

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩ

ΤΕΥΧΟΣ 215 • ΙΟΥΛΙΟΣ-ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ 2025 • Euro 5 • www.nai.gr

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΕΙΣ

ΓΙΩΡΓΟΣ ΖΕΡΒΟΥΔΑΚΗΣ 
ΙΣΑΒΕΛΛΑ ΒΗΤΟΥ 

ΘΕΟΔΩΡΟΣ ΚΟΚΚΑΛΑΣ

ΠΡΟΕΔΡΟΣ Δ.Σ. ΚΑΙ CHIEF OPERATING OFFICER ΤΗΣ ERGO INTERNATIONAL

Η Ergo κορυφαίος οργανισμός με στόχο τη βιώσιμη και κερδοφόρο ανάπτυξη



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



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



Διαδίκτυο
Full Cyber Protection

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

Εξασφάλισε την οικογένειά σου
με το Full Cyber Protection Family.

- Πρωτοποριακές καλύψεις
- Πλήρης προστασία από διαδικτυακές απάτες
- Πλήρης κάλυψη από διαδικτυακούς ηλεκτρονικούς κινδύνους
- Προστασία κατά του εκφοβισμού μέσω διαδικτύου (cyber bullying)
- Δίπλα σου 24/7 για άμεση συμβουλευτική τεχνική υποστήριξη



Ανακάλυψε
τα προγράμματα
και τις καλύψεις τους.

ethnikiasfalistiki.gr

ΕΘΝΙΚΗ
Η Πρώτη Ασφαλιστική

Εδώ, για την επόμενη ημέρα.

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 SynetHome Simple
Η μείωση στον ΕΝΦΙΑ εφαρμόζεται σύμφωνα με την ισχύουσα νομοθεσία


syndea

syndea.gr

info@syndea.gr

 **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.



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 215 • ΙΟΥΛΙΟΣ - ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ 2025

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ
ΙΔΙΩΤΕΣ: 100 € - ΦΟΙΤΗΤΕΣ: 50 €
ΕΤΑΙΡΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ: 200 €,
ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ: 5 €
ΓΙΑ ΠΛΗΡΩΜΗ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ:
ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ: ΑΡ. ΛΟΓ.: 6828 1222 33197
IBAN: GR 100 171 8280 0068 2812 2233 197
ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ: ΑΡ. ΛΟΓ.: 120/440459-90
IBAN: GR 64 0110 1200 0000 1204 4045 990



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



twitter.com/
nextdeal_gr



facebook.com/
nextdeal.gr

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

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

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



ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ



Μ.Ε.Τ. 240431

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

- 10** ΑΡΘΡΟ ΕΚΔΟΤΗ Οι τεχνο-ολιγάρχες του πλανήτη, μια φωτιά στο Πέραμα Δίστρατου Άρτας και οι ασφαλιστές του 2025
- 12** Συναισθηματικά: ΒΕΡΓΙΝΑ, μνημείο παγκόσμιας πολιτιστικής κληρονομιάς
- 30** ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ Underwriting
- 38** ΘΕΟΔΩΡΟΣ ΚΟΚΚΑΛΑΣ, ΠΡΟΕΔΡΟΣ Δ.Σ. ΚΑΙ CHIEF OPERATING OFFICER ERGO INTERNATIONAL
Η Ergo κορυφαίος οργανισμός με στόχο τη βιώσιμη και κερδοφόρο ανάπτυξη
- 46** ΕΑΕΕ Καιρικά φαινόμενα: Αυξητική τάση στην ασφάλιση κατοικιών - Στα 7,2 εκατ. οι αποζημιώσεις των ασφαλιστικών για τα ακραία καιρικά φαινόμενα
- 52** ΓΙΩΡΓΟΣ ΖΕΡΒΟΥΔΑΚΗΣ, ΓΕΝΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ, ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ: «Χτίζουμε την Εθνική Ασφαλιστική τού αύριο, με ανθρώπινο πρόσωπο και ψηφιακή δύναμη»



12

- 58** ΙΣΑΒΕΛΛΑ ΒΗΤΟΥ, CHIEF OPERATIONS OFFICER, ALLIANZ: Η Allianz μιλάει τη «γλώσσα» της ελληνικής αγοράς
- 62** NN: Πάνω από 700 εκατ. ευρώ αποζημιώσεις η NN - Ασφαλιστικά προγράμματα: Φροντίδα και προοπτική για το μέλλον!

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ



38

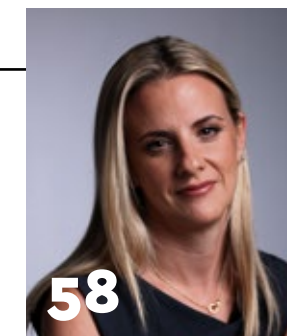
ΘΕΟΔΩΡΟΣ ΚΟΚΚΑΛΑΣ

- 66** Δημήτρης Μαζαράκης: Με αυτοπεποίθηση ανοίγουμε νέο συναρπαστικό κεφάλαιο στην Εθνική Ασφαλιστική
- 68** EUROLIFE: Άημα στο μερίδιο αγοράς το 2024
- 72** GENERALI: Οι εταιρείες κρίνονται όχι μόνο από τους αριθμούς, αλλά και το ήθος τους
- 78** INTERAMERICAN: Στρατηγικό άνοιγμα στη ρουμανική αγορά
- 86** ALLIANZ: Η συγχώνευση έφερε έκρηξη παραγωγής και κερδοφορίας
- 88** ERGO: «Χτίζει» ευέλικτο και ανθεκτικό εταιρικό δίκτυο πωλήσεων
- 92** ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ: Ισχυρή πολυεθνική ταυτότητα με σταθερή ελληνική διοίκηση



ΓΙΩΡΓΟΣ
ΖΕΡΒΟΥΔΑΚΗΣ

- 96** MINETTA: Ανάπτυξη, νέα προϊόντα και ενίσχυση συνεργασιών
- 98** SYNDEA: Υλοποιεί στρατηγικές πρωτοβουλίες
- 100** ΠΩΛΗΣΕΙΣ: Έχετε ξεκάθαρη εικόνα για την ασφάλεια Ζωής;
- 116** CONTRACT: Μεγαλώνει μέσα από τις ανθρώπινες σχέσεις
- 118** DAT: 10 χρόνια δυναμικής παρουσίας στην ελληνική αγορά
- 120** ΕΙΔΗΣΕΙΣ
- 146** ΚΥΠΡΟΣ
- 150** ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ



ΙΣΑΒΕΛΛΑ ΒΗΤΟΥ

ΦΙΛΙΠΠΑ
ΜΙΧΑΛΗ
62

ΔΗΜΗΤΡΗΣ
ΜΑΖΑΡΑΚΗΣ
66

ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ
ΣΑΡΡΗΓΕΩΡΓΙΟΥ
68

ΠΑΝΟΣ
ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ
72

ΓΙΑΝΝΗΣ
ΚΑΝΤΩΡΟΣ
78

ΒΑΣΙΛΗΣ
ΧΡΙΣΤΙΔΗΣ
86



ΑΦΙΕΡΩΜΑ



Έχετε ξεκάθαρη
εικόνα για την
ασφάλεια Ζωής;

100

Για εμάς στη MINETTA η ασφάλιση δεν είναι μια απλή συναλλαγή.

Είναι ανθρώπινη σχέση, σεβασμός,
προσήλωση, διαθεσιμότητα.
Είναι ασφάλεια και όχι μόνο.

www.minetta.gr



για την
υγεία σου



για το
όχημα σου



για το
σπίτι σου



για το
σκάφος σου



για την
επιχείρησή σου

MINETTA
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ
ΕΝΩΣΗ

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

55+
YEARS

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



Οι τεχνο-ολιγάρχες του πλανήτη, μια φωτιά στο Πέραμα Δίστρατου Άρτας και οι ασφαλιστές του 2025

Στο τέλος Ιουλίου του 2025, διάβαζα για τον Αμερικανό συγγραφέα Ντάγκλας Ράσκοφ, που θεωρείται μία από τις πιο εμβληματικές μορφές της ψηφιακής αντικουλτούρας, έναν θεωρητικό των νέων μέσων, «νονός» ευρέως διαδεδομένων πλέον όρων, όπως viral media, digital nomad, social currency και screengens, συγγραφέας 20 και πλέον βιβλίων για τα αδιέξοδα της ψηφιακής κοινωνίας, δημιουργός πολλών ντοκιμαντέρ, όπως σημειώνει ο Κωνσταντίνος Τσαλακός σε συνέντευξη που του έδωσε για το «ΒΗΜΑ» (20-7-2025). Το βιβλίο του «Survival of the Richest: Escape Fantasies of the Tech Billionaires» (εκδόσεις Norton και Company, 2022) αποτελεί την ανθρωπολογική σπονδή στους δισεκατομμυριούχους της τεχνολογίας, στον τρόπο που βλέπουν τον κόσμο, την πολιτική, την κοινωνία, αλλά και τη μανιώδη εμμονή τους με το «τέλος του κόσμου». Το 2013 το MIT κατέταξε τον Ντάγκλας Ράσκοφ έκτο πιο επιδραστικό στοχαστή στον κόσμο.

Αυτός ο Αμερικανός συγγραφέας συναντήθηκε σε μια ομάδα τεχνο-ολιγαρχών στην έρημο το 2018, όπου πέντε δισεκατομμυριούχοι τον κάλεσαν να κάνει μια διάλεξη για το μέλλον της

τεχνολογίας. Πιο πολλοί ήθελαν να μάθουν τι θα είναι πιο ασφαλές σε περίπτωση που λάβει χώρα ένα μεγάλο «συμβάν», δηλαδή μια παγκόσμιας εμβέλειας περιβαλλοντική καταστροφή, κοινωνική εξέγερση, πυρηνική έκρηξη, πανδημία και κάτι παρεμφερές.

«Να κτίσουμε καταφύγιο στην Αλάσκα ή στη Νέα Ζηλανδία; Κάτω από τη γη ή πάνω από τη γη;». Πίστευαν ότι το χρήμα και η τεχνολογία θα τους έσωζαν και ότι αυτοί θα καταφέρναν να σωθούν, να υποτάξουν τους άλλους και ότι η ισχύς θα δημιουργούσε το νέο «δίκαιο»...

Πίστευαν ότι αυτοί θα γλιτώναν από ιούς, τον πυρηνικό πόλεμο, την κατάρρευση οικονομίας, τους κλιματικούς πρόσφυγες, την άνοδο της στάθμης των ωκεανών. Πίστευαν ότι αυτοί θα «έβγαζαν» φτερά να πάνε σε άλλους πλανήτες με τη βοήθεια Τεχνητής Νοημοσύνης και εκεί να χτίσουν νέους κόσμους...

«Οι tech-Bros μάς βλέπουν σαν σκουλήκια, πιστεύουν πως είναι ανώτερα όντα», είπε ο Ντάγκλας Ράσκοφ στη συνέντευξή του. «Λίγα εκλεκτά σκουλήκια μπορούν να βγάλουν φτερά, να εγκαταλείψουν τον πλανήτη και να πάνε σε επόμενο μέρος, είτε αυτό είναι ο Άρπς είτε το σύμπαν είτε η μεταμόρφωση σε



Ντάγκλας Ράσκοφ.

μια Τεχνητή Νοημοσύνη. Συνεπώς, δεν χτίζουν απλώς καταφύγια. Πιστεύουν ότι χτίζουν νέους κόσμους για να αφήσουν τους υπόλοιπους από εμάς πίσω...». Πόσο άλογοι και πόσο άσοφοι οι δήθεν σοφοί τεχνολόγοι!

Είπε πολλή ο συγγραφέας για τη συνάντηση με τους δισεκατομμυριούχους Έλντ Μασκ, Μαρκ Ζάκεμπεργκ, Πίτερ Τιλ, Σαμ Άλτμαν κ.λπ. Η ζωή συνεχίζεται, η τεχνολογία φέρνει νέους ορίζοντες αλλά και πανικούς, οι εξουσίες και οι δισεκατομμυριούχοι αλληλάζουν τακτικές για διατήρηση των μονοπωλίων τους, οι λαοί και οι άνθρωποι αγωνιούν στην Αλάσκα, στην Ουκρανία, στη Μέση Ανατολή, στο Ισραήλ, στη Γάζα, στην Ευρώπη, στο Ιράν, στη Βόρειο Θάλασσα και σε όλα τα μήκη και πλάτη της Γης, αγώντας για το ψωμί, το νερό και το αλάτι...

Οι πόλεμοι τελειώνουν με έναν θλυγό και οι περιουσίες και ζωές χάνονται το ίδιο απλά όπως ήρθαν... Τα σπίτια γκρεμίζονται και καίγονται το ίδιο σε ειρήνη και πόλεμο, όπως πεθαίνουν και οι άνθρωποι σε καπνούς πολέμων ή καπνούς πυρκαγιάς όπου Γης... στη Γάζα, στο Ιράν, στη Ρωσία, στην Κύπρο, στην Κερατέα, στη Χίο, στην Πελοπόννησο, στην Πάτρα, στο Μάτι, στο Χάρκοβο, στην Αφρική, στην Ασία, στην Ευρώπη...

Καλοκαίρι Ιούνιος-Αύγουστος 2025 και οι φωτιές «ειρήνης» ή «πολέμου» καίνε τον κοσμάκη και την Ελλάδα μας.

Οι σκηνές στην τηλεόρασή μας εναλλάσσονται σε κάθε δευτερόλεπτο στη Γάζα, στη Χίο, στην Ουκρανία, στην Πάτρα, στην Κερατέα και πάλη στη Γάζα, στην Ουκρανία, στην Ήπειρο, στην Πρέβεζα, στην Άρτα, στην Αττική κ.λπ. κ.λπ...

Βαθιά προβληματισμένος, παραμονή εορτής της Παναγίας, τον Δεκαπενταύγουστο, έσκυψα να προσκυνήσω την εικόνα της στη Μητρόπολη Χανίων και αριστερά πρόσεξα ανάμεσα στα αφιέρωματα και μια ασημένια πλάκα με τη λέξη «Ευχαριστώ». Κάποιος ευεργετημένος σε κάτι πρόσφερε αυτό το «Ευχαριστώ», που πολύ με συγκίνησε και μου πρόσταξε να μην ξεχνώ για τα τόσα καλά που έχουμε όλοι, και εγώ, στην Ελλάδα μας, που όμως συχνά ξεχνάμε... Είχα ξεχάσει με τα χρόνια πως κάποιον Δεκαπενταύγουστο (πριν από 68 χρόνια) τέλος του 1950 είχε πιάσει φωτιά το χωριουδάκι μου και είχαμε καεί, αφορμή να ξενιτευτεί η οικογένειά μας. Δεν ήμουν δέκα χρόνων όταν σε μια πηλαγιά στο Πέραμα Δίστρατου Άρτας ξεκίνησε μια φωτιά που έκαψε μεγάλη έκταση και ο αέρας που φυσούσε πήρε ένα καμένο ξύλο και το

πέταξε από μεγάλη απόσταση πάνω στη χορτάρινη σκεπή της καλύβας, δίπλα στο σπιτάκι μας. Οι φλόγες άναψαν και τα διπλανά καλυβάκια μας μέσα στα οποία ήταν κλεισμένα τα ζώα μας. Κάηκαν όλα. Τα παιδικά μου μάτια τα είδαν όλα τα τραγικά συμβάντα. Με κόπο έκλεισα ένα παράθυρο και την πόρτα, αγκάλιασα την αδελφή μου Ελένη και τραβώντας από το χέρι τον εξάχρονο αδελφό μου Δημήτρη έτρεξα στα χωράφια να σωθώ... Η μάνα μου, που έλειπε στην εκκλησία διπλανού οικισμού, έτρεξε ανάμεσα σε άνδρες που ήρθαν να μας σώσουν, μας αγκάλιασε σαν κλώσσα τα κλωσσόπουλα που τα απειλεί το γεράκι, κάπου κοντά σε ένα χωράφι... Μετά την καταστροφή, ο πατέρας ήρθε από την ξενιτιά που πάλευε και φύγαμε στον δρόμο του ξενιτεμού, πρόσφυγες στην πατρίδα μας. Λείπω 60 και πλέον χρόνια από τον τόπο όπου γεννήθηκα... Ξεκινήσαμε επταμελής οικογένεια από το μηδέν, σε ένα μικρό δωματάκι χωρίς νερό, χωρίς ψυγείο, χωρίς ηλεκτρικό, χωρίς κρεβάτια στην Αγία Τριάδα Αγρινίου, όπου ο πατέρας δούλεψε στις οικοδομές. Εκεί δουλέψαμε όλα τα αδέλφια και η μάνα σε διάφορα μαγαζιά, κουρεία, υποδηματοποιεία, μανάβικα, οικοδομές και καπνά. Η μάνα δούλεψε και καθαρίστρια. Δόξα τω Θεώ, τα καταφέραμε!

Τα σκέφτηκα όλα σαν παλιό σινεμά σε ένα παγκάκι στα Χανιά, έξω από την εκκλησία καλοκαίρι του 2025. Όταν γύρισα, η τηλεόραση έδειχνε φωτιές, καμένα σπίτια και δάση, απειλημένους, κατεστραμμένους, που θα ξανάρχιζαν από την αρχή μια νέα ζωή. Πολλοί, όπως κι εγώ πριν εξήντα και πλέον χρόνια... Πολλοί χωρίς μια αποζημίωση από πουθενά, άλλοι ανασφάλιστοι, άλλοι χωρίς στον ήλιο μοίρα... Οι ασφαλιστές του 2025 πολλοί θα έχουν να πουν μετά τα γεγονότα του καλοκαιριού. Και εγώ, εορτή της Παναγίας, περπατώντας προς το σπίτι, φέρνω στον νου μου

κάποιες απαντήσεις για τους «μεγάλους» του κόσμου μας, αλλά και εμάς τους «μικρούς» από ακολουθίες του Ακάθιστου Ύμνου, έτσι για να γαληνέψουμε:

*«Χαίρε Σοφίας Θεού δοχείον,
χαίρε προνοίας αυτού ταμείον.
Χαίρε φιλοσόφους ασόφους
δεικνύουσα.
Ρήτορας πολυφθόγγους ως
ιχθύας άφωνους ορώμεν επί σοι
Θεοτόκε...
Χαίρε τεχνολόγους αλόγους
ελέγχουσα».*

Καλή συνέχεια, καλό φθινόπωρο!

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ





βεργίνα

ΜΝΗΜΕΙΟ ΠΑΓΚΟΣΜΙΑΣ ΠΟΛΙΤΙΣΤΙΚΗΣ ΚΛΗΡΟΝΟΜΙΑΣ



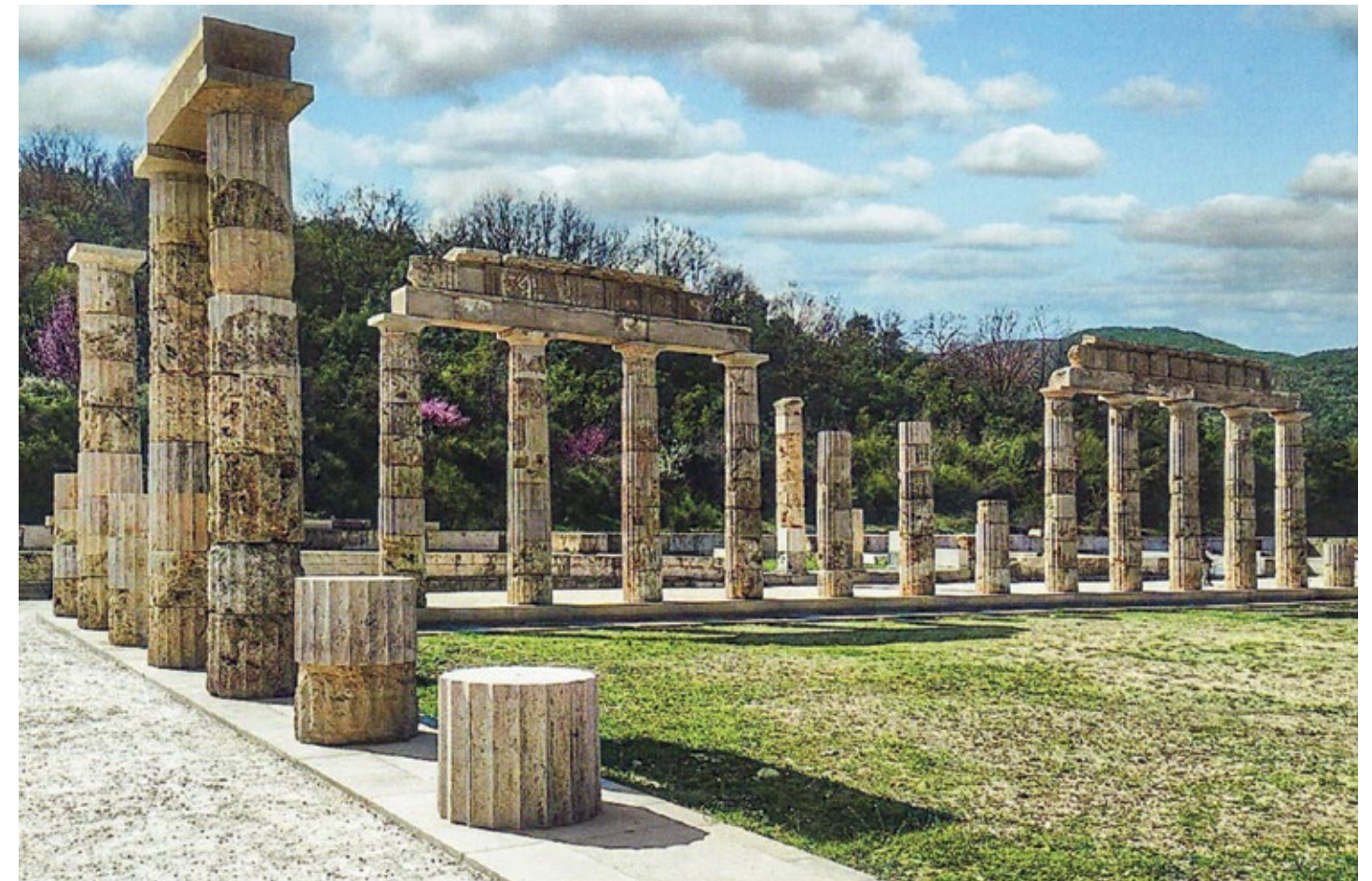
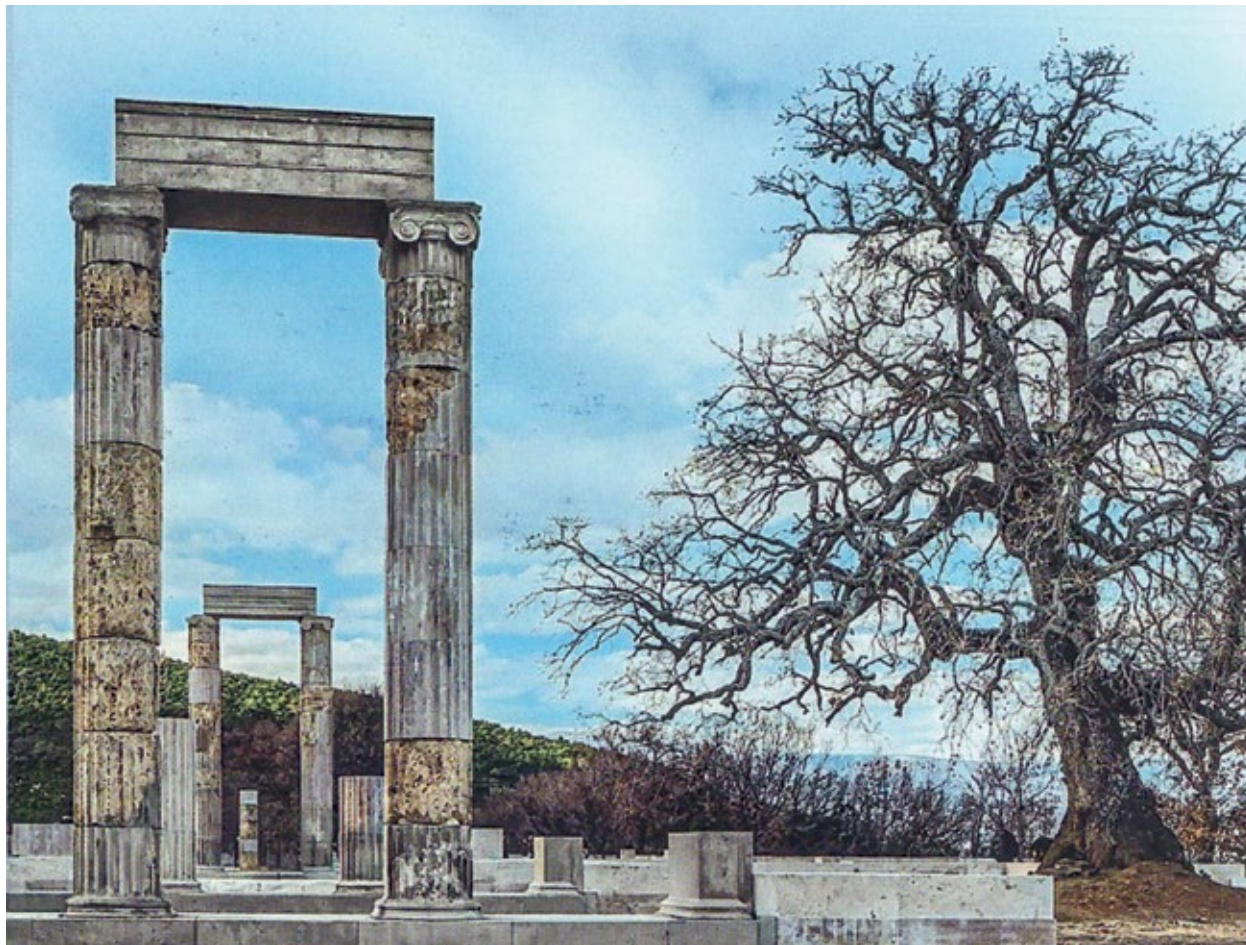
ΠΗΓΗ: Εύα Μάντακα, «Βεργίνα, μνημείο παγκόσμιας πολιτιστικής κληρονομιάς», εκδόσεις ΜΙΛΗΤΟΣ.

Η Βεργίνα είναι ένα μικρό χωριό που βρίσκεται 13 χλμ. νοτιοανατολικά της Βέροιας και σε μικρή απόσταση από τη γέφυρα του Αλιάκμονα. Σε αυτό το μικρό χωριό του μακεδονικού κάμπου, στους πρόποδες των Πιερίων Ορέων, στη «μακεδονική γη» του Ηροδότου, ήρθε στο φως με την ανακάλυψη του Μανόλη Ανδρόνικου το 1977 η πόλη των αρχαίων Αιγών, η πρώτη πρωτεύουσα του μακεδονικού βασιλείου, που το όνομά της σημαίνει «ο τόπος με τα πολλὰ κασίκια».

Τα ανυπολόγιστης αρχαιολογικής, ιστορικής και καλλιτεχνικής αξίας ευρήματα που ανακαλύφθηκαν στην επικράτεια των Μακεδόνων βασιλέων, στον τόπο του Φιλίππου και του Αλεξάνδρου, της Ευρυδίκης και της Ολυμπιάδας, οδήγησαν το 1996 στην ανακήρυξη της περιοχής σε Μνημείο Παγκόσμιας Πολιτιστικής Κληρονομιάς και Φυσικού Κάλλους, από την UNESCO.

Η ίδρυση του μακεδονικού βασιλείου

Σύμφωνα με τον μύθο, δυο δελφικοί χρησμοί προέτρεψαν τον Κάρανο να ακολουθήσει τη διαδρομή μιας κασίκας



είτε προς τη γη των Βοττιαίων (πρώτος χρησμός) είτε προς τις πηγές του Αλιάκμονα (δεύτερος χρησμός) και να ιδρύσει το βασίλειό του στο σημείο όπου θα σταματήσει η κατσίκια. Ωστόσο, ο Ηρόδοτος και ο Θουκυδίδης αναφέρονται στην ίδρυση του μακεδονικού βασιλείου με εγκυρότερο τρόπο. Με αφορμή τους Περσικούς Πολέμους και την εμπλοκή των Μακεδόνων σε αυτούς, ο Ηρόδοτος (Ιστορ., 8, 137) περιγράφει την περιπλάνηση τριών απογόνων (Γαυάνης, Αέροπος, Περδίκκας) του Τημένου, γιου του Ηρακλή, οι οποίοι διωγμένοι από το Άργος της Πελοποννήσου επέλεξαν μια περιοχή της σημερινής πεδινής Μακεδονίας για την ίδρυση της πρωτεύουσας του βασιλείου τους, που την ονόμασαν Αιγές.

Ο Θουκυδίδης (II, 99, 2) αναφέρεται στην ίδρυση, αλλιώς και στη ραγδαία επέκταση του μακεδονικού βασιλείου προς τα βόρεια, δυτικά και ανατολικά του αρχικού του πυρήνα. Στα χρόνια της βασιλείας του Περδίκκα Β' (359-336 π.Χ.), σύγχρονος του αρχαίου ιστορικού, η μακεδονική επικράτεια πρέπει να εκτεινόταν από τον άνω ρου του Αλιάκμονα και την οροσειρά του Λύγκου στα δυτικά μέχρι τον Στρυμόνα στα ανατολικά, κι από τον Βαρνούντα και το Μπέλεις στα βόρεια, μέχρι τη Θεσσαλία στα νότια.

Στα χρόνια της βασιλείας του Φιλίππου Β' (359-336 π.Χ.), οι παραλιακές περιοχές της Μακεδονίας (Πιερία, Χαλκιδική) εντάχθηκαν στη μακεδονική επικράτεια μαζί με άλλες ανατολικότερες και βορειότερες περιοχές. Ο Φίλιππος Β' υπήρξε ο «πεφωτισμένος ηγεμόνας» που ισχυροποίησε το μακεδονικό βασίλειο, το οποίο έγινε, στην τέχνη και στον πολιτισμό, ό,τι ήταν έναν αιώνα πριν η Αθήνα του Περικλή. Με την καθοδήγηση του ίδιου και του γιου του εξελίχθηκε σε μοχλό που άλλαξε τον αρχαίο κόσμο. Αμέσως μετά τη δολοφονία του Φιλίππου Β' στις Αιγές, το 336 π.Χ., και στις παραμονές της εκστρατείας του Αλεξάνδρου στην Ανατολή, το κρατικό μακεδονικό βασίλειο εκτεινόταν μέχρι τον Δούναβη και τη Μαύρη Θάλασσα.

Η μακεδονική δυναστεία διατηρούσε άριστες σχέσεις με τους Θεσσαλούς ηγεμόνες, τους βασιλείς της Ηπείρου, ενώ είχε επιβληθεί στις πόλεις-κράτη της νοτιότερης Ελλάδας μετά τη μάχη της Χαϊρώνειας (338 π.Χ.) και το Συνέδριο της Κορίνθου, στο οποίο ο Φίλιππος είχε αναγορευθεί «ηγέμων αυτοκράτωρ» των ενωμένων ελληνικών δυνάμεων στην εκστρατεία εναντίον των Περσών. Με τις ευνοϊκές αυτές συνθήκες ξεκίνησαν η μεγάλη εκστρατεία στην Ανατολή και η δημιουργία της αυτοκρατορίας του Αλεξάνδρου.

ΑΙΓΕΣ: Η βασιλική πρωτεύουσα των Μακεδόνων Ιστορική διαδρομή

Αι «Αιγαιί», οι οποίες δηλώνονται στον πληθυντικό όπως συμβαίνει και με όλα τα παλαιά ελληνικά κέντρα (Αθήναι, Θήβαι, Μυκήναι, Αμύκλαι, Φεραί κ.λπ.), που η αρχή τους χάνεται στην αχλύ του μύθου, ήταν ένα ευρύ οικοδομικό και πολεοδομικό σύμπλεγμα με συνοικισμούς διάσπαρτους γύρω από έναν κεντρικό πυρήνα, το άστυ. Οι Αιγές αποτέλεσαν το κέντρο ενός κράτους με αρχέγονες δομές, ένα οικιστικό σύνολο που εξελίχθηκε αποτυπώνοντας την εικόνα μιας κοινωνίας με αριστοκρατική δομή γύρω από τη βασιλική εξουσία.

Οι Αιγές είναι ο τόπος όπου, σύμφωνα με τις αρχαίες μαρτυρίες, τα τρία αδέρφια από το Άργος (Αέροπος, Γαυάνης, Περδίκκας) διάλεξαν ως έδρα του βασιλείου τους. Εάν το όνομα «Αιγές» προέκυψε από την «αίγα», την οποία σύμφωνα με τους δελφικούς χρησμούς ακολούθησε ο μυθικός Κάρανος ή, ακόμη, και από λέξεις όπως το «Αιγαίο»,

που παραπέμπουν στο νερό, είναι δύσκολο να εξακριβωθεί.

Πάντως, οι Αιγές από την ίδρυσή τους (μέσα 7ου αιώνα π.Χ.) μέχρι τη βασιλεία του Αρχελάου (413-399 π.Χ.) αποτέλεσαν την πρωτεύουσα του μακεδονικού βασιλείου και την έδρα της δυναστείας των Τημενιδών. Στα τέλη του 6ου π.Χ. αιώνα, κατά τη διάρκεια της βασιλείας του Αμύντα Β', τοποθετείται η παλαιότερη χρονολογική μαρτυρία για την ύπαρξη του ανακτόρου στις Αιγές, στο ανάκτορο όπου φιλοξενήθηκαν πολλοί ξένοι, καθώς και οι Πέρσες πρέσβεις που ζήτησαν γην και ύδωρ από τον Μακεδόνα βασιλιά.

ΟΙ ΤΗΜΕΝΙΔΕΣ ΒΑΣΙΛΕΙΣ (700-310 Π.Χ.)

Τα ονόματα των Τημενιδών δηλώνουν τις αρετές των Μακεδόνων βασιλέων. Ο βασιλιάς, όπως ο ιδρυτής της δυναστείας Περδίκκας, είναι έξυπνος (από το «πέρδικκα» που θεωρούταν το πιο έξυπνο πουλί), γρήγορος σαν τον άνεμο όπως ο Αργαίος (από το «αργός», δηλαδή ταχύς) και Αέροπος, που έχει την όψη του ανέμου, είναι σπουδαίος καθαίρτης, όπως ο Φίλιππος (εκείνος που αγαπάει τα άλογα), δυνατός αρχηγός, όπως ο Αρχελάος, κυρίως όμως είναι προστάτης του λαού, όπως ο Αμύντας (από το «άμυνα»), και Αλέξανδρος (από το «αλέξομαι», δηλαδή προστατεύω).



Αλλά και τα ονόματα των θυγατέρων των βασιλέων δηλώνουν τη δόξα τους, όπως το όνομα Στρατονίκη, «η νίκη εναντίον της στρατιάς» (κόρη του Αλέξανδρου Α'), Κλεοπάτρα, «η δόξα της πατρίδας», Θεσσαλονίκη, «η νίκη εναντίον των Θεσσαλών».

Από το 513 έως το 480 π.Χ. οι Αιγές ανήκουν στην αυτοκρατορία του Μεγάλου Βασιλέα των Περσών. Ο Αμύντας Α' (520-500 π.Χ.) με έξυπνους πολιτικούς χειρισμούς κατορθώνει να διατηρήσει τη σχετική αυτονομία του κράτους του, αλλά και να επεκτείνει τις κτήσεις του.

Στο πρώτο μισό του 5ου αι. π.Χ. δεσπόζει η μορφή του Αλεξάνδρου Α' (495-450 π.Χ.), του βασιλιά που έκανε τους Μακεδόνες κυρίαρχους στον τόπο που πήρε από αυτούς το όνομά του. Το βασίλειο επεκτείνεται σε ανατολή, βορρά και δύση, και τα συγγενή, αλλά μέχρι τότε ανεξάρτητα φυλετικά βασίλεια της περιοχής γίνονται «σύμμαχοι και υπήκοοι του Τημενίδη ηγεμόνα. Πλέον οι Αιγές είναι η πρώτη πόλη της Μακεδονίας, το κέντρο του πιο σημαντικού ελληνικού κράτους του Βορρά.

Ο Περδίκκας Β' (448-413 π.Χ.) αντιμετώπισε πολλούς εχθρούς και τον επεκτατισμό της Αθήνας. Στις Αιγές, όπου μεταξύ άλλων επιφανών ανδρών θα φιλοξενηθεί και ο Ιπποκράτης, οτιδήποτε αττικό έγινε της μόδας. Οι ανάγλυφες και οι γραπτές επιτύμβιες στήλες εμφανίζονται στη νεκρόπολη της πρωτεύουσας των Τημενιδών και οι λευκές αττικές λήκυθοι έλκουν το γούστο των Μακεδόνων.



Πιθανότατα στα χρόνια του Περδίκκα Β', και οπωσδήποτε πριν από το τέλος του 5ου αιώνα π.Χ., το άστυ των Αιγών αποκτά τείχος.

Ο Αρχέλαος Α' (413-399 π.Χ.), ευφυής και διορατικός,

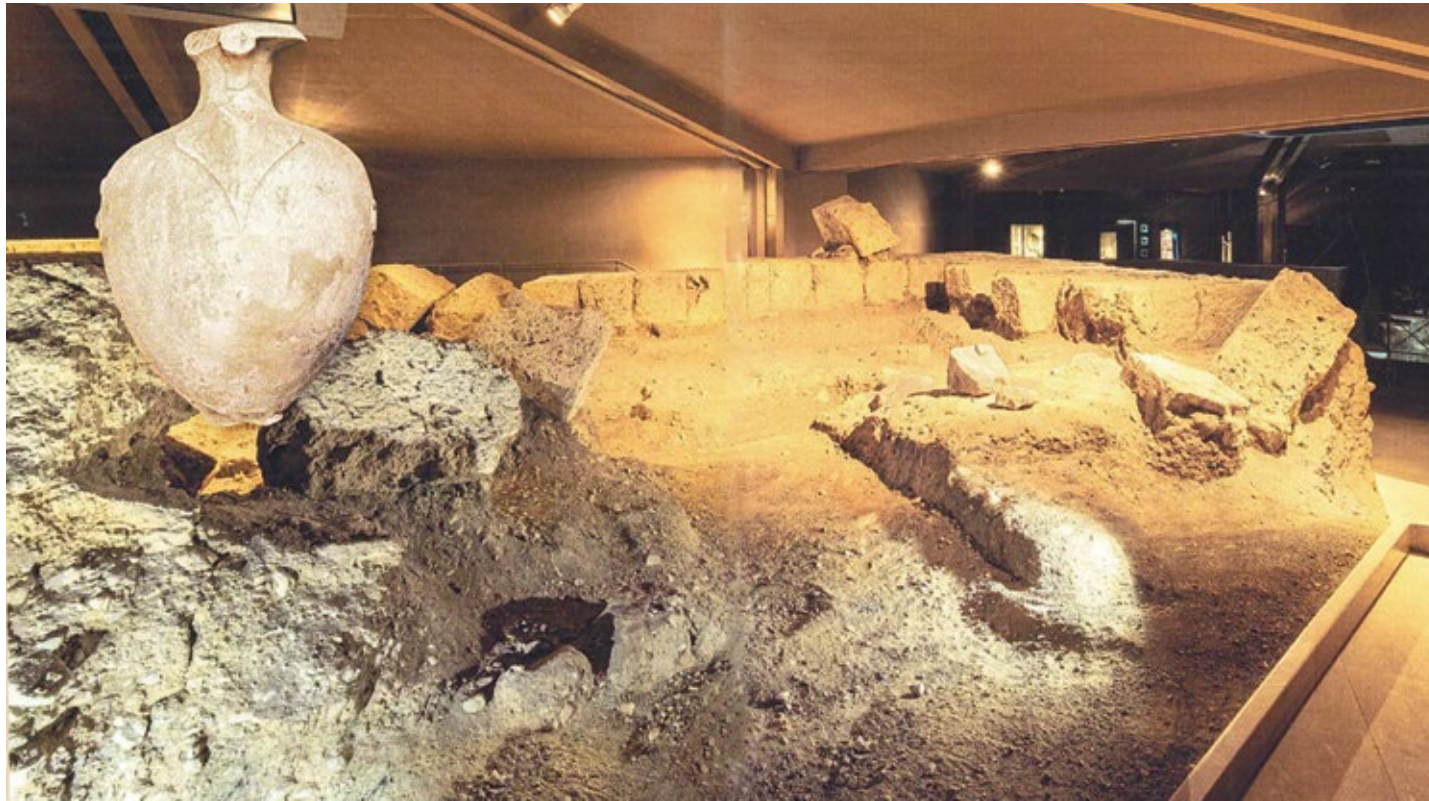


προχώρησε σε πολλές μεταρρυθμίσεις και ενδιαφέρθηκε ιδιαίτερα για την Τέχνη ανοίγοντας τον δρόμο για πνευματικές και καλλιτεχνικές αναζητήσεις. Έγινε ένθερμος μακήνας καλλιτεχνών όπως του Ζεύξι, του σπουδαιότερου ζωγράφου της εποχής, ο οποίος διακόσμησε το ανάκτορο. Γύρω στα τέλη του 5ου ή αρχές του 4ου αιώνα, με απόφαση, ίσως, του Αρχέλαου, μεταφέρθηκε το διοικητικό κέντρο του βασιλείου στην Πέλλα, βόρεια του Αλιάκμονα. Οι Αιγές

διατήρησαν, ωστόσο, το προνόμιο της βασιλικής νεκρόπολης για τη δυναστεία των Τημενιδών, αλλά και τη δυνατότητα να υποδέχονται τους βασιλείς, τουλάχιστον μέχρι τα τέλη του 4ου π.Χ. αιώνα.

Ο Αμύντας Γ' (394-369 π.Χ.) κατέφυγε στις Αιγές, όταν οι Ολύνθιοι κατέλαβαν πολλές μακεδονικές πόλεις, ανάμεσά τους και την Πέλλα. Είναι πιθανότατα ο πρώτος βασιλιάς που έχτισε το ανάκτορο στην Πέλλα, η ανάμνηση του οποίου διατηρήθηκε έως την εποχή του Ιουστινιανού στο τοπωνύμιο «βασίλεια Αμύντου».

Μετά τη δολοφονία του Φιλίππου Β' (336 π.Χ.), ο Μέγας Αλέξανδρος ανέθεσε στον Αντίπατρο την αντιβασιλεία του βασιλείου της Μακεδονίας και μετά τον θάνατο του Αλεξάνδρου ο Αντίπατρος αναγνωρίστηκε ως στρατηγός, ενώ ο γιος του, Κάσσανδρος, τον διαδέχτηκε ως βασιλιάς της Μακεδονίας, ιδρύοντας τη βραχύβια δυναστεία των Αντιπατριδών (310-294 π.Χ.). Το γεγονός που σημάδεψε τη βασιλεία του ήταν η ίδρυση της πόλης Θεσσαλονίκης, δίνοντάς της το όνομα της συζύγου του και ετεροθαλούς αδελφής του Μεγάλου Αλεξάνδρου. Με τον θάνατο του Αλεξάνδρου και τη δολοφονία των νόμιμων διαδόχων του, του ετεροθαλούς αδελφού του, Φιλίππου Γ' Αρριδιαίου, και του μικρού του γιου, Αλέξανδρου Δ', η γενιά των Τημενιδών, που ίδρυσε το μακεδονικό βασίλειο και χειρίστηκε τις τύχες των Μακεδόνων για περισσότερο από τρεις αιώνες, από τα μέσα του 7ου μέχρι τα τέλη του 4ου π.Χ. αιώνα,



φόρους, οι οποίοι βεβήλωσαν και λεηλάτησαν το νεκροταφείο της. Ευτυχώς υπάρχουν άφθονα ευρήματα που τεκμηριώνουν έμπρακτα την άποψη ότι οι Αιγές ήταν το κέντρο του μακεδονικού βασιλείου μέχρι το τέλος των κλασικών χρόνων.

Η κατάλυση του μακεδονικού βασιλείου από τους Ρωμαίους επέρχεται μετά την ήττα και τελευταίου Μακεδόνα βασιλιά Περσέα στη μάχη της Πύδνας (168 π.Χ.). Η παλιά και η νέα πρωτεύουσα καταστρέφονται, τα τείχη ισοπεδώνονται, το ανάκτορο, το θέατρο και άλλα κτίρια καίγονται και γκρεμίζονται. Η ριζική καταστροφή επεκτάθηκε σε όλους τους συνοικισμούς και τις κώμες των Αιγών, αλλιά και στους οικισμούς των Πιερίων.

ΤΟ ΤΕΛΟΣ ΤΩΝ ΑΙΓΩΝ

Τον πρώτο μεταχριστιανικό αιώνα μια τρομακτική κατολίσθηση της υπερκείμενης πλαγιάς θα σημάνει το ξαφνικό και οριστικό τέλος του άστεως των Αιγών. Οι κάτοικοι δημιουργούν έναν νέο οικισμό στον κάμπο, στα βορειοανατολικά της παλιάς νεκρόπολης. Μια παλαιοχριστιανική βασιλική με βαπτιστήριο δείχνει πως εδώ ήταν το διοικητικό κέντρο της περιοχής, όμως το όνομα των Αιγών παύει πια να υπάρχει. Το λίκνο των Τημενιδών παραδόθηκε στη λήθη και απομένει μόνον η ανάμνηση του παλατιού να στοιχειώνει το μεσαιωνικό όνομα ενός μικρού χωριού, τα «Παλατίτσια», που επιβίωσε έως τις μέρες μας.



Νεκρόπολη

Η αρχαία πόλη των νεκρών στις Αιγές απλώνεται σε μεγάλη έκταση ανάμεσα από τα χωριά Βεργίνα και Παλατίτσια. Πεντακόσιοι σαράντα ταφικοί τύμβοι συνθέτουν την καρδιά του αρχαιολογικού χώρου των Αιγών. Ο Μ. Ανδρόνικος υπολόγισε ότι το νεκροταφείο αυτό έχει έκταση περίπου 1.000 στρεμμάτων και πιθανώς ακόμη μεγαλύτερη. Η μεγάλη ποικιλία των τάφων και των ταφι-

κών μνημείων σχετίζεται άμεσα και με τη μακρά χρονική περίοδο που καλύπτει το νεκροταφείο. Κατά τον 5ο αιώνα π.Χ. το νεκροταφείο των Αιγών πυκνώνει και επεκτείνεται, εξέλιξη που συνεχίζεται και στον 4ο αιώνα, όπου τώρα η κυρίαρχη τάση επέκτασης οδηγεί βορειοδυτικά, όπου το 336 π.Χ. θα χτιστεί ο τάφος του Φιλίππου Β'. Οι παλιότερες ταφές χρονολογούνται από τον 10ο αιώνα π.Χ. και οι πλέον όψιμες στα χρόνια της Ρωμαϊκρατίας. Στο αρχαίο νεκροταφείο της Βεργίνας αποτυπώνεται ολό-



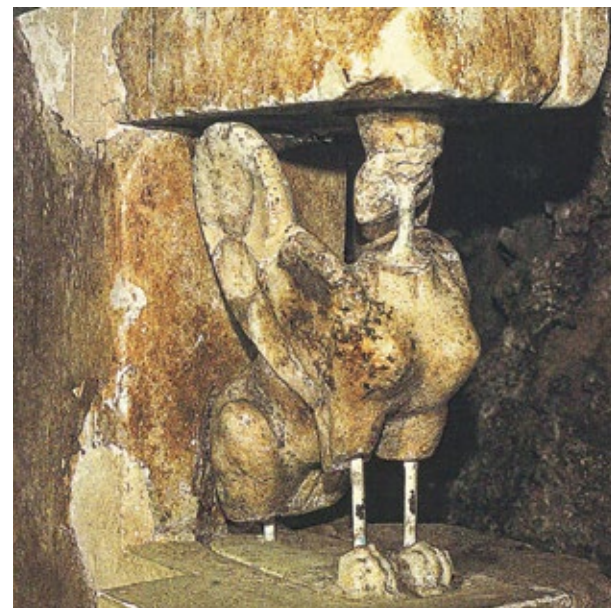


κλήρη η ιστορική διαδρομή των Μακεδόνων, η εγκατάσταση, η κοινωνική εξέλιξη, η πορεία της βασιλείας. Μέσω της ταφικής διαδικασίας αποκαλύπτονται, έμμεσα, πολυάριθμα δεδομένα της σύγχρονης μεγάλης τέχνης, της μικροτεχνίας, αλλά και της καθημερινής ζωής. Η ανασκαφή της Μεγάλης Τούμπας με τους ασύλητους πλούσιους μακεδονικούς τάφους και τα έργα τέχνης που έκρυβαν, αποδείχτηκε σταθμός όχι μόνο για τον χώρο της Βεργίνας, αλλά ολόκληρης της Μακεδονίας και της ύστερης κλασικής αρχαιότητας.

Τη σημασία των πρώτων ευρημάτων υπογράμμισε ήδη ο L. Heuzey, ο οποίος στη διάρκεια της πρώιμης εκείνης ανασκαφικής επιχείρησης του 19ου αιώνα, αποκάλυψε κοντά στο χωριό Παλατίσια τον πρώτο μακεδονικό τάφο και μετέφερε τα μαρμάρινα μέλη του στο Μουσείο του Λούβρου στο Παρίσι (τάφος Heuzey-Παλατισίων).

Συστάδα των Βασιλισσών (B)

Δίπλα από τη βορειοδυτική πύλη του αρχαίου τείχους, στο σημείο όπου η νεκρόπολη χωρίζεται με το ρέμα της Παλιοπαναγιάς από την πόλη των Αιγών, ανακαλύφθηκε μια συστάδα γυναικείων τάφων. Η συστάδα περιλαμβάνει κιβωτιόσχημους και ηλακκοειδείς τάφους από την εποχή των Περσικών Πολέμων, δύο από τους οποίους πιθανώς ανήκουν στη μητέρα και στη σύζυγο του Αλεξάνδρου Α΄. Στην ίδια συστάδα τάφηκε αργότερα η μητέρα του Φιλίππου Β΄, Ευρυδίκη. Ο λεγόμενος Ιωνικός Τάφος ή Τάφος του Ρωμαίου, ένας κομψός μακεδονικός τάφος με θρόνο στο



εσωτερικό του, πιθανώς ανήκει στη Θεσσαλονίκη.

Ο τάφος του βασιλιά Φιλίππου Β΄

Ο βασιλιάς Φίλιππος Β΄ τάφηκε μέσα σ' έναν μνημειώδη νεκρικό οίκο (Τάφος II), σε χρυσελεφάντινη κλίνη, και με το βαρύτιμο χρυσό στεφάνι βελανιδιάς στο κεφάλι του παραδόθηκε ως νέος Ηρακλής στην πυρά. Η αιώνια κατοικία του Φιλίππου Β΄ έχει τη μορφή υπόγειου, καμαροσκέπαστου κτιρίου με δύο θαλάμους και μνημειακά διαμορφω-



μένη δωρική πρόσοψη, στο οποίο οδηγεί ένας κεκλιμένος δρόμος. Είναι κατασκευασμένος ολόκληρος από πωρόλιθο εκτός από τις δύο πόρτες και τα περιθύρα που είναι μαρμάρινα. Ο τάφος βρέθηκε αλώφητος. Ύστερα από την ταφή, κανείς δεν είχε εισβάλει στο εσωτερικό του μέχρι τον Νοέμβριο του 1977, τότε που οι αρχαιολόγοι ανακάλυψαν το σπουδαίο μνημείο.



Στην πρόσοψη του τάφου φυλάσσεται το σπουδαιότερο τμήμα του μνημείου, μια ιωνική ζωοφόρος μήκους 5,60 μ. και ύψος 1,30 μ. Μέσα σε ένα πλούσιο φυσικό τοπίο με δέντρα, ξεδιπλώνεται η σκηνή του ιερού κυνηγιού στην οποία αποτυπώνονται οι προσωπογραφίες των δύο βασιλέων του Φιλίππου Β΄ και του γιου του Αλεξάνδρου. Η εντυπωσιακή σύνθεση είναι δομημένη με έντονα χρώματα



και εκφραστικές κινήσεις, δημιουργώντας μια δραματική ατμόσφαιρα. Η συγκεκριμένη τοιχογραφία μαζί με της Αρπαγής της Περσεφόνης, που κοσμεί τον τάφο 1, αποτελούν το σημαντικότερο έργο αρχαίας ελληνικής ζωγραφικής που έχει σωθεί στον ελλαδικό χώρο.

Σύμφωνα με την αρχαία παράδοση, ο νεκρός βασιλιάς κήκε σε μια μεγαλοπρεπή νεκρική πυρά. Το θνητό σώμα παραδόθηκε στις φλόγες και ο νεκρός πέρασε στον κόσμο των θεών. Τα ρούχα του και τα όπλα του και ό,τι αγάπησε στη γήινη ζωή ρίχτηκαν και αυτά στην πυρά.

Μέσα στη μόνιμη κατοικία του βασιλιά Φιλίππου Β' βρέθηκαν οι χρυσελεφάντινες κλίνες, ελεφαντοστέινα πορτρέτα, τα πολύτιμα όπλα του, χρυσοποίκιλτες πανοπλίες, χρυσελεφάντινη ασπίδα, τα χάλκινα σκεύη λουτρού και τα σκεύη συμποσίου. Μέσα σε μαρμάρινη σαρκοφάγο βρέθηκε η χρυσή λάρνακα με τα οστά του νεκρού. Τα οστά ήταν σε εξαιρετική κατάσταση, γεγονός το οποίο αποδεικνύει πως ύστερα από την καύση προφανώς είχαν καθαριστεί με κρασί και έπειτα τοποθετήθηκαν στη λάρνακα. Ακόμα μέσα στην ίδια λάρνακα υπήρχε το χρυσό στεφάνι βελανιδιάς, το οποίο φαίνεται πως φορούσε ο νεκρός όταν παραδόθηκε στην πυρά.

Στον προθάλαμο του μνημείου ανακαλύφθηκε και ένας

δεύτερος τάφος, στον οποίο έχει θαφτεί, πιθανότατα, η Θρακιώτισσα σύζυγος του Φιλίππου, η Μήδα. Σε μια δεύτερη χρυσή λάρνακα βρέθηκαν τα οστά μιας νεκρής γυναίκας τυλιγμένα με ένα πορφυρό χρυσοϋφαντο ύφασμα. Μέσα στη λάρνακα υπήρχε ακόμα ένα θαυμαστό χρυσό διάδημα. Στον προθάλαμο ανακαλύφθηκε και μια χρυσελεφάντινη κλίνη. Καθώς ο προθάλαμος ολοκληρώθηκε μαζί με τον θάλαμο και αφού το μνημείο έκλεισε και δεν ξανάνοιξε ποτέ, είναι προφανές ότι και οι δύο νεκροί θάφτηκαν μαζί.

Ο τάφος της Περσεφόνης

Ένα από τα παλαιότερα μνημεία στον αρχαιολογικό χώρο είναι ο «τάφος της Περσεφόνης» (τάφος 1), ο οποίος βρίσκεται στα νότια του τάφου του Φιλίππου Β'. Ο «τάφος 1» θα ονομαστεί «τάφος της Περσεφόνης» λόγω της εκπληκτικής ομορφιάς της τοιχογραφίας, που είναι εμπνευσμένη από τον μύθο της θεάς του Κάτω Κόσμου, της άνοιξης και των λουλουδιών, της Περσεφόνης.

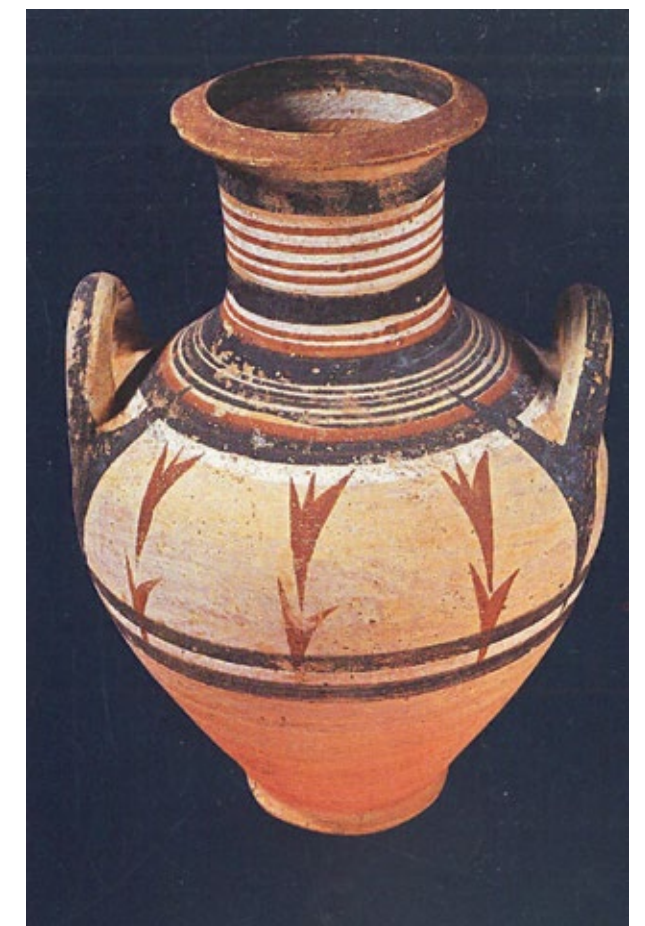
Ο τάφος είναι κιβωτιόσχημος, κατασκευασμένος από παρόλιθο χωρίς εισόδους στα πλάγια, καθώς η ταφή γινόταν από το πάνω μέρος του. Βρέθηκε συλημένος, πιθανότατα από τους Γαλάτες. Οι διαστάσεις του εσωτερικά είναι



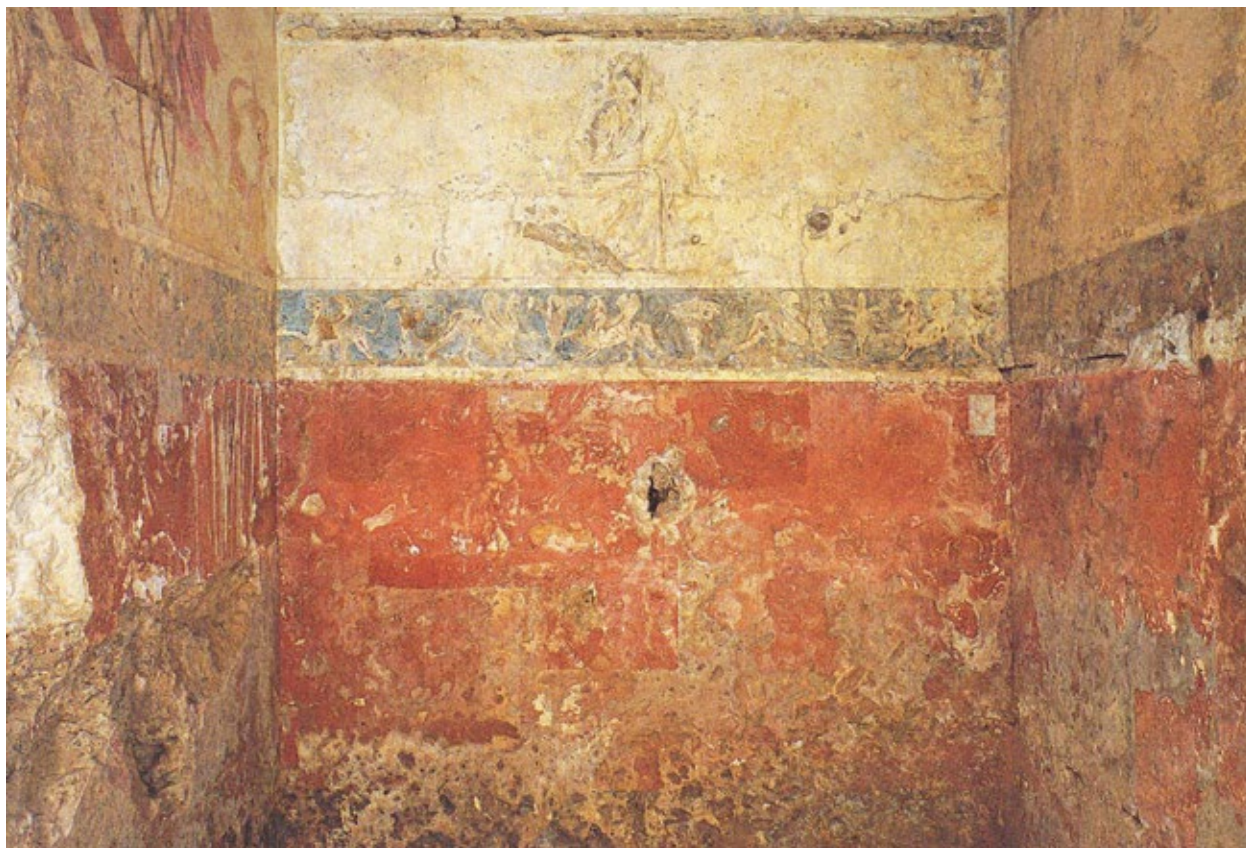
3,50 μ. μήκος, 2,09 πλάτος και το ύψος φτάνει στα 3 μέτρα. Τα θαύσματα που βρέθηκαν στο εσωτερικό του, από τα πήλινα αγγεία, υποδηλώνουν πως ο τάφος χρονολογείται περίπου στο 350 π.Χ. Ερευνητές αποκαλύπτουν ότι ο τάφος ανήκε σε πλούσια γυναίκα, καθώς τα ελάχιστα ευρήματα που βρέθηκαν μέσα σε αυτόν ήταν μεγάλης αξίας. Η γυναίκα ήταν νεαρή, περίπου 25 χρόνων, και πρέπει να πέθανε στη γέννα και να θάφτηκε εδώ μαζί με το βρέφος της. Άλλες έρευνες αναφέρουν πως ίσως ο τάφος ανήκε σε μια από τις επτά γυναίκες του Φιλίππου, στην Κλεοπάτρα ή στη Νικησίπολη, μητέρα της Θεσσαλονίκης. Το γεγονός ότι ο τάφος της Περσεφόνης» βρέθηκε δίπλα από τον τάφο του Φιλίππου Β', αποδεικνύει τη σχέση που είχαν τα δύο πρόσωπα μεταξύ τους.

ΤΟΙΧΟΓΡΑΦΙΑ ΜΕ ΤΗΝ ΑΡΠΑΓΗ ΤΗΣ ΠΕΡΣΕΦΟΝΗΣ

Η εκπληκτικής ομορφιάς ζωγραφική παράσταση βρίσκεται στον βόρειο τοίχο, μήκους 3,50 μ. x 1,04 μ. Στη μεγαλόπρεπη τοιχογραφία απεικονίζεται η Αρπαγή της Περσεφόνης, από τον θεό του κάτω κόσμου, τον Πλούτωνα. Ο θεός, πάνω στο άρμα του, με το δεξί του χέρι κρατά τα νήια και το σκήπτρο του, ενώ με το αριστερό συγκρατεί από τη μέση



την Περσεφόνη, η οποία απλώνει απειλησμένη τα χέρια της, παλεύοντας μάταια να ξεφύγει από τον απαγωγέα της. Η εκφραστική δύναμη του σχεδίου στα πρόσωπα και τα σώματα είναι απaráμιλητης ομορφιάς. Μπροστά από το άρμα του Πλούτωνα τρέχει ο Ερμής, ενώ πίσω από αυτό είναι η φίλη της Περσεφόνης, μισογονατισμένη στο χώμα, παρακολουθεί το δράμα, πετρωμένη από φόβο. Τρομαγμένη και ανήμπορη να αντιδράσει, σκκώνει το δεξί της χέρι για να φυλαχτεί από τη σκηνή αυτή του απόλυτου τρόμου. Τη μορφή αυτή, την πιο γήινη απ' όλες, διάλεξε ο καλλιτέχνης να απεικονίσει με ζεστά γήινα χρώματα, διαφοροποιώντας την από τις υπόλοιπες μορφές, που τυλιγμένες στο λευκό



τέχνης κατορθώνει να αποδώσει όλη τη δραματική ένταση της αντιπαράθεσης του κυνηγού με το θήραμα, του αρσενικού με το θηλυκό, της ζωής με τον θάνατο. Η «Αρπαγή της Περσεφόνης» από τον Πλούτωνα αποδίδεται, σύμφωνα με τον Πλίνιο, στον Νικόμαχο, τον γιο του Αριστείδη, έναν από τους σπουδαιότερους ζωγράφους της εποχής του (4ος αι. π.Χ.). Η δεξιοτέχνη της εκτέλεσης, η δύναμη της σύλληψης και τα λιτά χρώματα που παρατηρούνται στην τοιχογραφία είναι χαρακτηριστικά της ζωγραφικής του Νικόμαχου.

Στην ανατολική πλευρά του τάφου, εικονίζεται μια καθιστή γυναικεία μορφή. Πρόκειται για τη μητέρα της Περσεφόνης, τη θεά Δήμητρα, η οποία αγέλαστη αναζητείται τον χαμό της κόρης της. Στον νότιο τοίχο, απέναντι από την αρπαγή, απεικονίζονται τρεις καθιστές γυναικείες μορφές, που δεν είναι καλά διατηρημένες. Ο Μανόλης Ανδρόνικος συσχέτισε τις μορφές αυτές με τις τρεις Μοίρες, την Άτροπο, τη Λαχέσι και την Κλωθώ.

