

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 213 • ΜΑΡΤΙΟΣ-ΑΠΡΙΛΙΟΣ 2025 • Euro 5 • www.asfalistikonai.gr

ΠΩΛΗΣΕΙΣ

Πλησιάζοντας μικροεπιχειρηματίες



ΝΑΙ, ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ-ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES



#1 Again

Best Global Insurance
Brand for 6 years
in a row



Interbrand
Best
Global
Brands
2024



*Ανεξάρτητη καταναλωτική έρευνα, που διεξήχθη από την Circana σε δείγμα 3.200 καταναλωτών στην Ελλάδα.



Ασφάλεια στο Διαδίκτυο
Full Cyber Protection

**Κάνουμε πράξη
την ασφάλεια στο διαδίκτυο,
για να σερφάρεις ανέμελα.**

- Πρωτοποριακές καλύψεις
- Πλήρης προστασία από διαδικτυακές απάτες
- Λύσεις για σένα και την οικογένειά σου, με το Full Cyber Protection Family, για πλήρη κάλυψη από διαδικτυακούς/ηλεκτρονικούς κινδύνους και προστασία κατά του εκφοβισμού μέσω διαδικτύου (cyber bullying)
- Δίπλα σου 24/7 για άμεση συμβουλευτική τεχνική υποστήριξη



Ανακάλυψε
τα προγράμματα
και τις καλύψεις τους.

ethnikiasfalistiki.gr

ΕΘΝΙΚΗ
Η Πρώτη Ασφαλιστική

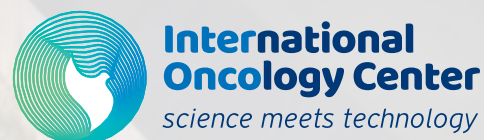
Εδώ, για την επόμενη ημέρα[©]

40 χρόνια πάντα ένα βήμα μπροστά και στην ογκολογία



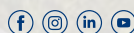
Νέα εποχή στην Ογκολογία εγκαινιάζει ο Όμιλος Ιατρικού Αθηνών.

Στο νέο **Διεθνές Ογκολογικό Κέντρο** του Ιατρικού Διαβαλκανικού Θεσσαλονίκης, παρέχεται διεπιστημονική και **ολιστική φροντίδα σε κάθε ασθενή**, από την έγκαιρη διάγνωση, ως την εξατομικευμένη θεραπεία και τη συνεχή παρακολούθηση, σε υπερσύγχρονους, ειδικά σχεδιασμένους χώρους, υψηλής ασφάλειας αλλά και αισθητικής.



**ΙΑΤΡΙΚΟ
ΔΙΑΒΑΛΚΑΝΙΚΟ
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ**

www.iatriko.gr



Τι έχει αξία για σένα;

Πίσω από ό,τι έχει αξία για σένα, σε υποστηρίζουμε να σχεδιάζεις τη ζωή σου με ασφάλεια.

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company



υγεία

κατοικία

όχημα

κατοικίδιο αποταμίευση

ζωή

επιχείρηση

cyber



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

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



ΤΕΥΧΟΣ 213 • ΜΑΡΤΙΟΣ - ΑΠΡΙΛΙΟΣ 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, ΠΙΡΓΟΣ 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 Τα χρώματα της άνοιξης, της Αναστάσεως και το μαύρο του Άδη και της σκληριάς
- 12** ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ Η Βενετία των Ελλήνων
- 24** ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ Underwriting
- 32** Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» στο DELPHI FORUM
- 34** Άνοδο παραγωγής καταγράφει η συντριπτική πλειοψηφία των ασφαλιστικών
- 38** ΤτΕ: Η «εικόνα» της ασφαλιστικής αγοράς
- 42** Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου: Η Ελλάδα παραμένει επικίνδυνα ανασφάλιστη
- 46** Κερδισμένος ο πολίτης από τη σύμπτυξη του δημόσιου και του ιδιωτικού τομέα στην Υγεία
- 50** Όλο και περισσότεροι Έλληνες ασφαλίζουν την περιουσία τους
- 54** Ασφαλιστική αγορά: Σε ανοδική πορεία με αύξηση παραγωγής 8,7% το 2024
- 56** Ασφαλίσεις Ζωής και Υγείας: Δυναμική ανάπτυξη με 2,3 δισ. ευρώ παραγωγή
- 58** Τα σημαντικότερα κανάλια διαμεσοδιάθεσης στην παραγωγή ασφαλιστρων

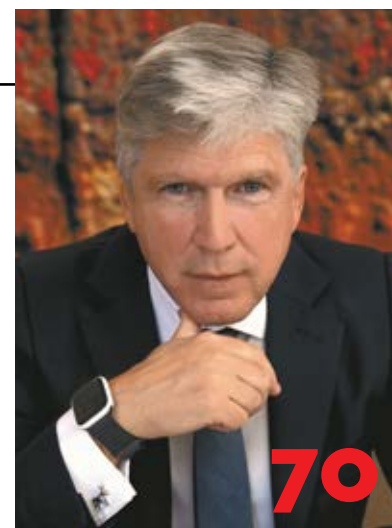


ΓΙΑΝΝΗΣ ΣΤΟΥΡΝΑΡΑΣ

- 64** ΕΘΝΙΚΗ: Χτίζει τον εθνικό πρωταθλητή της ιδιωτικής ασφάλισης
- 70** EUROLIFE: Βράβευσε τους κορυφαίους συνεργάτες της
- 76** GENERALI: Ιστορικό ρεκόρ λειτουργίας με κέρδη 3,8 δισ. ευρώ
- 78** INTERAMERICAN: Συμβάλλει ενεργά στον διάλογο για το μέλλον
- 82** ALLIANZ: Η πιο δυνατή ομάδα σε νέα εποχή
- 88** ERGO: Πρότυπο ανάπτυξης για τον όμιλο
- 92** ΑΦΙΕΡΩΜΑ: Πλησιάζοντας μικροεπιχειρηματίες
- 102** Μν Βίαη Επικοινωνία (Non Violent Communication - NVC)
- 106** MINETTA: Βράβευσε τους ασφαλιστικούς διαμεσοδιαβητές σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη
- 110** Υποστηρίζοντας το παγκόσμιο εμπόριο: Ασφάλεια, τεχνολογία και βιωσιμότητα από την Allianz Trade



ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΜΑΖΑΡΑΚΗΣ



ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΣΑΡΡΗΓΕΩΡΓΙΟΥ



ΘΕΟΔΩΡΟΣ ΚΟΚΚΑΛΑΣ



ΓΙΑΝΝΗΣ ΚΑΝΤΩΡΟΣ

92 ΑΦΙΕΡΩΜΑ ΠΛΗΣΙΑΖΟΝΤΑΣ ΜΙΚΡΟ-ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΕΣ



- 112** ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ Χρήστος Μήλας Διευθυντής Πωλήσεων της ARAG HELLAS
- 115** ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ Κωνσταντίνος Κοντογεώργος Επί 40 χρόνια διευθυντής Πωλήσεων της ARAG HELLAS
- 118** Πανόραμα της Φαρμακευτικής Ιστορίας
- 124** ΕΙΔΗΣΕΙΣ
- 154** ΚΥΠΡΟΣ: Εξαγορές, συγχωνεύσεις και μερίδια αγοράς
- 158** ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ: V2V: Πώς η «συνομιλία» μεταξύ οχημάτων αλληλάζει την ασφάλιση αυτοκινήτου;





ΣΤΟ ΠΡΟΤΥΠΟ ΚΕΝΤΡΟ
ΠΥΡΗΝΙΚΗΣ ΙΑΤΡΙΚΗΣ ΤΟΥ ΕΡΡΙΚΟΣ ΝΤΥΝΑΝ,
ΒΡΙΣΚΕΙΣ ΤΗΝ ΠΙΟ **ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΗ**
ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΗ ΣΤΟΝ ΚΑΡΚΙΝΟ,
ΑΠΟ ΤΗ ΔΙΑΓΝΩΣΗ ΣΤΗ ΘΕΡΑΠΕΙΑ.

Το Κέντρο Διαγνωστικής και Θεραπευτικής Πυρηνικής Ιατρικής του Ερρίκος Ντυνάν είναι το **πρώτο στην Αθήνα** και **μοναδικό ανάμεσα σε ιδιωτικά νοσοκομεία πανελλαδικά** που προσφέρει theranostics: ολοκληρωμένη, εξατομικευμένη προσέγγιση με ακρίβεια στη διάγνωση και πρωτοπορία στη θεραπεία του καρκίνου.

Το Κέντρο διαθέτει υπερσύγχρονα PET/CT, SPECT/CT και θωρακισμένους θαλάμους θεραπείας.

ΕΝΩΝΟΥΜΕ ΤΗΝ ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΗ ΕΜΠΕΙΡΙΑ
ΜΕ ΤΗ ΣΤΑΘΕΡΗ ΚΑΙ ΕΥΕΛΙΚΤΗ
ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗ!



Πρώτη για **9η** συνεχή χρονιά
μεταξύ ασφαλιστικών εταιρειών
Γενικών Ασφαλίσεων & Ζωής

Δείκτης Φερεγγυότητας
297%

www.atlantiki.gr

Ενώνουμε το παρελθόν με το μέλλον, τις ανάγκες
με τις κατάλληλες προτάσεις, το όραμα με την
πραγματικότητα, τα όνειρα με την υλοποίησή τους.



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



Τα χρώματα της άνοιξης, της Αναστάσεως και το μαύρο του Άδη και της σκλαβιάς

Στη δέκατη ένατη (τ) ραψωδία του, ο Όμηρος στην «Οδύσσεια» περιγράφει τη συνομιλία του «ξένου» Οδυσσέα με τη βασίλισσα Πηνελόπη, στο παλάτι της Ιθάκης, λίγο πριν την εκδίκσή του κατά των μνηστήρων. Η Πηνελόπη διηγείται τα βάσανά της και την πίκρα της, που δίνει η μη επιστροφή από τα ξένα του άντρα της. Εκείνος της επιμένει ότι θα γυρίσει. Αυτή με θλίψη του λέει πως ο Θεός σε πένθος την έχει ρίξει και δεν μπορεί να κοιμηθεί από τα βάσανα. Γράφει ο Όμηρος επί λέξει: **«...μα σαν η νύχτα απλωθεί κι όλους τους έχει πιάσει ο ύπνος, ξαπλώνω στο κρεβάτι μου και την ψυχή μου τρώγουν έγνοιες πολλής και σοβαρές, καθώς θρηνοκοπιέμαι»**. Και συνεχίζει παρομοιάζοντας τις σκέψεις της σαν τους σκοπούς και τα κεληδίσματα που αλλιάζει το ανδρόνι, μέσα στα πυκνά φύλλα των δένδρων, η άνοιξη (το έαρ) σαν φθάσει, θρηνώντας το παιδί της που σκότωσε κατά λάθος, όταν ήταν κόρη του βασιλιά των Θηβών, Ζήθου, και ο Δίας τη μεταμόρφωσε σε πτηνό, ανδρόνι...

Η λέξη που πονά πιο πολύ είναι το **έαρ**, μέσα στην άνοιξη που κεληδεύει το ανδρόνι. Έαρ είναι η άνοιξη όπου ανοίγουν οι καρποί, οι ημέρες, ο καιρός. Έαρ, από το έω = πέμπω. «Τότε γαρ προΐενται, εκπέμπονται οι καρποί. Το φθινόπωρο, φθίνουν».

Η άνοιξη είναι η εποχή που όλα τα άνθη ανοίγουν. Τα άνθη από το άνω+θέω. Μεγαλώνοντας πάνε προς τα πάνω και μοσχομυρίζουν. «Τais των ανθών οσμαίς, μόνον χαίρει των ζώων άνθρωπος», γράφει ο Αριστοτέλης.

Μέρες ανοίξεως που κυκλοφορεί και το «ΝΑΙ», έχουμε μεγάλες γιορτές, τον Ευαγγελισμό, την Επανάσταση του 1821, τη μεγάλη εορτή της Ορθοδοξίας, την Ανάσταση, την Πρωτομαγιά, την Εορτή της Μνήμες.

Οι ημέρες του φωτός και αναστάσεως είναι πιο λαμπερές σε αντίθεση με τις νύχτες σκλαβιάς, πνευματικής και σωματικής. Την ημέρα όλα λάμπουν και ημερεύουν. Το φως της ημέρας δεν μας τρομάζει, δεν μας αγριεύει, όπως το σκότος, που φοβίζει.

«Η ημέρα, ημέρα ποιεί», γράφει ο Πλάτων. Σκοτάδι είναι η έλλειψη φωτός όπου επικρατεί ζόφος. Ότι έρχεται από το μέρος του ήλιου, του φωτός είναι καλόν, ευ.

Από τον ήλιο έχουμε θερμότητα, είλη, άλεια-κάλεια, απ' όπου και το καλός, το κάλλος και οι καλλονές. Το καλό είναι χαρά, ευτυχία, ευ. Ότι έρχεται από ήλιο, ανατολή, έχει φως, θερμότητα, ζεστασιά. Η ανατολή είναι η «κροκόπεπλος νύς». Από την ανατολή ηλίου όλα τα ευ, τα ευχάριστα. Ευτυχία, ευκολία, ευοίωνα κ.λπ. Από τη δύση όλα τα δυσ- δυσάρεστα: δυστυχία, δυσοίωνα, δύσμορφα κ.λπ. Το δύω σημαίνει βυθίζομαι στη θάλασσα. Ζοφερός είναι ο σκοτεινός. Το σκοτεινό

μέρος του ορίζοντα και το σκότος του Άδου. Έρεβος είναι το σκότος του Κάτω Κόσμου, ο σκοτεινός τόπος διαβάσεως μεταξύ Γης και Άδου. Μέλλας είναι από το μη + λάω = ορώ. Ότι στερείται φωτός είναι «κενόν φάους», φαίον. Κυανούς είναι ο μαύρος, με χρώμα βαθύ μπλε (κυανοχαίτης ήταν ο Ποσειδών). Και η «ξενική» λέξη «μπλε», bleu, ετυμολογείται εκ του «γλαυκός», με την έννοια «κυανόφαιος». Από τα γερμανικά «blaewe» = γλαυκός, το αντιδάνειο «μπλαβός» («Ο εν τη λέξει λόγος» – Άννα Τζιροπούλου Ευσταθίου – εκδόσεις Γεωργιάδη). Η ημέρα έχει φως, η νύχτα σκότος. «Την δε γην, κύκλω φερόμενην, νύκτα και ημέραν ποιείν», γράφει ο Αριστοτέλης, ενώ ο Σοφοκλής παρατηρεί «κυκλούνται νύκτες τε ημέραι» από περιστροφή της Γης.

Ο Ήλιος ήταν θεός του φωτός, ο αρχαιότερος από τους Ολύμπιους Θεούς, γιος του Τιτάνα Υπερίωνα και της Τιτανίδος Θείας, που κατήγετο από τον Ουρανό και τη Γαία και είχε αδελφή την Ηώ (Αυγή). Το περίφημο άγαλμα Κολλοσσός της Ρόδου παρίστανε τον θεό Ήλιο. Ο **Άδης** ή **Πλούτων** ήταν αδελφός του Δία, του Ποσειδώνα και της Ήρας και βασιλεύε στον Κάτω Κόσμο. Ήταν σκληρός και ανελέητος. Ο Άδης αγάπησε την όμορφη Περσεφόνη, κόρη της θεάς Δήμητρας και του Δία, θεάς της γονιμότητας, που προστάτευε την καλλιιεργημένη γη, την κοσμογονία και ό,τι είχε πάνω της η Γη σε άνθη, καρπούς και ζωή. Ο Άδης την απήγαγε και την πήρε στον Κάτω Κόσμο. Ο Δίας τον διέταξε να τη δώσει πίσω στη Δήμητρα που απειλούσε με ξηρασία τη Γη. Ο Άδης (Πλούτων) συμφώνησε οκτώ μήνες να μένει στον Πάνω Κόσμο και τέσσερις Κάτω.

Ο θεός Ήλιος ήταν εκείνος που αποκάλυψε πού βρισκόταν η Περσεφόνη, όταν η Δήμητρα μετά την απαγωγή την έψαχνε και δεν την έβρισκε. Ο Ήλιος έβλεπε τα πάντα και συχνά ήταν μάρτυρας των καλών και κακών ειδήσεων. Στον Κάτω Κόσμο, στο βασίλειο του Άδη, μόνο ο Ηρακλής, ο Ορφέας και ο Οδυσσέας κατέβηκαν. Ο Όμηρος περιέγραψε το σκοτεινό περιβάλλον και την κατάθλιψη που κυριαρχούσε εκεί. Ο Τάνταλος ήταν ένας από τους πιο βαριά τιμωρημένους στον Άδη, καταδικασμένος σε αιώνια δίψα και πείνα, λόγω αλαζονείας επειδή έκλεψε το νέκταρ και την αμβροσία, θεϊκά μυστικά, για να τα χαρίσει στους θνητούς. Ο Ορφέας κατέβηκε στον Άδη για να επαναφέρει στη ζωή την αγαπημένη του γυναίκα, Ευρυδίκη, που τη δάγκωσε ένα φίδι και πέθανε. Η μουσική του μάγεψε όλους στον Κάτω Κόσμο, όλοι ξέχασαν τα μαρτύριά τους, ο Σίσυφος, ο Τάνταλος, οι Δαναΐδες. Ο Άδης με την Περσεφόνη δέχτηκαν να του τη δώσουν, με όρο να μη γυρίσει να τη δει καθώς θα βγαίνουν. Εκείνος, όμως, δύσπιστος, γύρισε να δει αν τον ακολουθεί και εκείνη πέθανε οριστικά και δεν γύρισε στον Ορφέα. Και για τον Φαέθοντα, γιο του Ήλιου, διηγούνται πολλὰ και την προσπάθειά του να οδηγήσει το άρμα του πατέρα του, Ήλιου, αλλά δεν τα κατάφερε.

Προτείνω να ψάξετε στα λεξικά τις σχετικές έννοιες των αρχαίων Ελλήνων για το **φως** και τα **χρώματα**, τη **νύκτα**, το **σκότος**, το **έαρ**, την **ημέρα**, την **αυγή**, τον **όρθρο**, τη **λητώ** (νύξ εκ του λήθη φροντίζων), το **ηλεκόφως**, το **δειλινό**, το **βράδυ** (έρχεται βραδέως), το **σούρουπο**, το **μέλλας**, το **ερυθρόν**, το **πορφυρόν**, το **άλικο**, το **ρόδινο**, το **ωχρόν**, την **ώχρα**, το **αργυρόν**, το **σίδηρον** (από το ρήμα σίζω = συρίζω), την **ίδη** = λάμψη μετάλλου, το **φεγγάρι**, τον **αστέρα** (κρέμεται χωρίς στάση), τον **Γαλαξία**, τον **ουρανό**, τη **σελήνη** κ.λπ.

Μέρες εορτών Μεγάλης Εβδομάδος και Αναστάσεως Ορθόδοξων Ελλήνων πολλές λέξεις γεμάτες χρώματα και μηνύματα θα ακουστούν στις Ακολουθίες των Εκκλησιών, δυστυχώς για μεγάλο μέρος των συνανθρώπων μας ΑΓΝΩΣΤΕΣ ΛΕΞΕΙΣ, κενές περιεχομένου γι' αυτούς λόγω ΠΑΙΔΕΙΑΣ υποβαθμισμένης εν πολλοίς από κακές πολιτικές νεοελλήνων υπουργών.

Στη μεγάλη εορτή Αγίου Γεωργίου (23 Απριλίου) ακούγεται και ένας ύμνος που μαρτυρεί όσα γράφω: Θαυμάστε λέξεις και έννοιες ανοίξεως: **«Ανέτειλε το Έαρ· δεύτε ευωχηθώμεν! εξέλαμψεν η Ανάστασις Χριστού· δεύτε ευφρανθώμεν! η του αθλοφόρου μνήμη τους πιστούς παιδρύνουσα ανεδείχθη· διό, φιλέορτοι δεύτε μυστικώς αυτήν πανηγυρίσωμεν...»**.

Αναστάσιμοι ύμνοι και αναφορές θα ακούγονται στις εκκλησίες μέχρι και 40 ημέρες μετά το Πάσχα, γι' αυτό και παραθέτω κάτι σχετικό με Άδη και Ανάσταση:

«Ει και εν τάφω κατήλθες Αθάνατε, αλλὰ του Άδου καθείλεις την δύναμιν και ανέστης ως νικητής Χριστέ ο Θεός, γυναιξί Μυροφόροις φθεγγάμενος χαίρετε και τοις σοις Αποστόλοις ειρήνην δωρούμενος, ο τοις πεσούσι παρέχων Ανάστασιν».

Κληίνοντας, εύχομαι σε όλους Χρόνια Πολλά με λόγια του εθνικού μας ποιητή, Διονύσιου Σολωμού, από το ποίημα «Η ΗΜΕΡΑ ΤΗΣ ΛΑΜΠΡΗΣ»:

«Χριστός Ανέστη! Νέοι και γέροι και κόραις όλοι, μικροί, μεγάλοι, ετοιμαστήτε.

Μέσα στις εκκλησίες ταις δαφνοφόραις με το φως της χαράς συμμαζωχτείτε.

Ανοίξτε αγκαλιές ειρηνοφόρες μπροστά στους Αγίους και φιληθήτε.

Φιληθήτε γλυκά χείλη με χείλη, πέστε "Χριστός Ανέστη, εχθροί και φίλοι"»!

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ

ΠΗΓΕΣ

1. Λεξικό Νέα Δομή-Άδης, 2. «Ο ΕΝ ΤΗ ΛΕΞΕΙ ΛΟΓΟΣ» – Εκδ. Γεωργιάδη, 3. «Χρέος εις την ελευθερία» – Δ. Σολωμός, 4. Ομήρου «Οδύσσεια» – Εκδ. Ζήτρος, 5. Δ. Σολωμός: «Η Ημέρα της Λαμπρής».

Η ΒΕΝΕΤΙΑ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΩΝ

Η ΙΔΡΥΣΗ ΤΟΥ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟΥ ΒΥΖΑΝΤΙΝΩΝ ΚΑΙ ΜΕΤΑΒΥΖΑΝΤΙΝΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ

Εμμανουήλ Τζάνε Μπουνιαλή, ιερέως, Το «Χαίρε» των Μυροφόρων (β' μισό 17ου αι.).





Η Άκρα Ταπείνωσις. Κρητική τέχνη (αρχές 17ου αι.).

Το 1948, διμερής μεταξύ Ελλάδας και Ιταλίας συμφωνία, γνωστή ως «Συμφωνία Καψάλη-Σφόρτζα», επέτρεπε την επαναλειτουργία στην Αθήνα της Ιταλικής Αρχαιολογικής Σχολής και του Ιταλικού Μορφωτικού Ινστιτούτου και σε αμοιβαιότητα την ίδρυση στη Βενετία ελληνικού επιστημονικού ιδρύματος με την επωνυμία «Ελληνικό Ινστιτούτο Βυζαντινών και Μεταβυζαντινών Σπουδών». Αβέβαιο διαγραφόταν τότε το μέλλον της μαραμμένης ελληνορθόδοξης κοινότητας, που είχε στα πρώτα μεταπολεμικά χρόνια ευάριθμα μέλη. Μετά την κατάργηση του θεσμού της επιτροπείας, ο τελευταίος κυβερνητικός επίτροπος, δικηγόρος Gaetano Duse, κάλεσε στις 6 Φεβρουαρίου 1949 Έκτακτη Γενική Συνέλευση, με θέμα την εκλογή Διοικητικού Συμβουλίου, στο οποίο θα παρέδιδε την εξουσία.

Πρόεδρος της κοινότητας εξελέγη ο μεγαλοεπιχειρηματίας Λευκαδίτης Γεράσιμος Μεσσήνης, συμπατριώτης του παλίου εκείνου «Ιωάννη μαραγκού από την Αγία Μαύρα», που είχε εκπροσωπήσει στις βενετικές αρχές τους Έλληνες, όταν το 1498 ζητούσαν επιτακτικά την ίδρυση Αδελφότητας. Λευκαδίτες, ροιπών, βρέθηκαν να πρωτοστατούν στις μεγάλες στιγμές που προσδιόρισαν τις τύχες των Ελλήνων της Βενετίας. Άνθρωπος με ανοικτούς ορίζοντες σκέψης, ο Μεσσήνης είχε καταλάβει ότι για να επιβιώσει η κοινότητα ήταν ανάγκη να συνδεθεί με το υπό σύσταση ελληνικό επιστημονικό κέντρο. Για να μπορέσει να συνεχίσει το έργο της, απαραίτητη ήταν η μεταλλήλαγή της (in mutata veste) σε πολιτιστικό οργανισμό. Με το πνεύμα αυτό, αποφάσισε τότε η κοινότητα να παραχωρήσει τη διαχείριση της πολιτισμικής κληρονομιάς του ελληνισμού της Βενετίας



Εμμανουήλ Τζανφουρνάρη, Η Παναγία του Πάθους (π. 1600).

στο Ινστιτούτο. Κληροδότησε στο επιστημονικό κέντρο την περιουσία της, μαζί με τους καλλιτεχνικούς, έντυπους και αρχαιολογικούς θησαυρούς της, με τον όρο να συντηρείται το σωματείο και να διατηρείται η ορθόδοξη λατρεία. Δημιουργήθηκε έτσι στην πόλη του Αγίου Μάρκου μια σπουδαία πολιτιστική τράπεζα, που ανέλαβε να κινεί τον τρεχούμενο πνευματικό λογαριασμό που είχαν ανοίξει πριν από αιώνες οι Έλληνες μέτοικοι στη Βενετία.

Η απόφαση της κοινότητας είναι καταχωρισμένη, ιταλικά και ελληνικά, στο 16ο Βιβλίο Πρακτικών των Γενικών Συνελεύσεων (Capitolare) ετών 1878-1990:

...Συγκροτηθέντος τοιουτοτρόπως του επταμελούς σώματος, το οποίον αποτελεί το Διοικητικόν Συμβούλιον της Κοινότητος (άρθρο] 12), επηκολούθησεν η ανάγνωσις του κειμένου της αποφάσεως, το συνταχθέν από κοινού μεταξύ της Ιταλικής και Ελληνικής Κυβερνήσεως, κατόπιν της συμφωνίας της υπογραφείσης την 21η Σεπτεμβρίου 1948. Μετά το τέλος της αναγνώσεως του ειρημένου κειμένου, έλαβον τον λόγον οι κ.κ. Αχιλλεύς Γκουράτο και Αργυρός Λυκούδης, οι οποίοι εξήτησαν μερικάς εξηγήσεις. Εις τα[ύ]τας απήντησαν κατά τρόπον εξαντλητικόν ο Πρόεδρος και ο Αντιπρόεδρος Μέρτζιος και η απόφασις εγένετο αποδεκτή ομοθυμωσ, διά βοής, από όλους τους παρόντας, οι οποίοι και υπέγραψαν το παρόν πρακτικόν. Η Συνέλευσις, η οποία διεξήχθη εν παραδειγματική τάξει και εις μίαν ατμόσφαιραν ομονοίας, αξίας παντός επαίνου, διελήθη την 11.45 π.μ.



Η Παναγία με τον Χριστό, τους Αποστόλους και τους Αγίους (μέσα 14ου αι.). Η εικόνα μεταφέρθηκε στη Βενετία πιθανότατα από την Κωνσταντινούπολη.

Ιδού το εγκριθέν κείμενον: Η Συνέλευσις, λαβούσα υπ' όψιν: 1) ότι η Ελληνική Κυβέρνησις απεφάσισε να ιδρύση εν Βενετία Ελληνικόν Ινστιτούτον Βυζαντινών και Μετα-Βυζαντινών Σπουδών, 2) ότι κατόπιν συμφωνίας από 21 Σεπτεμβρίου 1948 μεταξύ της Ιταλικής Κυβερνήσεως και της Ελληνικής Κυβερνήσεως, η πρώτη ανέλαβε την υποχρέωσιν να συγκατατεθή εις την ίδρυσιν του ειρημένου Ινστιτούτου και να υποβοηθήσθην την ανάπτυξιν του, λαβούσα υπ' όψιν ότι η ίδρυσις του Ελληνικού Ινστιτούτου Βυζαντινών και Μετα-Βυζαντινών Σπουδών εν Βενετία θα εξυπηρετήσθην ένα εκ των κυρίων σκοπών της Κοινότητος, τούτέστι την ανάπτυξιν της ελληνικής παιδείας διά της μελέτης της Βυζαντινής και μετα-Βυζαντινής, αποφασίζει να εξουσιοδοτήσει το Προεδρείον της Κοινότητος όπως μεταβιβάσθην, τηρουμένων των όρων του κανονισμού, εις το Ελληνικόν Ινστιτούτον Βυζαντινών και Μετα-Βυζαντινών Σπουδών της Βενετίας την τωρινήν ιδιόκτητον περιουσίαν της Κοινότητος, ως αυτή εμφανίζεται εις την επισυνημμένην κατάστασιν, υπό τους όρους: 1) Το Ελληνικόν Ινστιτούτον Βυζαντινών και Μετα-Βυζαντινών Σπουδών αναλαμβάνει την υποχρέωσιν ίνα συμπληρώσθην τα έσοδα της Κοινότητος εις βαθμόν αποχρώντα προς επίτευξιν των επομένων σκοπών: α) την διατήρησιν της Ελληνορθόδοξου θρησκείας εν Βενετία και β) την περίθαλψιν των απόρων της Κοινότητος,



την εκπαίδευσιν των τέκνων των και την ταφήν των θνησκότων εξ αυτών. 2) Εις την Ελληνορθόδοξον Κοινότητα Βενετίας θα εξασφαλισθή ανάλογος συμμετοχή εις την διοίκησιν του Ινστιτούτου Βυζαντινών και Μετα-Βυζαντινών Σπουδών. 3) Εν η περιπτώσει ήθελε παύση υφιστάμενον το Ελληνικόν Ινστιτούτον Βυζαντινών και Μετα-Βυζαντινών Σπουδών Βενετίας, θα αποδοθούν εις την Ελληνο-

ρθόδοξον Κοινότητα Βενετίας τα περιουσιακά στοιχεία τα παρ' αυτής μεταβιβασθέντα εις το ειρημένον Ινστιτούτον ή θα αποδοθή η ανάλογος αξία των. Επιφυλάσσεται τέλος το δικαίωμα να διεκδικήσας απαιτήσεις της Κοινότητος έναντι τρίτων.

Ακολουθούν οι υπογραφές: Γρηγόριος Σταμπόγλης, Γεράσιμος Μεσσήνης, Δημήτριος Τσιώμος, Τ. Τυπάλδος Φο-

ρέστης, Αθικιβιάδης Κοεμτζόπουλος, Pericle Triantafillis, Γεώργιος Βογιατζίδης, Αλέκος Σιασιαμάνης, Αναστάσιος Κουτσουρέλλος, Ροθάνδος Βιανέλλης, Νικόλαος Παυλίδης, Ποσειδών Κύρκος, Λάζαρος Γαζένης, Πανταλής Κιριμιλίδης, Αθικιβιάδης Γιατζόγλου, Πασχαλινός Κύρκος, Όσκαρ Βιανέλλης, Βαλέριος Αμπρό, Γ. Κ. Ανανιάδης, Aristide Spiro, Ιωάννης Χιλιχορονίτης, Alessandro Gurato, Achille

Gurato, Giovanni Gurato, Sandro Spiro, Nico Stavridis, Emilio Gurato, Nello Stamboglis, Giulio Stamboglis, Nissianakis Emanuel, Francesco Bagliano, Antonio Vagliano, Constantino Mergios, Giorgio Spiro, Vittorio Gurato, Constantino Silvestri, Eleuterio Rigopoulos, Alcibiade Papinghis, Sergio Licudis, Argiro Lycudis.

Το Ινστιτούτο εγκαταστάθηκε στο αναγεννησιακό μέγα-



Πάλλα αθηναίου. Η Παναγία με τον Χριστό στον τύπο της Νικοποιοῦ, Προφήτες, Απόστολοι, Άγιοι και Αγίες (βενετική ζωγραφική των αρχών του 14ου αι.).



Η εις Άδου Κάθοδος (τέλη 16ου αι.)



Η παραβολή του Τελώνου και του Φαρισαίου (αρχές 17ου αι.).
Έργο πιθανότατα του Βενέδικτου Εμπορίου.



Εμμανουήλ Τζάνε Μπουνιαλή, ιερέως, Η ανάβλεψη του τυφλού (1986).

πο της άθλητε Φλαγγινείου Σχολής και άρχισε να λειτουργεί το 1958. Σκοπός του είναι η μελέτη της ιστορίας και του πολιτισμού του βυζαντινού, μεταβυζαντινού και νεότερου ελληνισμού, με βάση τις πηγές που φυλάσσονται στα αρχεία και τις βιβλιοθήκες της Ιταλίας. Εξετάζοντας μέσω των υποτρόφων και των φιλοξενουμένων του τις αμοιβαίες επιδράσεις ανάμεσα στον βυζαντινό και στον νεότερο Ελληνισμό από τη μία μεριά και τη Δύση από την άλλη, το κέντρο έχει να επιδείξει επιστημονική ροή σαράντα ετών. Στη διάρκεια των τεσσάρων αυτών δεκαετιών, επέτυχε να φωτίσει ερευνητικές περιοχές, δύσβατες και άγνωστες ως τότε, να αξιοποιήσει το υλικό των πηγών, να εμπλουτίσει την προβληματική, να δημιουργήσει, τέλος, ερευνητικά

εναύσματα και πολυαπλά δίκτυα διεθνούς επικοινωνίας. Φυτώριο διαμόρφωσης νέων επιστημόνων, χώρος συνέντευξης ιδεών και εστία ανταλλαγής απόψεων, το Ίδρυμα έχει αφιερωθεί στην προβολή των πολιτιστικών θησαυρών που διατηρούνται στη Βενετία. Με την καθοδήγηση των κατά καιρούς διευθυντών του, Σοφίας Αντωνιάδη (1955-1966), Μανούσου Μανούσκα (1966-1982) και Νικολάου Παναγιωτάκη (1989-1997) και με τη βοήθεια και στήριξη των υποτρόφων και φιλοξενουμένων του ερευνητών, το Ινστιτούτο Βυζαντινών και Μεταβυζαντινών Σπουδών κατέβαλε και συνεχίζει να καταβάλλει προσπάθειες για την εξέλιξη και προώθηση της επιστημονικής γνώσης.

Η ΠΟΛΙΤΙΣΤΙΚΗ ΚΛΗΡΟΝΟΜΙΑ

Παρατίθεται συνοπτική περιγραφή του περιεχομένου της συλλογής εικόνων, της βιβλιοθήκης, του αρχείου και της συλλογής προσωπογραφιών του Ινστιτούτου, με τη βασική βιβλιογραφία. Για να μπορέσει να αντιληφθεί ο χρή-

στης του άρθρου τον πλούτο και την ποικιλία του αρχαιικού υλικού, παρέχονται δείγματα πηγών και πληροφορίες που αφορούν τα κυριότερα χειρόγραφα και τις αρχαιακές σειρές.



Εμμανουήλ Τζάνε Μπουνιαλή, ιερέρως, *Η ψηλάφηση του Θωμά* (β' μισό 17ου αι.).

ΣΥΛΛΟΓΗ ΕΙΚΟΝΩΝ

Η συλλογή εικόνων στο Μουσείο του Ελληνικού Ινστιτούτου και στον Ναό του Αγίου Γεωργίου είναι μοναδική στο είδος της, γιατί περιλαμβάνει ορισμένα από τα αριστουργήματα της βυζαντινής και μεταβυζαντινής τέχνης των φορητών εικόνων. Η συλλογή ανήκε στην Ελληνική Αδελφότητα της Βενετίας και σχηματίστηκε από δωρεές των μελών της. Άλλες εικόνες ήρθαν με τους πρόσφυγες από διάφορα ελληνικά εδάφη, ιδιαίτερα την Κρήτη, καλλιτεχνική εστία του ορθόδοξου κόσμου μετά την Άλωση, και άλλες ζωγραφίστηκαν στην ίδια τη Βενετία.

Ώχωριστή θέση στη συλλογή έχουν οι λιγοστές εξαιρετικές εικόνες κωνσταντινουπολίτικης τέχνης του 14ου αιώνα: ο Χριστός Παντοκράτορας, που κοσμεί το τέμπλο του Ναού του Αγίου Γεωργίου, ο Χριστός εν δόξα και η Παναγία με τον Χριστό, τους Αποστόλους και τους Αγίους, οι οποίες εκτίθενται στο Μουσείο. Στα τέλη του αιώνα μπορεί να χρονολογηθεί η εικόνα η *Εισ Άδου Κάθοδος*, με παράσταση του Χριστού σε δόξα που πατά στις πύλες του Άδη και ανασκώνει τον Αδάμ, πλαισιωμένος από τους προφήτες, τους βασιλείς και τους δικαίους.

Η ιταλική τέχνη του 14ου αιώνα αντιπροσωπεύεται με δύο ιδιαίτερα σημαντικά έργα. Στις αρχές του αιώνα χρονολογείται η πάλα αλταρίου με την Παναγία στον τύπο της



Κωνσταντίνου Τζάνε, *Ο Απόστολος Θωμάς* (1670).

Νικοποίου που περιβάλλεται από αγγέλους σεβίζοντες, Προφήτες, Αποστόλους και Αγίους δεομένους, σε τρεις σειρές, έργο βενετικής τέχνης με έντονη τη βυζαντινή επίδραση. Στον 14ο αιώνα ανήκει και ο μεγάλος σταυρός που είχε τοποθετηθεί, σύμφωνα με αρχειακή μαρτυρία, στο ιερό της πρώτης πρόχειρης εκκλησίας, η οποία οικοδομήθηκε πριν από τον Ναό του Αγίου Γεωργίου. Ο σταυρός αποδίδεται στον Marco, αδελφό του Paolo Veneziano.

Οι περισσότερες από τις εικόνες που εκτίθενται στο μουσείο είναι έργα Κρητικών ζωγράφων και εκπροσωπούν όλες τις τάσεις που καθιερώθηκαν στο νησί από τον 15ο ως τον 17ο αιώνα. Τα έργα αυτά δημιουργήθηκαν από ζωγράφους που ήταν οι περισσότεροι ευκατάστατοι αστοί επαγγελματίες και εκφράζουν τη νοοτροπία και τις ροπές μιας κοινωνίας, η οποία αναπτύχθηκε σε μια περιοχή, όπου η βυζαντινή παράδοση συναντήθηκε και επικοινωνήσε με τη δυτική. Στο ιδιαίτερο αυτό πολιτιστικό κλίμα ανατράφηκε ο Δομήνικος Θεοτοκόπουλος ο Κρης, ζωγράφος με σπάνια δεξιότητα, που η καλλιτεχνική του παραγωγή εγγράφεται στη μεγάλη ευρωπαϊκή τέχνη. Εκτός από τα σημαντικά ανυπόγραφα έργα, η συλλογή φιλοξενεί εικόνες με την υπογραφή των πιο φημισμένων Κρητικών ζωγράφων.

Στον 15ο αιώνα χρονολογούνται η ωραία εικόνα της Γέννησης του Χριστού με το κομψό βενετικό πλαίσιο και η εικόνα της Ανάληψης που αποδίδεται στον Ανδρέα Ρίτσο (περ. 1421-1492) πριν από το 1503), ενώ στα τέλη του αιώνα τοποθετούνται οι δύο εικόνες της Κοίμησης της Θεοτόκου



Ο Χριστός εν δόξα και οι Δώδεκα Απόστολοι (μέσα 14ου αι.). Η εικόνα δωρήθηκε στην Αδελφότητα από τη Μεγαδούκισσα Άννα Παλαιολογίνα Νοταρά.

και η εικόνα με τον Άγιο Γεώργιο δρακοντοκτόνο που έχει στο σώμα του δράκου το οικόσημο του παραγγελιοδότη. Στην ίδια περίοδο ή στις αρχές του 16ου αιώνα, μπορεί

να χρονολογηθεί η μεγάλη εικόνα «Μη μου άπτου», που παριστάνει τη συνάντηση της Μαρίας Μαгдаληνής με τον αναστημένο Χριστό. Στον 16ο αιώνα ανήκουν η Δέηση με



Κωνσταντίνου Τζάνε, *Μαρία η Μαгдаληνή* (β' μισό 17ου αι.).



Εμμανουήλ Λαμπάρδου, *ο Ευαγγελιστής Ιωάννης και ο Πρόχορος στο σπήλαιο της Πάτμου* (1602).

τους αφιερωτές Ιωάννη και Γεώργιο Μάνεση, έργο ανώνυμου ζωγράφου (1546), η οποία βρίσκεται στον ναό, και η Παναγία εν δόξη, με τους Προφήτες και παράσταση του δωρητή Ιωάννη Μούρμουρη, ιδιαίτερα ενδιαφέρουσα από την άποψη της εικονογραφίας.

Ο Μιχαήλ Δαμασκηνός (περ. 1535 † 1592 ή 1593) θεωρείται ο σημαντικότερος Κρητικός ζωγράφος φορητών εικόνων του δεύτερου μισού του 16ου αιώνα. Το 1574 πρέπει να ήταν ήδη γνωστός, γιατί η Ελληνική Αδελφότητα αποφάσισε να τον καλέσει στη Βενετία, όπως πιο πάνω αναφέρθηκε, για να διακοσμήσει τον Ναό του Αγίου Γεωργίου. Έργα του είναι στο Μουσείο η μεγάλη εικόνα της Παναγίας της Οδηγήτριας και η εικόνα του Αγίου Αθανασίου, και στον ναό οι παραστάσεις του ιερού και της προθέσεως, καθώς και οι περισσότερες εικόνες του τέμπλου. Από τους παραγωγικότερους σγουράφους της εποχής του ήταν ο Γεώργιος Κλήντζας από τον Χάνδακα (περ. 1530-1608). Στο Μουσείο υπάρχουν τρία από τα σημαντικότερα έργα του: η μεγάλη εικόνα της Δευτέρας Παρουσίας, η εικόνα με την παράσταση του ύμνου «Επί Σοι χαίρει» και το ιδιαίτερα ενδιαφέρον τρίπτυχο με την ξυλόγλυ-

πτη επίστεψη, στην εσωτερική όψη του οποίου απλώνεται η Δευτέρα Παρουσία, ενώ στις εξωτερικές όψεις των πλάγιων φύλλων εικονίζονται η Προσκύνηση των Μάγων και η Κοίμηση της Παναγίας. Στα τέλη του 16ου αιώνα και στις αρχές του επόμενου χρονολογούνται τα έργα ενός άηλου καλού ζωγράφου, του Εμμανουήλ Λαμπάρδου (1587-1631), που ζωγράφησε τις εικόνες του Αγίου Μηνά, της Παναγίας του Πάθους, του Ευαγγελιστή Ιωάννου με τον Πρόχορο, καθώς και της Σταύρωσης, στον Ναό του Αγίου Γεωργίου, με τους αφιερωτές Μάρκο και Αντώνιο Πάντιμο (1613-1618). Στην ομάδα των συντηρητικών ζωγράφων του 17ου αιώνα, που ακολουθούν την παράδοση, περιλαμβάνεται και ο Φραγκιάς Καβερτζάς (1615 † πριν από το 1648). Έργο του είναι η εικόνα της Δευτέρας Παρουσίας, με παράσταση, στο κάτω μέρος, της δωρήτριας μοναχής Ευγενίας Τραπεζοντιοπούλας.

Ο ζωγράφος Εμμανουήλ Τζανφουρνάρης, από την Κέρκυρα, έζησε στα τέλη του 16ου και τις πρώτες δεκαετίες του 17ου αιώνα. Μαθητής του Θωμά Μπαθά, από τον οποίον κληρονόμησε όλα του τα σχέδια, ο ζωγράφος ήταν μέλος της Ελληνικής Αδελφότητας της Βενετίας από το 1600 ως το 1631. Ο γιος του, Θεοφύλακτος, ιερέας, κληροδότησε με διαθήκη του στην ορθόδοξη εκκλησία της Βενετίας εικόνες, έργα πιθανότατα του πατέρα του. Συντηρητικός, προσηλωμένος σε εικονογραφικά πρότυπα παλαιότερης περιόδου είναι ο Ρεθεμνιώτης εικονογράφος Εμμανουήλ Τζάνες Μπουνιαλής (περ. 1610 † 1690), αδελφός του Μαρίνου, ποιητή του «Κρητικού Ποιήμου». Ο Τζάνες κατέφυγε μετά την τουρκική κατάκτηση του Ρεθύμνου (1646) στην Κέρκυρα και από εκεί προωθήθηκε στη Βενετία, όπου έγινε εφημέριος του Ναού του Αγίου Γεωργίου, παραμένοντας εκεί ως τον θάνατό του. Στο Μουσείο σώζονται πολλά έργα του, ανάμεσα στα οποία διακρίνονται ο Άγιος Ιωάννης της Κλήμακος, η Ρίζα του Ιεσσαί με την Παναγία παιδίσκη ανάμεσα στον Ιωακείμ και στην Άννα, η Ψηλάφηση του Θωμά και η Θεραπεία του παραλυτικού. Στην εκκλησία, ο Τζάνες επιζωγράφησε επίσης τις εικόνες των Ιεραρχών στο ιερό, τις οποίες είχε φιλοτεχνήσει στο παρελθόν ο Δαμασκηνός. Σύγχρονος του Τζάνε ήταν ο Θεόδωρος Πουλάκης, από τα Χανιά (περ. 1620 † 1692), μέλος της Ελληνικής Αδελφότητας της Βενετίας, ο οποίος ακολουθεί δυτική τεχνοτροπία στη ζωγραφική του. Χαρακτηριστικό έργο της τέχνης του, επηρεασμένο από φλαμανδική χαλκογραφία της εποχής, είναι η πολυχρωμή εικόνα της Κιβωτού του Νώε. Τέλος, στον 18ο αιώνα χρονολογούνται οι εικόνες της Σταύρωσης (1711) και της Θείας Λειτουργίας του ζωγράφου Ιωάννη Μόσκου (1657-1711).

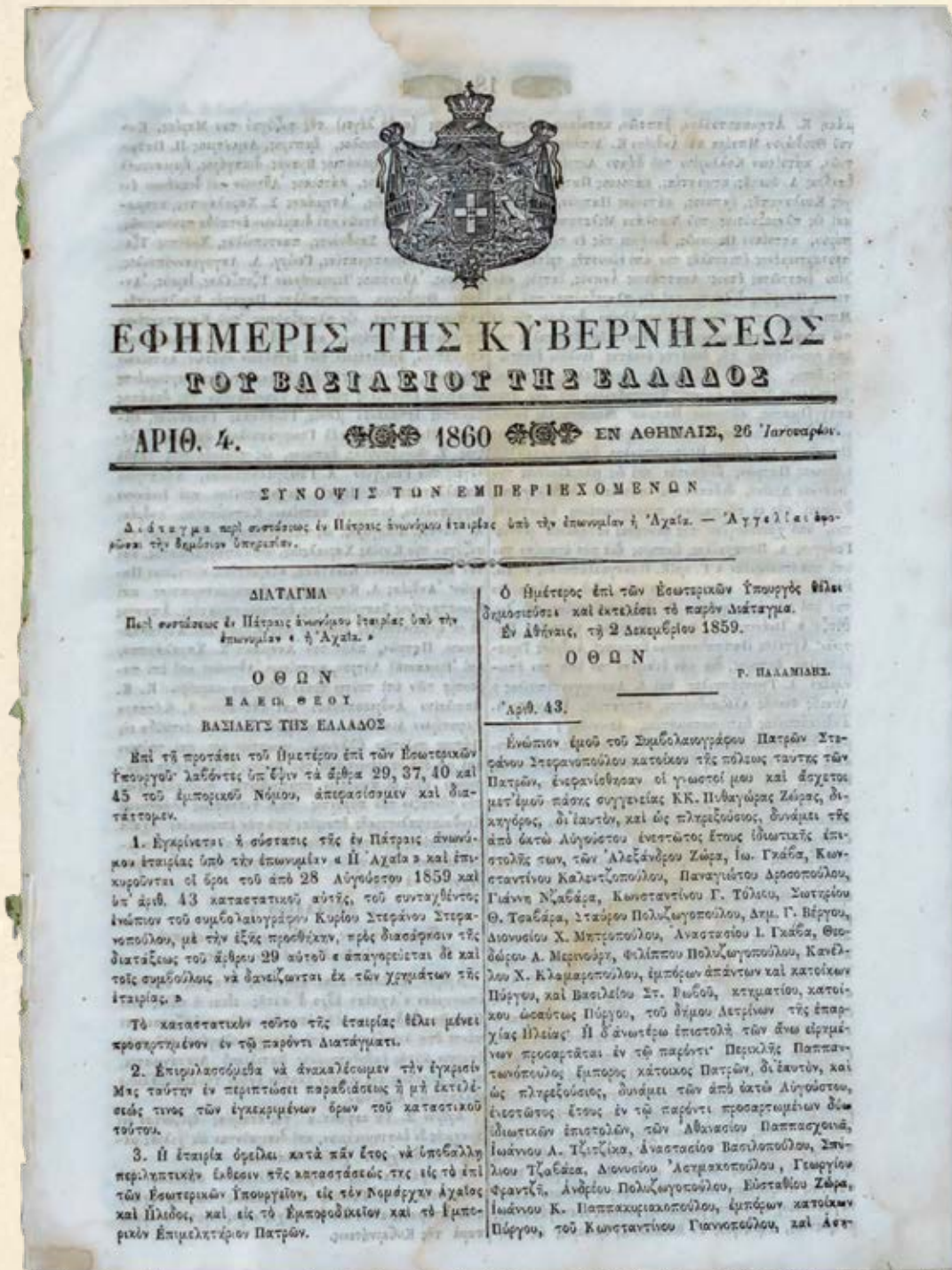
Στο Μουσείο εκτίθενται ακόμη άμφια, εκκλησιαστικά κειμήλια, χρυσά κειμήλια, χρυσά και αργυρά μικροτεχνήματα (ζώνες, σταυροί κ.ά.) **ΝΑΙ**

ΠΗΓΗ: Χρύσα Α. Μαλιτζού, *Η Βενετία των Ελλήνων*, Εκδόσεις Μίλητος

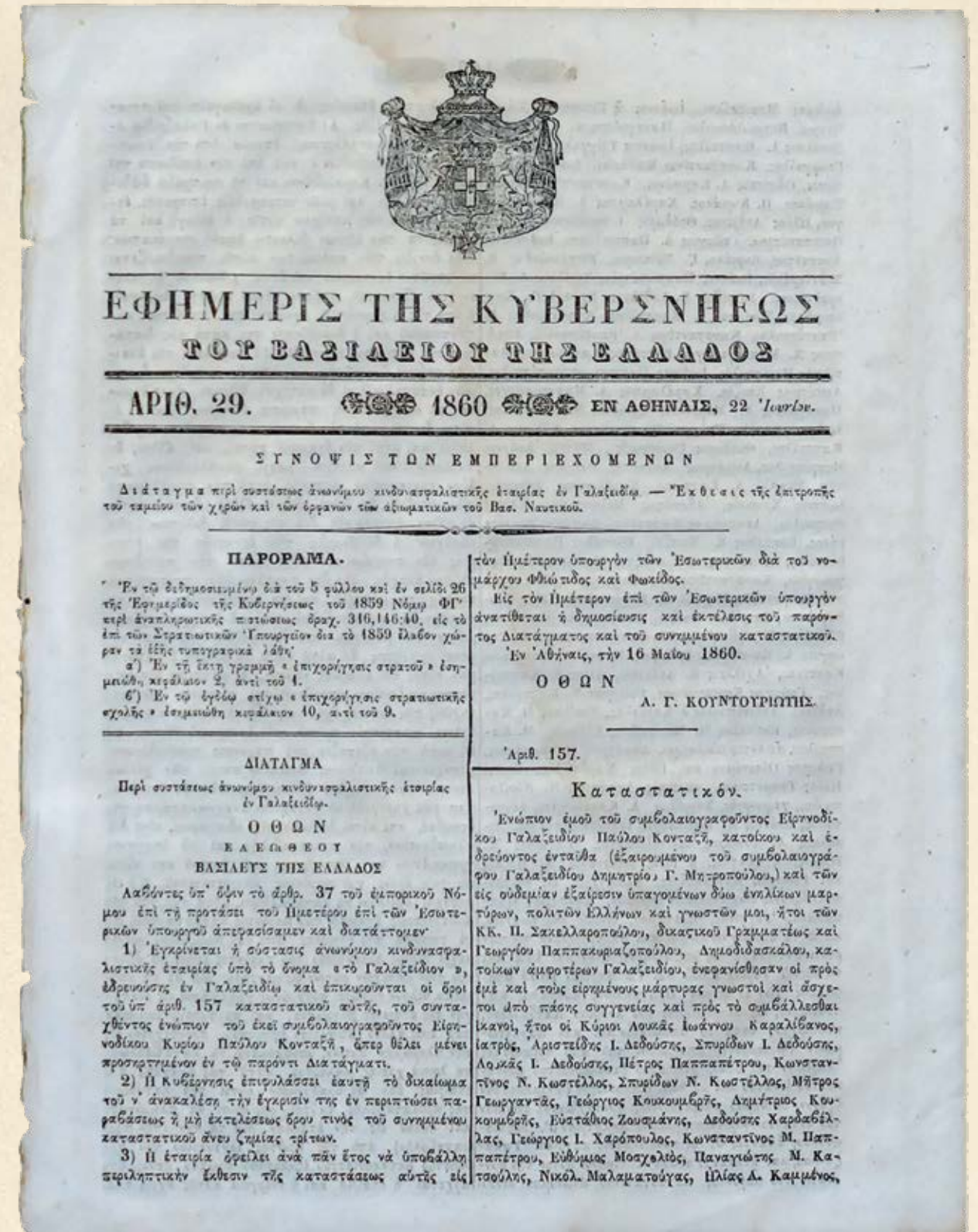
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ underwriting

ΜΙΑ ΣΤΗΛΗ ΑΠΟ ΤΟ 1990 | Επιμέλεια: ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΙΣΤΟΡΙΑ έτος 1860



Η ΑΧΑΪΑ Ανώνυμος Ασφαλιστική Εταιρεία (εν Πάτραις) - ΕΦΗΜΕΡΙΣ ΤΗΣ ΚΥΒΕΡΝΗΣΕΩΣ ΤΟΥ ΒΑΣΙΛΕΙΟΥ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ Περί συστάσεως της Εταιρείας (Περιέχει το Καταστατικό με όλα τα ονόματα των μετόχων και λεπτομερείς όρους διαχείρισης και λειτουργίας), 1860.

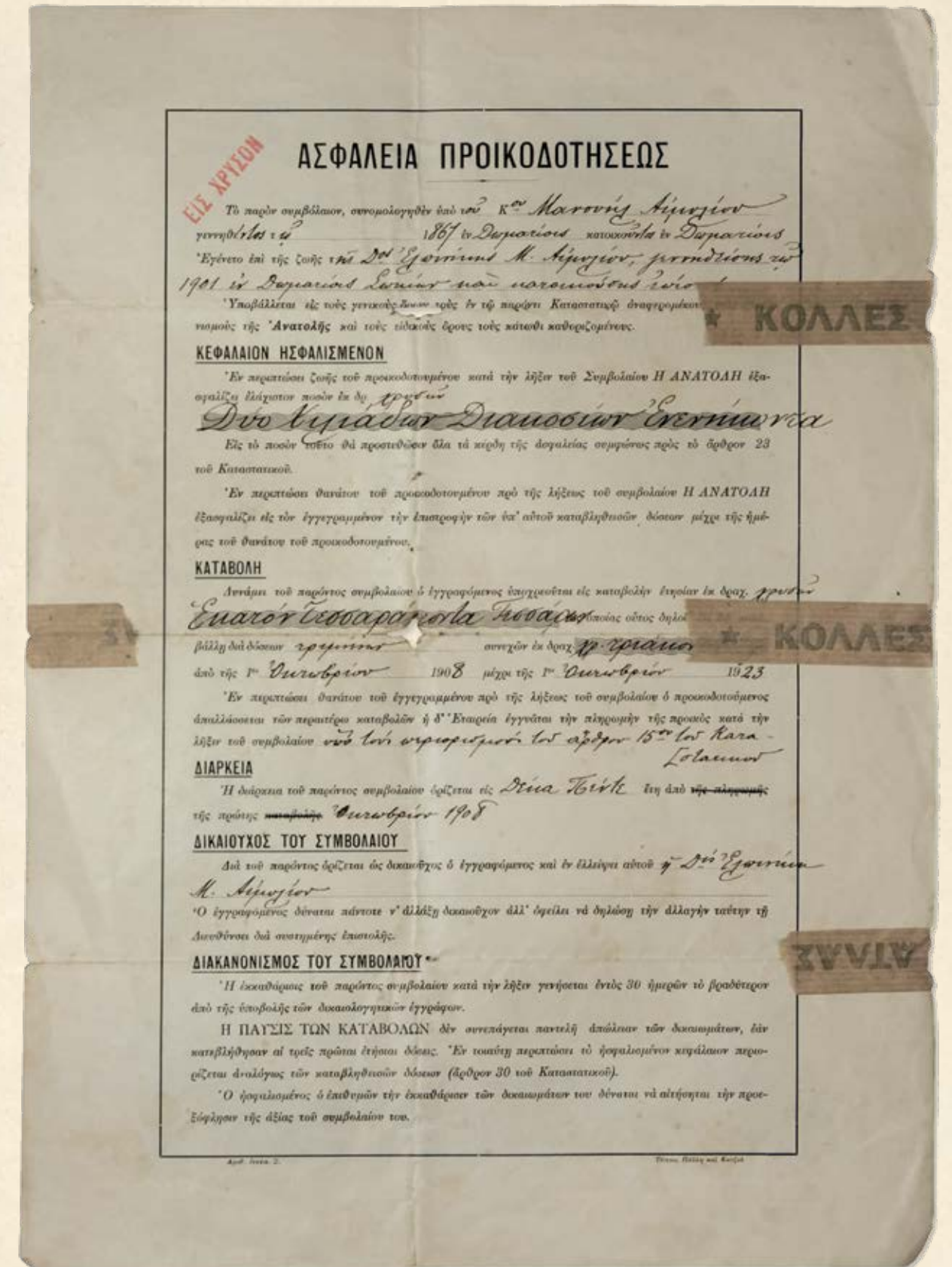


ΤΟ ΓΑΛΑΞΙΔΙΟΝ Ανώνυμη Κινδυνασφαλιστική Εταιρεία (εν Γαλαξειδίω) - ΕΦΗΜΕΡΙΣ ΤΗΣ ΚΥΒΕΡΝΗΣΕΩΣ ΤΟΥ ΒΑΣΙΛΕΙΟΥ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ Περί συστάσεως της Εταιρείας (Περιέχει το Καταστατικό με όλα τα ονόματα των μετόχων και λεπτομερείς όρους διαχείρισης και λειτουργίας), 1860.
ΠΗΓΗ: Συλλεκτικά Ασφαλιστήρια, Συλλογή Ευάγγελου Γ. Σπύρου.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΙΣΤΟΡΙΑ έτος 1908



Η ΑΝΑΤΟΛΗ Εταιρεία Αμοιβαίων Ασφαλειών Ζωής - Ασφαλιστήριο Ζωής (Προικοδοτήσεως) εις χρυσόν, μιας εκ των πρώτων ελληνικών εταιριών ζωής, διάρκειας 15 ετών, 1908.



Η ΑΝΑΤΟΛΗ Εταιρεία Αμοιβαίων Ασφαλειών Ζωής - Εσωτερική σελίδα ασφαλιστηρίου προικοδοτήσεως. ΠΗΓΗ: Συλλεκτικά Ασφαλιστήρια, Συλλογή Ευάγγελου Γ. Σπύρου.



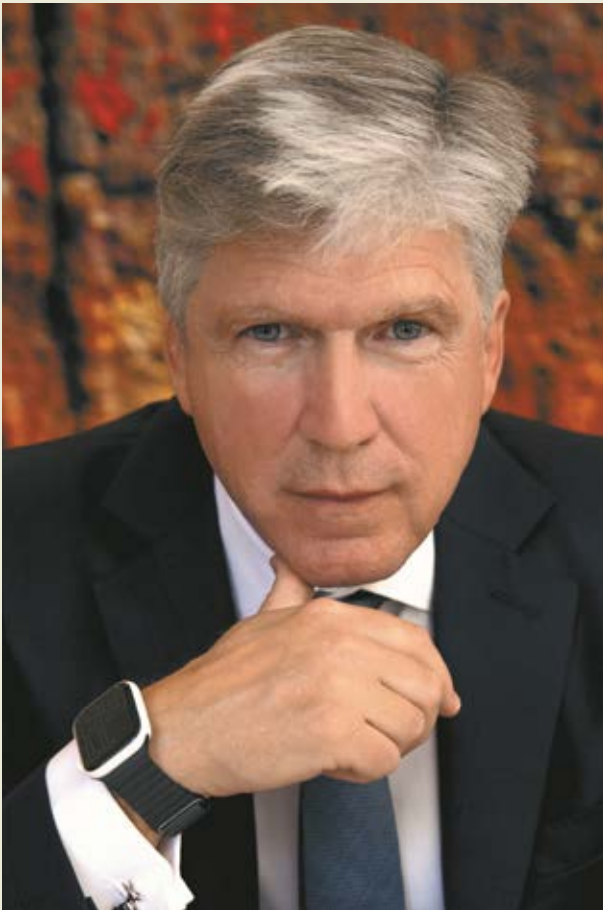
ERGO, η επωνυμία μας

Η ERGO, μέλος της Munich Re –ενός από τους κορυφαίους φορείς ανάληψης ασφαλιστικού κινδύνου παγκοσμίως–, αποτελεί μία από τις πιο γνωστές επωνυμίες στον κλάδο της ασφάλισης. «Δεσμευόμαστε να προστατεύουμε ανθρώπους, τα περιουσιακά τους αντικείμενα και εταιρείες, γι' αυτό και εστιάζουμε στο μέλλον και τη βιωσιμότητα.

Θέτουμε στο επίκεντρο τους πελάτες μας και τους συνεργάτες μας και επιδιώκουμε να κάνουμε την ασφάλιση όσο το δυνατόν πιο εύκολη, πιο γρήγορη και πιο αποτελεσματική για εκείνους.

Με αίσθημα ευθύνης, επικεντρωνόμαστε στη δημιουργία μιας ισχυρής επωνυμίας, που θα ενθαρρύνει τόσο εσωτερικά τους εργαζομένους μας όσο και εξωτερικά τους πελάτες μας».

ERGO



Ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου.



Ο κ. Θεόδωρος Κοκκάλας.

Οι Θεόδωρος Κοκκάλας και Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου είναι δύο άνθρωποι που ξεχώρισαν στην ελληνική και τη διεθνή ασφαλιστική αγορά

Από το «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ» συγχαίρουμε τα δύο επιτυχημένα στελέχη που με πολύ κόπο, εργατικότητα και ευρύτερη παιδεία κατάφεραν να διακριθούν και να ανέβουν σε ζηλευτές κοινωνικές και επαγγελματικές θέσεις, που αξίζει να μελετήσουν οι φοιτητές οικονομικών σχολών και κυρίως οι νέοι επιστήμονες για να πάρουν απαντήσεις σε πολλά ερωτήματά τους. Πιο πολύ ως αναλύσουν την πορεία τους αυτοί που «κολλήανε» σε κατεστημένες ιδέες, φανατισμούς και μεροληψίες και δεν γνωρίζουν τη φράση «δεν γνωρίζω» για να προσπαθήσουν να μάθουν. Και οι δύο είναι σεμνοί, απλοί, καταδεχτικοί, ευγενικοί, ανοιχτόμυαλοι και έτοιμοι να αμφισβητήσουν εδραιωμένες πεποιθήσεις, να ανατρέψουν τα «συνηθισμένα» και να αλλιάξουν ό,τι γίνεται λάθος.

