέ μην έχετε πάνω στο γραφείο τίποτα, αλλιά ό,τι χρειάζεται για μία μόνο δουλειά. Χρησιμοποιείτε τα συρτάρια του γραφείου μόνο για τα πρόσφατα σχέδιά σας. 19. Να βασίζετε το χρόνο που θ' αφιερώσετε σε μια δραστηριότητα στο όφελος που θα σας δώσει αυτή. 20. Χρησιμοποιήστε τον πιο αποδοτικό τρόπο για την εξοικονόμηση χρόνου. Τη λέξη «όχι». **ΝΑΙ**





Η κ. Ευαγγελία Δάγγα.

ΕΥΑΓΓΕΛΙΑ ΔΑΓΓΑ
DIAMOND INSURANCE AND FINANCIAL ADVISOR INTERAMERICAN

Προτεραιότητά μου η ασφαλιστική προστασία του πελάτη



Συνέντευξη στον **ΛΑΜΠΡΟ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟ**

Την προσωπική σχέση του χρηματοασφαλιστικού συμβούλου με τον πελάτη, η οποία δεν μπορεί να αντικατασταθεί από απρόσωπες υπηρεσίες, επισημαίνει σε συνέντευξή της η διακεκριμένη ασφαλιστική σύμβουλος της INTERAMERICAN με εξειδίκευση στη δημιουργία Χρηματοασφαλιστικού Σχεδιασμού, κ. Ευαγγελία Δάγγα.

Ερωτηθείσα σχετικά, τονίζει ότι προτεραιότητά μου είναι η ασφαλιστική προστασία του πελάτη και της περιουσίας του.

— **Ποια είναι τα χαρακτηριστικά που πρέπει να έχει ο σημερινός χρηματοοικονομικός σύμβουλος σε μία**

ασφαλιστική εταιρεία για να μπορεί να αντεπεξέλθει στις δυσκολίες του επαγγέλματος και εξελιχθεί σε έναν πετυχημένο επαγγελματία;

Κατά τη γνώμη μου ο σύγχρονος χρηματοοικονομικός σύμβουλος αποτελεί σήμερα ένα από τα πλέον απαιτητικά, υψηλής εξειδίκευσης και τεχνογνωσίας επαγγέλματα.

Όπως σε κάθε εργασία ευθύνης, απαιτούνται υψηλή εξειδίκευση και επίπεδο γνώσεων στο αντικείμενο εργασίας, αλλήλα ταυτόχρονα άμεση και συνεχής ενημέρωση για τις εξελίξεις σε όλο τον κόσμο, σε συνδυασμό με αρετές ειλικρινούς και προσωπικού ενδιαφέροντος για τον πελάτη.

Η καλή γνώση των διαθέσιμων εργαλείων στη διαδι-

κτυακή εποχή που ζούμε, της άμεσης και έγκυρης μεταφοράς της πληροφορίας, αποτελεί πραγματικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα για τον επαγγελματία του σήμερα αλλά και του αύριο, τόσο για την παροχή των βέλτιστων χρηματοοικονομικών και ασφαλιστικών συμβουλών για τον πελάτη όσο και για την εδραίωση του ίδιου του επαγγελματία στο χώρο.

Οι εξειδικευμένες επαγγελματικές πηγές πληροφορήσης στο Διαδίκτυο, σε συνδυασμό με την άριστη γνώση των διαθέσιμων εργαλείων, μπορούν πραγματικά να προσφέρουν επιπρόσθετη αξία στον πελάτη, αρκεί ο κάθε σύγχρονος επαγγελματίας του χώρου να έχει την ικανότητα να έχει μια ανθρώπινη και προσωποποιημένη προσέγγιση στις επιθυμίες του καθενός ξεχωριστά.

Οι πλατφόρμες επαγγελματικής (π.χ. LinkedIn) αλλά και κοινωνικής δικτύωσης (TikTok, facebook, Instagram κ.λπ.) παρέχουν σήμερα τη δυνατότητα προβολής αυτής της υπεραξίας και των όποιων διακρίσεων του κάθε επαγγελματία, άμεσα και σε πραγματικό χρόνο, ενισχύοντας κατά αυτόν τον τρόπο και τη δική μας επαγγελματική εικόνα.

Δεν είναι όμως κατά τη γνώμη μου μόνο αυτά τα χαρακτηριστικά που θα καταστήσουν κάποιον επιτυχημένο στο χώρο μας. Χρειάζεται να έχει το πάθος για συνεχή εξέλιξη των γνωστικών και τεχνικών δεξιοτήτων του, προσαρμοστικότητα στις νέες εξελίξεις, ανθεκτικότητα στην πίεση και τις τυχόν αποτυχίες και κυρίως ευελιξία στο να ενημερώνει τον πελάτη μέσω των τεχνικών Cross και upselling για τις νέες ευκαιρίες που ανταποκρίνονται στις επιθυμίες του, εδραιώνοντας έτσι μια σχέση εμπιστοσύνης και αμοιβαίου οφέλους.

— Εσείς πώς ξεκινήσατε την πορεία σας στον συγκεκριμένο χώρο;

Πριν 32 χρόνια, μετά από μία αγγελία, βρέθηκα σε μία συνέντευξη με την κυρία Μαρία Παπαδοπούλου, συντονίστρια του μεγαλύτερου χρηματοασφαλιστικού γραφείου της εταιρείας. Από την πρώτη στιγμή, η δυναμική της προσωπικότητα και το πάθος της για τον χρηματοασφαλιστικό κλάδο με ενέπνευσαν. Η πρότασή της ήταν ελκυστική: ένας ιδιαίτερα ανταγωνιστικός μισθός για την εποχή, με μοναδική προϋπόθεση την καθημερινή δραστηριότητα – χωρίς άμεση πίεση για αποτελέσματα πωλήσεων.

Ωστόσο, μέσα σε έξι μήνες συνειδητοποίησα ότι η πραγματική γοντεία και δυναμική αυτού του επαγγέλματος δεν βρισκόταν στην ασφάλεια ενός σταθερού μισθού, αλλά στην ελευθερία για απεριόριστες δυνατότητες που προσέφερε το μοντέλο του χρηματοασφαλιστικού συμβούλου. Εκτός των άλλων, με βοήθησε να κατανοήσω σε βάθος ότι το όραμά μου ήταν πλεόν να μπορώ να βοηθάω ανθρώπους στις δύσκολες στιγμές, να προσπαθώ να τους προστατέψω και τους βοηθήσω να πραγματοποιήσουν τα όνειρά τους.

Κοιτάζοντας πίσω, αυτή η συνεργασία ήταν καθοριστική.

Μου έδωσε την ευκαιρία να εξελιχθώ, να βοηθήσω ανθρώπους, να χαράξω τη δική μου διαδρομή και να δημιουργήσω μια επιτυχημένη καριέρα που με βοήθησε να πραγματοποιήσω όλα μου τα όνειρα!

Επιπλέον, κατάφερα να δημιουργήσω μια υπέροχη οικογένεια, με έναν σύζυγο που με στηρίζει όλα αυτά τα χρόνια και δύο υπέροχα παιδιά, έναν γιο και μία κόρη, για τα οποία είμαι υπερήφανη!

— Πότε άρχισε η συνεργεία σας με την INTERAMERICAN και σε ποιους κλάδους εστιάζετε;

Η συνεργασία μου με την INTERAMERICAN άρχισε το 1992 και η εξειδίκευσή μου βασίζεται στη δημιουργία Χρηματοασφαλιστικού Σχεδιασμού για την προστασία της επιχείρησης και του ιδιώτη, καθώς και τη δημιουργία εκείνων των προϋποθέσεων που θα συμβάλλουν στην υλοποίηση των οικονομικών τους στόχων.

Σκοπός μου είναι η παροχή έγκυρων και ποιοτικών συμβουλών, μέσα από συνεχή ενημέρωση για τις τρέχουσες και μελλοντικές οικονομικές εξελίξεις, που μπορούν να συμβάλλουν στο οικονομικό όφελος του πελάτη.

Η ασφαλιστική προστασία του πελάτη και της περιουσίας του είναι άμεση προτεραιότητά μου, για να είναι έτσι εφικτή η υλοποίηση των οικονομικών του στόχων, χωρίς πιθανά εμπόδια από αστάθμητους παράγοντες που μπορεί να οδηγήσουν σε μεγάλα οικονομικά προβλήματα (θέματα υγείας, καταστροφή περιουσίας κ.τ.λ.).

Σε όλα αυτά έχω συμμάχους την τεχνογνωσία και τη φερεγγυότητα της INTERAMERICAN και πολύ ισχυρών συνεργατών όπως: ALPHATRUST, J.P. MORGAN, BLACKROCK, FRANKLIN TEMPLETON INVESTMENTS, PICTET, EURO BANK, ΠΕΙΡΑΙΩΣ ASSET MANAGEMENT ΑΕΔΑΚ.

Οι ασφαλιστικοί κλάδοι που παρουσιάζουν σημαντικές ευκαιρίες ανάπτυξης επηρεάζονται από τις τρέχουσες οικονομικές, κοινωνικές και τεχνολογικές αλλαγές. Σήμερα, παρατηρούμε ότι οι ασφάλειες υγείας και ζωής γίνονται ολοένα και πιο απαραίτητες, καθώς ο πληθυσμός γεννά και τα δημόσια συστήματα υγείας αντιμετωπίζουν αυξημένες πιέσεις. Παράλληλα, η κλιματική αλλαγή και οι σχετικές νομοθετικές πρωτοβουλίες για φοροαπαλλαγές ενισχύουν τη ζήτηση για ασφάλισεις κατοικίας και προστασίας από φυσικές καταστροφές. Επιπλέον, η πολυηλεκτικότητα του σύγχρονου επιχειρηματικού περιβάλλοντος καθιστά αναγκαία την κάλυψη επαγγελματικών κινδύνων και ευθυνών. Τέλος, με την αυξανόμενη ψηφιοποίηση και τις συχνότερες κυβερνοεπιθέσεις, η κυβερνοασφάλιση αναδεικνύεται ως κρίσιμη ανάγκη για την προστασία των ψηφιακών υποδομών των επιχειρήσεων.

— Τι πιστεύετε για τα «ανταγωνιστικά» δίκτυα πωλή-

σεων (τραπεζικά, διαδικτυακά κ.λπ.); Και πώς μπορεί η τεχνολογία να αναβαθμίσει το ρόλο του ασφαλιστή;

Στα μεγάλα δίκτυα, όπως οι τράπεζες και οι διαδικτυακές πλατφόρμες, συχνά απουσιάζουν η προσωπική επαφή και η εξειδικευμένη συμβουλευτική που χρειάζεται κάθε άτομο με μοναδικές επιθυμίες και όνειρα. Η πιθανή έλλειψη αυτής της ανθρώπινος σχέσης μπορεί να μειώσει την εμπιστοσύνη του πελάτη και να δημιουργήσει προβλήματα όταν προκύψουν ανάγκες ή δυσκολίες.

Ο επαγγελματίας χρηματοασφαλιστικός σύμβουλος είναι πάντα δίπλα στον πελάτη του, προσφέροντας την εμπειρία και τη γνώση του, για να μπορέσει να προβλέψει πιθανά προβλήματα και να τον προστατεύσει από δυσάρεστες καταστάσεις. Αυτή η προσωπική σχέση δεν μπορεί να αντικατασταθεί από απρόσωπες υπηρεσίες.

Πολλοί πελάτες επιλέγουν αυτά τα μεγάλα δίκτυα λόγω των γρήγορων διαδικασιών και της εύκολης πρόσβασης σε ασφαλιστικά προϊόντα. Ωστόσο, η τεχνολογία μπορεί να λειτουργήσει ως εργαλείο που ενισχύει το ρόλο του ασφαλιστικού συμβούλου. Ο σύγχρονος χρηματοασφαλιστικός σύμβουλος μπορεί να αξιοποιήσει την τεχνολογία για να βελτιώσει την εξυπηρέτηση των πελατών μέσω ψηφιακών καναλιών, να χρησιμοποιήσει big data και Τεχνητή Νοημοσύνη για να προσφέρει εξατομικευμένες λύσεις ασφάλισης, να δημιουργήσει διαδικτυακή παρουσία μέσω των κοινωνικών δικτύων για να χτίσει εμπιστοσύνη και να προσελκύσει

νέους πελάτες, καθώς και να αυτοματοποιήσει διαδικασίες για ταχύτερη εξυπηρέτηση. Ο σύμβουλος που αγκαλιάζει την τεχνολογία δύσκολα μπορεί να αντικατασταθεί από ανταγωνιστικά δίκτυα, επειδή μπορεί να προσφέρει υψηλότερη αξία και πιο προσωποποιημένες λύσεις στους πελάτες του.

— Μιλήστε μας και για το Γραφείο της κ. Μαρίας Παπαδοπούλου που συνεργάζεσθε. Τι υπηρεσίες προσφέρει στους πελάτες του;

Η ειδίκευση του γραφείου της κυρίας Παπαδοπούλου στην INTERAMERICAN αφορά τη δημιουργία ολοκληρωμένων εξατομικευμένων χρηματοασφαλιστικών σχεδίων. Αυτά τα σχέδια επιτρέπουν την ταυτόχρονη αντιμετώπιση ασφαλιστικών κινδύνων για την πραγματοποίηση μελλοντικών επενδυτικών και επιχειρηματικών στόχων, παρέχοντας μια συνολική λύση για τους πελάτες μας. Η συνεργασία μας με μεγάλους χρηματοοικονομικούς οργανισμούς ενισχύει την ικανότητα να προσφέρει ποιοτικές συμβουλές και να αντιμετωπίζει σύνθετα οικονομικά προβλήματα.

Επιπλέον, η εξειδίκευση στις επενδύσεις, μέσα από διαφοροποιημένα χαρτοφυλάκια Αμοιβαίων Κεφαλαίων, από τις μεγαλύτερες εταιρείες σε όλο τον κόσμο, επιτρέπει μια πιο στοχευμένη προσέγγιση για κάθε πελάτη, ανάλογα με το επενδυτικό του προφίλ, και προσφέρει τη δυνατότητα για επενδυτικές επιλογές με προοπτική την προστασία και το κέρδος. **ΝΑΙ**

ΕΥΑΓΓΕΛΙΑ ΔΑΓΓΑ

Η Ευαγγελία Δάγγα ξεκίνησε την επαγγελματική της πορεία ως χρηματοασφαλιστική σύμβουλος στην INTERAMERICAN το 1992. Είναι απόφοιτος της Σχολής Διοίκησης και Οικονομίας Θεσσαλονίκης.

Έχει μεταπτυχιακό στον Χρηματοοικονομικό Σχεδιασμό και Χρηματοοικονομική Συμπεριφορική του Πανεπιστημίου Πειραιά. Είναι απόφοιτη του LUTC (The Life Underwriter Training Council and the Institute of Financial Studies). Αποφοίτησε επίσης από την EUREKO ACADEMY. Το 2024 απέκτησε και το Master Financial Advisor by LIMRA! Έγινε από το 1997 μέλος της ΛΕΣΧΗΣ ΠΡΟΕΔΡΟΥ της INTERAMERICAN και εντάσσεται από τότε και μέχρι σήμερα στις τάξεις των ΚΟΡΥΦΑΙΩΝ της εταιρείας. Έχει βραβευτεί σε πολλούς εγχώριους και διεθνείς διαγωνισμούς με τοπικές και παγκόσμιες διακρίσεις. Κορυφαία στιγμή η ανάδειξή της ως ΚΟΡΥΦΑΙΑ ΕΛΛΗΝΙΔΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΙΑ όλων των ασφαλιστικών εταιρειών το 2001 σε ετήσιο συνέδριο του Πανελληνίου Συνδέσμου Ασφαλιστικών Συμβούλων. Το 1999 έγινε μέλος του Million Dollar Round Table (MDRT).

Πολλές βραβεύσεις για την παραγωγή Ασφαλειών Ζωής και Επενδύσεων στη δεύτερη και τρίτη θέση της INTERAMERICAN όλα αυτά τα χρόνια. Κορυφαία στιγμή στην καριέρα της η διάκριση το 2018 ως ΚΟΡΥΦΑΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΕΛΛΑΔΟΣ ΣΤΟΝ ΚΛΑΔΟ ΤΩΝ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ από τον Πανελλήνιο Σύνδεσμο Ασφαλιστικών Συμβούλων. Το 2019 ήταν μια πολύ σημαντική χρονιά, αφού κατέκτησε την ΠΡΩΤΗ ΘΕΣΗ στην INTERAMERICAN στη Νέα Παραγωγή Capital (επενδυτικά προϊόντα). Στις 06/07/2023 κήρυξε την ΕΝΑΡΞΗ ΤΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ ΤΟΥ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟΥ ΑΘΗΝΩΝ ως αναγνώριση της επαγγελματικής και ποιοτικής δουλειάς της στις Επενδύσεις από την APLHA TRUST και την INTERAMERICAN. Το 2024 της απονεμήθηκε για άλλη μια χρονιά ΚΟΡΥΦΑΙΟ ΒΡΑΒΕΙΟ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ από την INTERAMERICAN.

Είναι παντρεμένη και έχει έναν γιο και μία κόρη.

ΚΑΤΕΡΙΝΑ ΒΕΡΓΟΥ

ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΨΥΧΙΚΗΣ ΥΓΕΙΑΣ, ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΤΡΙΑ
ΤΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΗΣ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗΣ «ΓΡΑΜΜΗ»
& ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΗ ΣΥΝΕΡΓΑΤΙΣ ΤΩΝ ΚΕΝΤΡΩΝ ΠΡΟΣΧΟΛΙΚΗΣ
ΑΓΩΓΗΣ & ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ «ΑΛΚΗΣΤΗ»

Τα παιδιά πρέπει να τα μεγαλώνουμε με αξίες και ιδανικά



Συνέντευξη στην **ΑΝΘΗ ΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΥ**

Πώς μεγαλώνουμε τα παιδιά μας σε μια κοινωνία που αλλιάζει; Πώς τους ανακοινώνουμε το χωρισμό μας; Πώς τους εξηγούμε το θάνατο; Πώς χειριζόμαστε τα social media; Τι αντίκτυπο έχουν οι αλληλένδετες συνθηκών μας στα παιδιά; Είναι μερικά από τα καίρια ερω-

τήματα της εποχής και της καθημερινότητας που αντιμετωπίζουμε όλοι και στα οποία μας απαντά η σύμβουλος ψυχικής Υγείας-MA in Clinical Psychology, επιστημονική διευθύντρια του Κέντρου Συμβουλευτικής Προσέγγισης «γραμμή» & επιστημονική συνεργάτις των Κέντρων Προσχολικής Αγωγής & Εκπαίδευσης «Αλκίστη», Κατερίνα Βέργου.



Η κ. Κατερίνα Βέργου.

— **Κυρία Βέργου, τα παιδιά σήμερα μεγαλώνουν σε μια κοινωνία που προσπαθεί να βρει το βηματισμό της μέσα στις τεράστιες αλλαγές, όπως οικογένειες ομοφυλοφίλων, τα πολλα και διαφορετικά φύλα, όπως το να αυτοκαθορίζεται κάποιος ως ουδέτερο κ.λπ. Πώς τους δίνουμε να κατανοήσουν;**

Εκπαιδευόμαστε στη διαφορετικότητα και σε αξίες όπως η ισότητα και η ατομική ελευθερία. Το μόνο καινούργιο που μας συμβαίνει είναι η προσπάθειά μας να αποδεχτούμε τον άλλο όπως είναι ή όπως θέλει να είναι κι αυτό θα γίνει, αν μάθουμε να σεβόμαστε τις επιλογές καθενός και αν αντιληφθούμε πως δεν αποτελούν κίνδυνο για κανέναν. Δεν μας απειλεί πραγματικά ο διπλανός που επιλέγει απλά να ζει ή να αυτοπροσδιορίζεται διαφορετικά από εμάς, μόνο και μόνο επειδή δεν μας είναι οικεία η επιλογή του. Και δεν είναι σίγουρα αυτό λόγος να καταστρατηγούμε την προσωπική του ελευθερία.

Δεν είναι τα παιδιά, ούτε οι έφηβοι που δυσκολεύονται να κατανοήσουν το «διαφορετικό», απλά εμείς, οι ενήλικες, ίσως γιατί μεγαλώνοντας η σκέψη μας αγκυλώνει σε στερεότυπα που δεν ανταποκρίνονται στο παρόν.

Πίσω από κάθε αλληγά και κάθε τι καινούργιο, υπάρχουν «άνθρωποι» που πρέπει να είναι ελεύθεροι να επιλέξουν πώς θέλουν να ζήσουν και πάνω απ' όλους και όλα υπάρχουν παιδιά που τους οφείλουμε να τα μεγαλώσουμε με αξίες και ιδανικά και όχι να τα φανατίζουμε και να τα ενθαρρύνουμε σε απολίτιστες πρακτικές. Δεν είναι η οικογένεια με ομόφυλους κηδεμόνες η διαφορετική, είμαστε όλες οι οικογένειες διαφορετικές μεταξύ μας, απλά με κάποιες η σύγκριση είναι πιο εύκολη και με άλλες όχι. Τα παιδιά όμως, σε όποια οικογένεια κι αν μεγαλώνουν, αξίζουν την ίδια αποδοχή, φροντίδα, προστασία και αγάπη.