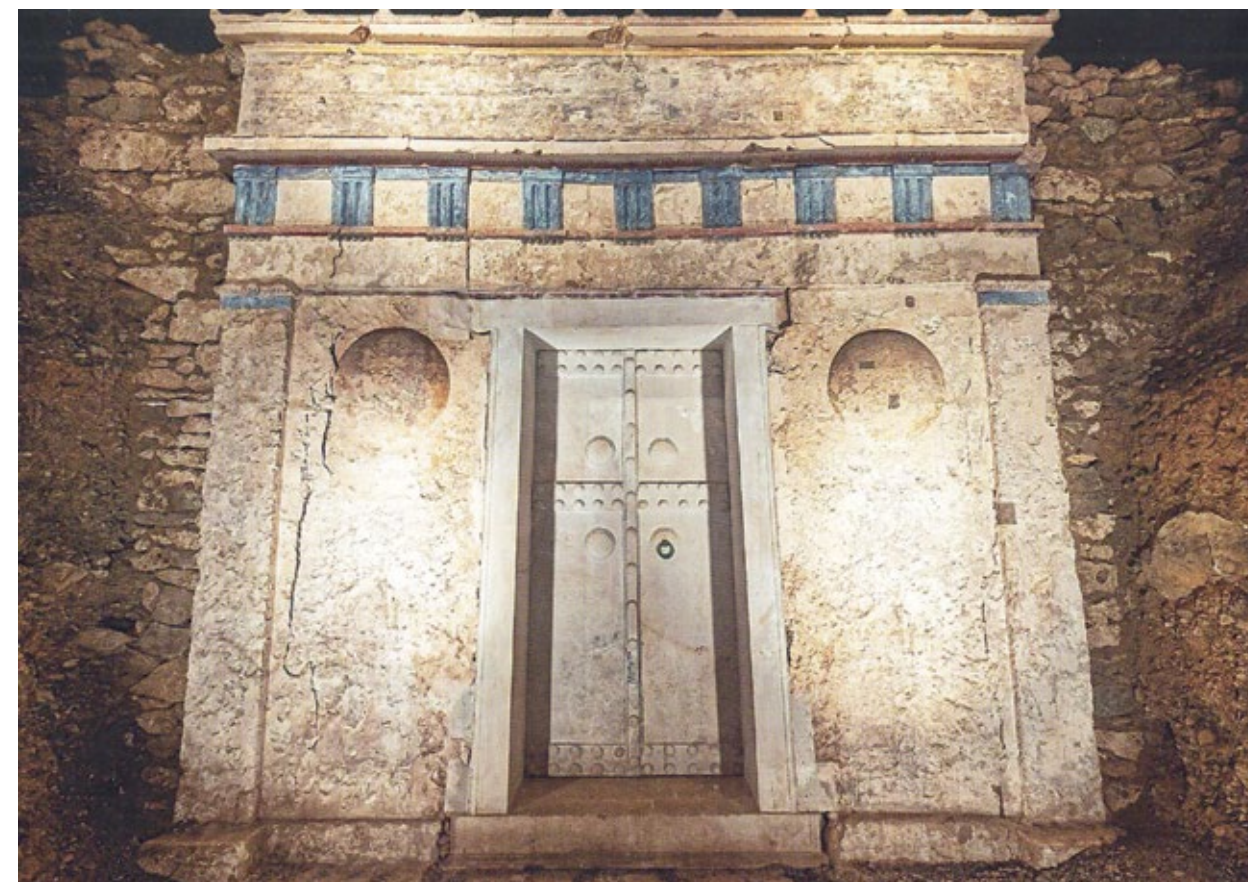
Το Ηρώον

Δίπλα από τον «τάφο της Περσεφόνης» εντοπίζεται το θεμέλιο του ηρώου, ενός υπέργειου ταφικού μνημείου. Στο εσωτερικό του βρέθηκαν πολυάριθμα μαρμάρινα θραύσματα. Το γεγονός ότι βρίσκεται δίπλα από τους βασιλικούς τάφους αποδεικνύει πως πρόκειται για ένα σημαντικό κτίσμα.



Ο τάφος με τους κίονες

Ο τρίτος μακεδονικός τάφος, που ανακαλύφθηκε στη Βεργίνα, είναι ο τάφος με τους κίονες (τάφος IV). Το μνημείο συλήθηκε σε μεγάλο βαθμό με αποτέλεσμα σήμερα να σώζονται μόνο οι τέσσερις δωρικοί κίονες και κάποια ίχνη από τους τοίχους. Αποτελείται από ένα θάλαμο και χρονολογείται στον 3ο αι. π.Χ.. Σύμφωνα με τους αρχαιολόγους, πιθανώς να δέχτηκε το λείψανο του Αντιγόνου Γονατά.



Αρχιτεκτονική ιδιαιτερότητα του συγκεκριμένου μνημείου αποτελεί η πρόσοψη με τους κίονες σε αντίθεση με τα υπόλοιπα ταφικά μνημεία που είναι εντοιχισμένοι σε μορφή ημικίωνων. Επίσης, τα ευρήματα μαρτυρούν πως στον τάφο υπήρχε μαρμάρινη θύρα. Στον δρόμο προς τον τάφο βρέθηκαν θραύσματα μεγάλων πήλινων ανθρωπινων μορφών. Ο πλούτος του τάφου είναι εμφανής από τις χρυσές κλωστές και τις ελεφαντοστέινες μορφές από έπιπλα που εντοπίστηκαν μέσα σε αυτόν.

Ο τάφος του Αλεξάνδρου Δ΄

Η δεύτερη σπουδαιότερη ανακάλυψη, μετά τον τάφο του Φιλίππου, ήταν ο τάφος του Αλέξανδρου Δ΄ (τάφος III). Ο αρχαιολόγος Μανόλης Ανδρόνικος βρήκε το 1979 μεγαλοπρεπή ασύλητο τάφο με πλούσια κτερίσματα-ευρήματα, τον επονομαζόμενο «τάφο του πρίγκιπα». Ο τάφος αυτός βρέθηκε δίπλα από τον τάφο του Φιλίππου και σύμφωνα με τις ενδείξεις ανήκει σε έναν νεαρό ηλικίας 13-15 χρόνων που πιθανολογείται ότι είναι του Αλέξανδρου Δ΄. Ο Αλέξανδρος Δ΄ ο Μακεδών ήταν γιος του μεγάλου Αλεξάνδρου και της πριγκίπισσας Ρωξάνης. Γεννήθηκε λίγο μετά τον θάνατο του πατέρα του το 323 π.Χ. και αναγνωρίστηκε βασιλιάς μετά τον Φίλιππο, υπό την κηδεμονία πρώτα του



Περδίκκα και αργότερα του Αντίπατρου. Μετά τον θάνατο του Αντίπατρου, με εντολή του Κασσάνδρου δηλητηριάστηκε μαζί με τη μητέρα του, για να μην γίνει βασιλιάς.

Ο τάφος του αδικοχαμένου εφήβου, όπως και ο τάφος του βασιλιά, είχε δύο θαλάμους. Οι διαστάσεις του μνημείου είναι 6,5x5 μ. περίπου. Στο εσωτερικό διαμορφώνονται δύο χώροι, ο κύριος θάλαμος και ο προθάλαμος. Η πρόσοψη του μνημείου είναι λιτή, με παραστάδες στις άκρες και στο κέντρο η μαρμάρινη θύρα. Το εσωτερικό του τάφου ήταν ιδιαίτερα φροντισμένο, με μια παράσταση αρματοδρομίας να στολίζει τους τοίχους του. Στην πρόσοψη παρατηρούνται σε πολύ καλή κατάσταση τα αρχιτεκτονικά στοιχεία με τα χρώματά τους. Μια χρυσή ελεφάντινη κλίνη δόθηκε στον νεαρό για την ταφή του. Στο εσωτερικό του τάφου βρέθηκαν σημαντικά ευρήματα, μεταξύ των οποίων η ασημένια τεφροδόχος υδρία με τα οστά του νεαρού νεκρού με το χρυσό στεφάνι περασμένο στον λαιμό της τεφροδόχου. Η πανοπλία του νεκρού ήταν ακουμπισμένη σε έναν τοίχο και τα ασημένια και χάλκινα σκεύη διασκορπισμένα στο δάπεδο. Ακόμη εντοπίστηκαν ασημένια σκεύη συμποσίου, ενδύματα, λάβαρα, τα όπλα και τα σκεύη του λουτρού.

Οι θησαυροί της τέχνης των Μακεδόνων

Η ΖΩΦΟΡΟΣ ΤΟΥ ΤΑΦΟΥ ΤΟΥ ΦΙΛΙΠΠΟΥ Β'

Η ιωνική ζωφόρος του τάφου του Φιλίππου Β' κοσμείται

με την εξαιρετική τοιχογραφία του βασιλικού κυνηγιού. Με μήκος 5,60 μ. και ύψος 1,30 μ. αποτελεί ένα από τα μεγαλύτερα και σημαντικότερα πρωτότυπα σωζόμενα έργα της αρχαίας ελληνικής ζωγραφικής, μαζί με την τοιχογραφία «της Αρπαγής της Περσεφόνης». Σε ένα απροσδόκητα αληθοφανές τοπίο, πρωταγωνιστές της παράστασης είναι οι άνθρωποι και οι σύντροφοί τους, άλογα, σκυλιά, θηράματα, των οποίων οι κινήσεις δημιουργούν μια τρίτη διάσταση στην παράσταση. Στα κέντρα της ζωγραφικής σύνθεσης ο βασιλιάς Φίλιππος Β', έτοιμος να σκοτώσει ένα λιοντάρι, και δίπλα του ο νεαρός γιος και διάδοχός του, ο Αλέξανδρος.

Η λεπτομέρεια της τοιχογραφίας με τον Μέγα Αλέξανδρο, που βρίσκεται στο κέντρο αυτής της ζωγραφικής σύνθεσης, μαζί με το ελεφαντοστέινο κεφαλάκι από τη χρυσελεφάντινη κλίνη του Φιλίππου Β' είναι οι μόνες απεικονίσεις του Μεγάλου Αλεξάνδρου που είναι βέβαιο πως δημιουργήθηκαν πριν το θάνατό του.

Η ΧΡΥΣΗ ΛΑΡΝΑΚΑ ΤΟΥ ΦΙΛΙΠΠΟΥ Β'

Η χρυσή λάρνακα του Φιλίππου είναι ένα από τα πολυτιμότερα αντικείμενα του αρχαίου κόσμου. Μέσα στη λάρνακα είχαν τοποθετηθεί τα οστά του νεκρού βασιλιά Φιλίππου Β' και το χρυσό στεφάνι βελανιδιάς που φορούσε ο νεκρός. Η χρυσή λάρνακα ήταν φτιαγμένη από χρυσάφι 24 καρατίων με συνολικό βάρος που φτάνει τα 8 κιλά. Ιδιαίτερα κομψή, ήταν έργο ενός σημαντικού χρυσοχόου της εποχής.



Στην άνω επιφάνεια του καλύμματος σχηματίζεται το χρυσό αστέρι με τις 16 ακτίνες και τους μικρούς ρόδακες στο κέντρο του, που διακοσμεί το καπάκι της λάρνακας, υπάρχει ήδη από τον 5ο αιώνα π.Χ. στους τάφους της βασιλικής νεκρόπολης των Αιγών και αποκτά αξία συμβολική και μεταφορική, ώσπου να γίνει ο ήλιος-θυρεός των Μακεδόνων βασιλέων.

ΧΡΥΣΟ ΣΤΕΦΑΝΙ ΒΕΛΑΝΙΔΙΑΣ

Στη χρυσή λάρνακα του Φιλίππου μαζί με τα οστά βρέθηκε και το χρυσό στεφάνι βελανιδιάς το οποίο φορούσε ο νεκρός στο κεφάλι του την ώρα που παραδόθηκε στις φλόγες της πυράς. Το εξαιρετικά εντυπωσιακό και πολυσύνθετο αυτό χρυσό αντικείμενο που μιμείται με ιδιαίτερα πειστικό τρόπο στεφάνι φτιαγμένο από κλαδιά βελανιδιάς, του ιερού δένδρου του Διός, είναι μια ιδιαίτερα πολυδαίδαλη κατασκευή. Το χρυσό στεφάνι βελανιδιάς είναι το πιο βαρύτιμο στεφάνι που σώθηκε από την ελληνική αρχαιότητα. Αποτελείται από 313 φύλλα και 68 βελανίδια, ενώ ζυγίζει 714 γραμμάρια. Είναι ένα πραγματικό επίτευγμα της τέχνης ενός σπουδαίου χρυσοχόου.



Η ΛΑΡΝΑΚΑ ΚΑΙ ΤΟ ΣΤΕΦΑΝΙ ΜΥΡΤΙΑΣ ΤΗΣ ΜΗΔΑΣ

Τα οστά της βασίλισσας Μήδας, που ακολούθησε τον Φίλιππο στον θάνατο, τοποθετήθηκαν μέσα σε χρυσή λάρνακα, σκεπασμένα με χρυσοπορφυρό ύφασμα. Το στεφάνι αποτελείται από 80 φύλλα και 112 άνθη. Ένας σπουδαίος τεχνίτης της εποχής κατασκεύασε το χρυσό στεφάνι μυρτιάς, που ανάμεσα σε άλλα πολύτιμα αντικείμενα, τοποθετήθηκε, επίσης, μέσα στη λάρνακα, απθανατίζοντας το δημιουργημά του την πιο λαμπρή στιγμή της άνοξης.

ΧΡΥΣΟ ΔΙΑΔΗΜΑ ΤΗΣ ΜΗΔΑΣ

Το χρυσό διάδημα είναι ένα κομψοτέχνημα απαράμιλλης ομορφιάς που μας εντυπωσιάζει μέχρι και σήμερα με τη μοναδικότητά του. Βρέθηκε μαζί με τα οστά της νεαρής



γυναίκας μέσα στη λάρνακα. Ελικωτά βλαστάρια, φυλ-
λαράκια άκανθας, δαντελωτά ανθέμια, κρίνοι, απλές και
πολληλαπλές μαργαρίτες, μέλισσες, ένα πουλάκι, γαλιάζια
υαλόμαζα και χρυσές δαντέλες συνθέτουν ένα από τα πιο
γοητευτικά και πολύτιμα κοσμήματα του αρχαίου κόσμου
που διασώθηκαν.

ΕΛΕΦΑΝΤΟΣΤΕΪΝΟ ΠΟΡΤΡΕΤΟ ΤΟΥ ΦΙΛΙΠΠΟΥ Β'

Το ελεφαντοστέινο πορτρέτο του Φιλίππου Β' όπως και
του Μεγάλου Αλεξάνδρου και άλλων μελών της μακεδονι-
κής Αυλής προέρχονται από τη ζωφόρο με την παράσταση
του κυνηγιού στη χρυσελεφάντινη κλίνη του θαλάμου. Τα
πορτρέτα αυτά, κατασκευασμένα με απόλυτη ακρίβεια και
προσοχή, απόλυτα μνημειακά παρά το μικρό τους μέγεθος
(μόλις 2 εκατοστά), που εντυπωσιάζουν με την ακρίβεια και
την ευαισθησία στην απόδοση των πλαστικών όγκων του
προσώπου, συγκαταλέγονται ανάμεσα στις πιο συναρπα-
στικές σπουδές της ανθρώπινης μορφής που γνωρίζουμε
από την αρχαία Τέχνη.

Τα όπλα του Φιλίππου Β'

Η ΧΡΥΣΟΠΟΙΚΙΛΤΗ ΠΑΝΟΠΛΙΑ ΤΟΥ ΘΑΛΑΜΟΥ

Η χρυσοποίκιλτη πανοπλία που βρέθηκε στον θάλαμο του
τάφου του Φιλίππου Β', μία από τις 4 που ο Αλέξανδρος,
ξεπερνώντας κάθε προηγούμενο, πρόσφερε στον νεκρό
προκάτοχό του, είναι όχι μόνον η πληρέστερη και καλύτερα
σωζόμενη αρχαία ελληνική πανοπλία που έφτασε ως εμάς,
αλλά συγχρόνως και η λαμπρότερη και πολυτιμότερη, ίσως
μάλιστα μια από τις πιο πολύτιμες που κατασκευάστηκαν
ποτέ στον ελληνικό χώρο.

Αποτελείται από κράνος, περιτραχήλιο, θώρακα, κνημί-

δες, ξίφος και μεγάλη χρυσελεφάντινη ασπίδα, η πανοπλία
ανακαλεί την εικόνα των όπλων των μεγάλων στρατηγών
του πέμπτου αιώνα και συγχρόνως δεν ξεπερνάμε την
πρωτοφανή πολυτέλειά της, όπως και ο κάτοχός της ξε-
πέρασε κάθε προσδοκία και από βασιλιάς ενός αδύναμου
ακριτικού βασιλείου έγινε ο αδιαμφισβήτητος πρωταγω-
νιστής στη σκηνή της Ιστορίας. Δεν αποκλείεται λοιπόν
καθόλου να ήταν αυτή η λαμπρή πανοπλία που φόρεσε ο
Φίλιππος, λίγο πριν από το τραγικό του τέλος, όταν ανακη-
ρύχθηκε ηγεμόνας όλων των Ελλήνων στο συνέδριο της
Κορίνθου.

Η ΧΡΥΣΕΛΕΦΑΝΤΙΝΗ ΑΣΠΙΔΑ ΑΠΟ ΤΗ ΧΡΥΣΟΠΟΙΚΙΛΤΗ ΠΑΝΟΠΛΙΑ ΤΟΥ ΦΙΛΙΠΠΟΥ Β'

Η αριστουργηματική χρυσελεφάντινη ασπίδα είναι το πιο
εντυπωσιακό και οπωσδήποτε το πιο πολύτιμο όπλο του
αρχαίου κόσμου που γνωρίζουμε. Ήταν κατασκευασμένη
από ξύλο, δέρμα και ύφασμα και κάλυπτε την εσωτερική
της επιφάνεια. Επίχρυσα, ασημένια ελάσματα, προσηλωμέ-
να με πολλά μικροσκοπικά ασημένια καρφάκια στο εσωτε-
ρικό της στερέωναν το σύστημα ανάρτησης –τη λαβή που
περνούσε στο μπράτσο ο πολεμιστής και την αντιλαβή από
όπου την έπιανε– και μαζί με τα στεφάνια και τα μικρότερα
διάσπαρτα μετάλλινα στοιχεία συγκρατούσαν τα αλληπαλά
λιθα στρώματα. Η εξωτερική της πλευρά είναι εξ ολο-
κλήρου επιχρυσωμένη με εντυπωσιακό διάκοσμο, όπως
ένα αρκετά πολύπλοκο σύστημα μαιάνδρων και σπειρο-
μαιάνδρων που καλύπτει την περιφέρεια της ασπίδας. Στο
κέντρο υπάρχει το χρυσελεφάντινο ανάγλυφο σύμπλεγμα
ενός Έλληνα πολεμιστή που κατατροπώνει μια Αμαζόνα,
πιθανότατα μια παράσταση της τραγικής συνάντησης του
Αχιλλέα με την Πενθεσίλεια, που διαπιστώνει ότι την ερω-
τεύεται την ώρα που τη σκοτώνει.



ΘΩΡΑΚΑΣ

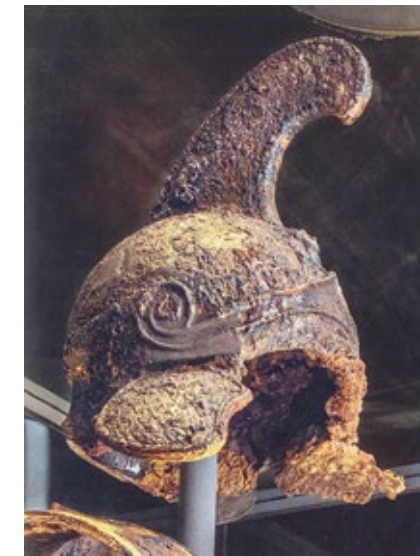
Ο θώρακας, ο οποίος διακοσμείται με χρυσά λιοντάρια, εί-
ναι από τους λίγους που σώζονται από τον 4ο αιώνα π.Χ.
Αποτελείται από επτά κομμάτια τα οποία εφάρμοζαν μεταξύ
τους με μεντεσέδες, ώστε να μπορεί να ανοίγει και να φο-
ριέται. Χρυσά ελάσματα με έκτυπα κοσμήματα διακοσμούν
όλες τις πτέρυγες, αλλιά και τον θώρακα. Τα βαριά χρυσά
κεφάλια των λιονταριών που χρησιμοποιούν για το κούμπωμα
του θώρακα είναι στολίδι, αλλιά συγχρόνως και σύμβολο
της ανδρείας. Επιπλέον, βρέθηκε και ένα περιτραχήλιο από
αυτά που αποτελούσαν συμπλήρωμα του θώρακα, αφού
προστάτευαν το στήρνο και τον λαιμό του πολεμιστή, τα
οποία έμειναν ακάθλητα.

ΤΟ ΚΡΑΝΟΣ

Κατασκευασμένο ολόκληρο από σιδερένια ελάσματα που
σφυρηλατήθηκαν χωριστά και στη συνέχεια συγκολλήθη-
καν, το κράνος ήταν φοδραρισμένο εσωτερικά με δέρμα
και την ώρα της μάχης δενόταν στο σαγόνι με δερμάτινα
κορδόνια που περνούσαν από τα κρικάκια που βρίσκονται
στην άκρη των παραγναθίδων. Το συγκεκριμένο κράνος
είναι ένα σπάνιο αντικείμενο όσον αφορά την τελειότητα
της κατασκευής του.

ΤΟ ΞΙΦΟΣ

Το εξαιρετικά περίτεχνο ξίφος, με την απaráμιλτη πολυ-
τέλεια, ήταν τοποθετημένο μέσα στη θήκη του, από το ξύλο
της οποίας διασώθηκαν λιγοστά ίχνη εμποτισμένα από την
οξείδωση του μετάλλου. Σε καλύτερη κατάσταση διατη-
ρείται η πλούσια ελεφαντοστίνη διακόσμηση στα άκρα
της, ενώ ιδιαίτερα εντυπωσιακή είναι η σιδερένια λαβή
που ενισχύεται και συγχρόνως διακοσμείται από ένα βαρύ
συμαγές χρυσό έλασμα, το οποίο καταλήγει και στις δύο



πλευρές σε λεπταίσθητα ανθέμια.

ΚΝΗΜΙΔΕΣ

Οι κνημίδες ήταν κατασκευασμένες για να προστατεύουν
τις κνήμες του πολεμιστή και ακολουθούσαν πιστά το σχή-
μα του ποδιού. Βρέθηκαν δίπλα στο γωυτρού, στην εσωτε-
ρική μαρμαρίνη θύρα, ανάμεσα στον προθάλαμο και τον
θάλαμο.

Οι κνημίδες είναι επίχρυσες και έχουν σημαντική δι-
αφορά μεταξύ τους τόσο στο ύψος όσο και στη διάμετρο.
(Ο Φίλιππος ήταν κουτσός και για αυτόν τον λόγο υπάρχει
διαφορά μεγέθους μεταξύ κνημίδων.)

ΓΩΡΥΤΟΣ

Ήταν ένα είδος φαρέτρας στα οποία τοποθετούνταν και τα
βέλη και το τόξο. Διατηρείται σε τρεις ζώνες, οι δύο πλατύ-
τερες έχουν ανάγλυφη εικονιστική διακόσμηση και η τρίτη
καλύπτεται από ανάγλυφο διακοσμητικό πλοχμό. Η μόνη
μορφή που ακολουθεί την κάθετη τοποθέτηση του γωρυ-
τού είναι στην επάνω δεξιά εξοχή. Η ανάγλυφη παράσταση
αρχίζει από την κάτω ζώνη (δεξιά) και συνεχίζει από την
αριστερά της επάνω ζώνης. Εικονίζει την κατάληψη κά-
ποιας πόλης μάλλον στην άλωση της Τροίας. Εικάζεται ότι
ο γωρυτός αυτός φτιάχτηκε από Έλληνες τεχνίτες, αλλιά
δεν προοριζόταν για κάποιον Έλληνα. Όμοιοι γωρυτοί
έχουν βρεθεί στη νότια Ρωσία, σε ηγεμονικούς τάφους
Σκυθών.

ΔΟΡΑΤΑ

Αιχμή ήταν η μεταλλική άκρη των επιθετικών όπλων της
αρχαιότητας. Έτσι ήταν και τα δόρατα που βρέθηκαν στον
τάφο αυτόν του Φιλίππου Β'. Ήταν εξαιρετικά αιχμηρά και
μυτερά. **ΝΑΙ**

Πρόλογος του Διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδος

κ. Γιάννη Στουρνάρα

Ένας αιώνας ιστορίας αποτυπώνεται στη θαυμαστή αυτή έκδοση με τη συλλογή ασφαλιστηρίων συμβολαίων που ανήκει στον εκδότη Ευάγγελο Σπύρου. Μια έκδοση με την οποία ο αναγνώστης αντιλαμβάνεται πόσο στενή είναι η σχέση των ασφαλιστικών επιχειρήσεων με την οικονομική και κοινωνική ζωή της χώρας μας από τον 19ο αιώνα και μετά. Γιατί οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις – ελληνικές και ξένες – που δραστηριοποιήθηκαν στην Ελλάδα μετά την ανεξαρτησία παρακολούθησαν, όπως είναι φυσικό, την πορεία της ελληνικής κοινωνίας, μέσα από αναταράξεις, αλλαγές, μέσα από τα μικρά και τα μεγάλα γεγονότα που διαμόρφωσαν το ιστορικό πλαίσιο.

Η συλλογή του κ. Σπύρου αποτελεί επιστέγασμα μακροχρόνιων προσπαθειών και προσωπικού μόχθου ενός ανθρώπου, ο οποίος, με την επαγγελματική σταδιοδρομία του, έχει συνδέσει το όνομά του με την ιδιωτική ασφάλιση στη χώρα μας τα τελευταία χρόνια. Το βιβλίο του συγκεντρώνει ασφαλιστήρια συμβόλαια από μια εποχή κατά την οποία για να εκδοθεί μια πράξη τέτοιου είδους δεν αρκούσε μια εντολή στον ηλεκτρονικό υπολογιστή, όπως γίνεται σήμερα. Αντιθέτως απαιτούσε πρωτότυπο σχεδιασμό και ευφάνταστη καλλιτεχνική επιμέλεια, με εντυπωσιακά πολλές φορές αποτελέσματα από καλλιγραφική άποψη. Παραστάσεις υψηλής αισθητικής και καλόγουστα σχέδια μετατρέπουν τα συμβόλαια αυτά σε μικρά έργα τέχνης. Ταυτοχρόνως τα κείμενα και ο τρόπος γραφής μάς μεταφέρουν το πνεύμα και τον τρόπο επικοινωνίας μιας εποχής που αποτελεί πια μακρινό παρελθόν.

Με το βιβλίο του κ. Σπύρου ανατρέχει κανείς στη σύγχρονη ελληνική οικονομική ιστορία σε βάθος ενός αιώνα, μέσα από έγγραφα, που, σε πολλές περιπτώσεις, εξιστορούν προσωπικές διαδρομές, οικογενειακές περιπέτειες, λύπες και χαρές καθημερινών ανθρώπων, οι οποίοι σε κάποια στιγμή της ζωής τους ένιωσαν ότι χρειάζονται την προστασία μιας ιδιωτικής ασφάλισης. Τα συμβόλαια αυτά αφηγούνται επίσης οικονομικές συμφωνίες, μετακινήσεις για εμπορικούς λόγους, ναυλώσεις και άλλου είδους συναλλαγές, αναδεικνύοντας το επιχειρηματικό δαιμόνιο και τους ανοιχτούς ορίζοντες των ελληνικών εταιρειών που δραστηριοποιούνταν εκείνη την περίοδο.

Η συλλογή του κ. Σπύρου διασώζει πολύτιμα κειμήλια, που αποτελούν καθρέφτη μιας ολόκληρης εποχής και γι' αυτόν τον λόγο είναι σημαντική και αξίζει να γίνει ευρύτερα γνωστή. Στόχος που επιτυγχάνεται με αυτή την πολυτελή έκδοση των εκδόσεων «Μίλητος».

Γιάννης Στουρνάρας

Διοικητής της Τράπεζας της Ελλάδος

Foreword by the Governor of the Bank of Greece

Mr. Giannis Stournaras

A century of history is reflected in this remarkable book containing the collection of insurance policies, belonging to publisher Evaggelos Spirou. In it, the reader realizes how close the relationship was between insurance companies and our country's economic and social life from the 19th century on. Because insurance companies – Greek and foreign – that have been active in Greece since its Independence have naturally followed the course of Greek society, through the turbulent changes and events great and small, that have shaped its history.

The Evaggelos Spirou Collection is the culmination of a long-term effort and personal endeavour by a man whose career has linked his name with private insurance in our country in recent years. This book is a collection of insurance policies from the period when the issuing of such policies required a great deal more than just an instruction to the computer, as is the case today. On the contrary, it required original planning and imaginative artistic supervision, often with impressive calligraphic results. Presentations of high aesthetics and elegant design have converted these contracts into minor works of art. At the same time, the texts and the writing style convey the spirit and manner of communication in an era that is now the distant past.

Using Mr. Spirou's book, one can trace the economic history of modern Greece over an entire century, through documents that, in many cases, describe personal careers, family adventures and the joys and sorrows of ordinary people, who, at some point in their lives, felt they needed the protection of private insurance. These contracts also present financial agreements, transportation for commercial purposes, charters and other transactions, thus highlighting the business acumen and open horizons of the Greek companies that were active at that time.

Mr. Spirou's collection has preserved valuable heirlooms that mirror an entire era, and for this reason it is important and deserves to be more widely known, an objective achieved by this splendid book published by Militos.

Giannis Stournaras

Governor of the Bank of Greece



ΠΗΓΗ: Συλλεκτικά ασφαλιστήρια
Με ιστορία και καλλιτεχνική αξία από τον 19ο
έως τον 20ό αιώνα
Συλλογή Ευάγγελου Γ. Σπύρου



ΕΦΗΜΕΡΙΣ ΤΗΣ ΚΥΒΕΡΝΗΣΕΩΣ ΤΟΥ ΒΑΣΙΛΕΙΟΥ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

ΑΡΙΘ. 4. 1860 ΕΝ ΑΘΗΝΑΙΣ, 26 Ιανουαρίου.

ΣΥΝΟΨΙΣ ΤΩΝ ΕΜΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ

Διάταγμα περί συστάσεως εν Πάτραις ανωνύμου εταιρίας υπό την επωνυμίαν ή 'Αχαΐα. — Άγγελος Αποστολίου την δαμόσιον υπηρεσίαν.

ΔΙΑΤΑΓΜΑ

Περί συστάσεως εν Πάτραις ανωνύμου εταιρίας υπό την επωνυμίαν ή 'Αχαΐα.

Ο Θ Ω Ν

ΒΑΣΙΛΕΥΣ

ΒΑΣΙΛΕΥΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

Επί τη προτάσει του Ημετέρου επί των Εσωτερικών Υπουργού λαβόντες υπ' όλην τὰ άρθρα 29, 37, 40 και 45 του Εμπορικού Νόμου, άπερασίσμεν και διατάττομεν.

1. Εγκρίνεται ή σύστασις της εν Πάτραις ανωνύμου εταιρίας υπό την επωνυμίαν ή 'Αχαΐα και επικυροούνται οι όροι του από 28 Αυγούστου 1859 και υπ' αριθ. 43 καταστατικού αυτής, του συνταχθέντος ενώπιον του συμβολαιογράφου Κυρίου Στεφάνου Στεφανοπούλου, με την έξής προεπιλην, προς διασώρησιν της διατάξεως του άρθρου 29 αυτού ή απαγορεύεται δε και τοις συμβούλοις να δανείζονται εκ των χρημάτων της εταιρίας.

Τό καταστατικόν τούτου της εταιρίας θέλει μένει προσετημένον εν τῷ παρόντι Διατάγματι.

2. Επιφυλασσόμεθα να ανακαλέσωμεν την έγκρισίν Μας ταύτην εν περιπτώσει παραβιάσεως ή μη εκτελέσεως τινος των έγκριμένων όρων του καταστατικού τούτου.

3. Η εταιρία όφείλει κατά πᾶν έτος να υποβάλλη περιληπτικήν έκθεσιν της καταστάσεώς της εις τὸ ἐπὶ των Εσωτερικῶν Υπουργείων, εις τὴν Νομόρχην Αχαΐας και Ήλιδος, και εις τὸ Εμποροδικεῖον και τὸ Εμπορικὸν Επικρατεῖον Πατρῶν.

Ὁ Ημέτερος ἐπὶ των Εσωτερικῶν Υπουργός θέλει δημοσιεύσει και εκτελέσει τὸ παρὸν διάταγμα. Εν Αθήναις, τῇ 2 Δεκεμβρίου 1859.

Ο Θ Ω Ν

Ρ. ΠΑΛΑΜΙΔΗΣ.

Αριθ. 43.

Ενώπιον ἐμοῦ τοῦ Συμβολαιογράφου Πατρῶν Στεφάνου Στεφανοπούλου κατοικοῦ τῆς πόλεως ταύτης των Πατρῶν, ἐνεφανίσθησαν οἱ γνωστοί μου και άσχετοι μετ' ἐμοῦ πάσης συγγενείας ΚΚ. Πυθαγόρας Ζώρας, δικηγόρος, δι' αὐτόν, και ὡς πληρεξούσιος, δυνάμει τῆς ἀπὸ ὧν Αὐγούστου ἐνεστάτος έτους ιδιωτικῆς ἐπιστολῆς των, των 'Αλεξάνδρου Ζώρα, Ιω. Γκάβα, Κωνσταντίνου Καλεντζοπούλου, Παναγιώτου Δροσοπούλου, Γεωργίου Νταβάρα, Κωνσταντίνου Γ. Τόλιου, Σωτηρίου Θ. Τσαβάρα, Σταύρου Πολυζωγοπούλου, Δημ. Γ. Βέργου, Διονυσίου Χ. Μητροπούλου, Αναστασίου Ι. Γκάβα, Θεοδώρου Α. Μερνιούρη, Φιλίππου Πολυζωγοπούλου, Κωνσταντίνου Χ. Κλαμαροπούλου, ἐμπόρων ἀπάντων και κατοίκων Πόργου, και Βασιλείου Στ. Ρωβού, κτηματίου, κατοικοῦ ὡσαύτως Πόργου, τοῦ δήμου Αετρίνων τῆς ἐπαρχίας Ηλείας. Η δ' ἀνωτέρω ἐπιστολὴ των ἀνω εἰρημμένων προσαρτᾶται ἐν τῷ παρόντι Περιλήξει Παππαντωνόπουλος ἐμπορος κάτοικος Πατρῶν, δι' αὐτόν, και ὡς πληρεξούσιος, δυνάμει των ἀπὸ ὧν Αὐγούστου, ἐνεστάτος έτους ἐν τῷ παρόντι προσαρτωμένων δύο ιδιωτικῶν ἐπιστολῶν, των Αθανασίου Παππασχευῆ, Ιωάννου Α. Τζιτζικα, Αναστασίου Βασιλοπούλου, Σπυλίου Τζαβάρα, Διονυσίου 'Ασχακοπούλου, Γεωργίου Φραντζῆ, Ανδρέου Πολυζωγοπούλου, Εὐσταθίου Ζώρα, Ιωάννου Κ. Παππακυριακοπούλου, ἐμπόρων κατοίκων Πόργου, τοῦ Κωνσταντίνου Γιαννοπούλου, και Ἀσχα



ΕΦΗΜΕΡΙΣ ΤΗΣ ΚΥΒΕΡΝΗΣΕΩΣ ΤΟΥ ΒΑΣΙΛΕΙΟΥ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

ΑΡΙΘ. 29. 1860 ΕΝ ΑΘΗΝΑΙΣ, 22 Ιουλίου.

ΣΥΝΟΨΙΣ ΤΩΝ ΕΜΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ

Διάταγμα περί συστάσεως ανωνύμου κινδυνασφαλιστικής εταιρίας εν Γαλαξειδίω. — Έκθεσις της επιτροπῆς του ταμείου των χερῶν και των ἑρρανῶν των αἰματικών του Βασ. Ναυτικού.

ΠΑΡΟΡΑΜΑ.

Εν τῷ δημοσιευμένῳ διὰ τοῦ 5 φύλλου και ἐν σελίδι 25 της Εφημερίδος της Κυβερνήσεως τοῦ 1859 Νόμος ΦΙ' περί ἀνακληρωτικῆς πιστώσεως δραχ. 316,146:40, εἰς τὸ ἐπὶ των Στρατιωτικῶν Υπουργείων διὰ τὸ 1859 ἔλαβον χώραν τὰ ἐξῆς τυπογραφικά ἰσθῆ'

α') Εἰς τῇ ἐκτῇ γραμμῇ « ἐπιχορηγήσεις στρατοῦ » ἐστημεν κερδῶν 2, ἀντὶ τοῦ 4.

β') Εἰς τῇ ἑννέῳ στίλῳ « ἐπιχορηγήσεις στρατιωτικῆς σχολῆς » ἐστημεν κερδῶν 10, ἀντὶ τοῦ 9.

ΔΙΑΤΑΓΜΑ

Περί συστάσεως ανωνύμου κινδυνασφαλιστικῆς εταιρίας εν Γαλαξειδίω.

Ο Θ Ω Ν

ΒΑΣΙΛΕΥΣ

ΒΑΣΙΛΕΥΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

Λαβόντες υπ' όλην τὰ άρθρ. 37 τοῦ Εμπορικοῦ Νόμου ἐπὶ τῇ προτάσει τοῦ Ημετέρου ἐπὶ των Εσωτερικῶν Υπουργῶν άπερασίσμεν και διατάττομεν

1) Εγκρίνεται ή σύστασις ανωνύμου κινδυνασφαλιστικῆς εταιρίας υπό τὸ ὄνομα ἐν Γαλαξειδίῳ, ὡς ἀρκεύουσιν ἐν Γαλαξειδίῳ και επικυροούνται οἱ όροι τοῦ υπ' αριθ. 157 καταστατικού αὐτῆς, τοῦ συνταχθέντος ενώπιον τοῦ ἐκεί συμβολαιογράφουτος Εἰρηνοδίκου Κυρίου Παύλου Κονταζῆ, ὡς ἐπὶ θέλει μένει προσετημένον ἐν τῷ παρόντι Διατάγματι.

2) Η Κυβέρνησις ἐπιφυλάσσει αὐτῇ τὸ δικαίωμα τοῦ ν' ἀνακαλέσῃ τὴν ἐγκρισίν της ἐν περιπτώσει παραβιάσεως ή μη εκτελέσεως όρου τινός τοῦ συνημμένου καταστατικού ἀντι ζυμίας τρίτων.

3) Η εταιρία όφείλει ἀνὰ πᾶν έτος να υποβάλλη περιληπτικήν έκθεσιν της καταστάσεως αὐτῆς εις

των Ημετέρων Υπουργῶν των Εσωτερικῶν διὰ τοῦ νομάρχου Φθιώτιδος και Φωκίδος.

Εἰς τὸν Ημέτερον ἐπὶ των Εσωτερικῶν Υπουργῶν ἀνατίθεται ή δημοσίευσις και εκτέλεσις τοῦ παρόντος Διατάγματος και τοῦ συνημμένου καταστατικού. Εἰς Αθήναις, τὴν 16 Μαΐου 1860.

Ο Θ Ω Ν

Α. Γ. ΚΟΥΝΤΟΥΡΙΩΤΗΣ.

Αριθ. 157.

Καταστατικόν.

Ενώπιον ἐμοῦ τοῦ συμβολαιογράφουτος Εἰρηνοδίκου Γαλαξειδίου Παύλου Κονταζῆ, κατοικοῦ και ἐδρεύοντος ἐνταῦθα (ἐξαιρουμένου τοῦ συμβολαιογράφου Γαλαξειδίου Δημητρίου Γ. Μητροπούλου), και των εἰς οὐδεμίαν ἐξάφρσιν ὑπαγομένων δύο ἐννέων μαρτύρων, πολιτῶν Ελλήνων και γνωστῶν μοι, ἡτοι των ΚΚ. Π. Σακελλαροπούλου, δικαστικοῦ Γραμματέως και Γεωργίου Παππακυριακοπούλου, Δημοδιδασκάλου, κατοίκων ἀμφοτέρων Γαλαξειδίου, ἐνεφανίσθησαν οἱ πρὸς ἐμὲ και τοὺς εἰρημμένους μάρτυρας γνωστοί και άσχετοι ἀπὸ πάσης συγγενείας και πρὸς τὸ συμβάλλεσθαι ἱκανοί, ἡτοι οἱ Κύριοι Λουκάς Ιωάννου Καραλίδανος, ἱατρός, Ἀριστείδης Ι. Δεδούσης, Σπυρίδων Ι. Δεδούσης, Λουκάς Ι. Δεδούσης, Πέτρος Παππαπέτρου, Κωνσταντίνος Ν. Κωστήλλος, Σπυρίδων Ν. Κωστήλλος, Νητρός Γεωργαντάς, Γεώργιος Κουκουμβέρης, Δημήτριος Κουκουμβέρης, Εὐστάθιος Ζουσιάνης, Δεδούσης Χαρδαβέλλας, Γεώργιος Ι. Χαρόπουλος, Κωνσταντίνος Μ. Παππαπέτρου, Εὐθύμιος Μοσχολός, Παναγιώτης Μ. Κατσούλης, Νικόλ. Μαλαματούγας, Ἰλίας Α. Καμμένος,

„DACIA”
SOCIETATE GENERALĂ DE ASIGURARE ÎN BUCUREȘTI



Prima
Societate anonimă
română.

Prima
Instituțiune de
economie
națională.

Concesionată pentru România prin decretul domnesc No. 699 din 1871.
Concesionată pentru Austria, prin decretul ministerial de la 7 Octombrie 1874 No. 14,889 și de la 18 Noiembrie 1874 No. 17,525.

Capitalul actiunilor pe deplin versat Lei n. 3,000,000.
Fondul de garantie Lei n. 10,000,000.

POLIZZA
PENTRU

ASIGURĂRI CONTRA PAGUBELOR DE INCENDIU
causate imobilelor si obiectelor miscătoare, neafiatore in transport.

Condițiunile generale ale asigurării.

[illegible][illegible][illegible]

This image shows a blank, aged, cream-colored page, likely an endpaper or flyleaf of a book. The paper has a slightly textured appearance with some minor discoloration and a vertical crease near the left edge. There is no text or other markings on the page.

ditions particulières d'assu-
 désigné ci-dessus, si ce-
 somme équivalente aux v-
 survie désignée plus haut.

La présente contre-

sept cent soix-
 que le Contractant s'engage à
septembre, Péninsule de
tenure, le 1. 1.

assurance énoncée ci-après, à payer au Contractant
dès à lieu dans le terme à compter d'aujourd'hui
versements réellement effectués en vertu de la
augmentation de leurs intérêts accumulés à cause
l'assurance est conclue moyennant la prime un
soixante huit francs
payer en 24 fractions ^{trimestrielles} _{trimestrielles}, savoir
années respectives.
mars 1888

...ent en à ses ayant-droit, au décès de l'Assuré
pour l'ai jusqu'au 31 décembre 1847, une
souscription faite à l'Association mutuelle de
pour cent l'an.

que de

mes & grets. m. m.

ur le 1. mars, 1. juin,

Aux termes de la loi du 13 décembre 1862 la Compagnie est tenue d'acquiescer directement les droits de timbre aux caisses de l'Etat.

CONTRAT.

Sur la proposition de Monsieur Jean Tracouti
à Smyrne _____
en date du 6 février 1888 12 quel _____ a déclaré:

1. avoir fait à une association mutuelle de survie de l'Ancre par le contrat de participation No 23426 en
date du 6 février 1888 sur la vie de lui-même
né à Hytilène en 1867
une souscription de
six mille cinq cent soixante-seize francs, 80 c.
en 80 versements.

2. avoir déjà, en vertu de cette souscription, fait un versement, de manière que 79 versements s'élevant à six mille quatre cent quatre-vingt-quatre fr., 59 restent encore à faire: la Compagnie l'Ancre s'engage, en conformité des conditions générales d'assurance imprimées en tête de la proposition mentionnée ci-dessus et exactes-ment reproduites sur la présente police, ainsi que des conditions particulières d'assurance énoncées ci-après, à payer au Contractant ou à ses ayant-droit, au décès de l'Assuré désigné ci-dessus, si ce décès a lieu dans le terme à compter d'aujourd'hui jusqu'au 31 décembre 1947, une somme équivalente aux versements réellement effectués en vertu de la souscription faite à l'Association mutuelle de survie désignée plus haut, augmentée de leurs intérêts accumulés à cinq pour cent l'an.

La présente contre-assurance est conclue moyennant la prime unique de
sept cent soixante huit francs & 60 cts. avec
que le Contractant s'engage à payer en 24 fractions ^{trimestrielles} à savoir le 1. mars, 1. juin,
1. septembre, 1. décembre 6 années respectives.
L'assureur, le 1. mars 1888

L'ANCRE
COMPAGNIE D'ASSURANCES SUR LA VIE ET DE RENTES.

L'Administrateur

Le Directeur

DACIA Societate Generala De Asiguraire in Bucuresci – Πυρασφαλιστήριο διάρκειας 1 έτους σε περιοχή του Βουκουρεστίου, 1876.

L'ANCRE *Compagnie d' assurances sur la vie et de rentes* – Ασφαλιστήριο ζωής της βιεννέζικης εταιρείας για Έθληνα της Σμύρνης, 1888.

Guardian Fire & Life Assurance Limited
Fondée en 1821. Capital £2,000,000.

№ 3485977

Somme Assurée. Fee. 12000. Prime 15.00
Durée une année 3
du 23/5 Avril 1901 18
au 23/5 Avril 1902

La présente Police d'Assurance fait foi que Monsieur Theodore Christovizianet
medecin, demurant au Serie, agissant pour son compte comme propriétaire.
ci-après dénommé l'assuré ayant payé la somme de Quinze
aux Sous-signes CROWE & STEVENS, comme Agents autorisés de la Compagnie "Guardian Fire and Life Assurance Company Limited,"
de Londres, comme Prime pour assurer contre toutes pertes ou dommages par incendie, les biens et objets ci-après désignés, pour un montant n'excédant pas la somme
spécifiée pour chaque article: à savoir:

Grande maison au Serie meublé personnellement composé de meubles, effets et ustensiles, linge literie, vêtements,
porcelaine, verrerie, miroirs, effets argentés, effets d'or, et argent bijouterie, tableaux,
estampes ou gravures ordinaires, instruments et notes de musique, livres imprimés,
chauffage, commodes, vins. Le tout se trouvant en pouvant se trouver au premier
étage de la maison bâtie en pierres, couverte en tuiles situés au Serie, rue
Victoria n° 68, Block 121. La maison sert pour habitation, bureaux. Il y a
chaussée pour magasin de marchandises non dangereuses. Il n'y est exercé
aucune profession dangereuse, elle n'est contiguë à aucun risque aggravant.

La Compagnie ne répond en aucun cas des objets disparus pendant ou après le vol, à moins que l'assuré prouve que les dits objets ont bien été
volés, et non pas perdus ou volés.

Il est convenu entre la Compagnie et l'Assuré (et ce, tant aux conditions ci-dessus qu'aux conditions imprimées au dos de la police, les
unes et les autres devant être considérées comme faisant partie de la police) que si tout ou partie des biens et objets mentionnés ci-dessus sont détruits ou
endommagés par suite d'incendie à toute époque entre le Vingt trois/vingt Avril 1901 inclusivement et six heures de l'aube du jour du
Vingt trois/vingt Avril 1902, ou à toute autre époque ultérieure, et tant que l'assuré ou ses représentants dans la propriété de
la présente police (pourra, qu'il le transfère de la dite propriété ait été fait par et avec le consentement de la Compagnie ou de son Agent autorisé, et non
pas autrement) payeront à la Compagnie ou à son Agent autorisé et que celle-ci ou celui-ci acceptera la somme nécessaire pour le renouvellement de la
présente police avant la date mentionnée ci-dessus ou à cette date au plus tard, ou avant l'expiration, ou à l'expiration de toute période subséquente pour
laquelle la présente police se trouve renouvelée par la quittance de renouvellement, la Compagnie payera ou indemnifiera pour ces pertes ou dommages,
jusqu'à concurrence d'une somme n'excédant pas pour chaque article la somme portée en regard, ni n'excédant en totalité la somme mentionnée ci-dessus
comme étant la somme assurée.

En foi de quoi, nous étant dûment autorisés à cet effet au nom et pour compte de la Compagnie "Guardian Fire and Life Assurance Company
Limited," avons apposé notre Signature aux présentes, le Vingt trois/vingt Avril 1901, au Serie, déclarant
soi-même que nous ne sommes aucunement responsables quant à nos personnes ou nos biens, en raison de la présente assurance ou de toute autre
fait comme conséquence de cette assurance.

Procurator
CROWE & STEVENS
Pour la Compagnie "Guardian Fire and Life Assurance Company Limited"
et par Procuration.

Septembre, 1902.

GUARDIAN FIRE & LIFE ASSURANCE - Πυρασφαλιστήριο, 1901.

Equitable LIFE ASSURANCE SOCIETY
OF THE UNITED STATES.
20 BROADWAY NEW YORK.
HENRY BALDWIN HYDE, FOUNDER, JULY 26, 1859.

In Consideration of the written and printed application for this Annuity,
which is hereby made a part of this contract, and of the payment in advance of
Three hundred pounds Sterling

Does hereby Promise and Agree to pay on demand, at its Branch Office in the City
of London E.C. 4, Prince Street, Bank to
John G. Paces of Athens, Greece
an ANNUITY payable in annual
instalments of Forty pounds, eight shillings and six pence Sterling each,
the first payment to be made on the second day of July Nineteen hundred
and thirteen and subsequent instalments to be paid annually thereafter, during the life of
said John G. Paces
but without allowance for any
fractional years lived by the said John G. Paces after the last regular pay-day of this Annuity.

It is Understood and Agreed that this Annuity is granted upon the Declaration that the said
John G. Paces was born in the month of June, eighteen hundred and thirty-five
and that if the said Declaration
shall be found untrue, then this Annuity shall be void and the said consideration shall be retained by the said Society for its use.

It is Expressly Stipulated that the said Society shall be furnished at every payment of Annuity with satisfactory
evidence of the existence of the life of the said John G. Paces
and no payment will be made until such evidence shall have been received.

This Annuity and the application therefor, taken together, constitute the entire Contract, which cannot be varied except in
writing by one of the following executive officers of the Society, at its Home Office in New York, viz.: the President, one of the Vice-
Presidents, the Secretary, the Assistant Secretary, the Comptroller, the Actuary, the Assistant Actuary, the Treasurer, the Auditor, the
Associate Auditor, the Recorder, the Registrar or the Assistant Registrar.

New York, August 14th 1902
James W. Alexander President.

EQUITABLE Life Assurance Society of the United States - Ασφαλιστήριο ζωής Έλληνα στο Λονδίνο, 1902.

ΘΕΟΔΩΡΟΣ ΚΟΚΚΑΛΑΣ

ΠΡΟΕΔΡΟΣ Δ.Σ. ΚΑΙ CHIEF OPERATING OFFICER
ERGO INTERNATIONAL

**Η Ergo κορυφαίος
οργανισμός με στόχο
τη βιώσιμη και
κερδοφόρο ανάπτυξη**



Ο κ. Θεόδωρος Κοκκάλας.

Αποκλειστική συνέντευξη στον εκδότη
του «Ασφαλιστικού ΝΑΙ», **ΕΥΑΓΓΕΛΟ ΣΠΥΡΟΥ**

Τη στρατηγική του Ομίλου ERGO στην παγκόσμια «ασφαλιστική σκακιέρα» «ξεδιπλώνει» σε αποκλειστική συνέντευξή του στο «Ασφαλιστικό NAI» και τον εκδότη Ευάγγελο Σπύρου ο πρόεδρος Δ.Σ. και Chief Operating Officer της ERGO International, κ. Θεόδωρος Κοκκάλας.

«Η δική μου προσέγγιση εστιάζει στους κοινούς, μεγάλους στόχους, την οικοδόμηση ανθεκτικών και πελάτοκεντρικών αγορών σε ολόκληρη την Ευρώπη, αναδεικνύοντας παράλληλα τα μοναδικά χαρακτηριστικά και τα ισχυρά πλεονεκτήματα που κάθε χώρα προσφέρει στο κοινό μας οικοδόμημα», τονίζει χαρακτηριστικά ο κ. Κοκκάλας. Αναφερόμενος στην Ελλάδα, σημειώνει ότι επιδεικνύει αξιοσημείωτη πρόοδο σε τομείς, όπως ο ψηφιακός μετασχηματισμός και η αύξηση της ασφαλιστικής διείσδυσης, και ότι για τον όμιλο αποτελεί μια ελκυστική αγορά, όπου φιλοδοξούμε να ενισχύσουμε την παρουσία μας, αξιοποιώντας τη διεθνή τεχνογνωσία, την οικονομική μας ισχύ και τη σταθερή μας δέσμευση στη μακροπρόθεσμη, κοινή πορεία. Στόχος της Ergo σε όλες τις «βασικές αγορές» (core markets), μεταξύ των οποίων περιλαμβάνεται και η ελληνική, είναι να βρίσκεται μέσα στην πρώτη πεντάδα.

Ερωτηθείς σχετικά με τις τελευταίες εξελίξεις στις σχέσεις ασφαλιστικών εταιρειών και τραπεζών σχολιάζει πως «είναι αλήθεια ότι οι πρόσφατες εξελίξεις στον ελληνικό ασφαλιστικό τομέα σηματοδοτούν αναμείβοντα μια σημαντική εξέλιξη στην αγορά, την οποία, φυσικά, παρακολουθούμε πολύ στενά.

Για τον λόγο αυτόν, η ERGO Ασφαλιστική, λειτουργεί με ένα καθιερωμένο, πολυκαναλικό μοντέλο διανομής και διατηρεί ισχυρή παρουσία στην ελληνική αγορά. Αξιοποιούμε τόσο το αποκλειστικό εταιρικό δίκτυο όσο και ένα εκτεταμένο δίκτυο ανεξάρτητων συνεργατών, πρακτόρων και μεσιτών, καθώς και το κανάλι του Bancassurance. Ο στρατηγικός αυτός προσανατολισμός διασφαλίζει ευελιξία και ανθεκτικότητα, ανεξάρτητα από τις επιμέρους εξελίξεις της αγοράς».

— Κύριε Κοκκάλα, κατέχετε μια εξέχουσα θέση στη διεθνή ασφαλιστική αγορά. Θα μπορούσατε να μας περιγράψετε συνοπτικά τις αρμοδιότητές σας και τον ευρύτερο ρόλο σας;

Ως πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της ERGO International AG, έχω την ευθύνη για τη στρατηγική, τις δραστηριότητες και τα αποτελέσματα της ERGO σε διεθνές επίπεδο. Ο βασικός μου ρόλος είναι η αξιοποίηση και η ευθυγράμμιση των διεθνών μας δραστηριοτήτων, με στόχο την προώθηση μιας κερδοφόρας και βιώσιμης

ανάπτυξης. Αυτό γίνεται μέσω της καλλιέργειας διασυνοριακών συνεργασιών και συνεργειών, της επέκτασης των επιτυχημένων πρακτικών σε μεγαλύτερη κλίμακα, αλλά και αναζητώντας τόσο οργανικές όσο και μη οργανικές ευκαιρίες ανάπτυξης.

Οι κίνδυνοι που αντιμετωπίζουμε σήμερα ως κοινωνία, από το κυβερνοέγκλημα έως τις φυσικές καταστροφές, δεν γνωρίζουν σύνορα. Η φύση τους γίνεται ομοιόμορφη, ο χαρακτήρας τους παγκόσμιος και, ως εκ τούτου, απαιτείται συντονισμένη και συστηματική αντιμετώπιση. Γι' αυτό θεωρώ ότι μέρος του ρόλου μου δεν είναι μόνο να κατευθύνω και να διαχειρίζομαι αποτελεσματικά τις διεθνείς δραστηριότητές μας, αλλά και να διευκολύνω τη συνεργασία ανάμεσα σε χώρες, πολιτισμούς και ομάδες.

Σε αυτό το ευρύτερο πλαίσιο, εμείς, ως ένας κορυφαίος ασφαλιστικός οργανισμός με διεθνή παρουσία, καλούμαστε να διαδραματίσουμε έναν εξίσου καίριο ρόλο με τους υπόλοιπους θεσμικούς εταίρους: τα κράτη, τις κυβερνήσεις και την κοινωνία των πολιτών. Ο ασφαλιστικός κλάδος, άλλωστε, μπορεί και οφείλει να αποτελεί θεμελιώδη πυλώνα σταθερότητας και ανθεκτικότητας για την πορεία μας στο μέλλον.

— Από τη θέση σας έχετε ευρεία εικόνα των διεθνών και ευρωπαϊκών αγορών. Πώς προσεγγίζουν οι Ευρωπαίοι την ασφάλιση και πώς αυτό συγκρίνεται με άλλες περιοχές, όπως η Ασία;

Ας ξεκινήσουμε με μια βασική παραδοχή: Τόσο η ευρωπαϊκή όσο και η ασιατική ασφαλιστική αγορά χαρακτηρίζονται από έντονη ετερογένεια, καθώς έχουν αναδειχθεί μέσα από διαφορετικές ιστορικές διαδρομές, οικονομικές συνθήκες και πολιτισμικές αντιλήψεις. Δεν υφίσταται, συνεπώς, μια ενιαία, πανομοιότυπη προσέγγιση στην ασφάλιση. Αυτή ακριβώς η ποικιλομορφία είναι που καθιστά το έργο μας στις διεθνείς αγορές ταυτόχρονα μια μεγάλη πρόκληση, αλλά και μια συναρπαστική διαδικασία.

Από τη δική μου σκοπιά, μια θεμελιώδης διαφορά εντοπίζεται στον τρόπο με τον οποίο οι άνθρωποι αντιλαμβάνονται την έννοια του ατομικού κινδύνου και της προσωπικής ευθύνης. Σε πολλές ευρωπαϊκές χώρες, τα ισχυρά δημόσια συστήματα κοινωνικής πρόνοιας λειτουργούν ως ένα ευρύ δίκτυο ασφαλείας για την υγεία, τη συνταξιοδότηση και τον γενικότερο προγραμματισμό ζωής. Ως εκ τούτου, η ιδιωτική ασφάλιση θεωρείται συχνά ως μια συμπληρωματική κάλυψη σε αυτήν που ήδη παρέχει το κράτος.

Αντιθέτως, σε πολλές ασιατικές αγορές –πάντα μιλώντας γενικά– η φιλοσοφία είναι διαφορετική. Εκεί, δίνεται

μεγαλύτερη έμφαση στην ατομική ευθύνη και την ιδιωτική πρωτοβουλία. Αποφάσεις που αφορούν, για παράδειγμα, προγράμματα ασφάλισης ζωής ή μακροπρόθεσμες αποταμιεύσεις αποτελούν ατομική υπόθεση και αναπόσπαστο κομμάτι του οικογενειακού προγραμματισμού. Οι πολίτες έχουν διαφορετικές προσδοκίες από το κράτος και συχνά βασίζονται περισσότερο στις δικές τους δυνάμεις. Έτσι, η ασφάλιση καθίσταται βασικός πυλώνας για την ενίσχυση της προσωπικής ανθεκτικότητας.

Φυσικά, όλα αυτά είναι γενικές παρατηρήσεις και όχι καθολικές αλήθειες. Για εμάς, το σημαντικό είναι να καταλαβαίνουμε πραγματικά τις ανάγκες κάθε αγοράς και να προσφέρουμε προστασία που ταιριάζει στον τρόπο ζωής και την οικονομική πραγματικότητα των ανθρώπων.

— Γνωρίζετε πολύ καλά και την ελληνική αγορά. Τι διαφορές παρατηρείτε σε σχέση με την ευρωπαϊκή; Έχει προσαρμοστεί η Ελλάδα στα ευρωπαϊκά πρότυπα;

Η προσέγγισή που υιοθετώ, όπως επιτάσσει ο ρόλος μου, είναι να αξιολογώ κάθε αγορά όχι με στατικούς, συγκριτικούς όρους, αλλά με βάση τη δυναμική της εξέλιξη εντός του δικού της, μοναδικού πλαισίου: ρυθμιστικού, οικονομικού και πολιτισμικού. Υπό αυτό το πρίσμα, θα έλεγα ότι αδιαμφισβήτητα η ελληνική ασφαλιστική αγορά έχει σημειώσει σημαντική πρόοδο στην ευθυγράμμισή της με τα ευρωπαϊκά πρότυπα. Ειδικότερα, η υιοθέτηση του πλαισίου της Φερεγγυότητας II (Solvency II) και η παράλληλη οικοδόμηση στέρεων θεσμικών θεμελιών έχουν δημιουργήσει μια ισχυρή βάση για τη μελλοντική ανάπτυξη και σταθερότητα του κλάδου. Εδώ αξίζει να αναφέρω ότι σχετικά με τον Κανονισμό I (Regulation I) πληρούμε τις υψηλότερες προδιαγραφές σε ευρωπαϊκό επίπεδο.

Ταυτόχρονα, είναι σαφές ότι ο βαθμός ωριμότητας των ασφαλιστικών αγορών στην Ευρώπη ποικίλλει. Πρόκειται για μια διαφοροποίηση απολύτως φυσιολογική, αν αναλογιστεί κανείς τις ιστορικές, οικονομικές και δημογραφικές ιδιαιτερότητες κάθε χώρας. Η Ελλάδα, από την πλευρά της, επιδεικνύει αξιοσημείωτη πρόοδο σε τομείς όπως ο ψηφιακός μετασχηματισμός και η αύξηση της ασφαλιστικής διείσδυσης. Το χάσμα με τις πιο ώριμες αγορές κλίνει με σταθερό ρυθμό και με μια δυναμική που είναι πλέον εμφανής. Για τον όμιλό μας, συνεπώς, η Ελλάδα αποτελεί μια ελκυστική αγορά, όπου φιλοδοξούμε να ενισχύσουμε την παρουσία μας, αξιοποιώντας τη διεθνή τεχνογνωσία, την οικονομική μας ισχύ και τη σταθερή μας δέσμευση στη μακροπρόθεσμη, κοινή πορεία. Γι' αυτό, αντί να αναλωνόμαστε σε μια στείρα συζήτηση περί του ποιος έχει «προσαρμοστεί»

σε ποιον, η δική μου προσέγγιση εστιάζει στους κοινούς, μεγάλους στόχους: την οικοδόμηση ανθεκτικών και πελάτοκεντρικών αγορών σε ολόκληρη την Ευρώπη, αναδεικνύοντας παράλληλα τα μοναδικά χαρακτηριστικά και τα ισχυρά πλεονεκτήματα που κάθε χώρα προσφέρει στο κοινό μας οικοδόμημα.

— Η Ελλάδα εισήγαγε πρόσφατα την υποχρεωτική ασφάλιση για φυσικές καταστροφές για τις επιχειρήσεις με κύκλο εργασιών άνω των 500.000 €, καθώς και για τα οχήματα. Αυτό φαίνεται να ανοίγει τον δρόμο και για την ευρύτερη ευρωπαϊκή αγορά. Πώς αντιμετωπίζονται αυτές οι πρωτοβουλίες στην Ευρωπαϊκή Ένωση;

Είναι πράγματι ενθαρρυντικό το γεγονός ότι η θωράκιση απέναντι στους φυσικούς κινδύνους κερδίζει ομοιόμορφα και μεγαλύτερη προσοχή σε ευρωπαϊκό επίπεδο. Δεδομένης της αυξανόμενης συχνότητας και έντασης των ακραίων καιρικών φαινομένων, η ενίσχυση της συλλογικής ανθεκτικότητας δεν είναι απλώς επιθυμητή, αλλά απολύτως επιτακτική.

Παρότι η συζήτηση για την υποχρεωτική ασφάλιση επανέρχεται συχνά στον δημόσιο διάλογο, θεωρώ πως το να εστιάζουμε αποκλειστικά σε αυτό το ζήτημα είναι αρκετά περιοριστικό. Αν ο υπέρτατος στόχος είναι η ενίσχυση της ανθεκτικότητας της κοινωνίας και της προστασίας της απέναντι σε φυσικούς κινδύνους, τότε χρειάζεται να προωθήσουμε μια πιο ολιστική και συνεργατική προσέγγιση: να διασφαλίσουμε ότι οι ασφαλιστικές λύσεις που βασίζονται στην αξιολόγηση κινδύνου είναι διαθέσιμες και προσβάσιμες από όλους. Ταυτόχρονα, είναι σημαντικό να ενισχύουμε συστηματικά τις προσπάθειες για πρόληψη, περιορισμό των συνεπειών αλλά και να ενημερώνουμε συνεχώς το κοινό. Μια ασφαλιστική λύση από μόνη της δεν αρκεί για να αποτρέψει μια φυσική καταστροφή.

Τελικά, η ασφάλιση είναι μόνο ένα κομμάτι της συνολικής εικόνας. Για να διαχειριστούμε αποτελεσματικά τους κινδύνους που απορρέουν από την κλιματική αλλαγή και, κυρίως, για να διατηρήσουμε τη δυνατότητα ασφάλισης και στο μέλλον, απαιτείται συντονισμένη δράση. Απαιτείται η σύμπραξη όλων: του δημόσιου και του ιδιωτικού τομέα, της κοινωνίας των πολιτών, των ίδιων των ανθρώπων και, φυσικά, του ασφαλιστικού κλάδου, ώστε να οικοδομήσουμε ανθεκτικότητα με μακροπρόθεσμο ορίζοντα και διασυνοριακό χαρακτήρα.