Η ελληνική ασφαλιστική αγορά έχει πολλή να ωφεληθεί από την παρουσία τους εντός-εκτός Ελλάδος. Διαβάστε τα βιογραφικά τους στα ERGO.gr και Eurolife.gr. Πολλοί θα θελήσουν να τους μιμηθούν.

Ε.Σ.

Το «Ασφαλιστικό NAI» στο DELPHI FORUM

Τι συζήτησαν για ναυτιλία, ναυτασφάλιση και δασμούς στο πάνελ που συντόνισε ο Κωστής Σπύρου



Ο δημοσιογράφος Κωστής Σπύρου, ο Ηλίας Τσακίρης, γενικός διευθυντής American Club, Europe, Cyprus, ο Lars Lange, γενικός γραμματέας του IUMI, και ο Γιώργος Αλεξανδράτος, πρόεδρος του Ναυτικού Επιμελητηρίου Ελλάδος.

Σε δύο μεγάλες προκλήσεις για τη ναυτιλία, την κλιματική ουδετερότητα και την πίεση των διεθνών δασμών, εστίασαν στο πάνελ του Delphi Forum, με συντονιστή τον δημοσιογράφο Κωστή Σπύρου και με τίτλο «Η πράσινη πρόκληση της μπλε οικονομίας», οι ομιλητές. Ο Lars Lange, γενικός γραμματέας του IUMI, σημείωσε ότι οι αυξανόμενοι δασμοί επηρεάζουν άμεσα την ασφάλιση και δημιουργούν καθυστερήσεις, ρίσκα και αυξημένα κόστη για όλους τους εμπλεκόμενους, ειδικά τους καταναλωτές.

Ο Ηλίας Τσακίρης, γενικός διευθυντής American Club, Europe, Cyprus, ανέλυσε τις νέες αμερικανικές πολιτικές φορολόγησης κινεζικών πλοίων και εξήγησε πόσο δύσκολη είναι η πρόβλεψη του ρίσκου σε ένα τόσο αβέβαιο περιβάλλον. Τόνισε ότι η ελληνική ναυτασφαλιστική αγορά υστερεί λόγω έλλειψης νομικού πλαισίου, φορολογικών κινήτρων και ακαδημαϊκής κατάρτισης, αλλά υπάρχουν περιθώρια ανάπτυξης.

Ο Γιώργος Αλεξανδράτος, πρόεδρος του Ναυτικού Επιμελητηρίου Ελλάδος, αρχικά τόνισε ότι «σήμερα 9 Απριλίου του 2025, με αυτήν την αβεβαιότητα δεν θα υπήρχε πιο επίκαιρο σημείο από το να γίνεται αυτό το συνέδριο δίπλα

στο Μαντείο των Δελφών. Διότι αυτήν τη στιγμή πραγματικά πρέπει να βρούμε χρυσό από έναν σωστό μάντη που ξέρει τι θα γίνει στο μέλλον». Στη συνέχεια, ανέτρεξε στην ιστορία των δασμών ΗΠΑ-Κίνας, επισημαίνοντας ότι τα τελικά κόστη μετακυλίσονται στους καταναλωτές. Ανέλυσε πώς θα επηρεαστεί η ναυτιλία από τους δασμούς, καθώς η Κίνα κατασκευάζει το 40% των πλοίων παγκοσμίως. Τόνισε ότι η ναυτιλία επιβαρύνεται δυσανάλογα από θεσμικά μέτρα όσον αφορά την αντιμετώπιση της κλιματικής κρίσης, καθώς «παράγει» μόλις το 2% των παγκόσμιων εκπομπών CO₂. Η ναυτιλία, τόνισε ο ομιλητής, επιδιώκει απανθρακοποίηση με εναλλακτικά καύσιμα όπως μεθανόλη και αμμωνία, αλλά χρειάζεται τεχνολογική και θεσμική υποστήριξη.

Στο θέμα της πράσινης μετάβασης, όλοι οι ομιλητές συμφώνησαν ότι η ναυτιλία έχει δεσμευτεί σοβαρά –με επενδύσεις σε νέα καύσιμα και τεχνολογίες–, αλλά απαιτείται σταθερότητα και σαφήνεια. Στο κομμάτι του ESG, επισημάνθηκε η ανάγκη για συνολική προσέγγιση – από την περιβαλλοντική συμμόρφωση μέχρι τα δικαιώματα των πληρωμάτων.

Το πάνελ έκλεισε με αισιοδοξία για το μέλλον του ελληνικού ναυτιλιακού cluster και τη σημασία ένταξης της ναυτιλίας στην καθημερινή ζωή και εκπαίδευση της ελληνικής κοινωνίας. **NAI**

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**

ΕΚΘΕΣΕΙΣ ΦΕΡΕΓΓΥΟΤΗΤΑΣ ΓΙΑ ΤΟ 2024

Άνοδο παραγωγής καταγράφει η συντριπτική πλειοψηφία των ασφαλιστικών

Του **ΛΑΜΠΡΟΥ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΥ**



Στα 5,45 δισ. ευρώ, αυξημένη κατά 8% περίπου σε σύγκριση με το 2023, ανήλθε το 2024 η παραγωγή ασφαλιστρων 27 ασφαλιστικών εταιρειών που δημοσίευσαν εκθέσεις φερεγγυότητας και εμφανίζουν παραγωγική δραστηριότητα, σύμφωνα με την επεξεργασία των στοιχείων από το «Ασφαλιστικό NAI». Η συντριπτική

πλειοψηφία των εταιρειών κατέγραψε άνοδο ασφαλιστικής παραγωγής, με τις δέκα μεγαλύτερες εταιρείες να διατηρούν το μερίδιο αγοράς (87,2%) στο σύνολο της παραγωγής, καθώς εμφανίζουν συνολικά άνοδο παραγωγής κατά 7,8%. Στη συνέχεια ακολουθούν μια συνοπτική παρουσίαση των δέκα μεγαλύτερων ομίλων και οι πίνακες με τις φερεγγυότητες και την παραγωγή ασφαλιστρων όλων των εταιρειών.

ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ 2024

ΕΤΑΙΡΕΙΑ	2023	2024	Μεταβολή (%)
NN HELLAS	881,9	950,4	7,77
ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	734,3	850,3	15,79
EUROLIFE ΑΕΑΖ	527,9	589,6	11,68
GENERALI HELLAS	508,9	550,7	8,21
INTERAMERICAN	432	471	9,03
ALLIANZ HELLAS	437,5	436,4	-0,25
ALPHA LIFE	267	291	8,99
ERGO HELLAS	275,7	275,7	0,00
GROUPAMA	212,7	198,2	-6,82
ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΑΕΓΑ	140,68	128,45	-8,71
INTERLIFE	93,82	100,35	6,96
ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	91,71	94,61	3,16
EUROLIFE ΑΕΓΑ	80,03	90,6	13,20
ΜΙΝΕΤΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	66,9	79,4	18,69
ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ	51,69	59,35	14,82
ΝΡ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	47,78	53,19	11,31
ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΒΟΗΘΕΙΑΣ	35,7	43,1	20,73
ΙΝΤΕΡΑΣΚΟ	39,7	40,8	2,77
ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ	25,68	28,99	12,92
ΔΥΝΑΜΙΣ ΑΕΓΑ	23,79	28,62	20,31
ΕΥΡΩΠΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	17,91	21,80	21,73
ΟΡΙΖΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	13,46	14,18	5,35
PERSONAL INSURANCE	9,43	10,05	6,59
ΓΕΝΙΚΗ ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΗ	7,24	8,96	23,73
ΣΙΔΕΡΗΣ Γ. ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΑΕΓΑ	5,03	5,23	4,14
ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΖΩΗΣ	3,29	3,92	19,20
CNP Ζωής	-	2,89	-

ΠΗΓΗ: Εκθέσεις Φερεγγυότητας, σε εκατ. ευρώ

ΔΕΙΚΤΗΣ ΦΕΡΕΓΓΥΟΤΗΤΑΣ

ΕΤΑΙΡΕΙΑ (με αλφαβητική σειρά)	2023	2024
ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ	288%	297%
ΓΕΝΙΚΗ ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΗ	342%	321%
ΔΥΝΑΜΙΣ ΑΕΓΑ	163,42%	145,01%
ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	199%	188%
ΕΥΡΩΠΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	201,87%	155,97%
ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΑΕΓΑ		209,50%
ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΖΩΗΣ	422,90%	
ΜΙΝΕΤΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	144,10%	137,40%
ΟΡΙΖΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ		246,01%
ΣΙΔΕΡΗΣ Γ. ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΑΕΓΑ	225,88%	214,41%
ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ	201,32%	198,66%
ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	204,20%	230,50%
ALLIANZ HELLAS		141%
ALPHA LIFE	219%	255%
CNP Ζωής	291%	292%
ERGO HELLAS	143,00%	146,60%
EUROLIFE ΑΕΑΖ	168%	159%
EUROLIFE ΑΕΓΑ	127%	148%
GENERALI HELLAS	148,10%	184,9%
GROUPAMA	134,80%	137,60%
ΙΝΤΕΡΑΣΚΟ	151,90%	173,30%
ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ	126%	132%
ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΒΟΗΘΕΙΑΣ	139%	136%
INTERLIFE	184%	167%
NN HELLAS	180%	152%
ΝΡ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	295%	307,00%
PERSONAL INSURANCE	216%	180%



Το λειτουργικό αποτέλεσμα της εταιρείας ανήλθε σε 90,2 εκατομμύρια ευρώ, σημειώνοντας αύξηση 42,3 εκατομμυρίων ευρώ συγκριτικά με το λειτουργικό αποτέλεσμα των 47,9 εκατομμυρίων ευρώ της περσινής χρονιάς. Τα κέρδη προ φόρων βάσει ΔΠΧΑ σημείωσαν αύξηση κατά 63,1 εκατομμύρια ευρώ το 2024, έχοντας ανέλθει στα 87,4 εκα-

τομμύρια ευρώ, συγκριτικά με τα 24,3 εκατομμύρια ευρώ του 2023. Τα εποπτικά ακαθάριστα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα ανήλθαν σε 950,4 εκατομμύρια ευρώ, σημειώνοντας αύξηση κατά 68,5 εκατομμύρια ευρώ σε σύγκριση με τα 881,9 εκατομμύρια ευρώ το 2023, λόγω υψηλότερων ασφαλιστρων στο χαρτοφυλάκιο ασφαλιστικών προϊόντων συνδεδεμένων με δείκτες και προϊόντων που συνδυάζουν ασφάλιση Ζωής και Επένδυση (Unit/Index Linked) και υψηλότερων ασφαλιστρων στην ασφάλιση ασθένειας και ατυχήματος. Αυτή η αύξηση αντισταθμίστηκε εν μέρει από τα χαμηλότερα εφάπαξ ασφάλιστρα στα ομαδικά συνταξιοδοτικά προϊόντα και τα χαμηλότερα ασφάλιστρα στα προϊόντα

ασφάλισης Ζωής, λόγω του γεγονότος ότι το αντίστοιχο χαρτοφυλάκιο δεν φέρει νέα παραγωγή.

ΙΕΘΝΙΚΗ

Η Πρώτη Ασφαλιστική

Το 2024 η Εθνική Ασφαλιστική πέτυχε ισχυρά παραγωγικά αποτελέσματα, επιβεβαιώνοντας για ακόμα μια φορά τον στρατηγικό της ρόλο στην ιδιωτική ασφάλιση στην Ελλάδα. Η συνολική παραγωγή ασφαλιστρών για το 2024 έφτασε τα €850,3 εκατ. (2023: €734,3 εκατ.), λόγω ισχυρής απόδοσης τόσο στις ασφαλίσεις Ζωής όσο και στις Γενικές Ασφαλίσεις. Από το σύνολο της παραγωγής ασφαλιστρών του 2024, εγγεγραμμένα ασφάλιστρα ποσού €620,0 εκατ. αφορούν τον κλάδο Ζωής & Υγείας (2023: €530,6 εκατ.), ενώ ποσό €230,0 εκατ. αφορά σε εγγεγραμμένα ασφάλιστρα του κλάδου Γενικών Ασφαλίσεων (2023: €203,7 εκατ.). Η Εθνική Ασφαλιστική συνεχίζει να κατέχει ισχυρή παρουσία στην ελληνική ασφαλιστική αγορά με μερίδιο 14,6% επί των ακαθάριστων εγγεγραμμένων ασφαλιστρών, διατηρώντας επαρκή κεφάλαια τα οποία της επιτρέπουν να προσφέρει αποτελεσματικά υπηρεσίες στους ασφαλισμένους της.

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

Στη χρήση 2024 η συνολική παραγωγή ασφαλιστρών της Eurolife Ζωής ανήλθε στα €589,6 εκατ., σημειώνοντας αύξηση 12% σε σχέση με την προηγούμενη χρήση (2023: €527,9 εκατ.). Σημαντικό μερίδιο σε αυτήν την παραγωγή κατέχουν οι πωλήσεις συμβολαίων εφάπαξ ασφαλιστρού. Συνολικά για το 2024 οι εν λόγω πωλήσεις ανήλθαν στα €329,8 εκατ., έναντι των €283,3 εκατ. το 2023.

Τα κέρδη προ φόρων της εταιρείας ανήλθαν σε €141,0 εκατ., έναντι €152,4 εκατ. το 2023.

Η Eurolife ΑΕΓΑ στη χρήση 2024 κατέγραψε συνολική παραγωγή ασφαλιστρών στα €90,6 εκατ., αυξημένη κατά 13%. Η παραπάνω αύξηση οφείλεται στην αυξημένη παραγωγή όλων των κλάδων. Ειδικότερα, ο κλάδος Περιουσίας αυξήθηκε κατά +12% συγκριτικά με το 2023, ο κλάδος Αυτοκινήτου ανήλθε στα €38,6 εκατ. παρουσιάζοντας αύξηση της τάξης του 15% σε σχέση με το 2023, ενώ η παραγωγή ασφαλιστρών των λοιπών κλάδων ασφάλισης ανήλθε στα €12,3 εκατ., παρουσιάζοντας αύξηση σε σχέση με το 2023

της τάξης του 12%. Τα κέρδη προ φόρων ανήλθαν σε €9,3 εκατ. το 2024 (2023: €4,3 εκατ.). Στο σύνολο η παραγωγή των δύο εταιρειών ανήλθε στα 680,2 εκατ. ευρώ.



Για το έτος 2024 τα μικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα ξεπέρασαν το μισό δισεκατομμύριο ευρώ, φτάνοντας το υψηλό επίπεδο των €550,7 εκατ., υψηλότερα κατά 8,2% σε συγκρίσιμη βάση με το 2023. Με σκοπό την ανάπτυξη και ενίσχυση των βασικών δραστηριοτήτων, τα ασφάλιστρα διαχωρίζονται σε €253,5 εκατ. σε ασφαλίσεις Ζωής και σε €297,2 εκατ. σε Γενικές Ασφαλίσεις. Η αύξηση, η οποία προήλθε από όλους τους κλάδους δραστηριότητας, άγγιξε στον κλάδο Ζωής το 7,0% και στον κλάδο Γενικών Ασφαλίσεων το 9,2%. Η Generali Hellas κατόρθωσε να επιτύχει ισχυρές επιδόσεις και στην κερδοφορία της μέσω οργανικής ανάπτυξης, παρά τις συνεχιζόμενες πιέσεις στον ασφαλιστικό κλάδο λόγω έντονου ανταγωνισμού, με θετικό λειτουργικό αποτέλεσμα €39,7 εκατ. και Καθαρό Αποτέλεσμα €22,9 εκατ. σύμφωνα με τα ΔΠΧΑ.

INTERAMERICAN

Η Interamerican, η οποία είναι μέλος του Ομίλου Achmea, δραστηριοποιείται στην Ελλάδα και ασκεί ασφαλίσεις κλάδων Ζωής και Ζημιών. Η συνολική παραγωγή ασφαλιστρών για το έτος 2024 ανήλθε στα 471 εκατ. ευρώ, εκ των οποίων 49 εκατ. ευρώ αφορούσαν τις ασφαλίσεις Ζωής (προϊόντα ασφάλισης Ζωής και Ζωής που συνδέεται με Επενδύσεις) και 422 εκατ. ευρώ τις ασφαλίσεις κατά Ζημιών (προϊόντα ασφάλισης Ζημιών και Υγείας), σημειώνοντας αύξηση 9% σε σύγκριση με το 2023 (παραγωγή ασφαλιστρών 2023: 432 εκατ. ευρώ). Τα αποτελέσματα προ φόρων της εταιρείας και των θυγατρικών της διαμορφώθηκαν για το 2024 σε 24,3 εκατ. ευρώ κέρδη, έναντι 24,1 εκατ. ευρώ κέρδη το 2023.

Η Ιντεραμερίκαν Βοηθείας, η οποία είναι μέλος του Ομίλου Achmea, δραστηριοποιείται στην Ελλάδα και ασκεί ασφαλίσεις του κλάδου Ζημιών. Η συνολική παραγωγή ασφαλιστρών για το έτος 2024 ανήλθε στα 43,1 εκατ. ευρώ για ασφαλίσεις κατά Ζημιών, παρουσιάζοντας αύξηση σε σχέση το 2023 κατά 7,4 εκατ. ευρώ. Τα αποτελέσματα προ φόρων της εταιρείας διαμορφώθηκαν σε 0,7 εκατ. ευρώ κέρδη για το 2024 έναντι 0,2 εκατ. ευρώ ζημιές το 2023.

Η συνολική παραγωγή των δύο εταιρειών ανήλθε 514,1 εκατ. ευρώ

Allianz

Η εταιρεία, η οποία είναι μέλος του Ομίλου Allianz, δραστηριοποιείται στην Ελλάδα και την Κύπρο και ασκεί ασφαλίσεις κλάδων Ζωής και Ζημιών. Η συνολική εγγεγραμμένη παραγωγή ασφαλιστρών της εταιρείας για το έτος 2024 ανήλθε στα €436,4 εκατ., εκ των οποίων €115,8 εκατ. αφορούσαν τις ασφαλίσεις Ζωής (περιλαμβάνεται η παραγωγή των Unit Linked) και €320,6 εκατ. ασφαλίσεις κατά Ζημιών. Τα αποτελέσματα προ φόρων βάσει ΔΠΧΑ της εταιρείας διαμορφώθηκαν σε €13,4 εκατ. για το 2024. Η Ελλάδα αποτελεί τη μεγαλύτερη αγορά της εταιρείας ως προς τα καθαρά δεδουλευμένα ασφάλιστρα, τα οποία ανέρχονται στο ποσό των €260,1 εκατ. και της Κύπρου σε €3,5 εκατ. Στην Ελλάδα τον μεγαλύτερο κλάδο παραγωγής αποτελεί η Αστική Ευθύνη από χερσαία οχήματα με εγγεγραμμένη παραγωγή €116,6 εκατ., ενώ ο τεχνικός κλάδος Χερσαίων Οχημάτων είχε τη μεγαλύτερη συνεισφορά στο θετικό καθαρό τεχνικό αποτέλεσμα της εταιρείας.



Η Alphalife το 2024 συνέχισε την ανοδική πορεία, παρουσιάζοντας αύξηση της παραγωγής ασφαλιστρών και του πλήθους των ασφαλιστηρίων συμβολαίων, ενισχύοντας την παρουσία της στην ελληνική ασφαλιστική αγορά Ζωής. Συνοπτικά το έτος 2024 παρουσίασε τα κάτωθι στοιχεία σε σχέση με το 2023: Αύξηση του εν ισχύ ασφαλιστικού χαρτοφυλακίου από 76.625 την 31η.12.2023 σε 81.564 συμβόλαια την 31η.12.2024. Αύξηση των μικτών εγγεγραμμένων ασφαλιστρών κατά 9%, από 267 εκατ. ευρώ το 2023 σε 291 εκατ. ευρώ το 2024. Αύξηση του επενδυτικού χαρτοφυλακίου και χρηματικών διαθεσίμων (Assets under Management) από 1.015 εκατ. ευρώ το 2023 σε 1.221 εκατ. ευρώ το 2024. Παρουσίασε κερδοφορία μετά την εκτίμηση φόρου εισοδήματος ποσού 22,7 εκατ. ευρώ το 2024.

ERGO

Η συνολική παραγωγή ακαθάριστων εγγεγραμμένων ασφαλιστρών (συμπεριλαμβανομένων των επενδυτικών

συμβολαίων) για το έτος 2024 ανήλθε στα 275,7 εκατ. ευρώ, παραμένοντας σταθερή σε σύγκριση με το έτος 2023, εκ των οποίων 254,3 εκατ. ευρώ αφορούν σε δραστηριότητες ασφάλισης κατά Ζημιών και 21,4 εκατ. ευρώ δραστηριότητες ασφάλισης Ζωής. Το αποτέλεσμα μετά από φόρους της εταιρείας για τη χρήση 2024 κατά ΔΠΧΑ 17 διαμορφώθηκε σε κέρδος 36,8 εκατ. ευρώ, έναντι κέρδους 27,0 εκατ. ευρώ κατά την προηγούμενη χρήση, με την κυριότερη θετική επίδραση να προέρχεται από τις δραστηριότητες ασφάλισης κατά Ζημιών λόγω μειωμένου κόστους αποζημιώσεων, καθώς κατά τη χρήση του 2023 το αποτέλεσμα της εταιρείας είχε επηρεαστεί από την ύπαρξη καταστροφικών γεγονότων από φυσικά φαινόμενα.



Το 2024 η παραγωγή της εταιρείας έπεσε κάτω από το ψυχολογικό όριο των 200 εκατ. ευρώ και μειώθηκε στα 198,2 εκατ. ευρώ (συμπεριλαμβανομένων των επενδυτικών προϊόντων), σε σχέση με 212,7 εκατ. ευρώ το προηγούμενο έτος. Το προ φόρων λειτουργικό αποτέλεσμα της εταιρείας με βάση τα πρότυπα ΔΠΧΑ 9 και ΔΠΧΑ 17 ανήλθε το 2024 σε ζημιά 1,2 εκατ. ευρώ, η οποία έρχεται να προστεθεί σε επιπλέον ζημιές 4,1 εκατ. ευρώ του 2023. Το Net Combined Ratio στον κλάδο Ζημιών και Υγείας ανήλθε σε 109,5%!



Οι σημαντικές τιμολογιακές αναπροσαρμογές επηρέασαν, εντός αναμενόμενου εύρους, την ανταγωνιστικότητα της εταιρείας σε συγκεκριμένες περιοχές/χρήσεις, με αποτέλεσμα την υποχώρηση της παραγωγής εγγεγραμμένων ασφαλιστρών κατά 8,7% (2024: €128.447.121, 2023: €140.679.566). Σε υψηλό επίπεδο κινήθηκε η απόδοση επενδυτικού χαρτοφυλακίου, καθώς συνέχισε να αποδίδει η στρατηγική για τοποθέτηση σημαντικού μέρους σε εγχώριους τίτλους, επιδεικνύοντας συνολικά κέρδη €17,9 εκατ. (έσοδο τόκων και μερισμάτων €6,3 εκατ., κέρδη πωλήσεων €1,9 εκατ. και κέρδη αποτίμησης €9,7 εκατ.), με το μεγαλύτερο ποσοστό αυτών να προέρχεται από τους εγχώριους μετοχικούς τίτλους. Η INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ ΖΩΗΣ κατέγραψε το 2024 παραγωγή ασφαλιστρών ύψους 3,92 εκατ. ευρώ και στο σύνολο οι δύο εταιρείες 132,1 εκατ. ευρώ. **NAI**

ΤτΕ: Η «εικόνα» της ασφαλιστικής αγοράς

34 ελληνικές ασφαλιστικές και 85 ΕΠΥ δραστηριοποιούνται στην αγορά



Ο διοικητής της Τράπεζας της Ελλάδος, Γιάννης Στουρνάρας, στο βήμα της Γενικής Συνέλευσης των Μετόχων.

Τη σπουδαιότητα του κλάδου της ιδιωτικής ασφάλισης για την οικονομία και την κοινωνία αναδεικνύει η ετήσια έκθεση της Τράπεζας της Ελλάδος για το 2024. Όπως επισημαίνεται στην έκθεση που δημοσιοποίησε η ΤτΕ, τα τελευταία χρόνια η ασφαλιστική αγορά έχει διαχειριστεί με επιτυχία ένα ετερόκλητο σύνολο προκλήσεων –όπως οι πληθωριστικές πιέσεις, οι επακόλουθες μεταβολές των επιτοκίων και οι επιπτώσεις της καταιγίδας «Daniel»–, αποδεικνύοντας τη διαχρονική ανθεκτικότητά της σε απρόβλεπτα γεγονότα και παράλληλα αναδεικνύοντας τη σπουδαιότητα του κλάδου της ιδιωτικής ασφάλισης για την οικονομία και την κοινωνία. Τη χρονιά που πέρασε, όπως τονίζεται, αξιοσημείωτη ήταν η διαχείριση, σε λειτουργικό επίπεδο, των συγχωνεύσεων

και εξαγορών που προηγήθηκαν τα αμέσως προηγούμενα έτη. Στις προκλήσεις που καλείται να αντιμετωπίσει η αγορά της ιδιωτικής ασφάλισης εντάσσεται η έγκαιρη προσαρμογή στις απαιτήσεις που απορρέουν από το θεσμικό πλαίσιο και, ιδίως, στην αναθεωρημένη Οδηγία «Φερεγγυότητα II» για τις ασφαλιστικές και αντασφαλιστικές επιχειρήσεις, που προβλέπεται να εφαρμοστεί από τον Ιανουάριο του 2027.

Υπογραμμίζεται ότι στις 30.9.2024 δραστηριοποιούνταν στην ελληνική αγορά ιδιωτικής ασφάλισης 34 ασφαλιστικές επιχειρήσεις, οι οποίες κατηγοριοποιούνται βάσει της άδειας λειτουργίας και των ασφαλιστικών τους εργασιών ως εξής: 2 επιχειρήσεις ασφαλίσεων Ζωής, 19 επιχειρήσεις ασφαλίσεων κατά Ζημιών και 13 επιχειρήσεις που ασκούν ταυτόχρονα δραστηριότητες ασφαλίσεων Ζωής και ασφαλίσεων κατά Ζημιών (συμπεριλαμβάνονται επι-

χειρήσεις του κλάδου Ζωής που, εκ των ασφαλίσεων κατά Ζημιών, ασκούν αποκλειστικά αυτές των κλάδων «Ατυχήματα» και «Ασθένειες»). Από τις ως άνω 34 ασφαλιστικές επιχειρήσεις, 31 λειτουργούν και εποπτεύονται σύμφωνα με την ευρωπαϊκή οδηγία «Φερεγγυότητα II» (Solvency II), που εφαρμόζεται σε όλες τις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης (ΕΕ) από 1ης.1.2016, ενώ 3 επιχειρήσεις εξαιρούνται, λόγω μεγέθους, από την εφαρμογή πλήθους απαιτήσεων που αφορούν και τους τρεις βασικούς πυλώνες της Φερεγγυότητας II. Εκ των 31 ασφαλιστικών επιχειρήσεων που

και οι οποίες εποπτεύονται, ως προς τη χρηματοοικονομική τους κατάσταση, από τις αρμόδιες εποπτικές αρχές των χωρών καταγωγής τους.

ΤΑ ΒΑΣΙΚΑ ΜΕΓΕΘΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

Η ετήσια παραγωγή των επιχειρήσεων αυτών στο τέλος του 2023 ανερχόταν σε 336 εκατ. ευρώ για τα υποκαταστήματα και σε 1.076 εκατ. ευρώ για δραστηριότητα μέσω Ελεύθερης Παροχής Υπηρεσιών, που αντιστοιχεί σε ποσοστό 5% και 17% του συνόλου της ελληνικής ασφαλι-



Στιγμιότυπα από τη Γενική Συνέλευση των Μετόχων.

στικής αγοράς. Ειδικότερα, όσον αφορά την αγορά των ασφαλίσεων αστικής ευθύνης χερσαίων οχημάτων, εντός του πρώτου εννεαμήνου του 2024 αυξήθηκε, σε πλήθος οχημάτων, το μερίδιο των ασφαλιστικών επιχειρήσεων με έδρα σε άλλο κράτος-μέλος με Ελεύθερη Παροχή Υπηρεσιών ή καθεστώς ελεύθερης εγκατάστασης και ανήλθε σε 22% (από 21% στις 31.12.2023). Τα οικονομικά μεγέθη που παρουσιάζονται κατωτέρω αφορούν μόνο τις 31 επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην εγχώρια ασφαλιστική αγορά και υπόκεινται στην, κατά Φερεγγυότητα II, εποπτεία της Τράπεζας της Ελλάδος. Η εγχώρια ασφαλιστική αγορά χαρακτηρίζεται από σημαντική συγκέντρωση, ιδιαίτερα στις επιχειρήσεις που ασκούν εργασίες ασφαλίσεων Ζωής και στις επιχειρήσεις που ασκούν ταυτοχρόνως ασφαλίσεις Ζωής και κατά Ζημιών, καθώς οι 5 μεγαλύτερες εξ αυτών κατέχουν το 87% της σχετικής αγοράς, σε όρους τεχνικών προβλήψεων, ενώ οι 5 μεγαλύτερες ασφαλιστικές επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στις ασφαλίσεις κατά Ζημιών, σε όρους ακαθάριστων εγγεγραμμένων ασφαλίσεων, κατέχουν μερίδιο που ανέρχεται σε 61% της σχετικής αγοράς.

Η παραγωγή ακαθάριστων εγγεγραμμένων ασφαλίσεων στις ασφαλίσεις Ζωής την περίοδο Ιανουαρίου-Σεπτεμβρίου του 2024 ανήλθε σε 2,1 δισ. ευρώ, αυξημένη κατά 17% σε σύγκριση με την αντίστοιχη περίοδο του προη-

υπόκεινται στις διατάξεις της Φερεγγυότητας II, οι 114 ανήκουν σε ασφαλιστικούς ομίλους με έδρα στο εξωτερικό, οι 5 σε ασφαλιστικούς ομίλους που υπόκεινται στην εποπτεία της Τράπεζας της Ελλάδος και οι υπόλοιπες 15 δεν ανήκουν σε κάποιον όμιλο με έδρα στην Ε.Ε. Επίσης, με ημερομηνία αναφοράς 31.12.2023, 6 ασφαλιστικές επιχειρήσεις με έδρα στην Ελλάδα δραστηριοποιούνται σε άλλες χώρες της Ε.Ε. με καθεστώς Ελεύθερης Παροχής Υπηρεσιών. Επιπρόσθετα, και σύμφωνα με τα πιο πρόσφατα διαθέσιμα στοιχεία της Ευρωπαϊκής Αρχής Ασφαλίσεων και Επαγγελματικών Συντάξεων (ΕΙΟΠΑ), στις 31.12.2023 δραστηριότητα στην Ελλάδα, με καθεστώς είτε ελεύθερης εγκατάστασης (υποκατάστημα) είτε Ελεύθερης Παροχής Υπηρεσιών, ασκούν και 185 ασφαλιστικές επιχειρήσεις που έχουν την έδρα τους σε άλλο κράτος-μέλος της Ε.Ε.

γούμενου έτους. Από το ανωτέρω ποσό, 0,9 δισ. ευρώ συνδέονται με επενδύσεις, αυξημένα κατά 31%, και αποτελούν 45% των συνολικών ακαθάριστων εγγεγραμμένων ασφαλιστρων δραστηριοτήτων ζωής, έναντι 40% την αντίστοιχη περίοδο του 2023.

Παράλληλα, παρουσιάστηκε αύξηση των ακαθάριστων εγγεγραμμένων ασφαλιστρων στις ασφαλίσεις με συμμετοχή στα κέρδη κατά 3% και αύξηση στις άλλες ασφαλίσεις ζωής κατά 7%. Τα ασφαλίστρα των δραστηριοτήτων ασφαλίσεων κατά Ζημιών ανήλθαν την ίδια περίοδο σε 1,9 δισ. ευρώ, αυξημένα κατά 9% συγκριτικά με το αντίστοιχο εννέαμηνο του προηγούμενου έτους.

Από το ποσό αυτό, τα μεγαλύτερα μερίδια έχουν οι ασφαλίσεις Αστικής Ευθύνης Χερσαίων Οχημάτων (29%), οι ασφαλίσεις Πυρός (23%) και οι ασφαλίσεις Νοσοκομειακών Εξόδων (17%), με αντίστοιχες μεταβολές ασφαλιστρων έναντι του πρώτου εννεαμήνου του 2023 κατά 2%, 22% και 11%. Την ίδια περίοδο (Ιανουάριος-Σεπτέμβριος 2024), οι επισυμβάσεις αποζημιώσεις ανήλθαν σε 1,7 δισ. ευρώ για τις ασφαλίσεις ζωής, αυξημένες κατά 33% σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο του προηγούμενου έτους, και σε 0,8 δισ. ευρώ για τις ασφαλίσεις κατά Ζημιών, παρουσιάζοντας οριακή μείωση κατά 1%.

Στις ασφαλίσεις κατά Ζημιών, ο δείκτης ζημιών (loss ratio) της αγοράς στις 30.9.2024 ανήλθε σε 52% των αντίστοιχων δεδουλευμένων ασφαλιστρων της ίδιας περιόδου (έναντι 56% στις 30.9.2023), ενώ ο δείκτης εξόδων (διαχείρισης και προμηθειών) παρέμεινε αμετάβλητος στο 47% σε σχέση με τις 30.9.2023.

Το σύνολο του ενεργητικού των εποπτευόμενων από την Τράπεζα της Ελλάδος ασφαλιστικών επιχειρήσεων διαμορφώθηκε σε 21 δισ. ευρώ στις 30.9.2024, αυξημένο κατά 3% συγκριτικά με τις 31.12.2023. Από το σύνολο του ενεργητικού, 7,5 δισ. ευρώ (36%) ήταν τοποθετημένα σε κρατικά ομόλογα και 3 δισ. ευρώ (14%) σε εταιρικά ομόλογα.

Όσον αφορά την πιστοληπτική διαβάθμιση αυτών, το 97% των κρατικών ομολόγων και το 86% των εταιρικών ομολόγων ήταν πιστοληπτικής διαβάθμισης BB- και άνω. Επιπλέον, ποσό 5,3 δισ. ευρώ (25%) αφορούσε επενδύσεις για ασφαλίσεις των οποίων τον επενδυτικό κίνδυνο φέρουν οι ασφαλισμένοι.

Οι συνολικές υποχρεώσεις των ασφαλιστικών επιχειρήσεων ανήλθαν σε 17,1 δισ. ευρώ στις 30.9.2024, έναντι 16,7 δισ. ευρώ στις 31.12.2023, με το σύνολο των τεχνικών προβλέψεων να διαμορφώνεται σε 15,7 δισ. ευρώ στις 30.9.2024, εκ των οποίων 12,1 δισ. ευρώ αφορούσαν ασφαλίσεις ζωής και 3,6 δισ. ευρώ ασφαλίσεις κατά Ζημιών.

Από τις τεχνικές προβλέψεις ζωής, το 40% αφορά

ασφαλίσεις ζωής που συνδέονται με επενδύσεις (έναντι 37% στις 31.12.2023). Τα ίδια κεφάλαια της ασφαλιστικής αγοράς διαμορφώθηκαν στις 30.9.2024 σε 3,9 δισ. ευρώ, αυξημένα κατά 5% σε σχέση με τις 31.12.2023.

Η συνολική Κεφαλαιακή Απαίτηση Φερεγγυότητας (Solvency Capital Requirement - SCR)5 ανήλθε σε 2,1 δισ. ευρώ, με συνολικά επιλέξιμα ίδια κεφάλαια ύψους 3,8 δισ. ευρώ.

Όσον αφορά την ποιότητα των επιλέξιμων κεφαλαίων της ασφαλιστικής αγοράς, αυτά ταξινομούνται στην υψηλότερη κατηγορία ποιότητας (Κατηγορία 1) σε ποσοστό 92%.

ΟΛΕΣ ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΠΑΡΑΜΕΝΟΥΝ ΦΕΡΕΓΓΥΕΣ

Παρά τις προκλήσεις του μακροοικονομικού περιβάλλοντος και τις τρέχουσες συνθήκες της χρηματοπιστωτικής αγοράς, όλες οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις παραμένουν φερέγγυες με δείκτη κάλυψης κεφαλαιακής απαίτησης φερεγγυότητας (SCR ratio) σε επίπεδα σημαντικά υψηλότερα του 100%. Η Ελάχιστη Κεφαλαιακή Απαίτηση (Minimum Capital Requirement - MCR) στο σύνολο της ασφαλιστικής αγοράς διαμορφώθηκε σε 0,8 δισ. ευρώ, με τα αντίστοιχα συνολικά επιλέξιμα ίδια κεφάλαια να ανέρχονται σε 3,5 δισ. ευρώ.

ΕΞΕΛΙΞΕΙΣ ΣΤΟ ΘΕΣΜΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ

Τον Ιανουάριο του 2025, μετά την ολοκλήρωση των διαβουλεύσεων μεταξύ των νομοθετικών οργάνων της Ε.Ε., δημοσιεύθηκε η αναθεωρημένη Οδηγία «Φερεγγυότητα II». Το αναθεωρημένο νομικό πλαίσιο ενσωματώνει καινοτομίες που στοχεύουν στην ευρωστία του ασφαλιστικού κλάδου και στην ενίσχυση της βιωσιμότητας της ιδιωτικής ασφάλισης στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Πιο συγκεκριμένα, ενισχύονται η εφαρμογή της αρχής της αναλογικότητας, η εποπτεία των ομίλων και η συνεργασία των εθνικών εποπτικών αρχών στις περιπτώσεις διασυννοριακών δραστηριοτήτων. Τέλος, με την εισαγωγή μακροπροληπτικών εργαλείων εποπτείας, ενισχύεται η ανθεκτικότητα του κλάδου έναντι μακροχρόνιων και ιδίως συστημικών κινδύνων. Παράλληλα με τη δημοσίευση της αναθεωρημένης Οδηγίας «Φερεγγυότητα II», τον Ιανουάριο του 2025 δημοσιεύθηκε και η Οδηγία για την ανάκαμψη και εξυγίανση των ασφαλιστικών επιχειρήσεων. Η νέα αυτή Οδηγία προβλέπει την υποχρέωση εκπόνησης σχεδίου ανάκαμψης από τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις και την, υπό προϋποθέσεις, σύνταξη σχεδίου εξυγίανσης, κατόπιν συνεννόησης της αρχής εξυγίανσης με την εποπτική αρχή. Και οι δύο παραπάνω Οδηγίες αναμένεται να ενσωματωθούν στις εθνικές νομοθεσίες των κρατών-μελών της Ε.Ε. εντός των δύο επόμενων ετών.

ΤΟ ΑΝΑΘΕΩΡΗΜΕΝΟ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΚΑΙ ΕΠΟΠΤΕΙΑΣ

Η πρώτη εφαρμογή του εποπτικού πλαισίου «Φερεγγυότητα II» για τις ασφαλιστικές και αντασφαλιστικές επιχειρήσεις το 2016 προέβλεπε, μετά το πέρας ενός εύλογου διαστήματος εφαρμογής, διαδικασία για την αναθεώρησή του.

Αφετηρία για την εν λόγω αναθεώρηση αποτέλεσε σχετική γνωμοδότηση της Ευρωπαϊκής Αρχής Ασφαλίσεων και Επαγγελματικών Συντάξεων (European Insurance and Occupational Pensions Authority – EIOPA) το 2019, που οδήγησε, μετά από μακρά διαδικασία διαβουλεύσεων μεταξύ της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, του Συμβουλίου και του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου, στη δημοσίευση της αναθεωρημένης Οδηγίας τον Ιανουάριο του 2025.

Το αναθεωρημένο πλαίσιο λειτουργίας και εποπτείας των ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών επιχειρήσεων συμβάλλει σημαντικά στην ενίσχυση της αναλογικότητας, της βιωσιμότητας και της ευρωστίας του ασφαλιστικού κλάδου στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Με βάση την αρχή της αναλογικότητας, περιορίζει τις εποπτικές απαιτήσεις και τον διοικητικό φόρτο για τις «μικρές και μη πολυπληκές ασφαλιστικές επιχειρήσεις», ενώ, όπου είναι απαραίτητο, απλοποιούνται οι διαδικασίες και μειώνεται η συχνότητα υποβολής εκθέσεων και αναφορών. Παράλληλα, ενισχύεται η συνεργασία μεταξύ των εποπτικών αρχών για τη διαχείριση σημαντικών διασυννοριακών δραστηριοτήτων και την εποπτεία των ομίλων.

Επιπλέον, εισάγονται νέα επίπεδα απαιτήσεων, όπως βραχυπρόθεσμα σχέδια διαχείρισης κινδύνου ρευστότητας και σχέδια κινδύνου βιωσιμότητας, ενώ στην έκθεση ιδίας αξιολόγησης κινδύνων και φερεγγυότητας (ORSA) προστίθενται μακροπρόθεσμα κλιματικά σενάρια. Συνολικά, ενισχύεται η προσαρμοστικότητα τόσο των ασφαλιστικών επιχειρήσεων όσο και της εποπτείας στις τρέχουσες και μελλοντικές προκλήσεις του ασφαλιστικού και εν γένει του χρηματοπιστωτικού τομέα.

ΤΑ ΚΥΡΙΟΤΕΡΑ ΘΕΜΑΤΑ ΠΟΥ ΡΥΘΜΙΖΕΙ ΤΟ ΑΝΑΘΕΩΡΗΜΕΝΟ ΕΠΟΠΤΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΚΑΙ ΕΠΟΠΤΕΙΑΣ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Εφαρμογή της αρχής της αναλογικότητας για τις μικρές και μη πολυπληκές επιχειρήσεις: Μειώνονται οι εποπτικές απαιτήσεις και οι διοικητικές υποχρεώσεις, γεγονός που θα συμβάλει στην ελάφρυνση του διοικητικού κόστους για αυτές τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις. Επιπλέον, με τη μείωση της περιττής πολυπληκότητας στην εποπτική παρακολούθηση των εν λόγω επιχειρήσεων, οι εποπτικές αρχές θα μπορούν να κατανέμουν αποδοτικότερα τους πόρους τους, εφαρμόζοντας κατεξοχήν κινδυνόκε-

ντρικά (risk-based) κριτήρια στην επιλογή των εποπτικών τους στόχων.

Υπό προϋποθέσεις δημιουργία πλεονάσματος ιδίων κεφαλαίων: Σε σύγκριση με το ισχύον καθεστώς και προκειμένου οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις να βελτιώσουν την ανταγωνιστικότητά τους και την ικανότητα ανάληψης ασφαλιστικών κινδύνων, προβλέπονται αλληγές για τη δημιουργία πλεονάσματος ιδίων κεφαλαίων. Ενδεικτικές αλληγές σε αυτή την κατεύθυνση αφορούν: (α) τη μείωση του κόστους κεφαλαίου, ως στοιχείου του περιθωρίου κινδύνου (risk margin), (β) βελτιώσεις στη λειτουργία της προσαρμογής λόγω μεταβλητότητας (volatility adjustment) και (γ) την εισαγωγή λειτουργικών και απλοποιημένων κριτηρίων για τη μακροχρόνια διακράτηση μετοχών (long-term equity investments), συμβάλλοντας στη μακροπρόθεσμη χρηματοδότηση της οικονομίας συνολικά.

Ενίσχυση της συνεργασίας μεταξύ των εποπτικών αρχών: Δίνεται προτεραιότητα στη βελτίωση της συνεργασίας των εποπτικών αρχών για την παρακολούθηση των διασυννοριακών δραστηριοτήτων και την αποτελεσματικότερη εποπτεία των ασφαλιστικών επιχειρήσεων που ανήκουν σε ομίλους. Επιπλέον, μέσω της καλώς δομημένης επικοινωνίας των εποπτικών αρχών, ευνοείται η ανταλλαγή τεχνογνωσίας επί εποπτικών πρακτικών και διασφαλίζεται ακόμη περισσότερο η χρηματοπιστωτική σταθερότητα.

Παρακολούθηση συστημικών κινδύνων: Υιοθετούνται νέα μακροπροληπτικά εργαλεία για την παρακολούθηση κινδύνων με συστημικό χαρακτήρα, με βάση τις εμπειρίες του πρόσφατου παρελθόντος (επιπτώσεις πανδημίας, πτώση επιτοκίων, πληθωριστικές πιέσεις), οι οποίοι μπορούν να επηρεάσουν συνολικά την ασφαλιστική αγορά. Επιπλέον, εφαρμόζονται μηχανισμοί διαχείρισης κινδύνων ρευστότητας και βιωσιμότητας, καθώς και χρηματοοικονομικών κινδύνων που σχετίζονται με τις επιπτώσεις της κλιματικής αλλαγής (αύξηση πλημμυρικών φαινομένων και πυρκαγιών).

Τέλος, θα πρέπει να σημειωθεί ότι, παράλληλα με τις αλληγές που εισάγει η αναθεώρηση του πλαισίου «Φερεγγυότητα II», το αμέσως επόμενο διάστημα η ασφαλιστική αγορά καλείται να συμμορφωθεί και με τις απαιτήσεις της Οδηγίας για την ανάκαμψη και εξυγίανση των ασφαλιστικών επιχειρήσεων (Insurance Recovery and Resolution Directive). Το μέγεθος της πρόκλησης ενισχύεται από το γεγονός ότι οι εν λόγω Οδηγίες θα πρέπει να ενσωματωθούν ομοιόμορφα στις εθνικές νομοθεσίες των κρατών-μελών της Ε.Ε. εντός των επόμενων δύο ετών, με στόχο την ενίσχυση της ανθεκτικότητας του κλάδου και τη διατήρηση του υψηλού επιπέδου προστασίας των ασφαλισμένων. **NAI**

Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου: Η Ελλάδα παραμένει επικίνδυνα ανασφάλιστη ΕΑΕΕ: Ασφαλίζοντας το μέλλον



Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, πρόεδρος ΕΑΕΕ.



Κωστής Χατζηδάκης, αντιπρόεδρος της κυβέρνησης.

Ο Έλληνας παραμένει επικίνδυνα ανασφάλιστος σε όλα τα επίπεδα, υπογράμμισε ο πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, από το βήμα της ετήσιας εκδήλωσης της ΕΑΕΕ, με θέμα «Ασφαλίζοντας ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ | Βιωσιμότητα & Ανθεκτικότητα». Ειδικότερα, ο κ. Σαρρηγεωργίου μίλησε για τις μεγάλες προκλήσεις της εποχής, την κλιματική αλλαγή, το δημογραφικό και τη μακροβιότητα, υπογραμμίζοντας ότι η Ελλάδα παραμένει επικίνδυνα ανασφάλιστη, με αποτέλεσμα οι πολίτες να επιβαρύνονται δυσανάλογο οικονομικό βάρος. «Η ασφαλιστική αγορά μπορεί να στηρίξει τους πολίτες και την οικονομία και για τις φυσικές καταστροφές και για την υγεία και για τη συμπληρωματική σύνταξη. Με €3,5 δισ. κεφάλαια, τεχνογνωσία, το ήθος και το πάθος των 50.000 ανθρώπων μας –από τον ασφαλιστή που ξεκίνησε χθες μέχρι

τα στελέχη των εταιριών– στηρίζουμε την ασφαλιστική μας υπόσχεση, συμπληρωματικά προς την κοινωνική ασφάλιση. Η ασφαλιστική αγορά είναι εδώ. Είναι καιρός, όμως, η Πολιτεία να αποφασίσει αν και στην Ελλάδα θα δώσει στην ιδιωτική ασφάλιση τον ρόλο που της αναλογεί», σημείωσε ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ.

Ο κ. Σαρρηγεωργίου επεσήμανε ότι ο ασφαλιστικός κλάδος στη χώρα μας προσφέρει λύσεις με προσιτά προϊόντα για περιουσία, υγεία και σύνταξη, επισημαίνοντας ότι η ασφαλιστική αγορά από το 2016 έχει σημειώσει μεγάλη ανάπτυξη και ότι υπάρχουν μεγάλες προοπτικές περαιτέρω ανάπτυξης.

Ο κ. Σαρρηγεωργίου στάθηκε στα θετικά μέτρα της κυβέρνησης, όπως η μείωση του ΕΝΦΙΑ για ασφαλισμένες κατοικίες και η νέα υποχρεωτική ασφάλιση επιχειρήσεων, και ζήτησε από την Πολιτεία να αναγνωρίσει και να ενισχύσει τον ρόλο της ιδιωτικής ασφάλισης προς όφελος των πολιτών.

Η Ελίνα Παπασυροπούλου, γενική διευθύντρια της ΕΑΕΕ, αναφέρθηκε στον ρόλο της ασφαλιστικής αγοράς στην κοινωνία και την οικονομία και στο έργο της ΕΑΕΕ. «Η επόμενη ημέρα της ασφαλιστικής αγοράς διαμορφώνεται μέσα από τη δέσμευσή μας να φέρουμε την ασφάλιση πιο κοντά σε όλους. Επενδύουμε σε σύγχρονους τρόπους επικοινωνίας, ώστε να εξηγούμε με απλό και κατανοητό τρόπο τι είναι η ασφάλιση, πώς λειτουργεί και γιατί τη χρειαζόμαστε. Αξιοποιούμε την τεχνολογία για να απλοποιούμε διαδικασίες και να βελτιώνουμε την εμπειρία των ασφαλισμένων», ανέφερε μεταξύ άλλων η κ. Παπασυροπούλου.

ΚΩΣΤΗΣ ΧΑΤΖΗΔΑΚΗΣ: ΕΞΕΤΑΖΟΝΤΑΙ ΟΙ ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΕΣ ΠΕΡΑΙΤΕΡΩ ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΩΝ ΕΛΑΦΡΥΝΣΕΩΝ

Αύξηση της συνταξιοδοτικής αποταμίευσης, αντιμετώπιση των επιπτώσεων της κλιματικής αλλαγής και συγκράτηση του κόστους των υπηρεσιών υγείας είναι τρεις τομείς στους οποίους μπορούν να παίξουν σημαντικό ρόλο οι ασφαλιστικές εταιρείες, επεσήμανε ο αντιπρόεδρος της κυβέρνησης, Κωστής Χατζηδάκης, μιλώντας στην ίδια εκδήλωση.

«Η ιδιωτική ασφάλιση είναι ζωτικό γρανάζι για την εύρυθμη λειτουργία της οικονομίας και την καθημερινότητά μας. Παρέχει προστασία σε άτομα, επιχειρήσεις και οργανισμούς, διασφαλίζοντας τη βιωσιμότητα επενδύσεων και επιχειρηματικών πρωτοβουλιών. Θωρακίζει τους πολίτες απέναντι σε απρόβλεπτες καταστάσεις, μειώνοντας το κόστος των οικονομικών διαταραχών», τόνισε ο κ. Χατζηδάκης. Ενώ σε σχέση με τα αιτήματα του κλάδου για επέκταση των φορολογικών κινήτρων, σημείωσε: «Νομίζω ότι θα αναγνωρίσετε πως η κυβέρνηση έχει την υποχρέωση διατήρησης της δημοσιονομικής ισορροπίας. Εξετάζουμε τις δυνατότητες περαιτέρω φορολογικών ελαφρύνσεων, πάντα στο πλαίσιο της δημοσιονομικής μας πολιτικής».

Αναφερόμενος στις προκλήσεις, την αντιμετώπιση των οποίων μπορούν να συνδράμουν οι ασφαλιστικές εταιρείες, ο κ. Χατζηδάκης στάθηκε:

– Στην βιωσιμότητα των συστημάτων κοινωνικής ασφάλισης υπό το φως της δημογραφικής γήρανσης, πρόβλημα που, όπως σημείωσε, αντιμετωπίζουν σχεδόν όλες οι ευρωπαϊκές χώρες. «Κατά την πρώτη τετραετία προχωρήσαμε στην κορυφαία μεταρρύθμιση της επικουρικής ασφάλισης με τους ατομικούς κουμπάρδες και τη δημιουργία του ΤΕΚΑ», επεσήμανε και πρόσθεσε: «Τα τρία πρώτα χρόνια έχουν ασφαλιστεί στο Ταμείο 533.000 εργαζόμενοι και 200.000 εργοδότες, οι οποίοι καταβάλλουν εισφορές στον ατομικό τους κουμπάρα. Ήδη τα κεφάλαια που έχουν εισρεύσει στο ΤΕΚΑ φτάνουν τα 283 εκατομμύρια ευρώ και πολύ σύντομα θα καταστεί ο μεγαλύτερος θεσμικός

επενδυτής στη χώρα. Τον Δεκέμβριο του 2023 προχωρήσαμε σε ένα ακόμα βήμα, με την ψήφιση του νόμου για την αναμόρφωση των επαγγελματικών ταμείων. Με σύγχρονους κανόνες διακυβέρνησης και διαφάνειας, φορολογικά κίνητρα για μακροχρόνια συνταξιοδοτική αποταμίευση και ενίσχυση της εποτείας».

«Οι μεταρρυθμίσεις αυτές, όπως ανέφερε, ωφεληθούν τους ασφαλισμένους που θα απολαμβάνουν υψηλότερες συντάξεις στο μέλλον. Αλλά ωφεληθούν και το σύνολο της εθνικής οικονομίας, αξιοποιώντας τμήμα της συνταξιοδοτικής αποταμίευσης για να δώσει ώθηση στις νέες επενδύσεις».

– Στην αντιμετώπιση των επιπτώσεων της κλιματικής αλλαγής και των φυσικών καταστροφών. «Απαιτείται», τόνισε, «ένα νέο πλαίσιο συνεργασίας μεταξύ κράτους, ασφαλιστικών εταιριών και πολιτών, ώστε να δημιουργηθεί ένα πιο αποτελεσματικό μοντέλο διαχείρισης κινδύνων». Ο κ. Χατζηδάκης υπογράμμισε τις πρωτοβουλίες που υιοθέτησε η κυβέρνηση, όπως η εισαγωγή αρχικά και ο διπλασιασμός ακολούθως σε 20% της μείωσης του ΕΝΦΙΑ για τις ασφαλισμένες κατοικίες. Επίσης, η οιονεί υποχρεωτική ασφάλιση έναντι φυσικών καταστροφών για τα ακίνητα αξίας μεγαλύτερης από 500.000 ευρώ, καθώς διαφορετικά δεν θα αποζημιώνονταν από το κράτος, για τις μεγάλες επιχειρήσεις με κύκλο εργασιών άνω των 500.000 ευρώ και για όλα τα αυτοκίνητα. «Παρακολουθούμε τις εξελίξεις σε αυτόν τον τομέα εμπνεόμενοι από τις διεθνείς καλές πρακτικές. Και έχοντας ως βασική μέριμνα να καταλήξουμε σε ένα αποτέλεσμα που θα είναι υπέρ των πολιτών και των περιουσιών τους και όχι εναντίον τους», τόνισε.

– Στην αντιμετώπιση του αυξανόμενου κόστους στον τομέα της Υγείας. «Υπάρχουν σημαντικά περιθώρια για ανάπτυξη της ιδιωτικής ασφάλισης υγείας στην Ελλάδα με μεταφορά πόρων από το ανεπίσημο-γκρίζο κομμάτι. Αυτό θα ήταν προς όφελος των κρατικών εσόδων. Αλλά και προς όφελος των ίδιων των πολιτών, οι οποίοι θα μπορούν να απολαμβάνουν καλύτερες και φθηνότερες υπηρεσίες – και να νιώθουν λιγότερη αβεβαιότητα», ανέφερε ο αντιπρόεδρος της κυβέρνησης. Στην κατεύθυνση αυτή κινείται η κατάργηση του φόρου 15% στα ασφαλιστήρια υγείας για παιδιά ως 18 ετών. Επίσης, η ρύθμιση για τον υπολογισμό του ύψους των ασφαλιστρών υγείας σε συνάρτηση και με το κόστος των παρεχόμενων υπηρεσιών. «Η αλήθεια είναι ότι οι ετήσιες αυξήσεις, ιδιαίτερα στα ισόβια συμβόλαια ήταν δυσβάσταχτες για τους πολίτες. Στόχος της κυβέρνησης είναι να διασφαλίζεται η προστασία των καταναλωτών από τη μια πλειυρά και η κεφαλαιακή επάρκεια των εταιριών από την άλλη», ανέφερε.

«Η κυβέρνηση», κατέληξε ο κ. Χατζηδάκης, «αναγνωρίζει την ουσιαστική συμβολή των ασφαλιστικών εταιριών,

Το ισπανικό σύστημα διαχείρισης φυσικών καταστροφών



(Από αριστερά): Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, πρόεδρος ΕΑΕΕ, Mirenchu del Valle Schaan, President of the Spanish Association of Insurers (UNESPA), Γιάννης Στουρνάρας, διοικητής Τράπεζας της Ελλάδος, Νίκη Λυμπεράκη, δημοσιογράφος.

Το δεύτερο μέρος της εκδήλωσης ξεκίνησε με την παρουσίαση του ισπανικού συστήματος διαχείρισης φυσικών καταστροφών και της περίπτωσης των πλημμυρών στη Βαλένθια στα τέλη του 2024, από τη Mirenchu del Valle Schaan, πρόεδρο της Ισπανικής Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών (UNESPA). Η κ. Del Valle Schaan μίλησε για τις μεγάλες καταστροφές που υπέστη η Βαλένθια, οι οποίες εκτιμώνται σε €3,5-4,5 δισ., εξηγώντας πως καλύπτονται από σύστημα της Ισπανίας το οποίο αποτελεί μία συνεργασία δημοσίου-ιδιωτικού τομέα, με κεντρικό τον ρόλο των ασφαλιστικών εταιρειών.

Ακολούθησε συζήτηση μεταξύ της Mirenchu del Valle Schaan, του διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδος, Γιάννη Στουρνάρα, και του Αλέξανδρου Σαρρηγεωργίου πάνω στο ζήτημα των επιπτώσεων των φυσικών καταστροφών για την κοινωνία και την οικονομία, αλλά και τους τρόπους διαχείρισης αυτών.

Κατά τη διάρκεια της συζήτησης, ο κ. Στουρνάρας ανέφερε πως η ελληνική ασφαλιστική αγορά είναι πολύ καλά κεφαλαιοποιημένη και έχει τη δυνατότητα να αναλάβει έναν ευρύτερο ρόλο στη διαχείριση φυσικών καταστροφών, τόσο στην κάλυψη των ζημιών όσο και μέσω του ρό-

λου της ως μακροπρόθεσμου επενδυτή. «Οι κατοικίες και οι επιχειρήσεις πρέπει να ασφαρίζονται ώστε να μπορούν να διαχειρίζονται τις δυσκολίες. Συγκρίνοντας το ποσοστό ασφαλισμένων κατοικιών στην Ελλάδα το οποίο είναι 18% με το αντίστοιχο της Ισπανίας που είναι 76%, είναι σαφές ότι υπάρχει ακόμη πολύς δρόμος μπροστά μας», σημείωσε ο διοικητής.

Η κ. Del Valle Schaan μεταξύ άλλων τόνισε πως το κράτος μπορεί να παρέχει στήριξη στους πληγέντες, αλλά η στήριξη αυτή δεν αρκεί για να ξαναχτιστεί ένα σπίτι από την αρχή ή να ξαναλειτουργήσει μια επιχείρηση που έχει πληγεί. Αυτό το κάνει η ιδιωτική ασφάλιση.

Ο κ. Σαρρηγεωργίου υπερθεμάτισε της θέσπισης ενός συστήματος για τη διαχείριση των φυσικών καταστροφών με τη συμμετοχή της ασφαλιστικής αγοράς, τονίζοντας ότι κάποτε οι πολίτες βασίζονταν στο κράτος για να τους καλύψει μετά από μία φυσική καταστροφή. Η αλήθεια, όμως, είναι ότι αυτό δεν ισχύει πια για κανένα κράτος γιατί δεν είναι οικονομικά βιώσιμο. Αυτό πρέπει να επικοινωνηθεί ξεκάθαρα στους πολίτες.

Την εκδήλωση συντόνισε η δημοσιογράφος Νίκη Λυμπεράκη. **ΝΑΙ**



Στιγμιότυπα με τον φακό του «ΝΑΙ».

τις οποίες θεωρεί σύμμαχο στην προσπάθεια που κάνει να ανεβάσει την ελληνική οικονομία ακόμα ψηλότερα».

ΓΙΩΡΓΟΣ ΝΙΚΗΤΙΑΔΗΣ: ΒΑΣΙΚΟΣ ΠΥΛΩΝΑΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΤΩΝ ΠΟΛΙΤΩΝ Η ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ

Κατά την τοποθέτησή του ο Γιώργος Νικητιάδης, βουλευτής ΠΑΣΟΚ-ΚΙΝ.ΑΛ., τόνισε τη σημασία της ιδιωτικής ασφάλισης στην ελληνική κοινωνία, επισημαίνοντας πως

ο συγκεκριμένος τομέας αποτελεί βασικό πυλώνα για την προστασία των πολιτών από οικονομικούς κινδύνους και αβεβαιότητες. «Σε μια εποχή όπου οι δημογραφικές προκλήσεις, η κλιματική αλλαγή και οι οικονομικές αβεβαιότητες αυξάνουν τις ανάγκες των πολιτών για οικονομική θωράκιση, η ιδιωτική ασφάλιση μπορεί να διαδραματίσει συμπληρωματικό ρόλο στο κράτος πρόνοιας, συμβάλλοντας σε μια πιο δίκαιη και σταθερή κοινωνία», ανέφερε μεταξύ άλλων ο κ. Νικητιάδης. **ΝΑΙ**

Κερδισμένος ο πολίτης από τη σύμπραξη του δημόσιου και του ιδιωτικού τομέα στην Υγεία



Η κοινή βούληση για ενίσχυση της συνεργασίας στο θέμα των συμπράξεων του δημόσιου και του ιδιωτικού τομέα στην Υγεία, αλλά και του δημόσιου διαλόγου για τα βιώσιμα συστήματα επαναβεβαιώθηκε στο πλαίσιο του 10ου Οικονομικού Φόρουμ που πραγματοποιήθηκε στους Δελφούς και συγκεκριμένα κατά τη συζήτηση στο πάνελ «Promoting Future Health by Building Sustainable Health Systems», όπου συμμετείχαν ο υφυπουργός Υγείας, Μάριος Θεμιστοκλέους, ο Γιάννης Καντώρος, διευθύνων σύμβουλος της INTERAMERICAN, η CEO της NN Hellas, Φιλίππα Μιχάλη, και ο CEO του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών, Βασίλης Αποστολόπουλος.

