

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 217 • ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ-ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ 2025 • Euro 5 • www.asfalistikonai.gr

Καλό 2026

Έκθεση
KPMG
για την
ασφαλιστική
αγορά

**Ο Αλ. Σαρρηγεωργίου
στο Columbia**

**Το bancassurance
αντεπιτίθεται**



ΝΑΙ, ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ-ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

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

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 σεισμούς και άλλες φυσικές καταστροφές.

ΕΝΗΜΕΡΩΣΗ ΠΡΟΛΗΨΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ

Μπες στο ethnikiasfalistiki.gr/natcat και μάθε περισσότερα.



ΕΘΝΙΚΗ
Η Πρώτη Ασφαλιστική

Εδώ, για την επόμενη ημέρα.

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

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

www.minetta.gr



για την
υγεία σου



για το
όχημα σου



για το
σπίτι σου



για το
σκάφος σου



για την
επιχείρησή σου

MINETTA
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ



NN Orange Health

Πάντα εκεί

να σας στηρίζει.

Οικογενειακό Πρόγραμμα Ασφάλισης Υγείας

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

Γιατί η ζωή είναι πάντα μπροστά.

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



nnhellas.gr

You matter

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 Καραγιώργος
ΓΡΑΦΕΙΑ: ΟΘΩΝΟΣ & ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 3,
105 57 ΑΘΗΝΑ
ΑΦΜ: 999368058 ΔΟΥ: Δ' ΑΘΗΝΩΝ,
ΤΗΛ: 210-3221.525, 210-3229.394,
FAX: 210-3257.074
E-MAIL: press@spiroueditions.gr
www.asfalistikonai.gr

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

NAI

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 217 • ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ - ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ 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, ΠΙΡΩΣ ΜΟΥΖΟΣ,
ΑΡΗΣ ΜΠΕΡΖΟΒΙΤΗΣ, ΑΝΘΗ ΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΥ,
ΚΩΣΤΑΣ ΠΑΠΑΔΩΑΝΝΟΥ, ΣΜΑΡΟΥΛΑ ΠΑΝΤΕΛΗ,
ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΒΕΡΤΟΠΟΥΛΟΣ,
ΧΡΗΣΤΟΣ ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ,
ΗΛΙΑΣ ΠΡΟΒΟΠΟΥΛΟΣ

ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΕΣ, ΦΩΤΟΡΕΠΟΡΤΑΖ VIDEO
ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ
ΘΑΝΑΣΗΣ ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΠΟΥΛΟΣ
ΣΤΡΑΤΟΣ ΧΑΒΑΛΕΣΗΣ
ACERPHOTOGRAPHY.GR
ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ: Κ. ΠΑΠΑΝΤΩΝΟΠΟΥΛΟΣ
ΔΙΑΝΟΜΗ: Πρακτορείο Άργος Α.Ε.
ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ
Γ. ΚΑΛΤΣΩΝΗ gkaltsoni@spiroueditions.gr
ΤΗΛ. 2103221525 (ΕΣΤ. 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 Νοντός Ήλιος της Δικαιοσύνης στη Φάνη της Βηθλεέμ
- 12 Συναισθηματικά: ΑΓΙΟΝ ΟΡΟΣ: Το υψηλότερο σημείο της γης
- 26 ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ Underwriting: Το bancassurance αντεπιτίθεται
- 40 ΤtΕ: Υψηλή συγκέντρωση στην ασφαλιστική αγορά
- 44 Το «άλυτο πρόβλημα» της χαμηλής παραγωγής
- 48 NN: Πρωτοπορεί και πάλι με το NN Care App
- 50 Η Εθνική Ασφαλιστική εισέρχεται δυναμικά στη νέα εποχή
- 54 Eurolife Ζωής: Η μεγαλύτερη συμφωνία στην ελληνική ασφαλιστική αγορά
- 58 Ο Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου στο Columbia
- 62 GENERALI: «Μάθημα» πολιτισμού και εξέλιξης
- 68 INTERAMERICAN: Με «όχημα» το Packmen η ενημέρωση για τις φυσικές καταστροφές
- 70 Η νέα εποχή της Anytime στη ρουμανική ασφαλιστική αγορά
- 76 ALLIANZ: «Κάθε Μέρα Νικητής»