— Το φετινό καλοκαίρι, η Ελλάδα δοκιμάστηκε σκληρά από καταστροφικές δασικές πυρκαγιές. Ποιος είναι ο ρόλος των ασφαλιστών απέναντι σε αυτούς τους

κινδύνους που συνδέονται με την κλιματική κρίση;

Οι δασικές πυρκαγιές που σημειώθηκαν φέτος στην Ελλάδα, όπως και σε πολλές άλλες περιοχές, είναι μέρος ενός γενικότερου φαινομένου που προκαλεί ανησυχία: της αυξανόμενης συχνότητας και έντασης των φυσικών καταστροφών παγκοσμίως. Παρόλο που η Ελλάδα είναι ιστορικά μία από τις πλέον πληγείσες χώρες στην Ευρώπη, οι μεγαλύτερες ζημιές καταγράφηκαν στην Καλιφόρνια, με τις μεγάλες πυρκαγιές στο Λος Άντζε- λες. Το πρώτο εξάμηνο του 2025 ήταν το δεύτερο πιο δαπανηρό όσον αφορά τις αποζημιώσεις από φυσικές καταστροφές από το 1980 και μετά. Έτσι, είτε πρόκειται για πυρκαγιές στην Ελλάδα, πλημμύρες στη Γερμανία ή τυφώνες στις ΗΠΑ, το βασικό πρόβλημα και η πρόκληση είναι πλέον παγκόσμια.

Για αυτό, προκειμένου να ανταποκριθούμε σε αυτές τις προκλήσεις, πρέπει να κινούμαστε σε δύο επίπεδα. Από τη μία πλευρά, είναι απαραίτητες οι τοπικές δράσεις και οι εξειδικευμένες λύσεις, όπως ο χάρτης πρόβλεψης κινδύνου πυρκαγιών που δημιουργήσαμε το 2024 για την Ελλάδα. Ως ασφαλιστές, έχουμε ευθύνη να προστατεύουμε αλλήλ και να προβλέπουμε, γι' αυτό και επενδύουμε σε σύγχρονα εργαλεία ανάλυσης και διαχείρισης κινδύνου για να βελτιώνουμε τη διαδικασία ανάληψης και τιμολό- γησης. Από την άλλη, είναι σημαντικό να ακολουθούμε μια συνολική παγκόσμια στρατηγική, μια κοινή και ολιστική προσέγγιση που συνδυάζει την ενημέρωση, την πρόλη- ψη, την προσαρμογή και τον περιορισμό των συνεπειών, όπως και τη στενή συνεργασία ανάμεσα σε διάφορους κλάδους και χώρες.

— Ποιοι είναι οι στρατηγικοί στόχοι της ERGO International; Ποιες αγορές έχουν ιδιαίτερη σημασία για εσάς αυτήν την περίοδο;

Για να γίνει απολύτως κατανοητή η στρατηγική που εφαρμόζουμε σε διεθνές επίπεδο, επιτρέψτε μου πρώτα να δώσω μια συνοπτική εικόνα του ομίλου μας. Η ERGO AG αποτελεί έναν από τους μεγαλύτερους ασφαλιστι- κούς ομίλους στη Γερμανία και την Ευρώπη και αποτελεί το πρωτασφαλιστικό σκέλος της Munich Re, ενός από τους κορυφαίους παγκοσμίως φορείς ασφάλισης, αντα- σφάλισης και διαχείρισης ασφαλιστικών κινδύνων. Ο όμιλος δραστηριοποιείται σε περισσότερες από 20 χώ- ρες, με στρατηγική εστίαση στην Ευρώπη και την Ασία. Πρόσφατα, μάλιστα, πραγματοποίησε την είσοδό του στη μεγαλύτερη ασφαλιστική αγορά του κόσμου, τις ΗΠΑ, μέσω της εξαγοράς της NEXT Insurance (μία επένδυση ύψους 2,6 δισεκατομμυρίων δολλαρίων). Πρόκειται για μια εταιρεία που πρωτοπορεί τεχνολογικά στις γενικές ασφαλίσεις (P&C), με εξειδίκευση στις ανάγκες των μι-

κρών επιχειρήσεων.

Σε κάθε αγορά όπου έχουμε παρουσία, πυξίδα μας εί- ναι η βιώσιμη και κερδοφόρα ανάπτυξη. Ακολουθώντας αυτήν την αρχή, τα τελευταία χρόνια υλοποιήσαμε μια δι- πλή στρατηγική κίνηση: αναδιαρθρώσαμε και ταυτόχρονα επεκτείναμε τις διεθνείς μας δραστηριότητες. Στόχος μας ήταν η ισχυροποίηση και η διαφοροποίηση του χαρτοφυ- λακίου μας, ώστε να ενισχύσουμε την ανθεκτικότητά μας απέναντι στην αστάθεια των αγορών, ιδιαίτερα σε περιό- δους αβεβαιότητας.

Σε διεθνές επίπεδο, έχουμε ορίσει ως «βασικές αγορές» (core markets) στην Ευρώπη την Αυστρία, τις βαλτικές χώρες, το Βέλγιο, την Ελλάδα, τις σκανδινα- βικές χώρες, την Πολωνία και την Ισπανία. Παράλλη- λη, έχουμε επιλέξει «αγορές στρατηγικής ανάπτυξης» (growth markets) στην Ασία, όπως η Ινδία, η Ταϊλάνδη και η Κίνα, όπου συνεχώς αναζητούμε και αξιοποιούμε περαιτέρω ευκαιρίες ανάπτυξης. Η πρόσφατη κίνησή μας στην αγορά των ΗΠΑ αποτελεί ένα ακόμα κομμάτι που ολοκληρώνει τον στρατηγικό μας σχεδιασμό. Το όραμά μας είναι ξεκάθαρο: σε κάθε αγορά όπου δρα- στηριοποιούμαστε, στοχεύουμε να ανήκουμε στις πέντε κορυφαίες ασφαλιστικές δυνάμεις. Πρόκειται για έναν στόχο προς τον οποίο έχουμε ήδη σημειώσει σημαντική πρόοδο.

— Όσον αφορά την Ελλάδα, ποιοι είναι οι στόχοι σας και πώς μπορούν οι Έλληνες καταναλωτές να επω- φεληθούν από τη διεθνή σας εμπειρία;

Από τη θέση που κατέχω σήμερα, έχω μια συνολική ει- κόνα των δραστηριοτήτων του ομίλου σε διεθνές επί- πεδο, εντοπίζοντας συνέργειες μεταξύ των αγορών και διευκολύνοντας τη διασυννοριακή συνεργασία. Ως ένας οικονομικά ισχυρός και διεθνής όμιλος, έχουμε τη δυ- νατότητα να μεταφέρουμε καινοτομίες, βέλτιστες πρα- κτικές και στρατηγική τεχνογνωσία από τη μία αγορά στην άλλη, προσαρμόζοντάς τις πάντα στις ιδιαίτερες ανάγκες κάθε χώρας.

Με την Ελλάδα να αποτελεί μία από τις βασικές μας ευρωπαϊκές αγορές, επιδιώκουμε να ενισχύσουμε πε- ρισσότερο τη θέση μας, διαμορφώνοντας μια ανθεκτική, βιώσιμη και διαρκώς αναπτυσσόμενη επιχείρηση, που προσφέρει στους Έλληνες πελάτες καινοτόμες και εξα- τομικευμένες λύσεις, αξιοποιώντας τα συγκριτικά πλεο- νεκτήματα του διεθνούς μας ομίλου.

Μέσα από τη διάχυση γνώσης και την αξιοποίηση όσων αποδεδειγμένα λειτουργούν σε κάθε αγορά, δη- μιουργούμε πραγματική προστιθέμενη αξία. Έτσι, οι Έλληνες καταναλωτές επωφελούνται από μια ισχυρή τοπική ομάδα που κατανοεί σε βάθος τις ανάγκες τους



Ο όμιλος δραστηριοποιείται σε περισσότερες από 20 χώρες, με στρατηγική εστίαση στην Ευρώπη και την Ασία. Πρόσφατα, μάλιστα, πραγματοποίησε την είσοδό του στη μεγαλύτερη ασφαλιστική αγορά του κόσμου, τις ΗΠΑ, μέσω της εξαγοράς της NEXT Insurance. Πρόκειται για μία εταιρεία που πρωτοπορεί τεχνολογικά στις γενικές ασφαλίσεις (P&C), με εξειδίκευση στις ανάγκες των μικρών επιχειρήσεων.

και την αγορά, αλλήλ και από τη δυναμική ενός διεθνούς οργανισμού, της ERGO International, που δεσμεύεται σε προοδευτικές και στοχευμένες λύσεις για το μέλλον.

— Οι πρόσφατες αλλαγές στον ασφαλιστικό τομέα διαμορφώνουν νέες δυναμικές, ειδικά στη συνεργα- σία τραπεζών και ασφαλιστικών εταιρειών, συμπε- ριλαμβανομένης της ERGO. Πώς βλέπετε αυτές τις εξελίξεις και τι να περιμένουμε από την ERGO;

Κατ' αρχάς, θεωρώ απολύτως φυσιολογικό και θετικό το γεγονός ότι η ασφαλιστική αγορά και ο κλάδος εν γένει μεταβάλλονται συνεχώς. Έχουμε ήδη συζητήσει, άλλω-

στε, για την ανάγκη να ενισχυθεί η συνεργασία μεταξύ των ασφαλιστικών εταιρειών και των τραπεζών, ώστε να προσφέρουμε στους πελάτες ολοκληρωμένες λύσεις. Η ERGO, με την εμπειρία της, είναι σε θέση να συμβάλει σε αυτή την προσπάθεια.

στε, μερικές από τις σημαντικές προκλήσεις που αντιμετωπίζουμε.

Είναι αλήθεια ότι οι πρόσφατες εξελίξεις στον ελληνικό ασφαλιστικό τομέα σηματοδοτούν αναμφίβολα μια σημαντική εξέλιξη στην αγορά, την οποία, φυσικά, παρακολουθούμε πολύ στενά.

Για τον λόγο αυτό, η ERGO Ασφαλιστική λειτουργεί με ένα καθιερωμένο, πολυκαναλικό μοντέλο διανομής και διατηρεί ισχυρή παρουσία στην ελληνική αγορά. Αξιοποιούμε τόσο το αποκλειστικό εταιρικό δίκτυο όσο και ένα εκτεταμένο δίκτυο ανεξάρτητων συνεργατών, πρακτόρων και μεσιτών, καθώς και το κανάλι του Bancassurance. Ο στρατηγικός αυτός προσανατολισμός διασφαλίζει ευελιξία και ανθεκτικότητα, ανεξάρτητα από τις επιμέρους εξελίξεις της αγοράς.

Με την πάροδο των ετών, έχουμε αναπτύξει υψηλή τεχνογνωσία στο Bancassurance, ενώ είμαστε εξίσου υπερήφανοι για το δίκτυο των αποκλειστικών συνεργατών μας. Επιπλέον, θεωρούμε ιδιαίτερη τιμή το γεγονός ότι συγκαταλεγόμαστε μεταξύ των βασικών συνεργατών επιλογής για τους ανεξάρτητους ασφαλιστικούς πράκτορες και τους μεσίτες ασφαλίσεων στην Ελλάδα, οι οποίοι διαχρονικά αποτελούν το κύριο δίκτυο πωλήσεών μας. Παραμένουμε αφοσιωμένοι και θα συνεχίσουμε να εργαζόμαστε με συνέπεια και προσήλωση, ώστε να ανταποκρινόμαστε στις ανάγκες όλων των συνεργατών μας και

των πελατών τους.

— Έχετε μια αξιοσημείωτη καριέρα στον ασφαλιστικό κλάδο. Νιώθετε ικανοποιημένος από την απόφασή σας να ακολουθήσετε μια επαγγελματική πορεία σε αυτόν τον τομέα;

Απολύτως. Η εργασία στον ασφαλιστικό κλάδο δεν μου έδωσε μόνο τη δυνατότητα να έρθω αντιμέτωπος με ενδιαφέρουσες προκλήσεις σε διαφορετικές αγορές, αλλά και να βρω το πραγματικό νόημα στην καριέρα μου. Η ασφάλιση βασίζεται στην εμπιστοσύνη, στη σταθερότητα και στη στήριξη των ανθρώπων απέναντι στις δυσκολίες της ζωής. Για μένα, αυτή είναι μια αποστολή με ουσία και παραμένει διαχρονικά επίκαιρη σε όλη τη διάρκεια της καριέρας μου.

Ο κόσμος γύρω μας αλληάζει ραγδαία, όπως και ο ασφαλιστικός κλάδος, με την καινοτομία να εξελίσσεται διαρκώς. Παρόλο που πολλοί συνδέουν την ασφάλιση με παιδιές, παραδοσιακές δομές, για εμένα ήταν πάντα ένας ζωντανός κλάδος, όπου μπορεί κάποιος να καινοτομεί με πραγματικό αντίκτυπο, αρκεί να είναι σε θέση να σκέφτεται εκτός πλαισίου και να συνεργάζεται καλά με άλλους. Σήμερα, αντλώ μεγάλη ικανοποίηση από τη θέση που κατέχω: υποστηρίζω τις ομάδες μας διεθνώς και συμβάλλω στο πώς εμείς, ως παγκόσμιος όμιλος, μπορούμε να είμαστε μέρος της λύσης σε σύνθετες κοινωνικές προκλήσεις. **ΝΑΙ**

ΘΕΟΔΩΡΟΣ Κ. ΚΟΚΚΑΛΑΣ

Ο κ. Θεόδωρος Κ. Κοκκάλας γεννήθηκε στην Αθήνα. Σπούδασε στο Νομικό Τμήμα του Εθνικού Καποδιστριακού Πανεπιστημίου Αθηνών και στο Οικονομικό Τμήμα του Πανεπιστημίου Πειραιώς. Στη συνέχεια έκανε μεταπτυχιακές σπουδές στο Νομικό Τμήμα του Πανεπιστημίου του Ανοβέρου Γερμανίας και στο INSEAD, στο Fontainebleau της Γαλλίας. Ξεκίνησε την σταδιοδρομία του ως δικηγόρος σε δικηγορικά γραφεία της Αθήνας και της Γερμανίας, ενώ διετέλεσε δικηγόρος ΕΠΑ στη γερμανική τράπεζα Norddeutsche Landesbank. Απέκτησε πολυετή επαγγελματική εμπειρία στον χώρο των ασφαλειών, καθώς εργάσθηκε ως δικηγόρος στην ασφαλιστική εταιρεία Gerling-Konzern Allgemeine Versicherungs-Aktiengesellschaft στην Κολλονία, στο Μανχαϊμ/Γερμανίας και στο Λονδίνο/Μ.Β, καθώς και ως νομικός σύμβουλος και υπεύθυνος Ασφάλισης Αστικής Ευθύνης και Ασφάλισης Πιστώσεων στην ασφαλιστική εταιρεία Gerling-Konzern Hellas.

Από το 1998 έως το 2004 ήταν CEO των ασφαλιστικών εταιρειών Gerling Konzern Allgemeine Versicherungs-Aktiengesellschaft/Greek Branch και Gerling Konzern Spezial Kreditversicherungs-Aktiengesellschaft/Greek Branch. Το 2004 ανέλαβε καθήκοντα αντιπροέδρου Δ.Σ. & CEO της ERGO Ασφαλιστικής, μέλος του Ομίλου ERGO και από τον Μάρτιο του 2012 ήταν παράλληλα CEO της ERGO Ελλάδος και της ERGO Τουρκίας.

Από τον Μάιο του 2020 έως και τον Δεκέμβριο του 2024 ήταν CEO & πρόεδρος Δ.Σ. της ERGO Γερμανίας, ενώ από τον Ιανουάριο του 2025 έχει αναλάβει καθήκοντα προέδρου του Δ.Σ. και Chief Operating Officer της ERGO International.

Nextdeal.gr



διαβάστε τα πάντα για την ιδιωτική και δημόσια ασφάλιση!

ΕΑΕΕ

Καιρικά φαινόμενα: Αυξητική τάση στην ασφάλιση κατοικιών

Πάνω 5,4% τα ασφαλιστικά συμβόλαια



Αύξηση 5,4% στις καλύψεις για φυσικές καταστροφές και συνολική κάλυψη που φθάνει το 18,2% καταγράφει η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών στην τελευταία τριμηνιαία έρευνα που πραγματοποιήθηκε με ημερομηνία αποτίμη-

σης την 31η Μαρτίου 2025. Ειδικότερα, η έρευνα της ΕΑΕΕ αφορά συμβόλαια τα οποία ήταν σε ισχύ την 31η Μαρτίου 2025 και συγκέντρωσε στοιχεία για 1.199.334 συμβόλαια (αύξηση κατά 0,8% σε σύγκριση με τα συμβόλαια των ίδιων ασφαλιστικών επιχειρήσεων την 31η Δεκεμβρίου 2024). Ως εκ τούτου, προκύ-

Κατανομή συμβολαίων κατοικίας για καλύψεις Κτιρίου – Περιεχομένου

Κάλυψη	31/3/2025		31/12/2024		Μεταβολή (%)
	Πλήθος Συμβολαίων	%	Πλήθος Συμβολαίων	%	
Κτίριο μόνο/Κτίριο & Περιεχόμενο	1.016.215	84,7%	1.009.830	84,9%	+0,6%
Περιεχόμενο μόνο	183.119	15,3%	179.618	15,1%	+1,9%
Σύνολο	1.199.334	100,0%	1.189.448	100,0%	+0,8%

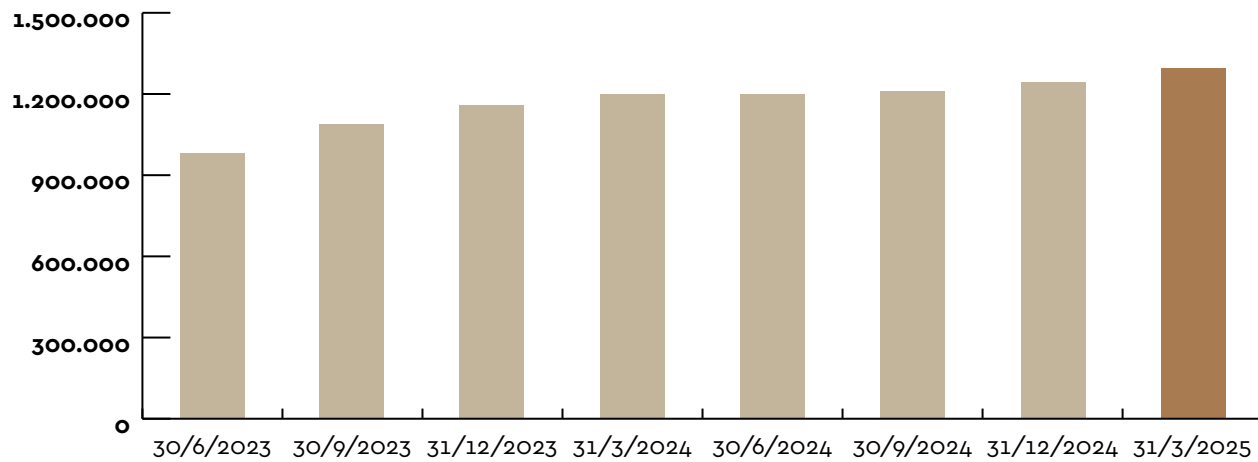
Κατανομή ασφαλιστηρίων συμβολαίων κτιρίου κατοικίας για καλύψεις καιρικών φαινομένων – σεισμού

Κάλυψη	31/3/2025		31/12/2024		Μεταβολή (%)
	Πλήθος Συμβολαίων	%	Πλήθος Συμβολαίων	%	
Καιρικά φαινόμενα	124.789	12,3%	131.259	13,0%	-4,9%
Σεισμός	189.532	18,6%	207.873	20,6%	-8,8%
Καιρικά φαινόμενα και σεισμός	660.160	65,0%	626.437	62,0%	+5,4%
Πυρκαγιά χωρίς καιρικά φαινόμενα/σεισμό	41.734	4,1%	44.261	4,4%	-5,7%
Σύνολο	1.016.215	100,0%	1.009.830	100,0%	+0,6%

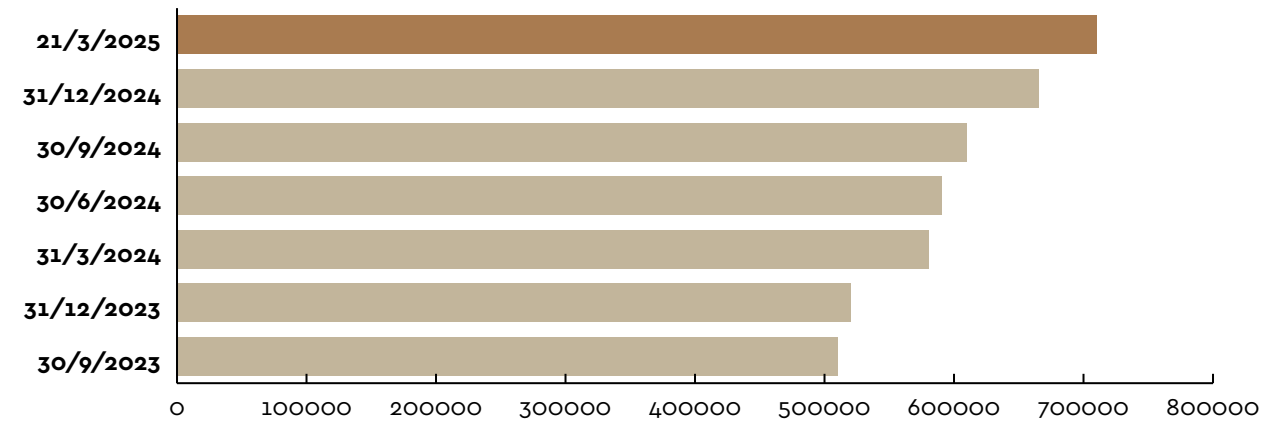
Κατανομή κανονικών κατοικιών και ασφαλιστηρίων συμβολαίων κατοικίας ανά Περιφέρεια (31/03/2025)

Περιφέρεια	Απογραφή Κατοικιών 2021 Κανονικές κατοικίες	Σύνολο ασφαλιστηρίων συμβολαίων κατοικίας	Ασφαλιστική Κάλυψη (%)
Αττικής	2.162.822	557.303	25,8%
Κεντρικής Μακεδονίας	1.097.595	174.243	15,9%
Δυτικής Μακεδονίας	160.992	18.894	11,7%
Ανατολικής Μακεδονίας και Θράκης	349.758	51.054	14,6%
Πελοποννήσου	426.075	64.657	15,2%
Θεσσαλίας	410.760	61.101	14,9%
Στερεάς Ελλάδας	376.580	50.295	13,4%
Δυτικής Ελλάδας	411.576	60.551	14,7%
Ηπείρου	217.587	26.460	12,2%
Νότιου Αιγαίου	254.141	37.839	14,9%
Βορείου Αιγαίου	160.788	17.364	10,8%
Ιονίων Νήσων	159.371	25.367	15,9%
Κρήτης	408.716	54.206	13,3%
Σύνολο	6.596.761	1.199.334	18,2%

Πλήθος συμβολαίων κατοικίας



Ασφαλισμένες κατοικίες για καιρικά φαινόμενα και σεισμό



πτεί ότι το ποσοστό ασφαλιστικής κάλυψης κατοικιών της χώρας ανέρχεται σε 18,2% (με συμμετοχή στην έρευνα 23 ασφαλιστικών επιχειρήσεων που καλύπτουν το 91,8% της παραγωγής των ασφαλίσεων Περιουσίας).

Όπως επισημαίνεται, ενώ δεν αυξήθηκε ουσιαστικά το πλήθος των ασφαλισμένων κτιρίων κατοικιών συνολικά, αυξήθηκε κατά 5,4% το πλήθος αυτών που εμπίπτουν στις καλύψεις για την έκπτωση του ΕΝΦΙΑ.

Διαπιστώνεται επομένως ότι σταδιακά τα συμβόλαια περιουσίας εμπλουτίζονται με το σύνολο των καλύψεων για τα καταστροφικά γεγονότα που προβλέπει ο νόμος, σημειώνει η ΕΑΕΕ.

Επισημαίνεται ότι σε περίπτωση ομαδικών συμβολαίων, ζητήθηκε να καταγραφεί το πλήθος των καλυπτόμενων κατοικιών.

Το ποσοστό μεταβολής στο σύνολο των πινάκων της έρευνας υπολογίζεται με βάση τα στοιχεία των ιδίων ασφαλιστικών επιχειρήσεων που συμμετείχαν και στις 2 τελευταίες έρευνες (31/03/2025 και 31/12/2024).

Επί του συνόλου των κατοικιών, ζητήθηκε ο μερισμός

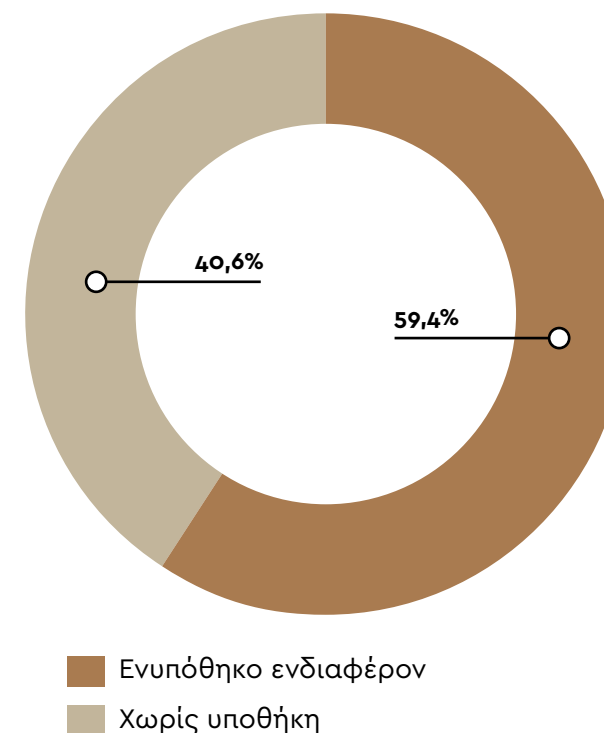
τους αναλόγως αν καλύπτουν κτίριο μόνο/κτίριο και περιεχόμενο ή μόνο περιεχόμενο.

Οι ασφαλισμένες κατοικίες για καιρικά φαινόμενα και σεισμό παρουσιάζουν αύξηση 5,4% σε σχέση με την έρευνα της 31ης/12/2024. Αυτό είχε σαν αποτέλεσμα να αυξηθεί η συμμετοχή τους στο σύνολο των ασφαλιστηρίων συμβολαίων με κτίριο, στο 65,0% από 62,0%, στις 31/12/2024.

Όπως επισημαίνεται, η έρευνα αυτή αποσκοπεί στη δυνατότητα παρακολούθησης της τάσης και την κατανόηση της επίπτωσης των όποιων προωθητικών ενεργειών για την κάλυψη του κενού προστασίας μέσω της ιδιωτικής ασφάλισης κατοικίας. Τα αποτελέσματα της έρευνας διαχρονικά θα επιτρέψουν τη λήψη αποφάσεων βάσει στοιχείων σχετικά με μέτρα για τη βελτίωση της ανθεκτικότητας της κοινωνίας έναντι φυσικών καταστροφών.

Για την υλοποίηση αυτής της προσπάθειας, με τη συνεργασία των ασφαλιστικών επιχειρήσεων που ασκούν τον κλάδο Ασφαλίσεων Περιουσίας, συμπληρώθηκε ερωτηματολόγιο, με ημερομηνία αποτίμησης του πλήθους

Κατανομή συμβολαίων ενυπόθηκου ενδιαφέροντος 31/03/2025 (%)



ασφαλιστηρίων συμβολαίων κατοικιών σε ισχύ την 31η Μαρτίου 2025.

Η αποτύπωση του πλήθους των ασφαλιστηρίων συμβολαίων περιέχει αναλυτική πληροφόρηση, ιδιαίτερα όσον

αφορά:

- Στον μερισμό των συμβολαίων με κάλυψη: καιρικών φαινομένων (τουλάχιστον μία από τις καλύψεις: θύελλα, καταιγίδα, πλημμύρα, χαλάζι, χιόνι) ή/και σεισμού
- Ξεχωριστά καταγράφονται τα συμβόλαια που παρέχουν την κάλυψη της πυρκαγιάς χωρίς τις καλύψεις καιρικών φαινομένων ή/και σεισμού (περιλαμβάνεται η δασική πυρκαγιά)
- Στον μερισμό των συμβολαίων που καλύπτουν: Κτίριο μόνο/Κτίριο & Περιεχόμενο ή Περιεχόμενο μόνο
- Στον μερισμό των συμβολαίων που καλύπτουν Κτίριο μόνο/Κτίριο & Περιεχόμενο, στην ύπαρξη ή όχι ενυπόθηκου ενδιαφέροντος.
- Στον μερισμό όλων των ανωτέρω συμβολαίων, ανάλογα με τον Ταχυδρομικό Κώδικα της ασφαλισμένης κατοικίας, σε ομάδες σύμφωνα με τα 2 πρώτα ψηφία του Τ.Κ.

Με τη σύγκριση των αποτελεσμάτων της έρευνας του πλήθους συμβολαίων κατοικίας στις 31/03/2025 με τις υπάρχουσες κατοικίες υπολογίζεται το ποσοστό ασφαλιστικής κάλυψης ανά Περιφέρεια με βάση τα αναλυτικά δεδομένα απογραφής έτους 2021 της Ελληνικής Στατιστικής Αρχής (ΕΛ.ΣΤΑΤ. – Απογραφή Κατοικιών 2021). Συνεπώς στο κεφάλαιο 3, το πλήθος των «κανονικών» κατοικιών ανά Περιφέρεια, έτσι όπως έχουν αποτυπωθεί από την Απογραφή Κατοικιών 2021 συγκρίνεται με το πλήθος των ασφαλιστηρίων συμβολαίων της παρούσας έρευνας και υπολογίζεται το ποσοστό ασφαλιστικής κάλυψης ανά Περιφέρεια. **NAI**

ΕΑΕΕ

Στα 7,2 εκατ. οι αποζημιώσεις των ασφαλιστικών για τα ακραία καιρικά φαινόμενα



Σε €7,2 εκατ. εκτιμώνται οι αποζημιώσεις των ασφαλιστικών επιχειρήσεων για τα ακραία καιρικά φαινόμενα που έπληξαν την Ελλάδα την περίοδο 29 Μαρτίου-2 Απριλίου 2025, σύμφωνα με την έρευνα της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος.

Σύμφωνα με τα στοιχεία των ασφαλιστικών επιχειρήσεων που συμμετείχαν στη σχετική έρευνα της ΕΑΕΕ, αναφέρθηκαν συνολικά 476 ζημιές, με το ύψος των αποζημιώσεων να εκτιμάται στα €7,2 εκατ.

Από αυτές, 341 ζημιές αφορούσαν τις ασφαλίσεις περιουσίας (εκτίμηση αποζημιώσεων €6,9 εκατ.), 134 ζημιές τις ασφαλίσεις αυτοκινήτων (εκτίμηση €232 χιλ.) και 1 ζη-

μιά τις ασφαλίσεις σκαφών (εκτίμηση €40 χιλ.).

ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΣ

Οι συμμετέχουσες στην έρευνα ασφαλιστικές επιχειρήσεις δήλωσαν ζημιές σε ακίνητα στις περισσότερες κατηγορίες (κατοικίες, εμπορικές και βιομηχανικές εγκαταστάσεις, ξενοδοχεία, τεχνικά έργα και φωτοβολταϊκές εγκαταστάσεις), των οποίων η συνολική ασφαλισμένη αξία ήταν 865,4 εκατ. €. Περισσότερο επλήγησαν τα ακίνητα και οι εγκαταστάσεις που βρίσκονταν στη Μύκονο (ασφαλισμένη αξία 449,7 εκατ. €).

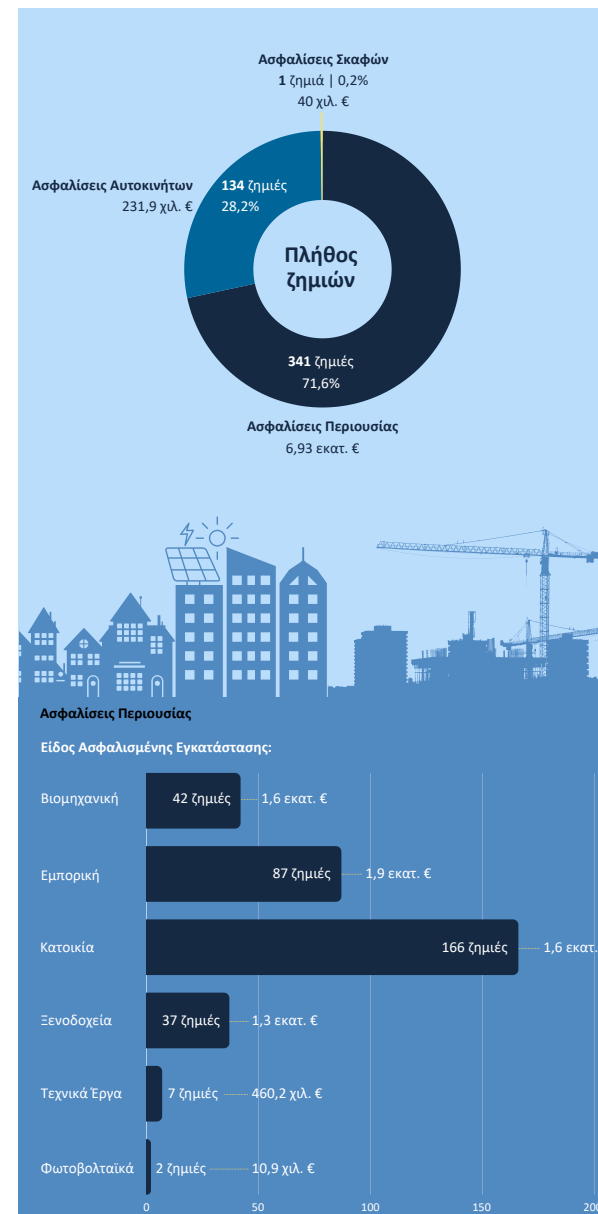
Η μέση δηλωθείσα ζημία (για το σύνολο των κινδύνων) ανέρχεται στις 20.326 €, ενώ το μέσο ποσοστό (%)

Βροχοπτώσεις - Πλημμύρες
29 Μαρτίου έως 2 Απριλίου 2025



476 ζημιές

7,2 εκατ. €

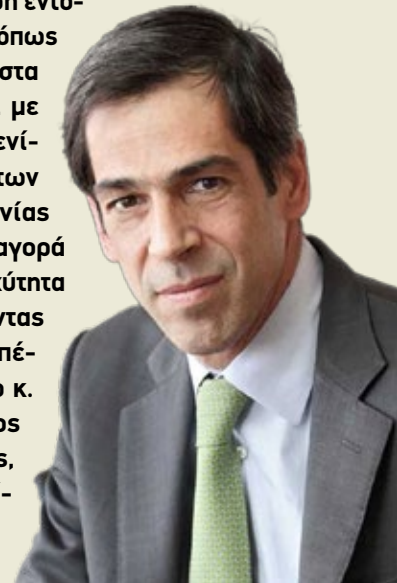


τρωτότητας (destruction rate) –δηλαδή το ποσοστό % της πρόβλεψης αποζημίωσης επί των ασφαλισμένων κεφαλαίων μόνο των εγκαταστάσεων που επλήγησαν– έφτασε στα 0,801%.

Ο υπολογισμός της μέσης δηλωθείσας ζημίας ανά είδος ασφαλισμένου κινδύνου έχει ως εξής: 38.713 € για

ΕΡΡΙΚΟΣ ΜΟΑΤΣΟΣ Οι φυσικές καταστροφές αποτελούν μια νέα κανονικότητα

«Η κλιματική αλλαγή είναι εδώ και οι φυσικές καταστροφές αποτελούν μια νέα κανονικότητα. Η συνεχής εμφάνιση έντονων καιρικών φαινομένων, όπως αυτό που έπληξε τη χώρα στα τέλη Μαρτίου, αναδεικνύει με emphaticό τρόπο την ανάγκη ενίσχυσης της ανθεκτικότητας των υποδομών και της κοινωνίας συνολικά. Η ασφαλιστική αγορά επιτελεί με συνέπεια και ταχύτητα τον ρόλο της, αποζημιώνοντας τους ασφαλισμένους που υπέστησαν ζημιές», σχολίασε ο κ. Ερρίκος Μοάτσος, πρόεδρος της Επιτροπής Περιουσίας, Μεταφορών & Αντασφαλίσεων της ΕΑΕΕ.



τους βιομηχανικούς, 22.196 € για τους εμπορικούς, 9.436 € για τις κατοικίες 36.121 € για τα ξενοδοχεία, 65.748 € για τα τεχνικά έργα και 5.444 € για τα φωτοβολταϊκά.

Ο υπολογισμός του μέσου ποσοστού τρωτότητας (%) των αποζημιώσεων επί των ασφαλισμένων κεφαλαίων μόνο των εγκαταστάσεων που επλήγησαν, ανά είδος ασφαλισμένου κινδύνου, έχει ως εξής: 0,329% για τους βιομηχανικούς, 1,912% για τους εμπορικούς, 1,156% για τις κατοικίες, 1,150% για τα ξενοδοχεία, 2,548% για τα τεχνικά έργα και 4,614% για τα φωτοβολταϊκά.

ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ

Ως προς τις ασφαλίσεις αυτοκινήτων, δηλώθηκαν συνολικά στις συμμετέχουσες ασφαλιστικές επιχειρήσεις στην έρευνα 134 ζημιές με ποσό πρώτης εκτίμησης για αποζημίωση τις 231.901 €, άρα η μέση δηλωθείσα ζημία έφθασε τα 1.731 €.

ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΣΚΑΦΩΝ ΑΝΑΨΥΧΗΣ

Ως προς τις ασφαλίσεις σκαφών αναψυχής, δηλώθηκε στις συμμετέχουσες ασφαλιστικές επιχειρήσεις της έρευνας 1 ζημία με ποσό πρώτης εκτίμησης για αποζημίωση τις 40.000 €. **NAI**



Ο κ. Γιώργος Ζερβουδάκης.

ΓΙΩΡΓΟΣ ΖΕΡΒΟΥΔΑΚΗΣ

ΓΕΝΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ, ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

«Χτίζουμε την Εθνική Ασφαλιστική τού αύριο, με ανθρώπινο πρόσωπο και ψηφιακή δύναμη»



Συνέντευξη στον **ΚΩΣΤΗ ΣΠΥΡΟΥ**

Την ισχυρή δέσμευση της Εθνικής Ασφαλιστικής να αναδειχθεί σε πρότυπο οργανισμό στον ασφαλιστικό κλάδο, ώστε να υπηρετεί με συνέπεια την αποστολή της για διαρκή παροχή αξιόπιστων και ανθρωποκεντρικών ασφαλιστικών λύσεων, με επίκεντρο τον συνεργάτη και τον ασφαλισμένο, επαναβεβαιώνει με συνέντευξή του στο «Ασφαλιστικό NAI» και τον Κωστή

Σπύρου ο γενικός διευθυντής Πωλήσεων της εταιρείας, κ. Γιώργος Ζερβουδάκης.

Αναφερόμενος στα πολλά ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα της εταιρείας, εστιάζει στο όνομά της, που είναι συνώνυμο της ελληνικής ασφαλιστικής ιστορίας στην αφοσίωση των ασφαλισμένων της και τους ανθρώπους της που στέκονται δίπλα στους ασφαλισμένους στις πιο κρίσιμες στιγμές της ζωής τους.

Ερωτηθείς σχετικά, υπογραμμίζει ότι «η στρατηγική μας έχει στο επίκεντρο τον ασφαλισμένο – είτε πρόκειται για ιδιώτη είτε για επιχείρηση. Θέλουμε να προσφέρουμε προσαρμοσμένες λύσεις που εξελίσσονται μαζί με τις ανάγκες των πελατών».

Ο κ. Ζερβουδάκης χαρακτηρίζει την Εθνική Ασφαλιστική του μέλλοντος ανθρωποκεντρική και συνάμα σύγχρονη εταιρεία, που με οδηγό την ιστορία και την αξιοπιστία της διαμορφώνει το αύριο της ασφάλισης.

— Κύριε Ζερβουδάκη, ποιες είναι οι βασικές στρατηγικές προτεραιότητες της Εθνικής Ασφαλιστικής για την επόμενη τριετία;

Η Εθνική Ασφαλιστική, εδώ και 134 χρόνια, αποτελεί σύμβολο αξιοπιστίας, προστασίας και εμπιστοσύνης για τον ελληνικό λαό. Σήμερα, εισέρχεται σε μία νέα συναρπαστική πορεία, με όραμα την εξέλιξη, την καινοτομία και τη διαρκή επένδυση στο μέλλον. Η στρατηγική της βασίζεται σε τέσσερις βασικούς άξονες: την ενίσχυση των δικτύων πωλήσεων, την εστίαση σε καινοτόμα και βιώσιμα προϊόντα, την αναβάθμιση της λειτουργικής αποδοτικότητας και της εξυπηρέτησης των ασφαλισμένων της, καθώς και τη βελτιστοποίηση της διαχείρισης κεφαλαίων και περιουσιακών στοιχείων. Τους στόχους αυτούς πλαισιώνουν τρεις θεμελιώδεις πυλώνες: το ανθρώπινο δυναμικό, η εταιρική κουλτούρα και η επένδυση στην τεχνολογία αιχμής.

Η εν λόγω στρατηγική προσέγγιση εναρμονίζεται πλήρως με το μακροπρόθεσμο όραμα της Εθνικής Ασφαλιστικής για την ανάδειξή της σε πρότυπο οργανισμό στον ασφαλιστικό κλάδο και υπηρετεί με συνέπεια την αποστολή της για διαρκή παροχή αξιόπιστων και ανθρωποκεντρικών ασφαλιστικών λύσεων, με επίκεντρο τον συνεργάτη και τον ασφαλισμένο.

— Σε μία εποχή που άλλες ασφαλιστικές εταιρείες είτε δείχνουν προτίμηση σε εναλλακτικά δίκτυα είτε σε ευρύτερες συνεργασίες με «ανεξάρτητους» ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές, η Εθνική Ασφαλιστική επιμένει στο agency και το εταιρικό δίκτυο. Ποιες είναι οι βασικές επιδιώξεις σε σχέση με τα δίκτυα πωλήσεων, τι προσδοκά;

Ιστορικά, η Εθνική Ασφαλιστική στήριξε την ανάπτυξη της στους αφοσιωμένους συνεργάτες του εταιρικού της δικτύου. Το Agency της Εθνικής Ασφαλιστικής δεν ήταν ποτέ απλώς ένας μηχανισμός παραγωγής ασφαλιστρών. Ήταν και παραμένει η «καρδιά» και η «ψυχή» της εταιρείας, αποτελώντας κεντρικό πυλώνα σταθερότητας και ανάπτυξης.

Σήμερα, περισσότερο από ποτέ, επενδύουμε σε αυτήν τη μοναδική σχέση. Θέλουμε ένα δίκτυο παραγωγικό, επαγγελματικό, με γρήγορα αντανακλαστικά. Ένα δίκτυο που ανταπο-

κρίνεται άμεσα στις προκλήσεις της εποχής και, ταυτόχρονα, αξιοποιεί κάθε ευκαιρία περαιτέρω ανάπτυξής του.

Η επένδυση στη θωράκιση και ενδυνάμωση του εταιρικού δικτύου στηρίζεται σε μια ισχυρή πεποίθηση: ότι αυτό συνιστά τον συνεκτικό ιστό που διαπερνά και ενοποιεί τις στρατηγικές επιδιώξεις και φιλοδοξίες της εταιρείας. Στο πλαίσιο αυτό, στο Agency υλοποιούμε ένα ολοκληρωμένο πλάνο πολυδιάστατων δράσεων, με στόχο τον εξορθολογισμό του ιεραρχικού μοντέλου, την ουσιαστική ενδυνάμωση των οργανωτικών δομών, την πλήρη αξιοποίηση της πελατειακής βάσης σε όλο το εύρος των ασφαλιστικών της αναγκών, την αύξηση της συνολικής παραγωγικότητας και τη βελτίωση της λειτουργικής αποδοτικότητάς μας.

Όσον αφορά τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές μη αποκλειστικής συνεργασίας, η στρατηγική μας επιλογή είναι να συνεργαζόμαστε κατά τρόπο στοχευμένο και αποδοτικό, τόσο σε επίπεδο σχημάτων διαμεσολάβησης όσο και κλάδων ασφάλισης, και να επιτυγχάνουμε παραγωγικά αποτελέσματα που υπερβαίνουν τις αντίστοιχες επιδόσεις της αγοράς. Στο πλαίσιο αυτό, συνεργαζόμαστε με δίκτυα με τα οποία συμπορεύμαστε σε θέματα επιχειρησιακής λειτουργίας και στόχευσης και τα οποία προσβλέπουν στη δύναμη, στην τεχνογνωσία και την αξιοπιστία της Εθνικής Ασφαλιστικής.

Στοχεύοντας σε περαιτέρω αύξηση του ρυθμού ανάπτυξης των εργασιών μας από το συγκεκριμένο κανάλι διανομής, εργαζόμαστε συστηματικά σε επίπεδο υποδομών, διαδικασιών και νοοτροπίας, προκειμένου από λειτουργικής άποψης να γίνουμε πιο απλοί, ευέλικτοι και «συνδεδεμένοι». Με αυτόν τον τρόπο επιδιώκουμε από λειτουργικής άποψης να είμαστε πιο άμεσοι και αποτελεσματικοί ώστε να παρέχουμε στους συνεργαζόμενους διαμεσολαβητές την καλύτερη δυνατή εξυπηρέτηση στους χρόνους ανταπόκρισης που αυτοί επιθυμούν.

Τέλος, σταθερά αυξητικές είναι οι παραγωγικές επιδόσεις που επιτυγχάνουμε τα τελευταία χρόνια και στο Bancassurance, έναν τομέα που η Εθνική Ασφαλιστική διαθέτει ιστορικό αποτύπωμα και τεχνογνωσία. Το γεγονός αυτό, σε συνδυασμό με την γεωγραφική παρουσία της τράπεζας σε όλη την ελληνική επικράτεια και το εύρος της πελατειακής της βάσης, διαμορφώνει δυναμική σημαντικής διεύρυνσης της συνεισφοράς του στον συνολικό κύκλο εργασιών μας.

Σε επίπεδο στόχευσης, εξακολουθούμε να εστιάζουμε σε ομάδες πελατών που συνδέονται στενά με κύριες τραπεζικές δραστηριότητες (π.χ. λήπτες στεγαστικών δανείων, μεγαλοκαταθέτες) ή/και εξειδικευμένες ασφαλιστικές λύσεις χαμηλού –κατά κανόνα– κόστους (π.χ. ασφάλσεις καρτών, cyber) και σταδιακά να τη διευρύνουμε προς ένα ευρύτερο φάσμα ασφαλιστικών δραστηριοτήτων, απευθυνόμενοι σε κοινά που φαίνεται να μην προσεγγίζονται από τους διαμεσολαβητές των φυσικών δικτύων διανομής ή αρκούνται

σε πιο απλουστευμένες ασφαλιστικές καλύψεις (π.χ. επιδοματικού τύπου παροχές, παροχές πρόληψης/διάγνωσης & επειγόντων περιστατικών υγείας).

— Υπάρχει λόγος ανησυχίας για το εταιρικό δίκτυο πωλήσεων; Τι ζητά η εταιρεία από τους διαμεσολαβητές της;

Καμία ανησυχία. Δεν θέλουμε ένα δίκτυο που ανησυχεί, αλλά συνεργάτες με ανήσυχο πνεύμα, συναίσθηση της αποστολής τους σε όλα τα επίπεδα της ιεραρχίας και διάθεση για συνεχή πρόοδο.

Αναγνωρίζουμε τις ιδιαίτερες προκλήσεις που κλήθηκαν να αντιμετωπίσουν, ιδίως την τελευταία δεκαετία, τιμούμε τη διαχρονική συνεισφορά τους στην ανάπτυξη του οργανισμού και τους υποστηρίζουμε ένθερμα και έμπρακτα με κίνητρα, εργαλεία, εκπαίδευση, υποδομές και προοπτικές εξέλιξης. Παράλληλα, επιθυμούμε από αυτούς προσαρμοστικότητα, συνεργασία και ενεργό συμμετοχή στις στρατηγικές κατακτήσεις της επόμενης μέρας.

Στο εταιρικό δίκτυο καθλούμαστε, πράγματι, να λύσουμε κάποιες πολύ συγκεκριμένες εξισώσεις, αλλά αυτό το κάνουμε μαζί με τους συνεργάτες μας, σε συνθήκες απόλυτης διαφάνειας και με κοινό παρονομαστή τον ρεαλισμό, το αμοιβαίο όφελος και τη δημιουργία μακροπρόθεσμης αξίας για τον οργανισμό μας. Άλλωστε, πρόκειται για ανθρώπους της οικογένειάς μας.

— Σε ποιους τομείς/κλάδους εστιάζει την ανάπτυξη της η Εθνική Ασφαλιστική;

Η στρατηγική μας έχει στο επίκεντρο τον ασφαλισμένο – είτε πρόκειται για ιδιώτη είτε για επιχείρηση. Θέλουμε να προσφέρουμε προσαρμοσμένες λύσεις που εξελίσσονται μαζί με τις ανάγκες των πελατών μας.

Στο πλαίσιο αυτό, χαράζουμε συγκεκριμένα πλάνα και στόχους, δίνοντας ιδιαίτερη έμφαση στην περαιτέρω ανάπτυξη όλων των επιμέρους κλάδων των γενικών ασφαλίσεων, καθώς και των προϊόντων προστασίας ζωής και εισοδήματος. Πρόκειται για τομείς με υψηλές προοπτικές ανάπτυξης, στους οποίους η εταιρεία επιδιώκει να ενισχύσει ουσιαστικά το αποτύπωμά της και να αυξήσει τα μερίδιά της. Η υλοποίηση της στρατηγικής μας ήδη αποτυπώνεται στα αποτελέσματα του 2024, όπου στους παραπάνω κλάδους καταγράψαμε αυξήσεις παραγωγής σημαντικά υψηλότερες από τον μέσο ρυθμό ανάπτυξης της αγοράς. Ειδικά στον κλάδο Ασφάλισης Περιουσίας, όπου κατέχουμε το υψηλότερο μερίδιο στην αγορά, καταγράψαμε αύξηση 18,2%, έναντι 11,2% της αγοράς.

Παράλληλα, παραμένουμε απόλυτα προσηλωμένοι στους δύο διαχρονικά ισχυρούς πυλώνες μας: την Υγεία και την Επένδυση/Αποταμίευση. Η ενίσχυση της ηγετικής μας

θέσης σε αυτούς τους κλάδους αποτελεί σταθερή στρατηγική προτεραιότητα και αποτυπώνεται ξεκάθαρα στα πλάνα μας.

— Ποιος είναι ο ρόλος της ψηφιοποίησης στη στρατηγική σας;

Η ψηφιοποίηση έχει επηρεάσει καταλυτικά τον σχεδιασμό της εμπορικής μας πολιτικής. Στην κατεύθυνση αυτήν, σταδιακά ενσωματώνουμε στο λειτουργικό μας μοντέλο σύγχρονες πλατφόρμες που υποστηρίζουν όλα τα σημεία επαφής με τον ασφαλισμένο (pre-sales / sales / after sales), ενώ παράλληλα αναπτύσσουμε διαρκώς νέες εφαρμογές, αξιοποιώντας την Τεχνητή Νοημοσύνη (AI).

Ήδη, η επένδυσή μας σε AI εφαρμόζεται στις αποζημιώσεις Ομαδικών Ασφαλίσεων Ζωής και Αυτοκινήτου, επιτυγχάνοντας σημαντική μείωση στον χρόνο εκκαθάρισης των αποζημιώσεων, αναβαθμίζοντας την εμπειρία των ασφαλισμένων μας.

Σε ό,τι αφορά στο άμεσο μέλλον, εργαζόμαστε στην ανάπτυξη του νέου MyEthniki native mobile app και του Web portal, τα οποία θα ενταχθούν στο ευρύτερο οικοσύστημα εξυπηρέτησης πελατών και συνεργατών της εταιρείας. Με τα εργαλεία αυτά, θέτουμε τις βάσεις για μια προσωποποιημένη (personalized) και ολιστική εμπειρία (omni-experience). Οι εφαρμογές αυτές, που προγραμματίζεται να κυκλοφορήσουν το τέταρτο τρίμηνο του 2025, θα προσφέρουν μια πλήρως ανανεωμένη ψηφιακή εμπειρία, με διευρυμένες δυνατότητες αυτοεξυπηρέτησης, real-time ενημέρωση, εύκολη διαχείριση συμβολαίων και εξατομικευμένες υπηρεσίες μέσω κινητού.

— Ποιο είναι το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα της Εθνικής Ασφαλιστικής;

Η Εθνική Ασφαλιστική διαθέτει πολλή ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα. Θα σταθώ σε τρία, που θεωρώ πιο σημαντικά και ευρέως αποδεκτά:

Το πρώτο είναι η κληρονομιά της. Το όνομά της είναι συνώνυμο της ελληνικής ασφαλιστικής ιστορίας. Με περισσότερα από 130 χρόνια αδιάληπτης παρουσίας στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, έχει εδραιωθεί ως ο πλέον αναγνωρίσιμος και αξιόπιστος οργανισμός στον ελληνικό χώρο της ασφάλισης. Η μακροχρόνια αυτή διαδρομή αναδεικνύει την ανθεκτικότητα της εταιρείας στον χρόνο και τον ευρύτερο ρόλο που έχει διαδραματίσει στην οικονομική και κοινωνική ανάπτυξη της χώρας. Η Εθνική Ασφαλιστική έχει σταθεί δίπλα σε γενιές Ελλήνων σε περιόδους μεγάλων αλλαγών, προκλήσεων και ευημερίας, λειτουργώντας πάντα ως πυλώνας σταθερότητας και εμπιστοσύνης.

Το δεύτερο είναι η αφοσίωση των ασφαλισμένων της. Σήμερα, ο συνολικός αριθμός τους προσεγγίζει τα 1,9 εκατομμύρια, με 250.000 νέους ασφαλισμένους μόνο την τελευταία χρονιά. Για εμάς, η εμπιστοσύνη τους αποτελεί τιμή

Θέλουμε ένα δίκτυο παραγωγικό, επαγγελματικό, με γρήγορα αντανακλαστικά. Ένα δίκτυο που ανταποκρίνεται άμεσα στις προκλήσεις της εποχής και, ταυτόχρονα, αξιοποιεί κάθε ευκαιρία περαιτέρω ανάπτυξής του.



και προνόμιο, αλλά και δέσμευση να βελτιώνουμε διαρκώς τις υπηρεσίες μας, προκειμένου να παρέχουμε την καλύτερη δυνατή εμπειρία σε κάθε σημείο επαφής μαζί τους.

Το τρίτο είναι οι άνθρωποι της στην πρώτη γραμμή. Με το σθένος, την ποιότητα και την αποτελεσματικότητά τους, αποτελούν την αιχμή του δόρατος: εκείνους που στέκονται δίπλα στους ασφαλισμένους μας στις πιο κρίσιμες στιγμές της ζωής τους. Θα συνεχίσουμε να επενδύουμε σε αυτήν τη σχέση, παρέχοντας άμεση εξυπηρέτηση και λύσεις που απλοποιούν την καθημερινότητά τους, προκειμένου οι ίδιοι να αξιοποιούν τις δεξιότητες και την ενέργειά τους στην ουσιαστική αλληλεπίδραση με τους πελάτες.

— Πώς μπορεί να ενισχυθεί η ασφαλιστική συνείδηση των πολιτών στην Ελλάδα;

Είναι γεγονός πως η χώρα μας καταγράφει από τους χαμηλότερους δείκτες ασφαλιστικής διείσδυσης στην Ευρώπη, ιδιαίτερα στους τομείς της ασφάλισης ζωής και περιουσίας. Οι λόγοι είναι πολλοί. Για παράδειγμα, η απουσία της έννοιας της ασφάλισης και ευρύτερα της πρόληψης από το εκπαιδευτικό μας σύστημα και τον δημόσιο διάλογο· η λανθάνουσα αντίληψη ότι το κράτος μπορεί και πρέπει να επωμίζεται μόνο του το βάρος που συνεπάγονται οι διαφορετικού τύπου και έκτασης ασφαλιστικοί κίνδυνοι· η διάρθρωση και το επίπεδο ωριμότητας της ελληνικής οικονομίας, καθώς και εγγενείς αδυναμίες που για χρόνια χαρακτήριζαν την εγχώρια ασφαλιστική αγορά.

Αδιαμφισβήτητα, τα τελευταία χρόνια έχουν γίνει κάποια σημαντικά πρώτα βήματα προς την κατεύθυνση ωρίμανσης της ασφαλιστικής συνείδησης. Σε θεσμικό επίπεδο, η χώρα απέκτησε ένα σύγχρονο πλαίσιο εποπτικού ελέγχου, ευθυγραμμισμένο με τις κατευθύνσεις της Ε.Ε. Η ελληνική ασφαλιστική αγορά είναι πλέον επαρκώς κεφαλαιοποιημένη, σύμφωνα και με τις επίσημες αναφορές της Τράπεζας της Ελλάδος. Επίσης, ιδιαίτερα θετικό αντίκτυπο έχουν και οι πρόσφατες παρεμβάσεις της Πολιτείας στην υποχρεωτική ασφάλιση των επιχειρήσεων με ετήσια έσοδα άνω των 500.000 ευρώ, στην υποχρεωτική ασφάλιση αυτοκινήτων έναντι φυσικών καταστροφών και την παροχή κινήτρων

όπως η έκπτωση στον ΕΝΦΙΑ για τις ασφαλισμένες κατοικίες.

Τα βήματα αυτά είναι ενθαρρυντικά, ωστόσο πρέπει να εμπλουτιστούν και να επεκταθούν μέσα από στοχευμένες συνεργασίες και συντονισμένες δράσεις όλων των φορέων του ασφαλιστικού κλάδου με την Πολιτεία. Στο πλαίσιο αυτό, αναμένουμε, με ιδιαίτερο ενδιαφέρον, τις επικείμενες διαρθρωτικές παρεμβάσεις που αφορούν σε επιμέρους στρεβλώσεις του κλάδου Υγείας.

Εξίσου κρίσιμη και επιβεβλημένη είναι και η ευθυγράμμιση του ασφαλιστικού κόσμου –εταιρειών και διαμεσολάβησης– στη μεθοδική προώθηση της ασφάλισης ως κυρίαρχου μηχανισμού πρόνοιας και οικονομικής σταθερότητας. Το στοίχημα είναι να χτίσουμε μόνιμη ασφαλιστική συνείδηση και όχι να δρούμε ευκαιριακά. Αυτό απαιτεί μια συντονισμένη και πολυ-επίπεδη προσέγγιση: από την ποιότητα των ασφαλιστικών υπηρεσιών και της εμπειρίας του πελάτη έως την επαγγελματική κατάρτιση και στάση των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών, που αποτελούν τους κατεξοχήν πρεσβευτές της ασφαλιστικής ιδέας σε κάθε γωνιά της χώρας.

— Πόσο και πώς έχει αλλάξει ο ρόλος του γενικού διευθυντή Πωλήσεων σήμερα;

Ο ρόλος του διευθυντή Πωλήσεων έχει μετασχηματιστεί ριζικά τα τελευταία χρόνια, αντανakλώντας τις ευρύτερες αλλαγές στην ασφαλιστική διαμεσολάβηση, στην εταιρική διακυβέρνηση, στο κανονιστικό κι εποπτικό πλαίσιο, στην τεχνολογία και τις απαιτήσεις των πελατών.

Από τον παραδοσιακό ρόλο της καθοδήγησης και παρακίνησης των δικτύων πωλήσεων, ο σύγχρονος διευθυντής Πωλήσεων καλείται πλέον να επιτελέσει μια αποστολή βαθιά στρατηγική και πολύπλευρη, που στοχεύει στη βιώσιμη ανάπτυξη και τη δημιουργία μακροπρόθεσμης αξίας για όλα τα εμπλεκόμενα μέρη.

Πλέον, δεν είναι απλώς ο συντονιστής επίτευξης παραγωγικών στόχων, αλλά ο αρχιτέκτονας της εμπορικής κοινότητας της εταιρείας και ο θεματοφύλακας της αρμονικής συνύπαρξης των δικτύων διανομής. Εκφράζει με συνέπεια την ταυτότητα της εταιρείας και μεταφέρει αυθεντικά

το εταιρικό όραμα στους ανθρώπους του και στην αγορά. Παράλληλα, αφουγκράζεται τις ανάγκες και τις προσδοκίες των συνεργατών και διαμορφώνει συνθήκες υψηλής δέσμευσης και απόδοσης, καλλιεργώντας ένα περιβάλλον συνεχούς βελτίωσης, αμοιβαίας εμπιστοσύνης, διαφάνειας και αξιοκρατίας.

Στη σύγχρονη πραγματικότητα της ψηφιακής τεχνολογίας, καλείται επιπλέον να κατανοεί τα διαφορετικά πελατειακά segments και τις ψηφιακές συμπεριφορές, να αξιοποιεί την ανάλυση δεδομένων και να ενσωματώνει αποτελεσματικά τα νέα τεχνολογικά εργαλεία στη διαδικασία πωλήσεων. Ταυτόχρονα, οφείλει να αντιλαμβάνεται έγκαιρα τις τάσεις της αγοράς και να προβαίνει στις αναγκαίες προσαρμογές, να εισηγείται νέες προϊόντικές λύσεις και να συμβάλλει καθοριστικά στη διατήρηση της εταιρείας σε τροχιά ανταγωνιστικότητας.

Αναμφίβοτα, πρόκειται για έναν ρόλο υψηλών απαιτήσεων που πρακτικά συνδυάζει στρατηγική σκέψη και διορατικότητα, αυθεντική επικοινωνία, ενσυναίσθηση, σεβασμό στην ανθρώπινη αξία και ψηφιακή εξοικείωση.

— Ποια ήταν η μεγαλύτερη πρόκληση για εσάς ως επικεφαλής των πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής;

Η μεγαλύτερη πρόκληση ήταν –και παραμένει– ο μετασχηματισμός της κουλτούρας των πωλήσεων προς μία πιο δυναμική, ολιστική και εν τέλει πελατοκεντρική φιλοσοφία ασφάλισης. Μία φιλοσοφία που θέλει τον διαμεσολαβητή ισχυρότερο από το όποιο προϊόν, τα εκάστοτε χαρακτηριστικά του ή την τιμή του. Που εδράζεται στην τακτική επαφή και συνεχή φροντίδα του πελάτη και στη διαχρονικότητα της σχέσης μαζί του. Μία φιλοσοφία που δεν περιορίζεται σε μεμονωμένους κλάδους ασφάλισης, αλλά φωτίζει ολιστικά όλους τους επιμέρους κινδύνους που απειλούν την ευημερία του.

Σε έναν κόσμο που μετασχηματίζεται διαρκώς –με ψηφιακές απαιτήσεις, νέες γενιές πιο ενημερωμένων και απαιτητικών ασφαλισμένων και αυξανόμενο ανταγωνισμό από νεοεισερχόμενους παίκτες στη διαμεσολάβηση– το

στοίχημα είναι να αλληξοξουμε νοοτροπίες και αναχρονιστικές συνήθειες, να εξελίξουμε και εν τέλει να ενισχύσουμε ουσιαστικά τα φυσικά δίκτυα πωλήσεων, δημιουργώντας ένα υγιές πλαίσιο σχέσης εταιρείας, ασφαλισμένων και συνεργατών. Ένα πλαίσιο που διατηρεί την αυθεντικότητά, το φρόνημα και την ευημερία των ανθρώπων μας στη διαμεσολάβηση.

Η μέχρι στιγμής ανταπόκριση των συνεργατών επιβεβαιώνει ότι βρισκόμαστε στον σωστό δρόμο σε επίπεδο συναντίληψης και προσαρμογής.

— Ποια χαρακτηριστικά θεωρείτε απαραίτητα για έναν επιτυχημένο επαγγελματία στον ασφαλιστικό κλάδο;

Οι ίδιοι οι επαγγελματίες ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές γνωρίζουν πολύ καλύτερα από οποιονδήποτε τα απαραίτητα συστατικά της επιτυχίας.

Υπηρετούν μια βαθιά ανθρώπινη ιδέα και είναι περήφανοι για αυτό. Υπηρετούν επί της ουσίας την ανθρώπινη αξιοπρέπεια και παρέχουν λύσεις ανεκτίμητης αξίας προς την κατεύθυνση αυτή. Ως εκ τούτου, έχουν στο επίκεντρο της καθημερινής δραστηριότητάς τους τον άνθρωπο. Τον προσεγγίζουν με ακεραιότητα, συνέπεια και ενσυναίσθηση. Δεν είναι απλώς καλοί πωλητές – είναι σύμβουλοι υψηλής προστιθέμενης αξίας. Γιατί στο τέλος της ημέρας, η διαχρονική επιτυχία δεν μετριέται μόνο με έπαθλα. Μετριέται και με τις ζωές και τις περιουσίες που έχεις προστατεύσει, με τις σχέσεις που έχεις χτίσει, με το αποτύπωμα ευθύνης κι αρχών που αφήνεις στην κοινωνία, το οποίο εν τέλει είναι αυτό που διαμορφώνει έναν ενάρετο κύκλο ευρείας αποδοχής, υψηλής παραγωγικότητας και καθολικής αναγνωρισιμότητας.