Ειδικότερα, ο υφυπουργός Υγείας, Μάριος Θεμιστοκλέους, ανέφερε ότι «ο βασικότερος στόχος είναι να διατηρηθεί ο δημόσιος και δωρεάν χαρακτήρας της υγείας. Για τη διατήρηση αυτού δεν σημαίνει ύπαρξη μόνο των κρατικών νοσοκομείων, το Εθνικό Σύστημα Υγείας είναι και το κρατικό και το ιδιωτικό. Το κρατικό και το ιδιωτικό αποτελούν

το δημόσιο. Αυτό είναι η ολοκληρωμένη έκφραση του δημόσιου Εθνικού Συστήματος Υγείας. Εμείς σαν υπουργείο Υγείας δεν έχουμε στην επίβλεψή μας μόνο τα κρατικά νοσοκομεία ή τα δημόσια αν θέλετε, που είναι. Ο ευρύτερος λόγος είναι ότι ειδικά στον στρατηγικό σχεδιασμό εντάσσονται και τα ιδιωτικά νοσηλευτήρια και οι ασφαλιστικές εταιρείες. Και ο μόνος κερδισμένος που θα βγει από την ενίσχυση αυτής της συνεργασίας είναι ο πολίτης». Ο κ. Θεμιστοκλέους έκανε μάλιστα ιδιαίτερη αναφορά στο θέμα της πανδημίας, λέγοντας ότι υπήρξε πολύ καλή συνεργασία δημοσίων και ιδιωτικών νοσοκομείων, η οποία συνεχίστηκε και με τα απογευματινά χειρουργεία.

Η CEO της NN Hellas, Φιλίππα Μιχάλη, μίλησε για συνολικό σύστημα υγείας και ότι συμπληρωματικά, όπως σε όλες τις χώρες, έχουμε ιδιωτικά νοσοκομεία, έχουμε την ιδιωτική ασφάλιση. Αναφορικά με την ιδιωτική ασφάλιση, τόνισε ότι πολλές φορές το έχουμε στο μυαλό μας σαν πολυτέλεια, αλλά στην πραγματικότητα είναι για να προστατεύσει αυτόν ο οποίος είναι οικονομικά ασθενέστερος ή ο οικονομικά δυνατός. Αναφέρθηκε ακόμη στο κόστος

νοσηλείας και ότι είναι σημαντικό να μπορέσουμε να κάνουμε πιο προσιτά τα ασφαλιστικά και άρα πιο προσιτό το προϊόν στον Έλληνα ασθενή.

Στάθηκε στην απάλειψη του φόρου ασφαλιστρών για τους νέους ανθρώπους κάτω των 18, που, όπως είπε, είναι προς τη σωστή κατεύθυνση, και ότι πρέπει να ληφθούν ανάλογα μέτρα. Διότι πάντα η ιστορία έχει δείξει ότι τα φορολογικά κίνητρα βοηθούν στη δημιουργία ασφαλιστικής

περισσεύει ούτε ένα ευρώ, ιδιωτικό ή κρατικό. Άρα πρέπει να γίνει ένας καλός σχεδιασμός», είπε ο κ. Καντώρος.

Τόνισε ακόμη ότι επί της αρχής η ασφαλιστική αγορά το βλέπει με ιδιαίτερα θετικό τρόπο και είναι διατεθειμένη να συνεισφέρει με όλους τους τρόπους στη δημιουργία του τρίτου πυλώνα και ότι θέλουμε να περισσότερες ιδιωτικές επενδύσεις στον χώρο της Υγείας.

Αναφερόμενος στην Πρωτοβάθμια Φροντίδα Υγείας,



συνείδησης και άρα θα βοηθήσει, πρόσθεσε η κ. Μιχάλη.

Αναφερόμενη στην αύξηση του προσδόκιμου ζωής, τόνισε ότι δημιουργεί και προκλήσεις. «Ζούμε περισσότερο, προβλήματα υγείας και άρα και αυξημένο κόστος με επιπτώσεις και στον, αν θέλετε, ατομικό οικογενειακό προϋπολογισμό, αλλά και στο κράτος».

Άρα είναι κρίσιμο όλοι οι φορείς να εστιάσουμε στην πρόληψη, είτε με ενημέρωση, με εκπαίδευση, με διάφορα προγράμματα προληπτικής Ιατρικής και εξετάσεων. Και πρέπει και εμείς οι ασφαλιστικές εταιρείες να εξετάσουμε πώς μπορούμε να εντάξουμε είτε να ενθαρρύνουμε μέσα από τα προγράμματά μας τους ανθρώπους για καλύτερη πρόληψη και άρα καλύτερη υγεία, είπε χαρακτηριστικά η κ. Μιχάλη.

Ο διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου INTERAMERICAN, κ. Γιάννης Καντώρος, επεσήμανε ότι «το έχουμε πλέον συνειδητοποιήσει ότι θα πρέπει να δουλέψουμε με νέο τρόπο για να αντιμετωπιστεί το μεγάλο θέμα της πρόσβασης των Ελλήνων πολιτών σε καλές και ποιοτικές υπηρεσίες υγείας. Δεν είναι αν κάποιος είναι καλύτερο ή χειρότερο. Δεν

ο κ. Καντώρος υπογράμμισε ότι «δεν μπορεί να υπάρξει έστω ένα σε ένα σύστημα υγείας, εάν με το παραμικρό ο Έλληνας παίρνει το αυτοκίνητό του και πάει κατευθείαν στο νοσοκομείο. Οποιαδήποτε ιατρική πράξη γίνεται στο νοσοκομείο κοστίζει αρκετές φορές παραπάνω. Προφανώς δεν μπορούν να γίνουν τα πάντα εκτός νοσοκομείων. Όμως βλέπουμε ότι υπάρχει μια υπερβολική συγκέντρωση για περιστατικά ελάσσονος σημασίας στα νοσοκομεία. Αυτό δημιουργεί μεγάλα διαχειριστικά προβλήματα, αυξάνει το κόστος. Πρέπει να δούμε πάλι τη δυνατότητα δημιουργίας ενός ολοκληρωμένου συστήματος πρωτοβάθμιας υγείας που θα συνδέεται με τα νοσοκομεία και θα εξυπηρετεί έξω από τα νοσοκομεία με πιο γρήγορες διαδικασίες και χαμηλότερο κόστος. Πράγματα που πρέπει να γίνουν. Έτσι το νοσοκομείο θα επικεντρώσει εκεί που πραγματικά πρέπει. Στις βαριές περιπτώσεις. Εδώ νομίζω η Ελλάδα έχει μείνει αρκετά πίσω και ελπίζω να δούμε βήματα προόδου».

Τέλος, ο CEO του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών, Βασίλης Αποστολόπουλος, εξέφρασε την ικανοποίησή του για τη



συμμετοχή του σε έναν διάλογο με κοινές παραδοχές και κοινές αντιλήψεις.

Τόνισε ότι το υπουργείο Υγείας και οι υπεύθυνοι για τη χάραξη της πολιτικής πρέπει να αποφασίσουν πως τα δύο συστήματα, το ιδιωτικό και το δημόσιο, θα εμπλέκονται με έναν και μοναδικό στόχο, πώς θα παραχθεί η βέλτιστη υγεία στον πολίτη. «Και αν θέλετε να το πάω και ένα βήμα παραπάνω, όχι μόνο η ίαση αλλήλ και η συνολική εμπειρία. Το ταξίδι του ασθενούς που ήλμε και είναι κάτι που τουλάχιστον εμάς στον ιδιωτικό τομέα μας απασχολεί ιδιαίτερα», πρόσθεσε ο κ. Αποστόπουλος. Υπογράμμισε ότι οποιοσδήποτε ασθενής επιλέγει τον ιδιωτικό τομέα αυτομάτως απελευθερώνει μία θέση στο δημόσιο σύστημα, όπου μπορεί κάποιος που δεν έχει τη δυνατότητα, που δεν έχει ασφαλιστικό ιδιωτικό συμβόλαιο να τη χρησιμοποιήσει.

Τέλος, μεταξύ άλλων σχολίασε ότι και ο κλάδος της ιδιωτικής υγείας στα νοσοκομεία είναι σε μια φάση ανακατατάξεων με την είσοδο και έξοδο των ξένων μεγάλων funds. **ΝΑΙ**



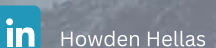
Μαζί, αλλάζουμε τα όρια της ασφάλισης



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

ΕΑΕΕ

Όλο και περισσότεροι Έλληνες ασφαλίζουν την περιουσία τους

Αύξηση 7,5% στην ασφάλιση κατοικιών έναντι φυσικών καταστροφών το 2024 – Ενισχύεται η προστασία των πολιτών



Στροφή των πολιτών προς την ενίσχυση της προστασίας της περιουσίας τους εν μέσω των αυξανόμενων φυσικών καταστροφών καταδεικνύουν τα στοιχεία της έρευνας που δημοσιοποίησε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, σύμφωνα με τα οποία καταγράφεται σημαντική αύξηση του πλήθους των ασφαλιστηρίων συμβολαίων κατοικιών έναντι φυσικών

καταστροφών. Το συνολικό πλήθος των ασφαλισμένων κατοικιών ανήλθε σε 1.246.656 συμβόλαιο στις 31 Δεκεμβρίου 2024, σημειώνοντας αύξηση 7,5% σε σχέση με το 2023. Από τα ασφαλισμένα ακίνητα, 662.452 περιλαμβάνουν κάλυψη τόσο για καιρικά φαινόμενα όσο και για σεισμό, καταγράφοντας άνοδο 26,9% συγκριτικά με το προηγούμενο έτος. Το γεγονός αυτό είχε σαν αποτέλεσμα να αυξηθεί η ανα-

ΠΙΝΑΚΑΣ 1 Κατανομή συμβολαίων κατοικίας για καλύψεις Κτιρίου – Περιεχομένου

Κάλυψη	31/12/2024		31/12/2023		Μεταβολή (%)
	Πλήθος Συμβολαίων	%	Πλήθος Συμβολαίων	%	
Κτίριο μόνο / Κτίριο & Περιεχόμενο	1.065.308	85,5%	995.936	85,9%	+7,0%
Περιεχόμενο μόνο	181.348	14,5%	163.396	14,1%	+11,0%
Σύνολο	1.246.656	100,0%	1.159.332	100,0%	+7,5%

ΠΙΝΑΚΑΣ 2 Κατανομή ασφαλιστηρίων συμβολαίων κτιρίου κατοικίας για καλύψεις καιρικών φαινομένων – σεισμού

Κάλυψη	31/12/2024		31/12/2023		Μεταβολή (%)
	Πλήθος Συμβολαίων	%	Πλήθος Συμβολαίων	%	
Καιρικά φαινόμενα	143.615	13,5%	140.744	14,1%	+2,0%
Σεισμός	211.504	19,8%	286.553	28,8%	-26,2%
Καιρικά φαινόμενα και σεισμός	662.452	62,2%	522.222	52,4%	+26,9%
Πυρκαγιά χωρίς καιρικά φαινόμενα / σεισμό	47.737	4,5%	46.417	4,7%	+2,8%
Σύνολο	1.065.308	100,0%	995.936	100,0%	+7,0%

ΠΙΝΑΚΑΣ 3 Κατανομή ασφαλιστηρίων συμβολαίων κατοικίας με ενυπόθηκο ενδιαφέρον

	31/12/2024		31/12/2023		Μεταβολή (%)
	Πλήθος Συμβολαίων	%	Πλήθος Συμβολαίων	%	
Ενυπόθηκο ενδιαφέρον	626.407	58,8%	619.140	62,2%	+1,2%
Χωρίς υποθήκη	438.901	41,2%	376.796	37,8%	+16,5%
Σύνολο	1.065.308	100,0%	995.936	100,0%	+7,0%

ΠΙΝΑΚΑΣ 4 Κατανομή ασφαλιστηρίων συμβολαίων κατοικίας για καλύψεις Κτιρίου – Περιεχομένου ανά Περιφέρεια (31/12/2024)

Περιφέρεια	Κτίριο μόνο / Κτίριο και περιεχόμενο	%	Περιεχόμενο μόνο	Σύνολο	Σύνολο (%)
Αττικής	490.321	46,0%	90.262	580.583	46,6%
Κεντρικής Μακεδονίας	151.315	14,2%	26.560	177.875	14,3%
Δυτικής Μακεδονίας	15.758	1,5%	3.411	19.169	1,5%
Ανατολικής Μακεδονίας και Θράκης	44.384	4,2%	8.528	52.912	4,2%
Πελοποννήσου	58.859	5,5%	9.634	68.493	5,5%
Θεσσαλίας	55.444	5,1%	8.092	63.536	5,1%
Στερεάς Ελλάδας	46.114	4,3%	7.441	53.555	4,3%
Δυτικής Ελλάδας	54.921	5,2%	8.795	63.716	5,1%
Ηπείρου	25.125	2,4%	2.934	28.059	2,2%
Νότιου Αιγαίου	34.103	3,2%	4.581	38.684	3,1%
Βορείου Αιγαίου	16.842	1,6%	1.655	18.497	1,5%
Ιονίων Νήσων	24.167	2,3%	2.685	26.852	2,2%
Κρήτης	47.955	4,5%	6.770	54.725	4,4%
Σύνολο	1.065.308	100,0%	181.348	1.246.656	100,0%



ΕΡΡΙΚΟΣ ΜΟΑΤΣΟΣ Στροφή των πολιτών προς την ασφάλιση

Ο πρόεδρος της Επιτροπής Περιουσίας, Μεταφορών & Αντασφαλίσεων, Ερρίκος Μοάτσος, δήλωσε σχετικά: «Η αύξηση που παρατηρείται επιβεβαιώνει ότι οι πολίτες αντιλαμβάνονται όλο και περισσότερο τη σημασία της προστασίας της περιουσίας τους απέναντι στις φυσικές καταστροφές. Η Πολιτεία, μέσω της έκπτωσης στον ΕΝΦΙΑ για τις ασφαλισμένες κατοικίες, έχει συμβάλει σημαντικά στην ενίσχυση αυτής της τάσης. Η στροφή των πολιτών προς την ασφάλιση αποτελεί ένα θετικό βήμα για τη δημιουργία μίας πιο ανθεκτικής κοινωνίας, έτοιμης να αντιμετωπίσει τις προκλήσεις του μέλλοντος».

ΠΙΝΑΚΑΣ 5 Κατανομή ασφαλιστηρίων συμβολαίων κατοικίας (κάλυψη κτιρίου) για καλύψεις καιρικών φαινομένων – σεισμού – πυρκαγιάς ανά Περιφέρεια (31/12/2024)

Περιφέρεια	Καιρικά φαινόμενα	Σεισμός	Καιρικά φαινόμενα και σεισμός	Πυρκαγιά χωρίς καιρικά φαινόμενα και σεισμό	Σύνολο	Σύνολο (%)
Αττικής	59.689	85.993	324.050	20.589	490.321	46,0%
Κεντρικής Μακεδονίας	22.055	30.793	93.904	4.563	151.315	14,2%
Δυτικής Μακεδονίας	1.412	4.234	9.422	690	15.758	1,5%
Ανατολικής Μακεδονίας και Θράκης	9.049	9.833	21.999	3.503	44.384	4,2%
Πελοποννήσου	9.946	11.734	33.798	3.381	58.859	5,5%
Θεσσαλίας	7.309	12.826	32.788	2.521	55.444	5,2%
Στερεάς Ελλάδας	6.144	11.040	26.631	2.299	46.114	4,3%
Δυτικής Ελλάδας	6.293	13.779	32.600	2.249	54.921	5,1%
Ηπείρου	2.580	5.714	15.939	892	25.125	2,4%
Νότιου Αιγαίου	5.526	6.530	20.655	1.392	34.103	3,2%
Βορείου Αιγαίου	3.168	3.844	8.272	1.558	16.842	1,6%
Ιονίων Νήσων	5.114	4.835	12.711	1.507	24.167	2,3%
Κρήτης	5.330	10.349	29.683	2.593	47.955	4,5%
Σύνολο	143.615	211.504	662.452	47.737	1.065.308	100,0%

λογία των κατοικιών με πλήρη ασφαλιστική κάλυψη έναντι φυσικών καταστροφών από 52,4% το 2023 σε 62,2% το 2024. Η τάση αυτή, όπως επισημαίνει η ΕΑΕΕ, υποδηλώνει αυξανόμενη συνειδητοποίηση της σημασίας της ιδιωτικής ασφάλισης για την προστασία της κατοικίας από φυσικές καταστροφές, γεγονός που αποτυπώνεται και στη συνολική αύξηση του ποσοστού ασφαλιστικής κάλυψης της χώρας, το οποίο διαμορφώθηκε στο 18,9% (από 17,57% το 2023). Η τάση αυτή, όπως αναφέρεται, υποδηλώνει αυξανόμενη συνειδητοποίηση της σημασίας της ιδιωτικής ασφάλισης για την προστασία της κατοικίας από φυσικές καταστροφές, γεγονός που αποτυπώνεται και στη συνολική αύξηση

του ποσοστού ασφαλιστικής κάλυψης της χώρας, το οποίο διαμορφώθηκε στο 18,9% (από 17,57% το 2023). Η μεγαλύτερη αύξηση καταγράφεται στην Αττική με αύξηση του πλήθους των συμβολαίων προστασίας από φυσικές καταστροφές κατά 46% από το 2023, ενώ ακολουθεί η Κεντρική Μακεδονία, με αύξηση 14,2%. Στην Πελοπόννησο και τη Θεσσαλία καταγράφηκαν αυξήσεις 5,2% και 5% αντίστοιχα, ενώ οι περιοχές με τις μικρότερες αυξήσεις ήταν η Δυτική Μακεδονία (1,5%) και το Βόρειο Αιγαίο (1,6%). Παρά τις πιο συγκρατημένες αυξήσεις σε ορισμένες περιοχές, η συνολική τάση παραμένει αυξητική σε όλη τη χώρα, υποδεικνύοντας τη γενικότερη συνειδη-

ΕΡΕΥΝΑ

ΠΙΝΑΚΑΣ 6 Κατανομή ασφαλιστηρίων συμβολαίων κατοικίας (κάλυψη κτιρίου) με ενυπόθηκο ενδιαφέρον ανά Περιφέρεια (31/12/2024)

Περιφέρεια	Ενυπόθηκο ενδιαφέρον	%	Χωρίς υποθήκη	Σύνολο	Σύνολο (%)
Αττικής	261.624	41,8%	228.697	490.321	46,0%
Κεντρικής Μακεδονίας	96.699	15,4%	54.616	151.315	14,2%
Δυτικής Μακεδονίας	12.353	2,0%	3.405	15.758	1,5%
Ανατολικής Μακεδονίας και Θράκης	27.006	4,3%	17.378	44.384	4,2%
Πελοποννήσου	32.428	5,2%	26.431	58.859	5,5%
Θεσσαλίας	37.553	6,0%	17.891	55.444	5,2%
Στερεάς Ελλάδας	29.280	4,7%	16.834	46.114	4,3%
Δυτικής Ελλάδας	36.457	5,8%	18.464	54.921	5,1%
Ηπείρου	17.919	2,9%	7.206	25.125	2,4%
Νότιου Αιγαίου	20.706	3,3%	13.397	34.103	3,2%
Βορείου Αιγαίου	9.854	1,6%	6.988	16.842	1,6%
Ιονίων Νήσων	12.178	1,9%	11.989	24.167	2,3%
Κρήτης	32.350	5,2%	15.605	47.955	4,5%
Σύνολο	626.407	100,0%	438.901	1.065.308	100,0%

τοποίηση του κινδύνου από φυσικές καταστροφές και την ανάγκη για προστασία των κατοικιών. Η έρευνα της ΕΑΕΕ συγκέντρωσε στοιχεία για 1.246.656 ασφαλιστήρια συμβόλαια, τα οποία ήταν σε ισχύ την 31η Δεκεμβρίου 2024. Όπως επισημαίνεται, σε περίπτωση ομαδικών συμβολαίων, ζητήθηκε να καταγραφεί το πλήθος των καλυπτόμενων κατοικιών. ενώ επί του συνόλου των κατοικιών ζητήθηκε ο μερισμός τους αναλόγως αν καλύπτουν κτίριο μόνο/κτίριο και περιεχόμενο ή μόνο περιεχόμενο. Συγκεκριμένα, από τα ασφαλισμένα ακίνητα, 662.452 περιλαμβάνουν κάλυψη τόσο για καιρικά φαινόμενα όσο και για σεισμό, καταγράφοντας άνοδο 26,9% συγκριτικά με το προηγούμενο έτος. Ταυτοχρόνως, αναφορικά με τα συμβόλαια που καλύπτουν κτίριο μόνο/κτίριο και περιεχόμενο, ζητήθηκε η ανάλυση ανά κάλυψη: καιρικών φαινομένων-ή/και σεισμού-πυρκαγιάς χωρίς καιρικά φαινόμενα και σεισμό. Οι ασφαλισμένες κατοικίες για καιρικά φαινόμενα και σεισμό παρουσιάζουν αύξηση 26,9% σε σχέση με την έρευνα της 31ης/12/2023. Αυτό είχε σαν αποτέλεσμα να αυξηθεί η συμμετοχή τους στο σύνολο των ασφαλιστηρίων συμβολαίων με κτίριο, στο 62,2% από 52,4% στις 31/12/2023.

Η ΕΡΕΥΝΑ

Στόχος της Επιτροπής Περιουσίας, Αντασφαλίσεων, Μεταφορών και Σκαφών της ΕΑΕΕ είναι (μεταξύ άλλων) η αντιμετώπιση του κενού προστασίας της κοινωνίας έναντι φυσικών καταστροφών. Όπως επισημαίνεται, μέσω της ιδιωτικής ασφάλισης προστατεύονται οι άνθρωποι, οι

περιουσίες τους και οι επιχειρήσεις. Έτσι, οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις συμβάλλουν στην ευημερία της κοινωνίας και τη σταθεροποίηση της οικονομίας. Η αποτελεσματική αντιμετώπιση του κενού προστασίας απαιτεί μια ευρεία προσέγγιση, λαμβάνοντας υπόψη, μεταξύ άλλων, και την πλευρά της προσφοράς και της ζήτησης της ασφάλισης. Για την υλοποίηση αυτής της προσπάθειας, με τη συνεργασία των ασφαλιστικών επιχειρήσεων που ασκούν τον κλάδο ασφαλίσεων περιουσίας, συμπληρώθηκε ερωτηματολόγιο, με ημερομηνία αποτίμησης του πλήθους ασφαλιστηρίων συμβολαίων κατοικιών σε ισχύ την 31η Δεκεμβρίου 2024. Η αποτύπωση του πλήθους των ασφαλιστηρίων συμβολαίων περιέχει αναλυτική πληροφόρηση, ιδιαίτερα όσον αφορά:

- Στον μερισμό των συμβολαίων με κάλυψη: καιρικών φαινομένων (τουλάχιστον μία από τις καλύψεις: θύελλα, καταιγίδα, πλημμύρα, χαλάζι, χιόνι) ή/και σεισμού.
- Ξεχωριστά καταγράφονται τα συμβόλαια που παρέχουν την κάλυψη της πυρκαγιάς χωρίς τις καλύψεις καιρικών φαινομένων ή/και σεισμού (περιλαμβάνεται η δασική πυρκαγιά).
- Στον μερισμό των συμβολαίων που καλύπτουν: Κτίριο μόνο/Κτίριο & Περιεχόμενο ή Περιεχόμενο μόνο.
- Στον μερισμό των συμβολαίων που καλύπτουν Κτίριο μόνο/Κτίριο & Περιεχόμενο, στην ύπαρξη ή όχι ενυπόθηκου ενδιαφέροντος.
- Στον μερισμό όλων των ανωτέρω συμβολαίων, ανάλογα με τον Ταχυδρομικό Κώδικα της ασφαλισμένης κατοικίας, σε ομάδες. **ΝΑΙ**

ΕΑΕΕ

Ασφαλιστική αγορά: Σε ανοδική πορεία με αύξηση παραγωγής 8,7% το 2024

Κατά 8,7% αυξήθηκε το 2024 η συνολική παραγωγή ασφαλιστρων σε σχέση με το προηγούμενο έτος, ανερχόμενη στα €5,68 δισ. σύμφωνα με την έρευνα που πραγματοποίησε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος (ΕΑΕΕ) μεταξύ των ασφαλιστικών επιχειρήσεων-μελών της.

Αναλυτικότερα: Οι ασφαλίσεις κατά Ζημιών αυξήθηκαν κατά 9,4%, φθάνοντας τα €2,95 δισ., ενώ οι ασφαλίσεις Ζωής αυξήθηκαν κατά 7,9%, φθάνοντας τα €2,73 δισ.

Η ανωτέρω αποτύπωση της παραγωγής ασφαλιστρων αναφέρεται στην καταγραφή του συνόλου των εγγεγραμμένων ασφαλιστρων από τις πρωτασφαλιστικές εργασίες (δεν περιλαμβάνονται οι αντασφαλιστικές αναλήψεις) στο πλήρες των ποσών (ανεξαρτήτως αν αφορούν περιοδικές

καταβολές ή εφάπαξ πληρωμή ασφαλιστρων), έτσι όπως ταξινομούνται στους κλάδους ασφαλίσεων σύμφωνα με τον Ν. 4364/2016 (κατόπιν της προσαρμογής των δεδομένων του προηγούμενου χρονικού διαστήματος), σημειώνει σχετικά η ΕΑΕΕ.

Σύμφωνα με την ΕΑΕΕ, συνολικά ανταποκρίθηκαν 48 ασφαλιστικές επιχειρήσεις, εκ των οποίων οι 43 δραστηριοποιήθηκαν στις ασφαλίσεις κατά Ζημιών και 14 στις ασφαλίσεις Ζωής. Από τις 48 ασφαλιστικές επιχειρήσεις, οι 26 δραστηριοποιήθηκαν στην Ελλάδα με τη μορφή της Ανώνυμης Ασφαλιστικής Εταιρείας, 1 με τη μορφή του αλληλσφαλιστικού συνεταιρισμού, 15 ως υποκαταστήματα αλληλοδαπής ασφαλιστικής και 6 ευρωπαϊκές ασφαλιστικές δραστηριοποιήθηκαν με καθεστώς ελεύθερης παροχής υπηρεσιών.

ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΣΑΡΡΗΓΕΩΡΓΙΟΥ Οι πολίτες αντιλαμβάνονται την αξία της ασφάλισης

«Το 2024 συνεχίστηκε η ανοδική πορεία της ασφαλιστικής αγοράς από άποψη παραγωγής ασφαλιστρων, τόσο στις γενικές ασφαλίσεις όσο και στις ασφαλίσεις Ζωής», ανέφερε ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, πρόεδρος της ΕΑΕΕ, σχολιάζοντας τα αποτελέσματα της έρευνας και πρόσθεσε: «Υπήρξε ζήτηση για ασφάλιση σε πολλούς κλάδους, με ιδιαίτερη έμφαση στις ασφαλίσεις περιουσίας, στις αστικές ευθύνες, στην υγεία και τα προγράμματα ζωής συνδεδεμένα με επενδύσεις. Αξίζει να σημειωθεί ότι η αύξηση της παραγωγής ασφαλιστρων ήταν σημαντικά υψηλότερη του πληθωρισμού, επιβεβαιώνοντας την ισχυρή ανάπτυξη του κλάδου. Η εξέλιξη αυτή δείχνει ότι όλο και περισσότεροι πολίτες αντιλαμβάνονται την αξία της ασφάλισης, ως μια ουσιαστική επένδυση για το μέλλον, και στρέφονται σε αυτήν για την προστασία τους».

ΠΙΝΑΚΑΣ 1 Συνολική Παραγωγή ασφαλιστρων Ιανουαρίου - Δεκεμβρίου 2024 (ποσά σε €)

	Ιανουάριος - Δεκέμβριος 2024	Μεταβολή έναντι 2023
Ασφαλίσεις Ζωής	2.734.506.240,93	+7,9%
Ασφαλίσεις κατά Ζημιών	2.954.814.973,52	+9,4%
Εκ των οποίων		
Αστική ευθύνη οχημάτων	799.438.926,61	+4,6%
Λοιποί κλάδοι κατά Ζημιών	2.155.376.046,91	+11,3%
Σύνολο	5.689.321.214,45	+8,7%

ΠΙΝΑΚΑΣ 2 Ασφαλίσεις Ζωής (ποσά σε €)

	Ιανουάριος - Δεκέμβριος 2024	Συμμετοχή	Μεταβολή έναντι 2023
I. Ασφαλίσεις Ζωής	1.182.953.315,49	43,3%	+5,0%
III. Ασφαλίσεις Ζωής συνδεδεμένες με επενδύσεις	1.218.213.595,15	44,5%	+21,5%
VI. Εργασίες κεφαλαιοποίησης	0,00	0,0%	---
VII. Διαχείριση συλλογικών συνταξιοδοτικών κεφαλαίων	333.339.330,29	12,2%	-17,8%
Σύνολο	2.734.506.240,93	100,0%	+7,9%

ΠΙΝΑΚΑΣ 3 Ασφαλίσεις κατά Ζημιών (ποσά σε €)

	Ιανουάριος - Δεκέμβριος 2024	Συμμετοχή	Μεταβολή έναντι 2023
1. Ατυχήματα	51.108.401,22	1,7%	+14,4%
2. Ασθένειες	516.998.434,24	17,5%	+9,1%
3. Χερσαία οχήματα	335.886.275,11	11,4%	+15,3%
4. Αεροσκάφη	11.915,51	0,001%	-99,8%
5. Πλοία (θαλάσσια, λιμναία, ποτάμια)	15.703.762,83	0,5%	-0,1%
6. Μεταφερόμενα εμπορεύματα	33.317.613,81	1,1%	+2,4%
7. Πυρκαϊά και στοιχεία της φύσεως	442.867.073,21	15,0%	+12,8%
8. Λοιπές ζημιές αγαθών	208.507.335,35	7,1%	+19,2%
9. Αστική ευθύνη χερσαίων οχημάτων	799.438.926,61	27,1%	+4,6%
10. Αστική ευθύνη από αεροσκάφη	566.389,33	0,02%	+48,1%
11. Αστική ευθύνη πλοίων	8.851.413,58	0,3%	+3,0%
12. Γενική αστική ευθύνη	173.815.196,89	5,9%	+10,7%
13. Πιστώσεις	57.985.989,34	2,0%	+3,2%
14. Εγγυήσεις	22.995.132,59	0,8%	-7,1%
15. Διάφορες χρηματικές απώλειες	82.729.624,79	2,8%	+3,5%
16. Νομική προστασία	34.034.644,98	1,1%	+4,1%
17. Βοήθεια	169.996.844,13	5,7%	+16,3%
Σύνολο	2.954.814.973,52	100,0%	+9,4%

ΕΑΕΕ

Ασφαλίσεις Ζωής και Υγείας: Δυναμική ανάπτυξη με 2,3 δισ. ευρώ παραγωγή

Πάνω από 2 εκατ. οι ασφαλισμένοι στον κλάδο



Σε τροχιά δυναμικής ανάπτυξης συνεχίζει ο κλάδος Ζωής και Υγείας, σύμφωνα με την έρευνα του πρώτου εννεαμήνου του 2024 της ΕΑΕΕ. Ειδικότερα, οι ατομικές ασφαλίσεις άγγιξαν τα 1,85 δισ. ευρώ, με 1.802.131 συμβόλαια, και οι ομαδικές ασφαλίσεις τα 521,8 εκατ. ευρώ, με 10.026 συμβόλαια.

Συνολικά, ο αριθμός των ασφαλιστικών συμβολαίων έφτασε τα 1,81 εκατ., επιβεβαιώνοντας την αυξανόμενη ζήτηση για υπηρεσίες προστασίας Υγείας και Ζωής.

Το συνολικό ποσό αποζημιώσεων ανήλθε σε 1,8 δισ. ευρώ, με τις μεγαλύτερες καταβολές να αφορούν τις ατομικές ασφαλίσεις. Συγκεκριμένα οι ατομικές ασφαλίσεις διαμορφώθηκαν στο 1,38 δισ. ευρώ και οι ομαδικές ασφαλίσεις στα 423,2 εκατ. ευρώ. Επίσης, πάνω από 1,06 εκατ. είναι οι ασφαλισμένοι μέσω δανείων.

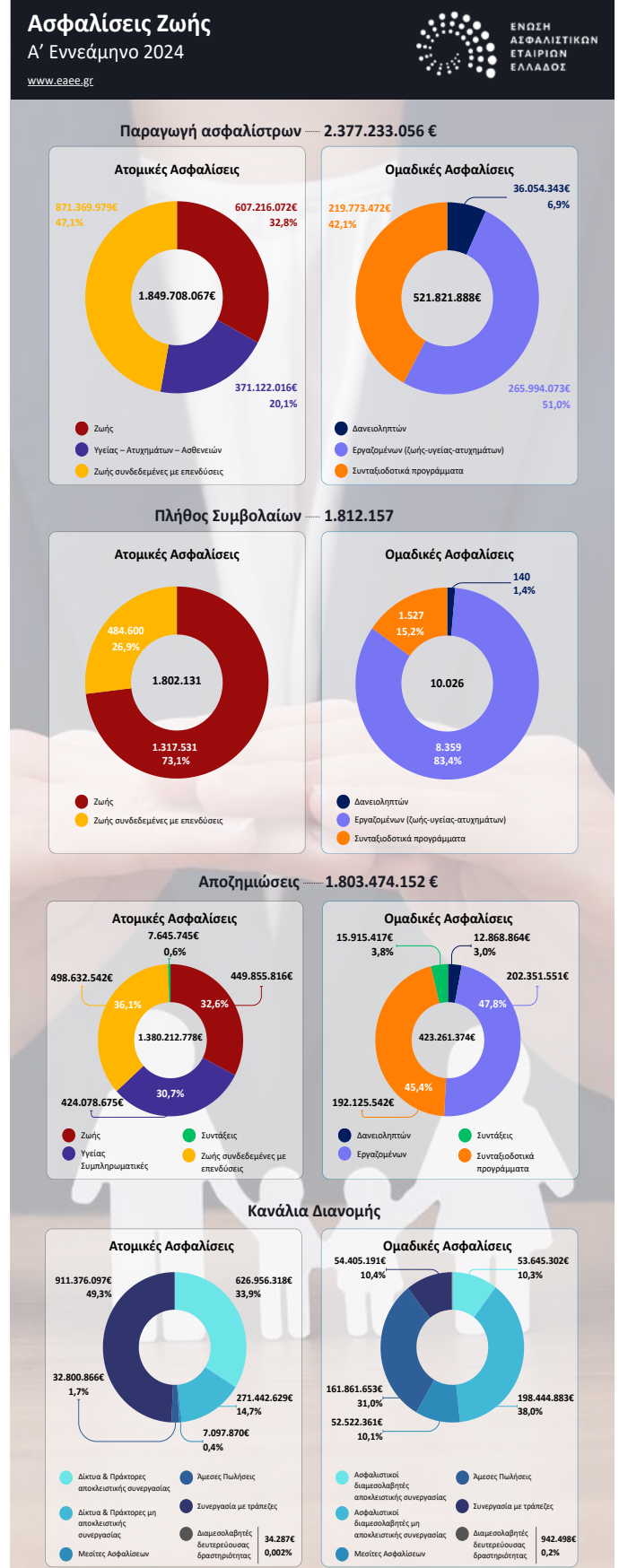
Από το σύνολο της παραγωγής ασφαλίσεων του πρώτου εννεαμήνου του 2024, ποσό 754,6 εκατ. € αντιστοιχεί στις νέες εργασίες του κλάδου (εκ των οποίων 693,7 εκατ. € στις ατομικές ασφαλίσεις και 60,9 εκατ. € στις ομαδικές ασφαλίσεις).

Από το σύνολο των νέων εργασιών, οι εφάπαξ καταβολές το πρώτο εννεάμηνο του 2024 ανήλθαν στα 561,3 εκατ. € στο σύνολο (εκ των οποίων 532 εκατ. € στις ατομικές ασφαλίσεις και 29,3 εκατ. € στις ομαδικές).

Στις άμεσες πωλήσεις των ατομικών ασφαλίσεων περιλαμβάνονται: άμεσες πωλήσεις (call center, direct mail) 1,4%, άμεσες πωλήσεις (corporate sales, ασφαλιστικοί υπάλληλοι) 0,3% και άμεσες πωλήσεις (Διαδίκτυο) 0,04%.

Στις άμεσες πωλήσεις των ομαδικών ασφαλίσεων για το πρώτο εννεάμηνο του 2024 περιλαμβάνονται άμεσες πωλήσεις (call center, direct mail) 6,5% και άμεσες πωλήσεις (corporate sales, ασφαλιστικοί υπάλληλοι) 24,5%.

Στην έρευνα περιλαμβάνονται τα στοιχεία 21 ασφαλιστικών επιχειρήσεων με καθεστώς εγκατάστασης, οι οποίες συγκέντρωσαν το 99,4% της παραγωγής ασφαλίσεων (συμπεριλαμβανομένων των δικαιωμάτων συμβολαίων) στις ασφαλίσεις Ζωής και Υγείας, σύμφωνα με τα πλήρη στοιχεία της ασφαλιστικής αγοράς που αφορούσαν το 2023. Από τις ανωτέρω επιχειρήσεις, οι 4 δραστηριοποιούνται μόνο στις ασφαλίσεις Ζωής, ενώ 17 δραστηριοποιούνται σε ασφαλίσεις Ζωής, Ατυχημάτων, Ασθενειών και άλλων ασφαλίσεων.



ΕΑΕΕ

Τα σημαντικότερα κανάλια διαμεσολάβησης στην παραγωγή ασφαλίσεων

Σε ποιες ασφαλιστικές εργασίες κυριαρχούν οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές και σε ποιες οι τράπεζες



Σημαντικά ευρήματα για τα κανάλια διανομής στην παραγωγή ασφαλίσεων το 2023 προκύπτουν από την έρευνα της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος «Κανάλια Διαμεσολάβησης για τις ασφαλίσεις Ζωής και Υγείας και για τις ασφαλίσεις κατά Ζημιών (εκτός αυτοκινήτων)», στην οποία συμμετείχαν

34 ασφαλιστικές επιχειρήσεις, η συμμετοχή των οποίων επί της συνολικής παραγωγής των ασφαλίσεων ανέρχεται στο 96,6%.

Συγκεκριμένα, όπως προκύπτει από τα στοιχεία, το 52% των ασφαλίσεων Ζωής και Υγείας πραγματοποιείται από τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές, με τις τράπεζες (bancassurance) να ακολουθούν με 37,5%.

ΠΙΝΑΚΑΣ 1 Ποσοστιαία συμμετοχή επί της παραγωγής ασφαλίσεων για τις Ασφαλίσεις Ζωής και Υγείας συνολικά (%)

	Ανάλυση έτους 2023
Δίκτυα και Πράκτορες αποκλειστικής συνεργασίας	30,0%
Δίκτυα και Πράκτορες μη αποκλειστικής συνεργασίας	20,2%
Μεσίτες Ασφαλίσεων	1,9%
Συνεργασία με τράπεζες	37,5%
Άμεσες πωλήσεις (μέσω διαδικτύου με χρήση ψηφιακής πλατφόρμας)	0,04%
Άμεσες Πωλήσεις (Call Center, Direct mail)	2,9%
Άμεσες Πωλήσεις (Corporate Sales, Ασφαλιστικοί Υπάλληλοι)	7,4%
Διαμεσολαβητές δευτερεύουσας δραστηριότητας	0,04%
Σύνολο	100%

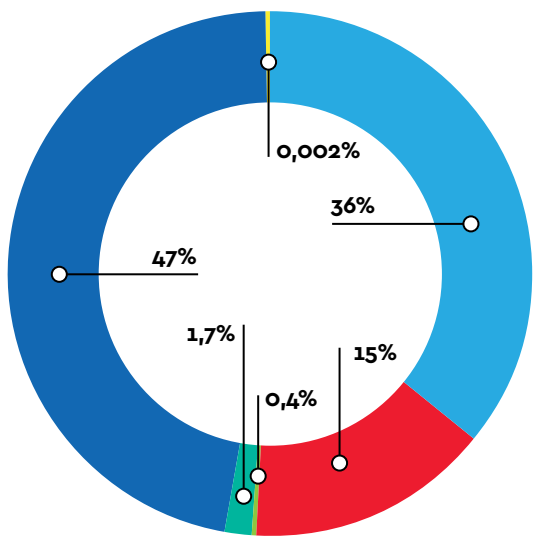
ΠΙΝΑΚΑΣ 2 Ποσοστιαία συμμετοχή επί της παραγωγής ασφαλίσεων Ομαδικών Ασφαλίσεων Ζωής(%)

	Ανάλυση έτους 2023
Δίκτυα και Πράκτορες αποκλειστικής συνεργασίας	12,6%
Δίκτυα και Πράκτορες μη αποκλειστικής συνεργασίας	35,4%
Μεσίτες Ασφαλίσεων	6,0%
Άμεσες πωλήσεις (μέσω διαδικτύου με χρήση ψηφιακής πλατφόρμας)	0,00%
Άμεσες Πωλήσεις (Call Center, Direct mail)	7,5%
Άμεσες Πωλήσεις (Corporate Sales, Ασφαλιστικοί Υπάλληλοι)	27,9%
Συνεργασία με τράπεζες	10,5%
Διαμεσολαβητές δευτερεύουσας δραστηριότητας	0,1%
Σύνολο	100%

ΠΙΝΑΚΑΣ 3 Ποσοστιαία συμμετοχή επί της παραγωγής ασφαλίσεων για τις Ασφαλίσεις κατά Ζημιών - εκτός αυτ/των (%)

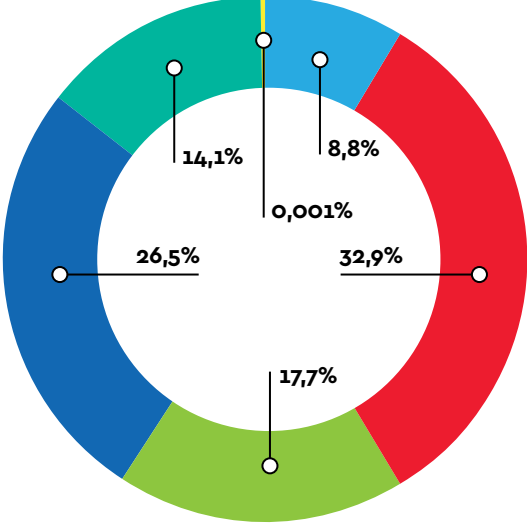
	Ανάλυση έτους 2023
Δίκτυα και Πράκτορες αποκλειστικής συνεργασίας	7,4%
Δίκτυα και Πράκτορες μη αποκλειστικής συνεργασίας	36,4%
Μεσίτες Ασφαλίσεων	26,5%
Συνεργασία με τράπεζες	18,4%
Απευθείας πωλήσεις	11,3%
Διαμεσολαβητές δευτερεύουσας δραστηριότητας	0,001%
Σύνολο	100%

ΓΡΑΦΗΜΑ 1 Ποσοστιαία συμμετοχή Ατομικών Ασφαλίσεων (%)



- Δίκτυα και Πράκτορες αποκλειστικής συνεργασίας
- Δίκτυα και Πράκτορες μη αποκλειστικής συνεργασίας
- Μεσίτες Ασφαλίσεων
- Άμεσες Πωλήσεις
- Συνεργασία με τράπεζες (bancassurance)
- Διαμεσολαβητές δευτερεύουσας δραστηριότητας

ΓΡΑΦΗΜΑ 2 Ποσοστιαία συμμετοχή ασφάλισης Περιουσίας (%)



- Δίκτυα & Πράκτορες αποκλειστικής συνεργασίας
- Δίκτυα και Πράκτορες μη αποκλειστικής συνεργασίας
- Μεσίτες ασφαλίσεων
- Συνεργασία με τράπεζες (bancassurance)
- Απευθείας πωλήσεις
- Διαμεσολαβητές δευτερεύουσας δραστηριότητας

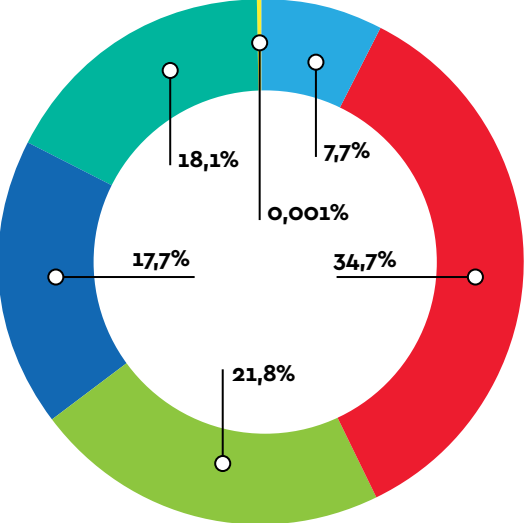
ΠΙΝΑΚΑΣ 4 Ποσοστιαία συμμετοχή επί της παραγωγής ασφαλιστρων για τις Ασφαλίσεις Κατοικίας (%)

	Ανάλυση έτους 2023
Δίκτυα και Πράκτορες αποκλειστικής συνεργασίας	11,1%
Δίκτυα και Πράκτορες μη αποκλειστικής συνεργασίας	28,9%
Μεσίτες Ασφαλίσεων	8,2%
Συνεργασία με τράπεζες	47,1%
Απευθείας πωλήσεις	4,7%
Διαμεσολαβητές δευτερεύουσας δραστηριότητας	0,001%
Σύνολο	100%

Στις Γενικές Ασφαλίσεις (εκτός αυτοκινήτων) η κυριαρχία των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών είναι αναμφισβήτητη, με το 70,3% της παραγωγής να πραγματοποιείται από τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές κάθε κατηγορίας, με τις τράπεζες να ακολουθούν με ποσοστό μόλις 18,4%. Η έρευνα επιβεβαιώνει επίσης την ισχυρή θέση των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών κάθε κατηγορίας (αποκλειστικής, μη αποκλειστικής συνεργασία και μεσίτες) στις ομαδικές ασφαλίσεις, όπως και στις ασφαλίσεις Περιουσίας (εκτός κατοικιών, όπου τον πρώτο λόγο έχουν οι τράπεζες) και στους άλλους κλάδους όπως Αστικής Ευθύνης, Τεχνικών Έργων κ.λπ.

Όπως αναφέρει η ΕΑΕΕ, στην έρευνα καταγράφεται η ποσοστιαία συμμετοχή των καναλιών διαμεσολάβησης για τις ασφαλίσεις Ζωής και Υγείας (ατομικές και ομαδικές ασφαλίσεις) και για τους κλάδους των ασφαλίσεων κατά Ζημιών (ασφάλιση Περιουσίας, Γενική Αστική Ευθύνη, ασφάλιση Μεταφερόμενων Εμπορευμάτων, ασφάλιση Σκαφών Αναψυχής, ασφάλιση Πληρωμάτων Πλοίων, Τεχνικές Ασφαλίσεις) για το έτος 2023. Και πηγή των στοιχείων αποτέλεσαν οι ετήσιες κλαδικές έρευνες της ΕΑΕΕ. Ειδικότερα, το σύνολο της παραγωγής ασφαλίσεων Ζωής και Υγείας, σύμφωνα με την έρευνα της ΕΑΕΕ για το έτος 2023, ανέρχεται στο ποσό των 2,9 δισ. €, εκ των

ΓΡΑΦΗΜΑ 3 Ποσοστιαία συμμετοχή ασφαλίσεων Επιχειρήσεων (%)



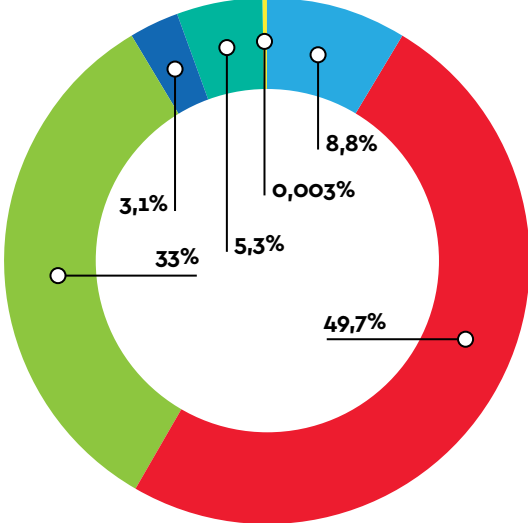
- Δίκτυα & Πράκτορες αποκλειστικής συνεργασίας
- Δίκτυα και Πράκτορες μη αποκλειστικής συνεργασίας
- Μεσίτες ασφαλίσεων
- Συνεργασία με τράπεζες (bancassurance)
- Απευθείας πωλήσεις
- Διαμεσολαβητές δευτερεύουσας δραστηριότητας

ΠΙΝΑΚΑΣ 5 Ποσοστιαία συμμετοχή επί της παραγωγής ασφαλιστρων για τη Γενική Αστική Ευθύνη (%)

	Ανάλυση έτους 2023
Δίκτυα και Πράκτορες αποκλειστικής συνεργασίας	5,4%
Δίκτυα και Πράκτορες μη αποκλειστικής συνεργασίας	33,0%
Μεσίτες Ασφαλίσεων	46,0%
Συνεργασία με τράπεζες	6,5%
Απευθείας πωλήσεις	9,1%
Διαμεσολαβητές δευτερεύουσας δραστηριότητας	0,001%
Σύνολο	100%

οποίων τα 2,2 δισ. € αφορούν τις ατομικές ασφαλίσεις και τα 769 εκατ. € τις ομαδικές ασφαλίσεις. Στις άμεσες πωλήσεις του συνόλου ατομικών και ομαδικών καλύψεων για τις ασφαλίσεις Ζωής και Υγείας περιλαμβάνονται οι άμεσες πωλήσεις (call center, direct mail) 2,9%, οι άμεσες πωλήσεις (corporate sales, ασφαλιστικοί υπάλληλοι) 7,4% και οι άμεσες πωλήσεις (Διαδίκτυο) 0,04%, με το μεγαλύτερο ποσοστό πωλήσεων να προέρχεται από τη συνεργασία με τράπεζες (37,5%). Στις άμεσες πωλήσεις των ατομικών ασφαλίσεων περιλαμβάνονται: άμεσες πωλήσεις (call center, direct mail) 1,3%, άμεσες πωλήσεις (corporate sales, ασφαλιστικοί

ΓΡΑΦΗΜΑ4 Ποσοστιαία συμμετοχή Επαγγελματικής Ευθύνης (%)



- Δίκτυα & Πράκτορες αποκλειστικής συνεργασίας
- Δίκτυα και Πράκτορες μη αποκλειστικής συνεργασίας
- Μεσίτες ασφαλίσεων
- Συνεργασία με τράπεζες (bancassurance)
- Απευθείας πωλήσεις
- Διαμεσολαβητές δευτερεύουσας δραστηριότητας

υπάλληλοι) 0,3% και άμεσες πωλήσεις (Διαδίκτυο) 0,05%. Στις ατομικές ασφαλίσεις το μεγαλύτερο ποσοστό πωλήσεων προέρχεται από τη συνεργασία με τράπεζες (47,0%). Σε ό,τι αφορά τα κανάλια διαμεσολάβησης για την παραγωγή ομαδικών ασφαλίσεων Ζωής στις άμεσες πωλήσεις των ομαδικών ασφαλίσεων, περιλαμβάνονται άμεσες πωλήσεις (call center, direct mail) 7,5% και άμεσες πωλήσεις (corporate sales, ασφαλιστικοί υπάλληλοι) 27,9%. Στις ομαδικές ασφαλίσεις οι άμεσες πωλήσεις και τα Δίκτυα και οι πράκτορες μη αποκλειστικής συνεργασίας κατέχουν αντίστοιχα τα μεγαλύτερα ποσοστά (35,4%). Αναφορικά με τα κανάλια διαμεσολάβησης ασφαλίσε-



ων κατά Ζημιών:

Για το σύνολο των κλάδων των ασφαλίσεων κατά Ζημιών (εκτός αυτοκινήτων), το μεγαλύτερο ποσοστό πωλήσεων προέρχεται από τα Δίκτυα και τους πράκτορες μη αποκλειστικής συνεργασίας (36,4%).

Στα κανάλια διαμεσολάβησης ασφαλίσεων Περιουσίας η συνολική παραγωγή ασφαλίσεων ανέρχεται στα 651 εκατ. € για το 2023.

Στο σύνολο των ασφαλίσεων Περιουσίας, τα Δίκτυα και οι Πράκτορες μη αποκλειστικής συνεργασίας κατέχουν το μεγαλύτερο ποσοστό (32,9%).

Σε ό,τι αφορά τα κανάλια διαμεσολάβησης ασφαλίσεων κατοικίας, στο σύνολο η συνεργασία με τράπεζες (banassurance) κατέχει το μεγαλύτερο ποσοστό (47,1%).

Στο σύνολο των ασφαλίσεων επιχειρήσεων, τα Δίκτυα και οι πράκτορες μη αποκλειστικής συνεργασίας υπερισχύουν ως κανάλι διαμεσολάβησης (34,7%), ενώ για το σύνολο της Γενικής Αστικής Ευθύνης, το κανάλι διαμεσολάβησης με τη μεγαλύτερη συμμετοχή αποτελούν οι μεσίτες ασφαλίσεων (46,0%). Επισημαίνεται ότι η συνολική παραγωγή ασφαλίσεων Γενικής Αστικής Ευθύνης το 2023 ανήλθε στα 157 εκατ. €.

Στο σύνολο της Επαγγελματικής Ευθύνης, τα Δίκτυα και οι πράκτορες μη αποκλειστικής συνεργασίας κυριαρχούν ως κανάλι διαμεσολάβησης (49,8%), ενώ το βασικό κανάλι διαμεσολάβησης για τα Μεταφερόμενα Εμπορεύματα αποτελούν τα Δίκτυα και οι πράκτορες μη αποκλειστικής συνεργασίας (66,5%). Η συνολική παραγωγή ασφαλίσεων Μεταφερόμενων Εμπορευμάτων το 2023 ανήλθε στα 34,3 εκατ. €.

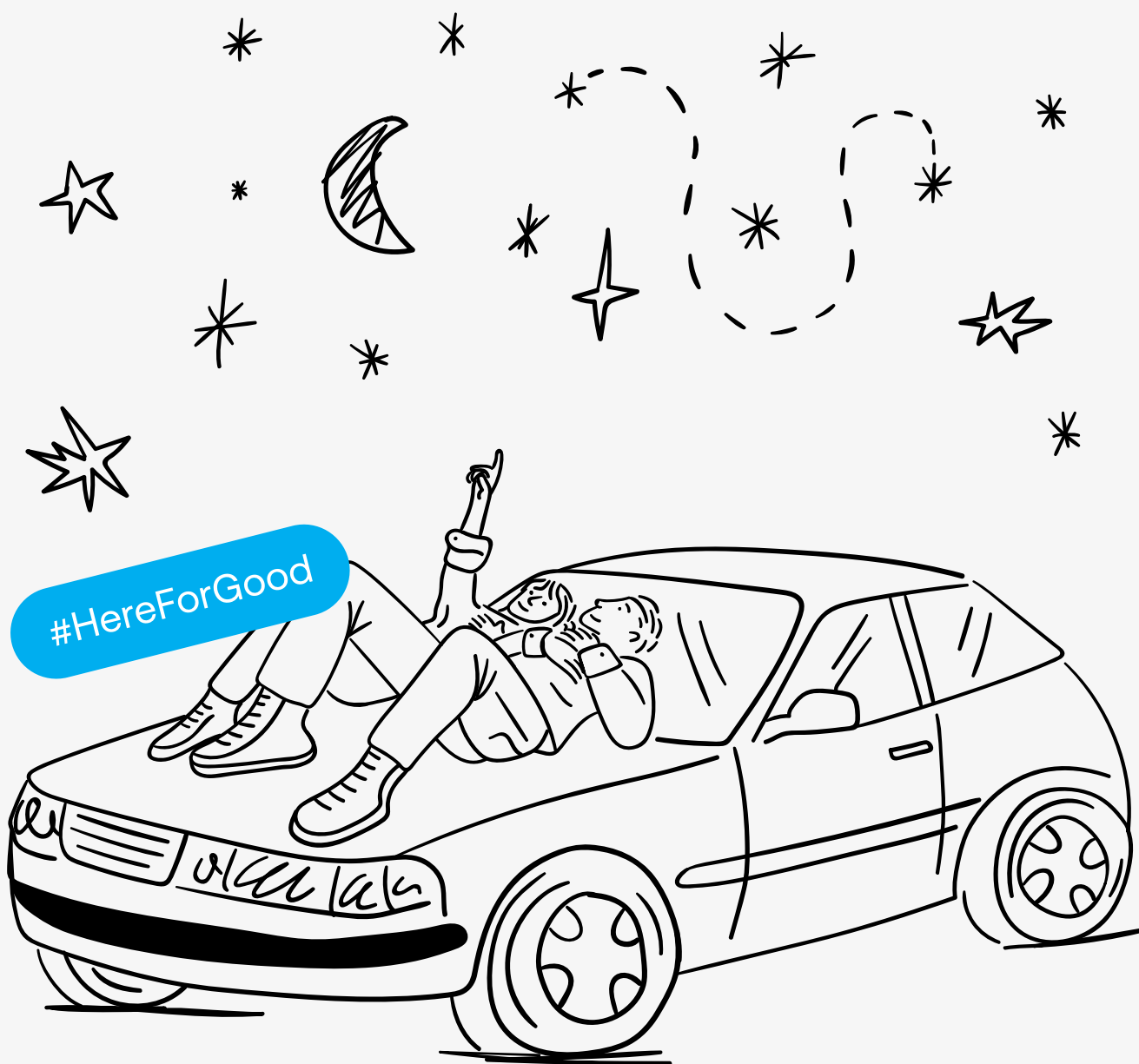
Στα Σκάφη Αναψυχής η συνολική παραγωγή ασφαλίσεων ανήλθε το ίδιο διάστημα στα 24,7 εκατ. €, με το κύριο κανάλι διαμεσολάβησης να είναι τα Δίκτυα και οι πράκτορες μη αποκλειστικής συνεργασίας (49,6%).

Στα Πληρώματα Πλοίων η συνολική παραγωγή ασφαλίσεων Πληρωμάτων Πλοίων το 2023 ανήλθε στα 4 εκατ. €, με τα Δίκτυα και τους πράκτορες μη αποκλειστικής συνεργασίας να αποτελούν το κύριο κανάλι διαμεσολάβησης για την Ασφάλιση Πληρωμάτων Πλοίων (76,5%).

Τέλος, στον κλάδο ασφαλίσεων Τεχνικών Ασφαλίσεων η παραγωγή ανήλθε στα 58 εκατ. € για το 2023, με το βασικό κανάλι διαμεσολάβησης για τις Τεχνικές Ασφαλίσεις να αποτελούν τα Δίκτυα και οι πράκτορες μη αποκλειστικής συνεργασίας (52,3%). **NAI**



Αλλάζουμε την ασφάλεια *για τα καλά*



ΙΕΘΝΙΚΗ

Η Πρώτη Ασφαλιστική



Χτίζει τον εθνικό πρωταθλητή της ιδιωτικής ασφάλισης

Βραδιά Βραβεύσεων
για τους συνεργάτες
του εταιρικού δικτύου

Με διαχρονική δέσμευση στην αναγνώριση και επιβράβευση των ανθρώπων της, η Εθνική Ασφαλιστική διοργάνωσε μια εντυπωσιακή Βραδιά Βραβεύσεων για τους συνεργάτες του εταιρικού της δικτύου.

Με κεντρικό μήνυμα «Τα καλύτερα έρχονται», η φετινή εκδήλωση ανέδειξε την αφοσίωση και τις εξαιρετικές επιδόσεις των κορυφαίων συνεργατών, επιβεβαιώνοντας τη δέσμευση της εταιρείας στην αριστεία και την εξέλιξη.

Ο διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής, κ. Δημήτρης Μαζαράκης, στην ομιλία του επεσήμανε τη διαρκή πορεία ανάπτυξης της εταιρείας και τους στρατηγικούς της στόχους για το μέλλον. Δίνοντας τα θερμά του συγχαρητήρια για τα θεαματικά αποτελέσματα των συνεργατών που διακρίθηκαν, αναφέρθηκε στην ουσία της ασφάλισης, όπως

Ο κ. Δημήτρης Μαζαράκης, διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής.

αυτή αποτυπώνεται στο πρόσωπο κάθε επαγγελματία ασφαλιστή της εταιρείας, ενώ τόνισε τη σημασία του εταιρικού δικτύου στη δυναμική εξέλιξη της Εθνικής Ασφαλιστικής.

Στρέφοντας το βλέμμα στο μέλλον, ο κ. Μαζαράκης τόνισε πως «τα καλύτερα έρχονται – και έρχονται επειδή τα χτίζουμε μαζί». Αναφέρθηκε στον μετασχηματισμό της

Ιλάκιο Corporate Πυρός, Αστικής Ευθύνης και Αοιτών Γενικών Κλάδων.

Εστιάζοντας στους επόμενους παραγωγικούς στόχους της Εθνικής Ασφαλιστικής, ο κ. Ζερβουδάκης τόνισε πως προτεραιότητα είναι η περαιτέρω βελτίωση της σύνθεσης της παραγωγής και η αύξηση της παραγωγικότητας. Όπως



Ο κ. Γιώργος Ζερβουδάκης, γενικός διευθυντής Πωλήσεων.

εταιρείας, τονίζοντας ότι η πρόοδος δεν έρχεται χωρίς αλληλεγγύη και ότι η Εθνική Ασφαλιστική επενδύει στη νέα νοοτροπία, στην προσαρμοστικότητα και την καινοτομία.

Κλείνοντας την ομιλία του, ο κ. Μαζαράκης δήλωσε: «Επενδύουμε, αλληλίζουμε, προχωράμε μαζί. Η επόμενη μέρα της Εθνικής Ασφαλιστικής χτίζεται από όλους εμάς από κοινού. Το μέλλον αυτό δεν σκοπεύουμε να το περιμένουμε, αλλά να το δημιουργήσουμε μέσα από τις επιλογές μας, τη δουλειά μας και τη συνεργασία μας. Είμαι υπερήφανος για όσα έχουμε επιτύχει μέχρι σήμερα, αλλά ακόμη περισσότερο για όσα έρχονται. Συνεχίζουμε κάθε μέρα – μαζί – με πίστη, με σχέδιο, με ενότητα».

Την εκδήλωση έκλεισε ο κ. Γιώργος Ζερβουδάκης, γενικός διευθυντής Πωλήσεων, ο οποίος συνεχάρη τους συνεργάτες της Εθνικής Ασφαλιστικής και αναφέρθηκε στις σημαντικές επιδόσεις που πέτυχε η εταιρεία το 2024. Συγκεκριμένα, το εταιρικό δίκτυο σημείωσε αύξηση 14% στις νέες πωλήσεις UL, 36% στο χαρτοφυλάκιο κατοικίας, 61% στις επιχειρήσεις, 19% στο χαρτοφυλάκιο ομαδικών Ζωής & Υγείας και 13% αύξηση στο αντίστοιχο χαρτοφυ-

δήλωσε χαρακτηριστικά:

«Ήρθε η ώρα να κοιτάσουμε ψηλότερα και να διεκδικήσουμε αποφασιστικά τις τεράστιες ευκαιρίες ανάπτυξης των εργασιών μας, υποστηρίζοντας με δέσμευση τους ασφαλισμένους μας και διεισδύοντας σε νέες αγορές. Η αποφασιστικότητα και το όραμά μας θα μας οδηγήσουν σε νέους ορίζοντες».