Δεν υπάρχει ιδιαίτερος τρόπος για να κατανοήσει ένα παιδί τον κόσμο, ο μόνος τρόπος είναι ο απλός. Η αλήθεια, όποια κι αν είναι, δεν χρειάζεται τίποτα περιττό για να ανταλλαγεί και για να γίνει κατανοητή. Πρέπει να μεγαλώνουμε τα παιδιά με ειλικρίνεια στις επιλογές μας που γίνονται και δικές τους και κατανόηση στις ανάγκες τους όταν στην εφηβεία θα αναζητήσουν ταυτότητα. Δεν χρειάζεται κανένας να απαντήσει για τις επιλογές του άλλου, ο καθένας μας, μαζί με το προνόμιο της επιλογής που αποκτά μεγαλώνοντας, ξέρει πώς να διαχειριστεί και την ευθύνη της κι αυτό πρέπει όλοι να κάνουμε.

Είμαστε ελεύθεροι και μπορούμε να είμαστε και μεταξύ μας... άνθρωποι!

— **Πολλές φορές οι μεγάλοι συζητούν μπροστά στα παιδιά για τα προβλήματά τους ή ακόμα ακόμα έρχονται σε προστριβές. Ακούω πολλούς γονείς να λένε**

ότι είναι φυσιολογικό να γνωρίζει το παιδί τι συμβαίνει μέσα στο σπίτι του και να μην έχει μια πλασματική εικόνα. Πόσο σωστό είναι κάτι τέτοιο για την ψυχική ισορροπία του παιδιού; Πόσο το επηρεάζει στην ενήλικη ζωή του;

Η οικογένεια είναι μια δυναμική ομάδα ατόμων, που αλληλοεπιδρούν καθημερινά, άλλοτε αποτελεσματικά κι άλλοτε όχι. Στο πλαίσιο αυτής της διάδρασης θα υπάρξουν εντάσεις, συγκρούσεις, ακόμα και ρήξεις, που αφορούν όχι μόνο τα μέλη που συμμετέχουν άμεσα, αλλά όλα τα μέλη της οικογένειας.

Ένα παιδί, ακόμη κι όταν δεν γνωρίζει τους ακριβείς λόγους, ξέρει ότι κάτι συμβαίνει, γιατί μας αισθάνεται, κι αυτό είναι αρκετό για να το αναστατώσει ή πολύ χειρότερα να το ενοχοποιήσει. Ανεξαρτήτως ηλικίας λοιπόν, είναι καλό να διατηρούμε την επικοινωνία μεταξύ μας κι αν υπάρχει κάτι που αναστατώνει το σπίτι μας, να το συζητάμε με το παιδί, ορίζοντας το γεγονός, χωρίς να το παραποιούμε με ψέματα, όπως για παράδειγμα σε μια ασθένεια ή έναν χωρισμό.

Στη διάρκεια της κοινής μας ζωής, θα κληθούμε να αντιμετωπίσουμε ευχάριστα και δυσάρεστα γεγονότα, θα τα βιώσουμε παρέα έτσι κι αλλιώς! Δεν χρειάζεται να αντιμετωπίσουμε το παιδί ως ενήλικο, απλά σαν ισότιμο μέλος της ομάδας μας, που του οφείλεται να γνωρίζει αν αυτό που συμβαίνει το αφορά ή όχι, αν φέρει ευθύνη ή όχι κι αν θα είμαστε «μαζί» εκεί γι' αυτό. Έτσι θα εξακολουθήσει να νιώθει ασφάλεια, θα μπορεί να ανταλλάξει το συναίσθημά του και να το διαχειριστεί αποτελεσματικά με τη δική μας συνδρομή. Ο κίνδυνος στην ενήλικη ζωή παραμονεύει, αν συνεχίσουμε να ταυτίζουμε τη δυσάρεστη αλήθεια με το ψυχικό τραύμα και εξακολουθήσουμε πρακτικές που θα του στερήσουν όσα πρέπει να γνωρίζει για τη ζωή του, με τη δικαιολογία «να μην το τραυματίσω». Πρέπει να συνειδητοποιήσουμε ως ενήλικες τη σκληρή αλήθεια, πως όσο κι αν προσπαθήσουμε να το προστατεύσουμε, το παιδί μας αργά ή γρήγορα θα τραυματιστεί! Για δεκάδες λόγους, υπό οποιεσδήποτε συνθήκες, που πιθανά δεν θα αντιληφθούμε καν. Ο στόχος, λοιπόν, δεν θα πρέπει να είναι η αποφυγή, αλλά η προετοιμασία του στα δύσκολα και ο καταλληλότερος τρόπος για να χτιστεί αυτό είναι να έχει στο πλάι του όσους το αγαπούν αδιαπραγμάτευτα.

— **Το πιο συχνό φαινόμενο της εποχής μας είναι ένα διαζύγιο. Σε αυτήν την περίπτωση πώς μιλάμε σε ένα παιδί;**

Όπως είπαμε και προηγουμένως, το παιδί, ακόμη κι όταν δεν ξέρει..., ξέρει!

Μιλάμε λοιπόν με την αλήθεια μας, όταν έχουμε κάτι να του πούμε και με τόσες λεπτομέρειες όσες χρειάζεται



η ηλικία του για να κατανοήσει την κατάσταση και τη θέση του μέσα σ' αυτήν.

Αν βιώνει εντάσεις πριν την οριστική μας απόφαση χωρισμού, επιβεβαιώνουμε την ένταση ως δική μας, καθησυχάζοντάς το ότι δεν σχετίζεται με το ίδιο, μιλάμε για το θυμό ή τη στενοχώρια μας, αλλά και για τη διάθεσή μας να βρούμε την καλύτερη δυνατή λύση για όλους μας.

Σε μια ειλημμένη απόφαση διαζυγίου, ιδανικά την ανακοινώνουμε παρέα οι δύο γονείς, ενισχύοντας έτσι στα μάτια του παιδιού πως είναι κοινά αποδεκτή και σίγουρη. Στο σημείο αυτό, είναι ιδιαίτερα σημαντικό να αντιληφθούμε εμείς, οι γονείς, πως μέσα στο σπίτι τα ζευγάρια είναι δύο κι όχι ένα. Είναι το αρχικό-ερωτικό ζευγάρι κι ακολουθεί το γονικό ζευγάρι. Αυτό που χωρίζει είναι το πρώτο, γιατί δεν θα πάσουμε ποτέ να είμαστε οι γονείς του παιδιού μας και δεν θα πάσουμε επίσης ποτέ να είμαστε οικογένεια.

Είναι πολύ χρήσιμο λοιπόν σε αυτήν τη συζήτηση να εξηγήσουμε την ιστορία αυτών των δύο ανθρώπων που υπήρξαν μαζί πριν κάνουν οικογένεια, για να φτάσουμε στο σήμερα και να γίνει ευκολότερα κατανοητό πως η απόφασή τους αυτή δεν σχετίζεται με την αγάπη τους για τα παιδιά τους ή τη διάθεσή τους να είναι εκεί γι' αυτά, όπως μέχρι σήμερα. Αυτήν την αλήθεια τα παιδιά μπορούν να την αποδεχτούν και να την υποστηρίξουν, όχι σαν ευχάριστη, αλλά

σαν μια συνθήκη πιθανή και πραγματική, γιατί και το δικό τους κίνητρο είναι να είναι οι γονείς τους καλά!

Από εκεί και μετά, όλα κρίνονται στη δική μας συνέπεια και διαχείριση. Δυστυχώς, το ερωτικό ζευγάρι είναι βαθιά τραυματισμένο και πολύ θυμωμένο κι αυτό οδηγεί σχεδόν πάντα και τους δύο γονείς στην παγίδα μιας εκ των υστέρων διαπραγματευτικής αναστάτωσης που θα φτάσει και στο παιδί. Οι χαρακτηρισμοί του ενός για τον άλλον, οι αλληλοκατηγορίες, η έκθεσή τους, μέσω απουσίας στην καθημερινότητά του, η αδυναμία υποστήριξης του παιδιού στην αλληγά που βιώνει, οι βλαβερές παρεμβάσεις τρίτων και πολλα άλλα είναι μόνο μερικά από όσα θα διαπιστώσουμε να συμβαίνουν.

Κάπως έτσι βγαίνει λανθασμένα το συμπέρασμα πως το παιδί δεν πρέπει να ξέρει, το τραύμα όμως μιας απώλειας δεν αντιμετωπίζεται με απόκρυψη, αλλά με την αλήθεια «παρέα» και εφαρμογή όσων του λέμε, με υπευθυνότητα και συνέπεια. Ο χωρισμός των γονέων είναι μια νέα συνθήκη για όλη την οικογένεια, που χρειάζεται προσαρμογή και εξοικείωση, αν σε αυτή μας την προσπάθεια βλέπουμε ότι ο θυμός μάς εμποδίζει να κάνουμε το καλύτερο δυνατό για τα παιδιά μας, ας μην ξεχνάμε πως η βοήθεια ενός ειδικού ψυχικής υγείας είναι πάντα διαθέσιμη.

— **Θέλοντας να προστατέψουμε τα παιδιά από στενά-**

χωρες στιγμές μας τα κρατάμε μακριά. Για παράδειγμα, αν φύγει από τη ζωή η γιαγιά ή ο παππούς, ή ακόμα και ο ένας από τους γονείς; Ποια θα πρέπει κατά τη γνώμη σας να είναι η αντιμετώπιση; Λέμε την αλήθεια, το παίρνουμε μαζί μας στην κηδεία;

Είναι δυστυχώς συχνό το φαινόμενο αυτό. Πρόκειται για μια δική μας διαστρεβλωμένη αντίληψη πως αν πω ψέμα-τα ή αποκρύψω κάτι, προστατεύω το παιδί μου, ενώ στην πραγματικότητα το εκθέτω.

Όπως είπαμε και πριν, το παιδί όταν γνωρίζει τι συμβαίνει γύρω του μπορεί να νιώσει ασφαλές, ακόμη και στην πιο δυσάρεστη γι' αυτό συνθήκη.

Δεν έχουμε τη δυνατότητα να ορίσουμε μια ασθένεια ή έναν θάνατο. Φανταστείτε λοιπόν πώς είναι για ένα παιδί να βλέπει τη μαμά ή τον μπαμπά να μην έχουν όρεξη πια, να μη χαμογελούν, ευερέθιστους, χωρίς υπομονή στα αιτήματά τους κι όταν το παιδί τούς ρωτά τι έχεις, η απάντηση να είναι «τίποτα» ή «καλά είμαι». Φανταστείτε μια μαμά ή έναν μπαμπά στα μαύρα, που μετά από μια κηδεία θα ανακοινώσει στο παιδί την απώλεια ενός αγαπημένου του προσώπου, με προσπάθεια να μην κλάψει και με μια παρότρυνση προς το παιδί «μην κλαις, όλα θα πάνε καλά». Και βάλτε τους εαυτούς σας τώρα στη θέση του κι αναλογιστείτε τι του συμβαίνει.

Στο πλαίσιο αυτής της πηλασματικής προστασίας, του έχουμε στερήσει την αρχική γνώση πως κάτι δυσάρεστο συμβαίνει και μαζί την ευκαιρία να εκπηλαγεί, να στενοχωρηθεί, να φοβηθεί, να κλάψει, να θυμώσει, να μιλήσει και γενικά τις πρώτες αντιδράσεις που όλοι φυσιολογικά έχουμε κάτι τέτοιες στιγμές. Παράλληλα, του στερούμε την «παρέα», να το διανύσουμε μαζί, να παρηγορήσει ο ένας τον άλλον και μέσα από το συναίσθημα που θα ανταλλάξουμε να νιώσουμε πάλη ασφαλείς.

Στο θάνατο, βάσει διεθνούς βιβλιογραφίας, λέμε μόνο την αλήθεια, την ώρα που συμβαίνουν τα γεγονότα κι όχι αφού έχουν όλα ολοκληρωθεί, με λέξεις ακριβείς, για παράδειγμα «πέθανε», όχι «έφυγε», εξηγούμε στο παιδί ποια είναι η διαδικασία που θα ακολουθήσουμε στη συνέχεια, με λέξεις απλές για την ηλικία του, και το ρωτάμε αν θέλει να συμμετάσχει. Με τον τρόπο αυτόν, βιώνουμε μαζί το πένθος μας, το διαχειριζόμαστε και το αποδεχόμαστε το ίδιο. Κίνδυνος υπάρχει, όταν όλα αυτά δεν συμβούν κι ο καθένας μας βιώσει τον πόνο του μόνος, σε διαφορετικό χρόνο και χωρίς την ευκαιρία να το εκφράσει, να το ανταλλάξει και να δεχτεί την υποστήριξη των ανθρώπων του.

Ο θάνατος είναι το κλείσιμο του κύκλου της ζωής, ας σκεφτούμε πως ένα από τα πολλά που θα πρέπει να μάθουμε στο παιδί μας είναι κι αυτό κι ας το ξεκινήσουμε ίσως με πιο εύκολους τρόπους για εμάς, ώστε όταν κληθούμε να τον αντιμετωπίσουμε μέσα στην οικογένεια

να έχουμε αναφορές. Όπως για παράδειγμα όταν πεθάνει το κατοικίδιό μας, να μην πούμε «το 'σκασε» ή όταν καταστραφεί ένα παιχνίδι του, να μην τρέξουμε πανικόβλητοι να το αντικαταστήσουμε. Όλα διαγράφουν έναν κύκλο, εξοικειώνουμε τα παιδιά μας με την αρχή του, ας το κά-νουμε και με το τέλος του!

— Η αλληγή των συνηθειών μας ως οικογένεια τι αντίκτυπο έχει στο παιδί μας; Για παράδειγμα, η αλληγή σπιτιού ή πόλης, η αλληγή φίλων, η αλληγή του τόπου των διακοπών μας κ.ά.;

Τα πάντα έχουν αντίκτυπο και στο παιδί! Ειδικά στην προσχολική ηλικία, κάθε μέρα της ζωής του κρύβει και κάτι νέο. Όταν το καινούργιο παραμένει σταθερό, πρέπει να το διαχειριζόμαστε σαν αλληγή και να βοηθάμε το παιδί να εξοικειωθεί με τη νέα πραγματικότητα, όταν όχι, το βιώνουμε απλά σαν εξαίρεση στη μαθημένη ρουτίνα μας. Μεγαλώνοντας, έρχεται η εμπειρία, που θα εξομαλύνει τις πρώτες αντιδράσεις, γιατί σε πολλές αλληγές υπάρχει πλέον προηγούμενο. Έτσι το παιδί συναισθηματικά τις αποδέχεται και τις οικειοποιείται πιο εύκολα.

Στις αλληγές που συζητάμε, πριν συμβούν, έχει προηγηθεί για τους γονείς μία τουλάχιστον σκέψη, έρευνα πριν τη λήψη απόφασης, πολλές συζητήσεις μεταξύ μας και μια τελική επιλογή. Πού είναι το παιδί σε όλα αυτά;

Είναι σημαντικό να θεωρούμε το παιδί μέλος της ομάδας και να το αντιμετωπίζουμε ισότιμα, που σημαίνει το συμπεριλαμβάνουμε στην προετοιμασία που οι ίδιοι κάνουμε μέχρι να συμβεί η αλληγή και έτσι του δίνουμε χρόνο να κατανοήσει τους λόγους για τους οποίους είναι αναγκαία και χώρο να νιώσει όπως θέλει γι' αυτό που πρόκειται να συμβεί.

Αυτό που συνήθως γίνεται είναι να του ανακοινώνουμε την αλληγή λίγο πριν συμβεί και συνήθως βρισκόμαστε αντιμέτωποι με δυσάρεστες αντιδράσεις, που δεν θέλουμε και δεν μπορούμε να διαχειριστούμε. Η εξέλιξη αυτή δεν σχετίζεται με τίποτα άλλο, παρά με τον τρόπο μας. Φανταστείτε για παράδειγμα να πρέπει να αλληάξουμε σπίτι, πώς θα είναι αν του πούμε ότι το αποφασίσαμε και μετακομίζουμε τέλος του μήνα και πώς θα είναι αν του πούμε ότι πρέπει να αλληάξουμε σπίτι για λόγους που μπορεί (ανάλογα την ηλικία του) να κατανοήσει, του εξηγήσουμε τη διαδικασία για να βρούμε άλλο, πάμε μαζί να δούμε σπίτι, αποφασίσουμε, ονειρευτούμε πού θα βάλουμε τι και μας φανταστούμε μέσα στον νέο μας χώρο; Εμείς πώς θα θέλαμε να το μάθουμε;

Ο αντίκτυπος εξαρτάται από το πώς θα επιλέξουμε να το διαχειριστούμε, αν δεν μοιραζόμαστε τις αλήθειες που το αφορούν και το επηρεάζουν, θα είναι έντονος, παρατεταμένος και τραυματικός, αν όχι, θα είναι ήπιος, φυσι-

ολογικός σε αντιδράσεις κι εποικοδομητικός ως προς τη διαχείριση καταστάσεων.

— Τέλος, θα μπορούσατε να μας εξηγήσετε το πώς συμβάλλουν τα social media και η τηλεόραση στη δι-αμόρφωση της προσωπικότητας ενός μικρού παιδιού; Κανονικά θα έπρεπε να πω καθόλου, αν λάβουμε υπ' όψιν την επιστημονική άποψη που προειδοποιεί για τη χρήση οθονών και των εφαρμογών τους. Σύμφωνα λοιπόν με αυτήν, οι οθόνες είναι απαγορευτικές μέχρι τα 2 χρόνια, στο υπόλοιπο διάστημα της προσχολικής και μέχρι τα 7 χρόνια είναι από 20 ' έως 1 ώρα max ημερησίως και μόνο για ψυχαγωγία.

Δυστυχώς, παρά τις συστάσεις, το φαινόμενο που διαχρονικά παρατηρείται στα μικρά παιδιά είναι να τους δίνεται ελεύθερη πρόσβαση στις οθόνες από πολύ μικρή ηλικία, καθώς οι γονείς τις χρησιμοποιούν ως μέσο απασχόλησης των παιδιών τους και ο χρόνος παραμονής τους ξεπερνά καθημερινά κατά πολύ το προτεινόμενο. Σοκαριστικό είναι, δε, πως αν δώσεις σε ένα βρέφος το κινητό σου, θα δεις να αναπαράγει μιμητικά με άνεση την κίνηση του scroll. Επίσης, το περιεχόμενο των προγραμμάτων που θα παρακολουθήσουν τα παιδιά σπανίως έχει ελεγχθεί από τους γονείς, οπότε και τα μηνύματα που θα περαστούν σε αυτό είναι αμφίβολης ωφελιμότητας.

Η προσωπικότητα περιλαμβάνει το σύνολο των χαρακτηριστικών του παιδιού, δηλαδή σκέψη, συναίσθημα, συμπεριφορά, και διαμορφώνεται από τα γονίδια και το περιβάλλον. Η διαπαιδαγώγηση που ασκούμε στο παιδί είναι ένας από τους παράγοντες που επηρεάζουν τη διαμόρφωση που επιδιώκουμε στην προσχολική ηλικία, συνεπώς και

τα «μέσα» της αξιολογούνται στο τελικό αποτέλεσμα. Αν η χρήση οθονών είναι εντός των επιτρεπόμενων ορίων, με ελεγχόμενο περιεχόμενο και μόνο στόχο την ψυχαγωγία, τότε το «μέσο» είναι πολύτιμο εργαλείο, συμπληρωματικό στα υπόλοιπα ερεθίσματα του παιδιού. Αν όμως είναι υποκατάστατο της επαφής μας με το παιδί, της διάδρασης και της ανταλλαγής μηνυμάτων και συναισθήματος, τότε η χρήση του μέσου γίνεται αυτομάτως έκθεση του παιδιού, επικίνδυνη για την ανάπτυξή του.

Τα social media από την άλλη είναι μέσα επικοινωνίας, ψυχαγωγίας, ενημέρωσης και κοινωνικοποίησης για τους ενήλικους και καταχρηστικά για τους εφήβους. Έχουν γίνει πλέον απαραίτητα για την καθημερινή επαφή με το κοινωνικό περιβάλλον, ενώ στις ηλικίες 12-15 χρόνων παρατηρείται εύκολα κατάχρηση του χρόνου που αφιερώνουν σε αυτά, με την ανοχή των γονέων τους.

Ζούμε στην ψηφιακή εποχή και για την ακρίβεια κάνουμε τα πρώτα μας βήματα στην εποχή της Τεχνητής Νοημοσύνης, δεν μπορούμε να αγνοήσουμε την αλληγή των μέσων, ούτε θα μας χρησιμεύσει σε τίποτα η δαιμονοποίησή τους. Αυτό που χρειαζόμαστε για τα παιδιά μας είναι μέτρο και ασφάλεια. Κι αυτό το χτίζουμε σταδιακά, όντας παρόντες στην είσοδό του στις νέες τεχνολογίες, εκπαιδεύοντάς το στους κινδύνους, ασκώντας γονικό έλεγχο στο περιεχόμενο αναζήτησης, έχοντας δημιουργήσει από νωρίς ένα πραγματικό κοινωνικό περιβάλλον γι' αυτό με φίλους και εξωσχολικές δραστηριότητες και βοηθώντας το να κρατά μια ισορροπία ανάμεσα στην πραγματική καθημερινότητα και την εικονική φαντασίωσή της.

