

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 216 • ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ-ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ 2025 • Euro 5 • www.asfalistikoi.gr

ΜΙΑ ΚΛΙΝΗ ΚΕΝΗ ΦΕ
ΡΕΤΑΙ ΕΣΤΡΩΜΕΝΗ
ΤΩΝ ΑΦΑΝΩΝ

ΠΙΝΔΟΣ
ΜΟΡΟΒΑ=ΚΟΡΥΤΣΑ=ΚΑΛΑΜΑΣ
ΤΟΜΟΡΟΣ=ΤΡΕΜΠΕΣΙΝΑ
ΧΕΙΜΑΡΡΑ=ΑΡΓΥΡΟΚΑΣΤΡΟΝ
731=ΜΠΟΥΜΠΕΣΙ=ΚΑΛΠΑΚΙ

Η Χ. ΤΕΡΤΟΝ
ΕΝ ΑΥΤΑΙΣ

ΕΠΟΣ 1940

ΑΝΔΡΩΝ ΕΠΙΦΑΝΩΝ ΠΑΣΑ ΓΗ ΤΑΦΟΣ



10>

9 772623 436009



ΝΑΙ, ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ-ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

Μπροστά στις
φυσικές καταστροφές,

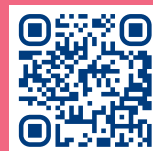
ΑΛΛΑΖΟΥΜΕ ΤΟ ΚΛΙΜΑ ΜΕΣΑ ΜΑΣ



Για να μην σε βρει η επόμενη ημέρα απροετοίμαστο, κάνε κάτι από σήμερα.
Ασφάλισε την περιουσία σου από έντονα καιρικά φαινόμενα
και άλλες φυσικές καταστροφές.

ΕΝΗΜΕΡΩΣΗ ΠΡΟΛΗΨΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ

Μπες στο ethnikiasfalistiki.gr/natcat και μάθε περισσότερα.



ΕΘΝΙΚΗ
Η Πρώτη Ασφαλιστική

Εδώ, για την επόμενη ημέρα.



Περήφανοι για τους
αθλητές μας!

#TeamAllianz

Nextdeal.gr



διαβάστε τα πάντα για την
ιδιωτική και δημόσια
ασφάλιση!



 **INTERAMERICAN**

RE BUILT ING TOMORROW



Το ΑΥΡΙΟ θα έρθει, πάντα θα έρχεται. Όσο κι αν προσπαθούμε, ποτέ δεν θα το προβλέψουμε. Μπορούμε, όμως, να είμαστε έτοιμοι γι' αυτό. Να είμαστε ανθεκτικοί.

Είναι καιρός να αναλάβουμε έναν ρόλο πιο μεγάλο από εμάς. Στα ακραία φυσικά φαινόμενα να απαντήσουμε με ακραία προετοιμασία, ετοιμότητα και έρευνα.

Για να ασφαλίσουμε το αύριο όχι των πολλών, αλλά όλων. Όχι μόνο τις περιουσίες των ανθρώπων, αλλά και τα όνειρά τους. Τις σκέψεις, τις ιδέες, τα συναισθήματα που δίνουν κίνηση σε αυτόν τον κόσμο.

Γιατί αυτή είναι η δέσμευσή μας, από την αρχή μας. Να είμαστε κάθε στιγμή δίπλα στους ανθρώπους. Πριν, κατά τη διάρκεια και μετά από κάθε φυσική καταστροφή.

Γιατί είμαστε ο Όμιλος Interamerican.

Γι' αυτό δημιουργήσαμε την Πρωτοβουλία Rebuilding Tomorrow.
Για να χτίσουμε τα θεμέλια για ένα πιο ανθεκτικό μέλλον.

Μάθετε περισσότερα για τις δράσεις μας για το αύριο στο interamerican.gr/rebuildingtomorrow

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.asfalistikoni.gr

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 216 • ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ - ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ 2025

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

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



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



twitter.com/
nextdeal_gr



facebook.com/
nextdeal.gr

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

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

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



ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ



Μ.Ε.Τ. 240431

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

- 10** ΑΡΘΡΟ ΕΚΔΟΤΗ Ο Φωκίων Ρωκ και το Μνημείο του Άγνωστου Στρατιώτη στην Αθήνα
- 12** Συναισθηματικά: «Ηπειρος», Αφιερωμένα σε όσους ποθέμησαν και έπεσαν στον πόλεμο του 1940 στα ιερά χώματα της Ηπείρου
- 22** ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ Underwriting: Ο φωτορεπόρτερ Πέτρος Πουλιδής (1885-1967) και φωτογραφίες από το Αλβανικό Μέτωπο 1940-41
- 28** Το bancassurance αλλιάζει τον χάρτη της ασφαλιστικής αγοράς
- 34** ΥΠΟΧΡΕΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΓΙΑ ΦΥΣΙΚΕΣ ΚΑΤΑΣΤΡΟΦΕΣ Ναι μεν αλλιά...
- 38** ΑΦΙΕΡΩΜΑ: ΣΤΟΧΟΙ ΠΡΩΤΑΓΩΝΙΣΤΩΝ ΚΑΙ ΣΤΟΧΟΙ ΕΠΙΒΙΩΣΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΤΟ 2025
- 60** Πρωταθλητής, νομάς ή κηπουρός;
- 62** NN Hellas: Ένα «ταξίδι» προς τη μακροζωία
- 66** Εθνική Ασφαλιστική: Αλλιάζει το τοπίο της ασφαλιστικής διαμεσοδήβησης
- 68** Eurolife FFH: Στηρίζει την ελληνική οικογένεια για την αντιμετώπιση της υπογεννητικότητας
- 72** Interamerican Γιάννης Καντώρος: Νέοι αναπτυξιακοί στόχοι



- 74** ALLIANZ: Νο 1 ασφαλιστικό brand στον κόσμο για 7η συνεχή χρονιά
- 76** ERGO: Αναγνώριση και επιβράβευση για τους εργαζομένους
- 78** ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ: Αύξηση παραγωγής 12,07% το εξάμηνο
- 80** INTERASCO: Κινήσεις στρατηγικής με επενδύσεις και έμφαση στον άνθρωπο



ΦΙΛΙΠΠΑ ΜΙΧΑΛΗ



ΔΗΜΗΤΡΗΣ
ΜΑΖΑΡΑΚΗΣ



ΒΑΣΙΛΗΣ ΧΡΙΣΤΙΔΗΣ



ΚΩΣΤΑΣ
ΚΑΡΑΜΑΝΛΗΣ

ΑΦΙΕΡΩΜΑ



- 86** SYNDEA: Μήνυμα υπεροχής και αριστείας από τη Βιέννη
- 92** ΔΥΝΑΜΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ: Δυναμική ανάπτυξη με ισχυρό δίκτυο
- 94** DAT: Πώς εξοικονόμησε 18 εκατομμύρια ευρώ για την ασφαλιστική αγορά
- 98** ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ: Επεκτείνεται η πρωτοβουλία «Όλη η Υδρόγειος ένα Σπίτι»



ΚΩΣΤΑΣ ΜΠΕΡΤΣΙΑΣ



PREM WATSA



ΓΙΩΡΓΟΣ ΚΑΒΒΑΘΑΣ



ΒΑΣΙΛΗΣ ΚΟΡΚΙΔΗΣ

- 100** ΜΕΛΕΤΗ ΕΑΕΕ: Οριακή μείωση στην παραγωγή ασφαλίσεων Ζωής στο εξάμηνο
- 106** ΕΙΔΗΣΕΙΣ-ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ
- 132** Δρ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΟΥ, CEO ΤΗΣ GRAWE CYPRUS: «Εμπιστοσύνη και σταθερότητα στην κυπριακή ασφαλιστική αγορά
- 136** ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ: Πώς οι χάκερ ξαναγράφουν τους κανόνες της ασφάλισης!



840+ Εργαζόμενοι



1.400.000 Πελάτες



90+ Υποκαταστήματα



13 Ασθενοφόρα Οχήματα



300 Συνεργεία Οχημάτων



70+ Σταθμοί Μεταφόρτωσης



500+ Οχήματα παροχής Οδικής Βοήθειας

Με τη δύναμη του μεγαλύτερου Ελληνικού Ασφαλιστικού Ομίλου

Νοιαζόμαστε για σας!



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

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

Δείκτης Φερεγγυότητας
297%

www.atlantiki.gr

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



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



Ο Φωκίων Ρωκ και το Μνημείο του Άγνωστου Στρατιώτη στην Αθήνα

Αυτό το άρθρο γράφεται με την ευκαιρία της εθνικής μας εορτής του 1940-41 και στην μνήμη όλων των στρατιωτών, γνωστών και άγνωστων, που έπεσαν υπέρ Πατρίδας. Το μνημείο του Άγνωστου Στρατιώτη, μπροστά από το κτίριο της Βουλής των Ελλήνων στην Αθήνα, είναι έργο του γλύπτη **Φωκίωνα Ρωκ**, στον οποίο ανέθεσε ο καθηγητής Γλυπτικής Κ. Δημητριάδης, που ήταν επιβλήπων για τα καλλιτεχνικά τμήματα του μνημείου, την ανάθεση της ανάγλυφης πλάκας. Ο Γεώργιος Παπανδρέου, υπουργός Παιδείας τότε, όρισε τον Δημητριάδη ως τον πλέον αρμόδιο να αποφασίσει. Οι πληροφορίες που γράφω είναι από την έκδοση του Γενικού Επιτελείου Στρατού «Μνημείο Άγνωστου Στρατιώτη» 7ο Επιτελικό Γραφείο, Τμήμα Στρατιωτικής Επιθεώρησης και τη Βικιπαίδεια.

Πρώτο μνημείο του είδους, αφιερωμένο στους άγνωστους πεσόντες του αγώνα 1821, ίδρυσε ο Δήμος Ερμούπολης Σύρου το 1858 (έγινε το 1889). Στις αρχές του 1926 (μετά τον Α΄ Παγκόσμιο Πόλεμο) ο υπουργός Στρατιωτικών Θεόδ. Πάγκαλος αποφάσισε κατασκευή μνημείου. Η προκήρυξη δημοσιεύθηκε στις 28/2/26 με υπογραφή του υφυπουργού Στρατιωτικών Κ. Νίδερ. Στις 9/10/26 ενέκρινε και βράβευσε με α΄ βραβείο μελέτη του αρχιτέκτονα Εμ. Λαζαρίδη με ψευδώνυμο «ΣΚΡΑ». Στις 30/6/28 εγκρίνεται η κατασκευή στον χώρο Παλαιών Ανακτόρων, όπου ο στρατηγός και δικτάτωρ Πάγκαλος σχεδίαζε να στεγάσει το υπουργείο Στρατιωτικών. Όμως μετά από αντιδράσεις και υποδείξεις αρχιτεκτόνων και παραγόντων της πολιτικής ο Ελευθέριος Βενιζέλος τον Ιούλιο του 1929, παρά τις διαφωνίες, αποφασίζει να γίνει εκεί το έργο, στα Παλαιά



Ο γλύπτης Φωκίων Ρωκ.

Ανάκτορα, όπου είχε μεταφέρει τη Βουλή των Ελλήνων. Ο γλύπτης Λαζαρίδης, που συνεργαζόταν με τον γλύπτη Θωμά Θωμόπουλο, διαφώνησε για το γλυπτό που πρότεινε ο Θ. Θωμόπουλος, «έναν στρατιώτη που πέφτει και τον παραλαμβάνει η Ελλιάς», και τον παραμέρισε. Στη συνέχεια, έρχεται νέα πρόταση από τον Φωκίωνα Ρωκ, που αντικατέστησε τον Θωμόπουλο, αυτή του «**Οπλίτη εκτάδην κείμενου**», που εγκρίθηκε στις 17/12/1930.

Ο Φ. Ρωκ είχε αποφοιτήσει από τη Σχολή Καλών Τεχνών το 1925 (πτυχίο Πλαστικής) και στη συνέχεια φοίτησε στη Σχολή Καλών Τεχνών του Παρισιού και στην Ακαδημία Ζύλλιαρ. Είχε επιστρέψει πρόσφατα από τη Γαλλία, δίδασκε Πλαστική και είχε ακόμη τη θέση έφορου της Συλλογής Γλυπτικής της Σχολής Καλών Τεχνών. Ο Φ. Ρωκ είχε γεννηθεί στο Αργοστόλι το 1891 και πέθανε το 1945 στην Αθήνα. Ήταν απόγονος Γάλλου εγκαταστημένου στην Ελλάδα, γιος του Ιωάννη Ρωκ, αξιωματικού του Ελληνικού Στρατού. Ο προπάππος του ήταν πρόξενος της Γαλλίας στην Ελλάδα. Ο Φ. Ρωκ νεότερος σπούδασε στην Αθήνα, πήρε μέρος στους Βαλκανικούς Πολέμους, τραυματίστηκε στη μάχη του Δρίσκου και αναφέρει ότι ο **Λορέντζος Μαβίλης**, ο ποιητής, ξεψύχησε στα χέρια του. Ο Φ. Ρωκ νυμφεύτηκε τη Σοφία, κόρη του Βασ. Μελά, αδελφού του Παύλου Μελά. Όταν γύρισε από το Παρίσι, άνοιξε εργαστήριο στους Αέρηδες στην Πλάκα, επί της οδού **Διογένους 4**, που λειτούργησε ως καλλιτεχνικό στέκι κατά το πρότυπο γαλλικών ατελιέ της Μονμάρτρης, όπου σύχναζαν ο Φ. Ρωκ, ο **Παύλος Καλλιγιάς, Διοικητής Εθνικής Τράπεζας και εμπνευστής ίδρυσης ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ**, οι ποιητές Μιλητιάδης Μαυρακάσης, Κώστας Ουράνης κ.ά. Στο ατελιέ σήμερα στεγάζεται μια ταβέρνα.

Το έργο του «Νεκρού οπλίτη» (1932) για το Μνημείο του Άγνωστου Στρατιώτη είναι εμπνευσμένο από τα αρχαϊκά αγάλματα του Ναού της Αφάιας Αθηνάς στην Αίγινα, που βρίσκονται σήμερα στη Γλυπτοθήκη του Μονάχου. Τα λοιπά καλλιτεχνικά στοιχεία του μνημείου συμπλήρωσε ο καθηγητής Γλυπτικής Κώστας Δημητριάδης. Δημιούργησε και άλλα έργα σε δημόσιους χώρους της Αθήνας, όπως την προτομή **Αριστοτέλη Βαλαωρίτη** (1926), **Γ. Καραϊσκάκη** (1937) στο Πεδίον του Άρεως, **Σατωβριάνδου** (1939) κ.ά.

Το Μνημείο του Άγνωστου Στρατιώτη, με συμβολικές αναφορές στην αρχαιότητα των Ελλήνων, είναι έργο σχήματος Π από λαξευμένους πυρόλιθους μεγάλων διαστάσεων. Το γλυπτό βρίσκεται στο βάθος και κεντρικά του όλου έργου. Αριστερά και δεξιά υπάρχουν δύο πλευρικές κλίμακες, ενώ στο κέντρο υπάρχει ένας τάφος σε παραλληλόγραμμο πλῆσιον και ανυψωμένος. Το γλυπτό παριστάνει μια γυμνή ανδρική μορφή ενός νεκρού πολέμιστή ξαπλωμένη σε κάποια έξαρση του εδάφους. Ο νεκρός πολέμιστής στο αριστερό χέρι κρατάει κυκλική ασπίδα, στο κεφάλι φοράει αρχαίο κράνος, με το πρόσωπο γυρισμένο από τα πλάγια να θυμίζει αρχαίο νόμισμα. Η απόδοση του σώματος του νεκρού από τον καλλιτέχνη δίνει την εντύπωση στον θεατή ότι ο Άγνωστος Στρατιώτης αναπαύεται ζωντανός, έτοιμος να σηκωθεί. Αριστερά και δεξιά της παράστασης έχουν χαραχτεί φράσεις από το έργο του Θουκυδίδη: **ΜΙΑ ΚΛΙΝΗ ΚΕΝΗ ΦΕΡΕΤΑΙ ΕΣΤΡΩΜΕΝΗ ΤΩΝ ΑΦΑΝΩΝ** (από την ταφική τελετή πριν την εκφώνηση επιτάφιου του Περικλή), αριστερά και δεξιά: **ΑΝΔΡΩΝ ΕΠΙΦΑΝΩΝ ΠΑΣΑ ΓΗ ΤΑΦΟΣ ΕΙΣ ΑΦΑΝΗ ΣΤΡΑΤΙΩΤΗ**. Στον τοίχο περιβάλλουν πελεκημένοι πυρόλιθοι με χαραγμένα ονόματα τόπων κατά ενότητες, όπου έδωσε πολύνεκρες μάχες ο Ελληνικός Στρατός (Βαλκανικοί Πόλεμοι-Μικρασιατική Εκστρατεία-Α΄ - Β΄ Παγκόσμιος-Κορέα-Κύπρος-ΑΙΓΑΙΟ-ΙΟΝΙΟ-Μεσόγειος-ΑΤΛΑΝΤΙΚΟΣ). Στο ΝΑΙ τ. 204, Οκτώβριος 2023 υπήρχε εκτενής αναφορά στις μάχες των Ελλήνων στον Ατλαντικό.

Τα αποκαλυπτήρια έγιναν στις 25 Μαρτίου 1932.
Το φως της ακοίμητης κανδήλας μεταφέρθηκε από την

Αγία Λαύρα. Την τιμητική 24ωρη φύλαξη του μνημείου έχει η Προεδρική Φρουρά από τότε ως σήμερα. Να παραθέσω ακόμα και τη σημασία κάποιων λέξεων:

Μνημείον: από το ρήμα μιμνήσκω προς τιμή και αιώνια μνήμη. **Ηρώον:** ιερός τόπος μετά μνημείου, αφιερωμένος εις ήρωες ή ήρωα. **Τύμβος:** το χώμα που σχηματίζει λόφο στο σημείο ταφής. Π.χ. Τύμβος Μαραθωνομάχων, εξόγκωμα, τύλος = σκληρό εξόγκωμα. **Τάφος:** από το ρήμα θήπω = εκπλήττομαι. Ο αόριστος έθαπον και εξ αυτού τάφος. Τέθηπα σημαίνει θαυμάζω, τάφος ή ταφός = έκπληξη, θαυμασμός. Ο Όμηρος χρησιμοποιεί συχνά τον όρο τάφος=θαυμασμός. «Τάφος οι ήτορ ίκανεν» = θαυμασμός άδραξε την καρδιά της (Ψ 93) ήλκει για την Πηνελόπη που δυσπιστεί για τον Οδυσσέα, λίγο πριν τον αναγνωρίσει. Άρα τάφος είναι μνημείο θαυμαζόμενο, που προκαλεί θάμβος (θάμβος - θαβος - τάφος). Το Μουσείο Αθλητισμού είναι ένα μνημείο, τάφος, θάμβος, ένα από τα επτά θαύματα του κόσμου.

Κλινόντας, θα παρακαλέσω γονείς και κάπως μεγαλύτερους να εξηγήσουν στα νέα παιδιά την ιστορία του Άγνωστου Στρατιώτη και τα λόγια του ποιητή **Κωστή Παλαμά** στο ποίημα «**Εκατό φωνές**»:

**«Αλλ' όμως, τάφοι αγνώριστοι...
Μπροστά σας δεν συντρίβονται και δεν ανατριχιάζω
καθώς την ώρα την πικρή που σκύβω εκεί στην πλάκα
αγαπημένου μου νεκρού και φίλου και δικού μου δε
νοιώθω από τον φόβο μου τα γόνατα λυμένα, δεν βλέπω
πως επλάστηκα για χώμα από το χώμα, και πως με
ζώνει το άπειρο που δεν μπορώ να νοιώσω...**

**Ξέρω πως είμαι άνθρωπος και τι η ζωή στοιχίζει.
Κι όταν ο μέγας μας Θεός και της Αθηνάς ο Ήλιος μεσημεριάζει ολόφωτος επάνω από τους τάφους δεν
βρίσκω άλλη μια μεριά πιο άγια πιο παρθένα για να
χαρώ τον ήλιο μας και για να διαλαλήσω την θεϊκή την
δόξα του και της ζωής την δόξα άλλη απ' τους έρημους
αυτούς κι ευλογημένους τάφους».**

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ



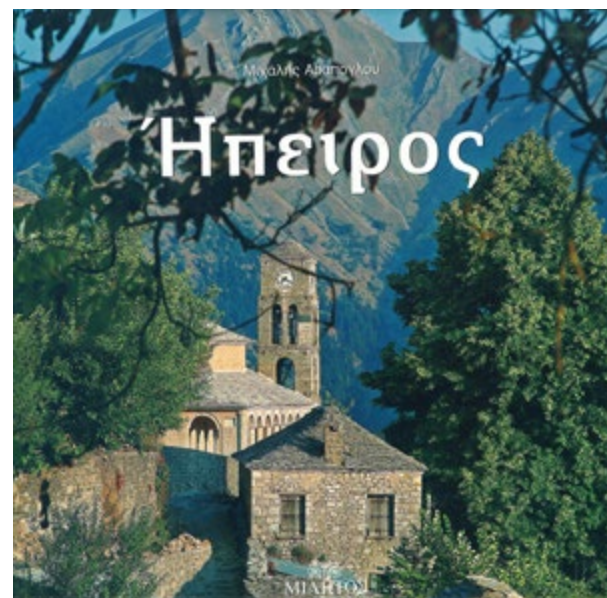


ΠΡΟΣ



Η Ήπειρος συνιστά, από γεωγραφική, ιστορική και πολιτισμική άποψη, περιφέρεια. Το ομοιογενές φυσικό περιβάλλον και η ιδιαίτερη πολιτισμική ταυτότητα, όπως διαμορφώνεται στη διάρκεια του ιστορικού χρόνου, παραπέμπουν σε έναν ευρύτερο γεωγραφικό χώρο, που ορίζεται δυτικά από το Ιόνιο Πέλαγος και τα νησιά του, νότια από τον κάτω ρου του Αχελώου, νοτιοανατολικά από τους παραποτάμους του Αχελώου, Καρπενησιώτη, Ταυρωπό (Μέγδοβα) και Αγραφιώτη, ανατολικά από τους ποταμούς Κλεινοβίτικο και Ίωνα (Μουργκάνι), παραποτάμους του Πηνειού, βορειοανατολικά από τον άνω ρου του Αλιάκμονα και βόρεια, σύμφωνα με ορισμένους ιστορικούς, από τις ρίμνες Αχρίδα, Μεγάλη Πρέσπα, Μικρή Πρέσπα και τον ποταμό Γενούσο (Σκούμνη για τους Αλβανούς), ενώ σύμφωνα με κάποιους άλλους από τον κάτω ρου του Αώου (Βοϊούσα για τους Αλβανούς) μέχρι τις εκβολές του ποταμού στην Αδριατική Θάλασσα.

Με ιστορικά κριτήρια, ο ευρύτερος χώρος της Ηπείρου πληροί όλες τις προϋποθέσεις μιας γεωγραφικής περιοχής, εντούτοις τα σύγχρονα διοικητικά όρια της Ηπείρου δεν παύουν, τελικώς, να διαμορφώνουν μια συγκεκριμένη γεωγραφική κατάσταση, την οποία δεν γίνεται κανείς να παραβλέψει. Έτσι, μόνο ο κύριος κορμός της Πίνδου και οι δυτικές προεκτάσεις της υπάγονται διοικητικά στην Ήπει-



ρο. Αντίθετα, οι βόρειες και οι βορειοδυτικές προεκτάσεις της, τα βουνά Νεμέρτσικο (2.485 μ.) και Μοράβα (2.287 μ.), ανήκουν στην Αλβανία· οι βορειοανατολικές, τα Όντρια όρη (1.805 μ.), το Βόιον όρος (1.758 μ.), ο Όρλιακας με τα παρακλάδια του (1.449 μ.) και ο Λύγγος (ψηλότερη κορυφή το Αυγό με 2.177 μ.), στους Νομούς Καστοριάς, Κοζάνης και Γρεβενών· οι ανατολικές προεκτάσεις, τα Χάσια (1.410



μ.), η Τριγγία (2.204 μ.), η Κακαρδίτσα (2.429 μ.), η Νεραίδα (2.074 μ.), καθώς και το Κερκέτιον όρος ή Κόζιακας (1.603 μ.), στους Νομούς Τρικάλων και Καρδίτσας· τέλος, οι νοτιοανατολικές, ήτοι τα Θεσσαλικά και τα Ευρυτανικά Άγραφα, καθώς και ο Τυμφρηστός στους Νομούς Καρδίτσας, Ευρυτανίας και Φθιώτιδας αντιστοίχως.

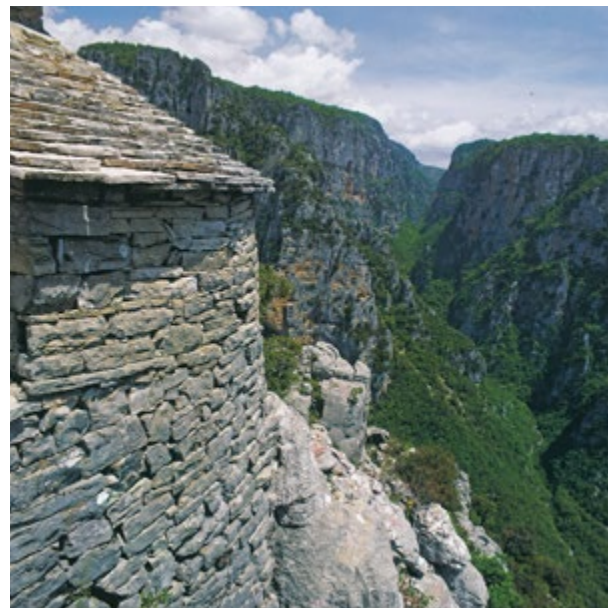
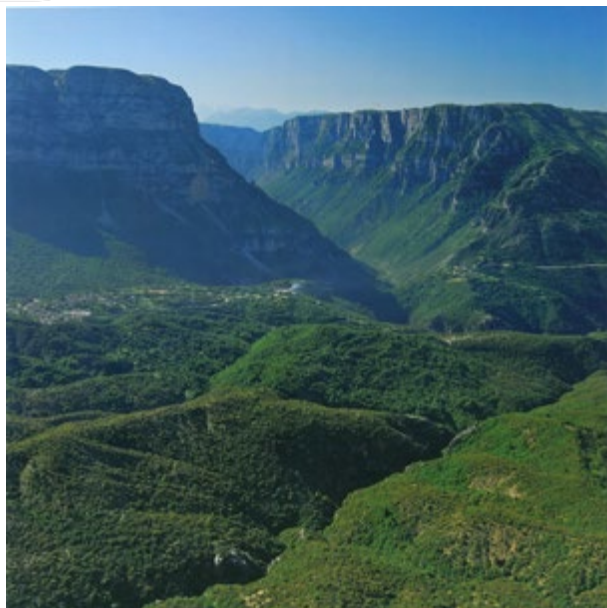
Η οροσειρά της Πίνδου, που σύμφωνα με τη μυθολογία πήρε το όνομά της από τον όμορφο και αγαθό Πίνδο, τον γιο του Μακεδόνα βασιλιά, διακρίνεται σε Τυμφαία, Αθαμανική και Δολλοπική. Η Τυμφαία ή Βόρεια Πίνδος συγκροτείται από τους ορεινούς όγκους και τα παρακλάδια του Γράμμου (2.520 μ.), του Σμόλικα (2.637 μ.), του ψηλότερου βουνού της Ελλάδας μετά τον Όλυμπο, και της Τύμφης ή Γκαμήλας (2.497 μ.). Η Αθαμανική ή Κεντρική Πίνδος περιλαμβάνει τους ορεινούς όγκους και τα παρακλάδια του Λάκμωνα ή Περιστερί (2.295 μ.), των Αθαμανικών ορέων ή Τζουμέρκα (2.469 μ.), της Τριγγίας (2.204 μ.), της Κακαρδίτσας (2.429 μ.), της Νεραίδας (2.074 μ.) και του Κερκέτιου όρους ή Κόζιακας Τρικάλων (1.603 μ.). Η Δολλοπική ή Νότια Πίνδος, τέλος, σχηματίζεται από τα Θεσσαλικά και τα Ευρυτανικά Άγραφα, στους ορεινούς όγκους των οποίων ξεχωρίζουν

οι κορυφές Βουτσιάκι (2.154 μ.), Καράβα (92.184 μ.) και Ντελμιδί (2.163 μ.).

Οι δυτικές προεκτάσεις της Πίνδου υπάγονται διοικητικά στην Ήπειρο και συγκροτούνται από τα βουνά Μιτσικέλι (1.810 μ.) στα βορειοδυτικά και κατά μήκος του λεκανοπεδίου Ιωαννίνων, και Τόμαρο ή Ολύτσικα (1.816 μ.) στα βορειοδυτικά της δωδωναίας κοιλάδας. Δυτικότερα του Τόμαρου εκτείνονται τα όρη του Σουλήιου (1.615 μ.) και τα όρη της Παραμυθιάς (1.658 μ.). Ακόμη, στις βορειοδυτικές προεκτάσεις και στα διοικητικά όρια της Ηπείρου συγκαταλέγονται τα βουνά Χιονίστρα (1.644 μ.), Κασιδιάρης (1.329 μ.) και Τσαμαντάς (1.809 μ.), ενώ στις νοτιοανατολικές το Ξηροβούνι (1.607 μ.), το οποίο υψώνεται ανάμεσα στους αποκλειστικά ηπειρώτικους ποταμούς Λούρο και Άραχθο.

Ο αυχένas της Κατάρas δεν είναι μόνο ένας από τους ψηλότερους της Ευρώπης (1.689 μ.) που μένει ανοικτός τον χειμώνα, αλλά και ένα σημαντικό σημείο, απ' όπου πηγάζουν πέντε μεγάλα ποτάμια της Ελλάδας. Κατά την παράδοση, τα ποτάμια αυτά είναι αδέλφια που μάλωσαν και οι πορείες τους χώρισαν, ακριβώς στο πέρασμα της Κατάρas ή του Ζυγού. Έτσι, ο Πηνειός, ξεκινώντας από την περιοχή της





Κατάρας, περνώντας μέσα από το Μαθακασιώτικο ρέμα και διασχίζοντας τη Θεσσαλία από τις δυτικές μέχρι τις ανατολικές εσχαιές της, χύνεται στο Αιγαίο Πέλαγος. Ο Αχελώος, ο επονομαζόμενος και Άσπρος, από την ίδια αφετηρία, αφού διαπεράσει, κυριολεκτικά, τα πέτρινα σωθικά της Κεντρικής και της Νότιας Πίνδου, τερματίζει τον ρου του στο Ιόνιο Πέλαγος. Στην ίδια περιοχή κάνει το ξεκίνημά του και ο Άραχθος, ο οποίος, αφού πάρει αγκαλιά το μετσοβίτικο ποτάμι, περνά ανάμεσα από το Σηροβούνι και τα Τζουμέρκα και καταλήγει ορμητικός στον Αμβρακικό κόλπο. Από τις Ποητσιές Μετσόβου κάνει την εκκίνησή του και ο Αώος, ο οποίος διαβαίνει άφοβα το στενό πέρασμα του Στομίου, ανάμεσα στην Τύμφη και τον Σμόλικα, διαρρέει τον Κάμπο της Κόντισας, περνά μέσα από τα Στενά της Πρεμετής και του Τεπελενίου (στην Αλβανία) και βρίσκει διέξοδο στην Αδριατική Θάλασσα, λίγο πιο πάνω από τον Αυλώνα (στην Αλβανία). Από τις βορειοδυτικές και δυτικές υπώρειες του όρους Μαυροβούνι Μετσόβου ξεκινά και ο ποταμός Βενέτικος, ο οποίος, αφού συγκεντρώσει όλα τα νερά του Λύγκου και του Όρλιακα, περνά από τα Γρεβενά και, λίγο πιο πέρα, γίνεται ένα με τον Μακεδόνα ποταμό Αλιάκμονα.

Ο Αχελώος και ο Αλιάκμονας, οι μεγαλύτεροι σε μήκος ποταμοί της Ελλάδας, διαρρέουν αποκλειστικά ελληνικό έδαφος. Ο Αλιάκμονας πηγάζει από τις βορειοανατολικές υπώρειες του Γράμμου. Από εκεί, όμως, πηγάζει και ο Σαραντάπορος, ο ποταμός των Μαστοροχωριών της Κόντισας, ο οποίος, ακολουθώντας δυτική κατεύθυνση, ενώνεται με τον Αώο στο ύψος του μεθοριακού φυλακίου της Μέρτζανης Κονίτσας. Στην περιοχή της Μέρτζανης, επίσης, λίγο πριν από την ελληνοαλβανική μεθόριο, ο Βοϊδομάτης, ένας γαλάζιος ποταμός που πηγάζει από το φαράγγι του Βίκου, συναντά και αυτόν τον μακιστορεπή Αώο. Λίγα χιλιόμετρα

νοτιότερα του Βοϊδομάτη, εκτείνεται η ορεινή λεκάνη του Καληπακίου, των Δολιανών και του Παρακαλήμου. Εδώ έχει τις πηγές του ο θεσπρωτός ποταμός Θύαμις ή Καλαμάς. Αρχικά ο ποταμός κατευθύνεται νοτιοανατολικά μέχρι το ύψος των χωριών της Ζίτσας, όμως, μετά το Θεογέφυρο στο χωριό Λίθινο, στρέφεται προς τα δυτικά και, αφού συλλέξει τα νερά από τα Κούρεντα, τα Γραμμενοχώρια και τα χωριά της Μουργκάνας και του Ζαλόγγου, περνά μέσα από το φαράγγι που σχηματίζουν τα βουνά Χιονίστρα και Μαλίουνη· συνεχίζοντας την πορεία του προς τα βορειοδυτικά, συλλέγει στο ύψος των Φιλιανών τα νερά του Καληπακιώτικου ποταμού, ο οποίος έρχεται από τα χωριά του Τσαμαντά, και εκβάλλει στο Ιόνιο Πέλαγος, μερικά μόλις χιλιόμετρα βορειότερα της Ηγουμένισας.

Ο Αχέροντας, ο ποταμός του Άδη, και ο Λούρος, ο ποταμός της Δωδώνης, πηγάζουν από τις νότιες υπώρειες του βουνού Τόμαρου ή Ολύτσικα. Ο ομιχλώδης Αχέροντας, ξεκινώντας από την περιοχή της Λάκκας Σουλήιου, περνά μέσα από το φαράγγι όπου είναι οι Πύλες του Άδη, κάτω από τη Σκάλη της Τζαβέθαινας, και, αφού δεχτεί τα νερά του Κωκυτού και του Πυριφλεγέθοντα, τραβάει προς μεγάλη λύπη του για την αποστραγγισμένη λίμνη της Αχερουσίας, στον όρμο Σπιδάντζα του Ιονίου. Ο άηλος ποταμός, ήτοι ο ήσυχος Λούρος, ο οποίος αποτελεί την κύρια οδό προσπέλασης, άλλοτε της Δωδώνης και τώρα των Ιωαννίνων, πηγάζει λίγο πιο κάτω από το Χάνι του Εμίν Αγά, όπου στεγάστηκε το ελληνικό στρατηγείο κατά τον πόλεμο του 1912-13. Ο Λούρος, στη σχετικά σύντομη διαδρομή του για τη θάλασσα, συναντά τρία χάνια, του Εμίν Αγά, του Τερόβου και του Κουκλεσίου, γεγονός που επισημαίνει τη σπουδαιότητά του για τις επικοινωνίες. Τα νερά του Λούρου αυξάνονται σημαντικά από τις πηγές του χωριού Αγίου Γεωργίου. Το



σημείο αυτό είναι περισσότερο γνωστό από τα ερείπια του Ρωμαϊκού Υδραγωγείου και το φράγμα του υδροηλεκτρικού εργοστασίου, παρά από τις νεοτριβές και τα μαντάνια του ομώνυμου χωριού ή το μικρό φαράγγι του ποταμού.

Όλως παραδόξως, τα ποτάμια αλληλάζουν κατά τόπους όνομα. Ο Άραχθος, το ποτάμι με τα πολλά ονόματα, είναι ένα αντιπροσωπευτικό παράδειγμα αυτού του γενικευμένου φαινομένου. Ο ποταμός πηγάζει από τις Ποητσιές Μετσόβου, διαβαίνει κάτω από τα μετσοβίτικα μοναστήρια της Αγίας Παρασκευής και του Αγίου Νικοδήμου, στη συνέχεια περνά ανάμεσα από το Μέτσοβο και το Ανήλιο, παρακάμπτει από τα ανατολικά τους ορεινούς αμπελώνες του Ιδρύματος Ευάγγελου Αβέρωφ-Τσοπίτα και φτάνει με το όνομα Μετσοβίτικος στη θέση Μπαλντούμα, όπου και ενώνεται με δύο άλλα ποτάμια, τον Βάρδα και τον Ζαγορίτικο, σχηματίζοντας πλέον τον Άραχθο.

Ο ίδιος ο Άραχθος, βεβαίως, συνεχίζει την πορεία του προς τα νότια και από τη θέση Τσίμοβο μέχρι και τη θέση Πλάκα διασχίζει το φαράγγι του, αφήνοντας πίσω του το μοναστήρι της Τσούκας. Από την Μπαλντούμα, όμως, μέχρι το χωριό Πλατανούσα, ο Άραχθος γίνεται ποτάμι των Τζουμέρκων. Ορμητικός και απρόβλεπτος, κατευθύνεται προς τη θάλασσα, αλλά μετά το πέτρινο γεφύρι της Πλά-



κας ποτίζει πλέον τα χώματα της Άρτας, κι όταν περάσει κάτω από το θρυλικό γεφύρι της δεν είναι πια παρά ποτάμι της Άρτας που εκβάλλει στον Αμβρακικό κόλπο. Τα νερά του Αμβρακικού, ο οποίος προστατεύεται από τη Συνθήκη Σαμπάρ, είναι γλυκά, αφού σ' αυτόν εκβάλλουν όχι μόνο ο Λούρος και ο Άραχθος, αλλά και ο Βουβός, ένας καθ' όλη ήσυχος ποταμός της Ηπείρου.

Η υδρογραφία της Ηπείρου δεν περιορίζεται μόνο στα ποτάμια, αλλά περιλαμβάνει μικρές και μεγάλες λίμνες, λίμνες εποχικές (ξηρολίμνες), δρακολίμνες, λίμνες τεχνητές, έλη, ελώδεις περιοχές και λιμνοθάλασσες. Οι Δρακολίμνες του Γράμμου, του Σμόλικα, της Τύμφης και του Αυγού παρουσιάζουν ενδιαφέρον από κάθε άποψη. Βρίσκονται κοντά στις κορυφές των βουνών τους και σε μεγάλο σχετικά υψόμετρο (η Δρακολίμνη της Τύμφης, για παράδειγμα, είναι σε υψόμετρο 2.100 μ.) και έχουν μικρή επιφάνεια και βάθος. Πολλοί επιστήμονες ισχυρίζονται ότι οι λίμνες αυτές είναι τα απομεινάρια από τις κορυφές των παγετώνων που σκέπαζαν τους ορεινούς όγκους της Πίνδου. Στις λίμνες αυτές ζουν Τρίτωνες, βατραχάκια με ροζ κοιλιές, αλλά με άγρια όψη ή όψη δράκου, εξ ου πιθανώς και το όνομα Δρακολίμνες. Η επικρατέστερη, πάντως, εκδοχή, είναι ο μύθος με τους Δράκους και τον πόλεμο μεταξύ τους.



Ο Δράκος του Σμόλικα πετά χοντρούς κορμούς δένδρων στον Δράκο της Γκαμήλας και αυτός με τη σειρά του πετά τεράστιους άσπρους βράχους στον Δράκο του Σμόλικα. Αλήθεια ή ψέματα; Μα ασφαλώς και είναι αλήθεια! Γιατί παρατηρώντας προσεκτικότερα γύρω από τις λίμνες, διαπιστώνει κανείς ότι πράγματι στο μαύρο χώμα του Σμόλικα (πετρώματα φλύσχη) υπάρχουν διασκορπισμένοι τεράστιοι άσπροι βράχοι (ασβεστόλιθοι), ενώ στο άσπρο της Τύμφης (ασβεστολιθικά πετρώματα) διακρίνονται σκόρπιοι από δω κι από κει χοντροί κορμοί δένδρων – μαύρες μεγάλες πέτρες (πετρώματα φλύσχη).

Η Λίμνη των Ιωαννίνων, η Παμβώτιδα, παραπέμπει στον πνιγμό της Κυρα-Φροσύνης και άλλων δεκαεπτά γυναικών, χριστιανών και μουσουλμάνων, από τον Αλή πασά Τεπελνλή. Λέγεται ακόμα πως ένας πασάς, ονόματι Ντουραχάν, πέρασε με όλο τον στρατό του πάνω από τη λίμνη έναν χειμώνα που ήταν παγωμένη. Όταν εκ των υστέρων κατάλαβε τον κίνδυνο που είχαν διατρέξει ο ίδιος και τα στρατεύματά του, έκτισε τη μονή της Παναγίας στη θέση Ντουραχάν, ήτοι εκεί όπου ήταν το τελευταίο χάνι στον δρόμο από το Μέτσοβο για τα Γιάννενα. Στο λεκανοπέδιο των Ιωαννίνων, εκτός από τη λίμνη Λαψίστα, που επικοινωνούσε με την Παμβώτιδα, αλλιά αποξηράνθηκε στη δεκαετία του 1950, στο νότιο τμήμα του υπάρχει μια μικρή λίμνη (ξηρολίμνη), που το νερό της στερεύει κατά τους θερινούς μήνες. Αλλά και στο λεκανοπέδιο των Δολιανών, του Παρακαλάμου και του Καθαπακίου υπάρχουν δύο σχετικά μικρές λίμνες: της Ζαραβίνας Πωγωνίου και της

Καλλιθέας ή της Αρίστης Ζαγορίου. Η υδάτινη επιφάνεια της τελευταίας μειώνεται στο ελάχιστο κατά τους θερινούς μήνες. Επίσης, στις φυσικές λίμνες της Ηπείρου συγκαταλέγεται και η λίμνη του Ζηρού, κοντά στην πόλη των Πελαργών, τη Φιλιππιάδα της Πρέβεζας.

Ομοίως, στην ηπειρώτικη υδρογραφία ανήκουν ακόμα οι τεχνητές λίμνες που σχηματίζονται από τα φράγματα των σταθμών παραγωγής ηλεκτρικής ενέργειας (η λίμνη του ποταμού Λούρου, δύο λίμνες του ποταμού Αραχθού και η λίμνη των πηγών του Αώου· ο ποταμός Θύαμις έχει μία λίμνη πριν από τις εκβολές του, αλλιά το νερό της προορίζεται για αρδευτική χρήση), καθώς και το έλος του Καθολικείου, κοντά στην Παραμυθιά Θεσπρωτίας – ο ευγενέστερος εκπρόσωπος όλων των ελών και των ελωδών περιοχών της Ηπείρου και των νησιών του Ιονίου.

Οι ψηλοί ορεινοί όγκοι, τα ποτάμια, οι λίμνες (εποχικές, τεχνητές, δρακολίμνες), τα έλη, οι ελώδεις περιοχές, τα δέλτα των ποταμών και οι λιμνοθάλασσες προϊδεάζουν για έναν τύπο κλίματος με έντονες βροχοπτώσεις: το ύψος της βροχής στην Ήπειρο ξεπερνά κατά τόπους τα 2.000 χιλ. κατ' έτος. Στις παράκτιες περιοχές της Ηπείρου και τα νησιά του Ιονίου επικρατεί ο μεσογειακός τύπος κλίματος (ήπιοι κατά κανόνα χειμώνες και θερμά και ξηρά καλοκαίρια), ενώ στην ηπειρώτικη ενδοχώρα ο ηπειρωτικός τύπος (από βαρείς χειμώνες και δροσερά καλοκαίρια). Ο ηπειρώτικος χειμώνας είναι μακρύς, από τις αρχές Νοεμβρίου με τα πρώτα χιόνια έως και τα τέλη Μαΐου. Το χιόνι μάλιστα, πάνω από τα 1.100 μ., διατηρείται για περίπου 4 με 5 μήνες. Η παρά-



δοση λήει χαρακτηριστικά ότι τα πρώτα χιόνια πέφτουν στις αρχές Νοεμβρίου και τα τελευταία τον Μάιο, πράγμα που σε γενικές γραμμές ισχύει, όπως και τα Μερομήνια που, σε σύγκριση με τις προβλέψεις της ΕΜΥ, είναι πολύ πιο εύστοχα. Το καλοκαίρι, αντίθετα, όπως και οι ενδιάμεσες εποχές είναι πολύ σύντομα.

Η κατανομή της βροχής στη διάρκεια του έτους είναι άνιση. Οι περισσότερες βροχές πέφτουν τέλη φθινοπώρου και αρχές άνοιξης, παρά ταύτα κατά τους θερινούς μήνες τοπικοί όμβροι υπό μορφή απογευματινών κυρίως καταιγίδων αφθονούν στις ορεινές περιοχές της Ηπείρου, γεγονός ασφαλώς ευεργετικό για τους ορεινούς βοσκότοπους, όπου και ξεκαλοκαιριάζουν τα κοπάδια.

Το κλίμα, εν τούτοις, ενός τόπου δεν είναι μόνο αριθμοί και στατιστικές, αλλιά και μία αίσθηση που είναι άλλη για τους ντόπιους και άλλη για τους ξένους. Το κλίμα της Ηπείρου χαρακτηρίζεται από το υψόμετρο, που δεν είναι παρά η πινδαία έκφρασή του. Κατά κάποιον τρόπο, ο ουρανός της Ηπείρου είναι πιο χαμηλός, γι' αυτό και η βροχή του πιο γευστική. Μα και το βρεγμένο χώμα της είναι πιο κοντά στη βροχή, γι' αυτό και το άρωμά του είναι πιο δυνατό κι από των λουλουδιών. Καλύτερη όμως απόδοση αυτής της αίσθησης είναι οι στίχοι του Ηπειρώτη ποιητή Κώστα Κρυστάλη: «Παρακαλώ σε σταυρατέ, / για χαμηλώσου λίγο. / Και dos μου τις φτερούγες σου / και πάρε με μαζί σου. / Πάρε με πάνω στα βουνά / τι θα με φάει ο κάμπος».

Ο ευρύτερος γεωγραφικός χώρος της Ηπείρου συνδυάζει πολλὰ από τα χαρακτηριστικά του μεσευρωπαϊκού τύπου

κλίματος, εξ ου άηλωστε και η πλούσια χλωρίδα και σπάνια πανίδα που παρατηρείται εκεί. Ούτω πως, στις παράκτιες περιοχές της Ηπείρου και τα νησιά του Ιονίου αναπτύσσεται η Ζώνη της Μακκίας, που περιλαμβάνει αριές, πουρνάρια, φιληύκια, οστρυές, σχίνα, κουμαριές, μυρτιές, αγριελιές, δάφνες, φράξους, χρυσοξυλιές, χνοώδεις δρυς, πηλάνια κ.λπ. Σε υψόμετρο περίπου 600 μ. και πάνω, απλώνεται η Ζώνη της Δρυός, με γάβρους, οστρυές, χνοώδεις δρυς, φτελιές, παλιούρια, αγριοαχλαδιές, σκληθήρα, φλαμουριές, σφενδάμια, πουρνάρια, κυπαρίσσια, κέδρα, αγριοκαστανιές, κρانيές κ.λπ. Στη Ζώνη της Οξιάς και του Ελάτου, σε υψόμετρο 1.000 μ. και πάνω, ευδοκιμούν το έλατο, το μαύρο πεύκο, η πλατύφυλλη δρυς, ο κέδρος, η οξιά, το ρόμπαλο ή λευκόδερμο πεύκο, η ερυθρελάτη, το δασικό πεύκο κ.λπ. Τέλος, σε υψόμετρο 1.700 μ. και πάνω σχηματίζεται η Έξω Δασική Ζώνη, στην οποία δεν αναπτύσσονται δένδρα, αλλιά χαμηλοί θάμνοι, όπως οι ορεινοί κέδροι και οι δάφνες, καθώς και ποώδη είδη, όπως τα αγρωστώδη.

Αλλιά και τα καλλιέργησιμα είδη, φυτά και δένδρα, διαμορφώνουν ζώνες στην Ήπειρο. Τοιουτοτρόπως, στα Ιόνια Νησιά και τις ηπειρώτικες ακτές κυριαρχεί η καλλιέργεια της ελιάς, της λεμονιάς, της πορτοκαλιάς, του καλαμποκιού, του τριφυλλιού, της αμπέλου, της συκιάς, της μουριάς, της αχλαδιάς, της ροδακινιάς, καθώς και τα κηπευτικά είδη. Από τα 600 μέτρα υψόμετρο μέχρι περίπου και τα 1.200 μ., διαμορφώνεται μία γεωργική ζώνη, στην οποία κυριαρχεί η καλλιέργεια του τριφυλλιού, του καλαμποκιού, του σταριού, της σικάλης, των οσπρίων, της πατάτας, της ροδακινιάς, της μηλιάς, της καστανιάς, της καρυδιάς, της φουντουκιάς, της αμπέλου, της βερικοκιάς, της αμυγδαλιάς, της κορομηλιάς, των κρεμμυδιών, της κυδωνιάς, της φράουλας και ορισμένων εποχικών κηπευτικών.

Αναμφίβοτα, η Ήπειρος ταυτίζεται με την Πίνδο και η Πίνδος με τα βότανα, τα οποία με τη σειρά τους παραπέμπουν στην πρακτική Ιατρική και, βεβαίως, στο φαράγγι του Βίκου και τον εθνικό δρυμό Βίκου-Αώου-Γκαμήλας. Οι βικογιατροί (από το φαράγγι του Βίκου όπου μάζευαν τα βότάνά τους) ή Ματσουκάδες (από το ξύλινο μπαστούνι που κρατούσαν στο χέρι τους) ή Κομπογιαννίτες (από τον κόμπο του μαντιλιού όπου φύλαγαν τα βότανα και τα γιατρικά τους) κατάγονταν οι περισσότεροι από την περιοχή Ζαγορίου. Ταξίδεψαν στην επικράτεια της άηλοτε κραταιάς Οθωμανικής Αυτοκρατορίας, έγιναν θεράποντες γιατροί σουλτάνων και άλλων υψηλών αξιωματούχων της Κωνσταντινούπολης και απέκτησαν μεγάλη φήμη.

Ο Εθνικός Δρυμός Βίκου-Αώου-Γκαμήλας ιδρύθηκε το 1973. Στον δρυμό περιλαμβάνεται όλος ο ορεινός όγκος της Τύμφης ή Γκαμήλας, ένα τμήμα του βουνού Στούρου, που με την Γκαμήλα σχηματίζει το φαράγγι του Βίκου, και ένα τμήμα του βουνού Τραπεζίτσα, που με την Γκαμήλα σχημα-



τίζει τα Στενά του Αώου. Το φαράγγι του Βίκου, μέσα από το οποίο πηγάζει ο ποταμός Βοϊδομάτης, αποτελεί τον πυρήνα του δρυμού. Ενδεικτικά, η χλωρίδα του δρυμού, που ξεπερνά τα 1.800 είδη, είναι: η αριά, ο φράξος, το πουρνάρι, η κουμαριά, το φυλήκι, η αγριοκουμαριά, ο κέδρος, ο γάβρος, η οστρυά, η δρυς, η αγριοκαστανιά, η μαύρη πεύκη, το έλατο, η ορεινή άρκευθος, το σκλήθρο, το πηλατόνι, η κρνανιά, η ιτιά κ.λπ. Όσο για την πανίδα, ξεχωρίζουν η αρκούδα, το αγριογούρουνο, το ζαρκαδί, ο αγριόγατος, η κρασπεδωτή χελώνα, ο σκαντζόχοιρος, το κουνάβι, ο ασβός, ο δρυσκολιάπτης, ο κούκος, ο αετός, ο γύπας, η σαΐτα, το ασινόφιδο, η σαύρα, η πετροπέρδικα, ο χρυσαετός, το όρνιο, το νερόφιδο, ο αλιτικός

Τρίτωνας, ο βάτραχος, η βίδρα, ο νεροκόταυφας, το πετροχελίδονο, η πέστροφα, το σαρτάρι κ.λπ.

Ο Εθνικός Δρυμός της Πίνδου ιδρύθηκε το 1965. Τα όριά του καθορίζονται από το Μέτσοβο, τη Μηλιά Μετσόβου, το Περιβόλι Γρεβενών και τη Βωβούσα. Η Βάθια Κάληντα, ζεστή κοιλάδα, βλαχιστί, αποτελεί τον πυρήνα του δρυμού. Τα περισσότερα είδη χλωρίδας και πανίδας του Εθνικού Δρυμού Βίκου-Αώου-Γκαμήλας απαντούν και εδώ. Εξάλλου, η κοιλάδα του ποταμού Αώου συνδέει, κατά φυσικό τρόπο, τους δύο δρυμούς. Έτσι, η μαύρη πεύκη απλώνεται από τον έναν ως τον άλλο δρυμό, ενώ η δασική πεύκη, παρόλο που ευδοκίμει σε ψυχρότερα και υγρό-



τερα κλίματα, απαντά σε μικρές συστάδες μέσα στα δάση της μαύρης πεύκης και της οξιάς, αποτελώντας μία ακόμη συνιστώσα της αξίας του εθνικού δρυμού της Πίνδου. Ακολουθώντας την ορολογία των Πάρκων, η ευρύτερη περιοχή των δύο εθνικών δρυμών κηρύχθηκε, μόλις πριν από μία δεκαετία, Πάρκο της Βόρειας Πίνδου, όπως επίσης και τα Τζουμέρκα με τη χαράδρα του Άραχθου, πρόσφατα, Πάρκο της Νότιας Πίνδου. Η ύπαρξη των δύο αυτών Πάρκων θέτει τις προϋποθέσεις δημιουργίας ενός ενιαίου φορέα διαχείρισής τους. Ούτως ή άλλως, ο ευρύτερος γεωγραφικός χώρος της Βόρειας και Νότιας Πίνδου υπάγεται διοικητικά

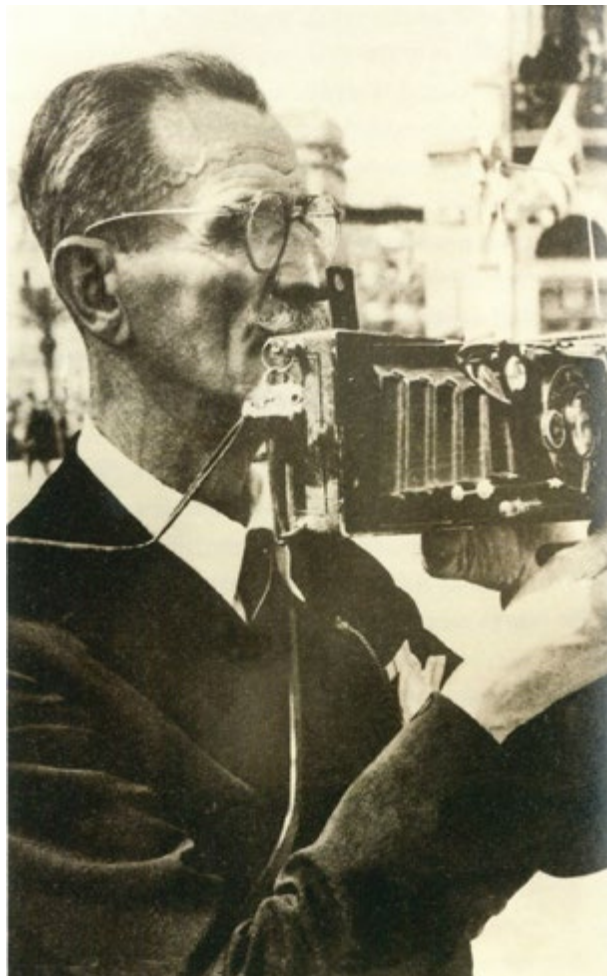
σε τέσσερις περιφέρειες: της Ηπείρου, της Δυτικής Μακεδονίας, της Θεσσαλίας και της Στερεάς Ελλάδας.

