

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 214 • ΜΑΪΟΣ-ΙΟΥΝΙΟΣ 2025 • Euro 5 • www.asfalistikonai.gr

Προσέξτε
το γράμμα



ΕΑΕΕ

25η ΣΥΝΑΝΤΗΣΗ ΥΔΡΑΣ

ΑΦΙΕΡΩΜΑ 20 ΣΕΛΙΔΕΣ

Πώς να κάνετε επιτυχημένα meetings



06>

9 772623 436009



ΝΑΙ, ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ-ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES



NN Orange Health

Πάντα εκεί

να σας στηρίζει.

Οικογενειακό Πρόγραμμα Ασφάλισης Υγείας

Κάποια πράγματα δεν τα σκέφτεστε, όμως είναι πάντα εκεί, να σας στηρίζουν, ό,τι κι αν συμβεί. Όπως το NN Orange Health, το ολοκληρωμένο πρόγραμμα ασφάλισης υγείας, για να απολαμβάνετε νοσοκομειακή κάλυψη σε Ελλάδα και εξωτερικό. Επιπλέον, αξιοποιείτε την οικογενειακή έκπτωση έως και 20%, ασφαλίζοντας συνολικά μέχρι και 6 άτομα στο ίδιο ασφαλιστήριο.

Γιατί η ζωή είναι πάντα μπροστά.

Η έκπτωση αφορά το σύνολο των καθαρών ασφαλιστρών σε οικογενειακό ασφαλιστήριο έως 6 ατόμων και αποδίδεται ως εξής: έκπτωση 10% για 2 άτομα, 15% για 3 άτομα και 20% από 4 έως 6 άτομα.



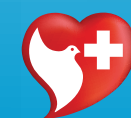
nnhellas.gr

You matter

ATHENS MEDICAL GROUP

GREEK LEGACY GLOBAL STANDARDS

4C YEARS
ALWAYS ONE STEP
AHEAD



ATHENS MEDICAL
GROUP

www.iatriko.gr |    


Imperial College Healthcare
INTERNATIONAL AFFILIATE



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.

Allianz 

#1 Again

Best Global Insurance
Brand for 6 years
in a row



Interbrand
Best
Global
Brands
2024

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

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 214 • ΜΑΪΟΣ - ΙΟΥΝΙΟΣ 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 ΠΑΠΑΔΩΝΝΟΥ, 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 Το δέκατο τρίτο γράμμα της αλφαβήτου, Ν, που ενισχύει τη «νόση» όταν εκφέρεται...
- 12** Συναισθηματικά Άγιος Νικόλαος Πειραιά Η ΕΚΚΛΗΣΙΑ ΤΗΣ ΝΑΥΤΙΛΙΑΣ ΚΑΙ ΤΩΝ ΝΑΥΤΙΚΩΝ
- 30** ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ Underwriting
- 36** Υποχρεωτική ασφάλιση οχημάτων
- 46** ΕΑΕΕ Με επιτυχία ολοκληρώθηκε η 25η Συνάντηση στην Ύδρα
- 54** ΕΑΕΕ Σε ανοδική πορεία ο κλάδος Ζωής και Υγείας



108
ΑΦΙΕΡΩΜΑ

ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΑ ΜΕΕΤINGS ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΟΣ ή ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟΥ

- 58** ΕΑΕΕ Τα υπό διαχείριση κεφάλαια ατομικών και ομαδικών συμβολαίων Ζωής 2023-2024
- 62** NN Hellas: Ετήσιο Συνέδριο Πωλήσεων Α Symphony of Success - Ο Πελάτης δίνει τον ρυθμό
- 66** NN Hellas: Οργανωτικές αλλαγές στη διοίκηση
- 68** ΕΘΝΙΚΗ Ασφαλιστική: Εντυπωσιακή βραδιά βραβείων για τους συνεργάτες του εταιρικού δικτύου

ΔΗΜΗΤΡΗΣ
ΤΣΕΣΜΕΤΖΟΓΛΟΥ



106



68

ΔΗΜΗΤΡΗΣ
ΜΑΖΑΡΑΚΗΣ



46

- 74** EUROLIFE: Νέα προγράμματα Ασφάλισης Έργου My Protection Combo
- 76** GENERALI: Στην Αθήνα η παρουσίαση της νέας στρατηγικής «Lifetime Partner 27»
- 80** INTERAMERICAN: Με ταξίδι στην Αργεντινή επιβράβευσε τους συνεργάτες
- 82** Allianz Global Insurance Report 2025: Αυξανόμενη η ζήτηση για προστασία
- 86** ALLIANZ: Ανταμείβει τους κορυφαίους συνεργάτες της
- 88** ERGO: Βράβευσε τα Δίκτυα Ανεξάρτητων Συνεργατών και Μεσιτών
- 92** ERGO: Δυναμική παρουσία στο Πανόραμα Επιχειρηματικότητας
- 94** HDI Global SE: 30 χρόνια με καινοτόμες ασφαλιστικές λύσεις στην ελληνική αγορά



98

- 98** INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ: «Σταθερά Μαζί» το σύνθημα των δύο συνεδρίων
- 100** ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ: Αναπτυξιακή πορεία και ισχυρές επιδόσεις για το 2024
- 102** ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ: Ανταγωνιστικά προγράμματα για ασφάλιση σκαφών αναψυχής
- 104** INTERASCO: Το 2025 θα επικεντρωθεί σε όλους τους κλάδους των Γενικών Ασφαλίσεων
- 106** HOWDEN: Στρατηγικές ανάπτυξης
- 108** ΑΦΙΕΡΩΜΑ Επιτυχημένα meetings υποκαταστήματος ή πρακτορείου
- 128** Σεβασμός στις διακοπές!
- 130** ΕΙΔΗΣΕΙΣ
- 160** ΦΙΛΙΠΠΟΣ ΜΑΝΝΑΡΗΣ, Partner της Aon Wealth Solutions: Το μέλλον της συνταξιοδότησης στην Κύπρο
- 166** ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ

88
ΘΕΟΔΩΡΟΣ
ΚΟΚΚΑΛΑΣ



12





840+ Εργαζόμενοι



1.400.000 Πελάτες



90+ Υποκαταστήματα



13 Ασθενοφόρα Οχήματα



300 Συνεργεία Οχημάτων



70+ Σταθμοί Μεταφόρτωσης



500+ Οχήματα παροχής Οδικής Βοήθειας

Με τη δύναμη του μεγαλύτερου Ελληνικού Ασφαλιστικού Ομίλου

Νοιαζόμαστε για σας!



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



Το δέκατο τρίτο γράμμα της αλφαβήτου, Ν, που ενισχύει τη «νόηση» όταν εκφέρεται...

Το Ν, ν είναι ένα γράμμα της αλφαβήτου που το βρίσκουμε σε όλα τα αλφάβητα, Κρήτης, Αττικής, Κορίνθου, Χαλκίδος, Μιλήτου κ.λπ. Το σημερινό ελληνικό αλφάβητο είναι το επικρατήσαν ιωνικό-αττικό. Η κάθε ελληνική πόλις διέθετε το ιδιόν της αλφάβητο. Οι πολύ μικρές παραλλαγές του κάθε αλφάβητου το έκαναν να διαφέρει από τα υπόλοιπα. Το ιωνικό αλφάβητο είχε 27 γράμματα, 3 από τα οποία απεβλήθησαν το 403 π.Χ., το δίγαμμα, το κόππα και το σμπί. Το κορινθιακό είχε 24 γράμματα, το κρητικό 21, της Μιλήτου 24, το χαλκιδικό 25. Το χαλκιδικό αλφάβητο παρέλαβαν από τους Έλληνες αποίκους της Κύμης οι κάτοικοι του Λατίου της Ιταλίας, που προσάρμοσαν στη γλώσσα τους, και ονομάζεται σήμερα «Λατινικόν» και χρησιμοποιείται από τα 3/4 της γης, όπως το διέδωσε η Ρώμη ως κοσμοκράτωρ.

Οι Έλληνες εγνωρίζαν τα γράμματα πολύ προ του Τρωϊκού Πολέμου, όπως βεβαιώνει και ο Όμηρος, και ονομάζοντο «Ιωνικά Γράμματα» επειδή τα εσχεδίασαν Ίωνες. Ο Πυθαγόρας εν συνεχεία έδωσε τη μορφή που έχουν ως σήμερα και ο Προπαιδής (δάσκαλος του Ομήρου) ετακτοποίησε τον τρόπο γραφής (παρόμοιο με τον σημερινό).

Νυ (Ν) είναι το στοιχείο-γράμμα, επειδή η εκφώνησή του έχει νυγμόν (από το ρήμα νύσσω = κεντώ, τρυπώ, κεντριζώ). «Ως προς το νυ –ο ονοματοθέτης του–, το έσω αισθανόμενος της φωνής ονόμασε «το ένδον» και το «εντός» ως να εξομιώνει τα έργα προς τα γράμματα» (ΠΛΑΤΩΝΟΣ «ΚΡΑΤΥΛΟΣ») (Τού δὲ αὖ νῦ, τὸ ἔσω αἰσθανόμενος τῆς φωνῆς, τὸ «ένδον» καὶ τὸ ἐντός, ὡς ὀνόμασεν, ὡς ἀφομοίων τοῖς γράμμασι τὰ ἔργα).

Άρα, το γράμμα Ν εξομοιούται προς το Νοῦς και εγεννήθη ο νοός-νους (νιονιό το λέει ο Πλάτος). Προφέροντας παρατεταμένα το Ννν... αισθάνεσαι πράγματι δόννην εις τον

εγκέφαλον, εσωτερικόν κραδασμόν. Πορίσματα της ιατρικής επιστήμης (κυρίως της Παιδαγωγικής Ιατρικής) λένε ότι η εκφορά του φθόγγου Ν συντελεί στο να αποκαθαίρεται το αίμα με επιπλέον εισροή οξυγόνου και αρτιότερη οξυγόνωση του εγκεφάλου. Αποτέλεσμα: Ενισχύεται το νοεόν ή νόησις (Αννα Τζιροπούλου-Ευσταθίου: «Ο εν τη λέξει λόγος» – Εκδόσεις Γεωργιάδης). Στην εγκυκλοπαίδεια «Νέα Δομή» διαβάζουμε: Από φωνητική άποψη, το ν είναι ημίφωνος φθόγγος, ένρι-νος, πηχρός και συνεχής και παράγεται –όπως και το μ– αν κατεβαστεί το υπερωικό ιστίο και βγει έτσι ο εκπνεόμενος αέρας από τη ρινική κοιλότητα (που χρησιμεύει ως αντηχητικός χώρος) με ταυτόχρονο σχηματισμό φραγμού, με την τοποθέτηση της γλώσσας στα φανία... Γι' αυτό το ν καλείται ένρινος φανιακός ή οδοντικός φθόγγος, σε αντιδιαστολή με το μ, που καλείται ένρινος χειλικός. Αν η άκρη της γλώσσας εγγίζει το μπροστινό μέρος του ουρανίσκου, παράγεται το ουρανικό ν (νεοελληνικά: αρνιά, εννιά), που στα ιταλικά και τα γαλλικά δηλώνεται ως gn. Στα δωρικά ιδιώματα Πελοποννήσου, Σικελίας, Κάτω Ιταλίας απαντά μερικές φορές ν αντί θ: ενπίδες-ελπίδες, φίντατος-φίλτατος. Επειδή το ν σε συμπλοκή με άλλα σύμφωνα είχε ασθενή προφορά, υπέστη πολλή αλλοιώσεις σε Κρήτη, Κύπρο, Λέσβο και αθηναίους: συν-λόγος = σύλληγος, συν-φέρω = συμφέρον, συν-χωρώ = συγχωρώ. Στη νέα ελληνική το τελικό ν αποβάλλεται συχνά: το παιδίον = το παιδί (στην Κύπρο και τη Δωδεκάνησο διατηρείται το παιδίν, τυρίν). Αθηναίοι αποβάλλεται, αθηναίου διατηρείται, με αποτέλεσμα το Ν να υφίσταται έναν διωγμό και πολλοί να φτάνουν σε σύγχυση σχετικά με τη σημασία των λέξεων και πληροφορόρηση. Η εκδίωξη του Ν οδήγησε τους ειδικούς υπερασπιστές της ελληνικής γλώσσας να υποστηρίζουν ότι ΤΟ Ν ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΓΡΑΦΕΤΑΙ ΠΑΝΤΟΥ ΟΠΟΥ ΥΠΟΝΟΕΙΤΑΙ, ΕΣΤΩ ΚΑΙ ΕΑΝ ΔΕΝ ΑΚΟΥΓΕΤΑΙ.

Έχει σημασία το Ν και στη δική μας ζωή και αυτοβελτί-

ωση. Όσες λέξεις έχουν σχέση με νοητικές λειτουργίες, με Νοημοσύνη εμπεριέχουν το Ν και το Μ, ένρινα γράμματα. Νους, αρχικός εστί του λόγου, ο δε λόγος υπηρετικός του Νου (Πλούταρχου «Περί παίδων αγωγής»). Εκ του νοέω, το ρήμα νέω = πλέω (διά νοήσεως Ν, έω, πορεύομαι). Νους από το νέω, το πορεύεσαι. Ουδέν γαρ ταχύτερον του νοός. Και ούτος ο Νους, χωριστός και απαθής και αμιγής, η ουσία των ενεργειών (Αριστοτέλης «Περί ψυχής»). Παρατηρήστε λέξεις των Ελλήνων σχετικές: Νους, έννοια, διάνοια, πρόνοια, μετάνοια, υπόνοια, παράνοια, ναίω = κατοικώ, συναίνεση, άρνηση, μνήμη, ανάμνηση, υπόμνηση, μνημοσύνη, νόηση, Νέμω, Νέμεσις κ.λπ. Αλλά και ΕΝ, ΟΝ, ΩΝ... Συμπερασματικά, θα πρέπει να προσέχουμε πολύ τη σχέση μας με το Ν και τον νου για να έχουμε καλή επικοινωνιακά αποτελέσματα.

Η γραφή, τα γράμματα, το αλφάβητο είναι το μεγαλύτερο περιουσιακό στοιχείο των Ελλήνων, είναι ο γραφικός χαρακτήρας μας, που κρύβει μέσα του όλα τα ψυχοπνευματικά μας προτερήματα. Αυτά τα γράμματα που ο «Πυθαγόρας του κάλλους αυτών επεμελήθη εκ της κατά γεωμετρίαν γραμμής ρυθμίσει αυτά γωνίας και περιφερείας και ευθείας», αυτά οφείλουμε να τα διατηρήσουμε, να τα προφέρουμε σωστά και να μην τα ανακατεύουμε με βαρβαρικά και ξενόγλωσσους αριθμούς. Ειδικά όσοι έχουν βασικό εργαλείο την επικοινωνία με άλλους οφείλουν να είναι με παιδεία, επειδή η μάθη=μάθησις φρένας αύξει, κατά τον φιλόσοφο Εμπεδοκλή, και, κατά τον Οδυσσέα Ελύτη..., μήτε σχεδιαγράμματα μήτε τίποτα. Μόνο λέξεις. Αλλά λέξεις που οδηγούν με ακρίβεια σ' αυτό που γύρευα («Μικρός Ναυτίλος»). **Πολλές αποτυχίες στις διαπραγματεύσεις και πωλήσεις έχουν αφορμή τη σύγχυση εννοιών και την έλλειψη ακρίβειας στις έννοιες.** [Οι μάντζερ ασφαλιστών μέσα στα άλλα τους καθήκοντα να προσέχουν και πώς μιλάνε οι άνθρωποι τους. Είναι ακριβείς; Έχουν καλό θεξιλόγιο; Χρησιμοποιούν πλούτο εννοιών και λέξεων; Παρατήρησα στα πρώτα χρόνια της Interamerican, δεκαετία του 1970-80, ότι πολλοί ασφαλιστές και πελάτες της Interamerican δεν προφέρον το τελικό Ν λέγοντας όπως «ντεραμέρικαν» ή «ντελαμέρικα». Ο Δημήτρης Κοντομηνάς ξόδεψε πολλά λεφτά σε ολοσέλιδες διαφημίσεις στον Τύπο και την τηλεόραση για να καθιερώσει τη σωστή λέξη Interamerican (με καθιέρωση του Ν στο τέλος της λέξεως.) Στη δεκαετία του '80 ο επικεφαλής της Nationale Nederlanden, Τάκης Καραλής, απλοποίησε το λογότυπο σε δύο Ν, ΝΝ. «Οι φίλοι μας μας λέμε ΝΝ», έλεγαν. Το Ν και εδώ ήταν πρωταγωνιστής. Τυχεροί και οι σημερινοί άνθρωποι, πελάτες και ασφαλιστές, που διάβηξαν ΝΝ]. Με λόγια πάλι του Οδυσσέα Ελύτη θα τελειώσω αυτό το άρθρο του «ΝΑΙ», για να επισημάνω, με αφορμή τον διωγμό του Ν, την κακοποίηση που υφίσταται η ελληνική γλώσσα από τους ημιμαθείς και αγράμματους στην καθημερινότητα των συναλλαγών, στη δημοσιογραφία, στα έντυπα και τα ηλεκτρο-

νικά ΜΜΕ, στην τηλεόραση, στο θέατρο και στις επικοινωνίες πολλών εταιρειών, κερδοσκοπικών και μη. Ελπίζω οι αναγνώστες μου να ωφεληθούν οι ίδιοι και τα παιδιά τους από τις παρατηρήσεις του Νομπελίστα ποιητή και να γράφουν και να λένε το Ν! Διαβάστε τι έγραψε σχετικά ο Ελύτης:

ΓΙΑ ΜΙΑΝ ΟΠΤΙΚΗ ΤΟΥ ΗΧΟΥ

Κάποτε, μιὰ μέρα χειρότερη ἢ τῆς Κυριακῆς, τὸ συνειδητοποιήσα! Ἦ πρωτεύουσα σ' ὅλο τὸ μάκρος της



εἶχε γεμίσει τρύπες. Ὅχι ἀπ' αὐτὲς ποὺ ἀνοίγουν οἱ ἐργάτες τοῦ Δήμου στοὺς ὑπονόμους. Μιλῶ γιὰ τὶς ἄλλες, πάνω στὶς προσόψεις τῶν ὑψηλῶν κτιρίων, ὅπου προσεκτικὰ στήνονται οἱ ἐπιγραφές ἐταιρειῶν, ἰδρυμάτων ἢ καταστημάτων. Φαρμακεῖο, καφενεῖο, Αἱματολογικὸ Κέντρο, Παιδαγωγικὸ Ἰνστιτοῦτο. Ποὺ ὁ Θεὸς νὰ βάλει τὸ χέρι του.

Στὸ τηλεγραφεῖο τῶν νευμάτων μεγάλη ἀναστάτωση ἐπικρατεῖ σ' ὅλη τὴ γειτονιά. Μήπως εἶναι κανένας ξένος δάχτυλος τοῦ τύπου NOVA MAKEDONIA, ἢ μήπως τοῦ φυγε τοῦ μπογιατζή τὸ τελευταῖο ψηφίο καὶ ἔμεινε ἀνολοκληρωτὸ ἀπὸ ἀμέλεια ἢ, δὲν ἀποκλείεται, ἀπὸ οἰκονομία;

Μὰ εἶναι δυνατόν; Νὰ σοῦ φτιάχνει ὁ ράφτης ἕνα ὠραῖο σακάκι ποὺ τὸ ἕνα του μανίκι τοῦ λείπει, κι ἐσὺ νὰ κυκλοφορεῖς μὲ καμάρι, ὅπως ὁ καστράτος ποὺ ἰδίῳ δικαίωμάτι ἔμπαινε στὰ χαρέμια, κι ἂς τοῦ ἔλειπε κάτι...

Φαίνεται πὼς ἡ ζωὴ αὐτὴ δὲν ἔγινε γιὰ νὰ ἐπιτευχθεῖ κάτι δύσκολο ἢ κάτι τὸ ὑψηλό. Καθόλου. Ἔγινε γιὰ τὴν εὐκολία μας. «Πονάει δόντι, βγάζει δόντι» ποὺ ἔλεγαν οἱ παλαιοί. Πονάει περισπωμένη, βγάζει περισπωμένη· πονάει δασεῖα, βγάζει δασεῖα. Καὶ λαμπρὰ ταιριάζουν ὅλα.

Συγγνώμην, ἀλλὰ τὸ σῶβρακό σου δὲν τ' ἀφήνεις νὰ φαίνεται ποτέ του. Ἀλλὰ τὸ φορεῖς. Δὲν εἶναι τὸ πρακτικὸ μέρος τῶν πραγμάτων ποὺ πρωτεύει στὴ ζωὴ μας. Τὰ τρία τέταρτα τῆς ἀνθρωπότητος διαβιοῦν κατὰ λάθος. Διαγράφουν τὸ περιττόν, ἢ ἂς εἶναι ὠραῖον, κερδίζοντας μερικὰ εἰκοσιτετράωρα πλήξης. Ἀλλοῦ, μακριὰ τους στάζει ὁ χυμός, ἔστω ἢ ὡς ἦχος στὰ χεῖλη μιᾶς θυγατρὸς τοῦ Ὀμήρου.

Στὶς δέκα λέξεις μας οἱ πέντε εἶναι ξένες.

Ὅλοταχὺς βαδίζουμε πρὸς μιὰν ἐσπεράντο παρὰ πέντε. Κανένας Ἡρώδης δὲν θὰ τολμοῦσε νὰ διατάξει τέτοια γενοκτονία, ὅπως αὐτὴ τοῦ τελικοῦ -ν· ἐκτός κι ἂν τοῦ ἔλειπε ἡ ὀπτικὴ τοῦ ἦχου.

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ



Άγιος Νικόλαος ΠΕΙΡΑΙΑ

**Η ΕΚΚΛΗΣΙΑ
ΤΗΣ ΝΑΥΤΙΛΙΑΣ ΚΑΙ
ΤΩΝ ΝΑΥΤΙΚΩΝ**

ΠΗΓΗ: Γιώργου Ανωμερίτη, «Άγιος Νικόλαος Πειραιά», εκδόσεις ΜΙΛΗΤΟΣ.

Αφιερώνεται στους Έλληνες ναυτικούς

Η ζωή και το έργο του Αγίου Νικολάου

Ο Άγιος Νικόλαος είναι άγιος της Ανατολικής Ορθόδοξης, αλλιά και της Ρωμαιοκαθολικής Εκκλησίας. Έζησε τον 4ο αιώνα μ.Χ. στα Μύρα της Λυκίας.

Ο Άγιος Νικόλαος γεννήθηκε τον 3ο αιώνα μ.Χ. στην πόλη Πάταρα της Λυκίας, από γονείς ευσεβείς και πλουσίους, έτυχε δε επιμελημένης μόρφωσης. Όμως, σε νεαρή ηλικία έμεινε ορφανός και κληρονόμος μιας μεγάλης περιουσίας. Από πολύ νωρίς είχε αφιερωθεί στα θεία, μετά τη μετάβασή του στα Ιεροσόλυμα για να προσκυνήσει τον Τίμιο Σταυρό και τον Πανάγιο Τάφο. Όταν επέστρεψε στην πατρίδα του, χειροτονήθηκε ιερέας. Στην αρχή αφιερώθηκε στον ασκητικό βίο και έγινε ηγούμενος της Μονής Σιών στα Μύρα της Λυκίας. Όταν απεβίωσε ο τότε Αρχιεπίσκοπος Μύρων της Λυκίας, οι επίσκοποι, διά θεϊκής αποκαλύψεως, αναγόρευσαν Αρχιεπίσκοπο τον Νικόλαο.

Από τη θέση αυτή ανέπτυξε έντονη δράση και επεξέτεινε τους αγώνες του για την προστασία των φτωχών και

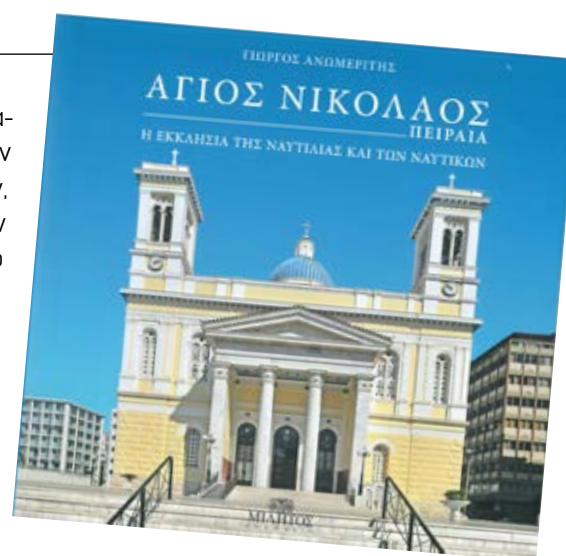
των απόρων, ιδρύοντας νοσοκομεία και διάφορα φιλανθρωπικά ιδρύματα. Προικισμένος με υψηλό χριστιανικό φρόνημα, θάρρος και ζωτικότητα, εμπύχωνε τους διωκόμενους από τους Ρωμαίους χριστιανούς και εξορίστηκε και ο ίδιος για τη στάση του αυτήν.

Κατά τους διωγμούς του Διοκλητιανού, υπέστη βασανιστήρια. Όταν όμως ανήλθε στον αυτοκρατορικό θρόνο ο Μέγας Κωνσταντίνος, ελευθερώθηκαν όλοι οι χριστιανοί και έτσι ο Νικόλαος επανήλθε στον αρχιεπισκοπικό θρόνο. Σύμφωνα με την παράδοση, ήταν προικισμένος με το χάρισμα της θαυματουργίας και έσωσε πολλούς ανθρώπους, και όσο ήταν εν ζωή, αλλιά και μετά την κοίμησή του. Αναφέρονται πλείστα θαύματα του Αγίου, όπως η απελευθέρωση των τριών στρατηγητών, θεραπείες νοσούντων και αποκαταστάσεις φτωχών.

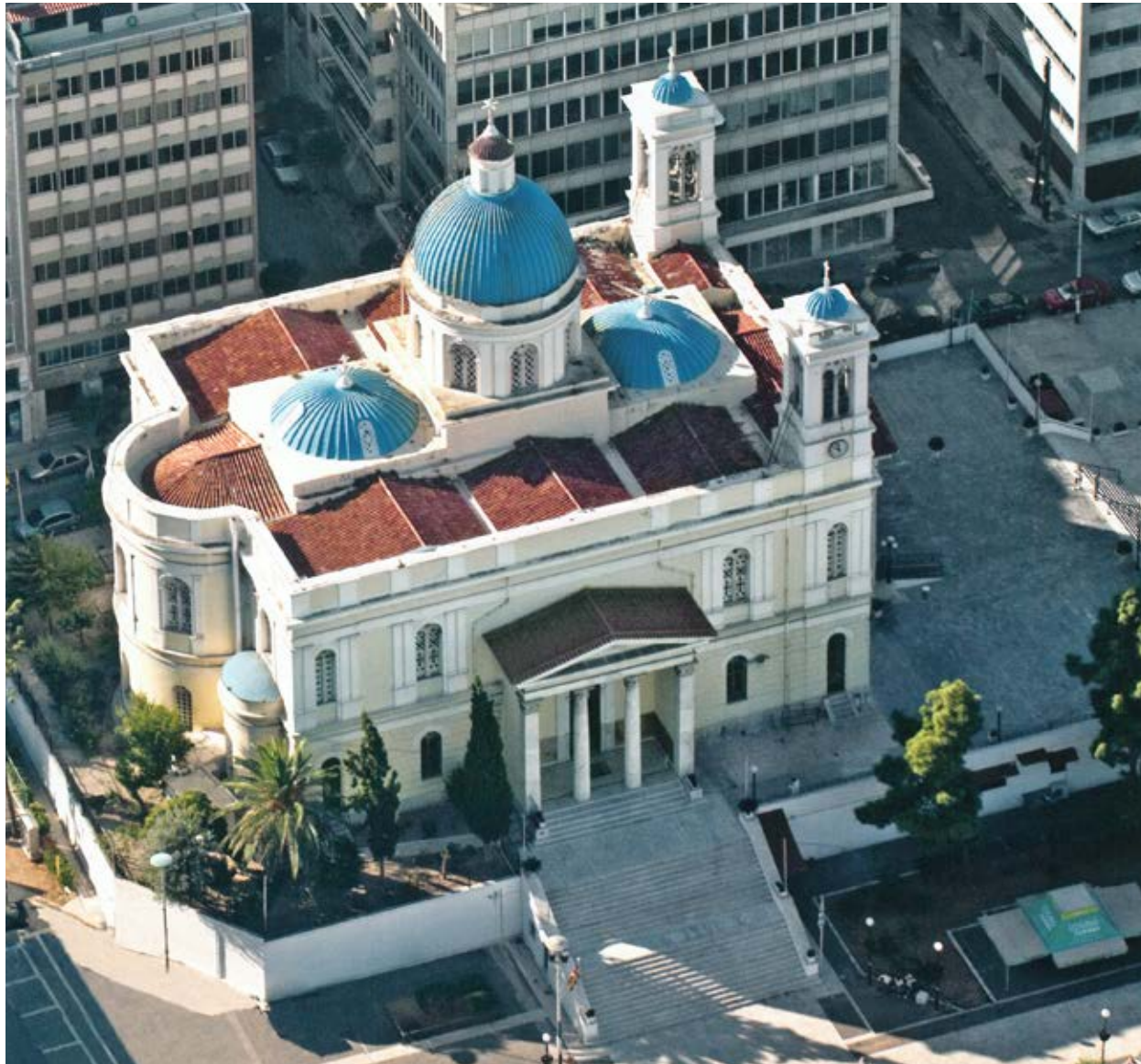
Το 325 μ.Χ. έλαβε μέρος στην Α΄ Οικουμενική Σύνοδο, που έγινε στη Νίκαια της Βιθυνίας και καταπολέμησε τις διδασκαλίες του Αρείου. Λέγεται ότι κατά τη Σύνοδο χαστούκισε τον Άρειο και ο Μέγας Κωνσταντίνος τον φυλάκισε. Όταν επέστρεψε από τη Σύνοδο, συνέχισε το ποιμαντικό του έργο μέχρι τα βαθιά γεράματα.

Ο Άγιος Νικόλαος αποδήμησε ειρηνικά στις 6 Δεκεμβρίου του έτους 330 μ.Χ. (κατ' άλλους το 345 ή 352 μ.Χ.).

Ο **Γιώργος Ανωμερίτης** είναι γνωστός για την κοινωνική και πολιτική του δραστηριότητα, υπήρξε 14 χρόνια βουλευτής και 4 φορές υπουργός, μεταξύ των οποίων και υπουργός Εμπορικής Ναυτιλίας. Διετέλεσε διοικητής τραπεζών, επικεφαλής οργανισμών και πρόεδρος σημαντικών επιχειρήσεων, μεταξύ των οποίων και ο Οργανισμός Λιμένος Πειραιώς Α.Ε. Νησιώτης και από τους δύο γονείς, είχε πάντα στενή σχέση με τη θάλασσα και τους ναυτικούς. Γνωστός οικονομολόγος, έχει γράψει δεκάδες επιστημονικά και λογοτεχνικά συγγράμματα, μεταξύ των οποίων και έξι ποιητικές συλλογές. Έχει τιμηθεί από την Πολιτεία για τη συμμετοχή του στην αντιδικτατορική αντίσταση, του έχει απονεμηθεί το Βραβείο Ειρήνης και Φιλίας «Ιπλεκσί», ο Χρυσός Φοίνικας του Αγίου Τάφου και έχει λάβει πολλές εκκλησιαστικές, πολιτικές και κοινωνικές διακρίσεις. Με πλούσια συμμετοχή στα πειραιϊκά δρώμενα και τον πολιτισμό, παρουσίασε τα τελευταία χρόνια τα βιβλία του «Μεταγωγές» (επιλογή ποιημάτων, εκδόσεις Λιβάνη, 2000), «Βυζαντινό Πάρκο Τραγαίας Νάξου» (Μίλητος, 2009), «Οκτάνεμα» (ποιήματα 1997-2009, εκδόσεις Γαβριηλίδη), «Αγία Αικατερίνα Οίας» (Μίλητος, 2009), «Το Κάστρο της Νάξου και οι Εκκλησίες του» (Μίλητος 2010), «Νάξος και Μικρές Κυκλάδες άνωθεν» (Μίλητος 2010), «Τα Μοναστήρια των Κυκλάδων» (Μίλητος 2011), «Χριστόδουλος Καλήργης, ένας περιπλανώμενος ζωγράφος "εκ νήσου Μικόνου"» (Μίλητος, 2011), «Πατριαρχικά Συγίλλια για τα Αγιονήσια των Κυκλάδων 1553-1821» (Μίλητος 2012), «Άνδρος Άνωθεν» (Μίλητος, 2012) και «Η εξέλιξη του Λιμένος Πειραιώς κατά τον 20ό αιώνα» (έκδοση Ιστορικό Αρχείο ΟΛΠ, 2012).



Ο Άγιος Νικόλαος.



Το αυθεντικό αρχιτεκτονικό σχέδιο της πρόσοψης του ναού από τον Ιωάννη Λαζαρίμο και τον Παναγιώτη Ζήζηλα (1885).

Μετά την κοίμησή του ονομάστηκε «μυροβλήτης», καθώς τα λείψανά του άρχισαν να αναβλύζουν άγιο μύρο, όπως και άλλων αγίων. Τα λείψανά του διατηρήθηκαν στα Μύρα της Λυκίας έως και τον 11ο αιώνα, οπότε το 1087 κάποιοι ναύτες τα απαίρεσαν και τα μετέφεραν στην Ιταλία, στην πόλη Μπάρι, όπου τοποθετήθηκαν στον Ναό του Αγίου Στεφάνου. Λέγεται ότι κατά την τέλεση της θείας λειτουργίας άρχισε να αναβλύζει τόσο πολύ μύρο από τα ιερά λείψανα, που οι πιστοί τα μάζευαν σε δοχεία για θεραπεία από διάφορες αρρώστιες, ενώ αρκετοί λιποθυμούσαν από την ευωδία του.

Ο νέος τάφος του Αγίου Νικολάου στο Μπάρι ανοίχτηκε τη νύχτα της 5ης προς την 6η Μαΐου του 1953, επειδή έπρεπε να γίνουν αναστηλωτικά και αναπαλαιωτικά έργα στη Βασιλική του Αγίου Στεφάνου. Έπειτα, τα λείψανα τοποθετήθηκαν σε γυάλινη κάψα και τέθηκαν σε προσκύνημα

στη Βασιλική του Αγίου.

Το 1957 πραγματοποιήθηκε μία δεύτερη εξέταση των λειψάνων, τα οποία αμέσως μετά τοποθετήθηκαν στη σαρκοφάγο από όπου τα είχαν βγάλει αρχικά. Επρόκειτο για μία «ανατομική ανθρωπολογική μελέτη, που απέβληπε στον προσδιορισμό και την αποτύπωση της εικόνας και των χαρακτηριστικών των οστών και κυρίως στην ανασύνθεση της φυσικής εμφάνισης ή ακόμη και της εικονογραφικής μορφής του ατόμου, στο οποίο ανήκαν τα υπό εξέταση οστικά λείψανα».

Η εξέταση απέδειξε ότι πολλὰ τμήματα των οστών έλειπαν και ότι η κόρα είχε διατηρηθεί καλύτερα από τα υπόλοιπα. Παράλληλα, όταν ανοίχτηκε η σαρκοφάγος, τα οστά βρέθηκαν βουτηγμένα σε ένα υγρό διαυγές, σαν νερό που βγαίνει από βράχο. Οι Ρωμαιοκαθολικοί τού έχουν δώσει τη χαρακτηριστική ονομασία «Manna». Τα σχετικά αγι-

ολογικά κείμενα αναφέρουν ότι και όταν οι ναυτικοί από το Μπάρι έσπασαν την πλάκα του τάφου του Αγίου στα Μύρα για να πάρουν τα λείψανα, τα βρήκαν μέσα σε «θείο μύρο» (άλλοι γράφουν Sanctus liquor ή oleum). Η ανάπληση της μορφής του Αγίου Νικολάου με βάση τα οστά της κόρας του έδειξε ότι έμοιαζε ακριβώς με τη μορφή του Αγίου, όπως εικονίζεται στη συνήθη αγιογραφία!

Ο Άγιος Νικόλαος θεωρείται στην Ελλάδα ο προστάτης των ναυτικών. Δεν υπάρχει νησί στην Ελλάδα το οποίο να μην έχει έστω και μία εκκλησία αφιερωμένη στη μνήμη του. Παλαιότερα, κατά τα βυζαντινά χρόνια, ως προστάτες των ναυτικών θεωρούντο ο Άγιος Ισίδωρος και ο Άγιος Φωκάς. Στη Ρωσία, ο Άγιος Νικόλαος θεωρείται προστάτης των γεωργών, ενώ στη Δύση η γιορτή του Αγίου Νικολάου, που λέγεται Santa Claus (παραφθορά του Nicolaus), συνδέεται με την ανταλλαγή δώρων κατά τις εορτές των

Χριστουγέννων.

Η μνήμη του γιορτάζεται στις 6 Δεκεμβρίου, τόσο από την Ορθόδοξη όσο και από τη Ρωμαιοκαθολική Εκκλησία.

Περιγραφή του ναού

Ο Άγιος Νικόλαος είναι ίσως ο ωραιότερος ναός του Πειραιά και ένας από τους παλαιότερους της νέας πόλης του Πειραιά, έτσι όπως αυτή διαμορφώθηκε μετά την Επανάσταση της Ανεξαρτησίας από τους Τούρκους το 1821 και την ίδρυση του νέου ελληνικού κράτους μετά το 1930.

Ο ναός ανήκει στην κατηγορία των σταυροειδών εγγεγραμμένων και έχει τρεις τρούλους, από τους οποίους οι



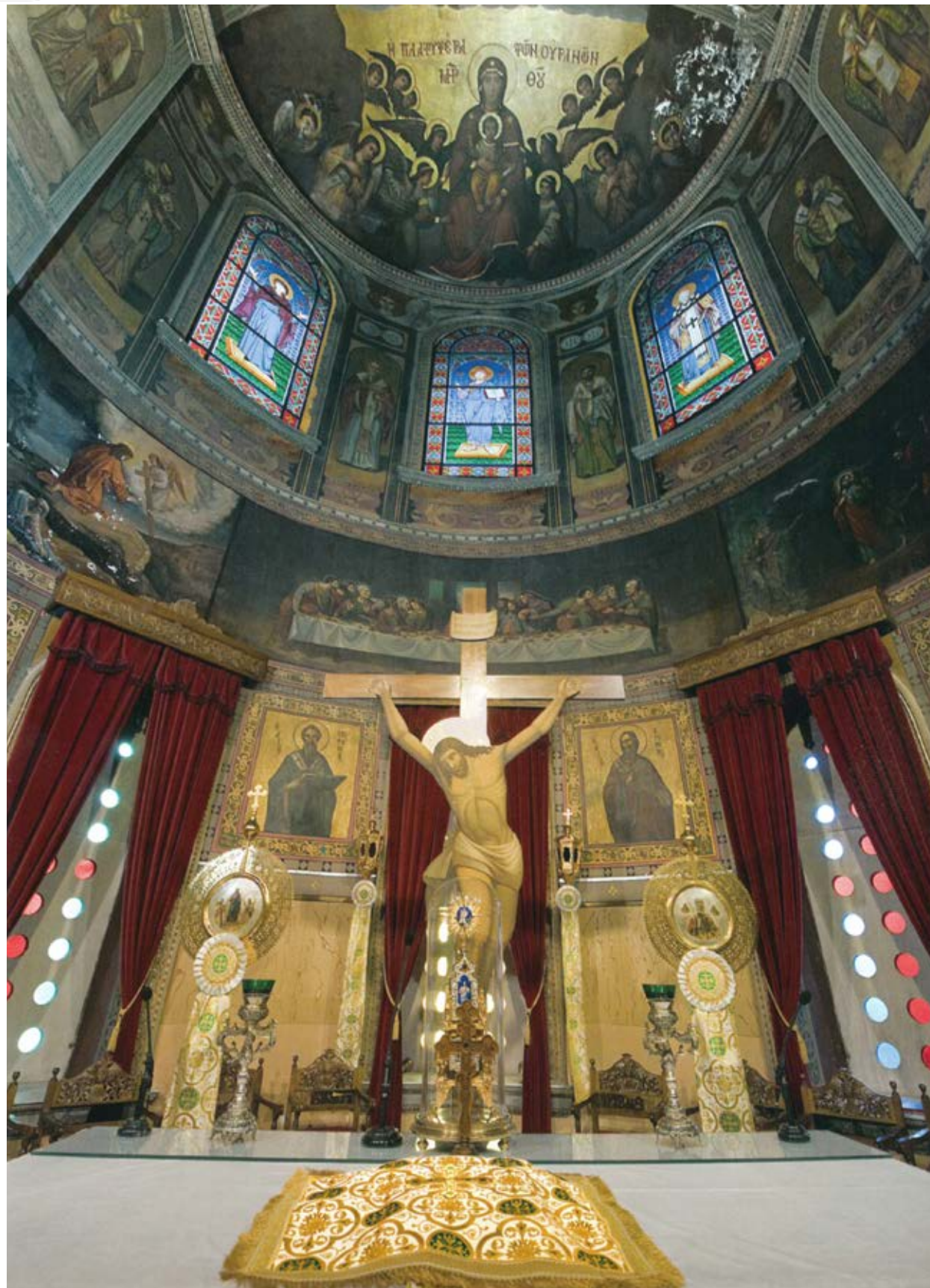
Το δυτικό πρόπυλο.

δύο είναι χαμηλοί, ενώ ο κεντρικός είναι μεγάλος, ελλειψοειδούς μορφής, με νησιωτικό «φανάρι» στην κορυφή του.

Οι εξωτερικές διαστάσεις του ναού είναι 25,85 x 33,60 μ., ενώ στις τρεις πλευρές του, βόρεια, νότια και δυτικά, φέρει τρία όμοια πρόπυλα, διαστάσεων 10 x 3,75 μ., τα οποία εξέχουν του κυρίως ναού. Τα πρόπυλα έχουν επίπεδη μορφή με φατνώματα, που καλύπτονται από δίρριχτες στέγες και αετώματα. Η κύρια δυτική όψη έχει τρεις θύρες, ενώ οι δύο πλευρικές από μία. Τα πρόπυλα είναι κατασκευασμένα από συμπαγή μάρμαρο με δώδεκα διακοσμημένα κιονόκρανα κορινθιακού ρυθμού, τέσσερα σε κάθε είσοδο. Το άνω μέρος του κάθε αετώματος καλύπτεται με γαλήνιο κεραμίδι, ενώ εσωτερικά με 44 περίτεχνα, ζωγραφισμένα με μπλε χρώμα, όμοια τετράγωνα.

Στην είσοδο υπάρχει ένας μακρόστενος πρόναος με επίπεδη κάλυψη, πάνω από τον οποίο δεξιά και αριστερά υπάρχουν δύο μεγάλοι χώροι ενός ενιαίου γυναικωνίτη. Δεξιά και αριστερά του πρόναου, υπάρχουν δύο ξύλινα κλιμακοστάσια, από τα οποία κανείς ανεβαίνει στον γυναικωνίτη. Οι γυναικωνίτες στεγάζονται με θόλους.

Ο ναός φέρει δυτικά εκατέρωθεν του πρόναου δύο κωδωνοστάσια. Έχουν βάσεις δύο επιπέδων, ενώ στην κορυφή τους στηρίζονται σε τέσσερις κίονες το καθένα, πάνω στους οποίους στηρίζεται η μαρμαρίνη διακόσμηση και δύο



Η Αγία Τράπεζα.



Το κεντρικό κλίτος του Ιερού με τα βιτρό.

τρουλίσκοι που φέρουν σταυρό. Σε κάθε άνοιγμα μεταξύ των κιόνων, υπάρχει διπλό «παράθυρο» μαρμάρινο με κιονίσκο στη μέση και διακόσμηση με σταυρό στο πάνω μέρος.

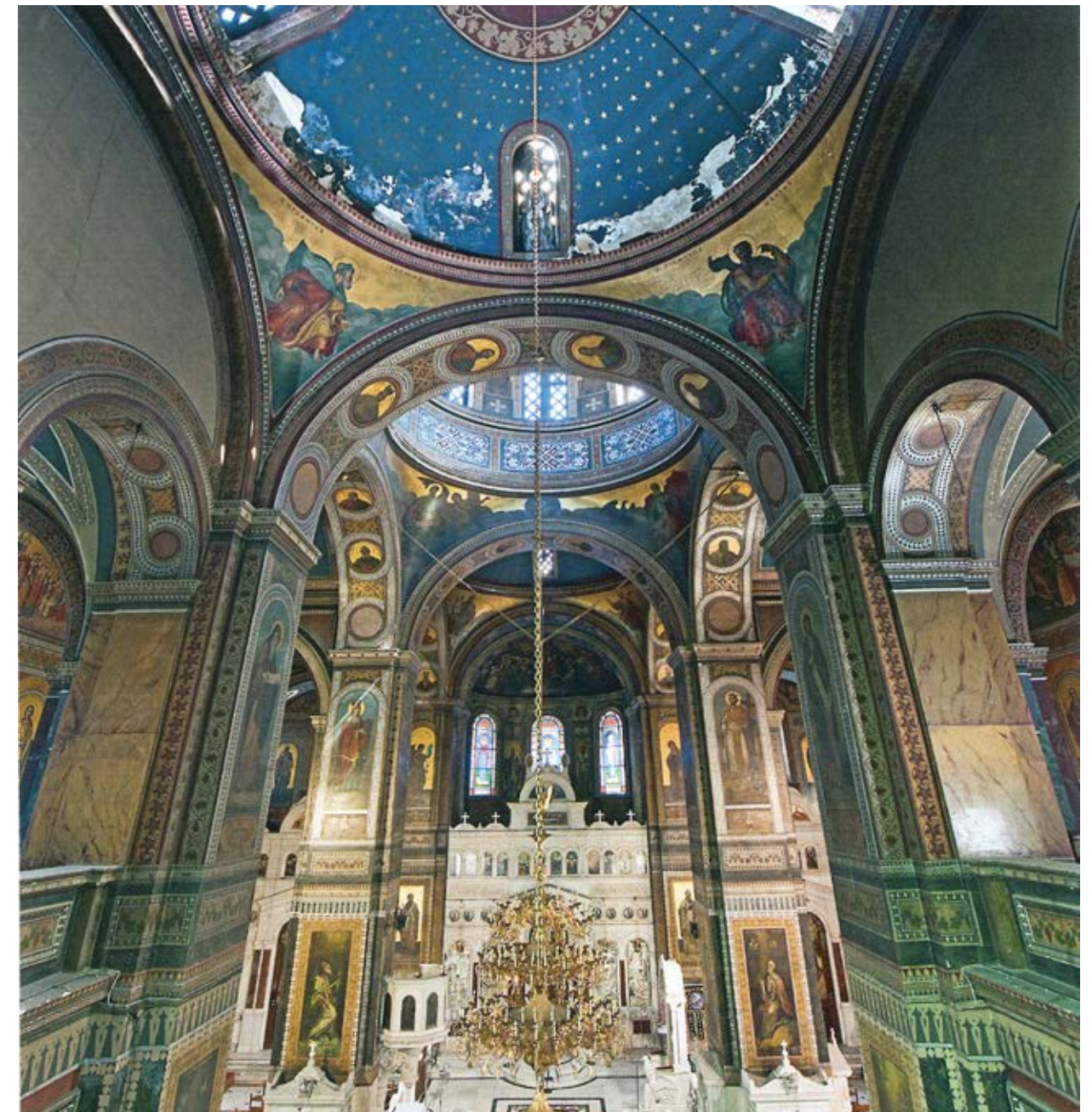
Στην ανατολική πλευρά του ναού εξέχουν οι τρεις κόγχες του Ιερού. Είναι ημικυκλικές, οι δύο μικρές φέρουν από ένα παράθυρο, ενώ η κύρια κόγχη τρία παράθυρα με διακοσμητική συμπαγή μαρμαρίνη επένδυση εξωτερικά

και πολύχρωμα βιτρό εσωτερικά. Πάνω από τις δύο μικρές κόγχες υπάρχουν επίσης μεγάλα παράθυρα διπλά, όμοια με τα λοιπά των δύο εξωτερικών πλευρών. Στο άνω μέρος του ναού και σε κάθε πλευρά, υπάρχουν τέσσερα όμοια παράθυρα από μαρμαρίνη επένδυση και γείσο σε κολόνες εκατέρωθεν.

Ο ναός είναι κτισμένος με πέτρα πάνω σε κολόνες με



Η Αγία Τριάς, αφιέρωμα του Συνδέσμου Εργατών Λιμένος Πειραιώς στο ομώνυμο προσκυνητάριο (1890).



Το Ιερό από το κέντρο του γυναικωνίτη.

βάσεις πάχους 1,05 έως 1,50 μ. Εκτός από τα πρόθυλα, τα οποία είναι κατασκευασμένα εξ ολοκλήρου από μάρμαρο, όλος ο ναός και οι εσωτερικές κολόνες πάνω στις οποίες στηρίζονται οι θόλοι είναι κατασκευασμένα από λιθοδομή.

Ο ναός εσωτερικά στηρίζεται σε τέσσερις αυτοτελείς κολόνες, πάνω στις οποίες με τόξα και αψίδες στηρίζεται η ανωδομή των τριών τρούλων, οι οποίοι έχουν κτιστεί με ελαφρά υλικά από μαλτεζόπετρες και ειδικού τύπου κεραμίδια. Όλη η στέγη φέρει έξι όμοιες δίρριχτες στέγες (υπό γωνία), τρεις μικρές δίρριχτες μηροστά και μία καμπυλωτή πάνω από την κύρια κόγχη του Ιερού. Όλες είναι καλυμμέ-

νες με γαλλικό κεραμίδι. Οι μικροί τρούλοι φέρουν τέσσερα παράθυρα-φεγγίτες και ο κύριος τρούλος οκτώ. Ο ναός φέρει περιμετρικά γείσο υψηλό με διακοσμητικές κολόνες, όπως και στα έξι παράπλευρα των παραθύρων.

Ο ναός εξωτερικά έχει στα βόρεια μεγάλο κλιμακοστάσιο, το οποίο οδηγεί στο πρόθυλο, όπως και μηροστά, πριν τη μεγάλη δυτική βεράντα. Τα παλαιά χρόνια, στη βάση του ναού υπήρχαν μαγαζιά, ενώ σήμερα στον υπόγειο χώρο στεγάζονται αίθουσες και μαγειρείο για τις κοινωνικές και κατηχητικές ανάγκες της ενορίας. Από τη νότια πλευρά, η είσοδος βρίσκεται στο επίπεδο του παράπλευρου δρόμου.



Ο Αρχιστράτηγος Μιχαήλ και ο Αρχάγγελος Γαβριήλ στην εικόνα των Ταξιαρχών δυτικής τεχνοτροπίας (λεπτομέρεια).

Ο ναός, με τα αρχαιοελληνικά του χαρακτηριστικά στα τρία πρόπυλα, αποτελεί με τη γύρω πηλατεία του και το απέ-
ναντι πάρκο της χερσαίας ζώνης του λιμανιού, το οποίο
έχει μεγάλο χώρο στάθμευσης υπογείως, ένα μοναδικό
στολίδι της σύγχρονης πόλης του Πειραιά.

Ο Πειραιάς κατά τα χρόνια της ανέγερσης του ναού

Ο Πειραιάς αποτέλεσε από τα αρχαία χρόνια ένα σημαντικό
κέντρο αναφοράς της παντοδύναμης ελληνικής ναυτιλίας.
Δύο είναι οι ιστορικές περίοδοι ακμής του Πειραιά, και οι
δύο άρρηκτα συνδεδεμένες με την Αθήνα και τη ναυτιλία.

Η πρώτη περίοδος χαρακτηρίζεται από τη μεγαλοφυή
σκέψη του Θεμιστοκλή να μεταφέρει το επίνειο της Αθήνας

από το Φάληρο στον Πειραιά, δημιουργώντας ένα ισχυρό
πολεμικό και εμπορικό λιμάνι, το οποίο αργότερα ο Περι-
κλής διαμόρφωσε σε κέντρο ναυτιλίας και πολιτισμού. Στη
φάση αυτή, ο Μέγας Λιμνήν μετατρέπεται σε λιμάνι αποκλει-
στικά εξυπηρέτησης εμπορικών πλοίων, ενώ η Ζέα και η
Μουνιχία σε πολεμικά λιμάνια. Στο αρχαίο λιμάνι αναπτύ-
χθηκαν το εμπόριο και οι θαλάσσιες μεταφορές, βιοτεχνικά
εργαστήρια και χρηματοοικονομικοί θεσμοί, καθιστώντας
τον Πειραιά λιμενικό κόμβο για όλη την Ελλάδα και τη Με-
σόγειο και όχι μόνο για την Αθηναϊκή Δημοκρατία και τους
συμμάχους της.

Σύμφωνα με τον Θουκυδίδη, ο Θεμιστοκλής πρώτος το
492 π.Χ. διείδε ότι η ηγεμονία της Αθήνας θα ενισχυόταν, αν
αυτή στρεφόταν στη θάλασσα και, διά μέσου αυτής, στα με-
γάλα εμπορικά κέντρα εκείνης της εποχής. Με την επιλογή
του Πειραιά, η Αθήνα έγινε θαλασσοκράτειρα, η δε διασύν-
δεση της πόλης με το λιμάνι της με μακρά τείχη ενίσχυσε την
ασφάλεια των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων της Αθή-
νας. Στη συνέχεια ο Περικλής, με το πολιτικό και κοινωνικό
του πρόγραμμα, συνέβαλε στην ανοικοδόμηση του Πειραιά
ως δομημένης πόλης, σε σχέδια του πολεοδομικού Ιππόδαμου



Ο Μέγας Αρχιερέυς στον δεσποτικό θρόνο.

και στη δημιουργία λιμενικών και εμπορικών υποδομών.
Μετέτρεψε μεθοδικά τον Πειραιά σε διεθνές εμπορικό και
ναυτιλιακό κέντρο, πολυπολιτισμικό και πλουτοπαραγωγικό.



Ο Άγιος Νικόλαος δέόμενος.



Η Κοίμηση της Θεοτόκου.

Την εποχή του Περικλή δημιουργούνται αγορές, ναυπηγεία,
χρηματοπιστωτικά κέντρα, τελωνεία, ακόμα και παροικίες
ξένων, με δικούς τους ναούς, όπως οι Κύπριοι (Κίτιον) με τον
ναό της Αφροδίτης, οι Αιγύπτιοι με ναό για την Ίσιδα κ.ά. Για
200 περίπου χρόνια, ο Πειραιάς υπήρξε το μεγάλο εμπορικό
και ναυτιλιακό κέντρο της Αθήνας.

Ο Πελοποννησιακός Πόλεμος, οι Μακεδόνες και η
ρωμαϊκή κατάκτηση οδήγησαν τον Πειραιά σε 17 αιώ-
νων παρακμή. Χαρακτηριστικό γνώρισμα της παρακμής
αυτής ήταν ότι ο Πειραιάς έχασε ακόμα και το όνομά του,
αφού ονομαζόταν ρωμαϊκά και φράγκικα Πόρτο Λεόνε και
τουρκικά Πόρτο Δράκο, ονόματα που δόθηκαν λόγω του
ευμεγέθους μαρμαρίνου Λέοντα, ο οποίος δέσποζε του λι-
μανιού. Επρόκειτο για άγαλμα το οποίο έκλεψε ο Βενετός
Μοροζίνι, μεταφέροντάς το στον ναύσταθμο της Βενετίας,
όπου και βρίσκεται μέχρι σήμερα, χωρίς να έχει επιστραφεί
ακόμα στο λιμάνι του Πειραιά, παρότι είναι προϊόν κλοπής.

Η δεύτερη περίοδος ξεκινάει λίγο μετά την ανεξαρτησία
της Ελλάδας από τους Τούρκους, το 1821.

Στον Πειραιά, μέχρι το 1830 υπήρχε μόνο το Μοναστή-
ρι του Αγίου Σπυρίδωνα, το οποίο ήδη είχε καταστραφεί
λόγω μαχών κατά την Επανάσταση, καθώς και λιγοστά
σκόρπια σπίτια κατοίκων της Κούλουρης από τη Σαλαμίνα.



Πειραιάς 1895: Η ανέγερση του ναού. Στο βάθος η Καστέλλα ακατοίκητη (αφοί Ρωμαΐδη, Φωτογραφικό Αρχείο Μουσείου Μπενάκη).

Οι πρώτοι έποικοι που αρχίζουν σιγά σιγά να έρχονται για να κατοικήσουν στον Πειραιά είναι Χιώτες και Υδραίοι. Καθοριστικό ρόλο στον εποικισμό του Πειραιά έπαιξε η επιλογή της Αθήνας ως πρωτεύουσας της τότε Ελλάδας με την Απόφαση 296/11.07.1833 και του Πειραιά ως επινεύου της λίγιο μετά, στις 06.12.1833.

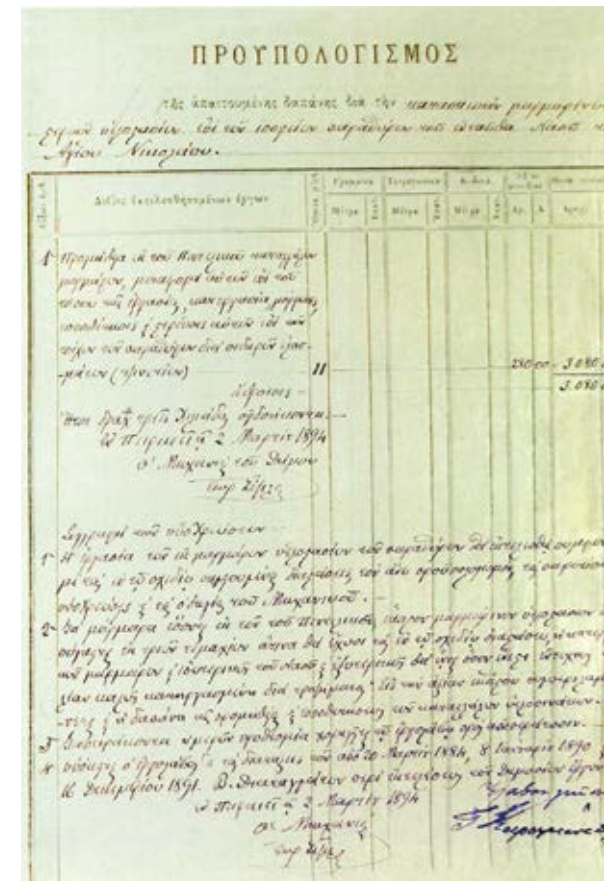
Το λιμάνι υπήρξε πάντα ο κύριος μοχλός ανάπτυξης της πόλης. Χωρίς την Αθήνα ως πρωτεύουσα της χώρας, δεν θα υπήρχε Πειραιάς. Οι πρώτοι κάτοικοι του λιμανιού –που δεν ξεπερνούσαν τους 100– αποφάσισαν να ζητήσουν από τον βασιλιά Όθωνα συγκεκριμένους όρους για τη μετοικεσία τους στα εδάφη του Πειραιά και λίγιο αργότερα ζήτησαν να γίνει ο Πειραιάς δήμος.