— Τέλος, πώς θα περιγράφατε με μία πρόταση την «Εθνική Ασφαλιστική του μέλλοντος»;

Η Εθνική Ασφαλιστική του μέλλοντος είναι μια ανθρωποκεντρική και συνάμα σύγχρονη εταιρεία, που με οδηγό την ιστορία και την αξιοπιστία της διαμορφώνει το αύριο της ασφάλισης. **NAI**

ΓΙΩΡΓΟΣ ΖΕΡΒΟΥΔΑΚΗΣ

Ο Γιώργος Ζερβουδάκης εντάχθηκε στην Εθνική Ασφαλιστική τον Μάιο του 2024 ως γενικός διευθυντής Πωλήσεων (Chief Sales Officer).

Με περισσότερα από 27 χρόνια εμπειρίας στον ασφαλιστικό κλάδο, έχει αναλάβει ανώτερες θέσεις στους τομείς της αναλογιστικής επιστήμης, του marketing και της διοίκησης δικτύων πωλήσεων και έχει συμβάλει καθοριστικά στην ανάπτυξη δικτύων πωλήσεων και στον μετασχηματισμό εμπορικών λειτουργιών.

Ο κ. Ζερβουδάκης είναι κάτοχος πτυχίου Μαθηματικών από το Πανεπιστήμιο Κρήτης και MSc στην Αναλογιστική Επιστήμη & Στατιστική από το City University of London.

ΙΣΑΒΕΛΛΑ ΒΗΤΟΥ

CHIEF OPERATIONS OFFICER, ALLIANZ

Η Allianz μιλάει τη «γλώσσα» της ελληνικής αγοράς



Συνέντευξη στον **ΛΑΜΠΡΟ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟ**

Τον πολυδιάστατο ρόλο της Allianz, που έχει αναδειχθεί σε παγκόσμιο ηγέτη στον ασφαλιστικό κλάδο, επισημαίνει σε συνέντευξή της στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» και τον Λάμπρο Καραγεώργο η κ. Ισαβέλλα Βήτου, Chief Operations Officer της εταιρείας. «Έχουμε πλέον μια Allianz που παραμένει διεθνής, αλλά μιλάει τη "γλώσσα" της ελληνικής αγοράς – και αυτό είναι ίσως το μεγαλύτερό μας κέρδος, η δύναμη δηλαδή ενός παγκόσμιου ηγέτη που ξέρει σε βάθος την τοπική πραγματικότητα», τονίζει χαρακτηριστικά η κ. Βήτου.

Ερωτηθείσα για τη στρατηγική της Allianz στον τομέα της τεχνολογίας, τονίζει ότι βασίζεται στον ψηφιακό μετασχηματισμό, στην κυβερνοασφάλεια και την καινοτομία. Σε ό,τι αφορά τη φιλοσοφία της εταιρείας στις αποζημιώσεις, σημειώνει ότι στηρίζεται σε τρεις πυλώνες, τεχνολογία, εκπαίδευση και

κουλτούρα ευθύνης.

— Πώς βλέπετε σήμερα την Allianz λειτουργικά, τρία χρόνια μετά την εξαγορά της Ευρωπαϊκής Πίστης; Τι άλλαξε στην Allianz;

Θυμάμαι ακόμα πολύ έντονα την πρώτη μέρα μετά την ανακοίνωση της εξαγοράς. Υπήρχε ανησυχία και εύλογος προβληματισμός για το πώς θα «δέσουν» δύο διαφορετικοί κόσμοι: από τη μία πλευρά η Allianz, μια πολυεθνική εταιρεία με ισχυρό παγκόσμιο αποτύπωμα, ένα πολύ αναγνωρίσιμο brand, αυστηρές διαδικασίες και δικλίδες ασφαλείας, και από την άλλη η Ευρωπαϊκή Πίστη, μια πρωτοπόρα ελληνική εταιρεία που είχε μεγαλώσει μέσα από το επιχειρηματικό πνεύμα και το όραμα της ηγεσίας στην τοπική αγορά. Το μεγάλο στοίχημα ήταν – και παραμένει – πώς θα κρατήσουμε τα καλύτερα στοιχεία και των δύο πλευρών και θα τα εξελίξουμε σε μια νέα, ισχυρή

Η κ. Ισαβέλλα Βήτου.

Έχουμε επενδύσει στις αποζημιώσεις τόσο σε επίπεδο διοίκησης με την έλευση νέων ανθρώπων όσο και σε επίπεδο απλούστευσης διαδικασιών και εισαγωγής νέων εργαλείων. Και εδώ ο όμιλος της Allianz φέρνει τεράστια εμπειρία από άλλες αγορές, εργαλεία που σκοπεύουμε να χρησιμοποιήσουμε και να εφαρμόσουμε άμεσα στην ελληνική αγορά.



ταυτότητα που θα διαφοροποιείται από τον ανταγωνισμό. Σήμερα, τριάντι χρόνια μετά, μπορώ να πω με βεβαιότητα ότι η συγχωνευμένη πλέον εταιρεία είναι πιο ώριμη, μεγαλύτερη και σημαντικά πιο δυνατή. Δεν πρόκειται απλώς για μια εμπορική ή λειτουργική συγχώνευση, αλλά για μια πραγματική συνάντηση δύο φιλοσοφιών. Αυτό το μίγμα μάς έδωσε νέα ενέργεια, σύγχρονα εργαλεία και μια ενιαία στρατηγική που μας επιτρέπει να λειτουργούμε με ενότητα και όραμα. Επενδύσαμε σημαντικά στη διαχείριση της αλληαγής για τους ανθρώπους μας, ώστε να νιώθουν ότι αποτελούν μέρος μιας κοινής αποστολής, να εκπαιδεύονται και να αποκτούν εφόδια για το μέλλον. Δεν ήταν μια εύκολη διαδικασία, αλλά έγιναν και συνεχίζουν να γίνονται ουσιαστικές προσπάθειες. Σήμερα, λειτουργούμε με περισσότερους αυτοματισμούς, ψηφιακές διαδικασίες και ενιαία κουίττουρα. Έτσι, έχουμε πλέον μια Allianz που παραμένει διεθνής, αλλά μιλάει τη «γλώσσα» της ελληνικής αγοράς – και αυτό είναι ίσως το μεγαλύτερό μας κέρδος: η δύναμη ενός παγκόσμιου ηγέτη σε συνδυασμό με την ευελιξία μιας εταιρείας που ξέρει σε βάθος την τοπική πραγματικότητα.

— Συμμετείχατε ενεργά σε όλη τη διαδικασία συγχώνευσης των δύο εταιρειών και τώρα είστε επικεφαλής των λειτουργικών εργασιών της εταιρείας. Μπορείτε να μας δώσετε ένα περίγραμμα των τομέων που επιτηρείτε; Στην αρχή της ενοποίησης είχα τον ρόλο του υπεύθυνου έργου, με κύρια ευθύνη τον συντονισμό όλης της διαδικασίας. Ήταν μια εξαιρετικά απαιτητική περίοδος, καθώς έπρεπε να συνδυαστούν δύο οργανισμοί με διαφορετικά συστήματα, κουίττουμες και τρόπους λειτουργίας, εξασφαλίζοντας ταυτόχρονα ότι η καθημερινότητα πελατών, συνεργατών και εργαζομένων δεν θα επηρεαστεί αρνητικά.

Ο ρόλος μου περιλάμβανε τον σχεδιασμό του project, τον καθημερινό συντονισμό διατμηματικών ομάδων και την παρακολούθηση κρίσιμων χρονοδιαγραμμάτων. Οι ομάδες έργου,

αποτελούμενες από συναδέλφους και των δύο οργανισμών, απέδιδαν πραγματική στοχοπροσήλωση: Σε σύντομο χρονικό διάστημα πήραν δύσκολες αποφάσεις και βρήκαν λύσεις σε τεχνικά και οργανωτικά ζητήματα, μέσα από συνεχή διάλογο με πολλούς εμπλεκομένους. Το γεγονός ότι φτάσαμε στα ορόσημα και ολοκληρώσαμε τη μετάβαση χωρίς σοβαρές αναταράξεις είναι επίτευγμα όλων αυτών των ανθρώπων και τους αξίζουν συγχαρητήρια.

Από τον Νοέμβριο του 2024 έχω αναλάβει τον ρόλο του Chief Operations Officer. Ο ρόλος καλύπτει ένα μεγάλο φάσμα λειτουργιών που αποτελούν τη «ραχοκοκαλιά» της εταιρείας. Στην εποπτεία μου βρίσκονται η Πληροφορική (IT), οι Αποζημιώσεις, η Ασφάλεια Πληροφοριών –κάτι απολύτως κρίσιμο για μια εταιρεία του μεγέθους και της ευθύνης της Allianz–, το Project Management Office, το Data Office, οι Προμήθειες, το Πρωτόκολλο και η Συνεχής Βελτίωση των Διαδικασιών. Με απλά λόγια, μαζί με την ομάδα των διευθυντών και προϊσταμένων φροντίζουμε να λειτουργεί ομαλά η «μηχανή» της εταιρείας, ώστε οι πελάτες και οι συνεργάτες μας να απολαμβάνουν μια εμπειρία απλή, σύγχρονη, γρήγορη και αξιόπιστη.

— Ένας τομέας είναι οι νέες τεχνολογίες, το «IT». Είναι η καρδιά μιας ασφαλιστικής εταιρείας; Ποιοι είναι οι βασικοί στρατηγικοί στόχοι της Allianz στον συγκεκριμένο τομέα;

Το IT είναι πλέον η καρδιά κάθε ασφαλιστικής. Χωρίς ισχυρές υποδομές και τεχνολογικές λύσεις, καμία εταιρεία δεν μπορεί να σταθεί ανταγωνιστικά σε ένα περιβάλλον που αλλάζει με τέτοια ταχύτητα.

Με τη συγχώνευση αποκτήσαμε πιο σύγχρονα τοπικά εργαλεία, ενώ ταυτόχρονα αξιοποιούμε την τεχνογνωσία του ομίλου, που δραστηριοποιείται σε πάνω από 70 αγορές παγκοσμίως. Αυτό μας δίνει πρόσβαση σε εξελιγμένες πλατφόρμες και λύσεις που έχουν δοκιμαστεί διεθνώς και προσαρμόζονται

στις ανάγκες κάθε χώρας. Στην Ελλάδα, ήδη χρησιμοποιούμε εργαλεία του ομίλου όπως για παράδειγμα στην τιμολόγηση, που μας εξασφαλίζουν ασφάλεια και τεχνογνωσία.

Η στρατηγική μας στον τομέα της τεχνολογίας βασίζεται σε τρεις άξονες:

1. Ψηφιακός μετασχηματισμός – επενδύουμε σε αυτοματισμούς που κάνουν την αλληλεπίδραση με την εταιρεία πιο απλή, γρήγορη και άμεση.
2. Κυβερνοασφάλεια και αξιοπιστία – η προστασία των δεδομένων είναι θεμέλιος λίθος για μια εταιρεία με την ευθύνη της Allianz.
3. Καινοτομία και δεδομένα – στοχεύουμε στο να αναπτύσσουμε λύσεις που στηρίζονται στην ανάληψη μεγάλων δεδομένων (big data) και στην Τεχνητή Νοημοσύνη, ώστε να προβλέπουμε ανάγκες, να βελτιώνουμε προϊόντα και να προσφέρουμε προσωποποιημένες λύσεις.

Η τεχνολογία, με λίγα λόγια, δεν είναι υποστηρικτικό εργαλείο· είναι ο μοχλός που μας φέρνει πιο κοντά στον πελάτη.

— Το άλλο μεγάλο «κομμάτι» της δουλειάς σας είναι οι αποζημιώσεις. «Αποζημιώνει αμέσως» η Allianz και πώς το επιτυγχάνει αυτό;

Οι αποζημιώσεις είναι η στιγμή της αλήθειας για κάθε ασφαλιστική. Εκεί κρίνεται αν η εμπιστοσύνη που μας έδειξε ο πελάτης δικαιώνεται. Για εμάς, το να αποζημιώνουμε γρήγορα, δίκαια και με απόλυτη διαφάνεια θέλουμε να είναι το κέντρο της φιλοσοφίας μας.

Έχουμε επενδύσει στις αποζημιώσεις τόσο σε επίπεδο διοίκησης με την έλευση νέων ανθρώπων όσο και σε επίπεδο απλούστευσης διαδικασιών και εισαγωγής νέων εργαλείων. Και εδώ ο Όμιλος της Allianz φέρνει τεράστια εμπειρία από άλλες αγορές, εργαλεία που σκοπεύουμε να χρησιμοποιήσουμε και να εφαρμόσουμε άμεσα στην ελληνική αγορά.

Η φιλοσοφία μας στις αποζημιώσεις στηρίζεται σε τρεις πυλώνες: τεχνολογία, εκπαίδευση και κουίττουρα ευθύνης.

Και οι τρεις μαζί μας επιτρέπουν να προσφέρουμε μια εμπειρία αποζημίωσης που ενισχύει την εμπιστοσύνη και χτίζει μακροχρόνιες σχέσεις.

— Τι να περιμένουν οι συνεργάτες ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές της Allianz από την εταιρεία στον τομέα σας; Οι συνεργάτες μας είναι οι άνθρωποι που φέρνουν την Allianz στον πελάτη. Από εμάς μπορούν να περιμένουν απλότητα, σταθερότητα και συνεχή υποστήριξη. Αυτό σημαίνει ψηφιακές πλατφόρμες εύκολες στη χρήση, γρήγορες διαδικασίες έκδοσης και αποζημίωσης και συνεχή εκπαίδευση ώστε να αξιοποιούν πλήρως τα εργαλεία μας.

Τους βλέπουμε ως στρατηγικούς εταίρους και όχι ως απλούς συνεργάτες. Τους ακούμε προσεκτικά, γιατί γνωρίζουν τον παλμό της αγοράς, και παράλληλα τους μεταφέρουμε τη φιλοσοφία και τα εργαλεία του ομίλου. Είμαστε ιδιαίτερα περήφανοι που το δίκτυό μας είναι το μεγαλύτερο στην Ελλάδα και θέλουμε να το δυναμώσουμε ακόμα περισσότερο – μαζί.

— Πώς φαντάζεστε την Allianz μετά από δέκα χρόνια; Τη φαντάζομαι αγνώριστη – με την καλή έννοια. Μια Allianz ακόμη πιο ψηφιακή, που θα προσφέρει εξατομικευμένες λύσεις με βάση την Τεχνητή Νοημοσύνη και την ανάληψη δεδομένων, και ταυτόχρονα μια Allianz που θα έχει ενσωματώσει πλήρως τη βιωσιμότητα στη στρατηγική της. Σε επίπεδο ανθρώπων, οραματίζομαι μία Allianz η οποία θα είναι ένας ελκυστικός εργοδότης, που δίνει έμφαση στη συνεχή εκπαίδευση, στην καινοτομία και την κουίττουρα συνεργασίας.

Θέλω η Allianz να είναι η εταιρεία που δεν ξεχωρίζει μόνο για το μέγεθος και την ηγετική της θέση, αλλά και για την εμπιστοσύνη που εμπνέει, την κοινωνική της συνεισφορά και τη στήριξη των συνεργατών της. Αν σε δέκα χρόνια αυτό είναι πραγματικότητα, τότε θα ξέρω ότι τα βήματα που κάνουμε σήμερα ήταν τα σωστά. **NAI**

ΙΣΑΒΕΛΛΑ ΒΗΤΟΥ

Η Ισαβέλλα Βήτου είναι Chief Operations Officer και μέλος της Εκτελεστικής Επιτροπής της Allianz Ευρωπαϊκής Πίστης, έχοντας στην ευθύνη της τις λειτουργίες της εταιρείας καθώς και τις αποζημιώσεις.

Πριν αναλάβει τον ρόλο αυτόν, διετέλεσε Chief Strategy and Integration Officer έχοντας στην ευθύνη της την οργάνωση και επίβλεψη όλων των δραστηριοτήτων που αφορούν τη συγχώνευση της Allianz Hellas με την Ευρωπαϊκή Πίστη. Στα υπόλοιπα καθήκοντά της ήταν ο σχεδιασμός και η παρακολούθηση της εφαρμογής του στρατηγικού πλάνου και σχεδίου ανάπτυξης της εταιρείας.

Εντάχθηκε στην Allianz τον Μάιο του 2021 ως Chief Strategy & Transformation Officer και έναν χρόνο αργότερα μετακόμισε στα κεντρικά γραφεία του Μονάχου για να γίνει μέλος της ομάδας «Clean deal team» προκειμένου να ολοκληρωθεί η διαδικασία της εξαγοράς. Είναι απόφοιτος του Δημοκριτείου Πανεπιστημίου Θράκης, του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών και του INSEAD.



Πάνω από 700 εκατ. ευρώ αποζημιώσεις η NN - Ασφαλιστικά προγράμματα: Φροντίδα και προοπτική για το μέλλον!

Η NN Hellas δεν προσφέρει απλώς ασφαλιστικά προϊόντα – παρέχει λύσεις που ανταποκρίνονται στις ανάγκες της καθημερινότητάς μας. Από την πρόληψη και τη φροντίδα της υγείας μέχρι την προστασία της ζωής και την ενίσχυση του οικονομικού μας μέλλοντος, κάθε πρόγραμμα έχει σχεδιαστεί με στόχο να προσφέρει ουσιαστική αξία.

Σε έναν κόσμο που αλλιάζει διαρκώς, οι προκλήσεις δεν είναι λίγες, με την ανάγκη για προστασία και σιγουριά να γίνεται πιο επιτακτική από ποτέ. Η υγεία και η ασφάλεια των αγαπημένων μας είναι αξίες ανεκτίμητες και η πρόνοια για το μέλλον αποτελεί πράξη ευθύνης και φροντίδας.

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΠΟΥ ΠΡΟΣΑΡΜΟΖΟΝΤΑΙ ΣΤΗ ΖΩΗ ΜΑΣ

Η NN Hellas δεν προσφέρει απλώς ασφαλιστικά προϊόντα – παρέχει λύσεις που ανταποκρίνονται στις ανάγκες της καθημερινότητάς μας. Από την πρόληψη και τη φροντίδα της υγείας μέχρι την προστασία της ζωής και την ενίσχυση του οικονομικού μας μέλλοντος, κάθε πρόγραμμα έχει σχεδιαστεί με στόχο να προσφέρει ουσιαστική αξία.

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΥΓΕΙΑΣ: ΓΙΑΤΙ Η ΦΡΟΝΤΙΔΑ ΞΕΚΙΝΑ ΑΠΟ ΣΗΜΕΡΑ

Η σειρά NN Orange Cross περιλαμβάνει πέντε διαφορετικά προγράμματα ασφάλισης υγείας, σχεδιασμένα για να καλύπτουν τόσο την πρωτοβάθμια όσο και τη δευτεροβάθμια περίθαλψη. Οι ασφαλισμένοι έχουν κάλυψη για πρόσβαση σε κορυφαίες υπηρεσίες υγείας, λόγω της συνεργασίας της NN Hellas με αξιόπιστους παρόχους και δυνατότητα εξατομίκευσης του προγράμματος με προαιρετικές καλύψεις, όπως είναι για παράδειγμα διαγνωστικές εξετάσεις,

Η κ. Φιρίπη Μιχάλη, πρόεδρος Δ.Σ. & διευθύνουσα σύμβουλος NN Hellas.



ατυχηματική κάλυψη ή κάλυψη σοβαρών παθήσεων. Η ευελιξία αυτή επιτρέπει τη δημιουργία ενός προσωποποιημένου πλάνου, προσαρμοσμένου στις ανάγκες, στις επιθυμίες και τις οικονομικές δυνατότητες κάθε ασφαλισμένου.

Ολοκληρωμένη προσέγγιση στη φροντίδα της υγείας τους, σε όσους τα επιλέγουν, προσφέρουν επίσης τα NN Orange Health, με ευρεία κάλυψη για νοσηλεία, άμεση κάλυψη για την πρόσβαση σε υπηρεσίες υψηλού επιπέδου και οικογενειακή έκπτωση έως και 20%, καθώς και το NN Orange Easy, το οποίο αποτελεί μια απλή και προσιτή λύση που δίνει τη δυνατότητα να αξιοποιηθεί κανείς τις ολοκληρωμένες υπηρεσίες υγείας που προσφέρονται από συγκε-

κρμένους συνεργαζόμενους παρόχους. Τόσο το NN Orange Health όσο και το NN Orange Easy περιλαμβάνουν επιπλέον, και εφόσον ο ασφαλισμένος το επιθυμεί, καλύψεις, όπως επιδοματική κάλυψη και κάλυψη σοβαρών παθήσεων.

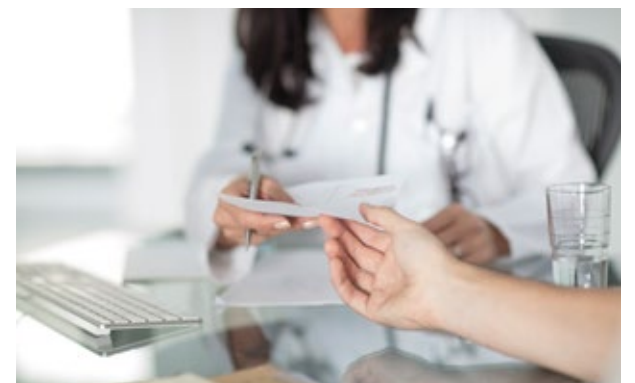
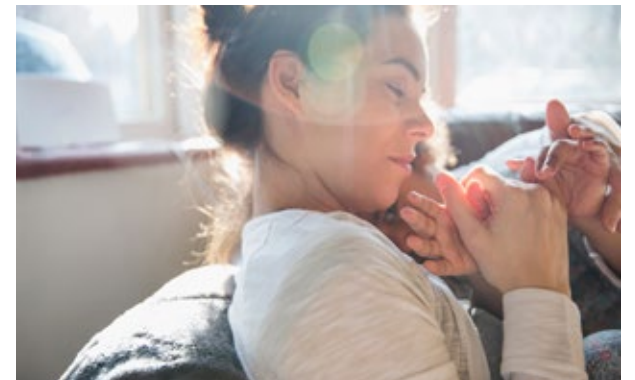
Το NN Hospital for All απευθύνεται σε όσους επιθυμούν πρόσβαση σε ιδιωτικά νοσοκομεία με χαμηλό κόστος, χωρίς περιορισμούς ηλικίας ή προϋπάρχουσες παθήσεις – μια επιλογή που κάνει την ιδιωτική περίθαλψη πιο προσιτή από ποτέ.

Για τη φροντίδα της υγείας μας από νωρίς, το NN Orange First Care παρέχει κάλυψη για ιατρικές επισκέψεις, διαγνωστικές εξετάσεις και προληπτικούς ελέγχους, δίνον-

τας έμφαση στην πρόληψη και την άμεση ανταπόκριση.

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΖΩΗΣ: ΓΙΑ ΟΤΙ ΕΧΕΙ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΑ ΔΕΙΙΑ

Η ζωή είναι γεμάτη απρόβλεπτες στιγμές. Έτσι, το NN Orange Life προσφέρει οικονομική προστασία στους αγαπημένους μας σε περίπτωση απώλειας ζωής, με δυνατότητα επιλογής καλύψεων και κεφαλαίου, ώστε να διαμορφώσει κανείς το επίπεδο προστασίας που θα ήθελε για εκείνους. Παράλληλα, από το 2024 το πρόγραμμα διαθέτει και χαρακτηριστικά βιωσιμότητας, τα οποία «επιβραβεύουν» τους ασφαλισμένους με προσαύξηση του ασφαλισμέ-



νου κεφαλαίου στην περίπτωση που είναι ενεργοί αιμοδότες ή δωρητές οργάνων.

ΕΠΕΝΔΥΣΗ ΜΕ ΠΡΟΟΠΤΙΚΗ: ΧΤΙΖΟΝΤΑΣ ΤΟ ΑΥΡΙΟ

Για όσους επιζητούν ασφάλεια μαζί με ανάπτυξη κεφαλαίου, το NN Accelerator+ αποτελεί μια επενδυτική πρόταση που συνδυάζει την ασφάλιση ζωής με επενδυτικές επιλογές. Δίνει τη δυνατότητα να διαμορφώσουμε ένα επενδυτικό πλάνο με βάση το προσωπικό μας προφίλ και τους στόχους μας, χτίζοντας έτσι σταθερά το οικονομικό μας μέλλον.

Η επιλογή ενός ασφαλιστικού προγράμματος από την NN Hellas, υγείας, ζωής ή επένδυσης, δεν είναι απλώς μια οικονομική απόφαση προστασίας για το σήμερα – είναι μια πράξη φροντίδας για το παρόν και το μέλλον. **ΝΑΙ**

ΙΕΘΝΙΚΗ

Η Πρώτη Ασφαλιστική

ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΜΑΖΑΡΑΚΗΣ

Με αυτοπεποίθηση ανοίγουμε νέο συναρπαστικό κεφάλαιο στην Εθνική Ασφαλιστική

Ιδιαίτερα ενδιαφέρουσα είναι η τοποθέτηση του διευθύνοντος συμβούλου της Εθνικής Ασφαλιστικής, Δημήτρη Μαζαράκη, στην Ετήσια Χρηματοοικονομική Έκθεση για τη χρήση που έληξε 31 Δεκεμβρίου 2024 της εταιρείας που δόθηκε στη δημοσιότητα. Ο κ. Μαζαράκης αναλύει με ενάργεια τα μέχρι σήμερα επιτεύγματα της ιστορικής εταιρείας και περιγράφει τις κατευθύνσεις για ένα ακόμη καλύτερο μέλλον για την Εθνική Ασφαλιστική, τους συνεργάτες της ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές, τους ανθρώπους της και τους μετόχους της.

Ακολουθεί μέρος της τοποθέτησης του κ. Δημήτρη Μαζαράκη

«Το 2024 η Εθνική Ασφαλιστική κατέγραψε υψηλές επιδόσεις ως αποτέλεσμα της επιτυχημένης στρατηγικής που υλοποιεί η διοίκηση της εταιρείας, εστιάζοντας στον εκσυγχρονισμό των τεχνολογικών υποδομών, στον εξορθολογισμό της οργανωτικής δομής, στην ενίσχυση των δικτύων πωλήσεων και την οργανική κερδοφορία, παραμένοντας συγχρόνως προσηλωμένη στις ανάγκες των ασφαλισμένων και τη βιώσιμη ανάπτυξη...

Το 2024 ήταν έτος σημαντικής προόδου και ουσιαστικών επιτευγμάτων για την Εθνική Ασφαλιστική. Παραμείναμε προσηλωμένοι στην υλοποίηση των στρατηγικών μας προτεραιοτήτων, υλοποιώντας παράλληλα το επενδυτικό πλάνο του πολυεπίπεδου μετασχηματισμού της εταιρείας...

...Το 2024, η στρατηγική μας στηρίχθηκε σε τέσσερις βασικούς πυλώνες: α) στον εκσυγχρονισμό των τεχνολογικών μας υποδομών, β) στον εξορθολογισμό της οργανωτικής μας δομής, γ) στην ενίσχυση και την επέκταση του δικτύου πωλήσεων και δ) την ενίσχυση των χρηματοοικονομικών μας επιδόσεων...

ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΕΠΙΔΟΣΗ

Το 2024 η Εθνική Ασφαλιστική κατέγραψε υψηλές χρημα-

τοοικονομικές επιδόσεις ως αποτέλεσμα της επιτυχημένης στρατηγικής που υλοποιεί η διοίκηση της Εταιρείας και της αναπτυξιακής δυναμικής σε όλους τους βασικούς τομείς δραστηριότητας. Συνολικά, το 2024 τα ακαθάριστα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα ανήλθαν σε €850,3 εκατ., παρουσιάζοντας αύξηση 15,8% σε σύγκριση με το προηγούμενο έτος. Η ισχυρή αυτή επίδοση οφείλεται κυρίως στη στρατηγική μας στροφή προς ένα πιο ισορροπημένο χαρτοφυλάκιο μεταξύ Ζωής & Υγείας και Γενικών Ασφαλίσεων. Ειδικότερα, ο κλάδος Ζωής & Υγείας κατέγραψε σημαντική αύξηση, με τα ακαθάριστα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα να ανέρχονται σε €620 εκατ., αυξημένα κατά 16,8% σε σύγκριση με το 2023 κυρίως λόγω της αυξημένης ζήτησης για προϊόντα Unit Linked, καθώς και νέων πωλήσεων στα προϊόντα Υγείας. Παράλληλα, ο κλάδος των Γενικών Ασφαλίσεων συνέχισε την ανοδική του πορεία, με τα ακαθάριστα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα να ανέρχονται σε €230 εκατ., αυξημένα κατά 12,9% σε σύγκριση με το προηγούμενο έτος... Κατά τους τελευταίους 12 μήνες, η βάση των πελατών μας συνέχισε να αυξάνεται καθώς καλωσορίσαμε περίπου 244 χιλ. νέους ασφαλισμένους, έχοντας ως αποτέλεσμα ο συνολικός αριθμός που εξυπηρετούμε να ξεπερνάει τα 1,8 εκατ.

...Τα σημαντικά επιτεύγματα κατά τη διάρκεια του 2024 μας γεμίζουν με αυτοπεποίθηση και επιβεβαιώνουν με τον πιο ξεκάθαρο τρόπο ότι η στρατηγική μας αποδίδει καρπούς. Έχουμε δημιουργήσει έναν οργανισμό ανθεκτικό, με ισχυρή δυναμική, προετοιμασμένος να αντιμετωπίσει με επιτυχία τις σημαντικές προκλήσεις.

...Η πρόσφατη συμφωνία με την Τράπεζα Πειραιώς για την εξαγορά της εταιρείας, η οποία αναμένεται να ολοκληρωθεί μέχρι το τέλος του 2025, ανοίγει ένα νέο συναρπαστικό κεφάλαιο στην ιστορία της Εθνικής Ασφαλιστικής με νέες ευκαιρίες για ανάπτυξη, καινοτομία και περισσότερα οφέλη για τους ασφαλισμένους μας». **ΝΑΙ**

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

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

Άλμα στο μερίδιο αγοράς το 2024

Σημαντική άνοδο του μεριδίου αγοράς στον κλάδο Ζωής κατέγραψε στη χρήση του 2024 η Eurolife FFH ΑΕΑΖ, επιβεβαιώνοντας τον ηγετικό της ρόλο στις ασφαλίσεις ζωής. Η Eurolife FFH ΑΕΑΖ μαζί με τη συγγενή της Eurolife FFH ΑΕΓΑ, εκτός από το σημαντικό μερίδιο αγοράς στην ελληνική ασφαλιστική αγορά και την υψηλή κερδοφορία της, ξεχωρίζει και για το σημαντικό κοινωνικό της έργο. Όπως αναφέρει η εταιρεία, αναγνωρίζοντας το έργο και τον ρόλο της στην ελληνική κοινωνία σήμερα, έχει δεσμευθεί να επιστρέφει σε αυτήν μέρος της κερδοφορίας της κάθε χρόνο. Στο πλαίσιο αυτό, υλοποιεί ένα πρόγραμμα εταιρικής κοινωνικής ευθύνης, μέσω του οποίου σχεδιάζει και υλοποιεί ιδέες, πρωτοβουλίες και ενέργειες που αποδεικνύουν τη δέσμευσή της να υποστηρίξει τους ανθρώπους να εξελίσσονται και να προοδεύουν, αλληλά και να επιστρέφει αξία στην κοινωνία, αναφέρεται στη χρηματοοικονομική έκθεση για το 2024, που υπογράφει ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας, κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου.

ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ

Στη χρήση 2024, τα ακαθάριστα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα της εταιρείας ανήλθαν στο ποσό των € 589,6 εκατ., παρουσιάζοντας αύξηση στα ήδη υψηλά επίπεδα παραγωγής της προηγούμενης χρονιάς (2023: € 527,9 εκατ.), σύμφωνα με την Ετήσια Χρηματοοικονομική Έκθεση για τη χρήση που έληξε την 31η Δεκεμβρίου 2024.

Οι πωλήσεις των Unit Linked αποταμιευτικών προϊόντων παρουσίασαν αύξηση 17,6% το 2024 σε σύγκριση με την προηγούμενη χρήση, αγγίζοντας το 68,6% του συνόλου των πωλήσεων (2024: € 404,6 εκατ.) σε σχέση με ποσοστό 65,2% στην προηγούμενη χρήση (2023: € 344,0 εκατ.). Η παραγωγή ασφαλιστρών μέσω τράπεζας (Bancassurance) παρέμεινε και το 2024 σε υψηλά επίπεδα, αποτελώντας το 77,0% της συνολικής παραγωγής της εταιρείας (2023: 77,5%).

Σε επίπεδο μεριδίων αγοράς, η εταιρεία συγκέντρωσε το 2024 το 21,6% (2023: 17,1%), του συνόλου της αγοράς, αυξάνοντας το μερίδιο αγοράς και επιβεβαιώνοντας την ηγετική θέση της και την αναπτυξιακή της πορεία.

Τα αποτελέσματα υπηρεσιών ασφάλισης της εταιρείας ανήλθαν σε κέρδη €24,9 εκατ. το 2024 (2023: κέρδη €17,4 εκατ.), αναδεικνύοντας τη θετική κερδοφορία της εταιρείας σε τεχνικό επίπεδο.

Τα καθαρά έσοδα επενδύσεων της εταιρείας ανήλθαν σε €247,2 εκατ. στη χρήση 2024, σε σχέση με €231,4 εκατ. στην προηγούμενη χρήση. Τα έσοδα επενδύσεων από τα χρηματοοικονομικά περιουσιακά στοιχεία (αποκλείοντας τη ζημία αποτίμησης των υποχρεώσεων επενδυτικών συμβολαίων και τη ζημία απομείωσης επένδυσης σε συγγενή εταιρεία) παρουσίασαν αύξηση €7,0 εκατ., αγγίζοντας τα €284,3 εκατ. στην τρέχουσα χρήση, σε σύγκριση με €277,3 εκατ. το 2023. Η αύξηση προέρχεται κυρίως από την αύξηση των κερδών από πώληση ομολόγων και αμοιβαίων κεφαλαίων κατά €45,7 εκατ., η οποία αντισταθμίστηκε μερικώς από τη μείωση των κερδών από αποτίμηση κατά €39,6 εκατ. (κυρίως ομολόγων που παρουσίασαν ζημίες €16,5 εκατ. το 2024, έναντι κερδών €10,7 εκατ. την προηγούμενη χρήση). Παράλληλα, τα καθαρά έσοδα επενδύσεων από τα περιουσιακά στοιχεία που καλύπτουν τα Unit Linked ασφαλιστήρια συμβόλαια (συμβόλαια άμεσης συμμετοχής) ανήλθαν σε €125,6 εκατ. το 2024 σε σχέση με €80,1 εκατ. το 2023. Το 2024 οι υποχρεώσεις από επενδυτικά συμβόλαια παρουσίασαν ζημίες αποτίμησης €29,1 εκατ., αλλά σε μικρότερο βαθμό σε σχέση με την προηγούμενη χρονιά, κυρίως λόγω της μείωσης των επιτοκίων το 2024 (2023: ζημίες αποτίμησης €45,9 εκατ.). Επιπλέον, εντός της τρέχουσας χρήσης, η εταιρεία αναγνώρισε ζημία απομείωσης της επένδυσης στη συγγενή εταιρεία Grivalia Hospitality S.A. ποσού €8.000 χιλ. (2023: €0 χιλ.).

Τα κέρδη χρήσης προ φόρων ανήλθαν σε €133,0 εκατ. το 2024, παρουσιάζοντας μείωση κατά 12,7% σε σχέση με το 2023 (2023: €152,4 εκατ.). Η μείωση οφείλεται κυρίως στη

μείωση των αποτιμήσεων του επενδυτικού χαρτοφυλακίου κατά περίπου €39,6 εκατ. (κυρίως ομολόγων, μετοχών και αμοιβαίων κεφαλαίων), καθώς και την πρόβλεψη απομείωσης της επένδυσης στη συγγενή εταιρεία Grivalia Hospitality S.A. ποσού €8,0 εκατ. το 2024 (2023: €0 εκατ.), τα οποία αντισταθμίστηκαν μερικώς από την αύξηση των κερδών υπηρεσιών ασφάλισης κατά €7,5 εκατ.

Η ΘΥΓΑΤΡΙΚΗ ΣΤΗ ΡΟΥΜΑΝΙΑ

Κατά το έτος 2024 η ρουμανική θυγατρική εταιρεία Eurolife FFH Asigurari de Viata S.A., η οποία άρχισε τη λειτουργία της τον Σεπτέμβριο του 2007, κατέγραψε ασφάλιστρα ύψους €3,8 εκατ. (2023: €3,3 εκατ.). Για τη χρήση 2024, οι ζημίες χρήσης προ φόρων της θυγατρικής ανήλθαν σε €1.159 χιλ. (2023: ζημίες €1.332 χιλ.) και οι ζημίες χρήσης μετά φόρων της τρέχουσας χρήσης ανήλ-

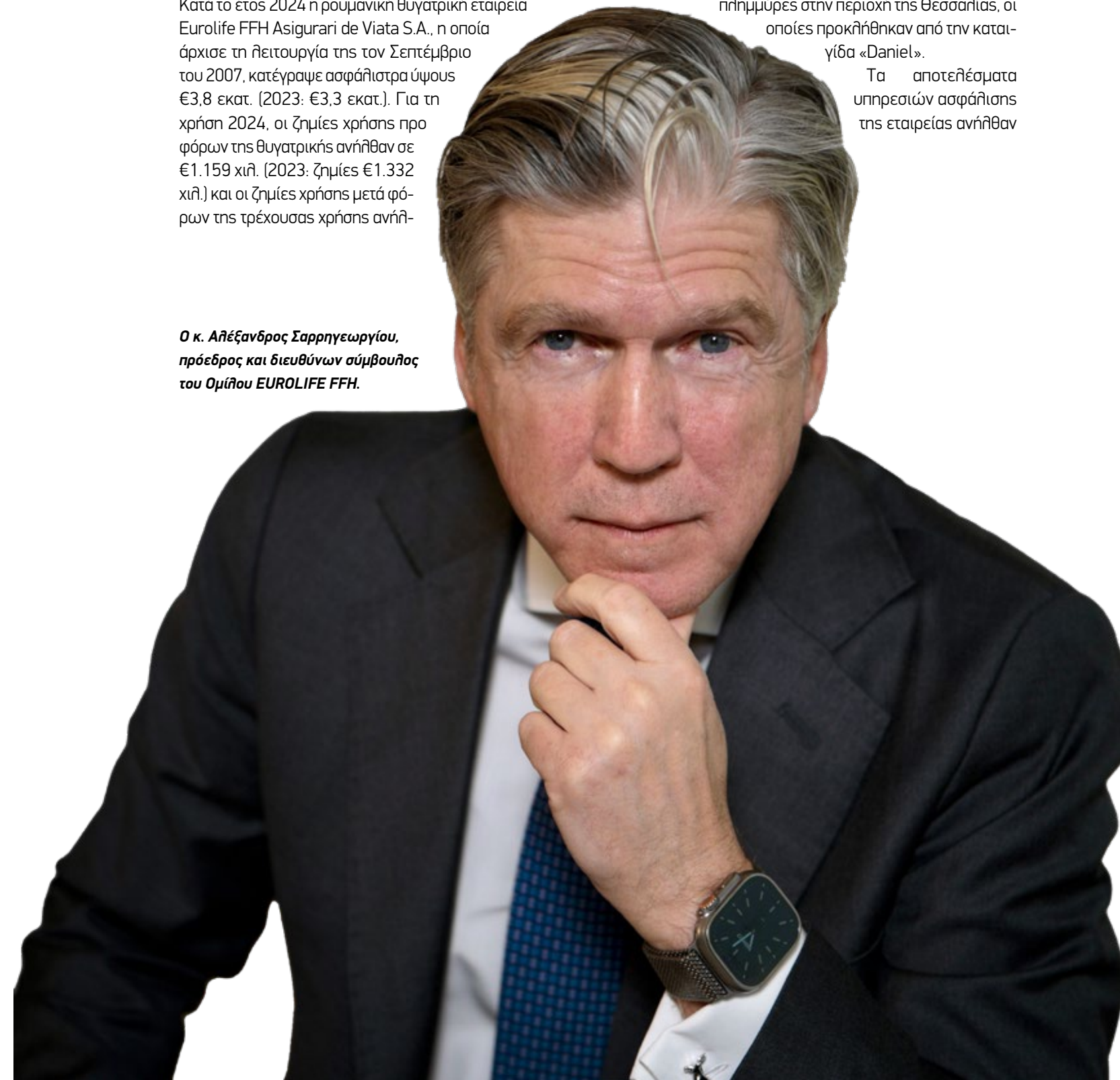
θαν σε €984 χιλ. (2023: ζημίες €1.130 χιλ.).

ΑΝΟΔΙΚΑ ΚΑΙ ΚΕΡΔΟΦΟΡΑ ΚΙΝΗΘΗΚΕ ΚΑΙ Η EUROLIFE FFH ΑΕΓΑ

Το 2024 η Eurolife FFH ΑΕΓΑ πέτυχε υψηλή κερδοφορία, επανακάμπτοντας από την κάμψη του 2023, καθώς η προηγούμενη χρονιά ήταν ξεχωριστή, αφού χαρακτηρίστηκε από φυσικές καταστροφές που σημειώθηκαν στην Ελλάδα, με πυρκαγιές σε διάφορες περιοχές της χώρας και πλημμύρες στην περιοχή της Θεσσαλίας, οι οποίες προκλήθηκαν από την καταιγίδα «Daniel».

Τα αποτελέσματα υπηρεσιών ασφάλισης της εταιρείας ανήλθαν

Ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου EUROLIFE FFH.



Η Eurolife υλοποιεί ένα πρόγραμμα εταιρικής κοινωνικής ευθύνης, μέσω του οποίου σχεδιάζει και υλοποιεί ιδέες, πρωτοβουλίες και ενέργειες που αποδεικνύουν τη δέσμευσή της να υποστηρίζει τους ανθρώπους να εξελίσσονται και να προοδεύουν, αλλά και να επιστρέφει αξία στην κοινωνία.



σε κέρδη €5,7 εκατ. έναντι ζημιών €7,1 εκατ. την προηγούμενη χρονιά. Στην τρέχουσα χρονιά η κερδοφορία της εταιρείας επανήλθε στα προ 2023 επίπεδα, με τα κέρδη χρήσης προ φόρων το 2024 να ανέρχονται στο ποσό των €9,3 εκατ. (2023: €4,3 εκατ.), ως αποτέλεσμα του θετικού αποτελέσματος υπηρεσιών ασφάλισης.

Στη χρήση 2024, τα ακαθάριστα εγγεγραμμένα ασφαλιστρα της εταιρείας ανήλθαν σε €90,6 εκατ., παρουσιάζοντας αύξηση 13,2% σε σύγκριση με το 2023 (2023: €80,0 εκατ.). Η αύξηση της παραγωγής ασφαλιστρων της εταιρείας προέρχεται από όλους τους ασφαλιστικούς κλάδους.

Συγκεκριμένα, η παραγωγή ασφαλιστρων του κλάδου Ακινήτων παρουσίασε αύξηση €4,4 εκατ. σε σύγκριση με το 2023 (αύξηση 12,3%), η παραγωγή ασφαλιστρων του κλάδου Αυτοκινήτων παρουσίασε αύξηση κατά €4,9 εκατ. σε σύγκριση με το 2023 (αύξηση 14,7%), ενώ η παραγωγή ασφαλιστρων των λοιπών κλάδων παρουσίασε αύξηση €1,3 εκατ. σε σύγκριση με το 2023 (αύξηση 11,5%).

Όσον αφορά τα μερίδια αγοράς, η εταιρεία συγκέντρωσε το 3,1% της συνολικής αγοράς το 2024 (2023: 3,7%).

Τα αποτελέσματα υπηρεσιών ασφάλισης της εταιρείας ανήλθαν σε κέρδη €5,7 εκατ. το 2024 (2023: ζημίες €7,1 εκατ.), επανακάμπτοντας στα προ 2023 επίπεδα.

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ

Τα καθαρά έσοδα επενδύσεων της εταιρείας ανήλθαν σε €8,5 εκατ. στη χρήση 2024, σε σχέση με €16,2 εκατ. στην προηγούμενη χρήση. Η μεταβολή αυτή οφείλεται κυρίως στη μείωση των κερδών αποτίμησης χρηματοοικονομικών περιουσιακών στοιχείων το 2024 σε σύγκριση με τα κέρδη αποτίμησης το 2023.

Τα κέρδη χρήσης προ φόρων ανήλθαν σε €9,3 εκατ. το 2024, παρουσιάζοντας αύξηση κατά 117,1% σε σχέση με το 2023 (2023: €4,3 εκατ.). Η αύξηση οφείλεται κυρίως στην αύξηση του αποτελέσματος ασφαλιστικών υπηρεσιών από ασφαλιστήρια συμβόλαια που εκδόθηκαν κατά τη διάρκεια του έτους.

Η EUROLIFE ΣΤΗ ΡΟΥΜΑΝΙΑ

Κατά το έτος 2024 η ρουμανική θυγατρική εταιρεία Eurolife FFH Asigurari Generale S.A., η οποία άρχισε τη λειτουργία της τον Σεπτέμβριο του 2007, κατέγραψε ασφαλιστρα ύψους €8,9 εκατ. (2023: € 8,3 εκατ.). Για τη χρήση 2024, οι ζημίες χρήσης προ φόρων της θυγατρικής ανήλθαν σε €453 χιλ. (2023: €869 χιλ.) και οι ζημίες χρήσης μετά φόρων της τρέχουσας χρήσης ανήλθαν σε €388 χιλ. (2023: €738 χιλ.).

Με την από 08 Απριλίου 2024 απόφαση της έκτακτης Γενικής Συνέλευσης των μετόχων της θυγατρικής εταιρείας Eurolife FFH Asigurari Generale S.A., η θυγατρική εταιρεία προχώρησε στην αύξηση μετοχικού κεφαλαίου κατά €999 χιλ. (RON 4.967 χιλ.) με την έκδοση 3.514 νέων μετοχών ονομαστικής αξίας €285 (RON 1.413,6) η κάθε μία, η οποία καλύφθηκε από τους μετόχους της, τη Eurolife FFH ΑΕΓΑ (σε ποσοστό 95,3%) και τη Eurolife FFH ΑΕΑΖ (σε ποσοστό 4,7%). Μετά την αύξηση το μετοχικό κεφάλαιο της θυγατρικής εταιρείας Eurolife FFH Asigurari Generale S.A. ανέρχεται σε €7.779 χιλ. (RON 32.141 χιλ.).

Η Eurolife FFH ΑΕΑΖ, όπως και η Eurolife FFH ΑΕΓΑ είναι θυγατρικές της Eurolife FFH Insurance Group Α.Ε. Συμμετοχών, η οποία με τη σειρά της είναι θυγατρική της εταιρείας Costa Luxembourg Holding S.à.r.l. (εφεξής Costa), η οποία κατέχει το 80% του μετοχικού της κεφαλαίου και εδρεύει στο Λουξεμβούργο (1 Jean Piret, L-2350 Luxembourg).

Η Costa ελέγχεται πλήρως από την Colonnade Finance Sàrl», η οποία επίσης εδρεύει στο Λουξεμβούργο και είναι μέλος του Ομίλου Fairfax Financial Holding Limited (ο Όμιλος Fairfax). Η Fairfax Financial Holding Limited, με έδρα στο Οντάριο του Καναδά, είναι η τελική μητρική του Ομίλου Fairfax και συμμετέχει στην εταιρεία εμμέσως με ποσοστό 80%. Η Τράπεζα Eurobank Α.Ε. (εφεξής Eurobank) κατέχει το υπόλοιπο 20% του μετοχικού κεφαλαίου της Eurolife FFH Insurance Group Α.Ε. Συμμετοχών και θεωρείται συνδεδεμένο μέρος. **NAI**

ARAG



ARAG

Νομική προστασία για όλους.

Η νομική σας προστασία δεν είναι απλώς μια υπηρεσία, είναι η δέσμευσή μας για την δική σας ασφάλεια



Είμαστε εδώ για εσάς..

Προσωπικά,
τηλεφωνικά ή ψηφιακά.

ARAG Hellas

Φειδιππίδου 2 · Αθήνα · 11526

☎ 210-74-90-800 ✉ info@ARAG.gr



Οι εταιρείες κρίνονται όχι μόνο από τους αριθμούς, αλλά και το ήθος τους

Ο διευθύνων σύμβουλος της Generali Hellas,
κ. Πάνος Δημητρίου.

Το 2024 αποτέλεσε για την Generali μια χρονιά που συνδύασε έντονες προκλήσεις με καθαρές στρατηγικές κατευθύνσεις. Σε ένα διεθνές περιβάλλον όπου η αβεβαιότητα παγιώνεται ως κανονικότητα, η εταιρεία παρέμεινε προσηλωμένη στον σταθερό της σκοπό: προστασία, πρόβλεψη και προσαρμογή στις ανάγκες της κοινωνίας.

Το μήνυμα του διευθύνοντος συμβούλου της Generali Hellas, κ. Πάνου Δημητρίου, στην Ετήσια Χρηματοοικονομική Έκθεση της εταιρείας για τη χρήση 2024 είναι σαφές αναφορικά με τους στρατηγικούς στόχους της εταιρείας.

«Καθώς σχεδιάζουμε τα επόμενα βήματά μας, έχουμε πλήρη επίγνωση ότι το μέλλον της ασφάλισης δεν θα κριθεί μόνο από το μέγεθος των εταιρειών, αλλά από τη συνοχή του σκοπού τους. Από την ικανότητα να μεταφράζουν την ασφάλιση σε εμπειρία. Από το ήθος με το οποίο δρουν. Από το αποτύπωμα που αφήνουν – όχι μόνο στους ισολογισμούς, αλλά στις ζωές των ανθρώπων», αναφέρει ο κ. Δημητρίου.

Η έκθεση συντάχθηκε βέβαια πριν τη μεγάλη εξαγορά της Ευρωκλινικής, αλλά «διαβάζοντας» μέσα από τις γραμμές καταλαβαίνουμε τη συνέπεια της Generali στην επίτευξη των στρατηγικών της στόχων, συνέπεια που εκφράστηκε και με την εξαγορά της Ευρωκλινικής.

ΤΟ ΜΗΝΥΜΑ ΤΟΥ ΠΑΝΟΥ ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ

«Το 2024 υπήρξε μια χρονιά προκλήσεων, αλλά και ξεκάθαρων κατευθύνσεων όσον αφορά τη στρατηγική συνέπεια, την οργανωτική ανθεκτικότητα και τη μακροπρόθεσμη δέσμευση. Σε ένα διεθνές περιβάλλον όπου η αβεβαιότητα παγιώνεται ως κανονικότητα, η Generali παρέμεινε σταθερά προσανατολισμένη στην αποστολή της: να προστατεύει, να προβλέπει, να εξελίσσεται μαζί με τις ανάγκες της κοινωνίας. Με αύξηση 8,2% στα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα, ισχυρές τεχνικές επιδόσεις και δείκτη Solvency II στο 184,9%, η οικονομική απόδοση της εταιρείας μας δεν είναι απλώς θετική – είναι αποτέλεσμα ορθών επιλογών, πειθαρχίας και επένδυσης σε βάθος. Σε μια περίοδο όπου οι κεφαλαιαγορές δοκιμάστηκαν και ο πληθωρισμός επηρέασε την αγοραστική συμπεριφορά, καταφέραμε να διατηρήσουμε σταθερή την κερδοφορία μας, ενισχύοντας την εμπιστοσύνη των πελατών, των συνεργατών και των μετόχων μας. Πίσω από τους αριθμούς, όμως, βρίσκεται το ουσιαστικότερό μας επίτευγμα: Ένα επιχειρησιακό μοντέλο που λειτουργεί με προνοητικότητα, προσαρμοστικότητα και σαφή προσανατολισμό στον άνθρωπο. Το 2024 επανασχεδιάσαμε βασικές ψηφιακές διαδικασίες, ενισχύσαμε ποιοτικά τις δυνατότητες της

εξυπηρέτησης των ασφαλισμένων μας, υιοθετήσαμε εργαλεία Τεχνητής Νοημοσύνης και εμβάθυναμε στην κατανόηση των αναγκών του σύγχρονου ασφαλισμένου. Κάθε μας βήμα βασίστηκε σε δεδομένα, αλλά και σε διαρκή διάλογο με την κοινωνία και την αγορά. Η ασφάλιση αλληλάζει. Και εμείς δεν την παρακολουθούμε απλώς – τη διαμορφώνουμε. Η ασφάλεια της υγείας, της περιουσίας, του εισοδήματος και της συνταξιοδοτικής προοπτικής γίνεται πλέον υπόθεση συνολικής εμπειρίας, προσαρμοσμένης σε κάθε στάδιο ζωής. Σε αυτόν τον μετασχηματισμό, η Generali λειτουργεί ως καταλύτης: με απλοποιημένες λύσεις, διαφανείς όρους και υποστήριξη που κάνει τη διαφορά τη στιγμή που έχει σημασία. Παράλληλα, παραμένουμε ενεργοί, εκεί όπου η παρουσία μας έχει ουσιαστική αξία: στη βιώσιμη ανάπτυξη, στην κοινωνική ενσωμάτωση, στην ενίσχυση της ανθεκτικότητας των τοπικών κοινωνιών. Οι επενδύσεις μας σε δράσεις με κοινωνικό και περιβαλλοντικό αντίκτυπο αποτελούν μέρος της Εταιρικής Υπευθυνότητάς μας και είναι απόλυτα συνυφασμένες με τον σκοπό της δραστηριότητάς μας. Καθώς σχεδιάζουμε τα επόμενα βήματά μας, έχουμε πλήρη επίγνωση ότι το μέλλον της ασφάλισης δεν θα κριθεί μόνο από το μέγεθος των εταιρειών, αλλά από τη συνοχή του σκοπού τους. Από την ικανότητα να μεταφράζουν την ασφάλιση σε εμπειρία. Από το ήθος με το οποίο δρουν. Από το αποτύπωμα που αφήνουν – όχι μόνο στους ισολογισμούς, αλλά στις ζωές των ανθρώπων. Η Generali εισέρχεται στο 2025 με μεγαλύτερη ωριμότητα, σαφή στρατηγικό προσανατολισμό και προσήλωση σε μια αποστολή που παραμένει διαχρονική: να είμαστε δύναμη προστασίας, ασφάλειας και προοπτικής σε έναν κόσμο που αλληλάζει».

ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ

Με αύξηση 8,2% στα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα, ισχυρές τεχνικές επιδόσεις και δείκτη Solvency II στο 184,9%, η Generali Hellas κατέγραψε μια χρονιά ισχυρής οικονομικής απόδοσης, σύμφωνα με στοιχεία από τη χρηματοοικονομική έκθεση. Τα κέρδη μετά φόρων ανήλθαν στα €22,9 εκατ., ενώ τα ίδια κεφάλαια έφτασαν τα €243,7 εκατ., επιβεβαιώνοντας την ανθεκτικότητα και την αποτελεσματικότητα των στρατηγικών της επιλογών.

Στον κλάδο Γενικών Ασφαλίσεων, τα ακαθάριστα ασφάλιστρα αυξήθηκαν κατά 9,2%, φτάνοντας τα €297,2 εκατ., με κερδοφορία €31,2 εκατ. προ φόρων και συνδυαστικό δείκτη ζημιών (NCR) στο 88,9%. Αντίστοιχα, στον κλάδο Ζωής, τα ασφάλιστρα ανήλθαν σε €253,5 εκατ., σημειώνοντας άνοδο 7%, ενώ η νέα παραγωγή, ιδίως στα προϊόντα προστασίας και επενδυτικά συμβόλαια, έδωσε ώθηση σε αξία νέας επιχειρηματικότητας (NBV) ύψους €3,1 εκατ. **ΝΑΙ**



Θα μεγαλώσει ακόμη περισσότερο, με οδηγό την αριστεία



Ο κ. Πάνος Δημητρίου.

«**Η** Generali θα συνεχίσει να μεγαλώνει, γιατί εσείς οι ίδιοι την ωθείτε ψηλότερα – και αυτή είναι η πιο ουσιαστική δέσμευση. Δεν είναι υπόσχεση. Είναι στρατηγικός σχεδιασμός», τόνισε ο CEO της Generali Hellas, Πάνος Δημητρίου, απευθυνόμενος στους ανθρώπους της εταιρείας, μιλώντας στο πλαίσιο της ετήσιας εκδήλωσης προσωπικού.

Όπως αναφέρεται, η φετινή εταιρική συνάντηση αποτέλεσε μια ουσιαστική ευκαιρία για ανασκόπηση των επιτευγμάτων της προηγούμενης περιόδου, παρουσίαση των

στρατηγικών στόχων για το μέλλον και ενεργοποίηση των ανθρώπων της Generali γύρω από το κοινό όραμα που θέτει η νέα παγκόσμια στρατηγική του Ομίλου Lifetime Partner 27: Driving Excellence.

Ο κ. Πάνος Δημητρίου έδωσε με σαφήνεια το στίγμα της επόμενης περιόδου, λέγοντας: «Κάναμε άλματα. Πετύχαμε στόχους, ξεπεράσαμε προσδοκίες, αλλά τώρα ήρθε η ώρα να μεγαλώσουμε τη διαφορά. Η αριστεία δεν είναι απλώς επίδοση, είναι να αυξάνεις κάθε μέρα την απόσταση από εκείνους που σε ακολουθούν – με συνέπεια, μεθοδικότητα και εσωτερικό κίνητρο. Γι' αυτό και ο στόχος μας δεν είναι να φτάσουμε στην κορυφή· είναι να μείνουμε εκεί γιατί το

One Team, One Dream – Μια κουλτούρα που δεν μοιάζει με καμία άλλη

Υπάρχουν εταιρείες που μιλούν για αξίες και υπάρχουν οργανισμοί που τις ενσαρκώνουν. Η Generali Hellas ανήκει στη δεύτερη κατηγορία. Κι αυτό δεν αποδεικνύεται μόνο μέσα από τα οικονομικά αποτελέσματα ή τις εμπορικές επιδόσεις, αλλά από τον τρόπο με τον οποίο ζει την καθημερινότητά της. Η πρόσφατη ετήσια εταιρική συνάντηση δεν ήταν απλώς μια εκδήλωση – ήταν έκφραση του Generali Way: της βαθιάς, συλλογικής πεποίθησης ότι μόνο όταν οι άνθρωποι νιώθουν κομμάτι ενός ενιαίου σκοπού, μπορεί να προκύψει κάτι πραγματικά σπουδαίο.

Η φετινή συνάντηση είχε όλη όσα συνθέτουν το DNA της Generali: ενθουσιασμό, διαφάνεια, στόχευση και αυθεντική σύνδεση. Στη σκηνή ανέβηκαν 70 νέοι εργαζόμενοι – μια ολόκληρη γενιά φρέσκιας δυναμικής – για να τους καλωσορίσει με προσωπικό ενδιαφέρον ο ίδιος ο CEO, κ. Πάνος Δημητρίου. Η σκηνή αυτή δεν ήταν συμβολική, ήταν αληθινή. Γιατί στην Generali, η ένταξη σημαίνει αναγνώριση, και η συμμετοχή ξεκινά από την πρώτη ημέρα.

Το σύνθημα «One Team, One Dream» ξεκινά από την καθημερινή εμπειρία συνεργασίας, όπου τα στεγανά καταργούνται, οι ρόλοι συνδέονται λειτουργικά και οι άνθρωποι κινητοποιούνται γύρω από έναν κοινό στόχο. Σε αυτήν την κουλτούρα, όλοι γνωρίζουν ότι έχουν φωνή, χώρο και προοπτική. Η επιτυχία δεν αφορά μεμονωμένες μονάδες, αλλά τη συλλογική δυναμική μιας ενωμένης ομάδας.

Η ίδια η εκδήλωση αποτέλεσε ζωντανή απόδειξη αυτής της κουλτούρας: από την ενθουσιώδη παρουσία των εργαζομένων μέχρι την ανοιχτή συζήτηση για την πορεία και τους νέους στόχους. Από την προβολή της εσωτερικής έρευνας ικανοποίησης, με εξαιρετικά θετικά αποτελέσματα, μέχρι την ανάδειξη των αξιών που δεν περιορίζονται σε εσωτερικά χειριρίδια – αλλά βιώνονται στην πράξη.

Η Generali είναι μια μοναδική εταιρεία, όχι επειδή το δηλώνει, αλλά επειδή κάθε στιγμή επιβεβαιώνει ότι θέτει τον άνθρωπο στο κέντρο. Ο εργαζόμενος δεν είναι απλώς μέρος μιας λειτουργίας. Είναι συνοδοιπόρος, συνδημιουργός, συμμετέχων σε ένα κοινό όνειρο.

«Στην Generali, δεν εστιάζουμε μόνο στο τι κάνουμε, αλλά στο πώς το κάνουμε – μαζί. Γιατί το όραμα γίνεται δύναμη μόνο όταν είναι κοινό. One team. One dream».

αξίζουμε. Όταν ο άνθρωπος είναι στο επίκεντρο, η επιτυχία είναι φυσικό επακόλουθο. Η οικονομική μας σταθερότητα είναι η εγγύηση του αύριο. Το ίδιο και οι ισχυρές ομάδες μας που αποτελούνται από ανθρώπους που πιστεύουν, τολμούν και υποστηρίζουν ο ένας τον άλλον. Η Generali θα συνεχίσει να μεγαλώνει, γιατί εσείς οι ίδιοι την ωθείτε ψηλότερα – και αυτή είναι η πιο ουσιαστική δέσμευση. Δεν είναι υπόσχεση. Είναι στρατηγικός σχεδιασμός».

Η νέα στρατηγική Lifetime Partner 27: Driving Excellence δεν αποτελεί απλώς έναν παγκόσμιο σχεδιασμό ανάπτυξης – είναι ένα πλαίσιο αρχών που ενώνει τον όμιλο με ένα κοινό όραμα: να γίνει η Generali ένας διαχρονικός συνοδοιπόρος ζωής για κάθε ασφαλισμένο, με προϊόντα, υπηρεσίες και εμπειρίες που ξεχωρίζουν. Εστιάζει σε μια ουσιαστική πελατοκεντρική προσέγγιση, απλότητα και ταχύτητα στη διαχείριση, συνεχή επένδυση στην τεχνολογία και στους ανθρώπους, καθώς και αφοσίωση στην ποιότητα χωρίς συμβιβασμούς.

Όπως ανέφερε χαρακτηριστικά ο κ. Παναγιώτης Βασιλόπουλος, Chief Insurance Officer της Generali Hellas: «Η αριστεία δεν είναι μια ξένη έννοια για την ομάδα της Generali, αλλά κάτι που μας διακρίνει διαχρονικά. Οι εργασίες μας είχαν πάντα μια στόχευση "υπέρβασης", να προ-

σφέρουμε υπηρεσίες και εμπειρίες αναβαθμισμένες. Ποτέ δεν αρκεστήκαμε στην απλή διεκπεραίωση μιας ανάγκης. Για εμάς λοιπόν η αριστεία είναι κάτι γνώριμο και εν τέλει προσωπική υπόθεση. Είναι ο καθένας μας που κάνει αύριο καλύτερα αυτό που σήμερα έκανε καλά. Ο όμιλος είναι στο πλευρό μας – η πρόσφατη επίσκεψη της διοίκησης αποδεικνύει ότι η Generali Hellas βρίσκεται στο επίκεντρο του παγκόσμιου ενδιαφέροντος. Το μέλλον μάς ανήκει και είμαστε έτοιμοι να το διεκδικήσουμε».

Στη συνέχεια, ο Chief Financial Officer της Generali Hellas, κ. Ηλίας Ρήγας, παρουσίασε τα εξαιρετικά οικονομικά αποτελέσματα της χρονιάς, δίνοντας έμφαση στον Δείκτη Φερεγγυότητας της εταιρείας, που φτάνει φέτος στο 185%, τον υψηλότερο στην ελληνική ασφαλιστική αγορά:

«Η υγιής οικονομική βάση δεν είναι απλώς στατιστική. Είναι το οξυγόνο που μας επιτρέπει να καινοτομούμε, να στηρίζουμε τον πελάτη και να δημιουργούμε μακροπρόθεσμη αξία. Η ακρίβεια και η πειθαρχία δεν είναι περιορισμοί – είναι η βάση για να επενδύσουμε με αυτοπεποίθηση στο μέλλον. Αντίστοιχα, τα Γενικά Έξοδα δεν είναι κόστος, είναι ο κρυμμένος μας μοχλός, καθώς δείχνουν ότι λειτουργούμε με ευθύνη και όραμα».

Ο νέος διευθυντής Πωλήσεων της Generali Hellas, κ.



Ο κ. Παναγιώτης Βασιλόπουλος.



Ο κ. Σωτήρης Γουγούσης.



Ο κ. Ηλίας Ρήγας.

Σωτήρης Γουγούσης, μίλησε με ενθουσιασμό για τις νέες δυναμικές στην αγορά, αλλιά και για την ανάγκη η κουλιτούρα να προηγείται της απόδοσης: «Η ασφαλιστική αγορά αλλιάζει. Οι πελάτες ζητούν εμπειρίες, όχι απλώς προϊόντα. Για να απαντήσουμε σε αυτήν τη μετάβαση, πρώτα πρέπει να φροντίσουμε τους δικούς μας ανθρώπους. Δημιουργούμε ένα εργασιακό περιβάλλον όπου η καινοτομία, η

συνεργασία και η αναγνώριση είναι καθημερινότητα. Και αυτό αντικατοπτρίζεται στα παραγωγικά μας αποτελέσματα για το 2024: 871.000 ασφαλισμένοι, 84,2% retention rate, 55,6% πολλαπλασιαστικά προφίλ και η 1η θέση στις προτεινόμενες εταιρείες. Η διαφορά ξεκινά από μέσα».