ΠΗΓΗ: Εκδόσεις Μίλητος, «Ηπειρος».

Αυτά τα «Συναισθηματικά» είναι αφιερωμένα σε όσους πολέμησαν και έπεσαν στον πόλεμο του 1940 στα ιερά χώματα της Ηπείρου, στην 8η μεραρχία Ηπείρου όπου υπηρέτησα τη στρατιωτική μου θητεία και στον αδελφό της μητέρας μου, Βασιλικής Σπύρου –το γένος Τριάντου–, που σκοτώθηκε μαχόμενος στους ιερούς τόπους της Ηπείρου, όπως και ο πατέρας μου, Γεώργιος Σπύρου, που πολέμησε στο Καλήακι, μπαίνοντας με τον Ελληνικό Στρατό από την περιοχή Θεσπρωτίας και φτάνοντας μέσα στην Αλβανία από την οποία γύρισε με τα πόδια ως το χωριό μας, Δίστρατο Άρτας, στην οπισθοχώρηση. **ΝΑΙ**



Ο φωτορεπόρτερ Πέτρος Πουλίδης (1885-1967) και φωτογραφίες από το Αλβανικό Μέτωπο 1940-41



Η ΖΩΗ ΤΟΥ

Ο Πέτρος Πουλίδης γεννήθηκε το 1885 στο χωριό Τσερίτσανα ή Τσαρίτσενα (σημερινά Πλατάνια), στην περιοχή Λάκα Σουλίου της Ηπείρου, από τον Χρήστο και τη Μαρία Πούλια ή Πουλίδη. Από μαρτυρία του ίδιου, χωρίς να μπορούμε να τη διασταυρώσουμε, γνωρίζουμε ότι σε ηλικία 10 ετών πήγε στην Κωνσταντινούπολη, όπου μαθήτευσε σε σχολείο και έμαθε την τέχνη του φωτογράφου. Πράγματι, από τα έγγραφα που σώζονται γίνεται φανερό ότι ο Πουλίδης ήξερε γράμματα και γνώριζε καλά τη γαλλική γλώσσα, γεγονός που τον βοήθησε να συνεργαστεί με εφημερίδες και πρακτορεία του εξωτερικού.

Το παλαιότερο έγγραφο που γνωρίζουμε είναι μια επιτολή του J. Mélot, πρέσβη του Βελγίου στην Αθήνα (εικ. 4), που απευθύνεται στον στρατιώτη Πέτρο Πουλίδη και χρονολογείται τον Δεκέμβριο του 1912. Από μία σειρά εγγράφων του υπουργείου Αμύνης μαθαίνουμε επίσης ότι ο Πουλίδης κατετάγη «ως εθελοντής εκ της αλλοδαπής» και υπηρέτησε στο 1ο Σύνταγμα Πεζικού από τις 5 Οκτωβρίου του 1912 μέχρι την 1η Νοεμβρίου του 1913. Στη διάρκεια της θητείας του, στις 10 Δεκεμβρίου, τραυματίστηκε στο αριστερό χέρι και νοσηλεύτηκε για δύο μέρες στην Πρέβεζα. Απολύθηκε προσωρινά από τον στρατό τον Σεπτέμβριο του 1913, όπως μαρτυρεί το σωζόμενο «Προσωρινό Απολυτήριο» της Στρατολογίας. Το 1915 παρακολούθησε μαθήματα ζωγραφικής στη Ριζαίειο Εκκλησιαστική Σχολή,

Ο Πέτρος Πουλίδης με τη φωτογραφική μηχανή του.

όπως αποδεικνύεται από το σχετικό πιστοποιητικό με ημερομηνία 8 Ιουλίου 1915, που το υπογράφει ο Αλέξανδρος Καλλιούδης, καθηγητής της Ριζαρείου Σχολής και του Σχολείου των Τεχνών.

Έναν χρόνο αργότερα, το 1916, άνοιξε το πρώτο του φωτογραφείο στην οδό Σουλίου, πάροδο της οδού Σόλωνος. Παράλληλα, το 1917, εργάστηκε ως μηχανικός στον κινηματογράφο «Πάνθεον» – σώζεται πιστοποιητικό με ημερομηνία 23 Φεβρουαρίου 1917.

Αμέσως μετά, το 1918, τον κάλεσαν και πάλι στον στρατό, αλλήλ πήρε αναβολή, όπως μαθαίνουμε, από έγγραφο του υπουργείου Στρατιωτικών-Τμήμα Στρατολογίας (18.5.1918), γιατί ήταν υπάλληλος της Βελγικής Πρεσβείας, όπου συνέχισε να εργάζεται τουλάχιστον μέχρι το 1921, όπως πιστοποιείται από βεβαίωση του πρέσβη του Βελγίου J. Néeff.

Στις 26 Δεκεμβρίου του 1918 ο Πουλίδης νοίκιασε μία μονοκατοικία στην οδό Σκουφά αρ. 23. Εκεί οργάνωσε το νέο του φωτογραφείο και εκεί ξεκίνησε το 1920 τον έγγαμο βίο του. Παντρεύτηκε την Ανθή Παπαγεωργίου, γεννημένη στις Κυδωνίες της Μικράς Ασίας, και απέκτησαν, μέχρι το 1931, οκτώ παιδιά, τρία κορίτσια και πέντε αγόρια.

Στα τέλη της δεκαετίας του 1920 η οικογένεια Πουλίδη μετακόμισε σε ιδιόκτητη μονοκατοικία στη συμβολή των οδών Αριστομένους αρ. 59 (σημερινή οδός Μαρασλή) και Αριστίππου αρ. 36, όπου και έστησε το φωτογραφείο του.

Ο Πέτρος Πουλίδης έχει φωτογραφήσει την οικογένειά του σε όλες τις φάσεις της ζωής της. Έχουν σωθεί περισσότερες από 600 οικογενειακές φωτογραφίες, που αντιπροσωπεύουν γενικότερα τη ζωή μιας μικροαστικής οικογένειας του Μεσοπολέμου.

Στις αρχές του 1941 ο Πουλίδης πήγε με ειδική άδεια στο Αλβανικό Μέτωπο ως πολεμικός φωτορεπόρτερ. Ελάχιστα πράγματα γνωρίζουμε για την οικογένεια Πουλίδη στη διάρκεια της γερμανικής κατοχής, μέχρι το 1945. Μοναδικό στοιχείο είναι ένα πιστοποιητικό εργασίας από τις γερμανικές Αρχές Κατοχής, με ημερομηνία 21 Αυγούστου 1944. Ελάχιστα είναι και οι φωτογραφίες του Πουλίδη απ' αυτήν την περίοδο.

Από το 1945 και μετά ο Πουλίδης συνέχισε να εργάζεται ως φωτορεπόρτερ, έγινε μάλιστα το πρώτο μέλος της Ένωσης Φωτορεπόρτερ Αθηνών. Στο αρχείο εγγράφων του διασώζονται πολλές άδειες ελεύθερης κυκλοφορίας για φωτογράφιση γεγονότων της μεταπολεμικής περιόδου.

Κοντά του, μετά τον Πόλεμο, εργάστηκε και ο γιος του Χρήστος Πουλίδης, ο οποίος τον διαδέχθηκε στο επάγγελμα.

Ο Πέτρος Πουλίδης πέθανε στις 3 Δεκεμβρίου του 1967, σε ηλικία 82 ετών. Μέχρι το τέλος της ζωής του έμεινε ενεργός φωτορεπόρτερ με τη λαχτάρα της απο-



Ο Π. Πουλίδης στρατιώτης, 1912.

κλειστικότητας και περήφανος που, όπως πίστευε, ήταν ο πρώτος φωτορεπόρτερ της Ελλάδας.

Η χρυσή εποχή της σταδιοδρομίας του συμπίπτει με την περίοδο του Μεσοπολέμου. Ζει και εργάζεται τα χρόνια αυτά στην Αθήνα, όπου ο απλός κόσμος προσπαθεί

να επιβιώσει και να χαρεί τα απλά καθημερινά πράγματα. Και ο ίδιος αναγκάζεται πολλές φορές να εργάζεται, παρήλθην με το φωτορεπορτάζ, και ως φωτογράφος σε γάμους, βαπτίσια και κηδείες, αλλά και ως υπάλληλος ή μηχανικός κινηματογράφου προκειμένου να ζήσει την πολυμελή οικογένειά του, προσπαθώντας ταυτόχρονα να κρατήσει κάποιες ισορροπίες μέσα στις πολιτικές αντιπαλότητες της εποχής του.

ΣΗΜΕΙΩΣΗ: Όσα γνωρίζουμε για την προσωπική και επαγγελματική ζωή του Πέτρου Πουλίδη προέρχονται από το αρχείο εγγράφων που συμπεριλαμβάνεται στη συλλογή των αρνητικών και φωτογραφιών του Πέτρου Πουλίδη, που αγόρασε η ΕΡΤ (Ελληνική Ραδιοφωνία Τηλεόραση Α.Ε.) το 1989.

Λίγα είναι τα έγγραφα που αφορούν τις επαγγελματικές του δραστηριότητες. Πρόκειται κυρίως για αλληλογραφία με εφημερίδες και πρακτορεία του εξωτερικού, για επαγγελματικές ταυτότητες από συνεργασίες με ελληνικές εφημερίδες και για άδειες από υπουργεία για φωτογράφιση γεγονότων της επικαιρότητας.

Ο ΠΟΛΕΜΟΣ ΤΟΥ 1940

Στις 28 Οκτωβρίου του 1940 η Ιταλία με τηλεσίγραφο της ζήτησε από την Ελλάδα να επιτρέψει την ελεύθερη διέοδο των στρατευμάτων της. Ο ελληνικός λαός δέχθηκε με ενθουσιασμό την απόρριψη του ιταλικού τηλεσιγράφου.

Ο στρατός όχι μόνον αντιμετώπισε την ιταλική επίθεση με επιτυχία, αλλά πέρασε και στην αντεπίθεση με αδάμαστη αγωνιστικότητα. Σε διάστημα έξι μηνών οι Ιταλοί υφίστα-



νται βαριές ήττες: Δεκαέξι ελληνικές μεραρχίες ακινητοποιήσαν στην Αλβανία είκοσι επτά ιταλικές με εξοπλισμό πολύ ανώτερο απ' αυτόν του απροετοίμαστου ελληνικού στρατού.

Η αντίσταση των ελληνικών δυνάμεων στα βουνά της Ηπείρου προκαλεί τον θαυμασμό των λαών της Ευρώπης που βρίσκονταν ήδη υπό γερμανική κατοχή. Η Γερμανία επιτίθεται στην Ελλάδα τον Απρίλιο του 1941. Η ελληνική αντίσταση συνέβαλε αποφασιστικά στην πορεία του Β' Παγκοσμίου Πολέμου.

Τον θαυμασμό του για την ελληνική αντίσταση εκφράζει ο Αντρέ Ζιντ σε ένα γράμμα του προς τον Κ.Θ. Δημαρά, με ημερομηνία 31 Δεκεμβρίου 1940.

*Αγαπητέ μου Κωνσταντίνε Δημαρά,
...Γενναίε ελληνικό λαέ! Καταλαβαίνετε τι είσαστε για
μας, σήμερα; Αυτούς τους φρικτούς μήνες δεν γνωρίσα-*



Στρατιώτες με μουσάρια περνούν από την πλατεία Συντάγματος με προορισμό τον Πειραιά, και από εκεί στο μέτωπο, 1940.

*με παρά ήττες και πικρίες, την κατάρρευση όλων όσα
μας έκαναν να υπερηφανευόμαστε, να ελπίζουμε...και
ξαφνικά, σαν από τα βάθη ενός πολύ ακριβού παρελθόντος,
η φωνή σας, πιο αγαπημένη απ' όλες, υψώνεται και
κυριαρχεί αμέσως στη συγκεχυμένη βοή της κόλασης.
Με πόση παλλόμενη, συγκινημένη προσοχή, με τι ευλάβεια
την ακούμε! Αντιπροσωπεύετε για μας τον θρίαμβο της
γενναίας αρετής, της αληθινής αξίας, της αξίας του μικρού
αριθμού. Και τι ευγνωμοσύνη σε σας που ξαναδώσατε στην
ανθρωπότητα ολόκληρη μερικά κίνητρα για εμπιστοσύνη στον
άνθρωπο, για θαυμασμό, αγάπη και ελπίδα.*

Μαζί σας με όλη μου την καρδιά και όλη μου τη σκέψη.

Αντρέ Ζιντ



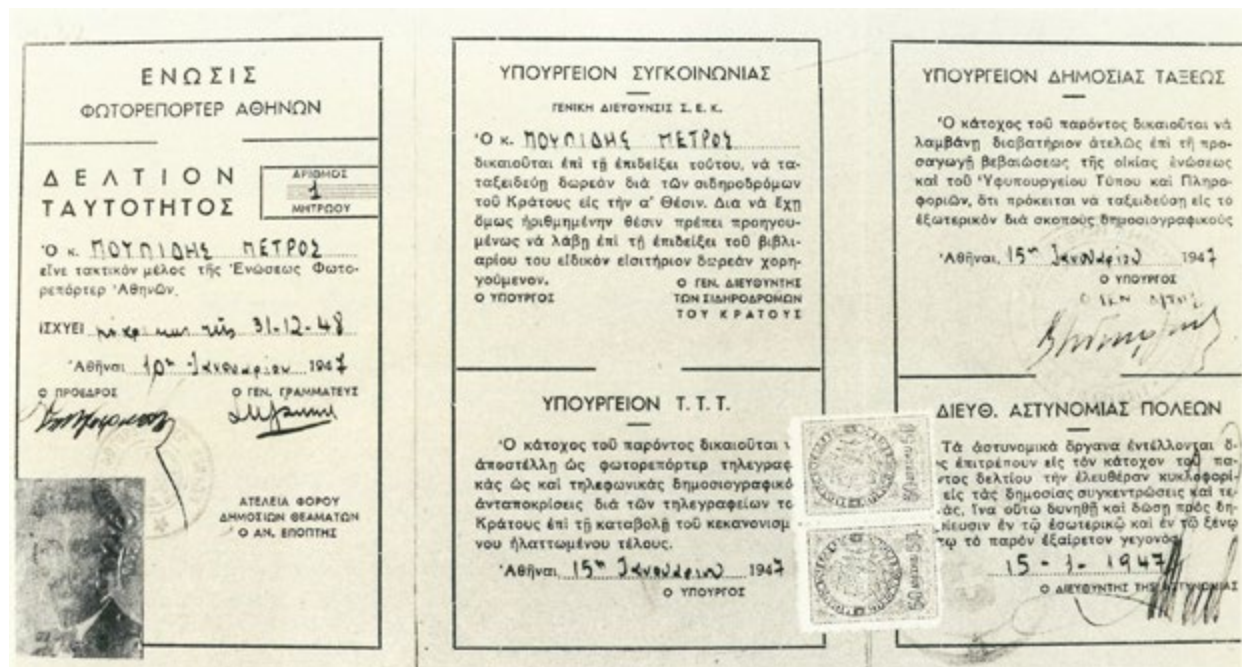
Στρατιώτες φεύγουν για το μέτωπο από τον σταθμό του Ηλεκτρικού Σιδηροδρόμου στο Μοναστηράκι, 1940.

ΠΟΛΕΜΙΚΟΣ ΑΝΤΑΠΟΚΡΙΤΗΣ

Ο φωτορεπόρτερ Πέτρος Πουλίδης δεν θα μπορούσε φυσικά να λείπει από το μέτωπο. Με την κήρυξη του Ελληνοϊταλικού Πολέμου, παίρνει άδεια από το υπουργείο Τύπου και Τουρισμού για να μεταβεί στην εμπόλεμη ζώνη ως απεσταλμένος φωτορεπόρτερ, με την προϋπόθεση οι φωτογραφίες του να υποβάλλονται στο υπουργείο.

Πηγαίνει στα Γιάννενα, απ' όπου παίρνει άδεια από το Γενικό Επιτελείο Στρατού για να μεταβεί στο μέτωπο (8 Φεβρουαρίου 1941).

Λίγες φωτογραφίες από το Αλβανικό Μέτωπο υπάρχουν στη συλλογή του Π. Πουλίδη. Οι περισσότερες είναι στατικές και πολλές φορές στημένες εικόνες, με στρατιώτες να ποζάρουν δίπλα σε τανκ και αεροπλάνα, λάφυρα του πολέμου. Παρ' όλα αυτά, ο Πουλίδης έχει αποτυπώσει το



Τρίπτυχο δελτίο ταυτότητας του Π. Πουλίδη της Ένωσης Φωτορεπόρτερ Αθηνών, 10 και 15 Ιανουαρίου 1947.



Φαντάροι στο μέτωπο ποζάρουν μπροστά από επιταγμένα λεωφορεία.



Φαντάροι ποζάρουν με τη μοτοσυκλέτα τους.



Έλληνες φαντάροι, μερικοί από αυτούς με κρυοπαγήματα.



Διαβιστάς δίνουν σήμα στο επιτελείο.



Κατάρριψη ιταλικού αεροπλάνου από ελληνικές δυνάμεις.



Δασκάλες με αντιασφυξιογόνες μάσκες.



Ένα ιταλικό τανκ, λάφυρο του πολέμου.

κλίμα ενθουσιασμού των φαντάρων σε ώρες ανάπαυσης. Γυρίζοντας από το μέτωπο, ο Πουλίδης βρίσκει την ευκαιρία να σταματήσει στο χωριό του, την Τσερίτσα της Ηλείας, για να επισκεφθεί την οικογένειά του. Εκεί, στις 30 Μαρτίου του 1941, θα φωτογραφήσει όλους τους συγχωριανούς του συγκεντρωμένους στην πλατεία του χωριού. Λόγω του πολέμου είχαν απομείνει μόνον γέροντες, γυναίκες και παιδιά. Τη φωτογραφία αυτή, σε μεγέθυνση, τη χάρισε αργότερα στην κοινότητα, αλλιώς, όπως ο ίδιος γράφει, «...απαγορευομένης της ανατυπώσεως άνευ της εγκρίσεώς μου».



Οι κάτοικοι του χωριού Τσερίτσα, 30 Μαρτίου 1941.

ΠΗΓΗ:

Κυριακή Αρσένη, *Η Αθήνα του Μεσοπολέμου* μέσα από φωτογραφίες του Π. Πουλίδη
Έκδοση: ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ, 2004. **NAI**

Το bancassurance αλλάζει τον χάρτη της ασφαλιστικής αγοράς



Η ασφαλιστική αγορά βρίσκεται σε φάση ραγδαίου μετασχηματισμού, με τις συνεργασίες μεταξύ τραπεζών και ασφαλιστικών εταιρειών –το λεγόμενο bancassurance– να αποτελούν τον βασικό καταλύτη των εξελίξεων. Οι νέες συμφωνίες και εξαγορές που συντελούνται τους τελευταίους μήνες αναδιατάσσουν πλήρως τις ισορροπίες, δημιουργώντας ένα νέο τοπίο όπου οι «μεγάλοι παίκτες» του τραπεζικού και ασφαλιστικού κλάδου ενοποιούν στρατηγικές και κεφάλαια.

Η ΕΠΙΣΤΡΟΦΗ ΤΗΣ EUROLIFE ΣΤΗ EUROBANK

Η πρόσφατη εξαγορά της Eurolife Ζωής από τη Eurobank σηματοδοτεί ένα νέο κεφάλαιο στις κινήσεις ανασχηματισμού της αγοράς. Η τράπεζα επαναφέρει στην κατοχή της μία ασφαλιστική που είχε απολέσει στο παρελθόν, σε μία κίνηση που δείχνει την πρόθεσή της να ενισχύσει τον ρόλο της στο bancassurance και να αναπτύξει περαιτέρω τα ασφαλιστικά προϊόντα μέσα από τα δίκτυά της.

Σε αντίθεση, η Εθνική Τράπεζα δεν ακολούθησε ανάλογη στρατηγική με την Εθνική Ασφαλιστική, η οποία μεταβιβάζεται πλέον στην Τράπεζα Πειραιώς – εξέλιξη που



Χρήστος Μεγάλου, διευθύνων σύμβουλος της Τράπεζας Πειραιώς.



Παύλος Μυθωνάς, διευθύνων σύμβουλος της ΕΤΕ.



Βασίλης Ψάλτης, διευθύνων σύμβουλος της Alpha Bank.



Φωκίων Καραβίας, διευθύνων σύμβουλος της Eurobank.



Ελένη Βρεττού, διευθύνουσα σύμβουλος της Credia Bank.

αλλάζει σημαντικά τις ισορροπίες τόσο στον τραπεζικό όσο και στον ασφαλιστικό χάρτη.

ΝΕΑ ΕΠΟΧΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΩΝ

Η Πειραιώς με την Εθνική Ασφαλιστική, η Eurobank με τη Eurolife, η Alpha Bank με την AlphaLife και την Generali, καθώς και η Εθνική Τράπεζα που αναζητά νέο εταίρο στο bancassurance, συζητώντας με δύο τουλάχιστον ασφαλιστικές, συγκροτούν τη νέα εικόνα του κλάδου. Παράλληλα, η Credia Bank αναπτύσσει συνεργασίες με ασφαλιστικές όπως η Interamerican, η Syndea και η Ergo, επεκτείνοντας το δίκτυο διανομής ασφαλιστικών προϊόντων μέσω τραπεζών.

Η ΑΓΟΡΑ ΣΕ ΦΑΣΗ ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΣΗΣ

Οι ασφαλιστικές που θα μείνουν εκτός συνεργασιών με

Για τις τράπεζες, η σύμπραξη με ασφαλιστικές εταιρείες αποτελεί φυσική προέκταση της δραστηριότητάς τους. Μέσω των συνεργασιών αυτών, μπορούν να αυξήσουν τα έσοδα από προμήθειες, να διαχειριστούν αποτελεσματικότερα τα διαθέσιμα κεφάλαια και να ενισχύσουν την κερδοφορία τους.

τράπεζες θα χρειαστεί να επανεξετάσουν τη στρατηγική τους, καθώς η τάση συγκέντρωσης δυνάμεων φαίνεται να παγιώνεται. Ήδη, σύμφωνα με δηλώσεις κορυφαίων στελεχών του κλάδου, οι πολυεθνικές εταιρείες θέτουν ως βασικό τους στόχο την ένταξή τους στην πρώτη πεντάδα της ελληνικής αγοράς, γεγονός που εντείνει τον ανταγωνισμό. Για τις θέσεις αυτές «διαγκωνίζονται» τουλάχιστον οκτώ μεγάλες ασφαλιστικές, εγχώριες και διεθνείς.

ΚΥΒΕΡΝΗΤΙΚΑ ΚΙΝΗΤΡΑ ΚΑΙ ΝΕΑ ΠΕΔΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

Ο μετασχηματισμός του bancassurance ενισχύεται και από τις κυβερνητικές πρωτοβουλίες που καθιστούν υποχρεωτικές μία σειρά ασφαλίσεων: για παράδειγμα, την ασφάλιση επιχειρήσεων με τζίρο άνω των 500.000 ευρώ έναντι φυσικών καταστροφών, αλλά και την υποχρεωτική ασφάλιση οχημάτων για τον ίδιο λόγο. Αυτά τα μέτρα αυξάνουν τη διείσδυση των ασφαλιστικών προϊόντων, δημιουργώντας πρόσθετα έσοδα για τράπεζες και ασφαλιστικές.

BANCASSURANCE: ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΕΠΙΛΟΓΗ ΚΕΡΔΟΦΟΡΙΑΣ

Για τις τράπεζες, η σύμπραξη με ασφαλιστικές εταιρείες αποτελεί φυσική προέκταση της δραστηριότητάς τους. Μέσω των συνεργασιών αυτών, μπορούν να αυξήσουν τα έσοδα από προμήθειες, να διαχειριστούν αποτελεσματικότερα τα διαθέσιμα κεφάλαια και να ενισχύσουν την κερδοφορία τους. Πρόκειται για μία πορεία που είχε διακοπεί προσωρινά την περίοδο της οικονομικής κρίσης, όταν οι τράπεζες αναγκάστηκαν να πουλήσουν ασφαλιστικές θυγατρικές σε τιμές που σήμερα φαντάζουν χαμηλές.

ΟΙ ΕΠΟΜΕΝΕΣ ΚΙΝΗΣΕΙΣ

Μετά τις συμφωνίες Πειραιώς-Εθνικής και Eurobank-Eurolife, η αγορά στρέφει το βλέμμα της στην Εθνική Τρά-

πεζα και στις τελικές αποφάσεις της για τη νέα στρατηγική στο bancassurance. Το ενδιαφέρον επικεντρώνεται επίσης στη λήξη των υφιστάμενων συνεργασιών της Πειραιώς με την NN (στο τέλος του 2027) και με την Ergo (μέχρι το 2030), γεγονός που ενδέχεται να ανακατέψει εκ νέου την τράπουλα.

ΕΝΑ ΝΤΟΜΙΝΟ ΕΞΕΛΙΞΕΩΝ

Το επόμενο διάστημα αναμένεται να καθορίσει τη μορφή της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς για τα επόμενα χρόνια. Το «ντόμινο» των εξαγορών και συνεργασιών δεν φαίνεται να έχει ολοκληρωθεί, ενώ όλες οι μεγάλες ασφαλιστικές –είτε εμπλέκονται άμεσα είτε παρακολουθούν τις εξελίξεις– θα χρειαστεί να αναπροσαρμόσουν τη στρατηγική τους.

Σε κάθε περίπτωση, το bancassurance αναδεικνύεται σε έναν από τους πιο δυναμικούς και ανταγωνιστικούς τομείς της ελληνικής οικονομίας, με τράπεζες και ασφαλιστικές να κινούνται πλέον σε κοινό βηματισμό, διαμορφώνοντας το μέλλον της χρηματοοικονομικής διαμεσολήθησης στη χώρα.

Η ΑΝΑΚΟΙΝΩΣΗ ΤΗΣ EUROBANK ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΠΟΚΤΗΣΗ ΤΗΣ EUROLIFE FFH LIFE INSURANCE

Η Eurobank Ergasias Υπηρεσιών και Συμμετοχών Ανώνυμη Εταιρεία («Eurobank Holdings») και η θυγατρική της Τράπεζα Eurobank Ανώνυμη Εταιρεία («Eurobank A.E.»), από κοινού η «Eurobank», ανακοίνωσαν στις 15 Οκτωβρίου ότι η Eurobank Holdings υπέγραψε σχέδιο συμφωνίας (term sheet) με τη Fairfax Financial Holdings Limited («Fairfax»), βάσει της οποίας η Eurobank θα αποκτήσει το 80% της δραστηριότητας ζωής («Eurolife Life») (η «Συναθήλαγή») έναντι τιμήματος σε μετρητά €813 εκατ., το οποίο αντιστοιχεί σε δείκτη τιμής προς λογιστική αξία



Ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου.

(P/BV) περίπου 1,45 φορές με ημερομηνία αναφοράς την 31η Αυγούστου 2025. Μετά την ολοκλήρωση της απόκτησης, η Eurobank θα κατέχει το 100% της Eurolife Life και θα διατηρεί συμμετοχή 20% στη δραστηριότητα Γενικών Ασφαλίσεων της Eurolife Holdings («Eurolife General Insurance»).

Η Eurolife Life αποτελεί κορυφαία ασφαλιστική εταιρεία ζωής στην Ελλάδα, κατέχοντας μερίδιο αγοράς περίπου 21% σε όρους Μικτών Εγγεγραμμένων Ασφαλίσεων (GWP) για το οικονομικό έτος 2024. Για το 2025, προβλέπεται ότι η εταιρεία θα επιτύχει μικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα περίπου €600 εκατ. Πέραν της συνεργασίας bancassurance με τη Eurobank, η Eurolife Life διατηρεί εκτεταμένο δίκτυο διανομής, αποτελούμενο από περισσότερες από 1.200 συμβάσεις με ασφαλιστικούς διαμεσοδηλητές, τόσο πράκτορες όσο και μεσίτες.

Η Συναθήλαγή θα επιτρέψει στη Eurobank να ενισχύσει τη βάση κερδοφορίας της μέσω της πλήρους ενοποίησης των οικονομικών αποτελεσμάτων της Eurolife Life, να διαφοροποιήσει περαιτέρω τις πηγές εσόδων της μέσω αυξημένων προμηθειών και να αξιοποιήσει στο μέγιστο τις δυνατότητες της πλατφόρμας bancassurance. Μέσω της ενοποίησης των λειτουργιών, η Eurobank στοχεύει στη διάθεση ευρύτερης γκάμας καινοτόμων τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων και υπηρεσιών, βελτιώνοντας συνολικά την εμπειρία του πελάτη.

ΕΡΒ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΚΥΠΡΟΥ

Παράλληλα με τη Συναθήλαγή, η Fairfax θα μεριμνήσει ώστε συνδεδεμένες εταιρείες της να αποκτήσουν το 45% του μετοχικού κεφαλαίου της ERB Ασφαλιστικής («ERBA»), της



Ο κ. Βασίλης Νικηφοράκης.



Ο κ. Νίκος Δελένδας.

ασφαλιστικής εταιρείας Γενικών Ασφαλίσεων (Περιουσίας και Ζημιών) της Eurobank Limited στην Κύπρο, έναντι τιμήματος σε μετρητά €59 εκατ., το οποίο αντιστοιχεί σε πολλαπλασιαστή P/BV περίπου 1,45 φορές με ημερομηνία αναφοράς την 31η Αυγούστου 2025. Η Fairfax θα έχει δικαίωμα απόκτησης του υπολοίπου 55% του μετοχικού κεφαλαίου της ERBA σε μεταγενέστερο χρόνο.

Η στρατηγική αυτή συνεργασία δίνει τη δυνατότητα στις δύο εταιρείες να συνδυάσουν τις δυνάμεις τους στην ανάπτυξη και διαχείριση κινδύνου, καθώς και στην ανάπτυξη προϊόντων, επιτυγχάνοντας αυξημένη λειτουργική αποδοτικότητα και δημιουργώντας νέες προοπτικές στις αγορές



Ελλάδας και Κύπρου. Επιπλέον, η επένδυση της Fairfax στο μετοχικό κεφάλαιο της ERBA συνιστά ισχυρή ψήφο εμπιστοσύνης προς την εταιρεία, τη μέτοχό της, Eurobank Limited, και την κυπριακή οικονομία συνολικά.

ΕΠΙΔΡΑΣΗ ΤΩΝ ΣΥΝΑΛΛΑΓΩΝ

Οι συναλλαγές θα αυξήσουν τις προμήθειες και τα έσοδα από προμήθειες της Eurobank σε ενοποιημένο επίπεδο κατά περίπου 12%, με τη συμβολή των εσόδων από τη διαχείριση κεφαλαίων και τις ασφαλιστικές δραστηριότητες να διαμορφώνεται σε ποσοστό άνω του 30% επί των συνολικών προμηθειών. Οι συναλλαγές είναι προσθετικές («accretive») κατά περίπου 5% στα βασικά λειτουργικά κέρδη προ προβλέψεων (Core PPI) και κατά 2 λεπτά του ευρώ στα κέρδη ανά μετοχή (EPS), ενώ βελτιώνουν την απόδοση επί της ενσώματης λογιστικής αξίας (Return on Tangible Book Value) κατά περίπου 100 μονάδες βάσης. Λόγω της λογιστικής αναγνώρισης υπεραξίας, οι συναλλαγές αναμένεται να έχουν αρνητική επίδραση 6 λεπτών του ευρώ στην εκτιμώμενη ενσώματη λογιστική αξία ανά μετοχή.

Η συνολική επίδραση των δύο συναλλαγών στον δείκτη CET1 του Ομίλου Eurobank (με βάση το γ' τρίμηνο 2025) εκτιμάται σε περίπου 120 μονάδες βάσης.

Περαιτέρω, η Eurobank προτίθεται να υποβάλει αίτημα ταξινόμησης ως χρηματοοικονομικός όμιλος (Financial Conglomerate – FICO) και να ζητήσει την εφαρμογή του εποπτικού μηχανισμού του άρθρου 49 του Κανονισμού Κεφαλαιακών Απαιτήσεων (CRR), γνωστού και ως «Danish Compromise», η οποία, εφόσον εγκριθεί, αναμένεται να προσφέρει σημαντικό κεφαλαιακό όφελος.

Ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, σήμερα πρόεδρος

και διευθύνων σύμβουλος της Eurolife Holdings, θα αναλάβει τη θέση του εκτελεστικού προέδρου του Διοικητικού Συμβουλίου της Eurolife General Insurance και θα προταθεί για τη θέση του μη εκτελεστικού προέδρου του Διοικητικού Συμβουλίου της ERBA, συμβάλλοντας με την εμπειρία και την τεχνογνωσία του στην περαιτέρω ανάπτυξη της εταιρείας. Ο κ. Βασίλης Νικηφοράκης, σήμερα εκτελεστικό μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της Eurolife Holdings και οικονομικός διευθυντής, θα αναλάβει τη θέση του διευθύνοντος συμβούλου στη Eurolife General Insurance. Ο κ. Νίκος Δελήνδρας, σήμερα εκτελεστικό μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της Eurolife Holdings και γενικός διευθυντής Πωλήσεων, Εκπαίδευσης και Ανάπτυξης Προϊόντων, θα προταθεί για τη θέση του μη εκτελεστικού προέδρου του Διοικητικού Συμβουλίου και διευθύνοντος συμβούλου της Eurolife Life, προκειμένου να ηγηθεί της εταιρείας στη νέα φάση υπό την καθοδήγηση του Διοικητικού Συμβουλίου.

Και οι δύο συναλλαγές υπόκεινται στην ολοκλήρωση αναλογιστικού και οικονομικού ελέγχου (due diligence), στην εξασφάλιση των απαιτούμενων εγκρίσεων από τις αρμόδιες αρχές, καθώς και τη διεκπεραίωση της διαδικασίας για συναλλαγές με συνδεδεμένα μέρη (άρθρα 99 επ. του Νόμου 4548/2018). Η ολοκλήρωσή τους αναμένεται εντός του α' τριμήνου 2026.

Ο διευθύνων σύμβουλος της Eurobank, κ. Φωκίων Καραβίας, δήλωσε: «Πρόκειται για ένα σημαντικό ορόσημο για τη Eurobank. Η αποεπένδυση από τη Eurolife Holdings το 2016 αποτέλεσε κρίσιμο στοιχείο του σχεδίου αναδιάρθρωσης της τράπεζας, σε μία περίοδο όπου οι περισσότερες ελληνικές τράπεζες υποχρεώθηκαν να αποεπενδύσουν περιουσιακά στοιχεία, μετά τις σοβαρές συνέπειες της ελθνι-

κής χρηματοπιστωτικής κρίσης. Σήμερα, η αποκατεστημένη χρηματοοικονομική ισχύς της Eurobank της επιτρέπει την επαναπόκτηση ενός στρατηγικής σημασίας περιουσιακού στοιχείου, απαραίτητο για την περαιτέρω ανάπτυξη των εργασιών που σχετίζονται με διαχείριση περιουσίας και bancassurance. Παράλληλα, η επένδυση της Fairfax στο μετοχικό κεφάλαιο της ERBA θα συμβάλει, μέσω της τεχνογνωσίας της, στην περαιτέρω ανάπτυξη του τομέα Γενικών Ασφαλίσεων, ενώ παράλληλα υποδηλώνει το σημαντικό ενδιαφέρον της για την ευρύτερη κυπριακή οικονομία».

Η ΑΝΑΚΟΙΝΩΣΗ ΤΗΣ FAIRFAX ΚΑΙ ΟΙ ΓΕΝΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ

Με τη συμφωνία Eurobank-Fairfax για τη Eurolife Ζωής, η Eurobank επανέρχεται ακόμη πιο δυναμικά στο bancassurance στον κλάδο Ζωής, ενώ η Fairfax διατηρεί και στοχεύει στην περαιτέρω ανάπτυξη της Eurolife Γενικών Ασφαλίσεων.

Σημειώνεται ότι ο Όμιλος της Fairfax περιλαμβάνει χαρτοφυλάκιο που αποτελείται αποκλειστικά από εταιρείες Γενικών Ασφαλίσεων και η εξαγορά της Eurolife Ζωής το 2016 αποτέλεσε εξαίρεση στον κανόνα. Η εστίαση του ομίλου στις Γενικές Ασφαλίσεις σημαίνει νέες ευκαιρίες ανάπτυξης για την εταιρεία και τα δίκτυα των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών.

Στην ανακοίνωση της Fairfax για την πώληση του μεριδίου της στις δραστηριότητες ασφάλισης Ζωής της Eurolife στη Eurobank αναφέρονται τα εξής:

Η Fairfax Financial Holdings Limited (TSX: FFH και FFH.U) ανακοινώνει ότι έχει συνάψει συμφωνία με τη Eurobank Ergasias Services and Holdings S.A. («Eurobank»), σύμφωνα με την οποία η Eurobank ή θυγατρική της θα αποκτήσει από ορισμένες θυγατρικές της Fairfax Financial Holdings Limited (συνολικά «Fairfax») το 80% των μετοχών που κατέχει η Fairfax στην επιχείρηση ασφάλισης Ζωής που λειτουργεί η Eurolife FFH Insurance Group Holdings S.A. («Eurolife»), έναντι τιμήματος 813 εκατομμυρίων ευρώ.

Μετά τη Συναλλαγή, η επιχείρηση ασφάλισης Ζωής της Eurolife θα ανήκει εξ ολοκλήρου στη Eurobank, ενώ η Fairfax θα διατηρήσει το 80% των μετοχών της στη Eurolife Γενικών Ασφαλίσεων.

Στο πλαίσιο της προτεινόμενης Συναλλαγής, η Fairfax θα αποκτήσει από τη Eurobank το 45% των μετοχών της ERB Asfaltiki («ERBA»), της εταιρείας μέσω της οποίας λειτουργεί η επιχείρηση ασφάλισης περιουσίας και ατυχημάτων της Eurobank στην Κύπρο, έναντι τιμήματος 59 εκατομμυρίων ευρώ. Η Fairfax θα έχει το δικαίωμα να αποκτήσει το υπόλοιπο 55% των μετοχών της ERBA με την πάροδο του χρόνου.



Ο κ. Prem Watsa, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Fairfax.

Οι προτεινόμενες συναλλαγές υπόκεινται στους συνήθεις όρους ολοκλήρωσης και αναμένεται να ολοκληρωθούν το πρώτο τρίμηνο του 2026.

Ο Prem Watsa, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Fairfax, δήλωσε:

«Είμαστε πολύ ικανοποιημένοι που μπορούμε να διατηρήσουμε την εστίαση των ασφαλιστικών μας δραστηριοτήτων στην ασφάλιση περιουσίας και ατυχημάτων και στην ανασφάλιση, ενώ παράλληλα συνεχίζουμε να επωφεληθούμε από τη συνεχιζόμενη επιτυχία της Eurolife στον τομέα της ασφάλισης Ζωής μέσω της συμμετοχής μας στη Eurobank. Η Eurolife έχει σημειώσει εξαιρετική πορεία υπό την ηγεσία του Αλέξανδρου Σαρρηγεωργίου και αναμένουμε ότι θα συνεχίσει να έχει πολύ καλές επιδόσεις υπό την ιδιοκτησία της Eurobank και του επικεφαλής της, Φωκίωνα Καραβία».

Με την ολοκλήρωση της Συναλλαγής, ο Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου θα αναλάβει τη θέση του εκτελεστικού προέδρου του Διοικητικού Συμβουλίου της Eurolife Γενικών Ασφαλίσεων, ενώ ο Βασίλης Νικηφοράκης, ο σημερινός οικονομικός διευθυντής της Eurolife, θα αναλάβει τη θέση του διευθύνοντος συμβούλου της Eurolife Γενικών Ασφαλίσεων, οδηγώντας τη βιώσιμη ανάπτυξη της επιχείρησης και ενισχύοντας περαιτέρω την παρουσία της Fairfax στον ελληνικό ασφαλιστικό κλάδο.

Η Fairfax είναι μια εταιρεία χαρτοφυλακίου, η οποία, μέσω των θυγατρικών της, ασχολείται κυρίως με την ασφάλιση Περιουσίας και Ατυχημάτων, την ανασφάλιση και τη σχετική διαχείριση επενδύσεων. **ΝΑΙ**

ΥΠΟΧΡΕΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΓΙΑ ΦΥΣΙΚΕΣ ΚΑΤΑΣΤΡΟΦΕΣ

Ναι μεν αλλά...

Τι δηλώνουν στο «ΝΑΙ» Βασίλης Κορκίδης
και Γιώργος Καββαθάς

Του **ΓΙΩΡΓΟΥ ΚΑΛΟΥΜΕΝΟΥ**



Μικτές είναι οι αντιδράσεις των επιχειρηματικών φορέων σχετικά με την υποδοχή του κρατικού μέτρου για την υποχρεωτική ασφάλιση έναντι φυσικών καταστροφών για επιχειρήσεις με ετήσιο τζίρο άνω των 500.000 ευρώ. Ορισμένοι το αντιμετωπίζουν θετικά,

ενώ άλλοι με σκεπτικισμό. Γεγονός, πάντως, είναι ότι η ασφάλιση των επιχειρήσεων «κινείται» με σχετικά αργούς ρυθμούς, όπως δείχνουν και τα στοιχεία παραγωγής της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος (ΕΑΕΕ).

Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» απευθύνθηκε σε δύο σημαντικούς εκπροσώπους των επιχειρήσεων –τον κ. Γιώργο Καββαθά, πρόεδρο της Γενικής Συνομοσπονδίας Επαγγελ-

ματιών Βιοτεχνών Εμπόρων Ελλάδος (ΓΣΕΒΕΕ), και τον κ. Βασίλη Κορκίδη, πρόεδρο του Εμπορικού και Βιομηχανικού Επιμελητηρίου Πειραιώς (ΕΒΕΠ)–, ζητώντας τους να σχολιάσουν το νέο μέτρο της υποχρεωτικής ασφαλιστικής κάλυψης των επιχειρήσεων.

Γιώργος Καββαθάς
«Η ασφάλιση είναι
αναγκαία, ακόμη και χωρίς
υποχρεωτικότητα»



Ο κ. Γιώργος Καββαθάς.

Ο κ. Καββαθάς αναφέρει:

«Η ασφάλιση έναντι φυσικών καταστροφών είναι αναγκαία για τις επιχειρήσεις, ακόμη κι αν δεν ήταν υποχρεωτική. Έχουμε κακή εμπειρία από τις καταστροφές –όπως, για παράδειγμα, στη Θεσσαλία– και βλέπουμε ότι η κλιματική κρίση οξύνεται».

Μάλιστα, ο πρόεδρος της ΓΣΕΒΕΕ θέτει «στο τραπέζι» και το ζήτημα των χαμηλών ποσοστών ασφάλισης έναντι αστικής ευθύνης.

«Είμαστε πολύ πίσω και στην ασφάλιση έναντι αστικής ευθύνης. Πρόκειται για μία πολύ σημαντική κάλυψη, με σχετικά μικρό κόστος», επισημαίνει. «Έχουμε επαγγελματι-

ες, όπως στον κλάδο των κατασκευών (π.χ. αθουμινοκατασκευές), όπου συχνά συμβαίνουν ατυχήματα ή ζημιές κατά την εκτέλεση των εργασιών. Μία κάλυψη αστικής ευθύνης είναι αναγκαία και σε αυτούς τους τομείς, όπως και στις φυσικές καταστροφές».

Βασίλης Κορκίδης
«Το επιχειρείν εμπεριέχει
ρίσκο – Η υποχρεωτικότητα
είναι υπερβολική»



Ο κ. Βασίλης Κορκίδης.

Μία διαφορετική οπτική δίνει ο πρόεδρος του ΕΒΕΠ, κ. Βασίλης Κορκίδης:

«Η επιχειρηματικότητα βασίζεται στο ρίσκο, προκειμένου να υπάρξει κέρδος. Πρέπει, βεβαίως, να ασφαλιζόμαστε για ακραία καιρικά φαινόμενα, κλοπές, φυσικές καταστροφές και άλλους κινδύνους. Όμως, αν ασφαλιζόμαστε για τα πάντα –ακόμα και για απώλεια κερδών– τότε δεν θα είμαστε κερδοφόροι, αλλιά ζημιογόνοι».

Συμπληρώνει επίσης:

«Ακόμη και για την προσωπική μας ασφάλιση, για υγεία και σύνταξη, αναγκαζόμαστε να στραφούμε στην ιδιωτική ασφάλιση, παρότι πολλοί από εμάς βρισκόμαστε στην ανώ-

τερη ασφαλιστική βαθμίδα. Αυτό έχει ξεπεράσει τα όρια του επιτρεπτού».

Αναφορικά με τον διαχωρισμό των επιχειρήσεων στο όριο των 500.000 ευρώ, ο κ. Κορκίδης σημειώνει:

«Ο διαχωρισμός αυτός είναι αυθαίρετος. Αν κάποιος έχει κέρδος 10%, αυτό σημαίνει ότι καθαρά αποκομίζει περίπου 4.000 ευρώ τον μήνα – ποσό που αντιστοιχεί σε έναν καλό μισθό».

ΟΙ ΦΥΣΙΚΕΣ ΚΑΤΑΣΤΡΟΦΕΣ ΩΣ ΝΕΑ ΚΑΝΟΝΙΚΟΤΗΤΑ

Σε κάθε περίπτωση, οι φυσικές καταστροφές αποτελούν πλέον τη νέα κανονικότητα, κάτι που παρατηρείται παγκοσμίως. Η Ελλάδα δεν αποτελεί εξαίρεση. Φαινόμενα των τελευταίων ετών, όπως ο «Ιανός» και ο «Daniel», προκάλεσαν τεράστιες καταστροφές: μόνο από τον «Daniel» οι ζημιές ανήλθαν σε περίπου 2-2,5 δισ. ευρώ. Από αυτά, οι ασφαλιστικές εταιρείες αποζημίωσαν περί τα 370 εκατ. ευρώ, εκ των οποίων τα 340 εκατ. αφορούσαν επιχειρήσεις.

Η Πολιτεία προχώρησε πρόσφατα σε μία ριζική μεταρρύθμιση. Η Ελλάδα, μαζί με την Ιταλία, είναι οι δύο χώρες της Ε.Ε. που καθιέρωσαν την υποχρεωτική ασφάλιση επιχειρήσεων. Ωστόσο, όπως φαίνεται, οι ίδιες οι επιχειρήσεις δεν συμπεριφέρονται με την ίδια θερμότητα στην μεταρρύθμιση. Παρά το γεγονός ότι η υποχρεωτική ασφάλιση ισχύει από την 1η Ιουνίου 2025, η συντριπτική πλειονότητα παραμένει ανασφάλιστη.

Σύμφωνα με στοιχεία της ΕΑΕΕ, που δημοσίευσε πρόσφατα το nextdeal.gr, περισσότερες από 60.000 επιχειρήσεις εξακολουθούν να παραμένουν ανασφάλιστες έναντι φυσικών καταστροφών. Από τις περίπου 90.000 επιχειρήσεις που εντάσσονται στο νέο καθεστώς, μόλις 30.000 διαθέτουν ενεργό ασφαλιστήριο συμβόλαιο, ενώ τα δύο τρίτα (περίπου 60.000) δεν έχουν ακόμη συμμορφωθεί – γεγονός που αναδεικνύει την ανάγκη για περαιτέρω ενημέρωση και καθοδήγηση από τον ασφαλιστικό κλάδο. Αξίζει να σημειωθεί ότι μόλις 3.000 επιχειρήσεις θεωρούνται μη ασφαλισμένες για ειδικούς λόγους.

ΑΥΞΗΣΗ ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ, ΑΛΛΑ ΜΕ ΑΡΓΑ ΒΗΜΑΤΑ

Τους μήνες Μάιο και Ιούνιο του 2025 –ιδίως τον Μάιο– παρατηρήθηκε αύξηση της παραγωγής στον κλάδο Πυρκαγιά και Στοιχεία της Φύσεως, στον οποίο εντάσσονται και οι ασφαλισμένες επιχειρήσεις.

- Τον Μάιο, η αύξηση ήταν +33,5% (συνολική παραγωγή 38.549.027,96 ευρώ).
- Τον Ιούνιο, +13,7% (41.976.093,07 ευρώ).
- Τον Ιούλιο, +16,6% (45.523.004,29 ευρώ).

Συνολικά, το τρίμηνο Μάιος-Ιούλιος 2025, λίγο πριν από την έναρξη εφαρμογής της νέας νομοθεσίας, η παραγωγή ανήλθε σε 126,05 εκατ. ευρώ, έναντι 104,82 εκατ. ευρώ το αντίστοιχο διάστημα του 2024 – αύξηση 20,25%, σημαντικά υψηλότερη από το +15,6% του πρώτου επταμήνου.

Όπως σημειώνουν ασφαλιστικοί διαμεσοληθτές, «κάτι κινήθηκε», χωρίς ωστόσο να αλλιάξει ριζικά το συνολικό πλαίσιο.

«Προσπαθούμε να πείσουμε τις επιχειρήσεις, αλλά η αναβλητικότητα κυριαρχεί. Η "υποχρεωτικότητα" από μόνη της δεν αρκεί. Άλλωστε, η απειλή ελέγχων είναι σε μεγάλο βαθμό "κενό γράμμα", αναφέρουν χαρακτηριστικά.

Η ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΩΣ ΕΡΓΑΛΕΙΟ ΑΝΘΕΚΤΙΚΟΤΗΤΑΣ

«Το μέτρο της υποχρεωτικής ασφάλισης των επιχειρήσεων, σε συνδυασμό με την έκπτωση ΕΝΦΙΑ για τις κατοικίες που ασφαλίζονται για φυσικές καταστροφές, αποτελεί μέρος μιας συνολικής στρατηγικής πρόληψης, που πρέπει να μας απασχολεί όλους – και ιδίως εκείνους που δεν έχουν τη δυνατότητα να καλύψουν από δικούς τους πόρους μια μεγάλη ζημιά στην επιχείρηση ή το σπίτι τους», έχει δηλώσει στο ΑΠΕ-ΜΠΕ ο πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, προσθέτοντας ότι η προστασία της επιχείρησης δεν είναι μόνο θέμα νομοθεσίας, αλλά και αυτονόητη ευθύνη κάθε επιχειρηματία.

Η ασφάλιση αποτελεί βασική προϋπόθεση για την ανθεκτικότητα και βιωσιμότητα της επιχείρησης, καθώς εξασφαλίζει ότι, μετά από μια μεγάλη καταστροφή, η δραστηριότητα μπορεί να αποκατασταθεί ταχύτερα, οι θέσεις εργασίας να διατηρηθούν και η επιχείρηση να επιστρέψει γρηγορότερα στην κανονικότητα. Επομένως, πρόκειται για έναν ουσιαστικό μηχανισμό προστασίας της επιχειρηματικότητας και διατήρησης της οικονομικής συνέχειας.

ΤΟ ΝΕΟ ΚΑΘΕΣΤΩΣ

Στο πλαίσιο αυτό, η νέα ρύθμιση που τέθηκε σε ισχύ την 1η Ιουνίου 2025 προβλέπει την υποχρεωτική ασφάλιση όλων των επιχειρήσεων με ετήσιο κύκλο εργασιών άνω των 500.000 ευρώ για ζημιές από φυσικές καταστροφές – συγκεκριμένα σεισμούς, πλημμύρες και δασικές πυρκαγιές. Η υποχρέωση αφορά κάθε μορφή επιχείρησης που υπερβαίνει το οικονομικό αυτό όριο, ενώ προβλέπονται διοικητικές κυρώσεις και πρόστιμα σε περίπτωση μη συμμόρφωσης.

Επιπλέον, οι επιχειρήσεις που δεν διαθέτουν τέτοια ασφαλιστική κάλυψη θα εξαιρούνται από κάθε μορφή κρατικής αρωγής σε περίπτωση φυσικής καταστροφής. **NAI**



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

Από
12€*
τον μήνα

Με την **ασφάλιση κατοικίας ERGO My Home**, απολαμβάνεις πλήρη κάλυψη για φυσικά και καιρικά φαινόμενα, καθώς και άλλες ζημιές & απρόοπτα. Προστάτευσε τώρα το σπίτι σου και παράλληλα επωφελήσου από **έκπτωση έως και 20% στον ΕΝΦΙΑ!**

Επίλεξε το πρόγραμμα ασφάλισης κατοικίας **ERGO My Home** που ταιριάζει καλύτερα στις ανάγκες σου και απόλαυσε το σπίτι σου με ηρεμία και ξεγνοιασιά!

www.ergohellas.gr

*Ισχύουν όροι και προϋποθέσεις.

Απλά, γιατί είναι σημαντικά.

ERGO

ΣΤΟΧΟΙ ΠΡΩΤΑΓΩΝΙΣΤΩΝ ΚΑΙ ΣΤΟΧΟΙ ΕΠΙΒΙΩΣΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΤΟ 2025

Εδώ στο «ΝΑΙ», παρατηρήσαμε ότι ένας μικρός αριθμός ανθρώπων στις ασφαλιστικές εταιρείες ανήκει στους πρωταθλητές και πρωταγωνιστές στις πωλήσεις, αλλά και στις διοικητικές υπηρεσίες. Ένας μεγάλος αριθμός ανθρώπων είναι κάτω του μέσου όρου και κάποιοι «φυτοζωούν», καθώς και μερικοί κάνουν δύο και τρεις δουλειές για να τα βγάλουν πέρα, εκτός ασφαλιστικού χώρου... Και όλα αυτά συμβαίνουν στον ίδιο χώρο ευρύτερα, αλλά και με στενή έννοια στην ίδια εταιρεία, στο ίδιο κτίριο, στον ίδιο όροφο, στην ίδια αίθουσα...

Ζητήσαμε από αξιόλογα άτομα να μας πουν τις σκέψεις τους και τι θα πρότειναν από την παιδεία και εμπειρία τους, που ίσως βοήθησαν είτε πρωταθλητές είτε ανθρώπους που... δεν τα κατάφεραν ως τώρα και ψάχνονται να ξεφύγουν απ' τη μετριότητα.

Από τα 52 χρόνια που υπηρετώ με διάφορες ιδιότητες του ασφαλιστικού χώρου (ασφαλιστής-Unit Manager-Agency Manager-επιθεωρητής Πωλήσεων-δημοσιογράφος) παρατήρησα ότι όλες οι κατηγορίες έχουν ανάγκη έναν δάσκαλο, έναν προπονητή, έναν Manager και γενικώς παιδεία, εκπαίδευση, πείρα και... καλή τύχη συν Θεώ!

Ευχαριστώ όλους όσοι αφιέρωσαν πολύτιμο χρόνο για να μοιραστούν με μας τις απόψεις τους. Έστω και... ένας να ωφεληθεί, η αγορά μας θα ανέβει λίγο ψηλότερα! Καλή ανάγνωση!

ΥΓ.: Όσοι είστε επικεφαλής ομάδων μπορείτε να το αναπτύξετε σε κάποια συνάντησή σας ή βάζοντας και στόχους.

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ
Οκτώβριος 2025



Τζένη Αναγνωστάκη

ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΤΡΙΑ

Οι πρωταθλητές διακρίνονται για τη δυναμική, τις επιδόσεις και την ανάπτυξή τους

Στα 42 χρόνια διαδρομής μου στον ασφαλιστικό κλάδο, όλα στην ίδια εταιρεία, την οποία υπηρέτησα από διάφορες θέσεις και συνεχίζω να υπηρετώ μέχρι σήμερα ως εμπορική διευθύντρια, είχα ως κύριο μέλημα την ουσιαστική στήριξη και εξυπηρέτηση των όληων συνεργατών μας.