- 78 ALLIANZ: Διάλογος, εξωστρέφεια και στήριξη προς το δίκτυο σε όλη την Ελλάδα τα μηνύματα από τη Θεσσαλονίκη
- 82 ERGO: Επενδύει σε καινοτόμα προϊόντα στην ασφάλιση αυτοκινήτου
- 86 ΑΦΙΕΡΩΜΑ: Πώς να παρουσιάσετε την καριέρα του ασφαλιστή
- 128 ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ: Στη νέα ψηφιακή εποχή
- 130 ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ: Πυλώνες στρατηγικής ανάπτυξης η επένδυση στη γνώση
- 132 ΜΙΝΕΤΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ: Εξυπηρέτηση... με διαφορά



40
ΓΙΑΝΝΗΣ
ΣΤΟΥΡΝΑΡΑΣ



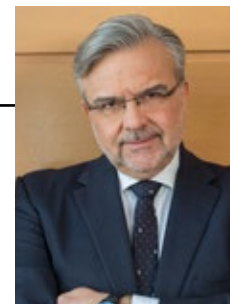
Φ. ΚΑΣΣΟΣ



Φ. ΜΙΧΑΛΗ



Δ. ΤΣΕΣΜΕΤΖΟΓΛΟΥ



28 ΧΡΗΣΤΟΣ
ΜΕΓΑΛΟΥ



30 ΒΑΣΙΛΗΣ
ΨΑΛΤΗΣ



32 ΠΑΥΛΟΣ
ΜΥΛΩΝΑΣ



34 ΦΩΚΙΩΝ
ΚΑΡΑΒΙΑΣ



36 ΕΛΕΝΗ
ΒΡΕΤΤΟΥ

- 134 ΠΑΝΟΡΜΟΣ: Πορεία επιτυχίας με αύξηση 46% της συνεταιριστικής μερίδας
- 136 BROKERS UNION: Στο Μαρόκο οι κορυφαίοι συνεργάτες
- 138 ΨΥΧΟΛΟΓΙΑ: Ας αφήσουμε τους εγωισμούς και ας κοιτάξουμε τον εαυτό μας
- 140 ΕΑΕΕ: Στα 8,85 εκατ. ευρώ οι αποζημιώσεις των ασφαλιστικών για τις πυρκαγιές

- 144 ΕΑΕΕ: Αυξήθηκαν τα συμβόλαια ασφάλισης κατοικιών από φυσικές καταστροφές
- 148 ΕΑΕΕ: Ασφάλιση αυτοκινήτων: Οι νομοί με τις περισσότερες ζημιές
- 152 ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ
- 164 ΚΥΠΡΟΣ: Τι δείχνει η νέα έρευνα για νοικοκυριά και επιχειρήσεις
- 168 ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ: Το αυτοκίνητο δυστυχώς χακάρεται: Είστε έτοιμοι για τον νέο ασφαλιστικό κίνδυνο;

ΑΦΙΕΡΩΜΑ

86

ΠΩΣ ΝΑ
ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΕΤΕ
ΤΗΝ ΚΑΡΙΕΡΑ
ΤΟΥ
ασφαλιστή



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

 **ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ
ΕΝΩΣΗ**

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

55+
YEARS



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

Δείκτης Φερεγγυότητας
297%

www.atlantiki.gr

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



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



Ο Νοτιός Ήλιος της Δικαιοσύνης στη Φάτνη της Βηθλεέμ

Ερχονται μέρες εορτών και πανηγύρεων και συνήθως όλοι οι άνθρωποι, μέρες Πρωτοχρονιάς και Χριστουγέννων, στην Ελλάδα, φιλοσοφούν, προβληματίζονται, αναθεωρούν, μετανοούν, προγραμματίζουν, κάνουν τάματα και κάποιοι μεγαλοχολούν.