Στο πλαίσιο της εκδήλωσης παρουσιάστηκε και η νέα επικοινωνιακή ταυτότητα της Generali «Here.Now.» – μια πλατφόρμα που εκφράζει τον επαναπροσδιορισμό του ρόλου της ασφάλισης στη ζωή των ανθρώπων. Σε έναν κόσμο που αλλιάζει με ταχύτητα και αβεβαιότητα, η Generali δηλώνει παρούσα. Εδώ – γιατί η ασφάλιση δεν μπορεί να είναι απύρην από την καθημερινότητα. Τώρα – γιατί οι αποφάσεις για προστασία δεν μπορούν να περιμένουν. Η νέα πλατφόρμα ξεφεύγει από τη συνήθη τοποθέτηση του ασφαλιστικού χώρου για το «αύριο» και επανατοποθετεί την ασφάλιση ως ζωντανή εμπειρία που συμβαίνει κάθε στιγμή. Δεν είναι απλώς ένα μήνυμα. Είναι η μετουσίωση της στρατηγικής της Generali στο παρόν. Μια νέα αφήγηση που ενώνει τον άνθρωπο με την τεχνολογία, την ασφάλεια με τη σχέση, και τη λογική με το συναίσθημα. **NAI**



Ο κ. Παναγιώτης Βασιλόπουλος, ο κ. Σωτήρης Γουγούσης, η κ. Μαρία Λαμπροπούλου, ο κ. Ηλίας Ρήγας, η κ. Ελένη Κορδάτου.

HERE NOW



ΝΑ ΖΕΙΣ ΣΤΙΓΜΕΣ ΠΟΥ ΘΕΛΕΙΣ
ΝΑ ΔΙΗΓΗΘΕΙΣ ΣΤΑ ΕΤΤΟΝΙΑ ΣΟΥ.

ΕΔΩ. ΤΩΡΑ. Είναι το μόνο σημείο που χτίζεται το μέλλον. Τώρα, χτίζονται όλα όσα έχουν αξία: οι αποφάσεις που παίρνεις, τα όνειρα που κυνηγάς, οι στόχοι που βάζεις. Γι' αυτό είμαστε εδώ, για σένα. Για να ακούσουμε. Να καταλάβουμε. Να προσφέρουμε λύσεις που ταιριάζουν στη δική σου ζωή.

Generali Ασφαλιστική.
Είμαστε εδώ, για όλα όσα ανυπομονείς να ζήσεις.



generali.gr



Στρατηγικό άνοιγμα στη ρουμανική αγορά

Γιάννης Καντώρος: Όραμα της Interamerican να εξελιχθεί σε ηγέτη στην ψηφιακή ασφάλιση

Με σταθερά και μεθοδικά βήματα, η Interamerican αναδεικνύεται σε βασικό πυλώνα της στρατηγικής επέκτασης του ολλανδικού ασφαλιστικού ομίλου Achmea στην Ανατολική και την Κεντρική Ευρώπη. Μετά την επιτυχημένη παρουσία της στην Κύπρο μέσω της ψηφιακής πλατφόρμας Anytime, η Interamerican προχώρησε σε ένα ακόμη στρατηγικό άνοιγμα, αυτήν τη φορά στην αναπτυσσόμενη ασφαλιστική αγορά της Ρουμανίας.

Η επέκταση πραγματοποιήθηκε μέσω της δημιουργίας υποκαταστήματος, προσδίδοντας στην παρουσία της Interamerican θεσμική και λειτουργική βαρύτητα. Η ρουμανική αγορά, με πληθυσμό 19,06 εκατομμυρίων κατοίκων και παραγωγή ασφαλίσεων ύψους 4,7 δισ. ευρώ το 2024 (+11% σε σύγκριση με το 2023), αποτελεί πεδίο σημαντικών ευκαιριών. Ήδη, το πρώτο τρίμηνο του 2025, η ασφαλιστική παραγωγή στη χώρα παρουσίασε αύξηση της τάξεως του 7% σε σχέση με το αντίστοιχο περσινό διάστημα.

Το 2024 οι κλάδοι Γενικών Ασφαλίσεων κατέγραψαν άνοδο 10% και ο κλάδος Ζωής εντυπωσιακή αύξηση της τάξης του 16%.

Η επιλογή της Interamerican για την είσοδο στη ρουμανική αγορά δεν είναι τυχαία. Αντιθέτως, εντάσσεται στη μακρόπνοη στρατηγική της Achmea, η οποία θέλει να αξιοποιήσει την ελληνική της θυγατρική ως τον κύριο μοχλό διείσδυσης στις αγορές της Ανατολικής Ευρώπης. Σύμφωνα με τον σχεδιασμό του ολλανδικού ομίλου, η Interamerican θα αποτελέσει τον έναν από τους δύο βασικούς άξονες ανάπτυξης της Achmea σε ευρωπαϊκό επίπεδο, με την Ολλανδία να έχει την ευθύνη για τις αγορές της Δυτικής Ευρώπης. Σημαντικό ρόλο στην όλη προσπάθεια διαδραματίζει η παρουσία του Γιάννη Καντώρου που εμπνέει εμπιστοσύνη σε Έλληνες και Ολλανδούς.

Η νέα φάση ανάπτυξης που εγκαινιάζεται με τη δραστη-

ριοποίηση στη Ρουμανία αναμένεται να έχει και συνέχεια. Το επιτυχημένο μοντέλο της Anytime στην Κύπρο και η άμεση επιχειρησιακή εδραίωση στη Ρουμανία αποτελούν ενδείξεις ότι η Interamerican προετοιμάζεται για περαιτέρω επέκταση σε γειτονικές αγορές, ενισχύοντας τον ρόλο της ως φορέα εξωστρέφειας του Ομίλου Achmea.

Σε μια περίοδο που οι ευρωπαϊκές αγορές ασφαλειών μετασχηματίζονται με ταχείς ρυθμούς, η Interamerican αποδεικνύει πως μπορεί να συνδυάσει την εμπειρία, την καινοτομία και τη στρατηγική στόχευση, καθιστώντας την Ελλάδα κομβικό κέντρο ασφαλιστικής ανάπτυξης στην ευρύτερη περιοχή της Ανατολικής Ευρώπης.

Σύμφωνα και με σχετική ανακοίνωση της Interamerican, η επέκταση αυτή αναδεικνύει την έμπρακτη εμπιστοσύνη του Ομίλου Achmea στην Interamerican, στηρίζοντας την ανάπτυξη του ελληνικού brand Anytime, πέρα από τα σύνορα. Παράλληλα, αποτελεί ένα καθοριστικό βήμα που ενισχύει τη στρατηγική παρουσία της εταιρείας στη Νοτιοανατολική Ευρώπη.

Στην ανακοίνωσή της η Interamerican τονίζει ακόμη ότι, αξιοποιώντας την εμπειρία και την τεχνογνωσία του, ο όμιλος συστήνει την Anytime στη ρουμανική αγορά μέσα από ένα ευέλικτο ψηφιακό μοντέλο που εξασφαλίζει ανταγωνιστικές τιμές, χωρίς εκπτώσεις στην ποιότητα της εξυπηρέτησης. Στον πυρήνα της φιλοσοφίας της παραμένουν η απλότητα, η διαφάνεια και η προσβασιμότητα στην υποστήριξη πελατών. Η κίνηση αυτή εντάσσεται στη στρατηγική της Achmea για ενίσχυση της ψηφιακής της παρουσίας στην Ευρώπη, με την Anytime να αποτελεί βασικό μοχλό ανάπτυξης στην Κεντρική και την Ανατολική Ευρώπη.

«Η είσοδος της Anytime στη ρουμανική αγορά αποτελεί μέρος του ευρύτερου οράματος της Interamerican να εξελιχθεί σε περιφερειακό ηγέτη στην ψηφιακή ασφάλιση. Επιλέγουμε αγορές όπου η ψηφιακή ωριμότητα, οι προσδοκίες των πελατών και η αναπτυξιακή δυναμική δημιουργούν



Ο κ. Γιάννης Καντώρος,
διευθύνων σύμβουλος
του Ομίλου Interamerican.



ORIGINAL

ΕΤΑΙΡΕΙΑ

1. CARTE INTERNAȚIONALĂ DE ASIGURARE
PENTRU AUTOVEHICUL

1. INTERNATIONAL MOTOR INSURANCE CARD

1. CARTE INTERNATIONALE D'ASSURANCE
AUTOMOBILE

3. VALABILITATE - VALID

DE LA - FROM

PÂNĂ LA - TO

Zua-Day

Luna-Month

Anul-Year

23

7

2025

Zua-Day

Luna-Month

Anul-Year

22

7

2026

(Aceste două date inclusiv - Both dates inclusive)

5. Nr. înmatriculare/înregistrare, (sau în lipsă) nr. de identificare
Registration No. (or if none) Chassis or Engine No.

BC01THT

WDD2120021B065530

2. EMISĂ SUB AUTORITATEA:
2. ISSUED UNDER THE AUTHORITY OF:
BIRoul ASIGURĂTORILOR DE
AUTOVEHICULE DIN ROMÂNIA
(B.A.A.R.)

Codul țării / Codul asiguratorului / Numarul
Country code / Insurer's code / Number

RO/19/A19/PD

270626

6. Categoria vehiculului*
Category of Vehicle*

A

7. Marca vehiculului
Make of vehicle

MERCEDES

8. VALABILITATEA TERITORIALĂ

Această carte este valabilă în țările în care căsuța corespunzătoare de mai jos nu este barată (pentru mai multe informații, vă rugăm să accesați [www.cobx.org](#)).

În fiecare țară vizitată, Biroul acelei țări garantează acoperirea prin asigurare pentru prejudiciul cauzat prin utilizarea vehiculului menționat mai sus, în conformitate cu legea din acea țară privind asigurarea obligatorie.

Pentru identificarea Biroului relevant, vă rugăm să verificați verso-ul cărții.

A	B	BG	CY ^(*)	CZ	D	DK	E	EST	F	FIN
GR	H	HR	I	IRL	IS	L	LT	LV	M	N
NL	P	PL	RO	S	SK	SLO	CH	AL	AND	AZ
BIH	BY	IR	MA	MD	MK	MNE	RUS	SRB ^(*)	TN	TR
UA	UK									

(**)Răspunderea asiguratorului, prevăzută în documentele de asigurare eliberate pentru Republicile Azerbaidjan, Cipru și Serbia este limitată la aria geografică a acestor state care este sub controlul guvernelor respective. Pentru mai multe informații, consultați [http://gc-territorial-validity.cobx.org](#).

9. Numele și adresa asiguratului (sau a utilizatorului
vehiculului) Name and address of the Policyholder (or
vehicle User)

Cernat Iulian
Str. Mihail Eminescu 212

10. Această carte a fost eliberată de: This
Card has been issued by:
INTERAMERICAN HELLENIC INSURANCE
COMPANY S.A. ATENA - SUCURSALA BUCUREȘTI
Bd. Iancu de Hunedoara, nr. 54B, et. 4, aripa fata,
Bucuresti, Sector 1, 011745, Romania
Tel: TBD
Fax: TBD
[www.anytime.ro](#)
[auto@anytime.ro](#)

11. Semnătura asiguratorului
Signature of Insurer

Informații utile [opțional pentru piața națională să indice informații suplimentare]

*Codul categoriilor de vehicule:
A. AUTOTURISM/CAR
B. MOTOCICLUL/MOTORCYCLE
C. AUTOCAMION SAU TRACTOR/LORRY OR TRACTOR
D. BICICLETA CU MOTOR/CYCLE FITTED WITH AUXILIARY ENGINE
E. AUTOBUS SAU AUTOCAR/BUS
F. REMORCA/TRAILER
G. ALTELE/OTHERS

CONTRACT DE ASIGURARE DE RĂSPUNDERE CIVILĂ AUTO RCA

INTERAMERICAN HELLENIC INSURANCE COMPANY S.A. ATENA - SUCURSALA BUCUREȘTI
Broker/Agent --
Sucursala/Agentia _____

Seria RO/19/A19/PD nr. 270626
Tel.: 0000 000 000 R.C. J2025033442009 C.U.I. 51767670
Cod _CC10101

Nume / Denumire Asigurat/ Proprietar	Cernat Iulian	Fel, Tip, Marcă, Model Vehicul:	A,MERCEDES, E 220
C.U.I. / C.N.P. Proprietar:	1810626044875	Nr. înmatriculare/înregistrare:	BC01THT
Nume / Denumire Asigurat/ Utilizator	Cernat Iulian	Nr. identificare - Serie CIV / Nr. de inventar	WDD2120021B065530 / N776081
C.U.I. / C.N.P. Utilizator:	1810626044875	Capacitate cilindrică / Putere:	2143 / 125,00
Adresa Asigurat/Utilizator: Tel: E-mail:	Str. Mihail Eminescu 212 - iulian.cernatt@gmail.com	Nr. locuri/masă totală maximă autorizată:	5 / 2300
Conducatori auto declarați: Cernat Iulian 1810626044875 (Nume, Prenume, C.N.P.)			

Valabilitate Contract de la 23/07/2025 până la 22/07/2026 Contract emis în data de 27/06/2025

Prima de asigurare 1281.990000000 LEI, Clasă Bonus-Malus: B8

Tarif de decontare directă 100 LEI Total plată 940,62 LEI

Nr. rate 1 Valoare rate R1:940,62 LEI, Date scadente R1: _Încasată cu 10270626 în data de _____

Limita de despăgubire pentru vătămări corporale și deces:	6.070.000 EURO
Limita de despăgubire pentru daune materiale:	1.220.000 EURO

Contractul de asigurare cuprinde următoarele acoperiri și servicii suplimentare:	Decontare directa
--	-------------------

Observații:	
-------------	--

Condițiile contractuale sunt cele prevăzute prin dispozițiile Legii nr. 132/2017 privind asigurarea obligatorie de răspundere civilă auto pentru prejudicii produse terților prin accidente de vehicule și tramvaie și cele ale legislației secundare emise de către A.S.F. în aplicarea acesteia. Acestea pot fi completate și cu alte prevederi ce sunt stabilite de comun acord de către asigurat și asigurator și sunt prevăzute într-un act adițional la prezentul contract.
Contractul RCA, inclusiv orice act adițional sau anexă la acesta, constituie titlu executoriu pentru ratele scadente și neachitate, în conformitate cu prevederile art. 5 alin. (3) din Legea nr. 132/2017 privind asigurarea obligatorie de răspundere civilă auto pentru prejudicii produse terților prin accidente de vehicule și tramvaie.
Contractul RCA dă dreptul persoanei prejudiciate, în cazul producerii unui prejudiciu, să se poată adresa pentru efectuarea reparației oricărei unități reparatoare auto, în condițiile legii, fără nicio restricție sau constrângere din partea asiguratorului RCA sau a unității reparatoare auto, care ar putea să-i influențeze opțiunea.

Amiabila
aplicația
gratuită care
digitalizează
procesul
constatării
amiabile

Στην αριστερή σελίδα το πρώτο ασφαλιστήριο της Interamerican στη Ρουμανία.

το κατάλληλο έδαφος για καινοτόμες λύσεις που μπορούν να υλοποιηθούν σε μεγάλη κλίμακα. Πρόκειται για ένα στρατηγικό βήμα στην προσπάθειά μας να προσφέρουμε έξυπνες και προσβάσιμες ασφαλιστικές λύσεις σε όλη τη Νοτιοανατολική Ευρώπη», υπογραμμίζει ο κ. Γιάννης Καντώρας, διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου Interamerican.
Από την πλευρά του, ο Πάνος Κούβαλης, γενικός διευθυντής Ασφαλιστικών Εργασιών του Ομίλου Interamerican, αναφέρει: «Δεσμευόμαστε να κάνουμε την ασφάλιση απλή, εύκολη, γρήγορη και διαφανή, προσφέροντας μια ολοκληρωμένη ψηφιακή εμπειρία στους καταναλωτές της Ρουμανίας. Στόχος μας είναι να προσφέρουμε λύσεις που ανταποκρίνονται πραγματικά στις ανάγκες των πελατών και να χτίσουμε την ίδια σχέση εμπιστοσύνης που έχουμε κατακτήσει με περισσότερους από 500.000 πελάτες σε Ελλάδα και Κύπρο».

Η επέκταση του Ομίλου Interamerican στο εξωτερικό, με επίκεντρο ένα καινοτόμο ασφαλιστικό μοντέλο που σχεδιάστηκε και αναπτύχθηκε στην Ελλάδα, ενισχύει την εικόνα της χώρας ως πηγή σύγχρονων λύσεων με διεθνή προοπτική και αναδεικνύει τη δυναμική της ελληνικής εξωστρεφούς επιχειρηματικότητας, προστίθεται στην ανακοίνωση.
Η επέκταση στη Ρουμανία, πραγματοποιήθηκε μέσω της δημιουργίας υποκαταστήματος, προσδίδοντας στην παρουσία της Interamerican θεσμική και λειτουργική βαρύτητα. Η ρουμανική αγορά, με πληθυσμό 19,06 εκατομμυρίων κατοίκων και παραγωγή ασφαλιστρων ύψους 4,7 δισ. ευρώ το 2024 (+11% σε σύγκριση με το 2023), αποτελεί πεδίο σημαντικών ευκαιριών. Ήδη, το πρώτο τρίμηνο του 2025, η ασφαλιστική παραγωγή στη χώρα παρουσίασε αύξηση της τάξεως του 7% σε σχέση με το αντίστοιχο περσινό διάστημα. **NAI**

Generat la 23/07/2025 la ora 00:00.

81 | ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ 2025 | ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ



Οι φετινοί «πρωταγωνιστές»

Οι καλύτεροι πρεσβευτές των αξιών της Interamerican



Linda Nieuwenhuizen, Chief Commercial Officer του Ομίλου Interamerican.



Σπύρος Οικονόμου, διευθυντής Πωλήσεων του Ομίλου Interamerican.

Με επίκεντρο τους ανθρώπους που δίνουν καθημερινά νόημα στις αξίες της, η διοίκηση του Ομίλου Interamerican τίμησε και βράβευσε τους διακεκριμένους συνεργάτες των δικτύων πωλήσεων για τις εξαιρετικές παραγωγικές επιδόσεις τους το 2024. Η τελετή των «Sales Awards 2024», αφιερωμένη στους αθηναίους πρωταγωνιστές της επιτυχίας, πραγματοποιήθηκε στο Μουσείο Βορρέ, σε ένα περιβάλλον που αντανακλούσε τον σεβασμό, την αναγνώριση και τη δύναμη του κοινού οράματος. Και όπως τονίζει η Interamerican, το φετινό μήνυμά της εκδήλωσης ήταν σαφές: Το ταξίδι συνεχίζεται – και μαζί του μεγαλώνει η δύναμη των ανθρώπων να εμπνέουν, να εξελίσσονται και να δημιουργούν ουσιαστική αλληλαγλή. Γιατί οι πρωταγωνιστές δεν περιμένουν τις εξελίξεις – τις διαμορφώνουν.

Οι φετινοί πρωταγωνιστές του ξεχωριστού θεσμού, όπως επισημαίνεται, είναι επαγγελματίες που δεν περιμένουν τις εξελίξεις – τις διαμορφώνουν. Δίνουν καθημερινά νόημα στις αξίες της Interamerican και αποτυπώνουν έμπρακτα το θετικό αποτύπωμα που επιδιώκει να αφήσει στην κοινωνία. Με πάθος, αφοσίωση και στρατηγική σκέψη, θέτουν υψηλούς στόχους, υπερβαίνουν τα εμπόδια με θάρρος και συμβάλλουν καθοριστικά στην υλοποίηση της αποστολής του ομίλου: να στηρίζει τους ανθρώπους να ζουν ασφαλέστερα, περισσότερο και καλύτερα.

Σημαντικές στιγμές της εκδήλωσης αποτέλεσαν οι δύο τιμητικές βραβεύσεις της εταιρείας, το βραβείο «Δημήτρης Κοντομηνάς» και το βραβείο «Αλέξανδρος Ταμπουράς».

Το βραβείο «Δημήτρης Κοντομηνάς», που θεσμοθετήθηκε το 2022 προς τιμήν του ιδρυτή της Interamerican και απονέμεται σε ασφαλιστικό σύμβουλο για την κατάκτηση



Από αριστερά, Linda Nieuwenhuizen, Chief Commercial Officer του Ομίλου Interamerican, Γιάννης Καντάρος, CEO του Ομίλου Interamerican, Θωμοπούλου Φωτεινή, συντονίστρια Ασφαλιστικών Συμβούλων που έλαβε το βραβείο «Αλέξανδρος Ταμπουράς».



Από αριστερά, Linda Nieuwenhuizen, Chief Commercial Officer του Ομίλου Interamerican, Γιάννης Καντάρος, CEO του Ομίλου Interamerican, Ηλίας Αποστολόπουλος, ασφαλιστικός σύμβουλος που έλαβε το βραβείο «Δημήτρης Κοντομηνάς».



Η Interamerican
τίμησε τους αληθινούς
πρωταγωνιστές της
επιτυχίας της, σε μια
τελετή αφιερωμένη στους
ανθρώπους της που
οδηγούν την εξέλιξη.

Στιγμιότυπα από τα Interamerican Sales Awards 2024.



της πρώτης θέσης στη νέα παραγωγή ασφαλιστρών Ζωής και Υγείας, απονεμήθηκε και φέτος στον Ηλία Αποστολόπουλο, που ξεχώρισε για τη συνέπεια, την προσήλωση και την ικανότητά του να μετατρέπει τους στόχους σε αποτελέσματα.

Το βραβείο «Αλέξανδρος Ταμπουράς» απονεμήθηκε στη Φωτεινή Θωμοπούλου, αναγνωρίζοντας τον επαγγελματισμό, το ήθος και τις υψηλές παραγωγικές της επιδόσεις.

Οι βραβεύσεις αυτές αναδεικνύουν το διαχρονικό αποτύπωμα που αφήνουν οι άνθρωποι της Interamerican, προσθέτοντας διαρκή αξία στο σύνολο του Οργανισμού.

Η Linda Nieuwenhuizen, Chief Commercial Officer του Ομίλου Interamerican, δήλωσε: «Οι πωλήσεις είναι η κινη-

τήριος δύναμη της ανάπτυξής μας και οι άνθρωποί μας το μεγαλύτερο πλεονέκτημα που διαθέτουμε. Τιμώντας τους διακεκριμένους συνεργάτες μας, αναγνωρίζουμε όχι μόνο τις εξαιρετικές επιδόσεις τους, αλλά και τον κρίσιμο ρόλο τους στη διαμόρφωση μιας αγοράς πιο ώριμης, πιο ποιοτικής, πιο πελατοκεντρικής».

Από την πλευρά του, ο Σπύρος Οικονόμου, διευθυντής Πωλήσεων του Ομίλου Interamerican, ανέφερε σχετικά: «Οι φετινοί "Πρωταγωνιστές" απέδειξαν τι σημαίνει να ηγείσαι της αλλαγής: με επαγγελματισμό, έμπνευση και αυθεντικό ενδιαφέρον για τον άνθρωπο. Το 2024, εξυπηρετήσαμε σχεδόν 600.000 πελάτες, πραγματοποιήσαμε πάνω από 100 αερομεταφορές και σταθήκαμε δίπλα στους ασφαλισμένους μας σε κάθε κρίσιμη στιγμή. Αυτά τα αποτελέσματα δεν έρχονται τυχαία – είναι το αποτέλεσμα μιας ομάδας που πιστεύει στη δύναμή της και λειτουργεί με σκοπό». **NAI**

Με τον φακό του «Ασφαλιστικού ΝΑΙ»



Allianz 

Η συγχώνευση έφερε έκρηξη παραγωγής και κερδοφορίας

Ανάμεσα στους κορυφαίους οργανισμούς της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς βρίσκεται η Allianz Ευρωπαϊκή Πίστη, μέλος του Ομίλου Allianz S.E., που δραστηριοποιείται στις ασφαλίσεις ζωής και ζημιών και εξυπηρετεί ιδιώτες και εταιρείες στην πηλιοσηπία των ασφαλιστικών κλάδων. Η Allianz αποτελεί τη δεύτερη μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρεία στις Γενικές Ασφαλίσεις, είναι 7η ασφαλιστική εταιρεία στις ασφαλίσεις Ζωής και κατατάσσεται 6η στο σύνολο της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, σύμφωνα με την Ετήσια Χρηματοοικονομική Έκθεση για τη χρήση 2024 που υπογράφουν ο πρόεδρος της εταιρείας Matthias Florianus Paul Baltin, και ο διευθύνων σύμβουλος, Βασίλειος Χριστίδης.

Η εταιρεία διαθέτει ανταγωνιστικά προϊόντα ασφαλειών Ζωής, Υγείας και Γενικών Κλάδων στους πελάτες της. Πιο συγκεκριμένα προσφέρει προγράμματα υγείας και αποταμιευτικά τόσο ατομικά όσο και ομαδικά, προϊόντα Unit Linked, ασφάλιες αυτοκίνητου και προστασίας κατοικίας και σύγχρονες και αποτελεσματικές λύσεις που καλύπτουν εμπορικούς και βιομηχανικούς κινδύνους. Τα ασφαλιστικά μας προϊόντα ξεχωρίζουν για την απλότητά τους, ενώ μέσω της καινοτομίας δημιουργούμε μια νέα εμπειρία για τους πελάτες μας

Ο διευθύνων σύμβουλος, Βασίλης Χριστίδης.

Το πολυκαναλικό δίκτυο της εταιρείας επιτρέπει στους πελάτες της να λαμβάνουν καλύτερες υπηρεσίες προσαρμοσμένες στις ανάγκες τους αλλά και καλύτερες «after sales» υπηρεσίες.

και προσφέρουμε καλύτερα και ανταγωνιστικά προϊόντα, τονίζει η εταιρεία.

Τα προϊόντα της εταιρείας προσφέρονται σε Ελλάδα και Κύπρο μέσω διαφόρων καναλιών διανομής – η εταιρεία έχει το μεγαλύτερο δίκτυο συνεργατών στην Ελλάδα. Το πολυκαναλικό δίκτυο της εταιρείας επιτρέπει στους πελάτες της να λαμβάνουν καλύτερες υπηρεσίες προσαρμοσμένες στις ανάγκες τους αλλά και καλύτερες «after sales» υπηρεσίες.

Η ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ

Τα ακαθάριστα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα (συμπεριλαμβανομένων των επενδυτικών συμβολαίων) αυξήθηκαν σε €436.386 χιλ. από €340.047 χιλ. το 2023, σημειώνοντας αύξηση 28,3%. Κύριος παράγοντας της αύξησης είναι η ενσωμάτωση της πρώην Ευρωπαϊκής Πίστης, η οποία πραγματοποιήθηκε τέλος Μαΐου 2023 και συνεπώς το ποσό του 2023 περιλαμβάνει μόνο επτά μήνες ακαθάριστα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα.

Τα έσοδα ασφάλισης στις Γενικές Ασφαλίσεις ανήλθαν σε €294.217 χιλ. έναντι €218.063 χιλ. το 2023 και αποτυπώνουν μία αύξηση 35,3% λόγω της προαναφερθείσας συνθήκης (η ενσωμάτωση της πρώην Ευρωπαϊκής Πίστης πραγματοποιήθηκε τέλος Μαΐου 2023). Αντίστοιχα, τα έσοδα ασφάλισης στις ασφαλίσεις Ζωής και Υγείας δείχνουν επίσης μία αύξηση 34,9%. Τα κέρδη προ φόρων ανήλθαν σε €16.135 χιλ. έναντι €4.716 χιλ. το 2023 κυρίως λόγω του υψηλότερου αποτελέσματος επενδύσεων και της διενέργειας απομειώσεων στην ακίνητη περιουσία της εταιρείας κατά το 2023. Στη δραστηριότητα Γενικών Ασφαλίσεων ο δείκτης combined ratio διαμορφώθηκε στο 96,6% έναντι 95,5% το 2023. Ο Δείκτης Ζημιών έκλεισε για το 2024 στο 66,6% και ο δείκτης εξόδων στο 30,0%, έναντι 66,0% και 29,5% το 2023 αντίστοιχα.

Για το έτος 2024, η εταιρεία κάλυψε επαρκώς το σύνολο των κεφαλαιακών απαιτήσεων της που απορρέουν από το πλαίσιο της Φερεγγυότητας II. Ο δείκτης φερεγγυότητας SCR διαμορφώθηκε στο 140,9% με τη χρήση μεταβατικών μέτρων (χρήση της προσαρμογής λόγω μεταβλητότητας στη σχετική διάρθρωση των επιτοκίων άνευ κινδύνου - volatility adjustment) και 135,5% χωρίς τη χρήση αυτών.

Αντίστοιχα ο δείκτης φερεγγυότητας MCR διαμορφώθηκε στο 283,6%.

Σημειώνεται ότι για το 2024 το 87% των εξόδων της εταιρείας, εξαιρουμένης της αντασφάλειας και των αποζημιώσεων, έγινε προς προμηθευτές εντός της Ελλάδας, δείχνοντας την έμπρακτη στήριξη της εταιρείας στην τοπική οικονομία.

ΔΕΙΚΤΗΣ ΙΚΑΝΟΠΟΙΗΣΗΣ ΠΕΛΑΤΩΝ (DIGITAL NET PROMOTER SCORE) - ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΗΜΙΩΝ:

Ο Δείκτης Ικανοποίησης Πελατών («DNPS») αποτελεί ένα από τα πιο αξιόπιστα και αναγνωρισμένα εργαλεία για τη μέτρηση της ικανοποίησης και της αφοσίωσης των πελατών, παγκοσμίως, καθώς εξετάζει την πιθανότητα οι πελάτες να προτείνουν την εταιρεία, τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες σε τρίτους.

Μέσω ενός ειδικά διαμορφωμένου ερωτηματολογίου, η Allianz εξετάζει την εμπειρία του πελάτη σε κάθε στάδιο εξυπηρέτησης, καθώς και την αλληλεπίδραση με τα διαφορετικά κανάλια επικοινωνίας της εταιρείας. Αυτή η πολυδιάστατη προσέγγιση επιτρέπει στην Allianz να εντοπίζει τομείς προς βελτίωση και να προσφέρει διαρκώς λύσεις υψηλής ποιότητας, προσαρμοσμένες στις ανάγκες των πελατών της.

Το 2024 και για 9η συνεχόμενη χρονιά, η Allianz αναδείχθηκε Loyalty Leader του ασφαλιστικού κλάδου, κατακτώντας τον υψηλότερο Δείκτη Καθαρών Υποστηρικτικών (Net Promoter Score – NPS) στην έρευνα για την Ικανοποίηση Πελατών.

ΔΙΑΝΟΜΗ ΜΕΡΙΣΜΑΤΟΣ

Η εταιρεία κατά τη διάρκεια της χρήσης προέβη σε επιστροφή κεφαλαίου ύψους ευρώ 5.800 χιλ. Το Διοικητικό Συμβούλιο εισηγήθηκε τη διανομή μερίσματος ύψους ευρώ 2.000 χιλ. από τα κέρδη προηγούμενων χρήσεων.

ΜΕΤΑΓΕΝΕΣΤΕΡΑ ΓΕΓΟΝΟΤΑ

Η εταιρεία με απόφαση του Διοικητικού Συμβουλίου προτείνει τη διανομή μερίσματος από τα κέρδη προηγούμενων χρήσεων ύψους ευρώ 2.000 χιλ. **NAI**

ERGO

«Χτίζει» ευέλικτο και ανθεκτικό εταιρικό δίκτυο πωλήσεων

Σε Ελσίνκι και Ταλίν το ταξίδι επιβράβευσης



Οι συνεργάτες του εταιρικού δικτύου της ERGO περιηγήθηκαν στη φινλανδική πρωτεύουσα.

Με ένα ξεχωριστό πενήνθμερο ταξίδι στο Ελσίνκι της Φινλανδίας και στη γραφική πρωτεύουσα της Εσθονίας, το Ταλίν, επιβράβευσε και φέτος τους συνεργάτες του εταιρικού της δικτύου, που διακρίθηκαν στον ετήσιο Διαγωνισμό Πωλήσεων του 2024, η ERGO Ασφαλιστική.

Στο πλαίσιο του ταξιδιού, οι διακριθέντες συνεργάτες είχαν την ευκαιρία να περιηγηθούν στη φινλανδική πρωτεύουσα, να απολαύσουν μοναδικές στιγμές στα καταπράσινα πάρκα και στις γαλήνιες λίμνες και να δοκιμάσουν τη φινλανδική κουζίνα σε επιλεγμένα εστιατόρια της πόλης. Ξεχωριστή στιγμή αποτέλεσε η μονοήμερη εκδρομή στο

Ταλίν, με ξενάγηση στην Παλιά Πόλη και επισκέψεις σε σημαντικά πολιτιστικά αξιοθέατα, που πρόσφεραν νέες εμπειρίες και πλούσια ερεθίσματα στους συμμετέχοντες.

Στο πλαίσιο του ταξιδιού, πραγματοποιήθηκε workshop διάρκειας δύο ωρών, με θέμα τη στελέχωση των γραφείων πωλήσεων με νέους συνεργάτες. Το workshop ξεκίνησε με ένα δυναμικό video εμπνευσμένο από τον κόσμο της Formula 1, αναδεικνύοντας τη σημασία της ομαδικότητας για την επίτευξη κορυφαίων αποτελεσμάτων. Στόχος ήταν η κατανόηση της αξίας της συστηματικής προσέγγισης νέων συνεργατών με σύγχρονα χαρακτηριστικά και η ανάγκη ενεργού συμμετοχής όλης της ομάδας στην ομαλή ένταξη των νέων μελών.

Το workshop είχε διαδραστικό και συμμετοχικό χαρα-



Ο CEO της ERGO Ασφαλιστικής, κ. Ερρίκος Μοάτσος, απευθυνόμενος στους συνεργάτες κατά τη διάρκεια του workshop.

κτήρα, με τους συνεργάτες να ανταποκρίνονται με ενθουσιασμό, ενεργοποιώντας ιδέες, εμπειρίες και δημιουργικές προτάσεις. Οι συμμετέχοντες χωρίστηκαν σε ομάδες, όπου κάθε ομάδα ανέλαβε να επεξεργαστεί συγκεκριμένο θέμα σχετικά με τη στελέχωση, διαμορφώνοντας και πα-



Από αριστερά: Ο κ. Στάθης Τσαούσης, διευθυντής Τομέα Πωλήσεων, και ο κ. Αναστάσιος Ν. Παπαδόπουλος, διευθυντής Πωλήσεων Εταιρικού Δικτύου της ERGO, στο διαδραστικό workshop που διοργανώθηκε για τους συνεργάτες.

ρουσιάζοντας προτάσεις, μέσα σε συγκεκριμένο χρονικό διάστημα. Ο κ. Αναστάσιος Ν. Παπαδόπουλος, διευθυντής Πωλήσεων Εταιρικού Δικτύου, σχολίασε σχετικά: «Η θετική ανταπόκριση και το έντονο ενδιαφέρον των συνεργατών ανέδειξαν το workshop ως μία εξαιρετικά χρήσιμη και συναρπαστική εμπειρία, ικανή να εμπνεύσει πραγματικά τους συνεργάτες. Οι ιδέες τους ενσωματώθηκαν και εμπελουίστηκαν με τα βασικά σημεία της παρουσίασης της εταιρείας, συμβάλλοντας σε έναν ζωντανό και ουσιαστικό διάλογο».

Την εμπειρία του ταξιδιού πλαισίωσε το επίσημο δείπνο-Gala Dinner στο εστιατόριο «Lucy in the Sky», με πα-

Ομαδική φωτογραφία συνεργατών του εταιρικού δικτύου της ERGO μετά την ολοκλήρωση του workshop.





Οι συνεργάτες του εταιρικού δικτύου της ERGO απολαμβάνουν τη μονοήμερη εκδρομή στο Ταλίν.

Η ενίσχυση των ομάδων μας με νέα πρόσωπα έρχεται να προσθέσει αξία. Είναι μια στρατηγική επιλογή που στηρίζεται στην κουλτούρα της συνεργασίας και της συνύπαρξης.

νοραμική θέα από το Εθνικό Πάρκο Nuuksio μέχρι το φινλανδικό αρχιπέλαγος. Κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης, οι συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να δικτυωθούν, να ανταλλάξουν εμπειρίες και να συζητήσουν με τα ανώτερα στελέχη της εταιρείας που συμμετείχαν στο ταξίδι.

Τους συμμετέχοντες καλωσόρισε ο κ. Στάθης Τσαούσης, διευθυντής Τομέα Πωλήσεων της ERGO, ο οποίος, αφού συνεχάρη τους συνεργάτες για τις προσπάθειές τους και την επίτευξη των παραγωγικών τους στόχων, τους παρέδωσε αναμνηστικό δίπλωμα ως ένδειξη αναγνώρισης για την επιτυχία τους στον διαγωνισμό πωλήσεων και τη συμμετοχή τους στο ταξίδι επιβράβευσης.

Ο CEO της ERGO Ασφαλιστικής, κ. Ερρίκος Μοάτσος, απηύθυνε θερμό χαιρετισμό στους διακριθέντες συνεργάτες, εκφράζοντας την εκτίμησή του για τη δέσμευση, τον επαγγελματισμό και την πίστη τους στο κοινό έργο της εταιρείας. Τόνισε ότι η επιτυχία δεν μετριέται μόνο με αριθμούς, αλλά με την παρουσία και τη συμμετοχή σε κάθε πρόκληση, υπογραμμίζοντας πως το μέλλον της

ERGO βασίζεται στην ενίσχυση του εταιρικού της δικτύου και στην εισαγωγή νέων ιδεών. «Η ενίσχυση των ομάδων μας με νέα πρόσωπα έρχεται να προσθέσει αξία. Είναι μια στρατηγική επιλογή που στηρίζεται στην κουλτούρα της συνεργασίας και της συνύπαρξης. Στην απόφαση να επενδύσουμε σε ένα μέλλον όπου η εμπειρία και η ανανέωση πορεύονται μαζί. Μάλιστα, όταν στο πλευρό των εμπειρων συνεργατών προστίθενται νέοι, τότε δημιουργούνται οι προϋποθέσεις για ανταλλαγή γνώσης, εξέλιξη και ουσιαστική ενδυνάμωση των ομάδων. Έτσι χτίζουμε ένα δίκτυο πιο ανθεκτικό, πιο ευέλικτο και έτοιμο να ανταποκριθεί στις απαιτήσεις του αύριο», επεσήμανε ο κ. Ερρίκος Μοάτσος.

Με την επιστροφή στην Αθήνα, η ERGO, όπως τονίζεται, δρομολογεί τον σχεδιασμό και την υλοποίηση στοχευμένων ενεργειών για την περαιτέρω στελέχωση και ανάπτυξη του εταιρικού δικτύου, αξιοποιώντας τα συμπεράσματα του workshop και ενισχύοντας τις δράσεις mentoring, προσέληψης νέων συνεργατών και διαρκούς εκπαίδευσης. **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.



Ισχυρή πολυεθνική ταυτότητα με σταθερή ελληνική διοίκηση

Για ένατη συνεχή χρονιά η Ατλαντική Ένωση αναδείχθηκε πρώτη σε αξιοπιστία και φερεγγυότητα Ασφαλιστική Εταιρεία Γενικών Ασφαλίσεων και Ζωής. Ειδικότερα, κατά τη διάρκεια της Ετήσιας Τακτικής Γενικής Συνέλευσης των Μετόχων, η οποία πραγματοποιήθηκε στις 9 Ιουλίου, ο πρόεδρος & διευθύνων σύμβουλος κ. Γιάννης Λαπατάς ανακοίνωσε τα αποτελέσματα της χρήσης του 2024, που έκλεισε με Υψηλή Κερδοφορία, ενώ τα ίδια Κεφάλαια της εταιρείας αυξήθηκαν κατά 7,55% και ανήλθαν σε 93.881 εκατ. ευρώ, έναντι 87.289 εκατ. ευρώ το 2023, κατατάσσοντας την εταιρεία στην πρώτη δεκάδα της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, με βάση τα ίδια κεφάλαιά της.

Η κάλυψη του περιθωρίου φερεγγυότητας στις 31/12/2024 στα πρότυπα της Solvency II Οδηγίας έφτασε σε 297%, καλύπτοντας τρεις φορές περίπου τα απαιτούμενα εποπτικά κεφάλαια.

Οι επενδύσεις της εταιρείας στο ίδιο διάστημα ανήλθαν σε 170.754 εκατ. ευρώ, έναντι 161.954 εκατ. ευρώ το 2023, αυξήθηκαν κατά 5,43%.

Σε σύνολο Παραγωγής πέτυχε σημαντική άνοδο, με ποσοστό 14,81%, σε σχέση με το αντίστοιχο περσινό διάστημα.

Τη διοίκηση και τα στελέχη της εταιρείας συνεχάρη ο εκπρόσωπος και διευθύνων σύμβουλος της Baloise Lebensversicherung AG, κ. Juerg Schiltknecht, ο οποίος τόνισε:

«Θέλω να εκφράσω τα συγχαρητήριά μου στη διοίκηση και το προσωπικό της εταιρείας, για τα πολύ καλά αποτελέσματα που είχε και το 2024 η Ατλαντική Ένωση.

Είμαστε απόλυτα ικανοποιημένοι από την ανάπτυξη και την κερδοφορία της εταιρείας.

Προσβλέπουμε στη συνέχεια της καλής πορείας της επιχείρησης και ελπίζουμε τα επόμενα χρόνια και ιδιαίτερα με τη συνένωση των δύο κορυφαίων Ομίλων της Είς-βετίας Baloise-Helvetia, με συνοδική παραγωγή περί τα 25 δισεκατομμύρια δολλάρια, να έχουμε ακόμα στενότερη συνεργασία και σε άλλους τομείς».



Ο εκπρόσωπος και διευθύνων σύμβουλος της Baloise Lebensversicherung AG, κ. Juerg Schiltknecht, συγχαίρει τον κ. Γιάννη Λαπατά για τα εντυπωσιακά αποτελέσματα που πέτυχε η εταιρεία το 2024 και του εύχεται να συνεχίσει με αυτή την ξεχωριστή πορεία και στο μέλλον.

Ως προς τη συγχώνευση της Baloise με την Helvetia, ο κ. Juerg Schiltknecht ανέφερε:

— In which phase is the proposed merger between Baloise and Helvetia?

The proposed merger between Baloise and Helvetia was announced in April 2025, in May the extraordinary general meetings of both companies overwhelmingly approved the merger and we are in the process of obtaining all



Φωτογραφία από τη Γενική Συνέλευση της εταιρείας Ατλαντική Ένωση. Από αριστερά οι κ.κ. Ελ. Μπαχαρόπουλος, εντεταλμένος σύμβουλος, Ν. Λαπατάς, μέτοχος, Operations Consultant, Δ. Καλλιώρας, διευθυντής Οικονομικών Υπηρεσιών, Σ. Στασινόπουλος, επίτιμος πρόεδρος Δ.Σ., εφοπλιστής, βιομήχανος, επενδυτής, J. Schiltknecht, διευθύνων σύμβουλος Baloise Lebensversicherung AG & μέλος Δ.Σ. της Ατλαντικής Ένωσης, Γ. Λαπατάς, ηλαιοψηφικός μέτοχος, πρόεδρος Δ.Σ. και διευθύνων σύμβουλος, Β. Μπακούσης, μέτοχος, εκτελεστικό μέλος Δ.Σ. & διευθυντής Πωλήσεων.



Ο κ. Γιάννης Λαπατάς.

required regulatory and legal approvals.

— What is the estimated timeline for the legal and operation unification of both companies?

We expect the closing of the transaction to happen somewhere in Q4 of this year, but obviously it depends on obtaining all regulatory and legal approvals first. After closing, we have the ambition to unify both companies as fast as possible. Nevertheless, we expect the whole operational integration to last until 2028.

— How did the insurance market in Switzerland and abroad welcome the proposed merger between Baloise and Helvetia?

There's a strong strategic rationale for this proposed merger that was also acknowledged by the market. This is also reflected by the high approval rates at the extraordinary general meetings which exceeded 95%.

— What would be the plans of the new Group for the European market and are there any plans outside Europe?

It is too early to have any joint plans for the combined Group, as we are still two separate, competing companies waiting for the proposed merger to be approved by the relevant authorities. As Baloise, we would like to host



Από αριστερά οι κ.κ. J. Schiltknecht, Γ. Λαπατάς, στο κάδρο Ν. Λαπατάς (ιδρυτής Ατλαντικής Ένωσης), Σ. Στασινόπουλος, Ν. Λαπατάς.



Οι κ.κ. Γ. Λαπατάς και J. Schiltknecht.

Προσβλέπουμε στη συνέχεια της καλής πορείας της επιχείρησης και ελπίζουμε τα επόμενα χρόνια και ιδιαίτερα με τη συνένωση των δύο κορυφαίων Ομίλων της Ελβετίας Baloise-Helvetia, με συνολική παραγωγή περί τα 25 δισεκατομμύρια δολάρια, να έχουμε ακόμα στενότερη συνεργασία και σε άλλους τομείς.

a capital markets day after closing, likely in Q1 of 2026, during which the combined Group would give an update on future plans.

— **In how many countries would the new Group be present?**

Subject to obtaining the approvals of the competent authorities, Baloise and Helvetia will be present in eight European markets. Currently, both companies have operations in Switzerland and Germany, otherwise they are complementary. In addition, Helvetia also operates outside of Europe in the areas of specialty lines and active reinsurance.

— **What would be the total business volume after the merger between Baloise and Helvetia?**

On a pro forma basis and subject to obtaining the necessary approvals, Helvetia and Baloise would have around CHF 20 bn business volume in 2024. The split between non life and life would be around 60% to 40%. In terms of market cap

the combined Group would be one of the leading insurance companies in Europe and number two in terms of business volume in the joint home market Switzerland.

— **Are you happy with Atlantic Union's results for 2024 and for the 1st quarter 2025?**

I am once more very happy with the performance of Atlantic Union. It has demonstrated its strength in 2024 and delivered again very convincing results and we see the path of success to continue in 2025. Not only this and last year, but over many years, Atlantic Union has sustainably delivered very good results. This is on the one hand the achievement of a well thought through strategic approach. On the other hand, a strategy alone is never good enough, it also needs to be implemented and executed. This is one of the top strengths of Atlantic Union, its leadership team that together with its longstanding employees really created in my view something special in the Greek insurance market. **NAI**



for your peace of mind



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

Επισκεφθείτε:

www.interasco.gr

my interasco | **ευχαριστώ**



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

...γιατί πάνω από 134 χρόνια συνεργαζόμαστε με συνέπεια, έντιμα και αρμονικά με όλους τους συνεργάτες μας.

...γιατί σήμερα σαν μέλος του ομίλου Harel που έχει 5.000.000 πελάτες, 11,2 δισ ευρώ Κύκλο Εργασιών, 2,6 δισ ευρώ Ίδια Κεφάλαια και 134,6 δισ ευρώ Επενδεδυμένα Κεφάλαια είμαστε δυνατοί περισσότερο από ποτέ.

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

MINETTA
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Ανάπτυξη, νέα προϊόντα και ενίσχυση συνεργασιών

Η «νοικοκυροσύνη» της εταιρείας είναι εμφανής σε όποιον μελετά τη Χρηματοοικονομική Έκθεση για τη χρήση του 2024 της Μινέττα Ασφαλιστική. Χωρίς βερματισμούς, με λιτό λόγο και διαφανή στοιχεία, περιγράφεται η εικόνα της εταιρείας στη χρήση 2024 και καταγράφονται και οι στόχοι για την επόμενη και επόμενες χρονιές, με την έννοια «ληθολογισμένη» να κυριαρχεί. Η Ετήσια Χρηματοοικονομική Έκθεση για τη χρήση που έληξε 31 Δεκεμβρίου 2024 της Μινέττα Ασφαλιστική δείχνει επιστροφή στην κερδοφορία και σημαντική αύξηση παραγωγής ασφαλιστών. Παράλληλα, η εταιρεία κατέγραψε αύξηση του αριθμού των ασφαλισθέντων οχημάτων, όπως και αύξηση του αριθμού των συμβολαίων στους λοιπούς γενικούς κλάδους.

Η στρατηγική της MINETTA βασίζεται στον συνδυασμό οργανικής ανάπτυξης και στοχευμένης επέκτασης σε λοιπούς κλάδους Γενικών Ασφαλειών, με ταυτόχρονη ληθολογισμένη ανάληψη κινδύνων και συνεχή αναμόρφωση των λειτουργιών μέσω ψηφιακής τεχνολογίας, αναφέρει στο κεφάλαιο «επιχειρηματικό σχέδιο» η διοίκηση της εταιρείας.

Ο κλάδος Αυτοκινήτου αποτελεί το μεγαλύτερο ποσοστό του ασφαλιστικού χαρτοφυλακίου της εταιρείας. Το σύνολο των ασφαλισμένων οχημάτων ανήλθε σε 280 χιλιάδες οχήματα από 240 χιλ. οχήματα το 2023, αύξηση 16,60%. Το χαρτοφυλάκιο των Λοιπών Γενικών Κλάδων ανήλθε σε 34.566 συμβόλαια το 2024, με αύξηση 4,32%.

Τα συνολικά μικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα μαζί με το δικαίωμα της εταιρείας ανήλθαν, για το έτος 2024, στο ποσό των 79,4 εκατ. ευρώ, έναντι του ποσού των 66,96 εκατ. ευρώ που ήταν για το έτος 2023, αύξηση 18,58%. Επιπλέον, τα καθαρά ασφαλιστικά έσοδα του 2024 αυξήθηκαν στα 74,6 εκατ. ευρώ, από 62,7 εκατ. ευρώ που ήταν το 2023, αύξηση 18,98%.

Αναλυτικότερα, κατά τη χρήση 2024, η συνολική παραγωγή ασφαλιστών διαμορφώθηκε υψηλότερα σε σχέση με το 2023 και ανήλθε συνολικά σε €79,4 εκατ., με την ετήσια μεταβολή να εκτιμάται σε +18,6%. Ειδικότερα, στον εμπορικό κλάδο Αυτοκινήτου, τα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα αυξήθη-



Ο κ. Κωνσταντίνος Μπερταΐας, αντιπρόεδρος της Μινέττα Ασφαλιστική.



Ο κ. Γεώργιος Μινέτας, Α΄ αναπληρωτής εντεταλμένος σύμβουλος της Μινέττα Ασφαλιστική.

καν κατά 20,2%, από αύξηση νέας παραγωγής καθώς και αύξηση ποσοστού ανανεώσεων. Στους Λοιπούς Γενικούς Κλάδους παρουσιάζεται αύξηση κατά 12,0% κυρίως λόγω αναβάθμισης προϊοντικών χαρακτηριστικών, αλλά και λειτουργικών βελτιώσεων για το δίκτυο των συνεργατών. Ο κλάδος Ζωής & Υγείας παρουσίασε μείωση 4,1% εξαιτίας του υφισταμένου χαρτοφυλακίου του κλάδου Ζωής.

Για τη χρήση 2024 τα βασικά οικονομικά μεγέθη της εταιρείας διαμορφώθηκαν ως κάτωθι:

Τα ασφαλιστικά έσοδα της εταιρείας ανήλθαν σε ποσό €74,57 εκ., έναντι ποσού €62,66 εκατ. την προηγούμενη χρήση, παρουσιάζοντας αύξηση κατά 19,02%.

Τα ασφαλιστικά έξοδα της εταιρείας ανήλθαν σε ποσό €63,71 εκατ., έναντι ποσού €58,25 εκατ. την προηγούμενη χρήση, παρουσιάζοντας αύξηση κατά 9,37%.

Τα καθαρά έξοδα της εταιρείας από αντασφαλιστικά συμβόλαια ανήλθαν σε ποσό €6,49 εκατ., έναντι ποσού €3,33 εκατ. την προηγούμενη χρήση, παρουσιάζοντας αύξηση κατά 94,56%.

Το ασφαλιστικό/αντασφαλιστικό χρηματοοικονομικό αποτέλεσμα της εταιρείας ανήλθε σε ποσό € -0,54 εκατ., έναντι ποσού € -0,21 εκατ. την προηγούμενη χρήση, παρουσιάζοντας μείωση κατά 161,23%.

Τα Κέρδη/Ζημίες επενδύσεων της εταιρείας ανήλθαν σε

ποσό €3,18 εκατ., έναντι ποσού €0,79 εκατ. την προηγούμενη χρήση, παρουσιάζοντας αύξηση κατά 301,73%.

Τα λειτουργικά έξοδα της εταιρείας ανήλθαν σε ποσό €4,35 εκ., έναντι ποσού €4,21 εκατ. την προηγούμενη χρήση, παρουσιάζοντας αύξηση κατά 3,17%.

Τα αποτελέσματα της χρήσεως (κέρδη) προ φόρων ανήλθαν σε ποσό €2,76 εκατ., έναντι ζημιών προ φόρων ποσού €2,69 εκατ. την προηγούμενη χρήση.

Τα αποτελέσματα της χρήσεως (κέρδη) μετά από φόρους ανήλθαν σε ποσό €1,99 εκατ., έναντι ζημιών ποσού €2,15

τις κλιματικές μεταβολές και τις επιδράσεις του ψηφιακού μετασχηματισμού. Ανταποκρίνεται δυναμικά μέσω αναπροσαρμογών στις εμπορικές και τιμολογιακές της πολιτικές, ενσωματώνοντας τεχνολογίες, όπως η Τεχνητή Νοημοσύνη και η αυτοματοποίηση για τη βελτίωση της εμπειρίας πελάτη και τη μετεξέλιξή της σε πάροχο υπηρεσιών και πρόληψης κινδύνων.

Το επιχειρησιακό πλάνο της εταιρείας αποτελεί έκφραση των βασικών της στρατηγικών στόχων και ποσοτικοποιεί τις αντίστοιχες πρωτοβουλίες.



εκατ. την προηγούμενη χρήση.

Τα ίδια κεφάλαια ανήλθαν σε ποσό €39,4 εκατ., έναντι ποσού €37,4 εκατ. την προηγούμενη χρήση.

ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ

Η στρατηγική της MINETTA βασίζεται στον συνδυασμό οργανικής ανάπτυξης και στοχευμένης επέκτασης σε λοιπούς Κλάδους Γενικών Ασφαλειών, με ταυτόχρονη ληθολογισμένη ανάληψη κινδύνων και συνεχή αναμόρφωση των λειτουργιών μέσω ψηφιακής τεχνολογίας. Η εταιρεία δραστηριοποιείται παραδοσιακά στον κλάδο Αυτοκινήτου, διατηρώντας μερίδιο παραγωγής άνω του 80%, ενώ ταυτόχρονα επιδιώκει ενεργά τη διαφοροποίηση του χαρτοφυλακίου της στους κλάδους Περιουσίας και Αστικής Ευθύνης.

Η MINETTA παρακολουθεί στενά τις διεθνείς μακροοικονομικές και γεωπολιτικές εξελίξεις, αξιολογώντας τους κινδύνους που απορρέουν από την αστάθεια των διεθνών εμπορικών σχέσεων, τις πληθωριστικές πιέσεις,

Οι κύριες στρατηγικές επιδιώξεις περιλαμβάνουν:

Ανάπτυξη στους λοιπούς Γενικούς Κλάδους, με νέα προϊοντική προσέγγιση και ενίσχυση των συνεργασιών.

Διατήρηση Δείκτη Φερεγγυότητας (SCR) άνω του 120%, μέσω ληθολογισμένης ανάληψης κινδύνου και ενίσχυσης των κεφαλαιακών αποθεμάτων.

Βελτιστοποίηση της αποδοτικότητας των κεφαλαίων, με ενεργή διαχείριση επενδύσεων και ακινήτων.

Ψηφιοποίηση των λειτουργιών, με εφαρμογή RPA και σχεδιασμό matrix οργανωτικής δομής για ευελιξία και δι-αλειτουργικότητα μεταξύ Κλάδων και Πωλησέων.

Αναθεώρηση της τιμολογιακής πολιτικής στον κλάδο Αυτοκινήτου, με χρήση δεδομένων και παραμέτρων ανά γεωγραφική περιοχή και χρήση.

Αξιοποίηση της εταιρικής φήμης, ως μοχλού ανάπτυξης σε στοχευμένες αγορές και περιοχές.

Αύξηση παραγωγικότητας με μείωση λειτουργικών δαπανών. **NAI**



Το **συv** στην ασφάλειά σου!

Η Syndea υλοποιεί στρατηγικές πρωτοβουλίες

Την 46η Τακτική Γενική Συνέλευση των Μετόχων της και τη 2η μετά τη μετονομασία της σε Syndea τον Ιανουάριο του 2024 πραγματοποίησε πρόσφατα η Syndea.

Στους μετόχους απευθύνθηκαν ο πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου, κ. Κώστας Καραμανλής, ο CEO και γενικός διευθυντής της εταιρείας, κ. Δημήτρης Ζορμπάς, και ο οικονομικός διευθυντής, κ. Στέλιος Μαρούτσος. Πρόεδρος της Γ.Σ. ορίστηκε ο κ. Αλέξανδρος Κοντός.

Ο πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου, κ. Κώστας Καραμανλής, ανέφερε χαρακτηριστικά ότι η ελληνική ασφαλιστική αγορά το 2024, για μία ακόμη χρονιά, απέδειξε την ανθεκτικότητά της, κατέγραψε σταθερή ανάπτυξη και διατήρησε την κεφαλαιακή της επάρκεια.

Επεσήμανε επίσης ότι «η ασφαλιστική αγορά δεν είναι απλά ένας ακόμη οικονομικός κλάδος, αλλά ένας θεσμικός πυλώνας σταθερότητας και προόδου με τριπλό ρόλο: διαχείριση κινδύνων, παροχή προστασίας και επενδυτική ενίσχυση της οικονομίας. Σε αυτήν την αποστολή η Syndea είναι παρούσα, συνεπής και ενεργή».

Μιλώντας για τη Syndea, αναφέρθηκε στην αύξηση παραγωγής ασφαλίσεων κατά 12,9% και στην υλοποίηση συγκεκριμένων στρατηγικών πρωτοβουλιών με επίκεντρο την ολιστική ανανέωση της εταιρικής ταυτότητας, την ενίσχυση του ψηφιακού μετασχηματισμού, την εκπαίδευση, καθώς και τη βελτίωση και ανάπτυξη νέων προϊόντων.

Σε μια χαρακτηριστική στιγμή της ομιλίας του ο κ. Καραμανλής τόνισε: «Είμαστε υπερήφανοι γιατί έχουμε δίπλα μας μετόχους από την Ελλάδα και την Ευρώπη, οργανισμούς-πρότυπα σε πανευρωπαϊκό επίπεδο. Η συνεργασία μαζί τους μας ενδυναμώνει ουσιαστικά, προσφέροντάς μας τεχνογνωσία, διεθνείς προοπτικές και γέφυρες εξέλιξης».

Ο CEO της εταιρείας, κ. Δημήτρης Ζορμπάς, ανέλυσε στοιχεία της ασφαλιστικής αγοράς, όπως η συνολική Κεφαλαιακή Απαιτήση Φερεγγυότητας των ασφαλιστικών εταιρειών που ανήλθε σε 2,1 δισ. ευρώ και τα συνολικά



Ο πρόεδρος του Δ.Σ., κ. Κώστας Καραμανλής, στο βήμα της Γενικής Συνέλευσης.

επιπλέον ίδια κεφάλαια σε 3,7 δισ. ευρώ, διαμορφώνοντας τον δείκτη κάλυψης κεφαλαιακής απαίτησης φερεγγυότητας της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς σε επίπεδα σημαντικά υψηλότερα του 100%.

Επιπλέον, αναφέρθηκε στην παραγωγή ασφαλίσεων, με βάση τα στοιχεία που δημοσιεύει η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, η οποία για το 2024 ανήλθε σε 5,7 δισ. ευρώ, καταγράφοντας αύξηση 8,7% σε σύγκριση με το 2023.

Ειδικότερα, ο κ. Δημήτρης Ζορμπάς τόνισε για τη Syndea πως το 2025 έχει ξεκινήσει θετικά, με τις πωλήσεις να σημειώνουν αύξηση άνω του 8% σε σύγκριση με το

προηγούμενο έτος.

Τέλος, ο οικονομικός διευθυντής, κ. Στέλιος Μαρούτσος, αναφέρθηκε στα οικονομικά στοιχεία της Syndea, αποτυπώνοντας τη χρηματοοικονομική ευρωστία της εταιρείας.

Στη Γενική Συνέλευση συμμετείχαν με τη διά ζώσης παρουσία τους εκπρόσωποι των μεγαλύτερων ελληνικών συνεταιριστικών ενώσεων, ο κ. Clement Bovet, αντιπρόεδρος του Δ.Σ. της Syndea, ηγετικό στέλεχος στρατηγικής, με εκτενή εμπειρία στις χρηματοοικονομικές υπηρεσίες και την ασφαλιστική αγορά, καθώς και άλλα μέλη των κορυφαίων ασφαλιστικών επιχειρήσεων της Γαλλίας (MACIF), της Ιταλίας (UNIPOL) και του Βελγίου (P&V) μέσω live streaming. **NAI**



Οι κ.κ. Δ. Ζορμπάς, Κ. Καραμανλής, C. Bovet, Α. Κοντός και Θ. Κονίδης.



Έχετε ξεκάθαρη εικόνα για την ασφάλεια Ζωής;

Εισαγωγή

Υπάρχει ένας θρύλος για τρεις Ινδουιστές που ζούσαν σε ένα μέρος, όπου οι κάτοικοι χρησιμοποιούσαν σαν υποζύγιο τον ελέφαντα. Αυτοί οι άνθρωποι ήταν τυφλοί εκ γενετής και δεν είχαν δει ποτέ πώς είναι ένας ελέφαντας. Μια μέρα, σε μια συζήτησή τους, καταπιάστηκαν με το πώς ένας ελέφαντας μπορεί να μοιάζει. Καθώς κουβέντιαζαν, αποφάσισαν να ικανοποιήσουν την περιέργειά τους βγαίνοντας σε έναν δρόμο και περπάτησαν μέχρι που συνάντησαν έναν ελέφαντα. Εντελώς κατά τύχη, ο πρώτος ακούμπησε την τεράστια κοιλιά του, ο δεύτερος την προβοσκίδα του και ο τρίτος την ουρά του. Κατόπιν, αποφάσισαν να γυρίσουν πίσω.

Καθώς περπατούσαν, ένας από τους τρεις είπε: «Εκπλήσσομαι με το γεγονός ότι ένας ελέφαντας μοιάζει με έναν μεγάλο λείο τοίχο». Ο δεύτερος διαφωνώντας είπε: «Όχι, κάνεις λάθος. Ο ελέφαντας μοιάζει με έναν κορμό δέντρου». «Όχι», είπε ο τρίτος, «κάνετε λάθος και οι δυο σας, ο ελέφαντας μοιάζει με ένα κομμάτι σκοινί».

Καθένας απ' αυτούς τους τρεις ανθρώπους είχε μια πολύ περιορισμένη αντίληψη για το τι είναι ένας ελέφαντας. Αν ήταν δυνατό να κρατήσει στο χέρι του μια μινιατούρα ενός ελέφαντα και να εξερευνήσει το σχήμα της, τότε μόνο θα μπορούσε καθένας από αυτούς τους τρεις ανθρώπους να έχει μια γενική αντίληψη του σχήματος ενός ελέφαντα. Ακόμα κι έτσι όμως, κανένας τους δεν θα μπορούσε να αντιληφθεί το μέγεθός του.

Με τον ίδιο τρόπο περίπου, η ασφάλιση Ζωής σε κάποιο άτομο μπορεί να μοιάζει με έναν μεγάλο λείο τοίχο. Σε κάποιον άλλον μπορεί να μοιάζει με τον κορμό ενός δέντρου και σε κάποιο τρίτο άτομο μπορεί να μοιάζει με ένα κομμάτι σκοινί. Αλλά στον άνθρωπο που είναι αφοσιωμένος στην υπηρεσία της ασφάλισης Ζωής, όλη η εικόνα είναι ξεκάθαρη. Αυτός ο άνθρωπος βλέπει όλους τους πιθανούς δρόμους στους οποίους οδηγεί αυτό το μοναδικό κοινωνικό εργαλείο.

Οι παραγωγοί ασφαλίσεων Ζωής θα βρουν σπάνια απαραίτητο να πρέπει να εξηγήσουν την έννοια της ασφάλισης Ζωής. Η κατανόηση, όμως, του τι σημαίνει και τι κάνει η ασφάλιση Ζωής θα αυξήσει τη συνεισφορά τους στην κοινωνία μας. Πέρα απ' αυτό, η αφομοίωση αυτών των εννοιών γεννά μια ακλόνητη πίστη στον θεσμό της ασφάλισης Ζωής, σαν ένα καταφύγιο ασφάλειας, και στο ασφαλιστήριο συμβό-

λαιο, σαν ένα εργαλείο αγάπης και κοινής λογικής.