Στο σημερινό επιχειρηματικό περιβάλλον, όπου οι αλληγές είναι συνεχείς και οι προκλήσεις απαιτητικές, ο ασφαλιστικός κλάδος καλείται να αναπτυχθεί με ευελιξία, διορατικότητα και προσήλωση στις πραγματικές ανάγκες της κοινωνίας, επιτελώντας εν πολλοίς κοινωνικό έργο. Η εμπειρία και η γνώση παραμένουν απαραίτητες, όμως σήμερα χρειάζονται εξίσου η ανοιχτή σκέψη, η προσαρμοστικότητα και η διάθεση για εξέλιξη.

Η νέα γενιά ασφαλιστών και στελεχών οφείλει να συνδυάζει τεχνογνωσία με ενσυναίσθηση, να αξιοποιεί την τεχνολογία χωρίς να χάνει την ανθρώπινη επαφή και να επενδύει στη συνεργασία και τη συνεχή μάθηση. Δεν αρκεί να αντιδρούμε στις εξελίξεις – χρειάζεται να τις προβλέπουμε και να τις διαμορφώνουμε. Αυτή η νοοτροπία πρωτοβουλίας είναι το θεμέλιο για πρόοδο και βιώσιμη ανάπτυξη που διαμορφώνει πρωταθλητές. Οι πρωταθλητές είναι αυτοί που διακρίνονται για τη δυναμική τους, τις υψηλές επιδόσεις και τη συνεχή ανάπτυξή τους. Είναι εκείνοι που θέλουν να προστατεύσουν ό,τι πολύτιμο έχουν και να δημιουργήσουν

τις προϋποθέσεις, ώστε οι φιλοδοξίες τους να γίνουν πραγματικότητα. Γνωρίζουν ότι ο ασφαλιστικός κλάδος μπορεί και πρέπει να έχει πρωταγωνιστικό ρόλο στην οικονομία και την κοινωνία. Γνωρίζουν ότι η ασφάλιση δεν είναι ένα απλώς ένα προϊόν, είναι μία επιλογή ζωής.

Όμως, είναι απόλυτα φυσιολογικό να μην είναι όλοι πρωταθλητές. Υπάρχουν επαγγελματίες που βρίσκονται στην καρδιά των πωλήσεων, παλεύουν καθημερινά με συνέπεια, ήθος και αγάπη για τη δουλειά τους.

Δεν ανεβαίνουν πάντα στη σκηνή να βραβευτούν, αλλά δίνουν τη μάχη τους καθημερινά. Είναι συνεργάτες που παλεύουν, προσπαθούν, εξελίσσονται σιωπηλά με ήθος και σταθερότητα. Είναι συχνά μέσα σε δύσκολες συνθήκες και παρ' όλα αυτά συνεχίζουν. Είναι η ήσυχη δύναμη της αγοράς. Για όλους εμάς κάθε προσπάθεια μετράει. Είτε μιλάμε για πρωταθλητές είτε για εκείνους που προχωρούν σταθερά με επιμονή και ήθος. Οι πρωταθλητές θα πρέπει να είναι παράδειγμα προς μίμηση και κινητήριος δύναμη για λίγους που υπολείπονται.

Και οι δύο κατηγορίες μαζί δίνουν νόημα σε αυτό που υπηρετούμε.

Εγώ, με τη μακροχρόνια διαδρομή, μπορώ να πω με βεβαιότητα ότι όλοι τους αξίζουν ένα χειροκρότημα. Γιατί τελικά η επιτυχία στον ασφαλιστικό χώρο δεν έχει μόνο μία διαδρομή. 



ΤΖΕΝΗ ΑΝΑΓΝΩΣΤΑΚΗ

Ξεκίνησε το 1978 εργαζόμενη στη Standard Hellas (ασφαλιστική εταιρεία). Με το κλείσιμο αυτής πήγε στην Υδρόγειο από τον Φεβρουάριο του 1982.

Η πορεία της και η καριέρα της είναι συνδεδεμένη με την ιστορία της εταιρείας και έχει περάσει από αρκετές θέσεις, κατέχοντας μέχρι τον Ιανουάριο του 2022 τη θέση της διευθύντριας του κλάδου Οχημάτων και από τον Ιανουάριο του 2023 της εμπορικής διευθύντριας. Έχει παρακολουθήσει και αποκτήσει τίτλους από πληθώρα σεμιναρίων και εκπαιδεύσεων σχετικά με το αντικείμενό της.



Κωνσταντίνος Αρβανίτης

ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΚΑΙ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ

Το να είσαι πρωταγωνιστής δεν είναι προνόμιο λίγων, είναι επιλογή πολλών

Κάθε μέρα, στο γραφείο, έχω την ευκαιρία να παρατηρώ τους ανθρώπους που πραγματικά ξεχωρίζουν. Δεν κάνουν θόρυβο, δεν επιδεικνύονται, αλλά κάτι στον τρόπο που λειτουργούν τους κάνει να διαφέρουν. Είναι οι επαγγελματίες που δεν περιμένουν τις συνθήκες να τους ευνοήσουν – τις δημιουργούν. Είναι οι άνθρωποι που δεν αρκούνται στο «αρκετά καλό», γιατί για εκείνους το να είσαι πρωταγωνιστής δεν είναι ρόλος, είναι στάση ζωής.

Ο πρωταγωνιστής δεν δουλεύει απλώς – προετοιμάζεται. Μαθαίνει, ρωτά, ενημερώνεται. Ξέρει το προϊόν του, αλλά ακόμα περισσότερο ξέρει τον άνθρωπο απέναντί του. Προσεγγίζει κάθε πελάτη με σεβασμό και ενσυναίσθηση, γιατί καταλαβαίνει πως η ασφάλιση δεν είναι χαρτιά και συμβόλαιο – είναι εμπιστοσύνη, ευθύνη, σχέση.

Ο πρωταγωνιστής οργανώνει τη μέρα του. Δεν αφήνει τίποτα στην τύχη. Έχει στόχους, προτεραιότητες και πειθαρχία. Ξέρει πως η συνέπεια είναι αυτή που χτίζει τη φήμη και τη μακροχρόνια επιτυχία. Κι όταν έρθουν οι δύσκολες μέρες – γιατί πάντα έρχονται –, δεν ψάχνει δικαιολογίες. Σκέφτεται λύσεις. Προσαρμόζεται. Συνεχίζει.

Και υπάρχει κάτι ακόμη που τον ξεχωρίζει: η νοοτροπία του. Ο πρωταγωνιστής δεν φοβάται τον συναγωνισμό. Αντιθέτως, τον βλέπει ως κίνητρο. Χαίρεται με την επιτυχία των συναδέλφων του, γιατί ξέρει ότι μία ισχυρή ομάδα ανεβάζει

όλους. Ο ανταγωνισμός χωρίς σεβασμό δεν έχει αξία – αλλά ο συναγωνισμός με εκτίμηση δημιουργεί πρόοδο.

Στην INTERASCO, βλέπω καθημερινά τέτοιους ανθρώπους. Επαγγελματίες που κάνουν τη δουλειά τους με ήθος και φροντίδα, που δίνουν προτεραιότητα στην ειλικρίνεια και στη διαφάνεια, που καταλαβαίνουν ότι κάθε επαφή με τον πελάτη είναι μια ευκαιρία να δείξουν ποιοι είναι – όχι μόνο τι προσφέρουν. Αυτοί οι άνθρωποι χτίζουν σχέσεις που διαρκούν, και αυτό φαίνεται στα αποτελέσματα, στη φήμη, στην εμπιστοσύνη.

Το να είσαι πρωταγωνιστής δεν είναι προνόμιο λίγων. Είναι επιλογή πολλών – αυτών που κάθε μέρα προσπαθούν λίγο παραπάνω. Που θέλουν να μάθουν, να βελτιωθούν, να γίνουν καλύτεροι όχι μόνο για τους άλλους, αλλά και για τον εαυτό τους.

Το 2025 δεν αρκεί να «επιβιώνουμε». Η αγορά αλλάζει, ο πελάτης αλλάζει, οι ανάγκες εξελίσσονται. Ξεχωρίζουν όσοι έχουν ξεκάθαρη ταυτότητα, συνέπεια και σκοπό. Όσοι βλέπουν τη δουλειά τους όχι ως υποχρέωση, αλλά ως αποστολή.

Για μένα, αυτοί είναι οι πραγματικοί πρωταγωνιστές του κλάδου μας. Οι άνθρωποι που δείχνουν καθημερινά πως η επιτυχία δεν είναι θέμα τύχης – είναι στάση. Και αυτή η στάση, η νοοτροπία της φροντίδας, της συνέπειας και του σεβασμού, είναι που κάνει τη διαφορά. 



ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΑΡΒΑΝΙΤΗΣ

Ο κ. Κωνσταντίνος Αρβανίτης είναι πτυχιούχος του Πάντειου Πανεπιστημίου και διαθέτει πολυετή εμπειρία στον ασφαλιστικό κλάδο. Έχει εργαστεί για 17 χρόνια σε θέσεις ευθύνης πωλήσεων σε πολυεθνικές ασφαλιστικές εταιρείες, αποκτώντας εκτενή γνώση της αγοράς και των εμπορικών διαδικασιών.

Το 2021 εντάχθηκε στην ομάδα της Interasco Ασφαλιστικής, όπου από το 2022 κατέχει τη θέση του διευθυντή Πωλήσεων και Μάρκετινγκ, με αρμοδιότητα τον σχεδιασμό και την υλοποίηση της εμπορικής στρατηγικής της εταιρείας.

LIFE PLAN

INSURANCE SERVICES

Δημήτρης Γαβαλάκης

ΓΕΝ. ΓΡΑΜΜΑΤΕΑΣ ΕΕΑ, ΙΔΡΥΤΗΣ ΤΗΣ LIFE PLAN INSURANCE,
ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΠΡΑΚΤΟΡΩΝ

Ο δρόμος προς την εξέλιξη Σκέψεις και εμπειρίες μίας πορείας τριάντα πέντε ετών

Έχοντας υπηρετήσει τον ασφαλιστικό κλάδο σχεδόν τριάντα πέντε χρόνια, έχοντας περάσει από πολλές προκλήσεις, δυσκολίες, αλλιά και επιτυχίες, αρχίζω πια να κατασταλάζω στα πιο κρίσιμα στοιχεία που καθόρισαν αυτήν μου τη διαδρομή.

Παράλληλα, επιλέγοντας να υπηρετήσω τον κλάδο και μέσα από συλλογικούς θεσμούς, βίωσα τη δυσκολία τού να δίνεις πολλαπλές μάχες ταυτόχρονα – επαγγελματικές, θεσμικές, προσωπικές.

Και όσο περνούν τα χρόνια τόσο νιώθω πιο έντονα την ανάγκη να μοιράζομαι σκέψεις και πρακτικές που μου στάθηκαν πολύτιμες σε αυτήν τη μακρά πορεία.

Σε αυτό το φιλόξενο βήμα, θα προσπαθήσω –σύντομα και ελπίζω ουσιαστικά– να μεταφέρω όσα έχουν γίνει πια πεποιθήσεις μου για το πώς μπορεί κανείς να ακολουθήσει έναν επιτυχημένο δρόμο· αλλιά και πώς μπορεί, αν χρειαστεί, να κάνει τις απαραίτητες αλλαγές, ώστε να πλησιάζει ολοένα περισσότερο σε όσα πραγματικά ονειρεύεται.

1 Ονειρέψου

Το πρώτο και σημαντικότερο βήμα είναι να ονειρεύεσαι. Ονειρέψου κάτι μεγάλο, κάτι μακρινό. Αλλιά ονειρέψου και κάτι κοντινό, κάτι που θα ήθελες να έχεις πετύχει σε ένα ή δύο χρόνια από τώρα.

Μη δανείζεσαι τα όνειρα των άλλων, μπορεί να πάρεις αφορμή από κάποιον που σε εμπνέει, αλλιά το ουσιαστικό είναι να βρεις τι πραγματικά θέλεις εσύ να κατακτήσεις.

2 Μετάτρεψε το όνειρο σε σταθμούς

Στην αρχαιότητα, οι άνθρωποι που έχτιζαν σκάλες τοποθετούσαν πλατύσκαλα για να μπορούν να παίρνουν ανάσα

και να αναστοχάζονται τη διαδρομή ή και να αλληάζουν κατεύθυνση.

Έτσι κι εσύ μοίρασε το όνειρό σου σε μετρήσιμους σταθμούς-μικρότερους στόχους, που να σου επιτρέπουν να βλέπεις την πρόοδο, να διορθώνεις πορεία αν χρειάζεται και να παίρνεις δύναμη για τη συνέχεια.

Κάνε αυτούς τους σταθμούς τριμηνιαίους ορόσημους. Περιγράψε τους, μοίρασε τους σε επιμέρους «κομμάτια παζλ» που πρέπει να συμπληρώσεις, γιατί η εξέλιξη αφορά πολλούς τομείς της προσπάθειάς σου, όχι μόνο έναν.

3 Δημιούργησε καθημερινές συνήθειες

Το επόμενο βήμα –ίσως το πιο δύσκολο– είναι να βρεις τις καθημερινές συνήθειες που θα σε οδηγήσουν στα επιτεύγματά σου.

Και το κρίσιμο σημείο είναι η λέξη «καθημερινές». Η επιτυχία δεν κρίνεται σε μία πράξη, αλλιά σε επαναλήψεις. Αυτός που φτάνει πιο μακριά συνήθως είναι εκείνος που έκανε 90 φορές από τις 100 (σχεδιασμένες δράσεις) αυτό που σχεδίασε.

Λίγο πιο πίσω μένει αυτός που έκανε 80.

Και πολύ πίσω, εκείνος που σταμάτησε στις 50 ή στις 60 – συχνά χωρίς καν να συνειδητοποιήσει πόσο νωρίς εγκατέλειψε.

4 Έλεγξε και διόρθωσε

Θέσε σημεία ελέγχου για να βλέπεις ποιες συνήθειες ακολουθείς και ποιες όχι.

Όταν εντοπίσεις τις αδύναμες, ποθέμησε τις μία μία. Μη πιστεύεις ότι μπορείς να αλλιάξεις τα πάντα ταυτόχρονα. Εστίασε κάθε φορά σε μία αλλαγή, μετακίνησε τα ορόσημά σου αν χρειάζεται, αλλιά μείνε αυστηρός με τον εαυτό σου.

Κάθε μικρή νίκη στις συνήθειες είναι ένα βήμα πιο κοντά στο μεγάλο σου όνειρο.

5 Να θυμάσαι γιατί ξεκίνησες

Κράτα το όνειρό σου και τα ορόσημά σου ορατά – σε ένα

σημειωματάριο, σε ένα σημείωμα στην οθόνη σου.

Τις στιγμές που οι δυσκολίες θα σε «ρίχνουν», που η καθημερινότητα θα σε αποσυντονίζει, θυμήσου τι θυσιάζεις αν χάσεις το μονοπάτι σου.

6 Μην είσαι μόνος

Κανείς δεν τα καταφέρνει μόνος.

Από τη στιγμή που ονειρευτείς, και σε κάθε μεγάλο σου σταθμό, κοίτα γύρω σου ποιοι μπορούν να συμπορευθούν μαζί σου.

Μοιράσου μαζί τους το όραμά σου, δείξε τους ότι τους χρειάζεσαι.

Θα κερδίσουν από τη συμμαχία τους – αλλιά και αυτοί θα κερδίσουν, γιατί μέσα από τη στήριξη τους θα γίνονται και οι ίδιοι καλύτεροι.

Γι' αυτό διάλεξε ανθρώπους που θέλουν κι εκείνοι να εξελιχθούν.

7 Η πορεία έχει τη δική της γοητεία

Δεν θα πετύχεις τα πάντα με την πρώτη. Θα υπάρξουν

στιγμές που θα νιώθεις μακριά από τους στόχους σου.

Πάρε μια ανάσα, ξανασχεδίασε, πάρε δύναμη από τους ανθρώπους που εμπιστεύεσαι.

Η διαδρομή είναι μακρά, αλλιά η μάχη της εξέλιξης έχει τη δική της γοητεία – πολλές φορές, ακόμη και ισότιμη αξία με το ίδιο το όνειρό σου.

8 Η ουσία της προσπάθειας

Γιατί, τελικά, η ουσία βρίσκεται στην προσπάθεια να γίνεσαι κάθε μέρα καλύτερος.

Όσοι ξεχώρισαν δεν είχαν απαραίτητα κάποιο μοναδικό χάρισμα.

Οι περισσότεροι πέτυχαν γιατί ήξεραν πού ήθελαν να πάνε, είχαν πίστη στη μεθοδικότητα, επιμονή στις συνήθειες και αυστηρή αυτοαξιολόγηση με σκοπό τη βελτίωσή τους.

Όλοι μπορούμε.

Γιατί όλοι μπορούμε να βρούμε τον δικό μας στόχο και γιατί όλοι αξίζουμε να γίνουμε η καλύτερη εκδοχή του εαυτού μας. **NAI**



ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΓΑΒΑΛΑΚΗΣ

Η επαγγελματική του σταδιοδρομία ξεκίνησε το 1991 στην ALICO. Τον 9ο του 1996 αρχίζει η προσπάθειά του στο management στην Commercial Union Life ως συντονιστής Ασφαλιστικών Συμβούλων και έπειτα από τρία χρόνια διακρίσεων προάγεται στη θέση του Agency Manager.

Από το 2004 και μέχρι το 2010 το Υποκατάστημά του ήταν το πρώτο σε συνολικές εισπράξεις χαρτοφυλακίου ζωής της Commercial Value. Το τελευταίο διάστημα λειτουργίας της εταιρείας κατείχε και τη θέση του επιθεωρητή Πωλήσεων του Agency.

Σήμερα έχει την ευθύνη της εταιρείας ασφαλιστικής διαμεσολάβησης Life Plan insurance, την οποία ίδρυσε, με τους επί χρόνια καταξιωμένους συνεργάτες του, τον 3ο του 2010.

Έχει ολοκληρώσει με επιτυχία το τριετές πρόγραμμα σπουδών LUTC του «The American College of Financial Services» και έχει παρακολουθήσει σειρά σεμιναρίων του ΕΙΑΣ και της Limra, της οποίας είναι πιστοποιημένος εκπαιδευτής για Ελλάδα και Κύπρο από το 2018.

Τον 12ο του 2017 εκλέχθηκε γενικός γραμματέας του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών και διετέλεσε πρόεδρος της Επιτροπής Ασφαλιστικής Διαμεσολάβησης του ΕΕΑ ως τον 12ο του 2024, οπότε και επανεκλέχθηκε ως μέλος του Δ.Σ. του ΕΕΑ και γενικός γραμματέας του. Παράλληλα από το 2013 είναι μέλος του Δ.Σ. του ΕΙΑΣ (Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών).

Κατείχε τη θέση του πρόεδρου του ΠΣΣΑΣ (Πανελληνίου Συνδέσμου Συντονιστών Ασφαλιστικών Συμβούλων) από το 2011 έως το 2017, οπότε και αποσύρθηκε λόγω της εκλογής του στο ΕΕΑ, ενώ έχει διατελέσει 2 φορές πρόεδρος της ΕΑΔΕ (Ενωση Ασφαλιστικών Διαμεσοληθτών Ελλάδος).

Τέλος, υπήρξε μέλος του GAMA Global board από την ίδρυσή του, μιας και ήταν πρόεδρος του ΠΣΣΑΣ όταν ο Σύνδεσμος συμφώνησε και υλοποίησε την ίδρυση του παραρτήματος στην Ελλάδα και ανέλαβε την προεδρία του GAMA Global Hellas από τον Μάρτιο του 2021 ως τον Ιούνιο του 2023.

MINETTA

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Ναταλία Γιαννιού

ΓΕΝΙΚΗ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΤΡΙΑ

«Δεν γεννιέσαι πρωταγωνιστής, γίνεσαι!»

Στην ίδια αγορά. Στην ίδια εταιρεία. Με τις ίδιες συνθήκες. Κι όμως, κάποιοι ξεχωρίζουν. Κάποιοι απλώς επιβιώνουν. Γιατί;

Η ασφαλιστική αγορά του 2025 δεν είναι για τους αδιόφορους. Δεν είναι για όσους περιμένουν να τους βρει η ευκαιρία. Είναι για εκείνους που την κυνηγούν. Που τη δημιουργούν. Που τη διεκδικούν.

Η διαφορά δεν είναι εξωτερική. Είναι εσωτερική.

Οι πρωταγωνιστές δεν έχουν μαγικές συνταγές. Έχουν στόχους. Έχουν πείσμα. Έχουν όραμα. Δεν αρκούνται στο «να βγει ο μήνας». Θέλουν να αφήσουν αποτύπωμα. Να χτίσουν κάτι που έχει διάρκεια, αξία, ουσία.

Αντίθετα, όσοι επιβιώνουν συχνά κινούνται με φόβο. Με ανασφάλεια. Με αδράνεια. Περιμένουν να αλληάξουν οι συνθήκες, αντί να αλληάξουν οι ίδιοι. Και όσο περιμένουν, χάνουν χρόνο. Χάνουν ευκαιρίες. Χάνουν τον εαυτό τους.

Η νοοτροπία είναι το κλειδί.

Ο πρωταγωνιστής:

- Θέτει στόχους που τον ξεπερνούν.
- Επενδύει στον εαυτό του, όχι μόνο στην παραγωγή.
- Μαθαίνει, εξελίσσεται, προσαρμόζεται.
- Δεν φοβάται την αποτυχία – τη χρησιμοποιεί ως καύσιμο.

Ο επιβιώνοντας:

- Αρκείται στα ελάχιστα.

Οι πρωταγωνιστές δεν έχουν μαγικές συνταγές. Έχουν στόχους. Έχουν πείσμα. Έχουν όραμα. Δεν αρκούνται στο «να βγει ο μήνας».

- Δουλεύει μηχανικά, χωρίς πάθος.
 - Αποφεύγει την ευθύνη, την αλληαγή, την πρόκληση.
 - Βλέπει το επάγγελμα ως ανάγκη, όχι ως επιλογή.
- Η επιλογή είναι δική μας. Κάθε μέρα. Δεν γεννιέσαι πρωταγωνιστής. Γίνεσαι. Με αποφάσεις. Με πειθαρχία. Με πίστη. Με δράση.
- Αν εργάζεσαι στον ίδιο χώρο, με τις ίδιες ευκαιρίες, τι σε εμποδίζει να ξεχωρίσεις; Τι σε κρατά πίσω; Είναι η στιγμή να αναρωτηθείς. Να επαναπροσδιορίσεις. Να ξεκινήσεις.
- Γιατί, τελικά, η επιβίωση δεν είναι στόχος. Είναι αφετηρία. Και ο δρόμος προς την πρωτοπορία είναι ανοιχτός – για όποιον τοημήσει να τον περπατήσει. **ΝΑΙ**



ΝΑΤΑΛΙΑ ΓΙΑΝΝΙΟΥ

Η Ναταλία Γιαννιού είναι γενική εμπορική διευθύντρια της ασφαλιστικής εταιρείας Minetta Ασφαλιστική. Η κ. Γιαννιού έχει πολυετή εμπειρία στον ασφαλιστικό κλάδο σε πολλούς τομείς, όπως στη διαχείριση χαρτοφυλακίου, στις διαπραγματεύσεις, στην ασφάλιση υγείας, στις γενικές ασφαλίσεις, στη διαχείριση επιχειρηματικών σχέσεων και στη διαχείριση κινδύνων. Είναι πτυχιούχος του Τμήματος Μαθηματικών – Τμήμα Γεωλογίας του Εθνικού και Καποδιστριακού Πανεπιστημίου Αθηνών.



Νίκος Ζάχος

ΓΕΝΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΤΗΣ ΝΡ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ

Δίνουμε κίνητρα ανάπτυξης για να υλοποιούν οι συνεργάτες τους στόχους τους

Μία ασφαλιστική επιχείρηση για να πρωταγωνιστήσει θα πρέπει να συνδυάζει δύο παράγοντες. Να έχει όραμα και να είναι επιτελική και εκτελεστική. Να δίνει κατεύθυνση και στόχους και να τους πραγματοποιεί. Για την επίτευξη του στόχου χρειάζεται μία άσπρη συνεργασία μεταξύ διοίκησης, εργαζομένων και συνεργατών.

ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΑ ΟΡΑΜΑΤΑ ΚΑΙ ΔΡΑΣΕΙΣ ΔΗΜΙΟΥΡΓΗΣΑΝ ΤΗ ΣΗΜΕΡΙΝΗ ΝΡ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η ΝΡ Ασφαλιστική, αν και μία από τις νεότερες ελληνικές ασφαλιστικές εταιρείες, συνδυάζει και τα δύο. Έχει επιχειρηματικούς στόχους και φιλόδοξα σχέδια για τις προοπτικές της εταιρείας και των συνεργατών της. Στα 22 χρόνια λειτουργίας της έχει καταφέρει όχι μόνο να μεγαλώσει

σημαντικά σε παραγωγικά μεγέθη, αλλή, κυρίως, να καθιερωθεί ως μία απολύτως φερέγγυα, αξιόπιστη και οικονομικά ισχυρή ασφαλιστική εταιρεία.

Όταν ξεκίνησε η ΝΡ Ασφαλιστική τον Δεκέμβριο του 2003, από μία ομάδα έμπειρων ασφαλιστών, είχε αρχές και όραμα. Ταυτόχρονα όμως είχε θέληση και δράση για να υλοποιήσει τον ρόλο που θέλει να παίξει στην ασφαλιστική αγορά. Προτεραιότητα της ΝΡ Ασφαλιστικής ήταν και είναι οι συνεργάτες της εταιρείας και οι εργαζόμενοί της να αισθάνονται ασφάλεια, εμπιστοσύνη για το αύριο και επαγγελματική πρόοδο και καταξίωση.

Η ΝΡ Ασφαλιστική σήμερα είναι μία εταιρεία που έχει ευχαριστημένους πελάτες γιατί είναι «συνεπής σε ό,τι πει», ευχαριστημένους εργαζόμενους, καθώς έχει ελάχιστη κινητικότητα και δίνει ευκαιρίες σε όλους να ανέβουν στην



Στα 22 χρόνια λειτουργίας της η NP Ασφαλιστική έχει καταφέρει όχι μόνο να μεγαλώσει σημαντικά σε παραγωγικά μεγέθη, αλλά, κυρίως, να καθιερωθεί ως μία απολύτως φερέγγυα, αξιόπιστη και οικονομικά ισχυρή ασφαλιστική εταιρεία.

Ιεραρχία χωρίς στεγανά και, το σημαντικότερο, έχει ευχαριστημένο και εταιρικό δίκτυο συνεργατών, όπου μέσα από διαρκή εκπαίδευση και σύγχρονη οργάνωση βλέπουν τις επιχειρήσεις τους να μεγαλώνουν, να έχουν οικονομική υγεία, να λειτουργούν σύμφωνα με την ισχύουσα νομοθεσία και να είναι άκρως ανταγωνιστικές.

Η ΔΙΑΦΟΡΑ ΜΑΣ ΕΙΝΑΙ ΣΤΟΥΣ ΑΝΘΡΩΠΟΥΣ ΚΑΙ ΣΤΟΥΣ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ ΜΑΣ

Στη νέα εποχή που ζημερώνει, με τις τράπεζες να επανέρχονται δυναμικά στο bancassurance, τα online δίκτυα ασφάλισης να επενδύουν σημαντικά στην τάση του μέλλοντος, το AI και τους ψηφιακούς ασφαλιστές να μπαίνουν στη ζωή μας, η NP Ασφαλιστική είναι ο οργανισμός που

συνειδητά ενισχύει το ανθρώπινο δίκτυο ασφαλιστικών διαμεσοδημητών και συνεργάζεται αποκλειστικά και μόνο μαζί τους, καθώς πιστεύει στις μακροπρόθεσμες προοπτικές των επαγγελματιών του χώρου μας.

Σε ό,τι αφορά το ερώτημά σας, πώς μπορούμε να μοιράσουμε την ευημερία σε όλους και να μην έχουμε κάποιους να «φυτοζωούν», η απάντηση είναι εύκολη. Δίνουμε κίνητρα ανάπτυξης, βοηθάμε ενεργά ώστε οι συνεργάτες μας να υλοποιούν τους στόχους τους, βρισκόμαστε πάντα σε άμεση επαφή και με τους συνεργάτες και τους εργαζομένους μας, προκειμένου να δίνουμε λύσεις σε κάθε πρόβλημά τους, και είμαστε αφοσιωμένοι στην επαγγελματική επιτυχία του δικτύου μας με ενδιαφέρον, αγάπη και σεβασμό στα πρόσωπά τους και τις οικογένειές τους. **NAI**



ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΖΑΧΟΣ

Ο κ. Νικόλαος Ζάχος είναι γενικός διευθυντής της ασφαλιστικής εταιρείας NP Ασφαλιστική ΑΕΑΕ και μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της. Παράλληλα ευθύνες του με τη διοίκηση της εταιρείας είναι ο καθορισμός της επενδυτικής στρατηγικής και η διαχείριση του επενδυτικού χαρτοφυλακίου, ο σχεδιασμός του εκπαιδευτικού προγράμματος και η εκπαίδευση του Δικτύου Πωλήσεων, καθώς και ο τεχνολογικός μετασχηματισμός των ψηφιακών υπηρεσιών της εταιρείας.

Ο κ. Νίκος Ζάχος είναι κάτοχος MBA με ειδίκευση στα Χρηματοοικονομικά (Finance) από το Πανεπιστήμιο Adelphi University της Νέας Υόρκης, καθώς και

κάτοχος Bachelor's Degree στα Χρηματοοικονομικά από το ίδιο πανεπιστήμιο. Κατά τη διάρκεια των μεταπτυχιακών σπουδών του στην Αμερική, ο κ. Ζάχος διετέλεσε λέκτορας και βοηθός καθηγητή στο Adelphi University, με ειδίκευση στις Βασικές Αρχές Οικονομικών Σπουδών και στη Χρηματοοικονομική Ανάλυση.

Έχει εργαστεί για περίπου δύο έτη ως χρηματιστής στην επενδυτική εταιρεία Dimension Capital Asset Management στη Νέα Υόρκη, ενώ συμμετέχει ενεργά ως μέλος και αντιπρόεδρος του Δ.Σ. του Συνδέσμου Επιχειρήσεων Παροχής Επενδυτικών Υπηρεσιών (ΣΕΠΕΥ).

Ο κ. Ν. Ζάχος συνδυάζει τις ακαδημαϊκές διακρίσεις στην Αμερική με υψηλή επαγγελματική εκπαίδευση στην Ελλάδα στον χώρο της ασφάλισης. Έχει παρακολουθήσει το Ετήσιο Πρόγραμμα Εκπαίδευσης Ασφαλιστικών Σπουδών του ΕΙΑΣ και είναι βασικός εισηγητής της εταιρείας στα Σεμινάρια Επαγγελματικής Εκπαίδευσης ασφαλιστικών διαμεσοδημητών μέσω της «Ασφαλιστικής Ακαδημίας Εκπαίδευσης» που έχει δημιουργήσει η NP Ασφαλιστική από το 2015.



Χρήστος Θεοδωρίδης

ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ MARKETING, ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ, CRM και CUSTOMER CALL CENTERS στην ALLIANZ ΕΛΛΑΔΟΣ

Η διαφορά κρύβεται στη νοοτροπία και την προετοιμασία

Η εργασιακή πραγματικότητα δεν είναι εύκολη: Η αγορά είναι απαιτητική, οι προκλήσεις πραγματικές και η πίεση συνεχής. Το ξέρω γιατί το ζω καθημερινά, όπως και οι συνάδελφοί μου, οι συνεργάτες μας, κάθε άνθρωπος που επιλέγει να δραστηριοποιηθεί σε αυτόν τον χώρο. Η διαφορά όμως μεταξύ του να επιβιώνεις και του να πρωταγωνιστείς κρύβεται στα εφόδια που έχεις και στη νοοτροπία που καλλιιεργείς. Στην Allianz δεν σχεδιάζουμε με γνώμονα το βραχυπρόθεσμο αποτέλεσμα, αλλά με στρατηγική προοπτική που στοχεύει στη διαρκή ενδυνάμωση των ανθρώπων μας και παρέχει με συνέπεια εφόδια για προσαρμοστικότητα σε ένα περιβάλλον που μεταβάλλεται με ταχείς ρυθμούς. Σύμμαχός μας σε αυτήν την προσπάθεια αποτελεί η στήριξη μας από τον Όμιλο Allianz, έναν από τους κορυφαίους ασφαλιστικούς οργανισμούς παγκοσμίως, που μας επιτρέπει να μεταφέρουμε στην Ελλάδα τεχνογνωσία, εμπειρία και πρακτικές αιχμής, δημιουργώντας προστιθέμενη αξία για τους ανθρώπους μας, τους συνεργάτες και τους πελάτες μας.

Ο τρόπος που λειτουργούμε συνολικά βασίζεται στην πίστη ότι ένα brand πρέπει να συμμετέχει ενεργά προς όφελος της κοινωνίας. Με αυτήν τη φιλοσοφία, η Allianz στηρίζει πρωτοβουλίες που εμπνέουν, όπως η πολυετής χορηγία μας στο ελληνικό αθλητικό οικοσύστημα ως Παγκόσμιος Ασφαλιστικός Συνεργάτης στους Ολυμπιακούς και Παραολυμπιακούς Αγώνες, αλλά και δράσεις όπως το MoveNow Camp, που ενθαρρύνουν τους νέους να κινηθούν, να ονειρευτούν και να προσπαθήσουν. Παράλληλα, η συνεργασία μας με φορείς στον τομέα της εκπαίδευσης και του πολιτισμού, όπως το Ίδρυμα Μποδοσάκη, επιβεβαιώνει τη δέσμευσή μας να επενδύουμε σε ό,τι έχει θετικό αντίκτυπο για την κοινωνία.

Σε μια εποχή όπου οι πρωταγωνιστές και οι «επιζώντες» διαχωρίζονται από τη νοοτροπία και όχι από τις συνθήκες, η Allianz κινείται με όραμα, συνέπεια και ανθρώπινη προσήλωση. Για εμάς, η επιτυχία είναι αποτέλεσμα στρατηγικής, συνεργασίας και πίστης ότι μπορούμε να χτίσουμε ένα ασφαλέστερο, βιώσιμο και αισιόδοξο μέλλον για όλους. **NAI**



ΧΡΗΣΤΟΣ ΘΕΟΔΩΡΙΔΗΣ

Ο Δρ Χρήστος Θεοδωρίδης είναι διευθυντής Marketing, Επικοινωνίας, CRM και Customer Call Centers στην Allianz Ελλάδος. Είναι απόφοιτος του Οικονομικού Τμήματος του University of Houston (SUMMA CUM LAUDE @ Outstanding Graduate of the Year) και έκανε μεταπτυχιακές σπουδές στο University of Houston, όπου του απονεμήθηκαν τα πτυχία M.A. και PhD. Ο Δρ Θεοδωρίδης διαθέτει πολύχρονη επαγγελματική εμπειρία στο Marketing. Έχει διατελέσει διευθυντής Marketing, Επικοινωνίας και CRM στην ERGO Ασφαλιστική, καθώς και επικεφαλής των τμημάτων CRM στη WIND και στην Hellas Online. Στο Marketing, έχει επίσης

εργαστεί ως Manager στα τμήματα της FORTHnet και της AT&T (ΗΠΑ) με αντικείμενο τη δημιουργία νέων προϊόντων. Ο Δρ Θεοδωρίδης έχει πολυετή εμπειρία και στον κλάδο παροχής συμβουλευτικών υπηρεσιών με προϋπηρεσία ως Manager στην Kantor και στην Ernst & Young (ΗΠΑ) με ειδίκευση στη στρατηγική μεγάλων επιχειρήσεων. Ο Δρ Θεοδωρίδης διδάσκει Marketing @ Πωλήσεις στο MBA του ΕΚΠΑ, έχει διδάξει Οικονομικά στο University of Houston και έχει συγγράψει και δημοσιεύσει άρθρα σε μερικά από τα κορυφαία Journals παγκοσμίως.

Δημήτρης Μπάτρης

ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΤΩΝ ΚΑΙ ΠΡΑΚΤΟΡΩΝ, ΑΡΘΡΟΓΡΑΦΟΣ ΣΤΟ «NEXTDEAL»

Πώς σκέφτονται οι πρωταθλητές στις πωλήσεις και πώς αυτοί που επιβιώνουν στην ίδια ομάδα πωλήσεων

Αυτή η ερώτηση είναι πολύ επίκαιρη, διότι προσεγγίζει το κλείσιμο του παραγωγικού έτους, αλλιώς κάθε τόσο βλέπουμε και τα δύο μοντέλα αυτά να συνυπάρχουν σε μία ομάδα πωλήσεων. Η διαφορά αυτή είναι πολύ σημαντική διότι αγγίζει τον «πυρήνα της ψυχολογίας των πωλήσεων».

Ανάμεσα στους «πρωταθλητές» και σε εκείνους που τους βλέπουμε να «φυτοζωούν για επιβίωση» δεν είναι τόσο στις γνώσεις ή στις ευκαιρίες της αγοράς, αλλιώς κυρίως «στον τρόπο σκέψης».

Αξίζει να κάνουμε μια σύγκριση για να δούμε τις διαφορές:

1. Οι πρωταθλητές ζουν με στόχους τόσο προσωπικούς όσο και επαγγελματικούς:

Ξέρουν να αγωνίζονται για να τους κατακτήσουν και θέλουν να ξεπεράσουν τον εαυτό τους, όχι τους άλλους.

2. Οι πρωταθλητές βλέπουν την αποτυχία ως μάθημα:

Το ΟΧΙ γίνεται σύντομα ΝΑΙ, διότι δεν τους φοβίζει η απόρριψη, τη βλέπουν ως μάθημα βελτίωσης και το εφαρμόζουν με επιτυχία.

3. Ξέρουν να εστιάζουν στη λύση και όχι στο πρόβλημα:

Σκέφτονται πώς μπορούν να πετύχουν, βρίσκουν τον κατάλληλο τρόπο επικοινωνίας για να εντοπίσουν την ανάγκη, δίδοντας την καταλληλότερη λύση.

4. Έχουν καθημερινό πλάνο δράσης:

Τηρούν αυστηρά το πλάνο δράσης και δεν επιτρέπουν κανέναν να τους εκτροχιάσει. Εργάζονται με πειθαρχία.

5. Διατηρούν υψηλή αυτοπεποίθηση και πίστη στον ρόλο τους:

Πιστεύουν ότι δίνουν λύσεις και προσφέρουν αξία στις ανθρώπινες ανάγκες κάνοντας τους ανθρώπους να αισθάνονται καλύτερα.

6. Επενδύουν στον εαυτό τους:

Σε σύγχρονο εξοπλισμό με επαγγελματικό ντύσιμο, στο να διαβάζουν, αλλιώς και να επιμορφώνονται συνεχώς για να ξεχωρίζουν από τους άλλους.

7. Διαθέτουν και αναλύουν προς προσαρμογή τα

στατιστικά στοιχεία που διαθέτουν:

Αναλύουν με προσοχή ώστε να ξέρουν καλά πού και πώς μπορούν να βελτιωθούν.

Συμπέρασμα: Οι πρωταθλητές έχουν νοοτροπία ανάπτυξης, πιστεύουν ότι μπορούν να βελτιωθούν με προσπάθεια, επιμονή και μάθηση, γιατί έχουν στόχους ξεκάθαρους και η επιτυχία τους συμβάλλει θετικά στο να αισθάνονται υπερήφανοι για αυτό που έχουν επιλέξει.

Ας δούμε πώς είναι και πώς συμπεριφέρονται όσοι «φυτοζωούν για επιβίωση»: Διακρίνονται για τη στασιμότητά τους, δεν είναι τεμπέληδες ή κακοί άνθρωποι, απλώς έχουν πέσει σε μια «παγίδα», σε έναν τρόπο σκέψης και λειτουργίας που δεν τους επιτρέπει να προχωρήσουν. Να περιγράψουμε πώς είναι αυτοί οι πωλητές, σε σκέψη, συνήθειες και συμπεριφορά:

1. Βρίσκουν εύκολα δικαιολογίες, όπως «η αγορά είναι δύσκολη», οι «πελάτες δεν έχουν χρήματα», το «προϊόν δεν πουλάει».

2. Την απόρριψη τη φοβούνται, οπότε προσπαθούν να την αποφύγουν με κάθε τρόπο, μιλούν σε λίγους πελάτες και επιλέγουν τις «εύκολες» πωλήσεις.

Η διαφορά ανάμεσα στους «πρωταθλητές» και σε εκείνους που τους βλέπουμε να «φυτοζωούν για επιβίωση» δεν είναι τόσο στις γνώσεις ή στις ευκαιρίες της αγοράς, αλλά κυρίως «στον τρόπο σκέψης».



3. Δεν πιστεύουν στον εαυτό τους ή στο προϊόν τους. Νιώθουν ότι απλώς «πρέπει να πουλήσουν».

4. Βλέπουν τις πωλήσεις ως αγγαρεία και όχι ως αποστολή ή ευκαιρία εξέλιξης και να γίνει οικονομικά ανεξάρτητος.

5. Συνήθειες:

- Δεν έχουν σχέδιο: Ξεκινούν την ημέρα χωρίς σαφείς στόχους.

- Δεν τους αρέσει η εκπαίδευση: Θεωρούν ότι ξέρουν τη δουλειά ή δεν χρειάζονται θεωρίες.

- Επιβιώνουν με τη ρουτίνα: Κάνουν τα ίδια κάθε μέρα, χωρίς διάθεση για αλλαγή που τους τρομάζει.

6. Συμπεριφορά:

- Μιλούν περισσότερο από ό,τι ακούνε: Δεν προσπαθούν να κατανοήσουν τον πελάτη, δεν προσαρμόζονται στη συμμετοχική πώληση των ερωτήσεων.

- Εστιάζουν μόνο στο κλείσιμο συμφωνίας, όχι στη σχέση με τον πελάτη.

- Χαμηλή ενέργεια. Χαμηλή διάθεση. Χαμηλά αποτελέσματα.

Τελικό αποτέλεσμα:

Δυστυχώς ζουν στην «επιβίωση» και κάνουν πωλήσεις ίσα για να κρατηθούν, χωρίς εξέλιξη, χωρίς όραμα.

Κάθε μήνας αρχίζει με άγχος και τελειώνει με ανακούφιση και όχι με περηφάνια που πέτυχαν πωλήσεις και απέκτησαν νέους πελάτες.

Ενώ διαθέτουν την ίδια πυξίδα που δείχνει βορρά και

τον βλέπουν οι πρωταθλητές, αυτοί βλέπουν νότο.

Εάν στην ομάδα ο αριθμός των πωλητών που φυτοζωούν είναι μεγάλος, η ομάδα αυτή δεν παράγει τους στόχους για να είναι πρώτα βιώσιμοι για τους πωλητές της ομάδας και για τους επιβλέποντες Managers και φυσικά ούτε τους εταιρικούς στόχους, παραγωγής και ποιότητας. Πολύ μικρή διατήρηση στο επάγγελμα και μικρή προσέλευση νέων, που τους αδικεί το περιβάλλον με μια κατηγορία που «δεν κάνουν για πωλήσεις», αλλιώς κάθονται για να έχουν μια επαγγελματική κάρτα. Υπάρχει και το χειρότερο, ο Manager να ανήκει σε αυτήν την κατηγορία και αυτό το έχουμε δει!

Η ανωτέρω εικόνα εξαρτάται από την ποιότητα της στελέχωσης. Η πρώτη κατηγορία μπορεί να ανεβάσει τους καλούς νέους εισερχόμενους και όλοι μαζί να έχουν ανοδική τάση. Η δεύτερη θα δημιουργεί εικόνα χαμηλής παραγωγής και μικρής διάρκειας ζωής, παρασύροντας και τους λίγους καλούς. Ας καταλάβουν όλοι οι εμπλεκόμενοι στη διοίκηση ομάδων πωλήσεων ότι ΔΕΝ κάνουν όλοι για πωλήσεις.

Ο Αϊνστάιν είχε πει ότι «αν σταματήσεις να κάνεις ποδήλατο θα πέσεις», αυτό ισχύει και στις πωλήσεις, «εάν σταματήσεις να πουλάς θα φύγεις».

Σας εύχομαι η ομάδα σας να αποτελείται από πρωταθλητές γιατί οι πωλήσεις κάθε μέρα, κάθε μήνα, κάθε χρόνο δίνουν αγώνα, αγώνα πρωταθλήματος και αξίζει να κερδίζετε τον αγώνα σας! **NAI**



ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΜΠΑΤΡΗΣ

Απόφοιτος Σχολής Ικάρων ιπτάμενος, πιλότος μαχητικών αεροσκαφών. Σχολή εκπαιδευτών και επικοινωνίας, Σχολή Πολέμου, Διεύθυνση Σπουδών Σχολής Ικάρων. Αποστρατεύτηκε με τον βαθμό του σμήναρχου(Ι).

Ισόβιο μέλος της Αεροπορικής Ακαδημίας Ελλιάδος & μέλος του Βετεράνων Πιλότων ΠΑΣΥΒΕΤΑ.

Ξεκίνησε την καριέρα στον ασφαλιστικό χώρο από την Interamerican. Το 1988 δντής Υποκ/ματος στην AGF KOSMOS.

1990-1995 δ/ντής Πωλήσεων και το 1995-99 εμπορικός δ/ντής της ίδιας εταιρείας. Το 1999-2014 εμπορικός δ/ντής στην ALLIANZ Ελλάδος. 2015-2018 δ/ντής της BATRIS INSURANCE, Από το 2011 δ/ντής εκπαίδευσης στο ΙΧΟΣ. Σεμινάρια Marketing και Πωλήσεων στην Ελλάδα και το εξωτερικό. Συστήματα Εκπαίδευσης και Ανάπτυξης Πωλήσεων Ασφαλειών Ζωής στη Metropolitan & New York Life USA, μέλος της ΕΕΔΕ και του ΕΙΜ (Ελληνικού Ινστιτούτου Marketing). Συμμετοχή ως ομιλητής σε συνέδρια στην Ελλάδα και Κύπρο. Σύμβουλος Ανάπτυξης Ασφαλιστικών Διαμεσοδηθικών και Πρακτόρων. Αρθρογράφος στο «NextDeal».



Παντελής Πιτόγλου

AREA SALES MANAGER ΣΤΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Να βγάλουμε τον καλύτερό μας εαυτό, να μην εφησυχάζουμε στα λίγα

Ο ασφαλιστικός κύκλος ζωής όλο και διευρύνεται, εφόσον ο χρόνος του ανθρώπινου βίου αυξάνεται με γρήγορους ρυθμούς.

Μέσα σε αυτόν τον κύκλο ζωής, οι ασφαλιστικές εταιρείες βελτιώνουν τις υπηρεσίες τους, παρέχοντας πε-

ρισσότερες επιλογές στον άνθρωπο για την υγεία και την αποταμίευση, καλύπτοντας τις ανάγκες του όχι για «να τα εκατοστώσει», αλλά επειδή «θα τα εκατοστώσει».

Αυτή η εξέλιξη αναβαθμίζει τον ρόλο του ασφαλιστικού πράκτορα, γίνεται ο άνθρωπος-κλειδί για τις ασφαλιστικές

εταιρείες, διατηρώντας τη μακρόχρονη σχέση του ασφαλισμένου με την εταιρεία της επιλογής του.

Σ' ένα τέτοιο περιβάλλον, σήμερα όσο ποτέ άλλοτε, δεν χωράει η μετριότητα!

Είμαστε εμείς οι οποίοι χρειάζεται να απαιτήσουμε από τους εαυτούς μας να γίνουμε παραγωγικότεροι, αποτελεσματικότεροι, αποφασισμένοι να είμαστε σημαντικοί και άξιοι για τις εταιρείες μας και ακόμη περισσότερο για τους ασφαλισμένους μας.

Αποτέλεσμα αυτών θα είναι η ανάπτυξη του πελατολογίου μας, η βελτίωση των υπηρεσιών μας, η ταχύτερη και καλύτερη εξυπηρέτηση των πελατών μας, προσφέροντας διαφάνεια, ειλικρίνεια, σαφήνεια και αμοιβαία εμπιστοσύνη μεταξύ πελάτη και ασφαλιστή.

Αυτό θα μας διαχωρίσει από τους μέτριους!

Δεν φθάνει να γίνουμε απλώς αρκετά καλοί, χρειάζεται να προσπαθήσουμε για την «αριστεία». Αυτό μπορεί να επιτευχθεί μόνο αν αποτελέσει προσωπικό μας στόχο και δέσμευση με τον εαυτό μας.

Η εργατικότητα, η γνώση, η σταθερότητα, η προσήλωση, η καινοτομία στην εργασία μας αποτελούν απαραίτητα εφόδια για τη διαδρομή μας.

Η αριστεία θέλει αφοσίωση και θυσίες!

Προετοιμάζεσαι και προνοείς, ώστε να μη χρειαστείς να αναφερθείς σε τυχόν ατυχίες, αστοχίες ή φράσεις όπως «ήταν μια κακή στιγμή».

Άριστος γίνεσαι, γιατί συνειδητοποιείς ότι δεν είσαι αρκετά καλός!

Η εταιρεία μου NN, μια εταιρεία γεννημένη πρωταθλήτρια, με στόχο φέτος το 1 δις., αποτελεί τη μεγαλύτερη σχολή πρωταθλητών ασφαλιστικών πρακτόρων, έχοντας αναδείξει τους μεγαλύτερους ασφαλιστές καριέρας.

Μετά από 40 χρόνια προσφοράς μου στις ασφαλιστικές υπηρεσίες, ως ασφαλιστικός πράκτορας στην αρχή και

στη συνέχεια ως συντονιστής ασφαλιστικών πρακτόρων, έχω τη χαρά και την τιμή να έχω παρακινήσει, αφυπνίσει, βοηθήσει, εκπαιδεύσει, εμπνεύσει, αναδείξει αρκετές εκατοντάδες ασφαλιστών.

Αυτό που μεταδίδω είναι το όραμα του πρωταθλητή, να βγάλουμε τον καλύτερό μας εαυτό, να μην εφησυχάζουμε στα λίγα!

Δεν αφήνουμε την εξέλιξη των συνεργατών μας στην τύχη! Η ομαδικότητα, η παρακίνηση αφορά όλους τους ασφαλιστές, ακόμη και αυτούς που έχουν μείνει πιο πίσω ή έχουν ξεχαστεί στον καναπέ! Μπορούμε να τους αναδείξουμε τον καλύτερο εαυτό τους. Αυτό σημαίνει νοιάζομαι.

Τότε η επιτυχία γίνεται μεγαλύτερη, η αναγνώριση περισσότερη, γιατί οι άνθρωποι μπορούν να ξεχωρίσουν το αυθεντικό, το γνήσιο, το αληθινό!

Χρειάζεται να τους δείξουμε ότι τους πιστεύουμε, διαβάζουν τα μάτια μας! Η εξέλιξή τους είναι δική μας υπόθεση! Αν τους πιστεύουμε αληθινά...

Στοιχηματίζουμε με τον εαυτό μας στο κάθε μέρα, γιατί έτσι μένουμε ζωντανοί και νέοι! Το παράδειγμά μας και η πίστη μας εμπνέουν τους ανθρώπους μας!

Μη ζητάμε να κάνουν κάτι που δεν το κάνουμε εμείς!

Το όνειρό μας να είμαστε πρώτοι δεν το βλέπουμε μόνο στον ύπνο μας, αλλά το κυνηγάμε κυρίως στον ξύπνιο μας και αυτό παρασύρει και βοηθάει όλους σε μια ομάδα. Το άθλημα των πωλήσεων είναι ομαδικό.

Η ομαδικότητα ξεβολεύει, παρασύρει, ταραίζει τα νερά! Οπότε ή θα προχωρήσεις και θα εξελιχθείς ή θα αποχωρήσεις!

Μας το διδάσκουν οι Έλληνες αθλητές του σύγχρονου ελληνικού αθλητισμού.

Μπορούμε! Είναι θέμα επιλογής...!

«Περνάμε τα όρια όχι για να φτάσουμε κάπου, αλλά για να δείξουμε ότι γίνεται...!». **ΝΑΙ**



ΠΑΝΤΕΛΗΣ ΠΙΤΟΓΛΟΥ

Γεννημένος το 1965. Ηλικία 60 ετών. Σπούδασε στο Εθνικό Μετσόβιο Πολυτεχνείο, Τμήμα Μηχανολόγων Μηχανικών. **1988** ξεκίνησε την καριέρα του στην NN έως και σήμερα, ως ασφαλιστικός σύμβουλος στην NN. **1992** ως Unit Manager. **1992** ως Assistant Agency Manager. **1995** έως και σήμερα Agency Manager.

Από το 2003 έως το 2017 ως Area Sales Manager στη Διεύθυνση Πωλήσεων της NN.

Από το 2017 έως το 2019 ως Corporate Strategy Advisor.

Είναι παντρεμένος και έχει πέντε παιδιά.

Μεγάλη του αγάπη η χειμερινή κοθύμβηση και οτιδήποτε έχει να κάνει με τη θάλασσα.



Νατάσσα Σιαμπάνη

ΔΙΕΥΘΥΝΤΡΙΑ MARKETING ΚΑΙ ΔΗΜΟΣΙΩΝ ΣΧΕΣΕΩΝ

Να είσαι παρών, να εξελίσοσαι, να εμπνέεις



Ζούμε σε μια εποχή όπου όλα αλλιάζουν με απίστευτη ταχύτητα. Οι αγορές μεταμορφώνονται, η τεχνολογία ανοίγει νέους δρόμους, οι απαιτήσεις αυξάνονται. Μέσα σε αυτό το περιβάλλον, οι επαγγελματίες καλούμαστε να προσαρμοζόμαστε, να εξελισσόμαστε και να βρίσκουμε τον δικό μας τρόπο να προχωράμε μπροστά.

Υπάρχουν άνθρωποι που επιλέγουν να βλέπουν πιο μακριά, να δημιουργούν οι ίδιοι τις ευκαιρίες τους.

Είναι εκείνοι που έχουν όραμα, ξεκάθαρο προσανατολισμό και διάθεση για συνεχή μάθηση. Δεν αρκούνται στο «καθό», γιατί πιστεύουν πως πάντα υπάρχει «κάτι καλύτερο». Αντιμετωπίζουν τις αλλαγές όχι ως απειλές, αλλά ως αφορμές για ανάπτυξη. Ξέρουν πως η επιτυχία δεν είναι θέμα τύχης, αλλά συνέπειας, ευελιξίας και συνεργασίας.

Και υπάρχουν κι εκείνοι που κινούνται πιο προσεκτικά, που δυσκολεύονται να εμπιστευτούν την αλλαγή. Δεν

σημαίνει ότι υστερούν, απλώς λειτουργούν μέσα από μια διαφορετική οπτική. Ίσως κουβαλούν εμπειρίες που τους κάνουν πιο επιφυλακτικούς ή έχουν ανάγκη από περισσότερη σιγουριά για να κάνουν το επόμενο βήμα. Και, βέβαια, δεν εκκινούμε όλοι από την ίδια αφετηρία ούτε έχουν δοθεί σε όλους ίδιες και ίσες ευκαιρίες.

Η ουσία όμως είναι πως όλοι βρισκόμαστε στο ίδιο περιβάλλον, με παρόμοιες συνθήκες και δυνατότητες. Αυτό που κάνει τη διαφορά δεν είναι τα μέσα, αλλά ο τρόπος που τα χρησιμοποιούμε, ο τρόπος που σκεφτόμαστε, που επιλέγουμε να βλέπουμε τα πράγματα.