Πράγματι, εκδόθηκαν οι όροι για το χτίσιμο του Πειραιά με το Βασιλικό Διάταγμα 2/14.12.1834 «Περί των κατά τον Πειραιά ιδιωτικών οικοδομών» (ΦΕΚ 11/23.01.1835) και αμέσως μετά το 1835 εκδόθηκε άλλο Βασιλικό Διάταγμα, με το οποίο ονομάστηκε ο Πειραιάς Δήμος Γ΄ τάξεως. Με το Βασιλικό Διάταγμα 25/06.06.1836 δημοσιεύθηκε ο Νόμος «Περί του συνοικισμού των Χίων εν Πειραιεί» και με Βασιλικό Διάταγμα στις 19.05.1838 το «Περί συνοικισμού Υδραίων εις Πειραιά». Στους εποίκους του Πειραιά δόθηκαν για να χτίσουν κατοικίες και μαγαζιά γαίες εθνικές, πρώην οθωμανικές, και γαίες μοναστηριακές, που ανήκαν στον Άγιο Σπυρίδωνα. Στους αρχιτέκτονες Eduard Schaubert και Σταμάτη Κλεάνθη ανατέθηκε να καταρτίσουν τα σχέδια της νέας πόλης.

Ο νέος δήμος είχε τρεις συνοικισμούς (ονομαστικούς δήμους) ή Δημοτικά Διαμερίσματα, όπως θα λέγαμε σήμερα. Το Δημοτικό Διαμέρισμα των Χίων, στους οποίους δόθηκαν οι εκτάσεις δεξιά της σημερινής οδού Γούναρη, ο συνοικισμός των Υδραίων, στους οποίους παραχωρήθηκαν 48 οικοδομικά παραλληλόγραμμα προς την περιοχή του σημερινού ναού του Αγίου Νικολάου, και ο συνοικισμός των Παροίκων, που αρχικά βρισκόταν προς το σημερινό λιμάνι Αθών, με διαδοχικές μετέπειτα επεκτάσεις, σε διάφορες περιοχές.

Οι παραχωρήσεις προς τους Χιώτες και τους Υδραίους άρχισαν το 1835, οπότε το έτος αυτό θεωρείται ως το έτος ίδρυσης της πόλης. Το πρώτο Συμβούλιο των Χιωτών αποτελούσαν οι Νεόφυτος Βάμβας, Ιωάννης Βούρος, Θεόδωρος Αμυράς, Λουκάς Ράλλης, Αλέξανδρος Κοντόσταυθος, Παύλος Νεγρεπόντης και Κωνσταντίνος Σκυλίτης. Το πρώτο Συμβούλιο των Υδραίων αποτελούσαν οι Δημήτρης Βώκος, Κυριάκος Σερφιώτης, Σπύρος Μερκούρης, Γκίκας Μπινιάρης και Αναγνώστης Κουράντος. Τον συνοικισμό των Υδραίων, μαζί με την πηλαία Αγίου Νικολάου, χωροθέτησε ο Βαυαρός αρχιτέκτονας C. Lorenzen.

Όλοι οι σύμβουλοι μέχρι και το 1838 ήταν έμμεσα διορισμένοι από τον νομάρχη ή τον βασιλιά. Ως πρώτος δήμαρχος στην ιστορία του Πειραιά θεωρείται ο Κυριάκος Αντωνίου Σερφιώτης, που παρέμεινε από το 1833 μέχρι το 1841. Το 1840, το Δημοτικό Συμβούλιο γνωμοδότησε παμφει τη συνένωση των δύο ονομαστικών Δήμων Χίων και



Προϋπολογισμός προμήθειας πεντελικού μαρμάρου (1894).

Υδραίων, συγχώνευση η οποία οδήγησε στη μετατροπή του Πειραιά σε Δήμο Β΄ τάξης.

Αυτά τα χρόνια δημιουργούνται οι πρώτες υποδομές, όπως είναι το Τεθωνείο, το Λιμεναρχείο (το Λιμεναρχείο Πειραιά για πολλά χρόνια υπήρξε Υπολιμεναρχείο του Λιμεναρχείου Υδρας), το Ναυτοδικείο και το Υγειονομείο. Από τα χρόνια αυτά θεμελιώνονται οι πρώτοι ναοί των οικισμών της περιοχής. Το 1837 χτίζεται η νέα μικρή εκκλησία του Αγίου Σπυρίδωνα, στον ίδιο χώρο όπου βρισκόταν το γκρεμισμένο πλόν μοναστήρι, το 1838 ο καθολικός ναός του Αγίου Παύλου, ο οποίος λειτούργησε το 1840 σε σχέδια του Schaubert, δεδομένου ότι στον Πειραιά είχαν καταγραφεί περίπου 30 ξένες οικογένειες, και ο πρώτος μικρός ναός του Αγίου Διονυσίου. Το 1840 μπήκαν τα θεμέλια της Αγίας Τριάδας και το 1844 του πρώτου μικρού ναού του Αγίου Νικολάου, των Υδραίων.

Στην ουσία, η συνύπαρξη δύο μεγάλων κοινοτήτων, των Χιωτών, που ήταν τότε δυναμικοί έμποροι, και των Υδραίων, που ήταν η κυρίαρχη ναυτική δύναμη, δημιούργησαν τον Δήμο του Πειραιά, που μετεξελίχθηκε στη σημερινή μεγάλη και σύγχρονη πόλη. Οι περισσότεροι Χιώτες ήρθαν μέσω Σύρου, όπου είχαν καταφύγει μετά την καταστροφή της Χίου από τους Τούρκους. Στη Σύρο, όπως και στον Πει-

ραιά, είχαν επίσης μεγαλουργήσει.

Οι Χιώτες επεκτάθηκαν σταδιακά προς την πλευρά της σημερινής Πηλαίας Κοραή και οι Υδραίοι προς τα Καρβουνιάρικα, στην Πηγάδα, στους Μύλους και το Χατζηκυριάκειο. Αργότερα, μετά την επανάσταση των Κρητών κατά των Τούρκων το 1866-67, άρχισαν να συρρέουν Κρήτες πρόσφυγες, που επεκτάθηκαν κυρίως προς την Καστέλλα, ενώ ενδιαμέσως οι Μανιάτες, οι οποίοι μέσω Υδρας και Αίγινας, ως σπουδαίοι τεχνίτες πέτρας και λατόμοι, εγκαταστάθηκαν προς την πλευρά των λατομείων του λόφου Βώκου, προς τις περιοχές δηλαδή Μανιάτικα και Καμίνια. Οι παραχωρήσεις προς τους Χιώτες και Υδραίους οικιστές έγιναν με δάνεια σε συμβολικές τιμές, μετά από κληρώσεις μικρών τεμαχίων-οικοπέδων προς τους δικαιούχους.

Ο Πειραιάς υπήρξε ένα από τα δέκα μεγαλύτερα λιμάνια της Ελλάδας εκείνου του καιρού, με κύρια λιμάνια τη Σύρο, την Πάτρα, την Υδρα, τις Σπέτσες, το Γαλαξίδι, τη Σαντορίνη, τον Πόρο και τη Σκιάθο. Η πλήρης πλόν κυριαρχία του Πειραιά αρχίζει από το 1900 και μετά, οπότε ο Πειραιάς δεν έγινε απλώς το πρώτο λιμάνι της Ελλάδας, αλλά και ένα από τα τέσσερα μεγαλύτερα της Μεσογείου, μαζί με τη Μασσαλία, τη Γένοβα και τη Βενετία.

Η συνεχής ανάπτυξη του λιμανιού του Πειραιά επέφερε σημαντική αστικοποίηση της πόλης. Λόγω της ανάπτυξης των μεταφορών, ιδιαίτερα μετά τη σιδηροδρομική διασύνδεσή του με την Αθήνα το 1869, έγινε το κέντρο της ελληνικής βιομηχανίας. Από το 1870 και μετά, ο Πειραιάς γίνεται κέντρο συσσώρευσης του βιομηχανικού και εμπορικού κεφαλαίου, της ακτοπλοΐας και των διεθνών μεταφορών. Είναι χαρακτηριστικό ότι το 1876, το 60% των μεγάλων βιομηχανιών της χώρας βρίσκεται στον Πειραιά, όπως και το 61% του εργατικού δυναμικού, το 71% της ισχύος σε μηχανές και το 31% όλων των μικρών και μεγάλων βιομηχανιών της χώρας.

Αυτά τα χρόνια της μεγάλης ανάπτυξης χτίζονται μαζί με τα εργοστάσια οι σημερινοί μεγάλοι ναοί και όλα τα μεγάλα οικοδομήματα της πόλης του Πειραιά. Τα έτη 1878 έως 1883 χτίζεται ο ναός των Αγίων Κωνσταντίνου και Ελένης στην Πηλαία Κοραή απέναντι από το εντυπωσιακό Δημοτικό Θέατρο, το 1895 ο ναός της Ευαγγελίστριας, το 1898-1902 ο ναός της Αγίας Σοφίας και το 1873 ο πρώτος ναός του Αγίου Βασιλείου.

Τέλος, το 1873 ο Πειραιάς γίνεται Δήμος Α΄ κατηγορίας, έχει πλόν 11.047 κατοίκους και με τα ωραία σπίτια και οικοδομήματα σπουδαίων αρχιτεκτόνων αρχίζει να θεωρείται ένας σημαντικός αστικός δήμος, του οποίου η ολοκλήρωση άρχισε μετά το 1911. Το έτος αυτό, ο Ελευθέριος Βενιζέλος, ο οποίος είχε στο μεταξύ γίνει δημότης Πειραιά, δημιούργησε τον πρώτο Οργανισμό Λιμένος, την «Επιτροπεία Λιμένος Πειραιά», πρόδρομο του Οργανισμού



Λιμένος Πειραιά (ΟΛΠ), τον οποίο και πάλι ο ίδιος έμελλε να ιδρύσει το 1930. Έκτοτε, λιμάνι και πόλη αναπτύσσονται μαζί, για να καταστεί το λιμάνι κέντρο ναυτιλίας και εθνικό λιμάνι, και η πόλη μια σύγχρονη πολιτεία.

Η ιστορική πορεία της ανέγερσης του ναού μέσα από τις αποφάσεις του Δημοτικού Συμβουλίου

Όταν οι πρώτοι Υδραίοι έποικοι εγκαταστάθηκαν στον Πειραιά, κυρίως μετά το 1835, από τα πρώτα πράγματα που έκαναν ήταν να επισκεφθούν την κεντρική κυβέρνηση, προκειμένου να διευθετήσουν τα οργανωτικά θέματα της εγκατάστασής τους. Συστάθηκε μία Επιτροπή με επικεφαλής τον πλοίαρχο Αναστάσιο Ρομπούτση, προκειμένου να οριστικοποιήσουν τους όρους δημιουργίας και λειτουργίας του συνοικισμού τους.

Ως χώρο εγκατάστασης, οι Υδραίοι επέλεξαν τον χώρο του νέου Τελλωνείου, που στο μεταξύ μετακινήθηκε από τη Δογάνα του Τζελέπη, όπου στεγαζόταν μέσα σε ένα μικρό πρόχειρο κατάλυμα, στον σημερινό χώρο όπου βρίσκονται ο ναός του Αγίου Νικολάου και η Παγόδα. Την περιοχή γύρω από το Τελλωνείο, στην οποία καθορίστηκε να εγκατασταθούν οι Υδραίοι έποικοι, ανέλαβε να ρυμοτομήσει ο Βαυαρός αρχιτέκτονας C. Lorenzen ή Λορέντζο, όπως τον αποκαλούσαν οι Υδραίοι. Τα οικοπέδα τα οποία θα παραχωρούνταν στους δικαιούχους ήταν από 200-600 τετρ. πήχεις προς μία δραχμή τον πήχυ, τοκοχρεολυτικά για μία δεκαετία.

Στις 31.05.1838 εκδόθηκε το Βασιλικό Διάταγμα του Όθωνα «Περί συνοικισμού Υδραίων». Στο κάτω μέρος του συνοικισμού, απέναντι από το Τελλωνείο, σχεδιάστηκε μια μεγάλη πλατεία, στο κέντρο της οποίας το 1844 χτίστηκε ο πρώτος ναός των Υδραίων, ο οποίος ήταν μία απλή μονόκλιτη βασιλική, σε σχέδια του δημοτικού αρχιτέκτονα Lorenzen από το 1839. Με την ανάπτυξη όμως που είχε η περιοχή, ο ναός αυτός αποδείχθηκε ότι ήταν πολύ μικρός για τις ανάγκες των Υδραίων, γι' αυτό και μετά το 1851 ζήτησαν την επέκτασή του. Όπως προκύπτει από τις αποφάσεις του Δημοτικού Συμβουλίου, η πρώτη πίστωση για επέκταση του Ιερού Ναού δόθηκε στις 16 Ιουνίου του 1859. Η έγκριση της επέκτασης βάσει συγκεκριμένων σχεδίων

δόθηκε τρεις μήνες μετά, στις 28 Σεπτεμβρίου του 1859.

Από τον δεύτερο αυτόν ναό προκύπτει ότι ήδη στο ισόγειό του υπήρχαν καταστήματα, αφού στις 16 Απριλίου του 1869 το Δημοτικό Συμβούλιο δημοπρατεί την ενοικιάσή τους. Ο δεύτερος αυτός ναός πρέπει να χτίστηκε με σχέδια του δημοτικού μηχανικού Πετιμεζά το 1851 και, παρότι δεν έχουν σωθεί σχέδια για τη μορφή που είχε, θα πρέπει να θεωρηθεί, βάσει των πιστώσεων που δόθηκαν, ότι επρόκειτο για βασιλική με τρούλο.

Επειδή και πάλι ο ναός εθεωρείτο ανεπαρκής, αποφασίστηκε στις 17 Μαΐου του 1879 η ανακαίνιση εκ θεμελίων του ναού του Αγίου Νικολάου. Ο σημερινός ναός θεμελιώθηκε το 1879 και ολοκληρώθηκε το 1902. Χτίστηκε βάσει των σχεδίων του αρχιτέκτονα Ιωάννη Λαζαρίμου, με τη συμβολή και του διαδόχου του, δημοτικού αρχιτέκτονα Παναγιώτη Ζήζη. Οι ίδιοι έκτισαν με σχέδια δικά τους και τον ναό των Αγίων Κωνσταντίνου και Ελένης Πειραιώς, στην περιοχή της συνοικίας των Χιωτών το 1882, στη σημερινή πλατεία Κοραή. Ο αρχιτέκτονας Ιωάννης Λαζαρίμος, με σπουδές στο Παρίσι και στο Μόναχο, πήλην άλλων σχεδίασε και το Δημοτικό Θέατρο του Πειραιά. Οι Λαζαρίμοι ήταν Υδραίοι. Ο Γεώργιος Λαζαρίμος (1856-1912) υπήρξε καθηγητής Ναυτικού Δικαίου στο Πανεπιστήμιο Αθηνών, ο Δημήτριος Λαζαρίμος (1852-1918) μηχανικός του Πολεμικού Ναυτικού και ο Ιωάννης (1849-1913) καθηγητής Πολυτεχνείου και διάσημος αρχιτέκτων.

Οι εργασίες ανοικοδόμησης του Αγίου Νικολάου ξεκίνησαν δύο χρόνια αργότερα, το 1881. Ο Ιωάννης Λαζαρίμος, επηρεασμένος από τα έργα των διασήμων αρχιτεκτόνων του Παρισιού, του Βερολίνου και της Βιέννης, ακολούθησε τα τότε ευρωπαϊκά πρότυπα, με τις έντονες επιδράσεις του ελληνικού νεοκλασικισμού.

Από τα σημαντικότερα προβλήματα κατά τη διάρκεια της κατασκευής ήταν η στήριξη του ελληνορωμικού τρούλου, γεγονός που επετεύχθη με ορισμένες παρεμβάσεις από τον δημομηχανικό της πόλης Παναγιώτη Ζήζη, που υπήρξε και μαθητής του Ιωάννη Λαζαρίμου. Η τελική μορφή του ναού στα πρότυπα του νεοκλασικού ρυθμού με τα τρία πρόπυλα στις τρεις όψεις του, τα οποία έχουν τη μορφή αρχαιοελληνικού μνημείου, εκτελέστηκαν, όπως και ο εσωτερικός διάκοσμος, κατά την περίοδο 1894-1899.

Όπως προκύπτει από τα πρακτικά του Δημοτικού Συμβουλίου και από έγγραφο του ναού, το 1885 ανατέθηκε η κατασκευή των κουφωμάτων, ενώ λίγο αργότερα, στις 21 Ιουνίου 1885, εγκρίθηκε η κατασκευή του μαρμάρινου τέμπλου από τους γλύπτες Δημ. Καραβέλη και Γ. Σώρα. Το 1889 δημοπρατήθηκε η κατασκευή των μαρμάρινων βαθμίδων του ναού, καθώς και η εσωτερική πλακόστρωση. Στο μεταξύ, η αρχική ονομασία της πλατείας, που ήταν πλατεία Αμαλίας, προς τιμήν της βασίλισσας Αμαλίας, με-



Ο Άγιος Νικόλαος μέσα από τα χαλάσματα του πολέμου 1940-1945.

τονομάστηκε σε πλατεία Αγίου Νικολάου.

Με αποφάσεις του 1891 εγκρίθηκε η κατασκευή του μικρού και του μεγάλου κώδωνα του ναού, οι οποίοι έμελλε να τοποθετηθούν μετά από δικαστικές περιπέτειες πολύ αργότερα, και πάντως μετά την έγκριση στις 21 Σεπτεμβρίου του 1894 της κατασκευής των δύο κωδωνοστασίων του ναού, που πρέπει να ολοκληρώθηκαν γρήγορα, αφού το 1895 εγκρίθηκε πίστωση για την κατασκευή των μαρμάρινων παραθύρων και των κιγκλίδων τους. Τον Αύγουστο του 1896 ακολουθεί η κατασκευή των πρόπυλων του ναού και το 1897 οι συμπληρωματικές εργασίες του. Το 1898 κατασκευάζεται η μεγάλη βορινή κλίμακα και πλακοστρώνεται το δάπεδο του ναού με πλάκες του εργοστασίου Δηλαβέρη. Το 1899 ανατίθεται στον εργοστάσιο Ζορμαλιά η ανέγερση των μεσημβρινών προπυλαίων του ναού, ενώ το 1902 με την κατασκευή δύο ακόμα θυρών ολοκληρώνεται και τυπικά η κατασκευή του ναού.

Ήδη ο ναός έχει πέντε ιερείς. Για την κατασκευή του

προσυλίου και της πλατείας του συνομοιογείται δάνειο το 1896, για το οποίο παρέχεται η εγγύηση του δήμου. Η μισθοδοσία των ιερέων και των ψαλτών καταβάλλεται με πιστώσεις του δήμου, όπως και η έγκριση των προϋπολογισμών του. Όπως προκύπτει από έγγραφο του 1900, ο ναός είχε ήδη χρέος εκ 32.000 δραχμών προς την Εθνική Τράπεζα, τα τοκοχρεολύσια του οποίου καλύπτονται με αποφάσεις του Δημοτικού Συμβουλίου.

Για την ανέγερση του ναού, σημαντική υπήρξε η οικονομική συμβολή των Υδραίων και ιδιαίτερα των ναυτικών και των καπεταναίων. Μέχρι και τη λειτουργία του ναού και λίγο μετά, τα μαγαζιά της πλατείας ενοικιάζονταν με τριετή συμβόλαια, μέχρι το οριστικό κλείσιμό τους αργότερα, αφού οι φωνές και οι διάλογοι του πολυπληθούς πια λιμανιού δεν ταίριαζαν με τον ιερό χώρο του ναού. Από τα σχέδια του ναού σώζεται σήμερα μόνο το σχέδιο της πρόσοψης, υπογεγραμμένο από τους Ιωάννη Λαζαρίμο και Παναγιώτη Ζήζη, με ημερομηνία 1η Δεκεμβρίου 1885. **ΝΑΙ**



Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου.

Γιάννης Καντώρος.

Βασίλης Αποστολόπουλος.

Τρεις άνθρωποι σημαντικοί, με καλές ελπίδες στις σχέσεις ασφαλιστικών εταιρειών με ιδιωτικά νοσοκομεία

Ο Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, πρόεδρος του Δ.Σ. της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, πρόεδρος & διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου της Eurolife FFH Ασφαλιστικής και αντιπρόεδρος της Insurance Europe, ο Δρ Βασίλειος Αποστολόπουλος, διευθύνων σύμβουλος του εισηγμένου Ομίλου Ιατρικού Αθηνών, επίτιμος πρόξενος του Μονακό στην Ελλάδα και επίτιμος πρόεδρος της Ελληνικής Ένωσης Επιχειρηματιών, και ο Γιάννης Καντώρος, πρόεδρος Επιτροπής Υγείας της ΕΑΕΕ και διευθύνων σύμβουλος της Interamerican, είναι οι άνθρωποι-κλειδιά για να λυθούν η ένταση και το εχθρικό κλίμα μεταξύ πελατών και ασφαλιστικών εταιρειών (με τις αναπροσαρμογές), όπως και οι πολεμικές κραυγές μερίδων διαμεσοθαβητών με τα ιδιωτικά νοσοκομεία και άλλων μειοψηφιών που προσεγγίζουν με κοντόφθαλμο τρόπο τις σχέσεις νοσοκομείων-ασφαλιστικών εταιρειών.

Μαθαίνω με ευχαρίστηση ότι γίνονται δημιουργικές επαφές μεταξύ αυτών των τριών εκπροσώπων των δύο πλευρών που καταλήγουν στη δυνάμωση των καλών σχέσεων, στην από κοινού διεκδίκηση δίκαιων κοινών αιτημάτων, όπως η φορολόγηση, ο ΦΠΑ, η εξομάλυνση καλύτερων συμβάσεων, η διαφάνεια κ.ά.

Αν γίνει κοινή εμφάνιση ενώπιων κυβερνητικών παραγόντων, πολλά ζητήματα θα λυθούν γρηγορότερα και καλύτερα προς το συμφέρον και των καταναλωτών.

Στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» έγραψα πολλές φορές και για μια μόνιμη επιτροπή με εκπροσώπους νοσοκομείων, ιατρών και ασφαλιστικών εταιρειών, όπου θα συζητούνται θέματα κοινού ενδιαφέροντος σε τακτά χρονικά διαστήματα.

Ο Βασίλης Αποστολόπουλος, που με πρωτοβουλία του ξεκίνησαν αυτές οι συναντήσεις και αποδέχτηκαν ο Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου και ο Γιάννης Καντώρος, ευεργετεί πολλαπλώς την υγεία και ασφάλιση και πολλοί είναι αυτοί που εύχονται να είναι καλά και να δημιουργεί έργο υπέρ των συνανθρώπων μας.

Ο Γιάννης Καντώρος διοικεί επαξίως έναν όμιλο που διαθέτει ένα ευρύ φάσμα ασφαλιστικών προγραμμάτων στους τομείς Υγείας, Ζωής, Γενικών Ασφαλίσεων και πολλαπλές υπηρεσίες σε Υγεία, Οδική Βοήθεια Αυτοκίνητο κ.λπ. Ο διεθνής Όμιλος Achmea τον εμπιστεύεται πλήρως και σύντομα θα επεκταθεί εκτός Ελλάδος, όπου θα πρωταγωνιστεί και εκεί ο Γιάννης Καντώρος (Ρουμανία, Πολωνία Κύπρο).

Ο Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου ένωσε τους ανθρώπους της ασφαλιστικής αγοράς και κυρίως με το προσωπικό του κύρος «ανάγκασε» την κυβέρνηση σε έμπρακτο ενδιαφέρον προς την ασφαλιστική αγορά και με ουσιαστικές αποφάσεις προς την υποχρεωτική ασφάλιση επιχειρήσεων και αυτοκινήτων. Η διεθνής παρουσία του στην ΕΙΟΠΑ και στον όμιλο Fairfax είναι καθοριστική υπέρ της Ελλάδος.

Μένει αυτοί οι τρεις να παρακινήσουν και τους συναδέλφους τους στις ασφαλιστικές (NN, Generali, Allianz κ.λπ.) και τα νοσοκομεία (Ερρίκος Ντυνάν, Υγεία, Metropolitan κ.λπ.) για να γίνει ένα ξεκίνημα.

Ε.Σ.



Πρόταση «ΝΑΙ» για τις εκκαθαρίσεις ασφαλιστικών

«**Χ**αίνουσα πηγή» για το κύρος της ιδιωτικής ασφάλισης η ιστορία των ασφαλιστικών εταιρειών που έκλεισαν και εξακολουθούν να ταλαιπωρούν ασφαλισμένους, Πολιτεία, δημόσιες υπηρεσίες. Υπολογίζεται ότι η ζημία για το Δημόσιο και τους καταναλωτές από τις ασφαλιστικές που έκλεισαν τα προηγούμενα χρόνια (Aspis, International, Διεθνής Ένωση κ.ά.) ξεπερνά το 1 δισ. ευρώ. Από την άλλη ξεπερνούν τα 100 εκατ. ευρώ τα ασφάλιστρα που οφείλουν εκατοντάδες ασφαλιστές στις εταιρείες αυτές. Η εκκαθάριση μετά από τόσα χρόνια έχει καταφέρει να «μαζέψει» 2-3 εκατ. ευρώ, με τον ρυθμό εισπραξεων σε ετήσια βάση να είναι της τάξης των 200.000-300.000 ευρώ. Στο μεταξύ, όλοι οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές που χρωστούν, εξακολουθούν να δραστηριοποιούνται στην ασφαλιστική αγορά με νέους κωδικούς, άλλους ΑΦΜ κ.λπ.

Η υπόθεση των οφειλών δεν έχει τέλος... Μια πρόταση που ακούγεται σε κύκλους που γνωρίζουν καλά το τι συμβαίνει σε αυτές τις περιπτώσεις θα ήταν να μεταφερθούν τα χρέη σε κάποια εισπρακτική εταιρεία, η οποία θα αναλάβει να λύσει οριστικά και αμετάκλητα το θέμα. Ίσως θα πρέπει η πρόταση αυτή να ληφθεί υπόψη από τους αρμοδίους (Τράπεζα της Ελλάδος, υπουργείο Οικονομικών). Το «ΝΑΙ» την επικροτεί!

Κύπελλα και βραβεία ανακύκλωσης

Αυτήν τη στιγμή η ασφαλιστική αγορά έχει γεμίσει κύπελλα και βραβεία και άνοδο η αγορά δεν έχει. Κύπελλα εδώ, κύπελλα εκεί, κύπελλα και παραπέρα. Όμως, όπως αποδεικνύεται από την πορεία της αγοράς, η οποία «σέρνεται» παραγωγικά (αν αφαιρέσουμε πληθωρισμό και αυξήσεις παιδιών συμβολαίων), τα περισσότερα είναι κύπελλα για την ανακύκλωση. Ποια ανακύκλωση; Την ανακύκλωση των συμβολαίων από ασφαλιστική εταιρεία σε ασφαλιστική εταιρεία. Πήρε μια εταιρεία διαμεσολάβησης ένα βραβείο φέτος στην τάδε εταιρεία, του χρόνου με μια μικρή αύξηση της προμήθειας μεταφέρει την παραγωγή στη δείνα και παίρνει και εκεί ένα κύπελλο και ένα ταξιδάκι (είναι και αυτό ένα «θέμα», ειδικά όταν πρόκειται για μεσιτική εταιρεία). Αν αυτά δεν είναι κύπελλα ανακύκλωσης, τι είναι; Αν ψάξουμε και τα υλικά, τότε η απογοήτευση μεγαλώνει. Αν γράψουμε και ονόματα ακόμη χειρότερα. Είναι σαν τα παλιόσιδερα και τα παλιά αντικείμενα που μαζεύουν στις γειτονιές και πωλούνται στις μάντρες με τα «πάσης φύσεως υλικά». Και βέβαια οι περισσότεροι βραβεύονται για τον κλάδο Αυτοκινήτου. Αυτό δεν σημαίνει ότι δεν υπάρχουν και ασφαλιστές που συνεχίζουν να «σκάβουν» για νέα ασφαλιστική ύλη. Μήπως τελικά ο Νίκος Μαρκόπουλος έχει δίκιο όταν υποστηρίζει ότι οι προμήθειες είναι υψηλές για υποχρεωτικούς κλάδους ασφάλισης, που τελικά το κόστος επιβαρύνει τον ασφαλισμένο.

Υποχρεωτική ασφάλιση οχημάτων

Τι προβλέπει ο νόμος 5116/2024

Προχωρεί η υποχρεωτική ασφάλιση των αυτοκινήτων, ανεξαρτήτως αν κυκλοφορούν ή όχι, για φυσικές καταστροφές, με βάση τη νομοθετική ρύθμιση που ψηφίστηκε το 2024 και ήδη δημοσιεύθηκε στο ΦΕΚ (Β' 2706/02-06-2025) η σχετική απόφαση σε εφαρμογή του άρθρου 5Α του Ν. 5116/2024.

Στο εξής οι ιδιοκτήτες οχημάτων, εφόσον αξιώνουν να αποζημιωθούν από το κράτος, υποχρεούνται να περιλαμβάνουν κάλυψη για φυσικές καταστροφές, όπως πλημμύρες, πυρκαγιές και ακραία καιρικά φαινόμενα στα ασφαλιστήριά τους, κάλυψη η οποία θα προσδιορίζεται βάσει της εμπορικής αξίας του οχήματος.

Ειδικότερα, σύμφωνα με την Κοινή Υπουργική Απόφαση για την υποχρεωτική ασφάλιση αυτοκινήτου με αριθμό 94798 (ΦΕΚ Β' 2706/2.6.2025) των τριών υπουργών Εθνικής Οικονομίας και Οικονομικών, Ανάπτυξης, Κλιματικής Κρίσης και Πολιτικής Προστασίας,

ρυθμίζονται θέματα εφαρμογής του άρθρου 5Α του Ν. 5116/2024 (Α' 100), κατ' εξουσιοδότηση της διάταξης του άρθρου 47 του ίδιου νόμου, όπως ισχύει τροποποιημένη.

Όπως αναφέρει η ΕΑΕΕ, ουσιαστικά η απόφαση επαναλαμβάνει τις ρυθμίσεις του Νόμου 5116/2024 (άρθρο 5Α) και δεν προβαίνει σε εξειδίκευση των προϋποθέσεων ασφάλισης, σύμφωνα με τα προβλεπόμενα στην εξουσιοδοτική διάταξη του άρθρου 47.

Η μόνη διαφοροποίηση αφορά στα φορτηγά αυτοκίνητα και τα οχήματα επαγγελματικής χρήσης των υπόχρεων προς ασφάλιση επιχειρήσεων (άρθρο 2), τα οποία εξαιρούνται από την υποχρέωση ασφάλισης της παρ. 1 του άρθρου 5Α και θα πρέπει να ασφαλιζονται στο 100% της τρέχουσας εμπορικής τους αξίας και η αξία αυτή να περιλαμβάνεται στο 70% της αξίας της ασφαλιζόμενης επιχείρησης. Η υποχρέωση ασφάλισης για τα οχήματα αυτά θα πρέπει να γίνει στο πλαίσιο του άρθρου 5 του Ν. 5116/2024 (υποχρεωτική ασφάλιση επιχειρήσεων) και να

περιλαμβάνει τις καλύψεις της πλημμύρας, της δασικής πυρκαγιάς και του σεισμού.

Σε σχέση με τις λοιπές ρυθμίσεις, αναφέρεται εν συντομία ότι:

- Η υποχρέωση ασφάλισης ξεκινά την 1η Ιουνίου 2025, ανεξάρτητα από την ύπαρξη ισχύουσας σύμβασης για την κάλυψη του οχήματος με άλλες υποχρεωτικές ή προαιρετικές ασφαλίσσεις.
- Τα οχήματα σε διοικητική ακινησία ασφαλιζονται μόνο για δασική πυρκαγιά και πλημμύρα, στην τρέχουσα εμπορική αξία τους. Για τον υπολογισμό της τρέχουσας εμπορικής αξίας των οχημάτων μπορεί να χρησιμοποιηθεί και ο αριθμός πλαισίου του οχήματος από τη δημόσια ψηφιακή υπηρεσία «Open data Οχημάτων».
- Σε περίπτωση επέλευσης των κινδύνων δασικής πυρκαγιάς ή πλημμύρας, ο ιδιοκτήτης ή κάτοχος ανασφάλιστου οχήματος αποκλείεται από κάθε επιχορήγηση κρατικής αρωγής από την ημερομηνία ισχύος της υποχρέωσης (1η Ιουνίου 2025) και εφεξής.

ΤΙ ΠΡΟΒΛΕΠΕΙ Η ΝΟΜΟΘΕΣΙΑ

Στο άρθρο 26 του Νόμου 5162/2024 προβλέπονται τα εξής:

Άρθρο 26 Ασφάλιση οχημάτων έναντι φυσικών καταστροφών - Προσθήκη άρθρου 5Α και παρ. 2Α στο άρθρο 47 του Ν. 5116/2024

1. Στον Ν. 5116/2024 (Α' 100) προστίθεται άρθρο 5Α ως εξής: «Άρθρο 5Α Ασφάλιση οχημάτων έναντι φυσικών καταστροφών 1. Ο κύριος ή κάτοχος αυτοκινήτου οχήματος κατά την έννοια της περ. α) του άρθρου 1 του Π.Δ. 237/1986 (Α' 110), με τόπο συνήθους στάθμευσης στην Ελλάδα, πέραν των υποχρεώσεων ασφάλισης κατά το ανωτέρω Προεδρικό Διάταγμα, υποχρεούται να καλύπτει με ασφάλιση το όχημά του και έναντι των κινδύνων από δασική πυρκαγιά και από πλημμύρα, με βάση την τρέχουσα εμπορική αξία του οχήματος. Η υποχρέωση ασφάλισης υφίσταται διαρκώς από τη χορήγηση της άδειας και των πινακίδων κυκλοφορίας, χωρίς να εξαρτάται από την εν τοις πράγμασι κίνηση ή λειτουργία του οχήματος.

2. Η υποχρέωση ασφάλισης του παρόντος δεν ισχύει, εάν



το όχημα ανήκει κατά κυριότητα στο Δημόσιο ή σε φορέα του δημόσιου τομέα, όπως ορίζεται στην περ. α) της παρ. 1 του άρθρου 14 του Ν. 4270/2014 (Α' 143), εξαιρουμένου του υποτομέα ΟΤΑ.

3. Οι υπόχρεοι σε ασφάλιση του παρόντος εξαιρούνται από κάθε επιχορήγηση κρατικής αρωγής για τα οχήματα που δεν έχουν ασφαλιστεί σύμφωνα με την παρ. 1».

2. Στο άρθρο 47 του Ν. 5116/2024, περ. εξουσιοδοτικών διατάξεων, προστίθεται παρ. 2Α, ως εξής: «2Α. Με κοινή απόφαση των Υπουργών Εθνικής Οικονομίας και Οικονομικών, Ανάπτυξης και Κλιματικής Κρίσης και Πολιτικής Προστασίας δύναται να εξειδικεύονται το εύρος και οι προϋποθέσεις ασφάλισης, να εισάγονται επιπλέον εξαιρέσεις, να ρυθμίζονται η διαδικασία και τα δικαιολογητικά για την εξαίρεση και να καθορίζεται κάθε άλλο θέμα σχετικό με την εφαρμογή του άρθρου 5Α».

Η ΚΟΙΝΗ ΥΠΟΥΡΓΙΚΗ ΑΠΟΦΑΣΗ

Η Κοινή Υπουργική Απόφαση που εκδόθηκε (ΦΕΚ Β', 2 Ιουνίου 2025, Αρ. Φύλλου 2706) σε συνέχεια του νόμου προβλέπει τα εξής:

Ρύθμιση θεμάτων εφαρμογής του άρθρου 5Α του Ν. 5116/2024 (Α' 100).

ΟΙ ΥΠΟΥΡΓΟΙ ΕΘΝΙΚΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ - ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ - ΚΛΙΜΑΤΙΚΗΣ ΚΡΙΣΗΣ ΚΑΙ ΠΟΛΙΤΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ... αποφασίζουν:

Άρθρο 1 Πεδίο εφαρμογής

Η υποχρέωση ασφάλισης που προβλέπεται στην παρ. 1 του άρθρου 5Α του Ν. 5116/2024 (Α' 100), για τον κύριο ή κάτοχο αυτοκινήτου οχήματος κατά την έννοια της περ. α) του άρθρου 1 του Π.Δ. 237/1986 (Α' 110), με τόπο συνήθους στάθμευσης στην Ελλάδα, άρχεται από 1ης Ιουνίου 2025, ανεξαρτήτως της ύπαρξης σύμβασης για την κάλυψη του οχήματος με άλλες, υποχρεωτικές εκ του νόμου ή προαιρετικές ασφάλισεις. Ο κύριος ή κάτοχος αυτοκινήτου οχήματος που έχει τεθεί σε διοικητική ακινησία, σύμφωνα με το άρθρο 22 του Ν. 2367/1953 (Α' 82), υποχρεούται να το ασφαλίσει μόνον έναντι των κινδύνων από δασική πυρκαγιά και πλημμύρα, στην τρέχουσα εμπορική αξία του.

Άρθρο 2 Εξαιρέσεις από την υποχρέωση ασφάλισης

Η υποχρέωση ασφάλισης της παρ. 1 του άρθρου 5Α του Ν. 5116/2024 (Α' 100), πέραν της εξαιρέσεως που προβλέπεται ήδη στην παρ. 2 του άρθρου αυτού, δεν ισχύει για τα φορτηγά αυτοκίνητα οχήματα, καθώς και τα οχήματα επαγγελματικής χρήσης που ανήκουν σε επιχειρήσεις με ετήσια ακαθάριστα έσοδα κατά το εκάστοτε προηγούμενο φορολογικό έτος άνω των πεντακοσίων χιλιάδων (500.000) ευρώ, εφόσον αυτά ασφαλίζονται στο πλαίσιο των προβλεπόμενων στο άρθρο 5 του Ν. 5116/2024 για το 100% της τρέχουσας εμπορικής τους αξίας και η αξία αυτή περιλαμβάνεται στο

70% της αξίας της ασφαλιζόμενης περιουσίας της επιχείρησης κατά τα οριζόμενα στην παρ. 2 του άρθρου 5.

Άρθρο 3 Τρέχουσα εμπορική αξία οχήματος

Για τον υπολογισμό της τρέχουσας εμπορικής αξίας αυτοκινήτων οχημάτων δύναται να χρησιμοποιηθεί και ο αριθμός πλαισίου του οχήματος, όπως έχει αναρτηθεί στη δημόσια ψηφιακή υπηρεσία «Open data Οχημάτων».

Άρθρο 4 Συνέπειες μη εκπλήρωσης της υποχρέωσης

Ο ιδιοκτήτης ή κάτοχος οχήματος αποκλείεται από κάθε επιχορήγηση κρατικής αρωγής, από 1ης.6.2025 και εφεξής,

2 Ιουνίου 2025	ΤΕΥΧΟΣ ΔΕΥΤΕΡΟ	Αρ. Φύλλου 2706
ΕΦΗΜΕΡΙΔΑ ΤΗΣ ΚΥΒΕΡΝΗΣΕΩΣ ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑΣ		
ΑΠΟΦΑΣΕΙΣ Αριθμ. 94798 ΕΞ 2025 Ρύθμιση θεμάτων εφαρμογής του άρθρου 5Α του Ν. 5116/2024 (Α' 100). ΟΙ ΥΠΟΥΡΓΟΙ ΕΘΝΙΚΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ - ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ - ΚΛΙΜΑΤΙΚΗΣ ΚΡΙΣΗΣ ΚΑΙ ΠΟΛΙΤΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ Έχοντας υπόψη: 1. Τις διατάξεις: α) του Ν. 5116/2024 «Ιδιωτική ασφάλιση έναντι φυσικών καταστροφών, κρατική αρωγή και προστασία, στεγαστική συνδρομή, διατάξεις για το Πυροσβεστικό Σύστημα και άλλες διατάξεις» (Α' 100), και ιδίως των άρθρων 5 και 5Α και της παρ. 2Α του άρθρου 47 αυτού, β) του άρθρου 76 του Ν. 4272/2020 «Ψηφιακή Διακυβέρνηση (Ενσωμάτωση στην Ελληνική νομοθεσία της Οδηγίας (ΕΕ)2016/2102 και της Οδηγίας (ΕΕ)2019/1024) - Ηλεκτρονικές Επικοινωνίες (Ενσωμάτωση στο Ελληνικό Δίκαιο της Οδηγίας (ΕΕ)2018/1972) και άλλες διατάξεις» (Α' 184) και του Ν. 3469/2006 «Εθνικό Τυπογραφείο, Εφημερίδα της Κυβερνήσεως και λοιπές διατάξεις» (Α' 131), γ) του Ν. 4622/2019 «Επιτελικό Κράτος: οργάνωση, λειτουργία και διαφάνεια της Κυβέρνησης, των κυβερνητικών οργάνων και της κεντρικής δημόσιας διοίκησης» (Α' 133), δ) του π.δ. 237/1986 «Κωδικοποίηση των διατάξεων του Ν. 489/1976 (Α' 331) περί υποχρεωτικής ασφάλισης της εξ' αυτοκινήτων αστικής ευθύνης, όπως συμπληρώθηκε και τροποποιήθηκε από τον Ν. 1569/1985 (Α' 183) και τα π.δ. 1019/1981 (Α'253) και 118/1985 (Α'35)» (Α' 110), ε) του π.δ. 27/2025 «Διορισμός Υπουργών, Αναπληρωτή Υπουργού, Υφυπουργών και Αντιπροέδρου της Κυβέρνησης» (Α' 44), στ) του π.δ. 32/2024 «Διορισμός Υπουργών και Υφυπουργών» (Α' 91), ζ) του π.δ. 77/2023 «Σύσταση Υπουργείου και μετονομασία Υπουργείων - Σύσταση, κατάργηση και μετονομασία Γενικών και Ειδικών Γραμματειών - Μεταφορά αρμοδιοτήτων, υπηρεσιακών μονάδων, θέσεων προσωπικού και εποπτευόμενων φορέων» (Α' 130), η) του π.δ. 82/2023 «Μετονομασία Υπουργείου - Σύσταση και μετονομασία Γενικών Γραμματειών - Μεταφορά αρμοδιοτήτων, υπηρεσιακών μονάδων και θέσεων προσωπικού - Τροποποίηση και συμπλήρωση του π.δ. 77/2023 (Α' 130) - Μεταβατικές διατάξεις» (Α' 139), θ) της παρ. 1 του άρθρου 1 αυτού, θ) του π.δ. 142/2017 «Οργανισμός Υπουργείου Οικονομικών» (Α' 181), ι) του π.δ. 5/2022 «Οργανισμός του Υπουργείου Ανάπτυξης και Επενδύσεων» (Α' 15), ια) του π.δ. 70/2021 «Σύσταση Υπουργείου Κλιματικής Κρίσης και Πολιτικής Προστασίας, μεταφορά υπηρεσιών και αρμοδιοτήτων μεταξύ Υπουργείων» (Α' 161), ιβ) του άρθρου 90 του Κώδικα νομοθεσίας για την Κυβέρνηση και τα κυβερνητικά όργανα (π.δ. 63/2005, Α' 98), όπως διατηρήθηκε σε ισχύ με την παρ. 22 του άρθρου 119 του Ν. 4622/2019 (Α' 133). 2. Το γεγονός ότι από την παρούσα δεν προκαλείται δαπάνη σε βάρος του κρατικού προϋπολογισμού.		

στην περίπτωση που δεν προέβη στην υποχρεωτική ασφάλιση κατά την παρ. 1 του άρθρου 5Α του Ν. 5116/2024, σε περίπτωση επέλευσης των κινδύνων δασικής πυρκαγιάς ή πλημμύρας.

Άρθρο 5 Έναρξη ισχύος

Η απόφαση αυτή ισχύει από τη δημοσίευσή της στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως. Η απόφαση αυτή να δημοσιευθεί στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως.

Αθήνα, 30 Μαΐου 2025

Οι Υπουργοί

Εθνικής Οικονομίας και Οικονομικών

ΚΥΡΙΑΚΟΣ ΠΙΕΡΡΑΚΑΚΗΣ

Ανάπτυξης ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΘΕΟΔΩΡΙΚΑΚΟΣ

Κλιματικής Κρίσης και Πολιτικής Προστασίας

ΙΩΑΝΝΗΣ ΚΕΦΑΛΟΓΙΑΝΝΗΣ

Οι ασφαλιστικές εταιρείες καλούνται πλέον να ενσωματώσουν τη νέα υποχρέωση στα συμβόλαια.

Στη συνέχεια παρατίθεται το πώς αντιμετωπίζουν το θέμα αυτό ενδεικτικά τέσσερις ασφαλιστικές εταιρείες:

ERGO

ΣΤΕΦΑΝΟΣ ΣΤΕΦΑΝΙΔΗΣ

Διευθυντής Τομέα Ασφαλιστικών Λειτουργιών Ασφαλίσεων Ζημιών

Ανταποκρίνεται στα νέα δεδομένα για την ασφάλιση οχημάτων με ενισχυμένες καλύψεις για φυσικές καταστροφές

Τα τελευταία χρόνια, τόσο στην Ελλάδα όσο και στον υπόλοιπο κόσμο, η ένταση και η συχνότητα των ακραίων καιρικών φαινομένων έχουν εκτιναχθεί, ενώ οι επιπτώσεις τους απειλούν με αποσταθεροποίηση ιδιαίτερα τις πιο ευάλωτες οικονομίες. Πυρκαγιές, πλημμύρες και άλλες φυσικές καταστροφές πλήττουν πλέον σε ετήσια βάση περιοχές της χώρας μας, προκαλώντας σοβαρές ζημιές σε οχήματα, περιουσίες, υποδομές και φυσικούς πόρους. Τα πρόσφατα παραδείγματα των πυρκαγιών σε Αττική, Εύβοια και Ρόδο ή οι πλημμύρες στη Θεσσαλία και την Καρδίτσα ανέδειξαν με τον πιο emphaticό τρόπο την επιτακτική ανάγκη για επαρκή προετοιμασία και προστασία.

Σύμφωνα με τα στοιχεία της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος (ΕΑΕΕ), μόνο για το 2023 οι συνολικές αποζημιώσεις από τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις για ζημιές που σχετίζονται με φυσικές καταστροφές έφτασαν τα 439 εκατομμύρια ευρώ. Το ποσό αυτό αντανάκλα τη σημασία της ασφαλιστικής κάλυψης ως αξιόπιστου και σταθερού μηχανισμού υποστήριξης για τα νοικοκυριά, τις επιχειρήσεις και το κοινωνικό σύνολο. Σε περιόδους κρίσης, η ασφάλιση μπορεί να λειτουργήσει ως ουσιαστικός σύμμαχος της Πολιτείας, συμβάλλοντας στην οικονομική σταθερότητα και στην ταχύτερη αποκατάσταση των ζημιών.

Στο πλαίσιο αυτό, η νέα νομοθετική ρύθμιση για την υποχρεωτική ασφάλιση έναντι φυσικών καταστροφών αποτελεί ένα σημαντικό βήμα προς την ενίσχυση της ανθεκτικότητας των πολιτών απέναντι σε μια νέα πραγματικότητα. Από την 1η Ιουνίου 2025 τίθεται σε εφαρμογή ο Νόμος 5162/2024, ο οποίος καθιστά υποχρεωτική την κάλυψη για δασική πυρκαγιά και πλημμύρα σε όλα τα οχήματα, ανεξαρτήτως εάν βρίσκονται σε κυκλοφορία ή σε διοικητική ακινησία. Βάσει της ρύθμισης, τα οχήματα χωρίς τις σχετικές καλύψεις εξαιρούνται από οποιαδήποτε μορφή κρατικής αρωγής σε περίπτωση φυσικής καταστροφής.



Ο κ. Στέφανος Στεφανίδης.

Η ERGO Ασφαλιστική, λαμβάνοντας υπόψη τις αυξανόμενες ανάγκες προστασίας από φυσικές καταστροφές, έχει υλοποιήσει όλες τις απαραίτητες ενέργειες για την ενημέρωση των ασφαλισμένων της και την ενίσχυση της ασφαλιστικής τους κάλυψης. Ανταποκρινόμενη έγκαιρα στις απαιτήσεις της νέας νομοθεσίας, προσαρμόζει τα ασφαλιστικά της προγράμματα, ενσωματώνοντας αυτόματα τις καλύψεις για δασική πυρκαγιά και πλημμύρα στα ασφαλιστήρια συμβόλαια οχημάτων. Στα πακέτα Total, Total Plus, Superior & Superior Plus, οι καλύψεις δασικής πυρκαγιάς και πλημμύρας ενσωματώνονται ως βασικές τόσο για τη νέα παραγωγή όσο και για τα ενεργά ασφαλιστήρια. Στα πακέτα Simple, Simple Plus, Advanced & Advanced Plus, οι καλύψεις θα παρέχονται προαιρετικά. Για το ενεργό χαρτοφυλάκιο της



εταιρείας, οι νέες καλύψεις θα προστεθούν αυτόματα στην ανανέωση όσων ασφαλιστηρίων είναι εφικτό (βάσει των διαθέσιμων στοιχείων οχήματος). Η κάλυψη σε περίπτωση δασικής πυρκαγιάς περιλαμβάνει αποζημίωση για ζημιές που προκαλούνται από φωτιά σε δασικές ή αγροτικές περιοχές, ακόμα και όταν το όχημα είναι σταθμευμένο, ενώ η κάλυψη σε περίπτωση πλημμύρας αφορά ζημιές από υπερχειλίση, έντονες βροχοπτώσεις ή εισροή υδάτων.

Τα προγράμματα ασφάλισης οχημάτων ERGO My Auto έχουν σχεδιαστεί για να ανταποκρίνονται στις πραγματικές ανάγκες των οδηγών, προσφέροντας επιλογές τόσο για βασική όσο και για πλήρη κάλυψη. Παρέχουν ένα ολοκληρωμένο πλέγμα προστασίας, που περιλαμβάνει καλύψεις όπως θραύση κρυστάλλινων, κλοπή, οδική βοήθεια, αστική ευθύνη έναντι τρίτων, νομική προστασία και ιδίες ζημιές. Επιπλέον, στο πλαίσιο της διαρκούς δέσμευσής της να κάνει την ασφάλιση πιο εύκολη και κατανοητή για τον ασφαλισμένο, η ERGO επενδύει στην παροχή υψηλού επιπέδου εξυπηρέτησης, αξιοποιώντας και την εφαρμογή ERGOforMe. Μέσω αυτής, επιτρέπει στους ασφαλισμένους να διαχειρίζονται εύκολα τα ασφαλιστήριά τους, να υποβάλουν δηλώσεις ζημιών και να έχουν πρόσβαση στις υπηρεσίες εξυπηρέτησης.

Παράλληλα, για όσους επιθυμούν να ενισχύσουν ακόμη περισσότερο την προστασία του οχήματός τους, η ERGO προσφέρει 15% έκπτωση σε επιλεγμένα προγράμματα πλήρους κάλυψης.

Η ERGO έχει ήδη προχωρήσει σε επίσημη ενημέρωση όλων των ασφαλισμένων της, αναδεικνύοντας τη σημασία της ασφάλισης έναντι φυσικών καταστροφών και προτρέποντάς τους να διασφαλίσουν τη σχετική κάλυψη. Παράλληλα, ενημερώνει για τη νομοθετική αλλαγή και την αυτόματη εν-

σωμάτωση της συγκεκριμένης στα υφιστάμενα προϊόντα.

«Πάγια δέσμευσή μας είναι να κάνουμε την ασφάλιση όσο το δυνατόν πιο απλή, γρήγορη και αποτελεσματική για τους πελάτες μας. Σε αυτό το πλαίσιο, μεριμνήσαμε έγκαιρα ώστε η προστασία των οχημάτων έναντι φυσικών καταστροφών να ενσωματώνεται αυτόματα στα ασφαλιστήρια συμβόλαια, χωρίς καμία επιπλέον ενέργεια από την πλευρά των ασφαλισμένων. Η υπόσχεση «Απλά γιατί είναι σημαντικά» αποτυπώνει τη φιλοσοφία της ERGO να στέκεται δίπλα στον πελάτη, προσφέροντας ουσιαστική κάλυψη και εξυπηρέτηση υψηλού επιπέδου σε κάθε στιγμή που έχει σημασία», δήλωσε ο Στέφανος Στεφανίδης, διευθυντής Τομέα Ασφαλιστικών Λειτουργιών Ασφαλίσεων Ζημιών.

Η εταιρεία παροτρύνει τους ιδιοκτήτες οχημάτων να επικοινωνήσουν με τον ασφαλιστικό τους διαμεσοληβητή, ο οποίος μπορεί να τους καθοδηγήσει υπεύθυνα, με βάση τις ανάγκες τους. Τα δίκτυα συνεργατών της ERGO καλύπτουν γεωγραφικά όλη τη χώρα, ενώ οι συνεργάτες της εκπαιδεύονται συστηματικά, ώστε να προσφέρουν εξειδικευμένες λύσεις και υποστήριξη.

Η νέα υποχρεωτικότητα στην ασφάλιση έναντι φυσικών καταστροφών σηματοδοτεί μια ευρύτερη στροφή της Πολιτείας και της ασφαλιστικής αγοράς προς την πρόληψη και την ενίσχυση της ανθεκτικότητας των πολιτών απέναντι στις επιπτώσεις της κλιματικής κρίσης. Η έγκαιρη προσαρμογή των ασφαλιστικών εταιρειών στις απαιτήσεις του νέου θεσμικού πλαισίου και η ενίσχυση των καλύψεων που προσφέρονται συνιστούν κρίσιμο βήμα για την ουσιαστική θωράκιση της ιδιωτικής περιουσίας, ειδικά σε μια περίοδο που τα φυσικά φαινόμενα εξελίσσονται με ρυθμούς και ένταση που δεν επιτρέπουν εφησυχασμό. **NAI**



ΜΠΑΜΠΗΣ ΜΠΑΜΠΙΛΗΣ

Customer Centric Interactions Tribe Leader

Θα εντάξουμε την κάλυψη ως υποχρεωτική σε όλα τα ασφαλιστικά πακέτα

— Πώς κινείται η εταιρεία σας σε αυτό το θέμα;

Η εταιρεία μας, με αίσθημα ευθύνης απέναντι στους ασφαλισμένους της, έχει αποφασίσει να εντάξει την κάλυψη για φυσικές καταστροφές (πυρκαγιά από δάσος, πλημμύρα και σεισμό) ως υποχρεωτική σε όλα τα ασφαλιστικά πακέτα. Η απόφαση αυτή εφαρμόζεται τόσο για νέες ασφαλίσεις όσο και για τους υφιστάμενους πελάτες που δεν είχαν μέχρι τώρα επιλέξει αυτήν την κάλυψη. Στόχος μας είναι η ουσιαστική προστασία των πελατών μας από απρόβλεπτα καιρικά ή φυσικά φαινόμενα, χωρίς να απαιτείται καμία επιπλέον ενέργεια από την πλευρά τους.

— Έχει ενημερώσει τους ιδιοκτήτες οχημάτων για τις αλλαγές;

Η ενημέρωση των πελατών έχει ήδη προγραμματιστεί μέσα από στοχευμένες επικοινωνιακές ενέργειες. Ο Όμιλος Interamerican πρόκειται να υλοποιήσει διαφημιστικές καμπάνιες και δράσεις ενημέρωσης, ώστε όλοι οι πελάτες, υφιστάμενοι και δυνητικοί, να γνωρίζουν με σαφήνεια τη σημασία και την αξία αυτής της νέας υποχρεωτικής κάλυψης.

— Έχει ενσωματώσει τη νέα υποχρέωση στα συμβόλαια;

Η νέα υποχρεωτική κάλυψη έχει ήδη ενσωματωθεί στα ασφαλιστήρια συμβόλαια του Ομίλου Interamerican, με ενιαίο τρόπο για όλα τα πακέτα. Η εφαρμογή της έγινε οριζόντια, εξασφαλίζοντας ίσο επίπεδο προστασίας για όλους τους πελάτες, ανεξαρτήτως προγράμματος.

— Ακολουθεί επιλεκτική πολιτική ασφάλισης (άλλους ασφαλίζει, άλλους όχι);

Η Interamerican εφαρμόζει ενιαία πολιτική για όλους. Η νέα υποχρεωτική κάλυψη ισχύει καθολικά για κάθε τύπο οχήματος χωρίς εξαιρέσεις ή διαφοροποιήσεις. Με αυτόν τον τρόπο, διασφαλίζεται ίσο επίπεδο προστασίας για όλους τους ασφαλισμένους, επιβεβαιώνοντας την προσήλωση του ομίλου σε δίκαιες, καθολικές λύσεις με γνώμο-



Ο κ. Μπάμπης Μπαμπήλης.

να την ασφάλεια και τη συμμόρφωση.

— Γενικότερα, ποια είναι η στρατηγική σας στο θέμα αυτό;

Η στρατηγική μας είναι σαφής και βασίζεται στην πρόληψη και την πλήρη κάλυψη. Προχωρήσαμε στην υποχρεωτική ενσωμάτωση της κάλυψης για φυσικές καταστροφές, επειδή θέλουμε να εξασφαλίσουμε ότι όλοι οι πελάτες μας θα είναι προστατευμένοι και σε θέση να αποζημιωθούν σε περίπτωση μιας φυσικής καταστροφής, χωρίς καθυστερήσεις ή επιπλέον διαδικασίες. Είναι μια πράξη ουσίας, που αντανακλά τη φιλοσοφία φροντίδας και εμπιστοσύνης που χαρακτηρίζει τον Όμιλο Interamerican. Θέλουμε οι άνθρωποι να ζουν περισσότερο, καλύτερα και ασφαλέστερα – και αυτή η απόφαση εντάσσεται πλήρως στη στρατηγική αυτήν κατεύθυνση. **NAI**

ΒΑΓΓΕΛΗΣ ΒΕΡΝΑΡΔΟΣ

Διευθυντής Κλάδων

Έχουμε ήδη ενσωματώσει τις υποχρεωτικές καλύψεις στις ανανεώσεις του Ιουνίου

— Πώς κινείται η εταιρεία σας σε αυτό το θέμα;

Εμείς ως Όμιλος INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ είμαστε ιδιαίτερα ευαίσθητοποιημένοι στο θέμα των φυσικών καταστροφών. Έχουμε ήδη ενσωματώσει τις υποχρεωτικές καλύψεις στις ανανεώσεις του Ιουνίου, ενώ προσφέρουμε και τις καλύψεις πυρκαγιάς από δάσος, πλημμύρας και σεισμού στις επιχειρήσεις που εμπίπτουν στη νέα νομοθεσία. Έχοντας σαν στόχο τη σωστή κάλυψη των πελατών μας, αλλά και την αύξηση της ασφαλιστικής συνείδησης του Έλληνα πολίτη, έχουμε στρατηγικά απορροφήσει το μεγαλύτερο τμήμα του κόστους των καλύψεων αυτών, με αποτέλεσμα να τις προσφέρουμε σε ιδιαίτερα προσιτά και ανταγωνιστικά ασφάλιστρα.