Αν εσύ ο ασφαλιστής διαβάσεις κάθε άρθρο αυτού του τεύχους από τη Βιβλιοθήκη Ασφάλισης Ζωής της LIMRA (όπως ξεκίνησε τα μαθήματα ασφαλίσεων του ο Δημ. Κοντομηνάς στην INTERAMERICAN το 1982) και μετά πεις στον εαυτό σου: «Αυτό είναι το Πιστεύω Μου», έχεις χτίσει σαν ασφαλιστής Ζωής ένα δόγμα, που ποτέ δεν θα σε προδώσει.

Η έννοια της ασφάλισης Ζωής σαν οικογενειακή προστασία

Ίσως να μην υπάρχει σήμερα μια περισσότερο διαδεδομένη ιδέα οικογενειακής προστασίας στις προηγμένες χώρες απ' ό,τι η ασφάλιση Ζωής. Στις συγκεκριμένες χώρες δεν θα άξιζε τον κόπο να αναφερθεί κανείς στην έννοια αυτού του θεσμού, γιατί είναι πασίγνωστος.

Το να παραλείψει, όμως, κανείς να αναφέρει την έννοια της ασφάλισης Ζωής είναι σαν να μειώνει στο ελάχιστο ένα από τα μεγαλύτερα κοινωνικά θαύματα όλων των εποχών. Όταν αναλογίζεσαι το γεγονός ότι οι άνθρωποι μπορούν να εξασφαλίσουν στις οικογένειές τους, σε περίπτωση θανάτου τους, ένα σταθερό μηνιαίο εισόδημα, ανάλογο των αναγκών τους, πληρώνοντας μόνο ένα μικρό ποσό κάθε μήνα, καταθαβαίνεις εύκολα το μέγεθος του επιτεύγματός τους. Με κανέναν άλλον τρόπο δεν μπορεί κανείς να αγοράσει τόσα πολλά, με τόσο λίγα.

Ας πάρουμε για παράδειγμα έναν σύζυγο και πατέρα, ο οποίος ενδιαφέρεται να «προστατέψει την οικογένειά του». Αυτό τι σημαίνει; Προφανώς σημαίνει ότι σκοπεύει όσο ζει να τους προστατέψει από τους κινδύνους τού να πεινάσουν, να μείνουν χωρίς στέγη και να παρενοχληθούν από οποιοδήποτε γεγονός. Με άλλα λόγια, βασιζόμενος στη δύναμή του και στη δυνατότητα που έχει να εργάζεται, μπορεί να αποτρέψει κάθε κίνδυνο που θα επηρέαζε την οικογένειά του. Ο καλός πατέρας και σύζυγος κοιτάζει μακριά και ανησυχεί για το τι θα μπορούσε να συμβεί στη γυναίκα του και στα παιδιά του, αν κάποια μέρα γινόταν ένα από τα νούμερα σε έναν στατιστικό πίνακα θνησιμότητας. Διαπιστώνει ότι η μόνη πιθανή συνεισφορά που μπορεί να κάνει μετά τον θάνατό του στην οικογένειά του είναι μόνο μία οικονομική.

Αν δοκίμαζε πρώτα να ψάξει όλους τους πιθανούς τρόπους προσφοράς μιας τέτοιας οικονομικής υποστήριξης, θα έφτανε πάλη στο ίδιο συμπέρασμα. Θα μπορούσε ίσως να καταθέτει τα χρήματά του σε μια τράπεζα, να τα τοποθετήσει σε μετοχές ή ομόλογα, να τα επενδύσει σε ακίνητες περιουσίες ή σε οτιδήποτε άλλο, εκτός από το να αγοράσει μια ασφάλιση Ζωής. Έτσι, όμως, δεν θα μπορούσε να είναι



σίγουρος ότι εξοικονομεί γρήγορα το απαιτούμενο κεφάλαιο που θα χρειαστεί η οικογένειά του. Θα διαπίστωνε λοιπόν ότι η ασφάλιση Ζωής είναι ο μόνος τρόπος που μπορεί να αγοράσει ένα σεβαστό μελλοντικό κεφάλαιο, αντί ενός μικρού μηνιαίου ποσού.

Η ασφάλιση Ζωής δεν είναι μόνο η καλύτερη, αλλά και η πιο εγγυημένη μέθοδος οικογενειακής ασφάλισης. «ΑΥΤΟ ΕΙΝΑΙ ΤΟ ΠΙΣΤΕΥΩ ΜΟΥ».

Η έννοια της ασφάλισης Ζωής σαν βοήθημα αποταμίευσης

Πριν μερικά χρόνια, ένας από τους πιο φημισμένους οργανισμούς έρευνας της κοινής γνώμης των ΗΠΑ έκανε μία μελέτη συνηθειών και στόχων αποταμίευσης, χρησιμοποιώντας σαν δείγμα μία αντιπροσωπευτική ομάδα ανθρώπων. Ένα από τα πιο στοιχειώδη αποτελέσματα ήταν πως όλος ο κόσμος σκέφτεται ότι η αποταμίευση είναι μια πολύ καλή ιδέα. Μια άλλη ανακάλυψη ήταν ότι ο κόσμος θέλει να αποταμιεύει όσο το δυνατόν περισσότερα χρήματα, ενώ από την άλλη μεριά θέλει επίσης να απολαμβάνει την καθημερινή ζωή στο έπακρον, χωρίς όμως να ξέρει πόσα χρήματα να καταναίει σε παρούσες και σε μελλο-

ντικές ανάγκες. Αυτές οι δύο θέσεις είναι αντιφατικές κι αυτό που κάνει στην πραγματικότητα ο κόσμος είναι να τις συμβιβάζει, προσπαθώντας να αποταμιεύσει όσα χρήματα μπορεί, φροντίζοντας επίσης να αφήνει κάποιο ποσό στη διάθεσή του για την καθημερινή ψυχαγωγία.

Η έρευνα υπέδειξε ότι ο πιο σημαντικός στόχος είναι η εξασφάλιση ενός «κεφαλαίου ανάγκης», για να χρησιμοποιηθεί σε έκτακτες περιπτώσεις παρατεταμένης ασθένειας. Εφόσον τέτοιες περιπτώσεις δεν είναι εύκολο να προβλεφθούν, αυτό το «κεφάλαιο ανάγκης» θα παραμείνει πάντα διαθέσιμο για μελλοντικές ανάγκες.

Εκείνοι που αποταμιεύουν για να αντιμετωπίσουν κάθε πιθανή ασθένεια ή έκτακτα νοσοκομειακά έξοδα, απολαμβάνουν ένα μεγάλο αίσθημα ικανότητας εξόφλησης τέτοιων υποχρεώσεων, αποφεύγοντας έτσι την ανασφάλεια απλήρωτων χρεών και απότομων διαταραχών του αναγκαίου καθημερινού εισοδήματος. Είναι γεγονός ότι οι άνθρωποι που αποταμιεύουν για ν' αρχίσουν μία επιχείρηση ή να μπορέσουν να αντιμετωπίσουν μια έκτακτη κατάσταση ή να εξοφλήσουν στεγαστικά δάνεια έχουν κατά νου μία αντίληψη της ασφάλειας. Επιδιώκουν επίσης την ικανοποίηση καθημερινών επιθυμιών: αποταμιεύουν για την αγορά ενός αυτοκινήτου, για ρουχισμό, για διακοπές ή άλλα αγαθά, τα οποία ανυψώνουν το ηθικό των ανθρώπων και δεν θεωρούνται υπερβολικά. Οπωσδήποτε, όμως, δεν μπορούν να



Ο Δημήτρης Κοντομηνάς.



θεωρηθούν σαν στοιχεία εξασφάλισης ενός ανθρώπου. Δύο στόχοι αποταμίευσης στην έρευνα αυτήν αναφέρονταν σε μακροπρόθεσμες χρήσεις: συντάξιμο εισόδημα και μόρφωση των παιδιών της οικογένειας.

Όσον αφορά τη μόρφωση των παιδιών, οι περισσότεροι άνθρωποι δεν έχουν ένα συγκεκριμένο σχέδιο αποταμίευσης. Αντί γι' αυτό, υπολογίζουν σε μια μορφή γενικής αποταμίευσης, η οποία ελπίζουν ότι δεν θα χρησιμοποιηθεί για κάποια άλλη ανάγκη, αλλά μόνο για τη μόρφωση των παιδιών τους. Σχετικά με την αποταμίευση για μόρφωση, οι περισσότεροι άνθρωποι στην έρευνα πίστευαν ότι η «ασφάλεια» των κεφαλαίων τους ήταν πιο σημαντική από τη «ρευστότητά» τους. Η ασφάλιση Ζωής και οι λογαριασμοί ταμειευτηρίου φάνηκαν να θεωρούνται σαν οι πιο καλοί τρόποι για να «βάλλεις χρήματα στην άκρη».

Υπάρχει ένα κρυφό πλεονέκτημα στην αποταμίευση μέσω ασφάλισης Ζωής, το οποίο δεν φαίνεται με γυμνό μάτι. Ο κόσμος αγοράζει ασφάλιση Ζωής για να εκπληρώσει δύο υποχρεώσεις: μία προς τις οικογένειές τους και άλλα εξαρτώμενα μέλη και μία προς τους εαυτούς τους. Με κάθε προϊόν ασφάλισης Ζωής, εκτός της απλής κάλυψης

ζωής, εκείνοι που θέλουν να προστατέψουν τις οικογένειές τους, αυτόματα προστατεύουν και τους εαυτούς τους. Το ίδιο πρόγραμμα ασφάλισης Ζωής που τους απαλλάσσει από την ευθύνη που έχουν στις οικογένειές τους, τους απαλλάσσει επίσης και από την ευθύνη που έχουν προς τον εαυτό τους.

Έτσι, με την ταυτόχρονη ανάληψη αυτών των δύο μεγάλων ευθυνών, καταλαβαίνουμε γιατί η ασφάλιση Ζωής βοηθά τόσο πολύ στο ξεπέρασμα των δυσκολιών για μακροπρόθεσμη αποταμίευση. Δεν μπορούμε να αγνοούμε την ανάγκη της εξασφάλισης της τρίτης ηλικίας μας, χωρίς την ίδια στιγμή να αμελούμε για το μέλλον εκείνων που αγαπάμε. Ναι, μια από τις απαραίτητες προϋποθέσεις για να γίνει αντιληπτή η έννοια της ασφάλισης Ζωής είναι να καταλάβουμε τη συνεισφορά που έχει στην αποταμίευση.

Σαν μία βοήθεια στην αποταμίευση, η ασφάλιση Ζωής είναι απαραίτητη. «ΑΥΤΟ ΕΙΝΑΙ ΤΟ ΠΙΣΤΕΥΩ ΜΟΥ».

Ασφάλιση Ζωής: Η λύση με τους ευκολότερους όρους

Η ζωή μάς επιβάλλει ορισμένα κόστη, τα οποία κανείς δεν μπορεί να αποφύγει. Ο αριθμός των εξόδων διακυμαίνεται ανάλογα με τα γούστα, τις προτιμήσεις και τα βιοτικά επίπεδα, αλλά από το κόστος διαβίωσης κανείς δεν ξεφεύγει. Υπάρχουν, βέβαια, αρκετές εναλλακτικές μέθοδοι για την αντιμετώπιση αυτού του αναπόφευκτου κόστους, αλλά ανάμεσα σ' αυτές τις εναλλακτικές λύσεις η ασφάλιση Ζωής είναι εκείνη με τους ευκολότερους όρους. Επομένως, μπορούμε να πούμε σε κάθε άνθρωπο σχετικά με τις ασφαλιστικές του ανάγκες: «Κάποια μέρα, με κάποιον τρόπο, κάποιος θα πληρώσει γι' αυτήν την ασφάλιση Ζωής, ανεξάρτητα από το αν την αγοράσεις τώρα ή όχι. Δεν υπάρχει επιλογή στο αν θα πληρωθεί ή όχι κάποτε, η μόνη σου επιλογή είναι πώς θα πληρωθεί. Η αγορά μιας ασφάλισης Ζωής έχει τους ευκολότερους δυνατούς όρους».

Δυστυχώς, το ακλόνητο γεγονός ότι αυτό το κόστος είναι αναπόφευκτο, δεν είναι πάντα προφανές στον υποψήφιο αγοραστή. Αυτό φαίνεται καθαρά μόνο περιστασιακά σε ορισμένες συναντήσεις με τον πελάτη και μόνο σε σχέση με συγκεκριμένες ανάγκες του πελάτη. Οι υποψήφιοι πελάτες, κατά την εξέταση της αγοράς ενός προγράμματος ασφάλισης Ζωής, δεν μπορούν πάντα να εκτιμήσουν τους ευκολότερους όρους που έχει σαν κάλυψη η ασφάλιση Ζωής από οποιαδήποτε άλλη λύση. Αντίθετα, συχνά βλέπουν τις τριμηνιαίες δόσεις σαν ένα ασήκωτο «βάρος».

Η αλήθεια είναι, ωστόσο, ότι η ζωή από μόνη της επιβάλλει ορισμένες υποχρεώσεις, τις οποίες δεν μπορούμε να αποφύγουμε. Όταν παραδεχόμαστε ότι οι υποχρεώσεις αυτές πρέπει να αντιμετωπιστούν και επιλογή υπάρχει μόνο στο κάτω από ποιους όρους θα αντιμετωπιστούν, τότε αναγνωρίζουμε τους ευκολότερους όρους της ασφάλισης Ζωής, σε σύγκριση με άλλες λύσεις. Τότε η πληρωμή των ασφαλίσεων φαίνεται όχι πια σαν ένα βάρος, αλλά σαν μια ανακούφιση από ένα βάρος. Το κόστος των ωφελημάτων της ασφάλισης Ζωής πρέπει αναπόφευκτα να πληρωθεί κάποτε από κάποιος.

Ας απεικονίσουμε αυτήν την αρχή, αναφερόμενοι σε μερικές από τις βασικές ανάγκες για ασφάλιση Ζωής.

Το απόθεμα των τελευταίων εξόδων. Το πρόβλημα των τελευταίων εξόδων είναι κάτι που πρέπει όλοι να αντιμετωπίσουν. Αυτά τα έξοδα υπάρχουν επειδή είναι αναπόφευκτες οι αμοιβές των γιατρών, των νοσοκομείων, των γραφείων κηδειών, των πληρεξούσιων δικηγόρων κ.λπ. Μπορούν να αγνοηθούν από εκείνους που δεν έχουν ενδοιασμούς να αφήσουν αυτές τις υποχρεώσεις στους επι-

ζώντας, αλλά η πληρωμή τους είναι αναπόφευκτη, απλά μόνο μεταφέρεται. Όταν ο ασφαλιστής απαριθμεί αυτές τις υποχρεώσεις και τις θέτει υπόψη του υποψήφιου πελάτη, ο ίδιος δεν δημιουργεί το πρόβλημα, απλά και μόνο το προσδιορίζει.

Ένας τρόπος αντιμετώπισης αυτών των εξόδων είναι η άμεση αποταμίευση του αναγκαίου ποσού. Αλλά το πρόβλημα αυτό μπορεί να διευθετηθεί με πολύ ευκολότερους όρους από αυτούς. Είναι πιο απλό και βάσιμο μέσω του ασφαλιστή ενός προγράμματος ζωής να αποταμιεύεις κάθε χρόνο περίπου 2%-3% του αναγκαίου ποσού. Τα έξοδα αυτά λοιπόν μπορούν να πληρωθούν με ελάχιστες δόσεις και σε μέγιστο διάστημα 40-50 χρόνια πριν να εξοφληθεί όλο το ποσό.

Θόροι κληρονομίας ακινήτων περιουσιών. Ας υποθέσουμε ότι έχουμε αποτιμήσει την αξία ενός ακινήτου και έχουμε υπολογίσει με την περισσότερη δυνατή ακρίβεια το ύψος των φόρων κληρονομιάς του. Έτσι έχουμε φτάσει σ' ένα αδιαμφισβήτητο γεγονός: Ένα ορισμένο ποσό φόρου πρέπει να πληρωθεί, που δεν γίνεται να αποφευχθεί. Ακόμα κι αν ο φορολογικός συντελεστής αληθάξει στο μέλλον, θα υπάρχει πάλι ένα συγκεκριμένο κόστος, που θα πρέπει να αντιμετωπιστεί. Ο ιδιοκτήτης ακινήτου δεν έχει παρά δύο εναλλακτικές λύσεις:

1. Οι θόροι μπορούν να πληρωθούν από τη ρευστοποίηση του ακινήτου σε μια άγνωστη μελλοντική ημερομηνία κάτω από άγνωστες συνθήκες, που θα ισχύουν τότε, ή

2. Η ίδια υποχρέωση μπορεί να πληρωθεί σήμερα με ένα συνολικό ποσό σαν εφάπαξ καταβολή ασφαλιστή ασφαλίσης Ζωής ή ακόμα πιο εύκολα με ετήσιες καταβολές που λήγουν σε περίπτωση θανάτου. Έτσι, ο φόρος κληρονομίας μπορεί να πληρωθεί με ετήσιες δόσεις του 2%-5% του ποσού η καθεμιά.

Ένα άλλο πλεονέκτημα είναι ότι ο ιδιοκτήτης τώρα μπορεί να επιλέξει και άλλα πρόσθετα περιουσιακά στοιχεία, με σκοπό να ρευστοποιηθούν όταν χρειαστεί να πληρωθούν οι θόροι, αντί να αναγκασθεί ο εκτελεστής ή ο δικαιούχος της διαθήκης να ρευστοποιήσει τα καλύτερα στοιχεία της διαθήκης μετά τον θάνατο του κληροδότη. Η επιλογή δεν αναφέρεται στο αν θα πληρωθεί ο φόρος ή όχι, αλλά στο αν θα πληρωθεί με τον δύσκολο ή τον εύκολο τρόπο.

Ασφάλιση σπουδών. Μπορεί να φαίνεται επιφανειακά ότι υπάρχει μία εξαίρεση στον κανόνα. Το κόστος σπουδών δεν είναι πάντα δεδομένο και αναπόφευκτο, όπως οι θόροι κληρονομίας και τα τελευταία έξοδα. Στην πραγματικότητα, το κόστος αυτό μπορεί να αποφευχθεί τελείως, με την προϋπόθεση βέβαια ότι δεν θα υπάρξουν σπουδές. Αλλά αν ένα παιδί θα πρέπει να πάει στο σχολείο, θα πρέπει να δεσμευθούν ορισμένα χρήματα, άσχετα από το ποια θα είναι η πηγή τους. Απ' αυτό δεν υπάρχει φυγή. Το κόστος αυτό

μπορεί να κυμανθεί ανάλογα, αλλά αν πρόκειται να υπάρξει ανωτέρορ ή ανωτάτου επιπέδου εκπαίδευση, θα πρέπει να εξοικονομηθούν ορισμένα χρήματα.

Είναι αλήθεια ότι υπάρχουν αρκετοί πιθανοί τρόποι για να αντιμετωπισθεί αυτό το κόστος. Ένας π.χ. είναι να απαιτήσεις από το παιδί να χρηματοδοτήσει το ίδιο τις σπουδές του, δουλεύοντας ταυτόχρονα. Αυτό βέβαια δεν αποτρέπει το κόστος, απλά το μεταφέρει.

Μια άλλη μέθοδος είναι να αντιμετωπισθεί αυτό το κόστος όταν έρθει η ώρα του, με το ανάλογο τρέχον εισόδημα. Αυτή η μέθοδος, όπως και η προηγούμενη, μπορεί να αποβεί δύσκολη και ακριβή.

Ένας πολύ πιο εύκολος τρόπος είναι να προβλέψει κανείς αυτό το κόστος από πριν και να το πληρώσει με δόσεις. Επίσης, η κάθε δόση μπορεί να μετατραπεί σε ακόμα μικρότερες δόσεις.

Όταν οι υποψήφιοι πελάτες λένε στον ασφαλιστή Ζωής ότι το κόστος ενός προγράμματος σπουδών φαίνεται «υψηλό», θα πρέπει να τους γίνει υπενθύμιση ότι το πρόγραμμα από μόνο του δεν κοστίζει τίποτα, αντίθετα σε πολλές περιπτώσεις εμφανίζει ένα κέρδος. Είναι οι σπουδαστές που κοστίζουν και όχι το πρόγραμμα ασφάλισης σπουδών. Το πρόγραμμα απλά και μόνο μειώνει το βάρος του συνολικού κόστους, κατανέμοντας το σε ετήσιες δόσεις.

Συνταξιοδότηση. Οι υποψήφιοι πελάτες που διστάζουν να αποταμιεύουν ένα ποσό κάθε χρόνο για να εξασφαλίσουν ένα μελλοντικό εισόδημα, όταν θα συνταξιοδοτηθούν, και λένε ότι «αυτό το πρόγραμμα είναι μόνο για πλούσιους» έχουν αυταπάτες. Αυτό που κοστίζει είναι το δικαίωμα να συνεχίζεις να ζεις χωρίς να εργάζεσαι. Το κόστος διαβίωσης στην ηλικία της συνταξιοδότησης δεν γίνεται ποτέ να αποφευχθεί. Αν κάποιος, όμως, δεν έχει φροντίσει να συγκεντρώσει επαρκή εισοδήματα, που θα του επιτρέψουν να συνταξιοδοτηθεί, πληρώνει το τίμημα δουλεύοντας κατά τη διάρκεια της τρίτης ηλικίας. Και συχνά, η δυσκολότερη δουλειά είναι αυτή που αναγκάζεται να κάνει κανείς μετά από μια ζωή σκληρής εργασίας.

Ο πιο δύσκολος τρόπος πληρωμής για την εξασφάλιση μιας σύνταξης είναι η εμπειρία της αγωνίας της εξάρτησης από τη φιλιανθρωπία. Αδιάφορο από το αν προέρχεται από τα παιδιά κάποιου ή από το ευρύτερο κοινό, μια τέτοια εξάρτηση είναι σπαραξικάρδια.

Ένα συμβόλαιο ασφάλισης Ζωής δίνει σε ένα άτομο το δικαίωμα να ζήσει χωρίς να χρειαστεί να δουλέψει για τη συγκέντρωση του μισού σχεδόν ποσού του κεφαλαίου εκείνου από τους τόκους του οποίου προγραμματίζει να καλύψει τη σύνταξή του. Επίσης, το συμβόλαιο αυτό μπορεί να αγοραστεί με δόσεις. Λύση με ευκολότερους όρους, Σίγουρα!

Οικογενειακή προστασία. Η αρχή αυτή δεν είναι αρ-

κετά ξεκάθαρη στους υποψήφιους αγοραστές. Πιστεύουν ότι έχουν μια επιλογή ως προς το να πληρώσουν ή όχι την ασφάλιση Ζωής που τους είναι αναγκαία γι' αυτήν την προστασία. Το κόστος αυτό είναι αναπόφευκτο, όπως τα κόστη φόρου κληρονομίας ακίνητης περιουσίας, τελευταίων εξόδων και σπουδών. Έτσι όπως η ζωή συνεχίζεται, δεν υπάρχει τρόπος να αποφύγει κανείς το κόστος διαβίωσης, το οποίο βέβαια μπορεί να πληρωθεί με πολλούς τρόπους.

Οι απόγονοι εκείνων που αφήνουν πίσω τους ανεπαρκή ασφάλιση Ζωής μπορούν γρήγορα να σου πουν πόσο συγκριτικά ευκολότεροι είναι οι όροι της ασφάλισης Ζωής από οποιαδήποτε άλλη λύση. Γνωρίζουν ότι πληρώνουν με τον δύσκολο τρόπο, για να αποκτήσουν τα οφέλη που θα τους έδινε μια σωστή ασφάλιση Ζωής – δουλεύοντας σκληρά για να μπορούν ίσα ίσα να καλύπτουν τα έξοδα διαβίωσής τους. Πληρώνουν τοις μετρητοίς για τα οφέλη εκείνα που θα μπορούσαν να έχουν πληρώνοντας με μικρές ετήσιες δόσεις. Τα τρόφιμα, τα ρούχα και τα σπίτια κοστίζουν. Δεν είναι η ασφάλιση Ζωής που κοστίζει. Κάθε άνθρωπος μπορεί να απαλλαγθεί από τις υποχρεώσεις μιας ζωής, μέσω των εύκολων όρων της ασφάλισης Ζωής.

Κάθε ώρα που ξοδεύουν οι άνθρωποι σε αυτόν τον πλανήτη έχει ένα κόστος. Από αυτό δεν υπάρχει φυγή. Οι όροι της ζωής είναι σκληροί, αλλά οι όροι της ασφάλισης Ζωής είναι εύκολοι. Αυτή είναι μια αλήθεια, που κάθε ασφαλιστής Ζωής γνωρίζει, αλλά συχνά ξεχνά. Είναι μία αλήθεια που ο υποψήφιος πελάτης συχνά δεν μπορεί να αντιληφθεί. Είναι μια αλήθεια που όταν γίνεται καταληπτή από τον υποψήφιο πελάτη, κάνει την αγορά της ασφάλισης Ζωής να είναι τόσο φυσική και λογική σε καιρούς υψηλής φορολογίας και υψηλού κόστους διαβίωσης όσο και σε άλλους με ευνοϊκότερες συνθήκες. Αυτό, βέβαια, κάνει τον υποψήφιο πελάτη να καλωσορίζει ακόμα πιο εγκάρδια τους εύκολους όρους που προσφέρει η ασφάλιση Ζωής, μιας και οι εύκολοι όροι χρειάζονται τότε όταν η οικονομική πίεση είναι μεγάλη.

Οι όροι της ζωής είναι σκληροί, οι όροι της ασφάλισης Ζωής είναι εύκολοι. Με επαρκή ασφάλιση Ζωής σαν βάση, κάθε άνθρωπος είναι ελεύθερος κατόπιν να κάνει οποιεσδήποτε πρόσθετες επενδύσεις της αρεσκείας του. «ΑΥΤΟ ΕΙΝΑΙ ΤΟ ΠΙΣΤΕΥΩ ΜΟΥ».





Η έννοια της ασφάλισης Ζωής σαν δημιουργία και διατήρηση περιουσίας

Η έννοια της ασφάλισης Ζωής, σαν μια βοήθεια στη δημιουργία και διατήρηση περιουσιών, δεν διαφέρει πολύ από την έννοια που έχει σαν μέσο οικογενειακής προστασίας. Η διαφορά είναι μονάχα στον βαθμό επίτευξης αυτών των δύο πραγμάτων.

Οι υποψήφιοι πελάτες είτε έχουν μεγάλα εισοδήματα και μέσα διαβίωσης είτε έχουν τη φιλοδοξία να τα δημιουργήσουν για τον εαυτό τους και τους κληρονόμους τους. Αντιμετωπίζουν πάντα δύο εναλλακτικές λύσεις. Η πρώτη είναι η συστηματική αποταμίευση, μέσω της οποίας θα πρέπει να επενδύουν και επανεπενδύουν συνεχώς τα χρήματά τους, ελπίζοντας ότι όχι μόνο θα επιζήσουν, αλλά και ότι θα αποφύγουν τους κινδύνους των επενδύσεών τους. Η δεύτερη λύση είναι να δημιουργήσουν αμέσως μια περιουσία μέσω της υπογραφής μιας πρότασης ασφάλισης Ζωής.

Μια άμεση περιουσία. Η ασφάλιση Ζωής, επομένως, είναι το μοναδικό προϊόν που πωλείται ευρέως με δόσεις και με τον «ενδεχομενικό ιδιοκτήτη» (δικαιούχο) να έχει την πλήρη κυριότητα της αγοράς του από την αρχή. Στην

εποχή αυτή που οι άνθρωποι πηγαίνουν διακοπές με τον τρόπο «Απόλαυσε τώρα, πλήρωσε αργότερα» ή αγοράζουν καινούργιο αυτοκίνητο χωρίς τη χρηματική καταβολή όλης της αξίας του και γενικά ξοδεύουν πληρώνοντας αργότερα, η ασφάλιση Ζωής παραμένει όχι μόνο το πρώτο προϊόν, η κυριότητα του οποίου παραδίδεται με την πληρωμή μιας πρώτης δόσης, αλλά είναι επίσης το προϊόν εκείνο, του οποίου η αξία αυξάνει, ακόμα και μετά την «αρχική απόλαυση» της αγοράς του.

Επειδή, όπως πιστεύουμε, δεν είναι η ασφάλιση Ζωής, αλλά η ζωή η ίδια που δημιουργεί υποχρεώσεις, η άμεση περιουσία που προσφέρει το θαύμα της ασφάλισης Ζωής κάνει πραγματικά τη ζωή ευκολότερη. Λένε ότι αυτοί που έχουν εξασφαλίσει από την αρχή τις μελλοντικές τους προσόδους ζουν περισσότερο από τους άλλους. Ίσως οι άνθρωποι που φροντίζουν να δημιουργήσουν άμεσες περιουσίες και σπρώχνουν τα οικονομικά τους προβλήματα στα χέρια της ασφαλιστικής τους εταιρείας δεν υπόκεινται άλλο στο στρες και τις δοκιμασίες που περιβάλλουν τους ανθρώπους εκείνους που προσπαθούν να δημιουργήσουν τις περιουσίες τους με τον δύσκολο τρόπο, τον μακροπρόθεσμο τρόπο.

Έτσι, αποφεύγουν τις αδυναμίες της ανθρώπινης φύσης, που θα παρενέβαιναν στη θέλησή τους για συστηματική αποταμίευση. Ελαττώνουν τον κίνδυνο του να μη ζήσουν



αρκετά για να δημιουργήσουν την απαραίτητη περιουσία για την οικογένειά τους. Αποφεύγουν τελείως την πιθανότητα ζημιάς μέσω των αρχικών επενδύσεων ή μέσω άστοχων επανεπενδύσεων. Έχουν εξασφαλίσει ένα εγγυημένο επιτόκιο στα χρήματά τους και –το σπουδαιότερο απ’ όλα– ίσως να μην μπορούσαν διαφορετικά να δημιουργήσουν την περιουσία τους, χωρίς την ασφάλιση Ζωής.

Η βάση γι’ αυτήν την επιφανειακά δογματική άποψη είναι το γεγονός ότι οι άνθρωποι που έχουν υψηλά εισοδήματα βρίσκουν δύσκολο να ξεπεράσουν το εμπόδιο του φόρου εισοδήματος. Όσο αυξάνεται το εισόδημά τους, πολύ περισσότερο αυξάνεται το ποσοστό της φορολογίας τους, έτσι ώστε το ποσό που μπορούν να αποταμιεύουν να μην είναι ποτέ επαρκές. Επίσης, οι αποδόσεις ορισμένων επενδύσεών τους μπορούν να φορολογηθούν και έτσι τελικά είναι το δικό τους προσωπικό πρόβλημα που επαυξάνεται και όχι οι επενδύσεις τους.

Ασφάλιση χρόνου. Ακόμη κι εκείνοι που ειλικρινά πιστεύουν ότι μπορούν να διαχειριστούν καλύτερα τα χρήματά τους γνωρίζουν ότι απαραίτητη προϋπόθεση γι’ αυτό είναι η ύπαρξη αρκετού χρόνου. Επομένως, όσο καλύτερες είναι οι προοπτικές τους τόσο περισσότερο χρειάζονται ασφάλιση χρόνου. Άρα, η ασφάλιση χρόνου συμπληρώνει το κενό μεταξύ του ποσού που έχει σχηματιστεί μέχρι τώρα και του τελικού ποσού που είναι ο μελλοντικός στόχος.

Η ασφάλιση Ζωής δεν ασφαρίζει μονάχα τον χρόνο που χρειάζονται οι άνθρωποι για να δημιουργήσουν μία περιουσία, αλλά τους ελευθερώνει και τον χρόνο εκείνον, που αλλιώς θα χρειάζονταν για να σχηματίσουν ένα υγιές χαρτοφυλάκιο επενδύσεων. Με την ασφάλιση Ζωής, η οποία τους προσφέρει μια άμεση περιουσία, όλος τους ο χρόνος είναι ελεύθερος να τον αφιερώσουν στις δουλιές τους και τις οικογενείες τους και στην εκπλήρωση των θρησκευτικών, πνευματικών και ψυχαγωγικών τους επιθυμιών. Η ασφάλιση Ζωής αγοράζει χρόνο και τον εξοικονομεί για το προσεκτικό εκείνο άτομο, που την επιλέγει σαν άμεση περιουσία.

Ας υποθέσουμε, όμως, ότι κάποιο άτομο, μέσω των ικανοτήτων του ή της τύχης, κατάφερε να σχηματίσει μία σημαντική περιουσία. Το πρόβλημα της διατήρησης της περιουσίας για τους κληρονόμους του, καθώς και το θέμα της σοφής διανομής της υπάρχουν. Σ’ αυτήν την περίπτωση, έχουμε από τη μία πλευρά πάλη το πρόβλημα της φορολογίας. Σύμφωνα με τους φορολογικούς νόμους πολλών κρατών, μια ευμεγέθους περιουσία θα μειωθεί σημαντικά με τον θάνατο του ιδιοκτήτη της, εκτός κι αν έχουν ληφθεί ορισμένα προληπτικά μέτρα. Από την άλλη πλευρά, καμία άλλη επένδυση δεν έχει στοιχεία που να συγκρίνονται με τις επιλογές διακανονισμού που έχει ένα συμβόλαιο ασφάλισης Ζωής, όπου το κεφάλαιο με το επιτόκιο συνδυάζο-

νται με επιστημονικό τρόπο, διαρκώντας για όλη τη ζωή του δικαιούχου, όσο μεγάλη κι αν είναι.

Ο επιτυχημένος ασφαλιστής, σαν σύμβουλος για περιουσιακά θέματα του πελάτη του, καταβάλλει κάθε προσπάθεια για να διατηρηθεί η περιουσία του μέσω της ασφάλισης Ζωής. Όταν η ασφάλιση Ζωής χρησιμοποιηθεί για να πληρωθούν οι απαιτήσεις της εφορίας, δεν θα υπάρχει κανένας λόγος να ρευστοποιηθούν τα πολύτιμότερα στοιχεία της περιουσίας αυτής για να πληρωθεί ο φόρος κληρονομίας. Η ασφάλιση Ζωής μπορεί, επομένως, να εξασφαλίσει τη διατήρηση και τη διανομή μιας περιουσίας. Άρα, δεν είναι μόνο ο ταπεινός άνθρωπος που εξαρτάται από την ασφάλιση Ζωής για να εξασφαλίσει ένα στάνταρ επίπεδο διαβίωσης στους κληρονόμους του. Και ο εύπορος επίσης το θεωρεί σαν ένα ζωτικό κομμάτι ενός οικογενειακού προγράμματος.

Η ασφάλιση Ζωής βοηθά τους ανθρώπους να δημιουργούν περιουσίες άμεσα και κατόπιν να ελέγχουν με επιστημονικό τρόπο τη διατήρηση και τη διανομή τους. «ΑΥΤΟ ΕΙΝΑΙ ΤΟ ΠΙΣΤΕΥΩ ΜΟΥ».

Η έννοια της ασφάλισης Ζωής σαν προστασία της αξίας της ανθρώπινης ζωής

«Η αξία της ανθρώπινης ζωής, όπως αντικατοπτρίζεται από την ικανότητα του να κερδίζει κανείς χρήματα, αποτελεί μία οικονομική περιουσία ίδιας σπουδαιότητας με την υλική περιουσία. Η αξία της ζωής των ανθρώπων ενός έθνους είναι πολύ μεγαλύτερη της αξίας της υλικής τους περιουσίας». Αυτά τα λόγια γράφτηκαν από τον Dr. Solomon S. Huebner, τέως πρόεδρο του Αμερικανικού Κολλεγίου, ο οποίος θεωρείται κοσμήτορας

των πανεπιστημιακών καθηγητών της ασφαλιστικής επιστήμης. Η έμφαση που έδωσε ο καθηγητής Huebner πάνω στην αξία της ανθρώπινης ζωής προκάλεσε μία επαναστατική αλλαγή στη στάση του κοινού απέναντι στην ασφάλιση Ζωής. Η κεντρική ιδέα, φυσικά, είναι ότι είναι το ίδιο σημαντικό να διαχειρίζεται κανείς επιστημονικά την υλική του περιουσία. Αυτό είναι μεγάλη αλήθεια, γιατί η αξία της ανθρώπινης ζωής είναι η μεγαλύτερη απ' όλες τις περιουσίες που μπορεί να έχει ο άνθρωπος. Από μελέτες που έχουν γίνει, η ποσοτικοποίηση της αξίας αυτής έχει θεωρηθεί ότι αποτελεί τα 9/10 της συνολικής περιουσίας που μπορεί να έχει ένας άνθρωπος, σε αντίθεση με το μόλις 1/10 που εκφράζει την αξία της υλικής του περιουσίας. Συμπεραίνεται λογικά, επομένως, ότι η ασφάλιση Ζωής είναι ο μοναδικός τρόπος με τον οποίο εφαρμόζονται επιστημονικά πάνω στην αξία της ανθρώπινης ζωής οι αρχές της αποζημίωσης, όπως ακριβώς εφαρμόζονται πάνω σε καθημερινές επιχειρηματικές υποθέσεις. Είναι παράξενο το πώς ορισμένοι άνθρωποι φροντίζουν να ασφαλίσουν την ιδιοκτησία τους (σπίτια, αυτοκίνητα, κοσμήματα) και δεν φροντίζουν να ασφαλίσουν εκείνο που κάνει δυνατή την κτήση αυτών των υλικών αγαθών, την ικανότητά τους προς εργασία.

Είναι η αξία της ανθρώπινης ζωής που δίνει αξία σε κάθε ιδιόκτητη περιουσία. Χωρίς αυτήν, οποιαδήποτε άλλη αξία είναι ουσιαστικά ανύπαρκτη. «ΑΥΤΟ ΕΙΝΑΙ ΤΟ ΠΙΣΤΕΥΩ ΜΟΥ».

Η έννοια της ασφάλισης Ζωής σαν τρόπος ζωής

Μία εφημερίδα δημοσίευσε κάποτε στην πρώτη σελίδα της το άρθρο ενός δημοσιογράφου της, στο οποίο ανέφερε μία εμπειρία που είχε κάποτε, ένα κρύο πρωινό του χειμώνα, στις 8:00 π.μ., έξω από το Δημαρχείο της Αθήνας. Υπήρχε μία ουρά 300 ανθρώπων έξω από την κεντρική είσοδο του Δημαρχείου και ο δημοσιογράφος, παρακινούμενος από περιέργεια, μπήκε μέσα και ρώτησε τον λόγο αυτού του συνωστισμού. Πληροφορήθηκε ότι το Δημαρχείο είχε ανακοινώσει την πλήρωση 20 κενών θέσεων με αρχικές αποδοχές ελάχιστα πιο πάνω από τον κατώτατο μισθό που ίσχυε εκείνη την εποχή στην αγορά εργασίας. Ο δημοσιογράφος, έκληκτος που τόσο πολλοί άνθρωποι ενδιαφέρονταν για έναν τόσο χαμηλό μισθό, αποφάσισε να πάρει συνεντεύξεις από ένα αντιπροσωπευτικό δείγμα όλων αυτών που ήταν στην ουρά και διαπίστωσε ότι όλοι έδωσαν την ίδια απάντηση: Ενδιαφέρονταν για τη δουλειά αυτή, επειδή η συγκεκριμένη θέση παρείχε σίγουρη εργασία. Οι άνθρωποι αυτοί αντάλλαζαν οποιαδήποτε άλλη ευκαιρία για καριέρα

και υψηλότερο εισόδημα με την ασφάλεια που τους παρέιχε η συγκεκριμένη εργασία.

ΤΙ ΖΗΤΟΥΝ ΟΙ ΑΝΘΡΩΠΟΙ

Κάποτε έγινε μια έρευνα σε μια βιομηχανία μιας πόλης των ΗΠΑ. Η έρευνα απευθυνόταν σε υπαλλήλους που δούλευαν στην εταιρεία για πέντε τουλάχιστον χρόνια. Οι απαντήσεις στα ερωτηματολόγια δόθηκαν ανώνυμα. Σ' αυτό το ερωτηματολόγιο υπήρξαν δύο απαντήσεις, που έχουν ιδιαίτερη σημασία για τους ασφαλιστές Ζωής.

Η πρώτη ερώτηση: «Ποια είναι η μεγαλύτερη ελπίδα στη ζωή σας;»

Οι απαντήσεις:

- Να είμαι οικονομικά ασφαλής.
- Να έχω ευτυχία και να νιώθω ασφάλεια.
- Να μην έχω έννοιες όταν γεράσω.
- Να είμαι σίγουρος ότι η οικογένειά μου θα είναι ασφαλής.

- Να διατηρήσω την υγεία μου και τη δουλειά μου.
- Να χαίρω εκτίμησης από την οικογένειά μου και τους φίλους μου.

Για να ανακεφαλαιώσουμε, η μεγαλύτερη ελπίδα στη ζωή τους ήταν η ελπίδα για ασφάλεια.

Η δεύτερη ερώτηση: «Ποιος είναι ο μεγαλύτερος φόβος στη ζωή σας;»

Οι απαντήσεις:

- Φόβος ανασφάλειας.
- Να μην μπορώ να συντηρήσω τον εαυτό μου και την οικογένειά μου.
- Αρρώστια και ανεργία.
- Φτώχεια και θάνατος.
- Εξάρτηση στα γηρατειά.

Αυτοί οι φόβοι αναφέρονταν στην ανασφάλεια.

Πριν μερικά χρόνια, το περιοδικό «Fortune» έκανε ένα γκάλοπ, θέτοντας μία σειρά ερωτήσεων σε 10.000 άντρες. Η ερώτηση που έχει ιδιαίτερο ενδιαφέρον για τους ασφαλιστές Ζωής ήταν:

Αν είχατε τη δυνατότητα επιλογής, τι θα επιλέγατε;

1. Μία χαμηλόμισθη εργασία που θα ήσασταν σίγουρος ότι θα την κρατήσετε;
2. Μία μέτρια αμειβόμενη εργασία, που θα είχατε αρκετές ελπίδες να την κρατήσετε;
3. Μία υψηλόμισθη εργασία που θα τη χάνατε αν κάνατε ένα σοβαρό λάθος;

Απ' αυτούς τους 10.000 άντρες, 48% απάντησαν ότι θα επέλεγαν την πρώτη δουλειά – μια χαμηλόμισθη εργασία που θα ήταν σίγουροι ότι θα την κρατήσουν. Όσο πιο ψηλοί ήταν οι δείκτες της μόρφωσης και της ευημερίας τόσο μεγαλύτερος ήταν ο αριθμός εκείνων που διάλεγαν την εργασία 3.

Όλες αυτές οι θέσεις μοιάζουν να είναι ενθαρρυντικές για τον ασφαλιστή Ζωής, γιατί αυτός πουλήσασαφάλεια, για την οποία ενδιαφέρονται τόσοι άνθρωποι.

ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΕΝΑΝΤΙΟΝ ΕΛΕΥΘΕΡΙΑΣ

Οι απαντήσεις είναι αποθαρρυντικές, όταν σκεφτόμαστε πόσοι είναι εκείνοι που θέλουν να ανταλλάξουν τις ευκαιρίες της ζωής με την ασφάλεια. Δηλαδή, φτάνουμε σε ένα σημείο, όπου οι άνθρωποι θέλουν να ανταλλάξουν την ελευθερία με την ασφάλεια. Ας ρίξουμε μια ματιά στην ιστορία για να βρούμε την απάντηση.

Οι άνθρωποι πάντα ήθελαν να έχουν ασφάλεια και κατά κανόνα κατάφερναν πάντα να απολαμβάνουν κάποιον βαθμό ασφάλειας. Στα παλιά χρόνια, οι διάφορες φυλές είχαν γενικά μια σχετική ασφάλεια σε βάρος της προσωπικής τους ελευθερίας. Όταν η φυλή αποφάσιζε να μεταναστεύσει, όλοι πήγαιναν μαζί με τη φυλή. Όταν η φυλή αποφάσιζε να πολεμήσει, όλοι πήγαιναν μαζί στον πόλεμο. Δεν υπήρχαν αντιρροπίσεις. Η προσωπική ελευθερία και ανεξαρτησία περιοριζόταν από τη φυλή. Στην εποχή της φεουδαρχίας, οι άνθρωποι απολάμβαναν έναν σημαντικό βαθμό ασφάλειας, αλλά και πάλι σε βάρος της προσωπικής τους ελευθερίας. Τα γηραιά δεν ήταν πολύ μεγάλο πρόβλημα. Οι άνθρωποι ζούσαν από τη γη, η οποία τους ήταν συνήθως γενναιόδαρη. Αλλά οι άνθρωποι αυτοί δεν κατείχαν τη γη, η οποία ανήκε στον φεουδάρχη και κανείς δεν μπορούσε να φύγει από το φέουδο.

Μπορούμε να δούμε το ίδιο φαινόμενο και σήμερα. Σε όλο τον κόσμο, πολλά έθνη δημιούργησαν κράτη, τα οποία προσφέρουν στους κατοίκους τους «ασφάλεια». Οι κάτοικοι αυτοί είναι χιλιάδες απρόσωποι άνθρωποι, μια ανθρωπινή μάζα, χωρίς προσωπική ελευθερία, χωρίς προσωπική ανεξαρτησία, χωρίς μέλλον. Η ιστορία διδάσκει ότι όταν οι άνθρωποι εξαρτώνται από το κράτος για την «ασφάλειά» τους, θυσιάζουν αναπόφευκτα την προσωπική τους ελευθερία. Δεν έχει καμία σχέση αν η ιδεολογία του συγκεκριμένου κράτους είναι κομμουνιστική, σοσιαλιστική ή φασιστική. Η ασφάλεια και η ελευθερία δεν μπορούν να συνυπάρξουν στον ίδιο χώρο. Αν αποπειραθούν να γευθούν την ελευθερία και την ασφάλεια συγχρόνως, τότε οι άνθρωποι θα πρέπει να φροντίσουν για την ασφάλειά τους, βασιζόμενοι πάνω στις δικές τους δυνάμεις και μόνο.

Ο ΤΡΟΠΟΣ ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΖΩΗΣ

Η ασφάλιση Ζωής προσφέρει στους ανθρώπους την πιο αποδοτική μέθοδο για να αποκτήσουν οικονομική ασφάλεια. Σε οικονομίες που βασίζονται στον τομέα παροχής υπηρεσιών, η ασφάλιση Ζωής αποτελεί τον «πυρήνα» της οικονομικής ευημερίας.

Υπάρχουν τέσσερις μεγάλες απειλές της ασφάλειας: η

ανεργία, η ανικανότητα, ο θάνατος και τα γηραιά. Η ασφάλιση Ζωής είναι το μοναδικό μέσο που προσφέρει ασφάλεια από αυτές τις τέσσερις απειλές.

Σήμερα, η ασφάλιση Ζωής δεν είναι μόνο ο πιο αποδοτικός τρόπος για την απόλαυση ασφάλειας, αλλά για πολλούς ανθρώπους είναι και ο μοναδικός τρόπος για να παρέχει κάποιος ασφάλεια στον εαυτό του και στους άλλους. Το υψηλό κόστος ζωής και η υψηλή φορολογία κάνουν την ασφάλιση Ζωής να είναι το μοναδικό διαθέσιμο μέσο απόκτησης τέτοιου βαθμού ασφάλειας για έναν μεγάλο αριθμό ανθρώπων.

Τι εννοούμε όταν συγκρίνουμε την ασφάλεια που παρέχει κάποιος στον εαυτό του και την ασφάλεια που παρέχεται σ' αυτόν από το κράτος; Ποια η διαφορά;

Θα ορίσουμε την ασφάλεια του ατόμου με μία μόνο λέξη: Αξιοπρέπεια. Είναι ένα πολύ ακριβό πράγμα η ασφάλεια που αποκαλούμε αξιοπρέπεια. Οι άνθρωποι ζουν, δουλεύουν και φέρνουν στα σπίτια τους τους καρπούς της εργασίας τους. Διατηρούν ορισμένα στάνταρ διαβίωσης, που μπορεί να μην περιλαμβάνουν κρουαζιέρες στην Καριβική και συνδρομές σε εκδρομικές λέσxes, αλλά περιλαμβάνουν ένα σπίτι για τις οικογένειές τους, τροφή, ένδυση και μόρφωση. Κάποιος άνθρωπος πεθαίνει και όταν η μηνιαία σύνταξη είναι πολύ μικρή ή αν καθυστερεί πού και πού να έρθει, η αξιοπρέπεια της οικογένειας επηρεάζεται. Δεν υπάρχει καμία ασφάλεια στο εισόδημα ενός ανθρώπου, χωρίς οι κληρονόμοι του να εξακολουθούν να έχουν ένα μέρος αυτού του εισοδήματος. Χωρίς αυτό, χάνουν την αξιοπρέπειά τους.

Ας δούμε και μία περίπτωση ηλικιωμένων ανθρώπων. Υπάρχει μια μεγάλη διαφορά σ' αυτούς που κάνουν τις διακοπές τους στις Κυκλάδες και σ' αυτούς που κάθονται σε ένα παγκάκι στο Ζάππειο.

ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΜΕ ΑΞΙΟΠΡΕΠΕΙΑ ΚΑΙ ΕΛΕΥΘΕΡΙΑ

Για τον κάθε άνθρωπο, ο ασφαλιστής Ζωής είναι ένας πωλητής ασφάλειας, ένας πωλητής αξιοπρέπειας. Η ασφάλιση Ζωής δεν ασφαρίζει μόνο μια ζωή, αλλά ασφαρίζει και έναν τρόπο ζωής. Η ασφάλιση Ζωής κάνει εφικτό το να έχουν οι άνθρωποι συγχρόνως, ασφάλεια, αξιοπρέπεια και ελευθερία.

Απλά αν αναλογιστούμε τα εκατομμύρια των ανθρώπων που απολαμβάνουν τα οφέλη της ασφάλισης Ζωής και θα ανακαλύψουμε τον ύψιστου βαθμού κοινωνική ρόλο που αυτή έχει. Η ασφάλιση Ζωής τείνει να αποκτήσει μία ιδιότητα, που θα θεωρείται πλέον σαν δεδομένη, όπως ο ηλεκτρισμός, το νερό και άλλα κοινωνικά αγαθά. Μόνο αν συμβεί κάτι και διακοπεί μια βασική υπηρεσία που έχουμε στη ζωή, καταλαβαίνουμε πόσο αληθινά ξάρητοι είμαστε. Έτσι, αν μια συμφορά καταστρέψει ή προσωρινά διακόψει



τη λειτουργία εντός σταθμού παραγωγής ηλεκτρικού ρεύματος, στερώντας μια πόλη από ηλεκτροδότηση, τότε το φως, η θέρμανση, η συγκοινωνία, η κατάψυξη και εκατοντάδες άλλες ζωτικές λειτουργίες θα διακοπούν.

Σε ένα προηγούμενο κεφάλαιο, ο γιατρός Ιωαννίδης ζούσε προσωρινά σε έναν κόσμο, όπου δεν υπήρχε ασφάλιση Ζωής. Τι θα συνέβαινε άραγε σε μερικούς από τους συνανθρώπους του αν η ασφάλιση Ζωής αφαιρούταν από τη ζωή τους;

ΑΝ ΔΕΝ ΥΠΗΡΧΕ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΖΩΗΣ

Ο τεχνίτης που έχει το κατάστημα επισκευής τηλεοράσεων στη γειτονιά σου δεν θα έκανε αυτή τη δουλειά αν δεν υπήρχε η ασφάλιση Ζωής. Για ν' αρχίσει αυτήν τη δουλειά, πήρε πρώτα δάνειο από την τράπεζα. Ένα τέτοιο δάνειο είναι υγιές μόνο όταν και ο δανειζόμενος είναι υγιής. Ο δανειστής, για να προφυλαχθεί από ένα αρνητικό ενδεχόμενο, επέμεινε πρώτα να συνάψει ο δανειζόμενος μία ασφάλεια Ζωής. Έτσι, ο τεχνίτης αυτός δεν θα είχε αυτήν την επιχείρηση και η γειτονιά δεν θα μπορούσε να αγοράσει τις υπηρεσίες του, αν δεν υπήρχε η ασφάλιση Ζωής.

Ένα νεαρό στέλεχος σε μία χημική βιομηχανία κοντά στην πόλη κατάφερε να πραγματοποιήσει το όνειρο που είχε να κτίσει το δικό του σπίτι, γι' αυτόν και την οικογένειά

του. Φυσικά, έπρεπε πρώτα να συνάψει ένα στεγαστικό δάνειο με περίοδο εξόφλησης 25 χρόνια και βέβαια δεν ζητάμε τι θα γινόταν το σπίτι, αν κατά τη διάρκεια των 25 αυτών ετών, αυτός...! Η ασφάλιση Ζωής έβγαλε αυτό το «αν» από τη μέση. Η συγκεκριμένη ασφάλιση Ζωής, που έγινε ειδικά γι' αυτόν τον νεαρό, σημαίνει ότι η οικογένειά του δεν πρόκειται να φύγει απ' αυτό το σπίτι, ακόμα κι αν αυτός φύγει από την οικογένειά του. Αυτό δεν θα ήταν δυνατόν να ισχύει αν δεν υπήρχε η ασφάλιση Ζωής.

Μία νεαρή γιατρός δουλεύει νυχθημερόν, προσπαθώντας να φροντίσει τους κατοίκους μιας μικρής πόλης, που χρειάζονται τις υπηρεσίες της, στην οποία διορίστηκε πρόσφατα, αμέσως μόλις τελείωσε την ειδικότητά της. Ο πατέρας της πέθανε ξαφνικά, όταν ήταν ακόμη φοιτήτρια στο τελευταίο έτος της Ιατρικής Σχολής. Ευτυχώς, όμως, ο πατέρας της άφησε ένα επαρκές κεφάλαιο από την ασφάλιση Ζωής που είχε για να ζήσει η οικογένειά του άνετα, έχοντας φροντίσει επίσης και για ένα ειδικό κεφάλαιο, για να ολοκληρώσει η κόρη του τις σπουδές της. Στην αντίθετη περίπτωση, θα έπρεπε να αφήσει ή να καθυστερήσει τις σπουδές της, για να φροντίσει τη χήρα μητέρα της και τους δύο μικρότερους αδελφούς της και κάποια μερίδα ανθρώπων θα έμεινε στερημένη από τις υπηρεσίες της, αν δεν υπήρχε η ασφάλιση Ζωής.



Ένα ηλικιωμένο ανδρόγυνο, νεότερο στην εμφάνιση και τη νοοτροπία απ' ό,τι στα χρόνια, κάνουν διακοπές το μεγαλύτερο διάστημα του χρόνου από τότε που συνταξιοδοτήθηκαν, εδώ και πέντε χρόνια. Το τζιπάκι τους τους πάει σ' οποιοδήποτε μέρος της χώρας θέλουν. Τα χόμπι τους είναι τα θουλουδία, οι ιστορικές τοποθεσίες και τα ταξίδια. Ποτέ δεν είχαν μεγάλο εισόδημα. Έκαναν πολλές θυσίες για να αναθρέψουν και να σπουδάσουν τα παιδιά τους. Από την πρώτη ημέρα, όμως, που άρχισαν να δουλεύουν, αποφάσισαν να αποταμιεύουν μέσω της ασφάλισης Ζωής. Αυτό το ζευγάρι θα ήταν τώρα πιο γερασμένο, τα τρία παιδιά τους θα συντηρούσαν αυτούς αντί ν' ανατρέφουν τώρα τα εγγόνια τους και η στέρση αξιοπρέπειας, ανεξαρτησίας και ευτυχίας θα ήταν έκδηλη, αν δεν υπήρχε η ασφάλιση Ζωής.

Δεν χρειάζεται μεγάλη φαντασία για να οραματιστεί κανείς την παρακμή της κοινωνικοοικονομικής μας ζωής αν δεν υπήρχε η ασφάλιση Ζωής. Δεν είναι υπερβολή να πούμε ότι το βιοτικό μας επίπεδο θα έπεφτε, οι ατομικές ευκαιρίες θα ελαττώνονταν, η κοινωνική ευθύνη θα μειωνόταν και θα υπήρχε η τάση για τη δημιουργία πατερναλιστικών διακυβερνήσεων, με τις αναπόφευκτες επιπτώσεις τους στην προσωπική μας ελευθερία και ανεξαρτησία, αν δεν υπήρχε η ασφάλιση Ζωής.

ΕΝΑΣ ΤΡΟΠΟΣ ΖΩΗΣ

Ένα μεγάλο υποπροϊόν μιας πώλησης ασφάλισης Ζωής, η οποία εγγυάται οικονομική ασφάλεια σε ένα άτομο, είναι η οικονομική ασφάλεια ενός έθνους. Η ασφάλιση Ζωής πωλείται για τη διαφύλαξη ενός σπιτιού. Όταν προστατεύουμε το σπίτι, προστατεύουμε την οικογένεια, ένα πολύ βασικό κομμάτι της εθνικής μας δομής. Μία χώρα που αποτελείται από ασφαλή νοικοκυριά είναι μια δυνατή χώρα.

Η ασφάλιση Ζωής πωλείται για να εγγυηθεί το μέλλον των παιδιών. Τα παιδιά που σήμερα είναι πολίτες τού αύριο. Μια χώρα που αποτελείται από υγιείς, μορφωμένους και ευτυχισμένους πολίτες είναι μια δυνατή χώρα.

Όταν τα ασφαλιστρα που πληρώνονται από εκατομμύρια ανθρώπους γυρνούν τους τροχούς της οικονομίας μας, χτίζουν τα σπίτια μας και μορφώνουν τα παιδιά μας, πετυχαίνουμε το μεγαλύτερο καλό όλων μας. Διαιωνίζουμε «τη ζωή, την ελευθερία και τη επιδίωξη για ευτυχία». Διαφυλάσσουμε τον δημοκρατικό μας τρόπο ζωής.

«ΑΥΤΟ ΕΙΝΑΙ ΤΟ ΠΙΣΤΕΥΩ ΜΟΥ»

** Σ' αυτό το κεφάλαιο, με τη λέξη «ασφάλεια» εννοείται το συναίσθημα που απολαμβάνει κανείς όταν νιώθει ασφαλής. **ΝΑΙ**

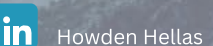
Μαζί, αλλάζουμε τα όρια της ασφάλισης



Ο μεγαλύτερος μεσίτης ασφαλίσεων στην Ελλάδα

Μέλος του Ομίλου Howden Broking Group με \$35δισ. ασφάλιστρα υπό διαχείριση, 15.000 εργαζόμενους & παρουσία σε 50 χώρες

Corporate Solutions, Energy & Renewables, Financial Lines, Constructions, Employee Benefits, Cyber Insurance, Advisory Services



Howden Hellas S.A. howden-brokers.com info@howden-brokers.com 1, Kifissias Ave., 11523 ATHENS GR

Howden Hellas Ins and Re Brokers S.A. is registered Greece under company Reg. no: 69057903000 Special Reg. no: 51, TIN: 999510910, FAE Athinon. Registered address: 1, Kifissias Ave., 11523 ATHENS GR

contract

Μεγαλώνει μέσα από τις ανθρώπινες σχέσεις



Ο κ. Δημήτρης Μπουτάκης.



Ο κ. Στάθης Μπουτάκης.

Ολα τα κρίσιμα θέματα που απασχολούν την ασφαλιστική αγορά και όχι μόνο παρουσιάστηκαν στην εκδήλωση στο πλαίσιο του ετήσιου συνεδρίου της Contract που πραγματοποιήθηκε στη Θεσσαλονίκη.

Σχεδόν όλη η ελληνική ασφαλιστική αγορά ήταν εκεί. Η Interamerican, που διατηρεί στρατηγική συνεργασία με την Contract, εκπροσωπήθηκε από τον διευθύνοντα σύμβουλο, κ. Γιάννη Καντώρο.

Η Allianz, επί χρόνια μεγαλύτερη συνεργάτις της Contract, εκπροσωπήθηκε από τον διευθυντή Πωλήσεων, κ. Γιώργο Γκοτζαγεώργη.

Η Hellas Direct από τον κ. Νικόλαο Βιδάκη, ενώ ο κ. Αλέξης Πανταζής, εκτελεστικός διευθυντής της εταιρείας, απέστειλε χαιρετισμό μέσω βίντεο. Στελέχη από τις Υδρογείο, Euroins, Ατλαντική Ένωση, Eurolife, Μινέτα, Groupama, IAG, Interasco, Generali, Interlife, Εθνική Ασφαλιστική, Άπειρον, Ορίζων, ARAG και Ιντερσαθόνικα πρόσθεσαν αξία στο επιτυχημένο συνέδριο της Contract.

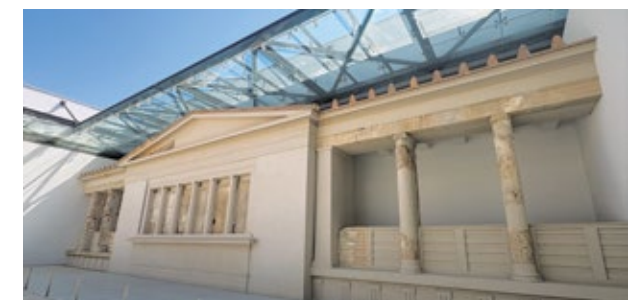
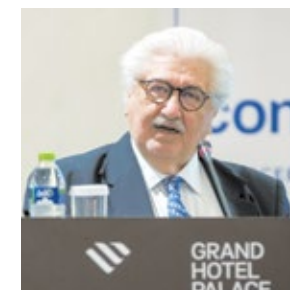
Επίσης, σε μία πολύ ενδιαφέρουσα ομιλία του ο ιδρυτής του «Ασφαλιστικού Ναι» και του «NextDeal», Ευάγγελος Σπύρου, ανέλυσε το πώς ένας ασφαλιστής σήμερα μπορεί με τη σωστή νοοτροπία και προσπάθειες κάθε μέρα να γίνεται καλύτερος να πετύχει τους στόχους του τόσο σε προσωπικό όσο και σε κοινωνικό επίπεδο. Ο κ. Ευάγγελος

Σπύρου μίλησε για το πώς ένας άνθρωπος που θέλει να πετυχαίνει υψηλούς στόχους ή θέλει να ακολουθήσει έναν διαφορετικό δρόμο από την «πεπατημένη» μπορεί να φτάσει ψηλά με πειραματισμό και επιμονή.

Ο κ. Δημήτρης Μπουτάκης μίλησε για τα πλεονεκτήματα που προσφέρει η Contract στους διαμεσολαβητές συνεργάτες της. Μίλησε για το σύστημα στήριξης νέων συνεργατών και για την ενίσχυση στην εκπαίδευση με αποκλειστικά σεμινάρια. Για την αξιοποίηση χαρτοφυλακίων με συμφωνία διαφύλαξης συμφερόντων συνεργάτη και για τον στόχο αύξησης εισοδήματος κάθε συνεργάτη. Μίλησε ακόμη για το δυνατό χαρτί της Contract, που είναι η προσωπική σχέση. Ο ασφαλιστής Δ. Μπουτάκης μίλησε και για την υπέροχη και δημιουργική σχέση του με την Interamerican και τον Γιάννη Καντώρο, αλλά και για τον μεγάλο πρώτο Μακεδόνα ασφαλιστή, τον Μέγα Αλέξανδρο, που αποζημιώνει τις οικογένειες των μαχητών του.

Η ομιλία του γενικού διευθυντή εταιρειών Contract Network, κ. Στάθη Μπουτάκη, αποτύπωσε το πού βρίσκεται σήμερα η εταιρεία και το όραμά της για το μέλλον. Η εταιρεία του μεγαλώνει μέσα από ανθρώπινες σχέσεις, μέσα από την αυθεντική επαφή, την αμοιβαία στήριξη και τη διαρκή κοινή πορεία, είπε ο κ. Στάθης Μπουτάκης.

Ο διευθύνων σύμβουλος της Interamerican, κ. Γιάννης Καντώρος, υπογραμμίζοντας τη μακρόχρονη φιλία και συνεργασία του με τον Δημήτρη Μπουτάκη, ιδρυτή της



Contract, επεσήμανε ότι η πορεία ανάπτυξης της εταιρείας επιταχύνεται το τελευταίο διάστημα και τόνισε τη σημασία της παρουσίας ασφαλιστών από όλη την Ελλάδα, ιδιαίτερα από περιοχές εκτός Αθηνών.

Ο κ. Καντώρος περιέγραψε το μεταβαλλόμενο τοπίο στην ασφαλιστική αγορά, η οποία, όπως είπε, χαρακτηρίζεται τόσο από σημαντικές ευκαιρίες όσο και από ανακατατάξεις.

Ο κ. Γιώργος Χατζευθυμίου, διευθυντής Ανάπτυξης Βορείου Ελλάδας Ελλάδος Υδρογείου, αναφέρθηκε από την πλευρά του στις πολλές αλλαγές που έγιναν στον ασφαλιστικό είτε και στο κοινωνικό περιβάλλον τα τελευταία δύο χρόνια. Αλλαγές που «χτύπησαν» και την πόρτα της Υδρογείου, καθώς η εταιρεία είναι πλέον μέλος ενός

διεθνούς ομίλου, του Ομίλου Reale.

Στη συνέχεια ο διευθύνων σύμβουλος στην Contract Momentum Finance, κ. Ηρακλής Ρούπας, και η γενική διευθύντρια της Euroins, Αγγελική Μουρατίδου, ανέδειξαν την ανάγκη για εκπαίδευση και την αξιοποίηση της Τεχνητής Νοημοσύνης.

Το συνέδριο έκλεισε με τις καθιερωμένες βραβεύσεις των συνεργατών.