Σε κάθε ηλικία, η επικοινωνία μεταξύ γονέων και παιδιού είναι το «κλειδί» για τις δυσκολίες που θα έρθουν. 

ΚΑΤΕΡΙΝΑ ΒΕΡΓΟΥ

Σύμβουλος Ψυχικής Υγείας, επιστημονική διευθύντρια του Κέντρου Συμβουλευτικής Προσέγγισης «γραμμή» & επιστημονική συνεργάτις των Κέντρων Προσχολικής Αγωγής & Εκπαίδευσης «Άλκηστη». Έλαβε το πτυχίο της από το Κέντρο Ανθρωπιστικών Σπουδών & Ερευνών ΚΑΣΕ, έχει μεταπτυχιακό τίτλο στην Κλινική Ψυχολογία MA in Clinical Psychology στο Middlesex University of London, δίπλωμα στη Γνωσιακή Συμπεριφορική Ψυχοθεραπεία με δίπλωμα ανώτερης πρακτικής, δίπλωμα στη Συμβουλευτική Ψυχικής Υγείας, δίπλωμα στην Εφαρμοσμένη Συμβουλευτική στο Κέντρο Εφαρμοσμένης Ψυχοθεραπείας & Συμβουλευτικής, είναι πιστοποιημένη Instructor Total Mindfulness Professional για ενήλικες και Total Mindfulness Bright Minds για παιδιά από την ISON PSYCHOMETRICA. Έκανε πρακτική άσκηση στο Ψυχιατρικό Νοσοκομείο Αττικής και εργάστηκε σε ιδιωτικά γραφεία ψυχολόγων, στο Κέντρο Αποκατάστασης Κρανιοεγκεφαλικών Κακώσεων MITROPOLIS με παιδιά, εφήβους, ενήλικες, οικογένειες, ζευγάρια και σε Κέντρα Προσχολικής Αγωγής & Εκπαίδευσης με παιδιά, εκπαιδευτικούς και γονείς. Έχει εκδώσει τον Πρώτο Οδηγό Συναισθηματικής Αγωγής για Γονείς, εκδ. Οσελότος 2016. Είναι μέλος της Ελληνικής Εταιρείας Συμβουλευτικής (ΕΕΣ) & της Ευρωπαϊκής Εταιρείας Συμβουλευτικής – European Association for Counselling (EAC).



Αθhναϊκή Mediclinic & Medifirst: Με ανανεωμένη ταυτότητα και κοινό όραμα

Σε μια νέα εποχή εισέρχονται η Αθhναϊκή Mediclinic και τα πολυϊατρεία Medifirst, υιοθετώντας μια ανανεωμένη κοινή ταυτότητα υπό την ενιαία ομπρέλα MEDIFIRST, εδραϊώνοντας ακόμα περισσότερο τη συνοδική τους παρουσία ως ένα μοναδικό, καινοτόμο και ανθρωποκεντρικό μοντέλο παροχής υπηρεσιών υγείας. Ένα όραμα που αντανακλά έναν κόσμο όπου η υγεία βρίσκεται σε πρώτο πλάνο, ανεξαρτήτως συνθηκών, και όπου η φροντίδα του ανθρώπου βρίσκεται πάντα στο επίκεντρο κάθε μας βήματος.

Στόχος, όπως επισημαίνεται, είναι να γίνουν ο κορυφαίος πάροχος ολοκληρωμένης φροντίδας υγείας στη χώρα μας, προσφέροντας εξατομικευμένες ιατρικές υπηρεσίες που ενδυναμώνουν τις κοινότητές μας και τους επιτρέπουν να απολαμβάνουν μια πιο υγιή, ασφαλή και ευτυχισμένη ζωή.

ΟΙ ΣΗΜΑΝΤΙΚΟΤΕΡΕΣ ΕΙΔΙΚΟΤΗΤΕΣ ΣΕ ΕΝΑ ΣΗΜΕΙΟ

Η Αθhναϊκή Mediclinic, μια σύγχρονη γενική κλινική στο κέντρο της Αθήνας, και οι μονάδες Πρωτοβάθμιας Φροντίδας Υγείας MEDIFIRST, που λειτουργούν σε κομβικά σημεία της Αττικής, στην Αργυρούπολη, στο Μαρούσι και το Περιστέρι, παρέχουν εδώ και χρόνια αδιάλειπτα υπηρεσίες υγείας υψηλού επιπέδου.

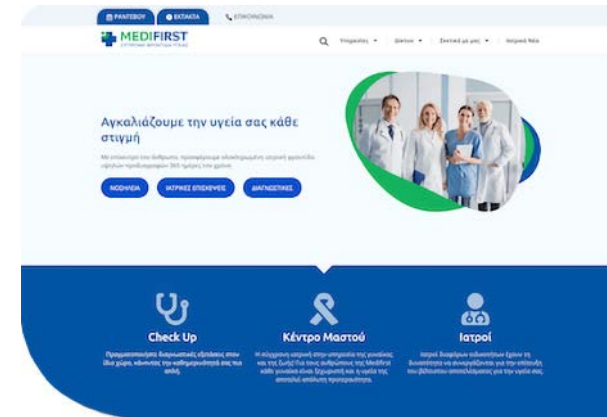
Η Αθhναϊκή Mediclinic ενισχύει τον ρόλο της ως αξιόπιστος πάροχος υψηλής ποιότητας υπηρεσιών τόσο για απλά όσο και σύνθετα περιστατικά. Με στόχο να εξελιχθεί σε σημείο αναφοράς, τόσο για την ιατρική κοινότητα όσο και για τους ασθενείς, η κλινική διαθέτει μια ολοκληρωμένη ομάδα ειδικών και προηγμένο εξοπλισμό, που διασφαλίζουν αποτελεσματική φροντίδα και αμεσότητα. Το rebranding έρχεται να υπογραμμίσει την αφοσίωση στην αριστεία και την αποδοτικότητα, προκειμένου να προσφέρει υψηλού επιπέδου και προσιτές υπηρεσίες στους ανθρώπους.

Τα πολυϊατρεία Medifirst επικεντρώνονται στην παροχή αναβαθμισμένων υπηρεσιών που καλύπτουν όλες



Ο κ. Γιώργος Βελιώτης, γενικός διευθυντής Ζωής και Υγείας του Ομίλου Interamerican.

τις ανάγκες της Πρωτοβάθμιας Φροντίδας Υγείας, από την πρόληψη έως την έγκαιρη θεραπεία. Με έμφαση στην ευελιξία και την εξατομικευμένη φροντίδα, οι υπηρεσίες των Medifirst εξασφαλίζουν πρόσβαση σε έμπειρους ιατρούς και διαγνωστικές εξετάσεις. Η νέα αυτή προσέγγιση προσαρμόζεται στις σύγχρονες απαιτήσεις των ασθενών, προωθώντας παράλληλα την έμφαση στην πρόληψη ως θεμέλιο για μια υγιή ζωή. Με την εφαρμογή προηγμένων διεθνών συστημάτων κωδικοποίησης των ασθενειών και



των ιατρικών πράξεων, οι επαγγελματίες υγείας έχουν άμεση πρόσβαση στο εκάστοτε ιστορικό, διασφαλίζοντας ότι κάθε περίπτωση θα αντιμετωπισθεί με τον καλύτερο δυνατό τρόπο και θα υπάρχει συνέχεια στη φροντίδα υγείας μεταξύ των επισκέψεων.

«Με την ανανεωμένη κοινή ταυτότητα της Αθhναϊκής Mediclinic και των Medifirst, δημιουργούμε ένα ισχυρό πλαίσιο υποστήριξης για όλους τους ανθρώπους, επενδύοντας σε σύγχρονες τεχνολογίες και αναβαθμίζοντας συ-



νεώς τις δεξιότητες του προσωπικού μας», δήλωσε ο κ. Γιώργος Βελιώτης, γενικός διευθυντής Ζωής και Υγείας. «Στόχος μας είναι η παροχή φροντίδας υγείας υψηλής ποιότητας, με τον ασθενή πάντα στο επίκεντρο. Συνεχίζουμε δυναμικά εξετάζοντας την επέκταση του δικτύου Medifirst και σε άλλες γεωγραφικές περιοχές στο μέλλον», πρόσθεσε ο κ. Γιώργος Βελιώτης.

Με την ανανεωμένη αυτή ταυτότητα, οι σύγχρονες μονάδες υγείας MEDIFIRST εδραιώνουν ακόμα περισσότερο τη θέση τους στον τομέα της Υγείας, προσφέροντας εξατομικευμένες ιατρικές υπηρεσίες, υποστηρίζοντας τους ανθρώπους να ζουν ασφαλέστερα, περισσότερο και καλύτερα, προστίθεται στην ανακοίνωση. **NAI**





Πρωτοπόρος της υγειονομικής διπλωματίας στην Ελλάδα

Το ρόλο της υγειονομικής διπλωματίας ως μέσο ενίσχυσης της διεθνούς συνεργασίας και της γεωπολιτικής παρουσίας της Ελλάδας ανέδειξε ο Δρ Βασίλης Γ. Αποστολόπουλος στην εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε με μεγάλη επιτυχία στην Αθηναϊκή Λέσχη, με θέμα «Η Υγειονομική Διπλωματία στο Πλαίσιο των Γεωπολιτικών Εξελίξεων». Την εκδήλωση διοργάνωσε ο Όμιλος Ιατρικού Αθηνών, υπό την αιγίδα του Προξενικού Σώματος Ελλάδος CCG και την υποστήριξη του Προξενείου του Μονακό στην Αθήνα, με κεντρικό ομιλητή τον Δρα Ιωάννη Σπηλιώτη, διευθυντή Χειρουργικής & Χειρουργικής Ογκολογίας του Ιατρικού Κέντρου Αθηνών.

Την έναρξη της εκδήλωσης πραγματοποίησε ο πρόεδρος της Αθηναϊκής Λέσχης, κ. Κυριάκος Κουκουλοματάς, ενώ ακολούθησε χαιρετισμός του διευθύνοντος συμβούλου του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών και επίτιμου προξένου του Μονακό, Δρος Βασίλη Γ. Αποστολόπουλου.

Στην εκδήλωση απεύθυναν χαιρετισμό ο υπουργός Υγείας, κ. Άδωνις Γεωργιάδης, ο πρώην επίτροπος της Ευρωπαϊκής Ένωσης, υπουργός και νυν βουλευτής, κ. Δημήτρης Αβραμόπουλος, καθώς και ο πρόεδρος του Ιατρικού Συλλόγου Αθηνών, κ. Γιώργος Πατούλης.

«Η υγειονομική διπλωματία είναι κάτι που χαρακτηρίζει τον Όμιλο Ιατρικού Αθηνών από τα πρώτα χρόνια της δημιουργίας του και δεν είναι ένας στόχος τον οποίο κυνηγήσαμε και υπηρετήσαμε επιτηδευμένα, αλλά αυθόρμητα. Ο στόχος μας ήταν διαχρονικά να έχει η Ελλάδα μέσω ημών παρουσία και παρέμβαση στο διεθνές γίγνεσθαι», τόνισε στο χαιρετισμό του ο Δρ Βασίλης Γ. Αποστολόπουλος, αναδεικνύοντας το ρόλο της υγειονομικής διπλωματίας ως μέσο ενίσχυσης της διεθνούς συνεργασίας και της γεωπολιτικής παρουσίας της Ελλάδας.

Ο Δρ Βασίλης Γ. Αποστολόπουλος αναφέρθηκε επίσης σε κομβικές στιγμές της ανθρωπιστικής δράσης του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών στα 40 χρόνια λειτουργίας του, ξεκινώντας από τους σεισμούς της Αρμενίας στα τέλη της δεκαετίας του 1980, το πραξικόπημα στη Σοβιετική Ένωση το 1991, τον πόλεμο της Γιουγκοσλαβίας, την κρίση στη Γάζα δίπλα στον πρόεδρο Αραφάτ, τις αποστολές στη Σερβία, την πρώτη αποστολή με φάρμακα του μακαριστού Αρχιεπίσκοπου Ανα-



Ο κ. Άδωνις Γεωργιάδης, υπουργός Υγείας, ο Δρ Βασίλης Γ. Αποστολόπουλος, διευθύνων σύμβουλος Ομίλου Ιατρικού Αθηνών.

στάσιου στην Αλβανία και πιο πρόσφατα την ανθρωπιστική βοήθεια στους ομογενείς στον πόλεμο της Ουκρανίας.

Ο υπουργός Υγείας, κ. Άδωνις Γεωργιάδης, τόνισε τη σημασία της συνεργασίας της Ελλάδας με άλλες χώρες στον τομέα της Υγείας, σημειώνοντας: «Με τον Όμιλο Ιατρικού Αθηνών και ιδιαίτερα με τον Δρα Βασίλη Γ. Αποστολόπουλο, έχουμε συνεργαστεί για να αναδείξουμε τις δυνατότητες της Ελλάδας στην παροχή ιατρικών υπηρεσιών, συμβάλλοντας στην ενίσχυση των διεθνών σχέσεων της χώρας μας».

Ο κ. Δημήτρης Αβραμόπουλος, αναφέρθηκε στο ρόλο του Δρος Γεώργιου Β. Αποστολόπουλου, ιδρυτή και προέδρου του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών, ως πρωτοπόρου στην έννοια της υγειονομικής διπλωματίας στην Ελλάδα.

Ο κεντρικός ομιλητής της εκδήλωσης, Δρ Ιωάννης Σπηλιώτης, ανέπτυξε τη σημασία της υγειονομικής διπλωματίας στη διαμόρφωση των γεωπολιτικών εξελίξεων. Μέσα από ιστορικά παραδείγματα ανέδειξε το πώς η διαχείριση υγειονομικών κρίσεων μπορεί να γεφυρώσει διαφορές μεταξύ των κρατών. Τόνισε, επίσης, ότι «η Ελλάδα και ο Όμιλος Ιατρικού Αθηνών έχουν τη δυνατότητα να συντονιστούν και να αντιμετωπίσουν προκλήσεις που η κλασική διπλωματία αδυνατεί να διαχειριστεί».

Η εκδήλωση συγκέντρωσε εξέχουσες προσωπικότητες, μέλη της Αθηναϊκής Λέσχης, καθώς και διακεκριμένα στελέχη από το χώρο της Υγείας και της πολιτικής. **ΝΑΙ**

Επειδή μπορεί να έρθουν
τα **πάνω μπρά** στην υγεία...



Έχεις **SynetHEALTH** *for all*

Το **συν** στην ασφάλιση της υγείας σου!

Ένα πρόγραμμα υγείας για άτομα έως 70 ετών,
που προσφέρει σε εσένα και τους αγαπημένους σου,
ουσιαστικές καλύψεις σε δημόσια και ιδιωτικά νοσοκομεία.

Μόνο από **10,91€/μήνα***

*Για ηλικίες μέχρι 18 ετών

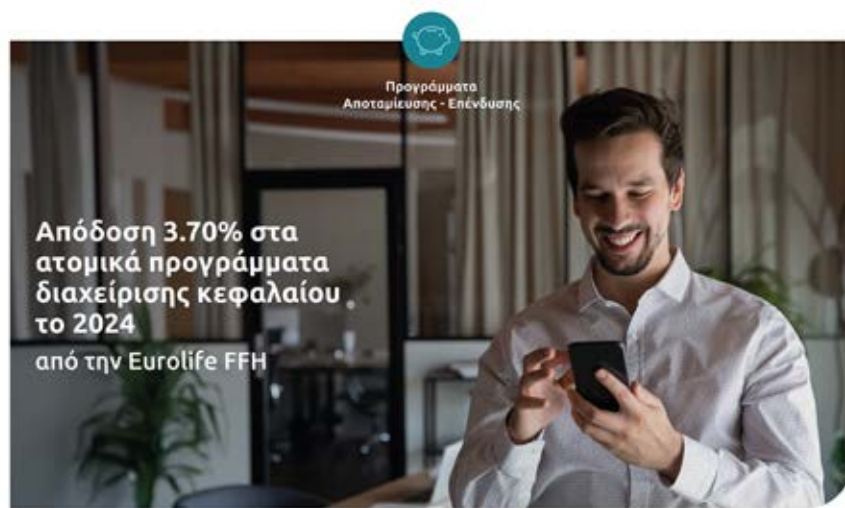


syndea

info@syndea.gr

syndea.gr

Προγράμματα με ασφάλεια και αποδοτικότητα



Τι έχει αξία για σένα;

EUROLIFE FFH
+ 050333 00000

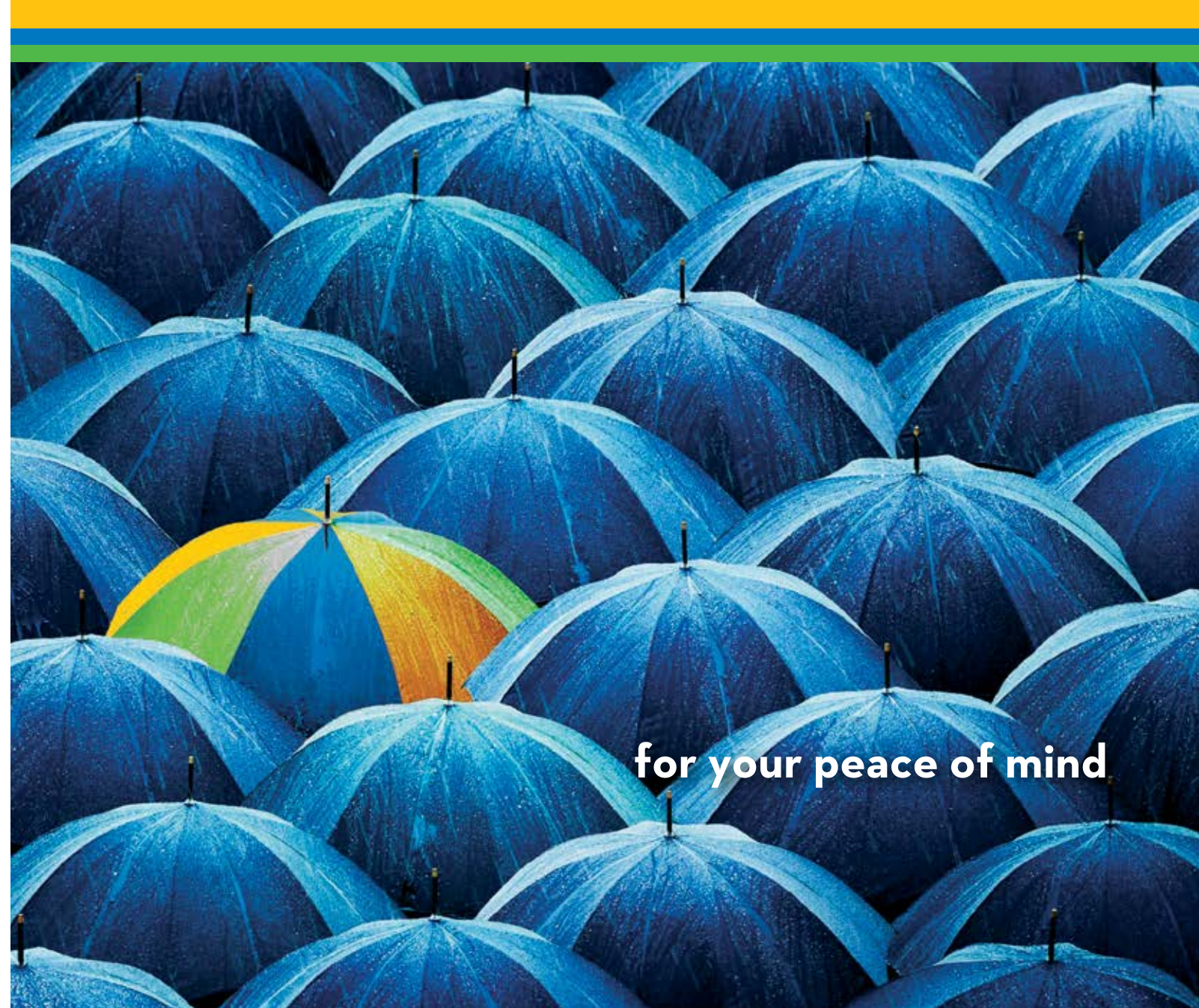
Υψηλή απόδοση για ακόμα μια χρονιά κατέγραψε το χαρτοφυλάκιο επενδύσεων των ατομικών προγραμμάτων διαχείρισης κεφαλαίου της Eurolife FFH, με το ποσοστό για το 2024 να φτάνει το 3,70%. Η σημαντική αυτή απόδοση, όπως τονίζεται, αποδεικνύει για άλλη μια φορά τη διαχρονική ικανότητα της εταιρείας να σχεδιάζει και να υλοποιεί επενδυτικές ρύσεις που προσφέρουν ουσιαστικό όφελος στους ασφαλισμένους της. Αξίζει να σημειωθεί ότι η φετινή απόδοση του 3,70% είναι αυξημένη σε σχέση με το, επίσης υψηλό, ποσοστό του 2023, το οποίο είχε διαμορφωθεί στο 3,13%, μια αύξηση που επιβεβαιώνει ακόμα περισσότερο την επιτυχία και τη σιγουριά της επενδυτικής στρατηγικής της Eurolife FFH.