— Έχει ενημερώσει τους ιδιοκτήτες οχημάτων για τις αλλαγές;

Σαφέστατα και έχουμε ενημερώσει όλο το δίκτυο των συνεργατών μας εδώ και αρκετούς μήνες, με υπηρεσιακά σημειώματα, διά ζώσης επισκέψεις, αλλά και μέσα από τα συνέδριά μας, τα οποία φέτος επιλέξαμε χρονικά να είναι πολύ κοντά στην εφαρμογή της νέας νομοθεσίας. Μόνο μέσα από τη σωστή και έγκαιρη ενημέρωση θα μπορούσαμε να αναδείξουμε την βαρύτητα των νέων αυτών υποχρεωτικών καλύψεων, έτσι ώστε να μπορέσει να γίνει κατανοητό ότι δεν πρόκειται για μία έμμεση αύξηση στα ασφάλιστρα, αλλά για την παροχή ουσιαστικών και αναγκαίων καλύψεων.

— Έχει ενσωματώσει τη νέα υποχρέωση στα συμβόλαια;

Η INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ έχει πλήρως συμμορφωθεί με τη νέα νομοθεσία και έχει συμπεριλάβει τις υποχρεωτικές καλύψεις σε όλα τα ανανεωτήρια του Ιουνίου και σε όλα τα νέα συμβόλαια. Αναφορικά με τις επιχειρήσεις, βρισκόμαστε σε διαρκή επικοινωνία με τους συνεργάτες μας για την προσθήκη των υποχρεωτικών καλύψεων στο υφιστάμενο χαρτοφυλάκιό μας, σε περίπτωση που αυτές δεν υπάρχουν, αλλά και για την παροχή ασφαλιστικών λύσεων στο ανα-



Ο κ. Βαγγέλης Βερνάρδος.

σφάλιστο πελατολόγιό τους.

— Ακολουθεί επιλεκτική πολιτική ασφάλισης (άλλους ασφαρίζει, άλλους όχι);

Όχι, δεν επιλέγουμε σε ποιους πελάτες μας θα προσφέρουμε την κάλυψη. Την έχουμε ενσωματώσει κάθετα σε ολόκληρο το χαρτοφυλάκιο των οχημάτων μας και σε όλα τα πακέτα καλύψεων, καθώς και σε όλες τις νέες εργασίες. Επιλογή γίνεται μόνο στο κομμάτι των επιχειρήσεων, καθώς υπάρχουν περιορισμοί σε ολόκληρη την ασφαλιστική αγορά, αναφορικά με κάποιες χρήσεις, καθώς και με το έτος κατασκευής των κτιρίων. Ευελπιστούμε όμως ότι πολύ σύντομα η αγορά μας θα είναι σε θέση να προσφέρει λύσεις ακόμη και για αυτές τις πραγματικά λίγες περιπτώσεις εξαιρέσεων.

— Γενικότερα, ποια είναι η στρατηγική σας στο θέμα αυτό;

Θεωρούμε ότι η υποχρεωτικότητα ασφάλισης έναντι των φυσικών καταστροφών είναι προς τη σωστή κατεύθυνση. Είναι μια χρυσή ευκαιρία για την ανάδειξη του ρόλου που μπορεί να παίξει στη ζωή μας η ασφάλιση. Εμείς στρατηγικά ως Όμιλος INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ θα καταβάλουμε κάθε προσπάθεια να διατηρηθούν οι καλύψεις στο μεγαλύτε-

ρο δυνατό ποσοστό του χαρτοφυλακίου του κλάδου Αυτοκινήτου, καθώς και να αυξήσουμε το μερίδιό μας στις ασφαλίσεις των επιχειρήσεων. Ευελπιστούμε να μπορέσει επιτέλους να γίνει κατανοητή η αναγκαιότητα της ασφάλισης έναντι φυσικών καταστροφών (και όχι μόνο), γιατί πραγματικά δεν είναι πολυτέλεια, αλλά μία επιτακτική ανάγκη, ώστε να μπορέσει κάποιος να εξασφαλίσει την περιουσία του. **ΝΑΙ**

ΙΩΑΝΝΗΣ ΑΒΡΑΜΙΔΗΣ

Προϊστάμενος Διαχείρισης Χαρτοφυλακίου Αυτοκινήτου

Τα νέα ασφαλιστήρια συμβόλαια περιλαμβάνουν πλέον την κάλυψη

— Πώς κινείται η εταιρεία σας σε αυτό το θέμα;

Η MINETTA παρακολουθεί συστηματικά τις νομοθετικές εξελίξεις που επηρεάζουν τον κλάδο οχημάτων και έχει ήδη προχωρήσει στον σχεδιασμό και την υλοποίηση των απαραίτητων ενεργειών για την πλήρη συμμόρφωση με τις προβλέψεις του Ν. 5162/2024. Θεωρούμε ότι η υποχρεωτική κάλυψη έναντι φυσικών καταστροφών αποτελεί μια σημαντική θεσμική τομή, η οποία ενισχύει την ασφαλιστική συνείδηση, αλλά και τη θωράκιση του καταναλωτή απέναντι σε κινδύνους που πλήττουν όλο και πιο συχνά το κοινό.

— Έχει ενημερώσει τους ιδιοκτήτες οχημάτων για τις αλλαγές;

Ήδη, από τις αρχές του 2025, έχουμε ξεκινήσει ενέργειες ενημέρωσης των ασφαλισμένων μας μέσω του δικτύου των συνεργατών μας. Ενδεικτικά, με την παροχή ενημερωτικών εντύπων παρέχουμε σαφείς πληροφορίες για τη νέα υποχρέωση, αναφέροντας ταυτόχρονα και τα οφέλη της κάλυψης. Διαρκής μας επιδίωξη είναι να παρέχεται η καλύτερη δυνατή ενημέρωση τόσο στο κοινό όσο και στους συνεργάτες, έτσι ώστε να υποστηρίζουν τους ασφαλισμένους με εγκυρότητα και υπευθυνότητα.

— Έχει ενσωματώσει τη νέα υποχρέω-



Ο κ. Ιωάννης Αβραμίδης.

ση στα συμβόλαια;

Από τον Ιούνιο του 2025, όλα τα νέα ασφαλιστήρια συμβόλαια αυτοκινήτων που εκδίδονται στα βασικά πακέτα



των υπό ασφάλιση χρήσεων περιλαμβάνουν πλέον τη συγκεκριμένη κάλυψη (δασική πυρκαγιά-πλημμύρα). Για τα υφιστάμενα συμβόλαια, έχει προβλεφθεί διαδικασία αναπροσαρμογής πριν αλλιά και κατά την ανανέωσή τους, ώστε η ενσωμάτωση να γίνει ομαλά και με διαφάνεια για τον ασφαλισμένο.

— Ακολουθεί επιλεκτική πολιτική ασφάλισης (άλλους ασφαλίζει, άλλους όχι);

Η πολιτική μας είναι ξεκάθαρη, δεν εφαρμόζουμε διακρίσεις, τηρώντας ταυτόχρονα όμως τα κριτήρια underwriting. Η ασφαλιστική κάλυψη παρέχεται με ενιαίους ξεκάθαρους όρους και προϋποθέσεις για όλους τους πελάτες μας. Παράλληλα, έχουμε αναπτύξει τα ασφαλιστικά μας προϊόντα με ευελιξία, ώστε να καλύπτονται τόσο οι βασικές νομικές υποχρεώσεις όσο και οι εξατομικευμένες ανάγκες κάθε οδηγού.

— Γενικότερα, ποια είναι η στρατηγική σας στο θέμα αυτό;

Η στρατηγική μας αναφορικά με την υποχρεωτική ασφάλιση οχημάτων για φυσικές καταστροφές βασίζεται σε τρεις

πυλώνες:

Συμμόρφωση με τη νομοθεσία, με τρόπο που ενισχύει τη διαφάνεια και την εμπιστοσύνη του κοινού.

Ενίσχυση της ασφαλιστικής ευαισθητοποίησης των πολιτών, με στοχευμένη επικοινωνία και ενημέρωση.

Καινοτομία στα ασφαλιστικά προϊόντα, ώστε να προσφέρουμε όχι μόνο τις απαιτούμενες από τη νομοθεσία καλύψεις αλλά και –προαιρετικά– ευρύτερες που προστατεύουν πληρέστερα τον ασφαλισμένο σε συνθήκες αυξημένης κλιματικής απειλής.

Η MINETTA, άλλωστε, στοχεύοντας διαρκώς στην πλήρη κάλυψη των ασφαλισμένων, προσφέρει εδώ και χρόνια αντίστοιχες καλύψεις. Μάλιστα, ένα σημαντικό ποσοστό –περί το 20% των ασφαλισμένων στην εταιρεία– είχε ήδη επιλέξει να εντάξει τις καλύψεις αυτές στο ασφαλιστήριό του.

Η υποχρεωτική κάλυψη έναντι φυσικών καταστροφών είναι μια πρόκληση, αλλά και μια ευκαιρία για τον κλάδο να αναδείξει τον ουσιαστικό του ρόλο. Στη MINETTA Ασφαλιστική είμαστε απολύτως προετοιμασμένοι να την αξιοποιήσουμε προς όφελος των συνεργατών και –πάνω απ' όλα– των ασφαλισμένων. **ΝΑΙ**

INTERAMERICAN

Θα άφηνες την επιχείρησή σου εκτεθειμένη σε φυσικές καταστροφές;

Η απάντηση είναι όχι. Στην Interamerican το γνωρίζουμε καλά αυτό. Γνωρίζουμε πόσο δύσκολο είναι να δημιουργήσεις μια επιχείρηση και πόσο εύκολα μπορεί να απειληθεί από μια απρόβλεπτη φυσική καταστροφή. Και είμαστε δίπλα σου, όταν μας χρειάζεσαι περισσότερο, για να βοηθήσουμε την επιχείρησή σου να συνεχίζει να λειτουργεί ξανά την επόμενη μέρα.

Μάθε πώς μπορείς να τη θωρακίσεις σήμερα, στο **interamerican.gr**

Μόνο **την τελευταία πενταετία**, η Interamerican κατέβαλε πάνω από **50 εκατομμύρια ευρώ σε αποζημιώσεις** για ασφαλισμένες επιχειρήσεις που επλήγησαν από φυσικές καταστροφές.



ΕΑΕΕ

Με επιτυχία ολοκληρώθηκε η 25η Συνάντηση στην Ύδρα



Ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ, Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου.

Για 25η χρονιά πραγματοποιήθηκε η καθιερωμένη Συνάντηση Ασφαλιστών και Αντασφαλιστών που διοργανώνει η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος στην Ύδρα. Στη φετινή Συνάντηση, η οποία υλοποιήθηκε υπό την αιγίδα του Δήμου της Ύδρας, συμμετείχαν περισσότερα από 400 στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς από την Ελλάδα και 17 χώρες του εξωτερικού.

Το φετινό επετειακό Insurance & Reinsurance Meeting επιβεβαίωσε για ακόμη μία φορά τον θεσμικό του ρόλο, συμπληρώνοντας 25 χρόνια επιτυχημένης παρουσίας στον

ασφαλιστικό και αντασφαλιστικό κλάδο. Πρόκειται για έναν διαχρονικό θεσμό, που συνδυάζει την ενημέρωση για κρίσιμα ζητήματα του κλάδου με την ανταλλαγή ιδεών και την ανάπτυξη νέων συνεργασιών.

Ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ, Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, στην εναρκτήρια ομιλία του ανέδειξε τις βασικές τάσεις στον ασφαλιστικό κλάδο και τα κρίσιμα ζητήματα που αντιμετωπίζει η ελληνική ασφαλιστική αγορά. Στη συνέχεια, η γενική διευθύντρια της ΕΑΕΕ, Ελίνα Παπασυροπούλου, παρουσίασε ένα επετειακό βίντεο για τα 25 χρόνια του Hydra Meeting, κάνοντας αναδρομή στην πορεία του θεσμού.



Από αριστερά: Ερρίκος Μοάτσος, διευθύνων σύμβουλος της ERGO Hellas & μέλος της ΕΑΕΕ, Ekhosuehi Iyehen, Secretary General, Insurance Development Forum, Theodoros Kokkalas, Chief Operating Officer ERGO International, Chair of the Board of Management of ERGO International AG, Marc M. Bükler, Board Member & Market Manager for Southern Mediterranean, North Africa and Francophone Africa, SCOR SE, Tobias Sonndorfer, CEO & Chairman of the Board of Directors, VIG Re.

Το πρώτο πάνελ με τίτλο «Insuring Tomorrow: Bridging gaps, Embracing Change, Attracting talent» επικεντρώθηκε σε επίκαιρα θέματα που απασχολούν την αγορά, όπως τα κενά στην ασφαλιστική κάλυψη (protection gaps), τις φυσικές καταστροφές (NatCat), τους κινδύνους στον κυβερνοχώρο (cyber risks), την ασφάλιση υγείας (health insurance), καθώς και την προσέλκυση και διατήρηση ταλέντων στην αγορά (talent attraction & retention). Στη συζήτηση συμμετείχαν οι κ.κ. Marc M. Bükler, Board Member & Market Manager for Southern Mediterranean, North

Africa and Francophone Africa, SCOR SE, Ekhosuehi Iyehen, Secretary General, Insurance Development Forum, Theodoros Kokkalas, Chief Operating Officer ERGO International, Chair of the Board of Management of ERGO International AG, και Tobias Sonndorfer, CEO & Chairman of the Board of Directors, VIG Re. Τη συζήτηση συντόνισε ο κ. Ερρίκος Μοάτσος, διευθύνων σύμβουλος της ERGO Hellas.

Την επομένη ημέρα πραγματοποιήθηκε ένα πάνελ ηγεσίας μεταξύ τριών επικεφαλής ασφαλιστικών εταιρειών.



Από αριστερά: Ελίνα Παπασυροπούλου γενική διευθύντρια της ΕΑΕΕ, Πάνος Δημητρίου, διευθύνων σύμβουλος της Generali Hellas, Βασίλης Χριστίδης, διευθύνων σύμβουλος της Allianz European Reliance, Νικόλαος Μακρόπουλος, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Ευρώπης Ασφαλιστικής.



Η γενική διευθύντρια της ΕΑΕΕ, Ελίνα Παπασπυροπούλου.

ών-μελών της ΕΑΕΕ, το οποίο εστίασε στις τρέχουσες εξελίξεις και τις προκλήσεις που αντιμετωπίζει η ασφαλιστική αγορά στην Ελλάδα. Συμμετείχαν οι κ.κ. Πάνος Δημητρίου, διευθύνων σύμβουλος της Generali Hellas, Νικόλαος Μακρόπουλος, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Ευρώπης Ασφαλιστικής, και Βασίλης Χριστίδης, διευθύνων σύμβουλος της Allianz European Reliance. Οι ομιλητές μοιράστηκαν σκέψεις, εμπειρίες και προβληματισμούς για τα καίρια θέματα που διαμορφώνουν το μέλλον της ασφαλιστικής αγοράς. Από την ασφάλιση υγείας και τις φυσικές καταστροφές μέχρι τις εξελίξεις στον κλάδο Οχημάτων, την τεχνολογική μετάβαση και την πρόκληση του talent

gap - μια ουσιαστική συζήτηση με προτάσεις για ένα πιο βιώσιμο και ασφαλές μέλλον. Τη συζήτηση συντόνισε η γενική διευθύντρια της ΕΑΕΕ, κ. Ελίνα Παπασπυροπούλου.

Με αφορμή τη διοργάνωση του Insurance & Reinsurance Meeting για 25η χρονιά, η ΕΑΕΕ, σε συνεργασία με την περιβαλλοντική οργάνωση iSea, διοργάνωσε πρωτοβουλία καθαρισμού του βυθού του λιμανιού της Ύδρας, την Τετάρτη 21 Μαΐου 2025. Η πρωτοβουλία πραγματοποιήθηκε με την υποστήριξη του Δήμου Ύδρας, του Λιμενικού Ταμείου Ύδρας και του Λιμεναρχείου Ύδρας. Δυναμική παρουσία στην εθελοντική δράση είχε η τοπική κοινωνία του νησιού, καθώς συμμετείχαν ενεργά μαθητές από το 1ο και το 2ο Δημοτικό Σχολείο Ύδρας, καθώς και από το Γυμνάσιο Ύδρας. Οι νεαροί εθελοντές ενημερώθηκαν για την αξία του καθαρισμού και βοήθησαν στην απομάκρυνση των απορριμμάτων, στέλνοντας ένα ισχυρό μήνυμα περιβαλλοντικής συνείδησης και υπευθυνότητας.

Καταλυτικό ρόλο στην επιτυχία της πρωτοβουλίας είχαν και οι εθελοντές δύτες από το Hydra Diving Center, που μαζί με την ομάδα της iSea πραγματοποίησαν την υποβρύχια αποκομιδή, ανασύροντας σημαντικό όγκο απορριμμάτων από τον βυθό του λιμανιού.

Το Insurance & Reinsurance Meeting στήριξαν οι χορηγοί των εκδηλώσεων AON Greece Reinsurance Solutions, Eurolife FFH, Guy Carpenter S.A., Howden και SRS Group of Companies, η οποία χορήγησε και το δώρο της διοργάνωσης, καθώς και η Interamerican με την παροχή ασθενοφόρου, η ERGO Hellas, με την ασφάλιση αστικής ευθύνης της διοργάνωσης, και η Ευρώπη Ασφαλιστική, με την ασφάλιση event cancellation. **NAI**

Φωτορεπορτάζ από το πιο επιτυχημένο συνέδριο με την κάμερα του «ΝΑΙ»



Στιγμιότυπο από την πρωτοβουλία καθαρισμού του βυθού του λιμανιού της Ύδρας.







ΕΑΕΕ

Σε ανοδική πορεία
ο κλάδος Ζωής και Υγείας

Στο 8,9% η ετήσια αύξηση της συνολικής
παραγωγής



Στα 3,248 δισ. ευρώ αυξήθηκε η συνολική παραγωγή των ασφαλιστικών εταιρειών από τα προγράμματα Ζωής και Υγείας το 2024, σύμφωνα με την έρευνα στατιστικών στοιχείων ασφαλίσεων Ζωής της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδας.

Η ετήσια αύξηση της συνολικής παραγωγής ασφαλίσεων και αντασφαλιστικών αναλήψεων Ζωής & Υγείας των ασφαλιστικών επιχειρήσεων της έρευνας έφθασε το 8,9%, αναδυόμενη σε αύξηση 15,1% των ατομικών ασφαλίσεων, μείωση 8,8% των ομαδικών και μείωση 11,3% στο σύνολο των αντασφαλιστικών αναλήψεων.

Το σύνολο παραγωγής ασφαλίσεων Ζωής και Υγείας για το 2024 είναι €3.248.775.316, εκ των οποίων: €2.538.944.631 αφορούν ατομικές ασφαλίσεις, €701.851.595 ομαδικές ασφαλίσεις και 7.979.090 αντασφαλιστικές αναλήψεις.

Το πλήθος των συμβολαίων ανέρχεται σε 1.816.144,

εκ των οποίων τα 1.805.863 αφορούν ατομικές ασφαλίσεις και τα 10.281 ομαδικές ασφαλίσεις.

Οι καταβολές των αποζημιώσεων φτάνουν τα €2.549.556.473, εκ των οποίων τα €1.979.082.278 αφορούν ατομικές ασφαλίσεις και τα €570.474.195 ομαδικές ασφαλίσεις.

ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ - ΝΕΕΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ

Από το σύνολο της παραγωγής ασφαλίσεων του 2024 ποσό 1,04 δισ. € αντιστοιχεί στις νέες εργασίες του κλάδου (εκ των οποίων 961,8 εκατ. € από τις ατομικές ασφαλίσεις και 80,2 εκατ. € από τις ομαδικές ασφαλίσεις).

Τα αντίστοιχα ποσά νέων εργασιών του 2023 ήταν 904,4 εκατ. € στο σύνολο (εκ των οποίων 792,3 εκατ. € από τις ατομικές και 112,1 εκατ. € από τις ομαδικές ασφαλίσεις).

Σε σχέση με το 2023, η ετήσια αύξηση των νέων εργασιών των ασφαλιστικών επιχειρήσεων της παρούσας έρευνας

ΠΙΝΑΚΑΣ 1 Παραγωγή ασφαλίσεων (€)

		2023		2024		Μεταβολή 2023-2024 (%)
Ατομικές Ασφαλίσεις	Ζωής ¹	719.804.559	32,6%	773.769.137	30,5%	+7,5%
	Υγείας – Ατυχημάτων – Ασθενειών ²	473.320.717	21,5%	535.553.181	21,1%	+13,1%
	Ζωής συνδεδεμένες με επενδύσεις	1.011.955.005	45,9%	1.229.622.313	48,4%	+21,5%
	Σύνολο	2.205.080.281	100,0%	2.538.944.631	100,0%	+15,1%
Ομαδικές Ασφαλίσεις	Αντασφαλιστικές Αναλήψεις	52.441		0		-
	Δανειοληπτών (Credit Life)	46.743.525	6,1%	50.335.966	7,2%	+7,7%
	Εργαζομένων (Ζωής – Υγείας – Ατυχημάτων)	317.660.111	41,3%	361.100.920	51,4%	+13,7%
	Συνταξιοδοτικά προγράμματα	405.048.778	52,6%	290.414.709	41,4%	-28,3%
	Σύνολο	769.452.414	100,0%	701.851.595	100,0%	-8,8%
		Αντασφαλιστικές Αναλήψεις		8.943.752		-10,8%
Γενικό Σύνολο		2.983.528.888		3.248.775.316		+8,9%

1 Ατομικές ασφαλίσεις Ζωής και συμπληρωματικές καλύψεις

2 Αυτόνομα συμβόλαια υγείας, ατυχημάτων ασθενειών των ατομικών ασφαλίσεων

ΠΙΝΑΚΑΣ 2 Παραγωγή ασφαλίσεων Ατομικών Ασφαλίσεων Ζωής 2023-2024 (€)

		2023				2024			
Κλάδος I: Ασφαλίσεις Ζωής		Περιοδικές Καταβολές	Εφάπαξ Καταβολές	Σύνολο	%	Περιοδικές Καταβολές	Εφάπαξ Καταβολές	Σύνολο	%
I1.(α) Ισόβια, Πρόσκαιρη Θανάτου		52.218.415	14.976.197	67.194.612	9,3%	52.648.008	0	52.648.008	6,8%
I1.(β) Επιβίωσης, Μικτές κλπ.		147.466.955	74.093.772	221.560.727	30,8%	140.592.990	105.948.596	246.541.586	31,8%
I2. Προσόδων		110.982.963	525.511	111.508.474	15,5%	101.236.101	93.261	101.329.362	13,1%
I1. και I2. προηγούμενων περιόδων		----	186.522	186.522	0,01%	---	17.536.319	17.536.319	2,3%
I3. (α) Συμπληρωματικές Ασφαλίσεις των I1,I2 – Νοσοκομειακά προγράμματα		287.810.154	----	287.810.154	40,0%	320.987.034	----	320.987.034	41,5%
I3. (β) Συμπληρωματικές Ασφαλίσεις των I1,I2 – Λοιπές Καλύψεις		31.544.070		31.544.070	4,4%	34.726.828		34.726.828	4,5%
Σύνολο		630.022.557	89.782.002	719.804.559	100,0%	650.190.961	123.578.176	773.769.137	100,0%

έφθασε το 15,2%, αναδυόμενη σε αύξηση 21,4% των ατομικών ασφαλίσεων και μείωση 28,5% των ομαδικών.

Από το σύνολο των νέων εργασιών, οι εφάπαξ καταβολές το 2024 ανήλθαν στα 763,4 εκατ. € στο σύνολο (εκ των

οποίων 727,2 εκατ. € στις ατομικές ασφαλίσεις και 36,2 εκατ. € στις ομαδικές).

Σε σχέση με το 2023 η αύξηση του πλήθους των συμβολαίων, των ασφαλιστικών επιχειρήσεων της παρούσας

ΠΙΝΑΚΑΣ 3 Παραγωγή ασφαλιστρων Ατομικών Ασφαλίσεων Υγείας – Ατυχημάτων – Ασθενειών (αυτόνομα) 2023–2024 (€)

		2023	%	2024	%
Ατομικές Ασφαλίσεις	Νοσοκομειακά Προγράμματα	430.226.861	90,9%	490.066.641	91,5%
	Λοιπές Καλύψεις	43.093.856	9,1%	45.486.540	8,5%
	Σύνολο	473.320.717	100,0%	535.553.181	100,0%

ΠΙΝΑΚΑΣ 4 Παραγωγή ασφαλιστρων Ατομικών Ασφαλίσεων Ζωής συνδεδεμένων με επενδύσεις 2023–2024 (€)

		2023	%	2024	%
Ατομικές Ασφαλίσεις	Περιοδικές Καταβολές	504.811.280	49,9%	596.870.313	48,5%
	Εφάπαξ Καταβολές	507.143.725	50,1%	632.752.000	51,5%
	Σύνολο	1.011.955.005	100,0%	1.229.622.313	100,0%

ΠΙΝΑΚΑΣ 5 Παραγωγή ασφαλιστρων Ασφαλίσεων Ζωής Δανειοληπτών 2023–2024 (€)

		2023	%	2024	%
Ομαδικές Ασφαλίσεις	1. Ασφάλιση Ζωής (Credit Life)	37.433.264	80,1%	41.089.242	81,6%
	2. Συμπληρωματικές Ασφαλίσεις Credit Life (Accident & Health)	9.310.261	19,9%	9.246.724	18,4%
	Σύνολο	46.743.525	100,0%	50.335.966	100,0%

ΠΙΝΑΚΑΣ 6 Παραγωγή ασφαλιστρων Ομαδικών Ασφαλίσεων Εργαζομένων (Ζωής – Υγείας – Ατυχημάτων) 2023–2024 (€)

		2023	%	2024	%
Ομαδικές Ασφαλίσεις	1. Ασφάλιση Ζωής (Group Life)	46.989.774	14,8%	50.823.373	14,1%
	2. Ασφάλιση Υγείας (Group Medical)	239.900.617	75,5%	273.819.179	75,8%
	3. Συμπληρωματικές Ασφαλίσεις (Group Accident & Health)	30.769.720	9,7%	36.458.368	10,1%
	Σύνολο	317.660.111	100,0%	361.100.920	100,0%

ΠΙΝΑΚΑΣ 7 Παραγωγή ασφαλιστρων Ομαδικών Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων 2023–2024 (€)

		2023	%	2024	%
Ομαδικές Ασφαλίσεις	Περιοδικές Καταβολές	311.017.024	76,8%	250.751.553	86,3%
	Εφάπαξ Καταβολές	94.031.754	23,2%	39.663.156	13,7%
	Σύνολο	405.048.778	100,0%	290.414.709	100,0%

έρευνας, έφθασε το 1,6% στο σύνολο, μεριζόμενη σε αύξηση κατά 1,5% των ατομικών συμβολαίων και αύξηση 12,1% των ομαδικών.

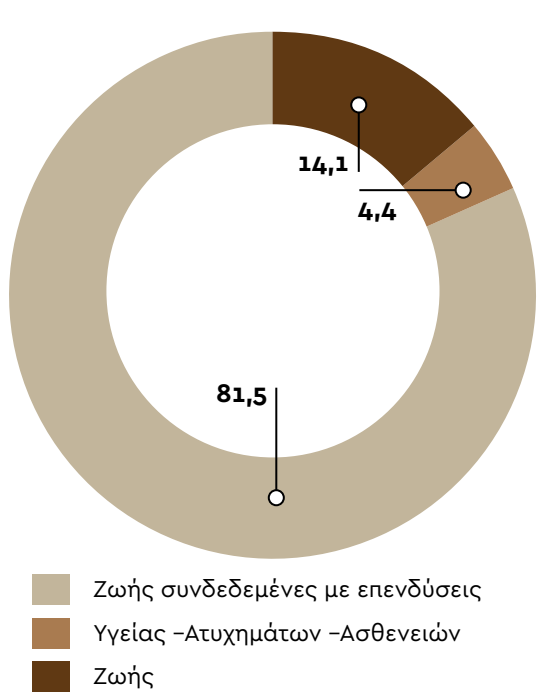
ΚΑΤΑΝΟΜΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΑΤΟΜΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ, ΑΝΑ ΜΟΡΦΗ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗΣ

Στις άμεσες πωλήσεις των ατομικών ασφαλίσεων για το

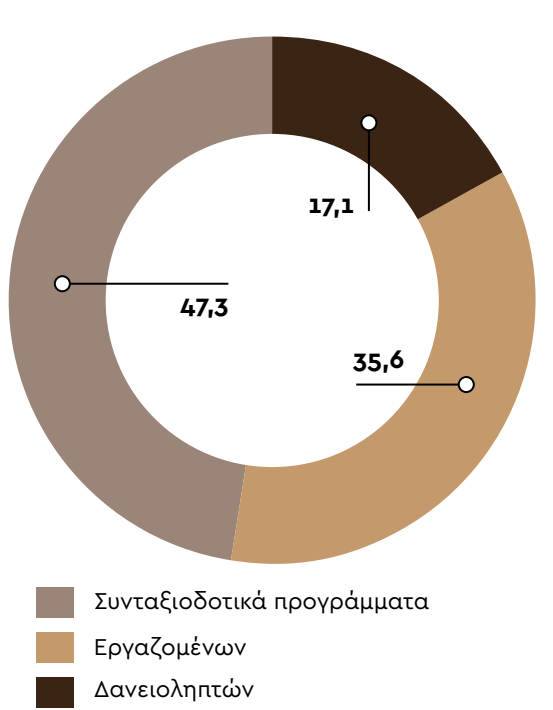
2024 περιλαμβάνονται: άμεσες πωλήσεις (call center, direct mail) 1,6%, άμεσες πωλήσεις (corporate sales, ασφαλιστικοί υπάλληλοι) 0,3% και άμεσες πωλήσεις (Διαδίκτυο) 0,001%.

Στις άμεσες πωλήσεις των ομαδικών ασφαλίσεων για το 2024 περιλαμβάνονται: άμεσες πωλήσεις (call center, direct mail) 6,7% και άμεσες πωλήσεις (corporate sales, ασφαλιστικοί υπάλληλοι) 24,5%.

ΓΡΑΦΗΜΑ 1 Σύνθεση Ασφαλιστρων Νέων Εργασιών Ατομικών Ασφαλίσεων 2024 (%)

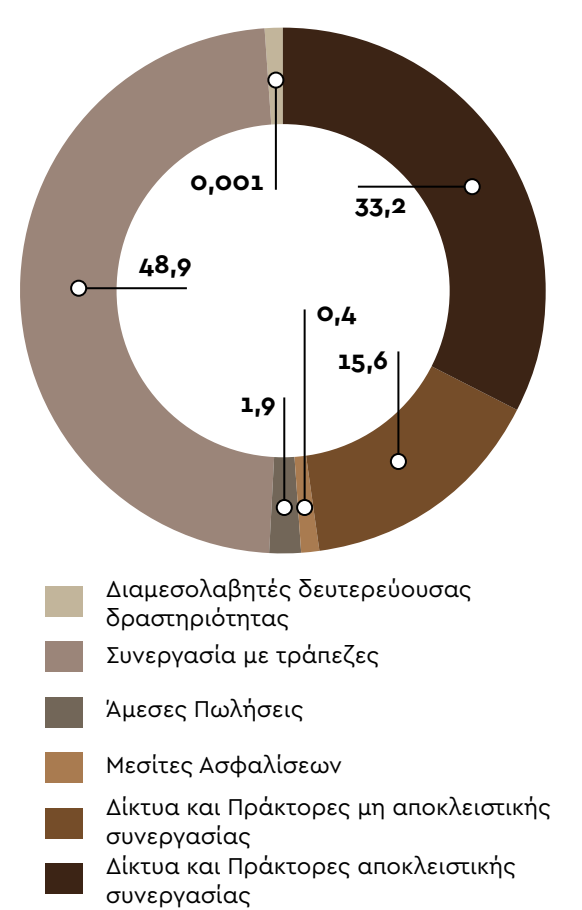


ΓΡΑΦΗΜΑ 2 Σύνθεση Ασφαλιστρων Νέων Εργασιών Ομαδικών Ασφαλίσεων 2024 (%)



Αναφορικά με την αύξηση των αποζημιώσεων των ασφαλιστικών επιχειρήσεων της παρούσας έρευνας σε σχέση με το 2023, έφθασε το 16,7% στο σύνολο, οφειλόμενη σε αύξηση 35,1% των αποζημιώσεων των ατομικών

ΓΡΑΦΗΜΑ 3 Ποσοστιαία κατανομή Ατομικών Ασφαλίσεων 2024



συμβολαίων και μείωση κατά 20,8% των αποζημιώσεων των ομαδικών συμβολαίων.

Η ΕΡΕΥΝΑ

Στην έρευνα του 2024 περιλαμβάνονται τα στοιχεία 19 ασφαλιστικών επιχειρήσεων με καθεστώς εγκατάστασης, οι οποίες συγκέντρωσαν το 99,4% της παραγωγής ασφαλιστρων (συμπεριλαμβανομένων των δικαιωμάτων συμβολαίων) στις ασφαλίσεις Ζωής και Υγείας, σύμφωνα με τα πλήρη στοιχεία της ασφαλιστικής αγοράς που αφορούσαν το 2024. Από τις ανωτέρω επιχειρήσεις, οι 4 δραστηριοποιούνται μόνο στις ασφαλίσεις Ζωής, ενώ 15 δραστηριοποιούνται σε ασφαλίσεις Ζωής, Ατυχημάτων, Ασθενειών και άλλων ασφαλίσεων.

Τα δεδομένα τα οποία χρησιμοποιήθηκαν προήλθαν από το εξειδικευμένο ερωτηματολόγιο στο οποίο κλήθηκαν να απαντήσουν οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις. Η παρούσα αναφορά καταγράφει αθροιστικά τις απαντήσεις τους για το σύνολο του 2024 και τις αντίστοιχες απαντήσεις για το 2023. Στα συγκριτικά γραφήματα παρατίθενται τα αντίστοιχα ευρήματα των προηγούμενων ετών. **NAI**

ΕΑΕΕ

Τα υπό διαχείριση κεφάλαια
ατομικών και ομαδικών
συμβολαίων Ζωής 2023-2024



Στα 11.837.937.211 ευρώ διαμορφώθηκαν το 2024 τα υπό διαχείριση κεφάλαια των ασφαλιστικών εταιρειών για ατομικά και ομαδικά συμβόλαια ασφαλίσεων Ζωής έναντι 11.309.545.764 ευρώ το 2023, σύμφωνα με την έκθεση της Ένωσης

Ασφαλιστικών Εταιριών.
Από τα ευρήματα της έρευνας προκύπτει ότι οι ατομικές ασφαλίσεις ήταν στα €9.659.755.043 το 2024, έναντι €9.227.607.016 το 2023, και οι ομαδικές ασφαλίσεις ήταν στα €2.178.182.168 το 2024, έναντι €2.081.938.748 το 2023.

ΠΙΝΑΚΑΣ 1 Κεφάλαια υπό διαχείριση (€)

		2024		2023	
Ατομικές Ασφαλίσεις	Ζωής	4.905.760.791	50,8%	5.116.433.442	55,4%
	Ζωής συνδεδεμένες με επενδύσεις	4.753.994.252	49,2%	4.111.173.574	44,6%
	Σύνολο	9.659.755.043	100,0%	9.227.607.016	100,0%
Ομαδικές Ασφαλίσεις	Συνταξιοδοτικά προγράμματα DC	1.883.699.226	86,5%	1.770.799.836	85,0%
	Συνταξιοδοτικά προγράμματα DB	186.749.717	8,6%	195.146.909	9,4%
	Αναβαλλόμενες παροχές σε πρώην υπαλλήλους	5.135.227	0,2%	10.005.570	0,5%
	Υφιστάμενοι συνταξιούχοι σε καταβολή σύνταξης	102.597.998	4,7%	105.986.433	5,1%
Σύνολο		2.178.182.168	100,0%	2.081.938.748	100,0%
Γενικό Σύνολο		11.837.937.211		11.309.545.764	

ΠΙΝΑΚΑΣ 2 2024/2023 μεταβολή (%) κεφαλαίων Ατομικών Ασφαλίσεων

		2024	2023	Ποσοστιαία μεταβολή %
Ατομικές Ασφαλίσεις	Ζωής	4.905.760.791	5.116.433.442	-4,1%
	Ζωής συνδεδεμένες με επενδύσεις	4.753.994.252	4.111.173.574	15,6%
	Σύνολο	9.659.755.043	9.227.607.016	4,7%

ΠΙΝΑΚΑΣ 3 2024/2023 μεταβολή (%) κεφαλαίων Ομαδικών Ασφαλίσεων

		2024	2023	Ποσοστιαία μεταβολή %
Ομαδικές Ασφαλίσεις	Συνταξιοδοτικά προγράμματα DC	1.883.699.226	1.770.799.836	6,4%
	Συνταξιοδοτικά προγράμματα DB	186.749.717	195.146.909	-4,3%
	Αναβαλλόμενες παροχές σε πρώην υπαλλήλους	5.135.227	10.005.570	-48,7%
	Υφιστάμενοι συνταξιούχοι σε καταβολή σύνταξης	102.597.998	105.986.433	-3,2%
	Σύνολο	2.178.182.168	2.081.938.748	4,6%
Γενικό Σύνολο		11.837.937.211	11.309.545.764	4,7%

ΠΙΝΑΚΑΣ 4 Κεφάλαια υπό διαχείριση (€) Ατομικών Ασφαλίσεων Ζωής

Ασφαλίσεις Ζωής		2024	%	2023	%
Ατομικές Ασφαλίσεις	(α) Ισόβια, Πρόσκαιρη Θανάτου	248.070.549	5,0%	242.450.569	4,7%
	(β) Επιβίωσης, Μικτές κλπ.	3.468.203.958	70,7%	3.597.594.897	70,3%
	(γ) Συνταξιοδοτικά προγράμματα σε περίοδο πληρωμής ασφαλιστρών	1.057.637.477	21,6%	1.149.968.257	22,5%
	(δ) Υφιστάμενοι συνταξιούχοι σε καταβολή σύνταξης	131.848.807	2,7%	126.419.719	2,5%
	Σύνολο	4.905.760.791	100,0%	5.116.433.442	100,0%

Η συμμετοχή (%) των ατομικών ασφαλίσεων ως προς το σύνολο των κεφαλαίων υπό διαχείριση το 2024 ήταν 81,60%, έναντι 81,59% το 2023, ενώ η συμμετοχή (%) των ομαδικών ασφαλίσεων ως προς το σύνολο των κεφαλαίων υπό διαχείριση το 2024 ήταν 18,40%, έναντι 18,41% το 2023.

Όπως αναφέρει η ΕΑΕΕ, στην έρευνα 2023-2024 περιλαμβάνονται τα στοιχεία 14 ασφαλιστικών επιχειρήσεων με καθεστώς εγκατάστασης, οι οποίες συγκέντρωσαν το 99,9% της παραγωγής ασφαλιστρών (συμπεριλαμβανομένων των δικαιωμάτων συμβολαίων) των ασφαλίσεων Ζωής, σύμφωνα με τα στοιχεία της ασφαλιστικής αγοράς



ΠΙΝΑΚΑΣ 5 Κεφάλαια υπό διαχείριση (€) Ατομικών Ασφαλίσεων Ζωής
συνδεδεμένων με επενδύσεις

Ασφαλίσεις Ζωής συνδεδεμένες με επενδύσεις		2024	%	2023	%
Ατομικές Ασφαλίσεις	Περιοδικές Καταβολές	2.623.095.899	55,2%	2.205.735.856	53,7%
	Εφάπαξ Καταβολές	2.130.898.353	44,8%	1.905.437.718	46,3%
	Σύνολο	4.753.994.252	100,0%	4.111.173.574	100,0%

ΠΙΝΑΚΑΣ 6 Κεφάλαια υπό διαχείριση (€) Ομαδικών Ασφαλίσεων Ζωής

		2024	%	2023	%
Ομαδικές Ασφαλίσεις	Συνταξιοδοτικά προγράμματα καθορισμένων εισφορών (DC) παραδοσιακά	1.047.281.088	48,1%	1.029.429.213	49,4%
	Συνταξιοδοτικά προγράμματα καθορισμένων εισφορών (DC) συνδεδεμένα με επενδύσεις	836.418.138	38,4%	741.370.623	35,6%
	Συνταξιοδοτικά προγράμματα καθορισμένων παροχών (DB) παραδοσιακά	64.083.309	2,9%	73.166.788	3,5%
	Συνταξιοδοτικά προγράμματα καθορισμένων παροχών (DB) συνδεδεμένα με επενδύσεις	122.666.408	5,6%	121.980.121	5,9%
	Αναβαλλόμενες παροχές σε πρώην υπαλλήλους	5.135.227	0,3%	10.005.570	0,5%
	Υφιστάμενοι συνταξιούχοι σε καταβολή σύνταξης	102.597.998	4,7%	105.986.433	5,1%
Σύνολο Ομαδικών Ασφαλίσεων		2.178.182.168		2.081.938.748	

που αφορούσαν το έτος 2024. Από τις ανωτέρω επιχειρήσεις, οι 5 δραστηριοποιούνται μόνο στις ασφαλίσεις Ζωής, ενώ 9 είναι μικτής δραστηριότητας (ασφαλίσεις Ζωής και ασφαλίσεις κατά Ζημιών).

Τα δεδομένα τα οποία χρησιμοποιήθηκαν προήλθαν

από το εξειδικευμένο ερωτηματολόγιο στο οποίο κλήθηκαν να απαντήσουν οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις-μέλη. Η παρούσα αναφορά καταγράφει αθροιστικά τις απαντήσεις τους για το σύνολο του έτους 2024 και αντιστοίχως του έτους 2023. **NAI**



Και τι δε θα 'δινες
για να μη χαλάσουν
κάτι τέτοιες στιγμές!

Από
12€*
τον μήνα

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



Ετήσιο Συνέδριο Πωλήσεων NN Hellas: A Symphony of Success - Ο Πελάτης δίνει τον ρυθμό

ΦΙΛΙΠΠΑ ΜΙΧΑΛΗ,
πρόεδρος Δ.Σ. &
διευθύνουσα σύμβουλος
NN Hellas

Είμαστε
θωρακισμένοι.
Έχουμε την καλύτερη
ομάδα στην ελληνική
ασφαλιστική αγορά



Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε το Ετήσιο Συνέδριο Δικτύου Πωλήσεων της NN Hellas, στο Κέντρο Πολιτισμού «Ελληνικός Κόσμος». Όπως κάθε χρόνο, συνεργάτες της εταιρείας από όλη την Ελλάδα είχαν την ευκαιρία να συναντηθούν κατά τη διάρκεια του συνεδρίου και με κεντρικό μήνυμα «A Symphony of Success – Ο Πελάτης δίνει τον ρυθμό» να γιορτάσουν τις υψηλές επιδόσεις τους.

Η εκδήλωση ξεκίνησε με ομιλία της προέδρου Δ.Σ. & διευθύνουσας συμβούλου NN Hellas, κ. Φιλίππας Μιχάλη, η οποία ευχαρίστησε τους συνεργάτες της εταιρείας για την αφοσίωσή τους. Εστίασε στα περισσότερα από 700 εκατ. ευρώ που πλήρωσε η εταιρεία στους ασφαλισμένους της σε αποζημιώσεις, εξαγορές και παροχές, καθώς και στον δείκτη NPS, που μετρά την ικανοποίηση των πελατών, ο οποίος διατηρήθηκε πάνω από τον μέσο όρο της αγοράς και την περσινή χρονιά. «Το 2024 καταφέραμε να διατηρήσουμε τη θέση μας με γρήγορα αντανακλαστικά, ισχυρή κεφαλαιακή βάση και αφοσίωση στον σκοπό μας: να παρέχουμε δίπλα στους ασφαλισμένους μας ώστε να φροντίζουν όσα έχουν πραγματικά σημασία για εκείνους». Παράλληλα, εστίασε στην κατανόηση των αναγκών του πελάτη, στην ανθεκτικότητα και την προσαρμοστικότητα, στους τρεις βασικούς παράγοντες που θα συμβάλουν στη διατήρηση της ηγετικής θέσης της NN στην ελληνική ασφαλιστική αγορά σε ένα συνεχώς μεταβαλλόμενο περιβάλλον. Τέλος, αναφέρθηκε στον σημαντικό ρόλο του ασφαλιστικού διαμεσοληβητή και απευθυνόμενη στους συνεργάτες της εταιρείας τούς διαβεβαίωσε: «Είμαστε θωρακισμένοι. Διαθέτουμε τα πιο σύγχρονα τεχνολογικά εργαλεία, αλλά

–κυρίως– την καλύτερη ομάδα στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Μια ομάδα που ξέρει να συνεργάζεται, να καινοτομεί και να ξεπερνά κάθε εμπόδιο».

FREDERICK LATHIOOR

**Επενδύσεις 25 εκατ. ευρώ
στην τεχνολογία με έμφαση
στην ΑΙ την επόμενη τριετία**

Στη συνέχεια, ο κ. Frederick Lathioor, γενικός οικονομικός διευθυντής NN Hellas, παρουσίασε τα σημαντικότερα αποτελέσματα της χρονιάς που πέρασε, τα οποία επιβεβαιώνουν τη σταθερά επιτυχημένη πορεία της εταιρείας έως σήμερα, χωρίς όμως να την επαναπαύουν. «Το 2024 ήταν μία ακόμη επιτυχημένη χρονιά», σημείωσε. «Οι νέες πωλήσεις αυξήθηκαν από 119 εκατ. σε 141 εκατ. –με αυξανόμενο μερίδιο σε προϊόντα προστασίας ζωής και υγείας–, ενώ το λειτουργικό αποτέλεσμα βάσει ΔΠΧΑ για την περασμένη χρονιά έφτασε τα 92 εκατ.». Επιπλέον, όπως ανέφερε, «μετά την πρώτη μας πληρωμή μερίσματος το 2023 ύψους 46 εκατ., και το 2024 καταβάλαμε μέρισμα 60 εκατ. στον Όμιλο NN, αποδεικνύοντας την ικανότητά μας να παρέχουμε επαναλαμβανόμενα μερίσματα στον μέτοχό μας. Έχουμε μπροστά μας φιλόδοξα σχέδια και στοχεύουμε να αναπτύξουμε ακόμη περισσότερο όλους τους βασικούς δείκτες της απόδοσής μας τα επόμενα χρόνια. Είμαι πεπεισμένος ότι θα συνεχίσετε να εξυπηρετείτε τους πελάτες μας με την ίδια αφοσίωση, βάζοντάς τους, όπως πάντα, σε προτεραιότητα», συμπλήρωσε ο κ. Lathioor απευθυνόμενος στο κοινό του συνεδρίου.

Ο κ. Frederick Lathioor ανακοίνωσε επίσης επενδύσεις



Ο κ. Frederick Lathioor, γενικός οικονομικός διευθυντής NN Hellas.



Ο κ. Διονύσης Νοδάρος, γενικός διευθυντής Πωλήσεων NN Hellas.

25 εκατ. ευρώ στην τεχνολογία με έμφαση στην Τεχνητή Νοημοσύνη για τα επόμενα τρία χρόνια.

ΔΙΟΝΥΣΗΣ ΝΟΔΑΡΟΣ Είμαστε μια ανάσα από το ορόσημο του 1 δισ. ευρώ σε συνολική παραγωγή εγγεγραμμένων ασφαλιστρών

Στο ίδιο πνεύμα, ο κ. Διονύσης Νοδάρος, γενικός διευθυντής Πωλήσεων NN Hellas, συνεχάρη την ομάδα πωλήσεων για τα περισσότερα από 40 εκατ. ευρώ σε νέα παραγωγή μόνο μέσα στο 2024, ενώ πρόσθεσε: «Δημιουργήσαμε νέο ρεκόρ στα 44 μας χρόνια και είμαι σίγουρος ότι το 2025 θα σπάσουμε και πάλι το ρεκόρ μας! Συνολικά, τα παραγωγικά αποτελέσματά μας που ανέρχονται σε 950 εκατ. ευρώ αποκλειστικά σε ασφαλιστρά Ζωής & Υγείας, ακόμη και χωρίς την ενεργή διάθεση επενδυτικών προϊόντων ενιαίου ασφαλιστήριου, μας φέρνουν μια ανάσα από το ορόσημο του 1 δισ. ευρώ σε συνολική παραγωγή εγγεγραμμένων ασφαλιστρών». Αυτό που επίσης τόνισε είναι ο σημαντικός όγκος των παροχών που δόθηκε στους ασφαλισμένους της NN Hellas την περασμένη χρονιά, κάτι το οποίο «μας καθιστά όχι απλά ασφαλιστικούς παραγωγούς, αλλά παραγω-

γούς ασφαλιστικής συνείδησης, σε μια εποχή που ο κλάδος μας συνολικά το έχει ανάγκη», όπως ο ίδιος συμπλήρωσε.

Το μήνυμα είναι: Ο πελάτης δίνει τον ρυθμό σε μια καλοκουρδισμένη ορχήστρα που αποδίδει τη μελωδία της επιτυχίας, είπε χαρακτηριστικά ο κ. Νοδάρος.

«Αν όλα τα παραπάνω δεν καθιστούν μια συμφωνία επιτυχίας, νομίζω ότι αξίζει να συνθέσουμε μαζί τη δική μας μελωδία μέσα από τη δική μας καθημερινή εμπειρία. Αυτό που μπορούμε να κάνουμε είναι μέσα σε αυτό το λίγο χρονικό διάστημα να προσπαθήσουμε να γράψουμε μια μελωδία. Για να γράψεις όμως μια μελωδία φυσικά χρειάζεσαι έμπνευση. Εδώ μοιάζουμε πολύ με τους μουσικούς.

Θα μου επιτρέψετε όμως να πω ότι εμείς υπερτερούμε. Υπερτερούμε γιατί έχουμε τη δυνατότητα να αντλούμε καθημερινά πάρα πολλή έμπνευση από τις επαφές με τους πελάτες μας, με τις ανάγκες τους, με τα θέλω, με τα πρέπει, με τις εμπειρίες τους. Αυτή την απλόχερη έμπνευση μόνο εσείς είστε ικανοί να τη διαχειρίζεστε με έναν μοναδικό τρόπο. Δημιουργείτε προσωπικές σχέσεις που είναι βασισμένες στις αξίες μας: τη δέσμευση, τη φροντίδα και τη διαφάνεια. Ξέρετε είναι χρέος όλων μας να αποδεικνύουμε καθημερινά ότι εμείς είμαστε το πρόσωπο της NN Hellas στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Θέλω να ρωτήσω όμως, αρκεί μόνο η έμπνευση για να γραφτεί μια συμφωνία; Μπορείς να γράψεις μουσική αν δεν την γνωρίζεις; Αν δεν μπορείς να αποκωδικοποιήσεις αυτόν τον θαυμαστό αλλά πολύ δύσκολο κόσμο;



Η απάντηση είναι προφανής, όχι. Το ίδιο είναι και για τη δική μας δουλειά. Πρέπει να μπορούμε να διαβάσουμε τις παρτιτούρες των πελατών μας και για να το καταφέρουμε αυτό ο μόνος τρόπος είναι μέσα από τη βαθιά γνώση. Πρέπει να μπορούμε να αποδώσουμε το αποτέλεσμα όσο και δύσκολο να είναι αυτό, εξελίσσοντας συνεχώς την τεχνική στα όργανα της δουλειάς μας και παίζοντας βέβαια στον σωστό τόνο, έτσι όπως απαιτείται», είπε ο κ. Νοδάρος.

ΤΑ ΟΡΓΑΝΑ ΤΗΣ ΔΟΥΛΕΙΑΣ ΜΑΣ ΕΙΝΑΙ ΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΡΙΑ ΣΥΜΒΟΛΑΙΑ

Ο κ. Νοδάρος χαρακτήρισε μάλιστα τα ασφαλιστήρια συμβόλαια όργανα της δουλειάς.

«Τα όργανα της δουλειάς μας είναι τα ασφαλιστήρια συμβόλαια, με τους ξεκάθαρους και κατανοητούς όρους, είναι τα ψηφιακά εργαλεία επικοινωνίας που καθημερινά αναπτύσσονται από τη μητρική εταιρεία, είναι τα καινοτόμα εργαλεία εκπαίδευσης που έχετε στη διάθεσή σας και που συνεχώς προσπαθούμε να βελτιώνουμε, τελικά είναι οι γνώσεις που διαθέτουμε για να μπορέσουμε να συνθέσουμε μια μοναδική εμπειρία για τους πελάτες.

Όμως αν η έμπνευση και η γνώση είναι τα απαραίτητα και αναγκαία στοιχεία, μάλλον τότε χρειάζεται και κάτι άλλο: Χρειάζονται ο ενθουσιασμός και η συνέπεια. Ο ενθουσιασμός, γιατί μόνο με αυτόν μπορείς να ξεκινήσεις κάτι, και η συνέπεια γιατί είναι η απαραίτητη προϋπόθεση για να μπορέσεις να φτάσεις εκεί που θέλεις. Όπως μια

συμφωνία απαιτεί αρμονία, συντονισμό, αφοσίωση, έτσι και η δική μας δουλειά χρειάζεται υπομονή, επιμονή, πάρα πολύ σκληρή δουλειά και πειθαρχία. Μάλιστα, θα μπορούσα να πω ότι θεμελιώνεται με την ομαδικότητα και την εμπιστοσύνη σε όσα ζητά ο συντονιστής-μαέστρος», τόνισε χαρακτηριστικά ο κ. Νοδάρος.

Την εκδήλωση συντόνισε η δημοσιογράφος Νίκη Λυμπεράκη, ενώ ξεχωριστές στιγμές του συνεδρίου αποτέλεσαν οι παρεμβάσεις δύο διακεκριμένων καλεσμένων, που κινήθηκαν στη «μουσική» θεματική του συνεδρίου. Ο μαέστρος Μίητος Λογιάδης συνδέσε με μοναδικό τρόπο την έννοια της συμφωνίας με την ομαδικότητα και την ακρίβεια, αποτυπώνοντας τον ρόλο των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών ως μελών μιας ορχήστρας που συντονίζονται για ένα αρμονικό τελικό αποτέλεσμα, με κύριο αποδέκτη τον πελάτη. Από την άλλη, ο κ. Δημήτρης Μαύρος, διευθύνων σύμβουλος της MRB Hellas, παρουσιάζοντας τις τάσεις της αγοράς, προέτρεψε τους ασφαλιστές να ακούνε προσεκτικά τα μηνύματα που στέλνει ο πελάτης. Στόχος τους θα πρέπει να είναι να ανταποκρίνονται σε αυτά, προσφέροντάς τους όχι απλώς καλή εξυπηρέτηση (Cs), που πλέον θεωρείται δεδομένη, αλλά «Seamless & Fast Memorable Moments», δηλαδή μία άριστη εμπειρία (Cx), όπως μία καλοκουρδισμένη ορχήστρα στο κοινό της.

Το ραντεβού των συνεργατών της NN Hellas ανανεώθηκε για την επόμενη χρονιά, με κοινό στόχο μία ακόμη πιο μελωδική «συμφωνία επιτυχίας». **NAI**



Οργανωτικές αλλαγές στη διοίκηση

Σε οργανωτικές αλλαγές σε επίπεδο διοίκησης, οι οποίες πραγματοποιήθηκαν το τελευταίο διάστημα, πάντα με γνώμονα την άριστη εξυπηρέτηση των πελατών της και τη συνέχιση της δυναμικής της πορείας, προχώρησε η NN Hellas. Ειδικότερα:

Η ΦΡΥΝΗ ΠΑΥΛΙΔΟΥ, γενική διευθύντρια Λειτουργιών & Εμπειρίας Πελάτη

Η Φρύνη Παυλίδου έχει αναλάβει καθήκοντα γενικής διευθύντριας Λειτουργιών & Εμπειρίας Πελάτη (CXO), έχοντας

υπό την ευθύνη της τις λειτουργίες (operations) της εταιρείας, καθώς και τη διαμόρφωση των στρατηγικών που ενισχύουν την ικανοποίηση, την αφοσίωση και διατήρηση των πελατών, κυρίως μέσα από την αξιοποίηση της τεχνολογίας και την ψηφιοποίηση. Η Φρύνη Παυλίδου εντάχθηκε στην εταιρεία το 2020 και επί μία τετραετία διετέλεσε επιτυχημένα γενική διευθύντρια Τεχνολογίας.

Ο FREDERICK LATHIOOR, γενικός οικονομικός διευθυντής

Ο Frederick Lathioor έχει αναλάβει τη θέση του γενικού οικονομικού διευθυντή (CFO). Ο Fred Lathioor αναμένεται να συμβάλει καθοριστικά στην αποδοτικότερη λειτουργία της εταιρείας και την επίτευξη των στρατηγικών της στόχων τα επόμενα χρόνια. Είναι μέλος της NN από το 2003, έχοντας διαγράψει μια επιτυχημένη πορεία σε διάφορες μονάδες (business units) εντός του ομίλου. Από το 2018, κατείχε τη θέση του γενικού διευθυντή Διαχείρισης Κινδύνου στην NN Hellas.

Η ANITA BOGUSZ, γενική διευθύντρια Διαχείρισης Κινδύνου

Η Anita Bogusz έχει αναλάβει τη θέση της γενικής διευθύντριας Διαχείρισης Κινδύνου (CRO) προερχόμενη από

την NN Πολωνίας, όπου κατείχε τον ίδιο ρόλο. Διαθέτει πολυετή εμπειρία στον ασφαλιστικό κλάδο και εξαιρετικές διοικητικές δεξιότητες, είναι υπεύθυνη για τις ομάδες διαχείρισης κινδύνου και αναλογιστών.