Και επειδή όλα ξεκινούν από το μυαλό μας, ας παρατηρήσουμε τις λέξεις και τις έννοιες που θα ακούμε συχνά στις γιορτές.

- **Νους**, μυαλό, σημαίνει νοημοσύνη και όπως λέει ο Πλούταρχος: «Νους, αρχικός εστί του λόγου, ο δε λόγος υπηρετικός του νου». Νόημα. Νους από το ρήμα νέω = πλέω, επειδή με τη νόηση πορευόμεθα – έω = πορεύομαι. Τίποτε πιο ταχύτερο από το μυαλό. Στην ουσία είναι ενέργεια, γράφει ο Αριστοτέλης. Από εκεί η διάνοια, η έννοια, η πρόνοια, η μετάνοια.

- **Εορτή** και ορτή (Ηρόδοτος) σημαίνει γενικό ξεσκήλωμα. Ίσως και από το ερώ = επιθυμώ τα αγαθά και ορμώ, είμαι όρθιος να τα πετύχω. Πανήγυρις, από το παν και άγυρις, αγορά, αγείρω.

- **Λατρεύω**, από το λάτρεις = υπηρέτης. Θρησκεία, από το θρώσκω = σκιρτώ, ορμώ ή από τους θράκες, λόγω επιμέλειάς τους περί των θεών, όπου ο Θραξ Ορφεύς πρώτος έφτιαξε των Ελλήνων μυστήρια και τη συνήθεια τιμής στον Θεό.

- **Προσευχή**, ευχή, έννοια από την ανύψωση των χειρών προς το θείο, για να έχει κάποιος καλή αγαθά. Ευ + έχειν.

- **Δέσπαις**, από το ρήμα δέομαι = έχω ανάγκη, στερούμαι κάτι και το ζητώ.

- **Ικεσία**, από το ρήμα ίκω = φθάνω, ως ικέτης στον βασιλιά, στην εκκλησία, για διατύπωση ευχής.

- **Παράκλησις**, από το παρά + καλώ, καλώ προς βοήθεια. Σπεύσον εις ικεσίαν.

- **Ειρήνη**, από το ρήμα των αρχαίων είρω, που σημαίνει λήγω ή συνδέω (ειρμός). Η συνομιλία συνδέει. Η ειρήνη απαιτεί διάλογο, κατάπαυση πολέμου και σύνδεση με λόγια. Οι αρχαίοι λαοί πολέμουσαν με δόρατα και όταν έκαναν ειρήνη κάρφωναν τα δόρατα στη γη και αυτή η ενέργεια έλεγαν ότι ο εχθρός «έπηξεν την αιχμήν του δόρατος στη γη», και έτσι το μπηγμένο στη γη δόρυ ήταν σημείο ειρήνης. Από αυτό το επίρρημα παξ = αρκεί και η λατινική λέξη pax = ειρήνη (Πηγή: «Ο εν τη λέξει λόγος», εκδόσεις Γεωργιάδη).

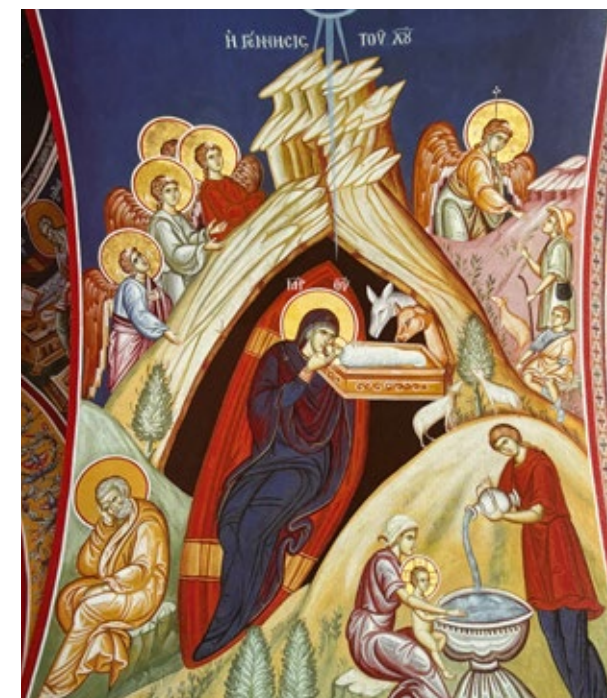
- **Ιερεύς** είναι αυτός που στέλνει θυσίες στον Θεό. Από το αρχαίο ρήμα ίημι, το πέμπω. Ιερός σημαίνει και ακμαίος, γερός, από το ρώομαι = κινούμαι καλά ως αρτιμελής.