Σε ακόμα μία δύσκολη οικονομικά χρονιά, που χαρακτηρίστηκε από την προσπάθεια ανάκαμψης της παγκόσμιας οικονομίας και τις συνεχιζόμενες γεωπολιτικές εντάσεις, η εταιρεία πέτυχε αποτελέσματα που επιστρέφουν πραγματική αξία στους ασφαλισμένους της. Στόχος της Eurolife FFH είναι να προσφέρει ρύσεις που ενθαρρύνουν τους πελάτες της να καταφέρνουν περισσότερα καθημερινά, μέσα από την εξασφάλιση ενός ασφαλού οικονομικά αύριο. Μέσα από τα ατομικά προγράμματα διαχείρισης κεφαλαίων της εταιρείας, οι κάτοχοί τους έχουν τη δυνατότητα να επιλέξουν τη ρύση που ταιριάζει καλύτερα στο δικό τους προφίλ ρίσκου, προκειμένου να πετύχουν τις επιδιώξεις και τους στόχους τους. Επίσης, σε περίπτωση που τα οικονομικά τους δεδομένα αλλιάζουν, τους δίνεται η δυνατότητα να προσαρμόζουν το καταβαλλόμενο ποσό, ενώ, εφόσον το επιθυμούν, μπορούν επίσης να ενισχύσουν το επενδύσιμο κεφάλαιό τους μέσα από έκτακτες καταβολές. Τέλος, τα ατομικά προγράμματα μπορούν να συνδυάσουν τη δημιουργία κεφαλαίου με άλλες συμπληρωματικές καλύψεις, όπως η ασφάλεια ζωής, δίνοντας τη δυνατότητα στους

ασφαλισμένους της Eurolife FFH να προσφέρουν προστασία στους αγαπημένους τους ανθρώπους σε περίπτωση απροόπτου.

«Σε ένα οικονομικό περιβάλλον που μεταβάλλεται διαρκώς, η εμπειρία και μια προσεκτικά σχεδιασμένη επενδυτική στρατηγική αποτελούν το άλφα και το ωμέγα προκειμένου μια εταιρεία να πετύχει θετικά αποτελέσματα. Στη Eurolife FFH διαθέτουμε και τις γνώσεις και τους κατάλληλους ανθρώπους, προκειμένου να επιτυγχάνουμε αυτά τα όλο και πιο θετικά χρόνο με το χρόνο αποτελέσματα, με στόχο πάντα να προσφέρουμε επενδυτικές ρύσεις που υποστηρίζουν τις ανάγκες των πελατών μας», δήλωσε ο Σπύρος Αθανάτις, διευθυντής Επενδύσεων της Eurolife FFH.

«Στη Eurolife FFH έχουμε δεσμευτεί να παρέχουμε στους πελάτες μας προγράμματα διαχείρισης κεφαλαίου που συνδυάζουν ασφάλεια και αποδοτικότητα, με τις ρύσεις που προσφέρουμε να βασίζονται σε προσεκτική ανάλυση και να προσαρμόζονται στις ανάγκες και τους στόχους του κάθε πελάτη. Μέσα από αυτή την εξατομικευμένη προσέγγιση και υποστήριξη, δίνουμε σε εκείνους που μας εμπιστεύονται τον έλεγχο που χρειάζονται για να παίρνουν τις καλύτερες αποφάσεις», τόνισε ο κ. Νίκος Δελένδας, γενικός διευθυντής Πωλήσεων, Εκπαίδευσης & Ανάπτυξης Προϊόντων της εταιρείας.



Βασ. Γεωργίου 44 & Κάλβου,
15233 Χαλάνδρι - Αττικής
Τ: +30 210-6793100 F: +30 210-6776035

Επισκεφθείτε:

www.interasco.gr

my interasco | ευχαριστώ

f t i in l

...γιατί είμαστε στον ασφαλιστικό χώρο από το 1890.

...γιατί πάνω από 133 χρόνια συνεργαζόμαστε με συνέπεια, έντιμα και αρμονικά με όλους τους συνεργάτες μας.

...γιατί σήμερα σαν μέλος του ομίλου Harel που έχει 5.000.000 πελάτες, 9,98 δισ. ευρώ κύκλο εργασιών, 2,2 δισ. ευρώ ίδια κεφάλαια και 101,7 δισ. ευρώ επενδεδυμένα κεφάλαια είμαστε δυνατόι περισσότερο από ποτέ.

Πάνω από όλα όμως λογαριάζουμε και σεβόμαστε εσάς που μας εμπιστεύεστε το χαρτοφυλάκιο σας, τους κόπους σας, τις προσδοκίες σας για σιγουριά και δικαίωση των πελατών σας.

Αυτή την εμπιστοσύνη μετατρέπουμε σε σίγουρη δύναμη για να δημιουργείτε απερίσπαστοι, να προοδεύετε και να χτίζετε ένα σίγουρο μέλλον.

ERGO

True Leader για 10η φορά

Για δέκατη φορά η ERGO Ασφαλιστική διακρίθηκε ως True Leader, επιβεβαιώνοντας, όπως αναφέρεται, τη σταθερή της δέσμευση στην επιχειρηματική αριστεία και την ανάπτυξη.

Η διάκριση αυτή αποτελεί, όπως επισημαίνεται, αναγνώριση της ERGO Ασφαλιστικής ως μιας από τις 500 πιο κερδοφόρες εταιρείες για το 2023, καθώς και μιας από τις κορυφαίες του κλάδου με βάση τον κύκλο εργασιών της.

Ειδικότερα, στον κλάδο των ασφαλίσεων, η διάκριση της ERGO αποκτά ακόμη μεγαλύτερη βαρύτητα, καθώς συγκαταλέγεται στις τρεις μοναδικές ασφαλιστικές εταιρείες που βραβεύτηκαν φέτος. Η ERGO πληρούσε όλα τα κριτήρια που τέθηκαν από την ICAP CRIF, επιβεβαιώνοντας τη σημαντική της επίδραση στον ασφαλιστικό τομέα. Επιπλέον, η εταιρεία ενίσχυσε τον αριθμό του προσωπικού της σε σχέση με το 2022, υπογραμμίζοντας τη συμβολή της στη δημιουργία θέσεων εργασίας. Η επιτυχία αυτή συνοδεύεται από την υψηλή αξιολόγηση ICAP CRIF Score, αποδεικνύοντας την αξιοπιστία και τη φερεγγυότητα της εταιρείας.

Αναλυτικότερα, η ERGO συγκαταλέγεται: στις 500 πιο κερδοφόρες εταιρείες για το 2023, στις 500 εταιρείες με τον μεγαλύτερο αριθμό προσωπικού, στις κορυφαίες θέσεις του κλάδου με βάση τον Κύκλο Εργασιών, στις εταιρείες με υψηλό ICAP CRIF Score.



Παραλαβή βραβείου από την κ. Νίκη Τρομπούκη.

Η τελετή απονομής των βραβείων πραγματοποιήθηκε παρουσία υψηλόβαθμων στελεχών και εκπροσώπων του επιχειρηματικού κόσμου. Το βραβείο παρέλαβε η κ. Νίκη Τρομπούκη, διευθύντρια Τομέα Γραφείου διευθύνοντας συμβούλου της ERGO Ασφαλιστικής, η οποία δήλωσε μεταξυ άλλων ότι η βράβευση αυτή, για μία ακόμη χρονιά, αποτελεί για την ERGO μια έμπρακτη επιβεβαίωση της αποτελεσματικότητας της στρατηγικής που ακολουθούμε με συνέπεια τα τελευταία χρόνια.



Ενισχύει την ακαδημαϊκή αριστεία



Ο Όμιλος INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ, αναγνωρίζοντας τη σημασία της ακαδημαϊκής αριστείας και της υποστήριξης της νέας γενιάς επιστημόνων, χορηγεί για δεύτερη συνεχή χρονιά υποτροφίες σε νεοεισερχόμενους φοιτητές του Προγράμματος Μεταπτυχιακών Σπουδών (ΠΜΣ) «Στατιστική και Αναλογιστικά-Χρηματοοικονομικά Μαθηματικά» του Τμήματος Στατιστικής και Αναλογιστικών Χρηματοοικονομικών Μαθηματικών του Πανεπιστημίου Αιγαίου. Συγκεκριμένα, χορηγεί και την τρέχουσα ακαδημαϊκή χρονιά τέσσερις υποτροφίες σε μεταπτυχιακούς φοιτητές, αποδεικνύοντας έμπρακτα τη δέσμευσή του για την υποστήριξη της εκπαίδευσης και τη δημιουργία ευκαιριών για τους νέους επιστήμονες.

Allianz

Ιδρυτικό μέλος του Thess INTEC

Τη στήριξή της ως Χρυσός Δωρητής στο Διεθνές Τεχνολογικό Κέντρο Thess INTEC (Thessaloniki Innovation & Technology Center) ανακοίνωσε η Allianz, αποτελώντας πλέον ιδρυτικό μέλος σε ένα από τα μεγαλύτερα κέντρα καινοτομίας στη Νοτιοανατολική Ευρώπη και το μεγαλύτερο στην Ελλάδα. Όπως επισημαίνεται, πιστή στο όραμά της να διαμορφώνει νέες προοπτικές που αποτελούν τις βάσεις για ένα πιο βιώσιμο μέλλον, η εταιρεία επενδύει διαχρονικά στη δημιουργία ενός περιβάλλοντος όπου η καινοτομία, η τεχνολογία και η επιχειρηματικότητα συνδυάζονται αρμονικά. Μέσω της δωρεάς αυτής, η Allianz ενισχύει την ταχύτερη υλοποίηση του έργου, συμβάλλοντας στη διαμόρφωση ενός οικοσυστήματος καινοτομίας που θα επιταχύνει τη μετάβαση της ελληνικής οικονομίας σε ένα νέο παραγωγικό μοντέλο, βασισμένο στη γνώση, στην έρευνα και την τεχνολογική ανάπτυξη.

«Το Thess INTEC είναι μια πρωτοβουλία που έχει όλη τη δυναμική για να αλλιάξει τα δεδομένα, επαναπροσδιορίζοντας το ρόλο της Ελλάδας στον παγκόσμιο χάρτη της καινοτομίας», τόνισε ο CEO της Allianz, κ. Βασίλης Χριστίδης. «Στην Allianz, δεν επενδύουμε απλώς σε ένα έργο. Επενδύουμε στις δυνατότητες που δημιουργεί για τις επόμενες γενιές. Η στήριξή μας στο Thess INTEC είναι μέρος της δέσμευσής μας να ενισχύσουμε πρωτοβουλίες που προωθούν τη βιώσιμη ανάπτυξη, την τεχνολογική εξέλιξη και την κοινωνική πρόοδο και αξιοποιούν το υψηλό



Οι κ.κ. Βασίλης Χριστίδης, Νίκος Ευθυμιάδης.

επιπέδου ανθρώπινο δυναμικό της χώρας. Στην Allianz, πιστεύουμε ότι το μέλλον ανήκει σε εκείνους που το σχεδιάζουν σήμερα».

«Το Thess INTEC είναι ένα έργο που θεμελιώνεται σε γερές βάσεις, χάρη σε μια συλλογική προσπάθεια και στην αμέριστη στήριξη των μετόχων και των χορηγών μας», τόνισε μεταξύ άλλων ο κ. Νίκος Ευθυμιάδης, πρόεδρος & διευθύνων σύμβουλος του Thess INTEC.

Ανανέωσε τη συνεργασία με το Ίδρυμα Μποδοσάκη

Παραμένοντας αφοσιωμένη στην ενίσχυση της ποιοτικής εκπαίδευσης και της ισότιμης πρόσβασης στη γνώση, η Allianz ανανεώνει τη δέσμευσή της στο πρόγραμμα «Ζήσε την Επιστήμη» του Ιδρύματος Μποδοσάκη για τη σχολική χρονιά 2024-2025. Σε συνεργασία με το Ίδρυμα Μποδοσάκη, η πρωτοβουλία θα εξοηλίσει τα εργαστήρια Φυσικών Επιστημών έξι επιλεγμένων δημόσιων σχολείων σε όλη τη χώρα, συμβάλλοντας στην αναβάθμιση της εκπαιδευτικής διαδικασίας, στην καλλιέργεια της επιστημονικής σκέψης και την ενίσχυση της βιωματικής μάθησης.

Συγκεκριμένα, για το 2024-2025 το πρόγραμμα θα εξοηλίσει Γυμνάσια στη Ρόδο, στην Εύβοια, στην Αρεόπολη, στις Σέρρες, αλλιά και εντός Αττικής, στις περιοχές του Ιλίου και του Χαλανδρίου, ενώ η δωρεά της Allianz στο πρόγραμμα «Ζήσε την Επιστήμη» για τη σχολική χρονιά 2023-2024 στήριξε έξι δημόσια Γυμνάσια σε Αττική, Κομοτηνή, Γρεβενά και Λέσβο, ωφελώντας πάνω από 1.300 μαθητές.

«Με τη συνέχιση της υποστήριξης του προγράμματος "Ζήσε την Επιστήμη" του Ιδρύματος Μποδοσάκη, επιδιώκουμε να εξοηλίσουμε περισσότερα σχολεία με σύγχρονα εργαλεία, ενισχύοντας τη βιωματική μάθηση και καλλιεργώντας το ενδιαφέρον των παιδιών για τις Φυσικές Επιστήμες», δήλωσε μεταξύ άλλων ο κ. Χρήστος Θεοδωρίδης, διευθυντής Marketing, Επικοινωνίας, CRM, CCC της Allianz.



Διπλή διάκριση για τις digital καμπάνιες



Στιγμιότυπα από την απονομή.

Δύο σημαντικές βραβεύσεις για τις ψηφιακές καμπάνιες έλαβε η NN Hellas στα PEAK Performance Marketing Awards & στα Social Media Awards 2024.

Η πρώτη διάκριση ήρθε στην κατηγορία «Best Performance Max Campaign» από τα PEAK (Performance Marketing) Awards, που για 8η συνεχή χρονιά ανέδειξαν πρακτικές που ξεχώρισαν στο χώρο του performance marketing. Η NN Hellas έλαβε το 3ο βραβείο (BRONZE) για τις επιδόσεις της καμπάνιας της performance max, στο πλαίσιο του Leads Generation (προσέλκυση πελατών).

Η δεύτερη διάκριση και συγκεκριμένα το SILVER βραβείο ήρθε στην κατηγορία «Best Use of Lead Ads» των Social Media Awards, για τις καμπάνιες της εταιρείας σε πλατφόρμες social media και συγκεκριμένα στο facebook και το Instagram (Meta). Πιο συγκεκριμένα, η κατηγορία



αναδεικνύει την αποτελεσματική και καινοτόμα χρήση των κοινωνικών δικτύων, και πάλι για την προσέλκυση νέων πελατών μέσω της διαφήμισης.

Οι δύο σημαντικές βραβεύσεις έρχονται ως αποτέλεσμα της σταθερής εστίασης της NN στα ψηφιακά εργαλεία και ειδικότερα στην επικοινωνία με υποψήφιους πελάτες μέσω των digital καναλιών.

Και όπως σημειώνει η εταιρεία, η προσέλκυση πελατών, καθώς και η προώθηση των ασφαλιστικών προϊόντων της NN Hellas μέσω digital καναλιών επικοινωνίας πραγματοποιούνται σε συνεργασία με το digital agency «Kinesso», το οποίο ανακηρύχθηκε Grand Winner στα PEAK Awards, στην κατηγορία «Growth & Innovation in Performance Marketing».



ARAG UK: Νέος διευθύνων σύμβουλος ο David Haynes

Τον κ. David Haynes όρισε η Επιτροπή Υποψηφιοτήτων της ARAG UK ως τον νέο διευθύνοντα σύμβουλο της ARAG UK Holdings Limited και της ARAG Legal Expenses Insurance Company Limited, στο Bristol της Αγγλίας. Όπως αναφέρεται σε ανακοίνωση, θα ηγείται της επιχειρήσεως της ARAG στο Ηνωμένο Βασίλειο. Ο David Haynes θα αναλάβει επισήμως τα νέα του καθήκοντα από την 1η Απριλίου 2025, όταν και θα διαδεχθεί τον Tony Buss, ο οποίος αναμένεται να συνταξιοδοτηθεί εκείνο το χρονικό διάστημα.



Αύξηση 30% στα καθαρά εισπραχθέντα ασφάλιστρα

Χορηγός της εκδήλωσης η EUROLIFE FFH



Στιγμιότυπα από την εκδήλωση.



Στο Κέντρο Πολιτισμού ΕΛΛΗΝΙΚΟΣ ΚΟΣΜΟΣ πραγματοποιήθηκε η εκδήλωση κοπής της πρωτοχρονιάτικης πίτας του ασφαλιστικού γραφείου ΠΑΡΟΝ.

«Το 2024 έκλεισε με εξαιρετικά παραγωγικά αποτελέσματα για το γραφείο μας, αφού σημειώσαμε αύξηση 30% στα καθαρά εισπραχθέντα ασφάλιστρα – μια απόδειξη της αφοσίωσης των συνεργατών μας και της εμπιστοσύνης των ασφαλισμένων μας. Το νέο έτος φέρνει μαζί του αλλαγές, προκλήσεις αλλά και σημαντικές ευκαιρίες για τον ασφαλιστικό κλάδο», τόνισε μεταξύ άλλων η εμπορική δ/ντρια του ΠΑΡΟΝ, κ. Χριστίνα Φυτέα. Ο πρόεδρος του ΠΑΡΟΝ, κ. Θάνος Ψιμάρας, έκοψε

την πρωτοχρονιάτικη πίτα και ευχήθηκε το 2025 να είναι μία ευλογημένη, δημιουργική και παραγωγική χρονιά για όλους. Ο τυχερός που κέρδισε το φλουρί ήταν ο κ. Θάνος Αντωνίου.

Στην εκδήλωση παρευρέθησαν ο γενικός δ/ντής Πωλήσεων και Εκπαίδευσης της Eurolife FFH, κ. Νίκος Δελνίδας, ο δ/ντής Πωλήσεων της Eurolife FFH, κ. Νίκος Χουλιάρης, η General Sales Manager της MINETTA Ασφαλιστικής, κ. Ναταλία Γιαννιού, η κ. Ευγενία Μαχειμάρη, δ/ντρια Πωλήσεων της Allianz Ασφαλιστικής, στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς, οι συνεργάτες και το διοικητικό προσωπικό του ΠΑΡΟΝ.

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ

Τηλεφωνήστε τώρα στο:

210 4173300

NP ασφαλιστική
Συνεπής σε ότι πει!



Διάκριση αριστείας από την Effectory

Τη σημαντική διάκριση «World-class Workplace» για το 2024 κατέκτησε η Interamerican, αναγνώριση που, όπως τονίζεται, αποδεικνύει την προσήλωσή της στη δημιουργία ενός περιβάλλοντος που εμπνέει και στηρίζει τους ανθρώπους της. Η διάκριση αυτή βασίζεται αποκλειστικά στη γνώμη των εργαζομένων, όπως καταγράφηκε στην ετήσια Έρευνα Εργαζομένων, που διεξάγεται από την ανεξάρτητη εταιρεία Effectory.

Το «World-class Workplace» αποτελεί διεθνές σήμα αριστείας για εργοδότες που θέτουν τους ανθρώπους τους στο επίκεντρο. Η διάκριση απονέμεται σε οργανισμούς που υπερβαίνουν τα υψηλότερα πρότυπα εργασιακού περιβάλλοντος, όπως αυτά καθορίζονται από αξιόπιστα διεθνή benchmarks. Στην περίπτωση της Interamerican, τα αποτελέσματα της έρευνας για το 2024 δείχνουν σημαντική βελτίωση σε σχέση με την προηγούμενη χρονιά, καταδεικνύοντας τη συνεχή δέσμευση της εταιρείας για την ανάπτυξη και ευημερία των εργαζομένων της.

«Η συγκεκριμένη διάκριση αποτελεί έμπρακτη αναγνώριση της στρατηγικής μας προσέγγισης στη διαχείριση του ανθρώπινου δυναμικού. Στην Interamerican, επενδύουμε διαρκώς στην ανάπτυξη των ανθρώπων μας, στηρίζουμε έμπρακτα τους εργαζομένους μας και καλλιεργούμε



μια κουλτούρα βασισμένη στην εξέλιξη και τη δέσμευση. Παραμένοντας πιστοί στις αξίες μας, διαμορφώνουμε ένα εργασιακό περιβάλλον που εμπνέει, ενδυναμώνει και προσφέρει ευκαιρίες εξέλιξης σε όλους», σχολίασε τη διάκριση η Δροσιά Καρδάση, διευθύντρια Ανθρώπινου Δυναμικού του Ομίλου Interamerican.