Όταν βλέπεις προοπτική, βρίσκεις λύσεις. Όταν βλέπεις εμπόδια, μένεις στάσιμος.

Η απόσταση ανάμεσα στα δύο είναι μικρή, αλλά καθοριστική: είναι η απόσταση ανάμεσα στην εξέλιξη και τη στασιμότητα.

ΤΙ ΧΡΕΙΑΖΕΤΑΙ ΓΙΑ ΝΑ ΜΕΝΕΙΣ ΣΕ ΚΙΝΗΣΗ

Στην Ελλάδα του 2025, ο επαγγελματίας που θέλει να εξελισσεται χρειάζεται πάνω απ' όλα να επενδύει στον εαυτό του.

Να μαθαίνει συνεχώς – γιατί όποιος σταματά να μαθαίνει, σταματά και να προχωρά.

Να είναι ανοιχτός στην αλλαγή – γιατί δεν υπάρχει πια το «έτσι το κάναμε πάντα».

Να συνεργάζεται – γιατί οι μεγαλύτερες επιτυχίες είναι συλλογικές.

Να γνωρίζει τον εαυτό του – τι τον εμπνέει, τι τον κρατά πίσω.

Να έχει όραμα και στόχους – γιατί οι στόχοι χωρίς νόημα δεν εμπνέουν κανέναν.

Στην εποχή μας, δεν αρκεί να «υπάρχεις» επαγγελματικά. Χρειάζεται να συμμετέχεις ενεργά, να συμβάλλεις, να δίνεις αξία.

Οι εταιρείες που θα ξεχωρίσουν είναι εκείνες που θα ενθαρρύνουν τη μάθηση, θα εμπνέουν τους ανθρώπους τους και θα καλλιεργούν κουλτούρα εξέλιξης και συνεργασίας.

Γιατί, τελικά, η διαφορά δεν είναι ποιος έχει τις περισσότερες δυνατότητες, αλλά ποιος πιστεύει αρκετά στον εαυτό του ώστε να τις αξιοποιήσει.

Στη Syndea, δίνουμε αξία σε αυτό που πραγματικά μετράει: στους ανθρώπους.

Πιστεύουμε πως το μέλλον ανήκει σε όσους δρουν με αυθεντικότητα, συνέπεια και σκοπό.

Για εμάς, η στρατηγική και η επικοινωνία δεν είναι ζήτημα προτεραιότητας, απλά ουσίας. Δεν μας ενδιαφέρει απλώς να «φανούμε», θέλουμε να επικοινωνούμε με νόημα.

Δεν ακολουθούμε τυφλά τα μοντέλα των απρόσωπων brands.

Μιλάμε με γλώσσα εμπιστοσύνης, διαφάνειας και σχέσης, γιατί αυτό χτίζει διάρκεια.

Επενδύουμε στον ρεαλισμό, στη συνέπεια και στην ανθρώπινη αξία, γιατί αυτή είναι η αληθινή μας δύναμη.

Δεν χρειάζεται να είμαστε «μεγάλοι» για να είμαστε ουσιαστικοί.

Είμαστε μία ομάδα με ψυχή, πάθος και επαγγελματισμό.

Κάθε συνεργασία, κάθε πελάτης, κάθε αποτέλεσμα που φέρνουμε είναι η πιο δυνατή μας απόδειξη.

Στη Syndea, δεν «μιλάμε» απλώς για ασφάλεια. Τη ζούμε καθημερινά, μέσα από τη σχέση μας με τους ανθρώπους μας, τους συνεργάτες και τους πελάτες μας.

Αυτή είναι η δική μας «επόμενη μέρα» στην Ελλάδα του '25: μία Syndea σύγχρονη, εξωστρεφής και αισιόδοξη, που εξελίσσεται χωρίς να χάνει την ουσία της ύπαρξής της.

Με στόχο όχι απλώς να σταθεί στην αγορά, αλλά να αγγίξει κάθε ελληνικό σπίτι με αξιοπιστία, φροντίδα και συναίσθημα.

Γιατί, τελικά, η δύναμη είναι στην ουσία.

Και στη Syndea, αυτή η ουσία γράφεται με ένα μικρό αλλά πολύτιμο «συν»: το συν της εμπιστοσύνης, της σχέσης και της ζωής. **NAI**



ΝΑΤΑΣΣΑ ΣΙΑΜΠΑΝΗ

Στην οικογένεια της Syndea-Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής ενσωματώθηκε τέλη του '23 και συγκεκριμένα τέλος Οκτωβρίου, ως διευθύντρια Marketing και Δημοσίων Σχέσεων. Με σπουδές σε Διαφήμιση & Marketing, κάτοχος του Diploma of Digital Marketing του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών και πάνω από 20 χρόνια εμπειρίας στον χώρο της Επικοινωνίας, έχει αναλάβει πολλά επιτυχημένα projects κατά τη διάρκεια της διαδρομής της.

Έχοντας αναπτύξει στρατηγικές επικοινωνίας σε διαφορετικούς τομείς, μέσα από τις εταιρείες που έχει εργαστεί, μεγάλα «σχοδεία» που τα ήλπει η ίδια, όπως η διαφημιστική Mullen Lowe, ο Όμιλος Village (Films & Cinemas), τα τελευταία 7 χρόνια και ίσως παραπάνω έχει εστιάσει στον ασφαλιστικό κλάδο, καθώς την κέρδισε ο ανθρωποκεντρικός χαρακτήρας του με τις συνεχόμενες προκλήσεις.

Βασικός στόχος της ήταν το rebranding της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής, που μετά από 45 χρόνια λειτουργίας και με σεβασμό πάντα στην ιστορία της και στον άνθρωπο πήρε την απόφαση ν' αλλιάξει όνομα, να αποκτήσει μεγαλύτερη εξωστρέφεια και με φρέσκο αέρα και νέα ταυτότητα να κάνει repositioning στην αγορά, διατηρώντας αναλλοίωτες τις αξίες της και τα στοιχεία εκείνα του DNA της που την έχουν φέρει μ' επιτυχία στο σήμερα.



Μιχάλης Τάτσης

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER AT HELLENIC HEALTHCARE GROUP, EXPERIENCED INSURANCE EXECUTIVE, ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΣΤΟΝ ΟΜΙΛΟ HELLENIC HEALTHCARE, ΕΜΠΕΙΡΟ ΣΤΕΛΕΧΟΣ ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

Είναι αδύνατον με συνταγές του παρελθόντος να σχεδιάζεις το μέλλον

Είναι εξίσου δύσκολη η προσπάθεια των πρωταγωνιστών προκειμένου να παραμείνουν πρώτοι με όσους απλά επιβιώνουν προσπαθώντας να βγουν από το τέλμα και την αφάνεια.

Οι πρωταγωνιστές σε κάθε τομέα της χρηματοοικονομικής και κοινωνικής πραγματικότητας, αν θέλουν να παραμείνουν στην κορυφή και να μη χάσουν την πρωτιά, θα πρέπει να αναπτύσσουν τακτικές και συνήθειες αντίστοιχες

με έναν αθλητή που κάνει πρωταθλητισμό.

Ποιοι είναι οι παράγοντες που κάνουν έναν αθλητή να παραμένει πρωταθλητής;

Η καθημερινή προπόνηση, η στοχοπροσήλωση, η πειθαρχία, η συνέπεια η υιοθέτηση νέων μεθόδων, ο εκσυγχρονισμός, η γνώση για τους ανταγωνιστές του και η απόλυτη προσαρμογή στις νέες συνεχώς μεταβαλλόμενες συνθήκες.

Αυτό που κυρίως όμως προσπαθεί και βάζει ως στόχο ένας αθλητής είναι να υπερβεί τον εαυτό του, να γίνεται συνεχώς καλύτερος στο χρονόμετρο, στις αντοχές του και τη φυσική του κατάσταση.

Για να καταρρίψει τα ρεκόρ των ανταγωνιστών του θα πρέπει πρώτα να καταρρίψει τα ατομικά του ρεκόρ, να γίνει καλύτερος και αποτελεσματικότερος από αυτό που ήταν πριν.

Ακριβώς το ίδιο θα πρέπει να κάνει ένας επιχειρηματίας, ένα στέλεχος της αγοράς που θέλει να παραμείνει στο club των πρωταγωνιστών.

Οι στόχοι των πρωταγωνιστών είναι συνεχώς υψηλότεροι από χρόνο σε χρόνο, τόσο σε ποσότητα όσο και σε ποιότητα.

Είναι αδύνατον με συνταγές του παρελθόντος να σχεδιάζεις το μέλλον.

Για παράδειγμα, το 2025 ήταν και παραμένει μία δύσκολη χρονιά με πολλές ευκαιρίες, αλλά και σημαντικές δυσκολίες.

Στην ασφαλιστική αγορά υπήρξαν σημαντικές αλλαγές και συμφωνίες που διαμόρφωσαν ένα νέο τοπίο και όλα αυτά μέσα σε ένα εγχώριο και διεθνές οικονομικό και γεωπολιτικό περιβάλλον που επίσης μεταβάλλεται και αλληλάζει ραγδαία.

Δεν υπάρχει αμφιβολία ότι τόσο οι εταιρείες που πρωταγωνιστούν όσο και τα διακεκριμένα στελέχη για να συνεχίσουν να έχουν κυρίαρχο ρόλο, αλλά και επιτύχουν υψηλότερους στόχους στο μέλλον θα πρέπει να έχουν μελετήσει πολύ καλά τις νέες συνθήκες της αγοράς, να γνωρίζουν το διεθνές και εγχώριο οικονομικό τοπίο και να αναπτύξουν πρακτικές περισσότερο σύγχρονες και ευέλικτες.

Οι πρωταγωνιστές απαιτείται να διαθέτουν όχι μόνο

γνώσεις και εμπειρία, αλλά και διορατικότητα, να βλέπουν μακριά, να είναι σε διαρκή ετοιμότητα με αυξημένα ανακλαστικά σε κάθε αλλαγή, ώστε να είναι αποτελεσματικοί. Να διαθέτουν plan b, ίσως και plan c, που θα τους οδηγήει και πάλι στην κορυφή και κυρίως υψηλότερα!

Για εκείνους που απλά επιβιώνουν οι στόχοι τους είναι εξίσου δύσκολοι, αλλά και πολύ διαφορετικοί από τους πρώτους.

Σε αυτήν την ομάδα επιχειρήσεων και στελεχών το συναίσθημα που επικρατεί είναι κυρίως η αγωνία και ο φόβος για το εντελώς ρευστό παρόν και το αβέβαιο μέλλον.

Στην ερώτηση γιατί απλά επιβιώνουν και δεν πρωταγωνιστούν όπως οι άλλοι η απάντηση είναι ότι διακατέχονται από την άποψη ότι με αντιλήψεις πρακτικές και σχεδιασμούς του παρελθόντος που μέχρι και σήμερα ακολουθούν μπορούν να συνεχίσουν και στο μέλλον.

Φυσικά, το μόνο που καταφέρνουν είναι να βυθίζονται σε μεγαλύτερη στασιμότητα και επιβράδυνση με μηδενική πρόοδο.

Ο στόχος σε αυτήν την περίπτωση είναι ένας. Αλλαγή σε κάθε τι παλιό αναποτελεσματικό, αλλαγή σε πρόσωπα και στρατηγικές επανεκκίνησης. Αυτός θα πρέπει να είναι ο στόχος όσων απλά επιβιώνουν αν επιθυμούν να συνεχίσουν να υπάρχουν, γιατί κάποια στιγμή το οξυγόνο θα τελειώσει και η ευκαιρία για πρόοδο και εξέλιξη θα εκλείψει.

Η επιτυχία, η ολοκλήρωση, η εξέλιξη που οδηγούν στην κορυφή είναι ένας δρόμος που χρειάζεται να τον βαδίσεις βήμα βήμα με προσοχή, με συνέπεια και κόπο.

Το μονοπάτι για την κορυφή είναι κακοτράχαλο και βέβαια όταν την κατακτήσεις θα πρέπει να δώσεις αγώνα για να παραμείνεις, διότι στην κορυφή ο χώρος είναι περιορισμένος και δεν χωρούν παρά μόνο ελάχιστοι. **NAI**



ΜΙΧΑΛΗΣ ΤΑΤΣΗΣ

Ο Μιχάλης Τάτσης είναι κάτοχος πτυχίου Μαθηματικών, κάτοχος MBA του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών (ΑΣΟΕΕ), έχει παρακολουθήσει τα μεταπτυχιακά μαθήματα της Ένωσης Αναλογιστών Ελλάδος και σημαντικό αριθμό εξειδικευμένων σεμιναρίων ηγεσίας και πωλήσεων. Διαθέτει μεγάλη εμπειρία 32 ετών στην ασφαλιστική αγορά, έχει διατελέσει σημαντικό ρόλο από τις θέσεις ευθύνης που είχε αναλάβει στις ασφαλιστικές εταιρείες που συνεργάστηκε.

Τα τελευταία δύο χρόνια υπηρέτει τον χώρο της Υγείας, σε συνεργασία πάντα με την ασφαλιστική αγορά, τα δίκτυα πωλήσεων και τις επιχειρήσεις όλων των επαγγελματικών κλάδων, για μια ολιστική προσέγγιση των θεμάτων υγείας που απασχολούν την κοινωνία.

Είναι μέλος της ΕΑΣΕ και συμμετέχει στην επιτροπή του υπουργείου Οικονομικών για θέματα που άπτονται της ασφαλιστικής αγοράς.



Στέφανος Φαλκονάκης

MARKETING LEADER ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ INTERAMERICAN

Ανθεκτικότητα, εμπιστοσύνη και συνέπεια οι στόχοι των πρωταγωνιστών

Σε μια εποχή που η αβεβαιότητα μοιάζει να είναι η νέα κανονικότητα, αυτό που ξεχωρίζει τους «πρωταγωνιστές» από εκείνους που απλώς «επιβιώνουν» δεν έχει να κάνει με τύχη, αλλά με νοοτροπία.

Οι πρωταγωνιστές δεν περιμένουν να δουν τι θα φέρει η επόμενη κρίση – προνοούν, προετοιμάζονται, επενδύουν στη γνώση, στην καινοτομία και κυρίως στους ανθρώπους τους.

Για εμάς στην Interamerican, το 2025 είναι μία χρονιά με ξεκάθαρη στρατηγική κατεύθυνση: να κάνουμε την ασφάλιση πιο ουσιαστική, πιο προσιτή και πιο συνειδητή. Σε μια περίοδο που οι φυσικές καταστροφές έχουν γίνει μέρος της ζωής μας, είναι ώρα να αφήσουμε πίσω το «αν συμβεί» και να περάσουμε στο «είμαι έτοιμος».

Γι' αυτό μετά το Rebuilding Hope και με επίκεντρο στρατηγικά την Ανθεκτικότητα, περνάμε στην επόμενη φάση με την Πρωτοβουλία Rebuilding Tomorrow, εστιάζοντας σε τρεις μεγάλους πυλώνες:

1. Εκπαίδευση και ετοιμότητα, γιατί η γνώση είναι η πρώτη γραμμή άμυνας απέναντι στις κρίσεις.

2. Άμεση προστασία και ανάκαμψη, γιατί η αξία της ασφάλισης φαίνεται στις δύσκολες στιγμές. Κι είμαστε εκεί από την πρώτη στιγμή της κρίσης έως την επόμενη μέρα, δίπλα στις κοινότητες που δοκιμάζονται.

3. Έρευνα και καινοτομία, γιατί ξέρουμε ότι η πρόληψη είναι η πιο ισχυρή μορφή προστασίας – κι εμείς επενδύουμε σε συνεργασίες και εργαλεία που ενισχύουν την ετοιμότητα απέναντι στις μεγάλες προκλήσεις.

Οι στόχοι των πρωταγωνιστών δεν αποτυπώνονται μόνο σε αριθμούς, αλλά σε ανθεκτικότητα, εμπιστοσύνη και συνέπεια.

Και αυτή είναι η δική μας δέσμευση: να συνεχίσουμε να στεκόμαστε δίπλα στην κοινωνία, αποδεικνύοντας στην πράξη ότι μπορούμε όλοι μαζί να ξαναχτίσουμε το αύριο.

Αυτό είναι το νόημα του Rebuilding Tomorrow. **NAI**



ΣΤΕΦΑΝΟΣ ΦΑΛΚΟΝΑΚΗΣ

Ο Στέφανος Φαλκονάκης αποτελεί στέλεχος με σημαντικές περγαμνές στον χώρο του eCommerce, του Customer Engagement & του Marketing. Για περίπου 10 χρόνια εργάστηκε και έζησε στο Άμστερνταμ, στο Εδιμβούργο, όπως και στο Λονδίνο πριν επιστρέψει στην Ελλάδα.

Από τον Σεπτέμβριο του 2018 έως το 2024 εργάστηκε στο Insurancemarket.gr, καθοδηγώντας το Marketing αλλά και τη στρατηγική της ανάπτυξης. Από το 2024 είναι ο Marketing Leader του Ομίλου Interamerican, ενισχύοντας τη θέση της εταιρείας ως ηγέτη στον ασφαλιστικό κλάδο και στην καινοτομία.

Έχει εργαστεί για λογαριασμό κορυφαίων επιχειρήσεων που συμπεριλαμβάνονται στη λίστα του Forbes Global 2000, όπως τη Vodafone, τη Reed Elsevier και την Ahold Delhaize, ενώ έχει συνεργαστεί με πελάτες όπως είναι η Philips, η MontBlanc, η Sanafil και η SebaMed.

Ο Στέφανος κατέχει Master of Arts σε New Media and Internet Technologies και Bachelor of Science σε Computer Science από το Bedfordshire University της Αγγλίας. Έχει επιτυχώς παρακολουθήσει εκτεταμένα σεμινάρια από το City University of London και το University of Phoenix.



Η Πρώτη Ασφαλιστική

Χρήστος Χρυσολόγου

ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΗΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Το δυσκολότερο είναι να παραμείνεις ανάμεσα στους πρωταγωνιστές



Επιθυμία μας να αναδείξουμε πώς σκέφτονται και τι πρέπει να κάνουν οι πρωταθλητές, αλλά και όσοι... «φυτοζωούν».

Ούτε σκέφτονται ούτε πράττουν το ίδιο, αν και εργάζονται στον ίδιο χώρο, στην ίδια εταιρεία, με τις ίδιες προϋποθέσεις. Πιθανόν να βοηθήσει κάποιους... έστω και έναν!

Τα ερωτήματά σας καίρια, φαίνονται απλοϊκά αλλά, αντιθέτως, είναι πολυσύνθετα! Καλύπτουν όλο το φάσμα της αγοράς από την πλευρά της προσφοράς των ασφαλιστικών προγραμμάτων, δηλαδή εταιρείες, διαμεσοληθτές και ιεραρχίες. Από πλευράς μου, θα προσπαθήσω να δω τη μεγάλη εικόνα, αναπτύσσοντας σκέψεις και απόψεις, χωρίς να εγκλωβιστώ σε κοινότοπες συμβουλευτικές εκφράσεις.

Κατ' αρχάς, ουδείς πρωταθλητής γεννήθηκε πρωταθλητής και ουδείς εισήλθε στο επάγγελμα του ασφαλιστικού διαμεσοληθτή ως πρωταγωνιστής! Ακόμα και όσοι είχαν τη δύναμη, το ταλέντο, την τόλημη, τη γνώση ή τη φιλοδοξία που τους έκανε να διαφέρουν, ακόμα και αυτοί, κάποτε, κάποια στιγμή διάβηκαν μια πόρτα και βρέθηκαν σε ένα γραφείο, ως νέοι. Αντίστοιχα, ουδείς εισήλθε στο

επάγγελμα με σκοπό να φυτοζωεί, χωρίς όνειρα ή έστω χωρίς προσδοκίες επιτυχίας.

Αξία έχει να προβληματιστούμε για τη διαδρομή καθενός και τις συνθήκες, εξωγενείς ή όχι, λόγω των οποίων ακολούθησε τη διαδρομή αυτή. Είτε από επιλογή είτε από ανάγκη είτε από συγκυρίες είτε από τύχη. Και, βέβαια, τις δυνατότητες για το μέλλον.

Υπήρξαν βέβαια και εξαιρέσεις ατόμων που εμφανίστηκαν ξαφνικά με προίκες, με γνωριμίες και με εξασφαλισμένα χαρτοφυλάκια που άλλοι παλεύουν μια ζωή για να τα προσεγγίσουν. Υπήρξαν και πάντοτε θα υπάρχουν, αλλά αυτά τα άτομα δεν αντιπροσωπεύουν τον κλάδο και τους χιλιάδες διαμεσοληθτές που προσπάθησαν, πέτυχαν ή όχι, παρέμειναν ή όχι, αλλά προσπάθησαν.

Κάποιες φορές η κατάκτηση της κορυφής έρχεται γρήγορα και χειροκροτείται. Κάποιες άλλες φορές, η κατάκτηση της κορυφής είναι το αποτέλεσμα σκληρής μακροχρόνιας προσπάθειας και εργασίας. Για όλες όμως τις περιπτώσεις, δυσκολότερο είναι να παραμείνει κάποιος στην κορυφή ή έστω ανάμεσα στους πρωταγωνιστές. Και

εκεί αποδεικνύεται η πραγματική του αξία.

Ευθύνη βέβαια για την εξέλιξη ενός διαμεσολαβητή, πέραν των επιλογών του ιδίου, φέρουν και οι εταιρείες και οι ιεραρχίες, για το περιβάλλον το οποίο διαμορφώνουν, το πλαίσιο το οποίο του παρέχουν για να αναπνέει επαγγελματικά.

Πόσες φορές έχουμε ακούσει για εταιρείες που «έφραγαν» τα παιδιά τους, τα οποία είτε παρέμειναν φυτοζωώντας είτε μετακόμισαν προς άλλες πολιτείες είτε αποχώρησαν από τον επαγγελματικό χώρο. Αντίστοιχα, διαδοχικές βραβεύσεις από διαφορετικές εταιρείες των ίδιων προσώπων επί των ίδιων χαρτοφυλακίων θυμίζουν ποδοσφαιρικές μεταγραφές, χωρίς πρόσθετη αξία ούτε για την αγορά ούτε για την κοινωνία.

Ο Manager έχει διπλή και δύσκολη αποστολή. Αφενός, ως γνήσιος προπονητής, πρέπει να αναδειξεί και να αξιοποιήσει τους πρώτους, τα ταλέντα, να τους καταστήσει πρωταθλητές, αλλιά αφετέρου πρέπει να τους εντάξει αρμονικά και με επιτυχία στην ομάδα. Λεπτές ισορροπίες μεταξύ ατομικής διάκρισης και ομαδικής επιτυχίας στην οποία άληωστε συμβάλλουν όλοι, όχι εξίσου, αλλιά όλοι.

As μην ξεχνάμε ότι το κλίμα, η κουλτούρα μιας εταιρείας, μιας επιθεώρησης ή μιας ομάδας δεν ταιριάζει σε όλους. Οι άνθρωποι δεν είναι ρομποτάκια που θα παραγάγουν το ίδιο αποτέλεσμα όταν τους τοποθετήσεις στην ίδια σειρά παραγωγής. Για ένα ζευγάρι στη ζωή, συχνά μιλάμε για τη «χημεία» μεταξύ του, ως καθοριστικού παράγοντα μακροχρόνιας συνύπαρξης. Γιατί αυτό να μην ισχύει και στις επαγγελματικές σχέσεις; Το να νιώθει κάποιος άνετα στον χώρο του αποτελεί προϋπόθεση για τις επόμενες κινήσεις του.

Όλα τα παραπάνω αποτελούν σκέψεις σχετικά με την ευθύνη και τον ρόλο μας ως εταιρειών και ως Managers στη διαδρομή ενός διαμεσολαβητή. Η πορεία του διαμορφώνεται ως ένα κράμα γνώσης, χαρακτήρα, προσωπικότητας, εργατικότητας, εποπτείας, καθοδήγησης, τύχης, εξωτερικών παραγόντων και συνθηκών περιβάλλοντος. Όλοι

οι εμπλεκόμενοι έχουμε μερίδιο και στην επιτυχία του και στην αποτυχία του.

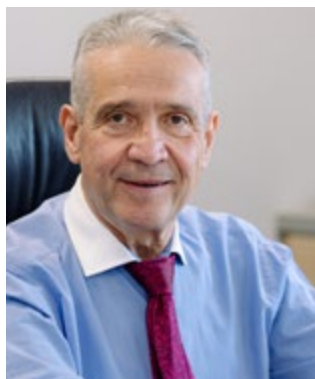
Εν τέλει, μοναδικό, κατά τη γνώμη μου, ασφαλές και διαχρονικό συμβουλευτικό τρίπτυχο προς κάθε διαμεσολαβητή είναι το: «Αγαπήστε το επάγγελμα-πιστέψτε στον εαυτό σας-εργαστείτε με πάθος».

Ακούγεται γενικόλογο, αλλιά ευθύνη και αποστολή του επικεφαλής, του ομαδάρχη, του Manager είναι να το εξατομικεύσει και να το προσαρμόσει στον κάθε έναν ξεχωριστά και ταυτόχρονα να αποτελέσει τον κοινό παρονομαστή για όλη την ομάδα. Εύκολο; Όχι. Δύσκολο, πολύ δύσκολο, αλλιά από τα δύσκολα προκύπτουν και οι πρώτοι.

Οι τεχνικές των πωλήσεων διδάσκονται, οι όροι και οι καλύψεις του κάθε ασφαλιστικού προγράμματος μαθαίνονται, οι διαδικασίες αποζημίωσης τυποποιούνται και τηρούνται. Και όλα αυτά κοινά για όλους και σχεδόν πανομοιότυπα σε όλες τις εταιρείες. Τι διαφέρει; Αφενός η προσωπικότητα του καθενός, ο χαρακτήρας του, οι καθημερινές ικανότητές του και αφετέρου το περιβάλλον εντός του οποίου δραστηριοποιείται, η κουλτούρα που αναπτύσσεται, ο πρωταθλητισμός σε σύμπνοια με το ομαδικό πνεύμα.

Ως κατά τεκμήριο πετυχημένου Manager και κουβαλώντας πάνω από 40 χρόνια εμπειρίας στον συγκεκριμένο δύσκολο επαγγελματικό χώρο, θεωρώ ότι πρέπει να επενδύουμε σε κάθε διαμεσολαβητή χωριστά και με ΑΔΙ-ΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΤΟ τον αξιακό μας χάρτη. Να προασπίζουμε την ιδιότητα όλων μας ως συμβούλων και όχι ως πωλητών, κατεύθυνση προς την οποία δυστυχώς πολλές φορές προσπαθούν να μας στρέψουν. Κάθε διαμεσολαβητής πρέπει να είναι επώνυμος και όχι απλός κρίκος μιας αλυσίδας παραγωγής ασφαλίσεων, να νιώθει την αξία του ρόλου του προς την κοινωνία, να πολεμάει γι' αυτήν, να την υπερασπίζεται.

Αγάπη για το επάγγελμα, πίστη στις δυνατότητές του, συνεχής προσπάθεια. As το μεταδώσουμε με τα λόγια, τις πράξεις και τον τρόπο που είναι πιο κατανοητά από τον κάθε συνεργάτη μας. Θα τον έχουμε πραγματικά βοηθήσει. **ΝΑΙ**



ΧΡΗΣΤΟΣ ΧΡΥΣΟΛΟΓΟΥ

Ο κ. Χρήστος Χρυσολόγος είναι πτυχιούχος του Παντείου Πανεπιστημίου. Το 1980 ξεκίνησε τη σταδιοδρομία του με την πρώτη του σύμβαση στην ασφαλιστική αγορά. Το 1983 εντάχθηκε στο δυναμικό της ΕΘΝΙΚΗΣ Ασφαλιστικής, το 1989 προάγεται στη θέση του Unit Manager. Τέσσερα χρόνια αργότερα, το 1992, ανέλαβε τη θέση του διευθυντή-συντονιστή Γραφείου Πωλήσεων της ΕΘΝΙΚΗΣ Ασφαλιστικής και το 2003 κατακτά τη βαθμίδα του επιθεωρητή Πωλήσεων. Ο ίδιος πιστεύει: «Ψηλότερα από τον ΜΥΤΙΚΑ ΕΙΝΑΙ ΤΟ ΕΒΕΡΕΣΤ, και επαγγελματικά και προσωπικά».

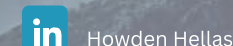
Μαζί, αλλάζουμε τα όρια της ασφάλισης



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

Πρωταθλητής, νομάς ή κηπουρός;

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

Εξακολουθεί μετά από πολλά χρόνια που ασχολούμαι με τον ασφαλιστικό κλάδο ως ψυχολόγος να είναι της μόδας το «ντοπάρισμα» των ασφαλιστικών συμβούλων με στόχο των πρωταθλητισμό.

Πάμε δυνατό!

Πάμε να κόψουμε το νήμα!

Πάμε να γίνουμε πρώτοι!

Πάμε να κατακτήσουμε την πρωτιά!

Πολύ χρήσιμη είναι η ενίσχυση του κινήτρου, η ενδυνάμωση και ο θετικός οραματισμός. Ωστόσο, ο πρωταθλητισμός αποτελεί ένα ιδιαίτερο κεφάλαιο με πολλές δυσκολίες, περιορισμούς και διάρκεια. Σε μια εποχή που μας απασχολεί σθεναρά το θέμα της βιωσιμότητας και της αειφόρου ανάπτυξης, είναι πολύ δύσκολο να φανταστούμε έναν πρωταθλητή ή μία πρωταθλήτρια να τα καταφέρνουν να βρίσκονται στο βήθρο για πάντα, ούτε καν για πάρα πολύ καιρό.

Τι είναι λοιπόν αυτό που ζητάμε από τους ανθρώπους μας, τους συνεργάτες μας, όταν τους μιλάμε για πρωταθλητισμό; Ζητάμε να βρίσκονται διαρκώς σε ένα απαιτητικό καθημερινό πρόγραμμα χωρίς καμία παρέκκλιση!

Πολύ εύκολα μπορούμε να «κάψουμε» κάποιον ικανό συνεργάτη οδηγώντας τον σώνει και ντε στον πρωταθλητισμό, ενώ θα έπρεπε να αναρωτηθούμε αν θα ήταν πιο σάφρον να τον καθοδηγήσουμε στο να γίνει ένας συνεπής κηπουρός. Θέλω να πω πως προσπάθησα πολύ να βρω ένα

αρχετυπικό σύμβολο που να στέκεται δημιουργικά και παραγωγικά απέναντι στο σύμβολο του πρωταθλητή. Και ναι, είδα μπροστά μου το σύμβολο του κηπουρού.

Ας δοκιμάσουμε να σκιαγραφήσουμε το προφίλ ενός πρωταθλητή. Είναι ταλαντούχος, επίμονος, πειθαρχημένος, συνεπής, στοχοπροσηλωμένος, περιορισμένος σε αυστηρό καθημερινό πρόγραμμα προπόνησης και διατροφής με συνέπεια να είναι περιορισμένος στην προσωπική και κοινωνική του ζωή, σε διαρκή κίνδυνο τραυματισμού και εν τέλει αποκλεισμού, δοξασμένος μεν, με ημερομηνία λήξης δε.

Ας δοκιμάσουμε τώρα να σκιαγραφήσουμε το προφίλ ενός κηπουρού. Αγαπά τη φύση, τη ζωή, την αειφόρο ανάπτυξη, τη συνέχεια, τα χρώματα. Σέβεται τους κανόνες της φύσης, τη γη, τα φυτά, τα ζώα, τα πουλιά, τα έντομα, τις εναλλαγές των εποχών, τη βιωσιμότητα! Εμπνέεται από τη δημιουργικότητα, από το φως, την ανατολή, το ηλιοβασίλεμα, τον ήχο της βροχής, τα ρυάκια, τα ποτάμια, τα βουνά, τις πεδιάδες. Φροντίζει καθημερινά. Προβλέπει, αποθηκεύει,

Στην εποχή που η Τεχνητή Νοημοσύνη παίρνει τον ρόλο του θαυματοποιού στις ζωές μας, οι εταιρείες που πραγματικά νοιάζονται για το αύριο (δηλαδή βιωσιμότητα και αειφόρο ανάπτυξη) σκέφτονται τρόπους για να κρατήσουν με τους πελάτες τους την ανθρώπινη επαφή.



εξοικονομεί, καταγράφει, δοκιμάζει, φροντίζει. Διατηρεί έναν κήπο που του αντιγυρίζει την ευγνωμοσύνη του με χρώματα και μεθυστικές μυρουδιές. Τον απολαμβάνει. Μπορεί να καθίσει να τον θαυμάσει και να αναστοχαστεί. Μπορεί να καλέσει τους φίλους του να τον απολαύσουν μαζί. Είναι μεθοδικός, συνεπής, ήρεμος, δημιουργικός.

Για να σκεφτούμε λοιπόν. Θέλουμε συνεργάτες που θα καούν στα πρώτα χιλιόμετρα για να βγουν πρώτοι ή θέλουμε συνεργάτες που θα συντηρήσουν το χαρτοφυλάκιό τους (διατηρησιμότητα, άρα βιωσιμότητα) και θα έχουν τη χαρά να προσφέρουν σε περισσότερους μελλοντικούς πελάτες που θα έρχονται κοντά τους από συστάσεις λόγω επαγγελματισμού (αειφόρος ανάπτυξη).

Ανάμεσα στον πρωταθλητή και στον κηπουρό μπορώ να διακρίνω και τον ρόλο ενός νομά. Οι άνθρωποι που ζουν νομαδική ζωή περιφέρονται από τόπο σε τόπο για να επιβιώσουν, αρπάζουν ό,τι βρουν και πάνε παρακάτω. Τους ενδιαφέρει το σήμερα, το τώρα. Τώρα να γεμίσουν την κοιλιά τους, τώρα να βρουν καταφύγιο, τώρα να τη βγάλουν καθαρή. Η ασφαλιστική αγορά είναι γεμάτη από τέτοιους νομάδες που πάνε από εταιρεία σε εταιρεία, αρπάζουν ό,τι βρουν, μεταφέρουν τους πελάτες τους από δω κι από κει, σαρώνοντας ενίοτε βραβεία, ταξίδια, bonus κ.λπ.

Τι είδους ασφαλιστική κοινότητα επιθυμούμε να δημιουργήσουμε; Εκείνη των πρωταθλητών που θα αφήσουν πίσω τους κύπελλα, βραβεία, αθλή ίσως κουραστούν κι

εγκαταλείψουν; Εκείνη που κυνηγούν την επιτυχία χωρίς να σκέφτονται το μετά; Εκείνη των συνειδητοποιημένων επαγγελματιών που αγαπούν και μεριμνούν για την καριέρα που δομούν όπως ένας καλός κηπουρός;

Δεν είμαι εναντίον της επιβράβευσης. Αμφισβητώ όμως την ώθηση των επαγγελματιών στον πρωταθλητισμό. Στην εποχή που η Τεχνητή Νοημοσύνη παίρνει τον ρόλο του θαυματοποιού στις ζωές μας, οι εταιρείες που πραγματικά νοιάζονται για το αύριο (δηλαδή βιωσιμότητα και αειφόρο ανάπτυξη) σκέφτονται τρόπους για να κρατήσουν με τους πελάτες τους την ανθρώπινη επαφή. Κάποιες από αυτές ενσωματώνουν στις διαφημιστικές τους καμπάνιες το σλόγκαν «Ένας αθηθινός άνθρωπος θα σας εξυπηρετήσει».

Ας αναστοχαστούμε, λοιπόν, πάνω στην ιδέα του πρωταθλητισμού σε έναν κλάδο που πουλάει υπηρεσίες που άπτονται του ανθρώπινου πόνου και του ανθρώπινου ονείρου για εξέλιξη και προκοπή. Η προκοπή μπορεί να ηχεί στίχους κάποιων ως παλιομοδίτικη λήξη, αθλή κρύβει μέσα της συναισθήματα, όπως η χαρά που φέρνουν η δημιουργία και η ασφάλεια.

Όταν μπαίνω κάποιες φορές σε ασφαλιστικά γραφεία και βλέπω κύπελλα αραδιασμένα, πολλές φορές σκονισμένα, αναρωτιέμαι πόση θετική ενέργεια προσδίδουν στους επισκέπτες και στους ίδιους τους εργαζομένους; Αναρωτιέμαι. **ΝΑΙ**

ΣΜΑΡΟΥΛΑ ΠΑΝΤΕΛΗ



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



Ένα «ταξίδι» προς τη μακροζωία

Η NN Hellas
υποστήριξε το
TEDxAthens Salon
2025

Η μακροζωία δεν αφορά μόνο το να προσθέτουμε χρόνια στη ζωή μας, αλλά το να δίνουμε περισσότερη ζωή σε αυτά. Το να ζούμε με σκοπό σημαίνει να έχουμε κατεύθυνση, στόχους και τη βεβαιότητα ότι οι επιλογές και οι σχέσεις μας έχουν σημασία, σημείωσε η κ. Φιλίππα Μιχάλη. ”

Η πρόεδρος Δ.Σ. & CEO της NN Hellas, κ. Φιλίππα Μιχάλη.

Με την υποστήριξη της NN Hellas και τη συμμετοχή της προέδρου Δ.Σ. & CEO της NN Hellas, Φιλίππας Μιχάλη, πραγματοποιήθηκε το TEDxAthens Salon με θέμα τη μακροζωία και πώς μπορούμε να ζούμε όχι μόνο περισσότερο, αλλά και καλύτερα. Στην εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε στο Ίδρυμα Μιχάλης Κακογιάννης, συμμετείχαν διεθνείς και Έλληνες ομιλητές, όπως ο Dr. Joseph Coughlin, ιδρυτής & δ/ντής του MIT AgeLab, ο Δρ Στάθης Γκόνοβ, δ/ντής στο Ινστιτούτο Χημικής Βιολογίας του Εθνικού Ιδρύματος Ερευνών, η Dr. Mariam Elgabry, βιοχημικός μηχανικός, πρώην αθλήτρια σπριντ, ιδρύτρια & CEO της Bronic, καθώς και ο Dr. Steve Allder, νευρολόγος - σύμβουλος στη Re:Cognition Health, που ανέδειξαν την ανάγκη για πρόληψη, διαγενεακή σύνδεση και έναν νέο τρόπο σχεδιασμού της ζωής, ώστε η μακροζωία να συνοδεύεται από ποιότητα, σκοπό και ουσιαστική προετοιμασία.

Ξεχωριστή στιγμή ήταν η συζήτηση της προέδρου



Στιγμιότυπα από εκδήλωση στο Ίδρυμα Μιχάλης Κακογιάννης.

Δ.Σ. & CEO της NN Hellas, Φιλίππος Μιχάλης, με τον Dr. Coughlin, στο πλαίσιο της οποίας αναδείχθηκαν οι αλληγορίες που φέρνει η μακροζωία στην κοινωνία, στην εργασία, στην εκπαίδευση και τις ανθρώπινες σχέσεις, ενώ τέθηκαν και ερωτήματα γύρω από τον «σκοπό της ζωής», αλλά και ηθικά διλήμματα που προκύπτουν γύρω από το ζήτημα της μακροβιότητας.

Όπως σημείωσε ο Dr. J. Coughlin, «το μέλλον της γήρανσης είναι μια συλλογική πρόκληση που απαιτεί να επανασχεδιάσουμε πώς εργαζόμαστε, πώς εκπαιδευόμαστε και πώς υποστηρίζουμε ο ένας τον άλλον, σε κάθε στάδιο της ζωής μας. Δεν αρκεί να προγραμματίζουμε για το μέλλον – πρέπει να είμαστε ήδη έτοιμοι. Η γήρανση δεν είναι μόνο βιοηθικό φαινόμενο, αλλά και θέμα σχεδιασμού», ενώ τόνισε τη σημασία της επικοινωνίας μεταξύ των διαφορετικών γενεών: «Είναι σημαντικό οι παλαιότερες και οι νεότερες γενιές να συναντιούνται και όχι να απομακρύνονται. Αν δημιουργήσουμε χώρους όπου όλοι μπορούν να προσφέρουν στο κοινό καλό, να αλληλοεπιδράσουν και να εργαστούν, θα δημιουργηθούν ουσιαστικές συζητήσεις και δυνατοί κοινωνικοί δεσμοί».

Σύμφωνα με την κ. Μιχάλη «Η μακροζωία δεν αφορά μόνο το να προσθέτουμε χρόνια στη ζωή μας, αλλά το να δίνουμε περισσότερη ζωή σε αυτά. Το να ζούμε με σκοπό σημαίνει να έχουμε κατεύθυνση, στόχους και τη βεβαιότητα ότι οι επιλογές και οι σχέσεις μας έχουν σημασία. Στην

Ελλάδα, όπως δείχνει και η Έρευνα Μακροζωίας της NN, οι άνθρωποι ονειρεύονται ένα πιο μακρύ μέλλον, αλλά πολλοί νιώθουν απροετοίμαστοι για αυτήν τη διαδρομή. Αυτό μας υπενθυμίζει ότι η μακροζωία δεν είναι ατομικό μονοπάτι, αλλά μια συλλογική ευθύνη, που απαιτεί πρόσβαση σε υγεία, οικονομική ασφάλεια και αξιοπρέπεια για όλους».

Το κοινό είχε επίσης την ευκαιρία να επισκεφθεί το NN Longevity Booth και να κάνει ένα «ταξίδι» προς τη μακροζωία, με «σταθμούς» που συντελούν σε μια ζωή με ουσία, όπως η σωματική υγεία, η ψυχική ευημερία και η οικονομική ασφάλεια, ενώ στο τέλος, κάνοντας το ειδικό τεστ, μπορούσαν να δουν πόσο προετοιμασμένοι είναι τελικά για αυτό.

Στην NN Hellas, με τον άνθρωπο στο επίκεντρο, αναλαμβάνουμε ενεργά την ευθύνη να ενισχύουμε τη σωματική, ψυχική και οικονομική ευημερία των κοινωνιών όπου δραστηριοποιούμαστε, ώστε όλοι να απολαμβάνουν τη ζωή τους και να μπορούν να φροντίζουν όσα έχουν πραγματικά σημασία. Δεν είμαστε απλώς ασφαλιστική εταιρία, αλλά συνοδοιπόροι στη ζωή. Επαναπροσδιορίζουμε τις λύσεις μας στηρίζοντας τους ανθρώπους σε κάθε στάδιο της ζωής τους. Παράλληλα, πραγματοποιούμε κάθε χρόνο την Έρευνα για τη Μακροζωία, η οποία αναδεικνύει πόσο συνειδητοποιημένοι είμαστε για την προοπτική της και πώς μπορούμε να προετοιμαστούμε καλύτερα για ένα μέλλον με ποιότητα», σημειώνει χαρακτηριστικά η εταιρεία. **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

ΙΕΘΝΙΚΗ

Η Πρώτη Ασφαλιστική

Αλλάζει το τοπίο της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης

Με την εξαγορά του 55% της εταιρείας Elysee

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

Σε στρατηγική κίνηση που ενδυναμώνει τα δίκτυα διανομής, προσφέρει νέες ευκαιρίες ανάπτυξης στην ελληνική αγορά και αναδιαμορφώνει το τοπίο της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης, προχώρησε η Εθνική Ασφαλιστική με την εξαγορά του 55% των εταιρειών διαμεσολάβησης Elysee Insurance Agent & Coordinator S.A. και Elysee Insurance Brokers S.A., που ανήκουν στον Όμιλο Συγγελίδη.

Πρόκειται για επένδυση που λειτουργεί συμπληρωματικά προς τα υπάρχοντα δίκτυα συνεργατών της Εθνικής Ασφαλιστικής και προσθέτει δυναμική και συνέργειες στο συνολικό μοντέλο διανομής της, «προσφέροντας ακόμη μεγαλύτερη αξία στους πελάτες μας», όπως χαρακτηριστικά σημειώνει ο Δημήτρης Μαζαράκης.

Ειδικότερα, η συνεργασία θέτει νέα πρότυπα στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, συνδυάζοντας την ηγετική θέση του Ομίλου Συγγελίδη στην αγορά αυτοκινήτου, όπου κατέχει ισχυρή παρουσία σε πωλήσεις νέων και μεταχειρισμένων οχημάτων, after-sales και υπηρεσίες κινητικότητας, με την ασφαλιστική τεχνογνωσία και την καινοτομία της Εθνικής Ασφαλιστικής. Παράλληλα, η μακροχρόνια εμπειρία, η πελατοκεντρική φιλοσοφία και η συνεχής διάθεση για εξέλιξη που χαρακτηρίζουν τις εταιρείες Elysee ευθυγραμμίζονται πλήρως με τις αξίες και τη στρατηγική της Εθνικής Ασφαλιστικής.

«Στο πλαίσιο του στρατηγικού μετασχηματισμού μας, επενδύουμε σε συνεργασίες με κορυφαίους εταίρους της αγοράς», τονίζει ο διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής, κ. Δημήτρης Μαζαράκης, σημειώνοντας «ότι η συμμετοχή μας στις εταιρείες Elysee, σε συνεργασία με τον ηγετικό Όμιλο Συγγελίδη, μας παρέχει

άμεση πρόσβαση σε συγκεκριμένη και ιδιαίτερα δυναμική βάση πελατών και ενισχύει τη θέση μας στον κλάδο του Αυτοκινήτου, ενώ μας επιτρέπει, μέσω σύγχρονων πρακτικών Διαχείρισης Αξίας Πελατών (Customer Value Management) και ανάλυσης δεδομένων, να δημιουργήσουμε στοχευμένες ρύσεις υψηλής αξίας και σε άλλους κλάδους (π.χ. Περιουσίας, Υγείας, Προστασίας). Με αυτόν τον τρόπο διευρύνουμε τα κανάλια διανομής μας, δημιουργούμε νέες ευκαιρίες ανάπτυξης και διαφοροποιούμε τις πηγές εσόδων μας, προσφέροντας ακόμη μεγαλύτερη αξία στους πελάτες μας», υπογραμμίζει ο κ. Μαζαράκης.

Από την πλευρά του ο κ. Πολυχρόνης Συγγελίδης, CEO του Ομίλου Συγγελίδη, δήλωσε ότι «ο όμιλός μας, με 55 χρόνια συνεχούς παρουσίας και ανάπτυξης, αποτελεί σήμερα έναν από τους πιο ισχυρούς και καθιερωμένους ομίλους στον χώρο του αυτοκινήτου στην Ελλάδα. Παράλληλα, μέσω της Elysee, δραστηριοποιούμαστε τα τελευταία σχεδόν 30 χρόνια και στον ασφαλιστικό κλάδο, προσφέροντας μια προσωποποιημένη και κορυφαία εμπειρία ασφάλισης στους πελάτες μας».

«Η στρατηγική μας συνεργασία με την Εθνική Ασφαλιστική, την ηγετική εταιρεία στον ασφαλιστικό κλάδο, έχει ως στόχο να προσφέρει καινοτόμες και ανταγωνιστικές ασφαλιστικές ρύσεις, απόλυτα προσανατολισμένες στις ανάγκες των πελατών μας. Μέσα από αυτήν τη συνεργασία με την Εθνική Ασφαλιστική, επιδιώκουμε να ενισχύσουμε ακόμη περισσότερο τη σχέση εμπιστοσύνης που έχουμε χτίσει με τους πελάτες μας, συνεχίζοντας να δημιουργούμε και να επαναπροσδιορίζουμε τα νέα πρότυπα ποιότητας, εμπειρίας και αξίας στην ελληνική αγορά αυτοκινήτου», αναφέρει ο κ. Πολυχρόνης Συγγελίδης. **NAI**

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

Στηρίζει την ελληνική οικογένεια για την αντιμετώπιση της υπογεννητικότητας

Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου: Πράξη ουσίας για τα παιδιά που θα μεγαλώσουν με ασφάλεια, φροντίδα και προοπτική



(Από αριστερά): Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Eurolife FFH, Στέφανος Χανδακάς, πρόεδρος και ιδρυτής της HOPEgenesis, Δόμνα Μιχαηλίδου, υπουργός Κοινωνικής Συνοχής και Οικογένειας, Μιχάλης Ερωτόκριτος, δήμαρχος Ηρωικής Νήσου Κάσου.

Τα εγκαίνια του πρώτου Δημοτικού Παιδικού Σταθμού πραγματοποιήθηκαν στην Ηρωική Νήσο Κάσο, στο πλαίσιο της συνεργασίας της Eurolife FFH με τη HOPEgenesis για την αντιμετώπιση της υπογεννητικότητας. Στην εκδήλωση παρευρέθηκαν εκπρόσωποι των δύο φορέων, ο δήμαρχος της Κάσου, ωφελοούμενες οικογένειες του προγράμματος και πλήθος κατοίκων του νησιού, ενώ την εκδήλωση τίμησε με την παρουσία της η υπουργός Κοινωνικής Συνοχής και Οικογένειας, Δόμνα Μιχαηλίδου.

Η Κάσος, το νοτιότερο νησί των Δωδεκανήσων, απέκτησε για πρώτη φορά μια δομή προσχολικής εκπαίδευσης, που θα προσφέρει στα παιδιά του νησιού έναν ασφαλή και δημιουργικό χώρο για να κοινωνικοποιηθούν, να παίξουν και να αναπτυχθούν. Ο νέος παιδικός σταθμός αποτελεί ένα σημαντικό βήμα για την ενίσχυση της τοπικής κοινωνίας και τη στήριξη των οικογενειών που επιλέγουν να παραμείνουν και να μεγαλώσουν τα παιδιά τους στον τόπο τους.

Ο παιδικός σταθμός της Κάσου είναι ο 6ος που παρα-

– και μέσω της HOPEgenesis προσφέρει ολοκληρωμένη υποστήριξη και ιατρική φροντίδα σε γυναίκες που ζουν στα μέρη αυτά και επιθυμούν να δημιουργήσουν οικογένεια. Παράλληλα, έχει αναλάβει τη μακροχρόνια δέσμευση να δημιουργήσει από έναν παιδικό σταθμό – τον πρώτο σε κάθε σημείο– και στις 12 υιοθετημένες περιοχές.

«Με μεγάλη χαρά βρισκόμαστε στην ακριτική και ηρωική Κάσο, για να εγκαινιάσουμε τον νέο Δημοτικό Παιδικό Σταθμό. Είμαστε δίπλα σε κάθε πρωτοβουλία που συμβάλλει στην αντιμετώπιση του δημογραφικού προβλήματος, εξασφαλίζοντας προστασία και προοπτική για κάθε ελληνική οικογένεια. Δράσεις όπως η σημερινή αποδεικνύουν την αξία της συνεργασίας μεταξύ δημόσιου και ιδιωτικού τομέα. Θέλω να ευχαριστήσω θερμά τη Eurolife FFH και τη HOPEgenesis, που με συνέπεια και ευαισθησία στηρίζουν την ελληνική οικογένεια με τις δράσεις τους. Μέσα από τέτοιες συνέργειες, αλλά και τις στοχευμένες πολιτικές μας, ενισχύουμε την εγκατάσταση και την παραμονή οικογενειών στις ακριτικές περιοχές μας. Γιατί η Ελλάδα της κοινωνικής συνοχής και της οικογένειας είναι αυτή που είναι παρούσα σε κάθε γωνιά της πατρίδας μας», δήλωσε σχετικά η υπουργός Κοινωνικής Συνοχής και Οικογένειας, Δόμνα Μιχαηλίδου.

«Η δημιουργία αυτού του παιδικού σταθμού στην Κάσο είναι μια πράξη ουσίας για το νησί, για τις οικογένειες που ζουν εδώ, για τα παιδιά που θα μεγαλώσουν με ασφάλεια, φροντίδα και προοπτική. Για εμάς στη Eurolife FFH, αξία έχει να βρισκόμαστε δίπλα στους ανθρώπους, να τους προσφέρουμε τη σιγουριά που χρειάζονται για να κάνουν το επόμενο βήμα στη ζωή τους, αλλά και τη δυνατότητα να ονειρεύονται. Αυτός ο τόπος θα γεμίσει παιδικές φωνές, και αυτό είναι το πιο δυνατό μήνυμα για το μέλλον. Έχουμε φτάσει πλέον στα μισά της διαδρομής μας και συνεχίζουμε με την ίδια αφοσίωση αυτήν την προσπάθεια και στις υπόλοιπες ακριτικές περιοχές της Ελλάδας, γιατί πιστεύουμε ότι κάθε παιδί αξίζει να μεγαλώνει με τις ίδιες ευκαιρίες, όσο μακρινό κι αν είναι το σημείο όπου γεννιέται», τόνισε ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Eurolife FFH, Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου.

Ο δήμαρχος Κάσου, Μιχάλης Ερωτόκριτος, ευχαρίστησε τη Eurolife FFH και τη HOPEgenesis για την κατασκευή του πρώτου δημοτικού παιδικού σταθμού στο νησί, ενώ ο πρόεδρος και ιδρυτής της HOPEgenesis, Στέφανος Χανδακάς, τόνισε μεταξύ άλλων ότι «η πολυετής συνεργασία μας με τη Eurolife FFH αποδεικνύει πως το κοινό όραμα να στηρίξουμε έμπρακτα τις οικογένειες των ακριτικών και απομακρυσμένων περιοχών δημιουργεί τις συνθήκες ώστε τα νέα ζευγάρια να αισθάνονται ασφάλεια και προοπτική στον τόπο τους». **NAI**



Ο Δημοτικός Παιδικός Σταθμός της Ηρωικής Νήσου Κάσου, ο 1ος του νησιού.

δίδεται από τη Eurolife FFH, μετά από αυτούς σε Πάτμο, Άγγραφα, Λειψούς, Καστελλόριζο και Χάληκ. Το έργο κατασκευής του παιδικού σταθμού εντάσσεται στο κοινό πρόγραμμα της εταιρείας με τη HOPEgenesis, που στόχο έχει να συμβάλει μέσα από «χειροπιαστές» ενέργειες στην ανατροπή του αρνητικού δημογραφικού ισοζυγίου της χώρας μας. Η Eurolife FFH, μέλος της οικογένειας της Fairfax Financial Holdings Ltd., έχει «υιοθετήσει» 12 απομακρυσμένες περιοχές της χώρας μας –Πάτμο, Άγγραφα, Καστελλόριζο, Ανάφη, Άνω Κουφονήσι, Νίσυρο, Χάληκ, Κάσο, Τήλο, Λειψούς, Σίκινο και Οινούσσες



Επαναπροσδιόρισε το επιχειρηματικό μοντέλο

Εντάσσοντας στρατηγικά τα κριτήρια ESG



Όλες τις πτυχές της επιχειρηματικής δραστηριότητας των εταιρειών του Ομίλου Interamerican περιλαμβάνει η 13η Έκθεση Βιώσιμης Ανάπτυξης για το 2024 και παρουσιάζει την πρόοδο και τα κύρια επιτεύγματα μιας χρονιάς στην οποία η Interamerican επαναπροσδιόρισε το επιχειρηματικό της μοντέλο, εντάσσοντας στρατηγικά τα κριτήρια ESG.

Σημείο αναφοράς για το 2024 ήταν η ανάπτυξη του πρώτου Πλαισίου Βιώσιμης Ασφάλισης στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, το οποίο διασφαλίζει τη συστηματική ενσωμάτωση των κριτηρίων ESG (Περιβάλλον, Κοινωνία και Διακυβέρνηση) στον σχεδιασμό προϊόντων και υπηρεσιών, προωθώντας υπεύθυνες καινοτομίες που ανταποκρίνονται στις σύγχρονες ανάγκες και επιταγές.