Να σημειωθεί ότι οι σύνεδροι με τους επικεφαλής της Contract, Δημήτρη και Στάθη Μπουτάκη, ταξίδεψαν στη Βεργίνα και ξεναγήθηκαν στο μνημείο παγκόσμιας κληρονομιάς στις Αιγές, τη βασιλική πρωτεύουσα των Μακεδόνων. **NAI**

Δείτε περισσότερα στα Συναισθηματικά, σελ. 12-29.



10 χρόνια δυναμικής παρουσίας στην ελληνική αγορά



Οι Managing Directors της DAT Hellas, κ.κ. Σάββας Σιδηρόπουλος & Δημήτρης Βαθαβάνης, και ο CEO, Helmut Eifert.

Στον υπερδιπλασιασμό του τζίρου της έως το 2030 στοχεύει η διοίκηση της DAT Hellas, θυγατρική του διεθνούς Ομίλου DAT Group, που γιορτάζει φέτος 10 χρόνια δυναμικής παρουσίας στην ελληνική αγορά, αποτελώντας τον κορυφαίο πάροχο ψηφιακών λύσεων για τον τομέα της αυτοκινητοβιομηχανίας, των ασφαλιστικών, των εταιρειών στόλου και των συνεργείων.

Από το 2015 που δραστηριοποιείται στη χώρα μας, η εταιρεία έχει καταφέρει να εδραιωθεί ως σημείο αναφοράς, καθώς εξυπηρετεί τις ανάγκες άνω των 600 πελατών από κλάδους όπως το ασφαλιστικό του leasing, του rent a car και γενικότερα επαγγελματιών στον χώρο του αυτοκινήτου, επαναπροσδιορίζοντας τα στάνταρ σε κομβικούς τομείς, όπως η εκτίμηση ζημιών, η κοστολόγηση επισκευών, η αποτίμηση αξίας μεταχειρισμένων οχημάτων και η διαχείριση δεδομένων.

«Αυτό που ξεκινήσαμε πριν από μια δεκαετία ως μια τολημήρη προσπάθεια να εισάγουμε τις πλέον σύγχρονες

τεχνολογίες στον κλάδο Αυτοκινήτου στη χώρα μας σήμερα έχει εξελιχθεί σε έναν από τους πιο αξιόπιστους και στρατηγικούς συνεργάτες του κλάδου. Μεγαλώσαμε μαζί με τους συνεργάτες και τους πελάτες μας, επενδύοντας διαρκώς στην ποιότητα, στην τεχνογνωσία και στην εξυπηρέτηση», δήλωσαν οι Managing Directors της DAT Hellas, κ.κ. Σάββας Σιδηρόπουλος & Δημήτρης Βαθαβάνης, κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης για την επέτειο των 10 χρόνων δραστηριοποίησης στην ελληνική αγορά, στην οποία παραβρέθηκαν συνεργάτες, πελάτες, και στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς.

Οι επικεφαλής της εταιρείας στάθηκαν στην εξέλιξη της εταιρείας και των προϊόντων της μέσα σε αυτά τα χρόνια από το DVD, όπως χαρακτηριστικά είπαν το 2015 στην Τεχνητή Νοημοσύνη του 2025 και στο πώς οι ελληνικές επιχειρήσεις ήταν οι πιο δεκτικές πανευρωπαϊκά στο να αντιληφθούν τη σημασία και να ενσωματώσουν όλες αυτές τις ραγδαίες τεχνολογικές καινοτομίες.

Είναι χαρακτηριστικό ότι το όφελος μόνο για τις ασφαλιστικές εταιρείες από τη χρήση των λύσεων της DAT ανέρ-



Στο βήμα ο κ. Σάββας Σιδηρόπουλος.

χεται σε 18 εκατ. ευρώ, λόγω της αύξησης αποτελεσματικότητας και παραγωγικότητας από τη μείωση χρονοβόρων γραφειοκρατικών διαδικασιών.

Η διοίκηση της εταιρείας κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης ανακοίνωσε και το πολύ σύντομο λανσάρισμα μίας ακόμα καινοτομίας, την προσωπική βοηθό με το όνομα «Σίλβι», με την οποία οι πελάτες θα μπορούν να μιλούν μαζί της σε πραγματικό χρόνο, να περιγράφουν τη ζημιά που έχει το όχημα που τους ενδιαφέρει και αυτή να τους κάνει άμεσα μία πρώτη εκτίμηση για το κόστος της.

ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ & ΕΠΙΡΡΟΗ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ

Η DAT Hellas εισήγαγε πρώτη στην ελληνική αγορά το 2016 λύσεις όπως το SilverDAT 3®, μια ολοκληρωμένη πλατφόρμα για τη διαχείριση φακέλου ζημιών, καθώς και υπολογισμού κόστους επισκευών. Εν συνεχεία, το 2019 ξεκίνησε το SilverDAT FastTrackAI®, το οποίο αξιοποιεί τεχνολογίες machine learning για την αυτοματοποιημένη διαχείριση και επιτάχυνση φακέλων ζημιών, μειώνοντας παράλληλα σημαντικά τον χρόνο διακανονισμού. Τελευταίο προϊόν που παρουσιάστηκε στην αγορά είναι το weDAT®. Μία εξαιρετική επιλογή για όλους τους επαγγελματίες στον κλάδο Αυτοκινήτου, μιας και προσφέρει λειτουργία όλων των υπηρεσιών και προϊόντων της DAT μέσα από smartphones, tablets και άλλες φορητές συσκευές, όπως ακριβώς απαιτούν πλέον η αγορά και οι χρήστες το 2025. Με προσαρμοσμένες λύσεις και ενημερωμένα δεδομένα για κάθε μοντέλο που κυκλοφορεί στην αγορά, το weDAT® έχει κερδίσει την εμπιστοσύνη ασφαλιστικών εταιρειών, εταιρειών διαχείρισης στόλου, εμπόρων αυτοκινήτων, κατασκευαστών, επισκευαστών, αλλά και πραγματογνωμόνων!

Το weDAT® είναι ένα οικοσύστημα εργαλείων και πληροφοριακών συστημάτων για τον κλάδο Αυτοκινήτου, που ενσωματώνει τη μεγαλύτερη βάση δεδομένων αυτοκινήτων. Προσφέρει τη δυνατότητα υπολογισμού του κόστους επισκευής αυτοκινήτου, καθώς και την αξιολόγηση μεταχειρισμένων οχημάτων. Πέρα από την προσαρμοστικότητα



Οι κ.κ. Κωστής Σπύρου και Δημήτρης Βαθαβάνης.



Στιγμιότυπο από την εκδήλωση.

του σε κάθε συσκευή, ξεχωρίζει επίσης για την ταχύτητα και την καινοτομία που ενσωματώνει, αλλιά κυρίως για το γεγονός ότι είναι μια ολοκληρωμένη λύση εκτίμησης & διαχείρισης ζημιών.

Συνολικά, οι λύσεις της DAT Hellas έχουν συνεισφέρει αποφασιστικά στον περιορισμό του χρόνου διεκπεραίωσης, στη μείωση του λειτουργικού κόστους και στη βελτίωση της εμπειρίας τελικού πελάτη σε όλο το value chain του κλάδου.

Ανάμεσα στα σημαντικά επιτεύγματα της εταιρείας είναι:

- Συνεργασία με τις κορυφαίες ασφαλιστικές εταιρείες στην Ελλάδα και την Κύπρο
- Συμμετοχή σε διεθνή R&D projects του Ομίλου DAT
- Συνεχής εκπαίδευση των συνεργατών της αγοράς μέσω σεμιναρίων και workshops

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΟ ΑΥΡΙΟ

Με το βλέμμα στραμμένο στο μέλλον, η DAT Hellas επενδύει ήδη σε νέα εργαλεία Τεχνητής Νοημοσύνης, προκειμένου να προσφέρει στους πελάτες της ακόμη πιο ακριβείς προβλέψεις και ευφρείς λύσεις. Παράλληλα, ετοιμάζει νέα προγράμματα εκπαίδευσης για τους συνεργάτες της αγοράς, δίνοντας έμφαση στην ενίσχυση του ψηφιακού τους μετασχηματισμού. **NAI**

Ένωσαν τις δυνάμεις για καλό σκοπό



Με επιτυχία ολοκληρώθηκε το MoveNow Basketball Camp, μια δυναμική πρωτοβουλία της Allianz, που στοχεύει να κινητοποιήσει τη νέα γενιά μέσα από τον αθλητισμό. Η φετινή εκδήλωση πραγματοποιήθηκε σε συνεργασία με την Giannakis Academy, στο πλαίσιο της διεθνούς πρωτοβουλίας MoveNow, με στόχο να ενθαρρύνει τη νέα γενιά να επανενεργοποιηθεί σωματικά, ψυχικά και συναισθηματικά μέσω της ενσασόλησης με το μπάσκετ.

Το MoveNow αποτελεί μια παγκόσμια πρωτοβουλία της Allianz, σε συνεργασία με τη Διεθνή Ολυμπιακή και Παραολυμπιακή Επιτροπή, με σκοπό να εμπνεύσει τη νέα γενιά να υιοθετήσει έναν πιο ενεργό, υγιή και ισορροπημένο τρόπο ζωής. Μέσα από αθλητικές δράσεις, camps, προγράμματα ευεξίας και ψηφιακές προκλήσεις, προωθεί τη σημασία της σωματικής και ψυχικής υγείας, της συνεργασίας και της προσωπικής εξέλιξης. Το MoveNow Basketball Camp, που φέτος υλοποιήθηκε σε συνεργασία με την Giannakis Academy, αποτελεί αναπόσπαστο μέρος αυτής της διεθνούς προσπάθειας.

Στο φετινό camp συμμετείχαν 120 παιδιά, τα οποία υπό την καθοδήγηση 10 έμπειρων προπονητών και υπό την εποπτεία του κ. Παναγιώτη Γιαννάκη, ενός μύθου για τον ελληνικό αθλητισμό, έλαβαν μέρος σε ειδικά σχεδιασμένες ομαδικές αλλά και ατομικές δραστηριότητες. Οι μικροί αθλητές δούλεψαν πάνω σε βασικά στοιχεία του μπάσκετ, όπως ντρίμπλα, πάσα, σουτ και footwork, και παρακολούθησαν καθημερινά προγράμματα ενδυνάμωσης και κινητικότητας,

προσαρμοσμένα στην ηλικία και το επίπεδό τους. Παράλληλα, κατάφεραν να καλλιεργήσουν την αυτοπεποίθηση, τη συνεργασία και την πειθαρχία, βασικές αρχές για την προσωπική τους εξέλιξη.

Ακόμα, είχαν την ευκαιρία να απολαύσουν δραστηριότητες στην πισίνα, με ασκήσεις κολύμβησης, παιχνίδι και στιγμές χαλάρωσης όπου δημιούργησαν νέες φιλίες. Κατά την αποχώρησή τους, όλα τα παιδιά έλαβαν αναμνηστικά δώρα από την Allianz, ως υπενθύμιση της συμμετοχής τους και της εμπειρίας που μοιράστηκαν. «Για εμάς στην Allianz, η υποστήριξη της νέας γενιάς δεν είναι απλώς ευθύνη, είναι προτεραιότητα. Μέσα από πρωτοβουλίες όπως το MoveNow Basketball Camp, επιδιώκουμε να καλλιεργούμε πρότυπα, να δημιουργούμε ευκαιρίες και να προσφέρουμε στα παιδιά εμπειρίες που θα θυμούνται και θα τους ενδυναμώνουν στο μέλλον. Η συνεργασία μας με την Giannakis Academy είναι ένα εξαιρετικό παράδειγμα του τι μπορούμε να πετύχουμε όταν ενώνουμε δυνάμεις για καλό σκοπό», δήλωσε ο κ. Στέφανος Μαλαχιάς, γενικός εμπορικός διευθυντής της Allianz.

«Στόχος μας είναι να δώσουμε στα παιδιά όχι μόνο τις τεχνικές βάσεις του αθλήματος, αλλά κυρίως αρχές και αξίες που θα τους συντροφεύουν σε κάθε βήμα της ζωής τους. Είμαστε ευγνώμονες για τη συνεργασία με την Allianz, που στηρίζει την εξέλιξη των νέων με τρόπο ουσιαστικό και εμπνευσμένο», τόνισε μεταξύ άλλων ο κ. Παναγιώτης Γιαννάκης, ιδρυτής του Giannakis Academy.



Ολοκληρωμένες λύσεις για τον σύγχρονο οδηγό

Του **ΚΩΣΤΗ ΣΠΥΡΟΥ**

Περαιτέρω ευέλικτες λύσεις φέρνει η Hellas Direct, επεκτείνοντας τη δραστηριότητά της και στον τομέα της πίστωσης, εφόσον λάβει τη σχετική έγκριση από την Τράπεζα της Ελλάδος.

Σύμφωνα με πληροφορίες, η εταιρεία για το επόμενο διάστημα μελετά την κυκλοφορία ενός νέου προϊόντος που αφορά την οδική βοήθεια. Για τις ανάγκες του ρεπορτάζ, μπορούμε να το αποκαλέσουμε RA+ (Road Assistance Plus).

Πρόκειται για μια αναβαθμισμένη υπηρεσία, η οποία, πέρα από την κλασική κάλυψη μεταφοράς του οχήματος, θα προσφέρει στους ασφαλισμένους τη δυνατότητα λήψης προεγκεκριμένου μικροδανείου περίπου 500 ευρώ για την επισκευή του αυτοκινήτου σε περίπτωση βλάβης. Το ποσό αυτό θα ενεργοποιείται αυτόματα με την αγορά της κάλυψης, χωρίς επιπλέον διαδικασία πιστοληπτικής αξιολόγησης.

Παράλληλα, εξετάζεται και η δυνατότητα παροχής οχήματος αντικατάστασης, με ένα μικρό επιπλέον κόστος, καθώς και άλλες συναφείς υπηρεσίες.

Η εταιρεία εξετάζει επίσης τη διάθεση χρηματοδοτικών προϊόντων έως 20.000 ευρώ για την αγορά αυτοκινήτου, διευρύνοντας περαιτέρω το φάσμα των υπηρεσιών της προς τους οδηγούς.

Στο πλαίσιο της στρατηγικής της για μια ολιστική προσέγγιση στον κλάδο του Αυτοκινήτου, η Hellas Direct θα δίνει τη δυνατότητα στους πελάτες της να καταβάλλουν τα ασφάλιστρα σε μηνιαία βάση, υιοθετώντας ένα συνδρομητικό μοντέλο αντί της εφάπαξ ετήσιας πληρωμής. Η δυνατότητα αυτή διευκολύνει τον οικονομικό προγραμματισμό των νοικοκυριών και καθιστά την ασφάλιση πιο προσβάσιμη.

Ένα ακόμη νέο εργαλείο που προστίθεται στις υπηρεσίες της θα είναι ο κωδικός RF (Real-Time Funding), ο οποίος δίνει τη δυνατότητα σε πελάτες και συνεργάτες να



προσθέτουν καλύψεις στο ασφαλιστήριο σε πραγματικό χρόνο, με άμεση πληρωμή και χωρίς καθυστερήσεις στην ενεργοποίησή τους.

Με αυτά τα νέα χαρακτηριστικά και υπηρεσίες, η Hellas Direct στοχεύει σε αύξηση του χαρτοφυλακίου της κατά 10% έως και 20%, ενισχύοντας περαιτέρω τη θέση της στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, όπου ήδη κατέχει την τέταρτη θέση στον στόλο ασφαλισμένων οχημάτων.

Επιπλέον, η εταιρεία σχεδιάζει, ειδικά για οδηγούς μηχανών, να προσφέρει την ασφάλιση προσωπικού ατυχήματος (PA – Personal Accident). Πρόκειται για προϊόν που θα καλύπτει περιπτώσεις θανάτου ή μόνιμης ολικής ανικανότητας από ατύχημα, με κεφάλαιο αποζημίωσης πιθανόν από 30.000 έως 50.000 ευρώ και ιδιαίτερα χαμηλό ασφάλιστρο. Σύμφωνα με εσωτερικές έρευνες της Hellas Direct, πρόκειται για υπηρεσία με υψηλή ζήτηση στην αγορά.

Η Hellas Direct συνεχίζει να επενδύει στην καινοτομία, ενισχύοντας το προφίλ της ως ψηφιακή και πελατοκεντρική ασφαλιστική εταιρεία, που προσφέρει λύσεις πέρα από το παραδοσιακό μοντέλο.

Όπως δήλωσε ο συνιδρυτής της εταιρείας, Αιμίλιος Μάρκου, στόχος της Hellas Direct είναι «να ανήκει ευρύτερα στην κατηγορία "Αυτοκίνητο", προσφέροντας ολοκληρωμένες υπηρεσίες γύρω από τη χρήση και τη συντήρηση του οχήματος – όχι απλώς να λειτουργεί ως μία ακόμα ασφαλιστική εταιρεία».



Ενισχύουν τις οικογενειακές επιχειρήσεις

Εναν χρόνο επιτυχημένης συνεργασίας συμπλήρωσαν η NN Hellas και το Alba Graduate Business School, The American College of Greece, στο πλαίσιο της πρωτοβουλίας FamBiz Toolkit, ενός προγράμματος για την ενδυνάμωση των οικογενειακών επιχειρήσεων, που αποτελούν τη ραχοκοκαλιά της ελληνικής οικονομίας.

Από την έναρξή του πριν από περίπου έναν χρόνο, το FamBiz Toolkit έχει καθιερωθεί ως ένα σημαντικό εργαλείο γνώσεων για τις οικογενειακές επιχειρήσεις σε όλη την Ελλάδα.

Με τη συνεχή επιμέλεια του AHEAD - Alba Hub for Entrepreneurship and Development, του Κέντρου Επιχειρηματικότητας του Alba, η πρωτοβουλία έχει επιτύχει σημαντικούς στόχους:

Πλούσιο περιεχόμενο: Δημοσιεύτηκαν πάνω από 15 εξειδικευμένα άρθρα βασισμένα σε σύγχρονη παγκόσμια ακαδημαϊκή έρευνα, προσαρμοσμένα στις ανάγκες της ελληνικής πραγματικότητας.

Ισχυρή κοινότητα: Το newsletter του προγράμματος αποστέλλεται δύο φορές τον μήνα σε περισσότερους από 500 παραλήπτες, μέλη και στελέχη οικογενειακών επιχειρήσεων.

Σημαντική εμβέλεια: Τα άρθρα στην ειδική πλατφόρμα έχουν συγκεντρώσει συνολικά πάνω από 2.000 προβολές, αναδεικνύοντας την ανάγκη για γνώση σε θέματα όπως η διαδοχή, η βιωσιμότητα και η στρατηγική.

Δημοφιλή θέματα: Στα άρθρα με τη μεγαλύτερη αναγνωσιμότητα περιλαμβάνονται τα: «Δεξιότητες για υπεύθυνους ιδιοκτήτες: γέρα θεμέλια



για οικογενειακές επιχειρήσεις», «10 κανόνες για την προετοιμασία της διαδοχής σε μια οικογενειακή επιχείρηση» και «Πρέπει να συμπεριλάβετε στο branding της επιχείρησής σας ότι είναι οικογενειακή».

Κοιτώντας μπροστά, η NN Hellas και το Alba δεσμεύονται, όπως τονίζεται, να διευρύνουν την πρωτοβουλία τους, προσφέροντας νέες δυνατότητες και περιεχόμενο για τις ωφελοούμενες επιχειρήσεις. Για το επόμενο έτος, ο σχεδιασμός περιλαμβάνει την περαιτέρω ενημέρωση μέσα από νέα άρθρα, τη διοργάνωση διαδικτυακών workshops πάνω σε κρίσιμα ζητήματα, καθώς και δύο διὰ ζωής εκδηλώσεις σε πόλεις της περιφέρειας. Στόχος είναι η ενδυνάμωση ακόμα περισσότερων οικογενειακών επιχειρήσεων, δίνοντας έμφαση στην «επόμενη» γενιά.

«Ο πρώτος επιτυχημένος χρόνος του FamBiz Toolkit επιβεβαιώνει το όραμά μας στην NN Hellas να προσθέτουμε αξία στην κοινωνία. Μέσω της συνεργασίας μας με το Alba ενισχύονται οι οικογενειακές επιχειρήσεις, που είναι ζωτικής σημασίας για την εθνική και τις τοπικές οικονομίες. Συνεχίζουμε να επεκτείνουμε τις δράσεις μας ώστε να συμβάλλουμε στη βιωσιμότητα και την ευημερία των επόμενων γενεών επιχειρηματιών», δήλωσε η Φιλιππα Μιχάλη, πρόεδρος Δ.Σ. & διευθύνουσα σύμβουλος της NN Hellas.

Από την πλευρά του ο καθηγητής Κώστας Αξαρηλόγλου, πρύτανης του Alba Graduate Business School, πρόσθεσε: «Είμαστε υπερήφανοι για την απήχηση που είχε το FamBiz Toolkit στον πρώτο χρόνο λειτουργίας του. Η συνεργασία μας με την NN Hellas μας επέτρεψε να υλοποιήσουμε την αποστολή μας, υποστηρίζοντας έμπρακτα έναν βασικό πυλώνα της οικονομίας μας. Το αυξανόμενο ενδιαφέρον αποδεικνύει την ανάγκη για τέτοιες πρωτοβουλίες και μας δίνει ώθηση να συνεχίσουμε με νέες δράσεις, όπως workshops και εκδηλώσεις, καθιστώντας το FamBiz Toolkit έναν πραγματικό καταλύτη ανάπτυξης και δημιουργίας αξίας».



Αλλάζουμε την ασφάλεια

για τα καλά



Λύσεις για την προστασία των επιχειρήσεων



Η κλιματική κρίση συντελεί στην αύξηση της συχνότητας των φυσικών καταστροφών, καθιστώντας επιτακτική την ανάγκη για άμεση και ουσιαστική προστασία της επιχειρηματικής δραστηριότητας, και στο νέο περιβάλλον που διαμορφώνεται η Ιντερσαλόνικα ανταποκρίνεται παρέχοντας στοχευμένες λύσεις για την προστασία των επιχειρήσεων.

Σύμφωνα με τη νέα νομοθεσία, από 1ης Ιουνίου 2025, όλες οι επιχειρήσεις με ετήσιο κύκλο εργασιών άνω των 500.000 ευρώ υποχρεούνται να ασφαλίζουν τα πάγιά τους για τους κινδύνους δασικής πυρκαγιάς, πλημμύρας και σεισμού. Σε αυτό το πλαίσιο, η Ιντερσαλόνικα προσφέρει εξειδικευμένα προγράμματα ασφάλισης επιχειρήσεων, πλήρως εναρμονισμένα με τις απαιτήσεις του νόμου, αλλά και με τις πραγματικές ανάγκες του επαγγελματικού κόσμου.

Η στρατηγική προσέγγιση της εταιρείας με έμφαση στην προσιτή τιμολόγηση και τη διαφάνεια αποσκοπεί στην ενίσχυση της ασφαλιστικής συνείδησης, αλλά και στην ουσιαστική προστασία της επιχειρηματικότητας, ιδιαίτερα σε περιόδους έντονων αβεβαιοτήτων.

Με σταθερό προσανατολισμό στις ανάγκες της αγοράς και των πελατών της, η Ιντερσαλόνικα συνεχίζει να προσφέρει πλήρως προσαρμοσμένες λύσεις, επιβεβαιώνοντας τον ρόλο της ως αξιόπιστου και σύγχρονου εταίρου για κάθε επιχείρηση που επιδιώκει να προστατεύσει το μέλλον της, σημειώνει η εταιρεία.

Μπήκαν οι υπογραφές για τη νέα συλλογική σύμβαση



Οι κ.κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, πρόεδρος της ΕΑΕΕ, Χρήστος Παπαδόγιαννης, πρόεδρος του ΟΑΣΕ.

Τη νέα κλαδική Συλλογική Σύμβαση Εργασίας για την τριετία 2025-2027 συνυπέγραψαν η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος και η Ομοσπονδία Ασφαλιστικών Συλλόγων Ελλάδος έπειτα από διαπραγματεύσεις που, όπως τονίζεται, διεξήχθησαν σε πνεύμα συνεργασίας και αμοιβαίας κατανόησης.

Σύμφωνα με την ΕΑΕΕ, η νέα ΣΣΕ επεκτείνει και ενισχύει ακόμη περισσότερο ένα ήδη ευνοϊκό πλαίσιο για το ανθρώπινο δυναμικό της ασφαλιστικής αγοράς.

Η τριετής διάρκειά της αποτυπώνει τη διάθεση των ασφαλιστικών επιχειρήσεων να επενδύσουν σταθερά και με συνέπεια στους ανθρώπους τους, προσφέροντας προοπτική και συνέχεια σε μια απαιτητική εποχή.

«Η συμφωνία αυτή αποτελεί αποτέλεσμα ουσιαστικού διαλόγου με τους εκπροσώπους των εργαζομένων και αντανακλά την κοινή μας πεποίθηση ότι η ανάπτυξη του κλάδου περνά μέσα από τη στήριξη όσων εργάζονται σε αυτόν», δήλωσε μεταξύ άλλων ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, πρόεδρος της ΕΑΕΕ.

«Θεσμός» το καλοκαιρινό ραντεβού



Ο κ. Γιάννης Βασιλάτος, η κ. Ελίνα Παπασυροπούλου και ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου.

Πιστός στο ραντεβού του, ο ΣΕΣΑΕ πραγματοποίησε, ακόμη μία χρονιά, την καλοκαιρινή του εκδήλωση στη Γλυφάδα. Η δημοφιλής αυτή εκδήλωση της ασφαλιστικής αγοράς, όπως τονίζεται, στέφθηκε για άλλη μια φορά με απόλυτη επιτυχία, σε έναν χώρο ιδανικό και αντάξιο των προσδοκιών όλων. Η φετινή εκδήλωση έδωσε την ευκαιρία συνάντησης σε περισσότερα από 400 στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς, που ανταποκρίθηκαν στην πρόσκληση του Συνδέσμου, και πραγματοποιήθηκε σε πολύ ευχάριστη και χαλαρή ατμόσφαιρα, προσφέροντας σε όλους τους προσκεκλημένους στιγμές χαλάρωσης και δίνοντάς τους τη δυνατότητα να ανταλλάξουν απόψεις και νέα της ασφαλιστικής αγοράς.

Ενίσχυση των Εθελοντών Κρυονερίου

Μια ουσιαστική παρέμβαση ενίσχυσης του Συλλόγου Πολιτικής Προστασίας Εθελοντών Κρυονερίου (ΣΠΠΕΚ) πραγματοποιήθηκε με την υποστήριξη του Deloitte Foundation και της Maxima Insurance. Πρόκειται για την πλήρη ανακατασκευή και παράδοση ενός πυροσβεστικού οχήματος προς χρήση από τους εθελοντές του ΣΠΠΕΚ. Η επίσημη παράδοση έγινε παρουσία των μελών του Συλλόγου και εκπροσώπων των δύο οργανισμών.

Όπως επισημαίνεται, το νέο πυροσβεστικό όχημα εξοπλίζει τους εθελοντές με τα απαραίτητα μέσα για ταχύτερη και αποτελεσματικότερη επέμβαση, ενισχύοντας έμπρακτα την πολιτική προστασία τόσο του Κρυονερίου όσο και των γύρω περιοχών.

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ

Τηλεφωνήστε τώρα στο:

210 4173300

NP ασφαλιστική
Συνεπής σε ότι πει!



Μνημόνιο Συνεργασίας

Η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος και το Δημοκρίτειο Πανεπιστήμιο Θράκης υπέγραψαν Μνημόνιο Συνεργασίας πενταετούς διάρκειας, επισφραγίζοντας την έναρξη μιας στρατηγικής συνεργασίας σε τομείς κοινού ενδιαφέροντος.

Η συνεργασία των δύο φορέων επικεντρώνεται στους ακόλουθους πυλώνες:

1. Ενημέρωση και ευαισθητοποίηση των φοιτητών για τον ασφαλιστικό κλάδο και τις προοπτικές καριέρας σε αυτόν, κυρίως μέσα από ενημερωτικές ημερίδες στελεχών του κλάδου.

2. Διασύνδεση με την αγορά εργασίας και επαγγελματικές ευκαιρίες για τους φοιτητές, κυρίως μέσω πρακτικής άσκησης και συμμετοχής των φοιτητών σε εκδηλώσεις της ΕΑΕΕ.

3. Κοινές δράσεις κοινωνικής ευθύνης, οι οποίες αφορούν κυρίως την ενημέρωση της τοπικής κοινωνίας σχετικά με την ασφάλιση, και

4. στήριξη εκπαιδευτικών και ακαδημαϊκών δράσεων, όπως είναι τα ερευνητικά προγράμματα που σχετίζονται με την ασφαλιστική αγορά.

«Η υπογραφή Μνημονίου Συνεργασίας με το Δημοκρίτειο Πανεπιστήμιο Θράκης αποτελεί μια ιδιαίτερα σημαντική πρωτοβουλία, με στόχο την ενίσχυση της διασύνδεσης της ασφαλιστικής αγοράς με τα Ανώτατα Εκπαιδευτικά



Επάνω από αριστερά: Ελίνα Παπασυροπούλου, γενική διευθύντρια της ΕΑΕΕ, Θωμάς Πουφινάς, αναπληρωτής καθηγητής στο Τμήμα Οικονομικών Επιστημών του Δημοκρίτειου Πανεπιστημίου Θράκης, Ρεβέκκα Τούτουζα, Conduct of Business Officer της ΕΑΕΕ. Κάτω: Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, πρόεδρος της ΕΑΕΕ, καθηγητής Φώτιος Μάρης, πρύτανης του Δημοκρίτειου Πανεπιστημίου Θράκης.

Ιδρύματα της χώρας, τόνισε μεταξύ άλλων ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ, κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου.

MINETTA
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Στηρίζει τον Σπύρο Χρυσικόπουλο



Στο πλευρό του Σπύρου Χρυσικόπουλου, ο οποίος κατέκτησε για δεύτερη φορά ρεκόρ Guinness, βρίσκεται από το 2018 η Μινέττα Ασφαλιστική.

Ο Σπύρος κοθύμπησε συνολικά 151 χλμ. στην εσωτερική πισίνα 50 μέτρων του ΟΑΚΑ από την Παρασκευή 18 Ιουλίου μέχρι την Κυριακή 20 Ιουλίου, μένοντας άπνους για 48 ώρες και καταφέροντας να ξεπεράσει κατά 1.000 μέτρα το όριο των 150 χλμ. που χρειαζόταν για να κατοχυρωθεί το ρεκόρ.

Η MINETTA Ασφαλιστική, επί σειρά ετών, στέκεται υπερήφανη στο πλευρό αυτού του μοναδικού αθλητή, ο οποίος με απίστευτη δύναμη ψυχής κυνηγάει και επιτυγχάνει στόχους που φαντάζουν άπιαστοι και αποδεικνύει ότι τα όρια τα θέτει η ανθρώπινη θέληση, προστίθεται στην ανακοίνωση.



www.euroins.gr

besafe
με τα προγράμματα της Euroins

Ασφαλίσει
έξυπνα!



Bronze διάκριση στα Digital Media Awards

Την Bronze διάκριση στην κατηγορία Best Use of Facebook απέσπασε η Allianz στα Digital Media Awards 2025, για την καμπάνια «Έτοιμοι για Ζωή», η οποία υλοποιήθηκε στο πλαίσιο της στήριξης της στο Ολυμπιακό και Παραολυμπιακό Κίνημα και αποτελεί προσαρμογή της διεθνούς καμπάνιας της εταιρείας με τίτλο «Get Ready For the Best». Όπως επισημαίνεται σχετικά, η βράβευση επιβεβαιώνει τη στρατηγική δέσμευση της Allianz να δημιουργεί ψηφιακό περιεχόμενο με κοινωνικό αποτύπωμα και ουσιαστική απήχηση στο κοινό.

Να σημειωθεί ότι ως Παγκόσμιος Ασφαλιστικός Συνεργάτης των Ολυμπιακών και Παραολυμπιακών Αγώνων, η Allianz αξιοποίησε το Facebook ως βασικό κανάλι επικοινωνίας για την καμπάνια «Έτοιμοι για Ζωή», εκφράζοντας την έμπρακτη στήριξή της στους Έλληνες αθλητές που συμμετείχαν στους Αγώνες του Παρισιού 2024.

Η Allianz δημιούργησε εμπνευσμένο περιεχόμενο με πρωταγωνιστές Έλληνες ολυμπιονίκες και παραολυμπιονίκες, αναδεικνύοντας όχι μόνο τις αθλητικές τους διακρίσεις, αλλά και τις προσωπικές τους ιστορίες, τις προκλήσεις και την αφοσίωση πίσω από κάθε προσπάθεια. Μεταξύ άλλων δημοσιεύσεων, παρουσιάστηκαν και μικρές διάρκειας video που εξηγούσαν τα αθλήματα των Παραολυμπιακών Αγώνων και πραγματικά ενθουσίασαν το κοινό και το έφεραν πιο κοντά στη διοργάνωση.

Η στρατηγική περιλάμβανε ποικιλία περιεχομένου, όπως



Στιγμιότυπο από τη βράβευση.

posts, σύντομα videos και reels, με στόχο τη μέγιστη αυθεντικότητα και συναισθηματική σύνδεση με το κοινό. Κάθε ανάρτηση λειτουργούσε ως ένα μικρό αφιέρωμα, αναδεικνύοντας την προσπάθεια πίσω από την επιτυχία και την αξία της συμμετοχής. Η προσέγγιση βασίστηκε σε οργανική στρατηγική περιεχομένου, με στόχο όχι απλώς την αύξηση της αναγνωρισιμότητας του brand Allianz, αλλά την καλλιέργεια μιας διαχρονικής σχέσης εμπιστοσύνης και ταύτισης με το κοινό. Η ενέργεια ενίσχυσε ουσιαστικά την παρουσία της Allianz στο ψηφιακό περιβάλλον, καλλιεργώντας έναν αυθεντικό διάλογο και προβάλλοντας αξίες με διαχρονικό κοινωνικό αντίκτυπο.

Οργανωτικές αλλαγές

Την αποχώρηση της κ. Ευαγγελίας Αθανασίου, Chief Insurance Officer και μέλος της Εκτελεστικής Επιτροπής της Allianz, από τις 2 Ιουλίου 2025, ανακοίνωσε η εταιρεία.

Τη θέση του Chief Insurance Officer ανέλαβε ο κ. Χρήστος Γεωργίου, ο οποίος διατηρεί και τον ρόλο του ως μέλους της Εκτελεστικής Επιτροπής. Ο κ. Γεωργίου, με την εμπειρία που έχει αποκτήσει μέσα από τους διαφορετικούς ρόλους που έχει αναλάβει στην εταιρεία, θα συμβάλει το επόμενο διάστημα αποτελεσματικά στη λειτουργία των ασφαλιστικών εργασιών και στην τιμολόγηση των προϊόντων.

Ο κ. Γιάννης Ηλιάδης προάγεται στον ρόλο του Chief Financial Officer με γραμμή αναφοράς στον CEO και εντάσσεται στην Εκτελεστική Επιτροπή, διατηρώντας τον ρόλο του Chief Investments Officer. Ο κ. Ηλιάδης, εργαζόμενος στην εταιρεία από το 2008, έχει εξελιχθεί μέσα από την επιτυχή απασχόλησή του σε διαφορετικές θέσεις ευθύνης στην Οικονομική Διεύθυνση.

Ο κ. Βασίλης Χριστίδης, CEO της Allianz, ευχαριστεί θερμά την κ. Αθανασίου για τη συνεισφορά της και της εύχεται κάθε επιτυχία στην επόμενη πορεία της. Ταυτόχρονα, εύχεται στον κ. Γεωργίου και στον κ. Ηλιάδη κάθε επιτυχία στους νέους τους ρόλους, μέσω των οποίων θα συμβάλουν σημαντικά στην περαιτέρω στρατηγική ανάπτυξη της Allianz και στην ενίσχυση της παρουσίας της στην ασφαλιστική αγορά.



Ανανεώνει πέντε κορυφαίες πιστοποιήσεις ISO



Με στρατηγική προσήλωση στην αριστεία και τη συνεχή βελτίωση των υπηρεσιών της, η Euroins Ελλάδος ανανέωσε, όπως αναφέρεται, με επιτυχία πέντε κορυφαίες διεθνείς πιστοποιήσεις ISO, επιβεβαιώνοντας τη δέσμευσή της σε υψηλά πρότυπα λειτουργίας, βιωσιμότητας και εταιρικής διακυβέρνησης.

Οι ανανεωμένες πιστοποιήσεις από τον αναγνωρισμένο φορέα EBETAM (Ανώνυμη Εταιρεία Βιομηχανικής Έρευνας, Τεχνολογικής Ανάπτυξης και Πιστοποίησης) καλύπτουν κρίσιμους επιχειρησιακούς τομείς, διασφαλίζοντας ότι κάθε πτυχή της λειτουργίας της Euroins ανταποκρίνεται στις πλέον απαιτητικές διεθνείς προδιαγραφές:

- ISO 9001: Σύστημα Διαχείρισης Ποιότητας
- ISO 22301: Σύστημα Διαχείρισης Επιχειρησιακής Συνέχειας
- ISO 14001: Σύστημα Περιβαλλοντικής Διαχείρισης
- ISO 45001: Σύστημα Διαχείρισης Υγείας & Ασφάλειας Εργασίας
- ISO 37001: Σύστημα Διαχείρισης κατά της Δωροδοκίας

«Η ανανέωση των πιστοποιήσεων ISO δεν είναι για εμάς μια τυπική διαδικασία. Αντιπροσωπεύει τη βαθιά μας δέσμευση να λειτουργούμε με διαφάνεια, υπευθυνότητα και συνέπεια προς τους ανθρώπους μας, τους συνεργάτες και τους ασφαλισμένους μας», δήλωσε μεταξύ άλλων η γενική διευθύντρια της Euroins Ελλάδος, κ. Αγγελική Μουρατίδου.



DAT
HELLAS

AVIS

Νέα στρατηγική συνεργασία

Η DAT HELLAS ανακοινώνει τη νέα της συνεργασία με την AVIS. Στο πλαίσιο αυτής της συνεργασίας, η DAT HELLAS ανέπτυξε και παρέδωσε στην AVIS το πρωτοποριακό λογισμικό Fleet Management Application, ένα ολοκληρωμένο ψηφιακό εργαλείο για την αποτελεσματική παρακολούθηση, συντήρηση και διαχείριση του στόλου οχημάτων.

Η εφαρμογή Fleet Management Application έχει σχεδιαστεί ειδικά ώστε να ανταποκρίνεται στις αυξημένες ανάγκες ενός μεγάλου στόλου όπως αυτόν της AVIS, προσφέροντας:

- Αυτοματοποιημένη παρακολούθηση συντηρήσεων και service.
- Άμεση πρόσβαση σε δεδομένα κατάστασης και κόστους οχημάτων.
- Βελτιστοποίηση λειτουργικών διαδικασιών και μείωση χρόνου διαχείρισης.
- Δυνατότητες ανάλυσης και στατιστικής πρόβλεψης για τη λήψη αποφάσεων.

ΓΡΑΦΕΙΟ ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ Νέα διαχειριστική επιτροπή

Πρόεδρος παραμένει ο Τάσος Παγώνης

Εξελέγη η νέα Διαχειριστική Επιτροπή του Γραφείου Διεθνούς Ασφάλισης για τη διετία 2025-2027, κατά τις αρχαιρεσίες της ετήσιας Τακτικής Γενικής Συνέλευσης των μελών του. Η νέα Διαχειριστική Επιτροπή του Γραφείου για τη διετία 2025-2027, η οποία συγκροτήθηκε σε σώμα με την ακόλουθη σύνθεση:

Πρόεδρος: ΠΑΓΩΝΗΣ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ

Αντιπρόεδρος: ΣΠΑΝΤΙΔΑΚΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ

Γεν. Γραμματέας: ΚΟΠΙΔΗΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ

Ταμίας: ΣΤΕΦΑΝΙΔΗΣ ΣΤΕΦΑΝΟΣ

Μέλη: ΒΕΡΥΚΟΚΚΟΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΒΡΑΧΝΟΣ

ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΔΟΥΦΕΞΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΣΤΑΥΡΑΚΗΣ

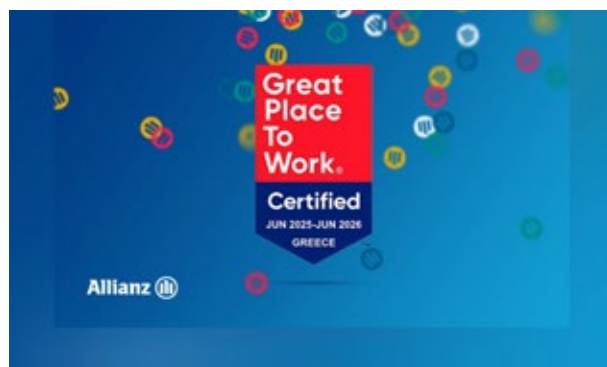
ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ, ΤΣΟΠΑΝΕΛΗΣ ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ

Εκπρόσωπος της ΤτΕ: ΠΑΤΡΑΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ



Κορυφαία αναγνώριση για το εργασιακό περιβάλλον

Πιστοποιήθηκε ως Great Place To Work® Certified



Την πιστοποίησή της ως Great Place To Work® Certified στην Ελλάδα για το 2025 ανακοίνωσε η Allianz, σημειώνοντας ότι επιβεβαιώνει τη δέσμευση του ομίλου να προσφέρει ένα σύγχρονο, ασφαλές και υποστηρικτικό εργασιακό περιβάλλον για όλους τους ανθρώπους του.

Η πιστοποίηση αφορά τις εταιρείες Allianz Ευρωπαϊκή Πίστη και Allianz Trade στην Ελλάδα και απονεμήθηκε από τον οργανισμό Great Place To Work® Hellas μετά από ανεξάρτητη αξιολόγηση που βασίστηκε στις απόψεις των ιδίων των εργαζομένων μέσω ανώνυμου ερωτηματολογίου. Η συγκεκριμένη αναγνώριση έρχεται σε μια περίοδο δυναμικής ανάπτυξης για την Allianz στην ελληνική αγορά και επιβεβαιώνει ότι η κοινότητα σεβασμού, εμπιστοσύνης και διαφάνειας αποτελεί θεμέλιο λίθο της καθημερινής λειτουργίας των δύο εταιρειών.

«Η πιστοποίηση ως Great Place To Work® Certified μας γεμίζει υπερηφάνεια και αποτελεί μια ξεκάθαρη επιβεβαίωση της προσπάθειάς μας να καλλιεργούμε ένα περιβάλλον που ενισχύει την εμπιστοσύνη, τον σεβασμό και τη συνεργασία. Οι άνθρωποί μας είναι η κινητήριος δύναμη της Allianz Ευρωπαϊκής Πίστης και παραμένουμε σταθερά προσηλωμένοι στη συνεχή εξέλιξή τους», δήλωσε σχετικά ο κ. Βασίλης Χριστίδης, CEO της Allianz Ευρωπαϊκής Πίστης.

Από την πλευρά της, η Τερέζα Σκαρλάτου, CEO της Allianz Trade, ανέφερε: «Η πιστοποίηση του Great Place To Work® αντανακλά την κοινότητα που χτίζουμε καθημερινά στην Allianz Trade: να δημιουργούμε ένα πεδίο όπου οι συνεργάτες μας νιώθουν ασφαλείς, ακούγονται, στηρίζονται



Η κ. Τερέζα Σκαρλάτου, CEO της Allianz Trade.

και αναπτύσσονται. Είναι για εμάς μια σημαντική διάκριση, που ανήκει σε κάθε μέλος της ομάδας μας».

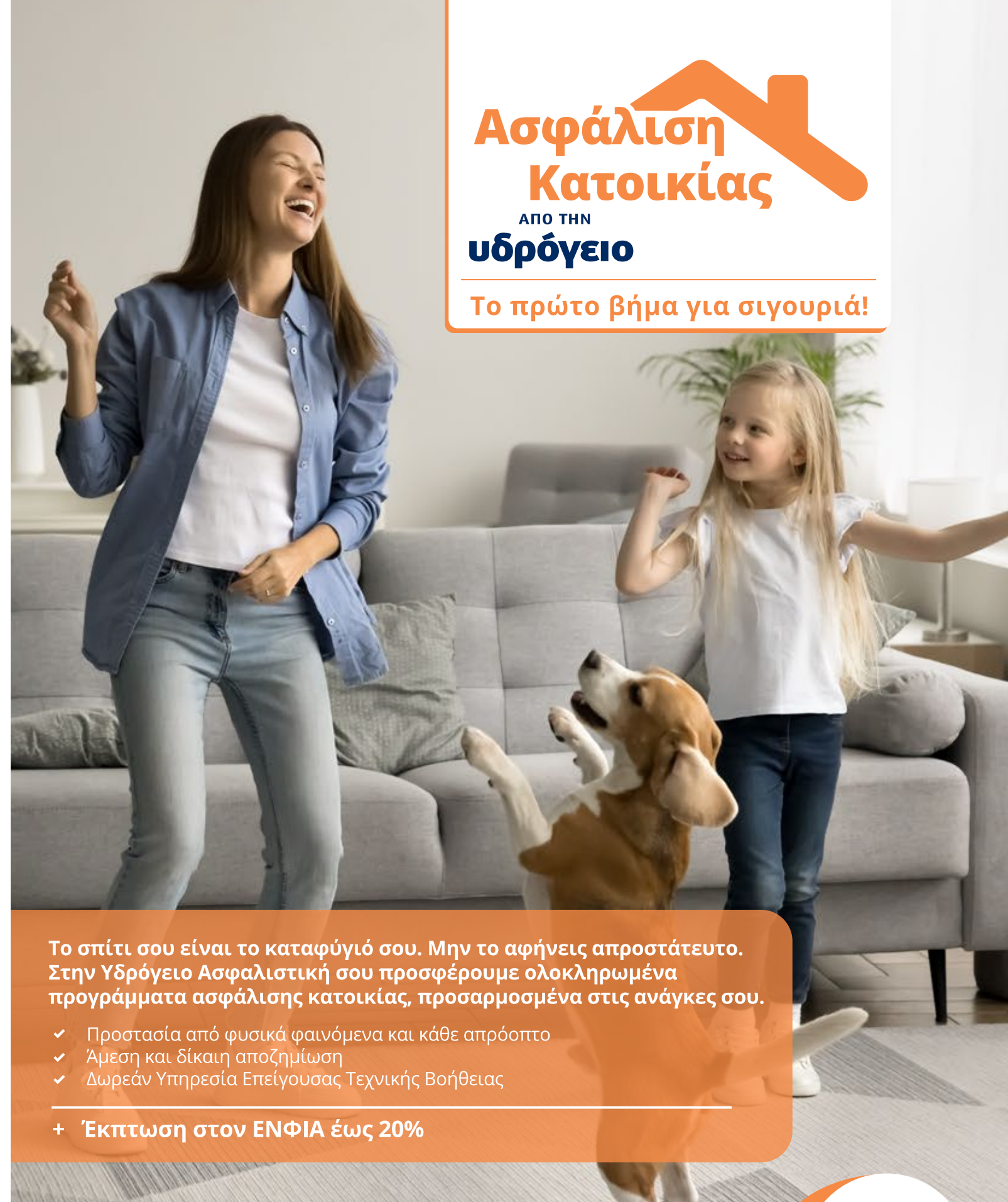
Όπως τονίζεται, η πιστοποίηση του Great Place To Work® αποτελεί μία από τις πλέον κορυφαίες αναγνωρίσεις σε παγκόσμιο επίπεδο για το εργασιακό περιβάλλον. Η διαδικασία αξιολόγησης βασίζεται στην εμπιστευτική εμπειρία που αποτυπώνεται από τους ίδιους τους εργαζομένους, ως προς την κοινότητα, την καθημερινότητα, τις ευκαιρίες εξέλιξης και την αίσθηση ασφάλειας και ενσωμάτωσης που βιώνουν στον εργασιακό τους χώρο.

Με οδηγό την εμπιστοσύνη στους ανθρώπους της, η Allianz συνεχίζει να επενδύει στη διαμόρφωση ενός εργασιακού περιβάλλοντος, όπου κάθε εργαζόμενος έχει τη δυνατότητα να αναπτυχθεί, να συνεισφέρει ουσιαστικά και να αισθάνεται υπερήφανος για το έργο και την πρόδοό του.

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

Επιθεώρηση Γ. Φουφόπουλου: Λαμπρή βραδιά βραβεύσεων

Με σύνθημα τον τίτλο του βιβλίου του Νίκου Μιχαλόπουλου «Όταν Κοιτάς Από Ψηλά», το οποίο περιγράφει την πορεία του ολυμπιονίκη μας, Εμμανουήλ Καραλή, προς την παγκόσμια κορυφή, βράβευσε η Επιθεώρηση Γ. Φουφόπουλου τους καλύτερους ασφαλιστές-συνεργάτες της με τις πιο υψηλές επιδόσεις τη χρονιά που πέρασε σε μία λαμπρή βραδιά σε γνωστό κέντρο διασκέδασης.

Παραβρέθηκαν πλήθος στελεχών, συνεργατών, εργαζομένων της Επιθεώρησης, οι ανώτατοι επικεφαλής της Εθνικής Ασφαλιστικής, καθώς και επιφανείς πολιτικοί που σχετίζονται με τον ασφαλιστικό κλάδο. Ανάμεσά τους βρέθηκαν και απύθνυν συντομο χαιρετισμό ο επικεφαλής της Εθνικής Ασφαλιστικής, Δημήτρης Μαζαράκης, ο γενικός διευθυντής Πωλήσεων, Γιώργος Ζερβουδάκης, ο ευρωβουλευτής Γιώργος Αυτιάς και ο υφυπουργός Εξωτερικών, Χάρης Θεοχάρης.

Ο κ. Γιώργος Φουφόπουλος τόνισε μεταξύ άλλων ότι «κάτι που έχουμε καταφέρει όλα αυτά τα χρόνια είναι να αναπτύσσουμε σχέσεις μεταξύ μας οι οποίες είναι δυνατές, σταθερές και που κρατάνε στον χρόνο». «Για μας πάντα η τεράστια δύναμή μας ήταν ο συνδετικός κρίκος, οι σχέσεις μας, δηλαδή η δημιουργία νοικοκυριού. Και κάθε σωστό νοικοκυριό έχει αρχές, αξίες αλληλίας και πολυηλικία. Ίσως λοιπόν η Επιθεώρησή μας έπρεπε να λέγεται οικογένεια, νοικοκυριό. Και ίσως έπρεπε να λέμε ότι βρισκόμαστε στο μεγαλύτερο νοικοκυριό της χώρας, με μεγαλύτερη οικογένεια την Εθνική Ασφαλιστική. Γιατί πολλές φορές καυχόμαστε για τα αποτελέσματά μας, αλλά πολλές φορές ξεχνάμε από ποιον διάδρομο απογειωνόμαστε. Δηλαδή ξεχνάμε ποιες υποδομές βρήκαμε όταν ξεκινούσαμε, πώς εξελίχθηκαν αυτές, πώς ταξιδέψαμε με την εταιρεία μας και πώς αντιμετωπίσαμε χιλιάδες προβλήματα και πώς τελικά φτάσαμε εδώ. Ποτέ δεν φανταζόμουν, όταν έμπαينا στο κατώφλι της Εθνικής Ασφαλιστικής αυτήν την εξέλιξη. Έτσι ευγνωμονώ

εκείνη την ώρα, κάθε βήμα που περάσαμε, τους 5 συνεργάτες μου που ξεκινήσαμε το '90», σημείωσε χαρακτηριστικά ο κ. Γιώργος Φουφόπουλος.

Ο διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής, Δημήτρης Μαζαράκης, τόνισε μεταξύ άλλων ότι η Επιθεώρηση Φουφόπουλου είναι, όπως αποδεικνύουν, και τα αποτελέσματα, διαχρονικά η κορυφαία Επιθεώρηση στην Εθνική Ασφαλιστική.

Απευθυνόμενος στον κ. Φουφόπουλο, ο κ. Μαζαράκης ανέφερε: «Φίλε Γιώργο, συγχαρητήρια για την ομάδα, για τα αποτελέσματα και είμαι σίγουρος ότι τόσο η ομάδα όσο κι εσύ και όλη η Επιθεώρηση είναι έτοιμη να πάρει ενέργεια από τη σημερινή γιορτή, να κοιτάξει μπροστά και να δει τι θα κάνετε το 2025. Πόσο καλύτερα θα εξασφαλίσουμε τους ανθρώπους, πόσο ψηλότερες κορυφές θα "πατήσουμε" τα χρόνια που έρχονται».

Ο γενικός διευθυντής Πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής, Γιώργος Ζερβουδάκης, από την πλευρά του τόνισε στους παρευρισκομένους να μη συμβιβάζονται με τίποτα λιγότερο από αυτό που αξίζουν και να παραμείνουν οι κορυφαίοι πρεσβευτές αξιοπιστίας και ποιότητας της Εθνικής Ασφαλιστικής.

Ο Γιάννης Αναστόπουλος, επικεφαλής της Διεύθυνσης Πωλήσεων Εταιρικού Δικτύου της Εθνικής Ασφαλιστικής, είπε ότι ο Γιώργος Φουφόπουλος είναι ένας θεμελιωτής του Agency και ότι ένας από τους τρεις στόχους που έθεσε ήταν να δημιουργήσει άλλους τόσους, ιδανικά, συνεργάτες, ενώ ο Ηρακλής Δασκαλόπουλος, επικεφαλής της Γενικής Διεύθυνσης Ασφαλιστικών Προϊόντων Ιδιωτών, ανέφερε ότι η Επιθεώρηση Φουφόπουλου παρέμεινε σταθερή και στην κορυφή μέσα σε κρίσεις πανδημίες, καταστροφές κ.λπ.

Ο υφυπουργός Εξωτερικών, Χάρης Θεοχάρης, τόνισε ότι ανήκει στον ασφαλιστικό κλάδο και μάλιστα, όπως είπε χαρακτηριστικά, «ανήκω στην οικογένεια του Γιώργου Φουφόπουλου».



Ασφάλιση αστικής ευθύνης για χώρους στάθμευσης

Η ασφάλιση αστικής ευθύνης χώρων στάθμευσης είναι ένα σημαντικό εργαλείο διαχείρισης κινδύνου και αποφυγής περιπετειών για κάθε επιχείρηση του συγκεκριμένου κλάδου. Η λειτουργία χώρων στάθμευσης χωρίς επαρκή κάλυψη αστικής ευθύνης θα μπορούσε να χαρακτηριστεί ως ακροβατική κίνηση, σε μια εποχή που αλληλάζει τόσο σε επίπεδο αυξημένης πιθανότητας πρόκλησης μη νθελημένων ζημιών σε τρίτους, από πράξεις ή παραλείψεις, όσο και αλληλαγής νοοτροπίας με αύξηση νομικών διεκδικήσεων και χρηματικών απαιτήσεων.

Οι σκέψεις αυτές οδηγούν σε όλο και πιο έντονο προβληματισμό για τα εξής:

- Οι χώροι στάθμευσης (ειδικά σε περιοχές υψηλής κυκλοφορίας) συγκεντρώνουν υψηλό λειτουργικό ρίσκο.
- Ένα απλό λάθος εργαζομένου μπορεί να προκαλέσει σοβαρές υλικές ζημιές ή/και σωματικές βλάβες, που επιφέρουν οικονομικές αξιώσεις
- Σε περιπτώσεις χωρίς ασφαλιστική κάλυψη, ο διαχειριστής/ιδιοκτήτης της επιχείρησης αλλά και εργαζόμενος σ' αυτήν καλούνται να αποζημιώσουν με δικά τους έξοδα, γεγονός που μπορεί να απειλήσει την προσωπική και οικογενειακή επιβίωση του εργαζόμενου ή και την επιβίωση της επιχείρησης για λογαριασμό του ιδιοκτήτη της

Η λύση υπάρχει, είναι ιδιαίτερα προσιτή και δεν είναι άλλη από την ασφάλιση Αστικής Ευθύνης χώρων στάθμευσης αυτοκινήτων.

Μια τέτοια ασφάλιση...

- Καλύπτει αποζημιώσεις προς πελάτες ή τρίτους για ζημιές και ατυχήματα.
 - Προστατεύει την επιχείρηση από δικαστικές διαμάχες και νομικά έξοδα.
 - Αποδεικνύει επαγγελματισμό και υπευθυνότητα, ενισχύοντας τη φήμη της εταιρείας.
 - Παρέχει κάλυψη και για πράξεις ή παραλείψεις υπαλλήλων, όπως στην περίπτωση του παρκαδόρου
- Η Ατλαντική Ένωση διαθέτει ολοκληρωμένα προγράμματα, με διαφορετικά επίπεδα κάλυψης για σωματικές βλάβες και υλικές ζημιές, τα οποία έχουν την ευελιξία να προσαρμόζονται στις ανάγκες κάθε τέτοιας μορφής επιχείρησης. Το ετήσιο συνολικό ασφαλιστρο είναι πολύ

χαμηλό, ξεκινώντας από €150 τον χρόνο, και διαμορφώνεται ανάλογα με τη δυναμικότητα σε θέσεις στάθμευσης κάθε ενδιαφερόμενης επιχείρησης.

Το ασφαλιστήριο αυτό περιλαμβάνει, επιπλέον της κάλυψης Σωματικών Βλαβών και Υλικών Ζημιών, ζημιές από πυρκαγιά στα οχήματα των πελατών της ασφαλισμένης επιχείρησης όταν αυτή οφείλεται σε υπαιτιότητα του ιδιοκτήτη ή των υπαλλήλων του και την ολική κλοπή εξαιτίας διάρρηξης σε οχήματα που βρίσκονται εντός του χώρου της επιχείρησης (κλειστά parking). Οι καλύψεις αυτές δίνονται υπό προϋποθέσεις, όπως για παράδειγμα το να μην περιλαμβάνονται αυτές στο συμβόλαιο αυτοκινήτου. Παράλληλα, καλύπτεται και η εργοδοτική ευθύνη του ιδιοκτήτη/διαχειριστή της επιχείρησης έναντι του προσωπικού του για τις πέραν του ταμείου κύριας ασφάλισης υποχρεώσεις του ως εργοδότη (άρθρα 657 & 658 Αστικού Κώδικα).

Τέλος, ο ιδιοκτήτης της επιχείρησης, με την καταβολή ενός μικρού τιμήματος, έχει τη δυνατότητα να επεκτείνει τις καλύψεις του συμβολαίου, περιλαμβάνοντας ζημιές (εάν δεν παρέχονται μέσω του ασφαλιστηρίου αυτοκινήτου):

- από πρόσκρουση ή σύγκρουση εντός του χώρου στάθμευσης, όταν τα οχήματα οδηγούνται από υπαλλήλους του που πληρούν τις προϋποθέσεις του συμβολαίου,
- από τη διαδικασία πλυσίματος, χωρίς τη χρήση βούρτσας,
- από πτώση τους από ανυψωτικά ή άλλα μηχανήματα.

Η ασφάλιση αστικής ευθύνης για χώρους στάθμευσης δεν είναι πολυτέλεια. Είναι αναγκαία προϋπόθεση για την προστασία επιχειρήσεων, πελατών και εργαζομένων, ενώ παράλληλα αποδεικνύει και τη συμμόρφωση με Κανονισμούς ή συμβατικές υποχρεώσεις. Ας μη διαφεύγει ότι σε πολλές περιπτώσεις η ύπαρξη ασφάλισης είναι προαπαιτούμενο, α) για τη λειτουργία του χώρου στάθμευσης (π.χ. σε εμπορικά κέντρα ή δήμους) και β) για συμβάσεις με τρίτους (π.χ. δημόσιες προμήθειες, υπεργολαβίες).

Μια ολοκληρωμένη ασφαλιστική κάλυψη μπορεί να είναι η διαφορά ανάμεσα σε ένα ελεγχόμενο περιστατικό και μια κρίση με δυσβάστακτες συνέπειες.

Τρία βραβεία για το Εκπαιδευτικό Κέντρο

Με συνολικά τρία βραβεία διακρίθηκε το Εκπαιδευτικό Κέντρο της Ιντερσαλόνικα στα φετινά Education Leaders Awards, επιβεβαιώνοντας, όπως τονίζεται, τον ηγετικό του ρόλο στην προώθηση της καινοτομίας και της κοινωνικής υπευθυνότητας στον τομέα της εκπαίδευσης.

Συγκεκριμένα, η ανώτατη διάκριση «Platinum», αλλά και το βραβείο «Gold» στην κατηγορία «Επιβράβευση της Αριστείας & Οικονομική Στήριξη Μαθητών-Σπουδαστών στη Δημόσια Τριτοβάθμια Εκπαίδευση» απονεμήθηκαν στην Ιντερσαλόνικα για τη χορήγηση υποτροφιών σε φοιτητές του Τμήματος Στατιστικής και Αναλογιστικών Χρηματοοικονομικών Μαθηματικών του Πανεπιστημίου Αιγαίου. Η εταιρεία επενδύει ουσιαστικά στην εκπαιδευτική και επαγγελματική ανέλιξη των φοιτητών, μέσω υποτροφιών, δράσεων επαγγελματικού προσανατολισμού και συμμετοχής σε Ημέρες Καριέρας, επιβεβαιώνοντας την πολυδιάστατη προσέγγισή της στην ενίσχυση της αριστείας και την έμπρακτη υποστήριξη της νέας γενιάς, μέσω εκπαιδευτικών και κοινωνικών δράσεων.

Επιπλέον, το Εκπαιδευτικό Κέντρο της Ιντερσαλόνικα απέσπασε το «Bronze» βραβείο στην κατηγορία «Ψηφιακή Εκπαίδευση, Ρομποτική & AI στην Ιδιωτική Διά βίου Εκπαίδευση» για την ψηφιακή πλατφόρμα εκπαίδευσης. Μέσω αυτής της πλατφόρμας, που αξιοποιεί Τεχνητή Νοημοσύνη,



Στιγμιότυπο από τη βράβευση.

gamification, εργαλεία προσβασιμότητας και υβριδικά εκπαιδευτικά μοντέλα, η Ιντερσαλόνικα προσφέρει σε περισσότερους από 2.000 χρήστες μια ευέλικτη, διαδραστική και συμπεριληπτική εμπειρία μάθησης, επαναπροσδιορίζοντας την ασφαλιστική κατάρτιση στη νέα εποχή. Παράλληλα, οι συνεργάτες και οι εργαζόμενοί της έχουν πρόσβαση σε όλα τα σύγχρονα εργαλεία εκπαίδευσης και ενημέρωσης, ενισχύοντας τις δεξιότητές τους και αναβαθμίζοντας διαρκώς την ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών.

Πυροπροστασία και ασφάλιση περιουσίας



Μια ξεχωριστή εκπαίδευση για τους συνεργάτες της πραγματοποιήσε η MINETTA Ασφαλιστική. Κατά τη διάρκειά της, περισσότεροι από 20 ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές που επιθυμούσαν να εμβαθύνουν σε θέματα ασφάλισης Περιουσίας παρακολούθησαν ευρεία θεματολογία σχετικά με την πυροπροστασία, την αξιολόγηση ανάληψης κινδύνων πυρός, την πρόληψη, τις σχετικές πιστοποιήσεις κ.ά.

Τα παραπάνω θέματα αφορούν τον ασφαλιστικό σύμβουλο, αλλά και τον καθένα μας ως ενεργό, συνειδητοποιημένο πολίτη. Τον συντονισμό της εκπαίδευσης επιμελήθηκε η εξειδικευμένη εταιρεία ΑΛΕΞΙΠΥΡΟ Σύμβουλοι Πυρασφάλειας και Πολιτικής Προστασίας.



Εξαγόρασε την Ευρωκλινική



Την υπογραφή συμφωνίας εξαγοράς για την απόκτηση του Ομίλου της Ευρωκλινικής από την Akkadia Holdings Limited ανακοίνωσε η Generali Hellas, τονίζοντας ότι κάνει ένα ακόμη στρατηγικό βήμα στην αναπτυξιακή διαδρομή του οργανισμού και την ενίσχυση της ηγετικής της θέσης στον κλάδο Ζωής & Υγείας.

Όπως αναφέρεται, η επένδυση εντάσσεται στο πλαίσιο του στρατηγικού σχεδίου «Lifetime Partner 27: Driving Excellence», επιβεβαιώνοντας τη δέσμευση της εταιρείας για τη διαρκή αναβάθμιση των υπηρεσιών που προσφέρει στους ασφαλισμένους της στον κρίσιμο τομέα της Υγείας.

Η επιλογή της Ευρωκλινικής, ενός από τους κορυφαίους παρόχους ιδιωτικών υπηρεσιών υγείας στην Ελλάδα, ακολουθεί τη συνεπή επιδίωξη της Generali να αναζητά και να αξιοποιεί ευκαιρίες που προσφέρουν υψηλή προστιθέμενη αξία στους ασφαλισμένους της. Η απόκτησή της σηματοδοτεί την αρχή ενός νέου αναπτυξιακού κύκλου στην έως σήμερα σταθερή πορεία του οργανισμού, ο οποίος κατά την τελευταία δεκαετία έχει ενισχύσει ουσιαστικά τη θέση του στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, επενδύοντας μεθοδικά σε τομείς που συνδέονται άμεσα με τις ανάγκες των πολιτών και τις προκλήσεις του μέλλοντος.