Η Interamerican συνεχίζει να επενδύει στους ανθρώπους της, αναγνωρίζοντας ότι η ισχυρή εταιρική κουλτούρα και οι ικανοποιημένοι εργαζόμενοι είναι ο πυρήνας της επιτυχίας της, επισημαίνει η εταιρεία.



Αon: Παρουσίασε την Capsula

Η ΑΟΝ στήριξε την εκδήλωση του Συνδέσμου Διοίκησης Ανθρώπινου Δυναμικού Ελλάδας (ΣΔΑΔΕ) με θέμα την ενδυνάμωση του Wellbeing και πως αποτελεί κύρια στρατηγική ενίσχυσης της απόδοσης των εργαζομένων. Όπως τονίζεται, η Αon παρουσίασε την Capsula, ένα πρωτοποριακό οικοσύστημα φυσικών και ψηφιακών υπηρεσιών (Phygital) που ενημερώνει, ενεργοποιεί και ενθαρρύνει τον κάθε χρήστη να αναλάβει δράσεις με στόχο τη βελτίωση της ευεξίας του και να αποκτήσει τον έλεγχο της υγείας του, καθώς μπορεί αυτόνομα, ιδιωτικά, χωρίς καμία μετακίνηση και μέσα σε λίγα λεπτά να πραγματοποιήσει την αυτο-αξιολόγησή του.

Η Capsula βοηθάει στην κατανόηση και παρακολούθηση του επιπέδου ευεξίας του εργασιακού πληθυσμού, με στόχο τον προσδιορισμό της βέλτιστης στρατηγικής Wellbeing σε κάθε επιχείρηση.

Η κ. Βούλα Δραγάτη, Deputy CEO της Aon Greece, ευχαρίστησε το Δ.Σ. του ΣΔΑΔΕ και ιδιαίτερα τον πρόεδρο κ. Σωτήρη Σταματίου και την κ. Μαρία Κολλοκυθά για τη φιλοξενία.



Νέα υποδιευθύντρια Πωλήσεων & Marketing



Η κ. Νάνσυ Μαργέλη.

Την έναρξη συνεργασίας της με την κ. Νάνσυ Μαργέλη, από τη θέση της υποδιευθύντριας Πωλήσεων & Marketing, ανακοίνωσε η Interasco ΑΕΓΑ. Ως υποδιευθύντρια, η κ. Μαργέλη πρόκειται να συμβάλει καθοριστικά στην περαιτέρω ενίσχυση και ενδυνάμωση του δυναμικού της εταιρείας, υπογραμμίζεται σε σχετική ανακοίνωση.

Η κ. Μαργέλη έχει αξιόλογη εμπειρία και γνώση της ασφαλιστικής αγοράς, μετά από πορεία σχεδόν 20 ετών στην Εθνική Ασφαλιστική.

«Ξεκινάμε τη συνεργασία με την κ. Νάνσυ Μαργέλη, στοχεύοντας στη δημιουργία ενός κορυφαίου επιπέδου ανθρώπινου δυναμικού πωλήσεων, για τη δημιουργία του οποίου θα έχουμε την ευκαιρία να αξιοποιήσουμε την πολύτιμη γνώση και εμπειρία που διαθέτει», σχολίασε την έναρξη της συνεργασίας ο διευθύνων σύμβουλος της Interasco ΑΕΓΑ, κ. Κάρλος Σαΐας.



Αύξηση μετοχικού κεφαλαίου κατά 51,1 εκατ. ευρώ

Η Euroins Insurance Company AD βρίσκεται στη διαδικασία αύξησης του κεφαλαίου της μέσω της έκδοσης 25 εκατομμυρίων νέων μετοχών, οι οποίες θα συγκεντρώσουν συνολικά 51,1 εκατομμύρια ευρώ ιδίων κεφαλαίων. Σύμφωνα με σχετική ανακοίνωση, τα κεφάλαια θα χρησιμοποιηθούν για την υποστήριξη της ανάπτυξης και της οργανικής εξέλιξης της βουλγαρικής ασφαλιστικής εταιρείας στις κύριες αγορές της στην Κεντρική και τη Νοτιοανατολική Ευρώπη, συμπεριλαμβανομένης της Πολωνίας, όπου η εταιρεία καταγράφει σταθερή ανάπτυξη, καθώς και στην Ελλάδα. «Η αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου θα μας δώσει την ευκαιρία να ενισχύσουμε περαιτέρω τη θέση μας στις αγορές στις οποίες δραστηριοποιούμαστε, όπου η ζήτηση για ασφαλιστικές υπηρεσίες αυξάνεται μαζί με τις προσδοκίες για υψηλότερη ποιότητα», δήλωσε η Joanna Tsoneva, πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της Euroins Insurance Company AD.

«Η πρόσφατη αύξηση κεφαλαίου 51,1 εκατ. της Euroins Insurance Company AD αποτελεί καθοριστική εξέλιξη στη στρατηγική ανάπτυξη της εταιρείας. Αυτή η απόφαση αναδεικνύει τη δέσμευσή μας για σταθερότητα και κερδοφόρο ανάπτυξη και στην ελληνική αγορά. Ενισχύοντας τους χρηματοοικονομικούς μας πόρους, στοχεύουμε να διευρύνουμε την επιρροή μας και να αξιοποιήσουμε αποτελεσματικά νέες ευκαιρίες που ευθυγραμμίζονται με τις βασικές μας αξίες και τους στρατηγικούς μας στόχους», δήλωσε από την πλευρά της κ. Αγγελική Μουρατίδου, γενική διευθύντρια της Euroins Ελλάδος.



Δυναμική παρουσία στην ασφαλιστική αγορά

Το 21ο έτος ενεργής, ανερχόμενης και δυναμικής παρουσίας στην ελληνική αγορά γιόρτασε η NP Ασφαλιστική, συνεχίζοντας την παράδοσή της να τιμά κάθε χρόνο την ημέρα των γενεθλίων της, αποδίδοντας αξία στα στελέχη της και τους συνεργάτες της για τη διαχρονική, επιτυχημένη και με αλληλοϋποστήριξη συμπόρευση.

Στη φετινή επετειακή εκδήλωση που έγινε στα κεντρικά γραφεία της εταιρείας στο Μαρούσι ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της NP Ασφαλιστικής, κ. Γιώργος Ζάχος, μεταξύ άλλων αναφέρθηκε στην αξία της ενότητας που έχει δημιουργηθεί ανάμεσα σε όλους όσοι συντελούν στην εταιρεία και τη δημιουργία μιας «κοινότητας ανθρώπων» με τις ίδιες αρχές, επιδιώξεις και ενδιαφέρον για την πρόοδο. Επιπρόσθετα, τονίστηκε η αναπόφευκτη τήρηση των αξιών και των αρχών που από την πρώτη ημέρα λειτουργίας μέχρι και σήμερα διατηρούνται αναλλοίωτες και αναδείχθηκε η διαφορετικότητα που διακρίνει την NP Ασφαλιστική και η οποία εκτείνεται στα οικονομικά της μεγέθη, στον υψηλό επαγγελματισμό και τις στενές αμοιβαίες σχέσεις με τους συνεργάτες και το προσωπικό της.

Από την πλευρά του ο κ. Νίκος Ζάχος, γενικός διευ-



Ο κ. Γιώργος Ζάχος.



Ο κ. Νίκος Ζάχος.

θυντής της εταιρείας, τόνισε μεταξύ άλλων την προοπτική που διανοίγεται στην εταιρεία στο νέο περιβάλλον της αγοράς, το οποίο απαιτεί διαδικασίες, επαγγελματισμό και λειτουργίες όμοιες με αυτές που η NP Ασφαλιστική έχει δημιουργήσει, εφαρμόζει και διαρκώς βελτιώνει.



Νέα ενιαία εταιρική οντότητα

Την ολοκλήρωση της εξαγοράς του υπόλοιπου ποσοστού 51,5% των μετοχών της Carpenter Turner, εταιρεία με έδρα την Αθήνα και ηγετική παρουσία στο χώρο της αντασφαλιστικής διαμεσολάβησης και της παροχής συμβουλευτικών υπηρεσιών, ανακοίνωσε η Guy Carpenter, εταιρεία με διεθνή παρουσία και εξειδίκευση στον τομέα διαχείρισης κινδύνων και αντασφαλίσεων, μέλος του Ομίλου Marsh McLennan (NYSE: MMC).

Με άμεση ισχύ, ο διευθύνων σύμβουλος της Carpenter Turner, Alexander Turner, αναλαμβάνει καθήκοντα ως διευθύνων σύμβουλος της Guy Carpenter Greece και θα αναφέρεται στον Julian Enoizi, διευθύνοντα σύμβουλο της Guy Carpenter Europe.

Πλέον, υπό την ονομασία Guy Carpenter Greece, η νέα ενιαία εταιρική οντότητα θα παρέχει ένα ολοκληρωμένο χαρτοφυλάκιο δυνατοτήτων, λύσεων και συμβουλευτικών υπηρεσιών –συμπεριλαμβανομένων της συμβατικής και προαιρετικής αντασφάλισης, κορυφαίων λύσεων ανάλυσης δεδομένων, στρατηγικής συμβουλευτικής και λύσεων για αγορές κεφαλαίου– σε πελάτες στην ελληνική και την κυπριακή αγορά, όπως επίσης στα Βαλκάνια και την Τουρκία.

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

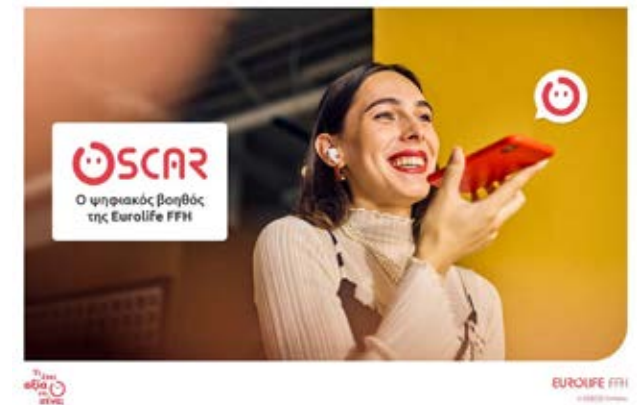
Γνωρίστε τον ψηφιακό βοηθό OSCAR

Τον πρωτοποριακό ψηφιακό βοηθό OSCAR (Open Service for Customers and Recommendations) παρουσιάζει η Eurolife FFH, μέλος της Fairfax Financial Holdings Ltd, φέρνοντας την εμπειρία της Τεχνητής Νοημοσύνης στη διαδικασία της ασφάλισης.

Πρόκειται για τον ψηφιακό βοηθό της Eurolife FFH, που δίνει τη δυνατότητα στους ασφαλισμένους της να αποκτούν ασφάλιση κατοικιδίου online και σε 3 μόλις απλά βήματα. Μέσω της σημαντικής αυτής επένδυσης στον τομέα του Artificial Intelligence (AI), η Eurolife FFH έχει στόχο να παρέχει καθημερινά στους πελάτες της άμεση και ακόμη πιο ποιοτική εμπειρία εξυπηρέτησης.

Ο ψηφιακός βοηθός βρίσκεται στο EurolifeConnect, το online portal πελατών της Eurolife FFH. Έτσι, οι εγγεγραμμένοι πελάτες έχουν τη δυνατότητα να συνδέονται στο λογαριασμό τους, να συνομιλούν με τον ψηφιακό βοηθό από όπου και εάν βρίσκονται και όποια στιγμή θελήσουν, και να αποκτούν απλά και γρήγορα το πρόγραμμα ασφάλισης κατοικιδίων που ανταποκρίνεται στις ανάγκες τους.

Πιο συγκεκριμένα, μέσω μιας σύγχρονης και αυτοματοποιημένης διαδικασίας, ο ασφαλισμένος απαντά σε τρεις



βασικές ερωτήσεις για την τιμολόγηση και στη συνέχεια λαμβάνει προσφορά ασφάλισης για το κατοικίδιό του. Στην περίπτωση που επιθυμεί να προχωρήσει σε αγορά, κάνει τη σχετική επιλογή και λαμβάνει κωδικό μιας χρήσης. Εφόσον ολοκληρωθεί και η πληρωμή, εκδίδεται το συμβόλαιο και ο πελάτης λαμβάνει ηλεκτρονικά τα απαραίτητα έγγραφα για την ασφάλισή του, ενώ παράλληλα επιλέγει τον ασφαλιστικό συνεργάτη της Eurolife FFH που επιθυμεί να τον εξυπηρετεί.

Δύο ακόμη κλινικές για τη φροντίδα των κατοικιδίων

Την προσθήκη δύο ακόμη κλινικών 24ωρης λειτουργίας στο δίκτυο συμβεβλημένων κλινικών του προγράμματος ασφάλισης κατοικιδίων My Happy Pet ανακοίνωσε η Eurolife FFH. Συγκεκριμένα, στο δίκτυο εντάσσεται η Πλακεντία Κτηνιατρική Κλινική σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη. Οι δύο νέες κλινικές ενισχύουν τη δέσμευση της Eurolife FFH να παρέχει άριστες υπηρεσίες φροντίδας για τα κατοικίδια, εξασφαλίζοντας πιο εύκολη πρόσβαση σε εξειδικευμένους κτηνιατρικούς επαγγελματίες και υψηλής ποιότητας παροχές υγείας.

Οι ασφαλισμένοι μπορούν πλέον να επωφεληθούν από διευρυμένες επιλογές φροντίδας, αφού η Πλακεντία Κτηνιατρική Κλινική προσφέρει:

Κτηνιατρική φροντίδα με έμφαση σε εξειδικευμένες υπηρεσίες δευτεροβάθμιας περίθαλψης και σε θεραπεία για επείγοντα περιστατικά. Οι κάτοχοι του προγράμματος θα μπορούν να επισκεφτούν τις κλινικές για να κάνουν χρήση των

παροχών του ασφαλιστικού προγράμματος My Happy Pet σε περίπτωση ασθένειας ή ατυχήματος.

Επιπλέον, μέσω των Προνομίων του Προγράμματος δίνεται η δυνατότητα πραγματοποίησης εξειδικευμένων επεμβάσεων και ιατρικών πράξεων σε προνομιακές τιμές.

Το πρόγραμμα ασφάλισης κατοικιδίου My Happy Pet απευθύνεται σε ιδιοκτήτες σκύλων και γατών όλων των φυλών και ηλικιών. Παρέχει κάλυψη για κτηνιατρικές επισκέψεις, διαγνωστικές εξετάσεις, νοσοκομειακή περίθαλψη, υπηρεσίες φροντίδας και wellness προνόμια.



HOWDEN

Νέος τεχνικός διευθυντής P&C και Marine



Ο κ. Βαγγέλης Μπακάλης.

Η Howden Hellas ανακοίνωσε την ένταξη του Βαγγέλη Μπακάλη σε μία νέα θέση που δημιούργησε ο όμιλος, αυτή του τεχνικού διευθυντή P&C και Marine. Η ενσωμάτωσή του ενισχύει την ηγετική θέση της εταιρείας στην ασφαλιστική αγορά και τονίζει τη δέσμευσή της στην παροχή αναβαθμισμένων υπηρεσιών και καινοτόμων λύσεων για τους πελάτες της.

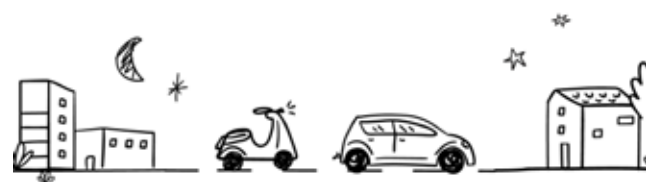
Ο Βαγγέλης Μπακάλης διαθέτει πάνω από 30 χρόνια εμπειρίας σε κορυφαίες ασφαλιστικές εταιρείες, με εξειδίκευση στο Underwriting. Έχει διατελέσει Claim Manager στη Phoenix, ενώ από το 2000 κατείχε τη θέση του Senior Underwriter στην Groupama μέχρι και σήμερα. Η βαθιά γνώση της ασφαλιστικής αγοράς στον τομέα της ανάλυσης κινδύνων και της διαχείρισης ασφαλιστικών προϊόντων αποτελεί εξέγγυο για την περαιτέρω ανάπτυξη της Howden.

«Στόχος μου είναι να ενισχύσουμε περαιτέρω τις υπηρεσίες μας και να προσφέρουμε καινοτόμες λύσεις στους πελάτες μας», τόνισε ο κ. Μπακάλης, ενώ η Ντίνα Καπετανάκη, CEO της Howden Hellas, ανέφερε μεταξύ άλλων ότι «η προσθήκη του Βαγγέλη Μπακάλη στην ομάδα μας αποτελεί ένα σημαντικό ορόσημο για τη Howden και ενισχύει τη δέσμευσή μας για συνεχιζόμενη βελτίωση και καινοτομία στον τομέα των ασφαλίσεων».

Hellas
Direct®

Εύκολη διαδικασία σύναψης συμβολαίου

Hellas
Direct® govgr



Η πρώτη ασφαλιστική που αξιοποιεί την υπηρεσία του gov.gr για τη βελτιστοποίηση της διαδικασίας σύναψης συμβολαίου στην ασφάλεια αυτοκινήτου είναι η Hellas Direct, πιστή στις αξίες της για την καινοτομία και υψηλού επιπέδου εξυπηρέτηση, όπως χαρακτηριστικά επισημαίνει.

Με τη χρήση επιβεβαιωμένων στοιχείων από την ψηφιακή πύλη της Δημόσιας Διοίκησης προσφέρει στους ασφαλισμένους της μια ακόμα πιο εύκολη και διαφανή διαδικασία σύναψης συμβολαίου, αρχικά μέσω του website της hellasdirect.gr και αργότερα και μέσω των υπόλοιπων καναλιών.

Πλέον, οι πολίτες θα μπορούν, εφόσον το επιλέξουν, να δώσουν τη συγκατάθεσή τους και να αξιοποιήσουν τα επιβεβαιωμένα δεδομένα του gov.gr κατά τη σύναψη του συμβολαίου τους. Με την εισαγωγή του αριθμού πινακίδας, του ονόματος, του επωνύμου και του ΑΦΜ, όλα τα υπόλοιπα στοιχεία του οχήματος και του ιδιοκτήτη συμπληρώνονται αυτόματα και με απόλυτη ακρίβεια.

Με τη νέα υπηρεσία του gov.gr εξασφαλίζονται σε όλους ασφάλεια, διαφάνεια και αξιοπιστία, καθώς τα στοιχεία που αξιοποιούνται είναι πάντα ενημερωμένα και επαληθευμένα από αξιόπιστες πηγές, τονίζει μεταξύ άλλων η εταιρεία.

EUROINS
MEMBER OF EUROHOLD
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ

10
ΧΡΟΝΙΑ
ΠΑΡΟΥΣΙΑΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ



www.euroins.gr

besafe
με τα προγράμματα της Euroins

Ασφαλίστε
εξυπνά!

Νέα κάλυψη Safe ride home κρατάει μακριά οδήγηση και αλκοόλ

Την αποφασιστικότητά της να δρα όπου και όπως χρειάζεται, με στόχο την ασφάλεια όλων, επιβεβαιώνει η Hellas Direct με την κάλυψη Safe ride home.

Με τη νέα κάλυψη, η Hellas Direct γίνεται η πρώτη ασφαλιστική εταιρεία στην Ελλάδα που παρέχει στους οδηγούς τη δυνατότητα να επιστρέψουν στο σπίτι τους με ασφάλεια, σε περίπτωση που δεν πρέπει να οδηγήσουν λόγω κατανάλωσης αλκοόλ.

Με την κάλυψη Safe ride home η Hellas Direct παραμένει προσηλωμένη στην κατεύθυνση που χάραξε με το Safe Roads project, το πρόγραμμα με το οποίο βγαίνει στους δρόμους και αναβαθμίζει τις συνθήκες οδικής ασφάλειας βάφοντας ξεθωριασμένες σχολικές διαβάσεις και κλείνοντας λακκούβες. Διατηρώντας την ασφάλεια όλων ως προτεραιότητα και σε επίπεδο ασφαλιστικών καλύψεων, εντάσσει το Safe ride home σε όλα τα προγράμματά της, προσφέροντας στους οδηγούς μια εύκολη και πρακτική λύση ώστε να μην οδηγήσουν το όχημά τους εφόσον έχουν πιει.

Το Safe ride home καλύπτει τα έξοδα επιστροφής στο σπίτι. Με ένα τηλεφώνημα στην Hellas Direct, και σε συνεργασία με δίκτυο ταξί πανελλαδικά, η ασφαλιστική εταιρεία αναλαμβάνει την ασφαλή μετακίνηση του κατόχου του ασφαλιστηρίου ή του οδηγού.