Πολιτικές και πλαισία ευθυγραμμισμένα με τα κριτήρια ESG έχουν επίσης ενσωματωθεί σε βασικούς τομείς λειτουργίας της Interamerican. Στην ανάληψη κινδύνων, η αξιολόγηση περιλαμβάνει πλέον παραμέτρους βιωσιμότητας στην εφοδιαστική αλυσίδα, οι συνεργασίες προάγουν υπεύθυνες πρακτικές, ενώ στον τομέα του ανθρώπινου δυναμικού οι αρχές της διαφορετικότητας, της ισότητας και της συμπερίληψης αποτελούν θεμέλιο για τη διαμόρφωση ενός δίκαιου και καινοτόμου εργασιακού περιβάλλοντος.

Αυτή η οριζόντια προσέγγιση αντικατοπτρίζει τη βαθύτερη φιλοδοξία του οργανισμού να ενσωματώσει αρχές



Η κ. Χρύσα Ελευθερίου.

βιωσιμότητας στο DNA του οργανισμού, διασφαλίζοντας ότι κάθε απόφαση αποδίδει μακροπρόθεσμη αξία, ενισχύει την ανθεκτικότητα της εταιρείας και δημιουργεί θετικό αντίκτυπο.

Η πρόοδος και υιοθέτηση της νέας αυτής επιχειρηματικής προσέγγισης αναγνωρίστηκε με τη διάκριση Silver Medal και την κατάταξή μας στο κορυφαίο 15% παγκοσμίως μεταξύ των εταιρειών που αξιολογήθηκαν από τον διεθνούς κύρους οργανισμό EcoVadis, ο οποίος βαθμολογεί τις επιδόσεις και τη διαφάνεια των εταιρειών σε διεθνές επίπεδο αναφορικά με τη βιώσιμη ανάπτυξη.

Η Έκθεση συντάχθηκε σύμφωνα με τα διεθνή πρότυπα GRI και SASB, υποβλήθηκε σε εξωτερική διασφάλιση κατά ISAE.

«Η 13η Έκθεση Βιώσιμης Ανάπτυξης παρουσιάζει την πρόοδο και τις δράσεις μας για μια χρονιά-ορόσημο για τη

βιωσιμότητα στην Interamerican. Το 2024 επαναπροσδιόρισαμε το επιχειρηματικό μας μοντέλο, ενσωματώνοντας στρατηγικά τα κριτήρια ESG και διαμορφώνοντας το μέλλον της ασφάλισης με βιώσιμο τρόπο», είπε η κ. Χρύσα Ελευθερίου, Sustainability Leader του ομίλου.

Επιχειρηματική Στρατηγική

~1 εκατ. Πελάτες, ιδιώτες και επιχειρήσεις	€495 εκατ. Μικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα	€252 εκατ. Αποζημιώσεις
784 Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι Αποκλειστικής Διαμεσολήψης	986 Ανεξάρτητοι Σύμβουλοι Διαμεσολήψης (μεσίτες - πράκτορες)	46 Γραφεία Πωλήσεων

Η Οικονομική Επίδοση το 2024

(€ εκατ.)	2024	2023	2022
Άμεση οικονομική αξία που παράγεται	478,87	441,60	371,50
Λειτουργικά έξοδα	49,24	48,15	48,58
Αμοιβές και παροχές εργαζομένων	43,75	39,85	36,60
Πληρωμές σε παρόχους κεφαλαίων	0,00	10,00*	0,00
Πληρωμές στο κράτος	0,98	2,07	2,63
Επενδύσεις Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης	0,08	0,12	0,22
Οικονομική αξία που διανέμεται	94,05	100,19	88,03
Οικονομική αξία που διακρατείται	384,82	341,40	283,47

Κατανομή κοινωνικού προϊόντος (€ εκατ.)	2024	2023	2022
Αμοιβές και παροχές εργαζομένων	43,75	39,85	36,60
Εισφορές σε ασφαλιστικά ταμεία	12,14	10,74	12,01
Φόρος εισοδήματος	0,98	2,07	2,63
Πληρωμές σε παρόχους κεφαλαίων	0,00	10,00*	0,00
Επενδύσεις σε πάγιο εξοπλισμό	18,12	18,58	11,16
Πληρωμές σε συνεργάτες (συμπεριλαμβανομένων δικτύων πωλήσεων και συνεργατών βοήθειας):	144,75	136,37	131,95
i) Αμοιβές διαμεσολαβητών	73,01	63,91	57,82
ii) Αμοιβές προμηθευτών	71,74	72,46	74,13
Δαπάνες για ενέργειες κοινωνικής ευθύνης	0,08	0,12	0,22
Σύνολο	219,82	217,73	194,57

Το 2024 ενδυναμώσαμε τις πρωτοβουλίες μας για τη στήριξη ευάλωτων πληθυσμών και την προώθηση της κοινωνικής ένταξης, μέσω σταθερών συνεργασιών με οργανώσεις της Κοινωνίας των Πολιτών, εκπαιδευτικά ιδρύματα και τοπικούς φορείς.



Σε ένα περιβάλλον ραγδαίων εξελίξεων και αυξανόμενης αβεβαιότητας, στην Interamerican παραμένουμε σταθερά προσηλωμένοι στη δέσμευσή μας για τη δημιουργία ενός πιο ανθεκτικού, βιώσιμου μέλλοντος, χωρίς αποκλεισμούς, τονίζει στο μήνυμά του στο πλαίσιο της 13ης Έκθεσης Βιώσιμης Ανάπτυξης για το 2024 ο διευθύνων σύμβουλος της Interamerican, κ. Γιάννης Καντώρος.

«Πιστοί στην αποστολή και τις αξίες μας, ανταποκρινόμαστε με ευελιξία και ενσυναίσθηση, δημιουργώντας διαχρονικά ουσιαστικό θετικό αντίκτυπο για τους ασφαλισμένους, τους συνεργάτες, τους εργαζομένους, την κοινωνία και το περιβάλλον.

Ανατρέχοντας στη χρονιά που πέρασε, αντιλούμε έμπνευση από την εξαιρετική προσπάθεια των ανθρώπων μας, χάρη στην οποία πετύχαμε σημαντικά ορόσημα, υπηρετώντας τόσο τους επιχειρηματικούς μας στόχους όσο και τον ευρύτερο κοινωνικό μας ρόλο», σημειώνει ο κ. Καντώρος.

Και προσθέτει: «Το 2024, οι επιχειρήσεις αναθεώρησαν τις προτεραιότητές τους ως προς τη βιωσιμότητα, ευθυγραμμίζόμενες με τις ρυθμιστικές απαιτήσεις και τους διεθνείς στόχους. Πέρα από την προσπάθεια μετριασμού των κλιματικών επιπτώσεων, εστίασαν στην ενίσχυση της κλιματικής ανθεκτικότητας και προσαρμογής, προστατεύοντας τις λειτουργίες και τους πελάτες τους από τους αυξανόμενους περιβαλλοντικούς κινδύνους. Παράλληλα, ενίσχυσαν τις δράσεις απανθρακοποίησης στην εφοδιαστική αλυσίδα, επενδύοντας συστηματικά στη μείωση των εκπομπών του Πεδίου 3.».

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

Στον χρηματοοικονομικό τομέα, η αγορά βιώσιμων χρηματοδοτήσεων παρουσίασε σημάδια ωρίμανσης, εστιάζοντας στη διαφάνεια και τη δημοσιοποίηση αξιόπιστων στοιχείων και δημοσιεύσεων, τονίζει ο κ. Καντώρος, σημειώνοντας ότι ιδιαίτερη βαρύτητα δόθηκε και στις αρχές της δίκαιης μετάβασης και της κοινωνικής ισότητας, με στόχο η εφαρμογή βιώσιμων πρακτικών να στηρίζει ταυτόχρονα τους εργαζομένους, τις κοινότητες και τις ευάλωτες ομάδες. Τέλος, στην κυκλική οικονομία σημειώθηκε αισθητή πρόοδος, καθώς πολλές επιχειρήσεις ανέλαβαν πρωτοβουλίες για τη μείωση των αποβλήτων και της εξάρτησης από μη ανακυκλώσιμους πόρους, σηματοδοτώντας μια ευρύτερη στροφή προς πιο ανθεκτικά και βιώσιμα επιχειρηματικά πρότυπα.

Υπογραμμίζει ακόμη ότι «για την Interamerican, το 2024 αποτέλεσε χρονιά στρατηγικού μετασχηματισμού και επέκτασης, τόσο στην Ελλάδα όσο και διεθνώς. Η απλοποίηση του λειτουργικού μας μοντέλου, μέσω της συγχώνευσης των δύο κύριων ασφαλιστικών μας εταιρειών, μας επέτρεψε να κατευθύνουμε τις δυνάμεις μας σε νέους αναπτυξιακούς στόχους. Στοχεύοντας στη διαμόρφωση μιας νέας εποχής στην άμεση ασφάλιση, θέσαμε τις βάσεις για την είσοδο της Anytime στην αγορά της Ρουμανίας. Η πορεία της εξελίσσεται σταθερά, με στόχο την πλήρη λειτουργία το 2025 και την ενίσχυση της παρουσίας της Interamerican σε ακόμη περισσότερους πελάτες. Στο εσωτερικό πεδίο, η εξαγορά της Europ Assistance Greece διέυρνε σημαντικά την επιχειρησιακή δυναμική των υπηρεσιών Οδικής Βοήθειας του ομίλου μας, ενώ το λανσάρισμα της εφαρμογής Anytime App ενίσχυσε περαιτέρω την ηγετική μας θέση στον ψηφιακό ασφαλιστικό χώρο.

Σημείο αναφοράς για το 2024 ήταν η ανάπτυξη του πρώτου Πλαισίου Βιώσιμης Ασφάλισης στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Το πλαίσιο αυτό διασφαλίζει τη συστηματική ενσωμάτωση των κριτηρίων ESG (Περιβάλλον, Κοινωνία και Διακυβέρνηση) στον σχεδιασμό προϊόντων και υπηρεσιών, προωθώντας υπεύθυνες καινοτομίες που ανταποκρίνο-

νται στις σύγχρονες και μελλοντικές ανάγκες».

«Η πρόοδος και η δέσμευσή μας για μετρήσιμα, ουσιαστικά αποτελέσματα ενισχύθηκαν περαιτέρω μέσα από αυτήν την αναγνώριση. Σημαντικό ορόσημο για το 2024 αποτέλεσε επίσης η υιοθέτηση των νέων εταιρικών μας αξιών που σηματοδοτούν ένα ακόμη βήμα στη σταθερή μας συμπεριφορά με τον διεθνή Όμιλο Achmea. Μέσα από αυτές τις αξίες και την ολιστική μας προσέγγιση στην ανάπτυξη και την εμπειρία των εργαζομένων, αναγνωριστήκαμε ως Global World Class Workplace», αναφέρει στο μήνυμά του ο κ. Καντώρος.

Και καταλήγει: «Ταυτόχρονα, ενισχύουμε τη δέσμευσή μας για τη διαμόρφωση ισχυρών και ουσιαστικών δεσμών με την κοινωνία. Το 2024 ενδυναμώσαμε τις πρωτοβουλίες μας για τη στήριξη ευάλωτων πληθυσμών και την προώθηση της κοινωνικής ένταξης, μέσω σταθερών συνεργασιών με οργανώσεις της Κοινωνίας των Πολιτών, εκπαιδευτικά ιδρύματα και τοπικούς φορείς. Μέσα από αυτές τις συνεργασίες, παραμένουμε προσηλωμένοι στον ρόλο μας ως υπεύθυνος εταιρικός πολίτης, με στόχο την ενίσχυση του κοινωνικού μας αντίκτυπου σε ζητήματα που έχουν αξία για όλα τα ενδιαφερόμενα μέρη.

«Κοιτώντας μπροστά, δεσμευόμαστε να προχωρήσουμε σε στρατηγικές πρωτοβουλίες εντός του 2025, θέτοντας σταθερά θεμέλια για τη μακροπρόθεσμη διαχείριση των περιβαλλοντικών και κοινωνικών μας επιπτώσεων. Ήδη αναπτύσσουμε ένα φιλόδοξο, επιστημονικά τεκμηριωμένο σχέδιο για τη μείωση των εκπομπών αερίων του θερμοκηπίου σε όλες τις επιχειρησιακές μας δραστηριότητες, σύμφωνα με διεθνή πρότυπα, με ξεκάθαρο προσανατολισμό προς την επίτευξη Net Zero. Παράλληλα, διαμορφώνουμε μια στοχευμένη Στρατηγική Κοινωνικής Επίδρασης, σχεδιασμένη για να προσφέρει ουσιαστική και διαρκή αξία στους ανθρώπους και τις κοινότητές μας. Τέλος, ενισχύουμε το Πλαίσιο Διαχείρισης Κινδύνων, ώστε οι κίνδυνοι ESG να αποτελούν αναπόσπαστο μέρος κάθε στρατηγικής και επιχειρησιακής μας απόφασης», σημειώνει μεταξύ άλλων στο μήνυμά του ο κ. Γιάννης Καντώρος. **ΝΑΙ**

**ΓΙΑΝΝΗΣ
ΚΑΝΤΩΡΟΣ**
**Νέοι
αναπτυξιακοί
στόχοι**



No1 ασφαλιστικό brand στον κόσμο για 7η συνεχή χρονιά

Βασίλης Χριστίδης:
Η επιτυχία αυτή ανήκει στους ανθρώπους μας, στους πελάτες και τους συνεργάτες μας

Επιβεβαιώνει η Allianz για έβδομη συνεχή χρονιά τον τίτλο της ως το πιο πολυτιμο ασφαλιστικό brand παγκοσμίως, σύμφωνα με την κατάταξη «Best Global Brands 2025» της Interbrand. Η φετινή αναγνώριση συνοδεύεται από μία εντυπωσιακή αύξηση 20% στην αξία του εμπορικού της σήματος, η οποία ανέρχεται πλέον στα 28,2 δισεκατομμύρια δολλάρια, από τα 23,5 δισ., επιτυγχάνοντας τη μεγαλύτερη εμπορική αξία στα 135 χρόνια ιστορίας της.

Όπως επισημαίνεται, η επίδοση αυτή αντικατοπτρίζει τη σταθερά ισχυρή οικονομική πορεία, την εστίαση στον πελάτη και τη συνεπή εφαρμογή της παγκόσμιας στρατηγικής του brand που ενισχύει την εμπιστοσύνη και την αναγνωρισιμότητα του ονόματος Allianz σε όλο τον κόσμο.

Ο κ. Βασίλης Χριστίδης, CEO της Allianz.

Η Allianz ανεβαίνει στην 27η θέση της παγκόσμιας κατάταξης «Best Global Brands» της Interbrand και παραμένει το No1 ασφαλιστικό brand, καταγράφοντας αύξηση 20% στην αξία του, και επιτυγχάνει τη μεγαλύτερη εμπορική αξία στα 135 χρόνια ιστορίας της.

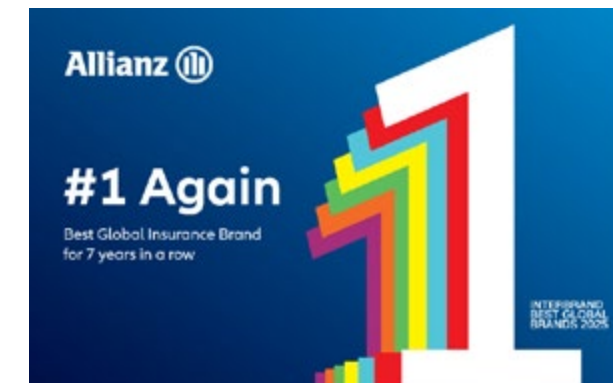
ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ ΑΡΙΣΤΕΙΑ ΚΑΙ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ

Η φετινή διάκριση για ακόμη μία φορά επιβραβεύει την ολιστική προσέγγιση της Allianz, που ενώνει αρμονικά υψηλές επιχειρηματικές επιδόσεις με μακροπρόθεσμη ενδυνάμωση της μάρκας. Εστιάζοντας στις αξίες της εμπιστοσύνης, της συνέπειας και της προστασίας, η εταιρεία έχει χτίσει ένα brand που ξεπερνά τα στενά όρια του ασφαλιστικού κλάδου, δημιουργώντας ουσιαστικούς δεσμούς με εκατομμύρια ανθρώπους παγκοσμίως.

Με παρουσία σε πάνω από 70 χώρες, 125 εκατομμύρια πελάτες και 157.000 εργαζομένους, η Allianz συνεχίζει να πρωτοπορεί ως παγκόσμιος ηγέτης στον ασφαλιστικό και επενδυτικό τομέα, επενδύοντας παράλληλα στη διαφορετικότητα, στην καινοτομία και τη βιωσιμότητα.

ΠΡΩΤΟΠΟΡΙΑ ΣΤΗ ΒΙΩΣΙΜΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΤΗΣ ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗΣ

Ως σταθερός σύμμαχος ιδιωτών και επιχειρήσεων, η Allianz έχει στο επίκεντρό της τη διασφάλιση του μέλλοντος των πελατών και των εργαζομένων. Αντιμετωπίζοντας τις επιπτώσεις της κλιματικής κρίσης, η εταιρεία επενδύει στην ενίσχυση της ανθεκτικότητας και στη σημασία του ρόλου του ασφαλιστικού κλάδου στην αντιμετώπιση



σύγχρονων κοινωνικών προκλήσεων. Αναγνωρισμένη διεθνώς ως ηγέτης βιωσιμότητας, η Allianz υλοποιεί ένα φιλόδοξο και μετρήσιμο πλάνο για την επίτευξη μηδενικών εκπομπών άνθρακα στα ασφαλιστικά και επενδυτικά της χαρτοφυλάκια, ενώ διατηρεί ενεργό παρουσία σε σημαντικές ανθρωπιστικές δράσεις.

Παράλληλα, η Allianz υλοποιεί δράσεις εταιρικής υπευθυνότητας που προάγουν την ισότητα ευκαιριών, την ένταξη και τη νεανική απασχόληση, επιβεβαιώνοντας τον ρόλο της ως υπεύθυνου εταιρικού πολίτη με παγκόσμια επιρροή.

ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ ΑΘΛΗΤΙΚΕΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΕΣ ΜΕ ΠΑΓΚΟΣΜΙΟ ΑΝΤΙΚΤΥΠΟ

Αξιοποιώντας δυναμικά την παρουσία της στον χώρο του αθλητισμού, ως Παγκόσμιος Ασφαλιστικός Συνεργάτης του Ολυμπιακού και Παραολυμπιακού Κινήματος, η Allianz συμβάλλει ενεργά στη στήριξη του μεγαλύτερου αθλητικού θεσμού στον κόσμο, προωθώντας τα ιδανικά της ενότητας, της αποδοχής και της συλλογικότητας.

Μάλιστα, μετά την επιτυχημένη συμμετοχή της στους Ολυμπιακούς και Παραολυμπιακούς Αγώνες του Παρισιού 2024, η Allianz προετοιμάζεται για τη συνέχεια της συνεργασίας αυτής εν όψει των Αγώνων του Milano Cortina 2026, επεκτείνοντας την παγκόσμια απήχυσή της και ενισχύοντας το θετικό κοινωνικό της αποτύπωμα.

«Η φετινή διάκριση της εταιρείας επιβεβαιώνει ότι η αξία ενός brand δεν μετριέται μόνο με οικονομικά μεγέθη, αλλά με την εμπιστοσύνη και τη θετική επιρροή που δημιουργεί. Στην Allianz, συνεχίζουμε να επαναπροσδιορίζουμε τον ρόλο της ασφάλισης, επενδύοντας στην καινοτομία, στη βιωσιμότητα και τη συμπερίληψη, ώστε να οικοδομούμε ένα πιο ανθεκτικό και αισιόδοξο μέλλον για όλους. Η επιτυχία αυτή ανήκει στους ανθρώπους μας, στους πελάτες και στους συνεργάτες μας, που μοιράζονται το όραμά μας για μια ενωμένη και ασφαλή κοινωνία», ανέφερε ο κ. Βασίλης Χριστίδης, CEO της Allianz στην Ελλάδα, σχολιάζοντας τη σημαντική διάκριση. **NAI**

ERGO

Αναγνώριση και επιβράβευση για τους εργαζομένους

Τι σημαίνει στην πράξη το μήνυμα «Grow together»



Ο CEO της ERGO Ασφαλιστικής, κ. Ερρίκος Μοάτσος, απευθυνόμενος στους εργαζομένους.

Σε μία εκδήλωση γεμάτη θετική ενέργεια και ενθουσιασμό, η ERGO Ασφαλιστική τίμησε τους ανθρώπους της για τα εξαιρετικά τους επιτεύγματα και τις υποδειγματικές επαγγελματικές τους συμπεριφορές, επιβραβεύοντας την επιτυχία, τη συναδελφικότητα, την ανάπτυξη και τη διαφορετικότητα.

Όπως επισημαίνεται, στο πλαίσιο του ετήσιου Προγράμματος Αναγνώρισης και Επιβράβευσης απονεμήθηκαν συνολικά 15 βραβεία, 8 ατομικά και 7 ομαδικά, σε συνολικά 60 εργαζομένους που ξεχώρισαν με το έργο και τη στάση τους.

Το Πρόγραμμα Αναγνώρισης και Επιβράβευσης, που φέτος συμπλήρωσε πέντε χρόνια επιτυχημένης πορείας,

συνεχίζει να αναδεικνύει την αριστεία και να προβάλλει χαρακτηριστικά και δεξιότητες που λειτουργούν ως πρότυπα για το σύνολο των εργαζομένων.

«Το Πρόγραμμα Αναγνώρισης και Επιβράβευσης δεν είναι απλώς μία ετήσια εκδήλωση. Είναι ο τρόπος μας να υπενθυμίζουμε ότι αναγνωρίζουμε και εκτιμούμε τη συνέπεια, την έμπνευση και τη συνεχή δέσμευση για πρόοδο. Όλα ξεκινούν από το “μαζί” και κάθε διάκριση εδώ δεν τιμά μόνο το αποτέλεσμα, αλλά και τη διαδρομή που μοιραζόμαστε», τόνισε ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας, κ. Ερρίκος Μοάτσος.

«Η φετινή εκδήλωση αποτελεί ακόμη μία απόδειξη του τι σημαίνει στην πράξη για την ERGO το μήνυμα “Grow



Οι βραβευμένοι εργαζόμενοι της ERGO Ασφαλιστικής μαζί με τα στελέχη που τους πρότειναν.



Η διευθύντρια Ανάπτυξης Ανθρώπινου Δυναμικού και υπεύθυνη του προγράμματος, Βίκυ Τσιάκα, μιλάει για τη συνεργατικότητα, την ανάπτυξη και την επιτυχία.

together”. Η επιτυχία, η συναδελφικότητα, η ανάπτυξη και η διαφορετικότητα είναι τα χαρακτηριστικά γνωρίσματα που διέπουν την καθημερινή μας λειτουργία. Οι φετινές βραβεύσεις επιβεβαιώνουν πως, μαζί, μπορούμε να προχωρήσουμε ακόμη πιο δυναμικά προς το μέλλον», δήλωσε η διευθύντρια Ανάπτυξης Ανθρώπινου Δυναμικού και υπεύθυνη του προγράμματος, Βίκυ Τσιάκα. Η εκδήλωση ολοκληρώθηκε με ένα ευχάριστο cocktail γεύμα στους χώρους της εταιρείας δίνοντας την ευκαιρία σε όλους να απολαύσουν όμορφες στιγμές με τους συναδέλφους τους.

ΓΝΩΡΙΣΤΕ ΤΗΝ ERGO

Σημειώνεται ότι στην Ελλάδα η ERGO έχει πάνω από 30 έτη παρουσίας, με κύκλο εργασιών που ξεπερνούν τα 276 εκατομμύρια ευρώ το 2024 και περισσότερους από 1.000.000 ασφαλισμένους. Η ERGO έχει ως στόχο την παροχή ολοκληρωμένων ασφαλιστικών υπηρεσιών στους πελάτες και τους συνεργάτες της, μέσα από ένα ευρύ φάσμα καινοτόμων προϊόντων που ικανοποιούν όλες τις σύγχρονες



Στιγμιότυπα από την εκδήλωση.

ασφαλιστικές ανάγκες ιδιωτών και επιχειρήσεων.

Δραστηριοποιείται για περισσότερα από 30 χρόνια στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, με κύριο μέτοχο τη Munich Re, έναν παγκόσμιο ηγέτη στον τομέα της διαχείρισης κινδύνων.

Με υψηλή τεχνογνωσία, φερεγγυότητα, πείρα, αθλή και την υποστήριξη μιας διεθνούς ασφαλιστικής δύναμης, προσφέρει καινοτόμα και ανταγωνιστικά ασφαλιστικά προϊόντα, ώστε να καλύπτουν πλήρως τις ανάγκες των ασφαλισμένων της, διατηρώντας παράλληλα χαρακτηριστικά, όπως η «εγγύτητα» και το «ανθρώπινο πρόσωπο» προς κάθε συναλθασσόμενο. **NAI**



Αύξηση παραγωγής 12,07% το εξάμηνο

Η Ατλαντική Ένωση, με προσφορά στην ασφαλιστική αγορά για πάνω από 55 χρόνια και με την υποστήριξη ενός ισχυρού διεθνούς ομίλου Baloise και σύντομα Baloise-Helvetia, δυναμώνει συνεχώς σε όλα τα επίπεδα. Όπως επισημαίνεται, η Ατλαντική Ένωση στο γύρισμα των 55 χρόνων ανακαινίζεται διαρκώς με φρέσκες ιδέες, νέα προϊόντα, σύγχρονες μηχανογραφικές εφαρμογές και, αξιοποιώντας την Τεχνητή Νοημοσύνη, ενισχύει τους συνεργάτες της σε χαρτοφυλάκιο και σε οικονομικά οφέλη.

ΤΑ ΘΕΤΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΠΟΥ ΚΑΤΕΓΡΑΦΕ Η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

Συγκεκριμένα:

Τα Εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα του α' εξαμήνου του 2025 έφτασαν τα 32,62 εκατ. € (+ 12,07%), έναντι 29,10 εκατ. € της αντίστοιχης περσινής περιόδου.

Τα Ίδια Κεφάλαια του α' εξαμήνου του 2025 ανήλθαν σε 93,72 εκατ. € (+ 7,74%), έναντι 86,996 εκατ. €, του α' εξαμήνου 2024.

Το Ενεργητικό του α' εξαμήνου του 2025 ανήλθε σε 194,32 εκατ. € (+ 6,22%), έναντι 182,94 εκατ. € της 30/6/2024.

Τα Αποθέματα έφτασαν τα 92,38 εκατ. € (+ 3,31%), έναντι 89,42 εκατ. € το 2024.

Οι Επενδύσεις του α' εξαμήνου του 2025 ανήλθαν σε 178,09 εκατ. € (+ 6,56%), έναντι 167,12 εκατ. € στις 30/6/2024.

ΣΗΜΑΝΤΙΚΕΣ ΕΠΙΔΟΣΕΙΣ

Σύμφωνα με την Έκθεση Βιώσιμης Ανάπτυξης που ανακοίνωσε η Ατλαντική Ένωση, το 2024 έκλεισε με θετικό πρόσημο και σημαντικά κέρδη για την εταιρεία, εκπληρώνοντας έτσι όλες τις προτεραιότητες και τους στόχους που είχε θέσει από την αρχή του χρόνου. Για μία ακόμη χρονιά η εταιρεία ήταν κερδοφόρα με έναν εξαιρετικά υψηλό δείκτη αξιοπιστίας στην ασφαλιστική αγορά.



Ο κ. Γιάννης Λαπατάς, πρόεδρος Διοικητικού Συμβουλίου και διευθύνων σύμβουλος Ατλαντικής Ένωσης.

Ο Δείκτης Κεφαλαιακής Απαίτησης Φερεγγυότητας (SCR) για τη χρήση 2024 για την εταιρεία και βάσει τυποποιημένης μεθόδου (standard method) διαμορφώθηκε στο 297%.

Το συνολικό ύψος του πλεονάσματος της εταιρείας στις 31/12/2024 είναι 59,9 εκατ. ευρώ. Η εταιρεία, επομένως, υπερκαλύπτει κατά 2,97 φορές περίπου τις ανάγκες της οδηγίας όσον αφορά την κεφαλαιακή της επάρκεια, έναντι των κινδύνων που απειλούν μια ασφαλιστική εταιρεία.

Στόχος της εταιρείας εκ της ιδρύσεώς της, αλλά και για το 2024 ήταν η συνεχής βελτίωση α) των υπηρεσιών, β)

Η θετική εξέλιξη των οικονομικών μεγεθών της εταιρείας, οι επιτυχείς και στοχευμένες επενδύσεις, η επένδυση σε hi-tech, σε συνδυασμό με τους σχετικούς ευρωπαϊκούς κανονισμούς για ενίσχυση της αντοχής των πληροφοριακών συστημάτων της, την οδηγούν στο μέλλον βάζοντας περισσότερους στόχους.



των προγραμμάτων, γ) των οικονομικών μεγεθών και δ) η συνεργασία με κορυφαίους αντισταθμιστές σε συνδυασμό με τους καλύτερους δυνατούς όρους για τις αντισταθμιστικές συμβάσεις μας.

Όσον αφορά τη βελτίωση των οικονομικών μεγεθών, η εταιρεία αύξησε τα ίδια κεφάλαιά της από 83 εκατ. ευρώ σε 93,8 εκατ. ευρώ για το 2024, καθώς και τον Δείκτη Φερεγγυότητας II, από 288% στο 297%. Επιπλέον, τα κέρδη της εταιρείας για το 2024 αυξήθηκαν από 6 εκατομμύρια σε 7,5 εκατομμύρια ευρώ, ενώ η παραγωγή της εταιρείας αυξήθηκε περίπου κατά 16%.

ΜΕΛΛΟΝΤΙΚΟΙ ΣΤΟΧΟΙ

Στην Έκθεση Βιώσιμης Ανάπτυξης επισημαίνεται ακόμη ότι η ενίσχυση της απευθείας μορφής ασφάλισης, η ταυτόχρονη ανάπτυξη των παραδοσιακών δικτύων πωλήσεων

στη λογική της παραγωγικότητας και της αποτελεσματικότητας, η έξοδος από τα ζημιολόγα προϊόντα και από δραστηριότητες που δεν ευθυγραμμίζονται με τον επιχειρησιακό κορμό της, η στροφή στην απλοποίηση προϊόντων και λειτουργικών δραστηριοτήτων με μοχλό την τεχνολογία οδηγούν την εταιρεία στη νέα εποχή. Το αποτέλεσμα όλων αυτών είναι η εταιρεία να διαγράφει συνεχώς μια ανοδική πορεία στον ασφαλιστικό κλάδο, αυξάνοντας τα οικονομικά της μεγέθη με στόχο την περαιτέρω κάλυψη των κεφαλαιακών της απαιτήσεων και ενισχύοντας τη δυναμική της παρουσία. Η θετική εξέλιξη των οικονομικών μεγεθών της εταιρείας, οι επιτυχείς και στοχευμένες επενδύσεις, η επένδυση σε hi-tech, σε συνδυασμό με τους σχετικούς ευρωπαϊκούς κανονισμούς για ενίσχυση της αντοχής των πληροφοριακών συστημάτων της, οδηγούν την εταιρεία στο μέλλον βάζοντας περισσότερους στόχους. **NAI**



Κινήσεις στρατηγικής με επενδύσεις και έμφαση στον άνθρωπο

Στόχος να ξεπεράσει τα 80 εκατ. ευρώ σε παραγωγή

Του **ΚΩΣΤΗ ΣΠΥΡΟΥ**

Το στρατηγικό όραμα της INTERASCO «ξεδίπλωσε» ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας, κ. Κάρολος Σαΐας, κατά τη διάρκεια εκδήλωσης στα γραφεία της, με τη συμμετοχή συνεργατών ασφαλιστικών διαμεσολαβητών. Στην ομιλία του ο κ. Κάρολος Σαΐας, αφού ευχαρίστησε όλους τους συνεργάτες για την τεράστια ανταπόκρισή τους στο κάλεσμα της Interasco αλληλά και για την κοινή προσπάθεια και τις σχέσεις εμπιστοσύνης που έχουν χτιστεί μεταξύ τους όλα αυτά τα χρόνια, δήλωσε:

«Με ιδιαίτερη ικανοποίηση μπορώ να πω ότι τα τελευταία χρόνια η Interasco πέτυχε σημαντική πρόοδο. Η εκτίμησή μας είναι ότι φέτος θα κλείσουμε τη χρονιά με αύξηση παραγωγής που θα αγγίξει

Ο κ. Κάρολος Σαΐας, διευθύνων σύμβουλος της Interasco.



Ο κ. Κωνσταντίνος Κοτσιλίνης, πρόεδρος Δ.Σ.



Ο κ. Κωνσταντίνος Αρβανίτης, διευθυντής Πωλήσεων και Μάρκετινγκ.



Ο κ. Ιωάννης Μαθιάρός, διευθυντής Ζημιών.



Η κ. Άννη Βασιλιάγκου, διευθύντρια Κλάδου Υγείας & Προσωπικών Ατυχημάτων.

το 10%, γεγονός που αποδεικνύει ότι η στρατηγική μας αποδίδει. Παράλληλα, το πλάνο μας για τα επόμενα χρόνια προβλέπει συνεχείς αυξήσεις με διψήφια ποσοστά, με



Η κ. Κωνσταντίνη Σταματοπούλου, διευθύντρια Ασφαλιστικών Εργασιών.



Η κ. Νατάσσα Αισώπου, αναπληρώτρια διευθύντρια Ασφαλειών Αυτοκινήτου.



Ο κ. Νεκτάριος Σαββάκης, διευθυντής μηχανογράφησης.

στόχο να φτάσουμε όσο πιο άμεσα γίνεται σε έναν τζίρο της τάξης των 80 εκατομμυρίων ευρώ.

Στην Interasco, η διαφάνεια και η άμεση επικοινωνία είναι βασικές μας αρχές. Όλες οι πόρτες είναι ανοικτές και όλα τα τηλέφωνα και τα αιτήματα απαντώνται άμεσα.

Τρία πράγματα θέλω να κρατήσετε που χαρακτηρίζουν την Interasco:

- Φερέγγυα εταιρεία με δυνατές βάσεις.
- Επιθυμία τόσο για οργανική ανάπτυξη όσο και μέσω εξαγορών.
- Υψηλού επιπέδου εξυπηρέτηση, σταθερότητα και σιγουριά στους Έλληνες πολίτες», τόνισε ο κ. Σαΐας.

Η ομιλία του κ. Κάρολου Σαΐα ολοκληρώθηκε με την ανακοίνωση του επόμενου προορισμού Διαγωνισμού Πωλήσεων μετά το Buenos Aires, που θα γίνει στο Αζερμπαϊτζάν.



Ο διευθυντής Πωλήσεων Q Marketing, κ. Κωνσταντίνος Αρβανίτης, στην τοποθέτησή του επεσήμανε τις ηθικές αξίες που συνδέουν την Interasco με τους συνεργάτες της, καθώς, επίσης, το όραμα της εταιρείας για συνεχή ανάπτυξη, επαγγελματική διάκριση και περαιτέρω ενίσχυση του δικτύου της.

Ο πρόεδρος της Interasco, κ. Κωνσταντίνος Κοτσιλίνης,

επεσήμανε: «Οι ραγδαίες τεχνολογικές εξελίξεις απαιτούν προσαρμογή. Η Interasco έχει ήδη πραγματοποιήσει σημαντικά βήματα στην ψηφιοποίηση, τόσο εσωτερικά όσο και στη συνεργασία με συνεργάτες και πελάτες.

Επιπλέον, παρά τη χαμηλή συμμετοχή της ασφαλιστικής αγοράς στο ελληνικό ΑΕΠ σε σχέση με την Ευρώπη, υπάρχουν ισχυρές προοπτικές ανάπτυξης, καθώς ο ελλην-

νικός λαός σιγά σιγά αποκτά ασφαλιστική συνείδηση».

Βασικός ομιλητής της βραδιάς ήταν ο καθηγητής του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών κ. Γεώργιος Δουκίδης, του οποίου η παρουσίαση είχε ως θέμα «Η Τεχνητή Νοημοσύνη και Ψηφιακός Μετασχηματισμός στην Ασφαλιστική Αγορά», προσφέροντας μια εμπειρισταυμένη ανάλυση για τον τρόπο με τον οποίο η τεχνολογία επηρεάζει και

διαμορφώνει το μέλλον του ασφαλιστικού κλάδου.

Μια παρουσίαση που άνοιξε ορίζοντες και έδωσε τροφή για σκέψη γύρω από το πώς η καινοτομία και η τεχνολογία μεταμορφώνουν τον τρόπο που λειτουργεί ο κλάδος.

Η εκδήλωση ήταν κάτι περισσότερο από μια επαγγελματική συνάντηση· ήταν μια γιορτή συνεργασίας, ανθρωπίνης επαφής και καινοτομίας, που υπενθύμισε στους

Διαβάστε ολόκληρη τη σημαντική ομιλία του διευθύνοντος συμβούλου της Interasco ΑΕΓΑ, κ. ΚΑΡΟΛΟΥ ΣΑΪΑ.

«Αγαπητοί συνεργάτες, φίλες και φίλοι,

Είναι μεγάλη τιμή και χαρά να σας έχουμε απόψε μαζί μας. Συναντήσεις σαν τη σημερινή δεν είναι απλώς μια ευκαιρία να βρεθούμε όλοι μαζί. Είναι μια στιγμή να μιλήσουμε, να ανταλλάξουμε απόψεις και να ενισχύσουμε τους δεσμούς που μας ενώνουν και καθορίζουν την κοινή μας πορεία.

Ας δούμε μια σύντομη εικόνα της ελληνικής οικονομίας σήμερα.

Το ΑΕΠ για το 2025 προβλέπεται να αυξηθεί πάνω από 2%. Η ανεργία είναι σε χαμηλά επίπεδα, γεγονός που δίνει μια σταθερή βάση και προοπτική ανάπτυξης. Παρά τις διεθνείς προκλήσεις και τις πιέσεις που βλέπουμε καθημερινά, η χώρα μας δείχνει δυναμική και ανθεκτικότητα.

Μέσα σε αυτό το πλαίσιο, η ασφαλιστική βιομηχανία αποκτά όλο και μεγαλύτερη σημασία. Η συνεισφορά της στο ΑΕΠ αυξάνεται και αυτό δείχνει ότι οι υπηρεσίες μας έχουν αξία και ότι η δουλειά μας είναι απαραίτητη.

Όσον αφορά την Interasco, τα τελευταία χρόνια έχουμε καταγράψει σημαντική πρόοδο. Για το 2025 προβλέπουμε αύξηση παραγωγής κοντά στο 10%. Αυτό δείχνει ότι η στρατηγική μας αποδίδει. Στόχος μας μέχρι το 2029 είναι συνεχής ανάπτυξη, με διψήφια ποσοστά αύξησης, και να φτάσουμε όσο πιο σύντομα γίνεται σε έναν τζίρο 80 εκατομμυρίων ευρώ.

Η αγορά είναι σε αλληλαγή. Εξαγορές γίνονται συνεχώς. Η Interasco δεν περιμένει απλώς τις ευκαιρίες· τις δημιουργεί. Θέλουμε μερίδιο αγοράς. Και αν μια εξαγορά βοηθά την ανάπτυξή μας, είμαστε έτοιμοι να προχωρήσουμε αποφασιστικά, με στρατηγική και πόρους.

Θέλω να τονίσω όμως ότι πίσω από όλα αυτά δεν είναι οι αριθμοί. Είναι οι άνθρωποι. Εσείς, που βρίσκεστε στην πρώτη γραμμή. Που μιλάτε με τους πελάτες καθημερινά. Που εμπνέετε

εμπιστοσύνη και δίνετε ουσία στο όραμά μας. Χωρίς εσάς, η Interasco δεν θα ήταν αυτό που είναι σήμερα.

Δεν είμαι σίγουρος ότι γνωρίζετε όλοι πως η οικογένειά μου δραστηριοποιείται στον χώρο των ασφαλίσεων εδώ και πάνω από έναν αιώνα, κυρίως στη διαμεσολήβηση. Ξέρω τις δυσκολίες, τις προκλήσεις και τις ευκαιρίες που αντιμετωπίζετε καθημερινά. Και σας διαβεβαιώνω: Η Interasco –και εγώ προσωπικά– θα είμαστε πάντα δίπλα σας, με ειλικρίνεια, σεβασμό και στήριξη.

Θέλω επίσης να πω ένα μεγάλο ευχαριστώ στο διοικητικό προσωπικό μας. Με γνώση, εμπειρία και επαγγελματισμό εξασφαλίζουν ότι η εταιρεία λειτουργεί σωστά και στρατηγικά. Διαθέτουμε ένα εξαιρετικό ανθρώπινο δυναμικό και αυτό είναι ένα πολύ μεγάλο πλεονέκτημα για εμάς.

Η Interasco ανήκει στον Όμιλο Harel, έναν διεθνή ηγέτη με στέρεες βάσεις, ο οποίος για το 2024 έκλεισε με: € 11 δισ. Κύκλο Εργασιών, € 125 δισ. Επενδεδυμένα Κεφάλαια, € 600 εκατ. κέρδη προ φόρων. Εκτιμάται ότι η κερδοφορία του ομίλου για το έτος 2025 θα φτάσει το 1 δισ. ευρώ. Αυτό μας δίνει δύναμη να κοιτάζουμε μπροστά με αυτοπεποίθηση.

Η Τεχνητή Νοημοσύνη αλλιάζει τον τρόπο που λειτουργεί η αγορά μας. Από τη διαχείριση κινδύνου μέχρι την εμπειρία του πελάτη, ανοίγονται νέοι δρόμοι. Και εμείς θέλουμε να είμαστε στην αιχμή αυτής της αλληλαγής.

Κλείνοντας, θέλω να ευχαριστήσω: τους συνεργάτες μας, τους πελάτες μας, που μας εμπιστεύεστε και μας στηρίζετε. Το διοικητικό μας προσωπικό, που εργάζεται με αφοσίωση και επαγγελματισμό. Τους μετόχους μας για την υποστήριξη που δίνουν στην Interasco. Με την κοινή μας προσπάθεια, με το πάθος και την αφοσίωση όλων μας, η Interasco θα συνεχίσει να αναπτύσσεται, να πρωτοπορεί και να αποτελεί σημείο αναφοράς στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Τρία πράγματα θέλω να κρατήσετε: Είμαστε μια φερέγγυα εταιρεία με δυνατές βάσεις. Θέλουμε να αναπτυχθούμε τόσο οργανικά όσο και μέσω εξαγορών, και να προσφέρουμε σιγουριά, σταθερότητα και υψηλού επιπέδου εξυπηρέτηση στους Έλληνες πολίτες. Η αγκαλιά μας είναι ανοιχτή σε όλους τους συνεργάτες και δεσμευόμαστε να βελτιωνόμαστε συνεχώς.

Σας ευχαριστώ θερμά και σας προσκαλώ όλους στο επόμενο μας ταξίδι, μετά την Αργεντινή, που θα γίνει στο Αζερμπαϊτζάν.

Να είστε όλοι καλά!».



παρευρισκομένους τη δύναμη του «μαζί», της κοινής προσπάθειας και της ανταλλαγής γνώσεων, και ολοκληρώθηκε με ένα υπέροχο δείπνο στον φιλόξενο κήπο της Interasco, σημειώνει χαρακτηριστικά η εταιρεία.

Ο ΟΜΙΛΟΣ HAREL

Η εταιρεία αποτελεί μέλος του Ομίλου Harel που εδρεύει στο Ισραήλ. Ο Όμιλος δεν έχει επηρεαστεί σημαντικά από τις εξελίξεις του πολέμου στο Ισραήλ. Το 2024 εμφάνισε

βελτιωμένα αποτελέσματα σε σύγκριση με το προηγούμενο έτος. Συγκεκριμένα τα επενδεδυμένα κεφάλαια του Ομίλου Harel αυξήθηκαν στα ΕΥΡΩ 127,0 δισ. έναντι των ΕΥΡΩ 107,0 δισ. το 2023, ενώ η παραγωγή ασφαλιστρών έφτασε στα ΕΥΡΩ 10,6 δισ. το 2024 έναντι των ΕΥΡΩ 9,9 δισ. το 2023. Τα Ίδια Κεφάλαια του ομίλου ανήλθαν σε ΕΥΡΩ 2,3 δισ. το 2024 έναντι ΕΥΡΩ 2,2 δισ. το 2023. Η Harel εστιάζει στην υλοποίηση του στρατηγικού της σχεδίου, το οποίο στοχεύει στη βελτίωση της κερδοφορίας στους λειτουργικούς τομείς και στη διαφοροποίηση των ροών εσόδων στον όμιλο, καθώς και την αξιοποίηση της τεχνολογίας για τη βελτίωση της λειτουργικής αποδοτικότητας και την παροχή καλύτερων υπηρεσιών στους πελάτες, αξιοποιώντας τα υπάρχοντα δεδομένα και υποδομές. Απώτερος στόχος του Ομίλου Harel είναι η ενίσχυση της θέσης του στην αγορά, η αύξηση της κερδοφορίας και η παροχή καινοτόμων λύσεων στους πελάτες του. Τέλος, οι οίκοι αξιολόγησης επιβεβαίωσαν το 2024 την ισχυρή οικονομική ευελιξία της Harel, η οποία υποστηρίζεται από σημαντικά ρευστά υπόλοιπα, καθιστώντας τον όμιλο ως έναν από τους κορυφαίους παρόχους ασφαλιστικών και χρηματοοικονομικών υπηρεσιών στο Ισραήλ.



Τα ιδιαίτερα οφέλη που απορρέουν από την ένταξη της Interasco στον Όμιλο Harel είναι:

- η ένταξη της Interasco ως μέλους σε έναν ισχυρό ασφαλιστικό και χρηματοοικονομικό όμιλο
- αξιοποίηση των στενών συνεργασιών του ομίλου με κορυφαίους ανασφαλιστές
- αξιοποίηση της εμπειρίας και της τεχνογνωσίας του ομίλου τόσο σε ασφαλιστικό επίπεδο όσο και σε επίπεδο πληροφοριακής υποστήριξης
- δημιουργία νέων εξειδικευμένων προϊόντων προσαρμοσμένων στις ανάγκες των Ελλήνων πελατών. **NAI**

Η ιστορία της Interasco ΑΕΓΑ και τα οικονομικά μεγέθη

Η Interasco ΑΕΓΑ αποτελεί μία σύγχρονη και ευέλικτη ασφαλιστική εταιρεία, η οποία προσφέρει μια ευρεία γκάμα προγραμμάτων, τόσο για ιδιώτες όσο και για επιχειρήσεις. Η εταιρεία μετρά 134 χρόνια συνεχούς και συνεπούς παρουσίας στην ελληνική ασφαλιστική βιομηχανία, από το 1890 που ιδρύθηκε στη Θεσσαλονίκη η προκάτοχος της Interasco. Από το 2006 μέχρι σήμερα συνεχίζει την επιτυχημένη πορεία της στην ελληνική αγορά ως θυγατρική της εταιρείας Harel Insurance Investments and Financial Services.

Η Interasco, σύμφωνα με την έκθεση του Διοικητικού Συμβουλίου της εταιρείας για τη χρήση 2024, δραστηριοποιείται στους κλάδους Ατυχημάτων, Ασθενείας, Χερσαίων Οχημάτων, Πυρκαγιών και Στοιχείων της Φύσης, Λοιπών Ζημιών Αγαθών, Αστικής Ευθύνης από Χερσαία Αυτοκίνητα Οχήματα, Γενικής Αστικής Ευθύνης, Διαφόρων Χρηματικών Απωλειών, Νομικής Προστασίας, Βοήθειας και Μεταφορών.

Το Μετά από Φόρους Αποτέλεσμα για τη χρήση 2024 διαμορφώθηκε σε Κέρδη ΕΥΡΩ 578 χιλ. έναντι Ζημιά ΕΥΡΩ 440 χιλ. το 2023.

Τα έσοδα υπηρεσιών ασφάλισης για τη χρήση 2024 ανήλθαν σε ΕΥΡΩ 39.749 χιλ. έναντι ΕΥΡΩ 40.813 χιλ. για τη χρήση 2023 και η διάκρισή τους σε κλάδο Οχημάτων και σε Λοιπούς Κλάδους αναλύεται ως εξής: Ο κλάδος Οχημάτων αποτελεί το 38,2% των εσόδων και οι λοιποί κλάδοι Ζημιών το 61,8%. Τα αντίστοιχα ποσοστά του 2023 ήταν 43,2% και 56,8%.



Το **συν** στην ασφάλειά σου!

Μήνυμα υπεροχής και αριστείας από τη Βιέννη

Κώστας Καραμανλής: Να βάλουμε τη SYNDEA σε κάθε σπίτι



Από αριστερά: Ο κ. Enrico San Pietro, Insurance General Manager Unipol Assicurazioni, ο κ. Δημήτρης Ζορμπάς, CEO & γενικός διευθυντής Syndea, ο πρόεδρος Δ.Σ. Syndea, κ. Κώστας Καραμανλής, και ο κ. Αλέξανδρος Κοντός, εκτελεστικός αντιπρόεδρος Δ.Σ. Syndea.

Με τον εμβληματικό τίτλο «Synθεση επιτυχίας και υπεροχής», η Syndea επέλεξε να γιορτάσει τις επιτυχίες των συνεργατών της στην καρδιά της Βιέννης, την ευρωπαϊκή πρωτεύουσα της μουσικής, την πόλη των μεγάλων συνθετών που γέννησε αριστουργήματα, και να στείλει ένα μήνυμα υπεροχής και αριστείας.

Κηρύσσοντας τις εργασίες του 28ου Συνεδρίου Πωλήσεων της Syndea, ο πρόεδρος του Δ.Σ., κ. Κώστας Καραμανλής, έθεσε το πλαίσιο και το όραμά του για την εταιρεία, τονίζοντας χαρακτηριστικά «να βάλουμε τη SYNDEA σε κάθε σπίτι, ως σύμμαχο και εγγυητή της ασφάλειας». Από την πλευρά του ο διευθύνων σύμβουλος, κ. Δημήτρης

Ζορμπάς, που συνέβαλε τα μέγιστα στην επιτυχή πορεία της εταιρείας, έστειλε το μήνυμα «Σεβόμαστε το παρελθόν και τις αναμνήσεις, αληθιά τα όνειρα και τα σχέδιά μας για το μέλλον είναι περισσότερα».

Ο πρόεδρος της εταιρείας, Κώστας Καραμανλής, στην ομιλία του στάθηκε στον καθοριστικό ρόλο της ασφαλιστικής αγοράς σε μια εποχή γεμάτη προκλήσεις και ανασφάλεια.

Ο κ. Καραμανλής τόνισε πως οι παγκόσμιες κρίσεις – από τις φυσικές καταστροφές και τις πολεμικές συγκρούσεις έως την αλματώδη ανάπτυξη της Τεχνητής Νοημοσύνης – καθιστούν πιο αναγκαία από ποτέ την προστασία ανθρώπων, οικογενειών και επιχειρήσεων. «Σε έναν κόσμο που αλλάζει συνεχώς, η κοινωνία στρέφεται σε εμάς



Στο βήμα ο κ. Κώστας Καραμανλής.



Στο βήμα ο κ. Enrico San Pietro.



Στο βήμα ο κ. Δημήτρης Ζορμπάς.



Στο βήμα ο κ. Στάθης Γκόγκας.



Στο βήμα η κ. Ελίνα Παπασιροπούλου.



Στο βήμα η κ. Εύα Βαρουχάκη.

για σιγουριά και ευημερία», υπογράμμισε, χαρακτηρίζοντας την εποχή ταυτόχρονα «γεμάτη προκλήσεις, αληθιά και εξαιρετικές ευκαιρίες».

Παράλληλα, αναφέρθηκε στην πορεία της Syndea, σημειώνοντας μεταξύ άλλων ότι «σε ένα εξόχως ανταγωνιστικό και διαρκώς μεταβαλλόμενο περιβάλλον, επιδεικνύοντας ετοιμότητα και ευελιξία, πετύχαμε τους στόχους που θέσαμε στο παραγωγικό μας πλάνο: Ανανεώσαμε πλήρως την εταιρική μας εικόνα. Επενδύοντας τόσο στην αισθητική αναβάθμιση όσο και στην ανάδειξη της ταυτότητάς μας, του αξιακού μας κώδικα, αυτού που πραγματικά είμαστε: Ένας αξιόπιστος, ανθρωποκεντρικός και σύγχρονος ασφαλιστικός οργανισμός με ολοκληρωμένες προϊόντικές λύσεις για κάθε οικογένεια, για κάθε επιχείρηση. Αναβαθμίσαμε

τις ψηφιακές υποδομές μας. Επενδύσαμε στο ανθρώπινο δυναμικό μας με προγράμματα εκπαίδευσης και διαρκή επαναπαιτοποίηση των συνεργατών μας. Προχωρήσαμε σε βελτιώσεις υφιστάμενων και τη δημιουργία νέων προϊόντων με στόχο την εδραίωση, αληθιά και την επέκτασή μας στην αγορά.

Στη συνέχεια, μιλώντας για το μέλλον, συμπλήρωσε ότι «σχεδιάζουμε και επιχειρούμε σε ένα διαρκώς και ραγδαία μεταβαλλόμενο περιβάλλον. Σε έναν κόσμο χωρίς σταθερές, χωρίς βεβαιότητες. Σε έναν κόσμο απρόβλεπτο, με συνεχείς ανατροπές και προκλήσεις:

Γεωπολιτικές ανακατατάξεις και πολεμικές συγκρούσεις. Αναθεωρητισμοί και απειλές χρήσης βίας. Οικονομική αστάθεια, πληθωρισμός και ακρίβεια. Διεύρυνση οικονομι-



κών και κοινωνικών ανισοτήτων. Ενεργειακή κρίση. Κλιματική αλλαγή, ακραία φυσικά φαινόμενα και καταστροφές. Δημογραφική κατάρρευση. Αυτό δυστυχώς είναι το διεθνές περιβάλλον. Αυτή είναι η πραγματικότητα».

Και σε αυτή την πραγματικότητα «μείζονα ζητούμενα είναι η ασφάλεια, η αισιοδοξία, η σιγουριά. Οι βάσεις πάνω στις οποίες εδράζονται η κοινωνική ειρήνη και συνοχή, η οικονομική ανάπτυξη και ευημερία».

Ο πρόεδρος της Syndea τόνισε ότι «σε αυτά τα αγωνιώδη αιτήματα καλείται να δώσει πειστικές απαντήσεις, βιώσιμες λύσεις και ρεαλιστικές διεξόδους ο ασφαλιστικός κλάδος. Έχουμε θέσει έναν φιλόδοξο, αλλά υλοποιήσιμο στόχο: Να βάλουμε τη SYNDEA σε κάθε σπίτι. Ως σύμμαχο και αρωγό, ως εγγυητή της ασφάλειας κάθε πολίτη. Να ανταποκριθούμε στις απαιτήσεις των καιρών και πάνω απ' όλα στις προσδοκίες των ανθρώπων».

Με ταχύτητα και αξιοπιστία. Με διαφάνεια και δικαιοσύ-

νη. Με αποτελεσματικότητα. Είναι σίγουρο ότι το θέλουμε. Είμαι βέβαιος ότι το μπορούμε. Είμαι αισιόδοξος ότι θα τα καταφέρουμε.

Ο διευθύνων σύμβουλος της Syndea, Δημήτρης Ζορμπάς, σημείωσε μεταξύ άλλων ότι η παραγωγή της Syndea παρουσίασε το 2024 υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης πάνω από τον μέσο όρο της αγοράς, με συνολική αύξηση 12,88%. Ο κλάδος Ζωής ανέβηκε κατά 9,7%, η ασφάλιση κατά Ζημιών κατά 13,46%, η Αστική Ευθύνη Οχημάτων 7,58% και οι λοιποί κλάδοι ζημιών 19,65%.