Η εκδήλωση πραγματοποιήθηκε στο «ΘΕΑΤΡΟΝ» του Κέντρου Πολιτισμού «Ελληνικός Κόσμος», σε μια βραδιά γεμάτη λάμψη, έμπνευση και εορταστική διάθεση και με τη συμμετοχή 650 διακεκριμένων καλεσμένων, μεταξύ των οποίων ήταν στελέχη και διοικητικό προσωπικό της Εθνικής Ασφαλιστικής, συνεργάτες και εκπρόσωποι του κλαδικού Τύπου.

Την παρουσίαση της βραδιάς ανέλαβε η Ζέτα Μακρυπούλια, προσφέροντας ζωντάνια και ενθουσιασμό στο κοινό. Η βραδιά ολοκληρώθηκε με ένα μοναδικό live music act από τους Prestige the Band, που δημιούργησαν μια γιορτινή ατμόσφαιρα, αφήνοντας τις καλύτερες εντυπώσεις.

Την επόμενη ημέρα, πραγματοποιήθηκαν οι εργασίες



Ο κ. Γιάννης Αναστόπουλος, διευθυντής Πωλήσεων Εταιρικού Δικτύου.

του Συνεδρίου Πωλήσεων, όπου οι συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να παρακολουθήσουν εξειδικευμένες παρουσιάσεις που ανέλυσαν τις τελευταίες τάσεις της αγοράς καθώς και τις εξελίξεις και προοπτικές του ασφαλιστικού κλάδου. Οι εν λόγω παρουσιάσεις προσέφεραν πολύτιμες γνώσεις και στρατηγικές για την ενίσχυση της επαγγελματικής τους δραστηριότητας, καθώς και για την περαιτέρω ανάπτυξή τους.

Διαβάστε στη συνέχεια ολόκληρη την ομιλία του διευθύνοντος συμβούλου της Εθνικής Ασφαλιστικής, κ. Δημήτρη Μαζαράκη.

ΟΜΙΛΙΑ ΔΗΜΗΤΡΗ ΜΑΖΑΡΑΚΗ «Τα καλύτερα είναι μπροστά μας γιατί τα αξίζουμε»

«Κυρίες και κύριοι, αγαπητοί συνεργάτες και φίλοι, καλησπέρα σας και καλώς ήλθατε στη φετινή βραδιά βραβεύσεων του εταιρικού δικτύου της Εθνικής Ασφαλιστικής. Πριν από περίπου 30 χρόνια, μόλις, Ευάγγελε, είχα ολοκληρώσει τις μεταπτυχιακές μου σπουδές στα Αναλογιστικά και έκανα τότε τα πρώτα μου βήματα στην ασφαλιστική αγορά,

είχα την τύχη να συναντηθώ και να συνομιλήσω με έναν από τους κορυφαίους Έλληνες ασφαλιστές της εποχής εκείνης, κάπου στην Κηφισίας κοντά στο Μαρούσι. Θυμάμαι ακόμα ξεκάθαρα τα λόγια του.

Μου είπε “Δημήτρη, αν θέλεις να πετύχεις σε αυτήν τη δουλειά, αν θέλεις να διακριθείς, να θυμάσαι ένα πράγμα, εμείς οι ασφαλιστές δεν πουλάμε συμβόλαια, εμείς οι ασφαλιστές βρίσκουμε λύσεις σε καθημερινά προβλήματα των ανθρώπων και δημιουργούμε ηρεμία μυαλού, χτίζουμε μακροχρόνιες σχέσεις εμπιστοσύνης, δίνουμε υποσχέσεις και είμαστε εκεί όταν οι άλλοι δεν είναι”.

Τότε, να πω την αλήθεια, δεν μπορούσα να φανταστώ πόσο σημαντικά, διαχρονικά θα αποδεικνύονταν αυτά τα λόγια. Σήμερα, μετά από τρεις δεκαετίες περίπου εμπειρίας και καθημερινής επαφής με ανθρώπους σαν όλους εσάς, ξέρω καλά ότι αυτή είναι η ουσία της ασφάλισης και αυτή η ουσία αποτυπώνεται πιο καθαρά από ποτέ στα πρόσωπά σας, στο πρόσωπο του κάθε επαγγελματία ασφαλιστή της Εθνικής Ασφαλιστικής.

Απόψε λοιπόν δεν βρισκόμαστε απλώς σε μία γιορτή, σε μία βραδιά βραβεύσεων, βρισκόμαστε εδώ για να αναγνωρίσουμε, βρισκόμαστε εδώ να ευχαριστήσουμε, να τιμήσουμε εκείνους που βρίσκονται στην πρώτη γραμμή, που χτίζουν καθημερινά, διαχρονικά, διαχρονικές σχέσεις εμπιστοσύνης με τους ασφαλισμένους μας, που με πίστη, επαγγελματισμό και πάθος μετατρέπουν κάθε μέρα την υπόσχεση σε πράξη και δίνουν ζωή στο όραμά μας.

Τιμούμε όλους εσάς, τους θεματοφύλακες της υπό-



Ο κ. Γεράσιμος Μπόγγρης, συντονιστής Συνεδρίου Πωλήσεων.

σχεσής μας, τους promise keepers, τους ανθρώπους του εταιρικού μας δικτύου, που με σύστημα και συστηματικά βρίσκετε λύσεις, χτίζετε σχέσεις εμπιστοσύνης και είστε δίπλα στους ασφαλισμένους μας όταν σας χρειάζονται περισσότερο.

Έτσι μαζί τηρούμε την υπόσχεσή μας.

Ξέρω και αναγνωρίζω τις δυσκολίες που αντιμετωπίζετε καθημερινά στις επαφές σας με τους πελάτες, με τους ασφαλισμένους, ξέρω καλά την προσπάθεια που απαιτήθηκε για να φτάσετε μέχρι εδώ σήμερα και απόψε γιορτάζουμε τα αποτελέσματα αυτής της προσπάθειάς σας.

Σας ευχαριστώ από καρδιάς για τη συνέπεια, τη δέσμευση και τη δύναμη που μεταφέρετε καθημερινά στην Εθνική Ασφαλιστική.

Κάθε υπόσχεση που τηρήθηκε, κάθε σχέση εμπιστοσύνης που χτίστηκε, κάθε πελάτης που εξυπηρετήθηκε με φροντίδα και όλα αυτά μαζί συνθέτουν τον πραγματικό λόγο πίσω από τα αποτελέσματα που είδαμε και θα μοιραστώ τώρα μαζί σας.

Το 2024 ήταν μια χρονιά-ορόσημο, μια χρονιά που απέδειξε τη δυναμική της Εθνικής Ασφαλιστικής και τη σταθερή πορεία υλοποίησης του στρατηγικού μας σχεδίου. Δεν μιλάμε πια για σχεδιασμούς και προσδοκίες, μιλάμε για μετρήσιμα απτά αποτελέσματα, 15,8% αύξηση στη συνολική παραγωγή ασφαλιστρών, πολύ παραπάνω από τον μέσο όρο της αγοράς. Ελίνα, μας έστειλες και μας είπες ότι ήταν 8,7, σχεδόν διπλάσιο.

Ενίσχυση του μεριδίου της Εθνικής Ασφαλιστικής στο

14,6% από το 13,7% που ήταν το 2023, διπλάσιος ρυθμός ανάπτυξης στον κλάδο Υγείας σε σχέση με τον μέσο όρο της αγοράς, 16,8% αύξηση στον κλάδο Ζωής και 14,4% στις Γενικές Ασφαλίσεις, με ισχυρές επιδόσεις κυρίως στην ασφάλιση Περιουσίας, όπου ξεπεράσαμε τον ρυθμό της αγοράς κατά 1,6 φορές.

Αυτά τα αποτελέσματα δεν θα υπήρχαν χωρίς εσάς, χωρίς το εταιρικό μας δίκτυο, χωρίς τους ανθρώπους που κάθε μέρα στέκονται δίπλα στον ασφαλισμένο μας και μετατρέπουν την υπόσχεσή μας σε πράξη.

Αγαπητοί φίλοι, ο μετασχηματισμός και εκσυγχρονισμός της εταιρείας μας αποδίδει και εσείς, το δίκτυο πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής, οδηγείτε αυτήν την πρόοδο, το φετινό μας σύνθημα, το οποίο το διαβάζετε, “τα καλύτερα έρχονται”, δεν είναι απλώς ένα αισιόδοξο μήνυμα, είναι η φυσική συνέχεια όλων όσα έχουμε πετύχει μέχρι σήμερα και κυρίως είναι η πιο ειλικρινής έκφραση της εμπιστοσύνης μας σε όλα όσα μπορούμε και θα καταφέρουμε από δω και πέρα.

Τα καλύτερα έρχονται γιατί εκσυγχρονίζουμε τον οργανισμό μας και χτίζουμε γερά θεμέλια για δυναμική ανάπτυξη και μακροχρόνια ευημερία, γιατί η στρατηγική μας δεν είναι απλώς αριθμοί και σχέδια, είναι καθημερινή πράξη, συνέπεια και δέσμευση, γιατί η πίστη μας στον σκοπό και ο επαγγελματισμός μας μετατρέπουν κάθε πρόκληση σε ευκαιρία και κάθε ευκαιρία σε πρόοδο.

Τα καλύτερα έρχονται γιατί είμαστε αποφασισμένοι να πάρουμε τις σωστές αποφάσεις. δύσκολες πολλές φορές αποφάσεις, Αποφάσεις που εξασφαλίζουν τη βιώσιμη ανάπτυξη, τη βιώσιμη ανάπτυξη του οργανισμού μας και δημιουργούν αξία για όλους για τους ασφαλισμένους μας, για τους ανθρώπους μας στο παραγωγικό και στο διοικητικό σύστημα της εταιρείας, για τον μέτοχό μας, αλλιά και για το σύνολο της ελληνικής κοινωνίας.

Η πρόοδος βέβαια δεν έρχεται χωρίς αθληγή και η αθληγή, όπως ξέρετε, ποτέ δεν είναι εύκολη. Γιώργο, απαιτεί θάρρος, προσαρμοστικότητα και ανοιχτό μυαλό, πάνω από όλα όμως μία νέα νοοτροπία, μία νέα κοουλτούρα, γιατί ο τρόπος που δουλέψαμε μέχρι χτες, όσο επιτυχημένος και αν υπήρξε, δεν αρκεί για να μας οδηγήσει στο αύριο, οι ίδιες συνήθειες, οι ίδιες πρακτικές, το ίδιο μοντέλο σκέψης που μας έφερε ως εδώ δεν μπορούν να μας πάνε παραπέρα και εσείς, όλοι εσείς με τη στάση σας αποδείξατε πως δεν μένετε σταθεροί στο χτες, ότι μπορείτε να εξελίξεστε, να πειραματίζεστε, να λειτουργείτε διαφορετικά.

Είστε η δύναμη πίσω από τη μετάβαση, είστε το πρόσωπο της νέας Εθνικής Ασφαλιστικής και, όπως συμβαίνει σε κάθε αθληγή, σε κάθε αθληγή που πραγματικά αξίζει τον κόπο, το ταξίδι αυτό δεν ήταν και δεν είναι ούτε εύκολο, αλλιά ούτε χωρίς εμπόδια.



Στο ταξίδι του μετασχηματισμού και εκσυγχρονισμού αναγνωρίζω πως κάποιες αλλαγές, κάποιες βελτιώσεις σε συστήματα και διαδικασίες δεν προχώρησαν όσο γρήγορα θα θέλαμε. Προκλήθηκαν καθυστερήσεις, υπήρξαν δυσκολίες και, ναι, σε ορισμένες περιπτώσεις ταλαιπωρία, το γνωρίζω και το αναλαμβάνω προσωπικά, δεν ψάχνω για δικαιολογίες, εγώ και όλη η διοικητική ομάδα ψάχνουμε και βρίσκουμε λύσεις. Η δέσμευσή μας είναι ξεκάθαρη να επιλύσουμε τα προβλήματα, να ενισχύσουμε τη στήριξή μας προς το εταιρικό μας δίκτυο και να προχωρήσουμε μπροστά με σταθερά, σίγουρα και ταχύτερα βήματα. Ξέρουμε πολύ καλά τι δεν έχει λειτουργήσει όπως πραγματικά θα θέλαμε τα προηγούμενα χρόνια.

Ξέρουμε όμως επίσης και πόσο θέλουμε να πάμε και με ποιον θέλουμε να πάμε και με ποιον θέλουμε να το πετύχουμε. Μαζί σας με όλους εσάς.

Αγαπητοί φίλοι, η Εθνική Ασφαλιστική αλληλάζει και αυτή η αλληλαγιά έχει σαφή στόχο να γίνουμε η πρώτη επιλογή του Έλληνα ασφαλισμένου, ο εθνικός πρωταθλητής της ιδιωτικής ασφάλισης, όχι γιατί απλώς είμαστε η πρώτη ασφαλιστική εταιρεία εδώ και 134 χρόνια, όχι απλώς γιατί είμαστε η εταιρεία με την ισχυρότερη εταιρική επωνυμία και όχι γιατί σύντομα θα έχουμε και το μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς, αλλά γιατί απλώς είμαστε οι καλύτεροι, πιο ανθρώπινοι, πιο απλοί, πιο σύγχρονοι, πιο αξιόπιστοι.

Σε αυτήν την κατεύθυνση λοιπόν συνεχίζουμε να επενδύουμε, να επενδύουμε στην εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων μας και στη συνοδική τους εμπειρία με την Εθνική Ασφαλιστική.

Επενδύουμε στην τεχνολογία, στην καινοτομία, στην απλοποίηση και πάνω από όλα επενδύουμε στην εκπαί-

δευση και την καθημερινή υποστήριξη των ανθρώπων μας, γιατί τελικά εκεί βρίσκεται η ουσία της προόδου. Επενδύουμε, αλληλάζουμε, προχωράμε μαζί, γιατί η επόμενη μέρα της Εθνικής Ασφαλιστικής χτίζεται από όλους εμάς μαζί. Δεν υπόσχομαι εύκολες λύσεις, ποτέ δεν το έκανα, υπόσχομαι όμως ειλικρίνεια, συνέπεια και πάνω από όλα απόλυτη δέσμευση.

Ξέρουμε καλά ότι το μέλλον θα το διεκδικήσουμε με σχέδιο, με πίστη και με κοινή πορεία και σε αυτήν την πορεία κανείς δεν περισσεύει.

Είμαστε μία ομάδα, ένας οργανισμός με παρελθόν, παρόν και πάνω από όλα μέλλον, και το μέλλον αυτό δεν θα το περιμένουμε απλώς, θα το δημιουργήσουμε με τις επιλογές μας, με τη δουλειά μας, θα το δημιουργήσουμε με τη συνεργασία μας, με το ήθος μας και την ποιότητά μας, και σήμερα, βλέποντάς σας όλους εδώ, θέλω να πω ότι αν και είμαι λίγο διάστημα στην ομάδα της Εθνικής Ασφαλιστικής είμαι περήφανος για όσα έχουμε χτίσει μαζί μέχρι σήμερα, αλλά είμαι ακόμα πιο περήφανος για αυτά που έρχονται. Γιατί μπορώ να δω το μέλλον πάνω σε όλα όσα έχουμε σχεδιάσει και σε όσα έχουμε πετύχει, γιατί τα καλύτερα δεν είναι μπροστά μας από τύχη, τα καλύτερα είναι μπροστά μας γιατί τα αξίζουμε, γιατί τα έχουμε δουλέψει και συνεχίζουμε να τα δημιουργούμε κάθε μέρα, κάθε μέρα μαζί, με πίστη, με σχέδιο, με ενότητα, χτίζουμε τη νέα Εθνική Ασφαλιστική, τον εθνικό πρωταθλητή της ιδιωτικής ασφάλισης στην Ελλάδα.

Ευχαριστώ θερμά, ευχαριστούμε πάρα πολύ». **NAI**

Αναλυτικό ρεπορτάζ στο επόμενο τεύχος του «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ».

Nextdeal.gr



διαβάστε τα πάντα για την ιδιωτική και δημόσια ασφάλιση!

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

Βράβευσε τους κορυφαίους συνεργάτες της



Μια ξεχωριστή βραδιά για την οικογένειά της, δηλαδή το δίκτυο των συνεργατών, αλλά και το προσωπικό της, διοργάνωσε η EuroLife FFH, αναγνωρίζοντας το έργο και τη συνεισφορά τους για τη χρονιά που πέρασε. Η βραδιά ήταν ειδικά αφιερωμένη στους συνεργάτες της εταιρείας που ξεχώρισαν για τις επιδόσεις τους και περιλάμβανε έναν απολογισμό του 2024 και τις πρωτοβουλίες του 2025, την απονομή των βραβείων στους κορυφαίους συνεργάτες, καθώς και τη βράβευση των νικητών του Διαγωνισμού Δικτύου Πωλήσεων, οι οποίοι έλαβαν ως έπαθλο από τη EuroLife FFH τη χρήση αυτοκινήτου.

«Η αποψινή βραδιά είναι αφιερωμένη σε όλους εσάς, που με το πάθος και τη συνέπειά σας συμβάλλετε καθορι-

στικά στην ανοδική μας πορεία», ανέφερε ο Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου απευθυνόμενος στους συνεργάτες και το προσωπικό της εταιρείας. «Το 2024 επιβεβαίωσε πως όταν υπάρχει κοινό όραμα και ουσιαστική συνεργασία, μπορούμε να πετυχαίνουμε διαρκώς όλο και υψηλότερους στόχους. Με μεγάλη χαρά είμαστε και φέτος εδώ για να σας χειροκροτήσουμε και να γιορτάσουμε όλοι τα εξαιρετικά αποτελέσματα που πετύχατε. Όπως κάναμε τα τελευταία 21 χρόνια, θα είμαστε συνεχώς στο πλευρό σας για να σας ακούμε και να στηρίζουμε κάθε σας βήμα, με στόχο να γινόμαστε συνεχώς καλύτεροι, μαζί», πρόσθεσε ο κ. Σαρρηγεωργίου.

Ο Νίκος Δελιένδας, από την πλευρά του, αφού έδωσε τις βασικές κατευθύνσεις από πλευράς πωλήσεων για τη φετινή χρονιά, τόνισε: «Η αποψινή εκδήλωση αποτελεί απόδειξη της δυναμικής και του επαγγελματισμού που διακρί-



F. I. LEADERS I.K.E., 1η θέση στην κατηγορία «Νέα Παραγωγή Κεφαλαίων Ζωής».



ΠΑΡΟΝ Ε.Π.Ε., 1η θέση στην κατηγορία «Νέα Παραγωγή Ομαδικών Ασφαλίσεων».



F. I. LEADERS I.K.E., 1η θέση στην κατηγορία «Νέα Παραγωγή Unit Linked».

νει το δίκτυο συνεργατών μας. Βραδιές όπως αυτή έχουν ιδιαίτερη αξία για εμάς, καθώς μας δίνουν την ευκαιρία να αναγνωρίσουμε το έργο σας και να γιορτάσουμε τη σχέση εμπιστοσύνης που έχουμε δημιουργήσει όλα αυτά τα χρόνια. Θερμά συγχαρητήρια για όλα όσα καταφέρατε και το 2024».

Με την ολοκλήρωση των ομιλιών και των βραβεύσεων ακολούθησε ένα μεγάλο party, με ένα ξεχωριστό live από την Άννα Βίσση. **NAI**

ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ 2024

ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ ΖΩΗΣ

1 F. I. LEADERS I.K.E.

ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΟΜΑΔΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

1 ΠΑΡΟΝ Ε.Π.Ε.

ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ UNIT LINKED

1 F. I. LEADERS I.K.E.

ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΛΟΙΠΩΝ ΚΛΑΔΩΝ ΠΛΗΝ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ

1 HOWDEN A.E.

2 ΜΙΧΗΣ ΒΑΣΙΛΗΣ

3 3P INSURANCE AGENTS A.E.

ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΖΩΗΣ ΕΚΤΟΣ ΑΘΗΝΩΝ

1 ΠΑΠΑΔΑΚΗ ΜΑΡΙΑ VISION E.E.

ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΖΩΗΣ

1 F. I. LEADERS I.K.E.

2 VICTORY PROMISE A.E.

3 3P LIFE INSURANCE AGENTS I.K.E.

ΔΕΙΚΤΗΣ ΖΗΜΙΑΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ

1 ΣΥΜΕΩΝ ΔΡΟΥΛΙΑΣ & ΣΙΑ Ε.Ε.

ΔΕΙΚΤΗΣ ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑΣ ΖΩΗΣ

1 LIFE SOLUTIONS E.E.

ΔΕΙΚΤΗΣ ΖΗΜΙΑΣ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΩΝ ΚΑΛΥΨΕΩΝ

1 LIFE SOLUTIONS E.E.

ΣΥΝΟΛΟ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ ΟΜΑΔΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

1 ΦΑΡΑΝΤΟΥΡΗΣ Δ. Ε.Π.Ε.

ΣΥΝΟΛΟ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ ΛΟΙΠΩΝ ΚΛΑΔΩΝ ΠΛΗΝ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ

1 HOWDEN A.E.

2 ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΓΓΥΗΣΗ I.K.E.

3 ΚΑΠΟΥΑΝΟ ΑΣΦ. ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ Α.Ε.

ΣΥΝΟΛΟ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ ΟΛΩΝ ΤΩΝ ΚΛΑΔΩΝ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΕΚΤΟΣ ΑΘΗΝΩΝ

1 ΑΦΟΙ ΚΟΛΤΣΙΔΑ Ο.Ε.

ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΖΩΗΣ

1 VICTORY PROMISE A.E.

2 3P LIFE INSURANCE AGENTS I.K.E.

3 MEGA INSURANCE A.E.

ΣΥΝΟΛΟ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ ΟΛΩΝ ΤΩΝ ΚΛΑΔΩΝ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

1 ΑΦΟΙ ΚΟΛΤΣΙΔΑ Ο.Ε.

2 MEGA INSURANCE A.E.

3 ΕΡΓΟΒΑΣ Α.Ε.

ΣΥΝΟΛΟ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ ΖΩΗΣ & ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

1 3P INSURANCE AGENTS A.E.

2 VICTORY PROMISE A.E.

3 MEGA INSURANCE A.E.



3P INSURANCE AGENTS A.E., 3η θέση στην κατηγορία «Νέα Παραγωγή Λοιπών Κλάδων Πλήην Αυτοκινήτου».



HOWDEN A.E., 1η θέση στην κατηγορία «Νέα Παραγωγή Λοιπών Κλάδων Πλήην Αυτοκινήτου».



ΜΙΧΗΣ ΒΑΣΙΛΗΣ, 2η θέση στην κατηγορία «Νέα Παραγωγή Λοιπών Κλάδων Πλήην Αυτοκινήτου».



ΠΑΠΑΔΑΚΗ ΜΑΡΙΑ VISION E.E., 1η θέση στην κατηγορία «Νέα Παραγωγή Ζωής Εκτός Αθηνών».

ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΥ ΔΙΚΤΥΟΥ ΠΩΛΗΣΕΩΝ 2024

ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ

ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΣ ΠΟΙΟΤΙΚΩΝ ΔΕΙΚΤΩΝ ΖΩΗΣ

1 LIFE SOLUTIONS E.E.

ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΣ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΕΚΤΟΣ ΑΘΗΝΩΝ

1 ΑΦΟΙ ΚΟΛΤΣΙΔΑ Ο.Ε.

ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ ΕΚΤΟΣ ΑΘΗΝΩΝ

1 ΠΑΠΑΔΑΚΗ ΜΑΡΙΑ – VISION E.E.

ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΣ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

1 3P INSURANCE AGENTS A.E.

2 ΕΡΓΟΒΑΣ Α.Ε.

3 MEGA INSURANCE A.E.

4 BE INSURANCE A.E.

5 NOW INSURANCE GROUP A.E.

ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ

1 F.I. LEADERS I.K.E.

2 VICTORY PROMISE A.E.

3 3P LIFE INSURANCE AGENTS I.K.E.

4 ΠΑΡΟΝ Ε.Π.Ε.

5 LIFE SOLUTIONS E.E.

ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ

VOLKSWAGEN POLO

MERCEDES GLA

MERCEDES GLA

MERCEDES GLA

BMW ΣΕΙΡΑ 1

VOLKSWAGEN POLO

VOLKSWAGEN POLO

VOLKSWAGEN POLO

MERCEDES GLA

BMW ΣΕΙΡΑ 1

VOLKSWAGEN POLO

VOLKSWAGEN POLO

VOLKSWAGEN POLO



3P LIFE INSURANCE AGENTS I.K.E., 3η θέση στην κατηγορία «Νέα Παραγωγή Ζωής».



VICTORY PROMISE A.E., 2η θέση στην κατηγορία «Νέα Παραγωγή Ζωής».



F. I. LEADERS I.K.E., 1η θέση στην κατηγορία «Νέα Παραγωγή Ζωής».



ΣΥΜΕΩΝ ΔΡΟΥΛΙΑΣ & ΣΙΑ Ε.Ε., 1η θέση στην κατηγορία «Δείκτης Ζημιάς Αυτοκινήτου».



LIFE SOLUTIONS E.E., 1η θέση στην κατηγορία «Δείκτης Διατηρησιμότητας Ζωής».



LIFE SOLUTIONS E.E., 1η θέση στην κατηγορία «Δείκτης Ζημιάς Νοσοκομειακών Καλύψεων».



ΦΑΡΑΝΤΟΥΡΗΣ Δ. Ε.Π.Ε., 1η θέση στην κατηγορία «Σύνολο Χαρτοφυλακίου Ομαδικών Ασφαλίσεων».



ΚΑΠΟΥΑΝΟ ΑΣΦ. ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ Α.Ε., 3η θέση στην κατηγορία «Σύνολο Χαρτοφυλακίου Λοιπών Κλάδων Πλήην Αυτοκινήτου».



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΓΓΥΗΣΗ Ι.Κ.Ε., 2η θέση στην κατηγορία «Σύνολο Χαρτοφυλακίου Λοιπών Κλάδων Πλήν Αυτοκινήτου».



3P LIFE INSURANCE AGENTS Ι.Κ.Ε., 2η θέση στην κατηγορία «Χαρτοφυλάκιο Ζωής».



ΑΦΟΙ ΚΟΛΤΣΙΔΑ Ο.Ε., 1η θέση στην κατηγορία «Σύνολο Χαρτοφυλακίου Όλων των Κλάδων Γενικών Ασφαλίσεων».



MEGA INSURANCE Α.Ε., 3η θέση στην κατηγορία «Σύνολο Χαρτοφυλακίου Ζωής & Γενικών Ασφαλίσεων».



HOWDEN Α.Ε., 1η θέση στην κατηγορία «Σύνολο Χαρτοφυλακίου Λοιπών Κλάδων Πλήν Αυτοκινήτου».



VICTORY PROMISE Α.Ε., 1η θέση στην κατηγορία «Χαρτοφυλάκιο Ζωής».



ΑΦΟΙ ΚΟΛΤΣΙΔΑ Ο.Ε., 1η θέση στην κατηγορία «Σύνολο Χαρτοφυλακίου Όλων των Κλάδων Γενικών Ασφαλίσεων».



ΕΡΓΟΒΑΣ Α.Ε., 3η θέση στην κατηγορία «Σύνολο Χαρτοφυλακίου Όλων των Κλάδων Γενικών Ασφαλίσεων».



MEGA INSURANCE Α.Ε., 3η θέση στην κατηγορία «Χαρτοφυλάκιο Ζωής».



MEGA INSURANCE Α.Ε., 2η θέση στην κατηγορία «Σύνολο Χαρτοφυλακίου Όλων των Κλάδων Γενικών Ασφαλίσεων».



3P INSURANCE AGENTS Α.Ε., 1η θέση στην κατηγορία «Σύνολο Χαρτοφυλακίου Ζωής & Γενικών Ασφαλίσεων».



VICTORY PROMISE Α.Ε., 2η θέση στην κατηγορία «Σύνολο Χαρτοφυλακίου Ζωής & Γενικών Ασφαλίσεων».



Ιστορικό ρεκόρ λειτουργίας με κέρδη 3,8 δισ. ευρώ



Σημαντική αύξηση μικτών εγγεγραμμένων ασφαλιστρω στα €92,5 δισ. (+14,9%) με ισχυρή ανάπτυξη στον κλάδο Ζωής (+19,2%) και τον κλάδο Γενικών Ασφαλίσεων (+7,7%) σημείωσε ο Όμιλος Generali το 2024. Σύμφωνα με σχετική ανακοίνωση, οι καθαρές εισροές του κλάδου Ζωής έφτασαν σε πολύ θετικά επίπεδα, φτάνοντας τα €9,7 δισ., προερχόμενες αποκλειστικά από προγράμματα προστασίας και επενδυτικά προϊόντα Unit Linked, ενώ η νέα παραγωγή παρουσίασε αύξηση φτάνοντας στο 2,4 δισ. (+2,3%). Ο Συνδυασμένος Δείκτης Ζημιών και Εξόδων (CoR) διατηρήθηκε στο 94,0% (0,0 π.μ.) παρουσιάζοντας βελτίωση, ενώ ο μη προεξοφλημένος CoR έφτασε στο 95,9% (-0,8 π.μ.), χάρη στην ισχυρή απόδοση του τρέχοντος έτους

Σημειώθηκε ακόμη συνεχιζόμενη αύξηση των Λειτουργικών Αποτελεσμάτων που έφτασαν σε επίπεδο-ρεκόρ €7,3 δισ. (+8,2%), χάρη στη θετική συμβολή όλων των τομέων, με ισχυρή συμβολή του κλάδου Asset & Wealth Management και διαχρονικό ρεκόρ σε επίπεδο ομίλου προσαρμοσμένων καθαρών αποτελεσμάτων στα 3,8 δισ.€ (+5,4%). Το σύνολο του ενεργητικού υπό διαχείριση έφτασε τα 863 δισ. ευρώ (+31,6%) χάρη στις θετικές καθαρές εισροές και την ενοποίηση της Conning Holdings Limited.

Σημείωσε ισχυρή κεφαλαιακή θέση, με τον Δείκτη Φερεγγυότητας στο 210% (220% το 2023), που διαμορφώνεται κυρίως από τις συναθλητές συγχωνεύσεων και εξαγορών και το πρόγραμμα επαναγοράς 500 εκατ. ευρώ του 2024. Όπως αναφέρεται, προτείνεται μέρισμα ανά μετοχή 1,43 € (+11,7%), το οποίο επιβεβαιώνει τη σοβαρή εστίαση του

ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

Total gross written premiums by country

(€ million)	31/12/2024	31/12/2023
Italy	32,195	27,328
France	19,185	15,496
Germany	14,950	14,823
Austria	3,135	2,973
Switzerland	1,843	1,824
CEE	5,078	4,827
Spain	3,825	2,645
Portugal	1,809	1,354
Asia	7,367	6,000
Europ Assistance	2,196	2,072
Group holdings and other companies	3,608	3,124
Total	95,190	82,466

ομίλου στις αποδοχές των μετόχων, στο πλαίσιο του στρατηγικού πλάνου «Lifetime Partner 27: Driving Excellence». «Η Generali πέτυχε εξαιρετικά αποτελέσματα το 2024, καθώς και υπερ-αποδόσεις έναντι των οικονομικών μας στόχων, ολοκληρώνοντας με επιτυχία το στρατηγικό μας σχέδιο "Lifetime Partner 24: Driving Growth"», τόνισε ο CEO του Ομίλου Generali, κ. Philippe Donnet.

«Αυτά τα αποτελέσματα αντικατοπτρίζουν περαιτέρω την

ικανότητά μας να διασφαλίζουμε συνεπή οργανική ανάπτυξη σε κάθε τομέα μέσω των ενεργειών διαχείρισης που εφαρμόζουμε, ενώ παράλληλα ενσωματώνουμε με επιτυχία όλες τις επιχειρήσεις που αποκτούμε. Ο όμιλος βρίσκεται σήμερα στην ισχυρότερη θέση της ιστορίας του, όπως αποδεικνύεται από τα ρεκόρ λειτουργίας μας και τα προσαρμοσμένα καθαρά αποτελέσματα, κάτι που επιτεύχθηκε χάρη στις προσπάθειες και τη δέσμευση των ανθρώπων και του Δικτύου διανομής μας. Συνεχίζουμε να μετασχηματίζουμε και να διαφοροποιούμε τον όμιλό μας ως κορυφαίο παγκόσμιο ολοκληρωμένο ασφαλιστικό φορέα και διαχειριστή περιουσιακών στοιχείων και, πλέον, επικεντρωνόμαστε στην επιτάχυνση της επιδίωξής μας για Αριστεία. Το φιλόδοξο νέο μας σχέδιο "Lifetime Partner 27: Driving Excellence" θα οδηγήσει σε ισχυρή αύξηση κερδών, ισχυρή δημιουργία ρευστότητας και αυξημένες αποδοχές των μετόχων. Η υλοποίηση του σχεδίου ενισχύεται περαιτέρω από τις δυνατότητες που μας δίνουν η Τεχνητή Νοημοσύνη και η επεξεργασία των δεδομένων, που βοηθούν στον μέγιστο βαθμό την ικανότητά μας να συλλεβάνουμε με συνέπεια τις ευκαιρίες που ανοίγονται από τις ταχέως μεταβαλλόμενες ανάγκες των ασφαλισμένων μας καθώς και τις εκάστοτε αναδυόμενες τάσεις», υπογράμμισε ο Philippe Donnet. **NAI**



ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ 2024





Η INTERAMERICAN ΣΤΟ
DELPHI ECONOMIC FORUM X

Συμβάλλει ενεργά στον διάλογο για το μέλλον



Γιάννης Καντώρος, διευθύνων σύμβουλος της INTERAMERICAN.

Ενισχύοντας τον δημόσιο διάλογο γύρω από την πρόληψη στην υγεία, στη βιωσιμότητα και τη διαχείριση κρίσεων η INTERAMERICAN, κορυφαία εταιρεία στην παροχή καινοτόμων λύσεων ασφάλισης στην Ελλάδα και μέλος του διεθνούς ασφαλιστικού Ομίλου Achmea, συμμετείχε ενεργά και υποστήριξε ως Silver Sponsor το Delphi Economic Forum X. Με ιστορία που ξεπερνά τα 55 χρόνια και με ισχυρή δέσμευση στην καινοτομία και την κοινωνική υπευθυνότητα,

η INTERAMERICAN εκπροσωπήθηκε από ανώτατα στελέχη του Ομίλου Achmea, επιβεβαιώνοντας τον ρόλο της ως υπεύθυνου εταιρικού πολίτη.

Με ουσιαστική παρουσία σε τρία διακριτά πάνελ, η INTERAMERICAN και ο Όμιλος Achmea ανέδειξαν τον ρόλο τους ως ενεργοί συνομιλητές στις συζητήσεις που διαμορφώνουν τις νέες προτεραιότητες για μια ανθεκτική, βιώσιμη και κοινωνικά υπεύθυνη επιχειρηματικότητα, στο πλαίσιο του Delphi Economic Forum X. Ο Γιάννης Καντώρος, διευθύνων σύμβουλος της INTERAMERICAN,

Η συμμετοχή μας στο Delphi Economic Forum αντανακλά τη δέσμευση της INTERAMERICAN να συμβάλουμε ενεργά στον διάλογο για το μέλλον – της υγείας, της βιωσιμότητας και της ανθεκτικότητας των κοινωνιών μας. Σε μια εποχή πολυδιάστατων κρίσεων, πιστεύουμε ότι οι επιχειρήσεις έχουν καθοριστικό ρόλο στη διαμόρφωση λύσεων.



Από αριστερά: Γιάννης Καντώρος, διευθύνων σύμβουλος της INTERAMERICAN, Φιλίππα Μιχάλη, Chairwoman και CEO της NN Hellas, Βασίλης Αποστολόπουλος, CEO του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών, Μάριος Θεμιστοκλέους, υφυπουργός Υγείας, Γιώργος Σακκάς, Health Editor, «Το Βήμα».

συμμετείχε στο πάνελ «Promoting Future Health by Building Sustainable Health Systems», προβάλλοντας την αξία της πρόληψης ως μοχλού μετασχηματισμού για τα συστήματα υγείας και ως βασικού πυλώνα της στρατηγικής της εταιρείας. Στο ίδιο πάνελ συμμετείχαν ο υφυπουργός Υγείας, Μάριος Θεμιστοκλέους, ο CEO του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών, Βασίλης Αποστολόπουλος, και η Chairwoman & CEO της NN Hellas, Φιλίππα Μιχάλη. Τη συζήτηση συντόνισε ο Γιώργος Σακκάς, Health Editor, «Το Βήμα».

Ο Willem Van Duin, πρώην CEO και πρόεδρος του Εκτελεστικού Συμβουλίου της Achmea, συμμετείχε στο πάνελ «Responses to Polycrisis», στο πλευρό διακεκριμένων προσωπικοτήτων, όπως οι Yanis Ben Amor (Columbia University), Alexander Cooley (Columbia University) και Nina Gregori (European Union Agency for Asylum), υπό τον συντονισμό του Κωνσταντίνου Τσαλακού, Editor in Chief, Οικονομική Επιθεώρηση, αναλύοντας πώς οι επιχειρήσεις μπορούν να σταθούν αποτελεσματικά απέναντι στη διαρκή αβεβαιότητα, εντοπίζοντας παράλληλα ευκαιρίες εξέλιξης



Willem Van Duin, πρώην CEO και πρόεδρος του Εκτελεστικού Συμβουλίου της Achmea.



Χρύσα Ελευθερίου, Sustainability Leader της INTERAMERICAN.

και προσαρμογής. Η τοποθέτησή του προσέδωσε μια διεθνή και εμπειριστική οπτική στις σύγχρονες προκλήσεις της πολυκρίσης.

Η Χρύσα Ελευθερίου, Sustainability Leader της INTERAMERICAN, συμμετείχε στο πάνελ «The ESG

Spectrum: Balancing Growth and Societal Impact», με τους Αντώνη Αντωνιάδη (SOL Crowe Advisory) και Γεωργία Πετροπούλου (JTI), υπό τον συντονισμό του Γιάννου Γραμματίδη, Partner, Bahas, Gramatidis & Partners. Η κ. Ελευθερίου ανέδειξε τη σημασία της ενσωμάτωσης περιβαλλοντικών και κοινωνικών αξόνων στον επιχειρησιακό σχεδιασμό, ως μοχλό για ουσιαστική ανάπτυξη με θετικό αποτύπωμα.

Στο Delphi Economic Forum X παρευρέθησαν μεταξύ άλλων ο Rene Scholten, Chief Financial Officer (CFO), η Linda Nieuwenhuizen, Chief Commercial Officer (CCO), καθώς και ο Πάνος Κούβαλης, Chief Operations Officer (COO), ενισχύοντας την παρουσία του Ομίλου Achmea και της INTERAMERICAN στον θεσμικό διάλογο.

Όπως χαρακτηριστικά ανέφερε ο Γιάννης Καντώρος, «η συμμετοχή μας στο Delphi Economic Forum αντανακλά τη δέσμευση της INTERAMERICAN να συμβάλουμε ενεργά στον διάλογο για το μέλλον – της υγείας, της βιωσιμότητας και της ανθεκτικότητας των κοινωνιών μας». «Σε μια εποχή πολυδιάστατων κρίσεων, πιστεύουμε ότι οι επιχειρήσεις έχουν καθοριστικό ρόλο στη διαμόρφωση λύσεων με θετικό αποτύπωμα για τον άνθρωπο και το περιβάλλον», πρόσθεσε ο κ. Καντώρος.

Με τη στρατηγική της παρουσία στο Delphi Economic Forum X, η INTERAMERICAN επιβεβαιώνει τη διαρκή της δέσμευση για ουσιαστική συμβολή στις εξελίξεις που διαμορφώνουν το αύριο – με προτεραιότητα στον άνθρωπο, στην κοινωνία και το περιβάλλον, σημειώνει η εταιρεία. **NAI**

ΓΙΑΝΝΗΣ ΚΑΝΤΩΡΟΣ Καταστροφικές οι λογικές περιορισμού της ελεύθερης τιμολόγησης στα προϊόντα ασφάλισης υγείας

Να μην πάμε σε λογικές περιορισμού της ελεύθερης τιμολόγησης των προϊόντων ασφάλισης υγείας προειδοποιεί ο διευθύνων σύμβουλος της INTERAMERICAN, Γιάννης Καντώρος, μιλώντας στην κάμερα του Nextdeal.gr και στον Κωστή Σπύρου, στο περιθώριο του Delphi Forum και της συζήτησης που έγινε για την Υγεία και τις ασφαλίσεις υγείας. Μια τέτοια εξέλιξη θα ήταν καταστροφική για την ασφαλιστική αγορά, γιατί συνεπάγεται κεφαλαιακές ανάγκες που είναι δυσβάσταχτες, οι οποίες μετριούνται σε δισεκατομμύρια ευρώ.

Ειδικότερα, ο κ. Καντώρος σημείωσε ότι «οι συζητήσεις γύρω από τη βιωσιμότητα του συστήματος υγείας διαχρονικά συγκεντρώνουν ενδιαφέρον, γιατί είναι ένα θέμα που αφορά την κοινωνία μας και ιδιαίτερα την Ελλάδα, που έχει και κάποια ιδιαίτερα χαρακτηριστικά. Πληθυσμός που γηράσκει, ένα σύστημα με αρκετά προβλήματα στη λειτουργία του και προφανώς έναν πολύ σημαντικό ρόλο για τις ασφαλιστικές εταιρείες. Στη φετινή συζήτηση αυτό που διέκρινα ήταν μια μεγαλύτερη ευθυγράμμιση ανάμεσα στους διάφορους παράγοντες της αγοράς, που για μένα είναι παρήγορο σήμα, γιατί ο χώρος της Υγείας είναι πολυπαραγοντικός και πρέπει να συνεργαστούμε και να καταλάβουμε ότι δεν μπορεί μια ομάδα να διεκδικεί τα πάντα σε βάρος των υπόλοιπων ομάδων που συνεισφέρουν στον χώρο. Θα πρέπει να βρεθεί ένα σημείο ισορροπίας για όλους όσοι συμμετέχουν με διάφορους ρόλους στη διαμόρφωση του τελικού προϊόντος που αγοράζουν οι



καταναλωτές. Ένα σημείο που είναι καινούργιο, φετινό και ενδιαφέρον είναι οι τιμολογιακές πολιτικές των ασφαλιστικών εταιρειών και κατά πόσον πηγαινόμαστε σε δυσθεώρητα ύψη αυξήσεων στο προϊόν της Υγείας, γεγονός που ο κλάδος το αναγνωρίζει και κάνει προσπάθειες να το συγκρατήσει. Υπάρχει όμως ο μεγάλος κίνδυνος να πάμε στην αντίθετη κατεύθυνση του περιορισμού της ελεύθερης τιμολόγησης στα προϊόντα της Υγείας, κάτι το οποίο θα έχει καταστροφικούς κινδύνους για ολόκληρο τον κλάδο της ασφάλισης υγείας, αφού συνεπάγεται κεφαλαιακές ανάγκες που είναι δυσβάσταχτες, γιατί πλέον δεν μετριούνται σε εκατομμύρια ευρώ, αλλά σε δισεκατομμύρια ευρώ».

Για τις επιπτώσεις του «εμπορικού πολέμου» και των δασμών στην ασφαλιστική αγορά, ο κ. Καντώρος είπε: «Σίγουρα η αστάθεια και η έλλειψη προβλεψιμότητας που έχει φέρει το stamp art illustration στην παγκόσμια οικονομία είναι κάτι που

το βιώνουμε όλοι μας. Όσοι τέλος πάντων διαβάζουν τις οικονομικές σελίδες ή με κάποιον τρόπο έχουν σχέση με τον ευρύτερο χρηματοοικονομικό χώρο. Εν γένει, η ασφαλιστική βιομηχανία είναι θωρακισμένη και καλά κεφαλαιοποιημένη. Μιλάω τώρα για τον ευρωπαϊκό χώρο και μπορεί να αντεπεξέλθει σε αρκετές προκλήσεις. Προφανώς μια νέα χρηματοοικονομική κρίση θα επηρεάσει το κομμάτι των επενδύσεων σε ασφαλιστικές εταιρείες και ελπίζω να μην πάνε εκεί τα πράγματα. Αν το δει κανένας λίγο πιο μακροπρόθεσμα, η πιθανότητα να δημιουργηθούν από μια παγκοσμιοποιημένη οικονομία οικονομικά μπλοκ αρκετά μικρά, θα έλεγα κατακερματισμένα, ένα στην Αμερική, ένα στην Ασία, ένα στην Ευρώπη, θα επισπεύσει την ευρωπαϊκή ενοποίηση, πράγμα το οποίο υπό συνθήκες μπορεί να έχει και ευεργετικά αποτελέσματα για μια ασφαλιστική αγορά σαν την ελληνική, που είναι αρκετά μικρή και ετεροκαθοριζόμενη θα έλεγα». **NAI**

ΣΥΝΕΔΡΙΟ

Allianz

Η πιο δυνατή ομάδα σε νέα εποχή

«Big Team, Big Dream»
το μήνυμα του συνεδρίου



ΒΑΣΙΛΗΣ ΧΡΗΣΤΙΔΗΣ

Το νέο όραμα της Allianz

Στην ομιλία του ο διευθύνων σύμβουλος της Allianz, κ. Βασίλης Χριστίδης, αναφέρθηκε ακόμη σε βασικά ορόσημα του 2024, όπως η επιτυχής εμπορική ενοποίηση, η ενίσχυση των δικτύων πωλήσεων και η επίτευξη οικονομικών στόχων παρά τις δυσκολίες που προέκυψαν. Επεσήμανε επίσης την ανακαίνιση του κεντρικού κτιρίου που συμβολίζει τη νέα αρχή, καθώς και την απλοποίηση διαδικασιών και προϊόντων και την ισότητα στα εταιρικά προνόμια, ως στόχους του νέου οράματος της Allianz.

Ιδιαίτερη μνεία έγινε στη σημασία των αξιών που διέπουν τον νέο οργανισμό: ηγεσία, φροντίδα, απλότητα, ψηφιακή καινοτομία και υπερηφάνεια. Αυτές οι αρχές συνδέονται άμεσα με το όραμα της εταιρείας. Το να ηγείται δηλαδή με φροντίδα και τεχνολογική καινοτομία, δημιουργώντας βιώσιμες λύσεις για ένα ασφαλές μέλλον.

Ο CEO της Allianz ολοκλήρωσε την ομιλία του με έμφαση στην ισχύ της ομάδας και την υποστήριξη του παγκόσμιου ομίλου Allianz, του οποίου η κεφαλαιοποίηση και ο κύκλος εργασιών ξεπερνούν το ελληνικό ΑΕΠ. Η Allianz, με 128 εκατ. πελάτες και παρουσία σε 70 χώρες, προσφέρει σιγουριά, προοπτικές και δύναμη στον νέο οργανισμό.



Το φυσικό δίκτυο πωλήσεων ήταν ο μεγάλος τιμώμενος στο πρώτο Συνέδριο Πωλήσεων της Allianz, μετά την ενοποίηση με την Ευρωπαϊκή Πίστη. Η μεγαλύτερη ομάδα της ασφαλιστικής αγοράς βρέθηκε στη SUNEL Arena, με μήνυμα «Big Team - Big Dream», όπου περισσότεροι από 1.500 συνεργάτες

σηματοδότησαν με την παρουσία τους την αρχή μιας νέας εποχής, όπου η ενοποιημένη πλέον ομάδα της Allianz διεκδικεί τη νίκη με πάθος, όραμα και στρατηγική, ενώ ο CEO της εταιρείας, Βασίλης Χριστίδης, διαβεβαίωσε ότι με επενδύσεις στη βιωσιμότητα, στην ψηφιακή καινοτομία και τη συνεχή εξέλιξη μπαίνουν τα θεμέλια για μια Allianz που θα πρωταγωνιστεί στην ασφαλιστική αγορά.



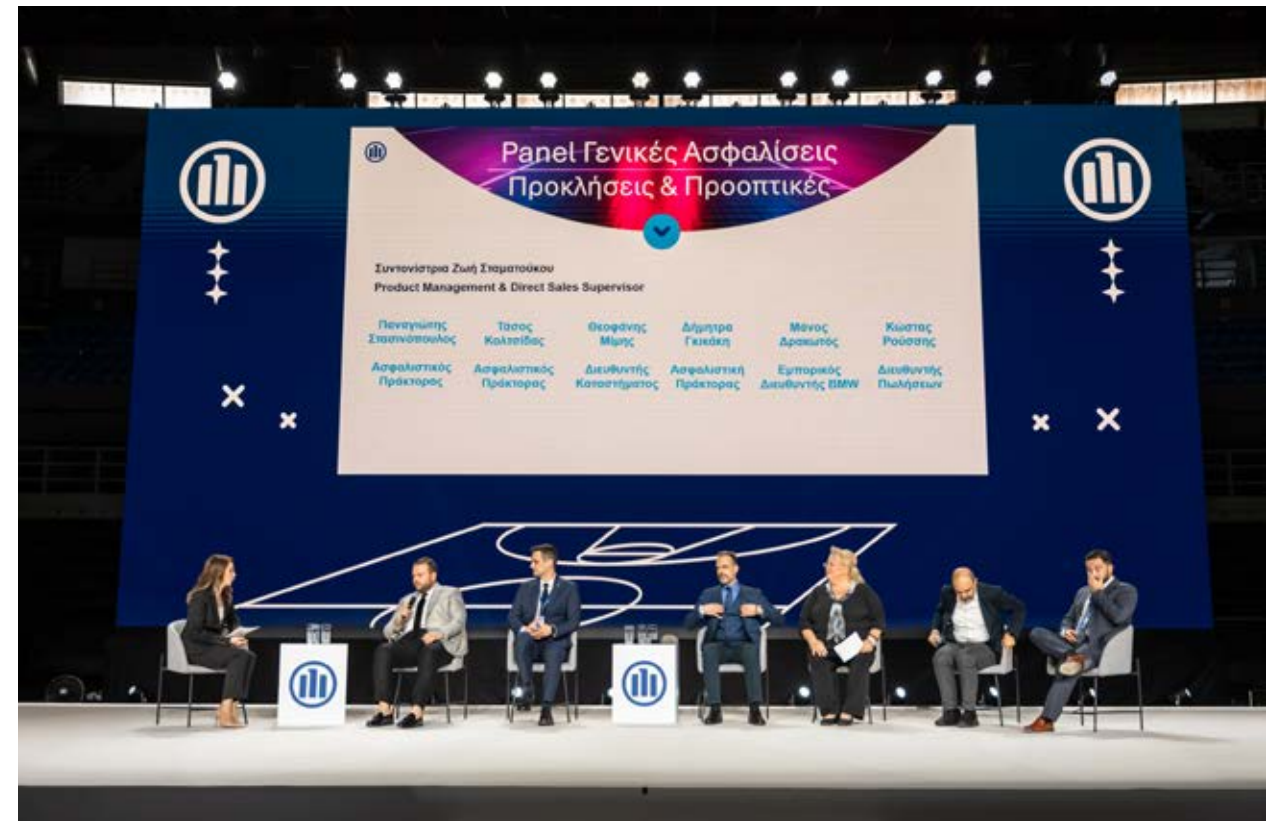
Σε μια ατμόσφαιρα γεμάτη ενθουσιασμό και αισιοδοξία, η εκδήλωση ανέδειξε τα δυνατά χαρακτηριστικά των «παικτών» της Allianz, που συνδυάζουν τα καλύτερα στοιχεία των δύο εταιρειών κάτω από το κορυφαίο brand του ασφαλιστικού κλάδου. Το πρόγραμμα του συνεδρίου, με συντονίστρια την πρώην καλαθοσφαιρίστρια και νυν αθλητικογράφο Δώρα Παντέλη, δημιούργησε ένα αίσθημα υπερφάνειας και κινητοποίησης, καθώς αναγνωρίστηκαν οι προσπάθειες και επιτυχίες όλων των μελών της μεγάλης ομάδας. Παράλληλα, το συνέδριο ενίσχυσε τη δέσμευση της εταιρείας για μια πιο ενωμένη και ισχυρή ομάδα, έτοιμη να ανταποκριθεί στις προκλήσεις του μέλλοντος με αποφασιστικότητα και στρατηγική σκέψη. Μια ομάδα που «της ανήκει το γήπεδο της ασφαλιστικής αγοράς».

Το συνέδριο άνοιξε με την ομιλία του ο CEO της Allianz, κ. Βασίλης Χριστίδης, ο οποίος αναφέρθηκε στο 2024 ως μια χρονιά-ορόσημο, καθώς αυτή σηματοδότησε την πρώτη πλήρη χρονιά λειτουργίας της ενοποιημένης εταιρείας. Ο κ. Χριστίδης τόνισε τη δύναμη της συλλογικότητας και της εξέλιξης, παρουσιάζοντας τον ρόλο της στρατηγικής σκέψης και της ομαδικής προσπάθειας στη διαμόρφωση ενός σταθερού και δυναμικού μέλλοντος. «Η Allianz είναι ένας οργανισμός που δεν προστατεύει μόνο το παρόν, αλλά δημιουργεί ευκαιρίες για το αύριο μέσα από το όραμα και τις αξίες της. Με επενδύσεις στη βιωσιμότητα, στην ψηφιακή καινοτομία και τη συνεχή εξέ-

λιξη, θέτουμε τα θεμέλια για μια Allianz που θα πρωταγωνιστεί στην ασφαλιστική αγορά».

Ο CCO της Allianz, κ. Στέφανος Μαλαχιάς, ανέδειξε τις στρατηγικές επιτυχίες της προηγούμενης χρονιάς και παρουσίασε την ανάπτυξη και τη δυναμική του δικτύου, καθώς και το οικοσύστημα προϊόντων και υπηρεσιών της εταιρείας. Τόνισε την ισχυρή γεωγραφική παρουσία της Allianz σε όλη την Ελλάδα, επισημαίνοντας τη διαρκή δέσμευση της εταιρείας να βρίσκεται δίπλα στους πελάτες της με καινοτόμες και αξιόπιστες λύσεις και προγράμματα. Ιδιαίτερη έμφαση δόθηκε στην κυριαρχία της Allianz στις Γενικές Ασφαλίσεις, αποδεικνύοντας την εμπιστοσύνη των πελατών και τη σταθερή ανάπτυξη της εταιρείας. Ο κ. Μαλαχιάς υπογράμμισε ότι η Allianz συνεχίζει να εξελίσσει την ασφάλιση, διαμορφώνοντας το μέλλον του κλάδου.

Στη συνέχεια, ο κ. Λεωνίδας Γαϊτάνος, διευθυντής Πωλήσεων Αποκλειστικού Δικτύου, Bancassurance & Μεσιτών, παρουσίασε το πρώτο panel του συνεδρίου, που εστίασε στις εξελίξεις και τις στρατηγικές της Allianz στους τομείς της Ασφάλισης Ζωής και Υγείας. Κατά τη διάρκεια της ενδιαφέρουσας συζήτησης με διευθυντές καταστημάτων, ασφαλιστικούς πράκτορες και διευθυντές Πωλήσεων της Allianz, αναδείχθηκε η δέσμευση της εταιρείας στην παροχή ολοκληρωμένων ασφαλιστικών λύσεων που ανταποκρίνονται στις σύγχρονες ανάγκες των πελατών,



δημιουργώντας ένα ευρύτερο περιβάλλον προστασίας, φροντίδας και οικονομικής ασφάλειας, όπου η εμπιστοσύνη και η αξία της ασφαλιστικής σχέσης παραμένουν σταθερές και διαχρονικές.

Με τη σειρά του ο αναπληρωτής γενικός εμπορικός διευθυντής της Allianz, κ. Γιώργος Γκοτζαγεώργης, ανέλυσε τις προκλήσεις και τα αποτελέσματα του δικτύου για το 2024, καθώς και τα εργαλεία ανάπτυξης που διαθέτουν οι συνεργάτες της Allianz με ιδιαίτερη αναφορά στο βραβευμένο πρόγραμμα «Ασφαλιστικός Γονέας». Η ευελιξία και η προσαρμοστικότητα αναδείχθηκαν ως καθοριστικοί παράγοντες επιτυχίας, επιτρέποντας στην Allianz να ξεπεράσει δυσκολίες και να ενισχύσει την παραγωγικότητά της. Με το μεγαλύτερο και πιο δυναμικό δίκτυο πωλήσεων, τις στρατηγικές συνεργασίες και την ταχύτητα προσαρμογής στις νέες συνθήκες, η Allianz διαμορφώνει το μέλλον της ασφάλισης. Το 2025 σηματοδοτεί έναν δρόμο χωρίς όρια, με την Allianz να επενδύει δυναμικά στην ανάπτυξη του Δικτύου της, με στόχο την κατάκτηση της κορυφής.

Συνεχίζοντας, η κ. Ζωή Σταματούκου, Product Management & Direct Sales Supervisor της Allianz, παρουσίασε το δεύτερο panel της εκδήλωσης, το οποίο εστίασε στις τρέχουσες συνθήκες και τις προοπτικές ανάπτυξης του κλάδου των Γενικών Ασφαλίσεων. Οι φυσικές καταστροφές, οι τεχνολογικές εξελίξεις και οι αυξημένες απαιτήσεις

για διαφάνεια και ασφάλεια των δεδομένων είναι μερικές μόνο από τις προκλήσεις που αντιμετωπίζουν οι ασφαλιστικές εταιρείες. Μέσα από τη συζήτηση τονίστηκε η ανάγκη για συνεχή καινοτομία στις ασφαλιστικές λύσεις, σε έναν κόσμο που χαρακτηρίζεται από ταχύτατες αλλαγές. Η Allianz, επενδύοντας στην καινοτομία και την εξειδίκευση των προϊόντων της, αναδεικνύει τις δυνατότητες για μεγαλύτερη ανάπτυξη.

Τέλος, ο κ. Χρήστος Θεοδωρίδης, διευθυντής Marketing, Επικοινωνίας, CRM & CCC της Allianz, αναφέρθηκε στις σημαντικές «πρωτίες» της εταιρείας, όπως η ανάδειξή της για 9η συνεχόμενη χρονιά ως Loyalty Leader, επισημαίνοντας τη συνεχιζόμενη εμπιστοσύνη των πελατών της, και η αναγνώρισή της ως κορυφαίο ασφαλιστικό brand στην παγκόσμια κατάταξη «Best Global Brands» της Interbrand για 6η φορά. Ακόμα, μέσα από την παρουσίασή του, φώτισε εκτενώς τη δύναμη που ακτινοβολεί το brand Allianz παγκοσμίως, ενισχύοντας την αυτοπεποίθηση των συνεργατών για τις μελλοντικές προκλήσεις που θα συναντήσουν.

Ο κ. Θεοδωρίδης υπογράμμισε, επίσης, τη δέσμευση της Allianz ως Παγκόσμιου Ασφαλιστικού Συνεργάτη των Ολυμπιακών και Παραολυμπιακών Αγώνων για την περίοδο 2021-2032 και παρουσίασε το έργο της Allianz σε αυτό το πλαίσιο.

Ακολούθησε χαιρετισμός από την κ. Ιωάννα Καρυο-



φύλη, πρόεδρο της Ελληνικής Παραολυμπιακής Επιτροπής, όπου μαζί υποδέχθηκαν τους αθλητές που στηρίζει η Allianz στον δρόμο για το LA 28.

Η συγκεκριμένη ενότητα ολοκληρώθηκε με ένα εμπνευστικό πάνελ με την ομάδα αθλητών της Allianz, που αποτελούνταν από τον παραολυμπιονίκη Γρηγόρη Πολυχρονίδη, με τη συνοδό του Κατερίνα Πατρώνη, τον παραολυμπιονίκη Αθανάσιο Γκαβέλη, την παραολυμπιονίκη Χριστίνα Γκέντζου και τον ολυμπιονίκη Απόστολο Χρήστου. Οι αθλητές μοιράστηκαν τις ιστορίες τους και την αφοσίωση που απαιτείται για την επίτευξη των στόχων τους, ενώ μια ιδιαίτερη στιγμή αποτέλεσε ο χαιρετισμός του ολυμπιονίκη Εμμανουήλ Καραλή, ενός ακόμη μέλους της ομάδας αθλητών της Allianz.

Το συνέδριο έκλεισε με κορυφαίους συνεργάτες της



εταιρείας να ανεβαίνουν στη σκηνή και να δίνουν ένα ισχυρό μήνυμα ενότητας και αποφασιστικότητας: Η Allianz έχει συγκροτήσει την πιο δυνατή ομάδα της ασφαλιστικής αγοράς, έτοιμη να διεκδικήσει την πρώτη θέση με όραμα, πάθος και στρατηγική. **NAI**

Value through innovation

Η βελτίωση της υγείας ανθρώπων και ζώων είναι ο σκοπός μας

Οι άνθρωποι της Boehringer Ingelheim αποτελούμε το πολυτιμότερο αγαθό της, καθώς συμβάλλουμε αποφασιστικά στην ανάπτυξη και στην εδραίωσή της. Με τη δική μας δημιουργική συμβολή, δέσμευση και ενθουσιασμό προάγουμε το όραμα της εταιρίας προσφέροντας περισσότερη υγεία για τους ανθρώπους, τις οικογένειες, την κοινωνία.

ERGO

Πρότυπο ανάπτυξης για τον όμιλο

Ετήσια εκδήλωση για τα Δίκτυα
Ανεξάρτητων Συνεργατών και Μεσιτών



Ο κ. Θεόδωρος Κοκκάλης.

Με κεντρικό μήνυμα «Η εμπιστοσύνη σας, δύναμη και δέσμευσή μας», η ERGO Ασφαλιστική πραγματοποίησε με μεγάλη επιτυχία την ετήσια εκδήλωση των Δικτύων Ανεξάρτητων Συνεργατών και Μεσιτών, στον πολυδιάστατο πολιτιστικό χώρο του Μουσείου Βορρέ, όπου η εταιρεία παρουσίασε τους στρατηγικούς της στόχους για το μέλλον και τίμησε μέσω των βραβείων τη συμβολή των συνεργατών της στην αναπτυξιακή της πορεία. Με το

βλέμμα στραμμένο στο μέλλον, η ERGO Ασφαλιστική επιβεβαίωσε για ακόμη μια φορά τη σταθερή της δέσμευση να πορεύεται δίπλα στους συνεργάτες της, επενδύοντας στην εξέλιξή τους και δημιουργώντας ισχυρές βάσεις για κοινή ανάπτυξη.

Η εκδήλωση ξεκίνησε με την τοποθέτηση του διευθυντή Τομέα Πωλήσεων κ. Στάθη Τσαούση, ο οποίος καλωσόρισε θερμά το κοινό και αφιέρωσε την εκδήλωση στους συνεργάτες, τονίζοντας πως «η επιτυχία μας δεν είναι τυχαία. Είναι το αποτέλεσμα σκληρής προσπάθειας, αφοσίωσης



και –πάνω απ' όλα– της σχέσης εμπιστοσύνης που έχουμε χτίσει όλα αυτά τα χρόνια». Αναφερόμενος στο μήνυμα της φετινής εκδήλωσης, υπογράμμισε ότι «η εμπιστοσύνη σας αποτελεί για εμάς πηγή έμπνευσης, δύναμης αληθιά και δέσμευσης για να γινόμαστε συνεχώς καλύτεροι».

Στη συνέχεια, η εκδήλωση πλαισιώθηκε από ομιλίες και συζητήσεις με υψηλόβαθμα στελέχη, ανάμεσά τους ο κ. Ερρίκος Μοάτσος, CEO της ERGO Ασφαλιστικής, και ο κ. Θεόδωρος Κοκκάλης, Chief Operating Officer της ERGO International και πρόεδρος Δ.Σ. της ERGO Ασφαλιστικής, οι οποίοι αναφέρθηκαν στην πορεία και τις προοπτικές της ERGO σε διεθνές και τοπικό επίπεδο.