«Στην κάλυψη Safe ride home αποτυπώνεται αφενός



η αφοσίωσή μας στην καινοτομία, με σκοπό πάντα την παροχή υψηλής ποιότητας εξυπηρέτησης προς τους ασφαλισμένους μας, αφετέρου η βοήθησή μας να συμβάλουμε πρακτικά και ουσιαστικά στην εξασφάλιση ασφαλών μετακινήσεων για όλους», δηλώνει ο Κωνσταντίνος Καθημέρης, Chief Commercial Officer της Hellas Direct. «Όπως κάνουμε πάντα, δεν μένουμε στη διαπίστωση του προβλήματος, αλλά γινόμαστε μέρος της λύσης του».

Η κάλυψη Safe ride home έχει ήδη ενταχθεί σε όλα τα ασφαλιστικά πακέτα της Hellas Direct σε όλα τα κανάλια διανομής, στο direct, στις ιστοσελίδες σύγκρισης τιμών και το πρακτορειακό δίκτυο.

Απέκτησε το πλειοψηφικό μερίδιο στην Comergon

Την εξαγορά της πλειοψηφίας των μετοχών στην Comergon, με δραστηριότητα στην Ελλάδα και στην Κύπρο, ανακοίνωσε η GrECo, ανεξάρτητος διαχειριστής κινδύνων & μεσίτης ασφαλίσεων στην Κεντρική & την Ανατολική Ευρώπη (CEE), με έδρα τη Βιέννη, Αυστρία. Η στρατηγική αυτή εξαγορά, όπως αναφέρεται, ενισχύει το αποτύπωμα της GrECo στην Νοτιοανατολική Ευρώπη και δημιουργεί μια ενιαία περιφερειακή παρουσία ενώνοντας τις λειτουργίες των γειτονικών χωρών, ενώ θα επιτρέπει στην GrECo να επεκτείνει την παρουσία της στην ελληνική και την κυπριακή αγορά.

Οι οντότητες της Comergon θα μετονομαστούν GrECo Hellas και GrECo Cyprus αντίστοιχα. Ο Γιώργος Ζαφειρίου, διευθύνων σύμβουλος & πρόεδρος Διοικητικού Συμβουλίου της Comergon, θα συνεχίσει να ηγείται των επιχειρήσεων σε Ελλάδα και Κύπρο, διασφαλίζοντας σταθερότητα και συνέχεια. Η υφιστάμενη διοικητική ομάδα και το προσωπικό θα παραμείνουν αμετάβλητα, κάτι που είναι σημαντικό για τη διατήρηση της εμπιστοσύνης της αγοράς.



DAT HELLAS

Η ΓΝΩΣΗ ΤΟΥ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ ΞΕΚΙΝΑΕΙ ΑΠΟ ΕΜΑΣ





Καινοτόμα εφαρμογή για τις αποζημιώσεις

Τη συνεργασία της με την Allianz Ευρωπαϊκή Πίστη, μέλος του ασφαλιστικού ομίλου Allianz, για την πιλοτική δοκιμή της εφαρμογής GRABBER, η οποία βασίζεται στην Τεχνητή Νοημοσύνη και την ευφυή επεξεργασία εγγράφων, ανακοίνωσε η DGTAL.

Το GRABBER είναι μια καινοτόμος λύση Έξυπνης Επεξεργασίας Εγγράφων (IDP), χρησιμοποιεί μεγάλα γλωσσικά μοντέλα (LLM) εκπαιδευμένα και προσαρμοσμένα στον ασφαλιστικό κλάδο για την ανάλυση εγγράφων με αδόμητα δεδομένα, όπως τιμολόγια, ιατρικές και φαρμακευτικές αποδείξεις, παραπεμπτικά, ιατρικές γνωματεύσεις κ.ά. Τα δεδομένα εξάγονται σε μορφές όπως CSV ή Excel και ενσωματώνονται σε συστήματα/βάσεις δεδομένων για περαιτέρω επεξεργασία. Το αποτέλεσμα είναι η εξοικονόμηση χρόνου και κόστους, η βελτίωση της απόδοσης και η ελαχιστοποίηση χειροκίνητων διαδικασιών ελέγχου για την καταπολέμηση της απάτης. Το GRABBER υποστηρίζει όλες τις γλώσσες και έχει εξαιρετική απόδοση στα ελληνικά.

Στη συνεργασία της με την DGTAL, η Allianz σκοπεύει να αξιοποιήσει το GRABBER στην επεξεργασία εξω-νοσοκομειακών αποδείξεων και ιατρικών διαγνώσεων που υποβάλλονται για αποζημίωση, με στόχο την ταχύτερη διεκπεραίωση, την αποτελεσματικότερη ανίχνευση λαθών και πιθανής απάτης και τη βελτίωση της εμπειρίας αποζημίωσης.

Η Τεχνητή Νοημοσύνη διαμορφώνει το μέλλον του ασφαλιστικού κλάδου, βελτιώνοντας την αποδοτικότητα,



Η κ. Ισαβέλλα Βήτου.



Η κ. Βάντα Γιανναρά.

την παραγωγικότητα και την εμπειρία των πελατών, τόνισε η Ισαβέλλα Βήτου, Chief Operation Officer, Allianz Greece. Η Allianz, αναγνωρίζοντας τη σημασία της, έχει ξεκινήσει την ενσωμάτωση της Τ.Ν. σε διάφορες λειτουργίες με στόχο να προσφέρει προστιθέμενη αξία σε όλες τις επιχειρηματικές λειτουργίες. Η συνδυασμένη χρήση τεχνολογίας, αξιοπιστίας και ανθρώπινης πείρας μάς εξασφαλίζει το καλύτερο δυνατό αποτέλεσμα για τους ασφαλισμένους μας», πρόσθεσε η κ. Βήτου.

Από την πλευρά της η Βάντα Γιανναρά, διευθύνουσα σύμβουλος της DGTAL Pathos, δήλωσε μεταξύ άλλων ότι «είμαστε περήφανοι που μας δίνεται η δυνατότητα να συνεργαζόμαστε με κορυφαίους ασφαλιστικούς οργανισμούς, όπως η Allianz, προσφέροντας νέες τεχνολογικές δυνατότητες και προοπτικές».



Νέος εμπορικός διευθυντής

Ο κ. Χάρης Πολύζος εντάσσεται στο δυναμικό της VESTER, αναλαμβάνοντας τη θέση του εμπορικού διευθυντή και του αντιπροέδρου του Διοικητικού μας Συμβουλίου. Ο κ. Πολύζος έχει 35 χρόνια εμπειρίας στην ασφαλιστική διαμεσολάβηση. Η μεγάλη του πείρα στην ασφαλιστική αγορά, σε συνδυασμό με την εμπειρία του στην ηγεσία εταιρείας ασφαλιστικής διαμεσολάβησης και στον τομέα των Πωλήσεων, θα συμβάλει στην επίτευξη των στόχων της εταιρείας μας, αναφέρεται σε σχετική ανακοίνωση.



ΓΙΝΕ ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ

Αν επιθυμείς...

- ✓ Ποιοτική εξυπηρέτηση από το έμπειρο ανθρώπινο δυναμικό που στελεχώνει τα κεντρικά μας γραφεία & τα 22 υποκαταστήματά μας ανά την Ελλάδα
- ✓ Συνεργασία με τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρίες
- ✓ Αυτονομία μέσω πλήρως αναβαθμισμένου 24/7 online portal
- ✓ Διαρκή Υποστήριξη & Εκπαίδευση από την Ακαδημία Εκπαίδευσης Contract
- ✓ Υψηλές αμοιβές που ενισχύονται ακόμη περισσότερο από τον Κανονισμό Bonus & επιβράβευση από Διαγωνισμούς Πωλήσεων
- ✓ Προοπτική διεύρυνσης δραστηριότητας και σε άλλες υπηρεσίες μέσω των εταιριών του Contract Network



Εταιρία Εισηγμένη στη ΝΕΑ του ΧΑΚ





«Χρυσή» η πλατφόρμα Digital Learning Academy

Με Χρυσό Βραβείο στην κατηγορία «Best Learning Technology Implementation» στα Brandon Hall Group Human Capital Management (HCM) Excellence Awards, για την εκπαιδευτική πλατφόρμα Digital Learning Academy, τιμήθηκε η INTERAMERICAN.

Η διάκριση αυτή, όπως υπογραμμίζεται, αναδεικνύει την αφοσίωση της εταιρείας στην καινοτομία και την αριστεία, στην εκπαίδευση των ασφαλιστικών της συμβούλων, ενισχύοντας τη στρατηγική δέσμευσή της στην παροχή υψηλής ποιότητας υπηρεσιών μέσω της γνώσης.

Μέσω της πλατφόρμας Digital Learning Academy, όλοι οι συνεργάτες της INTERAMERICAN αποκτούν μια ολοκληρωμένη εκπαιδευτική εμπειρία, συνδυάζοντας σύγχρονη και ασύγχρονη μάθηση με τις πιο πρόσφατες τεχνολογικές εξελίξεις.

Με 318 διαθέσιμα μαθήματα, η πλατφόρμα καλύπτει τις ανάγκες περισσότερων από 1.000 συνεργατών του Agency, προσφέροντας ποικιλία σε κρίσιμους τομείς όπως:

- Ανάλυση ρίσκου & Underwriting
- Χρηματοοικονομικός σχεδιασμός & συνταξιοδοτικά προϊόντα
- Ασφαλιστική νομοθεσία & κανονιστική συμμόρφωση
- Management & ηγεσία



Ο κ. Γιάννης Γιαννακόπουλος.

- Ψηφιακές δεξιότητες & χρήση συστημάτων.

«Μέσω της πλατφόρμας Digital Learning Academy και του ολοκληρωμένου Συστήματος Εκπαίδευσης Agency, διαμορφώνουμε επαγγελματίες που προσφέρουν ολιστική εξυπηρέτηση στους πελάτες μας», δήλωσε μεταξύ άλλων ο κ. Γιάννης Γιαννακόπουλος, Sales Operations Manager της INTERAMERICAN.



Αλλαγή σκυτάλης στην Υπηρεσία Πωλήσεων

Με πάνω από σαράντα χρόνια ευδόκιμης υπηρεσίας στην ARAG HELLAS, ο διευθυντής Πωλήσεων, κ. Κωνσταντίνος Κοντογεώργος, αποχωρεί λόγω συνταξιοδότησης. Και όπως σημειώνει η εταιρεία, αν όχι όλοι, οι περισσότεροι των ανθρώπων του παραγωγικού τομέα στην ανάπτυξη του δικού μας κλάδου ασφάλισης τον γνώρισαν και συνεργάστηκαν στενά μαζί του.

Επικεφαλής του νευραλγικού τομέα της Υπηρεσίας Πωλήσεων για το ελληνικό υποκατάστημα της ARAG SE τέθηκε ήδη ο κ. Χρήστος Μήλας, ο μέχρι σήμερα περιφερειακός διευθυντής Ανάπτυξης της Δυτικής Ελλάδας, της Πελοποννήσου και των Νήσων.

Ο κ. Μήλας έχει πάνω από 20 χρόνια προσφοράς στην εταιρεία μας, από όλα τα πόστα που μέχρι σήμερα έχει αναλάβει. Τα τελευταία χρόνια αποτελεί το σταθερό στέλεχος που εκπροσωπεί το ελληνικό υποκατάστημα στις εκδηλώσεις του INTERNATIONAL PRODUCT C SALES TEAM του ομίλου, λαμβάνοντας μέρος σε όλες τις διεθνείς συναντήσεις, συνέδρια, projects και workshops της εταιρείας.



Αγγίζει το 30% η αύξηση παραγωγής



Αριστερά: Στάθης Μπουτάκης, γενικός διευθυντής Contract Network, & δεξιά: Δημήτρης Μπουτάκης, πρόεδρος Contract A.E.

Με απόλυτη επιτυχία πραγματοποιήθηκε η διαδικτυακή κοπή της πρωτοχρονιάτικης βασιλόπιτάς της, σηματοδοτώντας την έναρξη της νέας χρονιάς με αισιοδοξία και το κλείσιμο ενός έτους γεμάτου επιτυχίες.

Ο κ. Στάθης Μπουτάκης, γενικός διευθυντής του Contract Network, ευχαρίστησε τους συνεργάτες για την εμπιστοσύνη που έχει καλλιεργηθεί όλα αυτά τα χρόνια και αποτέλεσε βασικό παράγοντα για την επίτευξη σημαντικών επιτυχιών εντός του έτους.

Σχετικά με τη νέα χρονιά, ο κ. Στάθης Μπουτάκης τόνισε ότι «για το 2025, οι στόχοι μας είναι φιλόδοξοι αλλά απόλυτα εφικτοί: Να παραμείνουμε αξιόπιστοι και αποτελεσματικοί για τους πελάτες και τους συνεργάτες μας. Να συνεχίσουμε να επενδύουμε στην καινοτομία και την εκπαίδευση. Να μεγαλώσει ακόμη περισσότερο η οικογένεια της Contract με νέους συνεργάτες στο δίκτυό μας». Η εκδήλωση περιλάμβανε επίσης μηνύματα αισιοδοξίας και ενθάρρυνσης από ηγετικά στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς, τα οποία συμμετείχαν live ή μέσω μαγνητοσκοπημένων video, εκφράζοντας την αμοιβαία τους εκτίμηση με τον κ. Δημήτριο Μπουτάκη, σύμβουλο Διοίκησης του δικτύου εταιρειών Contract.

Με τις τοποθετήσεις τους επιβεβαιώνουν την εμπιστοσύνη και την ισχυρή συνεργασία που διατηρούν οι εταιρείες που εκπροσωπούν με τις εταιρείες του Contract Network:

ΚΑΝΤΩΡΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ - Διευθύνων Σύμβουλος του

Ομίλου INTERAMERICAN • **ΜΟΣΧΟΝΑΣ ΜΑΡΙΟΣ** - Διευθυντής Δικτύου Πωλήσεων Μεσιτών και Πρακτόρων INTERAMERICAN • **ΜΑΛΑΧΙΑΣ ΣΤΕΦΑΝΟΣ** - Γενικός Εμπορικός Διευθυντής ALLIANZ • **ΚΑΣΚΑΡΕΛΗΣ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ** - Πρόεδρος Δ.Σ. ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ • **ΛΑΠΑΤΑΣ ΙΩΑΝΝΗΣ** - Πρόεδρος & Διευθύνων Σύμβουλος ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ • **ΓΙΑΝΝΙΟΥ ΝΑΤΑΛΙΑ** - Γενική Διευθύντρια Πωλήσεων MINETTA • **ΤΕΛΩΝΙΑΤΗ ΘΕΑΝΩ** - Country Manager AIG HELLAS • **ΓΙΑΝΝΙΩΤΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ** - Group Vice Chairman & CEO INTERSALONICA • **ΣΑΪΑΣ ΚΑΡΟΛΟΣ** - Διευθύνων Σύμβουλος INTERASCO ΑΕΓΑ • **ΚΑΛΗΜΕΡΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ** - CCO HELLAS DIRECT • **ΡΟΥΠΑΣ ΗΡΑΚΛΗΣ** - CEO CONTRACT MOMENTUM FINANCE ΑΕΕΔ.

Στη συνέχεια, ο κ. Δημήτριος Μπουτάκης προχώρησε σε απολογισμό της προηγούμενης χρονιάς. Ο κ. Μπουτάκης μεταξύ άλλων αναφέρθηκε στα παραγωγικά αποτελέσματα του 2024, που, όπως είπε, το πρόσημο είναι θετικό για το Contract Network, καθώς όλες οι εταιρείες του δικτύου έκλεισαν το έτος παρουσιάζοντας αύξηση παραγωγής, η οποία σε κάποιες από αυτές αγγίζει το +30%.

Ενδεικτικά, η Contract A.E. κατέγραψε διψήφια αύξηση στους Γενικούς Κλάδους και συγκεκριμένα +25% στις Γενικές Ασφαλίσεις πλην Αυτοκινήτου και +10% στον κλάδο Αυτοκινήτου.



Τιμητική βράβευση από την Ελληνική Αντικαρκινική Εταιρεία



Από αριστερά: Εύαγγελος Φιλόπουλος, πρόεδρος της Ελληνικής Αντικαρκινικής Εταιρείας, Ευμορφία Κούκια, επιστημονικά υπεύθυνη του Κέντρου Ημέρας παιδιών, εφήβων και νέων ενηλίκων με νεοπλασματικές ασθένειες της Ελληνικής Αντικαρκινικής Εταιρείας, Ιωάννης Σουρλής, γενικός διευθυντής της Υδρογείου Ασφαλιστικής, και Παύλος Κασκαρέλης, διευθύνων σύμβουλος της Υδρογείου Ασφαλιστικής.

Από την Ελληνική Αντικαρκινική Εταιρεία (ΕΑΕ) για το πρόγραμμα «Όλη η Υδρόγειος ένα Σπίτι», που προσφέρει δωρεάν στέγαση σε ογκολογικούς ασθενείς από την επαρχία κατά τη διάρκεια της θεραπείας τους στην Αθήνα, τιμήθηκε η Υδρόγειος Ασφαλιστική.

Το βραβείο παρέλαβε ο κ. Παύλος Κασκαρέλης, διευθύνων σύμβουλος της Υδρογείου Ασφαλιστικής, σε ειδική εκδήλωση που διοργάνωσε η ΕΑΕ στο Ίδρυμα Βασίλη και Ελίζας Γουλανδρή, με αφορμή την Παγκόσμια Ημέρα κατά του Καρκίνου και τον εορτασμό των 67 χρόνων από την ίδρυσή της.

«Η διάκριση αυτή αποτελεί μεγάλη τιμή για εμένα και για όλη την οικογένεια της Υδρογείου Ασφαλιστικής», δήλωσε σχετικά ο κ. Κασκαρέλης, συνεχίζοντας: «Το βραβείο αποτελεί αναγνώριση μιας πρωτοβουλίας που ξεκίνησε από μια απλή, αλλά ουσιαστική σκέψη: να βρεθούμε δίπλα στους συνανθρώπους μας που δίνουν τη δυσκολότερη μάχη της ζωής τους. Ως ασφαλιστική εταιρεία, αποστολή μας είναι να προσφέρουμε αίσθημα σιγουριάς και προστασίας. Αυτό το

αίσθημα θέλαμε να επεκτείνουμε μέσα από το πρόγραμμα "Όλη η Υδρόγειος ένα Σπίτι". Σε συνεργασία με την Ελληνική Αντικαρκινική Εταιρεία, θα συνεχίσουμε να προσφέρουμε στέγη και υποστήριξη, επιδιώκοντας να απαλύνουμε το φορτίο αυτών των ανθρώπων και των οικογενειών τους».

Από τον Ιανουάριο του 2024 έως σήμερα, το πρόγραμμα έχει καλύψει 681 διανυκτερεύσεις, φιλοξενώντας 29 ασθενείς και τους συνοδούς τους. Πέραν της στέγασης, το πρόγραμμα προσφέρει ολοκληρωμένη ψυχοκοινωνική υποστήριξη, η οποία περιλαμβάνει ψυχοθεραπευτικές συνεδρίες και τακτικές συναντήσεις ψυχολογικής υποστήριξης για τους ασθενείς και όσα μέλη των οικογενειών τους το επιθυμούν.

Την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους σημαντικές προσωπικότητες της πολιτικής, επιστημονικής και κοινωνικής ηγεσίας της χώρας, όπως ο Πρόεδρος της Βουλής των Ελλήνων, κ. Νικήτας Κακλαμάνης, ο υφυπουργός Υγείας, κ. Μάριος Θεμιστοκλέους, και η μεγάλη ευεργέτιδα της ΕΑΕ, κ. Μαριάννα Λάτση.



Πρόεδρος ο Ιωάννης Βασιλάτος

Περισσότερα από 110 στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς συμμετείχαν στις εργασίες της Γενικής Συνέλευσης του Συνδέσμου Εκπροσώπων & Στελεχών Ασφαλιστικών της 5ης Φεβρουαρίου 2025, στο πλαίσιο της οποίας συγκροτήθηκε σε σώμα το νέο Διοικητικό Συμβούλιο του Συνδέσμου.

ΠΡΟΕΔΡΟΣ ο κ. Ιωάννης Βασιλάτος

ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ ο κ. Κároλος Σαΐας

ΓΕΝ. ΓΡΑΜΜΑΤΕΑΣ ο κ. Ευστάθιος Τσαούσης

ΤΑΜΙΑΣ ο κ. Εμμανουήλ Κούτης

ΔΙΟΙΚ. ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ η κ. Σωτηρία Μαράκη, οι κ.κ. Λυκούργος Πέτροβας, Κωνσταντίνος Βούλγαρης, Άγγελος Μπεφών, Άγγελος Μπάρδας

Επιπλέον συγκροτήθηκαν οι ακόλουθες Επιτροπές:

Επιτροπή Βέλτιστων Πρακτικών, με επικεφαλής τον κ. Κωνσταντίνο Βούλγαρη και μέλη τον κ. Άγγελο Μπάρδα, τον κ. Διονύση Νοδάρo και την κ. Ευαγγελία Μαρτίνοβιτς.

Επιτροπή Εκδηλώσεων, με επικεφαλής τον κ. Λυκούργο Πέτροβα και μέλος την κ. Σωτηρία Μαράκη.