Μέσα σε ένα σύνθετο περιβάλλον, η Συνεταιριστική δίνει ιδιαίτερη έμφαση στη συνεχή αναβάθμιση της υποδομής και της τεχνολογίας, στη διαρκή βελτίωση της εμπειρίας των ασφαλισμένων και συνεργατών, αλλά και στη στήριξη των δικτύων διανομής. Η στρατηγική της εταιρείας στηρίζεται στην καινοτομία, στην αποτελεσματικότητα και την ευελιξία, ώστε να ανταποκρίνεται στις προκλήσεις ενός διεθνούς, γε-

ωπολιτικά και οικονομικά, ασταθούς περιβάλλοντος.

Ο κ. Ζορμπάς κατέληξε λέγοντας: «Σεβασμός για το παρελθόν και τις αναμνήσεις, αλλά τα όνειρά μας και τα σχέδιά μας για το μέλλον είναι περισσότερα».

Το ιδιαίτερο ενδιαφέρον προκάλεσε η ομιλία του Enrico San Pietro, Insurance General Manager at Unipol Assicurazioni, της ιταλικής εταιρείας μετόχου της Syndea, ο οποίος αναφέρθηκε ιδιαίτερα στη νέα νομοθεσία για την υποχρεωτική ασφάλιση επιχειρήσεων που ισχύει σε Ελλάδα και Ιταλία. «Ένα χαρακτηριστικό παράδειγμα των ευκαιριών που αναδύονται, ταυτόχρονα τόσο στην Ιταλία όσο και στην Ελλάδα, είναι η νέα νομοθεσία που καθιστά υποχρεωτική την ασφάλιση των επιχειρήσεων και των ιδιωτικών οχημάτων έναντι φυσικών καταστροφών· δεν πρόκειται απλώς για μια κανονιστική αλλαγή – είναι μια βαθιά ευκαιρία για τους ασφαλιστές να αποδείξουμε την αξία μας, να σταθούμε ως αληθινοί εταίροι στην ανθεκτικότητα και

να συμβάλουμε στην προστασία του μέλλοντος των επιχειρήσεων και της κοινωνίας που αυτές στηρίζουν», είπε ο Enrico San Pietro, θέτοντας το πλαίσιο στο οποίο πρέπει να κινηθούν οι ασφαλιστικοί διαμεσοσταθμείς για να αναδείξουν την αξία της ασφάλισης.

Η Syndea, κατέληξε, «με τη δύναμη των ανθρώπων της και την καθοδήγηση των αξιών της, είναι έτοιμη να αγκαλιάσει αυτό το μέλλον. Όχι με δισταγμό, αλλά με αποφασιστικότητα. Όχι ως ακολούθους, αλλά ως ηγέτης».

Τέλος, από την πλευρά του ο Στάθης Γκόργκας, εμπορικός διευθυντής της Syndea στην παρουσίασή του με τίτλο «SYNθεση επιτυχίας & υπεροχής», τόνισε μεταξύ άλλων ότι το 2025 είναι μία χρονιά που φέρνει τη Syndea σε νέα εποχή ανάπτυξης και υπεροχής. Το 2024 μας βρήκε πιο δυνατούς, είπε ο κ. Γκόργκας και παρέθεσε τις «αποδείξεις»:

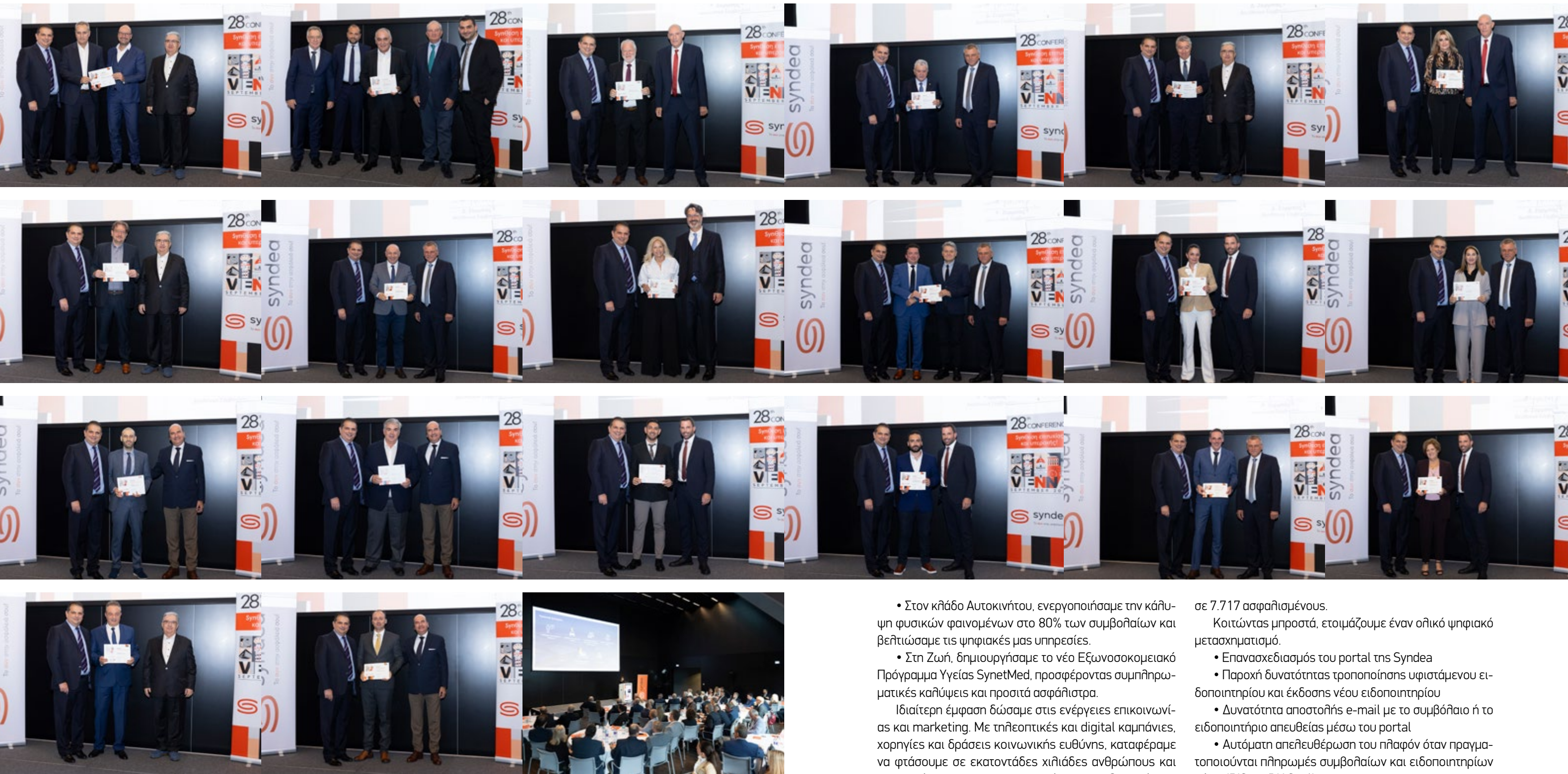
- +15.000 νέους πελάτες
- +179 συνεργάτες (πράκτορες και μεσίτες)



Οι βραβευθέντες με στελέχη της εταιρείας.



Οι συνεργάτες και τα στελέχη που ταξίδεψαν στη Βιέννη για το Συνέδριο.



- +14,35% ανάπτυξη από το δίκτυο πρακτόρων και με-
στών
- +18,37% ανάπτυξη από το δίκτυο τραπεζών
- +1.173 νέους πελάτες στον κλάδο Υγείας
Παράλληλα, αναβαθμίσαμε τα προϊόντα μας:

- Στους Γενικούς Κλάδους, ενισχύσαμε τα προγράμ-
ματα SynetHome και Πολυπροστασίας Επιχείρησης, μειώ-
σαμε ασφάλιστρα σε καίριους τομείς (ξενοδοχεία, Airbnb,
εστίαση) και ενοποιήσαμε τις ζώνες σεισμού με ανταγωνι-
στικά ασφάλιστρα.



- Στον κλάδο Αυτοκινήτου, ενεργοποιήσαμε την κάλυ-
ψη φυσικών φαινομένων στο 80% των συμβολαίων και
βελτιώσαμε τις ψηφιακές μας υπηρεσίες.
 - Στη Ζωή, δημιουργήσαμε το νέο Εξωνοσοκομειακό
Πρόγραμμα Υγείας SynetMed, προσφέροντας συμπληρω-
ματικές καλύψεις και προσιτά ασφάλιστρα.
- Ιδιαίτερη έμφαση δώσαμε στις ενέργειες επικοινωνί-
ας και marketing. Με τηλεοπτικές και digital καμπάνιες,
χορηγίες και δράσεις κοινωνικής ευθύνης, καταφέραμε
να φτάσουμε σε εκατοντάδες χιλιάδες ανθρώπους και
να ενισχύσουμε την αναγνωρισιμότητα και αξιοπιστία της
Syndea. Περισσότεροι από 893.000 χρήστες εκτέθηκαν στο
περιεχόμενό μας και καταγράφηκαν πάνω από 2,6 εκατομ-
μύρια προβολές.
- Το 2024, αποδείξαμε ότι είμαστε δίπλα στους πελάτες
μας, καταβάλλοντας αποζημιώσεις ύψους 8,2 εκατ. ευρώ

- σε 7.717 ασφαλισμένους.
- Κοιτώντας μπροστά, ετοιμάζουμε έναν ολικό ψηφιακό
μετασχηματισμό.
- Επανασχεδιασμός του portal της Syndea
 - Παροχή δυνατότητας τροποποίησης υφιστάμενου ει-
δοποιητηρίου και έκδοσης νέου ειδοποιητηρίου
 - Δυνατότητα αποστολής e-mail με το συμβόλαιο ή το
ειδοποιητήριο απευθείας μέσω του portal
 - Αυτόματη απελευθέρωση του τηλεφώνου όταν πραγμα-
τοποιούνται πληρωμές συμβολαίων και ειδοποιητηρίων
μέσω IRIS και DIASonline
 - Προσθήκη δυνατότητας πληρωμής συμβολαίων και
μέσω IRIS από το <https://pay.e-synet.gr/>
 - Απευθείας έκδοση συμβολαίων αστικής ευθύνης
μέσω του συνNet
 - Τιμολόγιο για τα ηλεκτρικά οχήματα. **NAI**



Πολιτισμός στην ασφάλιση

Δυναμική ανάπτυξη με ισχυρό δίκτυο

Στη Χαλκιδική οι κορυφαίοι συνεργάτες της

Του **ΚΩΣΤΗ ΣΠΥΡΟΥ**

Με ένα μοναδικά ταξίδι στη Χαλκιδική επιβράβευσε η ΔΥΝΑΜΙΣ Ασφαλιστική τους συνεργάτες της που πέτυχαν τους παραγωγικούς στόχους της προηγούμενης χρονιάς. Περίπου 90 συνεργάτες της εταιρείας φιλοξενήθηκαν σε ένα από τα καλύτερα resort στο πρώτο πόδι της Χαλκιδικής, απολαμβάνοντας στιγμές χαλάρωσης, αθλή και δημιουργικής συναναστροφής με τα στελέχη της ΔΥΝΑΜΙΣ Ασφαλιστικής. Στην αποστολή παρευρέθη και ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος, κ. Παναγιώτης Βλαχογεωργακόπουλος, ο οποίος συνεχάρη προσωπικά τους συνεργάτες για την προσπάθεια και τα αποτελέσματά τους, ενώ έδωσε το στίγμα για την επόμενη μέρα.

Η εκδήλωση αυτή δεν αποτέλεσε μόνο μια μορφή επιβράβευσης, αλλά και μια ευκαιρία για τη διοίκηση να μοιραστεί το όραμα και τους στόχους της εταιρείας για την επόμενη χρονιά.

Ειδικότερα, ο εμπορικός διευθυντής της εταιρείας, κ. Μανώλης Φουντουλάκης, δήλωσε τα εξής: «Για ακόμη μία χρονιά αισθάνομαι χαρούμενος και ευτυχής που βρίσκομαστε μαζί με τους συνεργάτες της ΔΥΝΑΜΙΣ Ασφαλιστικής. Είναι η στιγμή να αποτιμήσουμε τα θετικά αποτελέσματα που πετύχαμε την περασμένη χρονιά και να σχεδιάσουμε τα επόμενα βήματά μας για τη χρονιά που έρχεται.

Η ΔΥΝΑΜΙΣ είναι μια εταιρεία που εδώ και πολλά χρόνια χτίζει σχέσεις εμπιστοσύνης. Βασίζομαστε σε σχέσεις



**Ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος,
κ. Παναγιώτης Βλαχογεωργακόπουλος.**

ειλικρίνειας και αμοιβαίας στήριξης – αυτό είναι το δυνατό μας σημείο, γι' αυτό μας έχουν επιλέξει έως σήμερα και πιστεύω πως θα συνεχίσουν να μας επιλέγουν».

Η κ. Νίκη Κριτωτάκη, Non-Motor και Reinsurance Manager στη ΔΥΝΑΜΙΣ Ασφαλιστική, ανέφερε: «Η εταιρεία μας, μια καθαρά ελληνική επιχείρηση, σε δύο χρόνια θα συμπληρώσει μισό αιώνα ζωής και με μεγάλη αισιοδοξία ατενίζει τον επόμενο μισό αιώνα. Σήμερα, περισσότερο από ποτέ, είναι η χρυσή εποχή για τους κλάδους πέραν του Αυτοκινήτου, ειδικά για την ασφάλιση Περιουσίας και Αστι-

Το νέο Διοικητικό Συμβούλιο

Παναγιώτης Βλαχογεωργακόπουλος, πρόεδρος του Δ.Σ. & διευθύνων σύμβουλος, εκτελεστικό μέλος,
Παναγιώτης Βρουστούρης, αντιπρόεδρος του Δ.Σ., μη εκτελεστικό μέλος,
Στυλιανός Βαλσαμίδης, εκτελεστικό μέλος,
Δημήτριος Πολίτης, εκτελεστικό μέλος,
Αλκμήνη Καρακώστα, μη εκτελεστικό μέλος,
Θεόδωρος Πανταλάκης, ανεξάρτητο μη εκτελεστικό μέλος,
Αναστάσιος Μπέγιογλου, ανεξάρτητο μη εκτελεστικό μέλος.

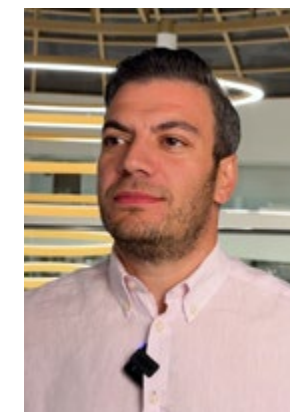
κής Ευθύνης. Πρόκειται για μία μεγάλη ευκαιρία και εμείς είμαστε εδώ για τους συνεργάτες και τους πελάτες μας, ώστε να στηρίξουμε την επόμενη μέρα που διαγράφεται αισιόδοξη και βιώσιμη».

Ο κ. Στέλιος Βαλσαμίδης, επιχειρησιακός διευθυντής της ΔΥΝΑΜΙΣ Ασφαλιστικής, δήλωσε: «Οι πρόσφατες εξελίξεις στην ασφαλιστική αγορά καταδεικνύουν ότι ο κλά-

δος βρίσκεται σε μια περίοδο σημαντικών αλλαγών. Στη ΔΥΝΑΜΙΣ Ασφαλιστική παρακολουθούμε στενά αυτές τις εξελίξεις και συνεχίζουμε να επενδύουμε διαχρονικά στις σχέσεις εμπιστοσύνης που έχουμε αναπτύξει τόσο με τους συνεργάτες όσο και με τους πελάτες μας. Πάνω σε αυτήν τη στέρεη βάση οικοδομούμε ένα ισχυρό και βιώσιμο μέλλον για την εταιρεία μας».



**Ο κ. Μανώλης
Φουντουλάκης, εμπορικός
διευθυντής.**



**Ο κ. Στέλιος Βαλσαμίδης,
επιχειρησιακός διευθυντής.**



**Η κ. Νίκη Κριτωτάκη,
Non-Motor και Reinsurance
Manager.**

Όπως δήλωσε ο οικονομικός διευθυντής της εταιρείας, κ. Δημήτρης Πολίτης: «Το 2024 η ΔΥΝΑΜΙΣ Ασφαλιστική απέδωσε για μία ακόμη χρονιά θετικά αποτελέσματα. Σε παραγωγικό επίπεδο αυξήσαμε την παραγωγή περίπου κατά 20%, ενώ παράλληλα διατηρήσαμε και πολύ καλό αποτέλεσμα. Το δίκτυο συνεργατών παρέμεινε σταθερό και ισχυρό και συνολικά κινηθήκαμε σε υψηλό επίπεδο.

Όσον αφορά το τρέχον έτος, οι δείκτες παραμένουν σταθεροί, παρότι οι δυσκολίες στην αγορά είναι πολλές. Ο ανταγωνισμός είναι έντονος, ο πληθωρισμός επιβαρύνει το περιβάλλον, ωστόσο συνεχίζουμε να προσπαθούμε για το καλύτερο. Ήδη τους πρώτους μήνες της χρονιάς έχουμε αποδώσει πολύ καλά και πιστεύουμε ότι και το 2025 θα κληθεί θετικά, όπως συμβαίνει σταθερά τα τελευταία χρόνια».

«Για το κατάστημα Βορείου Ελλάδος και για την ανάπτυξη που κάνουμε όλα αυτά τα χρόνια στη Βόρεια Ελλάδα, η ΔΥΝΑΜΙΣ στηρίζει τους συνεργάτες της και τους επιβραβεύει με αυτό το triήμερο στην όμορφη Χαλκιδική. Η εταιρεία, με "όπλη" τα νέα προϊόντα που διαθέτει, προσπαθεί να πραγματοποιήσει μια σοβαρή και σωστή ανάπτυξη στη Βόρεια Ελλάδα», δήλωσε ο κ. Χρήστος Στασινός, περιφερειακός διευθυντής Βορείου Ελλάδος της ΔΥΝΑΜΙΣ Ασφαλιστικής. **ΝΑΙ**



**Ο κ. Χρήστος Στασινός,
περιφερειακός διευθυντής
Βορείου Ελλάδος.**



**Ο κ. Δημήτρης Πολίτης,
οικονομικός διευθυντής.**



Πώς εξοικονόμησε 18 εκατομμύρια ευρώ για την ασφαλιστική αγορά

Η ελληνική ασφαλιστική αγορά βρισκόταν για χρόνια αντιμέτωπη με ένα χρόνιο πρόβλημα: Η διαχείριση των υπολειμματικών αξιών οχημάτων έπασχε από μονοπωλιακές καταστάσεις, που φυσικά οδηγούσαν σε υπέρογκες δαπάνες, με διαδικασίες που δεν είχαν την παραμικρή διαφάνεια. Ενώ οι περισσότερες ασφαλιστικές εταιρείες αναζητούσαν λύσεις, λίγοι είχαν το θάρρος και την εξειδίκευση να παρέμβουν αποφασιστικά.

Όμως η DAT Hellas, με την εμπειρία των πολλών ετών στον κλάδο της αποτίμησης και κοστολόγησης οχημάτων, αναγνώρισε την ανάγκη για μια ριζική αλλαγή. Έπειτα από εκτεταμένη έρευνα αγοράς, η εταιρεία διαπίστωσε ότι οι υφιστάμενες πλατφόρμες δημοπρασιών δεν μπορούσαν να καλύψουν τις πραγματικές ανάγκες της ασφαλιστικής αγοράς σε θέματα διαφάνειας, αξιοπιστίας και οικονομικής αποδοτικότητας. Και έτσι δημιούργησε μια δική της!

CARVALUE: Η ΚΑΙΝΟΤΟΜΑ ΛΥΣΗ ΠΟΥ ΑΛΛΑΞΕ ΤΑ ΔΕΔΟΜΕΝΑ

Το CarValue δεν είναι απλώς μια ακόμη διαδικτυακή πλατφόρμα δημοπρασίας. Πρόκειται για μια ολοκληρωμένη τεχνολογική λύση που δημιουργήθηκε ειδικά για να καλύψει τα κενά της ελληνικής αγοράς στη διαχείριση υπολειμματικών αξιών, τρακαρισμένων και μεταχειρισμένων οχημάτων.

Αυτό που κάνει το CarValue μοναδικό στην ελληνική αγορά είναι η απόλυτη συμμόρφωσή του με τους κανονισμούς GDPR. Ενώ άλλες πλατφόρμες παραμένουν σε γκρίζες ζώνες όσον αφορά την προστασία προσωπικών δεδομένων, η DAT Hellas είναι η μόνη που εγγυάται πλήρη συμμόρφωση με τη νομοθεσία, προσφέροντας ασφάλεια και νομική κάλυψη στους πελάτες της.

Η ΔΥΝΑΜΗ ΤΩΝ ΔΕΔΟΜΕΝΩΝ: ΤΕΡΑΣΤΙΑ ΒΑΣΗ ΣΤΗΝ ΥΠΗΡΕΣΙΑ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

Η DAT Hellas διαθέτει τη μεγαλύτερη και πιο εξειδικευμένη βάση δεδομένων στον κλάδο της αποτίμησης οχημάτων



Ο κ. Γεράσιμος Λαπιδάκης, CarValue & SilverDAT Finance Manager.

στην Ελλάδα. Αυτή η τεράστια βάση πληροφοριών, που συγκεντρώνεται και επεξεργάζεται καθημερινά, αποτελεί το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα που καμία άλλη εταιρεία δεν μπορεί να αντιγράψει.

Χάρη σε αυτήν τη βάση δεδομένων, το CarValue προσφέρει κάτι που κανένας ανταγωνιστής δεν μπορεί να εγγυηθεί: σαφή και διαφανή κοστολόγια. Κάθε αποτίμηση βασίζεται σε πραγματικά στοιχεία της αγοράς, όχι σε εκτιμήσεις ή παλιά δεδομένα. Αυτό σημαίνει ότι οι ασφαλιστικές εταιρείες λαμβάνουν ακριβείς αποτιμήσεις που τους



βοηθούν να λαμβάνουν τις σωστές αποφάσεις.

18 ΕΚΑΤΟΜΜΥΡΙΑ ΕΥΡΩ ΟΦΕΛΟΣ: Η ΑΠΟΔΕΙΞΗ ΤΗΣ ΕΠΙΤΥΧΙΑΣ

Τα νούμερα μιλούν από μόνα τους. Από το 2016 μέχρι σήμερα έχουν διενεργηθεί περίπου 27.000 δημοπρασίες μέσω του CarValue, προσφέροντας στην αγορά πραγματικά μετρήσιμα αποτελέσματα. Πιο συγκεκριμένα, τα τελευταία εννέα χρόνια, η DAT Hellas έχει φέρει στην ελληνική ασφαλιστική αγορά οφέλη που αγγίζουν τα 18 εκατομμύρια ευρώ. Αυτό το εντυπωσιακό αποτέλεσμα δεν προήλθε από τη μία μέρα στην άλλη, αλλά είναι προϊόν συνεπούς εργασίας, συνεχούς καινοτομίας και απόλυτης προσηλωσης στην ποιότητα των υπηρεσιών.

Το όφελος αυτό κατανέμεται σε όλους τους συμμετέχοντες στην αγορά: Οι ασφαλιστικές εταιρείες εξοικονομούν χρήματα χάρη στις ακριβείς αποτιμήσεις, οι πελάτες λαμβάνουν δίκαιες αποζημιώσεις και η αγορά στο σύνολό της γίνεται πιο υγιής και ανταγωνιστική.

ΤΙ ΛΕΕΙ Ο Κ. ΓΕΡΑΣΙΜΟΣ ΛΑΠΙΔΑΚΗΣ, CARVALUE & SILVERDAT FINANCE MANAGER

«Στην CarValue έχουμε καταφέρει να χτίσουμε σχέσεις εμπιστοσύνης με τις κορυφαίες ασφαλιστικές εταιρείες της

χώρας, προσφέροντας μια σύγχρονη και αξιόπιστη πλατφόρμα δημοπρασιών τρακαρισμένων οχημάτων. Μέσα από τη διαδικασία μας, οι ασφαλιστικές έχουν τη δυνατότητα να διαθέσουν τα οχήματα που διαχειρίζονται σε επαγγελματίες εμπόρους, εξασφαλίζοντας τις καλύτερες δυνατές προσφορές. Σήμερα το δίκτυο αυτό ξεπερνά τους 250 εμπόρους, αποδεικνύοντας την εμπιστοσύνη και την αποδοχή της CarValue από την ελληνική αγορά.

Η φιλοσοφία μας στηρίζεται στη διαφάνεια και την αξιοκρατία. Κάθε όχημα που ανεβαίνει σε δημοπρασία συνοδεύεται από πλήρη στοιχεία και τεκμηριωμένη πληροφορία, ώστε όλοι οι ενδιαφερόμενοι να έχουν ίση πρόσβαση σε αξιόπιστα δεδομένα. Οι διαδικασίες μας είναι ξεκάθαρες, χωρίς «κρυφές» συμφωνίες ή προνομιακή μεταχείριση. Έτσι, οι ασφαλιστικές εταιρείες γνωρίζουν ότι οι τελικές προσφορές αντικατοπτρίζουν πραγματικά την αξία της αγοράς. Ένα ακόμη σημείο που μας διαφοροποιεί είναι η προτεραιότητα που δίνουμε στην προστασία των προσωπικών δεδομένων. Σε μια εποχή όπου η ασφάλεια των πληροφοριών είναι καθοριστικής σημασίας, στην Carvalue εφαρμόζουμε αυστηρά πρωτόκολλα και πολιτικές ασφαλείας που διασφαλίζουν ότι τα στοιχεία των συνεργατών και πελατών μας παραμένουν απολύτως προστατευμένα».

ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

Η CarValue δεν είναι απλώς άλλη μία πλατφόρμα δημοπρασιών. Είναι ένα end-to-end, GDPR-ready, data-driven σύστημα που έχει ήδη επιστρέψει πραγματικό χρήμα στην ασφαλιστική αγορά, μειώνοντας κόστος, χρόνο και αβεβαιότητα. Με τεράστια βάση δεδομένων πίσω του, ξεκάθαρη τιμολόγηση και workflow που αντέχει σε κάθε έλεγχο, θέτει ένα νέο, αυστηρότερο στάνταρ ποιότητας και γι' αυτό κερδίζει.

Η επιτυχία των 18 εκατομμυρίων ευρώ οφέλους όλα αυτά τα χρόνια είναι μόνο η αρχή, μιας και όλο και περισσότερες ασφαλιστικές εταιρείες αναγνωρίζουν την αξία των ποιοτικών υπηρεσιών έναντι των φθηνών λύσεων. Και ναι, η CarValue είναι έτοιμη να οδηγήσει την επόμενη φάση εξέλιξης της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. **NAI**

Η DAT αποκτά το 65% της High-Mobility

Τα οφέλη για τις ασφαλιστικές εταιρείες

Την ίδια ώρα, η DAT ενισχύει το αποτύπωμά της στα «συνδεδεμένα οχήματα», αυξάνοντας το ποσοστό συμμετοχής της στο 65% στη βερολινέζικη High-Mobility. Η επένδυση, που αναβαθμίζει το τεχνολογικό προφίλ του ομίλου, φέρνει την πρόσβαση σε live δεδομένα οχημάτων από 29 μάρκες στον πυρήνα λύσεων για στόλους, συνεργεία και ιδίως την ασφαλιστική αγορά.

ΕΝΑ ΔΡΙ ΑΝΤΙ ΓΙΑ ΠΟΛΛΑΠΛΕΣ ΣΥΣΚΕΥΕΣ

Η High-Mobility προσφέρει ενιαία διεπαφή (API) προς τα συστήματα επικοινωνίας των ιδίων των οχημάτων. Δεν απαιτείται πρόσθετο hardware τύπου OBD, καθώς η πρόσβαση βασίζεται σε συμβατικές και GDPR-συμβατές συμφωνίες με τους κατασκευαστές.

«Με την αύξηση του ποσοστού διασφαλίζουμε τη συνεχή εξέλιξη της High-Mobility και την επαγγελματική πρόσβαση σε σημαντικές πληροφορίες κατασκευαστών για όλη τη βιομηχανία κινητικότητας. Τα τηλεματικά δεδομένα δεν είναι απλώς το «next big thing» για την DAT. Είναι κρίσιμα για όλο τον κλάδο Αυτοκινήτου και τους τελικούς χρήστες», σημειώνει ο Dr. Thilo Wagner, Managing Director της DAT και μέλος του Advisory Board της High-Mobility.

ΑΜΕΣΑ ΟΦΕΛΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΛΥΣΙΔΑ

Στην ασφαλιστική καθημερινότητα, ο χρόνος έχει αξία. Η πρόσβαση σε τηλεμετρία διευκολύνει το First Notice of Loss (FNOL), μειώνει λάθη καταγραφής και οδηγεί σε ακριβέστερη πραγματογνωμοσύνη: ταυτοποίηση VIN/εξοπλισμού, έλεγχος πραγματικών χιλιομέτρων και καθαρή εικόνα χρήσης.

Παράλληλα, τα αντικειμενικά ίχνη ενός συμβάντος

περιορίζουν σημαντικά τα φαινόμενα απάτης, ενώ, όπου υπάρχει συγκατάθεση, δημιουργούνται προϋποθέσεις για δικαιότερη τιμολόγηση και πιο στοχευμένα προγράμματα επιβράβευσης.

Ο Kevin Valdek, CTO και συνιδρυτής της High-Mobility, σημειώνει: «Η τυποποιημένη πρόσβαση σε live δεδομένα γίνεται πλέον απαραίτητη για στόλους και λύσεις fleet management. Ο ενισχυμένος ρόλος της DAT προσφέρει ασφαλή και βιώσιμη υποδομή που ανταποκρίνεται στις αυξανόμενες ανάγκες του mobility market».

SILVERDAT CONNECT: ΟΛΑ ΤΑ ΣΗΜΑΝΤΙΚΑ ΔΕΔΟΜΕΝΑ ΣΕ ΜΙΑ ΠΛΑΤΦΟΡΜΑ

Η τηλεματική «δένει» με τα υφιστάμενα δεδομένα μέσω του SilverDAT Connect, που ενοποιεί αναγνώριση οχήματος (VIN), διαμόρφωση/εξοπλισμό, live δεδομένα και εξέλιξη εμπορικής αξίας. Επιπλέον, η DAT συνεργάζεται με πανεπιστήμια για εκτίμηση της κατάστασης υγείας μπαταρίας (State of Health – SoH) στα ηλεκτρικά οχήματα, αξιοποιώντας τηλεματικά δεδομένα, εργαλείο με αξία για underwriting και μεταπωλήσεις.

ΣΗΜΑΝΤΙΚΑ ΟΦΕΛΗ ΓΙΑ ΤΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΚΛΑΔΟ

Στην εγχώρια αγορά, όπου ζητούμενο είναι πιο γρήγορες αποζημιώσεις και λιγότερη απάτη, η ψηφιακή συμμετοχή της DAT στη High-Mobility μεταφράζεται σε πρακτικά οφέλη για τις ασφαλιστικές εταιρείες: αξιόπιστα στοιχεία από πολλές μάρκες σε ενιαία μορφή, ξεκάθαρη διαδικασία συγκατάθεσης και διαφανείς έλεγχοι. Με απλά λόγια: λιγότερη γραφειοκρατία και καθυστερήσεις, πιο ουσιαστική εξυπηρέτηση για τον ασφαλισμένο. **NAI**



for your peace of mind



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

Επισκεφθείτε:

www.interasco.gr

my interasco | ευχαριστώ



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

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

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

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

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



Επεκτείνεται η πρωτοβουλία «Όλη η Υδρόγειος ένα Σπίτι»

Με την έμπρακτη στήριξη και του Ιδρύματος Reale



Από αριστερά: **Giuseppe Zoragno**, εκτελεστικός αντιπρόεδρος Δ.Σ., **Υδρόγειος Ασφαλιστική**, **Παύλος Κασκαρέλης**, διευθύνων σύμβουλος, **Υδρόγειος Ασφαλιστική**, **Ευάγγελος Φιλόπουλος**, πρόεδρος της **Ελληνικής Αντικαρκινικής Εταιρείας**, **Γιάννης Σουρλής**, γενικός διευθυντής, **Υδρόγειος Ασφαλιστική**.

Την επέκταση του προγράμματος «Όλη η Υδρόγειος ένα Σπίτι» ανακοίνωσαν σε συνέντευξη Τύπου που πραγματοποιήθηκε στην ΕΣΗΕΑ η Υδρόγειος Ασφαλιστική και η Ελληνική Αντικαρκινική Εταιρεία (ΕΑΕ), παρουσιάζοντας ταυτόχρονα και τα αποτελέσματα της σημαντικής πρωτοβουλίας.

Η πρωτοβουλία «Όλη η Υδρόγειος ένα Σπίτι», που ξεκίνησε τον Μάρτιο του 2024, προσφέρει ένα ολιστικό πλαίσιο υποστήριξης, παρέχοντας δωρεάν, ασφαλή στέγη και ψυχοκοινωνική φροντίδα σε ογκολογικούς ασθενείς και τους συνοδούς τους που αναγκάζονται να μετακινηθούν

στην Αθήνα για θεραπεία.

Η ενίσχυση του προγράμματος με νέους στόχους περιλαμβάνει την ενοικίαση επιπλέον διαμερισμάτων για την κάλυψη της αυξημένης ζήτησης, τη δημιουργία διαμερισμάτων στον Πειραιά για την καλύτερη εξυπηρέτηση του Νοσοκομείου «Μεταξά» και τη διαμόρφωση χώρων κατάληπτων για ασθενείς με αναπηρία.

«Στην Υδρόγειο Ασφαλιστική, η αποστολή μας ήταν πάντα να προσφέρουμε ασφάλεια και φροντίδα. Με το πρόγραμμα «Όλη η Υδρόγειος ένα Σπίτι» δίνουμε σε αυτήν την αποστολή την πιο ανθρώπινη διάστασή της. Δεν προσφέρουμε απλώς μια χορηγία, αλλά ένα ουσιαστικό καταφύγιο



Από αριστερά: **Μαρία Λιόντου**, Διαχείριση Προγράμματος, **Ελληνική Αντικαρκινική Εταιρεία**, **Κετιόνα Μαλλόλη**, ψυχολόγος, **Ελληνική Αντικαρκινική Εταιρεία**, **Καλλιόπη Καφφετζάκη**, κοινωνική λειτουργός, **ΚΗ.ΠΕΝ.**, **Μαίρη Βογιατζή**, Chief Communications Officer, **Υδρόγειος Ασφαλιστική**, **Άννα Αραμπατζή**, Communications Manager, **Υδρόγειος Ασφαλιστική**.



Από αριστερά: **Παύλος Κασκαρέλης**, διευθύνων σύμβουλος, **Υδρόγειος Ασφαλιστική**, **Ευάγγελος Φιλόπουλος**, πρόεδρος της **Ελληνικής Αντικαρκινικής Εταιρείας**, **Μαίρη Βογιατζή**, Chief Communications Officer, **Υδρόγειος Ασφαλιστική**.



Από αριστερά: **Κωνσταντία Παπαλλιά**, ακτινοθεραπεύτρια ογκολόγος, διευθύντρια **Ακτινοθεραπευτικής Ογκολογικής Κλινικής**, **ΓΑΟΝΑ «Ο Άγιος Σάββας»**, γενική γραμματέας **ΕΑΕ**, **Μαρία Κανακαράκη**, κοινωνική λειτουργός, **Νοσοκομείο «Ιπποκράτειο»**, **Νατάσσα Παπαδοπούλου**, προϊσταμένη **Κοινωνικής Υπηρεσίας**, **Νοσοκομείο «Μεταξά»**, **Μαίρη Βογιατζή**, Chief Communications Officer, **Υδρόγειος Ασφαλιστική**, **Κετιόνα Μαλλόλη**, ψυχολόγος, **Ελληνική Αντικαρκινική Εταιρεία**.

αξιοημέρειας και ηρεμίας. Οι αριθμοί είναι σημαντικοί, αλλά πίσω τους κρύβονται ανθρώπινες ιστορίες δύναμης. Η δέσμευσή μας, ως μέλους του Ομίλου Reale, είναι να συνεχίσουμε να είμαστε μια δύναμη προστασίας για την κοινωνία, μετατρέποντας την εταιρική ευθύνη σε πράξη με πραγματικό αντίκτυπο», δήλωσε ο κ. Παύλος Κασκαρέλης, διευθύνων σύμβουλος της Υδρόγειος Ασφαλιστικής, αναφερόμενος στη σημασία του προγράμματος.

Από την πλευρά του, ο πρόεδρος της Ελληνικής Αντικαρκινικής Εταιρείας, κ. Ευάγγελος Φιλόπουλος, τόνισε: «Ο καρκίνος δημιουργεί τεράστιες ανισότητες. Μία από τις πιο σκληρές είναι η γεωγραφική. Οι ασθενείς από την επαρχία αντιμετωπίζουν, πέρα από την ασθένεια, το τεράστιο οικονομικό και ψυχολογικό βάρος της διαμονής σε μία ξένη πόλη. Η συνεργασία μας με την Υδρόγειο Ασφαλιστική δεν καλύπτει απλώς μια ανάγκη, αλλά αίρει ένα εμπόδιο στην ισότιμη πρόσβαση στη θεραπεία».

Την εκδήλωση τίμησε με την παρουσία και τον χαιρετισμό του ο διοικητής του ΕΑΝΠ «Μεταξά», κ. Σπύρος Ευσταθόπουλος. Στην τοποθέτησή του, ο κ. Ευσταθόπουλος εξήρε τη συνεργασία και υπογράμμισε την κρίσιμη σημασία του προγράμματος για την κάλυψη των αναγκών των ασθενών του νοσοκομείου του.

Την επιστημονική διάσταση της ψυχοκοινωνικής φροντίδας, που αποτελεί κεντρικό πυλώνα του προγράμματος, επεσήμανε η Δρ Ευμορφία Κούκια, καθηγήτρια Ψυχιατρικής Νοσηλευτικής στο ΕΚΠΑ και επιστημονικά υπεύθυνη των προγραμμάτων Ψυχοκοινωνικής Ογκολογίας της ΕΑΕ, τονίζοντας ότι η ολιστική φροντίδα είναι αναπόσπαστο κομμάτι της αποτελεσματικής θεραπείας.

Κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης, η κ. Κετιόνα Μαλλόλη, ψυχολόγος της ΕΑΕ, παρουσίασε τα συγκεντρωτικά στοιχεία του προγράμματος από την έναρξή του έως σήμερα:

- 1.401 συνολικές διανυκτερεύσεις.
- 108 φιλοξενίες, που αφορούν 54 ασθενείς και 25 συνοδούς.
- Ωφελούμενοι από 28 διαφορετικές πόλεις της Ελλάδας.
- 246 επισκέψεις ψυχοκοινωνικής παρέμβασης σε ασθενείς και οικογένειες.

Τους αριθμούς έφεραν στη ζωή οι μαρτυρίες των ανθρώπων της πρώτης γραμμής. Η κ. Κωνσταντία Παπαλλιά, διευθύντρια της Ακτινοθεραπευτικής Ογκολογικής Κλινικής του ΓΑΟΝΑ «Ο Άγιος Σάββας», τόνισε πως η εξασφάλιση στέγης επηρεάζει θετικά την προσήλωση του ασθενούς στη θεραπεία, ενώ οι κοινωνικές λειτουργοί κ. Μαρία Κανακαράκη (Νοσοκομείο «Ιπποκράτειο») και κ. Νατάσσα Παπαδοπούλου (Νοσοκομείο «Μεταξά») περιέγραψαν πως το πρόγραμμα λειτουργεί ως κρίσιμο εργαλείο που καλύπτει δομικά κενά και μετατρέπει την αγωνία των ασθενών σε αίσθημα ασφάλειας. **NAI**

ΕΑΕΕ

Οριακή μείωση
στην παραγωγή ασφαλίσεων
Ζωής στο εξάμηνο



Οριακή υποχώρηση κατέγραψε η παραγωγή ασφαλίσεων Ζωής και Υγείας στο πρώτο εξάμηνο του έτους, καθώς διαμορφώθηκε σε 1,610 δισ. ευρώ έναντι 1,627 δισ. ευρώ το αντίστοιχο χρονικό διάστημα του 2024, σύμφωνα με τα στατιστικά στοιχεία ασφαλίσεων Ζωής και Υγείας της Ένωσης

Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος. Ειδικότερα, η μείωση της συνολικής παραγωγής του α΄ εξαμήνου 2025 σε σχέση με το α΄ εξάμηνο 2024 των ασφαλιστρων και αντασφαλιστικών αναλήψεων Ζωής & Υγείας των ασφαλιστικών επιχειρήσεων της παρούσας έρευνας έφθασε το 1,0%, αναλυόμενη σε μείωση 3,4% των ατομικών ασφαλίσεων, αύξηση 7,0% των ομαδικών

ΠΙΝΑΚΑΣ 1 Παραγωγή ασφαλιστρων α' εξάμηνο 2024 - α' εξάμηνο 2025 (€)

		α΄ εξάμηνο 2024		α΄ εξάμηνο 2025		Μεταβολή 2024-2025 (%)
Ατομικές Ασφαλίσεις	Ζωής ¹	432.654.097	34,1%	371.259.459	30,3%	-14,2%
	Υγείας – Ατυχημάτων - Ασθενειών ²	251.257.346	19,8%	289.229.704	23,6%	+15,1%
	Ζωής συνδεδεμένες με επενδύσεις	584.450.099	46,1%	564.180.707	46,1%	-3,5%
	Σύνολο	1.268.361.542	100,0%	1.224.669.870	100,0%	-3,4%
Ομαδικές Ασφαλίσεις	Αντασφαλιστικές Αναλήψεις	105.759		0		---
	Δανειοληπτών (Credit Life)	23.120.695	6,5%	26.154.489	6,9%	+13,1%
	Εργαζομένων (Ζωής – Υγείας – Ατυχημάτων)	177.871.600	50,1%	198.493.153	52,2%	+11,6%
	Συνταξιοδοτικά προγράμματα	153.929.763	43,4%	155.224.531	40,9%	+0,8%
	Σύνολο	354.922.058	100,0%	379.872.173	100,0%	+7,0%
	Αντασφαλιστικές Αναλήψεις	3.630.586		5.537.136		+52,5%
Γενικό Σύνολο		1.627.019.945		1.610.079.179		-1,0%

¹Ατομικές ασφαλίσεις Ζωής και συμπληρωματικές καλύψεις
²Αυτόνομα συμβόλαια υγείας, ατυχημάτων ασθενειών των ατομικών ασφαλίσεων

ΠΙΝΑΚΑΣ 2 Παραγωγή ασφαλιστρων Ατομικών Ασφαλίσεων Ζωής α' εξάμηνο 2024 - α' εξάμηνο 2025 (€)

		α΄ εξάμηνο 2024				α΄ εξάμηνο 2025			
ΚΛΑΔΟΣ I: ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΩΗΣ		Περιοδικές Καταβολές	Εφάπαξ Καταβολές	Σύνολο	%	Περιοδικές Καταβολές	Εφάπαξ Καταβολές	Σύνολο	%
Ατομικές Ασφαλίσεις	I1.(α) Ισόβια, Πρόσκαιρη Θανάτου	27.243.327	7.493.261	34.736.588	8,0%	28.252.404	0	28.252.404	7,6%
	I1.(β) Επιβίωσης, Μικτές κλπ.	68.835.613	86.016.867	154.852.480	35,8%	64.358.494	20.196.825	84.555.319	22,8%
	I2. Προσόδων	51.650.266	93.261	51.743.527	12,0%	46.503.885	19.274	46.523.159	12,5%
	I1. και I2. προηγούμενων περιόδων	----	123.951	123.951	0,0%	----	7.773.251	7.773.251	2,1%
	I3. (α) Συμπληρωματικές Ασφαλίσεις των I1,I2 – Νοσοκομειακά προγράμματα	172.895.627	----	172.895.627	40,0%	185.012.550	----	185.012.550	49,8%
	I3. (β) Συμπληρωματικές Ασφαλίσεις των I1,I2 – Λοιπές Καλύψεις	18.301.924	----	18.301.924	4,2%	19.142.776	----	19.142.776	5,2%
	Σύνολο	338.926.757	93.727.340	432.654.097	100,0%	343.270.109	27.989.350	371.259.459	100,0%

και αύξηση 52,5% στο σύνολο των αντασφαλιστικών αναλήψεων.

Από το σύνολο της παραγωγής ασφαλιστρων του πρώτου τριμήνου του 2025 ποσό 175,5 εκατ. € αντιστοιχεί στις νέες εργασίες του κλάδου (εκ των οποίων 156,6 εκατ. € από τις ατομικές ασφαλίσεις και 18,9 εκατ. € από τις ομαδικές ασφαλίσεις).

Οι νέες εργασίες του κλάδου για το σύνολο της παραγωγής ασφαλιστρων του πρώτου εξαμήνου του 2025 ανήλθαν σε 416,2 εκατ. € (εκ των οποίων 372,5 εκατ. € από τις ατομικές ασφαλίσεις και 43,7 εκατ. € από τις ομαδικές ασφαλίσεις).

Τα αντίστοιχα ποσά νέων εργασιών του πρώτου εξαμήνου του 2024 ήταν 537,1 εκατ. € στο σύνολο (εκ των οποίων 496,6 εκατ. € από τις ατομικές και 40,5 εκατ. € από τις ομαδικές ασφαλίσεις).

Σε σχέση με το α΄ εξάμηνο 2024, η μείωση των νέων εργασιών το α΄ εξάμηνο 2025 των ασφαλιστικών επιχειρήσεων της παρούσας έρευνας έφθασε το 22,5%, αναλυόμενη σε μείωση 25,0% των ατομικών ασφαλίσεων και αύξηση 7,9% των ομαδικών.

Από το σύνολο των νέων εργασιών, οι εφάπαξ καταβολές του πρώτου εξαμήνου του 2025 ανήλθαν στα 252,1 εκατ. € στο σύνολο (εκ των οποίων 235,4 εκατ. € στις ατο-

μικές ασφαλίσεις και 16,7 εκατ. € στις ομαδικές).

Σε σχέση με το α΄ εξάμηνο του 2024, η αύξηση του πλήθους των συμβολαίων των ασφαλιστικών επιχειρήσεων το α΄ εξάμηνο του 2025 έφθασε το 8,6% στο σύνολο, μεριζόμενη σε αύξηση κατά 8,6% των ατομικών συμβολαίων και αύξηση 11,9% των ομαδικών.

Στις άμεσες πωλήσεις των ατομικών ασφαλίσεων για το α΄ εξάμηνο του 2025 περιλαμβάνονται: άμεσες πωλήσεις (call center, direct mail) 1,5%, άμεσες πωλήσεις (corporate sales, ασφαλιστικοί υπάλληλοι), 0,4% και άμεσες πωλήσεις (Διαδίκτυο) 0,001%.

Σε ό,τι αφορά στις άμεσες πωλήσεις των ομαδικών ασφαλίσεων, περιλαμβάνονται: άμεσες πωλήσεις (call center, direct mail) 6,3% και άμεσες πωλήσεις (corporate sales, ασφαλιστικοί υπάλληλοι) 22,2%.

Η αύξηση των συνολικών αποζημιώσεων των ασφαλιστικών επιχειρήσεων α΄ εξαμήνου 2025 σε σχέση με το α΄ εξάμηνο του 2024 έφθασε το 4,5%, οφειλόμενη σε αύξηση κατά 3,3% των αποζημιώσεων των ατομικών συμβολαίων και αύξηση κατά 8,5% των αποζημιώσεων των ομαδικών συμβολαίων.

Να σημειωθεί ότι στις έρευνες του πρώτου τριμήνου & εξαμήνου του έτους 2025 περιλαμβάνονται τα στοιχεία 20 ασφαλιστικών επιχειρήσεων με καθεστώς εγκατάστασης,

ΠΙΝΑΚΑΣ 3 Παραγωγή ασφαλιστρων Ατομικών Ασφαλίσεων Υγείας – Ατυχημάτων – Ασθενειών (αυτόνομα) α' εξάμηνο 2024 – α' εξάμηνο 2025 (€)

		α΄ εξάμηνο 2024	%	α΄ εξάμηνο 2025	%
Ατομικές Ασφαλίσεις	Νοσοκομειακά Προγράμματα	229.752.473	91,4%	264.342.157	91,4%
	Λοιπές Καλύψεις	21.504.873	8,6%	24.887.547	8,6%
	Σύνολο	251.257.346	100,0%	289.229.704	100,0%

ΠΙΝΑΚΑΣ 4 Παραγωγή ασφαλιστρων Ατομικών Ασφαλίσεων Ζωής συνδεδεμένων με επενδύσεις α' εξάμηνο 2024 – α' εξάμηνο 2025 (€)

		α΄ εξάμηνο 2024	%	α΄ εξάμηνο 2025	%
Ατομικές Ασφαλίσεις	Περιοδικές Καταβολές	285.481.084	48,8%	345.273.080	61,2%
	Εφάπαξ Καταβολές	298.969.015	51,2%	218.907.627	38,8%
	Σύνολο	584.450.099	100,0%	564.180.707	100,0%

ΠΙΝΑΚΑΣ 5 Παραγωγή ασφαλιστρων Ασφαλίσεων Ζωής Δανειοληπτών α' εξάμηνο 2024 – α' εξάμηνο 2025 (€)

		α΄ εξάμηνο 2024	%	α΄ εξάμηνο 2025	%
Ομαδικές Ασφαλίσεις	1. Ασφάλιση Ζωής (Credit Life)	18.627.279	80,6%	21.537.582	82,3%
	2. Συμπληρωματικές Ασφαλίσεις Credit Life (Accident & Health)	4.493.416	19,4%	4.616.907	17,7%
	Σύνολο	23.120.695	100,0%	26.154.489	100,0%

ΠΙΝΑΚΑΣ 6 Παραγωγή ασφαλιστρων Ομαδικών Ασφαλίσεων Εργαζομένων (Ζωής – Υγείας – Ατυχημάτων) α' εξάμηνο 2024 – α' εξάμηνο 2025 (€)

		α΄ εξάμηνο 2024	%	α΄ εξάμηνο 2025	%
Ομαδικές Ασφαλίσεις	1. Ασφάλιση Ζωής (Group Life)	24.899.437	14,0%	27.317.714	13,8%
	2. Ασφάλιση Υγείας (Group Medical)	132.351.481	74,4%	147.589.720	74,3%
	3. Συμπληρωματικές Ασφαλίσεις (Group Accident & Health)	20.620.683	11,6%	23.585.719	11,9%
Σύνολο		177.871.601	100,0%	198.493.153	100,0%

ΠΙΝΑΚΑΣ 7 Παραγωγή Ασφαλιστρων – Νέες Εργασίες (€) α' εξάμηνο 2024 – α' εξάμηνο 2025

		α΄ εξάμηνο 2024		α΄ εξάμηνο 2025		Μεταβολή 2024-2025 (%)
Ατομικές Ασφαλίσεις	Ζωής ¹	107.398.494	21,6%	35.185.491	9,4%	-67,2%
	Υγείας – Ατυχημάτων – Ασθενειών ²	19.996.768	4,0%	20.744.319	5,6%	+3,7%
	Ζωής συνδεδεμένες με επενδύσεις	369.206.949	74,4%	316.562.002	85,0%	-14,3%
	Σύνολο	496.602.211	100,0%	372.491.812	100,0%	-25,0%
Ομαδικές Ασφαλίσεις	Δανειοληπτών (Credit Life)	4.369.010	10,8%	5.509.412	12,6%	+26,1%
	Εργαζομένων (Ζωής – Υγείας – Ατυχημάτων)	13.786.825	34,1%	19.637.756	45,0%	+42,4%
	Συνταξιοδοτικά προγράμματα	22.318.392	55,1%	18.511.300	42,4%	-17,1%
Σύνολο		40.474.227	100,0%	43.658.468	100,0%	+7,9%
Γενικό Σύνολο		537.076.438		416.150.280		-22,5%

¹ Ατομικές ασφαλίσεις Ζωής και συμπληρωματικές καλύψεις

² Αυτόνομα συμβόλαια υγείας, ατυχημάτων ασθενειών των ατομικών ασφαλίσεων

ΠΙΝΑΚΑΣ 8 Ανάλυση Νέων Εργασιών α' εξάμηνο 2024 – α' εξάμηνο 2025 (€)

		α΄ εξάμηνο 2024			α΄ εξάμηνο 2025		
		Περιοδικές Καταβολές	Εφάπαξ Καταβολές	Σύνολο Νέων Εργασιών	Περιοδικές Καταβολές	Εφάπαξ Καταβολές	Σύνολο Νέων Εργασιών
Ατομικές Ασφαλίσεις	Ζωής	13.795.105	93.603.389	107.398.494	14.969.392	20.216.099	35.185.491
	Υγείας- Ατυχημ.- Ασθενειών	-----		19.996.768	-----		20.744.319
	Ζωής συνδεδεμένες με επενδύσεις	76.763.459	292.443.490	369.206.949	101.351.471	215.210.531	316.562.002
Σύνολο Ατομικών				496.602.211	372.491.812		
Ομαδικές Ασφαλίσεις	Δανειοληπτών	1.441.074	2.927.936	4.369.010	1.603.499	3.905.913	5.509.412
	Εργαζομένων (Ζωής- Υγείας- Ατ.)	-----	-----	13.786.825	-----	-----	19.637.756
	Συνταξιοδοτικά προγράμματα	4.920.044	17.398.348	22.318.392	5.749.005	12.762.295	18.511.300
Σύνολο		40.474.227			43.658.468		
Γενικό Σύνολο		537.076.438			416.150.280		

ΠΙΝΑΚΑΣ 9 Ανάλυση Νέων Εργασιών Ατομικών Ασφαλίσεων Υγείας – Ατυχημάτων – Ασθενειών (αυτόνομα) α' εξάμηνο 2024 – α' εξάμηνο 2025 (€)

		α' εξάμηνο 2024	%	α' εξάμηνο 2025	%
Ατομικές Ασφαλίσεις	Νοσοκομειακά Προγράμματα	17.450.506	87,3%	17.425.059	84,0%
	Λοιπές Καλύψεις	2.546.262	12,7%	3.319.260	16,0%
	Σύνολο	19.996.768	100,0%	20.744.319	100,0%

ΠΙΝΑΚΑΣ 10 Κατανομή παραγωγής ασφαλιστρών Ατομικών Ασφαλίσεων α' εξάμηνο 2024 – α' εξάμηνο 2025 (€)

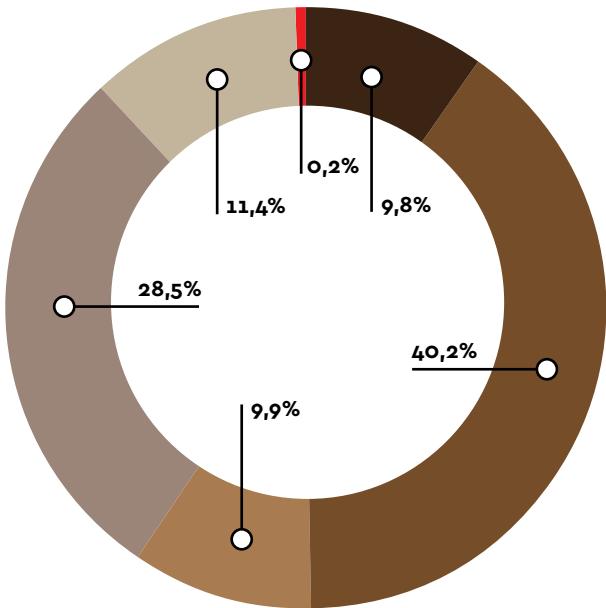
	α' εξάμηνο 2024		α' εξάμηνο 2025		Μεταβολή 2024-2025 (%)
Δίκτυα και Πράκτορες αποκλειστικής συνεργασίας	426.663.580	33,6%	440.395.671	36,0%	+3,2%
Δίκτυα και Πράκτορες μη αποκλειστικής συνεργασίας	187.511.994	14,8%	220.802.003	18,0%	+17,8%
Μεσίτες Ασφαλίσεων	4.842.529	0,4%	5.522.866	0,4%	+14,0%
Άμεσες Πωλήσεις (μέσω διαδικτύου με χρήση ψηφιακής πλατφόρμας)	497.852	0,04%	3.366	0,0%	-99,3%
Άμεσες Πωλήσεις (Call Center, Direct mail)	16.004.139	1,3%	18.198.833	1,5%	+13,7%
Άμεσες Πωλήσεις (Corporate Sales, Ασφαλιστικοί Υπάλληλοι)	4.426.718	0,3%	4.748.944	0,4%	+7,3%
Συνεργασία με τράπεζες	628.383.131	49,6%	532.253.107	43,5%	-15,3%
Διαμεσολαβητές δευτερεύουσας δραστηριότητας	31.599	0,002%	2.745.080	0,2%	---
Σύνολο	1.268.361.542	100,0%	1.224.669.870	100,0%	-3,4%

οι οποίες συγκέντρωσαν το 99,5% της παραγωγής ασφαλί-
στρων (συμπεριλαμβανομένων των δικαιωμάτων συμβο-

λταίων) στις ασφαλίσεις Ζωής και Υγείας, σύμφωνα με τα
πλήρη στοιχεία της ασφαλιστικής αγοράς που αφορούσαν
το 2024. Από τις ανωτέρω επιχειρήσεις, οι 4 δραστηριο-
ποιούνται μόνο στις ασφαλίσεις Ζωής, ενώ 16 δραστηρι-
οποιούνται σε ασφαλίσεις Ζωής, Ατυχημάτων, Ασθενειών
και άλλων ασφαλίσεων.