Ο κ. Ερρίκος Μοάτσος.

Η ERGO ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΩΣ ΠΡΟΤΥΠΟ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

Ο κ. Κοκκάλης, στην κεντρική του τοποθέτηση, έστειλε ένα ισχυρό μήνυμα για την πορεία της ERGO στη χώρα μας. «Η Ελλάδα ήταν και παραμένει μια από τις χώρες-υπόδειγμα για τον όμιλο για πολλά χρόνια και έτσι πρέπει να συνεχίσουμε να είμαστε και στο μέλλον». Παρουσιάζοντας τα οικονομικά αποτελέσματα για το 2024, υπογράμμισε ότι η διεθνής δραστηριότητα σημείωσε κερδοφόρα ανάπτυξη κατά το περασμένο έτος –όπως και ο υπόλοιπος όμιλος– και συνέβαλε περισσότερο στο καθαρό αποτέλεσμα σε σύγκριση με την προηγούμενη χρονιά (€301 εκατ. το 2024 έναντι €286 εκατ. το 2023). Καθοριστικό ρόλο σε αυτήν την επίδοση διαδραμάτισαν οι Γενικές Ασφαλίσεις στην Πολωνία και την Ελλάδα, καθώς και οι ασφαλίσεις Υγείας στο Βέλγιο.

Τόνισε τη διαχρονικά ισχυρή παρουσία του ομίλου στις αγορές δραστηριοποίησής του και επεσήμανε ότι η στρατηγική εστιάζει πλέον με αυτοπεποίθηση στην αξιοποίηση των υφιστάμενων ισχυρών σημείων, παράλληλα με την περαιτέρω ανάπτυξη και καινοτομία, προκειμένου να επιτευχθούν οι στόχοι του υφιστάμενου στρατηγικού πλάνου.

Από την πλευρά του, ο κ. Μοάτσος παρουσίασε την εξαιρετική πορεία της εταιρείας το 2024, με την παραγωγή να ανέρχεται στα 276 εκατ. ευρώ – εκ των οποίων τα 238 εκατ. ευρώ αφορούν τις Γενικές Ασφαλίσεις και τα 38 εκατ. ευρώ τις ασφαλίσεις Ζωής και Υγείας. Παρουσίασε επίσης τους βασικούς στρατηγικούς πυλώνες για το μέλλον, εστιάζοντας στην ανάπτυξη, στην τεχνολογία, στην ενίσχυση της εμπειρίας πελάτη και την υιοθέτηση μιας σύγχρονης, βιώσιμης ασφαλιστικής πρότασης. Επεσήμανε ότι η ERGO Ασφαλιστική εξυπηρετεί 1 εκατ. πελάτες και συνεργάζεται με πάνω από 2.000 ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές, με την ικανοποίηση πελατών να αγγίζει το εντυπωσιακό



Ο κ. Στάθης Τσαούσης.

93%. Όπως ανέφερε, «στους άμεσους στόχους μας είναι η διατήρηση της ηγετικής θέσης μας στις Γενικές Ασφαλίσεις με ανάπτυξη του τομέα των μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων μέσα από μια καινοτόμα προσέγγιση διαχείρισης κινδύνων, η επέκταση στις ασφαλίσεις Ζωής και Υγείας, συμπεριλαμβανομένων των ομαδικών ασφαλίσεων, αλλήλα και η συνεχής βελτίωση των προσφερόμενων υπηρεσιών στον συνεργάτη μας, ασφαλιστικό διαμεσολαβητή».

PANEL ΣΤΕΛΕΧΩΝ: ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΗ ΕΤΟΙΜΟΤΗΤΑ

Ακολούθησε συζήτηση μεταξύ ανώτατων στελεχών της εταιρείας υπό τον συντονισμό του διευθυντή Τομέα Πωλήσεων, οι οποίοι ανέπτυξαν τις στρατηγικές προτεραιότητες των τομέων ευθύνης τους. Συγκεκριμένα:

Η διευθύντρια Τομέα Πελατών και Ψηφιακού Μετασχηματισμού, κ. Ρέα Θελερίτη, ανέδειξε την πρόοδο του εκτεταμένου προγράμματος ψηφιακού μετασχηματισμού της εταιρείας, τονίζοντας ότι στο επίκεντρό του παραμένουν οι πρωτοβουλίες για τη βέλτιστη εξυπηρέτηση των συνεργατών, όπως το λανσάρισμα του νέου portal. Υπογράμμισε, επίσης, ότι «η τεχνολογία δεν αποτελεί απλώς στρατηγικό στόχο, αλλά θεμέλιο βιωσιμότητας και ανάπτυξης».

Ο διευθυντής Τομέα Ασφαλιστικών Λειτουργιών Ζωής και Υγείας, κ. Δημήτρης Σπανός, αναφέρθηκε στη διεύρυνση των ασφαλιστικών λύσεων που ανταποκρίνονται στις διαφορετικές φάσεις της ζωής των καταναλωτών, εστιάζοντας στην καινοτομία και την τεχνογνωσία του ομίλου. Όπως δήλωσε, «μπορείτε να μας εμπιστευτείτε. Διαθέτουμε την τεχνογνωσία, τα συστήματα και κυρίως τη βούληση να αποτελέσουμε ισχυρό εταίρο σε κάθε στάδιο της ζωής των πελατών μας».



Ο διευθυντής Τομέα Ασφαλιστικών Λειτουργιών Ασφαλίσεων Ζημιών, κ. Στέφανος Στεφανίδης, ανέδειξε τη σημασία της συμβουλευτικής υποστήριξης και της ολιστικής διαχείρισης ρίσκου, υπογραμμίζοντας την ανάγκη για εις βάθος κατανόηση των πραγματικών αναγκών των πελατών, ιδιαίτερα των μικρών επιχειρήσεων. Επεσήμανε χαρακτηριστικά: «Στόχος μας είναι να στηρίξουμε ουσιαστικά τόσο τον συνεργάτη όσο και τον πελάτη, όχι μόνο μέσα από ασφαλιστικά προϊόντα, αλλά και μέσα από στρατηγικές διαχείρισης κινδύνου».

ΑΝΑΓΝΩΡΙΣΗ ΑΡΙΣΤΕΙΑΣ: ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ

Η εκδήλωση κορυφώθηκε με την τελετή βράβευσης των κορυφαίων συνεργατών του Δικτύου Μεσιτών & Εταιρικών Πελατών, καθώς και του Δικτύου Ανεξάρτητων Συνεργατών της εταιρείας, που διακρίθηκαν για τις επιδόσεις τους στο έτος 2024 και όπου αναγνωρίστηκαν η εξαιρετική τους επίδοση και η αδιάλειπτη στήριξη στην επίτευξη των στρατηγικών στόχων της ERGO. Την παρουσίαση της τελετής ανέλαβαν οι κ.κ. Γιώργος Παπαδάκης, διευθυντής Πωλήσεων Δικτύου Μεσιτών, και Στέλιος Βουγιουκλίδης, διευθυντής Πωλήσεων Δικτύου Ανεξάρτητων Συνεργατών, οι οποίοι ανέδειξαν το έργο και την αφοσίωση των συνεργατών που με την απόδοσή τους ξεχώρισαν, υποστηρίζοντας την πρόοδο της εταιρείας με συνέπεια, επαγγελματισμό και έμπρακτη δέσμευση στην κοινή επιτυχία.

Η εκδήλωση έκλεισε με αισιοδοξία, έμπνευση και την κοινή πεποίθηση ότι η δύναμη της εμπιστοσύνης αποτελεί το σταθερό θεμέλιο για κάθε επόμενο βήμα.

Αναλυτικό ρεπορτάζ στο επόμενο τεύχος του «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ».



Όλα ξεκινούν με μια υπόσχεση
να κάνουμε τη ζωή των ανθρώπων καλύτερη

Προτεραιότητά μας είναι να παρέχουμε υψηλής ποιότητας φαρμακευτικά ιδιοσκευάσματα σε όσους τα έχουν ανάγκη, αλλάζοντας τη ζωή και τις προσδοκίες τους. Να δίνουμε ελπίδα στους συνανθρώπους μας που πάσχουν από σοβαρές και εξουθενωτικές ασθένειες εξασφαλίζοντας έγκαιρη πρόσβαση σε καινοτόμες θεραπευτικές επιλογές. Να προσφέρουμε υπεύθυνη επιστημονική ενημέρωση & να ανταποδίδουμε στην κοινωνία μέσα στην οποία δραστηριοποιούμαστε.

CO-11-2023



ΣΥΛΛΟΓΗ ΙΔΕΩΝ MARKETING

ΠΛΗΣΙΑΖΟΝΤΑΣ ΜΙΚΡΟ- ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΕΣ

Επιμέλεια: **ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ**

ΠΟΙΑ Η ΧΡΗΣΗ ΑΥΤΟΥ ΤΟΥ ΑΡΘΡΟΥ;

Το «Πλησιάζοντας Μικροεπιχειρηματίες» θα σας βοηθήσει να αναπτύξετε το ενδεχόμενο εισόδημα των μικροεπιχειρήσεων, προσφέροντάς σας πρακτικές και αξιόπιστες ιδέες για να πλησιάσετε μικροεπιχειρηματίες. Κάθε μία από τις ιδέες προσέγγισης έχει δοκιμαστεί στην πραγματικότητα. Όλες οι ιδέες προέρχονται από εταιρείες ή επαγγελματίες που τις χρησιμοποίησαν επιτυχώς. Κάθε ιδέα επιλέχθηκε για την ικανότητά της να σας στηρίξει στέρεα με τους υποψήφιους μικροεπιχειρηματίες πελάτες. Κάθε ιδέα που θα εφαρμόζεται επιτυχώς θα ανταμείψει γενναιόδωρα τις προσπάθειές σας.

Αυτός είναι και ο κύριος σκοπός αυτού του άρθρου του «ΝΑΙ», που βασίζεται στα μαθήματα της LIMRA, που έφερε ο Δημήτρης Κοντομηνάς στην Ελλάδα το 1982 και βοήθησε τις ασφαλιστικές εταιρείες τότε και την Επιτροπή Ελλάδας-Κύπρου, το 1991. Εκείνη την εποχή, 1980-1990, εταιρείες-μέλη ήταν η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ, η ALICO, η ΑΣΠΙΣ-ΠΡΟΝΟΙΑ, η ΑΣΤΗΡ, η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ, η ΕΘΝΙΚΗ, η ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΙΚΗ, η ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ, η HELVETIA, η GENERALI LIFE, η INTERAMERICAN, ο ΚΟΣΜΟΣ AGF, η COMMERCIAL UNION, η CONTINENTAL, η ΛΑΪΚΗ, η ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ, η METROLIFE, η ΜΕΣΟΓΕΙΟΣ, η ΝΝ, η SCOP LIFE, η SHWEIZ LIFE στην Ελλάδα και η EUROLIFE, η MINERVA, η ΠΑΓΚΥΠΡΙΑΚΗ, η ΠΑΝΕΥΡΩΠΑΪΚΗ, η ΦΙΛΙΚΗ και η UNIVERSAL LIFE στην Κύπρο.

Όταν ξεκίνησα την έκδοση στο «ΝΑΙ», ο Νικ Πάππας στην αρχή και αργότερα ο Μανώλης Ανδρόνικος με παρακάλεσαν να ενισχύσω τις αναφορές μου στη LIMRA και την παρότρυνση να εκπαιδευτούν πολλοί ασφαλιστές στα Σεμινάρια της, κάτι που ο Alec Merrifield, ο άνθρωπος της LIMRA, με παρότρυνε (δίεταξε) από τον Ιούνιο του 1990 και με αφορμή τη συνέντευξή του στο «ΝΑΙ» 35 χρόνια πριν, τον Απρίλιο του 1990, με ερωτήσεις του Νικ Πάππα. Στη μνήμη του οι επόμενες σελίδες (τεύχος 6 – «ΝΑΙ»).



ΕΙΣΧΩΡΩΝΤΑΣ ΣΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ

- Μην σταματάτε να πουλάτε στην τωρινή σας αγορά. Καλύτερα εισχωρήστε στην επιχειρηματική ασφαλιστική αγορά σταδιακά.
- Κάντε επαγγελματικά τηλεφωνήματα σε επιχειρήσεις, σαν συμπληρωματική δραστηριότητα ανάμεσα στα συννηθισμένα τηλεφωνήματα.
- Ξεκινήστε την ημέρα σας, όσον αφορά τη δουλειά σας, μισή ώρα νωρίτερα κάθε πρωί.
- Όταν ένας προσωπικός σας πελάτης ακυρώνει ένα ραντεβού, χρησιμοποιήστε τον χρόνο σας με το να τηλεφωνήσετε σε έναν μικροεπιχειρηματία.
- Στείλτε δέκα γράμματα την εβδομάδα και επανέλθετε με τηλέφωνα. Σε μέσο όρο, αυτή η τακτική θα σας εξασφαλίσει τρεις συνεντεύξεις την εβδομάδα.
- Στείλτε 25 συστημένα επαναληπτικά γράμματα την εβδομάδα. Την επόμενη εβδομάδα, επανέλθετε στις απα-

νήσεις που πήρατε και σε καμιά δεκαριά που δεν απαντήθηκαν. Στο ίδιο διάστημα, στείλτε άλλα 25 γράμματα. Μέσα σ' έναν μήνα, αρχίστε να στέλνετε γράμματα σ' αυτούς που είναι στη λίστα και δεν απάντησαν ή σ' αυτούς που δεν τηλεφωνήσατε.

- Χρησιμοποιήστε τα τηλεφωνήματα σε επιχειρήσεις, σαν μια ευκαιρία να ψάξετε για νέους υποψήφιους πελάτες ασφαλειών ζωής, μέσα από τους επιχειρηματίες.

ΠΡΟΣΔΙΟΡΙΖΟΝΤΑΣ ΤΙΣ ΜΙΚΡΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

Για να ξεκινήσετε στη μικρή επιχειρηματική αγορά, προσδιορίστε μία επιχείρηση στην περιοχή σας από την παρακάτω λίστα. Χρησιμοποιήστε τον οδηγό της LIMRA BUSINESS 100 και θα καταλήξετε μια λίστα 100 υποψήφιων πελατών:

Λογιστικά και φορολογικά γραφεία. Διαφημιστικά πρακτορεία. Γεωργικά προϊόντα. Τυπογραφεία. Καταστήματα

ειδών σπορ. Ταξιδιωτικά γραφεία. Αερομεταφορές. Υπηρεσίες οργάνωσης εκδηλώσεων. Καταστήματα ενδυμάτων. Βιοτεχνίες ενδυμάτων. Καταστήματα μηχανημάτων. Συνεργεία-γκαράζ. Φούρνοι. Τράπεζες. Κουρεία. Σαλόνια ομορφιάς. Κάβες. Βοτανικοί κήποι. Ανθοπωλεία. Εστιατόρια. Επιπλοποιεία. Εργαλεία κηπουρικής. Κέντρα υγείας. Χρυσοχοεία. Καταστήματα ιατρικών μηχανημάτων-εργαλείων. Ορυχεία. Γραφεία μετακομίσεων. Καταστήματα μουσικών οργάνων. Μουσεία. Καταστήματα οπτικών ειδών. Βενζινάδικα. Ιατρεία και καταστήματα ειδών μικρών δώρων. Φαρμακεία. Φωτογραφικά είδη. Πλαστικά είδη. Γραφεία μεταφορών. Ζωολογικοί κήποι κ.λπ.

ΚΛΑΣΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗΣ

Αυτός ο τρόπος προσέγγισης μικροεπιχειρηματιών στηρίχθηκε στο «κλασικό» σχέδιο και περιλαμβάνει ένα τηλεφώνημα προσωπικό στον υποψήφιο πελάτη. Αυτό το σχέδιο σχεδιάστηκε έτσι, ώστε μια κλασική προσέγγιση

να φανερώνει πολλές επαγγελματικές ασφαλιστικές ανάγκες, καθώς και η συζήτηση έχει σχεδιαστεί να δείχνει τις ανάγκες του επιχειρηματία.

«..... (το όνομα του πελάτη). Το όνομά μου είναι Συνεργάζομαι με (το όνομα της εταιρείας). Δεν γνωρίζω σίγουρα εάν οι υπηρεσίες μου μπορούν να σας φανούν χρήσιμες αυτόν τον καιρό, αλλά έχω μια ιδέα που αποδείχτηκε χρήσιμη σε άλλους επιχειρηματίες που βρίσκονται στην ίδια θέση μ' εσάς και πιστεύω ότι αξίζει και για σας επίσης. Τέλος πάντων, θα αποφασίσετε εάν θα επωφεληθείτε από τις υπηρεσίες μου απαντώντας σε τρεις απλές ερωτήσεις. Αυτό είναι δίκαιο, δεν είναι;

ΜΟΝΑΔΙΚΟΣ ΙΔΙΟΚΤΗΤΗΣ

- 1 Καταλαβαίνω ότι είστε ο μοναδικός ιδιοκτήτης της επιχείρησης. Σωστά;
- 2 Υποθέτω ότι έχετε αφιερώσει τον περισσότερο χρόνο σας και έχετε προσπαθήσει πολύ για να πετύχει αυτή η



επιχείρηση. Έτσι δεν είναι;

3 Υποθέτω ότι, όταν πεθάνετε, θα προτιμούσατε η περιουσία της επιχείρησης να περάσει σαν πλεονέκτημα για τους κληρονόμους ή θα προτιμούσατε να δώσετε στους κληρονόμους σας κεφάλαιο για να κρατήσουν την επιχείρηση; Έτσι δεν είναι;

ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟΣ

1 Καταλαβαίνω ότι εσείς και ο (όνομα του συνταίρου) έχετε αυτήν την επιχείρηση συνεταιρικά. Σωστά; Γνωρίζετε το γεγονός ότι, αν πεθάνει ο συνταίρός σας, ο νόμος απαιτεί τη διάλυση αυτού του συνεταιρισμού;

2 Υποθέτω ότι αν ήταν να πεθάνει ο συνταίρός σας, θα προτιμούσατε να αναλάβετε μόνος σας την επιχείρηση από το να συνεταιριστείτε με κάποιον από την οικογένεια του συνταίρου σας. Σωστά;

3 Θα σας ενδιέφερε, αν μπορούσα, να σας δείξω ένα σχέδιο με προστά ποσά, με χαμηλό κόστος, έτσι ώστε να αγοράζατε το μερίδιο του συνταίρου σας που θα πέθαινε, έτσι δεν είναι;

ΜΙΚΡΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ (ΣΩΜΑΤΕΙΟ)

1 Υποθέτω ότι, όπως οι περισσότεροι επιχειρηματίες, το μεγαλύτερο μέρος του οικογενειακού σας εισοδήματος και της σιγουριάς εξαρτάται από την επιχείρησή σας. Σωστά;

2 Υποθέτω ότι, όπως πολλοί επιχειρηματίες, ψάχνετε διαρκώς για νέους παράγοντες που θα επηρέαζαν το μέλλον της επιχείρησής σας. Έτσι δεν είναι;

3 Θα σας ενδιέφερε να σας δείξω μερικά στατιστικά στοιχεία παραγόντων αποτυχίας μιας επιχείρησης, έτσι δεν είναι;

ΜΕΙΩΣΤΕ ΤΑ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΑ ΕΞΟΔΑ ΜΙΑΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

Τα κεφάλαια των ομαδικών ασφαλειών είναι συχνά βασισμένα στη μισθολογική κατάσταση μιας επιχείρησης. Αυτό μπορεί να προκαλέσει διοικητικό πονοκέφαλο σε μια μικρή επιχείρηση. Κάθε φορά που ένας υπάλληλος παίρνει αύξηση, θα πρέπει μετά τη σχετική ενημέρωση να αλληλάζει το κεφάλαιο της κάλυψης. Μια εναλλακτική λύση είναι να δίνεται ένα ποσό για όλους. Μειώνοντας τις διοικητικές υποχρεώσεις, μπορεί να παρακινηθούν περισσότεροι μι-



κροεπιχειρηματίες, ώστε να προσφέρουν ομαδικές ασφάλειες στους υπαλλήλους τους. Οι ασφαλιστικές εταιρείες μπορούν να μειώσουν τα διοικητικά έξοδα, φτιάχνοντας δικές τους διοικητικές ομάδες, ικανές για μικρές επιχειρήσεις, έτσι ώστε ένα ποσό κάλυψης να ταιριάζει σε όλες τις επιχειρήσεις.

ΕΚΚΟΛΑΠΤΟΜΕΝΕΣ ΜΙΚΡΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

Αρκετές μικρές επιχειρήσεις δεν έχουν την οικονομική δυνατότητα να προσφέρουν στους υπαλλήλους τους επιδόματα. Γενικά, οι μικρές επιχειρήσεις δεν θεωρούνται σημαντικές αγορές για την πώληση ομαδικών ασφαλειών.

Εντούτοις, εταιρείες που μεγαλώνουν και ευημερούν θα γίνουν σίγουρα κατάλληλες για τέτοιες καλύψεις. Ένας ασφαλιστής ή μια ασφαλιστική εταιρεία που θα έρθει σε επαφή με μια τέτοια εταιρεία θα επωφεληθεί από την ανάπτυξή της. Ένας τρόπος να το πετύχουν αυτό είναι να δημιουργήσουν ένα βοηθητικό σύστημα, όπου οι μικρές επιχειρήσεις θα μπορούν να εξυπηρετούνται.

Οι βοηθητικές υπηρεσίες θα μπορούσαν να προσφέρουν οικονομικές και λογιστικές υπηρεσίες, προσωπική

βοήθεια, φωτοτυπίες και πληροφορίες. Ένας υπολογιστής θα πρόσφερε επίσης βοήθεια σε επιχειρήσεις. Αυτές οι υπηρεσίες θα μείωναν τις υποχρεώσεις του προσωπικού των νέων μικρών επιχειρήσεων και θα απελευθέρωναν χρήματα, που θα χρειαστούν για το στήσιμο της επιχείρησης. Η διαθεσιμότητα χρημάτων είναι σημαντική για την ανάπτυξη μιας εταιρείας. Ένας σημαντικός λόγος αποτυχίας των μικρών επιχειρήσεων είναι η έλλειψη κεφαλαίου. Βοηθώντας μικρές επιχειρήσεις τους 12-18 πρώτους μήνες της σύστασής τους, η εγγυητή ασφαλιστική εταιρεία μπορεί να διευκολύνει όσον αφορά οικονομικά θέματα και να φτιάξει πρόγραμμα για τις ανάγκες των υπαλλήλων, καθώς και άλλα προϊόντα.

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΑ ΣΕΜΙΝΑΡΙΑ

Έχουν προσφέρει οι ασφαλιστικές σας εταιρείες ή οι ασφαλιστές σας εκπαίδευση (επιχειρησιακή) για μικροεπιχειρηματίες, με τη μορφή των σεμιναρίων και ενημερωτικών φυλλαδίων; Με το να βοηθάνε μικρές επιχειρήσεις να οργανωθούν, ο ασφαλιστής σας ή η εταιρεία σας μπορούν να επεκτείνουν την αγορά για τα προϊόντα και τις υπηρεσίες σας.

ΦΥΛΛΑΔΙΑ ΓΙΑ ΜΙΚΡΟΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

Ένα ενημερωτικό φυλλάδιο για μικροεπιχειρήσεις, που δημοσιεύεται, απευθύνεται σε κοινά τους προβλήματα. Αν και το φυλλάδιο αυτό δεν θα περιλαμβάνει αποκλειστικά θέματα οικονομικής φύσεως, εν τούτοις σ' αυτά θα εστιάζεται η ύλη του φυλλαδίου.

ΤΑ ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΩΝ ΥΠΑΛΛΗΛΩΝ ΣΥΝΟΠΤΙΚΑ

Ένας ασφαλιστής από το Μισούρι προσφέρει ομαδικές

ασφάλειες υπαλλήλων σε εταιρείες με 15 υπαλλήλους τουλάχιστον. Οι ασφαλιστές πλησιάζουν έναν εργοδότη με μια προσφορά, για να προετοιμάσει μια λεπτομερειακή κατάσταση μισθοδότησης του κάθε υπαλλήλου. Μια κατάσταση που γράφει με κάθε λεπτομέρεια το ακριβές ποσό που στοιχίζει ο κάθε υπάλληλος στην εταιρεία. Υπάρχει μια σταθερή αμοιβή για τις υπηρεσίες, συν μια μικρή αμοιβή για κάθε υπάλληλο.

Πρώτα, ο ασφαλιστής έχει μια ειδική συζήτηση με τον ιδιοκτήτη της εταιρείας ή με τον συντονιστή επιδομάτων των υπαλλήλων, έτσι ώστε να συγκεντρώσει τα στοιχεία απογραφής και πληροφορίες για το πρόγραμμα επιδοτήσεων της εταιρείας.

Ο ασφαλιστής αναλύει τις πληροφορίες και ψάχνει για τα αδύνατα σημεία στο πρόγραμμα της εταιρείας. Μετά φτιάχνει ένα πρόγραμμα και ξανακλείνει ραντεβού με τον ιδιοκτήτη της εταιρείας. Ο ασφαλιστής θα συναντήσει επίσης τον κάθε υπάλληλο χωριστά. Ο εργοδότης θα παραχωρήσει έναν ιδιαίτερο χώρο γι' αυτές τις συναντήσεις. Ο ασφαλιστής θα πάρει άδεια να συζητήσει για προσωπικές ασφάλειες με τους εργαζομένους κατά τη διάρκεια αυτών των ιδιαίτερων συζητήσεων.

Αυτή η προσέγγιση έχει πολλά πλεονεκτήματα:

- Επιτρέπει στους ασφαλιστές να συναντήσουν υπαλ-

λήλους σε μια ευνοϊκή βάση, που συνήθως οδηγεί σε πωλήσεις προσωπικών ασφαλειών.

- Είναι ιδιαίτερα ευνοϊκό για νέους ασφαλιστές, αφού τους φέρνει σε επαφή με υποψήφιους πελάτες.

- Προσφέρει μια ευνοϊκή εκπαίδευση ενός μέρους ασφαλειών ζωής σε νέους ασφαλιστές, όταν συνεργάζονται με παλαιότερους πεπειραμένους.

- Βοηθάει τους νέους ασφαλιστές να κάνουν μια γρήγορη αρχή, μια και δεν πρέπει να περιμένουν να κάνουν τηλέφωνα σε επιχειρήσεις όταν υιοθετούν αυτόν τον τρόπο εργασίας. Ο διευθυντής του ασφαλιστή, που προσφέρει αυτές τις υπηρεσίες, λέει: «Στους εργοδότες αρέσει η ομαδική ασφάλιση, γιατί αυξάνουν το επίπεδο εκτίμησης για την προσφορά τους».

Οι ομαδικές ασφαλίσεις μπορούν να μειώσουν πραγματικά την απαίτηση για υψηλότερους μισθούς. Γιατί οι υπάλληλοι βλέπουν πόσα παραπάνω δέχονται, επιτηρόσθετα του μισθού. Τελικά, αυτό το πρόγραμμα είναι ένας καταπληκτικός ηθικός «προωθητής».

ΛΕΣΧΗ ΠΡΩΙΝΟΥ

Ένας ασφαλιστής, όπως ένας μικροεπιχειρηματίας, έφτιαξε μια λέσχη πρωινού για τους τοπικούς μικροεπιχειρηματίες.

Για ν' αρχίσει να λειτουργεί η λέσχη, ο ασφαλιστής στέλνει προσκλήσεις σε όλους τους μικροεπιχειρηματίες της περιοχής για πρωινό στο τοπικό εστιατόριο. Ο ασφαλιστής επίσης κάλεσε έναν ομιλητή, για να μιλήσει και να χειριστεί φορολογικές ερωτήσεις από τους μικροεπιχειρηματίες. Η όλη αυτή προσπάθεια, που κράτησε δύο ώρες, είχε τεράστια επιτυχία.

Σε μία μεταγενέστερη συνάντηση, η λέσχη πρωινού εξέλεξε προεδρείο και προγραμμάτισε μηνιαίες συναντήσεις για τη χρονιά. Οι ομιλητές αναφέρονταν σε ειδικά θέματα και το ενδιαφέρον αυξήθηκε, με τη συμμετοχή περισσότερων επιχειρηματιών. Μετά από έναν χρόνο, ο ασφαλιστής είχε μια ντουζίνα από νέα συμβόλαια και κυριολεκτικά εκατοντάδες υποψηφίους για ατομικές και ομαδικές ασφαλίσεις. «Ένα από τα κλειδιά της επιτυχίας μου είναι ότι ποτέ δεν ψάχνω για ονόματα, αλλά μόνο για ανάγκες», είπε ο ασφαλιστής. «Κατ' αυτόν τον τρόπο, η εμπλοκή μου με το γκρουπ φαίνεται πάντα γνήσια και ποτέ προφανής».

ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΣΕ ΗΔΗ ΥΠΑΡΧΟΝΤΕΣ ΠΕΛΑΤΕΣ

Ανεξάρτητα από την προσοχή που δόθηκε, στις μέρες μας, στο να πουλάει κανείς στους ήδη υπάρχοντες πελάτες του, μια έρευνα της LIMRA δείχνει ότι μόνο το 15% των ασφαλιστών ασχολείται με τους παλιούς του πελάτες.

Για τους ασφαλιστές που πουλάνε όλα τα προϊόντα, η αγορά των μικρών επιχειρήσεων προσφέρει πολλές ευκαιρίες για πωλήσεις σε ήδη υπάρχοντες πελάτες, αν και ο αριθμός αυτού του είδους πωλήσεων είναι ακόμη περιορισμένος. Σχεδόν το 1/3 των μικρών επιχειρήσεων έχουν ατομικές και ομαδικές ασφαλίσεις. Τα 2/3 αυτών των εταιρειών, άσχετα από το μέγεθός τους, έχουν αυτές τις καλύψεις από διαφορετικούς ασφαλιστές.

Η ΑΓΟΡΑ ΜΑΣ ΚΑΙ ΟΙ ΜΙΚΡΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

Μια βιώσιμη αγορά έχει τρία βασικά χαρακτηριστικά:

- Μια ανάγκη για το προτεινόμενο πρόγραμμα



• Η ικανότητα πληρωμής του προϊόντος
• Οικειότητα με τον αγοραστή.
Μεγαλώνοντας, οι μικρές επιχειρήσεις ικανοποιούν και τα τρία κριτήρια. Η ερώτηση είναι ποιες μικρές επιχειρήσεις είναι πιο πιθανόν να αναπτυχθούν; Η διοίκηση μικρών επιχειρήσεων (SBA) δίνει μια απάντηση:

Το SBA έχει σχεδιάσει ποιες εταιρείες θα αναπτυχθούν γρηγορότερα μέχρι το έτος 2000. Καθώς ο πληθυσμός αυξάνεται, το SBA προλέγει ότι η ζήτηση για αγαθά και υπηρεσίες θα είναι περισσότερο μια λειτουργία της ανάπτυξης του εισοδήματος, παρά της ανάπτυξης του πληθυσμού. Έτσι, η ζήτηση για τα αγαθά και τις υπηρεσίες θα αυξηθούν πιο γρήγορα. Περιλαμβάνουν: γεύματα σε εστιατόρια, ταξίδια και τουρισμό, Κέντρα Υγείας και υψηλής ποιότητας αγαθά. Οι απαιτήσεις για νοσοκομειακή φροντίδα, ιατρικές υπηρεσίες και όλα τα σχετικά μπορούν επίσης να αυξηθούν ουσιαστικά με την αύξηση του πληθυσμού. Από την άλλη πλευρά, η σχετική μείωση του αριθμού των νέων ανθρώπων στον πληθυσμό θα παίξει αρνητικό ρόλο στη ζήτηση για σπίτι και διαρκή καταναλωτικά αγαθά σχετικά με το σπίτι, όπως π.χ. εξοπλισμός κουζίνας κ.λπ.

Τα σχέδια του SBA, που οι παρακάτω 10 βιομηχανίες θα ακολουθήσουν, θα δημιουργήσουν τον μεγαλύτερο αριθμό νέων επαγγελματιών κατά τη διάρκεια της περιόδου 1986-2000:

Αγορά	Αριθμός Επαγγελματιών
Τοποθεσίες φαγητού και ποτού	2.471
Γραφεία θεραπευτών υγείας	1.375
Κατασκευές (νέες και επισκευές παλιών)	890
Ιδιωτικές νοσοκόμες	852
Προσωπικό εξυπηρέτησης και ανεφοδιασμού	832
Κρατική και τοπική εκπαίδευση	784
Χονδρέμπορος μηχανημάτων και εξοπλισμού	614
Υπηρεσίες κομψιούτερ και μέθοδος εισαγωγής στοιχείων	613
Παντοπωλεία	598
Ξενοδοχεία και καταλύματα	574

ΚΑΛΥΠΤΟΝΤΑΣ ΕΝ ΜΕΡΕΙ ΠΡΟΣΩΠΙΚΕΣ ΚΑΛΥΨΕΙΣ

Έρευνες δείχνουν ότι οι καταναλωτές είναι πιο πιθανό να

αγοράσουν ασφάλειες, αν είχαν προηγούμενες ασφάλειες. Τα 2/3 των μικρών επιχειρήσεων που έχουν προσωπική κάλυψη έχουν μόνο ένα είδος κάλυψης: ή Ζωής ή ανικανότητας προς εργασία. Αν δεχτούμε την ανάγκη ότι πρέπει να προστατέψουμε την επιχείρηση από πιθανή διάσπαση, εξαιτίας ανικανότητας ή από θάνατο, είναι λογικό για τον ιδιοκτήτη της εταιρείας που έχει ήδη αναγνωρίσει αυτήν την ανάγκη να προστατευτεί για έναν από αυτούς τους κινδύνους.

Δημιουργήστε μία αγορά από επιχειρήσεις που ήδη έχουν μια μορφή ασφάλειας, όπου μπορείτε να πουλήσετε και άλλες μορφές ασφάλειας.

ΜΕΙΩΝΟΝΤΑΣ ΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ ΕΞΟΔΑ

Πιθανότατα, ο καλύτερος τρόπος για να κερδίσετε την προσοχή ενός πολυάσχολου μικροεπιχειρηματία είναι να του δείξετε πώς να εξοικονομήσει χρήματα από τα ασφάλιστρα. Όταν οι μικροεπιχειρηματίες δεν έχουν την ασφαλιστική κάλυψη που χρειάζονται, συγκρίνετε το κόστος τού να μην έχουν την απαραίτητη κάλυψη με το κόστος τού να πληρώνουν ασφάλιστρα για άλλες καλύψεις. Όταν έχουν την κάλυψη που χρειάζονται, κερδίστε την εμπιστοσύνη τους, δείχνοντας τους τρόπους από τους οποίους θα βγουν κερδισμένοι από μια ασφάλιση. Να, λοιπόν, μια σειρά προτάσεων, πώς να εξοικονομήσετε χρήματα από ασφάλειες (από την Boardroom Reports):

• Εξετάστε την ταξινόμηση των υπαλλήλων. Κάνετε κάποιες δικαιολογημένες αλλαγές, έτσι ώστε να μειώσετε τα ασφάλιστρα. Μερικές φορές, αυτές οι αλλαγές γίνονται με νόμιμες ανακατανομές στην εταιρεία, μεταφέροντας επικίνδυνο εξοπλισμό σε μια λιγότερο επικίνδυνη θέση, μέσα στην εταιρεία.

• Να πληρώνετε τις μικρές αποζημιώσεις αμέσως. Με αυτόν τον τρόπο, η εταιρεία ταξινομεί λιγότερες αποζημιώσεις, οι οποίες μπορούν να αυξήσουν τα ασφάλιστρα. Αυτή η προσέγγιση ενθαρρύνει τους μικροεπιχειρηματίες να διατηρούν ένα ταμείο αποθεμάτων για να καλύψουν τις πιθανές ζημιές.

• Όσο πιο σύντομα αποζημιωθεί μια ζημία τόσο πιο σύντομα θα παραγραφεί από τα αρχεία της εταιρείας και το αποτέλεσμα θα είναι να επιστρέψουν τα ασφάλιστρα στο φυσιολογικό επίπεδο.

• Ο ιδιοκτήτης της επιχείρησης θα πρέπει να δίνει στους υπαλλήλους που δεν έχουν υποστεί ατύχημα στη δουλειά τους κάποια bonus.

• Ο ιδιοκτήτης της επιχείρησης πρέπει να εκπαιδεύει τους υπαλλήλους σχετικά με τα οφέλη που παρέχει, σε περίπτωση που δεν πάθουν ατύχημα στη δουλειά.



ΔΩΔΕΚΑ ΔΥΝΑΤΕΣ ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ

1 Ας υποθέσουμε ότι δεν έχετε καθόλου κέρδος στην επιχείρησή σας, αυτήν την εβδομάδα ή την επόμενη ή τον επόμενο μήνα. Πώς θα επιζήσει η επιχείρηση; Τι θα συμβεί στο οικογενειακό σας εισόδημα;

2 Θα θέλατε να κάνετε κάτι σπέσιαλ για τους πιο άξιους υπαλλήλους σας, αν σας έδειχνα έναν τρόπο να το κάνατε χωρίς να σας κοστίσει;

3 Ισχυρίζεστε ότι είναι αδύνατον να αγοράσετε ασφάλεια εξαιτίας έλλειψης χρημάτων. Σκεφτείτε, σε περίπτωση καταστροφής της επιχείρησης, τι χρήματα θα πρέπει να ξοδέψετε εάν δεν έχετε ασφάλεια.

4 Η δουλειά σας και οι οικονομίες σας εξαρτώνται από αυτήν την επιχείρηση. Δεν αξίζει να την προστατέψετε;

5 Αν πεθαίνατε χθες το βράδυ και ήμουν ο εκτελεστής της διαθήκης σας και των σχεδίων της επιχείρησης και

συναντούσα τη (τον) σύζυγό σας σε 15 λεπτά, τι θα έπρεπε να της (του) πω; Τι θα θέλατε να της (του) πω;

6 Θα σας ενδιέφερε εάν σας έδειχνα έναν τρόπο που θα σας βοηθούσε να εξοικονομήσετε χρήματα για να αγοράσετε ασφάλεια Ζωής;

7 Αν είχατε μία μηχανή που θα σας έδινε χρήματα, θα την ασφαλίζατε, έτσι δεν είναι; Όσον αφορά την επιχείρησή σας, είστε εσείς (ή οι υπάλληλοί σας) αυτή η μηχανή.

8 Αυτό που αξίζει περισσότερο στην επιχείρησή σας είναι η ικανότητά σας να δουλεύετε.

9 Αν είχατε τη χήνα που έκανε τα χρυσά αυγά, τι θα ασφαλίζατε; Τη χήνα ή τα αυγά;

10 Ποιος θα πληρώσει τη μεγαλύτερη τιμή για ασφάλεια ζωής, εσείς ή οι κληρονόμοι σας;

11 Την ημέρα που πεθαίνει κάποιος, η επιχείρησή του χάνεται.

12 Γιατί αφήνετε στην οικογένειά σας μια επιχείρηση που δεν αντέχετε οικονομικά να αφήσετε; **NAI**

Μη Βίαιη Επικοινωνία (Non Violent Communication – NVC)

Ένας ειρηνικός τρόπος να προσεγγίζουμε τις διαφορές μας και να συνδεόμαστε ουσιαστικά

Γράφει η Δρ ψυχολόγος – συγγραφέας **ΣΜΑΡΟΥΛΑ ΠΑΝΤΕΛΗ**

Βρισκόμαστε στην εποχή της ταχύτητας και του αυτοματισμού. Τα ανθρώπινα χέρια παραδίδουν τα σκήπτρα στις αυτόματες λειτουργίες μηχανών και ηλεκτρονικών βοηθημάτων. Οι ενέργειες γίνονται γρήγορα, συνήθως με το πάτημα ενός κουμπιού. Πολύ συχνά επικοινωνούμε μέσω εικονιδίων αντί λέξεων.

Ως συνέπεια όλων των παραπάνω, ο σύγχρονος άνθρωπος αρχίζει να απομακρύνεται από τον εαυτό του αποκτώντας όλο και μεγαλύτερη δυσκολία να συνδεθεί με το συναίσθημά του, με τις βαθιές εσωτερικές του επιθυμίες και εν τέλει να συνδεθεί με τον συνάνθρωπο. Ταυτόχρονα, το να είμαστε πολιτικά ορθοί (politically correct), ώστε να σεβαστούμε την αξιοπρέπεια όλων των ανθρώπων με τις ιδιαιτερότητές τους, προβληματίζει και δυσκολεύει πολλές φορές την επικοινωνία, αφού πρέπει να προσέχουμε τι ακριβώς λέμε και με ποιον τρόπο το λέμε. Αρκετοί άνθρωποι ομολογούν πως βιώνουν ένταση και φόβο όταν καθόυνται να εκφράσουν την άποψή τους μήπως παρεξηγηθούν. Ολοένα και περισσότερα στελέχη επιχειρήσεων αναζητούν στις μέρες μας βοήθεια από ψυχολόγους και συμβούλους ψυχικής υγείας, προκειμένου να διαχειριστούν το στρες της «ορθής επικοινωνίας».

Ας δούμε τι συνέβαινε παλιότερα και ποια είναι τα σύγχρονα θέματα που καλούμαστε να διαχειριστούμε στην επικοινωνία μας με τους γύρω μας, συνεργάτες, υφισταμένους, φίλους, οικογένεια, γείτονες κ.λπ.

Παλιότερα μπορούσαμε να δεχθούμε ευκολότερα τις εντολές. Ήταν σχεδόν «σωστό» ο επικεφαλής-διευθυντής να δίνει εντολές. Οι γονείς μεγάλωναν τα παιδιά τους με εντολές. Οι δάσκαλοι στα σχολεία έδιναν εντολές στους μαθητές και τους τιμωρούσαν. Οι άντρες έδιναν εντολές στις γυναίκες τους. Σήμερα, οι εντολές λογίζονται ως αποδεκτή συμπεριφορά μόνο στον στρατό, στην Πυροσβεστική, στα Σώματα Ασφαλείας, στα χειρουργεία, στις ομάδες διά-

σωσης, στα εργοστάσια-βιομηχανίες για λόγους ασφάλειας, στα μέσα μεταφοράς και στους υπολογιστές! Φυσικά, δίνονται εντολές από «ειδικούς» σε συνθήκες κινδύνου.

Είναι προφανές πως οι εντολές έχουν τη δική τους σημαντική θέση στην επικοινωνία. Μεταφέρουν ένα ξεκάθαρο μήνυμα και στοχεύουν στην παροχή ασφάλειας. Μπορούμε να φανταστούμε τι θα συνέβαινε αν την ώρα που ταξιδεύαμε με το αεροπλάνο, ο πιλότος δεν έδινε εντολές, αλλά απλά προσκαλούσε τους αεροσυνοδούς να κάνουν τη δουλειά τους; Τι θα γινόταν μέσα σε ένα χειρουργείο αν ο χειρουργός δεν έδινε ξεκάθαρες εντολές στους βοηθούς του; Τι θα γινόταν σε μια διάσωση αν οι διασώστες δεν λάμβαναν εντολές από τον συντονιστή της ομάδας τους;

Επομένως, οι εντολές αποτελούν απαραίτητο στοιχείο της επικοινωνίας οπουδήποτε χρειάζεται να υπάρξουν συντονισμός και ακρίβεια κινήσεων.

Ερχόμαστε τώρα στους υπολογιστές. Όλοι μας πλέον καθημερινά χρησιμοποιούμε ηλεκτρονικά μέσα για να επικοινωνήσουμε και για να κάνουμε τη δουλειά μας. Κάθε στιγμή που χρησιμοποιούμε ένα τέτοιο μηχανήμα, δίνουμε και μια εντολή. Ακόμη και ακουμπώντας το δάχτυλό μας στην οθόνη, δίνουμε μια εντολή και έχουμε αμέσως ένα αποτέλεσμα. Χωρίς να το συνειδητοποιούμε, εμείς οι σύγχρονοι άνθρωποι έχουμε γίνει όλοι εντολείς! Αυτό μας τοποθετεί ασυνείδητα σε μια θέση εξουσίας. Μας δίνει την ψευδαίσθηση της κυριαρχίας, την οποία ναι μεν έχουμε σε έναν βαθμό, αλλά όχι σε όλα. Δεν ορίζουμε σε απόλυτο βαθμό τη ζωή μας απλά επειδή ορίζουμε την οθόνη ενός κινητού τηλεφώνου!

Εξαιτίας αυτού, δηλαδή εξαιτίας της ευκολίας με την οποία ολοκληρώνουμε εργασίες και εκπληρώνουμε επιθυμίες πατώντας κουμπιά, γινόμαστε απαιτητικοί και ανυπόμονοι στις διαπροσωπικές μας συναλλαγές. Εκεί, όμως, απαιτούνται η βλεμματική επαφή, η τοποθέτηση της φωνής στην ενδελεχμένη για τη στιγμή χροιά, ο σεβασμός της

αποδεκτής απόστασης από τον συνομιλητή και η ταχύτητα της ομιλίας.

Βρισκόμαστε, λοιπόν, οι σύγχρονοι άνθρωποι συμπιεσμένοι, αφενός από τη βιασύνη μας να κάνουμε αυτό που χρειαζόμαστε και αφετέρου από την απαίτηση της εποχής να είμαστε πολιτικά ορθοί. Από τη μια, επιθυμούμε και προσκαλούμε τη συνεννόηση σεβόμενοι τον απέναντι και,

από την άλλη, έχουμε μια κεκτημένη ταχύτητα να γίνουν τα πράγματα όπως και όταν τα θέλουμε εμείς, πράγμα που δεν

μας επιτρέπει να είμαστε χαλαροί, υπομονετικοί και ευέλικτοι. Είναι σαν να καιγόμαστε μέσα σε μια τοστιέρα!

Η αυθόρμητη αντίδραση όταν κάποιος καίγεται είναι να αρχίσει να φωνάζει, να τρέχει να σωθεί, να κατηγορεί τους άλλους ή να κοκαλιώσει και να ψηθεί!

Ο σύγχρονος άνθρωπος βιώνει αυτό το στρες της συμπίεσης, κάτι που αποτυπώνεται στη ραγδαία αύξηση των αντικαταθλητικών και ηρεμιστικών φαρμάκων. Δεν είναι λίγοι εκείνοι που δεν μπορούν να ελέγξουν την ευερεθιστότητά τους και τις εναλλαγές στη διάθεσή τους, καταλήγοντας στον ψυχίατρο!

Πώς θα αντιμετωπίσει ο σύγχρονος άνθρωπος αυτή την πραγματικότητα της συναισθηματικής συμπίεσης;

Η προσέγγιση της Μη Βίαιης Επικοινωνίας (Non-Violent Communication – NVC) έρχεται να μας προσφέρει διεξόδους και λύσεις στα αδιέξοδα που προκύπτουν στην επικοινωνία ανάμεσα στους ανθρώπους.

Η Μη Βίαιη Επικοινωνία δεν αποτελεί μια τεχνική για να απαλείψουμε τις διαφωνίες. Πρόκειται για μια μέθοδο σχεδιασμένη να αυξήσει την ενσυναίσθηση και να βελτιώσει την ποιότητα της ζωής εκείνων που την αξιοποιούν και εκείνων που βρίσκονται γύρω τους. Την παρουσίασε το 2003 ο κλινικός ψυχολόγος Marshall Rosenberg εμπνευσμένος από την Προσωποκεντρική Ψυχοθεραπεία του Carl Rogers.

Ο κυρίαρχος στόχος της Μη Βίαιης Επικοινωνίας είναι η εγκατάσταση της ενσυναίσθησης, προκειμένου να υπάρξουν διαπροσωπική αρμονία και γνώση που θα διευκολύνουν τη μελλοντική συνεργασία.

Ο Rosenberg ξεκίνησε να μελετά την τεχνική του από τη δεκαετία του '60 δουλεύοντας πάνω σε θέματα συμπεριλήψης και ρατσισμού σε σχολεία. Η βασική ιδέα της τεχνικής του είναι να εγκαθιδρύσει τον αμοιβαίο σεβασμό αποκαθιστώντας τη διάθεση για συνεργασία και σύμπραξη.

Γι' αυτόν το σκοπό εισήγαγε δύο ζώα μαριονέτες. Το ένα ήταν το τσακάλη (σαρκοβόρο, επιθετικό και κυριαρχικό), με το οποίο συμβόλιζε την επιθετικότητα και τη διάθεση για επιβολή. Το άλλο ήταν η καμηλοπάρδαλη



(χορτοφάγο, μεγάλο και ήρεμο), με το οποίο συμβόλισε την καθαρή και μακρινή ματιά (λόγω του ύψους του ζώου) και τη συμπόνια (λόγω της ευμεγέθους καρδιάς του ζώου).

Το μοντέλο του Rosenberg αξιοποιείται σήμερα από επιχειρήσεις και οργανισμούς σε όλην τον κόσμο, διευκολύνοντας τους εργαζομένους να επικοινωνήσουν με εποικοδομητικούς τρόπους, και βασίζεται σε τέσσερα στοιχεία τα οποία είναι η παρατήρηση (observation), το συναίσθημα (emotion), η εσωτερική ανάγκη (need) και το αίτημα (request), και σε τρεις τρόπους εφαρμογής που είναι η ενσυναίσθηση προς τον ίδιο μας τον εαυτό (self empathy), η σύνδεση μέσω της ενσυναίσθησης (receiving empathically) και η ειλικρινής έκφραση (expressing honestly).

Η παρατήρηση. Περιλαμβάνει το τι βλέπουμε, τι ακούμε, τι μυρίζουμε και τι αγγίζουμε. Η παρατήρηση δεν περιλαμβάνει κανενός είδους αξιολόγηση. Όταν η παρατήρηση συνοδεύεται από αξιολόγηση, τότε οι άλλοι το εισηράττουν ως κριτική. Για παράδειγμα, σκεφτόμαστε, βλέπω ότι ο Χ. ιδρώνει. Δεν σκεφτόμαστε ο Χ. ιδρώνει επειδή τα βρήκε σκούρα!

Τα συναισθήματα. Πρόκειται για συναισθήματα και αισθήσεις που βιώνουμε απαλλογμένα από σκέψεις, θεωρήσεις, εκλογικεύσεις και σενάρια. Η συνειδητοποίηση των συναισθημάτων μάς επιτρέπει να συνδεόμαστε περισσότερο ο ένας με τον άλλον. Ακόμη και αν τα συναισθήματα είναι ενοχλητικά, μας δίνουν πλούσιες πληροφορίες οι οποίες μπορούν να αξιοποιηθούν προς όφελος της επικοινωνίας. Για παράδειγμα, αισθάνομαι θυμό όταν βλέπω τον Χ. να ιδρώνει.

Εσωτερικές ανάγκες. Πρόκειται για παγκόσμιες ανθρώπινες ανάγκες απαλλογμένες από κάθε είδους στρατηγική, προκειμένου να εκπληρωθούν. Για παράδειγμα, έχω ανάγκη να επικοινωνούμε σε πιο ήρεμο κλίμα με τον Χ και όχι έχω ανάγκη να ηρεμήσει ο Χ. Ο Rosenberg, όταν μιλάει για ανάγκες, αναφέρεται στο μοντέλο του Max Neef που περιλαμβάνει εννέα κατηγορίες αναγκών.

Ανθρώπινες ανάγκες κατά τον Max Neef:

1. Τροφή
2. Ασφάλεια
3. Αγάπη
4. Κατανόηση/ενσυναίσθηση
5. Δημιουργικότητα
6. Αναψυχή
7. Αίσθηση του ανήκειν
8. Αυτονομία
9. Αίσθηση νοήματος

Αιτήματα. Τα αιτήματα διαφέρουν από τις απαιτήσεις, υπό την έννοια ότι κάποιος μπορεί να δεχθεί το «όχι» σε ένα αίτημά του, χωρίς να χρειάζεται να πιέσει για ένα «ναι». Όταν κάποιος δέχεται μια αρνητική απάντηση σε ένα αίτημα,

δεν σημαίνει πως πρέπει να παραιτηθεί, αλλά πως καλείται να αναλογιστεί τι είναι αυτό που κάνει τον απέναντι να πει όχι, προτού αποφασίσει με ποιον τρόπο θα συνεχίσει την επικοινωνία. Συνιστάται τα αιτήματα να είναι ξεκάθαρα, ειπωμένα με θετικό τρόπο και συγκεκριμένα.

Οι τρεις τρόποι εφαρμογής της Μη Βίαιης Επικοινωνίας είναι:

Ενσυναίσθηση προς τον εαυτό (self empathy).

Συνδέομαι με καλοσύνη και κατανόηση με το τι συμβαίνει βαθιά μέσα μου. Παρατηρώ τις σκέψεις μου, τους τρόπους που κρίνω τους άλλους και τις καταστάσεις, τα συναισθήματά που έχω και τις ανάγκες-επιθυμίες που έχω. Δεν κατηγορώ τον εαυτό μου επειδή αισθάνομαι το ένα ή το άλλο. Ούτε κατηγορώ κάποιον άλλον επειδή αισθάνομαι αυτό που αισθάνομαι. Απλά δέχομαι τη συναισθηματική μου κατάσταση.

Σύνδεση μέσω της ενσυναίσθησης (receiving empathically).

Δεν πρόκειται για μια απλή, εγκεφαλικής μορφής κατανόηση της θέσης και της κατάστασης του άλλου ανθρώπου. Ανεξάρτητα από το αν συμπαθούμε τον άλλον, έχουμε τη διάθεση να τον καταλάβουμε μέσα από την καρδιά μας. Δεν χρειάζεται να συμφωνούμε με τον άλλον, απλά να επιθυμούμε να είμαστε παρόντες δίπλα στον άλλον, κατανώντας τη δική του θέση ως τη δική του ιερή αλήθεια. Προσπαθούμε να καταλάβουμε τα συναισθήματά του και τις σκέψεις του και δοκιμάζουμε να του καθρεφτίσουμε αυτό που βλέπουμε και νιώθουμε χωρίς να το κρίνουμε.

Ειλικρινής έκφραση (expressing honestly).

Στη Μη Βίαιη Επικοινωνία, έχει αξία να εκφράσουμε με ειλικρίνεια το πού βρισκόμαστε συναισθηματικά και τι είναι αυτό που χρειαζόμαστε για να απολαμβάνουμε αυτή την επικοινωνία. Ακούγεται ίσως ρομαντικό αν σκεφτούμε έναν εργασιακό χώρο όπου οι επικοινωνίες πολύ συχνά είναι απρόσωπες και τυπικές. Σκεφτείτε όμως πόσο θα διευκολυνόταν η επικοινωνία αν τίμια και ειλικρινά μπορούσαμε να απευθυνθούμε στον άλλον εξηγώντας την πραγματική μας ανάγκη, προκειμένου να χαιρόμαστε που είμαστε συνάδελφοι.

Η Μη Βίαιη Επικοινωνία δεν αποτελεί εισιτήριο για τον Παράδεισο επί της γης! Δεν στοχεύει στο να μας μεταμορφώσει σε «γλυκούληδες» που δεν θα έχουν διαφωνίες και συγκρούσεις. Στοχεύει ωστόσο στο να προσφέρει μια πλατφόρμα επικοινωνίας που προωθεί τη συνεννόηση ανάμεσα στους ανθρώπους και την καλλιέργεια της εμπιστοσύνης.

Η χρήση των συμβόλων ζώων που εισήγαγε ο Rosenberg, το τσακάλι και η καμηλοπάρδαλη, μπορούν να μας βοηθήσουν γρήγορα και αποτελεσματικά να βγούμε από την παγίδα της κριτικής και να μπούμε στη ρογική της παρατήρησης και των πραγματικών μας αναγκών με στόχο

τη συνεννόηση.

Οι περισσότεροι από μας πέφτουμε καθημερινά στην παγίδα τού να ψάχνουμε το δίκιο μας. Είναι πολύ φυσικό, αφού όλη μας η εκπαίδευση βασίζεται στο σωστό και στο λάθος. Τόσο στο σπίτι που μεγαλώνουμε όσο και στο σχολείο, αξιολογούμαστε ως «καλά παιδιά» και ως «καλοί μαθητές», αν κάνουμε το σωστό και δεν κάνουμε λάθη. Ερχόμαστε λοιπόν στην ενήλικη ζωή και ματαιωνόμαστε κάθε φορά που με κόπο κάνουμε το σωστό, χωρίς αυτό να αποτελεί λόγο για να είμαστε ικανοποιημένοι, να παίρνουμε αναγνώριση και να ολοκληρώνεται η δουλειά μας! Και τότε πέφτουμε στην παγίδα να αναζητούμε το δίκιο μας, με κίνδυνο να χαρακτηριστούμε γκρινιάρηδες, αντιδραστικοί, επικριτικοί και απότομοι!

Η Louise Evans, εκπαιδύτρια ανθρώπινου δυναμικού στον χώρο των επιχειρήσεων, εισήγαγε κάποια ακόμη ζώα-μαριονέτες, εκτός από το τσακάλι και την καμηλοπάρδαλη του Rosenberg, προκειμένου να διευκολύνει τους συμμετέχοντες στα σεμινάριά της να εμβαθύνουν στη Μη Βίαιη Επικοινωνία.

Τοποθέτησε τα πέντε ζώα-μαριονέτες να κάθονται σε χρωματιστές καρέκλες το ένα δίπλα στο άλλο ως εξής:

Τσακάλι - Σκαντζόχειρος - Σουρικάτα - Δελφίνι - Καμηλοπάρδαλη

Όπως αναφέραμε και πιο πάνω, ο Rosenberg επέλεξε το τσακάλι για να συμβολίζει τις επιθετικές-επικριτικές συμπεριφορές που στοχεύουν στη κυριαρχία. Για παράδειγμα, κάθε φορά που πιστεύουμε πως έχουμε δίκιο και προσπαθούμε να επιβάλουμε τη γνώμη μας, συμπεριφερόμαστε βάσει της θεωρίας της ΜΒΕ ως τσακάλια. Η Evans τοποθέτησε το τσακάλι πρώτο πρώτο στην κόκκινη καρέκλα.

Δίπλα στο τσακάλι τοποθέτησε σε μια κίτρινη καρέκλα τον σκαντζόχειρο για να συμβολίζει την αυτοκριτική και την αυτοαμφισβήτηση. Πολλοί άνθρωποι, όταν βρίσκονται σε μια διαμάχη-διαφωνία, επιλέγουν τη θυματοποίηση.

Δίπλα στον σκαντζόχειρο, στην πράσινη καρέκλα, τοποθέτησε τη σουρικάτα. Αυτό το χαριτωμένο ζώο της Αφρικής

με τους μαύρους κύκλους γύρω από τα μάτια, ενώ είναι τετράποδο, παίρνει τη χαρακτηριστική πόζα να στέκεται όρθιο στα πίσω πόδια του και να παρατηρεί. Η σουρικάτα λοιπόν συμβολίζει την παρατήρηση και την επεξεργασία της παρατήρησης.

Δίπλα στη σουρικάτα τοποθέτησε πάνω σε μια μπλε καρέκλα το δελφίνι, θέλοντας να συμβολήσει τις ανάγκες του ατόμου. Πολλές φορές, αντί να εστιάζουμε στις ανάγκες μας, εστιάζουμε στο δίκιο μας, ρίχνοντας λάδι στη φωτιά. Η θεωρία της ΜΒΕ μάς προσκαλεί να συνδεθούμε με τις ανάγκες μας, να τις σεβαστούμε και να μπορέσουμε έτσι να αρθρώσουμε το αίτημά μας.

Στην τελευταία μοβ καρέκλα, δίπλα στο δελφίνι, τοποθέτησε την καμηλοπάρδαλη, η οποία συμβολίζει τη σύνδεσή μας με τις ανάγκες του άλλου μέσα από την ενσυναίσθηση.

Η χρήση των χρωματιστών καρεκλών, σε συνδυασμό με τις προσωπικότητες των ζώων, μπορεί να μας βοηθήσει να βγούμε από επικοινωνιακά αδιέξοδα και να οδηγηθούμε σε συναινέσεις και συμφωνίες χωρίς κάποιος να αισθάνεται ριγμένος ή χαμένος.

Μεγαλώνουμε ακούγοντας από τους γονείς και τους δασκάλους πως αν κάνουμε το σωστό θα πετύχουμε στη ζωή. Στον δρόμο ανακαλύπτουμε πως τα πράγματα δεν είναι καθόλου έτσι. Καθόμαστε να μάθουμε μια άλλη γλώσσα επικοινωνίας για να μπορέσουμε να συνεργαστούμε, χωρίς πολλές φορές να τρελαθούμε! Η Μη Βίαιη Επικοινωνία ανοίγει έναν νέο δρόμο προς την κατεύθυνση της ψυχικής ισορροπίας, της αυτοεκπλήρωσης και της καλής συνεργασίας με τους γύρω μας.

Όλο και περισσότερες εταιρείες και οργανισμοί σε όλην τον κόσμο επενδύουν στη Μη Βίαιη Επικοινωνία για να δημιουργήσουν καλύτερα δίκτυα επικοινωνίας ανάμεσα στους εργαζομένους τους. Τίποτε δεν είναι εύκολο, ωστόσο είναι απαραίτητο να επενδύσουμε σοβαρά σε οτιδήποτε θα διευκολύνει τον σύγχρονο άνθρωπο να παραμείνει ψυχικά υγιής και παραγωγικός. **ΝΑΙ**

ΣΜΑΡΟΥΛΑ ΠΑΝΤΕΛΗ



Η Σμαρούλα Παντελή είναι διδάκτωρ ψυχολογίας από το Παν/μιο Surrey της Αγγλίας. Εργάζεται ως ψυχολόγος-ψυχοθεραπεύτρια και εισηγήτρια σεμιναρίων για την ανάπτυξη των ανθρώπων σε επιχειρήσεις και οργανισμούς. Συντονίζει ομάδες ψυχοθεραπείας μέσω του ψυχοδράματος, μιας διαδραστικής μεθόδου που βασίζεται στους ρόλους που υιοθετούμε στη ζωή. Έχει πλούσιο συγγραφικό έργο και διατελεί πρόεδρος της Ελληνικής Εταιρείας Ψυχοδράματος. www.smaroula.gr info@smaroula.gr

MINETTA

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Βράβευσε τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη



Τους συνεργαζόμενους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές που διακρίθηκαν το 2024 βράβευσε η MINETTA Ασφαλιστική, σε δύο ξεχωριστές εκδηλώσεις, στο «Makedonia Palace Hotel» στη Θεσσαλονίκη για το δίκτυο της Βόρειας Ελλάδας και στο «Ble Pavillon» στην Αθήνα για τους συνεργάτες της εταιρείας στη Νότια Ελλάδα.

Όπως επισημαίνεται, κατά τη διάρκεια των εκδηλώσεων βραβεύτηκαν 70 ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές, οι οποίοι διακρίθηκαν κατά το προηγούμενο έτος. Οι διακρί-

σεις αυτές αφορούσαν τόσο στις παραγωγικές τους επιδόσεις όσο και στο ποιοτικό και πολυετές επίπεδο συνεργασίας τους με τη MINETTA Ασφαλιστική.