Η ΣΕΜΗ ΚΟΕΝ, γενική γιευθύντρια Τεχνολογίας

Η Σέμη Κοέν θα αναλάβει καθήκοντα γενικής διευθύντριας Τεχνολογίας (CIO) στις 2 Ιουνίου 2025, αναφερόμενη στην πρόεδρο Δ.Σ. & διευθύνουσα σύμβουλο, Φιλίππα Μιχάλη. Η Σέμη Κοέν διαθέτει πολυετή εμπειρία στον χώρο της τεχνολογίας σε εταιρεία που δραστηριοποιείται στον χρηματοπιστωτικό κλάδο στο εξωτερικό και θα συμβάλει στη στρατηγική για τον ψηφιακό μετασχηματισμό και την τεχνολογική εξέλιξη της εταιρείας.

Ο ΚΩΣΤΑΣ ΚΟΥΓΙΟΥΜΟΥΤΖΗΣ, επικεφαλής Επιχειρηματικών Σχέσεων Κλάδου Υγείας, εν όψει συνταξιοδότησης

Ο Κώστας Κουγιουμουτζής, ο οποίος έχει διατελέσει γενικός διευθυντής Λειτουργιών (Chief Operations Officer), έχει αναλάβει καθήκοντα επικεφαλής Επιχειρηματικών Σχέσεων Κλάδου Υγείας έως το τέλος του 2025, οπότε και θα αποχωρήσει λόγω συνταξιοδότησης. Έχει υπό την ευθύνη του τη διαχείριση και ανάπτυξη σχέσεων με παρόχους υγείας, ενώ αναφέρεται στην πρόεδρο Δ.Σ. & διευθύνουσα σύμβουλο, Φιλίππα Μιχάλη. Με την πολυτιμη εμπειρία του στον ασφαλιστικό χώρο, ο κ. Κουγιουμουτζής έχει συμβάλει από το 2016 στον μετασχηματισμό της εταιρείας και συνολικά στην επιτυχημένη της πορεία τα τελευταία χρόνια.

Μετά τις παραπάνω οργανωτικές αλλαγές που έγιναν με στόχο τη δημιουργία ενός ευέλικτου και συνεκτικού σχήματος που θα εξασφαλίσει την ενίσχυση της δυναμικής της εταιρείας και της καινοτομίας, η Διοικητική Ομάδα της NN Hellas διαμορφώνεται ως εξής:

- Φιλίππα Μιχάλη – Πρόεδρος Δ.Σ. & διευθύνουσα σύμβουλος
- Frederick Lathioor – Γενικός οικονομικός διευθυντής
- Διονύσιος Νοδάρης – Γενικός διευθυντής Πωλήσεων
- Anita Bogusz – Γενική διευθύντρια Διαχείρισης Κινδύνου
- Λώρα Αναστασοπούλου – Γενική διευθύντρια Ανθρώπινου Δυναμικού
- Βασίλης Γιαννακόπουλος – Γενικός διευθυντής Νομικών Υπηρεσιών & Κανονιστικής Συμμόρφωσης
- Σέμη Κοέν – Γενική διευθύντρια Τεχνολογίας
- Φρύνη Παυλίδου – Γενική διευθύντρια Λειτουργιών & Εμπειρίας Πελάτη. 

Εντυπωσιακή βραδιά βραβεύσεων για τους συνεργάτες του εταιρικού δικτύου



Ο κ. Δημήτρης Μαζαράκης.

Με διαχρονική δέσμευση στην αναγνώριση και επιβράβευση των ανθρώπων της Εθνικής Ασφαλιστικής διοργανώθηκε μια εντυπωσιακή βραδιά βραβεύσεων για τους συνεργάτες του εταιρικού 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, δίνοντας τα θερμά του συγχαρητήρια για τα θεαματικά αποτελέσματα των συνεργατών που διακρίθηκαν, αναφέρθηκε στην ουσία της ασφάλισης, όπως αυτή αποτυπώνεται στο πρόσωπο κάθε επαγγελματία ασφαλιστή της εταιρείας, ενώ τόνισε τη σημασία του εταιρικού δικτύου στη δυναμική εξέλιξη της Εθνικής Ασφαλιστικής.

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 χαρτοφυλάκιο Corporate Πυρός, Αστικής Ευθύνης και λοιπών γενικών κλάδων. **ΝΑΙ**







EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

Νέα προγράμματα Ασφάλισης Έργου My Protection Combo

Αξία έχει κάθε έργο σου να αναπτύσσεται
με ασφάλεια



Τα νέα προγράμματα ασφάλισης Έργου My Protection Combo προωθεί στην αγορά η Eurolife FFH, μέλος της Fairfax Financial Holdings Ltd, ανταποκρινόμενη στις απαιτήσεις του σύγχρονου επαγγελματία που επιθυμεί να υλοποιήσει το κατασκευαστικό του όραμα με σιγουριά.

Πιο συγκεκριμένα, το πρόγραμμα «Κατά παντός κινδύνου έργου κατασκευής My Protection Combo» αποτελεί μια ουσιαστική λύση ασφάλισης για οικοδομικές εργασίες ανέγερσης ή ανακαίνισης (κατοικιών, γραφείων, καταστημάτων), σε όσους επιθυμούν να εξασφαλίσουν την προστασία τόσο του ίδιου του έργου όσο και κάλυψη από απαιτήσεις τρίτων. Παρέχει ευρύ φάσμα καλύψεων, που περιλαμβάνουν: κάλυψη για το σύνολο των εργασιών και των υλικών, δαπάνες αποκομιδής ερειπίων, προστασία του εργοταξιακού εξοπλισμού, κάλυψη για περιουσιακά στοιχεία εντός του εργοταξίου, αστική ευθύνη για σωματικές βλάβες και υλικές ζημιές προς τρίτους κατά την εκτέλεση των εργασιών, καθώς και εργοδοτική ευθύνη. Για ακόμη μεγαλύτερη προστασία, περιλαμβάνει και επεκτάσεις βασικών καλύψεων, όπως για παράδειγμα: ζημιές από φορτοεκφορτώσεις υλικών, ζημιές σε όμορα κτίσματα, κάλυψη εκτεταμένης συντήρησης κ.ά.

Αντίστοιχα, το νέο ασφαλιστικό πρόγραμμα «Αστική ευθύνη έργου κατασκευής My Protection Combo» παρέχει εξειδικευμένη προστασία από νομικές και οικονομικές επιπτώσεις που μπορεί να προκύψουν από απαιτήσεις τρίτων λόγω σωματικών βλαβών ή υλικών ζημιών κατά την εκτέλεση οικοδομικών εργασιών ανέγερσης ή ανακαίνισης (κατοικιών, γραφείων, καταστημάτων). Οι καλύψεις περιλαμβάνουν: γενική αστική ευθύνη για άδικες πράξεις ή παραλείψεις που σχετίζονται με τις οικοδομικές εργασίες και αστική ευθύνη εργοδότη για αξιώσεις των εργαζομένων πέραν του ταμείου κοινωνικής ασφάλισης. Το πρόγραμμα περιλαμβάνει επεκτάσεις βασικών αλλά και προαιρετικών καλύψεων, όπως για παράδειγμα: αστική ευθύνη από τη χρήση μηχανημάτων έργου, ζημιές από φορτοεκφορτώσεις υλικών, ζημιές από πυρκαγιά, έκρηξη, βραχυκύκλωμα, ζημιές σε όμορα κτίσματα κ.ά.

Και όπως σημειώνει η εταιρεία, η Eurolife FFH τοποθετεί καθημερινά τις ανάγκες των ανθρώπων που την εμπιστεύονται στο επίκεντρο των δραστηριοτήτων της. Με τα νέα προγράμματα Ασφάλισης Έργου My Protection Combo συνεχίζει να βρίσκεται στο πλευρό τους, προσφέροντας τη σιγουριά που χρειάζονται για να χτίζουν το όραμά τους με ασφάλεια και αυτοπεποίθηση. 





Στην Αθήνα η παρουσίαση της νέας στρατηγικής «Lifetime Partner 27»

Φωτογραφίες: **ΙΑΚΩΒΟΣ ΔΙΖΙΚΙΡΙΚΗΣ**



Από αριστερά: *Patrícia Espírito Santo, Giulio Terzariol, Isabelle M. Conner, David Cis, Πάνος Δημητρίου, Andrea Crisanaz, Marco Sesana, Elena Pizzocaro, Santiago Villa Ramos.*

Πρόσφατα, η Generali Hellas είχε την τιμή να φιλοξενήσει μία από τις σημαντικότερες στάσεις του Roadshow για την παρουσίαση του πλάνου «Lifetime Partner 27: Driving Excellence», της παγκόσμιας πρωτοβουλίας του Ομίλου Generali που έχει στόχο την ενίσχυση της στρατηγικής σύμπτυξης, την ανταλλαγή βέλτιστων πρακτικών και την ενδυνάμωση του ηγετικού ρόλου της Generali στην παγκόσμια ασφαλιστική αγορά.

Η επιλογή της Ελλάδας ως σταθμού αυτής της διεθνούς περιοδείας δεν ήταν τυχαία. Αντικατοπτρίζει τη σταθερή ψήφο εμπιστοσύνης του ομίλου στη διοικητική

ομάδα της Generali Hellas και τη συνεπή της πορεία σε επίπεδο απόδοσης, καινοτομίας και προσαρμοστικότητας. Η Generali Hellas συγκαταλέγεται, πλέον, στις αγορές που διαμορφώνουν τις εξελίξεις στον ασφαλιστικό χώρο, αναλαμβάνοντας πιο ενεργό και ουσιαστικό ρόλο στο παγκόσμιο αφήγημα του ομίλου.

Η στρατηγική Driving Excellence αποτελεί τον πυρήνα της νέας πορείας της Generali προς το 2027 και αφορά κάτι πολύ μεγαλύτερο από ένα σύνολο στόχων ή δεικτών απόδοσης. Πρόκειται για μια φιλοσοφία που αγκαλιάζει ολόκληρο τον οργανισμό. Αριστεία σημαίνει σταθερή επιδίωξη του καλύτερου, συνεχής μάθηση, τολμηρή καινοτομία και εστίαση στον άνθρωπο – στον ασφαλισμένο, στον συνε-



Από αριστερά: *Giulio Terzariol, Πάνος Δημητρίου, Marco Sesana.*



Andrea Crisanaz.



Πάνος Δημητρίου.

γάτη, στον εργαζόμενο. Μέσα από αυτήν τη στρατηγική, η Generali επανατοποθετεί τον εαυτό της ως μια δυναμική και υπεύθυνη δύναμη στον ασφαλιστικό κόσμο, που προσφέρει πραγματική αξία – εδώ και τώρα.

Η εκδήλωση συγκέντρωσε πλήθος στελεχών από την Ελλάδα και το εξωτερικό, καθώς και τη διαδικτυακή παρουσία των ομάδων από τις χώρες της Λατινικής Αμερικής. Το κλίμα ήταν δυναμικό και ενθουσιώδες, με κοινό παρονομαστή τη μοναδική ενέργεια και τον παλμό του οργανισμού, αλλά και το σαφές μήνυμα ότι βρισκόμαστε σε μια εποχή, όπου οι αξίες και η φιλοσοφία του ομίλου αποκτούν νέα υπόσταση μέσα από την ενεργή και άμεση δράση.

Κεντρικό σημείο αναφοράς αποτέλεσε η νέα επικοινωνιακή

πлатφόρμα «Here.Now.», που δίνει σάρκα και οστά στο όραμα της Generali, μετατοπίζοντας την εστίαση στο «τώρα», εκφράζοντας τη φιλοσοφία ενός ομίλου που αντιλαμβάνεται ότι το μέλλον διαμορφώνεται με πράξεις και δέσμευση στο παρόν.

Ο διευθύνων σύμβουλος της Generali Hellas, κ. Πάνος Δημητρίου, καλωσόρισε θερμά τους συμμετέχοντες, τονίζοντας τη σημασία της συνεχούς εξέλιξης ενός παγκόσμιου οργανισμού: «Είναι προνόμιο να φιλοξενούμε αυτήν την παγκόσμια πρωτοβουλία στην Ελλάδα. Η σημερινή συνάντηση είναι απόδειξη της δύναμης που έχει ο όμιλός μας να εμπνέει, να εξελίσσεται και να παραμένει Lifetime Partner για τους πελάτες, τους συνεργάτες και τους ανθρώπους του».



Isabelle M. Conner.



Elena Pizzocaro.



David Cis.



Patrícia Espírito Santo.

Ακολουθώντας, η Elena Pizzocaro, Group Head of Strategy & Business Transformation, υπογράμμισε ότι «το νέο στρατηγικό μας πλάνο είναι πολύ φιλόδοξο, αλλά ταυτόχρονα βασίζεται σε πολύ γερά θεμέλια γιατί το διαμορφώσαμε μαζί, όλοι οι άνθρωποι της Generali, και –επομένως– το γνωρίζουμε καλά γιατί είναι δικό μας δημιούργημα. Αυτό σημαίνει ότι είμαστε έτοιμοι να ανταποκριθούμε αξιόπιστα και αποτελεσματικά στις συνεχείς προκλήσεις και αλλαγές του καιρού μας κάνοντας τη διαφορά στην καθημερινότητα των ασφαλισμένων μας».

Η Isabelle Conner, Group Chief Marketing & Customer Officer, τόνισε με τη σειρά της ότι η Αριστεία (Excellence) που επιδιώκει ο οργανισμός δεν είναι ένα θεωρητικό σχήμα αλλά μια στάση ζωής. Αναφέρθηκε στη σημασία της εμπειρίας του πελάτη που βρίσκεται στο επίκεντρο της νέας στρατηγικής, λέγοντας ότι «ένας Lifetime Partner είναι ένας συνοδοιπόρος του "Τώρα", πάντα παρών, πάντα επίκαιρος, ξεπερνώντας κάθε προσδοκία και δημιουργώντας σχέσεις πραγματικής εμπιστοσύνης με τους ασφαλισμένους».

Με τη σειρά του ο David Cis, Group Chief Operating Officer, μίλησε για την Generali ως γένη στην υιοθέτηση των τεχνολογιών Τεχνητής Νοημοσύνης. «Η Generali προχωρά χέρι χέρι με την τεχνολογία αξιοποιώντας την,



Giulio Terzariol.



Marco Sesana.

αλλά και διαμορφώνοντάς την, κάτι που αποδεικνύουν οι συνεργασίες μας με υψηλού επιπέδου ερευνητικά ιδρύματα όπως αυτή με το MIT. Η επιχειρησιακή υπεροχή και ο ψηφιακός μετασχηματισμός είναι τα θεμέλια που στηρίζουν το όραμά μας. Είμαστε εδώ για να απλοποιήσουμε την ασφάλιση, να προσφέρουμε λύσεις με ταχύτητα και ακρίβεια».

Επιστρέφοντας στα στοιχεία εκείνα –όπως το Human Touch–, που κάνουν την Generali ξεχωριστή, η Patrícia Espírito Santo, Group Head of People & Organization of



Από αριστερά: Patrícia Espírito Santo, Giulio Terzariol, Elena Pizzocaro, Marco Sesana, Andrea Crisanaz, Isabelle M. Conner, David Cis.

Η στρατηγική Driving Excellence αποτελεί τον πυρήνα της νέας πορείας της Generali προς το 2027 και αφορά κάτι πολύ μεγαλύτερο από ένα σύνολο στόχων ή δεικτών απόδοσης.

Insurance Regions, Country Austria, Switzerland, Spain and Portugal, τόνισε τη σημασία της κοινότητας και της ανθρωποκεντρικής ηγεσίας: «Η κοινότητά μας είναι ο πολλαπλασιαστής της επιτυχίας μας. Επενδύουμε στους ανθρώπους μας, γιατί αυτοί είναι το μέλλον της Generali. Η ολοκλήρωση του σχεδίου μας, ωστόσο, χρειάζεται θέληση και ικανότητα (will and skill). Και είμαι σίγουρη ότι τα διαθέτουμε και τα δύο».

Ο Giulio Terzariol, Group CEO Insurance, επεσήμανε: «Η Generali χτίζει ένα οικονομικά βιώσιμο μέλλον με υπευθυνότητα και όραμα. Η απόδοση και η ανάπτυξη πάνε χέρι χέρι με τη δημιουργία αξίας για όλους μας τους εταίρους. Εκείνο όμως που μας διαφοροποιεί από τους ανταγωνιστές μας είναι ότι ο ασφαλισμένος βρίσκεται στο επίκεντρο και η δική μας προσπάθεια είναι συνεχής για να προσφέρουμε μόνο το καλύτερο».

Ο Mario Sesana, Group General Manager, στάθηκε στην εξελικτική συνέχεια του σχεδίου Lifetime Partner 27 και μίλησε για τη δύναμη της συνεργασίας και τη δημιουργία ενός επιχειρηματικού χώρου, όπου η προσήλωση στον

στόχο αλλά και η δημιουργική σκέψη έχουν τη δική τους, εξίσου σημαντική θέση. «Η Αριστεία δεν είναι κάτι απλό: απαιτεί εστίαση και δημιουργικότητα. Εν ολίγοις, απαιτεί ευελιξία και συνεχή βήματα. Να εξελισσόμαστε και να είμαστε πάντοτε ένα βήμα πιο μπροστά από τα γεγονότα».

Κλείνοντας, ο Andrea Crisanaz, Latin America & Greece Regional Officer, εστίασε στη στρατηγική ευθύγρμηση όλων των αγορών: «Το "Driving Excellence" είναι ένα κάλεσμα για δράση σε όλο το εύρος της Generali. Η στρατηγική μας αποκτά δύναμη όταν κάθε αγορά, κάθε ομάδα, ενώνει τη φωνή της και συντάσσεται πίσω από έναν κοινό σκοπό».

Η φιλοξενία του Roadshow στην Ελλάδα αποτέλεσε μία μοναδική ευκαιρία για ουσιαστικό διάλογο, ανταλλαγή ιδεών και ανάδειξη του πάθους που χαρακτηρίζει τους ανθρώπους της Generali Hellas. Η στρατηγική αυτή σύνληψη απέδειξε ότι η αλληλεγγύη δεν είναι σύνθημα, αλλά πραγματικότητα και ότι η Generali είναι εδώ, τώρα, έτοιμη να γράψει το επόμενο κεφάλαιο της ασφαλιστικής της ιστορίας. **NAI**





Με ταξίδι στην Αργεντινή επιβράβευσε τους συνεργάτες

Με στόχο την ενίσχυση της σχέσης εμπιστοσύνης και αλληλεπίδρασης με το Δίκτυο Πωλήσεων της, η Interamerican προσέφερε σε διακεκριμένους συνεργάτες μια αξέχαστη εμπειρία, στο πλαίσιο της καθιερωμένης ετήσιας επιβράβευσης: ένα συναρπαστικό

ταξίδι στην Αργεντινή, από τις 24 Μαρτίου έως τις 2 Απριλίου 2025. Οι συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να ζήσουν την εμπειρία μιας χώρας που γοητεύει με τη ζωντάνια της, την πολιτισμική της ποικιλομορφία και τα εντυπωσιακά της τοπία, μέσα από ένα πρόγραμμα γεμάτο εικόνες, συναισθήματα και αυθεντικές εμπειρίες.

Στο ταξίδι συμμετείχαν 63 διακεκριμένοι συνεργάτες του



Στιγμιότυπο από το ταξίδι στην Αργεντινή.

εταιρικού δικτύου πωλήσεων της Interamerican, συνοδευόμενοι από στελέχη της Διοίκησης της εταιρείας, ασφαλιστικούς συμβούλους, unit managers, συντονιστές, καθώς και διοικητικό προσωπικό. Ανάμεσα στους 93 συνολικά συμμετέχοντες ξεχώρισε η παρουσία τριών C-Level Executives της εταιρείας: του διευθύνοντος συμβούλου, κ. Γιάννη Καντώρου, του Chief Financial Officer, κ. Rene Scholten, και της Chief Commercial Officer, κ. Linda Nieuwenhuizen.

Η εμπειρία στην Αργεντινή συνδύασε πολιτισμό, φύση και δυνατές στιγμές σύνδεσης. Από το πολύχρωμο Μπουένος Άιρες και τους καταρράκτες Iguazu μέχρι τις παραδοσιακές γεύσεις και το tango στο La Ventana, το ταξίδι αποτέλεσε όχι μόνο μια επιβράβευση, αλλά και μια ουσιαστική ευκαιρία ενδυνάμωσης σχέσεων και κοινών αξιών. Μέσα από συζητήσεις με τον CEO και την ηγετική ομάδα, ενισχύθηκε το πνεύμα συνεργασίας και η κοινή δέσμευση στο όραμα της εταιρείας.

«Η αξία τέτοιων εμπειριών βρίσκεται στη δυνατότητα να καλλιεργούμε βαθύτερες σχέσεις, βασισμένες στην εμπι-

στοσύνη, στην ανοιχτή επικοινωνία και το κοινό μας όραμα. Η επένδυση στην ουσιαστική ανθρώπινη σύνδεση είναι θεμέλιο για μια δυναμική, πελατοκεντρική και ανθεκτική εμπορική στρατηγική», δήλωσε η Linda Nieuwenhuizen, Chief Commercial Officer.

«Στην Interamerican, η δύναμη της ομάδας, η εμπιστοσύνη και η συνεργασία αποτελούν σταθερές αξίες. Η εμπειρία στην Αργεντινή δεν ήταν απλώς ένα επαγγελματικό ταξίδι, αλλά μια ευκαιρία για σύνδεση, ανανέωση και ενίσχυση των δεσμών ανάμεσα στους ανθρώπους της εταιρείας. Οι συμμετέχοντες μοιράστηκαν δυνατές στιγμές, ξεπέρασαν όρια, γέλασαν, συγκινήθηκαν και επέστρεψαν με ανανεωμένη ενέργεια και κοινό παλμό. Το ταξίδι αυτό υπενθύμισε πως όταν προχωρούμε συλλογικά, μπορούμε να πετύχουμε το αδύνατο.

Η Interamerican παραμένει αφοσιωμένη στο όραμά της, ενισχύοντας τον ρόλο της και υπηρετώντας με συνέπεια το κοινωνικό της αποτύπωμα», αναφέρει η εταιρεία. **NAI**



Allianz Global Insurance Report 2025: Αυξανόμενη η ζήτηση για προστασία



Ισχυρή ανάπτυξη ύψους 8,1% το 2024 κατέγραψε η ελληνική ασφαλιστική αγορά, με συνολικά ασφαλιστρά ύψους 5,7 δισ. ευρώ, σύμφωνα με την ετήσια έκθεση της Allianz Research για τις εξελίξεις στην παγκόσμια αγορά, ενώ για την παγκόσμια αγορά βλέπει αύξηση 8,6% για το 2024 στα 557 δισ. ευρώ, αλλά και θετικές προοπτικές για ανάπτυξη 5,3%

την επόμενη δεκαετία.

Ειδικότερα, για την ελληνική ασφαλιστική αγορά επισημαίνει ότι κατέγραψε ισχυρή ανάπτυξη ύψους 8,1% το 2024, με συνολικά ασφαλιστρά ύψους 5,7 δισ. ευρώ. Αυτό σηματοδοτεί ότι η αγορά έχει πλέον αφήσει πίσω της τα δύσκολα χρόνια της κρίσης του ευρώ και έχει ξεπεράσει τα επίπεδα που είχαν καταγραφεί πριν από περίπου 15 χρόνια. Ωστόσο,

η Ελλάδα παραμένει η μικρότερη αγορά στην περιοχή, καθώς τα ελληνικά νοικοκυριά δαπανούν λιγότερα σε σχέση με όλα τα κράτη για ασφάλιση. Η ασφαλιστική διείσδυση παραμένει χαμηλή, στο 2,5%, έναντι του περιφερειακού μέσου όρου 7,8%. Όλοι οι τομείς συνέβαλαν σε αυτήν την ισχυρή ανάπτυξη: Η ασφάλιση Περιουσίας και Ατυχημάτων (P&C) συνέχισε να αυξάνεται με ρυθμό 9,6% και οριακά υψηλότερο από το +9,2% του προηγούμενου έτους. Η ασφάλιση Ζωής σημείωσε άνοδο 6,6% (σε σχέση με το +5,7% του 2023). Με μερίδιο περίπου 9% στο σύνολο των ασφαλιστρω, η ασφάλιση υγείας παραμένει κατά πολύ ο μικρότερος τομέας της αγοράς, σημειώνεται στην έκθεση.

ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΑΓΟΡΑ: ΕΝΤΥΠΩΣΙΑΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ

Σύμφωνα με την έκθεση, η παγκόσμια ασφαλιστική αγορά εκτιμάται ότι σημείωσε ανάπτυξη της τάξης του 8,6% το 2024, υπερβαίνοντας την ήδη εντυπωσιακή αύξηση της τάξεως του 8,2% του προηγούμενου έτους. Οι ασφαλιστικές εταιρείες παγκοσμίως κατέγραψαν αύξηση ασφαλιστρω ύψους 557 δισ. ευρώ, ανεβάζοντας το συνολικό ύψος

γράφοντας μάλιστα υψηλότερο ρυθμό ανάπτυξης από το 2023 (+8,2%). Ο βασικός μοχλός αυτής της ανάπτυξης ήταν για άλλη μια φορά η Βόρεια Αμερική, με την εντυπωσιακή αύξηση του +14,4%. Καθώς τα επιτόκια έφτασαν σε νέα υψηλά επίπεδα, υπήρξε έντονη ζήτηση για συνταξιοδοτικά προϊόντα. Τα υψηλότερα επιτόκια συνέβαλαν επίσης στην αύξηση των ασφαλιστρω στη Δυτική Ευρώπη (+7,1%).

Στην Ασία, οι περισσότερες αγορές σημείωσαν έντονη ανάπτυξη, με πρωτοπόρα την Κίνα, καταγράφοντας ρυθμό αύξησης 15,4%. Σε αντίθεση με την κυριαρχία των ΗΠΑ στον κλάδο P&C, τα μερίδια της παγκόσμιας αγοράς στην ασφάλιση Ζωής κατανέμονται ισομερώς, με την Ασία (συμπεριλαμβανομένων Ιαπωνίας και Κίνας) να κατέχει πάνω από το ένα τρίτο των συνολικών ασφαλιστρω.

Η ασφάλιση Υγείας κατέγραψε αύξηση 7,0%, με τη ζήτηση να παραμένει ιδιαίτερα ισχυρή, ειδικά στην Ασία, όπου η ανάπτυξη έφτασε το 12,6%. Αυτό αντανάκλασε τη χαμηλή ασφαλιστική διείσδυση στην περιοχή (ασφαλιστρά ως ποσοστό του ΑΕΠ), η οποία παραμένει κάτω του 1% σε όλες τις αγορές, εκτός από την Ταϊβάν. Ακόμη περισσότερο από ό,τι στην ασφάλιση Ζωής, η ζήτηση καθορίζεται από την κα-

Παγκόσμια αγορά: Το συνολικό ύψος των ασφαλιστρω αναμένεται να αυξηθεί κατά 8,6% το 2024, αγγίζοντας τα 557 δισ. ευρώ

ασφαλιστρω στα 7,0 τρισ. ευρώ. Ο κλάδος της ασφάλισης Ζωής παρέμεινε ο μεγαλύτερος τομέας, με έσοδα από ασφαλιστρά ύψους 2.902 δισ. ευρώ, ενώ ακολούθησαν οι ασφάλιες Περιουσίας και Ατυχημάτων (P&C) με 2.424 δισ. ευρώ και Υγείας με 1.682 δισ. ευρώ.

Η ασφάλιση Περιουσίας και Ατυχημάτων (P&C) κατέγραψε το προηγούμενο έτος ανάπτυξη +7,7%, ελαφρώς χαμηλότερη από το +8,3% του 2023. Αξίζει να σημειωθεί ότι η ανάπτυξη οφείλεται κυρίως στη μεγαλύτερη αγορά, αυτή της Βόρειας Αμερικής, όπου τα ασφαλιστρά αυξήθηκαν κατά +8,2%. Πάνω από το 50% των παγκόσμιων ασφαλιστρω προέρχεται από την περιοχή αυτή. Ενώ τα ασφαλιστρά στη Δυτική Ευρώπη αυξήθηκαν κατά +6,0%, η ασιατική αγορά παρουσίασε πιο συγκρατημένη δυναμική, με ανάπτυξη μόλις +4,0%. Έτσι, η ασιατική αγορά παραμένει μικρότερη από τη δυτικοευρωπαϊκή.

Η ασφάλιση Ζωής παρουσίασε ανάπτυξη 10,4% το 2024, ξεπερνώντας και τους δύο άλλους κλάδους, κατα-

τάσταση του δημόσιου συστήματος κοινωνικής πρόνοιας, δηλαδή το επίπεδο και την ποιότητα της δημόσιας υγειονομικής περίθαλψης.

Οι γεωπολιτικές αβεβαιότητες και οι εμπορικές εντάσεις ενδέχεται να επιβαρύνουν τον όγκο των ασφαλίσεων, εξαιτίας της επιβράδυνσης της οικονομικής ανάπτυξης, της κάμψης του εμπορίου και της αύξησης των πιστωτικών και αγοραίων κινδύνων.

Από την άλλη πλευρά, είναι πιθανό να εμφανιστεί ένα «φαινόμενο προστασίας», καθώς οι επιχειρήσεις αναζητούν περισσότερες λύσεις διαχείρισης κινδύνων μέσα σε αυτό το αβέβαιο και γεμάτο κρίσεις περιβάλλον. Μακροπρόθεσμα, ο χρηματοπιστωτικός κατακερματισμός και η αποδυνάμωση της διεθνούς συνεργασίας, συμπεριλαμβανομένων των τομέων της κλιματικής αλλαγής, της κυβερνοασφάλειας ή της προετοιμασίας για πανδημίες, θα μπορούσαν να αυξήσουν το κόστος ασφάλισης αυτών των κινδύνων.

ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ*

	EUR billion			CAGR**
	2023	2024	2035	2025-35 (%)
Δυτική Ευρώπη	1,460	1,557	2,318	3.7
Ελλάδα	5.3	5.7	10.1	5.3
Βόρεια Αμερική	3,072	3,357	5,581	4.7
Ιαπωνία	296	303	396	2.5
Ασία (χωρίς την Ιαπωνία)	1,283	1,402	3,100	7.5
Κίνα	678	754	1,667	7.5
Οι υπόλοιπες χώρες	340	389	932	8.3
Παγκοσμίως	6,451	7,008	12,327	5.3

* Η μετατροπή σε ευρώ βασίζεται στις συναλλαγματικές ισοτιμίες του 2024.

** Σύνθετος Ετήσιος Ρυθμός Ανάπτυξης.

ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ: ΑΥΞΑΝΟΜΕΝΗ Η ΖΗΤΗΣΗ ΓΙΑ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ

Σύμφωνα με την έκθεση, οι προοπτικές για την Ευρώπη είναι πιο αισιόδοξες φέτος, ιδίως για τον κλάδο ασφαλίσεων Περιουσίας και Ατυχημάτων (P&C). Δύο είναι οι βασικοί λόγοι: Πρώτον, η αναμενόμενη άνοδος στις επενδύσεις για την άμυνα και τις υποδομές αναμένεται να έχει θετική επίδραση και στον ασφαλιστικό τομέα. Δεύτερον, η περαιτέρω αύξηση των φυσικών καταστροφών θα οδηγήσει σε υψηλότερα ασφάλιστρα. Με ποσοστό διείσδυσης ασφάλισης μόλις 2.5%, τα ευρωπαϊκά νοικοκυριά και οι επιχειρήσεις προς το παρόν δαπανούν σχετικά λίγα για κάλυψη σε αυτόν τον τομέα, σε σύγκριση με το 4.4% στις ΗΠΑ, κάτι που επρόκειτο να αλλιάξει τα επόμενα χρόνια. Ως εκ τούτου, προβλέπεται ετήσια αύξηση ασφαλίσεων στην ευρωπαϊκή ασφάλιση P&C κατά 4.2%, δηλαδή αύξηση 0,6 ποσοστιαίων μονάδων σε σχέση με την προηγούμενη πρόβλεψή μας. Αντιθέτως, για τις ΗΠΑ και την Ασία, οι προβλέψεις για τον κλάδο P&C έχουν αναθεωρηθεί ελαφρώς προς τα κάτω.

Συνολικά, η παγκόσμια ασφαλιστική αγορά αναμένεται να σημειώσει ετήσιο ρυθμό 5,3% κατά την επόμενη δεκαετία, λίγο υψηλότερα από το παγκόσμιο ΑΕΠ. Για την Ελλάδα, η συνολική ετήσια αύξηση προβλέπεται στο +5,3% (ονομαστικό ΑΕΠ: 3,3%). Στον κλάδο των ασφαλίσεων Περιουσίας και Ατυχημάτων (P&C), αναμένουμε ετήσια αύξηση +4,5% έως το 2035 (Ελλάδα: 3,9%). Ο τομέας αυτός θα εμφανίσει ισχυρούς ρυθμούς ανάπτυξης σχεδόν σε όλες τις αγορές, καθώς η αυξανόμενη ανάγκη για προστασία αποτελεί παγκόσμιο φαινόμενο. Η Allianz Research διατηρεί επίσης θετικές προσδοκίες για τον κλάδο Ζωής, ο οποίος μπορεί να αναμένει ετήσια αύξηση 5,0%, χάρη στα υψηλότερα επιτόκια. Η Ασία και η Κίνα

παραμένουν οι βασικοί μοχλοί ανάπτυξης, λόγω της αυξημένης ανάγκης για ιδιωτική πρόνοια, εν όψει της επιταχυνόμενης δημογραφικής γήρανσης (Ελλάδα: 3,9%). Ο μικρότερος τομέας, η ασφάλιση Υγείας, αναμένεται να παραμείνει ο πιο δυναμικός, με ετήσια αύξηση 6,7% (Ελλάδα: 14,1%). Η Ασία ειδικότερα έχει ακόμη μεγάλο περιθώριο ανάπτυξης.

Σε απόλυτους αριθμούς, το παγκόσμιο χαρτοφυλάκιο ασφαλίσεων αναμένεται να αυξηθεί κατά 5.319 δισ. ευρώ την επόμενη δεκαετία. Το μεγαλύτερο μέρος αυτής της αύξησης θα προέλθει από την ασφάλιση Ζωής (2.055 δισ. ευρώ). Πάνω από το ήμισυ των επιπλέον ασφαλίσεων θα προέλθει από την Ασία και την Κίνα (1.071 δισ. ευρώ), περισσότερα από τη Βόρεια Αμερική (416 δισ. ευρώ) και τη Δυτική Ευρώπη (351 δισ. ευρώ) μαζί. Στον κλάδο των ασφαλίσεων Περιουσίας και Ατυχημάτων (P&C), περίπου το 40% των επιπλέον ασφαλίσεων ύψους 1.522 δισ. ευρώ θα προέλθει από τη Βόρεια Αμερική. Στον κλάδο της Υγείας αναμένονται επιπλέον ασφάλιστρα 1.743 δισ. ευρώ, με το μεγαλύτερο μέρος να προέρχεται από την αγορά των ΗΠΑ. «Η ασφάλιση παραμένει ένας κλάδος με προοπτικές ανάπτυξης», δήλωσε ο Ludovic Subran, Chief Economist της Allianz. «Ωστόσο, αυτή η ανάπτυξη τροφοδοτείται σε μεγάλο βαθμό από την απραξία σε επίπεδο πολιτικής: Η υποεπένδυση στην προσαρμογή οδηγεί σε οδοένα και μεγαλύτερες ζημιές λόγω της κλιματικής αλλαγής, ενώ οι καθυστερημένες μεταρρυθμίσεις στα συνταξιοδοτικά συστήματα απαιτούν αυξημένες αποταμιεύσεις από τα άτομα. Μακροπρόθεσμα, όμως, ο ιδιωτικός ασφαλιστικός κλάδος δεν μπορεί να επωμιστεί μόνος του τον ρόλο του "συνεργείου" της κοινωνίας. Μόνο μέσω συνεργασίας μπορούμε να αντιμετωπίσουμε τις μεγάλες προκλήσεις "διπλής μετάβασης"». **NAI**

Nextdeal.gr



διαβάστε τα πάντα για την
ιδιωτική και δημόσια
ασφάλιση!



Ανταμείβει τους κορυφαίους συνεργάτες της

- Στο Miami οι κορυφαίοι του Δικτύου Πωλήσεων
- Σε Montreal και Toronto το Δίκτυο Αποκλειστικής Συνεργασίας



Στιγμιότυπο από το ταξίδι στο Miami.



Οι κορυφαίοι του Πρακτορειακού Δικτύου Πωλήσεων της Allianz ταξίδεψαν για μία εβδομάδα στο Miami, μία από τις σημαντικότερες μητροπόλεις των Ηνωμένων Πολιτειών και παγκόσμιο χρηματοοικονομικό, εμπορικό, τουριστικό και πολιτιστικό κέντρο.

Στο πλαίσιο της επιτυχίας τους στον Διαγωνισμό Πωλήσεων για το 2024, οι 130 συνεργάτες της εταιρείας είχαν την ευκαιρία, μεταξύ άλλων, να εξερευνήσουν το Miami στις πιο χαρακτηριστικές του γειτονιές, όπως το Brickell, το Coral Gables και τη Little Havana, και να απολαύσουν το Miami Beach με τις παραλίες, τα εστιατόρια και τα bars.

Επίσης, είχαν τη δυνατότητα να επισκεφθούν το

Everglades National Park και να κάνουν βόλτα με airboat για να δουν τους αλιγάτορες στο φυσικό τους περιβάλλον, να επισκεφθούν το Bayside Marketplace, να κάνουν τις βόλτες τους στην περίφημη Ocean Drive, να γνωρίσουν το κέντρο του Miami, αλλά και να απολαύσουν μια κρουαζιέρα βλέποντας το Miami από τη θάλασσα.

Η διαμονή των επιτυχόντων πραγματοποιήθηκε στο Miami Beach, που έχει χαρακτηριστεί ως «η Ριβιέρα της Αμερικής», μια παραθαλάσσια πόλη-θέρετρο που βρίσκεται σε ένα μικρό νησί-φράγμα και συνδέεται με γέφυρες με το ηπειρωτικό Μαϊάμι.

Τους συνεργάτες της Allianz στο ταξίδι συνόδευσαν ο γενικός εμπορικός διευθυντής, κ. Στέφανος Μαλαχιάς, ο αναπληρωτής γενικός εμπορικός διευθυντής, κ. Γιώργος Γκοτζαγεώργης, η διευθύντρια Εμπορικού Σχεδιασμού

και Οικονομικών, κ. Μάρα Θεοχάρη, και ο προϊστάμενος Marketing & Επικοινωνίας, κ. Κώστας Χαλκιάτης.

Η Allianz, δίνοντας πάντα προστιθέμενη αξία σε κάθε ταξίδι, πραγματοποίησε την καθιερωμένη βραδιά βραβείων και το gala dinner. Κατά τη διάρκεια των βραβείων, οι συνεργάτες ενημερώθηκαν και για την έναρξη της συνεργασίας της εταιρείας με την IFA Academy, με τον CEO της εταιρείας, κ. Παναγιώτη Λεηδδάκη, να ανακοινώνει το πρόγραμμα BRMA (Business Risk Management Architect). Ταυτόχρονα, οι επιτυχόντες ανανέωσαν το ραντεβού τους για τον επόμενο προορισμό, ο οποίος θα πραγματοποιηθεί στη Νορβηγία.

Για ακόμη μια φορά, η Allianz βρίσκεται στο πλευρό των ανθρώπων της και ανταμείβει τους κορυφαίους συνεργάτες της. Πιστή στη δέσμευσή της να τους ενθαρρύνει να επιτυγχάνουν διαρκώς υψηλότερους στόχους, θα συνεχίσει να παρέχει όλα τα απαραίτητα εφόδια για την περαιτέρω ανάπτυξή τους.



Στιγμιότυπο από το ταξίδι στο Μόντρεαλ.

ΣΤΟΝ ΚΑΝΑΔΑ ΤΟ ΔΙΚΤΥΟ ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΗΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ

Σε δύο από τις σημαντικότερες ανατολικές μητροπόλεις του Καναδά, το Μόντρεαλ και το Τορόντο, ταξίδεψαν οι κορυφαίοι συνεργάτες του Δικτύου Πωλήσεων Αποκλειστικής Συνεργασίας της Allianz.

Κατά την παραμονή τους στο Μόντρεαλ, τη δεύτερη σε πληθυσμό πόλη του Καναδά και κτισμένη στο νησί Μόντρεαλ, οι συνεργάτες της Allianz είχαν την ευκαιρία να ξεναγηθούν, μεταξύ άλλων, σε σημαντικά αξιοθέατα και τοποθεσίες, όπως το ιστορικό κέντρο με τα στενά πλακόστρωτα δρομάκια, τον βοτανικό κήπο, το Ολυμπιακό Στάδιο και τον λόφο McGill με το ομώνυμο πανεπιστήμιο. Επίσης, είχαν τη δυνατότητα να επισκεφθούν την υπόγεια πόλη, μήκους 32 χιλιομέτρων.

Κατά την παραμονή τους στο Τορόντο, τη μεγαλύτερη σε πληθυσμό πόλη του Καναδά και «οικονομική πρωτεύουσα» της χώρας, οι επιτυχόντες περιηγήθηκαν σε κάποιες από τις πιο αυθεντικές γειτονιές της πόλης και επισκέφθηκαν χαρακτηριστικά της σημεία. Είχαν τη δυνατότητα να επισκεφθούν το εμβληματικό CN Tower, στο οποίο ανέβηκαν στην κορυφή με ασανσέρ σε μια ιλιγγιώδη διαδρομή 58 δευτερολέπτων με ταχύτητα 24 χιλιομέτρων την ώρα και απόλαυσαν θέα 360 μοιρών στην πόλη και gourmet γεύσεις στο εξαιρετικό εστιατόριο στην κορυφή του Πύργου.

Όπως τονίζεται, δεν θα μπορούσε να λείπει από το ταξίδι η επίσκεψη στους επιβλητικούς καταρράκτες του Νιαγάρα, ένα από τα πιο εντυπωσιακά φυσικά θαύματα του κόσμου. Στους καταρράκτες, οι επιτυχόντες είχαν τη δυνατότητα να ζήσουν εμπειρίες αξέχαστες για μία ζωή. Απόλαυσαν το μαγευτικό θέαμα των τεράστιων ποσοτήτων νερού που πέφτουν με εκκωφαντικό θόρυβο, προσέγγισαν με караβάκι τη φαντασμαγορική υδατόπτωση και φωτο-



Στιγμιότυπο από το ταξίδι στο Τορόντο.

γράρισαν τη μαγεία της φύσης από κοντά.

Τους 40 συνεργάτες της εταιρείας συνόδευσαν ο γενικός εμπορικός διευθυντής, κ. Στέφανος Μαλαχιάς, ο διευθυντής Πωλήσεων Δικτύου Αποκλειστικής Συνεργασίας, Μεσιτών & Εναλλακτικών Δικτύων, κ. Λεωνίδας Γαϊτάνος, η διευθύντρια Εμπορικού Σχεδιασμού & Οικονομικών, κ. Μάρα Θεοχάρη, ο προϊστάμενος Marketing & Επικοινωνίας, κ. Κώστας Χαλκιάτης, και η κ. Στέλλα Χατζηκυριάκου, επιθεωρήτρια Πωλήσεων Αποκλειστικού Δικτύου της Allianz.

Η Allianz, δίνοντας πάντα προστιθέμενη αξία σε κάθε ταξίδι, πραγματοποίησε την καθιερωμένη βραδιά βραβείων και το gala dinner, κατά τη διάρκεια της οποίας οι επιτυχόντες ανανέωσαν το ραντεβού τους για τον επόμενο προορισμό, ο οποίος θα πραγματοποιηθεί στο Dubai και στο Abu Dhabi. **NAI**

ERGO

Βράβευσε τα Δίκτυα Ανεξάρτητων Συνεργατών και Μεσιτών

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 βραβείσεων τη συμβολή των συνεργατών της στην αναπτυξιακή της πορεία.

Στο πλαίσιο της εκδήλωσης, 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, αναφέρθηκαν στην πορεία και τις προοπτικές της ERGO σε διεθνές και τοπικό επίπεδο.

Ο κ. Ερρίκος Μοάτσος,
CEO της ERGO
Ασφαλιστικής.

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 Βουγιουκλήδης, 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. **ΝΑΙ**

Ο κ. Θεόδωρος Κοκκάλης,
Chief Operating Officer
της ERGO International και
πρόεδρος Δ.Σ. της ERGO
Ασφαλιστικής.





ERGO

Δυναμική παρουσία στο Πανόραμα Επιχειρηματικότητας



Ο κ. Ερρίκος Μοάτσος, CEO της ERGO Ασφαλιστικής.

Αναγνωρίζοντας τη σημασία της επαγγελματικής εξέλιξης για τη νέα γενιά, η ERGO Ασφαλιστική συμμετείχε ενεργά στο 15ο Πανόραμα Επιχειρηματικότητας και Σταδιοδρομίας, που πραγματοποιήθηκε στο Μέγαρο Μουσικής Αθηνών, προσελκύοντας πλήθος νέων επαγγελματιών και φοιτητών.

Στο πλαίσιο της διοργάνωσης, η ERGO Ασφαλιστική είχε δυναμική παρουσία με τις ομιλίες των στελεχών της σε δύο θεματικά πάνελ και το δικό της περίπτερο. Οι παρευρισκόμενοι είχαν την ευκαιρία να γνωρίσουν από κοντά την επιχειρηματική δραστηριότητα της εταιρείας, να συνομιλήσουν με στελέχη και μέλη της ομάδας Ανθρώπινου Δυναμικού, να λάβουν χρήσιμες συμβουλές για την επαγγελματική τους πορεία και να ενημερωθούν για τις πρωτοβουλίες και τις ευκαιρίες σταδιοδρομίας που προσφέρει η ERGO.

Ο CEO της ERGO Ασφαλιστικής, Ερρίκος Μοάτσος, στο πάνελ με τίτλο «Συζήτηση με Διευθύνοντες Συμβούλους: Αν είσατε στην αρχή της καριέρας σας σήμερα, τι θα κάνατε για να πετύχετε επαγγελματικά;», αναφέρθηκε στις σύγχρονες δεξιότητες που απαιτεί η σημερινή αγορά εργασίας, υπογραμμίζοντας την ανάγκη για συνεχή προσαρμογή σε ένα ταχέως μεταβαλλόμενο επαγγελματικό περιβάλλον. Όπως δήλωσε χαρακτηριστικά: «Η αλλαγή δεν πρέπει να αντιμετωπίζεται ως απειλή, αλλά ως ευκαιρία μετάβασης και εξέλιξης. Η συνέπεια, η προσαρμοστικότητα, η αυθεντικότητα και η ετοιμότητα να κάνεις λάθη και να τα μετατρέπεις σε δύναμη είναι καθοριστικά στοιχεία για τη σταδιοδρομία κάθε νέου. Το σημαντικό είναι να μαθαίνεις συνεχώς, να αγαπάς αυτό που κάνεις και να μη φοβάσαι να αλλιάξεις όταν νιώσεις ότι έχεις σταματήσει να εξελίσσεσαι». Ο κ. Μοάτσος ενθάρρυνε τους συμμετέχοντες να υιοθετήσουν μια



Η κ. Τζώζη Βενετσανάκου, Product Development Lead Life & Health, ERGO Ασφαλιστική.

νοοτροπία διαρκούς μάθησης και δεκτικότητας στην αλλαγή. «Ο κόσμος της εργασίας αλλάζει διαρκώς και οι ευκαιρίες ανήκουν σε εκείνους που είναι πρόθυμοι να εξελισσονται μαζί του», τόνισε.

Η Τζώζη Βενετσανάκου, Product Development Lead Life & Health, μιλώντας στο πάνελ «Πώς να δημιουργήσεις ένα επιτυχημένο προϊόν: συμβουλές από τέσσερις Brand Managers», ανέλυσε τη σημασία της ισορροπίας μεταξύ στρατηγικής, ανάλυσης δεδομένων και δημιουργικότητας στο brand management, αναδεικνύοντας την ανάγκη για την κατανόηση των πελατών και τη δημιουργία προϊόντων που συνδέονται με την καθημερινότητά τους. Όπως ανέφερε: «Το ασφαλιστικό προϊόν δεν είναι κάτι χειροπιαστό που βλέπουμε, αγγίζουμε ή δοκιμάζουμε. Είναι μια υπόσχεση στήριξης στις δύσκολες στιγμές, ένα δίχτυ ασφαλείας που προσφέρει ηρεμία και σιγουριά». Παράλληλα, τόνισε πως «η ασφαλιστική αγορά λειτουργεί σε ένα αυστηρό ρυθμιστικό πλαίσιο, εξισορροπώντας την προστασία του καταναλωτή με

τη διαφάνεια στην αγορά. Αυτό δεν το βλέπουμε ως εμπόδιο, αλλά ως ευκαιρία για τη δημιουργία αξιόπιστων ασφαλιστικών προϊόντων, δίνοντας έμφαση στη δοκιμή προϊόντων και στη συνεχή προσαρμογή τους για να ανταποκρινόμαστε καλύτερα στις ανάγκες των ασφαλισμένων μας».

Η διευθύντρια Τομέα Ανθρώπινου Δυναμικού της ERGO Ασφαλιστικής, Ελισάβετ Κοκκίνου, δήλωσε: «Η συμμετοχή μας στο Πανόραμα Επιχειρηματικότητας αποτελεί μια σταθερή δέσμευση της εταιρείας μας να στηρίζουμε τους νέους στα πρώτα τους επαγγελματικά βήματα και να αναδεικνύουμε τις προοπτικές απασχόλησης και εξέλιξης του ασφαλιστικού κλάδου. Με κεντρικό μήνυμα «ERGO. Grow Together», ενισχύουμε τη θέση της ERGO Ασφαλιστικής ως εργοδότη επιλογής για τις νέες γενιές – έναν εργοδότη που επενδύει σταθερά στην προσέλευση, στην ανάπτυξη και την ενδυνάμωση των νέων ταλέντων, δίνοντάς τους τα εφόδια να χτίσουν το μέλλον τους με αυτοπεποίθηση, προσαρμοστικότητα και πάθος. **NAI**

Στελέχη της ERGO Ασφαλιστικής στο περίπτερο της εταιρείας.



HDI

HDI Global SE: 30 χρόνια με καινοτόμες ασφαλιστικές λύσεις στην ελληνική αγορά

Του **ΚΩΣΤΗ ΣΠΥΡΟΥ**

Σε μία λαμπρή εκδήλωση στη Λίμνη Βουλιαγμένης, την Τετάρτη 11 Ιουνίου η HDI Global SE Hellas γιόρτασε τα 30 χρόνια παρουσίας της στην ελληνική αγορά. Εκεί παρευρέθησαν πολλὰ στελέχη της εταιρείας, νυν και πρώην, καθώς και υψηλοί προσκεκλημένοι, συνεργάτες και φίλοι.

Στις ομιλίες τους τα ανώτατα στελέχη τόνισαν ότι η φετινή χρονιά αποτελεί ορόσημο για την HDI Global SE, καθώς συμπληρώνει 30 χρόνια λειτουργίας στην Ελλάδα. Τρεις δεκαετίες δυναμικής ανάπτυξης και αξιοπιστίας προς τους συνεργάτες και πελάτες της, με στόχο την παροχή καινοτόμων ασφαλιστικών λύσεων που ανταποκρίνονται στις συνεχώς εξελισσόμενες ανάγκες της αγοράς. Στο πλαίσιο της επετείου, η HDI σχεδίασε μία σειρά από δράσεις με στόχο να ευχαριστήσει τους ανθρώπους που συνέβαλαν στην επιτυχία της, αλλά και για να ενισχύσει ακόμα περισσότερο τις σχέσεις της με την επιχειρηματική κοινότητα.

Ο Κωνσταντίνος Σεμερτζόγλου, CEO της HDI GLOBAL SE HELLAS, ανέφερε ότι η επέτειος των 30 χρόνων της HDI Global SE στην Ελλάδα αποτελεί έναυσμα για έναν συγκινητικό και ουσιαστικό απολογισμό μιας διαδρομής που προσαρμογή στις διαρκώς μεταβαλλόμενες συνθήκες.

Ξεκινώντας από το 1995, όταν η HDI έκανε τα πρώτα της βήματα στην Ελλάδα, ο κ. Σεμερτζόγλου ανέτρεξε στις κοινωνικές, τεχνολογικές και οικονομικές αλλαγές που συντελέστηκαν, όπως η μετάβαση στο ευρώ, οι χρηματοοικονομικές κρίσεις, η πανδημία του COVID-19 και η αυξανόμενη απειλή της κλιματικής αλλαγής.

Επίσης, έκανε ιδιαίτερη μνεία στην κακοκαιρία «Daniel»



Κωνσταντίνος Σεμερτζόγλου

του 2023, η οποία ανέδειξε το τεράστιο ασφαλιστικό κενό στην ελληνική αγορά, αλλά και την ικανότητα της HDI και της ευρύτερης ασφαλιστικής κοινότητας να ανταποκριθούν αποτελεσματικά στις αποζημιώσεις.

Παράλληλα, επεσήμανε το όραμα της εταιρείας για αύξηση της ασφαλιστικής διείσδυσης και αξιοποίηση της διεθνούς εμπειρίας και τεχνολογίας του ομίλου.

Οι αξίες της εταιρείας –αξιοπιστία, πελατοκεντρικότητα, διεθνής τεχνογνωσία, καινοτομία και βιωσιμότητα– παραμένουν ο πυρήνας της δράσης της, ενώ δίνεται έμφαση στην



Θεόδωρος Κοκκάλης



David Hullin.



Νότης Βαγιακάκος.

επένδυση στο ανθρώπινο δυναμικό, στις σχέσεις εμπιστοσύνης και την τεχνολογική πρόοδο (π.χ. AI, Internet of Things).

Η HDI Global SE δεν είναι απλώς μια ασφαλιστική εταιρεία, αλλά μια «οικογένεια» που στηρίζει σταθερά πελάτες και συνεργάτες, με στόχο ένα δυναμικό, ασφαλές και βιώσιμο μέλλον, σύμφωνα με τον κ. Σεμερτζόγλου.

Μιλώντας στην κάμερα του «NextDeal» ο κ. Σεμερτζόγλου τόνισε: «Είμαστε πολύ χαρούμενοι και συγκινημένοι σαν ομάδα που βλέπουμε σχεδόν όλη την αγορά μας και αγαπημένους φίλους από το παρελθόν, συνοδοιπόρους σε αυτά τα 30 χρόνια που νομίζω ότι μεγαλώσαμε μαζί. Ξεκινήσαμε πολύ δειλά πριν από 30 χρόνια στον χώρο των βιομηχανικών και επαγγελματικών ασφαλίσεων και καταφέραμε, τώρα που μιλάμε, να είμαστε ένας πολύ σημαντικός παίκτης στην περιοχή, έχοντας στην ευθύνη μας 14 χώρες. Ελπίζω το μέλλον να είναι πιο καλό και να γιορτάσουμε τα 100, όχι χρόνια, εκατομμύρια και πολλά χρόνια δημιουργικότητας και επιτυχιών».

Ο David Hullin, εκπροσωπώντας την HDI Global, απευθύνθηκε στους παρευρισκόμενους με αφορμή την εκδήλωση για τα 30 χρόνια παρουσίας της εταιρείας, προσφέροντας έναν λόγο που συνδύαζε συγκίνηση, αναγνώριση και προοπτική. Ξεκίνησε αναφερόμενος στην περσινή χρονιά, όταν αποχαιρέτησαν έναν σημαντικό συνάδελφο λόγω συνταξιο-



δότησης και καλωσόρισαν τον Κώστα ως νέο διευθύνοντα σύμβουλο. Χαιρέτισε θερμά την παρουσία όλων, τόσο των παλιών όσο και των νέων προσώπων, τονίζοντας την αίσθηση κοινότητας που χαρακτηρίζει την HDI Global.

Ιδιαίτερη έμφαση δόθηκε στην έννοια της εμπιστοσύνης, της αξιοπιστίας και της συνεργασίας, που –όπως σημείωσε– δεν περιορίζονται στην ασφάλιση, αλλά μεταφράζονται σε βαθιές επαγγελματικές σχέσεις και αφοσίωση. Αναφέρθηκε επίσης στον ανταγωνισμό με άλλες εταιρείες, όπως η Algo International, επισημαίνοντας πως, παρά τον ανταγωνισμό,



όλοι αποτελούν μία ευρύτερη «οικογένεια» στον κλάδο.

Η ομιλία του περιλάμβανε και μια αναφορά στις δυσκολίες της πρόσφατης περιόδου, όπως η πανδημία, που επηρέασε ιδιαίτερα την Ελλάδα, αλλά και την παγκόσμια ασφαλιστική αγορά. Παρόλως τις προκλήσεις, η εταιρεία διατήρησε τις αξίες της και προσαρμόστηκε.

Ο κ. Hullin διατύπωσε την υπόσχεση να συνεχίσει η HDI Global να στέκεται δίπλα στους συνεργάτες της για τις επόμενες δεκαετίες, υποσχόμενος ενεργή ακρόαση και στήριξη, όπως ακριβώς συνέβαινε μέχρι σήμερα.

Μιλώντας στην κάμερα του «NextDeal» ο Davis Hullin ανέφερε: «Κηλείσαμε 30 χρόνια όπου αναπτυσσόμασταν πολύ καλά στην ελληνική αγορά. Αγαπάμε την Ελλάδα και θέλουμε να είμαστε εδώ. Είμαστε σε έναν εξαιρετικό χώρο για να γιορτάσουμε. Θα θέλαμε να πούμε στους πελάτες μας ότι θα είμαστε για πάντα εδώ και θα τους στηρίζουμε».

Ο Νότης Βαγιακάκος της Howden Academy και πρώην επικεφαλής της HDI Global SE, με εμφανή συναισθηματική

φόρτιση και εκτίμηση, επέλεξε να μιλήσει στα αγγλικά για να διατηρήσει την παράδοση και την ιδιαίτερη σύνδεση που έχει αναπτύξει με τους εργαζομένους της εταιρείας. Ξεκίνησε κάνοντας με μια αναφορά στον «κανόνα του Pareto» (80/20), για να τονίσει ότι έχει υπάρξει ενεργό μέλος της εταιρείας για τα 2/3 της διάρκειάς της, γεγονός που συνιστά μεγάλη τιμή και προνόμιο για τον ίδιο.

Κατά τη διάρκεια της ομιλίας του, υπογράμμισε πως οι επιτυχίες της εταιρείας δεν είναι αποτέλεσμα μεμονωμένων προσπαθειών, αλλά συλλογικού έργου, όπου όλοι οι συνεργάτες «σήκωσαν τα μανίκια» και εργάστηκαν σκληρά. Αναγνωρίζει την ουσιαστική συμβολή των ανθρώπων – όχι μόνο ως επαγγελματίες, αλλά και ως φίλοι και συνοδοιπόροι σε ένα ταξίδι γεμάτο προκλήσεις και επιτυχίες.