Τα δεδομένα τα οποία χρησιμοποιήθηκαν προήλθαν
από το εξειδικευμένο ερωτηματολόγιο στο οποίο κλήθη-
καν να απαντήσουν οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις. Η πα-
ρούσα αναφορά καταγράφει αθροιστικά τις απαντήσεις
τους για το α' τρίμηνο και το α' εξάμηνο του 2025 και
συγκρίνονται με τις αντίστοιχες απαντήσεις για το α' εξά-
μηνο του 2024. **NAI**

ΓΡΑΦΗΜΑ 1 Ποσοστιαία κατανομή Ομαδικών Ασφαλίσεων α' εξάμηνο 2025



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

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

Ενημέρωση, πρόληψη, ασφάλιση



Με κεντρικό μήνυμα «Μπροστά στις φυσικές καταστροφές, αλλιάζουμε το κλίμα μέσα μας», η διαφημιστική καμπάνια της Εθνικής Ασφαλιστικής μάς προσκαλεί με δημιουργικό και άμεσο τρόπο να αλλιάζουμε στάση απέναντι στις φυσικές καταστροφές. Φιλοδοξία της εταιρείας είναι να συμβάλει στη διαμόρφωση ασφαλιστικής συνείδησης στην Ελλάδα, προβάλλοντας την ενημέρωση, την πρόληψη και την ασφάλιση ως μία υπεύθυνη στάση ζωής.

Φράσεις που χρησιμοποιούμε στην καθημερινότητά μας ζωντανεύουν, παίρνουν τη μορφή χαρακτήρων και γίνονται πρωταγωνιστές της επικοινωνίας. Ο κ. «Πυρ και Μανία», η κ. «Άνοιξε η Γη κάτω από τα πόδια μου», η κ.

«Κεραυνός εν Αιθρία» και ο κ. «Ό,τι Βρέξει ας Κατεβάσει» έρχονται για να μας θυμίσουν πως, αν και δεν μπορούμε να αλλιάξουμε το κλίμα γύρω μας, μπορούμε αλλιάξουμε το κλίμα μέσα μας – τη στάση μας απέναντι στις φυσικές καταστροφές. Ενημερωνόμαστε, προλαμβάνουμε, ασφαλίζουμε την περιουσία μας σήμερα, για να συνεχίζουμε με σιγουριά αύριο.

Σημαντικό μέρος της 360° καμπάνιας αποτελεί και το νέο microsite της Εθνικής Ασφαλιστικής: ένας ψηφιακός χώρος, όπου καθένας μας μπορεί να ενημερωθεί αναλυτικά για τις φυσικές καταστροφές μέσα από άρθρα, οδηγούς πρόληψης και αντιμετώπισης, πρακτικές συμβουλές και διαδραστικά εργαλεία.

Φιλοδοξία της εταιρείας είναι να συμβάλει στη διαμόρφωση ασφαλιστικής συνείδησης στην Ελλάδα, προβάλλοντας την ενημέρωση, την πρόληψη και την ασφάλιση ως μία υπεύθυνη στάση ζωής.



«Italy as never before» για περισσότερους από 80 συνεργάτες



Ένα απολαυστικό ταξίδι επιβράβευσης στη Βόρεια Ιταλία διοργάνωσε η MINETTA Ασφαλιστική για τους συνεργάτες της, με slogan «Italy as never before – MINETTA experience». Στο ταξίδι, το οποίο πραγματοποιήθηκε από τις 2 έως και τις 6 Οκτωβρίου, έλαβαν μέρος περισσότεροι από 80 συνεργάτες, οι οποίοι πέτυχαν εξαιρετικές παραγωγικές επιδόσεις βάσει του ετήσιου διαγωνισμού πωλήσεων για το 2024.

Οι συνεργαζόμενοι με τη MINETTA ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές έζησαν μία ξεχωριστή εμπειρία, συνδυάζοντας τα όμορφα τοπία της Βόρειας Ιταλίας, με το ξεχωριστό ταπεραμέντο των ντόπιων και το ζεστό-φιλικό κλίμα που δημιουργήθηκε μεταξύ των συμμετεχόντων.

Κατά τη διάρκεια του ταξιδιού είχαν την ευκαιρία να επισκεφθούν τη Λίμνη Maggiore, το νησί των ψαράδων «Pescatori Island», το νησάκι «Isola Bella» με το μπαρόκ παλάτι των Μπορομέο, τη Franciacorta (περιοχή που έχει ταυτιστεί με τους αμπελώνες και τα εκλεπτυσμένα αφρώδη κρασιά της), τη Βερόνα και το Μιλάνο. Επίσης, είχαν την ευκαιρία να μυηθούν στην ιταλική κουζίνα, μέσω μιας



Στιγμιότυπα από το ταξίδι επιβράβευσης.

εμπειρίας που ξεπερνά το απλό «μάθημα μαγειρικής».

Στο ταξίδι παρευρέθησαν αρκετά στελέχη της εταιρείας, αξιοποιώντας την ευκαιρία ώστε να ανταλλάξουν απόψεις με τους διακεκριμένους συνεργάτες για θέματα του ασφαλιστικού κλάδου, αλλά και της καθημερινής τους επαγγελματικής δραστηριότητας.

Σημαντική αύξηση του πελατολογίου σε όλο τον κόσμο

Φέτος η αγορά παραμένει καλά κεφαλαιοποιημένη και είναι σε μια φάση όπου το hard market γίνεται πιο soft, τόνισε ο Ανδρέας Στυλιανού, Managing Director Treaty and Analytics Howden Greece and Cyprus, στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» και στον Κωστή Σπύρου, στο πλαίσιο του Rendez-Vous de Septembre (RVS 2025), που πραγματοποιήθηκε στο Μόντε Κάρλο.

Τα θέματα που απασχόλησαν –τουλάχιστον σε ό,τι αφορά την ελληνική και κυπριακή αγορά– ήταν, σύμφωνα με τον κ. Στυλιανού, οι αλλαγές στη νομοθεσία στην Ελλάδα που επηρεάζουν τους κλάδους Πυρός, Υγείας και Οχημάτων, την κλιματική αλλαγή και την αύξηση τόσο της συχνότητας όσο και της σφοδρότητας των ζημιών λόγω φυσικών καταστροφών. Τα έχουμε δει με τις δασικές πυρκαγιές στην Κύπρο και τα τελευταία έτη με τις πλημμύρες στην Ελλάδα.

Συζητήσεις γίνονται επίσης για τις διάφορες συγχωνεύσεις και εξαγορές και πώς αυτές επηρεάζουν τη στρατηγική των εταιρειών και τις αντασφαλιστικές τους ανάγκες, πρόσθεσε ο κ. Στυλιανού.

«Εμείς ως Howden έχουμε δουλέψει με τις διάφορες ομάδες και είμαστε σε θέση να υποστηρίξουμε τους πελάτες μας σε αυτήν την ιδιαίτερη φάση της αγοράς», πρόσθεσε ο κ. Στυλιανού, αναφέροντας ακόμη ότι τα ILS προσφέρουν capacity εδώ και αρκετά χρόνια στην αγορά.

Αναφερόμενος στην υποχρεωτικότητα που έχει ξεκινήσει κυρίως στα μέσα του έτους, με τη μείωση του κύκλου εργασιών που χρειάζεται, που είναι υποχρεωτικό μία επιχείρηση να είναι ασφαλισμένη, φαίνεται ότι ήδη έχει θετικά αποτελέσματα όσον αφορά την παραγωγή και τις αντασφαλιστικές ανάγκες των εταιρειών και ήδη υπάρχουν διάφορες συζητήσεις για τις αντασφαλιστικές ανάγκες των ελληνικών εταιρειών για το 2026.

Για τις ανασφάλιστες, επειδή αυτήν την περίοδο το



Ο κ. Ανδρέας Στυλιανού.

«μάρκετ είναι in fact», δεν υπήρχε δυσκολία εύρεσης capacity λόγω του ότι οι ανάγκες δεν ήταν σημαντικά αυξημένες, αλλά και επειδή παραμένει καλά κεφαλαιοποιημένη η παγκόσμια ασφαλιστική αγορά και τα κεφάλαια είναι σε ιστορικά υψηλά επίπεδα. «Από το Μόντε Κάρλο φέτος ως Howden αναμένουμε ότι θα μιλήσουμε με τους πελάτες μας και θα καταλάβουμε τις ανάγκες τους για την επόμενη χρονιά. Και επειδή ήδη έχουμε σημαντική αύξηση στο πελατολόγιό μας σε όλο τον κόσμο, αναμένουμε ότι θα μπορέσουμε να υποστηρίξουμε τους νέους μας πελάτες σε όλα τα επίπεδα, δηλαδή όχι μόνο όσον αφορά τις αντασφαλιστικές τους ανάγκες, αλλά και σε επίπεδο επενδύσεων και σε στρατηγικό επίπεδο».

Εμείς ως Howden έχουμε δουλέψει με τις διάφορες ομάδες και είμαστε σε θέση να υποστηρίξουμε τους πελάτες μας σε αυτήν την ιδιαίτερη φάση της αγοράς.

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

    /ydrogiosinsurance

Τρεις διακρίσεις για καινοτόμες εφαρμογές



Στιγμιότυπο από την εκδήλωση.

Ένα Gold, ένα Silver και ένα Bronze βραβείο κατέκτησε ο Όμιλος INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ, στο πλαίσιο των BITE Awards 2025, για καινοτόμες εφαρμογές και έργα που αναβαθμίζουν τις υπηρεσίες του ομίλου και βελτιώνουν ουσιαστικά την εμπειρία των ασφαλισμένων και των συνεργατών του.

Συγκεκριμένα, ο όμιλος κατέκτησε: GOLD βραβείο στην κατηγορία «Digital Transformation-based Services» για την Πλατφόρμα Οδικής Βοήθειας και την αυτοματοποιημένη εκτίμηση και διαχείριση Ζημίας.

Με όραμα την αναβάθμιση των υπηρεσιών της, η INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ ενσωματώνει Τεχνητή Νοημοσύνη (AI) και σύγχρονες τεχνολογίες στη διαχείριση Οδικής Βοήθειας, βελτιώνοντας την εμπειρία περίπου 450.000 ασφαλισμένων που καθούν ετησίως. Καινοτομίες όπως η απομακρυσμένη φροντίδα ατυχήματος, η εκτίμηση ζημιών με χρήση AI και η βελτιστοποιημένη διαχείριση στόλου μειώνουν τον χρόνο αναμονής, αυξάνουν την ακρίβεια στις εκτιμήσεις και διευκολύνουν σημαντικά τους ασφαλισμένους.

SILVER βραβείο στην κατηγορία «Best Use of Document Management & Workflow» σε συνεργασία με τη Netcompany, για το έργο διαχείριση αιτημάτων με RPA/genAI.

Η νέα εφαρμογή αυτοματοποίησης αιτημάτων αξιοποιεί Robotic Process Automation (RPA) και AI, κατηγοριοποιώ-

ντας, αναλύοντας και διεκπεραιώνοντας αυτόματα αιτήματα συνεργατών που υποβάλλονται μέσω e-mails. Με δείκτες όπως 78,8% στην κατηγοριοποίηση αιτημάτων, 97,5% στην αναγνώριση εγγράφων και στόχο ολοκλήρωσης αιτήματος εντός μίας εργάσιμης ημέρας, το έργο αναβαθμίζει ουσιαστικά την εξυπηρέτηση του δικτύου συνεργατών και ανοίγει τον δρόμο για περαιτέρω επεκτάσεις.

BRONZE βραβείο στην κατηγορία «Banking & Insurance» για το WebPortal & App Assist4You Ασφαλισμένων INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ.

Με τις νέες αυτές διακρίσεις, ο Όμιλος INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ αποδεικνύει τη δέσμευσή του στην καινοτομία και τον ψηφιακό μετασχηματισμό, αναπτύσσοντας εργαλεία και υπηρεσίες που ανταποκρίνονται στις σύγχρονες ανάγκες και ενισχύουν την ποιότητα εξυπηρέτησης πελατών και συνεργατών.

Τα BITE Awards αποτελούν έναν θεσμό βράβευσης της τεχνολογικής καινοτομίας, επιβραβεύοντας εξαιρετικά επιτεύγματα και αποτελεσματικές πρωτοβουλίες στην αγορά ICT.

Επιστημαίνεται ότι ο όμιλος παρουσίασε τη νέα του ιστοσελίδα και το αναβαθμισμένο Portal Assist4You, που προσφέρουν μια ευχάριστη και φιλική εμπειρία περιήγησης στους χρήστες.

Νέος CEO ο κ. Αναστάσιος Παπαδόπουλος

Την ανάληψη καθηκόντων CEO από τον κ. Αναστάσιο Παπαδόπουλο από τις 3 Οκτωβρίου ανακοίνωσε η Brokers Union Α.Ε., μία από τις πλέον δυναμικά αναπτυσσόμενες εταιρείες στον χώρο της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης.

Ο κ. Αναστάσιος Παπαδόπουλος διαθέτει πολυετή εμπειρία στον ασφαλιστικό κλάδο, αποδεδειγμένη ηγετική ικανότητα, στρατηγική σκέψη και εμπειρία στη διαχείριση κρίσεων, στη διαφάνεια και την τήρηση υψηλών προτύπων εταιρικής διακυβέρνησης – στοιχεία που θεωρούμε καθοριστικά για την περαιτέρω ανάπτυξη και δυναμική πορεία της εταιρείας μας. Διαθέτει βαθιά γνώση της αγοράς και έχει επιτύχει στη διαμόρφωση και εφαρμογή στρατηγικών μετασχηματισμού και βιώσιμης ανάπτυξης.

Η επιλογή του αντικατοπτρίζει τη δέσμευση της εταιρείας για συνεχή εξέλιξη, καινοτομία και ενίσχυση της εμπιστοσύνης των ασφαλισμένων μας, των συνεργατών και των μετόχων.

«Με ιδιαίτερη τιμή και αίσθημα ευθύνης, αναλαμβάνω από σήμερα τη θέση του CEO της Brokers Union, μιας εταιρείας με μακρά ιστορία, κύρος και διαχρονική παρουσία στον ασφαλιστικό κλάδο. Σχεδιάζουμε την επόμενη ημέρα της Brokers Union με σεβασμό στο παρελθόν, στην ιστορία

του ιδρυτή κ. Βεληλιάδη και με τόλημη για το μέλλον», τόνισε με αφορμή την ανάληψη των καθηκόντων του ο κ. Αναστάσιος Παπαδόπουλος.

Σύμφωνα με τον κ. Παπαδόπουλο, η στρατηγική της εταιρείας θα κινείται στους κάτωθι άξονες:

Κερδοφόρα ανάπτυξη με οικονομική σταθερότητα.

Αύξηση του μεριδίου αγοράς, μέσα από ποιοτικές υπηρεσίες, τεχνολογικές εφαρμογές και ουσιαστικές σχέσεις με τους συνεργάτες μας.

Άμεση και ποιοτική εξυπηρέτηση των συνεργατών, ώστε η Brokers Union να είναι η πρώτη τους επιλογή, η εταιρεία που επιστεύονται καθημερινά.

Και, πάνω απ' όλα, ένα περιβάλλον εργασίας όπου οι άνθρωποί μας, νιώθουν ασφάλεια, σιγουριά και προοπτική.

«Η Brokers Union δεν είναι απλώς μία ακόμα ασφαλιστική εταιρεία διαμεσολάβησης. Είναι ένας οργανισμός με ισχυρές αξίες, ανθρώ-

πους με εμπειρία και πάθος, και πραγματικές δυνατότητες να πρωταγωνιστήσει σε μια νέα εποχή για την ασφάλιση στην Ελλάδα. Στόχος μας να αναδείξουμε την εταιρεία μας στην πιο αξιόπιστη επιλογή για τους συνεργάτες, στην πιο σύγχρονη εταιρεία ασφαλιστικής διαμεσολάβησης στην αγορά και σε έναν χώρο εργασίας που οι άνθρωποί του είναι υπερήφανοι που ανήκουν», σημείωσε ο κ. Παπαδόπουλος.



Ο κ. Αναστάσιος Παπαδόπουλος.



ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ

Τηλεφωνήστε τώρα στο:

210 4173300



NP

ασφαλιστική

Συνεπής σε ότι πει!



Στρατηγική πρωτοβουλία για τις φυσικές καταστροφές



Την πρωτοβουλία «Rebuilding Tomorrow», μια στρατηγική δέσμευση που στοχεύει στη δημιουργία μιας πιο ανθεκτικής κοινωνίας απέναντι στις αυξανόμενες φυσικές καταστροφές, παρουσιάζει ο Όμιλος Interamerican.

Με την πεποίθηση ότι η ανθεκτικότητα μιας κοινωνίας δεν χτίζεται τη στιγμή της κρίσης αλλά πολύ νωρίτερα, η Interamerican αναλαμβάνει έναν ρόλο ενεργού συμμάχου στο πλάνο τόσο των πολιτών όσο και της Πολιτείας. Πιο συγκεκριμένα, το πρόγραμμα «Rebuilding Tomorrow» στηρίζεται σε τρεις στρατηγικούς πυλώνες, που καλύπτουν ολόκληρο τον κύκλο διαχείρισης των φυσικών καταστροφών, από την πρόληψη και την ετοιμότητα έως την αποκατάσταση και την καινοτομία.

Ο πρώτος πυλώνας αφορά την Εκπαίδευση και την Ετοιμότητα και επικεντρώνεται στη διάδοση της γνώσης ως θεμελίου λίθου ανάπτυξης της ανθεκτικότητας. Μέσα από μια σειρά πρωτοβουλιών εκπαιδευτικού χαρακτήρα και σε συνεργασία με καταρτισμένους επιστήμονες του χώρου, η Interamerican στοχεύει στην ευαισθητοποίηση και ενδυνάμωση των πολιτών απέναντι στις φυσικές κατα-

στροφές. Στο πλαίσιο αυτό, η Interamerican παρουσιάζει τη σειρά short films «Όπως τα έζησαν», με την υπογραφή του σκηνοθέτη Άρη Κατσίγιαννη. Η σειρά ακολουθεί τις ιστορίες ανθρώπων που επλήγησαν από φυσικές καταστροφές σε Σαντορίνη, Μύκονο και Χίο, μεταφέροντας τις εμπειρίες και τα μαθήματα που αποκόμισαν. Με σύντομες, ανθρώπινες αφηγήσεις, η σειρά «Όπως τα έζησαν» ενισχύει την ευαισθητοποίηση και την ενημέρωση των πολιτών για την προετοιμασία και την έγκαιρη ετοιμότητα.

Ο δεύτερος πυλώνας της πρωτοβουλίας «Rebuilding Tomorrow» είναι η Προστασία και Ανάκαμψη, επιβεβαιώνοντας ότι Interamerican βρίσκεται δίπλα στις κοινότητες που δοκιμάζονται από φυσικές καταστροφές, όχι μόνο κατά τη διάρκεια, αλλά και μετά το πέρας της κρίσης. Με εμπειρία από πρωτοβουλίες άμεσης βοήθειας, όπως κατά τη διάρκεια του φαινομένου «Daniel» στη Θεσσαλία, η εταιρεία ενισχύει τη δυνατότητα ταχείας ανταπόκρισης και συντονισμένης υποστήριξης προς τις πληγείσες περιοχές. Ο στόχος του δεύτερου πυλώνα είναι να αναδείξει ότι καμία κοινότητα δεν πρέπει να αισθάνεται μόνη απέναντι στην εκάστοτε κρί-

ση, αλλά είναι εφοδιασμένη με τους μηχανισμούς και τους συμμάχους που χρειάζεται για να σταθεί ξανά στα πόδια της.

Η Έρευνα και η Καινοτομία, ως τρίτος πυλώνας της πρωτοβουλίας, αποτελεί τη μακροπρόθεσμη επένδυση της Interamerican στη γνώση και τη συνεργασία. Έχοντας ως επίκεντρο συνέργειες με κορυφαίους επιστημονικούς φορείς, όπως το Εθνικό Αστεροσκοπείο Αθηνών, η εταιρεία επενδύει σε ερευνητικά έργα όπως το πρόγραμμα «YANTAS». Μέσα από τέτοιες συνεργασίες, η Interamerican αξιοποιεί την τεχνολογία και τα δεδομένα για να προβλέψει κινδύνους, να ενισχύσει τα συστήματα προειδοποίησης και να βελτιώσει την ετοιμότητα της κοινωνίας απέναντι στις φυσικές καταστροφές.

Μέσω της πρωτοβουλίας «Rebuilding Tomorrow», η Interamerican συνεχίζει τη διαχρονική αποστολή της να στηρίζει τους ανθρώπους και την κοινωνία με πράξεις ουσίας. Συνδυάζοντας εκπαίδευση, άμεση δράση και επιστημονική συνεργασία, ο όμιλος φιλοδοξεί μέσω αυτής της πρωτοβουλίας να θέσει τα θεμέλια μιας πιο ανθεκτικής και ενημερωμένης κοινωνίας απέναντι στα απρόβλεπτα καιρικά φαινόμενα.

«Το Rebuilding Tomorrow είναι μια πρωτοβουλία που ενώνει το επιχειρηματικό μας όραμα με την κοινωνική μας αποστολή. Ως ασφαλιστική εταιρεία, η αποστολή μας δεν περιορίζεται στην αποζημίωση μετά την κρίση· επεκτείνεται στην πρόληψη, στην εκπαίδευση και τη συνεργασία. Θέλουμε να δώσουμε στους ανθρώπους τα εργαλεία, τη γνώση και την υποστήριξη που χρειάζονται για να αισθάνονται πιο ασφαλείς και πιο έτοιμοι απέναντι στις προκλήσεις του αύριο», δήλωσε η Linda Nieuwenhuizen, Chief Commercial Officer του Ομίλου Interamerican.

Μέσω της πρωτοβουλίας «Rebuilding Tomorrow», ο όμιλος θέτει τα θεμέλια για ένα πιο ανθεκτικό μέλλον, συνεχίζοντας τη δέσμευσή του να βρίσκεται δίπλα στους ανθρώπους πριν, κατά τη διάρκεια και μετά από κάθε φυσική καταστροφή.

Στο πλαίσιο αυτό, η Interamerican παρουσιάζει τη σειρά short films «Όπως τα έζησαν», με την υπογραφή του σκηνοθέτη Άρη Κατσίγιαννη. Βρείτε το πρώτο επεισόδιο της σειράς στο: <https://www.youtube.com/watch?v=DdPCPIShQaE>.



Παρών στο Spirit of Belron® Challenge 2025



Η Carglass® Ελλάδος έδωσε για άλλη μία χρονιά δυναμικά το «παρών» στη μεγαλύτερη παγκόσμια φιθανθρωπική και αθλητική εκδήλωση του Ομίλου Belron®, μητρικής της εταιρείας. Το Spirit of Belron® Challenge 2025 στέφθηκε με απόλυτη επιτυχία, συνεχίζοντας μια παράδοση άνω των 20 ετών, με αποκλειστικό σκοπό την οικονομική ενίσχυση του μη κερδοσκοπικού οργανισμού Afrika Tikkun, ο οποίος στηρίζει παιδιά και νέους σε υποβαθμισμένες περιοχές της Νότιας Αφρικής.

Το virtual challenge έδωσε την ευκαιρία σε εργαζομένους, μέλη οικογενειών και φίλους από κάθε γωνιά του πλανήτη να συμμετάσχουν εξ αποστάσεως. Μέσω μιας ειδικής εφαρμογής, οι συμμετέχοντες κατέγραφαν τις αθλητικές τους επιδόσεις, μοιράζοντας χιλιόμετρα, χρόνους και στιγμιότυπα της δράσης τους. Για κάθε χιλιόμετρο που διανύθηκε συνοδικά, η Belron® προχώρησε σε δωρεά 1 ευρώ προς τον οργανισμό Afrika Tikkun.

Παράλληλα με το virtual event, κορυφαία στιγμή αποτέλεσε το «Spirit of Belron Challenge Day at Dorney» στη λίμνη Dorney του Ηνωμένου Βασιλείου, όπου συγκεντρώθηκαν πάνω από 1.700 άτομα από όλη την οικογένεια της Belron®, μεταξύ των οποίων και στελέχη της Carglass® Ελλάδος.

Να σημειωθεί ότι η διοργάνωση Spirit of Belron® Challenge συγκέντρωσε περισσότερους από 11.500 συμμετέχοντες παγκοσμίως, οι οποίοι διήνυσαν μία εκπληκτική συνοδική απόσταση που ξεπέρασε τα 340.000 χιλιόμετρα.

Θετικά αποτελέσματα με όχημα την ανάπτυξη νέων εργασιών

Θετικά αποτελέσματα κατέγραψε το πρώτο εξάμηνο η HDI Global, μέλος του Ομίλου Talanx, που εκπροσωπείται στη χώρα μας από το ελληνικό υποκατάστημα της HDI Global SE, Hellas. Όπως επισημαίνεται, ο κύριος μοχλός πίσω από τα ισχυρά αποτελέσματα –στα οποία συνέβαλαν όλες οι δραστηριότητες– ήταν η ανάπτυξη νέων εργασιών. Η HDI Global SE συνέβαλε σημαντικά στα εξαμηνιαία αποτελέσματα του Ομίλου Talanx.

«Βασιζόμενοι στην κερδοφορία μας, θα συνεχίσουμε να λειτουργούμε ως ο αξιόπιστος Συνεργάτης στην Αθήνα –Partner in Transformation– για τους πελάτες και τους συνεργάτες μας για τις επόμενες δεκαετίες», δήλωσε ο Dr. Edgar Puls, διευθύνων σύμβουλος της HDI Global SE. «Είμαι ιδιαίτερα ικανοποιημένος που τα θετικά αποτελέσματα του εξαμήνου προήλθαν κυρίως από την ανάπτυξη νέων εργασιών. Αυτό αποδεικνύει ότι η εστίασή μας στην παροχή πραγματικής, βιώσιμης αξίας στους πελάτες και τους συνεργάτες μας ανταποκρίνεται θετικά στην αγορά. Οι συνεργάτες μας εμπιστεύονται την τεχνογνωσία της HDI στις σύγχρονες λύσεις ασφάλισης κινδύνου. Το γεγονός ότι συνέβαλαν όλοι οι κλάδοι ασφάλισης σε αυτό υπογραμμίζει το εύρος και την ανθεκτικότητα του χαρτοφυλακίου μας», πρόσθεσε ο Dr. Edgar Puls.

Τονίζεται ακόμη ότι η HDI Global SE κατέγραψε ισχυρή ανάπτυξη εσόδων και καθαρών κερδών το πρώτο εξάμηνο του 2025. Μετά την προσαρμογή των όποιων συναλλαγματικών επιδράσεων, τα έσοδα από ασφαλίσεις αυξήθηκαν κατά 8% στα 5,1 δισ. ευρώ (από 4,8) ή κατά 7% σε ονομαστικούς όρους. Το αποτέλεσμα από τις ασφαλιστικές υπηρεσίες παρέμεινε σταθερό στα 430 (από 429) εκατ. ευρώ. Οι πληρωμές για μεγάλες ζημιές ανήλθαν σε 142 (από 128) εκατ. ευρώ, σημαντικά χαμηλότερα από τον αναλογικό προϋπολογισμό των 253 εκατ. ευρώ. Ο μικτός λειτουργικός δείκτης (Combined Ratio – C.R.) κυμάνθηκε στο 91,6% (από 91,1%), παρέμεινε, δηλαδή, εντός της πρόβλεψής του χαμηλότερος από 92% σε ετήσια βάση. Το καθαρό χρηματοοικονομικό και επενδυτικό αποτέλεσμα από ασφαλιστικές δραστηριότητες, πριν τις συναλλαγματικές επιδράσεις, αυξήθηκε στα 99 (από 68) εκατ. ευρώ χάρη στο μέγεθος των επενδύσεων και στην αύξηση των εσόδων από τόκους. Τα



Ο κ. Κωνσταντίνος Σεμεπτζόγλου, Managing Director της HDI Global SE, Hellas.

λειτουργικά κέρδη αυξήθηκαν κατά 24% φτάνοντας τα 377 (από 305) εκατ. ευρώ, ενώ η απόδοση ιδίων κεφαλαίων (RoE) ενισχύθηκε στο 17,4% (από 15,7%). Η συμβολή της HDI Global SE στα καθαρά κέρδη του Ομίλου Talanx αυξήθηκε κατά 23%, φτάνοντας τα 274 (από 223) εκατ. ευρώ.

«Τα θετικά αποτελέσματα επιβεβαιώνουν για μία ακόμη φορά τη μακροπρόθεσμη ισχύ μας και τον ρόλο μας ως αξιόπιστου συνεργάτη σε όλους τους τομείς. Είτε πρόκειται για Διαχείριση Κινδύνων, Πρόληψη, Διεθνή Προγράμματα, Υπηρεσίες Captive είτε Υπηρεσίες Αποζημιώσεων, διατηρούμε στενή συνεργασία με τους συνεργάτες μας. Αυτή η υποστήριξη τους δίνει τη δυνατότητα να λαμβάνουν βιώσιμες αποφάσεις και να ενισχύουν την τεχνική τους ανθεκτικότητα σε περιόδους αλλαγής. Θέλω να ευχαριστήσω τους συνεργάτες και τους πελάτες μας για τη συνεχιζόμενη εμπιστοσύνη τους. Επίσης, θα ήθελα να ευχαριστήσω τους περισσότερους από 5.000 εργαζομένους μας παγκοσμίως, των οποίων η αφοσίωση και η δέσμευση υπήρξαν καθοριστικές για την επίτευξη αυτών των ισχυρών αποτελεσμάτων και για το ότι φέρνουν στην πράξη, κάθε μέρα, την κουλτούρα υψηλής απόδοσής μας», καταλήγει ο Dr. Puls.



www.euroins.gr

besafe
με τα προγράμματα της Euroins

Ασφαλίστε
εξυπνά!



Με την υποστήριξη της NN Hellas «Νοιάζομαι για το παιδί μου»

Το πρόγραμμα «Νοιάζομαι για το παιδί μου», που υλοποιείται από το Ινστιτούτο Prolepsis, συνεχίζει και το 2025 με την υποστήριξη της NN Hellas να προάγει την ψυχική υγεία του παιδιού και της οικογένειας μέσα από δράσεις εκπαίδευσης και ευαισθητοποίησης. Τα δωρεάν εκπαιδευτικά σεμινάρια και βιωματικά εργαστήρια του προγράμματος υλοποιούνται διαδικτυακά, προσφέροντας έγκυρη επιστημονική ενημέρωση για σημαντικά ζητήματα ψυχικής υγείας. Απευθυνόμενο σε γονείς και εκπαιδευτικούς, το πρόγραμμα έχει καταγράψει περισσότερες από 17.000 συμμετοχές από όλη την Ελλάδα και την ελληνική ομογένεια. Το «Νοιάζομαι για το παιδί μου», το οποίο ξεκίνησε τον Απρίλιο του 2022, επιδιώκει να ενδυναμώσει και να ενισχύσει τον ρόλο των γονέων, κηδεμόνων και των ηλικιωμένων μελών της οικογένειας, ώστε να μπορούν να αναγνωρίζουν και να διαχειρίζονται προκλήσεις ψυχικής υγείας που σχετίζονται με τα παιδιά, σε ένα πλαίσιο αυξανόμενων ψυχοκοινωνικών πιέσεων.

Οι δράσεις σχεδιάζονται και υλοποιούνται από την ομάδα ψυχολόγων του Ινστιτούτου Prolepsis, καλύπτοντας σημαντικές θεματικές ενότητες, όπως Άγχος σε παιδιά και εφήβους/Άγχος εξετάσεων, Διαχείριση απώλειας και πέν-



Νοιάζομαι για το παιδί μου

Πρόγραμμα για την ψυχική υγεία
του παιδιού και της οικογένειας

Με την υποστήριξη



Υλοποίηση
PROLEPSIS
INSTITUTE

θους, Ανάπτυξη συναισθηματικών δεξιοτήτων & Διαχείριση συγκρούσεων, Κατανόηση της εφηβείας, Αδελφικές σχέσεις και Επικοινωνία στην οικογένεια.

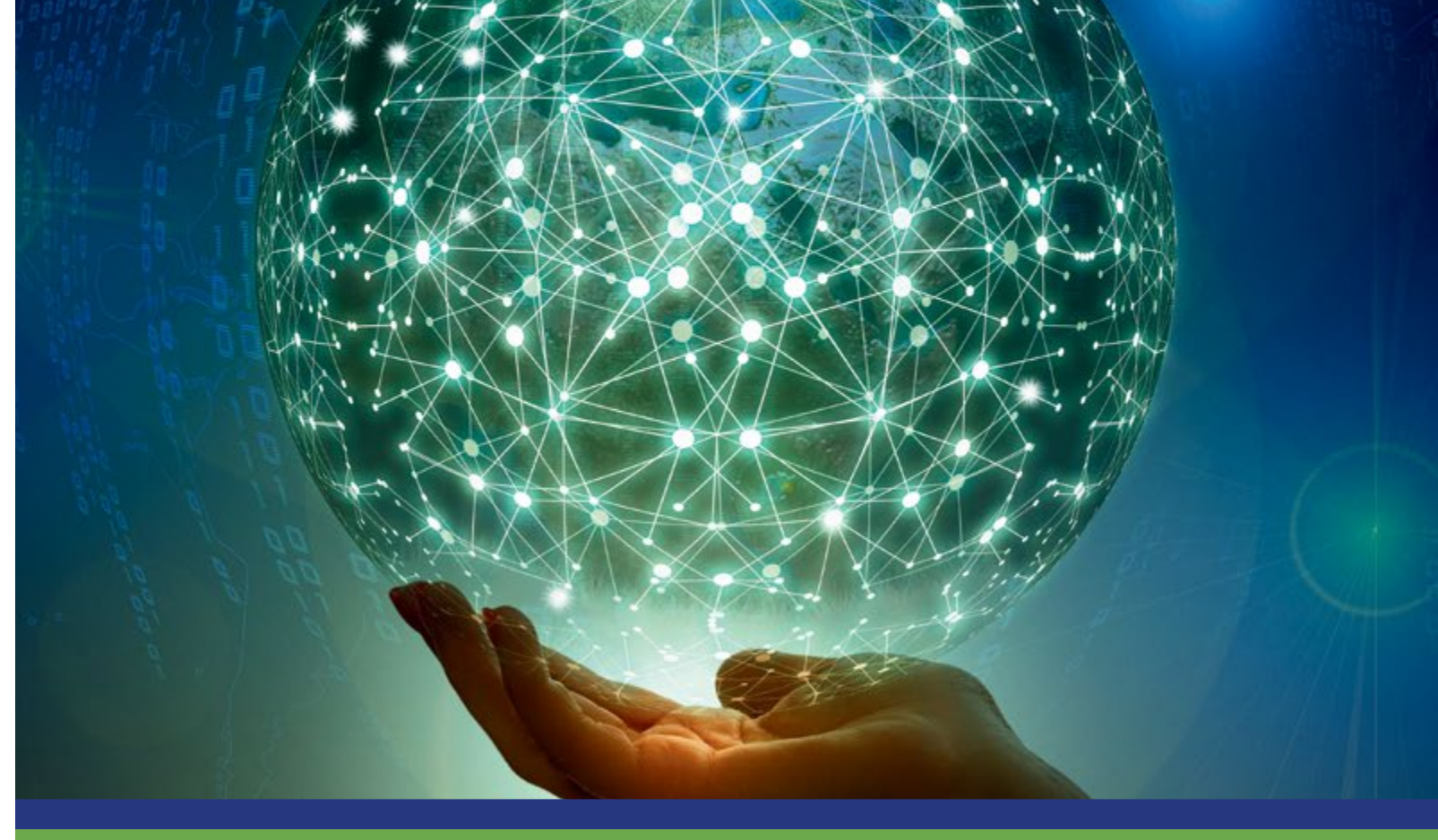


Ενισχύει την ψηφιακή της παρουσία

Ενδυναμώνει την παρουσία της στο ψηφιακό περιβάλλον η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος με το νέο της website www.eaee.gr. Με φρέσκια και σύγχρονη προσέγγιση, το website διαθέτει responsive design και περιεχόμενο σε ελληνικά και αγγλικά, παρέχοντας απλή και φιλική εμπειρία πλοήγησης σε κάθε τύπο συσκευής.

Το νέο website παρέχει εύκολη πρόσβαση σε έγκυρη πληροφόρηση για όλους τους κλάδους ασφάλισης, με ξεκάθαρη δομή και αναβαθμισμένη αισθητική, ενώ οι βελτιωμένες λειτουργίες και το εμπλουτισμένο περιεχόμενο εξυπηρετούν τόσο τους επαγγελματίες του κλάδου όσο και το ευρύ κοινό.

«Το νέο website εντάσσεται στο πλαίσιο της ευρύτερης στρατηγικής της ΕΑΕΕ για την ενίσχυση της ψηφιακής της παρουσίας και την περαιτέρω ανάδειξη του ρόλου της ιδιωτικής ασφάλισης στη σύγχρονη κοινωνία», τόνισε η κ. Ελίνα Παπασπυροπούλου, γενική διευθύντρια της ΕΑΕΕ.



Προτεραιότητά μας, οι Συνεργάτες Μας!

Η Brokers Union, από το 2011, προσφέρει στους συνεργάτες της ολιστική εξυπηρέτηση και στους πελάτες τους, κορυφαίες ασφαλιστικές λύσεις, ενσωματώνοντας τεχνολογία αιχμής και ανθρώπινη εξειδίκευση.

ΟΜΑΔΑ • ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ • ΕΠΙΤΥΧΙΑ

Brokers Union A.E. Πρακτόρων & Συντονιστών Ασφαλιστικών Πρακτόρων
Λ. Βουλιαγμένης 90, 166 74 Γλυφάδα | (+30) 213 00 23700 | info@brokersunion.gr | www.brokersunion.gr



Στρατηγική συνεργασία με την BOC

Τη σύναψη τριετούς στρατηγικής συνεργασίας με τη MINETTA Ασφαλιστική, μία από τις μεγαλύτερες, πθόν ιστορικές, αξιόπιστες και καινοτόμες ασφαλιστικές εταιρείες στην ελληνική αγορά, ανακοίνωσε η BOC ΜΕΠΕ, μέλος κορυφαίου παγκοσμίως ομίλου εταιρειών στον χώρο των λύσεων Business Process Management (BPM).

Η συμφωνία προβλέπει την αξιοποίηση του λογισμικού BPM (Adonis) της BOC από τη MINETTA για τη βελτιστοποίηση, αναδιοργάνωση και αυτοματοποίηση κρίσιμων επιχειρησιακών διαδικασιών. Στόχος της συνεργασίας είναι η βελτίωση της αποδοτικότητας, η μείωση λειτουργικού κόστους, η ενσωμάτωση κρίσιμων και καινοτόμων δυνατοτήτων της T.N. στη λειτουργία της εταιρείας, καθώς και η ενίσχυση της εμπειρίας των ασφαλισμένων και συνεργατών της μέσω ταχύτερων και ποιοτικότερων υπηρεσιών.

«Η στρατηγική μας είναι να αξιοποιούμε καινοτόμες τεχνολογίες που προσφέρουν πραγματική αξία στους ασφαλισμένους και τους συνεργάτες μας. Η συνεργασία μας με την BOC αποτελεί σημαντικό βήμα στην κατεύθυνση αυτή. Με τη συμφωνία αυτή, η MINETTA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ενισχύει περαιτέρω την παρουσία της στον ασφαλιστικό κλάδο, προσφέροντας καινοτόμες λύσεις που απαντούν στις σύγχρονες προκλήσεις της αγοράς», δήλωσε ο κ. Κώστας Μπερτσιάς, αντιπρόεδρος Δ.Σ. της MINETTA Ασφαλιστικής.

«Η επιλογή του λογισμικού μας από έναν τόσο σημαντικό οργανισμό αποτελεί αναγνώριση της αξίας και της αξιοπιστίας που προσφέρουμε», δήλωσε μεταξύ άλλων ο ομ. καθηγητής στην έδρα Πληροφορικής του Πανεπιστημίου



Ο κ. Κώστας Μπερτσιάς.

ου της Βιέννης, κ. Καραγιάννης Δημήτρης, πρόεδρος του Ομίλου της BOC.



Με σιγουριά και όραμα
καλύπτουμε τις ανάγκες της ζωής

CYPRIALIFE
Greece

Μέλος του Ομίλου **EUROBANK**

CYPRIALIFE ΕΛΛΑΔΟΣ ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ Α.Ε.: Λεωφόρος Ανδρέα Συγγρού 162-166 (Κτίριο 1), 176 71 Καλλιθέα
Τ: 210 3279420

karavias
underwriting agency

Δίπλα στον κόσμο της Τέχνης

Η Karavias Art Insurance για μία ακόμα χρονιά βρέθηκε δίπλα στον κόσμο της Τέχνης και υποστήριξε ως αποκλειστικός χορηγός ασφάλισης την Art Athina 2025 που πραγματοποιήθηκε στο Ζάππειο Μέγαρο.

Με το φετινό μήνυμα «Behind every artwork, there's someone who protects it», η Karavias Art Insurance ανέδειξε τη σημαντικότητα της εξειδικευμένης ασφάλισης στα έργα τέχνης, μέσω του ειδικά σχεδιασμένου ασφαλιστηρίου συμβολαίου Κατά Παντός Κινδύνου.

ΕΘΝΙΚΗ

Η Πρώτη Ασφαλιστική

Gold βραβείο στα Content Marketing Awards

Gold βραβείο στην κατηγορία «Best Use of Content Marketing for Lead Generation» στα Content Marketing Awards 2025 απέσπασε η Εθνική Ασφαλιστική.

Η διάκριση αφορά την ενέργεια «Αγκαλιάζουμε τη ζωή. Δίπλα σου, για να μπορείς να συνεχίζεις®», μια πρωτοβουλία που σχεδιάστηκε με στόχο να συνδυάσει συγκεκριμένη χορηγική παρουσία της Εθνικής Ασφαλιστικής με μια στρατηγική περιεχομένου που θα άφηνε ουσιαστικό κοινωνικό αποτύπωμα.

Το 2024, η Εθνική Ασφαλιστική συμμετείχε ως υπερήφανος χορηγός στο Greece Race for the Cure®, τον μεγαλύτερο θεσμό στην Ελλάδα για την πρόληψη και ενημέρωση γύρω από τον καρκίνο του μαστού, και ανέπτυξε μία ολοκληρωμένη στρατηγική περιεχομένου για social media, με επίκεντρο τον άνθρωπο και την κοινωνική ευαισθητοποίηση.

«Είναι πραγματικά συγκινητικό που λαμβάνουμε τώρα αυτήν τη διάκριση, μέσα στον Οκτώβρη – τον μήνα πρόληψης και ενημέρωσης για τον καρκίνο του μαστού. Με αφορμή τη χορηγία μας στο Greece Race for the Cure, αξιοποιώντας τα σύγχρονα τεχνολογικά εργαλεία, ανοίξαμε έναν διάλογο με το κοινό για να μιλήσουμε για το σημαντικότερο όλων: την υγεία μας, την πρόληψη και τη σημασία



Στιγμιότυπο από τη βράβευση.

της ασφάλισης – που προσφέρει αξιοπρέπεια και οικονομική ισορροπία στις δύσκολες στιγμές», δήλωσε σχετικά η κ. Εύα Δημητριάδου, Digital Marketing Specialist στην Εθνική Ασφαλιστική.

INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ
ΟΜΙΛΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Νέο Υβριδικό Σεμινάριο Επαγγελματικής Εκπαίδευσης

Στη διοργάνωση νέου Υβριδικού Σεμιναρίου Επαγγελματικής Εκπαίδευσης (Επανάριστοποίησης) για τη δραστηριότητα Διανομής Ασφαλιστικών και Αντασφαλιστικών Προϊόντων προχωρά στις 15-16 Νοεμβρίου το Εκπαιδευτικό

Κέντρο του Ομίλου INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ.

Το πρόγραμμα θα διαμορφωθεί ως εξής:

Τορέας Α. Ψηφιακός μετασχηματισμός, Ασφαλίσεις Οχημάτων, Κλάδος Βοηθείας

Ημερομηνία Σεμιναρίου: Σάββατο 15/11/2025 (8 διδακτικές ώρες)

Τορέας Β. Πρακτική εφαρμογή του Θεσμικού Πλαισίου από τον Ασφαλιστικό Διαμεσοδοθητή

Ημερομηνία Σεμιναρίου: Κυριακή 16/11/2025 (7 διδακτικές ώρες)

ΕΥΡΩΠΗ
HOLDINGS

Κερδοφόρα εκκίνηση το πρώτο εξάμηνο

Κερδοφόρα εκκίνηση με ενίσχυση αποτελεσμάτων για τις ασφαλιστικές δραστηριότητες στο πρώτο εξάμηνο του 2025 σημείωσε η Ευρώπη Holdings, σύμφωνα με τις εταιρικές και ενοποιημένες χρηματοοικονομικές της καταστάσεις για την περίοδο που έληξε την 30ή Ιουνίου 2025 και οι οποίες έχουν συνταχθεί με βάση τα Διεθνή Πρότυπα Χρηματοοικονομικής Αναφοράς (ΔΠΧΑ).

ΚΥΡΙΟΤΕΡΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΕΣ ΚΑΙ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΕΣ ΕΞΕΛΙΞΕΙΣ

Ειδικότερα, κατά τη διάρκεια του α' εξαμήνου του 2025 η εταιρεία ολοκλήρωσε την τελική φάση του εταιρικού μετασχηματισμού που ξεκίνησε το 2024 με τις παρακάτω εταιρικές πράξεις:

- Την εξαγορά του 100% των μετοχών της ανώνυμης ασφαλιστικής εταιρείας «ΕΥΡΩΠΗ ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ».
- Την εξαγορά του 100% των μετοχών της «ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΚΑΤΣΙΜΠΕΡΗΣ ΚΑΙ ΣΙΑ ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΚΑΙ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ Α.Ε.» με διακριτικό τίτλο «NAK Insurance Brokers A.E.».
- Την επιτυχή ολοκλήρωση της αύξησης του μετοχικού της κεφαλαίου με καταβολή μετρητών και δικαίωμα προτίμησης υπέρ των υφιστάμενων μετόχων, με άντληση συνολικών κεφαλαίων ύψους €68.338.352,40.
- Την εξαγορά του 100% των μετοχών της «ΑΜΥΝΑ ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΙΚΕ».
- Την αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου ύψους €28.000.000 της 100% θυγατρικής «ΕΥΡΩΠΗ ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ Α.Ε. ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ» με καταβολή μετρητών.

ΚΥΡΙΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΜΕΓΕΘΗ ΚΑΙ ΕΠΙΔΟΣΕΙΣ

Τα οικονομικά αποτελέσματα του α' εξαμήνου 2025 καταγράφουν σημαντική ενίσχυση εσόδων και κερδών, αποτυπώνοντας τη θετική συμβολή του επιχειρηματικού μετασχηματισμού και των νέων εξαγορών. Τα οικονομικά μεγέθη δεν είναι άμεσα συγκρίσιμα με την αντίστοιχη περίοδο του 2024, λόγω της ενσωμάτωσης των νέων δραστηριοτήτων από τον Απρίλιο του 2025.

Οι επιδόσεις αυτές ξεπερνούν αισθητά τον μέσο ρυθμό ανάπτυξης της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς και κατα-



Ο πρόεδρος της Ευρώπη Holdings, κ. Νίκος Μακρόπουλος.

γράφονται ήδη, πριν καν αρχίσουν να αποδίδουν οι αναμενόμενες συνέργειες μεταξύ των εταιρειών και με τον ευρύτερο Όμιλο της INTRACOM Holdings.

• Σταθερότητα και ισχυρή κεφαλαιακή επάρκεια
Οι δείκτες φερεγγυότητας του ομίλου διαμορφώθηκαν σε εξαιρετικά επίπεδα:

- Δείκτης SCR: 392,69%
- Δείκτης MCR: 1.511,54%

«Με ιδιαίτερη χαρά και ικανοποίηση δημοσιοποιούμε τις πρώτες οικονομικές καταστάσεις της εταιρείας μας σε συνέχεια του πρόσφατου μετασχηματισμού της σε όμιλο ασφαλιστικών δραστηριοτήτων», δήλωσε ο πρόεδρος της Ευρώπη Holdings, κ. Ν. Μακρόπουλος, με αφορμή την ανακοίνωση των αποτελεσμάτων.

«Στα αποτελέσματα καταγράφεται η ισχυρή δυναμική των εταιρειών που απαρτίζουν την Ευρώπη Holdings και επιβεβαιώνεται η πεποίθηση όλων μας για τις δυνατότητες και τις προοπτικές που αυτές συγκεντρώνουν. Τα αποτελέσματα αυτά δεν είναι παρά μόνον η αρχή μιας προσπάθειας που έχουμε δεσμευτεί να καταβάλουμε όλοι, τόσο για την ικανοποίηση των πελατών και εργαζομένων μας όσο και για τη δημιουργία και διατήρηση αξίας για τους μετόχους που μας στήριξαν έμπρακτα στον πρόσφατο μετασχηματισμό και των οποίων τις προσδοκίες εργαζόμαστε για να επαληθεύσουμε», υπογράμμισε ο κ. Μακρόπουλος.



Στη Μαδρίτη το διεθνές Sales & Strategy Meeting

Στη Μαδρίτη πραγματοποιήθηκε το διεθνές Sales & Strategy Meeting της ARAG SE. Πρόκειται για τη διεθνή συνάντηση των συνεργατών-στελεχών της εταιρείας, στην οποία μετείχαν εκπρόσωποι από τις 19 χώρες όπου έχει παρουσία η ARAG και γίνεται κάθε χρόνο υπό την αιγίδα του Dr. Renko Dirksen (Chairman του Board of Directors) και του Dr. Matthias Maslaton, που είναι υπεύθυνος του νευραλγικού τομέα των Πωλήσεων διεθνώς.

Στη διήμερη διεθνή συνάντηση έλαβαν μέρος πάνω από 70 στελέχη των διεθνών υποκαταστημάτων της ARAG SE και το κυρίαρχο θέμα που επικράτησε πανηγυρικά παντός άλλου ήταν η χρήση της Τεχνητής Νοημοσύνης (AI) ως εργαλείου ανάπτυξης των εργασιών. Το ελληνικό υποκατάστημα της ARAG εκπροσώπησε ο CEO, κ. Δημήτριος Τσεκούρας, συνοδευόμενος από τον διευθυντή Πωλήσεων, κ. Χρήστο Μήλα.

Μέσα σε μία ενθουσιώδη συναδελφική ατμόσφαιρα, εκτός των εξειδικευμένων παρουσιάσεων από διακεκριμένους επιστήμονες-ομιλητές, έλαβαν χώρα πολλαά workshops, χωριστές συναντήσεις των συνέδρων που μοιράστηκαν σε ομάδες εργασίας (think tanks), η κάθε μία των οποίων παρουσίασε τις θέσεις της ενώπιον όλων των υπολοίπων, προωθώντας έτσι τον δημιουργικό διάλογο και τη διαφορετικότητα.

Έγιναν επιδείξεις σε πολλαπλά αντικείμενα της εφαρ-



Στιγμιότυπο από τη διεθνή συνάντηση των συνεργατών-στελεχών.

μοσμένης AI, ασκήσεις στη δημιουργία εικόνων και προτύπων, ασκήσεις αντιμετώπισης ανταγωνιστικών μοντέλων, αλλιά και table debates με contra επιχειρηματολογία για την ανάδειξη της ορθότερης.

Έκκληση αποτέλεσε τη δεύτερη ημέρα της συνάντησης η ξενάγηση των συνέδρων με οικολογικά ηλεκτρικά ποδήλατα στα αξιοθέατα της ισπανικής πρωτεύουσας που έλαμπε στο φως μίας πραγματικά καλοκαιρινής ημέρας.

Αξίζει να σημειωθεί ότι φέτος τα Best Sales Achievement Awards μοιράστηκαν η Αμερική, η Ιρλανδία και η Αυστρία.

Γιόρτασε το ARAG DAY 2025

Για τρίτη συνεχόμενη χρονιά, το ελληνικό υποκατάστημα της ARAG γιόρτασε στα κεντρικά γραφεία της Αθήνας την ARAG DAY 2025. Σύμφωνα με τον στρατηγικό σχεδιασμό του ομίλου με τον κώδικα 5à 30 (πέντε στόχοι προς το 2030) την ίδια ημέρα, κάθε χρόνο, τα διεθνή υποκαταστήματα της ARAG SE σε 19 χώρες, όπου έχει η ARAG διεθνή παρουσία, αφιερώνουν την ημέρα αυτή σε μία δράση κοινωνικής ευθύνης προκειμένου να συμβάλουν έτσι ώστε να συνδεθούν το όνομα της εταιρείας και το νόημα της Νομικής Προστασίας, όπως αυτή το αντιλαμβάνεται, με τη διευκόλυνση της πρόσβασης των ανθρώπων στη δικαιοσύνη, δηλ. ένα ισότιμο access to justice για όλους.

Αρχή όλων αποτέλεσε η διαπίστωση από το Board of Directors της εταιρείας ότι η ιδρυτική πράξη σύστασης της εταιρείας από τον δικηγόρο Heinrich Fassbender το 1935 συνδέεται με τους σύγχρονους σκοπούς Βιώσιμης Ανάπτυξης του ΟΗΕ, όπου στο άρθρο 16 αναφέρεται το μέλημα για κράτος δικαίου, αλλιά και για την ισότιμη πρόσβαση στη Δικαιοσύνη για όλους και όχι μόνο για τους οικονομικά ισχυρούς. Φέτος για το ελληνικό υποκατάστημα ήταν το τρίτο ARAG DAY. Σε συνεργασία με τον οργανισμό «Σχολή Σκύλων Οδηγών ΛΑΡΑ», η εταιρεία φιλοξένησε τους ανθρώπους της «ΛΑΡΑ», την ιδρύτρια της σχολής και τους στενούς συνεργάτες της.