Επιτροπή Τεχνολογιών & Επικοινωνίας, με επικεφαλής τον κ. Εμμανουήλ Κούτη και μέλος τον κ. Άγγελο Μπεφών.

Στο πλαίσιο της Γενικής Συνέλευσης απονεμήθηκαν από τον κ. Κároλο Σαΐα τα πτυχία στους 32 επιτυχόντες του Executive Προγράμματος Διοίκησης για ασφαλιστικά στελέχη που διενεργήθηκε σε συνεργασία με το Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών.

ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΤΩΝ ΧΑΝΙΩΝ

Χορηγία στην ΕΛΕΠΑΠ

Ο Σύνδεσμος Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών Χανίων ενίσχυσε τη δράση της Ελληνικής Προστασίας και Αποκατάστασης Αναπήρων Προσώπων (ΕΛΕΠΑΠ) με τη χορηγία 300€, δείχνοντας έμπρακτα την αλληλεγγύη του προς τις δομές πρόνοιας και περίθαλψης. Η ΕΛΕΠΑΠ, που λειτουργεί για πάνω από 40 χρόνια, προσφέρει θεραπευτική αποκατάσταση σε βρέφη και παιδιά με αναπτυξιακές διαταραχές, προσφέροντας ολιστική φροντίδα μέσω εξειδικευμένων επαγγελματιών.

Με αυτήν την πρωτοβουλία, οι ασφαλιστές των Χανίων επιστρέφουν στην τοπική κοινωνία ένα μέρος από την εμπιστοσύνη που τους δείχνουν οι πολίτες, ενισχύοντας την αλληλεγγύη και την κοινωνική ευθύνη. Ο Σύνδεσμος δηλώνει αλληλεγγύος τόσο στους ανθρώπους που αντιμετωπίζουν δυσκολίες όσο και στους επαγγελματίες που στηρίζουν την ένταξή τους στην κοινωνία.

ALLIANZ PARTNERS- MAZDA MOTOR EUROPE

Συνεργασία στην Οδική Βοήθεια

Διευρύνουν η Allianz Partners και η Mazda Motor Europe τη συνεργασία τους στην Οδική Βοήθεια. Ήδη υπέγραψαν νέα σύμβαση συνεργασίας για την Ευρωπαϊκή Οδική Βοήθεια, εδραιώνοντας και εναρμονίζοντας τη μακροχρόνια σχέση στις υπάρχουσες αγορές και επεκτείνοντας τη συνεργασία σε νέες αγορές, συμπεριλαμβανομένης της Πολωνίας, η οποία ξεκίνησε τον Ιανουάριο του 2024, και των Κάτω Χωρών και της Πορτογαλίας, οι οποίες θα ξεκινήσουν τον Ιανουάριο του 2025.

Αυτή η νέα συμφωνία αποτελεί συνέχεια των 20 χρόνων συνεργασίας σε μεμονωμένες χώρες, με την Αυστρία, τη Βαλτική, την Τσεχική Δημοκρατία, την Ελλάδα, τις σκανδιναβικές χώρες, τη Σλοβακία και τη Νοτιοανατολική Ευρώπη να συμμετέχουν στο νέο Πα-νευρωπαϊκό Συμβόλαιο Συνεργασίας.



Διευρύνεται η διοικητική ομάδα

Η διοικητική ομάδα της Euroins Ελλάδος διευρύνεται με την προσθήκη δύο καταξιωμένων στελεχών του ασφαλιστικού κλάδου, τους κ.κ. Ιωάννη Εσκιτζόγλου και Νικόλαο Νικολάου.

Ο κ. Ιωάννης Εσκιτζόγλου ανέλαβε καθήκοντα ως σύμβουλος Ανάπτυξης Πωλήσεων. Ο κ. Εσκιτζόγλου, με σπουδές Οικονομικών Επιστημών (ΑΣΟΕΕ), ξεκίνησε τη σταδιοδρομία του στον ασφαλιστικό κλάδο το 1990, συσσωρεύοντας πολύτιμη εμπειρία ως στέλεχος Πωλήσεων και Εκπαίδευσης σε Εθνική Ασφαλιστική, Αγροτική Ασφαλιστική, International Life κ.α. Ο κ. Εσκιτζόγλου αναμένεται να συμβάλει ενεργά στην ανάπτυξη του δικτύου πωλήσεων της Euroins Ελλάδος σύμφωνα με το πλάνο ανάπτυξής της.

Ο κ. Νικόλαος Νικολάου, με σπουδές Στατιστικής & Ασφαλιστικής Επιστήμης (Πανεπιστήμιο Πειραιώς), και MSc στη Διαχείριση Ασφαλιστικών Οργανισμών (ΟΠΑ), ανέλαβε καθήκοντα διευθυντή Στρατηγικών Έργων. Ο κ. Νικολάου διαθέτει σημαντική εμπειρία στη διαχείριση σύνθετων έργων και στην άσκηση διοικητικών ρόλων. Έχει διατελέσει Head of Project Management Department, Head of Motor Underwriting, καθώς και Customer Contact Lead στην Εθνική Ασφαλιστική. Η βαθιά γνώση και η εμπειρία του αναμένεται να συμβάλουν καθοριστικά στην επίτευξη των στρατηγικών προτεραιοτήτων της εταιρείας για τα επόμενα χρόνια.

«Όπως έχουμε αποδείξει τα 10 έτη της παρουσίας μας



Τα νέα στελέχη Ιωάννης Εσκιτζόγλου, σύμβουλος Ανάπτυξης Πωλήσεων, και Νικόλαος Νικολάου, διευθυντής Στρατηγικών Έργων.

στην Ελλάδα, επενδύουμε στους ανθρώπους μας δημιουργώντας τις κατάλληλες συνθήκες, ώστε η προσωπική και επαγγελματική ανάπτυξη να συμβαδίζει με την ανάπτυξη της εταιρείας μας», τόνισε μεταξύ άλλων η γενική διευθύντρια της Euroins Ελλάδος, κ. Αγγελική Μουρατίδου.



Νέος επιθεωρητής Πωλήσεων



Καθίσκοντα επιθεωρητή Πωλήσεων στην Interasco ΑΕΓΑ ανέλαβε ο κ. Κωνσταντίνος Σταυρόπουλος. Ο κύριος Σταυρόπουλος είναι κάτοχος πτυχίου Οικονομικών Επιστημών Πανεπιστημίου Πειραιά, ενώ παράλληλα έχει διατελέσει επί σειρά ετών στέλεχος πωλήσεων στο χώρο των ασφαλιστικών εργασιών. «Πιστοί στη δέσμευσή μας για συνεχή ενίσχυση του στελεχειακού δυναμικού της εταιρείας μας, καλωσορίζουμε τον κ. Κωνσταντίνο Σταυρόπουλο στην οικογένεια της Interasco και του ευχόμαστε κάθε επιτυχία στο έργο του», δήλωσε ο διευθύνων σύμβουλος της Interasco ΑΕΓΑ, κ. Κάρολος Σαΐας.

Ο κ. Κωνσταντίνος Σταυρόπουλος.



«Οικογένεια και Σύγχρονη Ελληνική Κοινωνία»



Η υπουργός Σοφία Ζαχαράκη (κέντρο), με τον διευθύνοντα σύμβουλο της Υδρογείου Ασφαλιστικής, Παύλο Κασκαρέλη, και την πρόεδρο Δ.Σ. & διευθύντρια του ΕΚΚΕ, Βασιλική Γεωργιάδου (αριστερά), καθώς και την ομάδα έργου της έρευνας: Ιωάννα Τσίγκανου (επιστημονικά υπεύθυνη της Έρευνας & αν. διευθύντρια Ινστιτούτου Πολιτικών Ερευνών), Εβελίνα Καραγιαννοπούλου (Senior Account Manager, Ogilvy PR), Μαίρη Βογιατζή (επικεφαλής Επικοινωνίας, Υδρόγειος Ασφαλιστική) και Χάρη Τσίτουρα (επικεφαλής Εταιρικής Επικοινωνίας και Business Unit Director, Ogilvy PR).

Σε συνάντηση με την υπουργό Κοινωνικής Συνοχής και Οικογένειας, κ. Σοφία Ζαχαράκη, η Υδρόγειος Ασφαλιστική παρουσίασε από κοινού με το Εθνικό Κέντρο Κοινωνικών Ερευνών (ΕΚΚΕ) τα αποτελέσματα της έρευνας «Οικογένεια και Σύγχρονη Ελληνική Κοινωνία», που διενεργήθηκε στο πλαίσιο της επετείου για τα 50 χρόνια της εταιρείας.

Από την πλευρά της, η υπουργός Σοφία Ζαχαράκη παρουσίασε τους βασικούς άξονες του Εθνικού Σχεδίου Δράσης για το Δημογραφικό, το οποίο κατήρτισε μετά από πολύμηνη διαδικασία το υπουργείο Κοινωνικής Συνοχής και Οικογένειας και συζήτησε με τους εκπροσώπους της Υδρογείου Ασφαλιστικής, του ΕΚΚΕ και της Ogilvy PR επιπλέον πρωτοβουλίες και κοινές δράσεις προς την

κατεύθυνση υλοποίησης και υποστήριξης του Εθνικού Σχεδίου.

Ο διευθύνων σύμβουλος της Υδρογείου Ασφαλιστικής, κ. Παύλος Κασκαρέλης, υπογράμμισε τη δέσμευση της εταιρείας στις αξίες της οικογένειας, αναφερόμενος στα 50 χρόνια παρουσίας της εταιρείας στην ελληνική ασφαλιστική αγορά και την πρόσφατη ένταξή της στον ιταλικό όμιλο Reale Group.

Με βάση δείγμα 1.000 ατόμων, η έρευνα αξιοποίησε ποιοτική ανάλυση στο πλαίσιο ερευνητικού έργου του ΕΚΚΕ (Μάρτιος-Ιούνιος 2023) και πανελλαδική ποσοτική έρευνα από την MRB Hellas, αναδεικνύοντας σε βάθος τις σύγχρονες αντιλήψεις για την οικογένεια.



ΑΝΔΡΕΑΣ ΑΘΑΝΑΣΙΑΔΗΣ

ΓΕΝΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΣΥΝΔΕΣΜΟΥ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΚΥΠΡΟΥ

Ο ΣΑΕΚ στο επίκεντρο των ευρωπαϊκών εξελίξεων



Συνέντευξη στον **ΓΙΑΝΝΗ ΣΕΪΤΑΝΙΔΗ**

Σε μια εποχή ραγδαίων αλλαγών για τον ασφαλιστικό κλάδο, ο Σύνδεσμος Ασφαλιστικών Εταιρειών Κύπρου (ΣΑΕΚ) επιδιώκει να βρισκεται στην πρώτη γραμμή των εξελίξεων. Με αφορμή την ανάληψη της διοργάνωσης της Γενικής Συνέλευσης της Insurance Europe στην Κύπρο το 2026, ο γενικός διευθυντής του ΣΑΕΚ, Ανδρέας Αθανασιάδης, μιλά στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» για τις προκλήσεις και τις ευκαιρίες που αντιμετωπίζει ο κλάδος. Από την άνοδο της κυπριακής ασφαλιστικής αγοράς και τις στρατηγικές για την ενίσχυση της

ανταγωνιστικότητάς της μέχρι την υιοθέτηση νέων τεχνολογιών και την αντιμετώπιση σύγχρονων προκλήσεων, ο κ. Αθανασιάδης παρουσιάζει μια ολοκληρωμένη εικόνα της πορείας και των προοπτικών του ασφαλιστικού τομέα στην Κύπρο.

— Ο ΣΑΕΚ ανέλαβε τη διοργάνωση της Γενικής Συνέλευσης της Insurance Europe στην Κύπρο το 2026. Ποια είναι η σημασία της επιλογής της Κύπρου για τη διοργάνωση αυτής της εκδήλωσης και ποιες είναι οι προσδοκίες σας από αυτήν;



Ο κ. Ανδρέας Αθανασιάδης.

Η ανάληψη της διοργάνωσης της Γενικής Συνέλευσης και του 16ου Διεθνούς Συνεδρίου της Insurance Europe αποτελεί μια σπουδαία επιτυχία όχι μόνο για τον ΣΑΕΚ, αλλά και για τη χώρα μας. Πρόκειται για την πρώτη φορά που η Κύπρος φιλοξενεί μια τόσο σημαντική διοργάνωση στον ασφαλιστικό τομέα, συγκεντρώνοντας περισσότερους από 250 εκπροσώπους των ευρωπαϊκών ασφαλιστικών συνδέσμων.

Η διοργάνωση αυτή αποτελεί μοναδική ευκαιρία για την ανάδειξη της κυπριακής ασφαλιστικής αγοράς, την ενίσχυση του κύρους της σε ευρωπαϊκό επίπεδο και την προβολή της Κύπρου ως ελκυστικό προορισμό για μεγάλες διεθνείς εκδηλώσεις. Ταυτόχρονα, η διεξαγωγή του συνεδρίου συμπίπτει με την Κυπριακή Προεδρία στο Συμβούλιο της Ευρωπαϊκής Ένωσης, μια συγκυρία που προσφέρει μοναδική ευκαιρία για την οργάνωση παράλληλων συνεδρίων, καθώς και την προσέλευση υψηλόβαθμων προσωπικοτήτων. Η εξέλιξη αυτή μπορεί να ενισχύσει την αξία των συμμετεχόντων και να αναβαθμίσει τη συνολική εμβέλεια του συνεδρίου.

Η διεκδίκηση και τελικά η ανάθεση του συνεδρίου στην Κύπρο προϋπέθετε την προετοιμασία ενός ολοκληρωμένου φακέλου υποψηφιότητας, μέσω του οποίου καταφέραμε να πείσουμε τα μέλη της Insurance Europe να μας επιλέξουν έναντι άλλων χωρών. Στο φάκελο ενσωματώσαμε όλα αυτά τα στοιχεία που θεωρήσαμε ότι μας διαφοροποιούν από τις άλλες χώρες και γιατί η Κύπρος είναι ξεχωριστή. Αυτά τα στοιχεία είναι που θέλουμε να αναδείξουμε και τις ημέρες που θα φιλοξενήσουμε τους Ευρωπαίους μας εταίρους.

— Ποιος είναι ο ρόλος του Συνδέσμου στις συνεργασίες με ευρωπαϊκούς φορείς, όπως η Insurance Europe, και πώς αυτές επηρεάζουν την κυπριακή αγορά;

Ο Σύνδεσμός μας αποτελεί ενεργό μέλος και συμμετέχει στις διαδικασίες λήψης αποφάσεων της Ευρωπαϊκής Ομοσπονδίας Ασφαλιστικών και Αντασφαλιστικών Εταιρειών (Insurance Europe – IE), όπως και του Διεθνούς Οργανισμού Ναυτασφάλισης (IUMI). Ο γενικός διευθυντής του ΣΑΕΚ συμμετέχει ως μέλος στην Εκτελεστική Επιτροπή της Insurance Europe, ενώ οι λειτουργγοί του ΣΑΕΚ έχουν ενεργό ρόλο στις διάφορες τεχνικές επιτροπές της Insurance Europe.

Πρόσφατα είχαμε την ευκαιρία να συμμετέχουμε σε μια πολύ σημαδιακή συνεδρία της Εκτελεστικής Επιτροπής της IE που πραγματοποιήθηκε στο Βερολίνο και εκεί τα κορυφαία στελέχη του ασφαλιστικού κλάδου συζητήσαν το μέλλον της βιομηχανίας στην Ευρώπη με στόχο να διαμορφώσουν ένα κοινό όραμα για τα επόμενα χρόνια, καθώς και την αναβάθμιση του ρόλου της IE στα τεκταινόμενα της Ευρώπης.

Με τη συμμετοχή μας στα διεθνή σώματα μπορούμε να αντλήσουμε σημαντική γνώση για τις τάσεις, τις υπό δια-

μόρφωση αλληλαγές και να έχουμε φωνή σε αυτές ώστε να προφυλάξουμε τα δικαιώματα των μελών μας.

— Η κυπριακή ασφαλιστική αγορά είναι σε διαρκή άνοδο. Πού το αποδίδετε; Ποιες οι εκτιμήσεις για το μέλλον;

Έχουμε αναλάβει το ρόλο μας ως μια ζωντανή αγορά που έχει να διαδραματίσει κρίσιμο ρόλο στην οικονομία και με συνεισφορά περίπου στο 4% στο συνολικό ΑΕΠ της χώρας μας με κύκλο εργασιών που ξεπερνά το 1,3 δισ. ευρώ ετησίως. Σε αυτό το πλαίσιο καλούμαστε να παραμείνουμε μια υγιής βιομηχανία ώστε να συνεχίσουμε να έχουμε την εμπιστοσύνη των συμπολιτών μας.

Η άνοδος της ασφαλιστικής αγοράς οφείλεται σε συγκεκριμένους λόγους. Βασικός είναι ο υψηλός δείκτης φερεγγυότητας των εταιρειών μας που διαθέτουν έναν από τους καλύτερους δείκτες στην Ευρώπη. Η κεφαλαιουχική μας επάρκεια δίνει τη δυνατότητα να στηρίξουμε την αγορά, παρέχοντας σημαντική ρευστότητα. Για να το πετύχουν οι εταιρείες μας προχωρούν σε σημαντικές επενδύσεις είτε σε επίπεδο τεχνολογίας είτε σε έμπυχο υλικό, ώστε να μπορούν να εξυπηρετούν τους πελάτες τους με τον καλύτερο τρόπο.

Ταυτόχρονα, βασικός λόγος που οι εταιρείες μας βρίσκονται σε άνοδο είναι η εμπιστοσύνη του κοινού. Η σχέση αυτή δεν χτίστηκε από τη μια μέρα στην άλλη, αλλά παραμένοντας στο πλευρό των ασφαλισμένων, στη δύσκολη στιγμή τους. Ακόμα και σε περιπτώσεις που λόγω διάφορων παραγόντων δεν βρίσκονται σε θέση να καταβάλουν έγκαιρα τα ασφάλιστρά τους, οι πολίτες εκτιμούν την ελαστικότητα των εταιρειών. Αυτό έχει ως μακροπρόθεσμο αποτέλεσμα την ενίσχυση της αγοράς μας με περαιτέρω αύξηση του κύκλου εργασιών.

— Ποια είναι τα σχέδια του Συνδέσμου για την ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας και της βιωσιμότητας του ασφαλιστικού τομέα στην Κύπρο;

Ο ΣΑΕΚ, εκπληρώνοντας τον θεσμικό του ρόλο, συνεχίζει να στηρίζει ενεργά τις 29 εταιρείες-μέλη του, εκπροσωπώντας τα συμφέροντα της βιομηχανίας σε όλα τα σώματα, στη Βουλή, στα υπουργεία, αλλά και στην Ευρώπη. Επαγρυπνούμε για το καλό της βιομηχανίας και ταυτόχρονα για το μέλλον της.

Σε αυτό το πλαίσιο εργαζόμαστε σε πολλαπλά επίπεδα για την καλλιέργεια ασφαλιστικής κουλτούρας στην Κύπρο, ενώ την ίδια στιγμή και σε συνεργασία με το κράτος προσπαθούμε να πατάξουμε φαινόμενα όπως η υποασφάλιση και η ασφαλιστική απάτη.

— Ποιες θεωρείτε ότι είναι οι μεγαλύτερες προκλήσεις που αντιμετωπίζει ο ασφαλιστικός κλάδος στην

Για να επιτύχουμε τους στόχους μας και να συνεχίσουμε την ανάπτυξή μας σε συνεργασία με τα μέλη μας καλούμαστε να ανταποκρινόμαστε στις εξελισσόμενες ανάγκες της κοινωνίας παραμένοντας ένα βήμα μπροστά και καλύπτοντας τις ανάγκες της.



Κύπρο και πώς σκοπεύει ο Σύνδεσμος να βοηθήσει τα μέλη του;

Οι προκλήσεις που καλούμαστε να αντιμετωπίσουμε είναι πολυάριθμες και περίπλοκες. Ανάμεσα στις σημαντικότερες είναι η συνεχής αύξηση των εποπτικών διατάξεων, τόσο σε επίπεδο Ευρωπαϊκής Ένωσης, όπου απαιτείται η συμμόρφωσή μας, όσο και σε τοπικό επίπεδο, όπου οι νομοθετικές τροποποιήσεις προσθέτουν νέες απαιτήσεις.

Τα στοιχεία μιλούν από μόνα τους: Το 2007 υπήρχαν 12 εποπτικές διατάξεις σε ισχύ από την Ε.Ε., ενώ το 2024 ο αριθμός αυτός έχει εκτοξευθεί στις 32, με επιπλέον 23 υπό διαβούλευση και ακόμη 22 στη φάση της προετοιμασίας από τις ευρωπαϊκές αρχές για μελλοντική εφαρμογή. Αυτή η εξέλιξη συνεπάγεται σημαντικό διοικητικό φόρτο, τον οποίο οι εταιρείες καλούνται να διαχειριστούν αξιοποιώντας τόσο ανθρώπινους όσο και υλικούς πόρους.