«Η εξαγορά της Ευρωκλινικής αποτελεί μια καίρια στρατηγική κίνηση που ενισχύει το πολυεπίπεδο οικοσύστημα υπηρεσιών που αναπτύσσουμε. Εντάσσεται πλήρως στο όραμά μας για μια σύγχρονη, ανθρωποκεντρική και βιώσιμη ασφάλιση, στην οποία η πρόληψη, η ποιότητα φροντίδας και η συνεχής προστιθέμενη αξία προς τον πελάτη έχουν

καθοριστικό ρόλο. Η Generali στην Ελλάδα έχει ακολουθήσει τα τελευταία χρόνια μια σταθερή πορεία ανάπτυξης, με επενδύσεις υψηλής στρατηγικής σημασίας και διαρκή ενίσχυση της παρουσίας της στην αγορά, με τρόπο που τη διαφοροποιεί ουσιαστικά και τη φέρνει στην πρώτη γραμμή του ασφαλιστικού χώρου. Με τη συγκεκριμένη επένδυση, επιβεβαιώνουμε τη δέσμευσή μας να συνεχίσουμε με την ίδια αξιοπιστία και σοβαρότητα να κάνουμε σταθερά βήματα προόδου και να ηγηθούμε του μετασχηματισμού του ασφαλιστικού τοπίου, στοχεύοντας στην παροχή υπηρεσιών υψηλής ποιότητας, διασφαλίζοντας, ταυτόχρονα, τη βέλτιστη εμπειρία των ανθρώπων που μας εμπιστεύονται», δήλωσε σχετικά ο κ. Πάνος Δημητρίου, CEO της Generali Hellas. Η ολοκλήρωση της συναλλαγής τελεί υπό την αίρεση των προβλεπόμενων κανονιστικών εγκρίσεων. Περισσότερες πληροφορίες για τη διαδικασία θα ανακοινωθούν συν τω χρόνω.

ΑΚΚΑΔΙΑ HOLDINGS ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΩΛΗΣΗ ΤΗΣ ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗΣ ΣΤΗΝ GENERALI HELLAS

Από την πλευρά της, η Akkadia Holdings Limited, ανακοινώνοντας την υπογραφή της συμφωνίας για τη μεταβίβαση του συνόλου των μετοχών της στον Όμιλο Ευρωκλινικής στην Generali Hellas, σημειώνει ότι η συναλλαγή αποτελεί το επιστέγασμα μιας επιτυχημένης στρατηγικής διαδρομής, κατά την οποία η Ευρωκλινική αναπτύχθηκε, ενδυναμώθηκε και επαναποθετήθηκε ως ηγετική δύναμη στον χώρο της ιδιωτικής υγείας στην Ελλάδα.

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

Τα οφέλη του My Health First για τους ασφαλισμένους

Παρουσίαση του προγράμματος
στις συνεργάτες στην Κεντρική Ελλάδα

Με στόχο να είναι πάντα δίπλα στους συνεργάτες της, σε όποιο σημείο της Ελλάδας και αν βρίσκονται, η Eurolife FFH πραγματοποίησε παρουσίαση του καινοτόμου προγράμματος ασφάλισης υγείας My Health First για τους συνεργάτες της στην Κεντρική Ελλάδα. Η εκδήλωση πραγματοποιήθηκε στο ΙΑΣΩ Θεσσαλίας, ένα από τα πιο σύγχρονα ιδιωτικά νοσοκομεία της περιφέρειας, το οποίο αποτελεί μέλος του συμβεβλημένου δικτύου της Eurolife FFH. Σκοπός των δύο οργανισμών ήταν να αναδείξουν το πώς η πρόσβαση σε ποιοτική και προσεχτική φροντίδα υγείας μπορεί να γίνει πραγματικότητα για κάθε ασφαλισμένο, μέσα από λύσεις που συνδυάζουν την τεχνογνωσία, την καινοτομία και την ανθρωποκεντρική προσέγγιση.

Όπως αναφέρεται, το My Health First είναι ένα προσιτό πρόγραμμα νοσοκομειακής περίθαλψης που δίνει στους ασφαλισμένους την ελευθερία να επιλέγουν το νοσοκομείο που προτιμούν, απολαμβάνοντας οικονομική κάλυψη και υποστήριξη σε όλη τη διάρκεια της νοσηλείας τους. Την παρουσίαση του My Health First ανέλαβαν ο Νίκος Δελένδας, γενικός διευθυντής Πωλήσεων, Εκπαίδευσης και Ανάπτυξης Προϊόντων της Eurolife FFH, ο Παναγιώτης Δήμου, διευθυντής Πωλήσεων, και οι Βλάχος Γαδ και Απόστολος Μαρτζάκης, στελέχη της Γενικής Διεύθυνσης Πωλήσεων και Εκπαίδευσης της εταιρείας. Οι συνεργάτες της Eurolife FFH από την Κεντρική Ελλάδα είχαν την ευκαιρία να ενημερωθούν αναλυτικά για τις επιλογές και τα οφέλη που προσφέρει το My Health First στους ασφαλισμένους της εταιρείας.

Παράλληλα, στελέχη του Ομίλου ΙΑΣΩ παρουσίασαν με τη σειρά τους τις καινοτόμες υπηρεσίες υγείας που παρέχονται στον όμιλο, και στις οποίες οι ασφαλισμένοι της Eurolife FFH αποκτούν πρόσβαση μέσα από τις προνομιακές τιμές του My Health First. Η Κατερίνα Κουρούτη, διευθύντρια Εμπορικού του Ομίλου ΙΑΣΩ, ο Βέλης Παππάς, διευθυντής Ενημέρωσης και Εξυπηρέτησης Ασφαλιστικών Εταιρειών και Ασφαλιστικών Συμβούλων του Ομίλου, η Νεκταρία Ήεροφώτου, Commercial Manager του ΙΑΣΩ Θεσσαλίας, και



(Από αριστερά) Νίκος Δελένδας, γενικός διευθυντής Πωλήσεων, Εκπαίδευσης και Ανάπτυξης Προϊόντων της Eurolife FFH, Κατερίνα Κουρούτη, διευθύντρια Εμπορικού του Ομίλου ΙΑΣΩ, Βέλης Παππάς, διευθυντής Ενημέρωσης και Εξυπηρέτησης Ασφαλιστικών Εταιρειών και Ασφαλιστικών Συμβούλων του Ομίλου ΙΑΣΩ, Παναγιώτης Δήμου, διευθυντής Πωλήσεων της Eurolife FFH, Βλάχος Γαδ, στέλεχος Γενικής Διεύθυνσης Πωλήσεων & Εκπαίδευσης της Eurolife FFH.

ο Αχιλλέας Μπανάκας, Commercial Account Executive του ΙΑΣΩ Θεσσαλίας, μίλησαν στους συνεργάτες της Eurolife FFH για όλες τις σχετικές παροχές.

Η παρουσίαση πλαισιώθηκε από έναν εποικοδομητικό διάλογο με τους συνεργάτες της Eurolife FFH, ενώ ακολούθησε και ξενάγηση στους χώρους του νοσοκομείου, αναδεικνύοντας τη συνεχή επένδυση του Ομίλου ΙΑΣΩ στην τεχνολογία και τη βελτίωση της εμπειρίας του ασθενούς.

Για τη Eurolife FFH, μέλος της Fairfax Financial Holdings Ltd, αξία έχει να βάζουμε πάντα πρώτη την υγεία μας, για αυτό και έχει δεσμευτεί να ανταποκρίνεται στην ανάγκη των ασφαλισμένων της για προσιτές λύσεις ασφάλισης υγείας. Μέσα από το πρόγραμμα My Health First, έχει σκοπό να δώσει σε εκείνους που την εμπιστεύονται τη δυνατότητα να αντιμετωπίζουν απρόοπτα περιστατικά νοσηλείας με σιγουριά και ευελιξία, σημειώνει η εταιρεία.



ΟΜΙΛΟΣ REALE

Στα γραφεία της Υδρογείου το International Committee

Τη συνεδρίαση της Διεθνούς Επιτροπής (International Committee) του Ομίλου Reale φιλοξένησε για πρώτη φορά η Υδρογείος Ασφαλιστική στην Αθήνα. Η συνεδρίαση πραγματοποιήθηκε στα κεντρικά γραφεία της Υδρογείου Ασφαλιστικής, παρουσία του διευθύνοντος συμβούλου του Ομίλου Reale, Luca Filippone. Κατά τη διάρκεια των εργασιών, έγινε ανασκόπηση της πορείας και των αποτελεσμάτων των εταιρειών του ομίλου, ενώ ιδιαίτερη έμφαση δόθηκε στον στρατηγικό σχεδιασμό για την επόμενη τριετία.

Σκοπός του οργάνου είναι η ενίσχυση της συνέργειας και της συνοχής των ασφαλιστικών δραστηριοτήτων του ομίλου σε διεθνές επίπεδο, η διασφάλιση εναρμονισμένης πορείας προς τον κοινό στόχο της διεθνούς ανάπτυξης, καθώς και η προώθηση της ανταλλαγής βέλτιστων πρακτικών και του σχεδιασμού κοινών πρωτοβουλιών.

Στο πλαίσιο της επίσκεψης, η Υδρογείος Ασφαλιστική επιμελήθηκε ένα πρόγραμμα φιλοξενίας, με στόχο να προσφέρει στους συμμετέχοντες μια ολοκληρωμένη εμπειρία της ελληνικής Ιστορίας και φιλοξενίας. Τα στελέχη του ομίλου είχαν την ευκαιρία να ξεναγηθούν στο Μουσείο της Ακρόπολης, θαυμάζοντας από κοντά αριστουργήματα της



Μέλη της Διεθνούς Επιτροπής του Ομίλου Reale και στελέχη της Υδρογείου Ασφαλιστικής, κατά την επίσκεψή τους στο Μουσείο Ακρόπολης.

αρχαίας ελληνικής τέχνης, και να περιηγηθούν, στη συνέχεια, στη γραφική Πλάκα.

Η Διεθνής Επιτροπή αποτελεί στρατηγικό και συντονιστικό όργανο του ομίλου, στο οποίο συμμετέχουν τα ανώτατα διοικητικά στελέχη των ασφαλιστικών του εταιρειών στις τέσσερις χώρες όπου δραστηριοποιείται – Ιταλία, Ισπανία, Χιλή και Ελλάδα.



Σε αναπτυξιακή πορεία

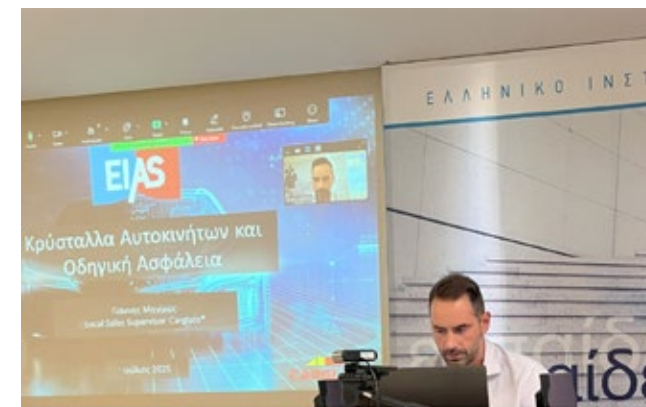
Την ανοδική της πορεία συνεχίζει η Cover Insurance, επιβεβαιώνοντας, όπως τονίζεται, τη δυναμική και την αξιοπιστία της στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Το 2024 έκλεισε με εντυπωσιακή αύξηση στον ετήσιο κύκλο εργασιών, ο οποίος ανήλθε στα 6.510.319,38 ευρώ, καταγράφοντας αύξηση 16,37% σε σχέση με το 2023, όταν είχε φτάσει τα 5.577.464 ευρώ. Αξίζει να σημειωθεί ότι και το 2023 είχε καταγραφεί θετική μεταβολή της τάξης του 10,41% σε σχέση με το 2022.

Σταθερά προσηλωμένη στη στρατηγική της για παροχή υψηλής ποιότητας υπηρεσιών, επένδυση στην καινοτομία και διαρκή ανάπτυξη, η Cover Insurance αποδεικνύει με συνέπεια ότι μπορεί να συνδυάζει την ποιότητα με την ισχυρή επιχειρηματική πρόοδο.

Στόχος της εταιρείας για το 2025 είναι η συνολική ετήσια παραγωγή σε ασφάλιστρα να υπερβεί τα 37.000.000 ευρώ, επιβεβαιώνοντας την ηγετική της θέση στον χώρο της ασφαλιστικής διαμεσολήθνης. «Η Cover Insurance συνεχίζει να σημειώνει εντυπωσιακούς ρυθμούς ανάπτυξης, ενισχύοντας περαιτέρω τη θέση της στον πίνακα των κορυφαίων εταιρειών ασφαλιστικής διαμεσολήθνης στη χώρα μας», τόνισε μεταξύ άλλων ο επικεφαλής της εταιρείας, κ. Ιωάννης Κιούκας.



Στηρίζει πρωτοβουλίες επαγγελματικής εκπαίδευσης



Η Carglass® συμμετείχε με εισηγήσεις στελεχών της στο Ολοκληρωμένο Εκπαιδευτικό Πρόγραμμα Επαγγελματικής Κατάρτισης Πραγματογνωμόνων, Εκτιμητών και Διακανονιστών Ζημιών Αυτοκινήτου, το οποίο διοργάνωσε το Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών.

Η παρουσίαση της εταιρείας πραγματοποιήθηκε με εισηγητή τον Γιάννη Μανίκα, Local Sales Supervisor της Carglass®.

Η θεματολογία της παρουσίασης εστίασε στα εξής:

Ο ρόλος των κρυστάλλινων οχημάτων στην οδηγική ασφάλεια.

Η σημασία της ασφαλιστικής κάλυψης για θραύση κρυστάλλου.

Οι νέες τεχνολογίες στα παρμπρίζ και τα συστήματα ADAS.

Οι μελλοντικές τάσεις στον τομέα των κρυστάλλινων και των συστημάτων υποβοήθησης οδηγού (ADAS).

Σημειώνεται ότι η Carglass® προσφέρει υπηρεσίες παραμετροποίησης ADAS από το 2014, διασφαλίζοντας υψηλά επίπεδα οδηγικής ασφάλειας.



Ισχυρά αποτελέσματα το 2024

Τα οικονομικά αποτελέσματα και τις δραστηριότητες του Επικουρικού Κεφαλαίου για το 2024 παρουσίασε στην ετήσια τακτική γενική συνέλευση ο πρόεδρος, κ. Ηρακλής Δασκαλόπουλος. Όπως τονίστηκε, το 2024 αποτέλεσε έτος σημαντικής προόδου για το Ε.Κ., με βελτιώσεις τόσο στα οικονομικά μεγέθη όσο και στις εσωτερικές λειτουργίες του, συμπεριλαμβανομένης της μετεγκατάστασης των γραφείων του. Κατά το προηγούμενο έτος, το Ε.Κ. κατέβαλε 20,2 εκατ. € σε δικαιούχους 2.187 περιπτώσεων ατυχημάτων από άγνωστα, ανασφάλιστα οχήματα ή οχήματα εταιρειών των οποίων η άδεια λειτουργίας έχει ανακληθεί. Παράλληλα, συνεχίζοντας την τάση των τελευταίων ετών, παρουσίασε ισχυρά οικονομικά αποτελέσματα, βελτιώνοντας την καθαρή του θέση, η οποία ανήλθε σε 175,2 εκατ. €. Σύμφωνα με τον προϋπολογισμό, για το 2025 προβλέπεται περαιτέρω βελτίωση κατά 41 εκατ. €.

Η εύρωστη οικονομική κατάσταση του οργανισμού και τα συνεχή θετικά πλεονάσματα δημιουργούν την ανάγκη εκπόνησης ενός νέου σχεδίου για τη μελλοντική χρηματοδότησή του. Στο πλαίσιο αυτό, στα άμεσα σχέδια του Ε.Κ. περιλαμβάνεται η εκπόνηση μελέτης για τον υπολογισμό του κατάλληλου ύψους εισφοράς, ώστε να μην επιβαρύνονται τα ασφάλιστρα περισσότερο από όσο είναι αναγκαίο για τη διασφάλιση της μακροχρόνιας φερεγγυότητάς του.

Να σημειωθεί ότι κατά τη διάρκεια της γενικής συνέλευσης, εξελέγη νέο μέλος της Διαχειριστικής Επιτροπής η κυρία Ευαγγελία Αθανασίου, αντικαθιστώντας τον παραιτηθέντα, κ. Παναγιώτη Μαρκόπουλο.

Εξαγόρασε τη Mega Brokers



Την εξαγορά της Mega Brokers ανακοίνωσε ο Όμιλος Unilink, που ανήκει στη διεθνή fintech ηγέτιδα Acrisure και αποτελεί τη μεγαλύτερη εταιρεία ασφαλιστικής διαμεσολάβησης στην Κεντρική και την Ανατολική Ευρώπη, με στόχο όπως τονίζεται τη δημιουργία μιας ηγετικής δύναμης στην αγορά.

Η Unilink απέκτησε τις μετοχές της Mega Brokers και η οικογένεια Χατζηθεοδοσίου απέκτησε μετοχές στην Acrisure, μητρική εταιρεία της Unilink στις ΗΠΑ. Ο Αναστάσιος Χατζηθεοδοσίου παραμένει διευθύνων σύμβουλος της Mega Brokers και ο Ιωάννης Χατζηθεοδοσίου παραμένει πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου – και οι δύο θα συνεχίσουν να ηγούνται της εταιρείας στη νέα αυτή φάση. Επιπλέον, ο Αναστάσιος Χατζηθεοδοσίου αναλαμβάνει νέο περιφερειακό ρόλο ως Chief Growth Officer της Acrisure για την Κεντρική και Ανατολική Ευρώπη, ηγούμενος πρωτοβουλιών ανάπτυξης σε ολόκληρη την περιοχή.

«Καλωσορίζουμε θερμά τον Τάσο και ολόκληρη την ομάδα της Mega Brokers στην οικογένεια της Unilink. Μοιραζόμαστε τις ίδιες αξίες και φιλοδοξίες. Μαζί, θα δημιουργήσουμε νέες ευκαιρίες αξιοποιώντας την τεχνογνωσία μας, την καινοτόμο τεχνολογία και τη διεθνή δυναμική της Acrisure σε ασφαλίσεις ιδιωτών και επιχειρήσεων, αντασφάλιση, λύσεις MGA, πρόσβαση στην αγορά του Λονδίνου και πολλά ακόμη. Το μέλλον ξεκινά σήμερα, με μια εξαιρετική συνεργασία μπροστά μας!», τόνισε σχετικά ο Igor Rusinowski, CEO του Ομίλου Unilink.

«Σήμερα είναι ένα ιστορικό ορόσημο. Με την Acrisure και τη Unilink, η Mega Brokers κάνει ένα τολμηρό βήμα στη διεθνή σκηνή – παραμένοντας πιστή στις αξίες της: ακεραιότητα,

εμπιστοσύνη, επαγγελματισμό και συνεχή ανάπτυξη. Αυτή η συνεργασία ξεκλειδώνει εξαιρετικές δυνατότητες για τους συνεργάτες και τους πελάτες μας στην Ελλάδα. Είμαι περήφανος που ηγούμαι αυτής της μεταμόρφωσης και γεμάτος ενέργεια για το μέλλον. Ανυπομονώ να συναντήσω και να συνεργαστώ με τους συναδέλφους μας σε όλη την Κεντρική και την Ανατολική Ευρώπη. Μια νέα εποχή μόλις ξεκίνησε», τόνισε ο Αναστάσιος Χατζηθεοδοσίου, διευθύνων σύμβουλος Mega Brokers & Chief Growth Officer της Acrisure για την Κεντρική και την Ανατολική Ευρώπη.

«Είναι μια στιγμή συγκίνησης και υπερηφάνειας. Από ένα μικρό γραφείο έως την ηγετική θέση στην ελληνική αγορά και τώρα την ένταξη σε μια παγκόσμια δύναμη – όλα είναι αποτέλεσμα αδιάκοπου πάθους, ενότιης και πίστης. Η Mega Brokers ήταν πάντα οι άνθρωποί της, το όραμα και οι συνεργασίες. Σήμερα ξεκινά ένα νέο διεθνές κεφάλαιο, γεμάτο παγκόσμιες προοπτικές, σταθερό σκοπό και μια κληρονομιά που συνεχίζει να εξελίσσεται. Το ταξίδι συνεχίζεται – πιο ισχυρό από ποτέ», σημείωσε ο Ιωάννης Χατζηθεοδοσίου, πρόεδρος της Mega Brokers.

Να σημειωθεί ότι η Mega Brokers εξειδικεύεται στη θλιανική ασφαλιστική διαμεσολάβηση, εστιάζοντας στην αξία για τους συνεργάτες και τους πελάτες, ενισχυμένη μέσα από την τεχνολογία και την καινοτομία στο marketing. Ο Όμιλος Unilink εξυπηρετεί 10,3 εκατομμύρια πελάτες και συνεργάζεται με 16.500 ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές. Ανήκει στην παγκόσμια εταιρεία fintech Acrisure και δραστηριοποιείται σε εννέα χώρες: Πολωνία, Βουλγαρία, Ρουμανία, Μολδαβία, Τσεχία, Σλοβακία, Κροατία, Σλοβενία και πλέον στην Ελλάδα.



Εβδομάδα εθελοντισμού «Your Community Matters»



Στιγμιότυπο από τη δράση.

Κάθε χρόνο, οι εργαζόμενοι της NN Hellas αποδεικνύουν τη δέσμευσή τους να κάνουν τη φροντίδα για τον συνάνθρωπο πράξη, γιατί η NN, πιστή στο όραμά της για έναν κόσμο όπου οι άνθρωποι θα ευημερούν για πολλές γενιές ακόμη, επενδύει σταθερά σε δράσεις με ξεκάθαρο κοινωνικό αποτύπωμα και με κατεύθυνση τη σωματική, ψυχική, αθλητική και οικονομική ευημερία της κοινότητας.

Στο πλαίσιο αυτό, κάθε χρόνο η εταιρεία διοργανώνει μία διαφορετική εβδομάδα, με δράσεις που ενισχύουν τη σύνδεση των εργαζομένων με τις τοπικές κοινωνίες. Η «Εβδομάδα Εθελοντισμού» αποτελεί ουσιαστικά μια γιορτή που αναδεικνύει τη σημασία της ομαδικής συμμετοχής, για έναν κοινό σκοπό – το καλό της κοινότητας.

Φέτος, η Εβδομάδα Εθελοντισμού «Your Community Matters», πραγματοποιήθηκε με μεγάλη συμμετοχή και σημαντικά αποτελέσματα. 170 εθελοντές-εργαζόμενοι της ασφαλιστικής εταιρείας συμμετείχαν σε 6 δράσεις, καταφέροντας να διαθέσουν πάνω από 1.020 ώρες προσφοράς και να ωφεληθούν σχεδόν 2.900 ανθρώπους – 1.800 περισσότερους από την περσινή διοργάνω-

ση. Σε συνεργασία με τη Wise Greece, οι εθελοντές της NN Hellas ετοίμασαν μικρές εκπλήξεις για παιδιά οικονομικά ασθενέστερων οικογενειών σε όλη την Ελλάδα, όπως βιβλία με προσωπική αφιέρωση και μπισκότα σε όμορφα κουτιά δώρου. Επίσης, συμμετείχαν σε έναν διαφορετικό περίπατο στην Αθήνα, συνοδεύοντας ωφελημένους του προγράμματος «Φιλία σε Κάθε Ηλικία» του Ινστιτούτου «Prolepsis» που υποστηρίζει η NN Hellas, για να ανακαλύψουν νέες γωνιές του Ιστορικού Κέντρου και να προσφέρουν χαρά σε ηλικιωμένους που αντιμετωπίζουν μοναξιά στην καθημερινότητά τους. Την τρίτη μέρα της εβδομάδας, οι εθελοντές της NN φρόντισαν αναδασωμένη περιοχή στους πρόποδες του Υμηττού, υπό την καθοδήγηση της ομάδας Εθελοντικής Δασοπροστασίας Ν. Υμηττού.

Οι δράσεις ολοκληρώθηκαν με τη «Συλλογική Κουζίνα» στο «Κέντρο της ΓΗΣ», όπου μαγειρεύτηκαν 2.000 μερίδες φαγητού για ευάλωτες κοινωνικές ομάδες, ενώ παράλληλα οι συμμετέχοντες παρακολούθησαν εκπαιδευτικό εργαστήριο για τη σπατάλη τροφίμων.

Προτεραιότητα οι συνεργάτες της

Ξεπερνά τα 57 εκατ. € μικτά ασφαλιστρα το συνολικό μέγεθος του ομίλου

Με κεντρικό μήνυμα το #προτεραιότητά_μας_οι_συνεργάτες_μας, η Brokers Union πραγματοποίησε το Συνέδριο-Βραβεύσεις Συνεργατών 2024, σε μια βραδιά γεμάτη δυνατές στιγμές, συγκίνηση και αισιοδοξία για το μέλλον.

Όπως επισημαίνεται, η εκδήλωση επιβεβαίωσε για μία ακόμη φορά ότι οι άνθρωποι και οι σχέσεις εμπιστοσύνης βρίσκονται στην καρδιά της επιτυχίας, φέρνοντας κοντά συνεργάτες, εκπροσώπους ασφαλιστικών εταιρειών, τον ασφαλιστικό Τύπο και στρατηγικούς συνεργάτες.



«Έτσι, το συνολικό μέγεθος του ομίλου μας ξεπερνά τα 57 εκατ. € μικτά ασφαλιστρα*, επιβεβαιώνοντας στην πράξη την ισχύ και τη δυναμική που έχουμε χτίσει μαζί».

ΣΤΑΘΕΡΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΚΑΙ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΗ ΕΞΕΛΙΞΗ

Ο ιδρυτής της εταιρείας, κ. Νικόλαος Βελλιάδης, ένας από τους πλέον έμπειρους επαγγελματίες της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, ανέδειξε την οργανική ανάπτυξη της Brokers Union και τη συνεχή επένδυση σε τεχνολογία αιχμής που στηρίζει καθημερινά τον σύγχρονο διαμεσοληβητή:

«Η στρατηγική μας βασίζεται στη συνέπεια και στη δύναμη των συνεργατών μας. Από το 2019, η Brokers Union έχει αυξήσει τα μικτά ασφαλιστρα από 23 εκατ. € σε 37 εκατ. € το 2024 και ο στόχος μας είναι να φτάσουμε τα 45 εκατ. € το 2025, με ιδιαίτερη έμφαση στην ανάπτυξη του κλάδου Υγείας», τόνισε ο κ. Βελλιάδης.

Στη συνέχεια, τόνισε ότι η δυναμική του ομίλου ενισχύεται σημαντικά και από τη Μεσιτική blueaigaion, που εξειδικεύεται στο Marine και σε ειδικούς κινδύνους, με παραγωγή της τάξεως των 20 εκατ. € περίπου.

Η ΒΡΑΔΙΑ ΤΩΝ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ

Η βραδιά ανέδειξε πολυπληθές κατηγορίες βραβεύσεων, τιμώντας συνεργάτες από όλη την Ελλάδα που ξεχώρισαν με το έργο, την ανάπτυξη, την ποιότητα χαρτοφυλακίου και την αφοσίωση. Σημαντική θέση είχαν τα θεματικά βραβεία, που ανέδειξαν την Ποιότητα Ανάπτυξης, την Πολύχρονη Σχέση και τη Δυναμική Ανάπτυξη, αποδεικνύοντας ότι η επιτυχία είναι αποτέλεσμα συστηματικής δουλειάς και αλληλεπστήριξης.

Ο Πέτρος Πολυχρονίδης, γνωστός παρουσιαστής και δημοσιογράφος, έδωσε τον δικό του ξεχωριστό τόνο, συνδέοντας με χιούμορ την έννοια της «τύχης» με τη στρατηγική που απαιτεί η καθημερινότητα της ασφαλιστικής διαμεσοληβής.

Με περισσότερους από 800 διαμεσοληβητές, 100.000+ πελάτες και 30+ συνεργαζόμενες ασφαλιστικές, η Brokers Union αποδεικνύει καθημερινά ότι η τεχνολογία, η καινοτομία και οι άνθρωποι της είναι το μεγαλύτερο κεφάλαιο για το μέλλον.

Ιδιαίτερη τιμή αποτέλεσαν και οι σύντομοι χαιρετισμοί από εκπροσώπους ασφαλιστικών εταιρειών-χορηγών της εκδήλωσης, που αναφέρθηκαν στη σημασία της αμοιβαίας στήριξης και της στρατηγικής συνεργασίας. Χαιρετισμούς απηύθυναν στελέχη από τις EUROLIFE, INTERASCO, MINETTA, INTERAMERICAN, HELLAS DIRECT και ATLANTIKH ENΩΣΗ, επιβεβαιώνοντας την ισχυρή δικτύωση της Brokers Union με την κορυφή της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

*[Η δυναμική συνολικά του ομίλου δεν αποτυπώνεται σε πίνακες που κυκλοφορούν με τους μεγαλύτερους μεσίτες και πράκτορες στην ελληνική αγορά].

Έφυγε από τη ζωή ο Ιωάννης Μακρυμίχαλος

Ιδρυτικό στέλεχος του ΣΕΜΑ

Έφυγε από τη ζωή ο Ιωάννης Μακρυμίχαλος. Οι εκδόσεις Σπύρου εύχονται αιωνία η μνήμη του. Ο Ιωάννης Μακρυμίχαλος ήταν ιδρυτικό στέλεχος του ΣΕΜΑ, όταν το 1985 μαζί με άλλους εκλεκτούς πράκτορες της εποχής πρωτοστάτησε να ιδρυθεί ο Σύλλογος Μεσιτών.

Με τον Ιωάννη Μακρυμίχαλο ο εκδότης Ευάγγελος Σπύρου συνεργάστηκε και από διηγήσεις διαφόρων, και κυρίως της Αγγελικής Νταλιάνη, οι πρώτες συναντήσεις γίνονταν στο σπίτι του, ελθίφει γραφείου του συλλόγου. Συναντήσεις της ομάδας αυτής των πρώτων μεσιτών γίνονταν και στο γραφείο του Ζεράρ Σαΐα (πατέρα του Καρόλου Σαΐα της Interasco). Στις προσπάθειες βοήθησαν ο Ιωάννης Καβαλάρης, η Αγγελική Νταλιάνη, ο Γιώργος Κούμπας, ο Φάνης Παπανικήτας, ο Βασίλης Χαρθαλίδης, ο Σίμος Ξηρογιαννόπουλος, ο Π. Λυσσαίος, ο Αναστάσιος Χατζόπουλος, ο Κώστας Παπαδάκης, ο Νίκος Μακρόπουλος κ.ά.

Η εκ Θεσσαλονίκης Αγγελική Νταλιάνη, με τεράστια προσφορά στον χώρο των μεσιτών, λόγω εντοπιότητας με τον Θεσσαλονικαίο υπουργό Εμπορίου Ακριτίδη, αρμόδιο για την ασφαλιστική αγορά, προώθησε το θέμα ίδρυσης του ΣΕΜΑ και



έτσι ψηφίστηκε ο αρχικός Νόμος 1569 το 1985 (στο γραφείο του υπουργού κυβερνήσεως του ΠΑΣΟΚ προσέφεραν υπηρεσίες τότε η νεαρά Μαργαρίτα Αντωνάκη, αργότερα διευθύντρια στην ΕΑΕΕ, ο Μιητιάδης Νεκτάριος και ο Γιάννης Παντελίδης). Αργότερα το 1993, επί προέδρου Λάμπρου Κόκκινου στην ΕΑΕΕ, θεσμοθετήθηκε η ιδιότητα του μεσίτη ασφαλίσεων.

Τα όνειρα, οι φιλοδοξίες και οι σκοποί εκείνης της ομάδας μέχρι σήμερα δεν υλοποιήθηκαν στο μέτρο που αυτοί επεδίωκαν. Ο σημερινός ΣΕΜΑ απέχει πολύ από εκείνους τους στόχους και όλοι ελπίζουν ότι κάποτε θα βρεθούν εκείνοι που θα τους υλοποιήσουν για το συμφέρον της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. Στο διάστημα των 30 χρόνων λειτουργίας του ΣΕΜΑ υπήρξαν κατά καιρούς φωτεινά παραδείγματα ανθρώπων που δεν πρόλαβαν να υλοποιήσουν τους αρχικούς στόχους, αν και άφησαν καλό έργο. Επισημαίνω τις καλές θητείες των Λάμπρου Κόκκινου, Νίκου Μακρόπουλου, Γιώργου Κούμπα και Σίμου Ξηρογιαννόπουλου. Οι νεότεροι ας εμπνευστούν και ας συνεχίσουν στη μνήμη του Ιωάννη Μακρυμίχαλου!

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ



Αποχαιρετισμός στον Γιώργο Παπαδόπουλο

Σε ανακοίνωσή της η Υδρογείος Ασφαλιστική αποχαιρέτησε τον Γιώργο Παπαδόπουλο, διευθυντή του Υποκαταστήματος στην Κρήτη.

«Ο αγαπημένος μας Γιώργος έφυγε από τη ζωή μετά από μια γενναία, αλλιά άνιση μάχη με τον καρκίνο. Στέλεχος με μακρά, σημαντική παρουσία στον ασφαλιστικό κλάδο, υπήρξε από το 2014 ο άνθρωπος που ανέλαβε τα νήια του Υποκαταστήματος της Υδρογείος Ασφαλιστικής στο Ηράκλειο. Με συνέπεια, εργατικότητα και



προσέγγιση, υπηρέτησε το όραμα και τις αξίες της εταιρείας, χτίζοντας σταθερά και μεθοδικά τη δυναμική μας παρουσία στην Κρήτη. Η συμβολή του υπήρξε καθοριστική για τη στήριξη και την εξυπηρέτηση του δικτύου πωλήσεων και των ασφαλισμένων μας στο νησί. Η συνέπειά του, ο επαγγελματισμός, η συναδελφικότητα και –πάνω απ' όλα– η ευγένεια και η ανθρωπιά του θα μείνουν ανεξίτηλα χαραγμένα στη μνήμη όλων μας. Στεκόμαστε με αγάπη δίπλα στην οικογένειά του, τη σύζυγό του, Ρένα, και τις δύο κόρες του, Νάντια και Άρια.

Εκφράζοντας τα πιο ειλικρινή και θερμά μας συλλυπητήρια σε όλους τους οικείους του», τονίζεται στην ανακοίνωση της διοίκησης και των εργαζομένων της Υδρογείος Ασφαλιστικής.

Ένωσαν τις δυνάμεις τους



Στιγμιότυπο από τη συμφωνία.

Στρατηγική συνεργασία ανακοίνωσαν η Απόλλων Α.Ε., μέλος του Ομίλου Επιχειρήσεων Σαρακάκη, και η Φαραντούρης Insurance Agents.

Κοινός τους στόχος, όπως επισημαίνεται, είναι η ισχυροποίηση της θέσης τους στους ασφαλιστικούς τομείς «Ζωής & Υγείας», η ενδυνάμωση του ρόλου του ασφαλιστικού διαμεσοδητή και η ενίσχυση της παρουσίας και της επιρροής τους στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Η Απόλλων Α.Ε. φιλοδοξεί αυτή η συνέργεια να λειτουργήσει ως καταλύτης στην αναβάθμιση της ασφαλιστικής εμπειρίας αναδεικνύοντας την αξία της ανθρώπινης ζωής, προστατεύοντάς την με σύγχρονες, ευέλικτες και αξιόπιστες λύσεις.

Και, όπως υπογραμμίζεται, η συνεργασία της Απόλλων Α.Ε. του Ομίλου Επιχειρήσεων Σαρακάκη και της Φαραντούρης Insurance Agents δεν είναι απλώς μια επιχειρηματική συνένωση – είναι ένα κοινό βήμα προς το μέλλον της διαμεσοδητή.

«Ψηφιακό ρομπότ»

Εξελιγμένα εργαλεία Τεχνητής Νοημοσύνης υιοθετεί η Brokers Union. Ήδη ένα «ψηφιακό ρομπότ»



διασταυρώνει σε πραγματικό χρόνο δεδομένα από τα επίσημα μητρώα του υπουργείου Μεταφορών και από τα portals των συνεργαζόμενων ασφαλιστικών εταιρειών, ενημερώνοντας άμεσα το δίκτυο των συνεργατών για κρίσιμες πληροφορίες. Καθημερινά, οι συνεργάτες της εταιρείας ενημερώνονται αυτόματα για τα οχήματα που δεν έχουν ανανεώσει την ασφάλισή τους, καθώς και για την απουσία της υποχρεωτικής κάλυψης φυσικών φαινομένων-σεισμού, πλημμύρας και πυρκαγιάς. Την ίδια λογική ακολουθεί το σύστημα και στον κλάδο των Γενικών (κατοικία & επιχειρήσεις), ανιχνεύοντας τα όρια και τις καλύψεις που προβλέπει η νομοθεσία.

Μέσω του Web Insurer Portal, η Brokers Union προσφέρει συγκεντρωμένη, άμεση και αξιόπιστη πληροφόρηση: Σε λίγα δευτερόλεπτα, ο χρήστης λαμβάνει πλήρη εικόνα ανανέωσης, υποχρεωτικών καλύψεων και τυχόν ελλείψεων.

Τα οφέλη είναι πολλαπλά: σημαντική εξοικονόμηση χρόνου στη διαχείριση των συμβολαίων, μείωση των λειτουργικών λαθών και πλήρης συμμόρφωση με τις κανονιστικές απαιτήσεις. Με τον τρόπο αυτόν, οι συνεργάτες εστιάζουν αποκλειστικά στην ανάπτυξη του πελατολογίου τους, έχοντας την ησυχία ότι πίσω τους υπάρχει μια πλατφόρμα που «σκέφτεται» και λειτουργεί ως αξιόπιστος ψηφιακός βοηθός.

Διαμορφώνει σύγχρονο μοντέλο συνεργασίας



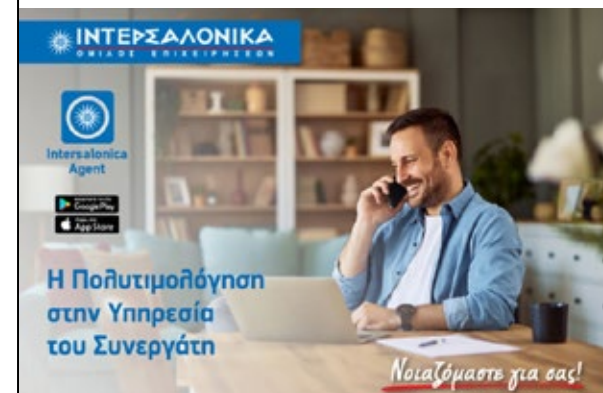
Στιγμιότυπο από την εκδήλωση.

Μέσα σε μια ατμόσφαιρα χαλάρωσης και καλοκαιρινής διάθεσης, τα μέλη της Open Brokers υποδέχθηκαν στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς σε ένα ξεχωριστό κάλεσμα με καλοκαιρινή μουσική, δροσιστικά ποτά και εκλεκτές γεύσεις. Η εκδήλωση αποτέλεσε μια εξαιρετική ευκαιρία για ουσιαστική ανταλλαγή απόψεων γύρω από τις τελευταίες εξελίξεις στον ασφαλιστικό κλάδο, ενισχύοντας τους δεσμούς συνεργασίας, εμπιστοσύνης και επαγγελματικής συνέργειας μεταξύ των ανθρώπων της αγοράς.

Η Open Brokers αποτελεί μια πρωτοποριακή και δυναμικά αναπτυσσόμενη ένωση ανεξάρτητων ασφαλιστικών γραφείων, που ενώνει δυνάμεις με κοινό όραμα, αξίες και στρατηγική. Με σταθερή προσήλωση στην ποιότητα, στην καινοτομία και την επένδυση στο ανθρώπινο δυναμικό, η Open Brokers διαμορφώνει ένα σύγχρονο μοντέλο συνεργασίας, που ενισχύει την ανταγωνιστικότητα και την εξωστρέφεια των μελών της.

Η δυναμική της έγκειται στην πολυφωνία, στην τεχνογνωσία και τη συλλογική εμπειρία των γραφείων που την απαρτίζουν: ΠΑΡΟΝ, MAKE SURE, WELCOME INSURANCE, TE-TRUST, WIN INSURANCE, GLOBAL CARE INSURANCE, ΑΤΤΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ, NIVIS MGA, ΓΚΟΦΑ ΙΩΑΝΝΑ.

Νέο εργαλείο στο Intersalonica Agent App



Η Intersalonica, με σταθερή προσήλωση στη στήριξη των συνεργατών της, παρουσιάζει την Πολυτιμολόγηση – ένα σύγχρονο και πρακτικό εργαλείο, διαθέσιμο μέσα από την εφαρμογή INTERSALONICA Agent.

Η λειτουργία της Πολυτιμολόγησης αποτελεί για τον συνεργάτη ένα χρήσιμο μέσο, το οποίο του επιτρέπει να προσφέρει στον πελάτη του μια ξεκάθαρη εικόνα των διαθέσιμων επιλογών, συγκρίνοντας διαφορετικά προγράμματα ασφάλισης.

Πιο συγκεκριμένα, ο χρήστης έχει τη δυνατότητα να συγκρίνει, εύκολα και γρήγορα, προγράμματα με διαφορετικές καλύψεις, με διαφορετική χρονική διάρκεια ή και συνδυασμό των παραπάνω. Οι επιλογές παρουσιάζονται με τρόπο αναλυτικό, σαφή και κατανοητό, βοηθώντας τον πελάτη να καταλήξει εύκολα στη λύση που ανταποκρίνεται καλύτερα στις ανάγκες του.

Με την Πολυτιμολόγηση, η INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ ενισχύει ουσιαστικά την καθημερινή εργασία του συνεργάτη, προσφέροντάς του μια λειτουργία που συνδυάζει την τεχνολογία με την ποιοτική εξυπηρέτηση.



ΣΤΑ «ΧΕΡΙΑ» ΤΗΣ ΚΕΝΤΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ
Η ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ

Αλλαγή παιχνιδιού στην κυπριακή εποπτεία



Γράφει ο ανταποκριτής μας
στην Κύπρο
ΓΙΑΝΝΗΣ ΣΕΪΤΑΝΙΔΗΣ

Η προοπτική να περάσει η εποπτεία των κυπριακών ασφαλιστικών εταιρειών στην Κεντρική Τράπεζα της Κύπρου (ΚΤΚ), ακολουθώντας το παράδειγμα της Ελλάδας, έρχεται να δώσει λύση στο ζήτημα της εποπτείας του κλάδου, ο οποίος αποτελεί πλέον το 5% του ΑΕΠ της χώρας. Το σενάριο αυτό τελεί υπό συζήτηση μεταξύ της Κεντρικής Τράπεζας και της κυβέρνησης, χωρίς να έχουν ληφθεί τελικές αποφάσεις. Ωστόσο, το «ΝΑΙ» πληροφορείται ότι πρόκειται για το επικρατέστερο σενάριο για να κλείσει η εκκρεμότητα της εποπτείας.

Ο διοικητής της ΚΤΚ, Χριστόδουλος Πατσαλίδης, δεν είναι αρνητικός, από τη στιγμή μάλιστα που οι δύο μεγαλύτερες τράπεζες της χώρας, η Τράπεζα Κύπρου και η ενοποιημένη Ελληνική-Eurobank, επενδύουν στην ανάπτυξη ασφαλιστικών εργασιών. Ασφαλιστικά προϊόντα προσφέρουν και οι υπόλοιπες τράπεζες.

Το υφιστάμενο μοντέλο της εποπτείας από ένα τμήμα του υπουργείου Οικονομικών, την Υπηρεσία Ελέγχου Ασφαλιστικών Εταιρειών, έχει κριθεί ήδη από μελέτη της ΕΙΟΡΑ (Ευρωπαϊκή Αρχή Ασφαλίσεων και Επαγγελματικών Συντάξεων) ως μη κατάλληλο.

Το παράδειγμα της «Olympic Insurance», με έδρα την Κύπρο, που κατέρρευσε το 2018 αφήνοντας πάνω από 200.000 πολίτες στη Βουλγαρία χωρίς κάλυψη, αναδεικνύει τις αδυναμίες της τρέχουσας εποπτείας. Παρά το γεγονός ότι η εποπτική αρχή «έκρουε τον κώδωνα του κινδύνου» για πέντε χρόνια, η εταιρεία τελικά κατέρρευσε,

προκαλώντας ζημιές εκατομμυρίων ευρώ.

Η ΕΙΟΡΑ πρότεινε τη δημιουργία ανεξάρτητης εποπτικής αρχής που θα καλύπτει τόσο τις ασφαλιστικές εταιρείες όσο και τα επαγγελματικά συνταξιοδοτικά ταμεία και τα Ταμεία Προνοίας. Τα τελευταία εποπτεύονται από τον Έφορο Ταμείων Επαγγελματικών Συνταξιοδοτικών Παροχών, ο οποίος υπάγεται στο υπουργείο Εργασίας και Κοινωνικών Ασφαλίσεων. Η εισήγηση για ανεξάρτητη εποπτική αρχή, στα πρότυπα μάλιστα της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς, είχε γίνει δεκτή από την κυβέρνηση Νίκου Αναστασιάδη, συντάχθηκε νομοσχέδιο το οποίο κατατέθηκε στη Βουλή το 2019, αλλά η προσπάθεια δεν κατέληξε σε αποτέλεσμα. Το νομοσχέδιο για την ενιαία εποπτική αρχή δεν συζητήθηκε, καθώς προέκυψαν αντιδράσεις από το προσωπικό (δεν ήθελε να μεταφερθεί από δύο υπουργεία σε έναν νέο φορέα) και τις διοικήσεις των πλείστων Ταμείων Προνοίας, που θέλουν να παραμείνουν υπό την εποπτεία του υπουργείου Εργασίας με το σκεπτικό ότι προσφέρουν μία κοινωνική παροχή και δεν μπορούν να μουν στην ίδια κατηγορία με ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρείες.

Ο ασφαλιστικός κλάδος της Κύπρου υποστηρίζει θερμά το σενάριο της εποπτείας από την Κεντρική Τράπεζα. Σύμφωνα με τον Σύνδεσμο Ασφαλιστικών Εταιρειών Κύπρου, ένα από τα μεγαλύτερα ζητήματα που αντιμετωπίζει η βιομηχανία είναι το ρυθμιστικό πλαίσιο και η ανάγκη ενίσχυσης της εποπτείας.

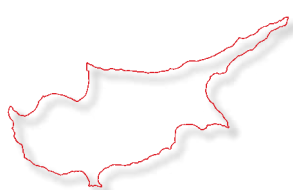
ΕΠΟΠΤΕΙΑ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗ

Η εποπτεία δεν είναι απλώς ένας γραφειοκρατικός μηχανισμός, αλλά ο καταλύτης για την υγιή ανάπτυξη κάθε ασφαλιστικής αγοράς.

Όπως επισημαίνει η ΕΙΟΡΑ, οι εποπτικές αρχές πρέπει να λειτουργούν χωρίς καμία μορφή άμεσης ή έμμεσης αθέμιτης επιρροής από τον εποπτευόμενο τομέα και την κυβέρνηση. Αυτό σημαίνει ότι οι αποφάσεις λαμβάνονται αποκλειστικά βάσει τεχνικών κριτηρίων και κατάλληλων εποπτικών στόχων.

Στην κυπριακή περίπτωση, όπου η θέση του Εφόρου Ασφαλίσεων παραμένει κενή για σχεδόν έξι χρόνια –καλύπτεται από αναπληρωτή, η θητεία του οποίου ανανεώνεται ανά εξάμηνο–, η Ανεξάρτητη Αρχή θα μπορούσε να





Η Ελλάδα μετέφερε την εποπτεία των ασφαλιστικών στην Τράπεζα της Ελλάδος το 2010 και πρόσφατα η ελληνική κεντρική τράπεζα ανέλαβε και την εποπτεία των Ταμείων Επαγγελματικής Ασφάλισης.

εξασφαλίσει συνεχή και αποτελεσματική εποπτεία χωρίς διακοπές ή γραφειοκρατικά εμπόδια. Η ανεξαρτησία επιτρέπει στην εποπτική αρχή να έχει επαρκείς εξουσίες, νομική προστασία και οικονομικούς πόρους για να ασκεί τις λειτουργίες και τις εξουσίες της.

Μια αποτελεσματική εποπτεία:

— Ενισχύει την εμπιστοσύνη του κοινού. Όπως τονίζεται στη βιβλιογραφία, η προστασία των καταναλωτών και η ενίσχυση της εμπιστοσύνης τους προωθούν την αποτελεσματικότητα και τη διαφάνεια των ασφαλιστικών αγορών». Οι καταναλωτές που είναι ενημερωμένοι και εμπιστεύονται τον κλάδο υποχρεώνουν τις εταιρείες να προσφέρουν καλύτερα προϊόντα.

— Διασφαλίζει τη σταθερότητα του συστήματος. Η ασφαλιστική βιομηχανία της Κύπρου διαχειρίζεται περιουσιακά στοιχεία που ξεπερνούν τα 4 δισ. ευρώ, καθιστώντας την έναν από τους βασικούς χρηματοοικονομικούς πυλώνες της κυπριακής οικονομίας.

— Υποστηρίζει τον τρίτο πυλώνα του συνταξιοδοτικού συστήματος. Η ιδιωτική ασφάλιση αποτελεί κρίσιμο στοιχείο για την εξασφάλιση αξιοπρεπούς συνταξιοδοτικού εισοδήματος. Ο τρίτος πυλώνας –τα ατομικά σχέδια σύνταξης– γίνεται ολοένα πιο σημαντικός σε μια εποχή όπου τα κρατικά συστήματα αντιμετωπίζουν πιέσεις.

Σύμφωνα με την πιο πρόσφατη αξιολόγηση της ΕΙΟΡΑ (2024), που αφορά στην παρακολούθηση της Απόφασης της ΕΙΟΡΑ σχετικά με τη συνεργασία των εποπτικών αρχών ασφαλίσεων, η κυπριακή εποπτική αρχή παρουσιάζει μικτά αποτελέσματα. Συγκεκριμένα:

Α. Αποτελεσματική εφαρμογή της Απόφασης

Η κυπριακή αρχή έχει εκδώσει Οδηγό για τις διαδικασίες ειδοποίησης για τις διασυνοριακές επιχειρηματικές δραστηριότητες, ο οποίος είναι δημοσιευμένος στην ιστοσελίδα της και χρησιμοποιείται εσωτερικά. Ωστόσο, η ΕΙΟΡΑ επισημαίνει ότι η σύσταση «εφαρμόζεται συνεπώς στην ειδοποίηση διαβατηρίου, αλλά δεν έχουν παρασχεθεί επαρκείς πληροφορίες και στοιχεία σε σχέση με τις άλλες περιοχές της Απόφασης, όπως η συνεργασία για την εξου-

σιοδότηση ή τη μεταφορά χαρτοφυλακίου». Αυτή η σύσταση χαρακτηρίζεται ως μερικώς εκπληρωμένη.

Β. Σημαντικές ελλείψεις στις διαδικασίες αδειοδότησης

Μία από τις σοβαρότερες ελλείψεις που εντόπισε η ΕΙΟΡΑ αφορά στις διαδικασίες αδειοδότησης. Η κυπριακή υπηρεσία δεν περιλαμβάνει στις εσωτερικές της οδηγίες και στην επικοινωνία της με τη βιομηχανία (όπως στα πρότυπα αδειοδότησης) αίτημα για δήλωση από τον αιτούντα σχετικά με προηγούμενα επίσημα ή ανεπίσημα αιτήματα εξουσιοδότησης σε άλλα κράτη-μέλη ή σε τρίτες χώρες που είχαν απορριφθεί ή αποσυρθεί. Αυτή η έλλειψη θεωρείται σημαντική γιατί η πληροφόρηση για προηγούμενες απορρίψεις εξουσιοδοτήσεων είναι κρίσιμη για την αξιολόγηση της καταλληλότητας των αιτούντων. Η ΕΙΟΡΑ χαρακτηρίζει αυτή τη σύσταση ως μη εκπληρωμένη, παρόλο που η κυπριακή αρχή αναφέρει ότι εξετάζει επί του παρόντος τις φόρμες αίτησης για εξουσιοδότηση και τον οδηγό καθοδήγησης.

ΤΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ

Η Ελλάδα μετέφερε την εποπτεία των ασφαλιστικών στην Τράπεζα της Ελλάδος το 2010 και πρόσφατα η ελληνική κεντρική τράπεζα ανέλαβε και την εποπτεία των Ταμείων Επαγγελματικής Ασφάλισης. Αυτό το μοντέλο προσφέρει σημαντικά πλεονεκτήματα:

1ον Ολοκληρωμένη αξιολόγηση κινδύνων: Με τις κυπριακές τράπεζες να επενδύουν ολοένα περισσότερο στον ασφαλιστικό τομέα, η εποπτεία από την κεντρική τράπεζα επιτρέπει τη διαμόρφωση μιας ολοκληρωμένης αξιολόγησης κινδύνων και διασφαλίζει ότι η εποπτεία είναι συνεχής και χωρίς κενά.

2ον Εμπειρία και εξειδίκευση: Η κεντρική τράπεζα διαθέτει βαθιά εμπειρία στη χρηματοπιστωτική εποπτεία και τις απαραίτητες υποδομές για αποτελεσματικό έλεγχο.

3ον Συνεχή παρακολούθηση: Σε αντίθεση με τις περι-
οδικές επιθεωρήσεις, η κεντροτραπεζική εποπτεία προσφέρει συνεχή παρακολούθηση και έγκαιρη παρέμβαση. **NAI**



DAT
HELLAS

Η ΓΝΩΣΗ ΤΟΥ
ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ
ΞΕΚΙΝΑΕΙ
ΑΠΟ ΕΜΑΣ



Τεχνητή Νοημοσύνη προβλέπει τα τροχαία ατυχήματα. Μήπως ήρθε το τέλος των ατυχημάτων;

Του **ΓΙΩΡΓΟΥ ΜΟΥΖΟΥ**

Φανταστείτε να μπορείτε να προβλέψετε με ακρίβεια 85% ποιος οδηγός θα προκαλέσει ατύχημα τους επόμενους 12 μήνες. Φανταστείτε να γνωρίζετε εκ των προτέρων ποια διασταύρωση θα γίνει επικίνδυνο σημείο

για τροχαία το επόμενο Σαββατοκύριακο. Αυτό που ακούγεται σαν επιστημονική φαντασία, σήμερα είναι πραγματικότητα χάρη στην Τεχνητή Νοημοσύνη.

Η Τεχνητή Νοημοσύνη μετασχηματίζει ριζικά τον τρόπο που αντιλαμβανόμαστε και διαχειριζόμαστε τον κίνδυνο στον κλάδο Αυτοκινήτου. Οι παραδοσιακές μέθοδοι αξιολόγησης κινδύνου, που βασίζονταν σε ιστορικά δεδομένα και γενικές στατιστικές, παραχωρούν τη θέση τους σε προγνωστικά μοντέλα που αναλύουν χιλιάδες παραμέτρους σε πραγματικό χρόνο.

ΒΕΒΑΙΑ, Η ΠΡΟΛΗΨΗ ΕΙΝΑΙ ΤΟ ΚΛΕΙΔΙ!

Σύμφωνα με το Insurance Institute for Highway Safety (IIHS), η χρήση συστημάτων αυτόματης πέδησης (AEB) έχει μειώσει τις συγκρούσεις από πίσω κατά 38% και τους τραυματισμούς κατά 42%. Παράλληλα, έρευνα της Swiss Re, σε συνεργασία με την Waymo, δείχνει ότι τα πλήρως αυτόνομα οχήματα παρουσιάζουν 86% λιγότερες ζημιές

και 92% λιγότερες σωματικές βλάβες συγκριτικά με ανθρώπους οδηγούς. Αυτά τα ευρήματα επιβεβαιώνουν ότι η τεχνολογία δεν αποτελεί υποσχόμενη τάση, αλλά μια ήδη αποδοτική πραγματικότητα. Η Τεχνητή Νοημοσύνη φέρνει έναν εντελώς διαφορετικό τρόπο διαχείρισης του κινδύνου. Οι ασφαλιστές δεν περιορίζονται πλέον στην παθητική διαχείριση ατυχημάτων, αλλά μπορούν να παίξουν ενεργό ρόλο στην πρόληψή τους. Πώς; Με υπηρεσίες «risk coaching». Αντί για τιμωρία μέσω υψηλών ασφαλίσεων μετά από ένα ατύχημα, οι οδηγοί λαμβάνουν συμβουλές και εκπαίδευση, με στόχο να αποφεύγουν εξ αρχής τους κινδύνους. Έτσι, οι ασφαλιστές δεν είναι απλώς για την αποζημίωση του πελάτη τους, αλλά σύμμαχοι στη μάχη για την ασφάλειά τους.

ΠΩΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΟΥΝ ΟΙ ΑΛΓΟΡΙΘΜΟΙ ΠΡΟΒΛΕΨΗΣ

Μπορεί η πρόληψη να είναι η αρχή των πάντων, αλλά και

Τα έξυπνα συστήματα Τεχνητής Νοημοσύνης υπόσχονται να αλλάξουν το ασφαλιστικό τοπίο, μειώνοντας δραστικά τα ατυχήματα και τις αποζημιώσεις. Τι σημαίνει αυτό για τον ασφαλιστικό κλάδο;

η πρόβλεψη των ατυχημάτων είναι μείζονος σημασίας. Η Τεχνητή Νοημοσύνη και η μηχανική μάθηση σε ό,τι αφορά την πρόβλεψή τους εργάζονται σε τρία επίπεδα. Πρώτον, αναλύουν ιστορικά δεδομένα για να εντοπίσουν μοτίβα και συσχετίσεις. Δεύτερον, παρακολουθούν συνεχώς νέα δεδομένα και προσαρμόζουν τις προβλέψεις τους. Τρίτον, χρησιμοποιούν αλγόριθμους βαθιάς μάθησης για να προβλέψουν μελλοντικά γεγονότα με βάση πολύπλοκες αλληλεπιδράσεις μεταξύ των μεταβλητών.

Με όλα τα παραπάνω, λοιπόν, οι ασφαλιστικές εταιρείες μπορούν πλέον να προβλέπουν τον κίνδυνο ατυχημάτων για μεμονωμένους οδηγούς αναλύοντας παράγοντες



όπως η συμπεριφορά στην οδήγηση, οι συνθήκες κίνησης και ακόμη και τα καιρικά μοτίβα. Αυτή η προγνωστική μοντελοποίηση εξασφαλίζει πιο σωστή τιμολόγηση, μιας και η διαχείριση του κινδύνου γίνεται καλύτερη και προπαντός ορθότερη.

ΝΕΑ ΔΕΔΟΜΕΝΑ, ΝΕΕΣ ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ, ΝΕΕΣ ΠΡΟΚΛΗΣΕΙΣ

Η μείωση των ατυχημάτων μέσω AI δημιουργεί πολυαπλήρες ευκαιρίες κερδοφορίας για τις ασφαλιστικές εταιρείες. Λιγότερα ατυχήματα σημαίνουν χαμηλότερο κόστος αποζημιώσεων, αλλά και λιγότερες απάτες, που στην Ευρωπαϊκή Ένωση υπολογίζονται σε πάνω από 13 δισ. ευρώ ετησίως, σύμφωνα με την Insurance Europe. Επίσης, η AI επιτρέπει πιο εξατομικευμένα ασφαλιστικά προϊόντα, με ασφαλιστήρια που προσαρμόζονται δυναμικά στις πραγματικές ανάγκες και τις οδηγικές συνθήκες κάθε πελάτη.

Βέβαια, παρά τις εντυπωσιακές δυνατότητες, η τεχνολογία αντιμετωπίζει σημαντικές προκλήσεις. Η προστασία των προσωπικών δεδομένων αποτελεί μείζον ζήτημα, ενώ υπάρχει ο κίνδυνος «αλγοριθμικής προκατάληψης». Τα μοντέλα AI δηλαδή μπορεί να αναπαράγουν ή να ενισχύσουν υπάρχουσες προκαταλήψεις αν τα δεδομένα εκπαίδευσης δεν είναι αντιπροσωπευτικά. Αυτό μπορεί να οδηγήσει σε άδικο διάκριση συγκεκριμένων ομάδων οδηγών.

Η ΜΕΤΑΜΟΡΦΩΣΗ ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΣΧΕΣΗΣ

Η Τεχνητή Νοημοσύνη αλληλάζει θεμελιωδώς τη σχέση μεταξύ ασφαλιστή και ασφαλισμένου. Αντί για πολιτικές που βασίζονται σε δημογραφικά στοιχεία, οι ασφαλιστικές εταιρείες μπορούν πλέον να προσφέρουν δυναμική τιμολόγηση

ση που προσαρμόζεται στη συμπεριφορά του οδηγού. Αυτό δημιουργεί κίνητρα για ασφαλέστερη οδήγηση και ανταμείβει τους υπεύθυνους οδηγούς με χαμηλότερα ασφάλιστρα.

Επιπλέον η προγνωστική ανάλυση αλληλάζει ριζικά την αξιολόγηση κινδύνου, βελτιώνει τη μοντελοποίηση του χάρη στην Τεχνητή Νοημοσύνη και επιτρέπει ταχύτερες αναλύσεις ατυχημάτων και φυσικά ταχύτερη αποζημίωση του πελάτη. Με αυτά τα εργαλεία, οι ασφαλιστικές εταιρείες μπορούν να αντιδρούν ταχύτερα στις αλλαγές του κινδύνου και να προσαρμόζουν τις πολιτικές τους αναλόγως και φυσικά να έχουν άκρως ικανοποιημένους πελάτες.

ΤΟ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΟ ΒΗΜΑ ΤΗΣ ΕΠΟΜΕΝΗΣ ΔΕΚΑΕΤΙΑΣ

Η πρόβλεψη τροχαίων ατυχημάτων μέσω Τεχνητής Νοημοσύνης δεν είναι απλώς μια τεχνολογική καινοτομία, αλλά μια θεμελιώδης αλλαγή στο πώς λειτουργεί η ασφαλιστική βιομηχανία. Οι εταιρείες που θα ενσωματώσουν επιτυχώς αυτές τις τεχνολογίες θα μπορούν να προσφέρουν πιο ακριβή τιμολόγηση, καλύτερη εμπειρία πελατών και σημαντική μείωση τους κόστους.

Η πρόκληση για τους επαγγελματίες του κλάδου είναι να ισορροπήσουν την τεχνολογική καινοτομία με τις ηθικές υποχρεώσεις απέναντι στους πελάτες τους. Η διαφάνεια στη χρήση των δεδομένων, η προστασία της ιδιωτικότητας και η δίκαιη μεταχείριση όλων των οδηγών πρέπει να παραμείνουν προτεραιότητες.

Το ερώτημα δεν είναι πλέον αν η AI θα μεταμορφώσει τον κλάδο ασφάλισης Αυτοκινήτου, αλλά πόσο γρήγορα και πόσο αποτελεσματικά οι ασφαλιστικές εταιρείες θα προσαρμοστούν σε αυτήν τη νέα πραγματικότητα. Εκείνες που θα κινηθούν πρώτες θα καθορίσουν τους κανόνες του παιχνιδιού για την επόμενη δεκαετία. **NAI**

ΓΙΩΡΓΟΣ ΜΟΥΖΟΣ



Ο Γιώργος Μούζος, με σπουδές Μηχανολογίας και έντονη την αγάπη για ό,τι έχει τροχούς, μπήκε στον τομέα του Ειδικού Τύπου το 2005. Τα πρώτα δημοσιογραφικά βήματα έγιναν σε περιοδικό βελτιώσεων της εποχής κι έκτοτε συνέχισε την καριέρα του σε μεγάλα περιοδικά του χώρου.

Το 2007 βρίσκεται στο εβδομαδιαίο «Autocar», αλλά και στο site αυτοκινήτου sportdrive.gr. Από το 2012 έως και τον Ιανουάριο του 2016 βρίσκεται στο εβδομαδιαίο περιοδικό αυτοκινήτου «Auto Τρίτη». Τον Φεβρουάριο του ίδιου έτους αναλαμβάνει εξ ολοκλήρου το section του αυτοκινήτου στην κλαδική εφημερίδα «NextDeal», αλλά και στο site nextdeal.gr.

Παράλληλα, διατηρεί τη θέση του διευθυντή Σύνταξης στα περιοδικά «ΕΠΙΠΛΕΟΝ» και «Woodmag Egypt», που αφορούν τον κλάδο του ξύλου και του επίπλου.

Άλλες αγάπες, πέρα από τροχούς και μοτέρ, οι καταδύσεις, τα ταξίδια, αλλά και η πυγμαχία!



Όθωνος & Φιλελλήνων 3 • 105 57 Αθήνα

Τηλ.: 210-3221.525, 210-3229.394 • e-mail: info@nextdeal.gr • www.asfalistikonai.gr • www.nextdeal.gr



ΣΤΟΧΟΙ ΠΡΩΤΑΓΩΝΙΣΤΩΝ-ΠΡΩΤΑΘΛΗΤΩΝ και ΣΤΟΧΟΙ ΕΠΙΒΙΩΣΗΣ στην Ελλάδα του 2025

- ▶ Σε ποια κατηγορία ανήκετε;
- ▶ Άνθρωποι στον ίδιο θεσμικό χώρο, στις ίδιες συνθήκες, ίσως και στην ίδια εταιρεία, με ίδιες προϋποθέσεις, και όμως διαφέρουν
- ▶ Ένα καθοριστικό αφιέρωμα για το μέλλον μας. Μιλάνε και γράφουν άμεσα ενδιαφερόμενοι και των δύο κατηγοριών. Μην το χάσετε!

Ζητήστε το επόμενο **ΝΑΙ** **και τις προτάσεις του**

Γίνετε συνδρομητές σήμερα!

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**



Περήφανοι για τους
αθλητές μας!

#TeamAllianz