Πέρα από την επαγγελματική επιτυχία, δίνει ιδιαίτερη έμφαση στη φιλία, στην καλή διάθεση και στο αίσθημα επίτευξης που συνόδευσε αυτήν τη συνεργασία. Εκφράζει την πίστη του ότι οι επόμενες γενιές εργαζομένων θα συνεχίσουν

με την ίδια ενέργεια και αφοσίωση, οδηγώντας την εταιρεία σε νέα επιτεύγματα.

Στο τέλος της ομιλίας του εξέφρασε τις ειλικρινείς και θερμές ευχαριστίες σε όλους, καθώς και την εταιρεία που τον εμπιστεύθηκε. Δηλώνει ότι και ο ίδιος ανταπέδωσε αυτήν την εμπιστοσύνη και θα παραμείνει για πάντα ευγνώμων για όσα έζησε.

Μιλώντας στην κάμερα του «NextDeal», ο κ. Βαγιακάκος από την πλευρά του επεσήμανε: «Η εταιρεία αυτά τα χρόνια μεγάλωσε και επεκτάθηκε στην ελληνική αγορά, πήγε πολύ καλά με τη βοήθεια των συνεργατών. Πάει πολύ καλά και στο εξωτερικό, κάτι που σιγουρεύει το μέλλον. Νομίζω ότι θα συνεχίσει αυτή την πορεία για άλλα 30 και πλέον χρόνια».

Ο Θεόδωρος Κοκκάλης, πρόεδρος της Ergo International, εξέφρασε τη συγκίνησή του για την παρουσία του στην εκδήλωση και ότι ήταν τιμή του που ανέλαβε τη διοίκηση της Gerling στην Ελλάδα, το οποίο, όπως είπε, έγινε κατά σύμπτωση. «Στόχος της ζωής μου δεν ήταν να

δουλέψω σε ασφαλιστική εταιρεία. Στόχος μου ήταν να γίνω δικηγόρος», είπε χαρακτηριστικά.

«Και πρέπει να πω ότι στην αρχή ντρεπόμουν να πω ότι ήμουν ασφαλιστής και όταν με ρωτούσαν έλεγα ότι είμαι δικηγόρος, παρότι δεν ήμουν δικηγόρος». Συνέχισε λέγοντας ότι «είναι αλήθεια πως ξεκινήσαμε με πολύ δύσκολες συνθήκες, μία πολύ μικρή ομάδα, όμως πολύ ικανών ανθρώπων. Και αυτό που με χαροποιεί πιο πολύ από όλα, εκτός από την εντυπωσιακή δυναμική εξέλιξη και την αντοχή αυτής της εταιρείας σε πάρα πολύ δύσκολες στιγμές μέσα στην ιστορία της, είναι να βλέπω την εξέλιξη των ανθρώπων, οι οποίοι ουσιαστικά ήταν η βάση, η καρδιά, η ουσία, αλλά και η επιτυχία αυτής της εταιρείας».

Μιλώντας στην κάμερα του «NextDeal», ο κ. Κοκκάλης δήλωσε: «Χαιρόμαστε πάρα πολύ που η HDI επιβίωσε 30 χρόνια και όχι μόνο επιβίωσε, αλλά έχει ξεχωριστή θέση στην ελληνική αγορά και είμαι περήφανος που υπήρξα μέρος αυτής της ιστορίας. Εύχομαι να τα εκατοστήσουν». **NAI**

«Σταθερά Μαζί» το σύνθημα των δύο συνεδρίων

Πάνω από 850 συμμετοχές στελεχών σε Αθήνα & Θεσσαλονίκη



Ο πρόεδρος του ομίλου, κ. Μελάς Γιαννιώτης.

Με απόλυτη επιτυχία ολοκληρώθηκαν τα δύο ετήσια συνέδρια της INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ για το 2025, τα οποία πραγματοποιήθηκαν σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη, με περισσότερες από 850 συμμετοχές στελεχών και συνεργατών του ομίλου.

Κοινό μήνυμα και των δύο συναντήσεων αποτέλεσε το σύνθημα «Σταθερά Μαζί», αναδεικνύοντας τη σταθερότητα και τη συνέπεια που χαρακτηρίζουν τον όμιλο επί 47 χρόνια.

Την έναρξη των συνεδρίων σηματοδότησαν οι τοποθετήσεις του προέδρου του ομίλου, κ. Μελά Γιαννιώτη, και του αντιπροέδρου & διευθύνοντος συμβούλου, κ. Κωνσταντίνου Γιαννιώτη, με αναφορές τόσο στην ιστορική πορεία της ιδιωτικής ασφάλισης όσο και στις σύγχρονες εξελίξεις του ασφαλιστικού κλάδου. Ο κ. Μελάς Γιαννιώτης, με τη χαρακτηριστική του αμεσότητα, επεσήμανε τον ενεργό ρόλο των συνεργατών στη λήψη αποφάσεων και υπογράμμισε τη σημασία της συνέχειας και της διάδοσης της ελληνικότητας του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης.

Από την πλευρά του, ο κ. Κωνσταντίνος Γιαννιώτης αναφέρθηκε στην εξέλιξη του κεντρικού μηνύματος των τελευταίων συνεδρίων, υπογραμμίζοντας τη σημασία της σταθερότητας, της κοινής πορείας της INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ και των συνεργατών της, της τεχνολογικής προόδου, αλληλίας και των μεταβολών που συντελούνται στην ασφαλιστική αγορά. Μετέφερε ένα ξεκάθαρο μήνυμα αισιοδοξίας και εμπιστοσύνης για το μέλλον, αναδεικνύοντας τη συνέπεια με την οποία ο όμιλος προχωρά στην υλοποίηση του οράματός του, ενώ στάθηκε στη στρατηγική αξιοποίησης της τεχνολογίας και τα πολυηπλή σύγχρονα εργαλεία που τίθενται στη διάθεση των συνεργατών και των πελατών.

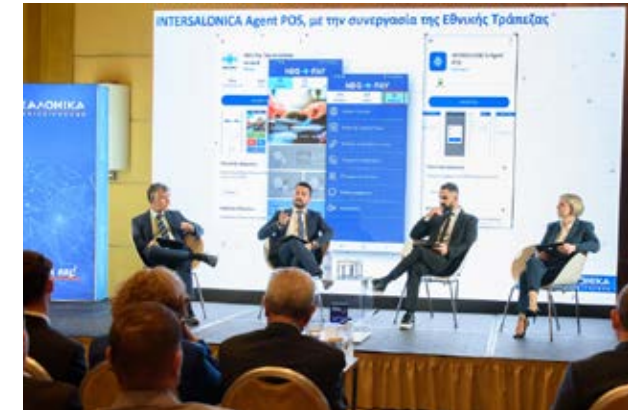
Σε συνέχεια των ομιλιών ακολούθησαν δύο θεματικές



Ο αντιπρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος, κ. Κωνσταντίνος Γιαννιώτης.

συζητήσεις με συμμετέχοντες στελέχη του Ομίλου INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ:

Η πρώτη, με τη συμμετοχή των: Αφροδίτης Καραμπελά (αναπληρώτριας γενικής διευθύντριας), Ξενοφώντα Λιαπάκη (διευθυντή Πληροφορικής), Στέργιου Τσαλή (διευθυντή Οικονομικών Υπηρεσιών) και Θεόδωρου Ντοκούτση (προϊσταμένου Βοήθειας), εστίασε σε ζητήματα τεχνολογικών εξελίξεων και του συνεχιζόμενου ψηφιακού μετασχηματισμού της INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ. Η δεύτερη, με τη συμμετοχή των: Παναγιώτη Κατσανίδη (αναπληρωτή διευθύνοντος συμβούλου), Θανάση Πιέρρου (γενικού διευθυντή), Βαγγέλη Βερνάρδου (διευθυντή Κλάδων) και Μίλτου Πυρίνση (διευθυντή Πωλήσεων), ανέλυσε ασφαλιστικά και επιχειρηματικά θέματα, όπως η κεφαλαιακή επάρκεια, η αποτελεσματικότητα της προσωποποιημένης τιμολόγησης, τα προϊόντα και ο προμηθειακός κανονισμός.



Τα φετινά συνέδρια επιβεβαίωσαν την προσήλωση του ομίλου στην ανοιχτή επικοινωνία, στην ανταλλαγή ιδεών και την ενίσχυση της σχέσης με τους συνεργάτες, με στόχο την κοινή πρόοδο, μέσα σε ένα δυναμικά εξελισσόμενο περιβάλλον, σημειώνει σχετικά η εταιρεία. **NAI**

3 γενιές μαζί. Κώστας Γιαννιώτης (γιος), Μελάς Γιαννιώτης (εγγονός), Μελάς Γιαννιώτης (παππούς) και Ευάγγελος Σπύρου.





Αναπτυξιακή πορεία και ισχυρές επιδόσεις για το 2024



Ο διευθύνων σύμβουλος της Υδρογείου Ασφαλιστικής, **Παύλος Κασκαρέλης**.

- Αύξηση παραγωγής, υψηλή κερδοφορία και νέο ρεκόρ στον Δείκτη Φερεγγυότητας
- Η ένταξη στον Όμιλο Reale δίνει νέα ώθηση στη στρατηγική ανάπτυξης της εταιρείας

Χρονιά σημαντικών εξελίξεων και δυναμικής πορείας αποτέλεσε το 2024 για την Υδρογείο Ασφαλιστική, η οποία συνεχίζει με σταθερά βήματα να ενισχύει τη θέση της στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Η εταιρεία ολοκλήρωσε επιτυχώς τη συμφωνία ένταξής της στον Όμιλο Reale – έναν ισχυρό διεθνή όμιλο με παρουσία σε Ιταλία, Ισπανία, Χιλή και Ελλάδα, του οποίου η μητρική εταιρεία, Società Reale Mutua di Assicurazioni, είναι η μεγαλύτερη εταιρεία αμοιβαίας ασφάλισης στην Ιταλία.

Στο πεδίο των επιδόσεων, η Υδρογείος Ασφαλιστική κινήθηκε αναπτυξιακά, με αύξηση της συνολικής παραγωγής εγγεγραμμένων ασφαλιστρων κατά 3,2%, φτάνοντας τα €94,6 εκατ., έναντι €91,7 εκατ. το 2023.

Στις ασφαλίσεις οχημάτων, όπου η Υδρογείος Ασφαλιστική διαθέτει σημαντικό μερίδιο πανελλαδικά, σημειώθηκε αύξηση 0,9%, ενώ η παραγωγή στους εκτός οχημάτων κλάδους κατέγραψε διψήφια άνοδο (11%), με αιχμή τις



ασφαλίσεις Περιουσίας (19%), Υγείας (60%) και Σκαφών (13%), όπου η εταιρεία έχει πλέον εδραιωθεί μεταξύ των μεγαλύτερων εταιρειών του κλάδου.

Η ισχυρή εμπορική επίδοση συνοδεύτηκε από σημαντική κερδοφορία και ενίσχυση της χρηματοοικονομικής θέσης της εταιρείας:

- Τα Κέρδη προ Φόρων, με βάση το νέο πρότυπο ΔΠΧΑ 17, ανήλθαν σε €9,9 εκατ. από €7,2 εκατ. το 2023.
- Τα Συνολικά Εισοδήματα μετά από φόρους ανήλθαν σε €11,2 εκατ., έναντι €11,4 εκατ. το 2023, διαμορφώνοντας τα Ίδια Κεφάλαια της εταιρείας στα €107,5 εκατ., έναντι €96,3 εκατ., κατά την προηγούμενη χρήση.
- Ανάλογη θετική πορεία καταγράφηκε και στον τομέα των επενδύσεων, με το Σύνολο Επενδυτικών και Εισωμάτων Περιουσιακών Στοιχείων να φτάνει τα €235,8 εκατ. έναντι €211,2 εκατ. το 2023, ενώ τα Έσοδα από Επενδύσεις ανήλθαν σε €3,5 εκατ. από €3,3 εκατ.
- Εντυπωσιακή επίδοση κατέγραψε και ο Δείκτης Φερεγγυότητας, που διαμορφώθηκε σε 230,5%, σημειώνοντας νέο ιστορικό υψηλό, από 204,2% το 2023 – ένα ξεκάθαρο τεκμήριο της οικονομικής ευρωστίας και της αξιοπιστίας της εταιρείας.

Με σταθερή προτεραιότητα την εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων της, η Υδρογείος Ασφαλιστική κατέβαλε το 2024 αποζημιώσεις ύψους άνω των €38 εκατ., επιβεβαιώνοντας στην πράξη τη συνέπιά της απέναντι στις δεσμεύσεις της, αλλή και την ταχύτητα και αποτελεσματικότητα με την οποία ανταποκρίνεται στην αποστολή της: να βρίσκεται δίπλα στους ασφαλισμένους της, όταν τη χρειάζονται περισσότερο.

Η ανάπτυξη και στήριξη του δικτύου των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών της παραμένει στρατηγικός πυλώνας της Υδρογείου Ασφαλιστικής. Το 2024, η εταιρεία κατέβαλε άνω των €21,5 εκατ. σε προμήθειες στους συνεργάτες της, ο αριθμός των οποίων ξεπέρασε τους 2.000.

Παράλληλα, το ανθρώπινο δυναμικό ενισχύθηκε, φθάνοντας τα 224 άτομα από 212, ενώ η επένδυση στην εκπαίδευση και ανάπτυξη δεξιοτήτων –τόσο των εργαζομένων όσο και των συνεργατών– παρέμεινε στο επίκεντρο. Πάνω από 2.600 ώρες εκπαιδευτικών προγραμμάτων υλοποιήθηκαν μέσα στη χρονιά, ενισχύοντας το επίπεδο εξειδίκευσης και ετοιμότητας του ανθρώπινου δυναμικού και δικτύου της εταιρείας.

«Το 2024 σηματοδότησε ένα καθοριστικό βήμα στην αναπτυξιακή μας πορεία, με θετικές επιδόσεις σε όλα τα επίπεδα και τη στρατηγική ένταξή μας στον Όμιλο Reale να αποτελεί σημείο-σταθμό. Μέσα από αυτήν τη συνεργασία, αξιοποιούμε τη διεθνή εμπειρία και τεχνογνωσία του ομίλου, ενισχύουμε την καινοτομία και την τεχνολογική μας υποδομή και επενδύουμε στη δημιουργία προϊόντων και υπηρεσιών υψηλής προστιθέμενης αξίας. Το κοινό επιχειρησιακό πλάνο δίνει έμφαση στη διαφοροποίηση του χαρτοφυλακίου, στην περαιτέρω ενίσχυση του ανθρώπινου δικτύου μας και την προσαρμογή στις μεταβαλλόμενες ανάγκες της εποχής. Στόχος μας είναι να παραμείνουμε κοντά στους ασφαλισμένους και τους συνεργάτες μας, προσφέροντας λύσεις που ανταποκρίνονται ουσιαστικά στις πραγματικές τους ανάγκες», δήλωσε σχετικά ο διευθύνων σύμβουλος της Υδρογείου Ασφαλιστικής, Παύλος Κασκαρέλης. **NAI**



Ανταγωνιστικά προγράμματα για ασφάλιση σκαφών αναψυχής



Ιδιαίτερα ανταγωνιστικά προγράμματα για την υποχρεωτική ασφάλιση αστικής ευθύνης έναντι τρίτων για σωματικές βλάβες ή θάνατο, υλικές ζημιές και πρόκληση θαλάσσιας ρύπανσης (Ν.4926/2022, ΦΕΚ Α' 82) διαθέτει η Ατλαντική Ένωση.

Το πρώτο από τα προγράμματα αυτά περιλαμβάνει κάλυψη στα προβλεπόμενα από τον νόμο όρια, ενώ το δεύτερο έχει ως στόχο πιο απαιτητικούς ιδιοκτήτες που θέλουν ακόμα μεγαλύτερα όρια. Τα προγράμματα αυτά απευθύνονται:

Α. Σε ιδιοκτήτες ή χειριστές ιδιωτικών σκαφών αναψυχής

- Μηχανοκίνητων (ηλεκτρικών, φουσκωτών, ποδηλαστικών κ.ά.)
- Jetskis, seabikes, aquascooters
- Ιστιοπλοϊκών
- Πλεούμενων άνευ μηχανής (θαλάσσιων ποδηλάτων, κανό κ.ά.)

Β. Σε ιδιοκτήτες επαγγελματικών σκαφών

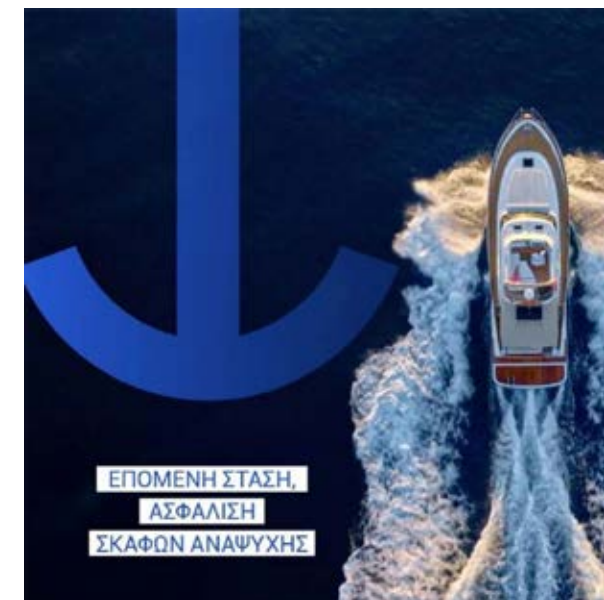
- Μηχανοκίνητων
- Περιηγητικών
- Πλεούμενων άνευ μηχανής (ενοικιαζόμενων)

Γ. Σε Ναυταθλητικούς Ομίλους

aquascooters) μπορούν να ασφαλίσουν το σκάφος τους για ολική κλοπή λόγω παραβίασης αναγνωρισμένου κλειστού και περιφραγμένου χώρου parking σκαφών.

Επιπλέον, αν συνδυαστεί η ασφάλιση ταχύπλοου σκάφους και trailer, μπορεί να επιτευχθεί σημαντική εξοκονόμηση χρημάτων, πετυχαίνοντας στις περισσότερες των περιπτώσεων την τιμή που θα είχε μόνο το σκάφος.

Η ανταγωνιστικότητα των προγραμμάτων ασφάλισης της Ατλαντικής Ένωσης συνδυάζεται με πολύ εύκολες και γρήγορες διαδικασίες τιμολόγησης, δημιουργίας προσφοράς και άμεσης έκδοσης συμβολαίου, τόσο μέσω του portal της εταιρείας (Atlaweb) όσο και μέσω εφαρμογών τρίτων, που χρησιμοποιούν πλείστα από τα ασφαλιστικά



- Optimist - Laser - 4,70 - 4,20 - Europe και συναφή σκάφη (ασφάλιση για ετήσια διάρκεια, για αγώνες εντός/εκτός Ελλάδας, καθώς και για μεμονωμένο σκάφος ή αγώνα).

Επισημαίνεται ότι η ισχύουσα νομοθεσία προβλέπει ιδιαίτερα υψηλά ποσά αποζημίωσης, εμφανώς αυξημένα σε σχέση με τον προηγούμενο νόμο, ενώ πλέον επεκτείνεται υποχρεωτικά η κάλυψη και στην ευθύνη του λήπτη της ασφάλισης τόσο κατά τον ελλιμενισμό όσο και κατά την αγκυροβολία του σκάφους. Με την κάλυψη αστικής ευθύνης υπάρχει η δυνατότητα, με μια μικρή επιβάρυνση, να καλυφθούν και σκάφη σχολών χειριστών, καθώς και σχολών εκμάθησης θαλάσσιων σπορ.

Τα προγράμματα της Ατλαντικής Ένωσης μπορούν να επεκταθούν με προαιρετικές καλύψεις, όπως είναι η αστική ευθύνη από την έλξη θαλάσσιων μέσων αναψυχής (π.χ. σκιέρ, μπανάνα, δακτυλίδι, skitubes). Επίσης, οι ιδιοκτήτες ιδιωτικών σκαφών (εξαιρουμένων των jetskis, seabikes,

Η Ατλαντική Ένωση, με περισσότερα από 55 χρόνια εμπειρίας στην ασφαλιστική αγορά, βρίσκεται στην πρώτη γραμμή, πετυχαίνοντας για 9η συνεχή χρονιά τον υψηλότερο Δείκτη Φερεγγυότητας (297%) μεταξύ των ασφαλιστικών εταιρειών Γενικών Ασφαλίσεων & Ζωής.



γραφεία.

Η Ατλαντική Ένωση, με περισσότερα από 55 χρόνια εμπειρίας στην ασφαλιστική αγορά και σημαντικές διεθνείς συνεργασίες σε επίπεδο μετόχων και αντασφαλιστών, βρίσκεται στην πρώτη γραμμή, πετυχαίνοντας για 9η συνεχή χρονιά τον υψηλότερο Δείκτη Φερεγγυότητας (297%) μεταξύ των ασφαλιστικών εταιρειών Γενικών Ασφαλίσεων & Ζωής. Παράλληλα, το ύψος των Ιδίων Κεφαλαίων της την κατατάσσει σταθερά στην πρώτη 10άδα των ασφαλιστικών εταιρειών που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα. **NAI**



Το 2025 θα επικεντρωθεί σε όλους τους κλάδους των Γενικών Ασφαλίσεων

Παρουσία 100 και πλέον συνεργατών Β. Ελλάδος, πραγματοποιήθηκε η εκπαιδευτική συνάντηση της Interasco ΑΕΓΑ, στη Θεσσαλονίκη. Την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους ο κ. Κάρολος Σαΐας, διευθύνων σύμβουλος της Interasco ΑΕΓΑ, ο κ. Κωνσταντίνος Αρβανίτης, διευθυντής Πωλήσεων & Marketing, η κ. Άννη Βασιλιάγκου, διευθύντρια Κλάδου Υγείας & Προσωπικών Ατυχημάτων, η κ. Κωνσταντίνα Σταματοπούλου, διευθύντρια Ασφαλιστικών Εργασιών, η κ. Νατάσσα Αισώπου, αναπληρώτρια διευθύντρια Ασφαλειών Αυτοκινήτου, καθώς και ο κ. Αλέξανδρος Στόικος, διευθυντής Υποκαταστήματος Β. Ελλάδος.

Ο κ. Αλέξανδρος Στόικος αναφέρθηκε στον σκοπό της εκδήλωσης, ο οποίος έχει να κάνει με την παρουσίαση των Νέων Προγραμμάτων της Interasco στον κλάδο Υγείας και Περιουσίας, καθώς επίσης και στις σημαντικές βελτιώσεις που έχει πραγματοποιήσει η εταιρεία στον κλάδο Αυτοκινήτου σε θέματα καλύψεων αληθών και εκσυγχρονισμένων διαδικασιών Underwriting.

Ο κ. Κάρολος Σαΐας, διευθύνων σύμβουλος της Interasco ΑΕΓΑ, αφού ευχαρίστησε όλους τους συνεργάτες για την τεράστια ανταπόκρισή τους στο κάλεσμα της Interasco, δήλωσε ότι «το 2025 είναι η χρονιά όπου η Interasco θα επικεντρωθεί σε όλους τους κλάδους των Γενικών Ασφαλίσεων, αληθών θα είναι μια χρονιά που θα δώσει ιδιαίτερη έμφαση στον κλάδο Υγείας. Η πρόοδος στην ιατρική επιστήμη είναι εντυπωσιακή. Νέες τεχνικές θεραπείας αναπτύσσονται διαρκώς, όμως συνεπάγονται και υψηλό κόστος για τον ασφαλισμένο. Κατά συνέπεια, η ανάγκη για ιδιωτική ασφάλιση είναι πιο επιτακτική από ποτέ.

Επιπλέον, η κλιματική αλλαγή αποτελεί μία από τις



Ο κ. Κάρολος Σαΐας.

μεγαλύτερες προκλήσεις της εποχής. Η νέα νομοθετική πρωτοβουλία για την υποχρεωτική ασφάλιση όλων των επιχειρήσεων με ετήσιο κύκλο εργασιών άνω των 500.000 ευρώ για φυσικές καταστροφές, δασική πυρκαγιά, πλημμύρα και σεισμό αποτελεί ένα σημαντικό βήμα για την ενίσχυση της ανθεκτικότητας των επιχειρήσεων και της ευρύτερης οικονομίας απέναντι σε απρόβλεπτους κινδύνους, ενώ ταυτόχρονα δημιουργεί νέες δυνατότητες για την ασφαλιστική αγορά να ανταποκριθεί με ουσία και υπευθυνότητα.



Ο κ. Κωνσταντίνος Αρβανίτης.

Παράλληλα, η ραγδαία εξέλιξη της τεχνολογίας έχει αλλάξει τον τρόπο που συναλλησασόμαστε και η ψηφιοποίηση είναι πλέον καθημερινότητα.

Στην Interasco, παρακολουθούμε στενά όλες αυτές τις εξελίξεις και έχουμε ήδη προετοιμάσει ολοκληρωμένες λύσεις με τη δημιουργία νέων προϊόντων που καλύπτουν πλήρως τις νέες απαιτήσεις, στηρίζοντας έμπρακτα την επιχειρηματικότητα και την ασφάλεια των πελατών μας. Επενδύουμε διαρκώς σε τεχνολογικές λύσεις που ενισχύουν την ανταγωνιστικότητά μας και αναβαθμίζουν την εξυπηρέτηση των συνεργατών και πελατών μας. Δεν θεωρούμε την τεχνολογία ως υποκατάστατο του ανθρώπινου παράγοντα, αληθώς συμπλήρωμα.

Πιστεύουμε ακράδαντα στον ρόλο του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή, όπου η γνώση, η εμπειρία και η κατανόηση των αναγκών του πελάτη δεν μπορούν να αντικατασταθούν

από καμία τεχνολογία. Το 2024, η Interasco συνέχισε την ανοδική της πορεία, σταθεροποίησε τον κύκλο εργασιών της, βελτίωσε τα τεχνικά της αποτελέσματα και το πελατολόγιό της ανήλθε σε 85.000 πελάτες.

Στόχος του πενταετούς πλάνου της Interasco είναι να φτάσει σε παραγωγή 80 εκατομμυρίων ευρώ μέσω οργανικής ανάπτυξης – και είμαστε βέβαιοι πως με τη δική σας συμβολή, τη συνεργασία και την εμπιστοσύνη σας θα το πετύχουμε. Έχουμε την υποστήριξη της Harel, ενός κορυφαίου διεθνούς ομίλου με περισσότερους από 5 εκατομμύρια πελάτες και μια ετήσια παραγωγή το 2024 που ξεπερνάει τα 10,6 δισ. ευρώ & AUM 127,3 δισ. ευρώ», τόνισε στην ομιλία του ο Κάρολος Σαΐας.

Ο κ. Κωνσταντίνος Αρβανίτης, διευθυντής Πωλήσεων & Marketing της Interasco ΑΕΓΑ, αφού ευχαρίστησε τους συμμετέχοντες για την υποστήριξή τους, τόνισε ότι «το όραμά μας για την επόμενη μέρα είναι ξεκάθαρο: να διηλεκτάσουμε την παραγωγή μας και να ενδυναμώσουμε ακόμα περισσότερο την ομάδα μας, πάντα με τη δύναμη και την ποιότητα που εσείς φέρνετε καθημερινά στην εταιρεία. Μόνο με τη δική σας αφοσίωση και επαγγελματισμό μπορούμε να φτάσουμε εκεί που θέλουμε. Συνεχώς αναζητούμε νέους και βελτιωμένες τρόπους για να προσφέρουμε την καλύτερη δυνατή προστασία στους πελάτες μας, ενώ παράλληλα υποστηρίζουμε τους συνεργάτες μας με τα πιο εξελιγμένα εργαλεία και προϊόντα, ώστε να τους παρέχουμε ό,τι χρειάζονται για να επιτύχουν.

Η κ. Άννη Βασιλιάγκου, διευθύντρια Κλάδου Υγείας & Προσωπικών Ατυχημάτων, παρουσίασε τα Νέα Προγράμματα Κλάδου Υγείας «MAZI», η κ. Κωνσταντίνα Σταματοπούλου, διευθύντρια Ασφαλιστικών Εργασιών, παρουσίασε τα Νέα Προγράμματα Κατοικιών «BasiCare Home I - BasiCare Home II» και Επιχειρήσεων «BasiCare Business», καθώς και η κ. Νατάσσα Αισώπου, αναπληρώτρια διευθύντρια Ασφαλειών Αυτοκινήτου, παρουσίασε όλες τις βελτιώσεις που έχουν πραγματοποιηθεί στις καλύψεις του κλάδου Αυτοκινήτου, αληθών και στις διαδικασίες underwriting. **NAI**



Η κ. Κωνσταντίνα Σταματοπούλου.



Η κ. Νατάσσα Αισώπου.



Η κ. Άννη Βασιλιάγκου.

HOWDEN

Στρατηγικές ανάπτυξης

Ο κ. Δημήτρης Τσεσμετζόγλου, CEO Howden Ελλάδας & Κύπρου.



Την ενσωμάτωση της ΔΙΟΝ Ο.Ε. Σύμβουλοι Ασφαλιστικών Υπηρεσιών, ενός από τους ταχύτερα αναπτυσσόμενους μεσίτες ασφαλιστικών υπηρεσιών και μέλος των επιχειρήσεων Παντελιάδη, ανακοίνωσε η Howden Hellas, ο μεγαλύτερος μεσίτης ασφαλίσεων και αντασφαλίσεων στην Ελλάδα και την Κύπρο. Με τη στρατηγική αυτή συμφωνία, όπως τονίζεται, η Howden Hellas ισχυροποιεί περαιτέρω την παρουσία της στην ελληνική αγορά.

Υπογραμμίζεται ακόμη ότι η ενσωμάτωση της ΔΙΟΝ στο δίκτυο της Howden σηματοδοτεί μια νέα εποχή στη διεύθυνση των δραστηριοτήτων του ομίλου, καθώς μέσα από τη συμφωνημένη μακροχρόνια στρατηγική συμμαχία εξασφαλίζεται η οικονομική ανάπτυξη του και με επιμέρους συνεργασίες σε ένα ήδη συμπαγές χαρτοφυλάκιο.

«Η απορρόφηση της ΔΙΟΝ επιβεβαιώνει τη δέσμευσή μας να επενδύουμε σε ποιοτικές και αξιόπιστες συνεργασίες που ενδυναμώνουν την επιχειρηματική μας παρουσία. Στόχος μας είναι να δημιουργούμε μακροπρόθεσμα προστιθέμενη αξία για τους πελάτες μας, ενισχύοντας ταυτόχρονα το μερίδιο αγοράς μας με υπευθυνότητα και στρατηγική κατεύθυνση», δήλωσε ο Δημήτρης Τσεσμετζόγλου, CEO Howden Ελλάδας & Κύπρου.

Από την πλευρά του ο Αριστοτέλης Παντελιάδης, διευθύνων σύμβουλος της ΔΙΟΝ Ο.Ε., δήλωσε: «Επιθέξαμε να συνεργαστούμε με τη Howden, ώστε να αξιοποιήσουμε τη δυναμική ενός μεγάλου ομίλου με διεθνές αποτύπωμα, προκειμένου να αποκτήσουμε πρόσβαση σε ένα μεγάλο εύρος ασφαλιστικών λύσεων για την καλύτερη υποστήριξη των επιχειρηματικών μας δραστηριοτήτων».

Η Howden συνεχίζει να αναπτύσσεται με γνώμονα τη διαφάνεια, την ανεξαρτησία και την πελατοκεντρική φιλοσοφία, επενδύοντας σε τεχνολογία, εξειδίκευση και τοπική γνώση. Η ένταξη της ΔΙΟΝ εντάσσεται στο πλαίσιο ενός ευρύτερου πλάνου ανάπτυξης, επιβεβαιώνοντας τον ρόλο της Howden ως ηγέτη στον ασφαλιστικό-μεσιτικό κλάδο στην Ελλάδα και στην Κύπρο, προστίθεται στην ανακοίνωση.

Την ίδια ώρα, σε μια ακόμη στρατηγική κίνηση προχώρησε η Howden, με την εξαγορά της CERESOLE Insurance Agents, ενισχύοντας περαιτέρω την εξειδίκευσή της τόσο στον τομέα των διεθνών προγραμμάτων υγείας, αθλά και σε Yachting, Property, Civil Liability και άλλους τομείς ασφάλισης.

Η ομάδα της CERESOLE διαθέτει μακρά εμπειρία και τεχνογνωσία άνω των 80 ετών και η ένταξή της στην οικογένεια της Howden έρχεται να υποστηρίξει τη συνεχιζόμενη επένδυση της εταιρείας σε εξειδικευμένο ανθρώπινο δυναμικό και υπηρεσίες υψηλής προστιθέμενης αξίας.

«Οι άνθρωποι και οι εταιρείες που επιλέγουμε και μας επιλέγουν βασίζονται σε ένα κυρίαρχο κριτήριο: Μοιραζόμα-

στε ένα κοινό DNA και επιδιώκουμε αδιάκοπα την αριστεία στον τομέα μας, ενώ δημιουργούμε έναν καλύτερο κόσμο για τους ανθρώπους μας. Αυτό το στοιχείο ταύτισης εντοπίσαμε ξεκάθαρα και στον Γρηγόρη Ceresole, γεγονός που εγγυάται μία ακόμα επιτυχημένη συνεργασία», τόνισε ο κ. Δημήτρης Τσεσμετζόγλου.

Από την πλευρά του, ο κ. Γρηγόρης Ceresole, ιδρυτής της CERESOLE Insurance Agents, σχολίασε: «Είναι μεγάλη μας



Ο κ. Γρηγόρης Ceresole, ιδρυτής της CERESOLE Insurance Agents, και ο κ. Δημήτρης Τσεσμετζόγλου, CEO Howden Ελλάδας & Κύπρου.

χαρά που πλέον αποτελούμε μέρος του μεγαλύτερου ομίλου ασφαλιστικής διαμεσολήθνης στην Ελλάδα. Η ένωση δυνάμεων με τη Howden δημιουργεί ισχυρές προοπτικές ανάπτυξης και εξυπηρέτησης σε βάθος. Είμαστε βέβαιοι ότι, μέσα από αυτήν τη συνεργασία, θα προσφέρουμε αναβαθμισμένες υπηρεσίες τόσο στους πελάτες μας όσο και στο δίκτυο συνεργατών μας».

Η εξαγορά της CERESOLE επιβεβαιώνει τη στρατηγική της Howden να βρίσκεται στην αιχμή των εξελίξεων και να προσφέρει στους ασφαλισμένους της τις καλύτερες δυνατές λύσεις, με διεθνείς παρόχους, τεχνογνωσία και ανθρώπινο πρόσωπο. **NAI**



ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΑ Meet ings ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΟΣ Ή ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟΥ

Αυτό το άρθρο αναφέρεται σε διευθυντές Υποκαταστημάτων ή Πρακτορείων που διερωτούνται: «Αν έκανα μια συνάντηση, ποιος ασφαλιστής θα ήθελε να έρθει;». Οι συναντήσεις του Υποκαταστήματος είναι πολύ σημαντικές για τους ασφαλιστές και πρέπει να τους δίνουν κάτι που δύσκολα θα μπορούσαν να αποκτήσουν αλλίως. Οι ανταμοιβές στην καριέρα του ασφαλιστή είναι πολλές και υψηλές, αλλά το ίδιο υψηλό είναι το τίμημα της επιτυχίας. Είναι ένα μοναχικό επάγγελμα και μπορεί να γίνει δυσάρεστο.

Οι συναντήσεις του Υποκαταστήματος ή Πρακτορείου είναι ένα μέρος που ο ασφαλιστής πηγαίνει για να δει άλλους με τα ίδια προβλήματα, που αφορούν το επάγγελμά του. Είναι το μέρος που θα αναπνεύσει το ηθικό του και θα αποκτήσει εμπιστοσύνη στον εαυτό του. Όταν η συνάντηση είναι επιτυχημένη, ο ασφαλιστής θα κερδίσει σίγουρα εμπιστοσύνη στην εαυτό του και πίστη στην εταιρεία και τον διευθυντή του.

Μια πολύ ήπια γραμμή χωρίζει τις επιτυχημένες συναντήσεις από τις αποτυχημένες. Με έναν μικρό αριθμό απλών πραγμάτων, ο διευθυντής μπορεί να μετατρέψει τις συναντήσεις του σε αξιόλογες εμπειρίες.

Επιμέλεια: **ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ**

ΑΡΧΙΣΤΕ ΜΕ ΕΝΑ ΣΧΕΔΙΟ

Ένας επιτυχημένος ασφαλιστής ποτέ δεν θα πηλσίσιαζε έναν υποψήφιο πελάτη για να του πουλήσει ασφάλιση ζωής, χωρίς να γνωρίζει πρώτα τις ανάγκες και τα προβλήματα του πελάτη. Έτσι, θα κάνει πρώτα μία παρουσίαση, με σκοπό να δείξει τα προβλήματα αυτά στον πελάτη και μετά θα προσπαθήσει να τον κάνει να τα καταλάβει.

Αυτό που πάντα παραβλέπουμε, είναι ότι η συνάντηση του Υποκαταστήματος, ακόμη κι αν αποτελείται από τέσσερα ή πέντε άτομα, επηρεάζει την πώληση πολλών συμβολαίων. Να θυμάστε ότι μία συνάντηση μπορεί να έχει σαν αποτέλεσμα την επιτυχία ή την αποτυχία ενός ατόμου. Αν δεχθούμε αυτήν την ιδέα, πρέπει να διεξάγουμε συναντήσεις βάσει των γνώσεων, των συνθηκών, της συμπεριφοράς και των ικανοτήτων των ατόμων που παρευρίσκονται σε αυτές. Για να είναι αποτελεσματική μία συνάντηση Υποκαταστήματος, πρέπει να έχει σχεδιαστεί και προγραμματιστεί προσεκτικά, ακριβώς όπως σχεδιάζετε μία πώληση.

Ως διευθυντής του Υποκαταστήματος, πρέπει να εξε-

τάσετε όλο το δυναμικό των ασφαλιστών που έχετε και όχι μεμονωμένους ασφαλιστές. Πρέπει να μελετήσετε τον σκοπό τους, τα προβλήματά τους, τις αδυναμίες και τις δυνατότητές τους. Σε κάθε συνάντηση πρέπει να προσπαθείτε να τονίσετε τα προβλήματα που παρουσιάζονται στους ασφαλιστές και να τους δίνετε κατανοητές και εφαρμόσιμες λύσεις.

Ο ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ ΤΗΣ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑΣ

Τέσσερα είναι τα βασικά βήματα για τον σχεδιασμό της συνάντησης του Υποκαταστήματος. Και η διαδικασία είναι η ίδια για όλες τις συναντήσεις.

Πρώτον, αναλύστε την κατάσταση. Δείτε προσεκτικά την κατάσταση του Υποκαταστήματος, τους ανθρώπους του (ασφαλιστές). Αναλύστε τι τους ενδιαφέρει, τι τους εξάπτει ή τι τους παρακινεί. Αναλύστε τι ακριβώς κάνει το Υποκατάστημα και επαναλάβετε τον βασικό σκοπό της συνάντησης. Πριν αρχίσει μία συνάντηση Υποκαταστήματος, πρέπει να έχετε απαντήσει στις κάτωθι ερωτήσεις:

1. Για ποιον λόγο βρίσκομαι εδώ;

2. Τι θέλω να πετύχω;
3. Ποιο θα είναι το ακροατήριό μου;
4. Ποια είναι τα «ευαίσθητα σημεία» του καθενός;

Δεύτερον, θέστε τους στόχους που θέλετε να επιτύχει το Υποκατάστημα. Το πρώτο βήμα («Αναλύστε την κατάσταση») σας δίνει τη δυνατότητα να γνωρίσετε πού βρίσκεται το Υποκατάστημα. Το δεύτερο βήμα σας δείχνει πού θα οδηγηθεί το Υποκατάστημα με τους στόχους που έχετε βάλει. Οι στόχοι, που είναι τα μέσα για να μετρήσετε τις επιτυχίες και τις αποτυχίες κάθε συνάντησης, πρέπει να είναι συγκεκριμένοι και πρέπει να δίνονται σε κάθε ασφαλιστή πριν αρχίσει η συνάντηση. Οι στόχοι που έχετε θέσει πρέπει να μπορούν να δείξουν στον ασφαλιστή τι πρέπει να κάνει μετά τη συνάντηση. Έτσι, οι ασφαλιστές θα γνωρίζουν τι πρόκειται να ακούσουν και να μάθουν κατά τη διάρκεια της συνάντησης. Μεγάλα λάθη σημειώνονται όταν ο διευθυντής κρύβει εσκεμμένα τους στόχους από τους ασφαλιστές.

Τρίτον, καθορίστε πώς θα κατορθωθούν αυτοί οι στόχοι. Αυτό το βήμα σας βοηθάει να συγκεντρώσετε τις ενέργειές σας για να επιτευχθούν οι στόχοι. Οι στόχοι καθορίζουν τα θέματα που θα συζητηθούν στη συνάντηση του Υποκαταστήματος. Μια ιδέα ή ένα κόλλημα ίσως είναι υπέροχα, αλλά αν δεν βοηθάνε στην επίτευξη των στόχων, δεν πρέπει να υπάρχουν στη συνάντηση του Υποκαταστήματος. Χρησιμοποιήστε αυτήν την ιδέα κάπου αλλού που να ταιριάζει.

Τέταρτον, σχεδιάστε ένα πρόγραμμα για να ελέγχετε την πρόοδο και να ζητάτε πληροφόρηση. Κατά τη διάρκεια της συνάντησης, πρέπει να ελέγχετε για να διαπιστώνετε αν οι στόχοι της συνάντησης έχουν επιτευχθεί. Μπορείτε

ΒΟΗΘΕΙΑ ΤΡΙΤΩΝ ΣΤΟΝ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟ ΤΗΣ ΣΥΝΑΝΤΗΣΗΣ

Μερικοί διευθυντές αναθέτουν την ευθύνη της προετοιμασίας και ακόμα τη διεξαγωγή των συναντήσεων στους υποδιευθυντές ή σε μερικούς ασφαλιστές. Άλλοι πιστεύουν ότι πρέπει να τα κάνουν όλα μόνοι τους. Εκτός από τις περιπτώσεις των μεγάλων Υποκαταστημάτων, όπου ο διευθυντής είναι διαχειριστής και οι υποδιευθυντές διευθυντές Πωλήσεων, συνήθως ο διευθυντής του Υποκαταστήματος έχει την ευθύνη να οργανώσει τη συνάντηση και να αποφασίζει για την αποτελεσματική εφαρμογή της. Σπανίως παρατηρείται ο διευθυντής να αναθέτει αυτές τις σημαντικές λειτουργίες σε άλλους.

Αυτό, βέβαια, δεν σημαίνει ότι δεν θα ζητήσετε βοήθεια και μάλιστα βοήθεια που είναι διαθέσιμη. Αντιθέτως, πρέπει να γνωρίζετε τι είδους βοήθεια θέλετε και πού θα τη βρείτε. Επειδή οι συναντήσεις του Υποκαταστήματός σας σχεδιάζονται για να παρέχουν βοήθεια στους ασφαλιστές, η αρχική ευθύνη σας είναι να διατηρήσετε τον έλεγχο και την καθοδήγηση της συνάντησης.

«ΔΙΟΡΙΣΜΟΣ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟΥ ΑΝΑΔΟΧΟΥ» – ΕΝΑΣ ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΣΥΝΑΝΤΗΣΕΩΝ ΤΟΥ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΟΣ

Στις περισσότερες εταιρείες, μία σημαντική ευθύνη του διευθυντή είναι να δημιουργήσει «υποδιευθυντές», δηλαδή τους μελλοντικούς διευθυντές. Η λέξη «ανάδοχος» περιγράφει ακριβέστερα τη θέση του επόπτη ή του υποδιευθυντή, ο οποίος πρέπει να εκπαιδευτεί για τη θέση του διευθυντή, μία θέση που θα αναλάβει μετά την αποχώρηση

Μια πολύ λεπτή γραμμή χωρίζει τις επιτυχημένες συναντήσεις από τις αποτυχημένες.

να διαπιστώσετε την πρόοδο των ασφαλιστών, θέτοντας ερωτήσεις.

Η ουσία είναι ότι πρέπει να γνωρίζετε τι συμβαίνει, αν οι ασφαλιστές κατορθώνουν τους στόχους που έχουν βάλει, ώστε να μπορέσετε να διορθώσετε την κατάσταση. (Οι ασφαλιστές πρέπει μετά τη συνάντηση να κάνουν πράγματα που δεν έκαναν πριν από αυτήν.) Ακόμη, οι ασφαλιστές πρέπει να κρίνουν τις συναντήσεις και να καθορίζουν κατά πόσον τους βοήθησαν ή όχι.

του διευθυντή.

Ακριβώς όπως ο ασφαλιστής πρέπει να «καλλιιεργήσει» υποψήφιους πελάτες σήμερα για να έχει αύριο, έτσι και η Διοίκηση πρέπει να «καλλιιεργήσει» μελλοντικούς διευθυντές. Σε αυτό το άρθρο, η λέξη «διευθυντής» θα χρησιμοποιηθεί κάπως γενικά, για να μπορεί να συμπεριλαμβάνει τον «μελλοντικό διευθυντή», ο οποίος θα είναι υπεύθυνος για τις συναντήσεις του Υποκαταστήματος.

Όταν, λοιπόν, προετοιμάζετε τη συνάντηση του Υπο-

καταστήματός σας και διαπιστώνετε ότι θέλτε βοήθεια, βρίσκεστε αντιμέτωποι με το ίδιο πρόβλημα που έχουν οι ασφαλιστές σας όταν αναζητούν πελάτες. Και τότε τι έχετε μάθει στους ασφαλιστές να κάνουν; Να πηγαίνουν σε ανθρώπους που γνωρίζουν και να ζητάνε ονόματα. Αν ο ασφαλιστής πει: «Δεν είχα κανένα ραντεβού σήμερα. Ποιον γνωρίζετε που πρέπει να αγοράσει μία ασφάλιση;», ίσως αποκτήσει μία σύσταση, αλλά αυτό είναι μάλλον απίθανο. Μια καλύτερη προσέγγιση σε αυτό το θέμα θα ήταν: «Γιατρέ, θα ήθελα να γνωρίσω μερικούς επιτυχημένους γιατρούς. Εδώ έχω τον Χρυσό Οδηγό. Θα με βοηθήσετε πολύ αν θέλατε να κοιτάξετε τη λίστα με τα ονόματα και να σημειώσετε ονόματα των ανθρώπων τους οποίους γνωρίζετε και θα μπορούσατε να μου πείτε κάτι γι' αυτούς». Με την προσέγγιση αυτήν, ο ασφαλιστής ζητάει ονόματα και πληροφορίες για τους γνωστούς του γιατρού.

Ας υποθέσουμε ότι αισθάνεστε ότι το προσωπικό σας έχει χάσει το ενδιαφέρον του στις συναντήσεις του Υποκαταστήματός σας, πρέπει να βρείτε κάποιον τρόπο για να το συνεφέρετε. Αν ο καλύτερος ασφαλιστής του Υποκαταστήματός σας ανήκει και είναι μέλος στην ομάδα των διακεκριμένων ασφαλιστών της εταιρείας σας. Και, ακόμα, έχει δική του γραμματέα, ξεχωριστό γραφείο και είναι πολύ απασχολημένος, ώστε να παρευρεθεί στις συναντήσεις του Υποκαταστήματος. Και εφόσον πιστεύετε ότι θα μπορούσε

να σας προσφέρει τη βοήθειά του, τότε καλέστε τον σε ένα γεύμα.

ΜΙΑ ΜΕΘΟΔΟΣ ΓΙΑ ΝΑ ΑΠΟΚΤΑΤΕ ΤΗ ΒΟΗΘΕΙΑ ΠΟΥ ΧΡΕΙΑΖΕΣΤΕ

Θυμηθείτε το προηγούμενο παράδειγμα με τον ασφαλιστή, τον τρόπο που προσέγγισε τον γιατρό για να βρει συστάσεις. Ακριβώς έτσι θα κάνετε κι εσείς για να ζητήσετε βοήθεια από τον καλύτερό σας ασφαλιστή. Μπορείτε να πείτε: «..... Γνωρίζεις ότι οι ασφαλιστές μας πουλάνε συγκεκριμένες ανάγκες και απλά προγράμματα. Όλοι γνωρίζουν αρκετούς ιδιοκτήτες επιχειρήσεων και συνεταίρους που θα ήταν καλύτερο αν μπορούσαν να συγχωνευθούν».

«Πιστεύω ότι ίσως να βοηθούσε αν μπορούσαμε να τους προσφέρουμε μία επιμόρφωση για τα θετικά και αρνητικά της συγχώνευσης. Θα τους κάνεις μεγάλη χάρη και μεγαλύτερη σε μένα, αν μπορούσες την επόμενη εβδομάδα, στη συνάντηση που θα έχουμε, να τους μιλούσες γι' αυτό το θέμα. Θα κάνεις μία παρουσίαση 20 λεπτών και μετά θα έχεις 20 λεπτά διαθέσιμα για ερωτήσεις πάνω στο θέμα. Νομίζεις ότι σου φτάνει ο χρόνος για τη συζήτηση και τις ερωτήσεις;».

Εφόσον ο ασφαλιστής είναι αναγνωρισμένος από τους άλλους ασφαλιστές, οι προτάσεις του και οι ιδέες του θα

ακουστούν, θα εκτιμηθούν και θα χρησιμοποιηθούν από τους άλλους ασφαλιστές.

Η ΟΜΑΔΑ ΤΟΥ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΟΣ ΚΑΙ ΚΑΘΕ ΕΝΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ ΞΕΧΩΡΙΣΤΑ

Η συνάντηση του Υποκαταστήματός σας είναι ένα σημαντικό εργαλείο για τη Διοίκηση του Υποκαταστήματος. Είναι μία μέθοδος για ομαδική εκπαίδευση, ένας τρόπος παρακίνησης και ένα μέσο για να ενημερωθούν οι ασφαλιστές. Όμως, πρέπει να συνειδητοποιήσετε ότι κάθε ασφαλιστής είναι ένα ξεχωριστό άτομο, που πρέπει να το σέβεστε για την αξιοπρέπειά του και πρέπει να το προκαλέσετε ξεχωριστά. Πρέπει ακόμα να θυμάστε ότι κάθε άτομο που παρβρίσκεται στη συνάντηση δεν ενδιαφέρεται για το θέμα.

Πώς μπορείτε να χρησιμοποιήσετε την ιδέα της ατομικότητας στις συναντήσεις που διεξάγετε; Ο τρόπος για να αρχίσετε είναι να κάνετε ερωτήσεις, όπως: «Απευθύνεται αυτό το θέμα σε όλους; Σε ποιους πραγματικά απευθύνεται;».

Πρέπει να ανα-
στο Υποκατάστημά

γνωρίσετε ότι μέσα
σας δεν έχουν όλοι

τα ίδια προβλήματα. Γι' αυτό, μετά από μία συνάντηση όπου θα συζητήσουν όλοι μαζί ένα θέμα, πρέπει να έχετε προσωπικές συναντήσεις με κάθε ασφαλιστή που αντιμετωπίζει προβλήματα. Θα υπάρξουν περιπτώσεις όπου η παρακολούθηση θα είναι προαιρετική για τους ασφαλιστές, όταν κρίνετε ότι κάποιοι ασφαλιστές δεν θα ωφεληθούν από τη συνάντηση.

Δεν πρέπει ποτέ να είστε τόσο απασχολημένοι με άλλα θέματα του Υποκαταστήματος, ώστε να μην έχετε τον χρόνο να ασχοληθείτε με τα ατομικά προβλήματα των ασφαλιστών σας.

Συνοψίζοντας

- Οι συναντήσεις του Υποκαταστήματος πρέπει να οργανώνονται καλά.
- Εφόσον το θεωρείτε σωστό, αναθέστε κάποιες υπευθυνότητες σε άλλα άτομα του Υποκαταστήματος, για να σας βοηθήσουν στον σχεδιασμό της συνάντησης.
- Πρέπει να μαζεύετε υλικό για τη συνάντηση κάθε μέρα και να το ταξινομείτε ανάλογα με το θέμα.
- Αν ζητήσετε τη βοήθεια άλλων για τη διεξαγωγή της συνάντησης, πρέπει να τους ενημερώσετε σε ποια κομμάτια θα σας είναι χρήσιμοι.
- Θυμίστε σε όλους ότι μία συνάντηση του Υποκαταστήματος είναι μία συνάντηση για πώληση. Η αξία της μετρίεται από το πόσον ενημερώνει και παρακινεί τους ασφαλιστές που το παρακολουθούν. Με προσε-





8. Πώς να χρησιμοποιείτε το τηλέφωνο για την αναζήτηση των υποψήφιων πελατών

Β. ΟΡΓΑΝΩΣΗ

1. Προσωπικός προγραμματισμός
2. Προγραμματισμός της δουλειάς
3. Αξιολόγηση ενός υποψηφίου πελάτη

Γ. ΠΡΙΝ ΤΗΝ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ

1. Παρακινητικές φράσεις
2. Direct Mail
3. Τεχνικές ψυχρής αναζήτησης
4. Τεχνικές χρήσεως τηλεφώνου

Δ. ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ

1. Πώς να δημιουργήσετε μία αποτελεσματική παρουσίαση
2. Το θέμα της οργανωμένης παρουσίασης
3. Η αξία της εξάσκησης και της πρόβας
4. Να εξασφαλίζετε μια ευνοϊκή πρώτη εντύπωση
5. Να μαζεύετε πληροφορίες
6. Αντιρρήσεις
7. Η γραφική παρουσίαση
8. Η χρήση των επιστολών
9. Παρακινητικές ιστορίες που ενδιαφέρουν τον υποψήφιο πελάτη
10. Αυτοπροβολή
11. Μικρές φράσεις που πουλάνε
12. Μετατροπή απλής ασφάλισης σε άλλο είδος
13. Πώληση απλών προγραμμάτων
14. Η προσέγγιση μέσω κοινωνικής ασφάλισης
15. «Η τελευταία μου πώληση» (πηγές υποψήφιων πελατών, παρουσίαση της ιδέας, πώς να κλείσετε)
16. Παρουσίαση του σωστού και λάθους τρόπου πώλησης
17. Ενεργήστε – Η χρήση της παρακίνησης
18. Επισημάνετε τις ανάγκες
19. Συνέντευξη πωλήσεως
20. Αυξάνοντας τον μέσο όρο της πώλησης

Ε. ΤΟ ΠΡΟΒΛΗΜΑ

1. Πώς να κάνετε τις ερωτήσεις
2. Τι είναι η ανάγκη
3. Πώς να αναζητάτε τα γεγονότα
4. Τα αγοραστικά κίνητρα

Ζ. ΛΥΣΗ

1. Πώς να υπολογίζετε τα ασφάλιστρα
2. Πώς να φτιάξετε ένα πρόγραμμα
3. Αναγνώριση της ιδανικής λύσης
4. Πώς να χρησιμοποιήσετε μια εναλλακτική λύση

κτικό σχεδιασμό, θα δώσετε στους ασφαλιστές τις πληροφορίες που χρειάζονται. Αν γνωρίζετε τι πρέπει να κάνετε από πριν, υπάρχει αρκετός χρόνος για να βρείτε τρόπους, ώστε να το κάνετε σωστά.

• Να θυμάστε ότι η ομάδα σας αποτελείται από άτομα, γι' αυτό προσπαθήστε να καλύψετε τις ανάγκες κάθε ασφαλιστή, καθώς και τις ανάγκες της ομάδας.

• Προσέξτε να είναι όλοι ευχαριστημένοι και όχι μόνο εσείς.

ΠΙΘΑΝΑ ΘΕΜΑΤΑ ΓΙΑ ΤΙΣ ΣΥΝΑΝΤΗΣΕΙΣ ΣΑΣ

Πολλοί διευθυντές αναρωτιούνται ποιο πρέπει να είναι το θέμα της συνάντησης. Η λύση στο ερώτημα αυτό είναι το

θέμα να ενδιαφέρει και να έχει αξία για όλους τους ασφαλιστές. Να θυμάστε ότι οι άνθρωποι μαθαίνουν καλύτερα τα πράγματα που τους ενδιαφέρουν και που τους αφορούν. Δεν ακούνε θέματα που δεν τους τραβούν το ενδιαφέρον, όσο καλά κι αν τα παρουσιάσετε!

Κάτωθι θα βρείτε θέματα για τις συναντήσεις του Υποκαταστήματός σας. Τα θέματα αυτά τα διάλεξε η Limra από το αρχείο της και από συζητήσεις με τους διευθυντές.