Τα στελέχη της εταιρείας, τα οποία παρέστησαν στις δύο εκδηλώσεις, καλωσόρισαν τους προσκεκλημένους, εκφράζοντας τις ευχαριστίες τους στους συνεργάτες του Δικτύου για την πολύτιμη συνεισφορά τους στη δυναμική ανάπτυξη της MINETTA, τη χρονιά που πέρασε. Παράλληλα, είχαν την ευκαιρία να συζητήσουν σε ζεστό κλίμα ζητήματα σχετικά με την καθημερινή επαγγελματική τους δραστηριότητα και την περαιτέρω ενίσχυση του έργου τους.



Δυναμική ανάπτυξη με σημαντική αύξηση παραγωγής

Την ίδια ώρα, δυναμική ανάπτυξη και το 2024 κατέγραψε η MINETTA Ασφαλιστική, με σημαντική άνοδο στους βασικούς δείκτες των οικονομικών αποτελεσμάτων. Συγκεκριμένα, σημειώθηκε αύξηση 18,58% –σε σχέση με το 2023– στα Συνολικά Εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα, τα οποία διαμορφώθηκαν στα 79,39 εκατ. ευρώ. Επίσης, σημειώθηκε αύξηση των Πληρωθεισών Αποζημιώσεων κατά 3,32%, φτάνοντας τα 31,66 εκατ. ευρώ, και διεύρυνση της πελατειακής βάσης (+16,27%), καθώς οι ασφαλισμένοι στην εταιρεία άγγιξαν τις 275 χιλιάδες.

Σημαντικές αυξήσεις σημειώθηκαν επίσης στα Εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα των επιμέρους Ασφαλιστικών Κλάδων: Ειδικότερα στον κλάδο Αστικής Ευθύνης κατά 6,30%, στον κλάδο Αυτοκινήτου 20,20%, στον κλάδο Ζωής κατά 2,23%, στον κλάδο Πυρός 18,81% και στον κλάδο Υγείας κατά 9,49%.

Σε ότι αφορά την, ήδη ευρεία, προϊοντική της γκάμα, η MINETTA προχώρησε σε εμπλουτισμό της, με νέα Προ-

Η MINETTA Ασφαλιστική συνεχίζει την ανθρωποκεντρική της προσέγγιση με διαρκή προϊοντική και τεχνολογική ανανέωση και με αμετακίνητη πίστη στην αξία του ρόλου του διαμεσολαβητή στην ασφαλιστική αγορά.



γράμματα Γενικής και Επαγγελματικής Αστικής Ευθύνης, ενώ αναβάθμισε τα Προϊόντα Ασφάλισης Κατοικιών και Επιχειρήσεων.

Όπως επισημαίνεται, τα αποτελέσματα του 2024 αποτελούν επακόλουθο της συνέπειας στην υλοποίηση του στρατηγικού πλάνου που έχει διαμορφώσει η εταιρεία για την πενταετία 2023-2027 και της αποτελεσματικής συνεργασίας με το ελεύθερο δίκτυο των συνεργαζόμενων ασφαλιστικών διαμεσοληθτών, οι οποίοι αποτελούν διαχρονικά το αποκλειστικό κανάλι διανομής των προϊόντων της MINETTA. Η ανάπτυξη μάλιστα αυτή επιτεύχθηκε με αδιαπραγμάτευτες τις βασικές αρχές της εταιρείας για φερέγγυα λειτουργία, κοινωνική υπευθυνότητα και διαρκή σεβασμό στη βιωσιμότητα.

Η MINETTA Ασφαλιστική συνεχίζει την πολυετή πορεία



της στον ασφαλιστικό κλάδο, σταθερά προσηλωμένη στην προσφορά ουσιαστικών ασφαλιστικών λύσεων για το κοινό, στην παροχή εξυπηρέτησης υψηλού επιπέδου και στην άμεση, δίκαιη αποζημίωση, προσθέτει η εταιρεία. **ΝΑΙ**

Ποια είναι η MINETTA Ασφαλιστική

Η MINETTA είναι μία από τις παλαιότερες ασφαλιστικές εταιρείες στην Ελλάδα. Ιδρυτής της υπήρξε ο Παναγιώτης Μινέτας, ο οποίος, έχοντας ως εργαλείο την πλούσια πείρα του, ίδρυσε το 1973 την εταιρεία.

Σήμερα οι μέτοχοι της εταιρείας, η οικογένεια Θεοχαράκη, έχοντας ενστερνιστεί τις αξίες, το όραμα και τους στόχους του ιδρυτή, διασφαλίζουν με τον ίδιο ζήλο την απρόσκοπτη συνέχιση της λειτουργίας της.

Στην εταιρεία απασχολούνται περισσότεροι από 160 εργαζόμενοι στα γραφεία της στην Αθήνα, στη Θεσσαλονίκη και το Ηράκλειο Κρήτης.

Διαθέτει τα προϊόντα της μέσω ενός αξιόπιστου δικτύου 1.200 και πλέον επαγγελματιών ασφαλιστικών διαμεσοληθτών (ασφαλιστικοί σύμβουλοι, ασφαλιστικά πρακτορεία και μεσίτες ασφαλίσεων) σε όλη την Ελλάδα, έχοντας και μακροχρόνιες συνεργασίες με διεθνούς εμβέλειας αντασφαλιστικές εταιρείες.

Όπως τονίζεται, «πιστεύουμε ότι η βασική μας ευθύνη είναι η εκπλήρωση των υποχρεώσεων και η τήρηση των υποσχέσεων που έχουμε δώσει απέναντι σε όλους όσους μας έχουν εμπιστευτεί. Προκειμένου να επιτύχουμε τους στόχους μας, προσπαθούμε να απλοποιούμε τις διαδικασίες, να ικανοποιούμε τις ανάγκες των πελατών μας, να προσφέρουμε πρωτοποριακές καλύψεις σύμφωνα με τις εκάστοτε ανάγκες, να αποζημιώνουμε άμεσα και δίκαια, να παρέχουμε πλήρη ενημέρωση σχετικά με τα προϊόντα και τις υπηρεσίες μας, να διατηρούμε ένα αξιόπιστο και ενημερωμένο δίκτυο συνεργατών.

Επισημαίνεται ακόμη ότι «κύριο μέλημά μας είναι να δημιουργήσουμε σχέσεις εμπιστοσύνης με τους συνεργάτες και τους ασφαλισμένους μας, αντιμετωπίζοντας τον καθένα ως ξεχωριστή οντότητα. Διατηρώντας πάντα το ανθρωποκεντρικό πρόσωπο, προχωράμε με σιγουριά προς το μέλλον».

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

Υποστηρίζοντας το παγκόσμιο εμπόριο: Ασφάλεια, τεχνολογία και βιωσιμότητα από την Allianz Trade



Γράφει η **ΤΕΡΕΖΑ ΣΚΑΡΛΑΤΟΥ**, διευθύνουσα σύμβουλος, Allianz Trade στην Ελλάδα

Η παγκοσμιοποίηση του εμπορίου έχει αναδιαμορφώσει το επιχειρηματικό τοπίο, καθιστώντας τις αγορές πιο διασυνδεδεμένες, αλλά και πιο ευάλωτες σε κινδύνους μη πληρωμής και οικονομικών απωθειών. Καθώς οι επιχειρήσεις επεκτείνονται διεθνώς, η ανάγκη για αξιόπιστες ρυθμίσεις διαχείρισης των εμπορικών κινδύνων γίνεται πιο επιτακτική από ποτέ.

Ως παγκόσμιος ηγέτης στην Ασφάλιση Εμπορικών Πιστώσεων και αναγνωρισμένος ειδικός στους τομείς των

Εγγυήσεων, της Είσπραξης Απαιτήσεων και του Πολιτικού Κινδύνου, στην Allianz Trade έχουμε σαν αποστολή να εφοδιάσουμε τις επιχειρήσεις με ολοκληρωμένες λύσεις, που τους παρέχουν την αυτοπεποίθηση και την ασφάλεια να ξεπερνούν την αβεβαιότητα και να εκμεταλλεύονται τις ευκαιρίες που ανακύπτουν. Έτσι μπορούν να αναπτύσσονται απρόσκοπτα, αυξάνοντας την κερδοφορία τους, σε ένα διαρκώς μεταβαλλόμενο παγκόσμιο περιβάλλον.

Η Allianz Trade στην Ελλάδα, υπεύθυνη για Ελλάδα και Κύπρο, προσφέρει τα προϊόντα και τις υπηρεσίες της στην αγορά, μέσα από σχέσεις εμπιστοσύνης και πολύχρονης, στενής συνεργασίας με εταιρείες όλων των κλάδων και όλων των μεγεθών. Παρέχουμε στις ασφαλισμένες εταιρείες τη γνώση και την υποστήριξη, ώστε να συναλλάσσονται με ασφάλεια. Αποζημιώνουμε τους ασφαλισμένους μας γρήγορα, με εύκολες και διαφανείς διαδικασίες σε περίπτωση μη είσπραξης των εμπορικών τους απαιτήσεων, αλλά, ακόμη πιο σημαντικό, τους βοηθάμε να προλάβουν εξαρχής τις επισφάλειες.

Σε κάθε περίπτωση, όταν συμβεί το απροσδόκητο, η πιστοληπτική αξιολόγηση AA από τη Standard & Poor's της Allianz Trade, με την υποστήριξη της Allianz, εγγυάται τους πόρους και την ταχύτητα για την παροχή αποζημίωσης, εξασφαλίζοντας απόλυτα τις επιχειρήσεις.

ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ ΚΑΙ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ: Η ΜΕΤΑΜΟΡΦΩΣΗ ΤΟΥ ΠΑΓΚΟΣΜΙΟΥ B2B ΕΜΠΟΡΙΟΥ

Στην εποχή της ψηφιακής επανάστασης, η Allianz Trade πρωτοπορεί, επενδύοντας στην επιχειρηματική ευφυΐα και τις προηγμένες τεχνολογίες, όπως η Τεχνητή Νοημοσύνη, προκειμένου να ανταποκριθεί στην κλιμακούμενη ανάγκη για τα επιχειρηματικά δεδομένα που απαιτούνται για τη λήψη ορθών αποφάσεων πιστωτικού κινδύνου. Το



ιδιόκτητο δίκτυο πληροφοριών μας αναλύει καθημερινά αλληγές στην εταιρική φερεγγυότητα για συναλλαγές που αντιπροσωπεύουν το 92% του παγκόσμιου ΑΕΠ.

Με έμφαση στην επιστήμη δεδομένων και τη μηχανική εκμάθηση, βελτιώνουμε τις προγνωστικές μας ικανότητες και ανιχνεύουμε έγκαιρα προειδοποιητικές ενδείξεις. Οι τεχνολογίες αυτές μας επιτρέπουν να συλλέγουμε και να αναλύουμε δεδομένα από εκατομμύρια εταιρείες, εξετάζοντας κρίσιμους παράγοντες όπως το χρέος, η ρευστότητα και οι κίνδυνοι που σχετίζονται με τη συγκεκριμένη χώρα και τους συγκεκριμένους κλάδους.

Καθώς το παγκόσμιο ηλεκτρονικό B2B εμπόριο προβλέπεται να αυξηθεί πολύ σημαντικά μέχρι το 2031, προσαρμόζουμε το επιχειρηματικό μας μοντέλο για να καλύψουμε τις νέες ανάγκες των εταιρειών. Η νέα επιχειρηματική ευκαιρία, γνωστή ως «Buy Now, Pay Later», αποτελεί προτεραιότητα για τον όμιλό μας, καθώς στοχεύουμε στο να παρέχουμε στους εταιρικούς πελάτες που επιθυμούν να αναπτύξουν τη διαδικτυακή τους B2B δραστηριότητα, τη δυνατότητα να εξασφαλίζουν αυτές τις νέες πωλήσεις, χρησιμοποιώντας την τεχνογνωσία μας, σε συνδυασμό με τις ευκαιρίες που προσφέρουν οι νέες τεχνολογίες.

Είμαστε περήφανοι για τις αυξανόμενες συνεργασίες μας με Fintech εταιρείες που αξιοποιούν έξυπνους αλγόριθμους και AI, καθώς και την τεχνολογία blockchain, για να φέρουν επανάσταση στο ηλεκτρονικό εμπόριο και τη χρηματοδότηση της εφοδιαστικής αλυσίδας. Μέσω αυτών των πρωτοβουλιών, η Allianz Trade συμβάλλει δυναμικά στη μεταμόρφωση του παγκόσμιου B2B εμπορίου.

ΠΡΟΣ ΕΝΑ ΒΙΩΣΙΜΟ ΜΕΛΛΟΝ ΓΙΑ ΤΟ ΠΑΓΚΟΣΜΙΟ ΕΜΠΟΡΙΟ

Ο αυξανόμενος αντίκτυπος της κλιματικής αλλαγής καθι-

στά επιτακτική την ανάγκη για τις επιχειρήσεις να ενισχύσουν τις άμυνές τους απέναντι στις απειλές. Η κλιματική αλλαγή δεν είναι μόνο μια περιβαλλοντική πρόκληση, αλλά επηρεάζει την οικονομική σταθερότητα και την επιχειρηματική συνέχεια.

Στην Allianz Trade, δεσμευόμαστε να υποστηρίξουμε τις επιχειρήσεις στην προσπάθειά τους να μεταβούν σε μια οικονομία μηδενικών εκπομπών έως το 2050, σύμφωνα με τους στόχους της Συμφωνίας του Παρισιού. Κατανοούμε ότι η μετάβαση σε μια βιώσιμη οικονομία δεν είναι απλώς μια υποχρέωση, αλλά μια ευκαιρία για καινοτομία και ανάπτυξη.

Αυτό απαιτεί από τις επιχειρήσεις να προσαρμοστούν στις νέες πραγματικότητες, αξιολογώντας τόσο τους κινδύνους όσο και τις ευκαιρίες που προκύπτουν από την κλιματική αλλαγή.

Η ΔΥΝΑΜΗ ΤΗΣ ΟΜΑΔΑΣ ΜΑΣ: ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΣΗ ΚΑΙ ΑΦΟΣΙΩΣΗ

Η δύναμη της Allianz Trade βρίσκεται στους ανθρώπους της. Οι εξειδικευμένοι επαγγελματίες μας είναι η καρδιά της εταιρείας, προσφέροντας απaráμιλλη γνώση και αφοσίωση στην εξυπηρέτηση των πελατών μας. Με ποικιλία εμπειριών και δεξιοτήτων, η ομάδα μας συνεργάζεται στενά με τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές, για να παρέχει καινοτόμες λύσεις που ανταποκρίνονται στις συνεχώς μεταβαλλόμενες ανάγκες των επιχειρήσεων. Επενδύουμε στην ανάπτυξη και την εκπαίδευση των ανθρώπων μας, ενθαρρύνοντας τη διαρκή εξέλιξη και την προσωπική ανάπτυξη. Η δέσμευσή τους να προσφέρουν την καλύτερη δυνατή υποστήριξη είναι αυτό που καθιστά την Allianz Trade ηγέτη στην αγορά, καθώς συνεχίζουμε να χτίζουμε σχέσεις εμπιστοσύνης με πελάτες και συνεργάτες σε όλο τον κόσμο. **NAI**



ARAG HELLAS: ΑΛΛΑΓΗ ΣΚΥΤΑΛΗΣ ΣΤΗΝ ΥΠΗΡΕΣΙΑ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Ο κ. Χρήστος Μήλας, μέχρι πρότινος περιφερειακός διευθυντής Ανάπτυξης της Δυτικής Ελλάδας, της Πελοποννήσου και των Νήσων, τέθηκε επικεφαλής του νευραλγικού τομέα της Υπηρεσίας Πωλήσεων για το ελληνικό υποκατάστημα της ARAG SE, μετά την αποχώρηση λόγω συνταξιοδότησης του κ. Κωνσταντίνου Κοντογεώργου. Ο Κοντογεώργος είχε πάνω από σαράντα χρόνια ευδόκιμης υπηρεσίας στην ARAG HELLAS στη θέση του διευθυντή Πωλήσεων. Το «Ασφαλιστικό NAI» παρουσιάζει τα δύο σημαντικά στελέχη της Υπηρεσίας Πωλήσεων της ARAG HELLAS.

ΧΡΗΣΤΟΣ ΜΗΛΑΣ

ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΤΗΣ ARAG HELLAS

Δημιουργούμε ειδική ομάδα για την προσέλκυση των μεγάλων παικτών της αγοράς

Τον σημαντικό ρόλο του κλάδου της Νομικής Προστασίας, στον οποίο η ARAG έχει πρωταγωνιστική παρουσία στην ελληνική ασφαλιστική αγορά από το 1972, παρέχοντας εξειδικευμένα προϊόντα που καλύπτουν τις σύγχρονες ανάγκες των πελατών της, αναδεικνύει με συνέντευξή του στο «Ασφαλιστικό NAI» ο νέος διευθυντής Πωλήσεων, κ. Χρήστος Μήλας.

«Ο ρόλος μας είναι να αναδείξουμε τους κινδύνους με απλό και κατανοητό τρόπο και να δείξουμε πως όλα τα νομικά έξοδα ασφαλιζονται», τονίζει ο κ. Μήλας, σημειώνοντας ότι η ARAG δεν είναι απλά μια εταιρεία που μόνο αποζημιώνει νομικά έξοδα, αλλά μια εταιρεία που έχει την απαραίτητη τεχνογνωσία και εμπειρία να διαχειρίζεται τις νομικές υποθέσεις που προκύπτουν. Ερωτηθείς σχετικά, τονίζει ότι «βασική επιδίωξη για το τρέχον έτος είναι να ισχυροποιήσουμε την καθημερινή μας παρουσία στην ασφαλιστική αγορά, ενώ ταυτόχρονα δημιουργούμε ειδική ομάδα για την προσέλκυση των μεγάλων παικτών της αγοράς, είτε πρόκειται για ασφαλιστικές εταιρείες είτε για ασφαλιστικούς

διαμεσολαβητές, καθώς και ειδικό τμήμα για την επαναδιαπραγμάτευση των όρων των ασφαλιστηρίων συμβολαίων πριν την ακύρωση».

— Αναλάβετε επικεφαλής του τομέα της Υπηρεσίας Πωλήσεων για το ελληνικό υποκατάστημα της ARAG SE, έχοντας διαγράψει μια σημαντική πορεία στην εταιρεία. Μιλήστε μας για αυτήν την πορεία μέχρι την ανάληψη της θέσης του επικεφαλής της νευραλγικής Υπηρεσίας Πωλήσεων.

Τον Νοέμβριο του 2000 ανέλαβα τη διεύθυνση του υποκαταστήματος Πάτρας της ARAG με βασικό στόχο την ανάπτυξη της εταιρείας σε όλη τη Δ. Ελλάδα και Πελοπόννησο και αργότερα στην Κρήτη. Μετά από 24 χρόνια συνεχούς παρουσίας και εξέλιξης στη συγκεκριμένη γεωγραφική περιοχή της Ελλάδας και έπειτα από αμέτρητες επαφές με τους ανθρώπους της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης, θεωρώ ότι στην Πάτρα έχει δημιουργηθεί ένα πρότυπο υποκατάστημα της εταιρείας, που, εκτός από τους παραγωγικούς του στόχους, επιτυγχάνει και την άριστη εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων



Ο κ. Χρήστος Μήλας.

μας της ευρύτερης περιοχής, διαθέτοντας ένα τμήμα ζημιών με έμπειρους και αξιόλογους νομικούς. Και όλα αυτά συμβαίνουν τη στιγμή που σχεδόν όλες οι ασφαλιστικές εταιρείες έχουν σταματήσει να λειτουργούν με υποκαταστήματα στην ιδιαίτερη και δύσκολη περιοχή αυτή της Ελλάδας. Ταυτόχρονα, όλα αυτά τα χρόνια εκπροσωπώ το ελληνικό υποκατάστημα σε όλες τις εκδηλώσεις του International Product & Sales Team του ομίλου, λαμβάνοντας μέρος σε όλες τις διεθνείς συναντήσεις, projects και workshops της εταιρείας.

Τώρα διαδέχομαι τον κ. Κοντογεώργο, έναν άνθρωπο που ταύτισκε όχι μόνο με την ARAG, αλλά με τη Νομική Προστασία γενικότερα όλα αυτά τα χρόνια, οπότε η πρόκληση είναι πολύ μεγάλη στο να συνεχίσουμε να μεγαλώνουμε την εταιρεία με την ίδια συνέπεια τα επόμενα χρόνια.

— Ποιο είναι το στρατηγικό σας πλάνο για το 2025 και ποιες οι άμεσες προτεραιότητες για τον συγκεκριμένο τομέα;

Βασική επιδίωξη για το 2025 είναι να ισχυροποιήσουμε την καθημερινή μας παρουσία στην ασφαλιστική αγορά και κυρίως στους ασφαλιστικούς διαμεσοληθτές με συγκεκριμένο πλάνο, καινοτόμες ιδέες και λύσεις, που θα είναι εφικτές με την καθημερινότητά τους. Άμεση προτεραιότητα λοιπόν είναι η ανακατανομή των αρμοδιοτήτων των ανθρώπων που απαρτίζουν την υπηρεσία πωλήσεων, θέτοντας όχι μόνο ποσοτικούς αλλά και ποιοτικούς στόχους, και παράλληλα η αναβάθμιση στον τρόπο παρακίνησης, επικοινωνίας και εκπαίδευσης των συνεργατών μας. Ταυτόχρονα, δημιουργούμε ειδική ομάδα για την προσέληψη των μεγάλων παικτών της αγοράς, είτε πρόκειται για ασφαλιστικές εταιρείες είτε για ασφαλιστικούς διαμεσοληθτές, καθώς και ειδικό τμήμα για την επαναδιαπραγμάτευση των όρων των ασφαλιστηρίων συμβολαίων πριν την ακύρωση.

Η κατάρτιση προγραμμάτων εκπαίδευσης που θα εξηγούν με απλή κατανοητή γλώσσα τις καλύψεις και τα οφέλη των προγραμμάτων Νομικής Προστασίας είναι μια ακόμα πρόκληση που ήδη έχουμε αρχίσει να δουλεύουμε και, τέλος, ο συντονισμός και η κεντρική παρακολούθηση όλων των δραστηριοτήτων σε Αθήνα, Θεσσαλονίκη και Πάτρα έχουν ήδη ξεκινήσει και θα μας βοηθήσουν να παίρνουμε πιο γρήγορες και ουσιαστικές αποφάσεις.

— Ποιος είναι ο ρόλος των πωλητών στη λειτουργία μιας ασφαλιστικής εταιρείας και εν προκειμένω της ARAG;

Σε όλο τον ασφαλιστικό κλάδο οι άνθρωποι της πρώτης γραμμής είναι επιφορτισμένοι με την προώθηση της ασφαλιστικής ιδέας στον πελάτη, πράγμα το οποίο απαιτεί γνώση, συνεχή εκπαίδευση και επιμονή. Ειδικότερα στον κλάδο της Νομικής

Προστασίας, πρέπει να κάνουμε κατανοητό σε όλους ότι νομική προστασία δεν είναι μόνο το αυτοκίνητο, αλλά όλες εκείνες οι νομικές διαφορές εκτός αυτοκινήτου. Τα δικαστήρια πλέον είναι ακριβό σπορ σε ένα περιβάλλον που γίνεται όλο και πιο πολύπλοκο με συνεχείς αλλαγές στα εργασιακά θέματα, στις επαγγελματικές διαφορές, στις συναλλαγές, στις ευθύνες. Ο ρόλος μας είναι να αναδείξουμε αυτούς τους κινδύνους με απλό και κατανοητό τρόπο και να δείξουμε πως όλα αυτά τα νομικά έξοδα ασφαλιζονται. Ειδικότερα, στην ARAG έχουμε προχωρήσει πέρα από αυτό και δεν είμαστε απλά μια εταιρεία που μόνο αποζημιώνει νομικά έξοδα, αλλά μια εταιρεία που έχει την απαραίτητη τεχνογνωσία και εμπειρία να διαχειρίζεται τις νομικές υποθέσεις που προκύπτουν. Και αυτό η ασφαλιστική αγορά μάς το πιστώνει.

— Ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ, κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, κατά τη διάρκεια της κοπής της πρωτοχρονιάτικης πίτας μιλώντας στο «NextDeal», είπε ότι το ασφαλιστικό κενό στην Ελλάδα είναι μεγαλύτερο από ό,τι στον υπόλοιπο κόσμο και πως πρέπει να δοθούν κίνητρα. Εσείς ποια άλλα μέτρα πιστεύετε πως πρέπει να πάρει η κυβέρνηση στην κατεύθυνση αυτή;

Τελευταία παρατηρείται ένας εναγκαλισμός της ασφαλιστικής ιδέας από την Πολιτεία. Αναφέρομαι στις ασφαλίσεις φυσικών καταστροφών, που, μοιλονότι υπάρχουν πολλές επιφυλάξεις ως προς την υποχρεωτικότητα, είναι κάτι θετικό και βελτιώσιμο. Άλλα θέματα που πρέπει να μας απασχολήσουν είναι η φοροαπαλλαγή των ασφαλιστών, η ορθολογική τιμολόγηση και η μέριμνα για τα παλαιά συμβόλαια ζωής και υγείας και γενικότερα η εξωστρέφεια του ασφαλιστικού χώρου. Ακόμα συμφωνώ απόλυτα με την άποψη ότι η ιδιωτική ασφάλιση θα έπρεπε να είναι μάθημα στα σχολεία, ώστε οι νέοι Έλληνες να αποκτήσουν ασφαλιστική συνείδηση και να μην εκλαμβάνεται η ανανέωση ενός ασφαλιστηρίου ως άλλη μια οικονομική υποχρέωση, όπως π.χ. ο λογαριασμός ρεύματος.

— Επιπρόσθετα, θεωρείτε απαραίτητη την ανάγκη πρωτοβουλιών για τη διάδοση της ασφαλιστικής συνείδησης;

Όλοι χαιρόμαστε όταν τα ασφάλιστρα αυξάνονται ως ποσοστό του ΑΕΠ έστω και λίγο, αλλά γρήγορα μελαγχολούμε όταν βλίστουμε τους ευρωπαϊκούς μέσους όρους. Πιστεύω πολύ στο να γίνει η ασφαλιστική ιδέα κομμάτι της εκπαίδευσης. Πιστεύω επίσης ότι για τη διαμόρφωση της όποιας ασφαλιστικής συνείδησης η ευθύνη πέφτει σε όλους τους εμπλεκόμενους της αγοράς. Ασφαλιστικές εταιρείες, διαμεσοληθτές, καταναλωτές. Όλα όμως καταλήγουν στους τελευταίους και όλα οφείλουν να γίνονται με τη δική τους ευθύνη και συμμετοχή. **NAI**



ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΚΟΝΤΟΓΕΩΡΓΟΣ

ΕΠΙ 40 ΧΡΟΝΙΑ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ
ΤΗΣ ARAG HELLAS

Όλες οι νομικές διαφορές μπορούν να ασφαρίζονται

Συγκλονιστική χαρακτηρίζει την πορεία του στην ARAG ο Κωνσταντίνος Κοντογεώργος, με πάνω από σαράντα χρόνια ευδόκιμης υπηρεσίας στην ARAG HELLAS στη θέση του διευθυντή Πωλήσεων. «Σε μια αγορά που αγνοούσε τι είναι Νομική Προστασία, προσπαθήσαμε να βάθουμε τις βάσεις μιας ανάπτυξης μέσω προσωπικής παραγωγής, αλλά και μέσω δικτύου ασφαλιστικών μεσοληθτών που άρχισαν σιγά σιγά να πιστεύουν στα πλεονεκτήματα του κλάδου», τονίζει ο κ. Κοντογεώργος. «Μετά τις δύο πρώτες δεκαετίες ήρθαν η αποδοχή και η καθιέρωση. Αργότερα η αναγνώριση», τονίζει χαρακτηριστικά ο κ. Κοντογεώργος. Ερωτηθείς σχετικά, τονίζει ότι «η μεγαλύτερη καινοτομία που προωθήσαμε είναι ότι ο κλάδος της Νομικής Προστασίας δεν περιλαμβάνει μόνο το αυτοκίνητο, αλλά σχεδόν όλες οι νομικές διαφορές που αντιμετωπίζει ο άνθρωπος στη ζωή του μπορούν να ασφαρίζονται, με αποτέλεσμα να απηλλάσσεται από το οικονομικό βάρος επίλυσης των διαφορών του, είτε συμβουλευτικά είτε εξωδικαστικά είτε δικαστικά».

— Κύριε Κοντογεώργο, αποχωρήσατε από την ARAG HELLAS μετά από σαράντα χρόνια. Περιγράψτε μας την πορεία σας στην εταιρεία.

Στην εταιρεία ήρθα για πρώτη φορά στις αρχές της δεκαε-

τίας του '80 και μάλιστα όχι για μόνιμη απασχόληση, αλλά για προσωρινή.

Τώρα από την εταιρεία αυτή παίρνω σύνταξη.

Η πορεία ήταν συγκλονιστική. Να θυμίσω ότι ο κλάδος της Νομικής Προστασίας ήρθε στην Ελλάδα στις αρχές της δεκαετίας του '70 και σχεδόν κανένας δεν ήξερε το περιεχόμενό του. Υπήρξαν έντονες αντιδράσεις με μηνύσεις κ.λπ. κατά των νόμιμων εκπροσώπων των δύο τότε γερμανικών εταιρειών Νομικής Προστασίας, που ταλαιπώρησαν τους ανθρώπους και τις εταιρείες χωρίς λόγο, χωρίς αιτία, μέχρι που οι αντιδικίες αυτές τελείωσαν με δικαστικές αποφάσεις, που, ως ήταν φυσικό, δικαίωσαν τις εταιρείες και τον κλάδο ευρύτερα. Στην εταιρεία πέρασα από διάφορα τμήματα, στην αρχή στις Ζημιές και μετά στις Πωλήσεις. Σε μία αγορά που αγνοούσε τι είναι Νομική Προστασία προσπαθήσαμε να βάθουμε τις βάσεις μιας ανάπτυξης μέσω προσωπικής παραγωγής, αλλά και μέσω δικτύου ασφαλιστικών μεσοληθτών, που άρχισαν σιγά σιγά να πιστεύουν στα πλεονεκτήματα του κλάδου. Θεμέλιο των προσπαθειών μας ήταν η εξειδίκευση, η διαμόρφωση ειδικών προγραμμάτων, η διεθνής μας καταγωγή και εμπειρία και η διαμόρφωση ενός άρτιου και ικανού δικτύου συνεργατών δικηγόρων στην Ελλάδα και το εξωτερικό.

— Ποιες οι σημαντικότερες προκλήσεις που αντιμετω-



Ο κ. Κωνσταντίνος Κοντογεώργος.

Από τις μεγαλύτερες προκλήσεις που καταφέραμε ήταν που ήρθε στη Νομική Προστασία ο δημόσιος τομέας εργασίας –ο ιδιωτικός τομέας προϋπήρξε– με όλες τις κατηγορίες των πολιτικών υπαλλήλων και με αιχμή του δόρατος τους ενστούλους. Αυτό άλλαξε τον χάρτη της Νομικής Προστασίας στην αγορά μας.



πίσατε στη συγκεκριμένη θέση και ποιες καινοτομίες προωθήσατε στη Νομική Προστασία;

Επαναλαμβάνω ότι η πορεία ήταν συγκλονιστική.

Η μεγαλύτερη πρόκληση ήταν να καταρρίψουμε αρχικά τις παράλογες υποψίες ότι ήρθαν στην Ελλάδα πολυεθνικά νομικά σχήματα γερμανικών συμφερόντων για να εκμεταλλευτούν την αγορά μας.

Η δυσπιστία, η καχυποψία και οι διάφορες παράλογες υπόνοιες έπρεπε να παραμερισθούν και σιγά σιγά τα καταφέραμε με πρωτογενή δουλειά και προσωπική δέσμευση.

Μια άλλη μεγάλη πρόκληση ήταν να αναδείξουμε ότι ο κλάδος της Νομικής Προστασίας, για να είναι αποτελεσματικός και αξιόπιστος, έπρεπε να προστατευθεί από τη «σύγκρουση συμφερόντων», μια έννοια που σε πολλούς ήταν άγνωστη και δύσκολα εξηγήσιμη.

Μετά τις δύο πρώτες δεκαετίες ήρθαν η αποδοχή και η καθιέρωση. Αργότερα η αναγνώριση.

Η μεγαλύτερη καινοτομία που προωθήσαμε είναι ότι ο κλάδος της Νομικής Προστασίας δεν περιλαμβάνει μόνο το αυτοκίνητο, αλλά σχεδόν όλες οι νομικές διαφορές που αντιμετωπίζει ο άνθρωπος στη ζωή του μπορούν να ασφαλιστούν, με αποτέλεσμα να απαλλοτριωθεί από το οικονομικό βάρος επίλυσης των διαφορών του, είτε συμβουλευτικά είτε εξωδικαστικά είτε δικαστικά.

Έτσι προέκυψαν πλήθος ασφαλιστικών προγραμμάτων για την οικογένεια, το νοικοκυριό, τους ελεύθερους επαγγελματίες, τους επιστήμονες, τις επιχειρήσεις, τα σκάφη κ.λπ.

Από τις μεγαλύτερες προκλήσεις που καταφέραμε ήταν που ήρθε στη Νομική Προστασία ο δημόσιος τομέας εργασίας –ο ιδιωτικός τομέας προϋπήρξε– με όλες τις κατηγορίες των πολιτικών υπαλλήλων και με αιχμή του δόρατος τους ενστούλους. Αυτό άλλαξε τον χάρτη της Νομικής Προστασίας στην αγορά μας.

προσόντα που πρέπει να έχει ένας διευθυντής Πωλήσεων;

Πρώτα πρώτα, πρέπει να αγαπάει πολύ τη δουλειά του.

Χωρίς αυτό δεν αντέχει.

Ύστερα πρέπει να πιστεύει απόλυτα ότι αυτό που κάνει είναι μία αποστολή ευεργετική για την κοινωνία των ασφαλισμένων, αλλά και για τους συνεργάτες του.

Χωρίς αυτό δεν πείθει.

Κατόπιν πρέπει να ενημερώνεται διαρκώς και να μην αφήνει τίποτα στην τύχη. Θέλει παρατηρητικότητα, εγρήγορση, επιμόρφωση και σχέσεις εμπιστοσύνης με πελάτες και συνεργάτες. Όλα αυτά έχουν διαβαθμίσεις και στάδια.

Ο διευθυντής Πωλήσεων πρέπει να κρατάει συνεχώς όλες τις διαβαθμίσεις ψηλά και να αισθάνεται δυνατός και επαρκής στα δύσκολα πεδία.

Χωρίς αυτά δεν έχει αποδοχή και αναγνώριση.

— Αν γυρίζατε 40 χρόνια πίσω, θα επιλέγατε τον ασφαλιστικό κλάδο; Και τι θα συμβουλευάτε ένα νέο παιδί για την επαγγελματική του σταδιοδρομία στην ασφαλιστική βιομηχανία;

Είμαι ικανοποιημένος από την πορεία που έχω διατρέξει. Ο τελικός ισολογισμός είναι θετικός, οπότε πιθανότατα θα επαναλάμβανα τα χιλιόμετρα που γράφτηκαν στο κοντέρ.

Πιο πολύ για να ξαναζήσω τις συγκινήσεις και τα καρδιοχτύπια αυτής της περιπέτειας.

Ειλικρινά πιστεύω πως πρόκειται για περιπέτεια με καλό τέλος. Η ασφαλιστική βιομηχανία –όπως και η αγορά– έχει αλλάξει. Έχει αναβαθμισθεί, έχει επιστημονικοποιηθεί, έχει χαρτογραφηθεί. Σίγουρα προσφέρει ευκαιρίες σταδιοδρομίας. Έχει όμως υψηλές απαιτήσεις για τα στελέχη της, οπότε θα μπορούσα να συστήσω την ασφαλιστική σταδιοδρομία σε εκείνα τα παιδιά που δεν φοβούνται τις προκλήσεις και έχουν εμπιστοσύνη στον εαυτό τους και στα προσόντα τους. **NAI**

— Με την εμπειρία που αποκομίσατε, ποια είναι τα

Πανόραμα της Φαρμακευτικής Ιστορίας

Μια ξεχωριστή εκδήλωση
για την έκδοση-λεύκωμα



Ενα βιβλίο αφιερωμένο στη φαρμακευτική επιστήμη και τη διαχρονική της προσφορά στην ελληνική κοινωνία και δημόσια υγεία παρουσίασαν στους επαγγελματίες του φαρμακευτικού κλάδου και στο αναγνωστικό κοινό ο συγγραφέας Αντώνης Ευαγγελίδης, στέλεχος Διοίκησης Ομίλου ΒΙΑΝΕΞ και επίτιμος πρόεδρος της Ελληνικής Εταιρείας Φαρμακευτικού Management (ΕΕΦαΜ), και οι εκδοτικοί οίκοι Μίλητος και Σπύρου. Η εκδήλωση παρουσίασης της επετειακής έκδοσης-λεύκωματος «Πανόραμα της Φαρμακευτικής Ιστορίας: Μια ιστορική αναδρομή από την αρχαιότητα έως σήμερα» πραγματοποιήθηκε με επιτυχία την Τετάρτη 26 Μαρτίου στο Ίδρυμα «Μιχάλης Κακογιάννης», με τη συμμετοχή διακεκριμένων εκπροσώπων από τον χώρο της Υγείας και του Φαρμάκου και δημοσιογράφων.

Για το βιβλίο μίλησαν οι Αντώνης Ευαγγελίδης, Ευάγγελος Μανωλόπουλος, πρόεδρος Εθνικού Οργανισμού Φαρμάκων, καθηγητής Φαρμακολογίας, Φαρμακογενιδιοματικής και Ακρίβειας της Ιατρικής ΔΠΘ, Κωνσταντίνος Δεμέτζος, καθηγητής Φαρμακευτικής Νανοτεχνολογίας ΕΚΠΑ, Γιώργος Βασιλόπουλος, επισκέπτης καθηγητής ΕΚΠΑ, εντεταλμένος σύμβουλος Πανελληνίας Ένωσης Φαρμακοβιομηχανίας, και

Σεραφείμ Ζήκας, φαρμακοποιός, πρόεδρος Ινστιτούτου Διά Βίου Εκπαίδευσης & Επαγγελματικής Ανάπτυξης Φαρμακοποιών (ΙΔΕΕΑΦ), Α' αντιπρόεδρος Πανελληνίου Φαρμακευτικού Συλλόγου. Τη συζήτηση συντόνισαν οι δημοσιογράφοι για θέματα πολιτικής υγείας και φαρμάκου, Ανθή Αγγελιοπούλου και Νατάσα Σπαγαδώρου.

Σύντομο χαιρετισμό απηύθυναν κατά σειρά η Σοφία Βούλτεψη, βουλευτής της Νέας Δημοκρατίας, ο Χαράλαμπος Καραθάνος, σύμβουλος Φαρμακευτικής Πολιτικής του υπουργού Υγείας, ο Παύλος Χρηστίδης, κοινοβουλευτικός εκπρόσωπος ΠΑΣΟΚ-ΚΙΝ.ΑΛ., ο Ολύμπιος Παπαδημητρίου, πρόεδρος του ΣΦΕΕ, ο Θεόδωρος Τρύφων, πρόεδρος της ΠΕΦ, ο Γεώργιος Παπάζογλου, γενικός γραμματέας ΣΑΦΕΕ, και ο Σεραφείμ Ζήκας, αντιπρόεδρος του Πανελληνίου Φαρμακευτικού Συλλόγου, καθώς και ο Ευάγγελος Σπύρου, εκδότης-δημοσιογράφος. Στη συνέχεια, ο συγγραφέας Αντώνης Ευαγγελίδης περιέγραψε στοιχεία του βιβλίου του.

Ειδικότερα, όπως τόνισαν στις τοποθετήσεις τους κατά τη διάρκεια της παρουσίασης οι:



ΝΑΤΑΣΑ ΣΠΑΓΑΔΩΡΟΥ, δημοσιογράφος: Σε μια ξεχωριστή βραδιά, σε μια ξεχωριστή εκδήλωση για ένα ξεχωριστό και μοναδικό, θα λέγαμε, πόνημα. Το «Πανόραμα της Φαρμακευτικής Ιστορίας. Μια ιστορική αναδρομή από την αρχαιότητα έως σήμερα». Του κυρίου Αντώνη Ευαγγελίδη.

ΑΝΘΗ ΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΥ, δημοσιογράφος: Είναι πραγματικά κάτι σημαντικό, γιατί είναι η πρώτη φορά που γίνεται μια συγκεντρωτική δουλειά για όλον τον τομέα του φαρμάκου.



Η κ. Σοφία Βούλτεψη.



Ο κ. Σεραφείμ Ζήκας.

Δηλαδή συμπεριλαμβάνει όλες τις αγορές, φάρμακα, εμπόριο, φαρμακεία, φαρμακευτικές εταιρείες. Νομίζω ότι είναι ένα σημαντικό λεύκωμα που αξίζει να κοσμεί τις βιβλιοθήκες όλων μας. Και γι' αυτούς που ασχολούνται με τον χώρο μας, αλλά και για τις νεότερες γενιές που θα έρθουν και θα ακουμπήσουν πάνω σε αυτό.

ΣΟΦΙΑ ΒΟΥΛΤΕΨΗ, βουλευτής της Νέας Δημοκρατίας: Αυτά σκεφτόμουν και καθώς ταξίδευα μαζί με τον συγγραφέα, σε αυτά τα πέντε Φ, που είναι όλα και εκπροσωπούνται εδώ, δηλαδή το φάρμακο, το φαρμακείο, ο φαρμακοποιός, το φάρμακο φαρμάκι, εμπόριο η φαρμακοβιομηχανία. Και καθώς ταξίδευα κι εγώ έτσι, μέσα σε όλη αυτή την ιστορία τη μαγευτική του φαρμάκου από την αρχαιότητα, μπορώ να πω, από τους μυθικούς χρόνους μέχρι σήμερα.

ΧΑΡΑΛΑΜΠΟΣ ΚΑΡΑΘΑΝΟΣ, σύμβουλος Φαρμακευτικής Πολιτικής του υπουργού Υγείας: Το φάρμακο είναι ένα προϊόν το οποίο πραγματικά είναι θαυματουργό, δίνει ζωή, σώζει ζωές, βελτιώνει τη ζωή των ανθρώπων και πραγματικά αληθιάζει τις ζωές μας. Όσοι παρακολουθούμε την πορεία του φαρμάκου είμαστε πάρα πολύ περήφανοι γιατί η χώρα μας πρωτοστατεί σε πολλή κομμάτια αυτής της μεγάλης προόδου, της παγκόσμιας προόδου στο φάρμακο.



Ο κ. Ολύμπιος Παπαδημητρίου.



Ο κ. Θεόδωρος Τρύφων.

ΠΑΥΛΟΣ ΧΡΗΣΤΙΔΗΣ, κοινοβουλευτικός εκπρόσωπος ΠΑΣΟΚ-ΚΙΝ.ΑΛ.: Ως άνθρωποι, πρώτα από όλα ως Έλληνες πολίτες, οι οποίοι ενδιαφερόμαστε για την πατρίδα μας και θέλουμε να τη βλέπουμε να προχωρά μπροστά. Είμαι σήμερα εδώ για να διαβεβαιώσω όλους εσάς που βρίσκεστε και ο καθένας από εσάς έρχεται να τιμήσει από διαφορετική οπτική γωνία τον κύριο Ευαγγελίδη ότι έχουμε πραγματικό ενδιαφέρον για την εθνική φαρμακοβιομηχανία.

ΟΛΥΜΠΙΟΣ ΠΑΠΑΔΗΜΗΤΡΙΟΥ, πρόεδρος του ΣΦΕΕ: Όταν μια ιστορική αναδρομή γίνεται από έναν άνθρωπο ο οποίος έχει βιώσει ένα σημαντικό κομμάτι αυτής της ιστορίας, ειδικά των τελευταίων ετών, που θεωρώ πως είναι και η πιο πυκνή σε γεγονότα, τότε το πράγμα είναι εξαιρετικά ενδιαφέρον και πράγματι αξίζει τον κόπο αυτό το βιβλίο όχι

μόνο να βρεθεί στη βιβλιοθήκη μας, αλλά να το διαβάσουμε. Εμείς τουλάχιστον που βρισκόμαστε στον χώρο και μας αφορά άμεσα, αλλά ταυτόχρονα και όσοι βρίσκονται έξω από τον χώρο, για να καταλάβουν ποια είναι η πραγματική αξία του φαρμάκου από αρχαιοτάτων χρόνων μέχρι τη σημερινή εποχή και ποια μπορεί να είναι και στο μέλλον.

ΘΕΟΔΩΡΟΣ ΤΡΥΦΩΝ, πρόεδρος της ΠΕΦ: Νομίζω είναι η πρώτη φορά που συγκροτημένα και τεκμηριωμένα υπάρχει μια συνολική καταγραφή των πέντε Φ, όπως λες εσύ, και μέσα από αυτά μπορεί όλοι να αντλήσουμε βιβλιογραφία και πάρα πολλά στοιχεία για ό,τι θέλουμε στο μέλλον να αναλυθεί. Είναι πάρα πολλά αυτά τα οποία είναι ανέκδοτες πηγές, ελάχιστα γνωστές, διατηρώντας ζωντανά τη μνήμη και τις ρίζες του κλάδου μας. Αναδεικνύει πως μέσα από δυσκολίες, προκλήσεις και όλες αυτές τις ανακατατάξεις και στις δύσκολες περιόδους που πέρασε το ελληνικό έθνος τα τελευταία 200 χρόνια, δημιουργήθηκε ένας κλάδος με ισχυρή προσφορά.

ΓΙΩΡΓΟΣ ΠΑΠΑΖΟΓΛΟΥ, γενικός γραμματέας ΣΑΦΕΕ: Είναι μεγάλη η χαρά μου που βρίσκομαι ανάμεσά σας και μάλιστα σε μια τόσο όμορφη και σημαντική αφορμή, την έκδοση ενός βιβλίου για την ιστορία του φαρμάκου στον τόπο μας από ένα τόσο ξεχωριστό στέλεχος της φαρμακοβιομηχανίας, τον Αντώνη Ευαγγελίδη, που τον γνωρίζω τουλάχιστον όσα χρόνια διαπρέπει σαν στέλεχος της BIANEΞ και από την έντονη συμμετοχή του στα κοινά. Έναν συνάδελφο στο φάρμακο που θα τον χαρακτήριζα παιδιάς κοπής, γιατί κουβαλάει όλες τις αξίες που και εμείς οι παλαιότεροι μοιραζόμαστε και βοηθήσαν. Πιστεύω να έρθει το φάρμακο στο σημείο που το αναγνωρίζουν η κοινωνία και η Πολιτεία. Η Πολιτεία στις μέρες μας.

ΣΕΡΑΦΕΙΜ ΖΗΚΑΣ, αντιπρόεδρος του Πανελληνίου Φαρμακευτικού Συλλόγου: Θα ήθελα επίσης να σας ευχαριστήσω για τη διά μέσου του βιβλίου σας προσφορά ως προς την επιστήμη και τον κλάδο μας, στη φαρμακευτική επιστήμη. Επίσης, την προσφορά στη δημόσια υγεία, καθώς επίσης και την προσφορά στον άνθρωπο και την κοινωνία, καθώς, όπως γνωρίζουμε όλοι, ο φαρμακοποιός δεν έχει μόνο επιστημονικό ρόλο, έχει και ρόλο κοινωνικό και κατά βάση ανθρωποκεντρικό.

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΜΑΝΩΛΟΠΟΥΛΟΣ, πρόεδρος Εθνικού Οργανισμού Φαρμάκων, καθηγητής Φαρμακολογίας, Φαρμακογενιδιοματικής και Ακρίβειας της Ιατρικής ΔΠΘ: Ο κύριος Ευαγγελίδης έχει κρατήσει μια ακαδημαϊκή αντικειμενικότητα απέναντι και στην Ιστορία και στην αρχαία και στη φαρμακευτική και δείχνει αυτό ένα πολύ καθαρό



Ο κ. Χαράλαμπος Καραθάνος.



Ο κ. Παύλος Χρηστίδης.



Ο κ. Γεώργιος Παπάζογλου.



Ο κ. Ευάγγελος Μανωλόπουλος.

μυαλό και έναν άνθρωπο που γνωρίζει πολύ καλά πώς να χειρίζεται το υλικό του.

ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΔΕΜΕΤΖΟΣ, καθηγητής Φαρμακευτικής Ναυοτεχνολογίας ΕΚΠΑ: Ο Αντώνης ο Ευαγγελίδης μου έκανε την τιμή να προλογίσω το βιβλίο αυτό, να γράψω έναν πρόλογο, να γράψω χαιρετισμό, όχι μόνο ως ακαδημαϊκός καθηγητής, αλλά και ως πρόεδρος της Επιστημονικής Εταιρείας της Ελληνικής Φαρμακευτικής Εταιρείας. Μου έδωσε επίσης τη δυνατότητα να παρακολουθήσω τους πολλούς τελευταίους μήνες την προσπάθειά του για τη συλλογή του πολύτιμου υλικού που υπάρχει στο βιβλίο και που αποτελεί παρακαταθήκη για τις επόμενες γενιές. Όσοι έχουμε γράψει βιβλία, γνωρίζουμε ότι το να γράψει κάποιος ένα βιβλίο είναι οδυνηρό, θα έλεγα και κοπιώδες, μια διαδικασία η οποία απαιτεί σοφία, αρετή και πάθος.

ΓΙΩΡΓΟΣ ΒΑΣΙΛΟΠΟΥΛΟΣ, επισκέπτης καθηγητής ΕΚΠΑ, εντεταλμένος σύμβουλος Πανελληνίας Ένωσης Φαρμακοβιομηχανίας: Ο Αντώνης Ευαγγελίδης λοιπόν, στο πολύφθογο, ογκωδέστατο δημιούργημά του, μας πλουτίζει με ένα ανεκτίμητο φωτογραφικό και αρχειακό υλικό. Προπάντων, όμως, με την ατμόσφαιρα της ιστορικής και πνευματικής αναφορικότητας των σκαπανέων του φαρμάκου. Μακάρι αυτό το φρέσκο τυπωμένο πόνημά του να γίνει παρακαταθήκη και φάρος στα πολυκύμαντα ταξίδια που



Ο κ. Κωνσταντίνος Δεμέτζος.



Η κ. Ανθή Αγγελιοπούλου και η κ. Νατάσα Σπαγαδούρου.

περιμένουν όσους μέλλει να διακονούν τη συναρπαστική μας πρακτική και επιστήμη, όπως εκείνος και εμείς αξιωθήκαμε. Καλοτάξιδο λοιπόν, Αντώνη, και σε ευχαριστούμε που δεν άφησες τα ακριβά μας να παραδοθούν στη λήθη.

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ, εκδότης-δημοσιογράφος: Κάποιος καθηγητής είπε ότι αυτό είναι μεγάλο έργο. Όντως. Και ανέλαβαν οι δύο κυρίες που βλέπετε να το συμπύξουν και τότε επενέβη ο Νίκος ο Χαϊδεμένος, ο εκδότης των εκδόσεων Μίλητος, που έχει βγάλει σημαντικότερα βιβλία με τη Μίλητο. Με πολλή χαρά και με πολύ κόπο προσπαθήσαμε να γίνει αυτή η έκδοση ως καταγραφή και αρχή και μάλιστα θυμάμαι ότι είπα στον Αντώνη στο πρώτο μας ραντεβού ότι από σήμερα θα ξεκινήσεις να γίνεις συγγραφέας. Και να κλείσω λέγοντας ότι το 218 μετά Χριστόν ο Αρχάγγελος στη Ρώμη εισήγαγε την ελληνική γλώσσα και ονοματολογία στην Ιατρική και κατ' επέκταση στα φάρμακα και έχουν όλα ρίζα. Η ΧΡΩΠΕΙ το 1950, κάπου αναφέρεται στο βιβλίο, έβγαλε το Algon. Δεν υπήρχε ελληνική οικογένεια να μην είχε ένα Algon. Είναι η λέξη άλγος, ελληνική, πίσω από αυτό. Αντώνη, σε ευχαριστούμε πάρα πολύ για την προσπάθεια. Να θυμάσαι ότι θα ήνε αργότερα και θα καταφεύγουν και θα ήνε «όπως έγραψε ο Αντώνης Ευαγγελίδης στο βιβλίο».

ΑΝΤΩΝΗΣ ΕΥΑΓΓΕΛΙΔΗΣ, συγγραφέας: Καλησπέρα σε όλους και σας ευχαριστώ θερμά για τη σημερινή σας συμμε-



Ο κ. Γιώργος Βασιλόπουλος.



Ο κ. Ευάγγελος Σπύρου.

τοχή στην εκδήλωση αυτή παρουσίασης του πρώτου, κάποιοι προκαλούν και για το δεύτερο βιβλίο, το οποίο, όπως θα δείτε και στη διαφάνεια που βλέπετε πίσω, όταν ξεκίνησα, του έδωσα κάποια χαρακτηριστικά. Κατ' αρχάς, βρίσκοντας τον τίτλο «Πανόραμα της Φαρμακευτικής Ιστορίας», ήθελα από κάτω να βάλω με μικρά γράμματα τι σημαίνει αυτή η Φαρμακευτική Ιστορία, γιατί περιλαμβάνει πάρα πολλά. Εκεί λοιπόν έκανα έναν αγώνα με τα επονομαζόμενα Πέντε Φ, με όλο το κομμάτι της φαρμακοβιομηχανίας όπως είπα και τους φορείς, όπως ο ΕΟΦ, η δράση του, η λειτουργία των επαγγελματιών, συνδικαλιστικών δεν τα θεωρώ, επαγγελματικά, διεκδικούν αιτήματα όπως είναι ο ΣΦΕΕ, και όλες αυτές οι δράσεις και με αυτό κλείνω το βιβλίο. Μέσα σε αυτούς τους δώδεκα τόμους έκανα ό,τι μπορούσα. Δεσμεύομαι να συνεχίσω.

Ειδικότερα, με αφορμή τη συμπλήρωση των 200 χρόνων λειτουργίας φαρμακείων στο ελληνικό κράτος και των 100 χρόνων της ελληνικής και διεθνούς φαρμακοβιομηχανίας και εμπορίου, ο κ. Ευαγγελίδης καταγράφει στο «Πανόραμα της Φαρμακευτικής Ιστορίας» τη μακράιων διαδρομή και την κοινωνική αξία των 5 θεμελιωδών δομών στον τομέα του Φαρμάκου: της Φαρμακευτικής, του Φαρμακοποιού, του Φαρμακείου, του Φαρμακεμπορίου και της Φαρμακοβιομηχανίας (5Φ). Με πλούσιο φωτογραφικό υλικό και παράθεση ιστορικών πηγών, το βιβλίο εξετάζει το παρελθόν των «5Φ» στον γεωγραφικό χώρο όπου έδρασε ο Ελληνισμός από

την αρχαιότητα έως τη σύγχρονη εποχή και το συνδέει με τις σύγχρονες προκλήσεις και τις μελλοντικές προοπτικές της ελληνικής φαρμακοβιομηχανίας.

Η εκτενής θεματολογία του βιβλίου καλύπτει τις διαφορετικές πτυχές της δραστηριότητας των λειτουργιών υγείας, των φαρμακοποιών και των επαγγελματιών του χώρου της παραγωγής και εμπορίας φαρμάκων, παρουσιάζοντας, μεταξύ άλλων:

- Τα ιστορικά φαρμακεία της Αθήνας, του Πειραιά, της Θεσσαλονίκης και των άλλων γεωγραφικών διαμερισμάτων της Ελλάδας.
- Τις απαρχές της φαρμακοβιομηχανίας, μέσω της εξέλιξης των φαρμακείων σε μεγάλες ελληνικές φαρμακευτικές επιχειρήσεις.
- Τα Φαρμακευτικά Μουσεία της Ελλάδας και τη σημασία τους για τη διατήρηση της πολιτιστικής κληρονομιάς του κλάδου.
- Την ιστορία του φαρμακεμπορίου στην Ελλάδα και τον ρόλο των φαρμακευτικών συνεταιρισμών.
- Τη συμβολή της διεθνούς φαρμακοβιομηχανίας στην ελληνική αγορά και τη συνεργασία της με τις ελληνικές εταιρείες.

• Τις μελλοντικές προκλήσεις και ευκαιρίες για τη Φαρμακευτική και τη φαρμακοβιομηχανία στην Ελλάδα και παγκοσμίως, με έμφαση στην Τεχνητή Νοημοσύνη και τις νέες τεχνολογίες.

Την εκδήλωση ηλαιοσώσε μουσική παρέμβαση με τίτλο «Μονοπάτια της Παράδοσης» με το συγκρότημα του συνθέτη Χρήστου Τσιαμούλη.

Η επετειακή έκδοση-θεύκωμα «Πανόραμα της Φαρμακευτικής Ιστορίας: Μια ιστορική αναδρομή από την αρχαιότητα έως σήμερα» φέρει την αιγίδα των: Εθνικού Οργανισμού Φαρμάκων (ΕΟΦ), Πανελληνίου Φαρμακευτικού Συλλόγου (ΠΦΣ), Συνδέσμου Φαρμακευτικών Επιχειρήσεων Ελλάδος (ΣΦΕΕ), Πανελληνίας Ένωσης Φαρμακοβιομηχανίας (ΠΕΦ), PhARMA Innovation Forum (PIF), Συλλόγου Αντιπροσώπων Φαρμακευτικών Ειδών και Ειδικοτήτων (ΣΑΦΕΕ), Ελληνικής Εταιρείας Φαρμακευτικού Management (ΕΕΦαΜ), Ελληνικής Φαρμακευτικής Εταιρείας, Φαρμακευτικού Συλλόγου Αττικής, Φαρμακευτικού Συλλόγου Θεσσαλονίκης, Ομοσπονδίας Συνεταιρισμών Φαρμακοποιών Ελλάδος (ΟΣΦΕ), Πειραιϊκού Φαρμακευτικού Συνεταιρισμού (ΠΕΙΦΑΣΥΝ) και Συνδέσμου Εταιρειών Φαρμάκων Ευρείας Χρήσης (ΕΦΕΧ).

Χορηγοί επικοινωνίας της εκδήλωσης ήταν: CNN Greece, Newsbomb, Onmed.gr, Ο Κόσμος του Φαρμακείου, Farmakopoi, Iatropedia.gr, Healthview.gr, Health Next Generation, Nextdeal.gr, Nafteremporiki.gr, All About Health.

Media partners: PHOCUS και REPUTATION UNIQUE.

Οργάνωση: ETS και NOUFIO.



Ο συγγραφέας κ. Αντώνης Ευαγγελίδης.

Χορηγοί οπτικοακουστικών μέσων και εκθεσιακού περιπτέρου: ΔΩΤΩ και ΜΑΡΓΑΡΙΤΙΔΗΣ.

ΛΙΓΑ ΛΟΓΙΑ ΓΙΑ ΤΟΝ ΣΥΓΓΡΑΦΕΑ

Ο Αντώνης Κ. Ευαγγελίδης γεννήθηκε στο Περιστέρι το 1959. Σπούδασε χημικός μηχανικός, με εξειδίκευση στην Οργανική Χημική Τεχνολογία, και MSc στην Τεχνολογία Φαρμάκων στο Πολυτεχνικό Ινστιτούτο Ιαίου «Gheorghe Asache». Η εμπειρία του στον χώρο της φαρμακοβιομηχανίας ξεκίνησε το 1986. Εργάστηκε ως σημαντικό στέλεχος Επιστημονικής Ενημέρωσης, Marketing, Στρατηγικού Σχεδιασμού, ως διευθυντής Επιχειρησιακής Μονάδας και διοικητικό στέλεχος, καθώς και σε ανάλογες θέσεις σε μεγάλες εταιρείες, όπως οι Pharmaserve-Lilly, Boehringer Ingelheim, Parke-Davis, Pfizer και BIANEΞ, όπου εισήγαγε καινοτόμα προϊόντα στην ελληνική αγορά.

Είναι επίτιμος πρόεδρος της Ελληνικής Εταιρείας Φαρμακευτικού Management (ΕΕΦαΜ) από το 1990, συμμετείχε ως μέλος στην Επιτροπή Κώδικα Δεοντολογίας και Διαφάνειας του Συνδέσμου Φαρμακευτικών Επιχειρήσεων Ελλάδας (ΣΦΕΕ), του Συνδέσμου Επαγγελματιών Κανονιστικής Συμμόρφωσης Ελλάδας (ΣΕΚΑΣΕ) και των επιτροπών Αριστείων του Society of Corporate Compliance & Ethics (SCCE) και του Ελληνικού Ινστιτούτου για την Αντιμετώπιση της Απάτης (ACFE). Παράλληλα, μετείχε σε δραστηριότητες της Διεθνούς Διαφάνειας - Ελλάς.

ΠΑΝΟΡΑΜΑ ΤΗΣ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΗΣ ΙΣΤΟΡΙΑΣ

ΜΙΑ ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΑΝΑΔΡΟΜΗ ΑΠΟ ΤΗΝ ΑΡΧΑΙΟΤΗΤΑ ΕΩΣ ΣΗΜΕΡΑ



Οι εκδόσεις **ΜΙΛΗΤΟΣ** σε συνεργασία με τις εκδόσεις **ΣΠΥΡΟΥ** καταθέτουν στη διεθνή βιβλιογραφία το επετειακό πόνημα του **ΑΝΤΩΝΗ ΚΩΝ. ΕΥΑΓΓΕΛΙΔΗ**, με αφορμή τα

**200 ΧΡΟΝΙΑ ΥΠΑΡΞΗΣ ΦΑΡΜΑΚΕΙΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΕΥΘΕΡΗ ΕΛΛΑΔΑ και
100 ΧΡΟΝΙΑ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΚΑΙ ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΦΑΡΜΑΚΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑΣ ΚΑΙ ΕΜΠΟΡΙΟΥ**

ΜΙΛΗΤΟΣ
ΕΚΔΟΣΕΙΣ

ΣΠΥΡΟΥ
ΕΚΔΟΣΕΙΣ

Θεομήτορος 62B, 173 42 Άγιος Δημήτριος • Τηλ. 210 3211 170 • e-mail: info@milotos.gr
Φιλελλήνων 3, 105 57 Αθήνα • Τηλ. 210 3221 525, 210 3229 394 • e-mail: info@spiroueditions.gr

Νέο Διοικητικό Συμβούλιο για τη διετία 2025-2026

Επανεξελέγη πρόεδρος ο Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου



Ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου.

Εκλογές για την ανάδειξη του νέου Διοικητικού της Συμβουλίου για τη διετία 2025-2026 πραγματοποίησε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος και το Διοικητικό Συμβούλιο το οποίο εξελέγη και συγκροτήθηκε σε σώμα είναι το εξής:

Πρόεδρος: Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου

Αντιπρόεδρος: Δημήτρης Μαζαράκης

Γενικός γραμματέας: Παναγιώτης Δημητρίου

Ταμίας: Δημήτριος Ζορμπάς

Μέλη: Κίμων-Ρεϊνιέρ Ευσταθόπουλος, Γεώργιος Ζάχος, Ιωάννης Καντώρος, Παύλος Κασκαρέλης, Χρήστος Κάτσιος, Ιωάννης Λαπατάς, Νικόλαος Μακρόπουλος, Γεώργιος Μινέτας, Φιλίππα Μιχάλη, Ερρίκος Μοάτσος, Κάρολος Σαΐας, Κωνσταντίνος Σεμερτζόγλου, Θεανώ Τελωνιάτη, Γεράσιμος Τζένης, Βασίλειος Χριστίδης.