Όπως τονίζεται, σκοπός της εταιρείας είναι να ευαισθητοποιήσει στο θέμα της αναπηρίας.



DAT
HELLAS

Η ΓΝΩΣΗ ΤΟΥ
ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ
ΞΕΚΙΝΑΕΙ
ΑΠΟ ΕΜΑΣ





Στην Τυνησία το ταξίδι πωλήσεων

Σε ένα μαγευτικό ταξίδι στην Τυνησία συμμετείχαν περίπου εκατό συνεργάτες της NP Ασφαλιστικής ΑΕΑΕ, οι οποίοι με κριτήριο την αφοσίωση και την παραγωγικότητά τους διακρίθηκαν στον μεγάλο Διαγωνισμό Πωλήσεων του 2024.

Οι συμμετέχοντες περπάτησαν στο σταυροδρόμι των πολιτισμών, επηρεασμένο από την ευρωπαϊκή και την ισλαμική κουλτούρα, και απόλαυσαν τα κύματα της Μεσογείου και τον προγονικό ρυθμό της Αφρικής.

Όπως τονίζεται, η αποστολή διέμεινε σε ένα από τα ομορφότερα ξενοδοχεία της Τύνιδας, περιτριγυρισμένο από τη φυσική ομορφιά και την πανοραμική θέα του Τυνησιακού κόλπου, και οι συμμετέχοντες δείπνησαν σε παραδοσιακά, πολυτελή εστιατόρια και γνώρισαν την Τυνησία και την κουλτούρα της μέσα από τις άριστα οργανωμένες ξεναγήσεις που είχαν προγραμματιστεί και εντυπωσίασαν.

Η αποστολή περιηγήθηκε στον αρχαιολογικό χώρο της Καρχηδόνας με τα ρωμαϊκά ερείπια και τα δημόσια λουτρά του Αντωνίνου, επισκέφθηκε το μουσείο El Bardo, όπου θαύμασε τη μεγαλύτερη συλλογή ψηφιδωτών του κόσμου, τη Μεδίνα, τα μεσαιωνικά στενάκια της Τύνιδας, καθώς και



το γραφικό και ηλιόλουστο Σίντι Μπου Σαϊντ, με τα πηλακόστρωτα δρομάκια και την εκπληκτική θέα προς τη Μεσόγειο που θυμίζει κυκλαδίτικο νησί.

Το τελευταίο βράδυ πραγματοποιήθηκε το επίσημο gala βραβείσεων για τους επιτυχόντες συνεργάτες του Δικτύου Πωλήσεων. Επόμενος προορισμός της εταιρείας το φθινόπωρο του 2026 η Σκωτία.



Δυναμικό «παρών» στον Αγώνα Greece Race for the Cure®



Στιγμιότυπο από τη δράση.

Η Carglass® έδωσε δυναμικό «παρών» στον 17ο Συμβολικό Αγώνα Δρόμου και Περιπάτου Greece Race for the Cure®, που πραγματοποιήθηκε με μεγάλη επιτυχία την Κυριακή στην Αθήνα. Τη διοργάνωση πραγματοποίησε ο Πανελλήνιος Σύλλογος Γυναικών με Καρκίνο Μαστού «Άλμα Ζωής».

Εργαζόμενοι της Carglass® συμμετείχαν με ενθουσιασμό στον περίπατο 2 χλμ. με αφιερώματα το Ζάππειο Μέγαρο, στέλνοντας ηχηρό μήνυμα κατά του καρκίνου του μαστού. Η ενεργή συμμετοχή της εταιρείας πραγματοποιήθηκε υπό το σύνθημα «Μαζί πιο δυνατοί από τον καρκίνο του μαστού», ενισχύοντας έμπρακτα τον αγώνα για την πρόληψη και τη στήριξη των ασθενών.



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Μεγαλώνει και υποδέχεται νέα στελέχη

Ο Ζαχαρίας Παπαϊωάννου αναλαμβάνει τεχνικός διευθυντής

Η GP Ασφαλιστική (ΓΕΝΙΚΗ ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΗ ΑΕΓΑ) εντάσσει στο δυναμικό της τον Ζαχαρία Παπαϊωάννου στη θέση τεχνικού διευθυντή Γενικών Κλάδων. Μέσα από τη σημαντική και επιτυχημένη του διαδρομή στο ελληνικό ασφαλιστικό κλάδο, ο κ. Παπαϊωάννου εντάσσεται στο ενεργό δυναμικό της εταιρείας, προκειμένου να τη βοηθήσει να υλοποιήσει το επιχειρηματικό σχέδιό της στην επόμενη εξελικτική της φάση.

Μετρώντας σχεδόν 50 χρόνια από την ίδρυση της, η GP ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ συνεχίζει να επενδύει σε νέες τεχνολογίες και εξειδικευμένα στελέχη και σύντομα θα είναι σε θέση να προσφέρει τόσο σε εταιρικούς πελάτες όσο και σε ιδιώτες μια πλούσια γκάμα ασφαλιστικών υπηρεσιών στους τομείς δραστηριοποίησής της.

«Από την αρχή του 2024 και τον μετασχηματισμό της σε ανώνυμη ασφαλιστική εταιρεία, η GP ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ακολουθεί στρατηγική σταδιακής επέκτασης σε τομείς που μέχρι πριν δεν είχε παρουσία. Με την προσθήκη του κ. Παπαϊωάννου στην ομάδα της GP ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, η εταιρεία δυναμώνει και αποκτά σημαντική τεχνογνωσία που προέρχεται από την πολύχρονη εμπειρία του σε διευθυντικές θέσεις ασφαλιστικών εταιρειών Γενικών Κλάδων», δήλωσε ο διευθύνων σύμβουλος της GP ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, κ. Στάθης Φρούσος.

«Με έναν από τους υψηλότερους δείκτες φερεγγυότητας στην ελληνική ασφαλιστική αγορά και ισχυρή κεφαλαιακή βάση, η εταιρεία αναπτύσσεται με σταθερά βήματα. Ήδη αναπτύσσουμε νέα ασφαλιστικά προϊόντα, τα οποία πρόκειται να ανακοινωθούν πολύ σύντομα», πρόσθεσε ο κ. Στάθης Φρούσος.



Στήριξε για τρίτη συνεχή χρονιά τον Kallithea Half Marathon



Με εντυπωσιακή επιτυχία και ρεκόρ συμμετοχής ολοκληρώθηκε ο 6ος Ημιμαραθώνιος Καλλιθέας, ένας από τους πιο γραφικούς και οργανωμένους αθλητικούς θεσμούς της Αττικής, τον οποίο η Euroins Ελλάδα υποστηρίζει αδιάλειπτα ως Μέγας Χορηγός για τρίτη συνεχή χρονιά.

Ο Φιλαθλητικός Σύλλογος Καλλιθέας-Μοσχάτου-Ταύρου, σε συνεργασία με το Κέντρο Πολιτισμού Ίδρυμα Σταύρος Νιάρχος (ΚΠΙΣΝ) και τον Δήμο Καλλιθέας, παρουσίασε μία εκδήλωση που ξεπέρασε κάθε προσδοκία. Η διοργάνωση τελεί υπό την αιγίδα του ΣΕΓΑΣ και εντάσσεται στις δράσεις του Be Active Hellas. Ο αγώνας φέρει τις υψηλότερες διεθνείς πιστοποιήσεις της World Athletics, καθιστώντας την μία από τις κορυφαίες αθλητικές εκδηλώσεις της χώρας.

Η γενική διευθύντρια της Euroins Ελλάδος κ. Αγγελική Μουρατίδου, σχολίασε ότι «για τρίτη συνεχή χρονιά η Euroins Ελλάδα στέκεται δίπλα σε αυτόν τον εξαιρετικό αθλητικό θεσμό που έχει καταστεί σημείο αναφοράς για τους δρομείς σε όλη την Ελλάδα. Η συνεργασία μας με τον Φιλαθλητικό Σύλλογο Καλλιθέας και το Κέντρο Πολιτισμού Ίδρυμα Σταύρος Νιάρχος αντανακλά την προσηλωσή μας στην υποστήριξη πρωτοβουλιών που προάγουν τον υγιή τρόπο ζωής, ενώνουν τις κοινότητες και αναδεικνύουν την ομορφιά της Αθήνας σε διεθνές επίπεδο».

Από την πλευρά του, ο πρόεδρος του Φιλαθλητικού Συλλόγου Καλλιθέας-Μοσχάτου-Ταύρου, κ. Παναγιώτης Δημάκος, τόνισε μεταξύ άλλων ότι «χάρη σε εταίρους όπως η Euroins, καταφέραμε να δημιουργήσουμε έναν θεσμό που δεν είναι απλώς ένας αγώνας δρόμου, αλλά μία γιορτή αθλητισμού, που φέρνει κοντά οικογένειες, φίλους και ολόκληρες κοινότητες».



Συνεργασία για υπηρεσίες υψηλής ποιότητας

Σε στρατηγική συνεργασία με την Carglass®, ηγέτιδα εταιρεία στην επισκευή και αντικατάσταση κρυστάλλινων οχημάτων και στην παραμετροποίηση καμερών ADAS, προχώρησε η Euroins Ελλάδος, μία από τις πλέον δυναμικά αναπτυσσόμενες ασφαλιστικές εταιρείες της ελληνικής αγοράς και μέλος του Ομίλου Euroins Insurance Group (EIG).

Όπως επισημαίνεται, η συνεργασία αυτή στοχεύει στην παροχή υψηλής ποιότητας υπηρεσιών στους ασφαλισμένους της Euroins Ελλάδος που αντιμετωπίζουν θραύση στα κρυστάλλινα του οχήματός τους. Μέσω ενός εκτεταμένου και άρτια οργανωμένου δικτύου, οι πελάτες της Euroins Ελλάδος θα απολαμβάνουν άμεση εξυπηρέτηση με την τεχνογνωσία και την αξιοπιστία της Carglass®, διασφαλίζοντας την ταχεία και ασφαλή επιστροφή του οχήματός τους σε άριστη κατάσταση.

«Η συνεργασία με την Carglass® εντάσσεται στο πλαίσιο της στρατηγικής μας να προσφέρουμε στους ασφαλισμένους μας κορυφαίες υπηρεσίες μέσα από συνεργασίες με αξιόπιστους και εξειδικευμένους παρόχους. Για εμάς, η εμπειρία του πελάτη βρίσκεται στο επίκεντρο και αυτή η νέα συνεργασία αποτελεί ακόμη ένα βήμα

προς την κατεύθυνση της άμεσης, ασφαλούς και ποιοτικής εξυπηρέτησης που επιδιώκουμε σε κάθε επαφή του ασφαλισμένου με την εταιρεία μας», τόνισε σχετικά με τη συνεργασία η γενική διευθύντρια της Euroins Ελλάδος, Αγγελική Μουρατίδου.

Από την πλευρά της Carglass®, η Deputy General Manager | CEO, Μάρθα Στεφανοπούλου, δήλωσε ότι «είμαστε ιδιαίτερα χαρούμενοι για τη νέα αυτήν συνεργασία με τη Euroins Ελλάδος. Η δέσμευσή μας είναι να προσφέρουμε ολοκληρωμένη και ασφαλή εξυπηρέτηση σε κάθε περιστατικό, διασφαλίζοντας ότι οι πελάτες της Euroins Ελλάδος θα έχουν άμεση πρόσβαση στην κορυφαία ποιότητα υπηρεσιών της Carglass®. Η εμπιστοσύνη της Euroins Ελλάδος μάς τιμά και ενισχύει περαιτέρω τον στρατηγικό μας ρόλο στην αγορά».

Μέσα από τη νέα αυτήν συνεργασία, η Euroins Ελλάδος και η Carglass® δεσμεύονται να προσφέρουν κορυφαία εμπειρία εξυπηρέτησης, θέτοντας την ασφάλεια και την ικανοποίηση του ασφαλισμένου ως απόλυτη προτεραιότητα σε κάθε επισκευή και αντικατάσταση κρυστάλλινων οχημάτων και παραμετροποίηση συστημάτων ADAS.

ΣΥΛΛΟΓΟΣ ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΩΝ ERGO-ΟΑΣΕ

Ενημέρωση για τη συλλογική σύμβαση και το ΤΕΑΕΑΠΑΕ

Ενημερωτική εκδήλωση στα κεντρικά γραφεία της εταιρείας με θέματα την Κλαδική Συλλογική Σύμβαση Εργασίας 2025-2027 και τις σημαντικές αλλαγές στο Ταμείο Επαγγελματικής Ασφάλισης-Επικοινωνίας Ασφαλιστών και Προσωπικού Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων (ΤΕΑΕΑΠΑΕ) πραγματοποίησε ο Σύλλογος Εργαζομένων του Ομίλου ERGO στην Ελλάδα, σε συνεργασία με την Ομοσπονδία Ασφαλιστικών Συλλόγων Ελλάδας. Στην εκδήλωση μίλησαν οι κ.κ. Χρήστος Παπαδόγιαννης, πρόεδρος ΟΑΣΕ & πρόεδρος Δ.Σ. ΤΕΑΕΑΠΑΕ, Γιάννης Πετσαλάκης, γραμματέας ΟΑΣΕ & γεν. γραμματέας Δ.Σ. ΤΕΑΕΑΠΑΕ, Σταύρος Ξηρόπουλος, ταμίας ΟΑΣΕ, μέλος Δ.Σ. ΕΚΑ & Δ.Σ. ΤΕΑΕΑΠΑΕ, και Γιώργος Συκαμιάς, πρόεδρος Γενικού Συμβουλίου ΤΕΑΕΑΠΑΕ. Τη συζήτηση συντόνισε η πρόεδρος του Συλλόγου Εργαζομένων, κ. Ειρήνη Ζαμπάτη.

Όπως τόνισε μεταξύ άλλων ο κ. Χρήστος Παπαδόγιαννης, η νέα Κλαδική Σύμβαση συμβάλλει στην αύξηση των μισθών των εργαζομένων, αλλά και στην αύξηση των συντάξεων, εφόσον η σύνταξη υπολογίζεται επί του 5ου κλιμακίου της ΣΣΕ τουλάχιστον για τους παλιούς ασφαλισμένους.



Τζάμπολ στη νέα σεζόν της Stoiximan GBL

Με αφορμή την έναρξη της αγωνιστικής περιόδου 2025-2026, η Υδρόγειος Ασφαλιστική ανακοινώνει την ανανέωση της χορηγικής της συνεργασίας με τη Stoiximan Greek Basketball League, συνεχίζοντας για 13η συνεχόμενη χρονιά ως Επίσημος Χορηγός του κορυφαίου θεσμού του ελληνικού μπάσκετ. Όπως τονίζεται, η νέα συμφωνία, τριετούς διάρκειας, επιβεβαιώνει τη σταθερή δέσμευση και τη διαχρονική στήριξη της Υδρόγειου προς το ελληνικό μπάσκετ.

Ως ο μακροβιότερος χορηγός του πρωταθλήματος, η Υδρόγειος Ασφαλιστική έχει συνδέσει άρρηκτα το όνομά της με το άθλημα. Από το πρώτο τζάμπολ μέχρι και τις πιο μεγάλες στιγμές, στέκεται δίπλα στον θεσμό και στους πρωταγωνιστές του, συνδέοντας το όνομά της με το άθλημα που συγκινεί και ενώνει εκατομμύρια φιλάθλους σε όλη τη χώρα.

Η νέα σεζόν ξεκίνησε δυναμικά με το Stoiximan Super Cup στη Ρόδο, ενώ το πρώτο τζάμπολ της Stoiximan GBL δίνει το σύνθημα για ένα ακόμη συναρπαστικό πρωτάθλημα, γεμάτο έντονες στιγμές, πάθος και μπάσκετ υψηλού επιπέδου.



Από αριστερά: **Ευθύμης Ρεντζιάς, γενικός διευθυντής, Stoiximan GBL, Γιάννης Σουρλής, γενικός διευθυντής, Υδρόγειος Ασφαλιστική, Μιχάλης Μελής, πρόεδρος Stoiximan GBL.**

Αναφερόμενος στη σημασία της συνεργασίας, ο κ. Παύλος Κασκαρέλης, διευθύνων σύμβουλος της Υδρόγειου Ασφαλιστικής, δήλωσε: «Με ιδιαίτερη χαρά συνεχίζουμε για 13η χρονιά τη στήριξή μας στη Stoiximan Greek Basketball League, μία συνεργασία που βασίζεται σε κοινές αξίες και σταθερά θεμέλια. Η μακροβιότητα αυτής της σχέσης αποδεικνύει την πίστη μας στην επαγγελματική Λίγκα και τη δυναμική της. Εύχομαι σε όλες τις ομάδες και τους αθλητές καλή επιτυχία και στους φιλάθλους να απολαύσουν ένα συναρπαστικό πρωτάθλημα».

«Η Υδρόγειος Ασφαλιστική αποτελεί εδώ και πολλά χρόνια έναν πολύτιμο συμπαίκτη της Stoiximan Greek Basketball League. Η συνέπεια και η αφοσίωσή της ενισχύουν το όραμά μας», τόνισε μεταξύ άλλων ο γενικός διευθυντής της Stoiximan GBL, κ. Ευθύμης Ρεντζιάς.



Στους αγώνες της Super League για 6η συνεχή χρονιά

Για έκτη συνεχόμενη χρονιά, η INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ βρίσκεται στα γήπεδα της Super League, μέσω της διαφημιστικής της προβολής, ενισχύοντας τη σύνδεσή της με τον αθλητισμό και τις αξίες που αυτός πρεσβεύει. Καθ' όλη τη διάρκεια της φετινής αγωνιστικής περιόδου, η INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ θα έχει παρουσία σε 10 γήπεδα της Super League, μεταφέροντας τα μηνύματά της τόσο στους φιλάθλους που παρακολουθούν τους αγώνες από κοντά όσο και στους εκατοντάδες χιλιάδες τηλεθεατές σε όλη την Ελλάδα.

Για την INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ, ο αθλητισμός αποτελεί κάτι περισσότερο από ένα παιχνίδι. Αντιπροσωπεύει την υγεία, την προσπάθεια και το ομαδικό πνεύμα – αξίες που αποτελούν αναπόσπαστο μέρος της εταιρικής της φιλοσοφίας και τις οποίες στηρίζει σταθερά.





Μένει στην ελληνική αγορά

Σταθερά προσηλωμένη στην ελληνική αγορά παραμένει η Groupama Ασφαλιστική, όπως τόνισε στην πρώτη του συνάντηση με τους δημοσιογράφους ο νέος CEO της εταιρείας, κ. Hassène Feki. «Η Groupama δεν είναι παροδικός παίκτης στην Ελλάδα. Είναι ένας μακροπρόθεσμος επενδυτής που πιστεύει στις προοπτικές της χώρας και στη σημασία του ασφαλιστικού κλάδου για την οικονομία. Επενδύουμε, εξελισσόμαστε και μένουμε Ελλάδα», τόνισε χαρακτηριστικά ο CEO.

Η ΘΕΣΗ ΚΑΙ ΠΟΡΕΙΑ ΤΗΣ GROUPAMA ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Η Groupama Ασφαλιστική παραμένει στην Ελλάδα, υλοποιώντας ένα πρόγραμμα αναδιοργάνωσης και ανάπτυξης που στοχεύει σε βιώσιμη κερδοφορία και ενίσχυση της επιρροής της. Η αγορά αντιμετωπίζει σωρευμένες προκλήσεις, καθώς τα τελευταία χρόνια έχει επηρεαστεί από σημαντικά έκτακτα γεγονότα (π.χ. φυσικές καταστροφές), αλλά και από την επίδραση του πληθωρισμού, ωστόσο η εταιρεία διατήρησε ισχυρή δυναμική στους κλάδους Περιουσίας, Αστικής Ευθύνης και Υγείας, καταγράφοντας διψήφια αύξηση παραγωγής και ενισχύοντας τη θέση της στις βασικές αγορές.

Στο πλαίσιο αυτό, η Groupama Ασφαλιστική υιοθετεί μια ολοκληρωμένη, data-driven προσέγγιση, επενδύοντας στην αποδοτικότητα, στην ποιότητα χαρτοφυλακίου και τη βελτίωση της εμπειρίας των πελατών. Ο στόχος είναι η κερδοφόρος ανάπτυξη μέσα από πρωτοβουλίες που ενισχύουν την πελατοκεντρική προσέγγιση και τη λειτουργική αριστεία.

ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΚΙΝΔΥΝΩΝ ΚΑΙ ΒΑΣΙΚΟΙ ΚΛΑΔΟΙ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ

Το 2024 η εταιρεία παρουσίασε σαφή πρόοδο στα τεχνικά αποτελέσματα των βασικών χαρτοφυλακίων δραστηριοποίησης, επιτυγχάνοντας βελτίωση της τεχνικής κερδοφορίας στους κλάδους Γενικών Ασφαλίσεων. Η εταιρεία προσαρμόζει συνεχώς τις διαδικασίες ανάληψης και παρακολούθησης κινδύνων, επιδιώκοντας μεγαλύτερη σταθερότητα και προβλεψιμότητα στις αποδόσεις της.

Στον κλάδο Υγείας, προτεραιότητα αποτελεί η διαχείριση των υψηλών χρεώσεων στα ιδιωτικά νοσηλευτήρια, μέσω ενίσχυσης της διαφάνειας και ψηφιοποίησης των διαδικασιών αποζημίωσης. Παράλληλα, ο ρόλος της αντασφάλισης παραμένει θεμελιώδης για τη διαχείριση



Από αριστερά: Γιάννης Χριστάρας, Chief Information Officer, Μαρίνα Βέργου, General Secretariat, People & Corporate Functions, Hassène Feki, CEO, Βασιλική Κωστάκη, Deputy CEO - Insurance Operations & Finance, Βαγγέλης Οικονομόπουλος, Chief Commercial Officer.

κινδύνων και τη διασφάλιση της κεφαλαιακής επάρκειας σύμφωνα με τις αρχές του Solvency II.

ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ, ΜΕΤΑΣΧΗΜΑΤΙΣΜΟΣ ΚΑΙ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ

Η νέα στρατηγική της Groupama Ασφαλιστικής βασίζεται στο όραμα «Grow stronger to go further» και αποτυπώνει την πρόθεση της εταιρείας να ενισχύσει τη θέση της στην ελληνική αγορά μέσω στοχευμένης ανάπτυξης, επενδύσεων στην τεχνολογία που αποβλέπουν στη βελτιστοποίηση των λειτουργιών και την αναβάθμιση της εμπειρίας του πελάτη.

Κεντρικές προτεραιότητες αποτελούν η περαιτέρω ανάπτυξη στους κλάδους Γενικών Ασφαλίσεων, με έμφαση στην περιφέρεια ιδιαίτερα για τον κλάδο Αυτοκινήτου, καθώς και η ενίσχυση των συνεργασιών με εξειδικευμένους διαμεσολαβητές. Πιο συγκεκριμένα, για τα δίκτυα διαμεσολάβησης βασική επιδίωξη είναι η επέκταση των συνεργασιών με ακόμα μεγαλύτερη δυναμική, έχοντας ως σημείο αναφοράς τη γεωγραφική διασπορά, όπως επίσης και η σημαντική διεύρυνση του Δικτύου Αποκλειστικής Συνεργασίας (Agency System). Η εταιρεία επενδύει συστηματικά στην ψηφιοποίηση, αξιοποιώντας τεχνολογίες όπως Τεχνητή Νοημοσύνη και αυτοματοποίηση (AI, RPA) για τη βελτίωση της αποδοτικότητας και την παροχή μιας ολοκληρωμένης, omnichannel εμπειρίας στους πελάτες.

Η Groupama αξιοποιεί τη διεθνή της τεχνογνωσία και τα πρότυπα του ομίλου για την υλοποίηση βέλτιστων πρακτικών στην ελληνική θυγατρική, διασφαλίζοντας συνέπεια, ποιότητα και συγκριτικό πλεονέκτημα στην τοπική αγορά.



Στηρίζει την οικογένεια

Επίδομα εξωσωματικής γονιμοποίησης μέσα από τα ομαδικά προγράμματα ασφάλισης

Συνεχίζει η NN Hellas να επενδύει στην ευημερία των ανθρώπων, προσθέτοντας μία νέα, ουσιαστική παροχή στα ομαδικά της προγράμματα ασφάλισης, ένα επίδομα εξωσωματικής γονιμοποίησης ύψους 1.000€.



Το νέο αυτό επίδομα απευθύνεται σε ασφαλισμένες γυναίκες –είτε εργαζόμενες είτε σύζυγοι εργαζομένων– των επιχειρήσεων που επιλέγουν να την εντάξουν ως επιπλέον παροχή και παρέχεται 1 φορά ανά ασφαλιστικό έτος.

Το ποσό καταβάλλεται μετά την ολοκλήρωση ενός πλήρους κύκλου εξωσωματικής γονιμοποίησης με εμβρυομεταφορά και ισχύει για όλα τα υφιστάμενα και νέα συμβόλαια, με τουλάχιστον 50 ασφαλισμένους και περίοδο αναμονής 12 μηνών από την ένταξη.

Η πρόσθετη παροχή μπορεί να αποτελέσει, για τις επιχειρήσεις που την επιλέγουν, μία ακόμη έμπρακτη απόδειξη της επένδυσης στους ανθρώπους τους και στην καλλιέργεια ενός σύγχρονου, εργασιακού περιβάλλοντος, που ανταποκρίνεται στις ανάγκες τους. Για περισσότερα από 45 χρόνια, η NN Hellas παρακολουθεί τις κοινωνικές εξελίξεις και προσαρμόζει τις λύσεις της και τα προϊόντα που προσφέρει. Η νέα παροχή έρχεται να καλύψει μία σημαντική ανάγκη, ειδικά στην Ελλάδα, προσφέροντας στήριξη σε γυναίκες και ζευγάρια που βρίσκονται στη διαδικασία υποβοηθούμενης αναπαραγωγής. Και όπως σημειώνει η εταιρεία, συνεχίζει να βρίσκεται δίπλα στους ανθρώπους σε κάθε στάδιο της ζωής τους, με πράξεις που κάνουν τη διαφορά.

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

Εκπαιδεύει τους συνεργάτες στη Βόρεια Ελλάδα



Τι έχει αξία για εμάς;

EUROLIFE FFH

Για άλλη μία χρονιά υλοποιείται στη Θεσσαλονίκη από τη Eurolife FFH, μέλος της Fairfax Financial Holdings Ltd, μία πρωτοβουλία-ορόσημο για τον ασφαλιστικό κλάδο, με την ακαδημαϊκή υπογραφή του Πανεπιστημίου Πειραιώς.

Η Eurolife FFH, συνεχίζοντας δυναμικά την επένδυσή της στην επαγγελματική εξέλιξη των συνεργατών της στη Βόρεια Ελλάδα, με την έναρξη του 3ου κύκλου εκπαίδευσης «Βασικές Αρχές Management και Αποτελεσματικής Διοίκησης για Στελέχη Ασφαλιστικής Διαμεσολάβησης» στη Θεσσαλονίκη, αποδεικνύει τη δέσμευσή της στη στήριξη των συνεργατών της και ενισχύει ουσιαστικά την επαγγελματική κατάρτιση των στελεχών ασφαλιστικής διαμεσολάβησης.

Ο νέος κύκλος εκπαίδευσης πραγματοποιείται στο πλαίσιο του «Advanced Program in Management for Insurance Executives», του εξαιρετικά επιτυχημένου εκπαιδευτικού προγράμματος που πραγματοποιεί εδώ και χρόνια η Eurolife FFH σε συνεργασία με το Πανεπιστήμιο Πειραιώς. Οι συμμετέχοντες που θα ολοκληρώσουν με επιτυχία τον κύκλο εκπαίδευσης θα λάβουν τη σχετική «Βεβαίωση Επιτυχούς Παρακολούθησης» από το Πανεπιστήμιο Πειραιώς, κατά τη διάρκεια ειδικής Τελετής Αποφοίτησης.

Χρυσή Διάκριση από τον οργανισμό αξιολόγησης EcoVadis

Για δεύτερη φορά η Εθνική Ασφαλιστική απέσπασε τη Χρυσή Διάκριση από τον διεθνώς αναγνωρισμένο οργανισμό αξιολόγησης βιωσιμότητας EcoVadis, για τις κορυφαίες επιδόσεις της στους τομείς του Περιβάλλοντος, της Κοινωνίας και της Εταιρικής Διακυβέρνησης (ESG). Η βράβευση επιβεβαιώνει τη στρατηγική δέσμευση της Εθνικής Ασφαλιστικής να συνδυάζει την οικονομική ανάπτυξη με τον σεβασμό προς την κοινωνία και το περιβάλλον, εφαρμόζοντας υπεύθυνες και διαφανείς πρακτικές σε κάθε δραστηριότητά της.

Η αξιολόγηση συμπεριελάβε στοιχεία από τα έτη 2024 και 2025, με την εταιρεία να κατατάσσεται στο Top 5% όλων των επιχειρήσεων που αξιολογούνται διεθνώς από τον EcoVadis, ανεξαρτήτως κλάδου δραστηριοποίησης.

Το επίτευγμα αυτό αποκτά ακόμα μεγαλύτερη σημασία, καθώς ο οργανισμός αναθεώρησε το 2024 τα πρότυπα και τη μεθοδολογία αξιολόγησης, θέτοντας νέα, υψηλότερα



κριτήρια για όλες τις επιχειρήσεις.

Ο κ. Michel Montbertrand, διευθυντής Κανονιστικής Συμμόρφωσης C Εταιρικής Διακυβέρνησης, δήλωσε: «Η διαίκριση αυτή μας υπενθυμίζει ότι η πραγματική δύναμη μιας εταιρείας δεν αποτυπώνεται μόνο στους οικονομικούς δείκτες, αλλά και στον θετικό αντίκτυπο που αφήνει

στην κοινωνία και το περιβάλλον. Για εμάς, αποτελεί επιβεβαίωση ότι η Εθνική Ασφαλιστική χαράσσει με συνέπεια τον δρόμο προς ένα νέο μοντέλο ανάπτυξης που συνδυάζει υπευθυνότητα και καινοτομία. Σε έναν κόσμο που μετασχηματίζεται ραγδαία, η βιωσιμότητα είναι το διαβατήριο για το μέλλον – και εμείς θέλουμε να είμαστε πρωτοπόροι σε αυτό το ταξίδι».

Για 9η χρονιά στήριξε το No Finish Line Athens

Σε μία ξεχωριστή εκδήλωση παραδόθηκε στην Ένωση «Μαζί για το Παιδί» η επιταγή των 23.117,50 ευρώ, ποσό που συγκεντρώθηκε από τα χιλιόμετρα που κάλυψαν οι χιλιάδες δρομείς του φιλάνθρωπικού αγώνα No Finish Line Athens, που πραγματοποιήθηκε, τον Μάιο, στο ΟΑΚΑ.

Η Εθνική Ασφαλιστική, Μέγιστος Χορηγός του No Finish Line Athens για 9η συνεχόμενη χρονιά, εκπροσωπήθηκε στην εκδήλωση από την κ. Ειρήνη Χαλκιαδάκη, γενική διευθύντρια Μάρκετινγκ & Επικοινωνίας. Μαζί με την πρόεδρο και εκτελεστική διευθύντρια του No Finish Line Athens, κ. Σοφία Κέδε, και την υπεύθυνη Εταιρικής Υπευθυνότητας της Lidl Ελλάς, κ. Μαρία Ρουκούδη, παρέδωσαν την επιταγή δωρεάς στην κ. Γιάννα Παναγιωτίδου, μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της Ένωσης «Μαζί για το Παιδί». Η ομάδα της Εθνικής Ασφαλιστικής, με 260 δρομείς, κάλυψε 2.752 χλμ., κατακτώντας την 1η θέση μεταξύ των εταιρικών ομάδων και την 3η θέση στη γενική κατάταξη. Με τη συμμετοχή τους στον αγώνα, οι εργαζόμενοι της εταιρείας απέδειξαν έμπρακτα τη σημασία της αλληλεγγύης και της κοινωνικής υπευθυνότητας.

Και όπως τονίζεται, η εταιρεία, στηρίζοντας με συνέπεια τον αγώνα για 9 συνεχόμενες χρονιές, επιβεβαιώνει τη δέσμευσή της να βρίσκεται δίπλα στην κοινωνία και να ενισχύει δράσεις με σημαντικό κοινωνικό αποτύπωμα, συμβάλλοντας σε ένα καλύτερο αύριο για τα παιδιά που το έχουν ανάγκη.



Η Εθνική Ασφαλιστική στην τελειή παράδοση της επιταγής στην Ένωση «Μαζί για το Παιδί».



Όθωνος & Φιλελλήνων 3 • 105 57 Αθήνα

Τηλ.: 210-3221.525, 210-3229.394 • e-mail: info@nextdeal.gr • www.asfalistikonai.gr • www.nextdeal.gr



Δρ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΟΥ

CEO ΤΗΣ GRAWE CYPRUS

«Εμπιστοσύνη και σταθερότητα στην κυπριακή ασφαλιστική αγορά»



Συνέντευξη στον **ΓΙΑΝΝΗ ΣΕΪΤΑΝΙΔΗ**

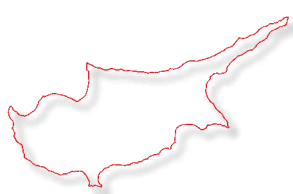
ισχύ και ανθρωποκεντρική προσέγγιση. Μιλά για τα άμεσα οφέλη που θα δουν οι 41.000 πελάτες της εταιρείας, την επιτάχυνση της ψηφιοποίησης με ασφάλεια και μέτρο, την αξιοποίηση της Τεχνητής Νοημοσύνης για καλύτερη εμπειρία πελάτη, αλλά και την ευθύνη απέναντι στην κοινωνία και το περιβάλλον. Από τη συζήτηση αναδεικνύεται ένα σαφές μήνυμα: η GRAWE Cyprus δεν αλλάζει απλώς όνομα – αλλά τοποθετεί νέα θεμέλια εμπιστοσύνης και βιώσιμης ανάπτυξης στην κυπριακή ασφαλιστική αγορά.

— Πέρα από τη μετονομασία, ποια είναι τα τρία πιο απτά οφέλη για τους πελάτες σας μέσα στο επόμενο 12μηνο από την ένταξη της Prime Insurance στον Όμιλο της GRAWE; Τι αλλαγές θα δουν;

Η μετονομασία δεν είναι απλώς αλλαγή ταμπέλας. Είναι επισφράγιση εγγύησης. Αυτό μεταφράζεται σε τρία άμεσα οφέλη για τους 41.000 πελάτες μας.

Πρώτα απ' όλα η ενίσχυση των προϊόντων μας. Μέσα στους επόμενους 12 μήνες, οι πελάτες θα δουν την εισαγωγή πιο εξειδικευμένων και καινοτόμων λύσεων σε τομείς όπως η ασφαλιστική προστασία στον κλάδο Ζωής, τα

Η Prime Insurance, μετά την ολοκλήρωση της εξαγοράς της από τον αυστριακό όμιλο, GRAWE, φιλοδοξεί να εισέλθει σε μια νέα εποχή δυναμικής ανάπτυξης και τεχνολογικού μετασχηματισμού. Η μετονομασία σε GRAWE Cyprus είναι το πρώτο βήμα. Ο διευθύνων δάσκαλος της GRAWE Cyprus, Δρ Παναγιώτης Παναγιώτου, περιγράφει στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» το στρατηγικό όραμα που συνδυάζει καινοτομία, κεφαλαιακή



επενδυτικά προϊόντα στον κλάδο Ζωής, η Υγεία και οι Γενικοί Κλάδοι. Ο Όμιλος GRAWE φέρνει 197 χρόνια διεθνούς εμπειρίας και τεχνογνωσίας από 13 ευρωπαϊκές χώρες, επιτρέποντάς μας να προσαρμόσουμε τα πιο επιτυχημένα προϊόντα στις ανάγκες της Κύπρου.

Δεύτερον, η αναβαθμισμένη ψηφιακή εμπειρία. Θα επιταχύνουμε την ψηφιακή μας μετάβαση. Αυτό σημαίνει ότι ο πελάτης θα έχει πιο απλές, γρήγορες και διαφανείς διαδικασίες για την έκδοση συμβολαίων, την παρακολούθηση των αποταμιεύσεών του και την ταχύτερη αποζημίωση. Θέλουμε η ασφάλιση να είναι εύκολη.

Και, τέλος, η σταθερότητα και αξιοπιστία. Το πιο σημαντικό είναι η ψυχική ηρεμία. Όταν ο Όμιλος GRAWE έχει ενεργητικό €14,5 δισ., αυτό μεταφράζεται σε αδιαμφισβήτητη κεφαλαιακή ευρωστία. Οι πελάτες μας γνωρίζουν ότι η εταιρεία τους θα είναι εδώ, όχι μόνο αύριο, αλλά για τις επόμενες δεκαετίες, τηρώντας πάντα την υπόσχεση για δίκαιη και συνεπή πληρωμή των απαιτήσεων.

— Διαχειρίζεστε ήδη χαρτοφυλάκιο 65.000 συμβολαίων, 41.000 πελατών με παραγωγή €50 εκατ. ακαθάριστων ασφαλίσεων. Ποιοι είναι οι στόχοι σας για τη θέση σας στην κυπριακή αγορά; Πώς θα αξιοποιήσετε τα κεφαλαιακά/τεχνολογικά assets του Ομίλου GRAWE για να τους πετύχετε;

Ο στόχος μας δεν είναι απλώς η αύξηση του μεριδίου αγοράς – είναι η ανάδειξή μας σε ηγέτη στην εμπιστοσύνη και την καινοτομία. Με την ισχυρή μας βάση στα €50 εκατ. ακαθάριστα ασφαλίστρα, στοχεύουμε σε διψήφιο ρυθμό ανάπτυξης (πάνω από 10%) τόσο στον τομέα των Γενικών Ασφαλίσεων, εστιάζοντας στις καινοτόμες λύσεις για τον κλάδο των επιχειρήσεων και των ιδιωτών, όσο και στους κλάδους Ζωής και Υγείας, προσφέροντας προϊόντα με την τεχνογνωσία και το βάθος που μόνο ένας όμιλος 195 ετών μπορεί να προσφέρει. Για να το πετύχουμε αυτό, τα assets του ομίλου είναι καθοριστικά. Η GRAWE μάς δίνει τη δυνατότητα να αναλάβουμε μεγαλύτερους και πιο σύνθετους κινδύνους και να έχουμε καλύτερες συμφωνίες αντασφάλισης. Αυτό μας κάνει πιο ανταγωνιστικούς στην τιμολόγηση. Επίσης δεν χρειάζεται να εφεύρουμε τον τροχό. Αξιοποιούμε την τεχνολογική πηλαφόρμα και τις ψηφιακές λύσεις που έχουν ήδη δοκιμαστεί επιτυχώς στις 13 ευρωπαϊκές αγορές του ομίλου, εξασφαλίζοντας ταχύτητα και αποτελεσματικότητα στον Κύπριο πελάτη.

— Η ψηφιοποίηση δημιουργεί ευκαιρίες, αλλά αποτελεί και πρόκληση εισάγοντας και κινδύνους. Πώς σκέφτεστε να διαχειριστείτε την ψηφιακή μετάβαση; Επενδύετε στην Τεχνητή Νοημοσύνη;

Η ψηφιακή μετάβαση είναι μονόδρομος, αλλά πρέπει να γί-

Ως μέλος ενός μεγάλου ομίλου, έχουμε πρόσβαση και διαπραγματευτική ισχύ στις διεθνείς αντασφαλιστικές αγορές. Αυτό σημαίνει ότι μπορούμε να καλύψουμε μεγαλύτερους κινδύνους με χαμηλότερο κόστος απ' ό,τι είχαμε μέχρι σήμερα.

νει με ασφάλεια και ανθρώπινη προσέγγιση. Η βασική μας προτεραιότητα είναι η ασφάλεια δεδομένων (cyber security). Ως μέρος ενός μεγάλου ευρωπαϊκού ομίλου, ακολουθούμε τα αυστηρότερα ευρωπαϊκά πρωτόκολλα για την προστασία των προσωπικών δεδομένων των πελατών μας. Ναι, επενδύουμε στην Τεχνητή Νοημοσύνη (AI), αλλά με μέτρο. Η AI δεν θα αντικαταστήσει τον διαμεσοδοθητή ή τον ανθρωποκεντρικό μας χαρακτήρα. Θα χρησιμοποιηθεί κυρίως για να γίνουμε πιο ακριβείς και δίκαιοι στην εκτίμηση του κινδύνου αλλά και στη βελτίωση εμπειρίας του πελάτη με αυτοματοποίηση ρουτίνας διαδικασιών. Η τεχνολογία είναι εκεί για να απλοποιήσει τη ζωή, όχι να την περιπλέξει.

—Η κλιματική αλλαγή είναι παρούσα και βλέπουμε εντονότερα φυσικά φαινόμενα και πυρκαγιές πιο κοντά σε κατοικημένες περιοχές. Θα υποστηρίζεται ένα μοντέλο υποχρεωτικής ασφάλισης έναντι φυσικών καταστροφών;

Όντως η κλιματική αλλαγή είναι η μεγαλύτερη συλλογική απειλή, και ως ασφαλιστική εταιρεία βρισκόμαστε στην πρώτη γραμμή. Η Κύπρος, ως νησί, είναι ιδιαίτερα ευάλωτη. Υποστηρίζουμε τη συζήτηση για ένα μοντέλο υποχρεωτικής ασφάλισης, καθώς θεωρούμε ότι η διασπορά του κινδύνου σε όλο τον πληθυσμό είναι ο μόνος δίκαιος και βιώσιμος τρόπος για να προστατευτούν οι πολίτες. Εάν η ασφάλιση είναι προαιρετική, μόνο οι πιο ευάλωτες περιοχές την αποκτούν, εκτοξεύοντας το κόστος. Εμείς, ως GRAWE Cyprus, δείχνουμε έμπρακτα τη δέσμευσή μας για το περιβάλλον. Η συμμετοχή μας στο πρόγραμμα Cyprus



Trees για την ψηφιακή χαρτογράφηση του αστικού πρασίνου και οι πρωτοβουλίες μας για δενδροφυτεύσεις αποδεικνύουν ότι η προστασία του περιβάλλοντος είναι μέρος της εταιρικής μας ταυτότητας.

—Ο Όμιλος GRAWE εμφανίζει ισχυρή ευρωστία (ενεργητικό €14,46 δισ., ίδια κεφάλαια €2,05 δισ., 1,529 δισ. εγγεγραμμένα ασφαλίστρα το 2024). Πώς μεταφράζεται αυτή η κλίμακα σε καλύτερη τιμολόγηση κινδύνου, επανασαφιστικές δομές ή ανάπτυξη μικτών λύσεων για την κυπριακή αγορά;

Αυτοί οι αριθμοί είναι ταυτόχρονα η ασπίδα μας και το όπλο μας. Ο ισολογισμός του ομίλου (€14,5 δισ. ενεργητικό) μεταφράζεται άμεσα σε ανταγωνιστικό πλεονέκτημα για την Κύπρο. Ως μέλος ενός μεγάλου ομίλου, έχουμε πρόσβαση και διαπραγματευτική ισχύ στις διεθνείς αντασφαλιστικές αγορές. Αυτό σημαίνει ότι μπορούμε να καλύψουμε μεγαλύτερους κινδύνους με χαμηλότερο κόστος απ' ό,τι είχαμε μέχρι σήμερα. Αυτό το όφελος περνάει εν μέρει και στην τιμολόγηση προς τον τελικό πελάτη. Ο όμιλός μας διαχειρίζεται 7,3 εκατομμύρια συμβόλαια. Αυτό το τεράστιο στατιστικό δείγμα μάς επιτρέπει να τιμολογούμε τους κινδύνους με μεγαλύτερη ακρίβεια και δικαιοσύνη, αποφεύγοντας τις «παντός τύπου» αυξήσεις που αναγκάζονται να κάνουν μικρότερες εταιρείες λόγω έλλειψης δεδομένων. Η GRAWE έχει τεράστια εμπειρία σε επενδυτικά-ασφαλιστικά προϊόντα και σε λύσεις Προστασίας και Υγείας. Η κεφαλαιακή μας ευρωστία μάς επιτρέπει να προσφέρουμε αποταμιευτικά και συνταξιοδοτικά προϊόντα με μεγαλύτερη

ασφάλεια και μακροπρόθεσμη σταθερότητα στην απόδοση, καλύπτοντας ταυτόχρονα τις βασικές ασφαλιστικές ανάγκες των πελατών μας με έξυπνα προϊόντα.

—Ποιο είναι το πλάνο για την ενίσχυση του δικτύου των διαμεσοδοθητών σας και την αναβάθμιση της εκπαίδευσής τους;

Το δίκτυο των 120+ διαμεσοδοθητών μας είναι η καρδιά της GRAWE Cyprus. Δεν θέλουμε να το αντικαταστήσουμε με ψηφιακά κανάλια, θέλουμε να το ενδυναμώσουμε ακόμα περισσότερο και πάντα ανθρώπινα. Γι' αυτόν τον λόγο θεσπίζουμε ένα νέο, συνεχές πρόγραμμα εκπαίδευσης που βασίζεται στην τεχνογνωσία της GRAWE. Αυτό περιλαμβάνει σεμινάρια σε εξειδικευμένες διεθνείς ασφαλιστικές πρακτικές, τεχνολογικά εργαλεία (π.χ. χρήση AI για αύξηση της παραγωγικότητας), καθώς και θέματα συμμόρφωσης και δεοντολογίας.

Παράλληλα, εξοπλίζουμε τους συνεργάτες μας με πλήρη ψηφιακά εργαλεία (back-end platforms). Στόχος είναι να μειωθεί ο χρόνος που δαπανάται στη γραφειοκρατία και να αυξηθεί ο χρόνος που αφιερώνουν στον πελάτη και τις ανάγκες του. Η επαγγελματική μας σχέση βασίζεται στην εντιμότητα και τον σεβασμό. Παρέχουμε στους διαμεσοδοθητές μας την ασφάλεια και την αξιοπιστία ενός μεγάλου ομίλου, ώστε να μπορούν να κάνουν τη δουλειά τους με σιγουριά, γνωρίζοντας ότι το προϊόν που προσφέρουν υποστηρίζεται από έναν βράχο. Εν ολίγοις, οι διαμεσοδοθητές μας είναι οι πρεσβευτές της αξίας της GRAWE και η επένδυση σε αυτούς είναι η πιο σημαντική μας στρατηγική επιλογή. **NAI**

Πώς οι χάκερ ξαναγράφουν τους κανόνες της ασφάλισης!

Όταν ένας κωδικός λογισμικού μπορεί να προκαλέσει πιο πολλές ζημιές από έναν απρόσεκτο οδηγό, τότε η ασφαλιστική βιομηχανία χρειάζεται επείγουσα ενημέρωση firmware.

Του **ΓΙΩΡΓΟΥ ΜΟΥΖΟΥ**



Εκάστε ό,τι ξέρατε για τιμολόγηση ρίσκου. Η εποχή που το ασφάλιστρο καθοριζόταν από την ηλικία του οδηγού, τα χιλιόμετρα και το ιστορικό ατυχημάτων τελειώνει. Ή, για να είμαστε ρεαλιστές, τελείωσε. Σήμερα, ένα σφάλμα λογισμικού ή μία κυβερνοεπίθεση μπορούν να στοιχίσουν περισσότερο από χιλιάδες απρόσεκτους οδηγούς μαζί. Και το χειρότερο: Οι περισσότεροι ασφαλιστές δεν έχουν καν συνειδητοποιήσει τι ακριβώς ασφαλίζουν πια. Βλέπετε, τα συνδεδεμένα οχήματα ενσωματώνουν εκατομμύρια γραμμές κώδικα και δεκάδες σημεία επικοινωνίας: τηλεματική, Wi-Fi,

Bluetooth, OTA ενημερώσεις. Μία καθυστερημένη αναβάθμιση, ένα εκτεθειμένο API και η ζημιά δεν αργεί να γίνει.

ΟΤΑΝ ΤΟ HACK ΚΟΣΤΙΖΕΙ ΟΣΟ ΤΟ CRASH!

Το 2023 έγινε η χρονιά που η ασφαλιστική βιομηχανία δέχτηκε ένα ισχυρότατο πλήγμα, αλλιά και σοκ παράλληλα. Ερευνητές κυβερνοασφάλειας χάκαραν τα τηλεματικά API δεκαέξι –ναι, καλά διαβάσατε– αυτοκινητοβιομηχανιών. Απέκτησαν πρόσβαση σε τοποθεσία οχημάτων, έλεγχο κρίσιμων λειτουργιών, ακόμα και σε ολόκληρους στόλους επαγγελματικών αυτοκινήτων. Την ίδια χρονιά, η Tesla

ανακάλεσε δύο εκατομμύρια οχήματα για κενό ασφαλείας.

Και ενώ εμείς συζητάμε για bonus-malus και συντελεστές κινδύνου, οι hackers εξελίσσουν τις τεχνικές τους. Δεν χρειάζεται πια να πάρουν τον έλεγχο του αυτοκινήτου σαν σε ταινία του Hollywood. Αρκεί να απενεργοποιήσουν προσωρινά τα συστήματα υποβοήθησης, να κλειδώσουν έναν ολόκληρο στόλο ή να καταγράψουν στοιχεία τοποθεσίας. Το ransomware δεν απειλεί πια μόνο τα αρχεία του υπολογιστή. Απειλεί να ακινητοποιήσει στόλους χιλιάδων οχημάτων με συνέπειες εκατομμυρίων ευρώ.

ΤΟ ΤΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΠΟΧΗΣ «ΦΤΑΙΕΙ Ο ΟΔΗΓΟΣ»

Η μετάβαση από την ευθύνη του οδηγού στην ευθύνη του οικοσυστήματος του οχήματος δημιουργεί έναν νομικό λαβύρινθο που κανείς δεν έχει χαρτογραφήσει πλήρως ακόμα. Ποιος φταίει όταν το αυτόνομο όχημα προκαλεί ατύχημα; Ο κατασκευαστής; Ο προμηθευτής του λογισμικού; Η εταιρεία που έκανε το update; Ο ιδιοκτήτης που δεν εγκατέστησε την τελευταία ενημέρωση ασφαλείας;

Κάθε συνδεδεμένο όχημα ενσωματώνει εκατομμύρια γραμμές κώδικα και πολυάριθμα σημεία ασύρματης επικοινωνίας – telematics, Wi-Fi, Bluetooth. Η «επιφάνεια επίθεσης» είναι τεράστια. Μία αδύναμη εφαρμογή, ένας λανθασμένος κωδικός, μία καθυστερημένη ενημέρωση λογισμικού αρκούν για να ανοίξει η πόρτα στους κυβερνοεγκληματίες.

Η ΕΥΡΩΠΗ ΣΦΙΓΓΕΙ ΤΟΝ ΚΛΟΙΟ. ΕΙΝΑΙ ΕΤΟΙΜΟΣ ΟΜΩΣ Ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΚΛΑΔΟΣ;

Η Ευρωπαϊκή Ένωση δεν κάθεται με σταυρωμένα χέρια. Ήδη επιβάλλει στους κατασκευαστές αυστηρές διαδικασίες κυβερνοασφάλειας σε όλο τον κύκλο ζωής του οχήματος και ασφαλείς ασύρματες ενημερώσεις. Για τους ασφαλιστές, αυτό δημιουργεί μία νέα σειρά κρίσιμων ερωτημά-

των: Συμμορφώνεται το μοντέλο με τις προδιαγραφές; Πόσο γρήγορα ο κατασκευαστής διορθώνει κρίσιμες αδυναμίες; Υπάρχει υπεύθυνος ασφαλείας στον πελάτη-στόλο που ασφαλίζετε;

Ξεκάθαρες απαντήσεις σημαίνουν δίκαιη επιλογή κινδύνου και ακριβή τιμολόγηση. Ασφαλείς απαντήσεις δεν βοηθούν τη σωστή τιμολόγηση του κινδύνου και αυτό είναι κάτι που μπορεί να επιφέρει τρομερές συνέπειες.

ΝΕΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΓΙΑ ΕΝΑΝ ΝΕΟ ΚΟΣΜΟ

Η αγορά αντιδρά. Εξειδικευμένα ασφαλιστήρια κυβερνοκινδύνων καλύπτουν πλέον ζημιές από επίθεση λογισμικού, διαρροή δεδομένων και επιχειρηματική διακοπή λόγω κυβερνοεπίθεσης. Επιπλέον, η Τεχνητή Νοημοσύνη χρησιμοποιείται για ανίχνευση ασυνήθιστης συμπεριφοράς και πρόβλεψη περιστατικών, ενώ η τηλεματική συλλέγει δεδομένα σε πραγματικό χρόνο. Από την άλλη, το blockchain εγγυάται την ακεραιότητα των συναλλαγών σε οικοσυστήματα με πολλούς παίκτες.

Όμως, η τεχνολογία από μόνη της δεν αρκεί. Χρειάζεται εκπαίδευση στελεχών, κατανόηση του νέου τοπίου κινδύνου και ισχυρές συνεργασίες με ειδικούς κυβερνοασφάλειας.

Η ΩΡΑ ΤΗΣ ΑΛΗΘΕΙΑΣ

Η αλήθεια είναι απλή και σκληρή: Το αυτοκίνητο έγινε υπολογιστής με τέσσερις ρόδες. Και εσείς συνεχίζετε να το ασφαλίζετε σαν να είναι ακόμα ένα κουτί με τέσσερις ρόδες. Η αγορά μπαίνει σε εποχή όπου το loss ratio θα κριθεί από την κατανόηση του λογισμικού και την προστασία από την καταστροφή του.

Οι ασφαλιστές που θα καταλάβουν έγκαιρα αυτήν την αλλαγή θα κερδίσουν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. Οι υπόλοιποι θα πληρώσουν –κυριολεκτικά– το κόστος της άγνοιάς τους. **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», αλλιά 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», αλλιά 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, αλλιά και η πυγμαχία!

ΣΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ



ΕΤΟΣ
2026

Παρουσιάστε (όλο το 2026) την **ΚΑΡΙΕΡΑ ΣΕ ΝΕΟΥΣ ΑΝΘΡΩΠΟΥΣ** για την **ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ** **ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ** – αλλιώς χανόμαστε!

- ▶ Ποιες αλήθειες θα παρουσιάσετε
- ▶ Τι ακριβώς είναι η ασφαλιστική βιομηχανία (στοιχεία)
- ▶ Προσέγγιση για καριέρα ασφαλιστή
- ▶ Προσέγγιση για διοικητικές υπηρεσίες
- ▶ Χρήματα και ευχαρίστηση στην καριέρα ασφαλιστή
- ▶ Ο ρόλος των Managers

Ζητήστε το επόμενο **ΝΑΙ** και τις προτάσεις του



Γίνετε συνδρομητές σήμερα!

Γραφτείτε συνδρομητές τώρα! Πληροφορίες: Φιλελλήνων 3, Σύνταγμα • Τηλέφωνο: 210 3229394 e-mail: info@nextdeal.gr, press@spiroueditions.gr



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 ασφαλίσεων 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

Τι έχει αξία για σένα;

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

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company



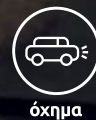
**Αξία έχει να κάνεις
τους άλλους να
πιστεύουν στον
εαυτό τους**



υγεία



κατοικία



όχημα



κατοικίδιο



αποταμίευση



ζωή



επιχείρηση



cyber