Α. Η ΑΓΟΡΑ (ΑΝΑΖΗΤΗΣΗ ΥΠΟΨΗΦΙΩΝ ΠΕΛΑΤΩΝ)

1. Πώς να βρείτε και να δημιουργήσετε την αγορά σας.
 - (α) Συνταξιοδότηση
 - (β) Σημαντικοί υπάλληλοι
 - (γ) Οφέλη υπαλλήλων
 - (δ) Επιμόρφωση

- (ε) Κληροδοτήματα
2. Οι παρούσες πηγές υποψήφιων πελατών
3. Μέθοδοι αναζήτησης υποψήφιων πελατών
 - (α) Πώς να χρησιμοποιείτε την τεχνική των ερωτήσεων
 - (β) Πώς να αξιολογείτε ονόματα και λίστες ονομάτων
 - (γ) Πώς να αναπτύξετε τεχνικές συζήτησης για την αναζήτηση των υποψήφιων πελατών
 - (δ) Πώς να αναπτύξετε και να χρησιμοποιήσετε συζητήσεις πωλήσεων με τους υποψήφιους πελάτες
 - (ε) Πώς να βρείτε υποψήφιους πελάτες με την ψυχρή αναζήτηση
4. Εξυπηρέτηση πελατών
5. Πώς να χρησιμοποιείτε την εφημερίδα
6. Υποψήφιοι πελάτες, κάτοχοι συμβολαίων χωρίς ασφαλιστές
7. Τεχνική για την αναζήτηση πληροφοριών

5. Κοινωνική ασφάλιση και η θύση

Η. ΤΟ ΚΛΕΙΣΙΜΟ

1. Τα πέντε είδη κλεισίματος
2. Ιστορίες για το κλείσιμο
3. Χειρισμός αντιρρήσεων

Θ. ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗ

1. Τι πρέπει να κάνουμε μετά την πώληση
2. Τι υποσχόμαστε να κάνουμε
3. Πώς να βοηθάτε όταν χρειάζονται ιατρικές εξετάσεις

Ι. ΠΑΡΑΔΟΣΗ

1. Τεχνικές παράδοσης

Κ. ΔΙΑΤΗΡΗΣΗ ΑΡΧΕΙΩΝ ΚΑΙ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ

1. Δημιουργία προγράμματος (καθημερινού, εβδομαδιαίου, μηνιαίου)
2. Η δύναμη της συνήθειας (καλή ή κακή)
3. Τι δημιουργεί ένα απλό πρόγραμμα
4. Να δημιουργείτε ένα πρόγραμμα βάσει των στόχων
5. Η σημασία των αναλογιών στη δουλειά
6. Η αξία της καλής φήμης
7. Χρήση ασφαλιστικού τύπου
8. Ο λόγος για ειδικευση
9. Η γνώση του τιμολογίου και του προϊόντος
10. Η τέχνη τού να κάνετε φίλους
11. Πώς να αποκτήσετε κύρος
12. Το ηθικό σαν δημιουργός πωλήσεων
13. Η τεχνική για τη δημιουργία κέντρων επιρροής
14. Τι απαιτείται για να γίνει ένας ασφαλιστής επιτυχημένος
15. Θέσπιση στόχων
16. Φτιάχνοντας τον προϋπολογισμό του ασφαλιστή
17. Διαχείριση των προσωπικών χρημάτων
18. Δημιουργώντας μία διαδικασία εξυπηρέτησης
19. Πώς να αποφύγετε ακυρώσεις
20. Πώς να γράφετε καλές επιστολές
21. Πώς μπορεί να βοηθήσει ο/η σύζυγος του ασφαλιστή
22. Ο ενθουσιασμός το βασικό συστατικό
23. Οι ασφαλιστές και τα προσωπικά τους ασφαλιστικά προγράμματα ζωής
24. Τι σημαίνει για μένα ασφάλιση ζωής
25. Ένα πρόγραμμα για αυτοβελτίωση

Α. ΓΕΝΙΚΕΣ ΓΝΩΣΕΙΣ

1. Σωματείο (πληρονεκτήματα-μειονεκτήματα)
2. Συνεταιρισμός (πληρονεκτήματα-μειονεκτήματα)
3. Διακανονισμός περιουσιακών στοιχείων
4. Διαχείριση περιουσιακών στοιχείων

5. Η διαθήκη σαν νομικό εργαλείο
6. Η μετοχή σαν μέσο επένδυσης
7. Ομόλογα σαν μέσο επένδυσης
8. Η υποθήκη σαν μέσο επένδυσης
9. Ο λογαριασμός της τράπεζας σαν επένδυση
10. Η ασφάλιση διάφορων επενδύσεων
11. Η ασφάλιση ζωής σαν μέσο επένδυσης
12. Η εξάρτηση των γηραιών
13. Φροντίδα για τα ορφανά και τις χήρες
14. Η οικονομική αξία της ανθρώπινης ζωής
15. Η φορολογία
16. Η ιατρική και τα αποτελέσματά της στην ασφάλιση ζωής

Το θεματολόγιο είναι ο σκελετός. Όσο καλύτερα φτιάξετε το θεματολόγιο τόσο πιο ενδιαφέρον και χρήσιμο θα είναι. Για παράδειγμα, ας πάρουμε το θέμα 11 από τις Γενικές Γνώσεις. Μια καλή συνάντηση πρέπει να έχει προγραμματιστεί γύρω από την ασφάλιση ζωής και τα χαρακτηριστικά της σαν επένδυση. Τα θέματα 3 και 4 κάτω από τον ίδιο τίτλο ίσως σημαίνουν ότι θα πρέπει να προσκαλέσετε έναν τραπεζίτη, για να συζητήσετε πώς θα συνεργαστούν ο ασφαλιστής και ο τραπεζίτης, ώστε να ωφεληθούν και οι δύο από τη συνεργασία.

Πολλές συναντήσεις γίνονται πιο αποτελεσματικές όταν συνεχίζονται μετά από δύο ή τρεις μήνες. Πρέπει να παροτρύνετε τους ασφαλιστές, ώστε να σας αναφέρουν πώς χρησιμοποίησαν τις γνώσεις που πήραν και κατά πόσον τους βοήθησαν οι προτάσεις που έγιναν στη συνάντηση.

Συνοψίζοντας

- Το θέμα της συνάντησης πρέπει να βασίζεται στις ανάγκες των ασφαλιστών.
- Πρέπει να επιλέγετε από πριν το θέμα της συνάντησης, ώστε να συγκεντρώνετε το υλικό που θα χρειαστείτε.
- Τα θέματα της συνάντησης πρέπει να συνεχίζονται για να μπορείτε να δείτε τα αποτελέσματα. Ακόμα, τα θέματα συζήτησης πρέπει να τα προτείνουν οι ασφαλιστές.

ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟΤΗΤΑ ΤΟΥ ΧΩΡΟΥ

Σε πολλά Υποκαταστήματα, στις συναντήσεις συμμετέχουν περίπου 10 ασφαλιστές και συνήθως γίνονται στην αίθουσα συγκεντρώσεων. Συχνά, η αίθουσα συγκεντρώσεων παρουσιάζει μικρά προβλήματα, που δεν είναι δύσκολο να τα λύσετε. Εδώ θα αναφερθούμε στο πώς θα διεξάγουμε συναντήσεις 15 έως 20 ατόμων χωρίς προβλήματα. Τα θέματα που θα καλυφθούν εδώ μπορούν εύκολα να προσαρμοστούν και σε συνεδριάσεις οποιουδήποτε μεγέθους.

ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΠΡΟΣΟΧΗΣ

Άσχετα με το πότε κάνετε μία συνάντηση, υπάρχει ένας λογικός χρόνος που μπορούν να προσέχουν οι ακροατές. Θα ανακαλύψετε αυτό το όριο μετά από μερικές συναντήσεις. Τότε θα φτιάχνετε το πρόγραμμα της συνάντησης βάσει του ορίου αυτού.

Για τα περισσότερα θέματα, μία ομιλία 20 λεπτών είναι αγώνας αντοχής για τους ακροατές. Το θέμα πρέπει να καλύπτει λιγότερο από 20 λεπτά. Αν μια ομιλία ξεπεράσει τα 20 λεπτά, τότε θα έχετε επιλέξει λάθος μέθοδο παρουσίασης.

ΚΑΡΕΚΛΕΣ ΚΑΙ ΤΡΟΠΟΣ ΚΑΘΙΣΜΑΤΟΣ

Σκεφθείτε τις καρέκλες στο καθιστικό του γραφείου σας. Το μυαλό δεν μπορεί να συγκρατήσει περισσότερο από όσα κρατάει μια καρέκλα. Μερικές πληροφορίες για τα καθίσματα: Μία ξύλινη ή μεταλλική καρέκλα μπορεί να κρατήσει την προσοχή μέχρι 20 λεπτά. Μια με λιγότερο γέμισμα είναι για 30 λεπτά. Και μία σωστά παραγεμισμένη ανέρχεται στα 40 λεπτά.

Η τοποθέτηση των καθισμάτων είναι επίσης σημαντική. Οπωσδήποτε ο καθένας πρέπει να βλέπει τον παρουσιαστή της συνάντησης και τα οπτικά βοηθήματα. Για συνεδριάσεις και συναντήσεις για συζήτηση, τα έπιπλα είναι καλύτερα να τοποθετούνται σε σχήμα «U» ή σε κύκλο. Με αυτόν τον τρόπο, ο ομιλητής γίνεται ένα μέλος της ομάδας και όποιος έχει κάτι να πει μπορεί και να φαίνεται και να ακούγεται από τους άλλους.

Τα σταχτοδοχεία είναι προαιρετικά, αλλά αν δεν υπάρχουν μπορούν να δημιουργήσουν μεγάλη ενόχληση σε όλους.

ΦΩΤΙΣΜΟΣ

Πριν τη συνάντηση, καθίστε σε μια καρέκλα και ελέγξτε αν τα φώτα αντανακλώνται στα οπτικά βοηθήματα. Σιγουρευτείτε ότι ο φωτισμός είναι αρκετός για τη λήψη σημειώσεων, αλλά όχι πολύ έντονος, ώστε να κουράζει τα μάτια. Επίσης, σιγουρευτείτε ότι τα άτομα δεν εκτυφλώνονται από κάποιο δυνατό φως στην άκρη της αίθουσας όπου στέκεται ο παρουσιαστής. Ο ομιλητής που έχει δυνατό φωτισμό από πίσω του φαίνεται στο ακροατήριο σαν σκοτεινή σιλουέτα.

ΑΚΟΥΣΤΙΚΗ-ΘΟΡΥΒΟΣ

Αν η ακουστική του δωματίου είναι κακή και το ακροατήριο καταβάλλει προσπάθεια για να ακούσει, η προσοχή διασπάται. Οι συναντήσεις σε δωμάτια που υποφέρουν από τον θόρυβο της κυκλοφορίας δεν πρέπει να γίνονται τις ώρες κυκλοφοριακής αιχμής. Αν το δωμάτιο δεν μπορεί να μονωθεί από τον θόρυβο του γραφείου (τηλέφωνα, γραφομηχανές και ομιλίες), τότε επιμείνετε να κάνει αθόρυβη



δουλειά το προσωπικό σας για αυτό το διάστημα.

ΕΞΑΕΡΙΣΜΟΣ

Ένα δωμάτιο γεμάτο καπνό από τσιγάρα, αποπνικτικό και πολύ ζεστό δηλητηριάζει τη συνάντηση. Εξαερίστε καλά το δωμάτιο πριν τη συνάντηση. Εάν δεν υπάρχει κλιματισμός



και τα παράθυρα δεν μπορούν να μείνουν ανοικτά στη διάρκεια της συνάντησης, κάντε διαλείμματα 5-10 λεπτών για να εξαερίσετε το δωμάτιο.

ΒΟΗΘΗΜΑΤΑ

Πριν από κάθε συνάντηση, πρέπει να ελέγξετε τα βοηθήματα που θα χρειαστείτε.

- Το αναλόγιο θεωρείται το κλασικό εξάρτημα για κάθε συνάντηση. Αν συνοδεύεται από ένα μικρό φως, σιγουρευτείτε ότι το φως αυτό λειτουργεί.
- Αν χρησιμοποιείτε μαυροπίνακα ή άλλου είδους πίνακα, φροντίστε ώστε να είναι καθαρός. Ακόμη, βεβαιωθείτε ότι έχετε καθαρό σφουγγάρι για να σβήνετε και καινούργιες κιμωλίες ή μαρκαδόρους.
- Επίσης, προσθέστε στη λίστα με τα βοηθήματα μια κανάτα με νερό και μερικά ποτήρια για τον ομιλητή. Ένα μικρό τραπέζι θα είναι βολικό, ειδικά εάν ο ομιλητής θέλει να χρησιμοποιήσει slides ή διαφάνειες κατά την ομιλία του.
- Ίσως να χρειαστείτε ένα είδος καθαλιέτου, θα σας ωφεληήσει αρκετά αν πρόκειται να χρησιμοποιήσετε χάρτες, σχεδιαγράμματα ή καταστάσεις.

Οι ψυχολόγοι λένε ότι συγκρατούμε μόνο ένα μικρό μέρος από αυτά που ακούμε. Αντιθέτως, συγκρατούμε πολύ περισσότερα από αυτά που βλέπουμε. Υπάρχουν πολλή οπτικά βοηθήματα που θα βοηθήσουν το ακροατήριό σας. Πολλά από αυτά θα τα φτιάξετε, άλλα θα τα αγοράσετε. Τα κάτωθι οπτικά βοηθήματα χρησιμοποιούνται για να ενισχύσουν σημεία της συνάντησής σας. Και θα κάνουν τη συζήτησή σας πιο ενδιαφέρουσα, αφού θα αναγκάσουν το ακροατήριο να συμμετέχει με τις αισθήσεις του.

Κασέτες μαγνητοφώνου: Η αναζήτηση των υποψήφιων πελατών, η προσέγγιση και συζητήσεις σχετικά με την πώληση μπορούν να καταγραφούν σε κασέτες, τις οποίες θα τις ακούσουν οι ασφαλιστές σας κατά τη συνάντηση του Υποκαταστήματός σας. Όταν οι ασφαλιστές σας κάνουν την πρώτη τους μαγνητοφωνημένη παρουσίαση, μάλλον θα απογοητευτούν από τα αποτελέσματα. Αλλά μόνο όταν ακούν τη φωνή τους και αναγνωρίσουν τις ατέλειες που έχουν, μπορούν να βελτιωθούν. Οι κασέτες μπορούν να χρησιμοποιηθούν σαν μέσο εκπαίδευσης γι' αυτούς τους ασφαλιστές που απουσιάζουν από τη συνάντηση.

Μηχανές προβολής διαφανειών και slides: Οι διαφά-

νεις και τα slides δείχνουν το μήνυμα του ομιλητή σε μεγάλο ακροατήριο. Τα slides δείχνουν μια επαγγελματική, αληθιά τυποποιημένη εμφάνιση παρουσίασης. Οι διαφάνειες ελκίζουν και έχουν το πλεονέκτημα ότι μπορούν να διαβαστούν από μεγάλο αριθμό ατόμων. Το μόνο μειονέκτημα είναι να κανονίσετε τον φωτισμό, έτσι ώστε να υπάρχει αρκετός φωτισμός στην αίθουσα για να κρατούν σημειώσεις.

Βίντεο: Όλο και περισσότερα υποκαταστήματα χρησιμοποιούν το βίντεο. Μπορείτε να τα χρησιμοποιήσετε για να παρουσιάσετε νέα προϊόντα και πληροφορίες. Επίσης, λόγω της φύσης του μέσου, το ακροατήριο μπορεί να θεωρεί τις τηλεοπτικές παρουσιάσεις σαν είδος ψυχαγωγίας.

Flip Charts (μηθλοκ με ορθοστάτη): Τα flip charts έχουν πολλές χρήσεις. Τα υπέρ είναι ότι μπορείτε ή να τα ετοιμάσετε από πριν ή να γράφετε καθώς μιλάτε. Τα flip charts είναι διαθέσιμα για ανασκόπηση ή μπορούν να χρησιμεύσουν σε μεταγενέστερες συναντήσεις. Μπορείτε να χρησιμοποιήσετε τα flip charts για να γράψετε τα κύρια σημεία, το περίγραμμα της ομιλίας και λέξεις-κλειδιά ή προτάσεις, ή να σχεδιάσετε διαγράμματα, γραφικές παραστάσεις κ.λπ.

Το έντυπο υλικό της εταιρείας: Δηλαδή διαφημιστικά, φωτογραφίες από περιοδικά, ιστορίες, αντίγραφα ομιλιών και άρθρα από εφημερίδες, περιοδικά κ.λπ.

Συνοψίζοντας

- Κάνετε ό,τι μπορείτε για να νιώσει το ακροατήριο πιο άνετα.
- Να χρησιμοποιείτε οπτικά βοηθήματα που αναγκάζουν το ακροατήριο να συμμετέχει με όλες τις αισθήσεις του.
- Σιγουρευτείτε ότι όλοι όσοι θα παρακολουθήσουν τη συνάντηση θα έχουν στα χέρια τους το υλικό πριν τη συνάντηση.

ΣΥΜΒΟΥΛΕΣ ΓΙΑ ΤΗ ΔΙΕΞΑΓΩΓΗ ΤΩΝ ΣΥΝΑΝΤΗΣΕΩΝ

Εδώ περιέχεται μία συλλογή από προτάσεις διευθυντών, που αισθάνονται ότι αυτές οι ιδέες τους έχουν βοηθήσει στις συναντήσεις.

ΞΕΚΙΝΗΣΤΕ ΚΑΙ ΣΤΑΜΑΤΗΣΤΕ ΣΤΗΝ ΩΡΑ ΣΑΣ!

Η καθυστερημένη έναρξη είναι χειρότερη από μία κακή εισαγωγή. Αρχίστε στην ώρα σας, ακόμη κι αν δεν έχουν έρθει όλοι. Οι αργοπορημένοι σύντομα θα καταλάβουν ότι πρέπει να είναι στην ώρα τους. Τελειώστε στην ώρα σας. Η αποτελεσματικότητα της συνάντησης μπορεί να καταστραφεί με μια αργοπορημένη λήξη της συνάντησης. Τελειώστε τη συνάντηση την ώρα που έχετε ορίσει και ανακοινώσι,

είναι σαν να δίνετε μια υπόσχεση. Αν καθυστερήσετε τη λήξη της συνάντησης, έχετε αθετήσει την υπόσχεσή σας.

ΕΠΑΝΕΞΕΤΑΣΤΕ ΤΗΝ ΤΕΛΕΥΤΑΙΑ ΣΑΣ ΣΥΝΑΝΤΗΣΗ

Κανονίστε να κάνετε μία σύντομη ανασκόπηση των στόχων και επιτευξέων της τελευταίας συνάντησης, κυρίως αν η συνάντηση που διεξάγετε είναι μία από τις πολλές που έχετε για το ίδιο θέμα ή για μία σειρά από συναφή θέματα. Μία ανασκόπηση «10 λεπτών» είναι χρήσιμη και αρκετή γι' αυτόν τον σκοπό. Μπορείτε να κάνετε την ανασκόπηση σαν παιχνίδι. Τραβήξτε ένα νούμερο από ένα καπέλο – κάποιο μέλος της ομάδας επιλέγεται με αυτόν τον τρόπο να κάνει την ανασκόπηση της προηγούμενης συνάντησης μέσα σε 10 λεπτά. Βάλτε το χρονόμετρο για 10 λεπτά ακριβώς. Όταν σημάνει τη λήξη το χρονόμετρο, τότε τελειώνει και η ανασκόπηση. (Αυτή η μέθοδος ανασκόπησης δεν είναι πρακτική για συναντήσεις που δεν γίνονται συχνά.)

Η επιλογή μέλους της ομάδας για να κάνει την ανασκόπηση έχει αρκετά πλεονεκτήματα. Επειδή γίνεται αμέσως μετά την έναρξη της συνάντησης, ενθαρρύνει την άμεση παρακολούθηση. Επειδή κανείς δεν μπορεί να γνωρίζει ποιος θα μιλήσει στην επόμενη συνάντηση, αναγκάζονται όλοι να κρατούν καλές σημειώσεις, συμβάλλοντας έτσι στην πλήρη συμμετοχή. Και, φυσικά, η ανασκόπηση αυτή βοηθάει στην εδραίωση της τρέχουσας συνάντησης.

ΚΑΘΟΡΙΣΤΕ ΤΟΝ ΣΚΟΠΟ ΚΑΙ ΤΟ ΘΕΜΑΤΟΛΟΓΙΟ

Αν και ο σκοπός της συνάντησης είναι γραμμένος στο θεματολόγιο, πρέπει να επαναλάβετε τους λόγους της συνάντησης. Οι ασφαλιστές θα το προτιμήσουν έτσι. Θα έχουν τη δυνατότητα να δουν πώς οδηγείται προς τους αντικειμενικούς της σκοπούς η συνάντηση. Αν για κάποιον λόγο το θεματολόγιο της συνάντησης δεν έχει μοιραστεί ή ανακοινωθεί, τότε κάντε μία σύντομη επανάληψη, πριν αρχίσει η συζήτηση, εκτός κι αν θέλετε να τους κάνετε έκπληξη.

ΝΑ ΕΙΣΤΕ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΑΣ

Δεν είναι όλοι οι διευθυντές άνετοι όταν διεξάγουν μία συνάντηση. Το τρακ είναι ένα καλό σημάδι. Αντίθετα, αν δεν νιώθετε τρακ ή νιώθετε εντελώς άνετοι, τότε κάτι δεν πάει καλά.

Ο James Elton Bragg, επί χρόνια καθηγητής και ομιλητής, ποτέ δεν κατάφερε να διώξει τη νευρικότητά του. Κάποτε ο Bragg έπιασε τις άκρες του αναλογίου τόσο δυνατά, που το ξύλο ράγισε. Όταν δεν υπήρχε αναλόγιο για να τον βοηθήσει, έβαζε τα χέρια του πίσω από την πλάτη του και τα γράπωνε τόσο δυνατά, που οι αρθρώσεις του γίνονταν άσπρες. Έλεγε ότι αντιδρούσε έτσι για να μπορεί να έχει τον

έλεγχου του εαυτού του. Παρ' όλα αυτά, το κοινό του ποτέ δεν κατάλαβε τη νευρική του κατάσταση, αντιθέτως έδειχνε πολύ ήρεμος και άνετος.

Το κλειδί για να κυριεύσετε τη νευρική σας είναι η προετοιμασία. Ο ομιλητής που υποφέρει από νευρική κατάσταση, αλήθεια ξέρει τι έχει να πει, θα κάνει καλή δουλειά. Σιγουρευτείτε ότι όλα τα βοηθήματα είναι έτοιμα, δουλεύουν κανονικά και η χρήση τους είναι κατανοητή. Ελέγξτε τον πίνακα. Ο ομιλητής που λέει: «Να σας δείξω τι εννοώ στον πίνακα» και ανακαλύπτει ότι λείπει η κίμωλο ή ότι ο πίνακας δεν είναι καθαρός ή δεν διαβάζεται τίποτα θα αισθάνεται τόσο αμήχανα όσο βαριεστημένοι θα νιώθουν οι ακροατές.

ΔΙΑΤΗΡΗΣΤΕ ΤΟΝ ΧΑΡΑΚΤΗΡΑ ΣΑΣ

Αν σας έρθει να γελάσετε μετά από ένα αστείο, κάντε το. Αν όμως το αστείο σας φέρει μόνο ευγενικά μειδιάματα, τότε

αφήστε τα ανέκδοτα και τα αστεία για τους επαγγελματίες κωμικούς.

ΕΝΘΟΥΣΙΑΣΤΕΙΤΕ

Οι συναντήσεις πρέπει να είναι ενδιαφέρουσες, όμως πολλές δεν είναι. Ο δικός σας ενθουσιασμός μπορεί να δώσει ζωντάνια, ακόμα και σε ένα ανιαρό θέμα. Προσπαθήστε να κάνετε την παρουσίασή σας ενδιαφέρουσα. Μην ξεχνάτε ότι μία καθοσχεδιασμένη συμμετοχή του ακροατηρίου κάνει τη συνάντηση ενδιαφέρουσα. Όταν είναι δυνατόν, επιτρέψτε τη συζήτηση στην ομάδα. Η αλλαγή ρυθμού σχεδόν πάντα κάνει τη συνάντηση πιο ενδιαφέρουσα.

ΑΠΑΝΤΑΤΕ ΣΤΙΣ ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ

Όταν κάνετε μία ερώτηση, αφήστε τουλάχιστον 30 δευτερόλεπτα να σκεφθεί το ακροατήριο. Οι καλοί συντονιστές έχουν πάντα μία ή δύο καλές ερωτήσεις έτοιμες για το ακροατήριο, όμως η ερώτηση δεν πρέπει να τοποθετηθεί αμέσως. Για κάποιον λόγο, μια μικρή σιγή βοηθάει στην ενεργή συμμετοχή του ακροατηρίου.

Υπάρχουν μερικοί απλοί, αλλά σημαντικοί κανόνες για να χειρίζεστε τις ερωτήσεις. Όταν ένα μέλος της ομάδας διακόπτει με μία ερώτηση, αυτό είναι κομμημένο για τον ομιλητή. Το άτομο αυτό ενδιαφέρεται ή δεν έχει καταλάβει κάτι καλά και θέλει μία επεξήγηση.

Ο πρώτος κανόνας που συχνά αμελείται είναι να ευχαριστήσετε το





θασμένοι τρόποι για να την κλείσετε.

Κλείνοντας μία συνάντηση με το σύνθημα «Βγείτε έξω και πωλήστε τους», είναι καλό σε ορισμένες περιπτώσεις, αλλήλ οι περισσότεροι άνθρωποι διψούν για περισσότερες πληροφορίες και λιγότερο για παρακινητικά συνθήματα.

Αποφύγετε να τελειώσετε τη συνάντηση με μια παρατήρηση, όπως «Μήπως έχει κανείς να προσθέσει κάτι;». Αντίθετα, πρέπει να κάνετε μία ανασκόπηση των αντικειμενικών σκοπών της συνάντησης. Μετά, πρέπει να συνοψίσετε όσα ειώθηκαν και να συνδέσετε όλα τα θέματα μαζί. Τα συμπεράσματα που βγαίνουν από τη συνάντηση πρέπει να συσχετίζονται με τον σκοπό της συνάντησης: αναφέροντας τα οφέλη που θα αποκομίσουν από τις νέες ιδέες που άκουσαν, αν βέβαια τις εφαρμόσουν.

Ευχαριστήστε το κοινό και κλείστε τη συνάντηση. Μετά, συναντηθείτε με τους ομιλητές για να αναθεωρήσετε τα ισχυρά και αδύνατα σημεία της συνάντησης.

ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΤΕ ΚΑΘΕ ΣΥΝΑΝΤΗΣΗ

Μετά από κάθε συνάντηση, συμπληρώστε το ακόλουθο σχέδιο. Αυτό το σχέδιο είναι σημαντικό για τον σχεδιασμό των μελλοντικών σας συναντήσεων.

Σχεδιάγραμμα Αξιολόγησης Συναντήσεων Συνοψίζοντας

- Να προχωράτε βάσει του θεματολογίου
- Να ξεκινάτε και να τελειώνετε στην ώρα σας
- Να είστε επαγγελματίες
- Κάντε τις συναντήσεις όσο μπορείτε πιο ενδιαφέρουσες
- Να έχετε μια δυνατή εισαγωγή, ένα ενδιαφέρον κύριο θέμα και έναν δυνατό επίλογο
- Επαναλάβετε τη συνάντηση με τους ομιλητές, για να καθορίσετε τα ισχυρά και αδύνατα σημεία της συνάντησης

ΣΥΝΑΝΤΗΣΕΙΣ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΟΣ ΜΕ ΣΤΙΑ

Εδώ περιέχονται πετυχημένες ιδέες και τεχνικές συναντήσεων που τις χρησιμοποιούν πολλοί διευθυντές. Αυτές οι τεχνικές είναι συνήθως ανορθόδοξοι τρόποι για να προσφέρουν μία αλλαγή ρυθμού.

ΠΛΗΡΟΦΟΡΗΣΗ

Σε μια συνάντηση, ένας διευθυντής παίρνει τον ρόλο του «καθηγητή γενικών γνώσεων». Υπάρχουν ακόμη τέσσερις ασφαλιστές που έχουν εκλεγεί από τους υπολοίπους για να συζητήσουν ένα συγκεκριμένο θέμα.

άτομο για την ερώτηση που έκανε. Μετά, επαναλάβετε την ερώτηση για να βεβαιωθείτε ότι όλοι την άκουσαν και την κατάλαβαν. Αν υπάρχει κάποιος που μπορεί να την απαντήσει, δώστε του τον λόγο. Αν όχι, ρωτήστε αν κάποιος στην αίθουσα θέλει να απαντήσει.

Αν σας κάνουν μία ερώτηση στην οποία δεν γνωρίζετε την απάντηση, ποτέ μην προσποιθείτε ότι την γνωρίζετε. Απαντήστε σε αυτόν που την έκανε ότι θα προσπαθήσετε να μάθετε την απάντηση και θα τον ενημερώσετε αργότερα.

Αν η ερώτηση αφορά κάτι που θα συζητηθεί αργότερα στη συνάντηση, πρέπει να ευχαριστήσετε το άτομο που ρώτησε και να του πείτε: «Θα σας πείραζε να κρατήσετε αυτήν την σκέψη λίγο ακόμα; Θα συζητήσουμε αυτό το σημείο αργότερα». Όταν το σημείο αυτό καλυφθεί, μπορείτε να ρωτήσετε το άτομο αυτό αν η απάντηση τον ικανοποίησε.

Μια τελευταία συμβουλή: Ποτέ μη φέρνετε σε δύσκολη θέση κάποιον που ρωτάει κάτι. Μια απότομη απάντηση θα αποθαρρύνει τους άλλους. Μπορεί η ερώτηση να είναι άσχετη με το θέμα, αλλήλ γι' αυτόν που την κάνει πιθανόν είναι κάτι το σοβαρό.

ΚΑΝΤΕ ΠΡΟΒΑ

Ένας σύντομος έλεγχος του σκοπού, της διαδικασίας, της τοποθέτησης των θέσεων των εισηγητών, τα διαλείμματα και τα οπτικά βοηθήματα θα γλιτώσουν χρόνο και πιθανή αμηχανία αργότερα.

Εξετάστε ένα χρονοδιάγραμμα κατά τη διάρκεια της

πρόβας, για να σιγουρευθείτε ότι δεν υπάρχουν κάποια «κρυμμένα θέματα» που θα εμφανιστούν απρόοπτα και θα αναστατώσουν το πρόγραμμά σας. Επειδή το χρονοδιάγραμμα είναι πολύ σημαντικό, πρέπει να συμφωνήσετε πριν από τη συνάντηση σε κάποιο σινιάλο, που θα δηλώνει ότι κάποιος ξεπέρασε την ώρα του και πρέπει να διακόψει.

ΕΝΘΑΡΡΥΝΕΤΕ ΤΗ ΛΗΨΗ ΣΗΜΕΙΩΣΕΩΝ

Στο τελευταίο κεφάλαιο τονίσαμε πως οι άνθρωποι συγκατατούν σχετικά λίγα από αυτά που ακούν, αλλήλ περισσότερα από αυτά που ακούν και βλέπουν συγχρόνως. Η μνημόνευση φτάνει στο αποκορύφωμα όταν οι άνθρωποι βλέπουν, ακούν και φτιάχνουν. Με άλλα λόγια, αν συμβεί κάτι αμέσως, σχετικά με το θέμα που γράφουν, βλέπουν και ακούν οι άνθρωποι, τότε θα υπάρξει μεγάλη απομνημόνευση.

Αυτό το πετυχαίνει κανείς με το να κρατάει σημειώσεις. Εκτός του ότι βοηθά στη συμμετοχή, η λήψη σημειώσεων βοηθά ακόμη τον ακροατή να αντιληφθεί τη μέθοδο και τη λογική της ομιλίας και να καταλάβει πώς συνδέονται τα διάφορα θέματα. Το πιο μεγάλο πλεονέκτημα είναι ότι οι σημειώσεις θα δημιουργήσουν μία βιβλιοθήκη πληροφοριών. Η λήψη των σημειώσεων μπορεί να ενθαρρυνθεί με:

- Την ύπαρξη επιφάνειας για να γράψει κανείς
- Την ύπαρξη μπιθοκ
- Το να ακολουθούν οι ομιλητές μία λογική σειρά, που θα είναι εύκολα κατανοητή

- Την πληροφόρηση των συμμετεχόντων στις βασικές αρχές για τη λήψη σημειώσεων

Οι βασικές αρχές για τη λήψη σημειώσεων:

1. Χρησιμοποιήστε την περιγραφή των θεμάτων όταν κρατάτε σημειώσεις.
2. Μην προσπαθείτε να καταγράψετε τα πάντα λέξη προς λέξη. Γράψτε τη σημασία όσων λέγονται.
3. Μην κρατάτε σημειώσεις απρόσεκτα, με σκοπό να τις καθαρογράψετε αργότερα.
4. Να αρχίζετε κάθε νέο θέμα σε καινούργια σελίδα, για ευκολότερη ταξινόμηση και χρήση.
5. Να αφήνετε ένα μεγάλο διάστημα στην αριστερή πλευρά της σελίδας, για να σημειώσετε τα βασικά σημεία που θα θέλετε να θυμάστε ή να καταφύγετε αργότερα.
6. Να χρησιμοποιείτε μόνο τη μία πλευρά του φύλλου. Έτσι θα είναι πιο εύχρηστες οι σημειώσεις σας.
7. Να μάθετε να χρησιμοποιείτε συντετμημένες λέξεις. Αν θέλετε, μπορείτε να φτιάξετε το δικό σας σύστημα.
8. Να υπογραμμίζετε τις σημαντικές λέξεις και τις ιδέες.
9. Να μελετάτε τις σημειώσεις μετά από κάθε συνάντηση, για να αφομοιώσετε καλύτερα τα θέματα που σας αφορούν.

ΣΥΝΟΨΙΣΤΕ

Όπως υπάρχουν σωστοί και λανθασμένοι τρόποι για να ξεκινήσετε μία συνάντηση, έτσι υπάρχουν σωστοί και λαν-

Είχε ζητηθεί από τους ασφαλιστές να έχουν έτοιμες ερωτήσεις, όταν θα έρχονταν στην συνάντηση. Για να βοηθήσει την κατάσταση, ο διευθυντής ετοίμαζε και αυτός μερικές ερωτήσεις, τις οποίες έδινε στους ασφαλιστές πριν από τη συνάντηση.

Οι ερωτήσεις απευθύνονταν στον διευθυντή, ο οποίος με τη σειρά του έδειχνε τον κατάλληλο από τους τέσσερις ασφαλιστές για να δώσει την απάντηση. Κάθε ερώτηση είχε μία χρηματική αξία, ανάλογα με τη σπουδαιότητα της ερώτησης. Αν οι τέσσερις ασφαλιστές δεν ήξεραν να απαντήσουν την ερώτηση, τα χρήματα πήγαιναν στον κουμπαρά του Υποκαταστήματος για το πάρτι. Ο σκοπός αυτού του παιχνιδιού ήταν να μάθουν να υπακούν στους κανόνες και κανονισμούς της εταιρείας.

ΠΑΡ' ΤΟ ΚΙ ΑΣ' ΤΟ

Ο διευθυντής γράφει μία σειρά ερωτήσεων στον πίνακα. Οι συμμετέχοντες καθούνται να επιλέξουν ένα θέμα που θέλουν να συζητήσουν. Οι ερωτήσεις σε κάθε θέμα ετοιμάζονται από πριν, ξεκινώντας με τις πιο εύκολες και συνεχίζοντας με τις πιο δύσκολες. Κάθε άτομο πρέπει να απαντήσει σε τέσσερις ερωτήσεις και αμείβεται για τις σωστές απαντήσεις με καθορισμένα ποσά χρημάτων, που αυξάνονται σε κάθε στάδιο δυσκολίας.

Αν ένα άτομο χάσει κάποια ερώτηση πριν απαντήσει και τις τέσσερις σωστά, τα χρήματα πάνε στην «κάσα» και ο καθένας στην ομάδα έχει την ευκαιρία να κερδίσει στο τέλος της συνάντησης. Η ερώτηση της «κάσας» είναι ειδικά δύσκολη και ο πρώτος που την απαντά σωστά κερδίζει.

ΦΤΙΑΧΝΟΝΤΑΣ ΕΝΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
ΓΥΡΩ ΑΠΟ ΤΙΣ ΑΠΑΝΤΗΣΕΙΣ ΚΑΠΟΙΟΥ
ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟΥ

Το ακόλουθο ερωτηματολόγιο στέλνεται σε κάθε συμμετέχοντα και οι απαντήσεις παρέχουν τη βάση για τη διεξαγωγή της συνάντησης. Τα θέματα σε αυτό το παράδειγμα είναι για πωλήσεις, αλλά μπορούν να προσαρμοστούν και σε άλλες καταστάσεις.

1. Εδώ φαίνεται πώς βαθμολογώ την αποτελεσματικότητά μου στα ακόλουθα στάδια της δραστηριότητάς μου.

Θέμα	Βαθμός
Εξασφάλιση συστάσεων κύρους	
Εξασφάλιση καλών παραδειγμάτων	
Επίλυση του προβλήματος-Συνέντευξη πύσης	
Αναθεώρηση προγραμμάτων	
Διεξαγωγή συνεντεύξεων στο γραφείο μου	
Τοποθέτηση του πελατολογίου μου	
σε μία αποδοτική γεωγραφική περιοχή	
2. Το μέρος της δουλειάς που	

- μου αρέσει περισσότερο:
3. Το μέρος της δουλειάς που μου αρέσει λιγότερο:
4. Θα ήθελα να ακούσω κάποιον πάνω στο θέμα:

ΣΥΝΑΝΤΗΣΕΙΣ ΔΙΕΛΕΠΤΩΝ ΟΜΙΛΙΩΝ

Προετοιμάστε τουλάχιστον 20 με 30 ερωτήσεις που να καλύπτουν τις πρακτικές λειτουργίες. Μόλις ξεκινήσετε τη συνάντηση, περάστε ένα καπέλο που να περιέχει χαρτάκια με αριθμούς. Ο αριθμός κάθε ατόμου ταιριάζει σε κάποια αριθμημένη ερώτηση. Ο συμμετέχων κάνει μία δίληπτη ομιλία. Εκτός από την πληροφοριακή του αξία, αυτός ο τύπος συνάντησης επιτρέπει στον καθένα να συμμετάσχει και να αποκτήσει εμπειρία στην εκφώνηση λόγου.

ΔΙΗΜΕΡΕΣ ΣΥΝΑΝΤΗΣΕΙΣ

Σε ειδικές περιστάσεις, μία συνάντηση μπορεί να διαρκέσει περισσότερες από μία μέρα. Η πρώτη προτεραιότητα στον προγραμματισμό μίας συνάντησης είναι να σιγουρευτείτε ότι έχετε αρκετή ύλη για να δικαιολογηθεί η διήμερη διάρκεια. Ακόμα πιο δύσκολο από το να καλύψετε τον χρόνο είναι ότι η συνάντηση πρέπει να περιέχει αρκετή ύλη για να κρατήσει το ενδιαφέρον του ακροατηρίου.

Εάν είναι δυνατόν, κάνετε τη συνάντηση έξω από το γραφείο. Κάνοντας αυτό, ο αριθμός των πιθανών διακοπών μειώνεται και οι συμμετέχοντες έχουν την εντύπωση ότι η συνάντηση είναι ιδιαίτερης σημασίας. Το να την κάνετε εκτός γραφείου σημαίνει οτιδήποτε, από το σπίτι σας μέχρι κάποιο ξενοδοχείο, εντός ή εκτός της πόλης σας.

Εκτός από την καλύτερη απόδοση της συνάντησης καθ' εαυτής, αυτός μπορεί να είναι ένας άριστος τρόπος για να κτίσετε επαγγελματική αλληλεγγύη και την ουσιαστική ανταλλαγή απόψεων.

ΣΥΝΑΝΤΗΣΗ ΓΙΑ ΕΠΑΝΑΛΗΨΗ ΤΟΥ
ΤΙΜΟΛΟΓΙΟΥ

Αυτήν τη συνάντηση θα την οργανώσετε αν διαπιστώσετε ότι οι ασφαλιστές σας δεν έχουν εξοικειωθεί με το τιμολόγιο. Συνήθως, η συνάντηση αυτή διαρκεί έναν μήνα. Και στο τέλος δίνονται βραβεία στους νικητές. Το πρώτο βραβείο είναι ένα δίπλωμα. Επίσης η πρώτη, δεύτερη και τρίτη θέση συνοδεύεται από ένα γεύμα με έξοδα του διευθυντή.

Ο διευθυντής ανακοινώνει το πρόγραμμα της συνάντησης.

1. Κάθε ασφαλιστής πρέπει να έρχεται στη συνάντηση με το τιμολόγιό του, ένα στιλό και ένα μπλοκ.
2. Ένα αντίγραφο με ερωτήσεις θα βρίσκεται στη θέση του κάθε ασφαλιστή (τοποθετημένο έτσι ώστε να μη φαίνονται οι ερωτήσεις).



3. Όταν δοθεί το σήμα, κάθε ασφαλιστής θα αρχίσει να συμπληρώνει τις απαντήσεις, με τη βοήθεια του τιμολογίου.

4. Οι πράξεις θα γίνουν στο μπλοκ και οι απαντήσεις στο ερωτηματολόγιο.

5. Όταν ο ασφαλιστής τελειώσει το διαγώνισμα, το ερωτηματολόγιο θα παραδοθεί στον διευθυντή, ο οποίος κάθεται μπροστά από όλους.

6. Για κάθε σωστή απάντηση, ο ασφαλιστής θα κερδίζει 30 δευτερόλεπτα από τον χρόνο που χρησιμοποίησε για να απαντήσει τις ερωτήσεις. Έτσι, ελέγχετε τη σωστή απάντηση και την ταχύτητα με την οποία απαντήθηκε.

7. Ο ασφαλιστής που θα έχει τις πιο σωστές απαντήσεις και τη μικρότερη χρονική διάρκεια απάντησης θα κερδίσει το δίπλωμα. Και φυσικά θα παρευρεθεί στο γεύμα μαζί με τους ασφαλιστές που θα έχουν κερδίσει τη δεύτερη και την τρίτη θέση.

Ο διευθυντής απαντά όλες τις ερωτήσεις του ερωτηματολογίου, ώστε να μην υπάρχει καμία απορία.

Μερικές ερωτήσεις του ερωτηματολογίου:

1. Ποιο είναι το ασφάλιστρο μιας μικτής ασφάλισης λήξεως στα 65 για έναν άνδρα ηλικίας 47 ετών;
2. Πόσα χρήματα θα πάρει μια γυναίκα 41 ετών που πληρώνει 10.000 δρχ. τον μήνα;
3. Από τα 100.000 παιδιά ηλικίας 10 ετών, πόσα θα

ζουν στα 65 έτη τους;

4. Ποιο θα είναι το ετήσιο ασφάλιστρο για μία γυναίκα 30 ετών, που έχει αγοράσει ισόβια ασφάλιση;

5. Μετά από πόσο χρονικό διάστημα από την έναρξη του συμβολαίου μπορεί κάποιος να αποζημιωθεί για εγχείρηση σκληλοειδίτιδας;

6. Ποια θα είναι η αξία εξαγοράς στα 25 έτη, ενός συμβολαίου που έχει διάρκεια 30 έτη, κεφάλαιο θανάτου 2.000.000 και έχει εκδοθεί για γυναίκα;

ΤΟ ΚΟΙΝΟ

Πώς το κοινό βλέπει την ασφάλιση ζωής, τους ασφαλιστές και την εταιρεία σας. Όταν το κρίνετε σκόπιμο, μπορείτε να προσκαλέσετε επιχειρηματίες και επαγγελματίες της κοινότητάς σας για να δώσουν τις απόψεις τους γύρω από την εταιρεία σας. Μπορείτε να τους δώσετε μία σειρά ερωτήσεις:

1. Γιατί αγοράσατε ασφάλιση ζωής;
2. Γνωρίζατε τον ασφαλιστή που σας πούλησε ασφάλιση ζωής από πριν;
3. Ποιος είναι ο καλύτερος ασφαλιστής που συναντήσατε; Γιατί σας άρεσε αυτός ο ασφαλιστής; Ποιες ικανότητες πρέπει να έχει ένα άτομο για να μπορέσει να επιτύχει;
4. Θα δεχόσασταν να δείτε έναν ασφαλιστή;
5. Ποια στοιχεία της ασφάλισης ζωής είναι σημαντικά για εσάς;

Η ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΣΕ ΔΡΑΣΗ

Τρεις δικαιούχοι είχαν έρθει στη συνάντηση του Υποκαταστήματος για να εξηγήσουν από τη δική τους σκοπιά την αξία της ασφάλισης ζωής. Πρώτη ήταν μια χήρα με τρία παιδιά, που ζούσε από τα χρήματα της ασφάλισης του άνδρα της. Δεύτερος ήταν ένας νεαρός σπουδαστής που παρακολουθούσε το πανεπιστήμιο, χάρη στην ασφάλιση ζωής. Και, τέλος, ήταν ένα ηλικιωμένο ζευγάρι, που διασκέδαζε και απολάμβανε την υπόλοιπη ζωή του με τα χρήματα που πήρε από μία συνταξιοδοτική ασφάλιση.

ΣΥΝΑΝΤΗΣΗ ΣΤΟ ΣΠΙΤΙ

Μια μικρή συνάντηση στο σπίτι μπορεί να προγραμματιστεί το βράδυ στο σπίτι του διευθυντή. Βέβαια, η συνάντηση πρέπει να προγραμματιστεί από τον διευθυντή και να αναθέσει σε κάποιον διοικητικό υπάλληλο ένα συγκεκριμένο θέμα για συζήτηση. Το σπιτικό περιβάλλον ενθαρρύνει την ανεπισημότητα και την ελεύθερη ανταλλαγή απόψεων και ιδεών. Επίσης, καταφέρνεται να αποφύγετε πιέσεις και παρεμβολές που συμβαίνουν κάθε μέρα στη δουλειά σας.

ΣΥΝΑΝΤΗΣΗ ΠΡΩΙΝΟΥ ΓΕΥΜΑΤΟΣ

Αντί να κάνετε συναντήσεις στο γραφείο, συγκεντρωθείτε στο τοπικό πρωινό κλαμπ της Δευτέρας. Το πρωινό συνήθως κρατάει 45 λεπτά και η κανονική συνάντηση ακολουθεί αμέσως μετά. Τα άτομα πρέπει να είναι παρόντα στο πρωινό για να μπορέσουν να συμμετέχουν στη συνάντηση.

ΔΗΜΙΟΥΡΓΩΝΤΑΣ ΤΟ ΔΙΚΟ ΣΑΣ ΣΤΙΛ

Οι προηγούμενες ιδέες είναι από πολλούς διαφορετικούς διευθυντές. Αλλά εσείς είστε η καλύτερη πηγή ιδεών. Χρειάζεται χρόνος να δημιουργήσετε επιτυχείς συναντήσεις, αλλά οι ανταμοιβές αξίζουν τη δημιουργική προσπάθεια.

Οι διευθυντές που συστηματικά διεξάγουν ενδιαφέρουσες και παραγωγικές συναντήσεις μπορούν να διαφέρουν κατά πολύ στην προσέγγιση του σχεδιασμού προγράμματος. Αλλά χωρίς σχεδόν καμία εξαίρεση, ακολουθούν μια κοινή τακτική: προγραμματίζουν από πριν. Συστηματικά συσσωρεύουν και ταξινομούν ιδέες που ανακαλύπτουν και μπορούν να βοηθήσουν στις μελλοντικές συναντήσεις.

Αυτό είναι ευκολότερο απ' ό,τι ακούγεται. Πολλοί μπορούν να επιτευχθούν με κοινούς φακέλους. Μπορείτε να φτιάξετε μια σειρά από φακέλους με θέματα που ίσως να ενδιαφέρουν τους ανθρώπους σας. Αυτό το αρχείο σύντομα θα γίνει μία μικρή εγκυκλοπαίδεια για τις συναντήσεις σας.

Συνοψίζοντας

- Δεν υπάρχει δικαιολογία για να διεξάγετε το ίδιο στιλ συνάντησης κάθε εβδομάδα. Νέες προσεγγίσεις θα διατηρήσουν το ενδιαφέρον των ασφαλιστών σας.
- Ο σκοπός των συναντήσεων με το δικό σας στιλ πρέπει να είναι ο ίδιος με τις άλλες συναντήσεις.
- Προσπαθήστε να καταλάβετε ποιο είδος συνάντησης προτιμούν οι ασφαλιστές σας και ποιο είδος έχει καταφέρει τον σκοπό του.

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ

Το υλικό και οι προτάσεις που περιέχονται σε αυτό το άρθρο θα σας βοηθήσουν στον σχεδιασμό, στον προγραμματισμό και τη διεξαγωγή των επιτυχών συναντήσεων. As επαναλάβουμε μερικά σημεία:

1. Οι επιτυχημένες συναντήσεις δεν γίνονται κατά τύχη ή λόγω έμπνευσης. Είναι το αποτέλεσμα σκληρής εργασίας και προσεκτικού σχεδιασμού. Με τη βοήθεια άλλων, μπορείτε να σχεδιάσετε τη συνάντηση και να διαλέξετε τα θέματα προσεκτικά.
2. Όταν σχεδιάζετε το πρόγραμμα της συνάντησης, το πρώτο που πρέπει να καθορίσετε είναι τι θέλετε να επιτύχετε με τη συνάντηση και τι μπορούν να καταφέρουν οι ασφαλιστές σας σαν αποτέλεσμα της συνάντησης αυτής. Ο σκοπός θα είναι να παρακινήσετε τους ασφαλιστές προς την κατεύθυνση των στόχων σας, να τους ενημερώσετε για μερικές αλλαγές ή να τους καθοδηγήσετε σε συγκεκριμένες τακτικές αναζήτησης υποψηφίων πελατών και διαδικασίες πώλησης. Όποιος κι αν είναι ο σκοπός σας, πρέπει να τον γράψετε.
3. Όταν έχετε καθορίσει τον σκοπό σας και συλλέξει το θέμα, η επόμενη μέριμνά σας θα είναι να βρείτε ποιος τρόπος θα είναι πιο αποδοτικός για να τον παρουσιάσετε. Υπάρχουν πολλοί τρόποι για να κάνετε την παρουσίασή σας. Η αποτελεσματικότητα κάθε τρόπου εξαρτάται από το είδος του υλικού που έχετε μαζέψει και την ικανότητα

του ανθρώπου που θα διεξαγάγει τη συνάντηση. Η διάλεξη και η διδασκαλία είναι κατάλληλες για πληροφόρηση και μάθηση. Οι παρουσιάσεις χρησιμοποιούνται για να παρουσιάσετε νέα προγράμματα πωλήσεων και να εκπαιδεύσετε τους ασφαλιστές σε τεχνικές πωλήσεως. Το είδος της διάσκεψης μπορεί να χρησιμοποιηθεί για να δώσετε λύσεις σε κάποια κοινά προβλήματα. Πολλές φορές, και για καλύτερη αποτελεσματικότητα, μπορείτε να χρησιμοποιήσετε δύο ή τρία είδη μαζί.

4. Η προετοιμασία της παρουσίας είναι ένα άλλο σημαντικό θέμα. Ο πιο εύκολος τρόπος είναι να κάνετε τον σκελετό του θέματος που θέλετε να μιλήσετε και να το χωρίσετε σε τίτλους και υπότιτλους. Η παρουσίαση του θέματος πρέπει να έχει μια λογική σειρά.

5. Ένα άλλο βήμα απαραίτητο στην προετοιμασία του προγράμματος (θεματολογίου) είναι η χρονική διάρκεια της συνάντησης. Κάθε τμήμα της συνάντησης πρέπει να έχει ένα συγκεκριμένο χρονικό διάστημα. Κάθε ομιλητής πρέπει να γνωρίζει ακριβώς πόση ώρα θα μιλήσει για να καλύψει το θέμα του. Και φυσικά δεν πρέπει να ξεφύγετε από την ανακοινωμένη χρονική διάρκεια της συνάντησης. Δεν είναι παράλογο να κάνετε διαλείμματα των 5 ή 10 λεπτών.

6. Οι καρτέλες, ο φωτισμός, η ακουστική και ο εξαερισμός πρέπει να ελεγχθούν πριν αρχίσετε τη συνάντηση. Το αναλόγιο, οι πίνακες, τα τραπέζια πρέπει να είναι στη θέση τους. Τα οπτικά βοηθήματα πρέπει να έχουν ελεγχθεί και να λειτουργούν σωστά. Οι λεπτομέρειες είναι αυτές που κάνουν τη διαφορά μεταξύ μιας επιτυχημένης και αποτυχημένης συνάντησης.

7. Η λήψη σημειώσεων βοηθάει τους ασφαλιστές να συγκρατήσουν ιδέες που αξίζουν μια περιουσία. Ακόμα, τους βοηθάει να παρακολουθούν τη συζήτηση με περισσότερο ενδιαφέρον. Μην ξεχνάτε ότι οι σημειώσεις που κρατάει ένας ασφαλιστής μπορούν να γίνουν μια πολύ χρήσιμη και αξιόλογη βιβλιοθήκη.

8. Να αρχίζετε και να τελειώνετε στην ώρα σας. Αν οι συναντήσεις σας είναι αλληλεπένδετες, πριν από κάθε συνάντηση κάντε μία επανάληψη από την προηγούμενη. Ανακοινώστε τον σκοπό της συνάντησης και του θεματολογίου. Να προσέξετε το χιούμορ, εκτός και έχετε την ικανότητα να το παρουσιάσετε έξυπνα. Ποτέ να μη φέρνεται σε δύσκολη θέση τον ασφαλιστή με ερωτήσεις. Κλείστε τη συνάντηση με μια σύντομη επανάληψη. Να είστε ενθουσιασμένοι, να αφήνετε τους ασφαλιστές να συμμετέχουν και να χρησιμοποιείτε αλλαγές.

9. Εάν η επιθυμία σας είναι να διεξάγετε επιτυχημένες συναντήσεις και ενδιαφέρουσες, χρησιμοποιήστε όλο τον χρόνο σας για να τις κάνετε επιτυχημένες. Οι ρέξεις που πρέπει να σας οδηγούν είναι: Κάθε ασφαλιστής πρέπει να θέλει να παραβρίσκεται στις συναντήσεις σας. **ΝΑΙ**

Σεβασμός στις διακοπές!

Γράφει η Δρ. Ψυχολόγος – συγγραφέας
ΣΜΑΡΟΥΛΑ ΠΑΝΤΕΛΗ

Τον όρο «διακοπές» τον πρωτοσυναντάμε στα μέσα του 19ου αιώνα και αποτελεί βρετανικό προϊόν! Ξεκίνησε με την παύση των δικαστικών εργασιών και το κλείσιμο των πανεπιστημίων για καλοκαιρινές διακοπές. Η Βιομηχανική Επανάσταση καθιέρωσε το ωράριο εργασίας και το δικαίωμα στις διακοπές, αναγνωρίζοντας την ανθρώπινη ανάγκη για ελεύθερο χρόνο. Επειδή οι άνθρωποι έφυγαν από την αμιγώς αγροτική ζωή, η οποία περιλάμβανε την ύπαρξη του ελεύθερου χρόνου με έναν φυσικό τρόπο, αφού άρχισαν να εργάζονται σε εργοστάσια και σε γραφεία, υπήρχε η ανάγκη για ελεγχόμενο ελεύθερο χρόνο!

Βέβαια, η έννοια της εξοχικής κατοικίας πρωτοσυναντάται στον μινωικό πολιτισμό και αργότερα στον αρχαίο ρωμαϊκό πολιτισμό. Ο Βοκάκιος αναφέρει στο «Δεκάμερο» πως κάποιοι σώθηκαν από την πανούκλα τον 14ο αιώνα επειδή μεταφέρθηκαν στις εξοχικές τους κατοικίες. Και όπως όλοι καλά γνωρίζουμε, την εποχή του εγκλεισμού μας λόγω COVID τα ελληνικά χωριά πήραν τα πάνω τους και οι εξοχικές κατοικίες ζωντάνεψαν για πολλούς μήνες!

Η τάση του ανθρώπινου νου να αφαιρεθεί και να ξεχαστεί δεν αποτελεί μια αδυναμία, αλλά μια νευρολογική ανάγκη. Μπορεί κανείς να ανατρέξει σε πολλά επιστημονικά συγγράμματα που περιγράφουν τις βλάβες που μπορεί να υποστεί ο ανθρώπινος εγκέφαλος όταν δεν κάνει παύση για να μπορέσει ο άνθρωπος να αφαιρεθεί!

Στη σύγχρονη εποχή που όλα γίνονται με μεγάλη ταχύτητα, πατώντας κουμπιά, με αποτέλεσμα το μεγαλύτερο προσόν που καλλιεργείται μέσα στις προσωπικότητές μας να είναι η ανυπομονησία, κινδυνεύουμε περισσότερο από ποτέ να αποκτήσουμε ψυχικές διαταραχές επειδή δεν κάνουμε παύση και δεν σεβόμαστε την ανάγκη των εγκεφάλων μας για ξεκούραση και ανατροφοδότηση.

Οι παύσεις είναι απαραίτητες σε όλες τις ενέργειες, ακόμη και στις μηχανές. Σκεφτείτε τι θα γινόταν αν η μουσική δεν περιλάμβανε παύσεις! Θα ήταν θόρυβος! Οι παύσεις είναι αυτές που κάνουν τη μουσική να αρέσει στα αυτιά μας ακριβώς επειδή αρέσει στον εγκέφαλό μας, ο οποίος όχι μόνο λατρεύει τις παύσεις, αλλά συντηρείται από αυτές. Όλοι έχουμε ακούσει τη φράση «Αυτός ο καμμένος έκαψε τον εγκέφαλό του». Γιατί; Γιατί απλά δεν έκανε διακοπές!

Χρειάζεται να ξεχωρίσουμε τον τουρισμό από τις διακοπές. Οι διακοπές μπορεί να περιλαμβάνουν τουρισμό, αρκεί να υπάρχει ο χρόνος για παύση. Το νευρικό μας σύστημα χρειάζεται ξεκούραση. Αυτό σημαίνει να δώσουμε στον εαυτό μας τη δυνατότητα να αφαιρεθεί, να ξεχαστεί, να ονειροπολήσει, να ξεφύγει. Αυτά πρέπει να περιλαμβάνουν οι διακοπές μας για να είναι ευεργετικές και ουσιαστικές.

Επειδή στις ζωές όλων μας υπάρχουν ανατροπές και η πραγματικότητα δεν είναι ποτέ έτσι όπως την είχαμε φανταστεί, είναι απαραίτητο να καταλάβουμε πως το να κάνουμε διακοπές μόνο λίγες μέρες τον χρόνο και αναγκαστικά μέσα στον Αύγουστο δεν είναι καλή ιδέα. Χρειάζεται να εξασφαλίζουμε τη δυνατότητα να διακόψουμε τη ρουτίνα της καθημερινότητας αρκετές φορές μέσα στη διάρκεια του χρόνου. Αυτό μπορεί να γίνεται κάποια Σαββατοκύριακα ή με μικρές δόσεις άδειας και να μην περιμένουμε μόνο τον Αύγουστο να ξεκουραστούμε, που τελικά κουραζόμαστε από την πολυκοσμία!

Πολλοί από μας ζούμε υψώνοντας τη σημαία που γράφει «Όταν θα...». Όταν θα κλείσω τις εκκρεμότητες... Όταν θα μεγαλώσουν τα παιδιά... Όταν θα τελειώσει το σπίτι που χτίζουμε... Όταν θα ξενοιάσουμε από το δάνειο... και περνάει η ζωή και δεν το έχουμε κάνει!

Χρειάζεται προσοχή γιατί ζούμε σε εποχές τοξικές, ανταγωνιστικές, καρκινογόνες και ανασφαλείς. Τι πρέπει να μας μένει αν όλα πάνε στραβά; Η ψυχική μας υγεία! Αυτό πρέπει να φροντίζουμε πρώτα και πάνω από όλα και γι' αυτό ας σεβαστούμε τις διακοπές μας!