Με αφορμή την επανεκλογή του στην προεδρία της ΕΑΕΕ, ο κ. Σαρρηγεωργίου δήλωσε ότι η ασφαλιστική αγορά αποτελεί βασικό πυλώνα στήριξης της κοινωνίας και της οικονομίας, ιδιαίτερα σε μια εποχή μεγάλων προκλήσεων, όπως η κλιματική αλterαγή, η δημογραφική γήρανση και η ανάγκη για ανθεκτικότητα και ανάπτυξη. «Θέλω να ευχαριστήσω τους συναδέλφους μου για την εμπιστοσύνη που μου δείχνουν για μία ακόμα φορά. Η ενότητα και η συνεργασία μας αποτελούν τη βάση για την αντιμετώπιση των σύγχρονων προκλήσεων και τη διαμόρφωση βιώσιμων λύσεων προς όφελος όλων. Το νέο Διοικητικό Συμβούλιο θα συνεχίσει να εργάζεται με προσήλωση και υπευθυνότητα, προωθώντας τη σημασία της ασφάλισης ως αναπτυξιακού πυλώνα και ενισχύοντας τη συνεργασία με την Πολιτεία και όλους τους εμπλεκόμενους φορείς», πρόσθεσε ο κ. Σαρρηγεωργίου.

Allianz



Στιγμιότυπο από τις βραβεύσεις των κορυφαίων συνεργατών.

Οι βραβεύσεις των κορυφαίων συνεργατών του Δικτύου Agency

Σε ειδική εκδήλωση προς τιμήν των βραβευθέντων, παρουσία του διευθύνοντος συμβούλου της Allianz, κ. Βασίλη Χριστίδη, του γενικού εμπορικού διευθυντή, κ. Στέφανου Μαλαχιά, του διευθυντή Πωλήσεων Αποκλειστικού Δικτύου, Bancassurance & Μεσιτών, κ. Λεωνίδα Γαϊτάνου, της επιθεωρήτριας Πωλήσεων Δικτύου Αποκλειστικής Συνεργασίας, κ. Στέλλας Χατζηκυριάκου, καθώς και διευθυντών των κλάδων, πραγματοποιήθηκαν οι βραβεύσεις των κορυφαίων παραγωγικά συνεργατών του Δικτύου Agency της εταιρείας σε ιδιαίτερα πανηγυρικό κλίμα, όπως τονίζεται.

Τους επιτυχόντες καλωσόρισε ο συντονιστής της εκδήλωσης, κύριος Λεωνίδας Γαϊτάνος, διευθυντής Πωλήσεων Αποκλειστικού Δικτύου, Bancassurance & Μεσιτών, ο οποίος έδωσε συγχαρητήρια στους επιτυχόντες που κατάφεραν μέσα σε αρκετά δύσκολες κοινωνικοοικονομικές συνθήκες να ολοκληρώσουν με επιτυχία το πολύτιμο έργο τους και να πετύχουν υψηλά παραγωγικά αποτελέσματα. Πιο αναλυτικά, τόνισε τους διψήφιους ρυθμούς αύξησης της παραγωγής του δικτύου, αλλά και τα διαχρονικά ρεκόρ που καταρρίφθηκαν το τελευταίο έτος από το Agency.

Ο κ. Γαϊτάνος αναφέρθηκε στη διετία 2023-2024, ένα ιδιαίτερα απαιτητικό διάστημα, κατά το οποίο ολοκληρώθηκε η νομική και εμπορική ενοποίηση της Allianz με την Ευρωπαϊκή Πίστη. Η εταιρεία, επεσήμανε, συνέχισε να επενδύει στο Δίκτυό της, το οποίο ενισχύθηκε με νέους διαμεσοδηλητές που επιθυμούν να προσφέρουν στους πελάτες τους λύσεις για κάθε τους ανάγκη, παρουσιάζοντας σημαντική αύξηση νέων συνεργασιών.

Ακολούθησε χαιρετισμός του κ. Βασίλη Χριστίδη, CEO

της εταιρείας, ο οποίος συνεχάρη τους βραβευόμενους και μεταξύ άλλων ανέφερε: «Η Allianz, ως ένας από τους κορυφαίους παρόχους ασφαλιστικών λύσεων, έχει τη δυνατότητα να προσφέρει όλα τα απαραίτητα εργαλεία αλλά και την κατάλληλη υποστήριξη που χρειάζεστε για να ενισχύσετε την ανταγωνιστικότητά σας και να παρέχετε ποιοτικές λύσεις στους πελάτες σας. Είμαστε πεπεισμένοι ότι μπορούμε να αξιοποιήσουμε τις ευκαιρίες ανάπτυξης μας στην Ελλάδα, μία χώρα που χαρακτηρίζεται από εξαιρετικά χαμηλά επίπεδα ασφαλιστικής συνείδησης, τα οποία και δημιουργούν ισχυρές προοπτικές. Στόχος μας είναι να κατακτήσουμε την κορυφή μέσα στην επόμενη τριετία. Πιστεύουμε σε ένα μέλλον που θα φέρει προστιθέμενη αξία σε όλους. Γι' αυτό, θα συνεχίσουμε να επενδύουμε στο Δίκτυό μας, σε όλους εσάς».

Στη συνέχεια, ο κ. Στέφανος Μαλαχιάς, CCO της εταιρείας, ανέφερε: «Με την ενοποίηση της Allianz με την Ευρωπαϊκή Πίστη, συνδυάσαμε τα ισχυρότερα χαρακτηριστικά των δύο εταιρειών, δημιουργώντας έναν ηγέτη στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Κατακτήσαμε την πρώτη θέση στις Γενικές Ασφαλίσεις και την πέμπτη θέση στο σύνολο της αγοράς. Προτεραιότητά μας σε όλη αυτή τη διαδικασία ήταν η διαμόρφωση μιας εμπορικής πολιτικής με ένα σύγχρονο χαρτοφυλάκιο προϊόντων. Εισαγάγαμε νέο σύστημα αμοιβών που ενθάρρυνε την ανάπτυξη και προσείλκυσε νέους επαγγελματίες, και συνεχίσαμε την επένδυση σε ψηφιακά εργαλεία που βελτίωσαν την εμπειρία πελατών και συνεργατών. Η Allianz θα συνεχίσει να πρωταγωνιστεί στην Ελλάδα στα επόμενα χρόνια και αυτό οφείλεται σε όλους εσάς».



EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

Στηρίζει ενέργειες για την προάσπιση της υγείας



Τι έχει αξία για σένα;

Ο Δρ David Sinclair.

Στο πλευρό του «Μαζί για το Παιδί» και του «SolidarityNow», ως ο Μεγάλος Χορηγός του φιλικού παιδικού δείπνου που διοργανώθηκε στο Περιστεύο του Ζαπφείου, με φιλοξενούμενο τον γενετιστή, καθηγητή της Ιατρικής Σχολής του Χάρβαρντ, Δρα David Sinclair, βρέθηκε η Eurolife FFH, μέλος της Fairfax

Financial Holdings Ltd. Η εκδήλωση είχε στόχο την ενίσχυση του έργου των δύο οργανισμών, που προσφέρουν υποστήριξη σε παιδιά και ευάλωτες κοινωνικές ομάδες, μέσα από την ομιλία του διακεκριμένου επιστήμονα, η έρευνα του οποίου επικεντρώνεται στην κατανόηση των γονιδίων που καταπολεμούν τις ασθένειες και τη γήρανση. Ο David Sinclair, καθηγητής στο Τμήμα Γενετικής της Ιατρικής Σχολής του Χάρβαρντ, στο Ινστιτούτο Blavatnik, ιδρυτικός διευθυντής του Κέντρου Έρευνας για τη Γήρανση Paul F. Glenn και συν-αρχισυντάκτης του επιστημονικού περιοδικού «Aging», στην εκδήλωση τόνισε τη σημασία της πρόληψης και μοιράστηκε με το κοινό πρακτικές συμβουλές για έναν τρόπο ζωής που μπορεί να συμβάλει στη μακροζωία, ανεξαρτήτως κοινωνικοοικονομικής κατάστασης.

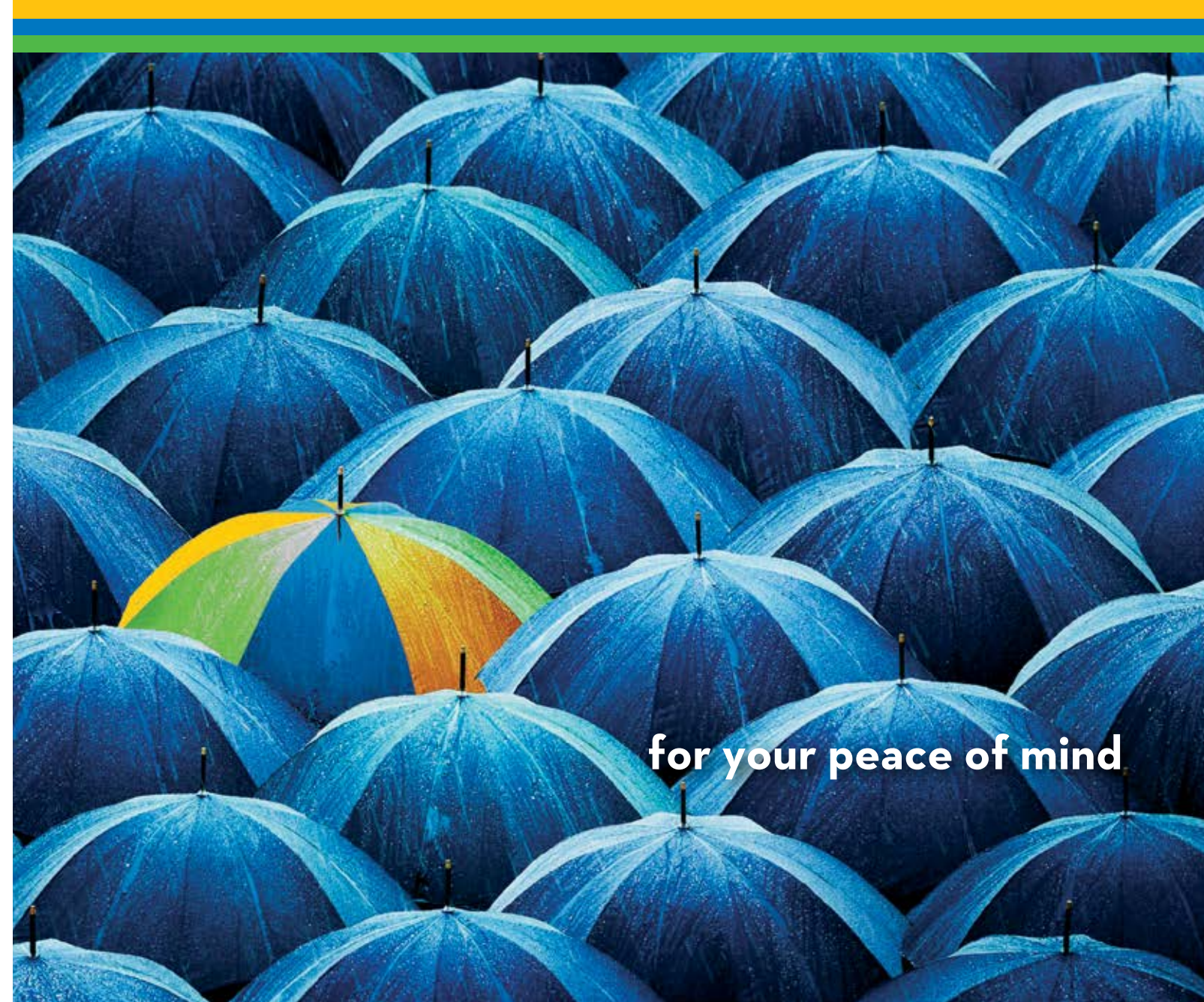
HOWDEN

Εξαγοράζει την εταιρεία Barnett Waddingham

Την Barnett Waddingham εξαγοράζει η Howden, δημιουργώντας μία από τις μεγαλύτερες συμβουλευτικές εταιρείες συνταξιοδοτικών και εργασιακών παροχών στο Ηνωμένο Βασίλειο.

Όπως ανακοίνωσε η Howden στην επίσημη ιστοσελίδα της, έχει συμφωνήσει να εξαγοράσει την Barnett Waddingham, εξαγορά η οποία θα προσδώσει στην εταιρεία σημαντική τεχνογνωσία στον χώρο των συντάξεων και θα αποτελέσει εφαλτήριο για επέκταση σε διεθνείς αγορές. Όπως αναφέρεται, η εξαγορά δημιουργεί μια νέα παγκόσμια δύναμη στον τομέα των εργασιακών παροχών, προσφέροντας στη Howden τη δυνατότητα να επεκτείνει τις υπηρεσίες της σε συντάξεις, επενδύσεις και διαχείριση κινδύνων προς πελάτες σε διεθνείς αγορές.

Μετά την ολοκλήρωση της συμφωνίας, η Howden θα απασχολεί συνολικά πάνω από 10.000 εργαζομένους στο Ηνωμένο Βασίλειο, σε πάνω από 200 τοποθεσίες, εξυπηρετώντας πάνω από 2 εκατομμύρια ιδιώτες, παράλληλα με την παροχή υπηρεσιών σε εμπορικούς και εταιρικούς πελάτες.



for your peace of mind



interasco
Ασφαλιστική Εταιρεία

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

Επισκεφθείτε:
www.interasco.gr

 my interasco |  ευχαριστώ



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

...γιατί πάνω από 134 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, 11,2 δισ ευρώ Κύκλο Εργασιών, 2,6 δισ ευρώ Ίδια Κεφάλαια και 134,6 δισ ευρώ Επενδεδυμένα Κεφάλαια είμαστε δυνατοί περισσότερο από ποτέ.

Πάνω από όλα όμως λογαριάζουμε και σεβόμαστε εσάς που μας εμπιστεύεστε το χαρτοφυλάκιό 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.

ΕΘΝΙΚΗ

Η Πρώτη Ασφαλιστική

Τεχνητή Νοημοσύνη για άμεσες αποζημιώσεις

Δυναμικά προχωρά η Εθνική Ασφαλιστική στην ψηφιακή εποχή, ολοκληρώνοντας μια σημαντική επένδυση σε σύγχρονες τεχνολογίες Τεχνητής Νοημοσύνης για την επιτάχυνση και βελτιστοποίηση των διαδικασιών αποζημιώσεων Ομαδικών Ασφαλίσεων Ζωής και Αυτοκινήτων.

Ειδικότερα, στις αποζημιώσεις υγείας των Ομαδικών Ασφαλίσεων Ζωής, η εταιρεία ανέπτυξε μια καινοτόμο ψηφιακή εφαρμογή, η οποία επιτρέπει την αυτοματοποίηση της επεξεργασίας αιτημάτων αποζημίωσης των ασφαλισμένων με ομαδικά ασφαλιστήρια, μέσω της ηλεκτρονικής πλατφόρμας e-Ομαδικά. Με αυτήν τη διαδικασία, με την ολοκλήρωση της ηλεκτρονικής υποβολής των απαραίτητων δικαιολογητικών, για ποσά έως 100€ και εφόσον πληρούνται τα προκαθορισμένα κριτήρια ελέγχου, η αποζημίωση καταβάλλεται στον λογαριασμό του πελάτη εντός μίας εργάσιμης ημέρας.

Η εκτίμηση της Εθνικής Ασφαλιστικής είναι ότι ετησίως θα διεκπεριώνονται περισσότερες από 300.000 αποζημιώσεις μέσω της νέας, αυτοματοποιημένης, διαδικασίας. Η εξέλιξη αυτή βελτιώνει σημαντικά την εμπειρία των ασφαλισμένων, ενώ παράλληλα μειώνει



τον χρόνο και το λειτουργικό κόστος, περιορίζοντας τις χειροκίνητες διαδικασίες ελέγχου μόνο στις απολύτως απαραίτητες.

Στην περίπτωση των αποζημιώσεων αυτοκινήτου, η εταιρεία εισάγει μια νέα ψηφιακή διαδικασία εκτίμησης ζημιών, η οποία αυτοματοποιεί την έκθεση πραγματογνωμοσύνης για ποσά έως 300€. Η ταχύτατη επεξεργασία των δεδομένων επιτρέπει τη σχεδόν άμεση καταβολή της αποζημίωσης σε μόλις μία εργάσιμη ημέρα, μετά την αποδοχή του ποσού από τον πελάτη.

ΑΡΧΑΙΡΕΣΙΕΣ ΕΝΩΣΗΣ
ΑΙΤΩΛΟΑΚΑΡΝΑΝΩΝ ΛΟΓΟΤΕΧΝΩΝ

Πρόεδρος ο Ευάγγελος Γ. Σπύρου

Την 8η Μαρτίου, ημέρα Σάββατο και ώρα 11:00, στην έδρα της Εταιρείας Ελλήνων Λογοτεχνών, πραγματοποιήθηκε Γενική Συνέλευση της Ένωσης Αιτωλοακαρνανών Λογοτεχνών με τα παρακάτω θέματα: 1) Διοικητικός και Οικονομικός Απολογισμός Δ.Σ. και 2) Εκλογές για ανάδειξη του νέου Δ.Σ. και Εξελεγκτικής Επιτροπής. Ομόφωνα εγκρίθηκαν οι απολογισμοί, απαλλήχθηκε το Δ.Σ. από κάθε ευθύνη και πραγματοποιήθηκαν εκλογές. Εξελέγησαν με σειρά οι εξής:

Ευάγγελος Γ. Σπύρου, Στυλιανός Ντίνου, Ναυσικά Φράγκου, Βασίλειος Τσαμπόκας, Κωνσταντίνος Ξυγκάς, Γεράσιμος Ρεντίφης, Καλλιρρόη Αγγελιάκη-Δημοπούλου. Αναπληρωματικοί: Απόστολος Βετσόπουλος, Δέσποινα Γεωργιάδη, Χαρίλαος Παπαντώνης.

Για την Εξελεγκτική Επιτροπή: Γεώργιος Πατσόπουλος, Αλέξανδρος Σάββας, Κωνσταντίνος Τσάκαλης. Κατόπιν προσκλήσεως του πλειοψηφίσαντος συμβούλου Ευάγγελου Γ. Σπύρου, το Δ.Σ. συγκροτήθηκε την ίδια ημέρα σε σώμα ως εξής:

Πρόεδρος: Ευάγγελος Γ. Σπύρου

Αντιπρόεδρος: Στυλιανός Ντίνου

Γενικός γραμματέας: Γεράσιμος Ρεντίφης

Ταμίας: Βασίλειος Τσαμπόκας

Μέλη: Ναυσικά Φράγκου, Κωνσταντίνος Ξυγκάς, Καλλιρρόη Αγγελιάκη-Δημοπούλου



Ο κ. Ευάγγελος Σπύρου.

Ο πρόεδρος Ευάγγελος Γ. Σπύρου δήλωσε ότι στόχος του Δ.Σ. και της Ένωσης είναι η ανάδειξη των Αιτωλοακαρνανών Λογοτεχνών, των ανθρώπων και της ιστορίας του τόπου. Νεότερες ανακοινώσεις θα εκδοθούν σύντομα, σχετικές με διάφορες αρμοδιότητες των μελών και την έκδοση του περιοδικού «Παρουσία».

Για περισσότερες πληροφορίες: Ευάγγελος Σπύρου, τηλ.: 6932216464, γ.γ. Γεράσιμος Ρεντίφης, τηλ.: 6945530277, e-mail: gerasimosrentifis@yahoo.gr



Λεξικό για Αστική Ευθύνη

Στη σύνταξη ερμηνευτικού σημειώματος για την Αστική Ευθύνη Τεχνιτών Κατασκευαστικού Τομέα (Υδραυλικών εγκαταστάσεων, Τεχνιτών καυστήρων εγκαταστάσεων, Ψυκτικών εγκαταστάσεων, Ηλεκτρολόγων εγκαταστάσεων και Χειριστών μηχανημάτων τεχνικών έργων) προχώρησε η Επιτροπή Αστικής Ευθύνης και Επαγγελματικών Ευθυνών της ΕΑΕΕ.

Το «Ερμηνευτικό Λεξικό Ασφάλισης Αστικής Ευθύνης» έχει αποκλειστικά και μόνον ενημερωτικό και μη δεσμευτικό χαρακτήρα, ενώ στόχος του είναι η προαγωγή του επιστημονικού διαλόγου και η κατά το δυνατόν καλύτερη και συνεχής ενημέρωση ασφαλιστικών εταιρειών και ασφαλισμένων.

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ

Τηλεφωνήστε τώρα στο:
210 4173300

NP ασφαλιστική
Συνεπής σε ότι πει!

10 βραβεία στα Digital Finance Awards 2025



Στιγμιότυπο από τη βράβευση.

Με μια εντυπωσιακή παρουσία στα Digital Finance Awards 2025, η INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ επιβεβαίωσε, όπως τονίζεται, την ηγετική της θέση στον ασφαλιστικό κλάδο, κατακτώντας 10 βραβεία, το Grand Award «Digital Insurance Company of the Year», 8 Gold και 1 Bronze βραβείο.

ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ & ΒΡΑΒΕΙΑ ΤΗΣ INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ

Grand Award

- Digital Insurance Company of the Year

Gold Awards

- Best Mobile App για το INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ Agent App
- Best Paperless Digital Initiative για τη διαχείριση & αυτοματοποίηση αιτημάτων δικτύου συνεργατών με χρήση RPA & Generative AI
- Best ESG/Cyber-Resilience Reporting Initiative για το «Assist4You» App και συγκεκριμένα για την προειδοποίηση επικίνδυνων σημείων & τη χάραξη ασφαλέστερης διαδρομής

- Best AI-driven Analytics Digital Management για τη χρήση AI & GIS στη διαχείριση περιστατικών Οδικής Βοήθειας
- Best Human-centric/Social Diversity/Equality Digital Initiative για την Ψηφιακή Πλατφόρμα Εκπαίδευσης του Εκπαιδευτικού της Κέντρου
- Best Core System Project για την Πλατφόρμα Οδικής Βοήθειας
- Best Digital Transformation Initiative για τον Ψηφιακό Βοηθό στην υπηρεσία του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή
- Best Operations/Business Process/Agile Development Project για την απομακρυσμένη φροντίδα & εκτίμηση ζημίας οχήματος

Bronze Award

- Best CRM/Data Analytics/Customer-Profiling AI-driven Initiative για την Πλατφόρμα BI Analytics INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ





Σημαντική πρωτοβουλία που ενδυναμώνει και εμπνέει

Η Generali, με σταθερό προσανατολισμό στις αξίες του Diversity, Equity & Inclusion (DEI), ανακοίνωσε τη συνεργασία της με τη Δρα Αγγελική Κοσμοπούλου και το «Storymentor» –τον φορέα που αξιοποιεί τις ιστορίες ως μέσο επικοινωνίας, ευαισθητοποίησης και αλληλαγής, σχεδιάζοντας προγράμματα που ενημερώνουν και ευαισθητοποιούν το ευρύ κοινό για ζητήματα που συχνά αποσιωπώνται στον δημόσιο διάλογο, όπως η «γυάλινη οροφή» των επαγγελματιών γυναικών– για την υλοποίηση της ξεχωριστής δράσης «Βάλε την Μπέρτα σου». Η πρωτοβουλία αυτή έχει ως στόχο την ενδυνάμωση των γυναικών μέσα από τη δύναμη της αφήγησης και του μοιράσματος των κοινών βιωμάτων.

Όντας ένας από τους κορυφαίους ασφαλιστικούς οργανισμούς παγκοσμίως, η Generali επιδιώκει να αποτεθεί εργοδότη επιλογής, προσφέροντας ένα περιβάλλον όπου η διαφορετικότητα, η ισότητα και η συμπερίληψη αποτελούν θεμελιώδεις αρχές. Με υψηλά ποσοστά γυναικών σε στελεχιακές και υψηλόβαθμες διοικητικές θέσεις, αλλά και ένα σχεδόν μηδενικό μισθολογικό χάσμα μεταξύ των φύλων (gender pay gap), η εταιρεία αποδεικνύει στην πράξη τη δέσμευσή της στη στήριξη των ανθρώπων της, ανεξάρτητα από τα ταυτοτικά τους χαρακτηριστικά.

Όπως τονίζεται, η Δρ Αγγελική Κοσμοπούλου έχει διαγράψει μια διακεκριμένη πορεία στη στήριξη της γυναικείας ενδυνάμωσης, αξιοποιώντας την αφήγηση ως εργαλείο ενίσχυσης της αυτοπεποίθησης και της ανθεκτικότητας των γυναικών. Η ιδέα της «Μπέρτας» γίνεται σύμβολο θάρρους και δυναμισμού, αναδεικνύοντας τους πολλαπλούς ρόλους, τις απαιτήσεις, αλλά και τις προκλήσεις που οι γυναίκες καλούνται να αντιμετωπίσουν καθημερινά. Η προτροπή «Βάλε την Μπέρτα σου» γίνεται η αφορμή να αναγνωρίσουν τη δύναμή τους, αλλά και να πετάξουν ψηλά με ασφάλεια, γιατί το αξίζουν. Στο πλαίσιο της πρωτοβουλίας αυτής, γυναίκες από διαφορετικά υπόβαθρα μοιράζονται αληθινές ιστορίες που αποκαλύπτουν τη δύναμη που κρύβεται στις προσωπικές τους εμπειρίες για να εμπνεύσουν με τη σειρά τους ακόμα περισσότερες εκπροσώπους το ίδιου φύλου, αλλά και άνδρες που δρουν και συμπορεύονται μαζί τους, αναδεικνύοντας τη δύναμη της αφήγησης ως ουσιαστικό μέσο ενδυνάμωσης.

Η δράση περιλαμβάνει στοχευμένη καμπάνια στα social



media με προσωπικές ιστορίες και πορτρέτα γυναικών που «φοράνε» την μπέρτα τους, μία ειδικά σχεδιασμένη έκδοση με τις ιστορίες και τις φωτογραφίες των συμμετεχουσών, ένα διαδραστικό workshop ενδυνάμωσης για την καλλιέργεια αυτοπεποίθησης μέσω της αφήγησης και, τέλος, μία ανοιχτή εκδήλωση, όπου οι συμμετέχουσες θα μοιραστούν τις ιστορίες τους ζωντανά.

Η κ. Ελένη Κορδάτου, HR Director της Generali, δήλωσε σχετικά: «Στην Generali πιστεύουμε ότι η ισότητα είναι μια πραγματικότητα που χτίζουμε καθημερινά και όχι απλώς ένας στόχος. Η στρατηγική μας για τη Διαφορετικότητα, την Ισότητα και την Ένταξη (DEI) εστιάζει στη δημιουργία ενός περιβάλλοντος όπου όλοι έχουν τις ίδιες ευκαιρίες να εξελιχθούν και να διακριθούν. Η συνεργασία μας με την Αγγελική Κοσμοπούλου και το Storymentor είναι μία ακόμη απόδειξη της δέσμευσής μας να στηρίζουμε πραγματικά τους ανθρώπους μας, παρέχοντας χώρο, φωνή και ευκαιρίες. Δημιουργούμε και επενδύουμε σε ένα εργασιακό περιβάλλον, όπου ηγεσία σημαίνει ενδυνάμωση και όπου κάθε μέλος της ομάδας μας μπορεί να αναπτύξει τις δυνατότητές του και να διαμορφώσει το μέλλον ισότιμα και δίκαια. Στην Generali όλοι μπορούν να πετάξουν ψηλά γιατί το αξίζουν».

Από την πλευρά της η κ. Αγγελική Κοσμοπούλου, Master Storyteller & Founder του Storymentor, τόνισε μεταξύ άλλων ότι μέσα από αυτήν τη δράση δημιουργούμε ένα πλαίσιο όπου οι αλήθειες των γυναικών ακούγονται, εμπνέουν και γίνονται συλλογική δύναμη αλληλαγής.

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

syndea.gr

info@syndea.gr

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company



Έξι βραβεία στα Digital Finance Awards

Με την κορυφαία διάκριση του Platinum βραβείου στον πυλώνα του Digital Insurance και 6 συνολικά βραβεία διακρίθηκε η Eurolife FFH στα Digital Finance Awards 2025.

Τα βραβεία που απέσπασε η Eurolife FFH δόθηκαν στην εταιρεία για τη σχεδίαση και εφαρμογή του ψηφιακού βοηθού OSCAR (Open Service for Customers and Recommendations), που έφερε την εμπειρία της Τεχνητής Νοημοσύνης στη διαδικασία της ασφάλισης. Η Eurolife FFH απέσπασε 3 Gold και 2 Silver βραβεία, σε 4 διαφορετικές κατηγορίες, που ήρθαν ως επιβράβευση της σταθερής της δέσμευσης να είναι πάντα ένα βήμα μπροστά σε ό,τι αφορά τις τεχνολογικές εξελίξεις και παράλληλα να επιστρέφει αξία στους ασφαλισμένους της. Επιπλέον, διακρίθηκε με το Platinum βραβείο στον πυλώνα του Digital Insurance, συγκεντρώνοντας τη μεγαλύτερη βαθμολογία από όλες τις αξιολογήσεις.

«Ο OSCAR δεν είναι απλώς ένας ψηφιακός βοηθός, αλλά μια εξελιγμένη εμπειρία ασφάλισης μέσω της Τεχνητής Νοημοσύνης, που ανταποκρίνεται στις σύγχρονες ανάγκες των ασφαλισμένων μας», δήλωσε μεταξύ άλλων ο Δημήτρης Αβραμίδης, Chief Technology Architect, Head of Digital της Eurolife FFH.

INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ
ΟΜΙΛΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Διαχείριση αιτημάτων με RPA & GenAI



Ενα πρωτοποριακό σύστημα αυτοματοποίησης αιτημάτων των συνεργατών της εφαρμόζει η INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ, αξιοποιώντας τις τεχνολογίες Robotic Process Automation (RPA) και Τεχνητής Νοημοσύνης (AI).

Το νέο σύστημα βελτιώνει σημαντικά την ταχύτητα και την ποιότητα εξυπηρέτησης του δικτύου συνεργατών της, προσφέροντας μεγαλύτερη αποδοτικότητα και κεντρικό έλεγχο.

Συγκεκριμένα, η νέα εφαρμογή αυτοματοποιεί τη διαχείριση αιτημάτων που υποβάλλονται μέσω e-mail, εξασφαλίζοντας την κατηγοριοποίησή τους, την ανάγνωση και ανάλυση των εγγράφων, την εξαγωγή σημαντικών στοιχείων και φυσικά την ταχύτερη διεκπεραίωση των αιτημάτων.

Οι πρώτες μετρήσεις δείχνουν εντυπωσιακά αποτελέσματα:

- Η κατηγοριοποίηση αιτημάτων αγγίζει το 78,8%.
- Η αναγνώριση εγγράφων φτάνει το 97,5%.
- Η ταχύτητα διεκπεραίωσης έχει βελτιωθεί σημαντικά,

με στόχο την ολοκλήρωση κάθε αιτήματος εντός μίας εργάσιμης ημέρας έως το πρώτο εξάμηνο του 2025.

Η επιτυχής εφαρμογή του συστήματος ανοίγει τον δρόμο για την επέκτασή του και σε άλλους τομείς του ομίλου, όπως η διαχείριση ζημιών, ενισχύοντας ακόμα περισσότερο την αποδοτικότητα και την ποιότητα εξυπηρέτησης, σημειώνει η εταιρεία.

Ασφάλιση Κατοικίας

ΑΠΟ ΤΗΝ
ΥΔΡΟΓΕΙΟ

Το πρώτο βήμα για σιγουριά!



Το σπίτι σου είναι το καταφύγιό σου. Μην το αφήνεις απροστάτευτο. Στην Υδρόγειο Ασφαλιστική σου προσφέρουμε ολοκληρωμένα προγράμματα ασφάλισης κατοικίας, προσαρμοσμένα στις ανάγκες σου.

- ✓ Προστασία από φυσικά φαινόμενα και κάθε απρόοπτο
- ✓ Άμεση και δίκαιη αποζημίωση
- ✓ Δωρεάν Υπηρεσία Επείγουσας Τεχνικής Βοήθειας

+ Έκπτωση στον ΕΝΦΙΑ έως 20%

Ενημερώσου σήμερα από έναν ασφαλιστικό μας σύμβουλο. Μάθε περισσότερα για τις καλύψεις και τα προνόμια στο www.ydrogios.gr

f y i n /ydrogiosinsurance

Πέντε βραβεία για τον ψηφιακό μετασχηματισμό

Για τις καινοτόμες πρακτικές του στον ψηφιακό μετασχηματισμό διακρίθηκε ο Όμιλος INTERAMERICAN, αποσπώντας πέντε σημαντικά βραβεία στα Digital Finance Awards 2025.

Στη φετινή διοργάνωση, η INTERAMERICAN διακρίθηκε για τις πρωτοποριακές ψηφιακές της λύσεις, αποσπώντας βραβεία στις εξής κατηγορίες:

- Χρυσό Βραβείο στην κατηγορία «Best CRM/Data Analytics/Customer-Profiling AI-driven Initiative» για την πρωτοβουλία «Helpi & Any - Οι νέοι ψηφιακοί βοηθοί της Anytime», που αξιοποιεί την Τεχνητή Νοημοσύνη για την εξατομίκευση της εμπειρίας του πελάτη.
- Χρυσό Βραβείο στην κατηγορία «Best Use of AI-driven Technology for Claims & Automated Underwriting» για τη συνεργασία με τη Friss, αναπτύσσοντας μια τεχνολογία AI που ανιχνεύει και αποτρέπει κινδύνους και ασφαλιστικές απάτες.
- Χρυσό Βραβείο στην κατηγορία «Best Insurance Portal» για τον επανασχεδιασμό του εταιρικού website της INTERAMERICAN, βελτιώνοντας την εμπειρία του χρήστη και παρέχοντας σύγχρονες ψηφιακές λειτουργίες.
- Ασημένιο Βραβείο στην κατηγορία «Best Paperless Digital Initiative» για την ηλεκτρονική αποδοχή εγγράφων, ενισχύοντας τη μετάβαση σε ένα πλήρως ψηφιακό ασφαλιστικό περιβάλλον.



Από αριστερά: Ντάλλα Ευγενία, Health & Financial Future Claims Leader, Στράτης Χατζηπαυλός, Business Transformation Leader, Βρακατσέλη, Claims Processes Continuous Improvement Specialist στα Health Claims, Έλλη Φετάρχου, Senior Business & Systems Analyst στο BPR, & Στράτης Τσαμπαρλής, Senior Digital Marketer.

- Ασημένιο Βραβείο στην κατηγορία «Best Operations/Business Process/Agile Development Project» για την ηλεκτρονική υποβολή αιτήματος αποζημίωσης ομαδικού συμβολαίου υγείας, που μειώνει τον χρόνο επεξεργασίας και απλοποιεί τη διαδικασία για τους ασφαλισμένους.

Ταξίδεψε με τα στελέχη της στην Αράχωβα

Διήμερη απόδραση στη γραφική Αράχωβα, διοργάνωσε για όλα τα στελέχη της η HDI Global SE, Hellas. Το πρόγραμμα περιλάμβανε, μεταξύ άλλων, διάφορες ομαδικές δραστηριότητες, σχεδιασμένες να ενισχύσουν την εταιρική κοινότητα και τη συνεργασία. Οι δραστηριότητες αυτές αποτέλεσαν μια αναζωογονητική ευκαιρία για τα μέλη της ομάδας, τα οποία κατάφεραν να συνδεθούν τόσο σε προσωπικό επίπεδο όσο και να αποκτήσουν ισχυρότερους δεσμούς μεταξύ των τμημάτων, στοιχεία απαραίτητα για την απρόσκοπτη λειτουργία της εταιρείας, σημειώνει μεταξύ άλλων η εταιρεία.

A FAIRFAX Company

Υψηλές αποδόσεις στα ομαδικά προγράμματα το 2024

Σημαντικές αποδόσεις στα ομαδικά προγράμματα διαχείρισης κεφαλαίου στους ασφαλισμένους της προσέφερε και το 2024 η Eurolife FFH, επιστρέφοντας πραγματική αξία σε εκείνους που την εμπιστεύονται καθημερινά. Συγκεκριμένα, για τη χρονιά που πέρασε, το χαρτοφυλάκιο επενδύσεων των ομαδικών προγραμμάτων διαχείρισης κεφαλαίου της εταιρείας έκλεισε με απόδοση που έφτασε το 3.18%, με την εταιρεία να αποδεικνύει πως βρίσκεται στο πλευρό των ασφαλισμένων της και με αυτόν τον τρόπο, μέσα από την πολύτιμη εμπειρία και γνώσεις που διαθέτει στη διαχείριση επενδυτικών χαρτοφυλακίων.

Τη χρονιά που πέρασε η Eurolife FFH κατάφερε, όπως επισημαίνεται, να σημειώσει τα συγκεκριμένα αποτελέσματα και να υποστηρίξει σημαντικά τους ασφαλισμένους της. Συγκριτικά με το 2023, που η απόδοση είχε διαμορφωθεί στο 2,73%, η φετινή αύξηση στο 3,18% αντανακλά ακόμα περισσότερο τη δυναμική πορεία και την επιτυχημένη επενδυτική στρατηγική της εταιρείας.

«Η υψηλή απόδοση των ομαδικών προγραμμάτων διαχείρισης κεφαλαίου αποτελεί έναν από τους βασικούς στόχους της στρατηγικής μας. Έχουμε στελεχωσει μια ικανή ομάδα η οποία παρακολουθεί διαρκώς τις τάσεις των αγορών και με την πολυετή εμπειρία και τις γνώσεις που διαθέτουμε έχουμε την ικανότητα να προσαρμοζόμαστε με δυναμισμό και ευελιξία στις μεταβολές του οικονομικού τοπίου. Αυτό μας επιτρέπει να προσφέρουμε αξιόπιστες



Τι έχει αξία για σένα;

EUROLIFE FFH

και αποδοτικές λύσεις προς όφελος των πελατών μας», δήλωσε ο Σπύρος Αθανάτος, διευθυντής Επενδύσεων της Eurolife FFH.

Από την πλευρά του ο Λεωνίδας Σίδερης, διευθυντής Ομαδικών Ασφαλίσεων και Affinities της Eurolife FFH, ανέφερε ότι «στόχος μας στη Eurolife FFH είναι να στηρίζουμε όσους μας εμπιστεύονται τις αποταμιεύσεις τους με συνέπεια και σεβασμό, επιστρέφοντάς τους πραγματική αξία. Με τη βαθιά τεχνογνωσία και την εκτεταμένη εμπειρία μας, διαχειριζόμαστε το επενδυτικό χαρτοφυλάκιο των ομαδικών προγραμμάτων με σιγουριά και αποτελεσματικότητα, βοηθώντας τους ασφαλισμένους μας να χτίσουν ένα ασφαλές οικονομικά μέλλον».

9ο WEALTH MANAGEMENT FORUM Συγκέντρωσε κορυφαίες προσωπικότητες στην Αθήνα

Με θέμα «The Next Generation of Wealth: Understanding and Serving Tomorrow's High-Net-Worth Clients», το forum συγκέντρωσε κορυφαίες προσωπικότητες του κλάδου για να διερευνήσουν τις τάσεις που διαμορφώνουν το μέλλον του wealth management.

Τα κύρια σημεία του forum περιλάμβαναν συζητήσεις γύρω από τον πληθωρισμό, τα επιτόκια και τις παγκόσμιες αγορές, πρωτοποριακές απόψεις για την Τεχνητή Νοημοσύνη (AI), ESG και τον ψηφιακό μετασχηματισμό, εξελισσόμενες στρατηγικές στα family offices και στο private banking, καθώς και τις αξίες και τις προσδοκίες των Millennials και της Generation Z. Χορηγός επικοινωνίας και το nextdeal.gr.

Επενδυτικό πλάνο πενταετίας με την υποστήριξη της Harel

Στο ανθρώπινο δυναμικό της εταιρείας ήταν αφιερωμένη η ετήσια εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε στα κεντρικά γραφεία της Interasco.

Την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους ο πρόεδρος της εταιρείας, κ. Κωνσταντίνος Κοτσιλίνης, ο διευθύνων σύμβουλος, κ. Κάρολος Σαΐας, καθώς και ο νομικός σύμβουλος & μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου, κ. Δημήτριος Γαλιάνης. Από τη μητρική εταιρεία Harel, παρευρέθη ο κ. Adam Polachek, Deputy CEO της Harel Insurance.

Ο πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου, κ. Κωνσταντίνος Κοτσιλίνης, απευθύνοντας χαιρετισμό, εξέφρασε την ευγνωμοσύνη του προς το ανθρώπινο δυναμικό της Interasco για τον επαγγελματισμό και τη δέσμευσή τους στην παροχή υψηλού επιπέδου υπηρεσιών προς τους ασφαλισμένους πελάτες και το δίκτυο συνεργατών της εταιρείας.

«Το 2024 η Interasco συνέχισε την αναπτυξιακή της πορεία, διατηρώντας την παραγωγή της στα επίπεδα του 2023, βελτιώνοντας όμως σημαντικά τα τεχνικά της αποτελέσματα», τόνισε ο διευθύνων σύμβουλος, κ. Κάρολος Σαΐας.

«Παράλληλα, διαθέτουμε ένα φιλόδοξο πλάνο ανάπτυξης για την επόμενη πενταετία, με την ισχυρή υποστήριξη της Harel, ενός διεθνούς χρηματοοικονομικού ομίλου, κάτι που μας δίνει τη δυνατότητα να στοχεύουμε διαρκώς στη δημιουργία υπηρεσιών προστιθέμενης αξίας και παράλληλα στην τοποθέτησή μας στην ελληνική ασφαλιστική αγο-



Στιγμιότυπο από την εκδήλωση.

ρά ως μια απόλυτα ανθρώπινη και συνεχώς εξελισσόμενη εταιρεία», πρόσθεσε ο κ. Σαΐας.

Οι ομιλίες ολοκληρώθηκαν με τον κ. Adam Polachek, ο οποίος αναφέρθηκε στη διαρκή ανάπτυξη του Ομίλου Harel, καθώς και στο στρατηγικό επενδυτικό πλάνο της εταιρείας στην Ελλάδα τα επόμενα χρόνια, επισημαίνοντας την πολυετή ανοδική πορεία της εταιρείας στην ασφαλιστική βιομηχανία, καθώς και τα μεγάλα οικονομικά μεγέθη του ομίλου. Συνεχάρη τη διοίκηση και το προσωπικό της Interasco για την πρόδοό τους και τη συνεχή ενίσχυση της παρουσίας τους στην ελληνική ασφαλιστική αγορά



Επιτυχημένη χρονιά το 2024



Ο κ. Δημήτρης Τσεκούρας.

Η επιτυχημένη πορεία της ARAG Hellas τη χρονιά που πέρασε επαναβεβαιώθηκε στην εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε η εταιρεία με τους συνεργάτες της στην Αθήνα.

Όπως αναφέρεται, η εκδήλωση τιμήθηκε με την παρουσία θεσμικών και υπηρεσιακών παραγόντων (ΕΑΕΕ), στελεχών συνεργαζόμενων ασφαλιστικών εταιρειών, εκπροσώπων μεγάλων διαμεσοληθτικών σχημάτων και μελών του παραδοσιακού δικτύου πωλήσεων της ARAG.

Στη σύντομη ομιλία του, ο νόμιμος εκπρόσωπος και διευθύνων σύμβουλος της ARAG SE στην Ελλάδα, Δημήτρης Τσεκούρας, τόνισε τις επιτυχίες της χρονιάς, ανάμεσα στις οποίες ήταν η βράβευση του ελληνικού υποκαταστήματος από τον γερμανικό όμιλο τον Αύγουστο του 2024 με το βραβείο ARAG International Award of Honor, ο δημόσιος διαγωνισμός για ασφάλιση των υπαλλήλων του υπουργείου Περιβάλλοντος για Νομική Προστασία και η εκδήλωση ARAG DAY, η οποία έχει γίνει θεσμός εντός του Ομίλου ARAG, με στόχο τη διευκόλυνση της πρόσβασης στη Δικαιοσύνη για άτομα με αναπηρίες, σύμφωνα με το όραμα του ιδρυτή της ARAG στη Γερμανία και τους σύγχρονους Στόχους Βιώσιμης Ανάπτυξης του ΟΗΕ.

Στηρίζει το «Χαμόγελο του Παιδιού»



Ο κ. Κώστας Γιαννόπουλος και η κ. Αγγελική Μουρατίδου.

Την ανανέωση της υποστήριξής της προς τον οργανισμό «Το Χαμόγελο του Παιδιού» ανακοίνωσε η Euroins Ελλάδα, παρέχοντας ασφάλιση για τον στόλο οχημάτων του οργανισμού για τρίτη συνεχόμενη χρονιά.

«Είμαστε περήφανοι που στεκόμαστε δίπλα στο "Χαμόγελο του Παιδιού" και συμβάλλουμε στην αποστολή του. Η υποστήριξή μας μέσω της ασφάλισης οχημάτων είναι ένας μικρός, αλλά σημαντικός, θεωρώ, τρόπος για να βοηθήσουμε να κάνουν τη διαφορά στη ζωή πολλών παιδιών», δήλωσε η κ. Αγγελική Μουρατίδου, γενική διευθύντρια της Euroins Ελλάδος. «Πιστεύουμε ότι κάθε παιδί αξίζει μια ευκαιρία να χαμογελάσει και είναι τιμή μας να έχουμε ρόλο σε αυτό».

«Για τρίτη συνεχόμενη χρονιά η Euroins αναλαμβάνει πλήρως το κόστος ασφάλισης του στόλου οχημάτων μας, στηρίζοντας τον οργανισμό μας και παράλληλα συμμετέχοντας ενεργά σε αυτόν», δήλωσε ο κ. Κώστας Γιαννόπουλος, πρόεδρος του Δ.Σ. του οργανισμού.

Τα οικονομικά μεγέθη του ομίλου

122 δισ. ευρώ AUM (περιουσιακά στοιχεία υπό διαχείριση)
2,2 δισ. ευρώ ίδια κεφάλαια
9,9 δισ. ευρώ κύκλο εργασιών
5 εκατ. πελάτες

HOWDEN

«Χρυσή» στα Cyber Security Awards

Δύο χρυσά βραβεία στον διαγωνισμό Cyber Security Awards 2025, που αποτελούν τα μοναδικά βραβεία για τη διαχείριση της κυβερνοασφάλειας και της ψηφιακής ασφάλειας στους χώρους των επιχειρήσεων, των κρίσιμων και των δημοσίων υποδομών, κατάφερε να αποσπάσει η Howden Hellas, ο μεγαλύτερος μεσίτης ασφαλίσεων στην Ελλάδα και την Κύπρο.

Η τελετή απονομής πραγματοποιήθηκε στο Συνεδριακό Κέντρο της Εθνικής Ασφαλιστικής παρουσία των μεγαλύτερων επιχειρήσεων της Ελλάδας που έθεσαν την υποψηφιότητά τους. Από την εκδήλωση δεν θα μπορούσαν να λείπουν και τα στελέχη της Howden Hellas, Δήμητρα Πετρουλιά, Senior Broker, Cyber Risks Expert, Κωνσταντίνα Γιώτη, Cyber Security Consultant, και Δημήτρης Ελευθερίου, Assistant Broker, Financial Lines, οι οποίοι παρέλαβαν με ενθουσιασμό και σε εορταστικό κλίμα τα 2 χρυσά βραβεία στην ενότητα Cyber-Security Projects per Solution και στην ενότητα Cyber-Security Products & Services στην κατηγορία Cyber Insurance.

Ο καθηγητής Σωκράτης Κάτσικας, πρόεδρος της Κριτικής Επιτροπής και Director, Norwegian Center for Cybersecurity in Critical Sectors, ο οποίος παρευρέθηκε στην τελετή απονομής, αφού συνεχάρη τους νικητές, τους ενθάρρυνε να συνεχίσουν με την ίδια ορμή και δημιουργικότητα τη δουλειά τους, επισημαίνοντας: «Η ευθύνη για τη θωράκιση της κυβερνοασφάλειας δεν είναι ευθύνη του



Στιγμιότυπο από τη βράβευση.

κράτους, αλλά του κάθε ενός από εμάς ξεχωριστά». Στο τέλος της ομιλίας του κάλεσε όλους τους συμμετέχοντες να συνδράμουν στην εφαρμογή των σχετικών οδηγιών της Ευρώπης, δείχνοντας τον δρόμο στις επιχειρήσεις για την κυβερνοασφάλεια και το Διαδίκτυο.

Να σημειωθεί ότι η Howden, με ηγετική παρουσία στην ασφαλιστική διαμεσολάβηση, διαθέτει διεθνώς πάνω από 100 cyber experts, οι οποίοι υποστηρίζουν ασφαλιστικά πελάτες κάθε μεγέθους, σε όλον τον κόσμο, εφαρμόζοντας συνεχή stress-tests, ώστε να επιβεβαιώσουν την καταλληλότητα των καλύψεων σε κάθε χρονική στιγμή και δημιουργώντας έναν ιστό προστασίας των δεδομένων των πελάτων τους σε κάθε κλάδο.

Στο δυναμικό της ο Ιωάννης Πολίτης

Την ένταξη του Ιωάννη Πολίτη στο δυναμικό της, στη θέση του Associate Director, Financial Lines, ανακοίνωσε η Howden Hellas. Ο Ιωάννης Πολίτης είναι απόφοιτος Οικονομικών του Saint Louis University, ενώ κατέχει και MBA από το Thunderbird School of Global Management. Διαθέτει πάνω από 20 χρόνια εμπειρίας στον χώρο της διαχείρισης κινδύνου, έχοντας εργαστεί σε κορυφαίους διεθνείς οργανισμούς, με έμφαση στην εξυπηρέτηση εισηγμένων και μη εισηγμένων εταιρειών. Τα τελευταία χρόνια έχει διατελέσει Vice President στη MARSH & MCLENNAN, Senior Vice President στην NFP της AON και Director στην EQUITY RISK PARTNERS.



Ο κ. Ιωάννης Πολίτης.

Η βαθιά του γνώση στη διεθνή και την ελληνική ασφαλιστική αγορά, σε συνδυασμό με την εμπειρία του, σε πολύπλοκα έργα διαχείρισης κινδύνου, τον καθιστούν σημαντική προσθήκη για την περαιτέρω ενίσχυση της εξειδικευμένης ομάδας Financial Lines της Howden Hellas, η οποία αποτελείται ήδη από 15 εξειδικευμένα στελέχη και διαθέτει πάνω από 150 χρόνια συνδυασμένης εμπειρίας στον κλάδο των χρηματοοικονομικών κινδύνων.

Όπως αναφέρει ο ίδιος: «Είμαι ενθουσιασμένος που ξεκινώ αυτό το νέο επαγγελματικό ταξίδι στη Howden, έναν οργανισμό με ισχυρή κουλτούρα, διεθνές αποτύπωμα και ποιοτικές υπηρεσίες. Ανυπομονώ να συμβάλω με τις γνώσεις και την εμπειρία μου στην περαιτέρω ανάπτυξη του οργανισμού».

contract INTERAMERICAN

Μια δυναμική συνεργασία με όραμα για το μέλλον

Με ιδιαίτερη τιμή η Contract υποδέχθηκε το στελεχιακό δυναμικό του Ομίλου INTERAMERICAN στο υποκατάστημά της στην Καβάλα. Η συνάντηση αυτή σηματοδοτεί την ανάπτυξη ισχυρής συνεργασίας μεταξύ των δύο εταιρειών, η οποία βασίζεται σε κοινές αξίες και στόχους.

Κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης, συνεργάτες της Contract είχαν την ευκαιρία να γνωρίσουν από κοντά και να ανταλλάξουν απόψεις με κορυφαία στελέχη της INTERAMERICAN, μεταξύ των οποίων: Ιωάννης Καντώρος, διευθύνων σύμβουλος Ομίλου INTERAMERICAN, Πάνος Κούβαλης, COO, γενικός διευθυντής Ασφαλιστικών Εργασιών Ομίλου INTERAMERICAN, Scholten Marinus Johannes, CFO, γενικός οικονομικός διευθυντής Ομίλου INTERAMERICAN, Linda Nieuwenhuizen, CCO, γενική διευθύντρια Πωλήσεων & Marketing Ομίλου INTERAMERICAN, οι οποίοι αποτελούν και την Εκτελεστική Επιτροπή της εταιρείας, καθώς επίσης και με τους Μάριο Μοσχονά, διευθυντή Δικτύου Πωλήσεων Μεσιτών & Πρακτόρων, Σοφία Αρβανιτάκη, Senior Account Manager Πρακτορειακού Δικτύου στη Διεύθυνση Πωλήσεων, Αλέξανδρο Σαλαγκούδη, Senior Account Manager Πρακτορειακού Δικτύου Βορείου Ελλάδος.

Η παρουσία υψηλόβαθμων στελεχών της Interamerican αναδεικνύει την αναβάθμιση στη συνεργασία των δύο εταιρειών και επιβεβαιώνει την κοινή τους δέσμευση για συνεχή ανάπτυξη και ακόμη μεγαλύτερες κοινές επιτυχίες.

Η Contract, με 23 υποκαταστήμα-



Στιγμιότυπο από τη συνάντηση.

τα, 50 γραφεία franchise και περισσότερους από 600 συνεργάτες σε όλη την Ελλάδα, προσφέρει σημαντικά πλεονεκτήματα στους συνεργάτες της, μεταξύ των οποίων η συνεργασία με κορυφαίες εταιρείες, όπως η INTERAMERICAN, διασφαλίζοντας ότι οι πελάτες της απολαμβάνουν τις βέλτιστες ασφαλιστικές λύσεις της αγοράς. Παράλληλα, παρέχει ένα δυναμικό και υποστηρικτικό περιβάλλον, διαθέτοντας τον δικό της Κανονισμό Κινήτρων Bonus, αλλά και μοναδικές δυνατότητες αξιοποίησης και ανάπτυξης του χαρτοφυλακίου τους μέσω του ιδιόκτητου υπερασύγχρονου call center που διαθέτει.

Η δέσμευσή της για καινοτομία και ποιοτική εξυπηρέτηση ενισχύεται με σημαντικές επενδύσεις σε μηχανογραφικό και τεχνολογικό εξοπλισμό, που προσφέρουν στον συνεργάτη την αυτονομία και όλες τις δυνατότητες που χρειάζεται για να αναπτυχθεί. Η εταιρεία, με το βλέμμα στραμμένο στο μέλλον, έχει σχεδιάσει την ενσωμάτωση εφαρμογών τεχνολογίας AI, οι οποίες θα διευκολύνουν την αυτοματοποίηση διαδικασιών, μειώνοντας τον χρόνο που απαιτείται για την ολοκλήρωση των καθημερινών εργασιών.

Τα παραγωγικά αποτελέσματα του πρώτου μήνα του 2025 σημειώνουν εκπληκτικές αυξήσεις παραγωγής σε όλους τους κλάδους, προμηνύοντας μία ακόμη επιτυχημένη χρονιά για την εταιρεία.

Η Contract και η INTERAMERICAN επενδύουν έμπρακτα στη στρατηγική τους συνεργασία, προσφέροντας αξιόπιστες και καινοτόμες λύσεις στους συνεργάτες και τους πελάτες τους και υποσχόμενοι να συνεχίσουν να διακρίνονται για το υψηλό επίπεδο υπηρεσιών που προσφέρουν, προστίθεται στην ανακοίνωση.



Ταξίδι στις Δαλματικές Ακτές



Στιγμιότυπο από το ταξίδι.

Με επιτυχία ολοκληρώθηκε το τετραήμερο ταξίδι στις Δαλματικές Ακτές, το οποίο είχαν την ευκαιρία να απολαύσουν οι τυχεροί συνεργάτες του Contract Network που κέρδισαν το φλουρί στη διαδικτυακή εκδήλωση κοπής πίτας, αλλά και στις κατά τόπους εκδηλώσεις που πραγματοποίησε η εταιρεία στις περιοχές όπου δραστηριοποιούνται τα υποκαταστήματά της. Στην εκδρομή συμμετείχαν επίσης επιτυχόντες συνεργάτες σε διαγωνισμό πωλήσεων κλάδου Ζωής & Υγείας της εταιρείας. Το ταξίδι περιλάμβανε επισκέψεις σε μερικούς από τους πιο εντυπωσιακούς προορισμούς της Αδριατικής: την ειδυλλιακή Μπούντβα, το ιστορικό Κότορ, το γραφικό Πέραστ και το επιβλητικό Ντουμπρόβνικ. Όπως τονίζεται, η Contract, με συνέπεια στις αξίες της, στηρίζει έμπρακτα το δίκτυο συνεργατών της, εκτιμώντας τη σημαντικότητα της συνεργασίας και παρέχοντας κίνητρα και επιβραβεύσεις που ενισχύουν την περαιτέρω ανάπτυξη των συνεργατών της, αλλά και το ομαδικό πνεύμα.



Διπλή Διάκριση στα Belron® Exceptional People Awards



Οι νικητές των BEPA.

Δύο σημαντικές διακρίσεις κατέκτησε η Carglass® Ελλάδα στον παγκόσμιο διαγωνισμό Belron® Exceptional People Awards 2024 (BEPA), που διοργανώνει η μητρική της εταιρεία. Τα BEPA αποτελούν έναν από τους κορυφαίους θεσμούς της Belron®, τιμώντας εργαζομένους που ξεχωρίζουν για την αφοσίωση και τις εξαιρετικές υπηρεσίες τους.

Οι εργαζόμενοι που διακρίθηκαν στα BEPA 2024, επιβεβαιώνοντας τη δέσμευση της Carglass® στην αριστεία, είναι:

Γιώργος Ψαρράς, Branch Manager της Carglass®, ο οποίος έχει αναλάβει τη διοίκηση δύο εκ των μεγαλύτερων καταστημάτων του εταιρικού δικτύου. Με τη στρατηγική του καθοδήγηση, τα δύο καταστήματα έχουν επιτύχει σημαντικά αποτελέσματα, ενισχύοντας την ομαδικότητα και τη συνολική απόδοση, πάντα με γνώμονα την ασφάλεια των οδηγών και συνεπιβατών.

Ομάδα των Dual Branch Managers: Άκης Δαμίγος, Γιάννης Εμμανουηλίδης, Γκιούργκιος Δημήτρης, Βασίλης Μανωλάκης, Μαρία Μαρινίδου και Σταύρος Βαρυπάτης. Με καινοτόμες πρακτικές διαχείρισης, η ομάδα αναβάθμισε τις υπηρεσίες και βελτίωσε την εμπειρία πελάτη. Αυτό αποδεικνύεται από την αύξηση του Net Promoter Score (NPS) κατά 8,8%, φτάνοντας το 90,68%.

Σε παγκόσμιο επίπεδο, ο Όμιλος Belron® απένειμε συνολικά 74 βραβεία σε 20 χώρες.



Αναλογιστικές υπηρεσίες στην Ε.Ε.



Η κ. Μαριάννα Ανυφαντή.

Τη νέα συνεργασία με την Ευρωπαϊκή Ένωση για την παροχή Αναλογιστικών Υπηρεσιών ανακοίνωσε η Anras P.C., κορυφαία εταιρεία στον τομέα των Αναλογιστικών Υπηρεσιών. Συγκεκριμένα, το έργο αφορά την επικύρωση της Αναλογιστικής Αποτίμησης σύμφωνα με τα Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα Δημόσιου Τομέα (IPSAS) των παροχών σε 100.000 εργαζομένους, για τις ανάγκες των 7 θεσμών της Ε.Ε., δηλαδή:

European Parliament, European Council, Council of the European Union, European Commission, Court of Justice of the European Union, European Central Bank και Court of Auditors'.

Όπως τονίζεται, η επιτυχία αυτή της Anras P.C. έρχεται ως συνέχιση της ανοδικής της πορείας, επιβεβαιώνοντας τις αξίες της και τη δέσμευσή της για: ανάπτυξη, εξειδίκευση, υψηλά πρότυπα ποιότητας, συνεχής ενημέρωση-εκπαίδευση, προσαρμογή στις ανάγκες του πελάτη-συνεργάτη.

«Είμαστε περήφανοι για την πορεία μας και τους στόχους που έχουμε καταφέρει να πετύχουμε. Η αφοσίωσή μας στην ποιότητα και την αποτελεσματικότητα είναι η κινητήριος δύναμη πίσω από αυτήν την επιτυχία. Είμαστε δεσμευμένοι να συνεχίσουμε να προσφέρουμε αξία στους πελάτες μας και να επενδύουμε στο μέλλον», ανέφερε σχετικά η διευθύνουσα σύμβουλος της Anras P.C., Μαριάννα Ανυφαντή.



Μέγας Χορηγός στο 13ο «Kallithea Run»



Στιγμιότυπο από την εκδήλωση.

Για τρίτη συνεχόμενη χρονιά, η EUROINS Ελλάδα στήριξε τους δρομείς, τους διοργανωτές και τους εθελοντές, ως Μέγας Χορηγός του 13ου «Kallithea Run», το οποίο ολοκληρώθηκε με εξαιρετική επιτυχία.

Η προσέλευση στον αγώνα της Καλλιθέας, ο οποίος διοργανώθηκε από τον Φιλαθλητικό Σύλλογο Καλλιθέας σε συνεργασία με τον Δήμο Καλλιθέας, ήταν εντυπωσιακή, με πάνω από 4.000 συμμετοχές από αθλητές, γονείς, παιδιά, ηλικιωμένους και άτομα με αναπηρία.

Το «Kallithea Run» έχει εξελιχθεί σε κορυφαίο αθλητικό θεσμό της Καλλιθέας, δώρισε η γενική διευθύντρια της EUROINS Ελλάδος, κ. Αγγελική Μουρατίδου. «Η EUROINS Ελλάδα στηρίζει αυτή τη διοργάνωση για τρίτη συνεχόμενη χρονιά, αποδεικνύοντας εμπράκτως την αφοσίωσή της στον αθλητισμό και τις αξίες της ευγενούς άμιλλας και ομαδικότητας. Για τον λόγο αυτόν, προχωρούμε σε στοχευμένες χορηγίες προς αθλητές και αθλητικούς φορείς, με τον Φιλαθλητικό Σύλλογο Καλλιθέας να αποτελεί ένα χαρακτηριστικό παράδειγμα», πρόσθεσε η κ. Μουρατίδου.



Για πέμπτη φορά στη λίστα των «Financial Times»

Με τις 1.000 ταχύτερα αναπτυσσόμενες εταιρείες στην Ευρώπη

Μία θέση ανάμεσα στις 1.000 ταχύτερα αναπτυσσόμενες εταιρείες στην Ευρώπη εξασφάλισε για ακόμα μία χρονιά η ασφαλιστική εταιρεία Hellas Direct, καθώς συμπεριλαμβάνεται το 2025, για πέμπτη φορά, στη λίστα FT1000 που καταρτίζει η βρετανική εφημερίδα «Financial Times».

Όπως επισημαίνεται, είναι η 9η χρονιά που οι «Financial Times» συντάσσουν τη λίστα FT1000, σε συνεργασία με τη γερμανική εταιρεία ανάλυσης δεδομένων Statista. Η ταξινόμηση της φετινής λίστας γίνεται με βάση τον σύνθετο ετήσιο ρυθμό ανάπτυξης (CAGR) για την περίοδο 2020-2023.