Επιπρόσθετα, διαχρονική απαίτησή μας είναι ο ορισμός ενός μόνιμου Έφορου Ασφαλίσεων, που, παρά τις συνεχείς μας κρούσεις προς το κράτος, ακόμη δεν υπάρχει ο χρονικός ορίζοντας για τη μονιμοποίηση ενός ατόμου που θεσμικά θα μπορεί να λάβει δομικές αποφάσεις και να προβεί σε τομές στα προβλήματα που αντιμετωπίζει ο κλάδος μας. Ταυτόχρονα, στόχος μας είναι η ενίσχυση της Υπηρεσίας Ελέγχου Ασφαλιστικών Εταιρειών με επιπλέον προσωπικό που θα μπορεί να ανταποκρίνεται στις αυξημένες απαιτήσεις που φέρνουν οι νέες εποπτικές οδηγίες.

Ανάμεσα στις προκλήσεις που αντιμετωπίζουμε είναι επίσης η υποσφάλιση, ένα θέμα που δεν το συναντάμε μόνο σε τοπικό επίπεδο, αλλά και η ασφαλιστική απάτη, η οποία τα τελευταία χρόνια γνωρίζει μεγάλη άνθηση στη χώρα μας.

Για να επιτύχουμε τους στόχους μας και να συνεχίσουμε την ανάπτυξή μας σε συνεργασία με τα μέλη μας καλούμαστε να ανταποκρινόμαστε στις εξελισσόμενες ανάγκες της κοινωνίας παραμένοντας ένα βήμα μπροστά και καλύπτοντας τις ανάγκες της.

— Πώς προχωρά η υιοθέτηση τεχνολογιών, όπως η Τεχνητή Νοημοσύνη και τα τηλεματικά συστήματα,

στον ασφαλιστικό τομέα της Κύπρου;

Η υιοθέτηση τεχνολογιών όπως η Τεχνητή Νοημοσύνη (AI) και τα τηλεματικά συστήματα στον ασφαλιστικό τομέα της Κύπρου ακολουθούν τις διεθνείς τάσεις, ωστόσο με μια πιο προσεκτική και σταδιακή/αργή προσέγγιση.

Η εφαρμογή της Τεχνητής Νοημοσύνης στον ασφαλιστικό κλάδο αποτελεί ένα δίκαιο μαχαίρι. Από τη μία πλευρά, προσφέρει σημαντικά πλεονεκτήματα όπως η αυτοματοποίηση διαδικασιών, η ταχύτερη ανάλυση δεδομένων και η βελτίωση της εμπειρίας των πελατών μέσα από προσωποποιημένες υπηρεσίες. Για παράδειγμα, η χρήση chatbots και αυτοματοποιημένων συστημάτων δι-εκπαιρώσεως αιτήσεων μπορεί να επιταχύνει τη διαδικασία ασφάλισης και καταβολής αποζημιώσεων. Από την άλλη, η ασφάλιση είναι μια κατεξοχήν ανθρωποκεντρική βιομηχανία και είναι κρίσιμο να διατηρηθεί η ανθρώπινη διάσταση της ασφάλισης. Σε όλο το φάσμα της, η ασφάλιση απαιτεί ενσυναίσθηση και κατανόηση, ανθρώπινα στοιχεία που η Τεχνητή Νοημοσύνη δεν μπορεί να προσομοιώσει πλήρως. Έτσι, η βέλτιστη προσέγγιση είναι ένας συνδυασμός AI και ανθρώπινης παρέμβασης, όπου η τεχνολογία διευκολύνει, αλλά δεν υποκαθιστά τον ανθρώπινο παράγοντα.

Όσον αφορά τα τηλεματικά συστήματα, η τεχνολογία αυτή έχει δοκιμαστεί και εφαρμοστεί σε πολλές αγορές του εξωτερικού, επιτρέποντας έναν πιο δυναμικό και εξατομικευμένο τρόπο τιμολόγησης στην ασφάλιση οχημάτων, βασισμένο στη συμπεριφορά του οδηγού. Παρόλο που η τεχνολογία αυτή είναι διαθέσιμη και στην Κύπρο, δεν έχει υιοθετηθεί ακόμη σε μεγάλη κλίμακα.

Εκτιμώ ότι ένας από τους βασικούς λόγους είναι ότι, παρότι η τηλεματική προσφέρει δίκαιη και εξατομικευμένη τιμολόγηση, πολλοί οδηγοί παραμένουν επιφυλακτικοί όσον αφορά τη συλλογή και ανάλυση δεδομένων οδήγησής. Επίσης, οι ασφαλιστικές εταιρείες ίσως να διστάζουν να προχωρήσουν σε μαζική εφαρμογή αυτών των προγραμμάτων, καθώς απαιτούνται σημαντική επένδυση και αλλαγή στη νοοτροπία των καταναλωτών, που ίσως είναι ακόμα δυσκολότερο να επιτευχθεί στην Κύπρο. **NAI**

AI-driven underwriting: Μπορεί η Τεχνητή Νοημοσύνη να αντικαταστήσει τον ασφαλιστή;

Η Τεχνητή Νοημοσύνη ανατρέπει τα παραδοσιακά μοντέλα αξιολόγησης κινδύνου. Πώς μπορούν οι ασφαλιστές να αξιοποιήσουν αυτές τις εξελίξεις και να διατηρήσουν τον κρίσιμο ρόλο τους;

Του **ΓΙΩΡΓΟΥ ΜΟΥΖΟΥ**



Η αξιολόγηση κινδύνου (underwriting) ήταν ανέκαθεν ένας από τους πλέον καθοριστικούς τομείς στη λειτουργία των ασφαλιστικών εταιρειών. Η ακριβής εκτίμηση του κινδύνου και η σωστή κοστολόγηση των ασφαλιστρών διασφαλίζουν τόσο την κερδοφορία όσο και τη βιωσιμότητα μιας ασφαλιστικής εταιρείας. Τα τελευταία χρόνια, η πρωτοφανής αύξηση της υπολογιστικής ισχύος και η ραγδαία βελτίωση των τεχνολογιών δεδομένων έφεραν στο προσκήνιο τη χρήση της Τεχνητής Νοημοσύνης (AI) για την αυτοματοποίηση μεγάλου μέρους της διαδικασίας underwriting. Πλέον, πολλά στελέχη της αγοράς αναρωτιούνται αν η AI μπορεί να υποκαταστήσει ολοκληρωτικά τον ανθρώπινο παράγοντα ή αν θα εξελιχθεί σε ένα ισχυρό συμπληρωματικό εργαλείο.

Η διείσδυσή της φυσικά δεν περιορίζεται μόνο στην ταχύτητα και την ακρίβεια της ανάλυσης δεδομένων, αφού σε πολλούς ασφαλιστικούς κλάδους βλέπουμε ήδη αυτοματοποίηση στη βασική επικοινωνία με τον πελάτη, στην ανίχνευση απάτων και την τιμολόγηση των συμβολαίων. Για τους έμπειρους επαγγελματίες της ασφάλισης, αυτό δημιουργεί αφενός την ευκαιρία να αναβαθμίσουν τη δουλειά τους, αφετέρου μια ανασφάλεια για το ρόλο τους μακροπρόθεσμα.

ΤΕΧΝΗΤΗ ΝΟΗΜΟΣΥΝΗ & ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΚΙΝΔΥΝΟΥ: ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΕΦΑΡΜΟΓΕΣ

Η ικανότητα της Τεχνητής Νοημοσύνης να επεξεργάζεται τεράστιους όγκους δεδομένων σε ταχύτητες αδιανόητες για τον άνθρωπο προσφέρει μια πολύτιμη αναβάθμιση στο παραδοσιακό underwriting. Συγκεντρώνονται στοιχεία από πολλές πηγές –όπως wearables, τηλεματικές συσκευές, online αγορές, κοινωνικά δίκτυα– και εντοπίζονται σύνθετα μοτίβα που δύσκολα θα εντόπιζε ένας άνθρωπος. Έτσι, δημιουργείται μια πιο ολοκληρωμένη εικόνα του κινδύνου. Το αποτέλεσμα είναι μια ακριβέστερη και, σε αρκετές περιπτώσεις, πιο δίκαιη τιμολόγηση, που περιορίζει τις αποκλίσεις ανάμεσα στις θεωρητικές εκτιμήσεις και τη μετέπειτα πραγματική εμπειρία ζημιών.

Την ίδια στιγμή, η Τεχνητή Νοημοσύνη αυτοματοποιεί πολλές διαδικασίες ρουτίνας. Από την προκαταρκτική επεξεργασία αιτήσεων μέχρι την ταχύτερη έκδοση συμβολαίων και την τυποποιημένη αλληλογραφία με πελάτες, πολλά στάδια που άλλοτε απαιτούσαν ώρες εργασίας μειώνονται σε ελάχιστα λεπτά. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα τη σημαντική εξοικονόμηση ανθρώπινου δυναμικού, το οποίο μπορεί να αξιοποιηθεί σε πιο στρατηγικές λειτουργίες, όπως η ανάπτυξη προϊόντων ή η εξατομικευμένη εξυπηρέτηση πολύπλοκων πελατών. Επιπλέον, η ανίχνευση

απάτης κερδίζει τεράστια οφέλη από τεχνολογίες όπως η αναγνώριση εικόνων και τα μοντέλα μηχανικής μάθησης που «εκπαιδεύονται» σε τεράστια ιστορικά δεδομένα.

Αξίζει να σημειωθεί πως, σύμφωνα με εκτιμήσεις της McKinsey, η ορθή υιοθέτηση AI-driven τιμολόγησης μπορεί να μειώσει το Loss Ratio έως 3%. Αν και τα ποσοστά μπορεί να διαφέρουν ανάλογα με τον κλάδο και τη γεωγραφική περιοχή, το συγκεκριμένο εύρος αρκεί για να πείσει πολλούς decision makers της ασφαλιστικής βιομηχανίας να επενδύσουν μαζικά σε τεχνολογικές υποδομές και ομάδες Data Science.

ΕΙΜΑΣΤΕ ΚΟΝΤΑ ΣΤΟ ΝΑ «ΑΝΤΙΚΑΤΑΣΤΗΣΕΙ» Η ΤΕΧΝΗΤΗ ΝΟΗΜΟΣΥΝΗ ΤΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ;

Παρά τα σημαντικά επιτεύγματα της AI, υπάρχουν σαφή όρια στο πόσο μακριά μπορεί να φτάσει η αυτοματοποίηση της διαδικασίας underwriting. Η ανθρώπινη κρίση παραμένει αναντικατάστατη σε πολύπλοκα ή σπάνια περιστατικά, όπου οι αλγόριθμοι δεν διαθέτουν επαρκή ιστορικά δεδομένα ή αδυνατούν να αξιολογήσουν λεπτές παραμέτρους. Συχνά, πρόκειται για περιπτώσεις επιχειρηματικών κινδύνων με μεγάλη πολυπλοκότητα, σύνθετη κάλυψη πολλών τομέων ή για σενάρια που αφορούν τη συγκέντρωση κινδύνων σε ένα χαρτοφυλάκιο. Σε τέτοιες καταστάσεις, η εμπειρία και η ολιστική θεώρηση ενός έμπειρου επαγγελματία της ασφάλισης μπορεί να αποδειχθούν κρίσιμες για τη διαμόρφωση μιας ρεαλιστικής και δίκαιης τιμολόγησης.

Επιπλέον, τα ρυθμιστικά και νομικά πλαίσια αποτελούν σημαντικό φρένο στην απόλυτη αυτοματοποίηση. Στην Ευρωπαϊκή Ένωση, ο Γενικός Κανονισμός για την Προστασία Δεδομένων (GDPR) και οι ασφαλιστικές οδηγίες (π.χ. Solvency II) απαιτούν υψηλά επίπεδα διαφάνειας στη λήψη αποφάσεων.

Τα πιο προηγμένα μοντέλα μηχανικής μάθησης, όπως τα νευρωνικά δίκτυα βαθιάς μάθησης, συχνά λειτουργούν ως «μαύρα κουτιά», καθιστώντας την τεκμηρίωση της απόφασής τους αρκετά δύσκολη. Έτσι, γίνεται αντιληπτό ότι οι ασφαλιστές δεν θα αντικατασταθούν, αφού, εκτός από την επιχειρησιακή τους εμπειρία, καλούνται να διασφαλίζουν την ορθή εφαρμογή του νομικού πλαισίου και την ηθική διάσταση στη χρήση προσωπικών δεδομένων.

Ένα ακόμα ζήτημα αφορά την ποιότητα των ιδίων των δεδομένων. Η AI είναι τόσο καλή όσο το σύνολο δεδομένων στο οποίο εκπαιδεύεται. Εάν αυτά τα δεδομένα είναι ελλιπή, τότε και οι εκτιμήσεις του μοντέλου θα εμφανίζουν στρεβλώσεις.

Η ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟΤΗΤΑ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ ΑΛΛΑΖΕΙ!

Η συνεχής επιμόρφωση σε θέματα AI είναι πλέον απαραί-

Ο ασφαλιστής θα αντιληφθεί πρώτος αν κάποιο έγγραφο είναι ατελές, αν τα στοιχεία συμπληρώθηκαν βεβιασμένα ή αν υπάρχουν προβλήματα που ξεφεύγουν από την «ψυχρή» ματιά ενός αλγορίθμου.

τητη. Δεν χρειάζεται κάθε ασφαλιστής να γίνει προγραμματιστής ή αναλυτής, όμως η βασική κατανόηση της λειτουργίας των μοντέλων μηχανικής μάθησης, των δεδομένων και των δυνατοτήτων τους είναι κρίσιμη. Με αυτόν τον τρόπο, ο ασφαλιστής μπορεί να εντοπίζει πότε ένα αποτέλεσμα φαίνεται ύποπτο ή λανθασμένο, να επικοινωνεί πιο αποτελεσματικά με τις ομάδες Data Science και να συνεισφέρει σε διορθωτικές ενέργειες. Ο ρόλος του ασφαλιστή δεν περιορίζεται στην πώληση ή την τήρηση κανονισμών· επεκτείνεται στην κατάρτιση πολιτικών που διασφαλίζουν την ποιότητα και τη διαφάνεια.

Η διασφάλιση της ποιότητας των δεδομένων είναι ένα ακόμη σημαντικό πεδίο όπου ο ασφαλιστής έχει να προσθέσει αξία. Στις καθημερινές αλληλεπιδράσεις με πελάτες, μπορεί να φροντίζει για την ορθή συλλογή στοιχείων και να επισημαίνει έγκαιρα δυσκολίες ή ελλείψεις. Συχνά, ο ασφαλιστής θα αντιληφθεί πρώτος αν κάποιο έγγραφο είναι ατελές, αν τα στοιχεία συμπληρώθηκαν βεβιασμένα ή αν υπάρχουν προβλήματα που ξεφεύγουν από την «ψυχρή» ματιά ενός αλγορίθμου.

Εξίσου σημαντική είναι η παροχή εξατομικευμένων υπηρεσιών. Αν και η ΑΙ μπορεί να βοηθήσει στη δημιουργία προσωποποιημένων προϊόντων, ο ασφαλιστής μπορεί να προσφέρει μια ανθρώπινη πινελιά που κανένας αλγόριθμος δεν θα αντικαταστήσει. Η ενσυναίσθηση, η ικανότητα

κατανόησης οικογενειακών ή επιχειρηματικών συνθηκών και η διερεύνηση βαθύτερων αναγκών δεν μπορούν να προκύψουν μόνο μέσα από στατιστικές πιθανότητες. Η συμβουλευτική προσέγγιση, η ευελιξία στις προσφορές και η διαρκής επικοινωνία χτίζουν μια σχέση εμπιστοσύνης, απαραίτητη για την επιτυχή διατήρηση και ανάπτυξη χαρτοφυλακίων.

Ταυτόχρονα, η συμμόρφωση με το νομικό και ρυθμιστικό πλαίσιο, αλλά και η ηθική διάσταση της χρήσης δεδομένων είναι ένα πεδίο όπου η ανθρώπινη κρίση θριαμβεύει απέναντι στον «απρόσωπο» αλγόριθμο.

Εν κατακλείδι, η Τεχνητή Νοημοσύνη είναι ήδη μια πραγματικότητα στο χώρο της ασφάλισης και ειδικότερα στην αξιολόγηση κινδύνου. Προσφέρει αδιαμφισβήτητα οφέλη, όπως ακριβέστερες τιμολογήσεις, ταχύτερες διαδικασίες, βελτιωμένη ανίχνευση απατών και καλύτερη διαχείριση χαρτοφυλακίων. Παρ' όλη αυτά, δεν αντικαθιστά τον ανθρώπινο παράγοντα, αλλά λειτουργεί ως ένα ισχυρό εργαλείο που διευρύνει τις δυνατότητες των ασφαλιστών.

Οι ασφαλιστές, από την πλευρά τους, οφείλουν να αναπτύσσουν τις ψηφιακές δεξιότητές τους και να διατηρούν την κριτική τους σκέψη, αξιοποιώντας την ανθρωπιά και την ενσυναίσθηση που κανένα λογισμικό δεν μπορεί να αναπαραγάγει πλήρως. **NAI**

ΓΙΩΡΓΟΣ ΜΟΥΖΟΣ



Ο Γιώργος Μούζος, με σπουδές Μηχανολογίας και έντονη την αγάπη για ό,τι έχει τροχούς, μπήκε στον τομέα του Ειδικού Τύπου το 2005. Τα πρώτα δημοσιογραφικά βήματα έγιναν σε περιοδικό βελτιώσεων της εποχής κι έκτοτε συνέχισε την καριέρα του σε μεγάλα περιοδικά του χώρου.

Το 2007 βρίσκεται στο εβδομαδιαίο «Autocar», αλλά και στο site αυτοκινήτου sportdrive.gr. Από το 2012 έως και τον Ιανουάριο του 2016 βρίσκεται στο εβδομαδιαίο περιοδικό αυτοκινήτου «Auto Τρίτη». Τον Φεβρουάριο του ίδιου έτους αναλαμβάνει εξ ολοκλήρου το section του αυτοκινήτου στην κλαδική εφημερίδα «NextDeal», αλλά και στο site nextdeal.gr.

Παράλληλα, διατηρεί τη θέση του διευθυντή Σύνταξης στα περιοδικά «ΕΠΙΠΛΕΟΝ» και «Woodmag Egypt», που αφορούν τον κλάδο του ξύλου και του επίπλου.

Άλλες αγάπες, πέρα από τροχούς και μοτέρ, οι καταδύσεις, τα ταξίδια, αλλά και η πυγμαχία!



Όθωνος & Φιλελλήνων 3 • 105 57 Αθήνα

Τηλ.: 210-3221.525, 210-3229.394 • e-mail: info@nextdeal.gr • www.asfalistikonai.gr • www.nextdeal.gr

ΣΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ



Πώς να πλησιάσετε **ΜΙΚΡΟΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΕΣ** και να τους **ΑΣΦΑΛΙΣΕΤΕ**

- ▶ Κλασικό σχέδιο προσέγγισης.
- ▶ Ποιες είναι οι μικρές επιχειρήσεις.
- ▶ Μικρές επιχειρήσεις και ομαδικά συμβόλαια.
- ▶ Πωλήσεις σε υπάρχοντες πελάτες.

Ζητήστε το επόμενο



και τις προτάσεις του

Γίνετε συνδρομητές σήμερα!

Γραφτείτε συνδρομητές τώρα! Πληροφορίες: Φιλελλήνων 3, Σύνταγμα • Τηλέφωνο: 210 3229394 e-mail: info@nextdeal.gr, press@spiroueditions.gr

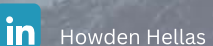
Μαζί, αλλάζουμε τα όρια της ασφάλισης



Ο μεγαλύτερος μεσίτης ασφαλίσεων στην Ελλάδα

Μέλος του Ομίλου Howden Broking Group με \$35δισ. ασφάλιστρα υπό διαχείριση,
15.000 εργαζόμενους & παρουσία σε 50 χώρες

Corporate Solutions, Energy & Renewables, Financial Lines,
Constructions, Employee Benefits, Cyber Insurance,
Advisory Services



Howden Hellas S.A. howden-brokers.com info@howden-brokers.com 1, Kifissias Ave., 11523 ATHENS GR

Howden Hellas Ins and Re Brokers S.A. is registered Greece under company Reg. no: 69057903000 Special Reg. no: 51, TIN: 999510910,
FAE Athinon. Registered address: 1, Kifissias Ave., 11523 ATHENS GR

Το αύριο

δεν μπορεί

να περιμένει



Γι' αυτό στην NN φροντίζουμε την υγεία σας και όλα όσα αγαπάτε. Με ολοκληρωμένα προγράμματα ασφάλισης υγείας που σας παρέχουν ευρεία νοσοκομειακή κάλυψη και πρόσβαση σε σύγχρονες διαγνωστικές υπηρεσίες.

Επιπλέον, με το NN ExtraMed, σας προσφέρουμε με τη διάγνωση μίας σοβαρής πάθησης, ένα σημαντικό κεφάλαιο για τις ανάγκες σας, όσο θα αναρρώνετε.

Γιατί η ζωή είναι πάντα μπροστά.

Μάθετε περισσότερα: nnhellas.gr



You matter