ΤΙ ΣΗΜΑΙΝΕΙ ΠΡΑΚΤΙΚΑ ΣΕΒΟΜΑΙ ΤΙΣ ΔΙΑΚΟΠΕΣ ΜΟΥ;

- Δεν έχω συνεχώς το κινητό μου ανοιχτό.
- Έχω κάνει εκτροπή του επαγγελματικού μου κινητού σε έναν συνάδελφο που με αντικαθιστά.
- Σέβομαι τις ώρες που έχω ανάγκη να κοιμηθώ.
- Διαλέγω καλή παρέα για να μην έχω γκρίνιες και κότρες.
- Δεν κολλάω στα κοινωνικά δίκτυα ενώ μπορώ να χαζεύω τη θέα εκεί όπου πήγα.
- Δεν ποστάρω μανιωδώς σέλιφι.
- Αν έχω μαζί μου παιδιά, κάνω σκάτζα βάρδια με τον/τη σύντροφό μου για να ξεκουραζόμαστε και οι δύο.
- Γενικώς φροντίζω το μικρό παιδί μέσα μου. Δηλαδή, θυμάμαι τι μου άρεσε στις διακοπές όταν ήμουν παιδί και το προσφέρω στον εαυτό μου.

ΤΙ ΣΗΜΑΙΝΕΙ ΠΡΑΚΤΙΚΑ ΣΕΒΟΜΑΙ ΤΙΣ ΔΙΑΚΟΠΕΣ ΤΩΝ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ ΜΟΥ;

- Δεν τους ζητώ να κάνουν πωλήσεις εκεί όπου θα πάνε.
 - Δεν τους ενοχλώ στο τηλέφωνο για ψύλλου πρήδημα.
 - Δεν τους κατασδιάζω επειδή ζητάνε να λείψουν μια μέρα παραπάνω.
 - Δεν τους περιμένω όταν επιστρέψουν με το μαστίγιο στο χέρι.
 - Σέβομαι τον χρόνο αποσύνδεσης από τις διακοπές όταν επιστρέψουν.
 - Φροντίζω να κάνω κι εγώ διακοπές για να μη ζηλεύω!
- Καλή ξεκούραση σε όλους μας και να απολαύσουμε τις παύσεις! 🇬🇷

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

Επιβράβευσε τα στελέχη του Career Sales Force

Τα παραγωγικά αποτελέσματα του Career Sales Force, της ομάδας των εξειδικευμένων συμβούλων πωλήσεων της, για το 2024, γιόρτασε η Eurolife FFH, μέλος της Fairfax Financial Holdings Ltd, σε μια ξεχωριστή βραδιά επιβράβευσης, που πραγματοποιήθηκε στο Private Members Club του 91 Athens Riviera.

Ο Νίκος Δελιένδας, γενικός διευθυντής Πωλήσεων, Εκπαίδευσης & Ανάπτυξης Προϊόντων της Eurolife FFH, και ο Νίκος Πατσατζής, επικεφαλής του Career Sales Force της εταιρείας, καλωσόρισαν τα στελέχη της ομάδας και παρέδωσαν τα βραβεία στους νικητές της βραδιάς, αναδεικνύοντας με αυτόν τρόπο την αξία της προσπάθειας και της επαγγελματικής αφοσίωσης.

«Για εμάς στη Eurolife FFH, οι άνθρωποι που απαρτίζουν το εταιρικό μας δίκτυο αποτελούν μια σημαντική, κινητήρια δύναμη για τα βήματα προόδου που κάνουμε», τόνισε ο Νίκος Δελιένδας. «Αυτή η βραδιά είναι μια μικρή μόνο ένδειξη αναγνώρισης προς εσάς, τους ανθρώπους που κάνετε τη διαφορά κάθε μέρα στη δουλειά μας. Είμαι ιδιαίτερα χαρούμενος που βρισκόμαστε εδώ σήμερα και θέλω να πω συγχαρητήρια σε όλους σας για όσα πετύχατε για ακόμα μια χρονιά».

Ο Νίκος Πατσατζής από την πλευρά του ανέφερε: «Αυτή η ομάδα έχει κάτι ξεχωριστό και δεν το μαρτυρούν μόνο τα παραγωγικά αποτελέσματα που έχετε καταφέρει. Είναι η καθημερινή σας προσπάθεια, η όρεξη που φέρνει ο καθένας από εσάς καθημερινά και η σύνδεση που έχουμε δημιουργήσει μεταξύ μας όλα αυτά τα χρόνια που συνεργαζόμαστε, τα οποία μας οδηγούν να πετυχαίνουμε τους στόχους μας. Χαίρομαι πολύ που δουλεύουμε μαζί και θέλω πραγματικά να σας ευχαριστήσω θερμά όλους».

Όπως επισημαίνεται σχετικά, η Eurolife FFH, με στόχο να δίνει αξία στο παρόν αλλά και το μέλλον της ασφαλιστικής αγοράς, προσφέρει σε επαγγελματίες που ξεχωρίζουν με το ταλέντο τους την ευκαιρία να ενταχθούν στο δυναμικό του Career Sales Force και να δημιουργήσουν τη δική τους επιτυχημένη πορεία στον κλάδο. Η ομάδα του δικτύου εξειδικευμένων συμβούλων πωλήσεων της εταιρείας απαρτίζεται από στελέχη που εργάζονται με συνέπεια και



Από αριστερά: Ο Νίκος Πατσατζής, Head of Career Sales Force της Eurolife FFH, οι Γιάννης Καρούτσος, Σοφία Κάτσιου, Τηλέμαχος Δεληγιάννης και Κατερίνα Προεστάκη, μέλη του Career Sales Force και βραβευθέντες για τις επιδόσεις τους το 2024, και ο Νίκος Δελιένδας, γενικός διευθυντής Πωλήσεων, Εκπαίδευσης & Ανάπτυξης Προϊόντων της Eurolife FFH.

επαγγελματισμό προκειμένου να ανταποκριθούν αποτελεσματικά στις ανάγκες των πελατών της Eurolife FFH.

Οι νικητές, όπως αναδείχθηκαν στην εκδήλωση, είναι οι εξής:

Βραβεύσεις 2024

ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΓΕΝΙΚΩΝ 2024

1. Ιωάννης Καρούτσος

ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΖΩΗΣ 2024

1. Τηλέμαχος Δεληγιάννης

2. Αικατερίνη Προεστάκη

ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ ΖΩΗΣ 2024

1. Τηλέμαχος Δεληγιάννης

ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΖΩΗΣ ΝΕΟΥ ΣΥΝΕΡΓΑΤΗ 2024

1. Σοφία Κάτσιου

ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΟΜΑΔΑΣ 2024

1. Τηλέμαχος Δεληγιάννης

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

Πιστοποίηση με ISO 14001:2015 για το Σύστημα Διαχείρισης Περιβάλλοντος



Η MINETTA Ασφαλιστική αντιμετωπίζει με σεβασμό και υπευθυνότητα την προστασία του περιβάλλοντος, αναγνωρίζει την υποχρέωσή της προς τις επερχόμενες γενιές και δεσμεύεται για την υιοθέτηση υπεύθυνων πρακτικών οι οποίες ενισχύουν τη βιωσιμότητα.

Στο πλαίσιο αυτής της δέσμευσης, η εταιρεία πιστοποιήθηκε κατά το πρότυπο ISO 14001:2015, το οποίο καθορίζει τις απαιτήσεις για ένα αποτελεσματικό Σύστημα Περιβαλλοντικής Διαχείρισης.

Για να λάβει την πιστοποίηση η εταιρεία συμμορφώθηκε με βασικά κριτήρια, όπως:

- Ανάλυση και διαχείριση των περιβαλλοντικών επιπτώσεων των δραστηριοτήτων της.
- Συμμόρφωση με την ισχύουσα περιβαλλοντική νομοθεσία.
- Συνεχής παρακολούθηση και βελτίωση της περιβαλλοντικής απόδοσης.
- Θέσπιση στόχων και δράσεων για τη μείωση του περιβαλλοντικού αποτυπώματος της εταιρείας.
- Εμπλοκή και ευαισθητοποίηση του ανθρώπινου δυναμικού της MINETTA σε θέματα περιβάλλοντος.

Με την πιστοποίηση αυτή, η MINETTA Ασφαλιστική συνεχίζει με συνέπεια να επενδύει σε ενέργειες που στοχεύουν στη διαμόρφωση ενός βιώσιμου μέλλοντος για όλους.

Εγκαινιάστηκαν τα νέα γραφεία στο Σύνταγμα



Ο διευθύνων σύμβουλος της Be.Brokers Ιωάννης Μπράβος.

Τα νέα της γραφεία στο Σύνταγμα στην αρχή της οδού Μητροπόλεως εγκαινίασε πρόσφατα η Be.Brokers. Την τελετή εγκαινίων παρακολούθησε πλήθος κόσμου, μεταξύ των οποίων ήταν γνωστά στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς αθλητά και ασφαλιστές-συνεργάτες της εταιρείας.

Όπως ανέφεραν σε δηλώσεις τους οι επικεφαλής, μεταξύ των στόχων από τα νέα γραφεία είναι να καταστεί η Be.Brokers πρώτη εταιρεία επιλογής των ασφαλιστών και να συμβάλλουν ώστε οι συνεργάτες της να έχουν ακόμα μεγαλύτερη εμπιστοσύνη και να νιώθουν πιο άνετα στην εταιρεία.

Μιλώντας στην κάμερα του nextdeal.gr και τον Κωστή Σπύρου, ο διευθύνων σύμβουλος της Be.Brokers, Ιωάννης Μπράβος, τόνισε μεταξύ άλλων ότι «στόχος μας να προσελκύσουμε και άλλους ασφαλιστές, αθλητά και να βοηθήσουμε ακόμα περισσότερο τους συνεργάτες να αναπτυχθούν».

Ο ιδρυτής και πρόεδρος, Φωκίων Μπράβος, από την πλευρά του ανέφερε ότι «έχουμε μπει στην εικοσάδα ανάμεσα σε 1600 πρακτορειακές και μεσιτικές εταιρείες της Ελλάδας και έχουμε διπλό στόχο: αφενός να φτάσουμε σε κορυφαία θέση και αφετέρου να λειτούργησουμε με τέτοιον τρόπο ώστε να υποστηρίξουμε πιο αποτελεσματικά όλους τους συνεργάτες μας».

ΕΙΜΑΣΤΕ ΜΑΖΙ...



**ΜΕ ΟΛΟΥΣ ΕΣΑΣ ΠΟΥ ΠΑΘΙΑΖΕΣΤΕ
ΜΕ Ο,ΤΙ ΑΓΑΠΑΤΕ**

#YourLifetimePartner

1886

ΕΤΟΣ ΙΔΡΥΣΗΣ
ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

3500

ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ ΠΑΝΤΑ
ΣΤΗ ΔΙΑΘΕΣΗ ΣΑΣ

TOP 50

ΑΝΑΜΕΣΑ ΣΤΙΣ ΚΟΡΥΦΑΙΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΤΟΥ
ΚΟΣΜΟΥ ΣΥΜΦΩΝΑ ΜΕ ΤΟ FORTUNE

WE 'RE ALL ABOUT YOU

generali.gr



HOWDEN

CEO στη Howden Agents ο Τάσος Ηλιακόπουλος

Την ένταξη του Τάσου Ηλιακόπουλου, ο οποίος αναλαμβάνει καθήκοντα CEO στη Howden Agents με στόχο την περαιτέρω ανάπτυξη των εργασιών της εταιρείας, ανακοίνωσε η Howden Hellas.

Ο κ. Ηλιακόπουλος, με πολυετή εμπειρία άνω των 26 ετών, έχει διατελέσει αναπληρωτής διευθυντής Marketing του Ομίλου INTERAMERICAN, διευθυντής Εξυπηρέτησης Πελατών της εταιρείας, ενώ αργότερα ανέλαβε καθήκοντα Chief Commercial Officer (CCO). Παράλληλα, ήταν επικεφαλής και συνδημιουργός της Anytime, της direct ασφάλισης στην Ελλάδα.

«Η αγορά εξελίσσεται ραγδαία και οφείλουμε να συμβάλουμε στο μέλλον της διαμεσολήθνης με καινοτομία, τεχνολογία και αριστεία. Η εμπειρία και η στρατηγική σκέψη του Τάσου στον ασφαλιστικό κλάδο αποτελούν εγγύηση για την περαιτέρω ανάπτυξη της Howden Agents και την επίτευξη των στόχων μας», δήλωσε ο Δημήτρης Τσεσμετζόγλου, CEO της Howden Greece & Cyprus.

Από την πλευρά του ο Φίλιππος Μυτιληναίος, επικεφαλής Howden Network, της Howden Agents, δήλωσε ότι η προσθήκη του Τάσου ενισχύει τη δέσμευσή μας να επενδύουμε στους ανθρώπους και στις σχέσεις που κάνουν τη διαφορά.

«Είναι μεγάλη μου τιμή να εντάσσομαι στην ομάδα της Howden. Στόχος μου είναι να αναδείξουμε τον σπουδαίο ρόλο των συνεργατών μας και τις καινοτόμες υπηρεσίες



Ο κ. Τάσος Ηλιακόπουλος.

της Howden Agents, να δημιουργήσουμε νέες ευκαιρίες ανάπτυξης και να προσφέρουμε προστιθέμενη αξία στους πελάτες μας», ανέφερε ο Τάσος Ηλιακόπουλος.

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

Δίπλα στους συνεργάτες της

Την έναρξη ενός ακόμη ακαδημαϊκού κύκλου για το ιδιαίτερα επιτυχημένο Advanced Program in Management for Insurance Executives ανακοινώνει η Eurolife FFH, τον 14ο κατά σειρά στην Αθήνα. Το πρόγραμμα υλοποιείται σταθερά σε συνεργασία με το Τμήμα Οργάνωσης & Διοίκησης Επιχειρήσεων του Πανεπιστημίου Πειραιώς και αποτελεί μία από τις πιο επιτυχημένες εκπαιδευτικές δράσεις της εταιρείας. Με τη συμβολή διακεκριμένων καθηγητών του Προγράμματος Μεταπτυχιακών Σπουδών του Πανεπιστημίου, το πρόγραμμα προσφέρει στους συνεργάτες της Eurolife FFH πολύτιμες γνώσεις και δεξιότητες για την αποτελεσματική διαχείριση των απαιτήσεων του σύγχρονου επιχειρηματικού περιβάλλοντος, ενισχύοντας έτσι την επαγγελματική τους ανάπτυξη.

Οι εκπαιδεύσεις ξεκίνησαν τον Ιούνιο και θα ολοκληρωθούν τον Δεκέμβριο.

INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ

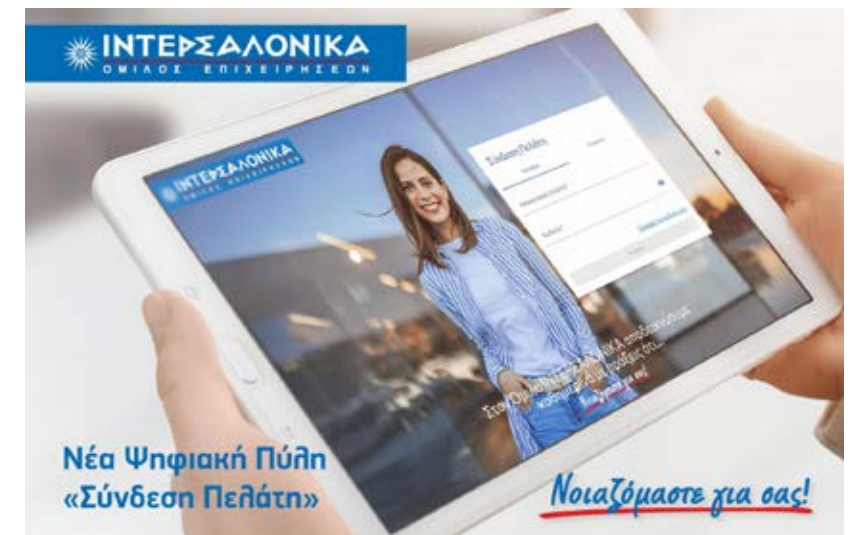
ΟΜΙΛΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Νέα ψηφιακή πύλη «Σύνδεση Πελάτη»

Η INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ ενισχύει την ψηφιακή της παρουσία και επαναπροσδιορίζει την εμπειρία του πελάτη, παρουσιάζοντας τη νέα λειτουργία «Σύνδεση Πελάτη» – ένα προηγμένο εργαλείο εξυπηρέτησης, διαθέσιμο τόσο στην εφαρμογή Assist4You όσο και στην επίσημη ιστοσελίδα της, intersalonica.gr.

Αξιοποιώντας τη δύναμη της τεχνολογίας και με βασικό γνώμονα τη διευκόλυνση του ασφαλισμένου, η νέα αυτή λειτουργία σχεδιάστηκε για να προσφέρει μια εμπειρία εξυπηρέτησης που συνδυάζει ευχρηστία, διαφάνεια και απλότητα.

Πιο συγκεκριμένα, η «Σύνδεση Πελάτη» λειτουργεί ως προσωπική ψηφιακή πύλη για κάθε ασφαλισμένο, μέσω της οποίας αποκτά πρόσβαση στα ασφαλιστήρια συμβόλαιά του, στις πληρωμές και στις οικονομικές του εκκρεμότητες, στο ιστορικό ζημιών και αποζημιώσεων.



Επιπλέον, μέσω της νέας ψηφιακής πύλης, ο ασφαλισμένος έχει τη δυνατότητα να επωφεληθεί από αποκλειστικές προσφορές σε παραδοσιακά προϊόντα υγιεινής διατροφής, διαθέσιμα στο ηλεκτρονικό κατάστημα της εταιρείας «INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ ΕΜΠΟΡΟΤΕΧΝΙΚΗ, Τομέας ΓΕΒ».

Η ενεργοποίηση λειτουργίας της απαιτεί μία απλή διαδικασία εγγραφής, κατά την οποία ο πελάτης δηλώνει βασικά στοιχεία, όπως όνομα χρήστη, κωδικό πρόσβασης, ΑΦΜ και e-mail, ώστε να πραγματοποιηθεί η απαραίτητη ταυτοποίηση και να λάβει την επιβεβαίωση σύνδεσης.

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ

Τηλεφωνήστε τώρα στο:

210 4173300

NP

ασφαλιστική

Συνεπής σε ότι πει!

Δέσμευση για λύσεις στη διαχείριση κινδύνων από φυσικές καταστροφές

Με κεντρικό μήνυμα την ανάγκη για συλλογική δράση και θεσμική συνεργασία, ο διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής, Δημήτρης Μαζαράκης, συμμετείχε στο NatCat Summit 2025, το συνέδριο που εστιάζει στην ασφάλιση και τη διαχείριση κινδύνου από φυσικές καταστροφές.

Στο πλαίσιο της συμμετοχής του σε πάνελ συζήτησης με θέμα «Συνεργασία Δημόσιου και Ιδιωτικού Τομέα για τη Διαχείριση του Ρίσκου από Φυσικές Καταστροφές», ο κ. Μαζαράκης υπογράμμισε ότι η ασφαλιστική αγορά διαθέτει σημαντικούς πόρους και τεχνογνωσία, αλλά η αποτελεσματική αντιμετώπιση της κλιματικής αλλαγής απαιτεί στενή συνεργασία με την Πολιτεία και όλους τους φορείς. Όπως τόνισε χαρακτηριστικά: «Μόνο μέσα από μια ολιστική προσέγγιση, που συνδυάζει δημόσιες πολιτικές, ενημέρωση και επιχειρηματική δράση, μπορούμε να δημιουργήσουμε ένα ανθεκτικό σύστημα προστασίας».

Παράλληλα, ο κ. Μαζαράκης αναφέρθηκε στο γεγονός ότι, παρά τη βελτίωση μέσω των κινήτρων της Πολιτείας για την ασφάλιση κατοικιών, το ποσοστό των ασφαλισμένων παραμένει χαμηλό. Στο πλαίσιο αυτό, επεσήμανε: «Η κλιματική αλλαγή είναι ήδη παρούσα και οι επιπτώσεις της μας αφορούν όλους. Η αλλαγή κουλτούρας αποτελεί μια διαδικασία που απαιτεί χρόνο και διαρκή προσπάθεια. Μέχρι να επιτευχθεί, είναι κρίσιμο να ενισχυθούν οι θεσμοί και οι συνεργασίες που θα διασφαλίσουν την ανθεκτικότητα της κοινωνίας και των υποδομών».

Επιπλέον, τόνισε ότι η ασφάλιση πρέπει να καταστεί προσιτή και βιώσιμη για όλους τους πολίτες, προτείνοντας τη δημιουργία ειδικού ταμείου, στο οποίο πόροι από τη φορολογία ασφαλιστών θα δεσμεύονται αποκλειστικά για την αποκατάσταση ζημιών από φυσικές καταστροφές.

Στο πάνελ συμμετείχαν, επίσης, ο Δημήτρης Ζαφείρης, υπεύθυνος Κινδύνων και Χρηματοοικονομικής Σταθερότητας στην Ευρωπαϊκή Αρχή Ασφαλίσεων και Επαγγελματικών Συντάξεων, και η Serpil Günel, γενική γραμματέας του Ταμείου Φυσικών Καταστροφών Τουρκίας (TCIP), οι



Ο διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής, Δημήτρης Μαζαράκης, συμμετείχε στο NatCat Summit 2025.

οποίοι, με τις παρεμβάσεις τους, συνέβαλαν στην ανάδειξη των ευρωπαϊκών και διεθνών διαστάσεων του ζητήματος.

Με τις τοποθετήσεις των ομιλητών και τις προτάσεις που διατυπώθηκαν στο πάνελ κατέστη σαφές ότι η αντιμετώπιση των φυσικών καταστροφών απαιτεί συντονισμένες δράσεις και καινοτόμες λύσεις, τόσο σε εθνικό όσο και σε ευρωπαϊκό επίπεδο. Σε αυτήν την κατεύθυνση, η Εθνική Ασφαλιστική, μέσω της συμμετοχής της στο NatCat Summit, επιβεβαιώνει έμπρακτα τη δέσμευσή της να συμβάλει ενεργά στη διαμόρφωση βιώσιμων λύσεων για τη διαχείριση των κινδύνων από φυσικές καταστροφές. Όραμά της είναι η δημιουργία ενός μηχανισμού πρόληψης και αποκατάστασης, που θα βασίζεται στη θεσμική συνεργασία, στην κοινωνική συνοχή και την ενίσχυση της ασφαλιστικής συνείδησης.

Αλλάζουμε την ασφάλεια

για τα καλά





Η Πρώτη Ασφαλιστική

Στα γραφεία της φοιτητές του ENSAM



Είκοσι τρεις φοιτητές του εξειδικευμένου μεταπτυχιακού προγράμματος «Διαχείριση Παγκόσμιου Κινδύνου» του γαλλικού τεχνολογικού πανεπιστημίου Ecole Nationale Supérieure d'Arts et Métiers (ENSAM) υποδέχτηκε η Εθνική Ασφαλιστική στις εγκαταστάσεις της. Η επίσκεψη πραγματοποιήθηκε στο πλαίσιο του ετήσιου εκπαιδευτικού ταξιδιού του προγράμματος, το οποίο στοχεύει οι συμμετέχοντες να γνωρίσουν από κοντά τις βέλτιστες πρακτικές και τις σύγχρονες στρατηγικές διαχείρισης κινδύνου που εφαρμόζονται σε διεθνείς οργανισμούς.

Κατά τη διάρκεια της επίσκεψης, οι φοιτητές είχαν την ευκαιρία να παρακολουθήσουν εισηγήσεις από ανώτατα στελέχη της Εθνικής Ασφαλιστικής, οι οποίες ανέδειξαν τη βαθιά τεχνογνωσία και τις σύγχρονες πρακτικές που εφαρμόζει η εταιρεία στον τομέα της διαχείρισης κινδύνων.

Ειδικότερα, ο γενικός διευθυντής Ασφαλίσεων, Ηρακλής Δασκαλόπουλος, παρουσίασε την ασφαλιστική αγορά στην Ελλάδα, ανέλυσε τον ρόλο του Underwriting στη διαχείριση του κινδύνου και τη χρηματοοικονομική σταθερότητα μίας ασφαλιστικής εταιρείας, και ανέδειξε τη θέση της Εθνικής Ασφαλιστικής ως ηγέτιδας δύναμης στον κλάδο, με μερίδιο αγοράς 14,6% και συνολικά ασφάλιστρα ύψους €850 εκατ. για το 2024.

Η Ευγενία Θώδου, διευθύντρια Διαχείρισης Κινδύνων, ανέλυσε τη ρυθμιστική δομή του πλαισίου Solvency II και υπογράμμισε τη σημασία της Εσωτερικής Εκτίμησης Κινδύνου και Φερεγγυότητας (ORSA), ενώ ο Αχιλλέας Σωφρονίου, διευθυντής Διαχείρισης Επενδύσεων και Ακίνητης Περιουσίας, παρουσίασε τις στρατηγικές Διαχείρισης Ενεργητικού και Παθητικού (ALM) που εφαρμόζει η εταιρεία.



Εκτελεστικός αντιπρόεδρος Δ.Σ. ο Giuseppe Zorgno

Καθίκοντα εκτελεστικού αντιπροέδρου του Διοικητικού Συμβουλίου της Υδρογείου Ασφαλιστικής ανέλαβε ο κ. Giuseppe Zorgno, ο οποίος διαθέτει μια σημαντική και πολυετή σταδιοδρομία στον ασφαλιστικό κλάδο, με εμπειρία τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό. «Καλωσορίζουμε θερμά τον Giuseppe Zorgno στην ομάδα μας. Η πολύτιμη εμπειρία και η στρατηγική του σκέψη αποτελούν πολύτιμα εφόδια στο νέο κεφάλαιο ανάπτυξης της Υδρογείου Ασφαλιστικής. Είμαστε βέβαιοι ότι η συμβολή του θα είναι καθοριστική», δήλωσε σχετικά ο διευθύνων σύμβουλος της Υδρογείου Ασφαλιστικής, κ. Παύλος Κασκαρέλης.



Υπεύθυνη φροντίδα για το παιδί με το Bewell

Με γνώμονα τη φροντίδα και την ασφάλεια των παιδιών, η Interamerican αναδεικνύει το πρόγραμμα υγείας για τα παιδιά, που αποτελεί κομμάτι του καινοτόμου συστήματος υγείας Bewell, προσφέροντας στους γονείς την καθημερινή σιγουριά που χρειάζονται, με την αξιοπιστία μιας εταιρείας που γνωρίζει τι σημαίνει να είσαι δίπλα στον άνθρωπο, κάθε στιγμή. Μέσω του Bewell, οι οικογένειες έχουν πρόσβαση σε σύγχρονες υπηρεσίες υγείας που καλύπτουν ολοκληρωμένα τις ανάγκες των παιδιών, με ευελιξία και προσαρμοστικότητα στον οικογενειακό προϋπολογισμό και τις ιδιαίτερες απαιτήσεις κάθε μικρού μέλους.

Η υπηρεσία αξιοποιεί τις πιο σύγχρονες τεχνολογίες υγείας για να εξασφαλίσει άμεση και εύκολη πρόσβαση σε φροντίδα. Μέσω της Γραμμής Υγείας 1010, που λειτουργεί 24 ώρες το 24ωρο, οι γονείς μπορούν να έχουν άμεση καθοδήγηση από επαγγελματίες υγείας. Παράλληλα, η υπηρεσία τηλειατρικής Medi ON προσφέρει τη δυνατότητα επικοινωνίας με γιατρό από οπουδήποτε, ενώ η Άμεση Ιατρική Βοήθεια παρεμβαίνει έγκαιρα όταν κάθε λεπτό έχει σημασία.

«Στην Interamerican με το πρόγραμμα Bewell προσφέρουμε ευέλικτες, καινοτόμες λύσεις που καλύπτουν ολιστικά τις ανάγκες των παιδιών, συνδυάζοντας πλήρεις καλύψεις και ψηφιακές υπηρεσίες. Στόχος μας είναι να



στηρίξουμε έμπρακτα την υγεία και την ευημερία των παιδιών, συμβάλλοντας ταυτόχρονα στην ανάπτυξη της ιδιωτικής ασφάλισης υγείας στην Ελλάδα», αναφέρει η Νατάσα Σατερλή, Tribe Leader, Health & Financial Future Tribe, Ομίλου Interamerican.

Με αυτήν την υπηρεσία, η Interamerican συνεχίζει να επενδύει με συνέπεια στην καινοτομία και την ανθρώπινη αξία και να επιβεβαιώνει τον ρόλο της ως σύμμαχος για κάθε οικογένεια, στηρίζοντάς την σε ό,τι πολυτιμότερο έχει: τα παιδιά της, αναφέρει η εταιρεία.



AI-Powered βίντεο για τον Κανονισμό Πωλήσεων

Η Euroins Ελλάδος ανακοινώνει τη δημιουργία ενός καινοτόμου ενημερωτικού βίντεο με χρήση τεχνολογίας Τεχνητής Νοημοσύνης (AI), το οποίο παρουσιάζει με τρόπο σαφή και κατανοητό τον Νέο Κανονισμό Πωλήσεων στο δίκτυο συνεργατών της.

«Πιστεύουμε ότι η αξιοποίηση της Τεχνητής Νοημοσύνης όχι μόνο εκσυγχρονίζει τον τρόπο με τον οποίο επικοινωνούμε με το δίκτυο των συνεργατών και των πελατών μας, αλλά συμβάλλει και στη διαμόρφωση μιας νέας κουλτούρας συνεργασίας και καινοτομίας. Το νέο ενημερωτικό βίντεο για τον Νέο Κανονισμό Πωλήσεων είναι μόνο η αρχή μιας σειράς αντίστοιχων ενεργειών που σχεδιάζουμε



για το άμεσο μέλλον», δήλωσε σχετικά η κ. Αγγελική Μουρατίδου, γενική διευθύντρια της Euroins Ελλάδος.



Νέο mobile app για Φροντίδα Ατυχήματος και Οδική Βοήθεια



Το νέο της mobile application, σχεδιασμένο να προσφέρει άμεση και εύκολη πρόσβαση σε Οδική Βοήθεια και Φροντίδα Ατυχήματος για όλους τους ασφαλισμένους της, παρουσιάζει η Euroins Ελλάδα, μέλος του διεθνούς ασφαλιστικού ομίλου Euroins Insurance Group.

Με γνώμονα τη βελτίωση της εμπειρίας του πελάτη και την αξιοποίηση της ψηφιακής τεχνολογίας, η εφαρμογή Euroins Autosafe προσφέρει:

- Γρήγορη ειδοποίηση Φροντίδας Ατυχήματος από τον τόπο του συμβάντος.
- Άμεση κλήση Οδικής Βοήθειας, επιλέγοντας την πιθανή αιτία της βλάβης.
- Εντοπισμό μέσω GPS για ταχύτερη εξυπηρέτηση.

Η εφαρμογή είναι διαθέσιμη δωρεάν για Android και iOS και απευθύνεται αποκλειστικά στους πελάτες της Euroins Ελλάδος με ενεργά ασφαλιστήρια συμβόλαια οχημάτων.

Το νέο μας mobile application αποτελεί ένα ακόμα βήμα προς την ψηφιακή αναβάθμιση των υπηρεσιών μας, με στόχο να προσφέρουμε εύκολη, γρήγορη και προσωποποιημένη εξυπηρέτηση, όποτε και όπου χρειαστεί, δήλωσε μεταξύ άλλων η κ. Αγγελική Μουρατίδου, γενική διευθύντρια της Euroins Ελλάδος.



«Πάντα εκεί να σας στηρίζει»



Η νέα τηλεοπτική ταινία της NN Hellas μιλά για εκείνες τις πράξεις φροντίδας που δεν κάνουν θόρυβο. Εκείνες που δεν σκέφτεσαι στην καθημερινότητά σου, αλλά ξέρεις ότι όταν έρθει η στιγμή, θα είναι εκεί να σε στηρίξουν.

Στο νέο τηλεοπτικό spot, παρακολουθούμε να εξελίσσονται διαφορετικές στιγμές από την ημέρα μίας οικογένειας. Ό,τι κι αν συμβαίνει, υπάρχει πάντα ένα σημείο αναφοράς που δεν κάνει θόρυβο, αλλά είναι εκεί όταν το χρειάζεσαι. Η πολυθρόνα με το χαρακτηριστικό πορτοκαλί μαξιλάρι βρίσκεται εκεί για τις μικρές και μεγάλες στιγμές της οικογένειας που παρακολουθούμε στο νέο διαφημιστικό της NN Hellas.

Έτσι και τα προγράμματα υγείας της NN Hellas που προσφέρουν ουσιαστική ασφάλεια, όπως το NN Orange Health. Ένα ολοκληρωμένο πρόγραμμα ασφάλισης υγείας που προσφέρει κάλυψη νοσηλείας σε Ελλάδα και εξωτερικό, καθώς και οικογενειακή έκπτωση έως 20%.



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

...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 δυνατόι περισσότερο από ποτέ.

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

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

ΕΘΝΙΚΗ

Η Πρώτη Ασφαλιστική

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΑΝΘΗΣ ΞΗΡΟΥ

Κορυφαία αποτελέσματα με σεβασμό στον πελάτη



Η κ. Ανθή Ξηρού με τον κ. Δημήτρη Μαζαράκη.



Ο κ. Γιώργος Ζερβουδάκης και η κ. Ανθή Ξηρού.



Ανθή Ξηρού, Δημήτρης Μαζαράκης, Άση Μαρία – 1ο βραβείο.



Από αριστερά: Μαρία Καρτενίζη, Ανθή Ξηρού, Γιάννης Μπέκας, Βαγγέλης Κανάβας, Ιωάννης Αναστόπουλος.

Αφιερωμένη στους ανθρώπους και στα επιτεύγματα που έκαναν την περασμένη χρονιά τόσο επιτυχημένη τη Διεύθυνση Γραφείων Παραγωγής της Εθνικής Ασφαλιστικής, με επικεφαλής την κ. Ανθή Ξηρού, ήταν η ετήσια εκδήλωση βραβεύσεων, που πραγματοποιήθηκε στη Βέροια. Η Διεύθυνση το 2024 κατέλαβε τη 2η θέση πανελλαδικά στην παραγωγή νέων εργασιών, με πάνω από 1,2 εκατομμύριο ευρώ και, όπως τόνισε στην ομιλία της η κ. Ξηρού, «τα κορυφαία αποτελέσματά μας ήρθαν με σεβασμό στον πελάτη, με επαγγελματισμό, ακεραιότητα και ουσιαστική προσφορά στην κοινωνία». «Το όραμά μας είναι να συνεχίσουμε να αναπτυσσόμαστε, να καινοτομούμε και να προσφέρουμε εξαιρετικές υπηρεσίες στους πελάτες μας, δίνοντας παράλληλα σε κάθε συνεργάτη την ευκαιρία να εξελιχθεί και να εκπληρώσει τις

φιλοδοξίες του. Για μένα προσωπικά, η μεγαλύτερη ανταμοιβή είναι η βεβαιότητα ότι θα συνεχίσουμε αυτό το ταξίδι όλοι μαζί – ακόμη πιο δυνατοί, ακόμη πιο ενωμένοι. Τα καλύτερα έρχονται!» είπε χαρακτηριστικά η κ. Ανθή Ξηρού. Σύμφωνα με τη σχετική ανακοίνωση, στην εκδήλωση παραβρέθηκαν από τηλευράς διοίκησης της Εθνικής Ασφαλιστικής ο κ. Δημήτρης Μαζαράκης, διευθύνων σύμβουλος, ο κ. Γιώργος Ζερβουδάκης, γενικός διευθυντής Πωλήσεων, ο κ. Ηρακλής Δασκαλόπουλος, γενικός διευθυντής Ασφαλίσεων, ο κ. Γιώργος Νικολόπουλος, διευθυντής Αποζημιώσεων Ζωής και Υγείας, και ο διευθυντής Πωλήσεων ο κ. Γιάννης Αναστόπουλος. Παραβρέθηκαν επίσης η κ. Βαχαράκιδου, διευθύντρια υποκαταστήματος Θεσσαλονίκης, και ο κ. Λάζαρος Γκιουρτσίδης, υπεύθυνος Πωλήσεων Εταιρικού Δικτύου Βορείου Ελλάδας.



Δεν ακολουθεί τις εξελίξεις, τις διαμορφώνει

Ρεκόρ ανάπτυξης με 550 εκατ. ευρώ παραγωγή

Σε μια βραδιά γεμάτη παθμό, μουσική και αισιοδοξία για το μέλλον, η Generali Hellas τόλμησε –και πέτυχε– για ακόμη μία φορά. Δημιούργησε μια εκδήλωση που εξελίχθηκε σε πραγματικό talk of the town, αποδεικνύοντας πως δεν είναι απλώς μία ασφαλιστική εταιρεία, αλλά ο πρωταγωνιστής των εξελίξεων και η ασφαλιστική εταιρεία που μπορεί να ακουμπά η ασφαλιστική διαμεσολήβηση στην Ελλάδα.

Η εκδήλωση ήταν η πρώτη μεγάλη συνάντηση της Generali με τους συνεργάτες της μετά την πανδημία, με τον Σάκη Ρουβά να απογειώνει τη διάθεση των καλεσμένων.

Ο διευθύνων σύμβουλος της Generali Hellas, Πάνος Δημητρίου, διαβεβαίωσε τους εκατοντάδες συνεργάτες που έδωσαν το «παρών» ότι «τα αλλιάζουμε όλα, αλλά ένα δεν αλλιάζει: η Generali είναι η εταιρεία της ασφαλιστικής διαμεσολήβησης – και το 2025 θα είναι και πάλι πρωταγωνίστρια στις μεγάλες αλλαγές που έρχονται».

Υπενθύμισε μάλιστα στο δίκτυο συνεργατών της Generali δύο κομβικές κινήσεις που έγιναν σε μια δύσκολη συγκυρία. Η αγορά του κτιρίου στη Λεωφόρο Συγγρού, εν μέσω πανδημίας, και η εξαγορά της ΑΧΑ Ελλάδος, που άλλαξε τα δεδομένα στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Αναφορικά με τα αποτελέσματα ο γενικός διευθυντής Πωλήσεων, Σωτήρης Γουγούσης, ανακοίνωσε ότι η Generali σημείωσε εκρηκτική ανάπτυξη. Από 440 εκατ. ευρώ παραγωγή έφτασε τα 550 εκατ. ευρώ, αποδεικνύοντας πως η στρατηγική της αποδίδει.

ΜΙΑ ΕΜΠΕΙΡΙΑ – ΟΧΙ ΜΙΑ ΑΠΛΗ ΕΚΔΗΛΩΣΗ

Ο πιο προσεκτικός παρατηρητής δεν μπορούσε να μη διαπιστώσει τη θεαματική αλλαγή σε σχέση με την τελευταία προ πανδημίας εκδήλωση της εταιρείας, τότε που η διοίκηση μιλούσε για μια «κόκκινη καταιγίδα». Μια «καταιγίδα» που ήρθε στη συνέχεια, με την Generali να μεγαλώνει, να ισχυροποιείται, να κυριαρχεί.

Σήμερα, αποτελεί μία από τις πλέον υπολογίσιμες δυ-



Ο διευθύνων σύμβουλος της Generali Hellas, Πάνος Δημητρίου.

νάμεις στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Όπως εύστοχα σχολίασε ένας έμπειρος μεσίτης: «Δεν μπορείς να μην ξεκινάς από την Generali πλέον την αναζήτηση κάλυψης». Όσοι περίμεναν αριθμούς και διαγράμματα ίσως απογοητεύτηκαν. Αυτή η βραδιά δεν ήταν για Power Points. Δεν ήταν μια ακόμη «εκδήλωση για το δίκτυο συνεργατών». Ήταν μια εμπειρία, μια δήλωση παρουσίας, ένα ξεκάθαρο μήνυμα:

Η Generali δεν ακολουθεί τις εξελίξεις – τις διαμορφώνει.

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

Χρυσό βραβείο για το EurolifeHub

Αλλή μια διάκριση προστέθηκε στο «βιογραφικό» της Eurolife FFH, αυτή τη φορά στα Promotional Marketing Awards 2025, τα βραβεία που αναδεικνύουν τις καλύτερες πρακτικές στον δυναμικό χώρο της προώθησης. Το project των EurolifeHub, των φυσικών σημείων μέσα από τα οποία η Eurolife FFH φέρνει την ασφάλιση πιο κοντά στους καταναλωτές σε τρία μεγάλα εμπορικά κέντρα της Ελλάδας, απέσπασε το βραβείο Gold στην κατηγορία Best in Banking, Insurance & Financial Services. Η κατηγορία βραβεύει τις καλύτερες ενέργειες και καμπάνιες για την ανάδειξη και την προώθηση ενός προϊόντος ή υπηρεσίας στον ασφαλιστικό και οικονομικό κλάδο.

Τα EurolifeHub αποτελούν τα φυσικά σημεία μέσα από τα οποία εδώ και σχεδόν έναν χρόνο η Eurolife FFH «συναντάει» τους καταναλωτές. Βρίσκονται σε τρία μεγάλα εμπορικά κέντρα της LAMDA Development – το The Mall Athens και το Golden Hall στην Αθήνα, και το Mediterranean Cosmos στη Θεσσαλονίκη. Μέσα στα ειδικά διαμορφωμένα stages οι επισκέπτες μπορούν να μάθουν περισσότερα για την ασφάλισή τους και να ενημερωθούν για τις πρωτοβουλίες και τα προϊόντα της Eurolife FFH που ταιριάζουν στις ανάγκες τους. Παράλληλα, μέσα από διασκεδαστικές δράσεις που εναλλάσσονται σε μηνιαία βάση, οι καταναλωτές ανακαλύπτουν την πιο fun πλευρά της ασφάλισης, λαμβάνοντας μέρος σε παιχνίδια και quiz που τους δίνουν την ευκαιρία να διεκδικήσουν συναρπαστικά δώρα. Επιπλέον, τα EurolifeHub προσφέρουν ένα άνετο spot, στο οποίο οι επισκέπτες μπορούν να κάνουν ένα διάλειμμα ανάμεσα στα ψώνια τους, να φορτίσουν το κινητό τους και να εργαστούν



Στιγμιότυπο από τη βράβευση

απολαμβάνοντας δωρεάν Wi-Fi.

Το χρυσό βραβείο απονεμήθηκε στην Chapter 5, την εταιρεία experiential marketing με την οποία η Eurolife FFH σχεδιάζει και υλοποιεί τις ενέργειες του EurolifeHub, αναδεικνύοντάς το σε ένα disruptive engagement zone, όπου η ασφάλιση συναντά την ενημέρωση και τη διάδραση. Η τελετή απονομής πραγματοποιήθηκε στο Anais Club, με τα στελέχη της Eurolife FFH να δίνουν το δυναμικό «παρών».



Μέλος του UN Global Compact

Την επίσημη ένταξή της στο Οικουμενικό Σύμφωνο των Ηνωμένων Εθνών (UN Global Compact), καθώς και στο τοπικό του δίκτυο, το UN Global Compact Network Greece, ανακοίνωσε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος.

Η ένταξη της ΕΑΕΕ στο UN Global Compact επιβεβαιώνει τη δέσμευσή της να συμβάλει σε δράσεις και συνεργασίες που ενισχύουν την υιοθέτηση των αξιών και των αρχών του Οικουμενικού Συμφώνου.

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. ΜΙΝΕΤΤΑ ασφαλίζει ό,τι αξίζει!

www.minetta.gr



ΜΙΝΕΤΤΑ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Εγκαίνια για το νέο Roof Garden



Οι κ.κ. Βασίλης Μπακούσης και Ιωάννης Λαπατάς.

Ένα όνειρο τόσο για τη διαχείριση της Ατλαντικής Ένωσης όσο και για το ανθρώπινο δυναμικό της έγινε πραγματικότητα. Ήδη ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας, κ. Ιωάννης Λαπατάς, εγκαινίασε το νέο και εντυπωσιακό Roof Garden στον 6ο όροφο των ιδιόκτητων Κεντρικών Γραφείων της εταιρείας, κόβοντας την παραδοσιακή κορδέλα της τελετής έναρξης.

Ο νέος χώρος, σχεδιασμένος με γνώμονα τη λειτουργικότητα, την αισθητική και τη βιωσιμότητα, προσφέρει στους εργαζομένους, στους συνεργάτες και τους επισκέπτες της εταιρείας ένα σημείο συνάντησης και χαλάρωσης με πανοραμική θέα στην πόλη. Το Roof Garden ενσωματώνει μοντέρνες αρχιτεκτονικές γραμμές, φυσικά υλικά και πλούσια φύτευση, σχηματίζοντας έναν «πράσινο» πνεύμονα στον αστικό ιστό.

Στην εκδήλωση παρευρέθησαν ο κ. Μπακούσης (διευθυντής Πωλήσεων & Marketing), ο κ. Μπαχαρόπουλος



Ο κ. Ιωάννης Λαπατάς.

(εντεταλμένος σύμβουλος), ο κ. Μπάρδης (υποδιευθυντής Πωλήσεων), ο κ. Νότης Λαπατάς (Operations Consultant), καθώς και όλο το προσωπικό της εταιρείας.

Στην ομιλία του προς τους εργαζομένους, ο κ. Ιωάννης Λαπατάς ανακοίνωσε ότι ο χώρος αυτός θα είναι πλέον διαθέσιμος σε όλο το προσωπικό κάθε δεύτερη Πέμπτη στο πλαίσιο της ίδρυσης του θεσμού «After Hours @ The Roof». Οι εργαζόμενοι θα μπορούν, μετά το πέρας της εργασίας τους, να επισκέπτονται το Roof Garden και να συζητούν ή να ανταλλάσσουν απόψεις, απολαμβάνοντας παράλληλα φαγητό και αναψυκτικά που παρέχονται από την ίδια την εταιρεία. Η εκδήλωση συνεχίστηκε με πλούσιο μουσικό επιλεγμένο από επαγγελματία DJ και χορό.



Χορηγός του Φεστιβάλ Βαλκανικής Μουσικής

Η Generali, συνεπής στη δέσμευσή της για στήριξη του πολιτισμού και της τοπικής κοινωνίας, αποτελεί χορηγό του Φεστιβάλ Βαλκανικής Μουσικής «Γιατί είναι μαύρα τα βουνά», που διοργανώνεται για τρίτη συνεχή χρονιά στην Κόνιτσα, από τη Στέγη του Ιδρύματος Ωνάση.

Μέσα από αυτή τη χορηγία, η Generali στηρίζει έναν θεσμό που αναδεικνύει τις συγκλίνουσες παραδόσεις των λαών των Βαλκανίων, φωτίζοντας το παρελθόν για να συνθέσει ένα μέλλον συνεργασίας και αλληλοκατανόησης. Η συμμετοχή σε αυτήν τη διοργάνωση αποτελεί φυσική συνέχεια της στρατηγικής της εταιρείας να επενδύει στους ανθρώπους και στους τόπους στους οποίους δραστηριοποιείται, θεωρώντας τον πολιτισμό πυλώνα ευημερίας και κοινωνικής συνοχής.



Νέα καμπάνια για την προστασία των οχημάτων



Η Anytime παρουσιάζει τη νέα της τηλεοπτική καμπάνια με τίτλο «Για να το προστατεύσεις, δεν χρειάζεται να φτάσεις στα άκρα», θέτοντας στο επίκεντρο τη σημασία της πρόληψης και της σωστής ασφαλιστικής κάλυψης απέναντι στα οδοένα και συχνότερα ακραία φυσικά φαινόμενα. Η ιστορία εκτυλίσσεται σε ένα κατά τα άλλα συνηθισμένο σπίτι, όπου η οικογένεια έχει επιλέξει να παρκάρει το αυτοκίνητο μέσα στο σαλόνι, προκειμένου να το προφυλάξει από ακραία φαινόμενα, όπως η πλημμύρα, η φωτιά και η καταιγίδα. Το αυτοκίνητο γίνεται αναπόσπαστο κομμάτι της καθημερινότητας, μετατρέπεται σε beauty spot, σκαλωσιά, ακόμη και... μέσο πανηγυρισμού μετά από ένα γκολ. Το μήνυμα της Anytime είναι ξεκάθαρο: Η ουσιαστική προστασία ξεκινά από τη σωστή ασφάλιση, όχι από ακραίες λύσεις.

Όπως επισημαίνει ο Head of Anytime, κ. Μπάμπης Μπαμπίλης: «Στην Anytime πιστεύουμε ότι η ασφάλιση δεν είναι μια απλή τυπική υποχρέωση. Είναι μια πράξη φροντίδας – για τον εαυτό μας, για τους άλλους, για το αύριο. Η νέα μας καμπάνια έρχεται να αναδείξει ακριβώς αυτήν την ευθύνη που έχουμε όλοι να προνοούμε, ειδικά σε μια εποχή όπου οι συνέπειες της κλιματικής αλλαγής μας αφορούν άμεσα. Με το βλέμμα στραμμένο στις σύγχρονες ανάγκες και τις επερχόμενες αλλαγές, όπως η υποχρεωτική κάλυψη για φυσικά φαινόμενα, συνεχίζουμε να επενδύουμε σε λύσεις που προσφέρουν ουσιαστική προστασία και σιγουριά στην καθημερινότητα των ανθρώπων».



Δύο νέα στελέχη στο δυναμικό της

Η Howden, ο μεγαλύτερος μεσίτης ασφαλίσεων στην Ελλάδα και την Κύπρο, ενδυναμώνει την ομάδα της με την προσθήκη του Τάσου Κουτσουμπή στη θέση του Senior Account Executive, με στόχο την περαιτέρω ενίσχυση του πυλώνα της εξυπηρέτησης και της συνολικής εμπειρίας των πελατών της, που αποτελεί, άλλωστε, υψίστη προτεραιότητα του οργανισμού.

Ο Βαγγέλης Μπακάλης, τεχνικός διευθυντής P&C και Marine της Howden Hellas, δήλωσε: «Η ένταξη του Τάσου Κουτσουμπή στην ομάδα μας ενισχύει την επιχειρησιακή μας ετοιμότητα και την ικανότητά μας να ανταποκρινόμαστε στις ολοένα αυξανόμενες ανάγκες των πελατών μας. Με τη μακρόχρονη εμπειρία του στη διαχείριση σύνθετων ασφαλιστικών έργων, ο Τάσος προσδίδει σημαντική προστιθέμενη αξία στη στρατηγική μας προσέγγιση και ενδυναμώνει περαιτέρω τον πελατοκεντρικό μας χαρακτήρα».

Παράλληλα η Howden Hellas ανακοίνωσε την ένταξη του Ιωάννη ΚοτζαΑιβάζογλου, ο οποίος αναλαμβάνει καθήκοντα Senior Corporate Executive με στόχο την περαιτέρω ενίσχυση της ομάδας εταιρικών πελατών και την ανάπτυξη των εργασιών της εταιρείας.

Ο Κυριάκος Αποστολίδης, Managing Director Business Development, δήλωσε: «Η ένταξη του Ιωάννη ΚοτζαΑιβάζογλου στην ομάδα μας αποτελεί ιδιαίτερη τιμή και ουσιαστική ενίσχυση της στρατηγικής μας για την παροχή υπηρεσιών υψηλού επιπέδου στους εταιρικούς μας πελάτες. Είμαι βέβαιος ότι η πολύτιμη εμπειρία του θα συμβάλει καθοριστικά στην περαιτέρω ανάπτυξη των δραστηριοτήτων μας».



«Οδήγησε και εσύ ένα Premium Αυτοκίνητο»



Και φέτος η Allianz διοργάνωσε τον διαγωνισμό αυτοκινήτου «Οδήγησε και εσύ ένα Premium Αυτοκίνητο», θέλοντας να επιβραβεύσει τους συνεργάτες του Πρακτορειακού της Δικτύου για την παραγωγική τους δραστηριότητα.

Συγκεκριμένα, ο διαγωνισμός αφορούσε σε ασφαλιστικούς πράκτορες, οι οποίοι κατά τη διάρκεια του 2024 πέτυχαν τους στόχους της νέας παραγωγής σε καθαρά ασφάλιστρα στους εξής κλάδους: Ζωής, Αυτοκινήτου, Περιουσίας, Ατυχημάτων, Ομαδικών, Μεταφορών, Σκαφών και Ανεξάρτητου Προσωπικού Ατυχήματος.

Η Allianz, πιστή στη δέσμευσή της να αναγνωρίζει και να ενισχύει έμπρακτα την προσπάθεια των συνεργατών της, επιβράβευσε 31 επιτυχόντες με τη χρήση ενός Premium αυτοκινήτου. Οι νικητές ξεχώρισαν για τις επιδόσεις τους και αποτελούν φωτεινά παραδείγματα επαγγελματισμού και συνέπειας.

Οι νικητές του διαγωνισμού είναι οι εξής: Κολλοβός Στάθης, Μέγκα Πρακτορειακή Ασφαλίσεων Α.Ε., Τουλουμτζίδη Α.Ε. Ασφαλιστική Πρακτορεία, Τούπης Αριστείδης Ε.Ε., Τάγκης Δημήτρης Μ.Ι.Κ.Ε., ZD Solutions Ε.Ε., Τούπης Αντώνης & Β. Ε.Ε., Βάθης Χρήστος, Sofos Insurance Agency ΑΕ, Τσάπαλης Ασφάλειες Ι.Κ.Ε., DAG Ασφαλιστική Ε.Ε., Truck & Cargo Μ. Ι.Κ.Ε., Γκουράσας Ιωάννης, Συμεωνίδης Αλέξανδρος, Τζωτζη Αγγελική, Μαχεμάρη Αθανασία, Αντωνόπουλος Βασίλειος, Κολλοβού Παναγιώτα, 4U Ασφαλιστικοί Πράκτορες Ε.Ε., Altius Insurance ΙΚΕ, Φαρμακόρης Ευάγγελος, Καμπάντας Ανδρέας, Ασφαλιστική Φιλοσοφία Ε.Ε., Μπονάτσου Ευαγγελία & ΣΙΑ Ε.Ε., Μίμης Θεοφάνης & ΣΙΑ Ε.Ε., Εμπροκλήης Πέτρος-Γρηγόριος, Brokers Union Α.Ε., Safe Insurance Santorinis, Μπακρατσάς Ιωάννης, Δάκα Γκικάκη Εταιρ. Ασφ. Πρακτ. Συντ. Ασφ. Πρακτ. Ε.Ε. και Βαρδαξόγλου Αναστάσιος.



Συνάντηση με την επίτροπο Maria Luís Albuquerque



Στιγμιότυπο από τη συνάντηση.

Συνάντηση με την επίτροπο για τις Χρηματοπιστωτικές Υπηρεσίες και την Ένωση Αποταμιεύσεων και Επενδύσεων, Maria Luís Albuquerque, πραγματοποιήσαν ο πρόεδρος και ο γενικός γραμματέας της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου και Παναγιώτης Δημητρίου, με πρωτοβουλία της επιτροπής, στο πλαίσιο της θεσμικής συνεργασίας και ανταλλαγής απόψεων για τον ασφαλιστικό κλάδο.

Στο επίκεντρο της συζήτησης βρέθηκαν τα βασικά ζητήματα που απασχολούν την ελληνική ασφαλιστική αγορά, κυρίως στους τομείς των συντάξεων και των φυσικών καταστροφών.

Συζητήθηκε επίσης ο τομέας της Υγείας, όπου τονίστηκε η ανάγκη για παρεμβάσεις που θα διατηρήσουν και θα ενισχύσουν τη συμβολή της ιδιωτικής ασφάλισης στην κάλυψη υγειονομικών αναγκών, προς όφελος των ασφαλισμένων, χωρίς να διακυβεύεται η χρηματοοικονομική σταθερότητα της ασφαλιστικής αγοράς, σύμφωνα με το θεσμικό πλαίσιο Solvency II.

Επειδή ακόμα και το σπίτι σου έχει τα **πάνω** και τα **μπρά** του...



Έχεις **SynetHOME**

Τώρα με **έκπτωση 10%**
στα νέα συμβόλαια

Το **συν** στην ασφάλιση της κατοικίας σου!
Μόνο από **9€/μήνα*** και **μείωση έως 20%** στον ΕΝΦΙΑ.

* Η τιμή υπολογίστηκε για κατοικία 75 τ.μ. για το πακέτο SyneHome Simple
Η μείωση στον ΕΝΦΙΑ εφαρμόζεται σύμφωνα με την ισχύουσα νομοθεσία



syndea.gr

info@syndea.gr

Κύριος Χορηγός στο 36ο Συνέδριο Ηγεσίας της ΕΑΣΕ

Στο πνεύρο της Ένωσης Ανώτατων Στελεχών Επιχειρήσεων (ΕΑΣΕ) στάθηκε ακόμη μια φορά η Designia Insurance Brokers, αυτή τη φορά ως ο κύριος χορηγός του 36ου Συνεδρίου Ηγεσίας που διοργάνωσε η Ένωση. Το φετινό συνέδριο, που πραγματοποιήθηκε στο Μέγαρο Μουσικής Αθηνών, είχε στο επίκεντρο την επίκαιρη και πολυσυζητημένη έννοια της Επιρροής, και με τίτλο «The Art of Influence: Unlocking True Leadership» στόχο είχε να φωτίσει πολύπλευρα το ζήτημα. Αναγνωρίζοντας τη σημασία της ουσιαστικής ηγεσίας στην αποτελεσματική ανταπόκριση των οργανισμών στις προκλήσεις του σύγχρονου επιχειρηματικού περιβάλλοντος, στον ασφαλιστικό κλάδο, αλλήλα και γενικότερα, η Designia Insurance Brokers στήριξε το συνέδριο και επιβεβαίωσε τον σκοπό της να υποστηρίζει συμβουλευτικά τις επιχειρήσεις στην Ελλάδα.

Οι πάνω από 450 συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να παρακολουθήσουν –τόσο διά ζώσης όσο και ψηφιακά– εισηγήσεις που εστίασαν στη δύναμη της πειθούς, καθώς και να αντλήσουν έμπνευση από επιστήμονες, συγγραφείς και ειδικούς στους τομείς της Ψυχολογίας, της Νευροεπιστήμης και του Mindfulness. Οι θεματικές ενότητες τόνισαν τη σημασία της προσωπικότητας και των αξιών στη διαμόρφωση της ηγετικής ταυτότητας, την ανάγκη για καλλιέργεια και αμοιβαίου σεβασμού, ψυχικής ανθεκτικότητας και συγκέντρωσης σε έναν κόσμο συνεχούς διάσπασης προσοχής, καθώς και της συνειδητής ηγεσίας ως ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.

Η αντιπρόεδρος και διευθύνουσα σύμβουλος της Designia Insurance Brokers, Άννυ Τρύφων, δήλωσε σχε-



Στιγμιότυπο από την εκδήλωση.