«Μας τιμά αυτή η νέα διάκριση από τους «Financial Times», και μάλιστα για πέμπτη φορά. Είναι μία δικαίωση τόσο για τον τρόπο που λειτουργούμε καθημερινά όσο και για το πώς υλοποιούμε τα μακροπρόθεσμα σχέδιά μας. Στο ξεκίνημα του 2025 έχουμε περισσότερους από 1,4 εκατ. ασφαλισμένους σε τρεις χώρες και δεσμευόμαστε να συνεχίσουμε να προσφέρουμε ασφάλεια προσιτή και προσβάσιμη σε όλους», δήλωσε ο συνιδρυτής και εκτελεστικός διευθυντής της Hellas Direct, Αλέξης Πανταζής.

«Η ανάπτυξη της Hellas Direct είναι αποτέλεσμα της προσπάθειας όλης της ομάδας μας, στην Κύπρο, στην Ελλάδα και τη Ρουμανία. Συνεχίζουμε να καινοτομούμε – πάντα με τους ασφαλισμένους μας στο επίκεντρο –, συνεχίζουμε να επενδύουμε στην τεχνολογία και τους ανθρώ-



πους μας. Ο στόχος μας είναι ένας: μέσω της ασφάλειας να κάνουμε τη ζωή των ανθρώπων καλύτερη», πρόσθεσε ο συνιδρυτής και εκτελεστικός διευθυντής της Hellas Direct, Αιμίλιος Μάρκου.

Στη φετινή λίστα με τις 1.000 ταχύτερα αναπτυσσόμενες εταιρείες στην Ευρώπη πάνω από το 75% είναι από τέσσερις χώρες: Ιταλία, Γερμανία, Γαλλία και Ηνωμένο Βασίλειο. Συμπεριλαμβάνονται επίσης δύο εταιρείες από την Ελλάδα, δύο από την Κύπρο και τέσσερις από τη Ρουμανία. Ο τομέας της Πληροφορικής και της ανάπτυξης λογισμικού κυριαρχεί, εκπροσωπούμενος από το 20% των εταιρειών της λίστας. Συνδυαστικά με άλλους κλάδους, όπως οι κατασκευές, η ενέργεια, η ασφάλεια και οι χρηματοπιστωτικές υπηρεσίες, φτάνει το 50%.

Τρία χρυσά βραβεία για το portal των συνεργατών

Με τρία χρυσά βραβεία τιμήθηκε στα Digital Finance Awards 2025 το HD Pro, το portal της Hellas Direct για τους συνεργάτες της. Το HD Pro πήρε την πρώτη θέση στις κατηγορίες Best Digital Platform, Best Customer Service/Collections Solution και Best Monitoring & Optimization Tools Solution.

Το portal, όπως τονίζεται, στήθηκε in-house από την ομάδα της Hellas Direct, λειτουργήσε αρχικά πιλοτικά, ώστε να εντοπιστούν τυχόν δυσλειτουργίες, και στη συνέχεια τέθηκε στη διάθεση όλων των συνεργατών της εταιρείας στα παραδοσιακά κανάλια διανομής ασφαλιστικών προϊόντων.

Στόχος ήταν ένα portal ευέλικτο και εύχρηστο, που θα ενσωματώνει αφενός όλη την τεχνολογική πρωτοπορία της Hellas Direct, αφετέρου καινοτομίες φιλικές προς τον χρήστη και προσαρμοσμένες στη φύση και τον όγκο της δουλειάς του.

«Ευχαριστούμε για την τιμή και την αναγνώριση, αυτό το βραβείο ανήκει σε μία ομάδα που δουλεύει σκληρά, σκέφτεται διαφορετικά και επιμένει εκεί που οι άλλοι σταματούν», δήλωσε ο Γιώργος Ζημιανίτης, παραλαμβάνοντας το βραβείο για λογαριασμό της Hellas Direct.



Κατέκτησε το βραβείο INNOVATIVE APPROACH DAT GROUP 2025



Στιγμιότυπο από τη βράβευση.

Η DAT Hellas ξεχώρισε για άλλη μία φορά ανάμεσα σε 23 χώρες του Ομίλου DAT Group από την Ευρώπη και την Ασία, κατακτώντας για τρίτη φορά το βραβείο INNOVATIVE APPROACH DAT GROUP. Η βράβευση πραγματοποιήθηκε στο πλαίσιο του ετήσιου Sales Meeting του ομίλου, που αυτή τη φορά φιλοξενήθηκε στη Μάλαγα της Ισπανίας. Όπως τονίζει η εταιρεία, με αυτήν τη διάκριση οι συνοδικές βραβεύσεις της εταιρείας ανέρχονται πλέον σε τέσσερις.

Η νέα αυτή διάκριση επιβεβαιώνει τη δέσμευση της εταιρείας στην καινοτομία και αποτελεί το αποτέλεσμα της ανάπτυξης του weDAT Fleet Management Application – μιας πρωτοποριακής λύσης για εταιρείες leasing & rental, που επιτρέπει:

- Ολοκληρωμένη διαχείριση στόλου (επισκευές, συντήρηση, ιστορικότητα)
- Live ενημερώσεις για την κατάσταση των οχημάτων
- Αυτοματοποιημένες διαδικασίες για μέγιστη αποδοτικότητα

Η DAT Hellas ευχαριστεί θερμά τον Γιώργο Βουρνά, Software Engineer στη DAT Hellas, τον Simone Ferretto, Pre-Sales & Production Executive της DAT Italy, καθώς και όλη την ομάδα του weDAT®, που με την αφοσίωση και τη σκληρή δουλειά τους συνέβαλαν στην επίτευξη αυτής



Ο κ. Σάββας Σιδηρόπουλος, Managing Director της DAT Hellas, και ο κ. Δημήτρης Βαλαβάνης, Managing Director της DAT Hellas.

της σημαντικής διάκρισης.

Η DAT Hellas συνεχίζει να καινοτομεί και να διαμορφώνει το μέλλον του κλάδου Αυτοκινήτου, σημειώνει, τέλος, η εταιρεία.

EUROLIFE FFH

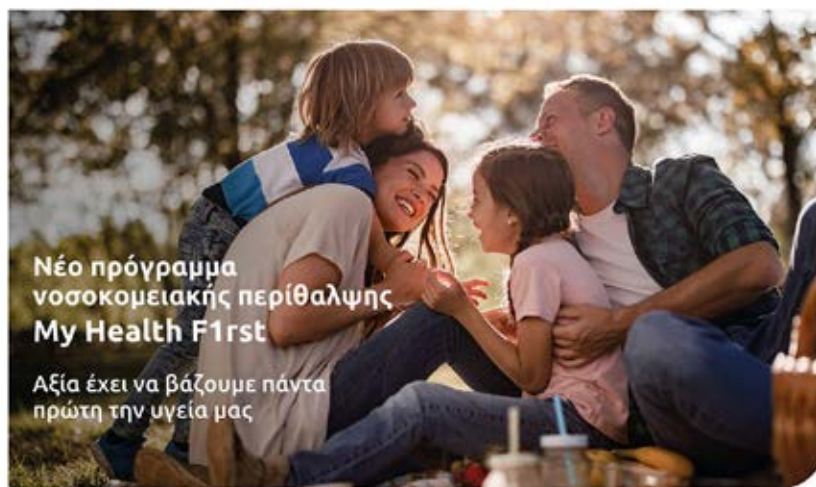
A FAIRFAX Company

Τα πλεονεκτήματα του My Health First για τους ασφαλισμένους

Ανταποκρινόμενη στην ανάγκη του Έλληνα καταναλωτή για μια πιο οικονομική λύση ασφάλισης υγείας με ελεύθερη επιλογή νοσοκομείου, η Eurolife FFH παρουσιάζει το νέο πρόγραμμα νοσοκομειακής περίθαλψης My Health First, το οποίο σχεδίασε με σκοπό να δώσει στους ασφαλισμένους τη δυνατότητα να αντιμετωπίζουν απρόοπτα περιστατικά νοσηλείας με σιγουριά και ευελιξία.

ΤΟ MY HEALTH FIRST ΠΑΡΕΧΕΙ ΤΑ ΕΞΗΣ:

- Στα συμβεβημένα νοσοκομεία: απευθείας κάλυψη εξόδων νοσηλείας (σύμφωνα με τους όρους του προγράμματος και μετά την αφαίρεση του εκπιπόμενου ποσού των 1.500€) και ειδικά προνόμια υγείας.
- Στα μη συμβεβημένα νοσοκομεία: εφάπαξ προκαθορισμένο ποσό οικονομικής παροχής ανάλογα με το περιστατικό, το οποίο ο ασφαλισμένος γνωρίζει από πριν για την καλύτερη οργάνωση της νοσηλείας του, μετά την αφαίρεση του εκπιπόμενου ποσού.
- Στα δημόσια νοσοκομεία στην Ελλάδα: 100% κάλυψη εξόδων νοσηλείας ή (στην περίπτωση που τα έξοδα καλυφθούν από άλλον φορέα) 25% του εφάπαξ προκαθορισμένου ποσού οικονομικής παροχής έως 1.000€ ή και σε περίπτωση απογευματινού χειρουργείου 100% κάλυψη εξόδων νοσηλείας και 25% του εφάπαξ προ-



Τι έχει αξία για σένα;

EUROLIFE FFH
A FAIRFAX Company

καθορισμένου ποσού οικονομικής παροχής έως 1.000€.

Επιπροσθέτως, το νέο πρόγραμμα My Health First προσφέρει στους ασφαλισμένους σημαντικά πλεονεκτήματα όπως:

- Ευρύ δίκτυο συμβεβημένων νοσοκομείων που προκύπτουν μέσα από στρατηγικές συνεργασίες με σκοπό την παροχή ολοκληρωμένης και ταυτόχρονα προσιτής ασφάλισης.
- Σημαντική μείωση της συμμετοχής του ασφαλισμένου στις δαπάνες νοσηλείας μέσα από ειδικά προνόμια απορρόφησης απαλλοτρίωσης σε πληθώρα συμβεβημένων νοσοκομείων.
- Επιπλέον, μείωση ασφαλιστρού μέσα από το πρόγραμμα συνδυαστικών εκπτώσεων EurolifeSYN+.
- Δυνατότητα της εταιρείας για προκαταβολή 50% του ποσού «Οικονομικής Παροχής» σε περίπτωση νοσηλείας σε μη συμβεβημένο νοσοκομείο, για ποσά οικονομικής παροχής από 5.000€ και άνω, κατόπιν προέγκρισης.
- Επιπλέον παροχές όπως «Επίδομα Μητρότητας» για φυσιολογικό τοκετό ή καισαρική τομή στην ασφαλισμένη, δαπάνες αποκατάστασης & αποθεραπείας σε κέντρα αποκατάστασης, επείγουσα ιατρική βοήθεια στην Ελλάδα και το εξωτερικό, δωρεάν ετήσιο προληπτικό έλεγχο υγείας κ.ά.
- Μέγιστο όριο ευθύνης της εταιρείας 700.000€ ανά ασφαλιστική περίοδο, περιστατικό νοσηλείας και ασφαλισμένο.

HDI

Σημαντική αύξηση σε έσοδα και κέρδη

Θετικά οικονομικά αποτελέσματα για το 2024, με ανάπτυξη τόσο στα έσοδα όσο και στα κέρδη, ανακοίνωσε η HDI Global SE.

Όπως τονίζεται, κύριοι παράγοντες ανάπτυξης ήταν η επέκταση του χαρτοφυλακίου των νέων εργασιών αλλιά και οι προσαρμογές των τιμοολογήσεων λόγω πληθωρισμού. Ο μικτός λειτουργικός δείκτης διαμορφώθηκε στο 90% (από 91,5%). Τα έσοδα ασφάλισης (μικτά) άγγιξαν τα 10 δις. ευρώ (από 9,1). Τα λειτουργικά κέρδη αυξήθηκαν στα 702 (από 446) εκατ. ευρώ, ενώ η απόδοση ιδίων κεφαλαίων αυξήθηκε κατά 3,3 ποσοστιαίες μονάδες, φτάνοντας στο 17,6% (από 14,3%). Η HDI Global έλαβε πρόσφατα αναβάθμιση της πιστοληπτικής της ικανότητας σε AA- (very strong) από την S&P Ratings, επιβεβαιώνοντας, διαχρονικά, την αξιοπιστία της σε παγκόσμιο επίπεδο.

«Τα θετικά αποτελέσματα μας επιτρέπουν να λειτουργούμε ως ο προτιμώμενος και αξιόπιστος "Συνεργάτης στην Αλληαγή" για τους πελάτες και τους συνεργάτες μας», δήλωσε μεταξύ άλλων ο Dr. Edgar Puls, CEO της HDI Global SE. «Στόχος μας είναι να διατηρήσουμε τη χρηματοοικονομική μας ικανότητα ισχυρή για τις επόμενες δεκαετίες».

Η HDI Global κατέγραψε σημαντική αύξηση τόσο στα έσοδα όσο και στα κέρδη της. Τα έσοδα ασφάλισης (μικτά) αυξήθηκαν κατά 10% σε ετήσια βάση, φτάνοντας για πρώτη φορά το ορόσημο των 10 δις. ευρώ (από 9,1) ενώ μετά την προσαρμογή των όποιων συναλλαγματικών επιδράσεων η αύξηση άγγιξε το 11%. Κύριοι παράγοντες της επιτυχίας αυτής ήταν η ανάπτυξη του νέου χαρτοφυλακίου και οι κατά περίπτωση αναπροσαρμογές των τιμών λόγω πληθωρισμού στα υφιστάμενα ασφαλιστήρια συμβόλαια. Το ασφαλιστικό αποτέλεσμα αυξήθηκε στα 1.004 (από 770) εκατ. ευρώ, λόγω



Ο κ. Κωνσταντίνος Σεμερτζόγλου.

της βελτίωσης του δείκτη ζημιών. Οι αποζημιώσεις για μεγάλες ζημιές αυξήθηκαν στα 402 (από 334) εκατ. ευρώ, αλλιά παρέμειναν πιο χαμηλά από τον προϋπολογισμό των 468 εκατ. ευρώ, λόγω χαμηλότερων ζημιών από ανθρωπογενή αίτια. Τα αποθέματα για ζημιές από φυσικές καταστροφές (Nat Cat) ξεπεράστηκαν, αντικα-

τοπρίζοντας τη συνεχώς αυξητική τάση στον τομέα αυτόν.

Ο μικτός λειτουργικός δείκτης βελτιώθηκε στο 90,0% (από 91,5%). Το καθαρό χρηματοοικονομικό και επενδυτικό αποτέλεσμα από ασφαλιστικές δραστηριότητες, προσαρμοσμένο μετά τις όποιες συναλλαγματικές επιδράσεις, αυξήθηκε στα 83 (από 11) εκατ. ευρώ λόγω αύξησης των επενδύσεων και αύξησης των κερδών από τόκους. Η θετική απόδοση τόσο των κλάδων Underwriting όσο και της διαχείρισης των περιουσιακών στοιχείων ενίσχυσε σαφώς τα λειτουργικά κέρδη, τα οποία κυμάνθηκαν στα 702 (από 446) εκατ. ευρώ. Η απόδοση ιδίων κεφαλαίων αυξήθηκε στο 17,6% (από 14,3%), ενώ η συνεισφορά της HDI Global στα καθαρά έσοδα του Ομίλου Talanx αυξήθηκε και ανήλθε στα 501 (από 351) εκατ. ευρώ.

«Είμαστε ιδιαίτερα υπερήφανοι που η HDI Global SE, Hellas συμβάλλει σε αυτήν τη δυναμική πορεία, προσφέροντας κορυφαίες ασφαλιστικές λύσεις, και παραμένει στο πλευρό των πελατών μας ως ο αξιόπιστος "Συνεργάτης στην Αλληαγή"», αναφέρει μεταξύ άλλων ο κ. Κωνσταντίνος Σεμερτζόγλου, Managing Director της HDI Global SE, Hellas,

Βραβεύθηκε με το «Global Brand Award»

Με τη διάκριση Global Brand Award για τη χρονιά 2024/25 τιμήθηκε η HDI από το «Global Brands Magazine», για τον αυθεντικό τρόπο διαχείρισης της επωνυμίας της.

Όπως τονίζεται, τα μέλη της επιτροπής εντυπωσιάστηκαν από τη συνέπεια της HDI να εστιάζει στις ανάγκες των πελατών για περισσότερα από 120 χρόνια και να προτείνει ασφαλιστικές λύσεις, προσαρμοσμένες στις ανάγκες τους.

«Η βράβευση της HDI Global με το Global Brand Award αποτελεί μια σημαντική επιβεβαίωση της στρατηγικής μας δέσμευσης στην αξιοπιστία, στην καινοτομία και την πελατοκεντρική προσέγγιση. Είμαστε υπερήφανοι που η συνέπειά μας στην παροχή εξειδικευμένων ασφαλιστικών λύσεων αναγνωρίζεται διεθνώς. Αυτή η διάκριση μας δίνει ακόμα μεγαλύτερη ώθηση να συνεχίσουμε να εξελισσόμαστε και να διαμορφώνουμε ένα ασφαλές και δυναμικό μέλλον για τους πελάτες και τους συνεργάτες μας», αναφέρει ο Κωνσταντίνος Σεμερτζόγλου, Managing Director της HDI Global SE, Hellas.

ERGO

Επενδύει στις νέες τεχνολογίες

Το χρυσό βραβείο στην κατηγορία Best Digital Initiative for Health Products για την εφαρμογή ERGO forMe



Τρεις σημαντικές διακρίσεις απέσπασε η ERGO Ασφαλιστική στα φετινά Digital Finance Awards 2025, επιβεβαιώνοντας τη δυναμική της παρουσία στην ψηφιακή μετάβαση του ασφαλιστικού κλάδου. Όπως τονίζεται, η εταιρεία ξεχώρισε για τις πρωτοποριακές εφαρμογές και στρατηγικές της στον πυλώνα Digital Insurance, με ένα χρυσό, ένα αργυρό και ένα χάλκινο βραβείο.

Συγκεκριμένα, έλαβε χρυσό βραβείο στην κατηγορία Best Digital Initiative for Health Products, για την εφαρμογή ERGO forMe, η οποία προσφέρει στους πελάτες άμεση πρόσβαση στα ατομικά και ομαδικά ασφαλιστήρια Ζωής & Υγείας μέσα από μία ενιαία, εύχρηστη πλατφόρμα. Μέσω της υπηρεσίας E-Claims, οι ασφαλισμένοι σε ομαδικά προγράμματα μπορούν να υποβάλουν και να παρακολουθούν τα αιτήματά τους για αποζημίωση γρήγορα και εύκολα, με διαρκή ενημέρωση για την πορεία και τα εκτιμώμενα ποσά. Η εφαρμογή είναι διαθέσιμη τόσο σε περιβάλλον Web όσο και σε συσκευές Android και iOS, προσφέροντας μια ολοκληρωμένη εμπειρία εξυπηρέτησης, με μεγαλύτερη ευελιξία και αμεσότητα.

Στην κατηγορία Best Digital Transformation Initiative, η εταιρεία απέσπασε αργυρό βραβείο για την εφαρμογή ERGO eSignature/Communication, η οποία κάνει την ασφάλιση άμεση, απλή και εύκολα προσβάσιμη. Παράλληλα, ενισχύει τη δέσμευση της εταιρείας στη βιωσιμότητα και την περιβαλλοντική υπευθυνότητα.

Άλλη μια διάκριση απέσπασε και η αξιοποίηση της τεχνολογίας RPA (Robotic Process Automation) στον κλάδο Ζωής και Υγείας, με την εταιρεία να λαμβάνει το χάλκινο βραβείο στην κατηγορία Best Paperless Digital Initiative. Μέσω της πλήρους αυτοματοποίησης της διαδικασίας παραγωγής, ηλεκτρονικής αποστολής και αρχειοθέτησης των ασφαλιστηρίων συμβολαίων, η ERGO ασφαλιστική ενισχύει τις paperless-ψηφιακές πρακτικές της.

Οι διακρίσεις της στα Digital Finance Awards 2025 αποτελούν μία ακόμη αναγνώριση της στρατηγικής της εταιρείας για έναν πιο γρήγορο, προσβάσιμο και ψηφιακό ασφαλιστικό κλάδο, δήλωσε μεταξύ άλλων η διευθύντρια Τομέα Πελατών και Ψηφιακού Μετασχηματισμού, Ρέα Θερίτη.



Το Ίδρυμα Reale στηρίζει την Ελλάδα

Δωρεά 25.000 ευρώ για τρία σημαντικά κοινωνικά έργα

Τη στήριξη τριών σημαντικών κοινωνικών έργων στην Ελλάδα μέσω του Ιδρύματος Reale ανακοίνωσε η Υδρόγειος Ασφαλιστική, μέλος του Ομίλου Reale.

Ειδικότερα, το Ίδρυμα Reale, πιστό στις αξίες του για κοινωνική προσφορά και αλληλεγγύη, στηρίζει την Emfasis Non-Profit με 10.000 ευρώ για το έργο «Mobile Life». Το έργο στοχεύει στην ενδυνάμωση των πλημυροπαθών κοινοτήτων στην περιοχή της Καρδίτσας, προσφέροντας υποστήριξη για την ανακαίνιση σημαντικών υποδομών.

Επιπλέον, το Ίδρυμα ενισχύει το Κέντρο Επαγγελματικής Αποκατάστασης ΑμεΑ (ΚΕΑ/ΑμεΑ) με 10.000 ευρώ για την αγορά σχολικού λεωφορείου και εξοπλισμού εργαστηρίων για το Κέντρο Διημέρευσης και Ημερήσιας Φροντίδας ΑμεΑ στο Χαϊδάρι. Η δωρεά θα συμβάλει στη βελτίωση της ποιότητας ζωής των ατόμων με αναπηρία και στην παροχή καλύτερων εκπαιδευτικών ευκαιριών.

Τέλος, το Ίδρυμα Reale στηρίζει το Make-a-Wish (Κά-



νε-μια-Ευχή Ελλάδος) με 5.000 ευρώ, συνεισφέροντας στο έργο του για την εκπλήρωση ευχών παιδιών 3-18 ετών που νοσούν από σοβαρές ασθένειες. Η δωρεά θα προσφέρει χαρά και ελπίδα σε παιδιά που αντιμετωπίζουν δύσκολες καταστάσεις.

Η στήριξη αυτών των πρωτοβουλιών αποτελεί μέρος της δέσμευσης του Ιδρύματος Reale να ενισχύει τις τοπικές κοινωνίες στις χώρες όπου δραστηριοποιείται ο Όμιλος Reale με στοχευμένες παρεμβάσεις που προάγουν τη βιώσιμη ανάπτυξη, το περιβάλλον, την κοινωνική ένταξη και την Υγεία. Είναι η δεύτερη χρονιά που το Ίδρυμα στηρίζει πρωτοβουλίες στην Ελλάδα, επιβεβαιώνοντας την αφοσίωσή του στην ελληνική κοινωνία.

Δύο από τα παραπάνω έργα της Emfasis Non-Profit και του ΚΕΑ/ΑμεΑ είχαν συμμετάσχει στον διεθνή διαγωνισμό «Together 4 a Better World» που υλοποίησε το Ίδρυμα τον Οκτώβριο του 2024.

Σημειώνεται ότι η Υδρόγειος Ασφαλιστική αποτελεί μέλος του Ομίλου Reale από το 2024, ενισχύοντας τη θέση της στην ελληνική ασφαλιστική αγορά και διευρύνοντας τις δυνατότητές της για προσφορά στην κοινωνία. Το Ίδρυμα Reale αποτελεί βασικό πυλώνα της κοινωνικής δέσμευσης του Ομίλου Reale, μίας εταιρείας με ιστορία 200 χρόνων που διαπνέεται από το πνεύμα της αμοιβαιότητας και της αλληλεγγύης.



Δυναμικό παρών στον 19ο Μαραθώνιο «Μέγας Αλέξανδρος»

Με θετική ενέργεια, ομαδικό πνεύμα και αθλητική διάθεση, η ομάδα των εργαζομένων της INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ συμμετείχε για άλλη μια φορά στη διαδρομή των 5 χιλιομέτρων του 19ου Μαραθωνίου «Μέγας Αλέξανδρος», επιβεβαιώνοντας τη δέσμευσή της στην προώθηση ενός σύγχρονου και υγιούς εργασιακού περιβάλλοντος. Η συμμετοχή εντάσσεται στο πλαίσιο των δράσεων Εταιρικής Υπευθυνότητας της INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ, με στόχο την ενίσχυση της ομαδικότητας, της φυσικής ευεξίας και της ισορροπίας μεταξύ επαγγελματικής και προσωπικής ζωής των εργαζομένων.

Η εταιρεία θα συνεχίσει να στηρίζει δράσεις που προάγουν την ανθρώπινη επαφή, τη θετική στάση ζωής και την ενεργό συμμετοχή σε πρωτοβουλίες που ενδυναμώνουν την εταιρική και κοινωνική συνοχή, προστίθεται στην ανακοίνωση.

Στο πλευρό των κορυφαίων Ελλήνων αθλητών

Με ιδιαίτερη υπερηφάνεια, η Allianz ανακοινώνει την επίσημη ομάδα αθλητών που υποστηρίζει, την «Team Allianz Greece», συνεχίζοντας τη δέσμευσή της να ενισχύει τον ελληνικό αθλητισμό και να προωθεί τις αξίες του Ολυμπιακού και Παραολυμπιακού Κινήματος.

Η «Team Allianz Greece» αποτελείται από 5 κορυφαίους Έλληνες αθλητές, οι οποίοι με τις διακρίσεις τους σε διεθνές επίπεδο αποτελούν πρότυπα ήθους, επιμονής και αθλητικής αριστείας. Η συνεργασία αυτή θα διαρκέσει για 4 χρόνια, στηρίζοντας τους αθλητές στην κρίσιμη προετοιμασία τους για τους Ολυμπιακούς και Παραολυμπιακούς Αγώνες του Λος Άντζελες το 2028. Η Allianz θα είναι δίπλα στους αθλητές καθ' όλη τη διάρκεια αυτής της πορείας, παρέχοντάς τους τα απαραίτητα εργαλεία και τη στήριξη για να ξεπεράσουν τα όριά τους και να επιτύχουν τους στόχους τους.

Ο Εμμανουήλ Καραλής, χάλκινος ολυμπιονίκης στο άθλημα επί κοντώ στο Παρίσι το 2024, κατέκτησε επίσης το ασημένιο μετάλλιο στο Παγκόσμιο Πρωτάθλημα Κλειστού Στίβου 2025 με πανελλήνιο ρεκόρ (6,05 μ.) και το χρυσό στο Ευρωπαϊκό Κλειστού την ίδια χρονιά. Ο Απόστολος Χρήστου, αργυρός ολυμπιονίκης στα 200 μέτρα ύπτιο στους Ολυμπιακούς Αγώνες Παρίσι 2024, έφερε στην Ελλάδα το πρώτο ολυμπιακό μετάλλιο στην κολύμβηση μετά το 1896.



Η Χριστίνα Γκέντζου, χάλκινη παραολυμπιονίκης στο Τάε Κβον Ντο (-65 κιλά) στους Παραολυμπιακούς Αγώνες στο Παρίσι το 2024, πέτυχε την πρώτη ελληνική διάκριση στο συγκεκριμένο άθλημα. Ο Αθανάσιος Γκαβέλλας, δύο φορές χρυσός παραολυμπιονίκης στα 100 μέτρα κατηγορίας T11, επανέλαβε την τεράστια επιτυχία του από το Τόκιο (2021), όπου σημείωσε παγκόσμιο ρεκόρ (10.82), με ένα ακόμα χρυσό μετάλλιο στο Παρίσι το 2024. Ο Γρηγόρης Πολυχρονίδης, θρύλος του Μπότσια, πρόσθεσε στο σπουδαίο παλμαρέ του το έβδομο μετάλλιο της καριέρας του στους Παραολυμπιακούς Αγώνες του Παρισιού το 2024.

Έως το 2023 επεκτείνεται η συνεργασία της Allianz με το Ολυμπιακό και Παραολυμπιακό Κίνημα

Την επέκταση της Παγκόσμιας Ολυμπιακής & Παραολυμπιακής Συνεργασίας τους (TOP Partnership) έως το 2032 ανακοίνωσαν η Allianz και η Διεθνής Ολυμπιακή Επιτροπή (IOC), μετά την επιτυχημένη διοργάνωση των Ολυμπιακών και Παραολυμπιακών Αγώνων στο Παρίσι το 2024. Ως επίσημος Παγκόσμιος Ασφαλιστικός Συνεργάτης, η Allianz, όπως επισημαίνεται, θα υποστηρίξει το Ολυμπιακό και Παραολυμπιακό Κίνημα για έναν επιπλέον κύκλο Αγώνων, συμπεριλαμβανομένων των Χειμερινών Ολυμπιακών και Παραολυμπιακών Αγώνων στις Γαλλικές Άλπεις το 2030 και των Ολυμπιακών και Παραολυμπιακών Αγώνων στο Μπρίσμπεϊν της Αυστραλίας το 2032, ενώνοντας αθλητές και δισεκατομμύρια φιλάθλους, σε ένα κλίμα ειρηνικού ανταγωνισμού στις 70 αγορές όπου δραστηριοποιείται παγκοσμίως.

Η Allianz διαχειρίζεται κινδύνους και παρέχει προστασία σε διοργανωτές, συμμετέχοντες και θεατές. Παράλληλα, στηρίζει τους αθλητές μέσω καθοδήγησης και επαγγελματικών ευκαιριών. Οι Αγώνες του 2030 και του 2032 θα πραγματοποιηθούν σε δύο από τις βασικές αγορές της Allianz, τη Γαλλία και την Αυστραλία, οι οποίες συνεισέφεραν πάνω από το 10% των λειτουργικών της κερδών το 2024. Η Allianz είναι ο Επίσημος Παγκόσμιος Ασφαλιστικός Συνεργάτης του Ολυμπιακού Κινήματος από το 2021, υποστηρίζοντας την προετοιμασία και τη διεξαγωγή των Αγώνων του Παρισιού 2024, των Μιλάνο-Κορτίνα το 2026 και του Λος Άντζελες το 2028. Η Allianz υποστηρίζει επίσης τη Διεθνή Παραολυμπιακή Επιτροπή από το 2006 και έγινε «Παγκόσμιος Παραολυμπιακός Συνεργάτης» το 2021.



www.euroins.gr

besafe
με τα προγράμματα της Euroins

Ασφαλίσει
έξυπνα!

Βράβευσε τους κορυφαίους συνεργάτες της

Σε μια εκδήλωση αναγνώρισης και επιβράβευσης, η Designia Insurance Agents τίμησε τους συνεργάτες της που ξεχώρισαν για τις επιδόσεις τους το 2024. Η χρονιά που πέρασε ήταν γεμάτη προκλήσεις αλλά και σημαντικές επιτυχίες, τις οποίες η Designia Insurance Agents σημείωσε, ενώνοντας για άλλη μια χρονιά τις δυνάμεις της με το δίκτυο των συνεργατών της. Αναγνωρίζοντας τον σπουδαίο ρόλο τους στον σχεδιασμό και την υλοποίηση εξατομικευμένων λύσεων για κάθε ανάγκη των πελατών της, η εταιρεία διοργάνωσε μια ξεχωριστή βραδιά για όλους εκείνους που συνέβαλαν καθοριστικά στην επιτυχημένη πορεία της.

Ο διευθυντής Ανάπτυξης Δικτύων της Designia Insurance Agents, Νίκος Κάρκουλης, δήλωσε: «Αυτή η βραδιά είναι αφιερωμένη σε εσάς, τους ανθρώπους μας, που με την αφοσίωση και τη σκληρή δουλειά σας κάνετε τη διαφορά. Το 2024 είχε πολλή προκλήσεις, αλλά αποδείξαμε ότι όταν δουλεύουμε μαζί, με κοινό όραμα, τίποτα δεν είναι ακατόρθωτο. Είμαι σίγουρος ότι η φετινή χρονιά θα είναι ακόμα καλύτερη, με περισσότερες δυνατότητες να εξελιχούμε και να φτάσουμε ακόμη πιο ψηλά. Όταν ο κάθε ένας κάνει το καλύτερο που μπορεί, τότε δημιουργούμε ένα ισχυρό σύνολο, που δίνει προστιθέμενη αξία στον καθένα από εμάς. Όπως λέω πάντα, τις εταιρείες τις κάνουν οι άνθρωποι. Το κλειδί είναι ο άνθρωπος».

Από την πλευρά της, η Άννα Τρύφων, μέλος του Διοικητικού Συμ-



βουλίου της Designia Insurance Agents, ανέφερε: «Η επιτυχία μιας εταιρείας χτίζεται πάνω στις δυνατές συνεργασίες και τις σχέσεις εμπιστοσύνης που δημιουργούνται με τους ανθρώπους της. Σήμερα, γιορτάζουμε όλους εσάς που με τη συνέπιά σας συμβάλλετε καθημερινά στη συνεχή ανάπτυξη της Designia Insurance Agents. Η διάκριση των κορυφαίων συνεργατών μας είναι μια υπενθύμιση ότι, όταν δουλεύουμε μαζί, μπορούμε να πετύχουμε ακόμα περισσότερα. Συγχαρητήρια σε όλους και ας συνεχίσουμε δυναμικά για ακόμα μεγαλύτερες επιτυχίες».

Οι συνεργάτες που διακρίθηκαν για το συνολικό τους χαρτοφυλάκιο το 2024 είναι οι εξής:

1η θέση: Ασφάλειες Ραφανήδου Ι.Κ.Ε.

2η θέση: Λογοθέτης Ιωάννης

3η θέση: Κωστολιάς Νικόλαος

Με σταθερό προσανατολισμό στην παροχή εξειδικευμένων συμβουλευτικών υπηρεσιών σε όλους τους τομείς της ασφάλισης, η Designia Insurance Agents διακρίνεται για την εξειδίκευση και την τεχνογνωσία της, καθώς και την υψηλή ποιότητα εξυπηρέτησης που προσφέρει στους πελάτες της. Η ισχυρή συνεργασία με το δίκτυο των συνεργατών της αποτελεί θεμέλιο λίθο της επιτυχίας της, ενισχύοντας ακόμα περισσότερο τη θέση της ως αξιόπιστου και καινοτόμου παρόχου ασφαλιστικών λύσεων.

Προϊόν της Χρονιάς 2025 το «Full Cyber Protection»

Με μία ακόμη σημαντική διάκριση επισφραγίστηκε η διαρκής προσήλωση της Εθνικής Ασφαλιστικής στην καινοτομία και την κάλυψη των σύγχρονων αναγκών των ασφαλισμένων της. Το πρωτοποριακό πρόγραμμα Full Cyber Protection βραβεύτηκε στην κατηγορία Insurance Cyber Protection, στο πλαίσιο της φετινής τελετής απονομής του διεθνούς και καταξιωμένου θεσμού «Προϊόν της Χρονιάς 2025».

Όπως τονίζεται, το Full Cyber Protection αποτελεί το μοναδικό πρόγραμμα στην ελληνική αγορά που προσφέρει ολοκληρωμένη ψηφιακή προστασία για όλη την οικογένεια. Καλύπτει ένα ευρύ φάσμα αναγκών στον κυβερνοχώρο, όπως προστασία από απάτες στο Διαδίκτυο, αποζημίωση για ζημιές σε υπολογιστές ή άλλες συνδεδεμένες οικιακές συσκευές, 24ωρη εξειδικευμένη τεχνική υποστήριξη για πρόληψη ή αποκατάσταση βλαβών, καθώς και κάλυψη σε περιστατικά διαδικτυακού εκφοβισμού (cyberbullying) για τα παιδιά. Επιπλέον, η απλοποιημένη διαδικασία ασφάλισης και η δυνατότητα ηλεκτρονικής υπογραφής καθιστούν την εμπειρία του ασφαλισμένου πιο άμεση και φιλική.

Το βραβείο παρέλαβαν εκ μέρους της Εθνικής Ασφαλιστικής οι: Δημήτρης Μαθαξιάγκης, διευθυντής Ανάπτυξης Προϊόντων και Ανάλυσης, Νίκος Μισούλης, αναπληρωτής διευθυντής Product Marketing & Έρευνας Αγοράς, Έφη Κορωνιού, Senior Marketing Product Owner Non-Life, και



Στιγμιότυπο από την απονομή του βραβείου.

Άννα Χατζηχαλεπή, Product Development Officer.

«Η διάκριση της εταιρείας μας και του προγράμματος Full Cyber Protection είναι μια σπουδαία αναγνώριση, που επιβραβεύει τις προσπάθειές μας να καλύπτουμε τις ανάγκες των ασφαλισμένων. Αντιλαμβανόμαστε τις ανάγκες της ψηφιακής εποχής, όπου οι κίνδυνοι αυξάνονται συνεχώς, και γι' αυτό δημιουργήσαμε το Full Cyber Protection, ένα σύγχρονο προϊόν που προστατεύει φυσικά πρόσωπα από διαδικτυακούς κινδύνους. Διατίθεται σε τρία πακέτα και είναι το μοναδικό που προσφέρει ολοκληρωμένη προστασία για όλη την οικογένεια. Στόχος μας είναι να παρέχουμε σύγχρονες ασφαλιστικές λύσεις σε όσους μας εμπιστεύονται, ώστε να νιώθουν απόλυτα ασφαλείς», δήλωσε κατά την παραλαβή του βραβείου ο κ. Νίκος Μισούλης.

Πώληση της Εθνικής Ασφαλιστικής Κύπρου στην Τράπεζα Κύπρου

Την υπογραφή δεσμευτικής συμφωνίας με την Bank of Cyprus Holdings Public Limited Company για τη μεταβίβαση του συνόλου (100%) των μετοχών της θυγατρικής της Εθνικής Ασφαλιστικής Κύπρου ανακοίνωσε η Εθνική Ασφαλιστική. Το συνολικό τίμημα της Συναλλαγής ανέρχεται σε €29,5 εκατομμύρια. Η ολοκλήρωση της Συναλλαγής τελεί υπό την αίρεση των εγκρίσεων από τις αρμόδιες εποπτικές αρχές, οι οποίες αναμένονται να ολοκληρωθούν εντός του δεύτερου εξαμήνου του 2025.

Όπως τονίζεται, η Συναλλαγή είναι πλήρως εναρμονισμένη με την ευρύτερη στρατηγική της Εθνικής Ασφαλιστικής και εντάσσεται στο πλαίσιο της αναδιάρθρωσης των δραστηριοτήτων της εταιρείας, με έμφαση στην εστίασή της στην Ελλάδα, μία αγορά με ισχυρές προοπτικές ανάπτυξης. Παράλληλα, η Συναλλαγή θα επιτρέψει στην Εθνική Ασφαλιστική να επικεντρώσει τους πόρους και τις δυνάμεις της στην υλοποίηση του δυναμικού μετασχηματισμού της και στην ενίσχυση της ηγετικής της θέσης στην ελληνική αγορά.

Εξαγορές, συγχωνεύσεις και μερίδια αγοράς

Η αναδιαμόρφωση του ασφαλιστικού τοπίου στην Κύπρο

Ο κυπριακός ασφαλιστικός τομέας διανύει μια περίοδο μετασχηματισμών με εξαγορές και συγχωνεύσεις που διαφοροποιούν το επιχειρηματικό τοπίο. Οι δύο μεγάλες τράπεζες της χώρας, η Τράπεζα Κύπρου και η Ελληνική Τράπεζα (μέλος του Ομίλου της Eurobank, η οποία θα συγχωνευτεί με τη Eurobank Cyprus), αποτελούν πλέον και τους δύο ισχυρότερους παίκτες στον ασφαλιστικό τομέα.

Η Ελληνική Τράπεζα ολοκλήρωσε την εξαγορά της CNP Cyprus και η Τράπεζα Κύπρου της Εθνικής Ασφαλιστικής Κύπρου. Πλέον στον κλάδο Ζωής οι δύο τράπεζες έχουν μερίδια αγοράς 60% και ενισχύουν τη θέση τους στον Γενικό Κλάδο. Η επένδυση στον ασφαλιστικό τομέα εντάσσεται στην προσπάθεια των δύο τραπεζών να διαφοροποιήσουν τις πηγές των εσόδων ώστε να συνεχίσουν να παράγουν υψηλή κερδοφορία και με χαμηλότερο επίπεδο επιτοκίων. Πρόσθετα η φύση των τραπεζικών εργασιών δημιουργεί ανάγκη για ασφαλιστική κάλυψη δανείων, περυσίας και των ίδιων των δανειοληπτών.

Οι κινήσεις αυτές εξελίσσονται σε ένα περιβάλλον διεύρυνσης της παραγωγής ασφαλιστρω. Το 2024 η παραγωγή ανήλθε σε 1,3 δισ. ευρώ, από 1,2 δισ. ευρώ το 2023, μια άνοδος 7,6%, και η προοπτική παραμένει θετική. Καλύτερη απόδοση είχε ο κλάδος Ζωής (συμπεριλαμβανομένης της παραγωγής στον κλάδο Υγείας και Ατυχημάτων), με παραγωγή 800,082 εκατ. ευρώ το 2024 από 729,4 εκατ. ευρώ το 2023, μια άνοδος 9,7% που ακολουθεί την άνοδο



Γράφει ο ανταποκριτής μας στην Κύπρο
ΓΙΑΝΝΗΣ ΣΕΪΤΑΝΙΔΗΣ



κατά 17% το 2023 σε σύγκριση με το 2022.

Στον Γενικό Κλάδο (εξαιρώντας την παραγωγή των εταιρειών Ζωής στον κλάδο Υγείας και Ατυχημάτων) η παραγωγή το 2024 ανήλθε σε 503,554 εκατ. ευρώ, από 474,426 εκατ. ευρώ το 2023, μια αύξηση 6,1%. Το 2023 σε σχέση με το 2022 η παραγωγή είχε καταγράψει άνοδο 10,4%.

Στην εκπονή του Απριλίου οριστικοποιήθηκαν δύο ντιλ.

ΤΡΑΠΕΖΑ ΚΥΠΡΟΥ ΚΑΙ ΕΘΝΙΚΗ

Οριστικοποιήθηκε η εξαγορά της Εθνικής Ασφαλιστικής (Κύπρου) από την Τράπεζα Κύπρου έναντι €29,5 εκατ. σε μετρητά. Η συναλλαγή υπόκειται στη λήψη εποπτικών εγκρίσεων και αναμένεται να ολοκληρωθεί εντός του δεύτερου εξάμηνου του 2025. Στον κλάδο Ζωής η Εθνική Ασφαλιστική (Κύπρου) έχει μερίδιο 2,3% και στον Γενικό Κλάδο 4,3%.

«Με την ολοκλήρωση της Συναλλαγής, το Συγκρότημα θα ενισχύσει περαιτέρω την ηγετική του θέση στον ασφαλιστικό κλάδο στην Κύπρο», σχολιάζει η Τράπεζα Κύπρου.

«Η Συναλλαγή», προστίθεται στη σχετική ανακοίνωση, «είναι ευθυγραμμισμένη με τον στρατηγικό στόχο του Συγκροτήματος για την επέκταση των ασφαλιστικών του δραστηριοτήτων και για την περαιτέρω ενίσχυση του διαφοροποιημένου επιχειρηματικού του μοντέλου. Συγκεκριμένα, εκτιμάται πως τα έσοδα από μικτά ασφάλιστρα και το καθαρό αποτέλεσμα από ασφαλιστικές εργασίες του Συγκροτήματος θα αυξηθούν κατά 15% και 10% αντίστοιχα,

αυξάνοντας έτσι τη συμβολή των μη επιτοκιακών εσόδων στην κερδοφορία του Συγκροτήματος».

ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΚΑΙ CNP

Ολοκληρώθηκε και τυπικά η εξαγορά της CNP Cyprus Insurance Holdings από την Ελληνική Τράπεζα. Το συνολικό τίμημα ανέρχεται στα €182 εκατ.

Ο νέος κυπριακός ασφαλιστικός οργανισμός που θα προκύψει από την απορρόφηση της CNP Cyprus από την Ελληνική Τράπεζα θα αποτελείται από δύο εταιρείες: την ERB CYPRIALIFE στον κλάδο Ζωής και Υγείας (συγχώνευση CNP Cyprialife με τη Hellenic Life Insurance) και την ERB ASFALISTIKI (ενοποίηση CNP Asfalistiki με την Παγκυπριακή Ασφαλιστική).

«Και οι δύο εταιρείες, με την πρόσθετη δύναμη του Ομίλου Eurobank, θα πρωταγωνιστούν στην ασφαλιστική αγορά του τόπου, παρέχοντας ολοκληρωμένες υπηρεσίες με κορυφαία υπευθυνότητα, αξιοπιστία και φερεγγυότητα», αναφέρει σε ανακοίνωσή της η CNP Cyprus για την ολοκλήρωση της συμφωνίας μεταξύ της CNP Assurances και της Ελληνικής Τράπεζας.

Στο παρόν στάδιο, οι υφιστάμενες δραστηριότητες των εμπλεκόμενων εταιρειών παραμένουν ως έχουν και οι εταιρείες θα συνεχίσουν να δραστηριοποιούνται αυτόνομα και ανεξάρτητα.

Η εξαγορά της CNP Cyprus και η συγχώνευση με τις ασφαλιστικές εταιρείες της Ελληνικής Τράπεζας θα ενι-

αχύσουν την υφιστάμενη θέση της τράπεζας στην ασφαλιστική αγορά, αυξάνοντας τα μερίδια αγοράς σε περίπου 30% και περίπου 23% στους κλάδους Ζωής και Γενικών Ασφαλειών, αντίστοιχα.

Με βάση τα στοιχεία του 2024, στον κλάδο Ζώης η CNP έχει μερίδιο 22,67% και βρίσκεται στη δεύτερη θέση πίσω από τη θυγατρική της Τράπεζας Κύπρου, Eurolife (28,3%). Η υφιστάμενη θυγατρική της Ελληνικής Τράπεζας, Hellenic, έχει μερίδιο 5,4%. Στον Γενικό Κλάδο η CNP έχει μερίδιο 14,3% και είναι πρώτη. Στη δεύτερη θέση συναντάμε τη θυγατρική της Τράπεζας Κύπρου, Γενικές Ασφάλειες Κύπρου, με μερίδιο 13,6%. Η θυγατρική της Ελληνικής Τράπεζας, Παγκυπριακή Ασφαλιστική, έχει μερίδιο 8,6% (στην τέταρτη θέση πίσω από την Trust, η οποία έχει μερίδιο 10,7%).

«Η Συναισθηγή», σχολιάζει η Ελληνική Τράπεζα, «είναι συμπληρωματική για το επιχειρηματικό μοντέλο της τράπεζας, προσφέροντας σημαντικές ευκαιρίες ανάπτυξης και εμπλουτίζοντας τα προϊόντα και τις υπηρεσίες που παρέχει στην ευρεία πελατειακή της βάση».

Η Ελληνική Τράπεζα αναμένει να δημιουργήσει ευκαιρίες συνέργειας εσόδων, αυξάνοντας έτσι τα ασφαλιστικά έσοδα και ενισχύοντας την ποιότητα της κερδοφορίας της τράπεζας. Επίσης, αναμένονται λειτουργικές συνέργειες κόστους από τη συγχώνευση των εν λόγω εταιρειών. Σε ό,τι αφορά τη μελλοντική ενδεχόμενη συνεισφορά κερδοφορίας, οι κυριακές εταιρείες της CNP (CNP Cyprialife και CNP Asfaltiki) είχαν κέρδος περίπου €25 εκατ. το 2024.

ΝΕΕΣ ΙΣΟΡΡΟΠΙΕΣ ΔΥΝΑΜΕΩΝ

Οι εξαγορές που βρίσκονται σε εξέλιξη αναμένεται να αθροίσουν σημαντικά το τοπίο του ασφαλιστικού τομέα στην Κύπρο. Με την ολοκλήρωση της εξαγοράς της CNP από την Ελληνική Τράπεζα, η τελευταία θα αποκτήσει ισχυρή παρουσία τόσο στον κλάδο Ζωής όσο και στον Γενικό Κλάδο, ανταγωνιζόμενη άμεσα την Τράπεζα Κύπρου.

Παράλληλα, με την εξαγορά της Εθνικής Ασφαλιστικής Κύπρου από την Τράπεζα Κύπρου, θα δημιουργηθεί ένας ακόμη ισχυρότερος όμιλος.

Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΤΩΝ

Παρά τις συγχωνεύσεις και τις εξαγορές που οδηγούν σε συγκέντρωση της αγοράς, οι ασφαλιστικοί διαμεσοληθβητές συνεχίζουν να διαδραματίζουν καθοριστικό ρόλο στον κυπριακό ασφαλιστικό τομέα. Σύμφωνα με τον Παγκύπριο Σύνδεσμο Επαγγελματιών Ασφαλιστικών Διαμεσοληθβητών (ΠΣΕΑΔ), οι ασφαλιστικοί διαμεσοληθβητές αντιπροσωπεύουν τη συντριπτική πλειοψηφία της παραγωγής ασφαλιστρων κάθε χρόνο, με συνολικά ασφάλιστρα που ξεπερνούν το μισό δισεκατομμύριο ευρώ.

Η λειτουργία τους ρυθμίζεται από ένα αυστηρό πλαίσιο

ΜΕΡΙΔΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ - 2024 (%)

ΚΛΑΔΟΣ ΖΩΗΣ	2024	2023
EuroLife	28,3	28,5
CNP Cyprialife	22,7	22,6
Universal Life	15,1	15,0
Ancoria	10,3	10,0
Hellenic	5,4	5,5
MetLife	8,3	8,4
Prime	4,1	4,0
Altius	3,6	3,7
Ethniki Ins.	2,3	2,4

ΓΕΝΙΚΟΣ ΚΛΑΔΟΣ

CNP Ασφalistiki	14,3	14,6
Γενικές Ασφάρη.	13,6	13,7
Trust	10,7	10,2
AlG	6,6	7,2
Atlantic	5,0	5,1
Altius	4,6	4,5
Ethniki Gen.	4,3	4,3
Cosmos	3,9	3,8
Υπερα	3,9	4
Μινέρβα	3,7	3,5

που καθορίζεται από ευρωπαϊκές οδηγίες, ενώ τα μέλη του ΠΣΕΑΔ ακολουθούν έναν απαιτητικό κώδικα επαγγελματικής ηθικής και δεοντολογίας. Αυτό εξασφαλίζει την προστασία των καταναλωτών και τη διατήρηση υψηλών προτύπων στην παροχή ασφαλιστικών υπηρεσιών, παρά τις μεταβαλλόμενες συνθήκες της αγοράς.

ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ

Τα οικονομικά στοιχεία δείχνουν σταθερή ανάπτυξη του ασφαλιστικού τομέα, με αυξημένη παραγωγή ασφαλιστρων και έντονο ανταγωνισμό παρά τις τάσεις συγκέντρωσης. Η συνεχιζόμενη ανάπτυξη της αγοράς και οι ανακατατάξεις στα μερίδια αγοράς δημιουργούν νέες προκλήσεις και ευκαιρίες για όλους τους συμμετέχοντες.

Σε ένα περιβάλλον όπου οι μεγάλοι τραπεζικοί όμιλοι ενισχύουν την παρουσία τους στον ασφαλιστικό τομέα, θα είναι ενδιαφέρον να παρακολουθήσουμε πώς θα εξελιχθούν οι ανεξάρτητες ασφαλιστικές εταιρείες και ο ρόλος των διαμεσολαβητών. Η επιτυχής προσαρμογή στις νέες συνθήκες και η ανάπτυξη καινοτόμων προϊόντων και υπηρεσιών θα είναι καθοριστικοί παράγοντες για τη μελλοντική πορεία του κυπριακού ασφαλιστικού τομέα. **ΝΑΙ**



DAT HELLAS

Η ΓΝΩΣΗ ΤΟΥ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ ΞΕΚΙΝΑΕΙ ΑΠΟ ΕΜΑΣ



V2V: Πώς η «συνομιλία» μεταξύ οχημάτων αλλάζει την ασφάλιση αυτοκινήτου;

Η τεχνολογία επικοινωνίας μεταξύ οχημάτων μειώνει δραστικά τα ατυχήματα και οδηγεί σε νέα μοντέλα τιμολόγησης, καλύψεων και ευθύνης, αναμορφώνοντας τον ασφαλιστικό χάρτη

Του **ΓΙΩΡΓΟΥ ΜΟΥΖΟΥ**



Στον διαρκώς μεταβαλλόμενο κόσμο της αυτοκίνησης, η τεχνολογία Vehicle-to-Vehicle (V2V) αναδεικνύεται ως μία από τις πιο ριζοσπαστικές καινοτομίες, με ιδιαίτερη σημασία για την οδική ασφάλεια, αλλά και την ασφαλιστική βιομηχανία. Ως επαγγελματίες του ασφαλιστικού κλάδου, γνωρίζουμε καλά ότι κάθε νέα τεχνολογική εξέλιξη μπορεί να επαναπροσδιορίσει τη διαχείριση κινδύνου, την τιμολόγηση και τη φύση των ασφαλιστικών προϊόντων. Η V2V τεχνολογία δεν αποτελεί εξαίρεση· αντιθέτως, φέρνει μαζί της ένα εντελώς νέο πλαίσιο για το πώς θα πρέπει να αντιμετωπίζουμε την ασφάλιση στο άμεσο μέλλον.

Στο παρόν άρθρο, αναλύουμε πώς η «συνομιλία» μεταξύ οχημάτων μπορεί να μειώσει ριζικά την πιθανότητα τροχαίων ατυχημάτων, πώς αναμένεται να επηρεάσει τη νομική και ρυθμιστική πραγματικότητα και ποια εργαλεία έχει στη διάθεσή του ο ασφαλιστής για να προσαρμοστεί σε αυτό το νέο, τεχνολογικά εξελιγμένο περιβάλλον.

ΤΙ ΕΙΝΑΙ Η ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ V2V ΚΑΙ ΓΙΑΤΙ ΜΑΣ ΑΦΟΡΑ;

Η τεχνολογία V2V επιτρέπει στα οχήματα να ανταλλάσσουν δεδομένα μεταξύ τους σε πραγματικό χρόνο, χρησιμοποιώντας ειδικά πρωτόκολλα επικοινωνίας και ενσωματωμένους αισθητήρες. Πληροφορίες όπως η ταχύτητα, η κατεύθυνση, η επιτάχυνση, ακόμη και η πρόθεση αλλαγής λωρίδας διαμοιράζονται ασύρματα ανάμεσα σε οχήματα που βρίσκονται κοντά. Αυτή η επικοινωνία επιτυγχάνεται μέσω τεχνολογιών όπως το Dedicated Short-Range Communications (DSRC) ή, πιο πρόσφατα, μέσω δικτύων 5G, τα οποία προσφέρουν εξαιρετικά χαμηλή καθυστέρηση και υψηλή αξιοπιστία. Όταν συνδυάζεται με άλλες μορφές διασύνδεσης, όπως το Vehicle-to-Infrastructure (V2I), δημιουργείται ένα ολοκληρωμένο «οικοσύστημα συνεργατικής οδήγησης» που καθιστά τους δρόμους πιο «έξυπνους» και πιο ασφαλείς.

ΠΩΣ ΜΕΙΩΝΟΝΤΑΙ ΤΑ ΑΤΥΧΗΜΑΤΑ: ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΑ ΣΕΝΑΡΙΑ

Σύμφωνα με μελέτες της National Highway Traffic Safety Administration (NHTSA) στις ΗΠΑ, η εφαρμογή της τεχνολογίας V2V μπορεί να αποτρέψει ή να μειώσει τις συνέπειες έως και 80% των τροχαίων ατυχημάτων. Συγκεκριμένα:

Απότομο φρενάρισμα: Το πίσω όχημα ειδοποιείται άμεσα ότι το προπορευόμενο φρενάρει απότομα, επιτρέποντας έγκαιρη αντίδραση.

Προειδοποίηση για τυφλά σημεία: Το σύστημα ενημερώνει τον οδηγό σε πραγματικό χρόνο για την παρουσία άλλου οχήματος σε τυφλό σημείο, περιορίζοντας τον κίν-

δυνο πλευρικής σύγκρουσης.

Ανίχνευση διασταυρώσεων: Η V2V συνεργάζεται με V2I, επιτρέποντας στα οχήματα να συντονίζονται όταν προσεγγίζουν διασταυρώσεις χωρίς ορατότητα.

Ακόμη και χωρίς πλήρως αυτόνομη οδήγηση, η τεχνολογία αυτή βελτιώνει σημαντικά την «αντίληψη» του οδηγού, ενισχύοντας την πρόληψη και εντέλει μειώνοντας τη συχνότητα και σοβαρότητα των ατυχημάτων.

ΝΕΟ ΤΟΠΙΟ ΓΙΑ ΤΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

Η εισαγωγή της τεχνολογίας V2V φέρνει βαθιές αλλαγές στον τρόπο με τον οποίο οι ασφαλιστικές εταιρείες διαχειρίζονται τον κίνδυνο και διαμορφώνουν τα προϊόντα τους. Μερικές από τις σημαντικότερες επιπτώσεις περιλαμβάνουν:

Μείωση ασφαλιστρών για «συνδεδεμένα» οχήματα: Η στατιστικά μειωμένη πιθανότητα ατυχήματος σε οχήματα με V2V μπορεί να οδηγήσει σε προνομιακές τιμολογήσεις ή ειδικά συμβόλαια.

Δυναμική τιμολόγηση & ασφάλιση βάσει χρήσης: Μέσω της συλλογής δεδομένων οδήγησης σε πραγματικό χρόνο, οι εταιρείες μπορούν να διαμορφώνουν ευέλικτα ασφαλιστρα, ανταμείβοντας τη συνετή και προβλέψιμη οδηγική συμπεριφορά.

Νέες καλύψεις για κυβερνοασφάλεια: Η αυξανόμενη ψηφιοποίηση ανοίγει τον δρόμο για νέους κινδύνους: από βλάβες λογισμικού έως κυβερνοεπιθέσεις. Οι ασφαλιστικές θα πρέπει να επεκτείνουν τις καλύψεις τους ώστε να προστατεύουν τόσο το όχημα όσο και τα δεδομένα του οδηγού.

Απόδοσης ευθύνης: Καθώς το ανθρώπινο λάθος υποχωρεί, η ευθύνη θα αποδίδεται ολοένα και περισσότερο στο λογισμικό, στην τεχνολογία ή στους παρόχους επικοινωνίας. Οι ασφαλιστές θα χρειαστεί να προσφέρουν πολυεπίπεδες καλύψεις που θα ενσωματώνουν ευθύνη κατασκευαστή, προμηθευτή και λογισμικού.

ΝΟΜΙΚΟ ΚΑΙ ΡΥΘΜΙΣΤΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ: Η ΩΡΑ ΤΗΣ ΠΡΟΣΑΡΜΟΓΗΣ

Στην Ευρωπαϊκή Ένωση, η ώθηση προς την ευφυή μετακίνηση και τη μείωση των ρύπων έχει θέσει τις βάσεις για την ενίσχυση τεχνολογιών όπως η V2V. Ήδη έχουν τεθεί σε ισχύ κατευθυντήριες γραμμές για συνεργατικά συστήματα ευφυούς μεταφοράς (C-ITS), ενώ ενθαρρύνονται κοινές δράσεις μεταξύ αυτοκινητοβιομηχανιών και παρόχων τεχνολογίας. Ταυτόχρονα, τα νομικά πλαίσια πολιτών κρατών βρίσκονται σε διαδικασία αναθεώρησης, με στόχο την κάλυψη νέων μορφών ευθύνης. Οι ασφαλιστές πρέπει να συμμετάσχουν ενεργά στη διαμόρφωση αυτών των πλαισίων, ώστε να διασφαλίσουν ρεαλιστικούς και λειτουργι-



κούς κανόνες αποζημίωσης. Στις ΗΠΑ, η NHTSA έχει ήδη ενσωματώσει στη νομοθεσία πρόνοιες για την πιλοτική εφαρμογή της V2V, ενώ επεξεργάζεται κοινά πρότυπα επικοινωνίας για τη μαζική υιοθέτησή της.

Η ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΑΛΛΑΖΕΙ!

Η τεχνολογία V2V δεν είναι απλώς ένας ακόμη παράγοντας μείωσης του ασφαλιστικού κινδύνου. Είναι ένας καταλύτης αλλαγής που μπορεί να επαναπροσδιορίσει τον ρόλο του ασφαλιστή και τη φύση των προϊόντων που προσφέρει. Η μείωση των ατυχημάτων αποτελεί μόνο την αρχή· το πραγματικό όφελος έγκειται στη δυνατότητα σχεδιασμού ασφαλιστικών λύσεων που είναι πιο εξατομικευμένες και

δυναμικές.

Σε πρακτικό επίπεδο, η ασφαλιστική αγορά καλείται να επενδύσει σε τεχνολογία, εξειδίκευση και συνεργασία. Οι εταιρείες που θα κινηθούν γρήγορα και στρατηγικά θα αποκτήσουν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, εδραιώνοντας τη θέση τους στην εποχή της συνδεδεμένης κινητικότητας.

Η ασφαλιστική βιομηχανία έχει μπροστά της μια μοναδική ευκαιρία: να περάσει από τον ρόλο του παθητικού παρατηρητή στον ρόλο του ενεργού αρχιτέκτονα της νέας εποχής της αυτοκίνησης. Με στρατηγική σκέψη, τεχνολογική προσαρμοστικότητα και πίστη στην καινοτομία, ο κλάδος μας μπορεί να μετατρέψει αυτήν την πρόκληση σε ένα από τα μεγαλύτερα success stories της επόμενης δεκαετίας. **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!

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

NAI

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

35 ΧΡΟΝΙΑ

ΥΠΗΡΕΤΕΙ ΤΗΝ
ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ
ΚΑΙ ΤΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

Όθωνος & Φιλελλήνων 3 • 105 57 Αθήνα
Τηλ.: 210-3221.525, 210-3229.394 • e-mail: info@nextdeal.gr • www.asfalistikonai.gr • www.nextdeal.gr



καιρός να προβληθείτε τώρα!

ΣΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ



Ιδέες και συμβουλές για επιτυχημένες **ΣΥΝΑΝΤΗΣΕΙΣ** και αποτελεσματικά **MEETINGS**

- ▶ Μήπως φταίνει οι καρέκλες και το φως;
- ▶ Έχουν στίλ οι συναντήσεις;
- ▶ Οι επιτυχημένες είναι προετοιμασμένες ή θέλουν «έμπνευση»;
- ▶ Πότε αρχίζουμε, πότε τελειώνουμε;
- ▶ Τι θέματα έχουν οι συναντήσεις σας;
- ▶ Είναι όλοι ευχαριστημένοι ή μόνο εσείς;

Ζητήστε το επόμενο **ΝΑΙ** **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

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



Και τι δε θα 'δινες για να μη χαλάσουν κάτι τέτοιες στιγμές!

Με την **ασφάλιση κατοικίας ERGO My Home**, απολαμβάνεις πλήρη κάλυψη για φυσικά και καιρικά φαινόμενα, καθώς και άλλες ζημιές & απρόοπτα. Προστάτευσε τώρα το σπίτι σου και παράλληλα επωφελήσου από **έκπτωση έως και 20% στον ΕΝΦΙΑ!**

Επίλεξε το πρόγραμμα ασφάλισης κατοικίας **ERGO My Home** που ταιριάζει καλύτερα στις ανάγκες σου και απόλαυσε το σπίτι σου με ηρεμία και ξεγνοιασιά!

www.ergohellas.gr

*Ισχύουν όροι και προϋποθέσεις.



Απλά, γιατί είναι σημαντικά.

ERGO