τικά: «Η επιρροή ως χαρακτηριστικό της ηγεσίας είναι σήμερα πιο απαραίτητη από ποτέ. Οι σύγχρονοι ηγέτες καλούνται να ανταποκριθούν σε πολλαπλές προκλήσεις. Είναι σημαντικό να το κάνουν με επιρροή, δημιουργικότητα και ανοικτό πνεύμα, και όχι με εντολή. Μόνο έτσι θα μπορέσουν να δημιουργήσουν βιώσιμη αξία για τις επιχειρήσεις τους, αλλά και την οικονομία γενικότερα. Με χαρά στηρίξαμε το 36ο συνέδριο της ΕΑΣΕ, ενός από τους σημαντικότερους πυλώνες επιρροής της επιχειρηματικής ηγεσίας στην Ελλάδα».

Αξίζει να σημειωθεί ότι καίριο ρόλο στην ενίσχυση της παρουσίας της Ένωσης στον επιχειρηματικό χάρτη της χώρας, στην προσέληψη νέων μελών υψηλού κύρους και στην ενδυνάμωση της κοινότητας των ηγετών που συμμετέχουν ενεργά στις δράσεις της διαδραματίζει η Ομάδα Διεύθυνσης της ΕΑΣΕ, με επικεφαλής την Άννυ Τρύφων.



Ο κ. Σπύρος Μπαρκούζος.

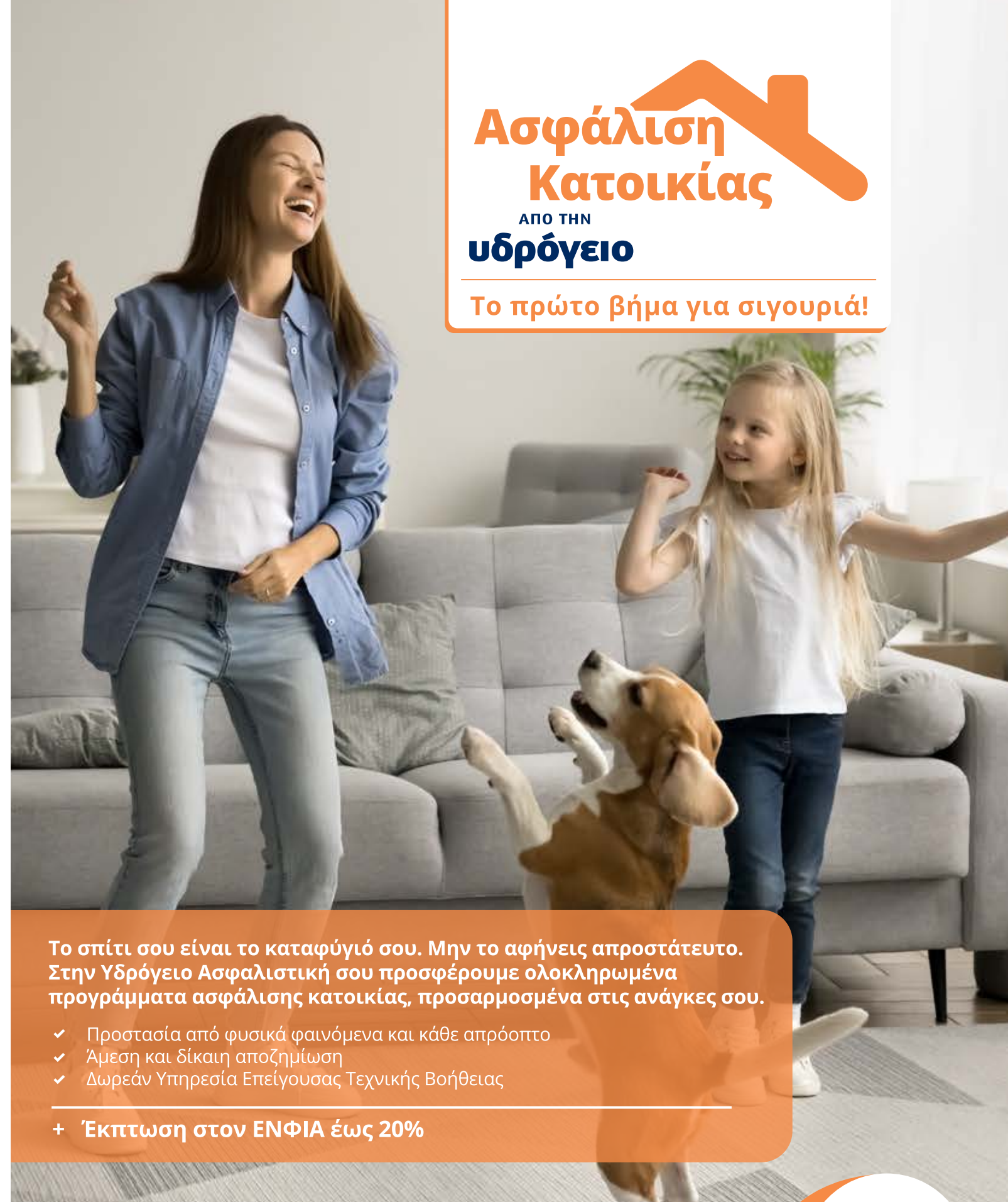
Επανεκλογή Μπαρκούζου στο Δ.Σ.

Ο κ. Σπύρος Μπαρκούζος, διευθυντής Διαχείρισης Κινδύνων της Syndea, επανεξελέγη ως μόνιμο μέλος με τριετή θητεία έως το 2028 στο Δ.Σ. της AMICE, κατά τη διάρκεια της Γενικής Συνέλευσης των μετόχων της, που πραγματοποιήθηκε στις Βρυξέλλες. Ο κ. Μπαρκούζος εκλέγεται για δεύτερη συνεχή θητεία, καθώς είχε εκλεγεί για πρώτη φορά το 2022, όπου η συνεισφορά του με την εμπειρία και την τεχνογνωσία του είναι σημαντική.

Ασφάλιση Κατοικίας

ΑΠΟ ΤΗΝ
υδρόγειο

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 in /ydrogiosinsurance



Στο Χρηματιστήριο Κύπρου με €20 εκατ. ομόλογο Tier 2

Την επιτυχή έκδοση και εισαγωγή προς διαπραγμάτευση ομολόγου Tier 2 ύψους €20 εκατ. στη Νεοαναπτυσσόμενων Εταιρειών Αγορά του Χρηματιστηρίου Αξιών Κύπρου ανακοίνωσε η ασφαλιστική εταιρεία Hellas Direct (HD Insurance PLC).

Το ομόλογο είναι διάρκειας 10 ετών, με σταθερό ετήσιο κουπόνι 8% για τα πρώτα 5 έτη, και προσείληκε μεγάλο θεσμικό ενδιαφέρον από περιφερειακές τράπεζες, συνταξιοδοτικά ταμεία και οικογενειακά γραφεία. Η Athlos Capital Investment Services Ltd διασφάλισε την επιτυχή εισαγωγή και τον συντονισμό των επενδυτών, ενώ η Ioannides Demetriou LLC παρέχει νομική υποστήριξη για τη συναλλογή.

Τα καθαρά έσοδα θα ενισχύσουν το εποπτικό κεφάλαιο της Hellas Direct, σύμφωνα με τις απαιτήσεις της Οδηγίας Solvency II, θα υποστηρίξουν τη συνεχιζόμενη γεωγραφική της επέκταση και θα ενισχύσουν τις τρέχουσες επενδύσεις στο ψηφιακό underwriting, τους αυτοματισμούς στη διαχείριση ζημιών και τη μετάβαση της εταιρείας από μία ψηφιακή ασφαλιστική σε έναν ολοκληρωμένο παίκτη στο οικοσύστημα της κινητικότητας.

«Με την εισαγωγή του ομολόγου στο Χρηματιστήριο Αξιών Κύπρου, ενισχύουμε τους δεσμούς μας με τη θεσμική επενδυτική κοινότητα της χώρας», σχολίασε ο Αιμίλιος Μάρκου, συνιδρυτής και εκτελεστικός διευθυντής της Hellas Direct. «Τα έσοδα θα μας επιτρέψουν να συνεχίσουμε την ανάπτυξη μας με ακόμη ταχύτερους ρυθμούς, ενισχύοντας ακόμα περισσότερο την πηλαφόρμα μας με τη χρήση προηγμένων τεχνολογιών, επεκτείνοντας τη δραστηριότητά μας ιδιαίτερα στους κλάδους Αυτοκινήτου και Κατοικίας και αυτοματοποιώντας πλήρως τη διαδικασία διαχείρισης ζημιών».

«Είμαστε ενθουσιασμένοι με την εξαιρετικά θετική ανταπόκριση», πρόσθεσε ο Αλέξης Πανταζής, συνιδρυτής και εκτελεστικός διευθυντής της Hellas Direct. «Η υπερκάλυψη της έκδοσης αποτυπώνει την εμπιστοσύνη στο καινοτόμο ψηφιακό μας επιχειρηματικό μοντέλο και στη συνετή διαχείριση του κεφαλαίου μας. Η έκδοση Tier 2 ενισχύει την κεφαλαιακή θέση μας και μας επιτρέπει να επιταχύνουμε την ανάπτυξή μας σε όλες τις αγορές στις οποίες δραστη-



ριοποιούμε».

Με πάνω από μία δεκαετία εξαιρετικής λειτουργίας, η Hellas Direct συνεχίζει αδιάλειπτα την πορεία ανάπτυξής της. Αξιοποιώντας τεχνολογίες αιχμής και ανάλυση δεδομένων, προσφέρει καινοτόμες λύσεις, επεκτείνεται γεωγραφικά και διευρύνει το χαρτοφυλάκιο των προϊόντων της για να καλύψει τις μεταβαλλόμενες ανάγκες του ευρύτερου οικοσυστήματος κινητικότητας. Ταυτόχρονα, εξακολουθεί να παρέχει υπηρεσίες εξαιρετικής ποιότητας και παραμένει αφοσιωμένη στο να προσφέρει σε όλους ασφάλεια προσβάσιμη, οικονομικά εφικτή και προσαρμοσμένη στις ανάγκες τους.

Η Hellas Direct έχει σήμερα περισσότερους από 1 εκατ. ασφαλισμένους σε Ελλάδα, Κύπρο και Ρουμανία, ενώ κατέγραψε ακαθάριστα έσοδα ύψους €272 εκατ. το 2024. Εκπληρώνοντας τη δέσμευσή της για τη δημιουργία καλύτερου και ασφαλέστερου μέλλοντος για τους ασφαλισμένους της, η εταιρεία ετοιμάζεται για νέα επέκταση των δραστηριοτήτων της και σε άλλες από τις υποεξυπηρετούμενες αγορές της Κεντρικής και της Ανατολικής Ευρώπης, με επόμενο προορισμό της την Τσεχία.

Διατηρώντας στρατηγικές συνεργασίες με τις αντασφαλιστικές Munich RE και Swiss RE, η Hellas Direct έχει την υποστήριξη κορυφαίων επενδυτών, όπως οι ETF Partners, το Επενδυτικό Ταμείο Φαιστός, η Portage Ventures, ο Διεθνής Οργανισμός Χρηματοδότησης (IFC – μέλος του Ομίλου της Παγκόσμιας Τράπεζας), η Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων (EIB), η Endeavor Catalyst, καθώς και οικογενειακά γραφεία, μεταξύ άλλων των Jon Moulton και Lord O'Neill, και έχει εξασφαλίσει έως σήμερα €92 εκατ. σε χρηματοδότηση. Η Hellas Direct έχει διακριθεί πέντε φορές από τους «Financial Times» με μία θέση στη λίστα των «1.000 ταχύτερα αναπτυσσόμενων εταιρειών στην Ευρώπη».

η ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ σας είναι ΝΟΜΙΚΗ μας υπόθεση

ARAG



www.ARAG.gr

Ενεργό ρόλο και στη ναυτασφάλιση



Στιγμιότυπο από το Marine Insurance Greece.

Ανάμεσα στους Global Partners του Συνεδρίου Marine Insurance Greece 2025, το οποίο πραγματοποιήθηκε στο Ίδρυμα Ευγενίδου στην Αθήνα, ήταν η Howden. Η φετινή διοργάνωση συγκέντρωσε περισσότερους από 330 επαγγελματίες του κλάδου της ναυτιλιακής ασφάλισης, μεταξύ των οποίων εφοπλιστές, brokers, ασφαλιστές και εξειδικευμένοι συνεργάτες από την Ελλάδα και το εξωτερικό. Κατά τη διάρκεια των εργασιών, κορυφαία στελέχη της ναυτασφαλιστικής αγοράς από την Ελλάδα και το εξωτερικό τοποθετήθηκαν πάνω σε επίκαιρα ζητήματα του κλάδου, αναδεικνύοντας τις γεωπολιτικές εξελίξεις και τον αντίκτυπό τους στη ναυτι-

λία, στις τεχνολογικές καινοτομίες που διαμορφώνουν τις σύγχρονες πρακτικές και την ανάγκη για συνεργατικές και βιώσιμες λύσεις σε όλο το φάσμα της ασφάλισης.

Ιδιαίτερη τιμή για τη Howden αποτέλεσε η συμμετοχή της Σταυριάνας Ασπρογιαννίδου, Managing Director, Marine της Howden Hellas, η οποία είχε τον ρόλο της συντονίστριας στο εξειδικευμένο πάνελ με θέμα «Integrated Waste Management Services After a Fire on Board a Container Vessel», όπου εξετάστηκε η σημασία της υιοθέτησης βέλτιστων πρακτικών στη διαχείριση κρίσιμων περιστατικών εν πλω.



Η κ. Σταυριάνα Ασπρογιαννίδου.

HOWDEN MARINE Νέα Managing Director

Με την ένταξη της Σταυριάνας Ασπρογιαννίδου στον ρόλο της Managing Director ενισχύει την παρουσία της στο Marine η Howden.

«Είμαστε ιδιαίτερα περήφανοι που, έπειτα από τη στρατηγική μας απόφαση να ηγηθούμε στον ναυτιλιακό τομέα και έχοντας ήδη ολοκληρώσει με επιτυχία δύο εξαγορές, συνεχίζουμε να προσελκύουμε μερικά από τα πιο καταξιωμένα στελέχη της αγοράς. Η εξέλιξη αυτή ενισχύει περαιτέρω τη δέσμευσή μας για αριστεία και ηγετική παρουσία στον χώρο της ναυτιλίας», δήλωσε ο Δημήτρης Τσαμετζόγλου, CEO Howden Greece & Cyprus.



www.euroins.gr

besafe
με τα προγράμματα της Euroins

Ασφαλίσει
έξυπνα!

Ψυχική υγεία και εργασιακό περιβάλλον

Με μεγάλο ενδιαφέρον ανταποκρίθηκαν τα στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς στην πρόσκληση του ΣΕΣΑΕ για την ενημερωτική εκδήλωση με θέμα «Ψυχική Υγεία και Εργασιακό Περιβάλλον» και ομιλήτρια την κυρία Χριστίνα Μαζουροπούλου, που πραγματοποιήθηκε στην αίθουσα εκδηλώσεων της ERGO.

Η ομιλία είχε στόχο την ανάδειξη των αόρατων πλευρών της ψυχικής υγείας στον εργασιακό χώρο και τη σημασία της ουσιαστικής στήριξης στελεχών και εργαζομένων. Η ομιλία, κυρίως, εστίασε:

- Στους ορισμούς της ψυχικής υγείας και ευεξίας.
- Σε ενδεικτικά στατιστικά δεδομένα που αποτυπώνουν σε ποιον βαθμό έχουν επηρεαστεί τα επίπεδα υγείας και ευεξίας των σύγχρονων εργαζομένων.
- Στην ανάγκη ευαισθητοποίησης για την άρση του στίγματος γύρω από την ψυχική υγεία μέσα στον χώρο εργασίας.
- Στα πιο συχνά ψυχολογικά φαινόμενα που εκδηλώνονται στον εργασιακό χώρο: αγχώδεις διαταραχές, κρίσεις



πανικού, άγχος υγείας, διαταραχές διάθεσης και επαγγελματική εξουθένωση (burnout).

Ιδιαίτερη έμφαση δόθηκε στην πρόληψη και διαχείριση, με πρακτικές τεχνικές και συγκεκριμένες προτάσεις για τον ρόλο των επικεφαλής στη δημιουργία υγιών εργασιακών ομάδων.

CARGLASS® Εκπαιδευτική παρουσίαση στο ΣΑΕΚ ΑΚΜΗ

Η Carglass®, συνεπής στη δέσμευσή της για ενίσχυση της εκπαίδευσης και της σύνδεσης με τη νέα γενιά τεχνικών επαγγελματιών, πραγματοποίησε εκπαιδευτική παρουσίαση στους σπουδαστές του Τμήματος Μηχανοτρονικής του ΣΑΕΚ ΑΚΜΗ, στις εγκαταστάσεις του ΣΑΕΚ στην Αθήνα.



Η παρουσίαση είχε ως στόχο την ενημέρωση των σπουδαστών για τις σύγχρονες τεχνολογίες και διαδικασίες που εφαρμόζει η Carglass® στον τομέα της επισκευής, αντικατάστασης κρυστάλλων οχημάτων και παραμετροποίησης καμερών ADAS, καθώς και για τον ρόλο της μηχανοτρονικής στον κλάδο της Αυτοκινητοβιομηχανίας.

Μέσα από διαδραστικό περιεχόμενο, πραγματικά παραδείγματα και την εμπειρία των ανθρώπων της εταιρείας, οι σπουδαστές είχαν την ευκαιρία να γνωρίσουν από κοντά την καθημερινή πράξη ενός τεχνικού κρυστάλλου, αλλά και να συζητήσουν για τις επαγγελματικές προοπτικές στον κλάδο.



DAT
HELLAS

Η ΓΝΩΣΗ ΤΟΥ
ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ
ΞΕΚΙΝΑΕΙ
ΑΠΟ ΕΜΑΣ





Στα 2,8 δισ. ευρώ τα έσοδα από ασφάλιστρα

Σημαντική ανάπτυξη 17,5% είχε στα έσοδά της από τα ασφάλιστρα η ARAG Group το 2024, τα οποία αυξήθηκαν κατά 17,5%, ενώ ακόμα και αν αφαιρεθεί η επίπτωση από τη συγκένωση του Ηνωμένου Βασιλείου, τα έσοδα του ομίλου αυξήθηκαν κατά 10%.

Ειδικότερα, σύμφωνα με δηλώσεις του Dr. Renko Dirksen, για το 2024 τα έσοδα από τα ασφάλιστρα αυξήθηκαν απότομα κατά 17,5 τοις εκατό (17,5%). Ακόμη και χωρίς τη συγκένωση του Ηνωμένου Βασιλείου, τα έσοδα του ομίλου αυξήθηκαν κατά περισσότερο από 10 τοις εκατό (10%).

- Η Νομική Προστασία παρουσίασε δυναμική ανάπτυξη κατά 16,7 τοις εκατό (16,7%), ενώ η ασφάλιση υγείας παρέμεινε σε ένα πολύ υψηλό επίπεδο ανάπτυξης, στο 17,4 τοις εκατό (17,4%).

- Μια δυναμική αύξηση στο νούμερο των πελατών οδήγησε σε 1,5 εκατομμύριο επιπρόσθετα συμβόλαιο, ενώ στη Γερμανία η Arag υποδέχθηκε 125.000 νέους πελάτες.

- Τα κέρδη από τις συνήθεις επιχειρηματικές δραστηριότητες άγγιξαν ένα νέο ρεκόρ. Το πρώτο τέταρτο του 2025 έδειξε εκ νέου μια δυναμική αύξηση της τάξεως του 12 τοις εκατό (12%) στα έσοδα από ασφάλιστρα.

Συνολικά, ο Όμιλος ARAG παρουσίασε έσοδα από ασφάλιστρα 2,8 δισεκατομμυρίων ευρώ, ήτοι περισσότερο από 17 τοις εκατό αύξηση (17%).

Ο Dr. Renko Dirksen, αναφερόμενος στους τρεις επιχειρηματικούς τομείς του ομίλου, τόνισε ότι η ισχυρή απόδοση είναι εμφανής σε όλα τα πεδία:

- Το μεγαλύτερο Τμήμα του Ομίλου, η Νομική Προστασία, πέτυχε ισχυρή ανάπτυξη της τάξεως του 17 τοις εκατό (17%), με ασφάλιστρα συνολικά 1,65 δισεκατομμυρίων ευρώ.

- Το Τμήμα Ασφαλίσεων Υγείας συνέχισε την επιτυχημένη διαδρομή του και το 2024. Τα έσοδα από ασφάλιστρα σκαρφάλωσαν στα 749 εκατομμύρια ευρώ – πάνω από 17 τοις εκατό (17%) αύξηση. Αυτό επιτεύχθηκε από μια σύγχρονη τιμολογιακή πολιτική – πλήρους κόστους, με 99 τοις εκατό της αύξησης να προέρχεται από νέες επιχειρηματικές δραστηριότητες. Μόλις 1 τοις εκατό (1%) προέκυψε από αναπροσαρμογή ασφαλίσεων.

- Η αναδιάρθρωσή μας στο Ηνωμένο Βασίλειο επέφερε επίσης εμφανείς αλλαγές. Συγκεκριμένα παρουσιάσαμε μια αύξηση ασφαλίσεων της τάξεως του 21,5 τοις εκατό (21,5%), ήτοι 388 εκατομμύρια ευρώ.

Αναφορικά με το πρώτο τετράμηνο του 2025, ο Dr. Renko Dirksen ανέφερε ότι ο όμιλος είχε ένα πολύ δυνατό πρώτο τέταρτο. Τα έσοδα από ασφάλιστρα αυξήθηκαν περισσότερο από 12 τοις εκατό (12%), ήτοι 898 εκατομμύρια ευρώ (Q1 2024: 800 εκατομμύρια ευρώ).



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!



ΦΙΛΙΠΠΟΣ ΜΑΝΝΑΡΗΣ
PARTNER ΤΗΣ AON WEALTH SOLUTIONS

Το μέλλον της συνταξιοδότησης στην Κύπρο

Αντιμέτωποι με την πρόκληση της επάρκειας:
Η επόμενη μέρα για το κυπριακό
συνταξιοδοτικό σύστημα



Συνέντευξη στον **ΓΙΑΝΝΗ ΣΕΪΤΑΝΙΔΗ**

Το κυπριακό συνταξιοδοτικό σύστημα βρίσκεται σήμερα μπροστά σε κρίσιμες προκλήσεις, με κυριότερη την επάρκεια των συντάξεων για τους μελλοντικούς συνταξιούχους. Τα στοιχεία δείχνουν ότι ένας στους τρεις εργαζόμενους συνεχίζει να εργάζεται και μετά τη συνταξιοδότηση, κυρίως λόγω οικονομικής ανάγκης, ενώ το κρατικό σύστημα καλύπτει μόνο τα βασικά. Η ανάγκη για συμπληρωματική αποταμίευση και η μεταρρύθμιση του συστήματος



Ο κ. Φίλιππος Μαννάρης.

καθίστανται πιο επίκαιρες από ποτέ. Ο Φίλιππος Μαννάρης, Partner της Aon Wealth Solutions, αναλύει τις σύγχρονες προκλήσεις, τα προτεινόμενα βήματα μεταρρύθμισης και τη σημασία των επαγγελματικών ταμείων, προσφέροντας έναν οδικό χάρτη για ένα βιώσιμο και ασφαλές συνταξιοδοτικό μέλλον στην Κύπρο.

— **Ποια είναι, κατά τη γνώμη σας, τα βασικά προβλήματα που αντιμετωπίζει σήμερα το κυπριακό συνταξιοδοτικό σύστημα όσον αφορά την επάρκεια των συντάξεων;**

Το Συνταξιοδοτικό αναντίρρητα αποτελεί ένα πολυ-επίπεδο ζήτημα, με πτυχές που αγγίζουν σχεδόν σε όλα τα πεδία της οικονομικής και κοινωνικής δραστηριότητας. Το κυριότερο συνταξιοδοτικό πρόβλημα στην Κύπρο είναι η επάρκεια των συντάξεων, όπου δηλαδή οι συνταξιοδοτικοί πόροι των εργαζομένων θα είναι λιγότεροι από τις συνταξιοδοτικές τους ανάγκες. Το συνταξιοδοτικό μας σύστημα αντιμετωπίζει όμως κι άλλες σημαντικές προκλήσεις, όπως την αδυναμία να λειτουργήσει ως μοχλός ανάπτυξης της οικονομίας και να εμπνεύσει εμπιστοσύνη.

Στα τελευταία στοιχεία της Eurostat, η Κύπρος παρουσιάζει σημαντικές αποκλίσεις που άπτονται του Συνταξιοδοτικού: 1 στους 3 εργαζομένους στην Κύπρο συνεχίζουν να δουλεύουν μετά τη σύνταξη, ποσοστό που είναι το υψηλότερο στον ευρωπαϊκό Νότο. Από αυτούς, τα 2/3 το κάνουν επειδή το έχουν οικονομική ανάγκη (υψηλότερο ποσοστό στην Ε.Ε.), ενώ σε χώρες με καλύτερα συνταξιοδοτικά συστήματα το κάνουν διότι προτιμούν να εργάζονται και να είναι παραγωγικοί.

— **Σύμφωνα με τις μελέτες της Αον, το Ταμείο Κοινωνικών Ασφαλίσεων επαρκεί μόνο για την κάλυψη των βασικών αναγκών. Ποια βήματα θεωρείτε απαραίτητα για να διασφαλιστεί ένα αξιοπρεπές επίπεδο;**

Τα ευρήματα της μελέτης της Αον «Συνταξιοδοτική Επάρκεια 2025» για την Κύπρο προσφέρει χρήσιμα σημεία αναφοράς για τον καθορισμό ρεαλιστικών στόχων συνταξιοδοτικού εισοδήματος. Η μελέτη προσδιορίζει το απαιτούμενο ύψος εισοδήματος που αντιστοιχεί σε διαφορετικά προφίλ ατόμων κατά τη συνταξιοδότηση.

— **Ποια είναι τα επίπεδα συνταξιοδοτικής επάρκειας;**

Η ανάλυσή μας δείχνει ότι το ελάχιστο ποσό σύνταξης για ένα άτομο είναι €13.100 (οι βασικές ανάγκες καλύπτονται, ενώ κάποιο επιπλέον εισόδημα διατίθεται για μη απαραίτητες δαπάνες), το μέτριο €28.500 (μεγαλύτερη ευελιξία και οικονομική ασφάλεια σε σύγκριση με το ελάχιστο επίπεδο διαβίωσης) και το άνετο €39.300 (μεγαλύτερη οικονομική ελευθερία σε σύγκριση με το μέτριο επίπεδο και υπάρχει

δυνατότητα για ορισμένες πολυτέλειες). Τα αντίστοιχα ποσά για ζεύγος είναι €20.400, €39.300 και €53.700.

Διαπιστώνουμε ότι η κρατική σύνταξη, ο 1ος Πυλώνας Ασφάλισης, καλύπτει μόνο ένα μέρος του απαιτούμενου εισοδήματος για κάλυψη των ετήσιων δαπανών, αναδεικνύοντας την ανάγκη για επιπλέον συνταξιοδοτικές αποταμιεύσεις για βελτίωση της οικονομικής ασφάλειας στη συνταξιοδότηση.

Αν και το Ταμείο Κοινωνικών Ασφαλίσεων παρέχει ένα βασικό επίπεδο σύνταξης, οι αποταμιεύσεις μέσω Ταμείων Προνοίας του 2ου Πυλώνα Ασφάλισης διαδραματίζουν κρίσιμο ρόλο στη συμπλήρωση του εισοδήματος, αλλά με μόνο το 30% των εργαζομένων να έχει συμπληρωματική κάλυψη χρειάζονται πολιτικές που θα αυξήσουν την κάλυψη από συμπληρωματική συνταξιοδοτική αποταμίευση.

— **Πώς βλέπετε την προοπτική μεταρρύθμισης του συνταξιοδοτικού συστήματος στην Κύπρο; Ποιες αλληγοές θεωρείτε πιο επείγουσες;**

Η συζήτηση για συνταξιοδοτική μεταρρύθμιση δεν πρέπει να περιορίζεται στο Ταμείο Κοινωνικών Ασφαλίσεων ή στο συνταξιοδοτικό των δημοσίων υπαλλήλων μόνο, καθώς οι προκλήσεις αφορούν όλους τους εργαζομένους και πρέπει να αντιμετωπιστούν με μια πιο ολιστική στρατηγική. Για τη μεταρρύθμιση του συνταξιοδοτικού συστήματος υπάρχουν ορισμένες βασικές κατευθύνσεις:

1. Η αύξηση της κάλυψης των εργαζομένων από επαγγελματικά συνταξιοδοτικά συστήματα, μέσω της υποχρεωτικής συμμετοχής σε Επαγγελματικά Συνταξιοδοτικά Σχέδια (Ταμεία Προνοίας) (π.χ. μέσω της εισαγωγής ενός συστήματος υποχρεωτικής αυτόματης εγγραφής (auto-enrollment system), και κυρίως των εργαζομένων του ιδιωτικού τομέα, οι οποίοι στη μεγάλη πλειονότητά τους δεν συμμετέχουν σε συμπληρωματικά επαγγελματικά σχέδια του 2ου Πυλώνα.

2. Η αύξηση του ρυθμού και της διάρκειας της αποταμίευσης για βελτίωση των συνταξιοδοτικών πόρων μέσω των επαγγελματικών σχεδίων του 2ου Πυλώνα, π.χ. με εφαρμογή Υποχρεωτικής Ελάχιστης Συνεισφοράς από τους εργαζομένους, τους εργοδότες και το κράτος (στη βάση όρων και κριτηρίων), καθώς και την εισαγωγή μη οικονομικών ρυθμίσεων, όπως τον περιορισμό ανάληψης ωφελημάτων παρά μόνο για συνταξιοδοτικούς σκοπούς, π.χ. με τη συμπλήρωση της ηλικίας κανονικής αφυπηρέτησης με ευελιξία για μερική ανάληψη από μικρότερες ηλικίες (π.χ. 55 με ελάχιστα έτη ασφάλισης), αλλά με φορολογικά αντικίνητρα. Επιπρόσθετα, μπορούν να γίνουν ρυθμίσεις της μεθόδου είσπραξης των συνταξιοδοτικών ωφελημάτων ώστε, αντί να λαμβάνεται 100% ως εφάπαξ, να δοθούν κίνητρα για σταδιακές τακτικές αναλήψεις σε

Στο πολυ-επιχειρησιακό Ταμείο Προνοίας MAP Fund μέχρι σήμερα έχουν ενταχθεί περισσότεροι από 495 εργοδότες και περισσότεροι από 10.000 εργαζόμενοι από Κύπρο και Ελλάδα.



ισόβια βάση, ώστε να ενισχυθεί το συνταξιοδοτικό εισόδημα, με ανάλογες προσαρμογές στη φορολογική νομοθεσία.

3. Η ενίσχυση του εποπτικού και ρυθμιστικού πλαισίου για αύξηση της διαφάνειας, εμπιστοσύνης στο νέο αυτό σύστημα συντάξεων. Βασική παράμετρος για να επιτευχθεί μια τόσο σημαντική συνταξιοδοτική μεταρρύθμιση είναι και η παράλληλη ενίσχυση της εποπτείας, με αλληγοή του καθεστώτος της Εποπτικής Αρχής, ως οι σχετικές υποδείξεις της Ευρωπαϊκής Αρχής ΕΙΟΡΑ.

Ο βασικός στόχος του συνταξιοδοτικού συστήματος μιας χώρας είναι να παρέχει ένα επαρκές, ασφαλές και βιώσιμο εισόδημα στη συνταξιοδότηση, και μια ορθολογιστική συνταξιοδοτική μεταρρύθμιση πρέπει να στοχεύει σε μια σφαιρική πολιτική για τις συντάξεις που να καλύπτει και τους τρεις πυλώνες και να ανταποκρίνεται στα προβλήματα που αντιμετωπίζει το ευρύτερο συνταξιοδοτικό σύστημα του τόπου και τα οποία θα καταστούν οξύτερα, αν καθυστερήσει η λήψη μέτρων. Διεθνώς, έχει αποδειχθεί ότι η θεσμοθέτηση και ανάπτυξη των άλλων δύο συμπληρωματικών πυλώνων έχει αναμφίβολα θετικές συνέπειες για την οικονομία, την κοινωνία και την αγορά εργασίας, και συμβάλλει, μεταξύ άλλων:

- Στη διάχυση του δημογραφικού κινδύνου μειώνοντας μακροπρόθεσμα τους δημοσιονομικούς κινδύνους, και, συνεπώς, στη μεγαλύτερη ασφάλεια για τις συντάξεις.
- Στην ενίσχυση της επάρκειας των συντάξεων μέσω συμπληρωματικών συνταξιοδοτικών πόρων.
- Στην ανάπτυξη μιας κουλτούρας αποταμίευσης.
- Στην ενίσχυση της παραγωγικότητας και του βιοτικού επιπέδου των πολιτών.
- Στην ενίσχυση της οικονομικής ανάπτυξης.
- Στην ενίσχυση του αισθήματος κοινωνικής δικαιοσύνης.

— **Τι μήνυμα θα θέλατε να στείλετε στους νέους εργαζομένους σχετικά με τον σχεδιασμό της συνταξιοδότησής τους;**

Οι εργαζόμενοι αντιμετωπίζουν πολλές οικονομικές απαιτήσεις – από τη διαχείριση των καθημερινών δαπανών μέ-

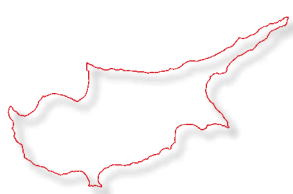
χρι τον προγραμματισμό και την αποταμίευση για το μέλλον. Δυστυχώς, πολλοί πνίγονται στα χρέη. Προσπαθούν να ισορροπήσουν ανάμεσα στην πληρωμή ή στην εξοικονόμηση για στέγαση, εκπαίδευση και υγειονομική περίθαλψη. Επιπλέον, αντιμετωπίζουν την αστάθεια της οικονομίας και των τοπικών και παγκόσμιων αγορών – και όλα αυτά ενώ αναρωτιούνται αν θα έχουν αρκετές οικονομίες για μια άνετη συνταξιοδότηση.

Η επάρκεια των συνταξιοδοτικών εισοδημάτων είναι μια σημαντική πρόκληση που αντιμετωπίζουν σήμερα οι πολίτες, καθώς ορίζει τη μελλοντική τους οικονομική ευεξία. Οι αποταμιεύσεις συνταξιοδότησης πρόκειται να καταστούν ακόμη πιο σημαντική πηγή εισοδήματος για τους εργαζομένους στο μέλλον από ό,τι σήμερα. Ενώ οι παροχές κοινωνικής ασφάλισης αποτελούν πολυτίμητο πλεονέκτημα για τους εργαζομένους, δεν αρκούν για να παρέχουν επαρκή εισοδήματα στην αφυπηρέτηση. Αυτό αφήνει τους εργαζομένους απροετοίμαστους για τη συνταξιοδότησή τους. Καθώς εντείνονται οι πιέσεις για να βοηθηθούν οι εργαζόμενοι να καλύψουν αυτό το κενό αποταμίευσης, οι εργοδότες θα πρέπει να ενθαρρύνουν την αποταμίευση και να προωθήσουν την οικονομική ευεξία, εισάγοντας καλής ποιότητας αποδοτικές λύσεις αποταμίευσης που θα αποδίδουν καλά αποτελέσματα για τα μέλη.

Η πορεία για άνετη συνταξιοδότηση είναι ένας μαραθώνιος και όχι αγώνας ταχύτητας. Συνεπώς, οι εργαζόμενοι θα πρέπει να αποταμιεύουν για συνταξιοδοτικούς σκοπούς για όσα περισσότερα χρόνια μπορούν από την αρχή μέχρι το τέλος της εργασιακής τους ζωής.

Η πιο σημαντική απόφαση για τον κάθε σημερινό εργαζόμενο είναι η έναρξη αποταμίευσης και η αύξηση του ποσοστού αποταμίευσης στον μέγιστο δυνατό βαθμό. Το ποσοστό αποταμίευσης είναι το στοιχείο που προβλέπει με τη μεγαλύτερη ακρίβεια κατά πόσον ο εργαζόμενος θα πετύχει τον συνταξιοδοτικό του στόχο. Ακόμα και μικρές αυξήσεις μπορούν να επηρεάσουν σημαντικά τη συνταξιοδοτική ετοιμότητα.

Το συνολικό ποσοστό εισφορών που πρέπει να αποταμιεύεται ανελλιπώς από την ηλικία των 25-35 για επαρκή συνταξιοδότηση κυμαίνεται στο 16%-22% του μισθού.



— Ποια είναι τα βασικά πλεονεκτήματα των επαγγελματικών ταμείων σε σχέση με την ατομική αποταμίευση ή τα κρατικά ταμεία;

Σε παγκόσμιο επίπεδο, οι συνολικές αποταμιεύσεις συνταξιοδότησης έχουν πλέον ξεπεράσει τα \$50 τρις. Ο ΟΟΣΑ αναφέρει ότι τα περισσότερα από αυτά τα περιουσιακά στοιχεία είναι πλέον σε συστήματα επαγγελματικών ταμείων καθορισμένης εισφοράς, καθώς αυτά καθίστανται ο κυρίαρχος μηχανισμός αποταμίευσης των εργαζομένων για τη συνταξιοδότησή τους.

Σε όλο τον κόσμο η Αον υποστηρίζει τους οργανισμούς στην αντιμετώπιση των προκλήσεων που προκύπτουν από την αυξανόμενη εξάρτηση στις αποταμιεύσεις σε επαγγελματικά ταμεία. Το νέο ρυθμιστικό περιβάλλον, ο ρυθμός αλλαγής και το μοντέλο των συνταξιοδοτικών παροχών μπορεί να διαφέρουν από χώρα σε χώρα, αλλά οι προκλήσεις είναι οι ίδιες: η μετατόπιση του κινδύνου από το κράτος ή/και τον εργοδότη στους εργαζομένους, τα χαμηλά ποσοστά αποταμίευσης, η έλλειψη κατανόησης για τις επιπτώσεις της αύξησης στο προσδόκιμο ζωής στον συνταξιοδοτικό προγραμματισμό.

Η έρευνά μας δείχνει ότι οι εργοδότες παγκοσμίως θέλουν να διασφαλίσουν ότι οι παροχές Ταμείου Προνοίας τους προσφέρουν τη βέλτιστη αξία για τους υπαλλήλους και τα καλύτερα συνταξιοδοτικά αποτελέσματα. Για να το πετύχουν αυτό, αναγνωρίζουν τη σημασία της αύξησης της δέσμευσης του προσωπικού με το Ταμείο μέσω βελτιωμένων πρακτικών επικοινωνίας και στρατηγικών ευρύτερης οικονομικής ευεξίας.

Υπάρχουν βασικοί τομείς στους οποίους τα επαγγελματικά ταμεία υπερέχουν: Ασφάλεια, Υπηρεσίες Μελών, Βελτίωση των Αποτελεσμάτων για τα Μέλη και Αποτελεσματικότητα Κόστους,

— Πώς λειτουργεί το πολυ-επιχειρησιακό Ταμείο Προνοίας MAP Fund της Αον και ποια οφέλη προσφέρει σε εργοδότες και εργαζομένους; Ποια τα μέχρι τώρα αποτελέσματα για τα μέλη του;

Στα 19 χρόνια τοπικής παρουσίας, η Αον ανέπτυξε ένα πλήρες φάσμα λύσεων για επαγγελματικά ταμεία συνταξιοδοτικών παροχών, κατέχοντας ηγετική θέση στους κύριους τομείς υπηρεσιών - Αναλογιστικές, Συμβουλευτικές, Επενδυτικές Γενικής Φύσης, Διαχείριση Ρογαριασμών (administration) και συνδυασμένες λύσεις για εταιρικά Ταμεία Προνοίας. Με την παροχή της ολοκληρωμένης λύσης του πολυ-επιχειρησιακού Ταμείου Προνοίας MAP Fund-www.map.fund, διαθέτουμε ένα συνολικό φάσμα υπηρεσιών της Αον για Ταμεία Προνοίας.

Το φάσμα υπηρεσιών περιλαμβάνει:

- Ίδρυση και λειτουργία του πολυ-επιχειρησιακού Ταμεί-

ου Προνοίας MAP Fund, του μεγαλύτερου πολυ-εργοδοτικού ταμείου για μη συνδεδεμένους εργοδότες στην ευρύτερη περιοχή. Μέχρι σήμερα έχουν ενταχθεί 495+ εργοδότες και 10.000+ μέλη από Κύπρο και Ελλάδα. Ένα πολυ-επιχειρησιακό ταμείο μπορεί να παρέχει πιο αποδοτικές επιλογές από ό,τι είναι συνήθως διαθέσιμες σε μικρότερα εταιρικά Ταμεία Προνοίας. Το MAP Fund αξιοποιεί την αγοραστική δύναμη της Αον για να παρέχει πρόσβαση στις χαμηλότερες δυνατές αμοιβές διαχείρισης επενδύσεων από τους καλύτερους διαχειριστές κεφαλαίων στον κόσμο. Ως αποτέλεσμα, το MAP προσφέρει καλύτερες και πιο αποδοτικές επιλογές, καταλήγοντας σε καλύτερα αποτελέσματα για τα μέλη.

Το MAP Fund δίνει τη δυνατότητα:

- Στους εργοδότες να αναθέσουν τη διακυβέρνηση και την ευθύνη της διαχείρισης στους ειδικούς, επιτρέποντας στις εταιρείες και τα στελέχη τους να επικεντρώσουν εκ νέου την προσοχή τους σε αυτό που έχει μεγαλύτερη σημασία για την εταιρική τους στρατηγική.

- Στους εργαζομένους να έχουν πλήρη πρόσβαση στον λογαριασμό τους και να επιλέγουν τη δική τους στρατηγική για καλύτερη ευθυγράμμιση της επενδυτικής στρατηγικής με τον συνταξιοδοτικό προγραμματισμό τους, αλλά και για καλύτερη διαχείριση των κινδύνων σε ατομικό επίπεδο.

— Ποιο είναι το φάσμα υπηρεσιών που προσφέρει σήμερα η Αον Wealth Solutions στην Κύπρο και ποιες είναι οι βασικές καινοτομίες που έχετε εισαγάγει στην αγορά;

Η Αον Solutions Κύπρου είναι μέλος του διεθνούς ομίλου της Αον (NYSE: AON) με 50.000 εργαζομένους και παρουσία σε 120 χώρες. Το τοπικό γραφείο στην Κύπρο λειτουργεί ως κόμβος για την παροχή υπηρεσιών σε Κύπρο και Μέση Ανατολή. Παγκοσμίως, το επενδυτικό τμήμα της Αον συμβουλεύει αναλογιστικές υποχρεώσεις και αποθεματικά που υπερβαίνουν τα \$4 τρις., καθιστώντας την έναν από τους μεγαλύτερους οργανισμούς παροχής αναλογιστικών και επενδυτικών υπηρεσιών σε θεσμικούς επενδυτές στον κόσμο. Η ομάδα της Αον Κύπρου παρέχει υπηρεσίες σε μεγάλους θεσμικούς επενδυτές της Κύπρου και της Μέσης Ανατολής με συνοδικά αποθεματικά \$40 δισ.

Επίσης, η AON Solutions Κύπρου:

- Έχει ιδρύσει και διαχειρίζεται από το 2014 το 1ο πολυ-εργοδοτικό, διασυνωριακό Ταμείο Προνοίας MAP Fund στην Κύπρο με πάνω από 495 χρηματοδοτούσες επιχειρήσεις.

- Έχει αναλάβει πολύ σημαντικά αναλογιστικά έργα στην κοινωνική ασφάλιση, όπως η αναμόρφωση του συστήματος υγείας και συντάξεων της Αιγύπτου, τη μελέτη του συνταξιοδοτικού ταμείου των ιδιωτικών υπαλλήλων του Μπαχρέιν, τη μελέτη του συνταξιοδοτικού συστήμα-



τος στο Κατάρ και την αναμόρφωση του συνταξιοδοτικού συστήματος της Σαουδικής Αραβίας. Συνεργάζεται με εκατοντάδες εταιρείες στη Μέση Ανατολή, συμπεριλαμβανομένων των μεγαλύτερων πολυεθνικών με παρουσία στις χώρες του Αραβικού Κόλπου.

— Πώς έχει εξελιχθεί η παρουσία της Αον στην Κύπρο τα τελευταία χρόνια και ποια είναι τα επόμενα βήματα ανάπτυξης;

Καθώς το συμπληρωματικό συνταξιοδοτικό σύστημα της Κύπρου πρόκειται να αλλάξει εντός των επόμενων λίγων ετών, πολλοί εργοδότες και διαχειριστικές επιτροπές αναζητούν νέους τρόπους διαχείρισης των συνταξιοδοτικών τους συστημάτων στον ιδιωτικό τομέα, ώστε να μπορούν να διαχειριστούν το κόστος και να μετριάσουν τους νέους κινδύνους που εμφανίζονται.

Τα πολυ-επιχειρησιακά Ταμεία Προνοίας προσφέρουν μια αποτελεσματική λύση σε αυτήν την τάση ενοποίησης. Τα πολυ-επιχειρησιακά Ταμεία δεν είναι απλώς μια λύση στην αναμενόμενη αύξηση του κόστους συμμόρφωσης που συνδέεται με τη νέα νομοθεσία. Είναι επίσης εξαιρετικά ελκυστικά επιλογή για τους εργοδότες και τους εργαζομένους τους, που πολύ απλά θέλουν μια καλύτερης προστιθέμενης αξίας συνταξιοδοτική ρύθμιση για όλους τους ενδιαφερομένους.

Μέσα από την εργασία μας με ορισμένους από τους κορυφαίους εργοδότες της Κύπρου, αντιλαμβανόμαστε ότι οι εργοδότες αναζητούν συνταξιοδοτικές λύσεις υψηλής ποιότητας που προσφέρουν εξαιρετική δέσμευση και επικοινωνία για τα μέλη, επενδύσεις αιχμής και βελτιωμένη

αποτελεσματικότητα κόστους.

Ως μια ενοποιημένη λύση, τα πολυ-επιχειρησιακά Ταμεία Προνοίας προσφέρουν μια σειρά από πλεονεκτήματα, συμπεριλαμβανομένων:

- Πρόσβαση σε οικονομίες κλίμακας, που μειώνει τις επενδυτικές και λειτουργικές δαπάνες για τα μέλη και εργοδότες.

- Επαγγελματική επενδυτική διαδικασία, συμπεριλαμβανομένης της πρόσβασης σε ειδικές κατηγορίες περιουσιακών στοιχείων, και διαχειριστές επενδύσεων, που δίνει τη δυνατότητα στα μέλη να προσαρμόσουν τον ατομικό τους λογαριασμό στις προτιμήσεις τους.

- Πρόσβαση σε υψηλής ποιότητας τεχνικές επικοινωνίας, χρησιμοποιώντας μια σειρά μέσων, με σχετικό, στοχευμένο περιεχόμενο για την υποστήριξη των μελών καθ' όλη τη διάρκεια της ζωής τους, ώστε να μπορούν να λάβουν τεκμηριωμένες αποφάσεις για το οικονομικό τους μέλλον.

- Απελευθέρωση χρόνου από στελέχη του εργοδότη ώστε να μπορούν να εστιάσουν στην εταιρική τους στρατηγική.

- Μια υψηλής ποιότητας και οικονομικά αποδοτική λύση βοηθά με τους σχεδιασμούς για το εργατικό δυναμικό – όπως η προσέλκυση και η διατήρηση του προσωπικού, αλλά δίνει και τη δυνατότητα στους εργαζομένους να συνταξιοδοτούνται νωρίτερα λόγω βελτίωσης των αποτελεσμάτων.

- Επαγγελματική διακυβέρνηση για την πιο αποτελεσματική διαχείριση των κινδύνων.

- Μελλοντική ετοιμότητα για προσαρμογή σε νέες απαιτήσεις και καινοτομία. **NAI**

Cyber απειλές και αυτόνομα αυτοκίνητα: Ο ρόλος της ασφάλισης

Πώς ο ασφαλιστικός κλάδος καλείται να προστατεύσει το μέλλον της αυτοκίνησης από τις ψηφιακές επιθέσεις

Του **ΓΙΩΡΓΟΥ ΜΟΥΖΟΥ**

Η τεχνολογική επανάσταση στον τομέα της αυτοκίνησης, ιδιαίτερα με την εμφάνιση των αυτόνομων οχημάτων, μεταβάλλει ριζικά τον τρόπο που αντιλαμβανόμαστε την ασφάλεια στους δρόμους και τις ασφαλιστικές ανάγκες. Παρόλο που η αυτόνομη οδήγηση υπόσχεται μειωμένα ατυχήματα και υψηλότερα επίπεδα ασφάλειας, η πραγματικότητα αποδεικνύει ότι η αυξανόμενη ψηφιοποίηση των οχημάτων ενέχει νέες και περίπλοκες προκλήσεις.

Η έκθεση της ENISA (Ευρωπαϊκός Οργανισμός για την Κυβερνοασφάλεια) το 2023 σημείωσε αύξηση 225% στις κυβερνοεπιθέσεις που αφορούν διασυνδεδεμένα οχήματα σε σχέση με το 2020, καθιστώντας σαφές ότι ο ασφαλιστικός κλάδος βρίσκεται μπροστά σε μια νέα εποχή προκλήσεων.

ΓΙΑΤΙ ΤΟ ΖΗΤΗΜΑ ΕΙΝΑΙ ΚΡΙΣΙΜΟ ΓΙΑ ΤΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΚΛΑΔΟ;

Τα αυτόνομα αυτοκίνητα δεν είναι απλά «έξυπνα» οχήματα· είναι κινητά οικοσυστήματα δεδομένων και τεχνολογιών. Χρησιμοποιούν συστήματα Τεχνητής Νοημοσύνης, αισθητήρες, κάμερες και τηλεματική για να λειτουργήσουν αποτελεσματικά. Κάθε ένα από αυτά τα συστήματα είναι πιθανός στόχος κυβερνοεπιθέσεων, οι οποίες μπορούν να οδηγήσουν σε εκτεταμένες ζημιές, από προσωπικά ατυχήματα μέχρι διακοπή μεγάλων δικτύων μεταφορών. Η σημασία αυτού του θέματος τονίζεται από εκθέσεις όπως αυτή της Upstream Security, η οποία το 2023 ανέφερε πως το 27% των κυβερνοπεριστατικών σχετίζεται με απομακρυσμένη πρόσβαση σε κρίσιμες λειτουργίες του οχήματος, ενώ ένα επιπλέον 17% αφορά παραβιάσεις

Η κυβερνοασφάλεια δεν είναι απλώς ένα προϊόν. Είναι πυλώνας αξιοπιστίας και εμπιστοσύνης στην εποχή της αυτόνομης κινητικότητας που κοντοζυγώνει. ”

δεδομένων και κακόβουλη παρέμβαση στα τηλεματικά συστήματα.

Η ΦΥΣΗ ΤΩΝ CYBER ΑΠΕΙΛΩΝ ΚΑΙ ΟΙ ΕΠΙΠΤΩΣΕΙΣ ΤΟΥΣ

Οι κυριότερες cyber απειλές που αντιμετωπίζουν τα αυτόνομα οχήματα είναι:

1. Hacking των συστημάτων ελέγχου Οι επιθέσεις σε συστήματα ελέγχου μπορούν να προκαλέσουν σοβαρά ατυχήματα. Το 2021, ερευνητές κατάφεραν να αναλάβουν τον έλεγχο ενός Tesla Model S εξ αποστάσεως, δείχνοντας πόσο ευάλωτα είναι αυτά τα συστήματα σε κυβερνοεπιθέσεις. Αντίστοιχες έρευνες έχουν πραγματοποιηθεί και σε άλλα μοντέλα, ενισχύοντας την ανάγκη για προστασία.

2. Κλοπή προσωπικών δεδομένων Τα αυτόνομα



στις ασφαλιστικές καλύψεις.

ΠΡΑΚΤΙΚΕΣ ΕΦΑΡΜΟΓΕΣ ΓΙΑ ΤΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΚΛΑΔΟ

Ο ασφαλιστικός κλάδος πρέπει να προσαρμοστεί γρήγορα, ακολουθώντας πρακτικά βήματα όπως:

- Ανάπτυξη νέων ασφαλιστικών προϊόντων ειδικά για cyber επιθέσεις, ειδικά σχεδιασμένων για τις ανάγκες των αυτόνομων και διασυνδεδεμένων οχημάτων.
- Συνεργασία με εταιρείες κυβερνοασφάλειας, ώστε να δημιουργηθεί ένα ολοκληρωμένο οικοσύστημα προστασίας.
- Εκπαίδευση ασφαλιστικών διαμεσολαβητών και πελάτων για αναγνώριση και πρόληψη κινδύνων.

Ενσωμάτωση της τηλεματικής και των predictive analytics στην τιμολόγηση και τη διαχείριση των αποζημιώσεων.

Δημιουργία μονάδων ταχείας επέμβασης σε cyber περιστατικά, με δυνατότητα αποτίμησης και διαχείρισης εν εξελίξει επιθέσεων.

Η ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΣΤΗΝ ΕΠΟΧΗ ΤΩΝ ΑΥΤΟΝΟΜΩΝ ΑΠΕΙΛΩΝ

Ο ασφαλιστικός κλάδος δεν μπορεί να μείνει απαθής μπροστά σε αυτόν τον τεχνολογικό μετασχηματισμό. Η κυβερνοασφάλεια στα αυτόνομα οχήματα δεν είναι επιλογή, αλλά προϋπόθεση επιβίωσης για την ίδια την ασφαλιστική δραστηριότητα.

Αναμφισβήτητα, οι εταιρείες που θα ηγηθούν στον τομέα της ασφαλιστικής κάλυψης έναντι των ψηφιακών κινδύνων θα είναι εκείνες που θα έχουν επενδύσει έγκαιρα και καινοτόμα. Η κυβερνοασφάλεια δεν είναι απλώς ένα προϊόν. Είναι πυλώνας αξιοπιστίας και εμπιστοσύνης στην εποχή της αυτόνομης κινητικότητας που κοντοζυγώνει. **ΝΑΙ**



οχήματα συλλέγουν και διαχειρίζονται τεράστιο όγκο προσωπικών δεδομένων, συμπεριλαμβανομένων ιστορικών διαδρομών και οικονομικών στοιχείων. Μια κυβερνοεπίθεση που οδηγεί σε διαρροή δεδομένων μπορεί να προκαλέσει σημαντικές οικονομικές απώλειες και να επιφέρει αυστηρά πρόστιμα σύμφωνα με τον GDPR.

3. Επιθέσεις τύπου ransomware Οι επιθέσεις ransomware, στις οποίες οι επιτιθέμενοι ζητούν λύτρα για την επαναφορά της λειτουργίας, είναι ιδιαίτερα επικίνδυνες. Το 2022, μια επίθεση ransomware ακινητοποίησε έναν ολόκληρο στόλο αυτόνομων φορτηγών στην Καλιφόρνια, προκαλώντας οικονομικές απώλειες εκατομμυρίων.

4. Επιθέσεις στην αλυσίδα εφοδιασμού Ο κατακερματισμένος χαρακτήρας της παραγωγής στον κλάδο των αυτόνομων οχημάτων –με δεκάδες υπεργολάβους και παρόχους λογισμικού– δημιουργεί ευπάθειες. Το παράδειγμα της επίθεσης SolarWinds δείχνει πώς μια παραβίαση στον πάροχο μπορεί να επηρεάσει χιλιάδες τελικούς χρήστες, χωρίς καν να είναι στο πεδίο ευθύνης τους.

ΠΙΘΑΝΕΣ ΕΠΙΠΤΩΣΕΙΣ ΣΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ

Η ανάγκη για νέα ασφαλιστικά προϊόντα, που θα καλύπτουν τις κυβερνοεπιθέσεις, αυξάνεται ραγδαία. Σύμφωνα με τη Munich Re, η αγορά cyber ασφάλισης στην αυτοκινητοβιομηχανία θα αυξηθεί από 1 δισ. ευρώ το 2022 σε πάνω από 6 δισ. ευρώ μέχρι το 2027. Οι ασφαλιστικές εταιρείες καλούνται να αναπτύξουν εξειδικευμένες καλύψεις που θα περιλαμβάνουν ζημιές από ransomware, διαρροή δεδομένων και επιθέσεις στην αλυσίδα εφοδιασμού. Επιπλέον, η ασφαλιστική αγορά πρέπει να επαναπροσδιορίσει την έννοια της «ευθύνης». Ποιος φταίει σε περίπτωση που ένα αυτόνομο όχημα προκαλέσει ατύχημα εξαιτίας κακόβουλης επέμβασης; Ο κάτοχος; Ο κατασκευαστής; Ο πάροχος λογισμικού; Οι ασφαλιστικές εταιρείες βρίσκονται ενώπιον ενός νομικού γρίφου που απαιτεί νέες ρήτρες, σαφή όρια ευθύνης και συνεργασία με νομικούς και τεχνολογικούς εμπειρογνώμονες.

ΡΥΘΜΙΣΤΙΚΑ ΚΑΙ ΝΟΜΙΚΑ ΠΛΑΙΣΙΑ

Οι ασφαλιστικές εταιρείες καλούνται να συμμορφωθούν

με νέους αυστηρούς κανονισμούς όπως η Οδηγία NIS2 της Ευρωπαϊκής Ένωσης και ο Κανονισμός GDPR. Αυτοί οι κανονισμοί απαιτούν ισχυρότερη προστασία δεδομένων και συστημάτων, κάνοντας αναγκαία την ενσωμάτωσή τους

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!



Έχετε ξεκάθαρη εικόνα για την **ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΖΩΗΣ**;

- ▶ Η έννοια ασφάλιση Ζωής σαν οικογενειακή προστασία.
- ▶ Η έννοια ασφάλιση Ζωής σαν αποταμίευση.
- ▶ Η έννοια ασφάλιση Ζωής σαν περιουσία (δημιουργία-διατήρηση).
- ▶ Η έννοια ασφάλιση Ζωής σαν τρόπος ζωής.

Ζητήστε το επόμενο  και τις προτάσεις του

Γίνετε συνδρομητές σήμερα!

Γραφτείτε συνδρομητές τώρα! Πληροφορίες: Φιλελλήνων 3, Σύνταγμα • Τηλέφωνο: 210 3229394 e-mail: info@nextdeal.gr, press@spiroueditions.gr

Τι έχει αξία για σένα;

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



Αξία έχει να κάνεις τους άλλους να πιστεύουν στον εαυτό τους



υγεία



κατοικία



όχημα



κατοικίδιο



αποταμίευση



ζωή



επιχείρηση



cyber

Κάνουμε πράξη ένα βιώσιμο αύριο[©]

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

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