- **Θεός**, από το ρήμα θέω = τρέχω ή θεώμαι. Ο Θεός θεάται, θεωρεί (ορά, βλέπει) τα πάντα. Ο Ηρόδοτος ετυμολογεί εκ του θέτω: «Θεούς προσωνόμασαν από του τοιούτου ότι κόσμω θέντες τα πάντα πράγματα». «Ο Θεός ή νους εστί ή επέκεινα τι του νου» (Αριστοτέλης). Στο βιβλίο της Άννας Τζιροπούλου-Ευσταθίου διάβασα ότι από τη λέξη θεός βγαίνει η λέξη «ενθουσιασμός». Ο Άρθουρ Κάιςλερ, στο βιβλίο «Ενα φάντασμα στη μηχανή», γράφει: «Οι Έλληνες μας εκληροδότησαν μία από τις ωραιότερες λέξεις της γλώσσας μας, τη λέξη ενθουσιασμός, από το εν-θεός, ένας θεός μέσα μας. Το μεγαλείο των πράξεων του ανθρώπου έχει σαν μέτρο του την έμπνευση...».

- **Ναός** είναι το κοιμητήριο του Θεού, από το ρήμα ναίω

= κατοικώ. Οι θεοί τιμώνται εις ευκτήριους οίκους. Ευκτήριος, από το εύχομαι (ευ-έχειν), προσεύχομαι. Ευκτήριον, το κτήριο.

Μέρες Χριστουγέννων θα ψάλλουν στους χριστιανικούς ναούς ύμνους με μεγάλα νοήματα και είναι ευκαιρία και αφορμή να πησιόσουμε κι εμείς: **«Ανέτειλες Χριστέ, εκ Παρθένου, νοητέ Ήλιε της δικαιοσύνης και αστήρ σε υπέδειξεν εν σπηλαίω, χωρούμενον τον αχώρητον. Μάγους οδηγήσας εις προσκύνησίν σου, μεθ' ων σε μεγαλύνομεν. Ζωοδότα δόξα σοι».**



Και σε άλλο τροπάριο αποκαλούν τον Χριστό Ήλιο της Δικαιοσύνης: **«Η γέννησίς σου Χριστέ ο Θεός ημών ανέτειλε τω κόσμω το φως το της γνώσεως· εν αυτή γαρ οι τοις άστροις λατρεύοντες υπό αστέρος εδιδάσκοντο, σε προσκυνείν, τον Ήλιον της Δικαιοσύνης και σε γινώσκειν εξ ύψους ανατολήν. Κύριε δόξα σοι».**

Αρκετές φορές αποκαλούν τον γεννηθέντα Χριστό Θεόν ειρήνης: **«Θεός ων ειρήνης, πατήρ οικτιρμών, της μεγάλης βουλής σου τον άγγελον, ειρήνην παρεχόμενον απέστειλας ημίν...».**

Στο Ευαγγέλιο ακούγεται από στρατιά αγγέλων που ανεβοκατεβαίνουν πάνω από το Σπήλαιο της Γέννησης και λένε: «Δόξα εν υψίστοις Θεώ και επί γης Ειρήνη, εν ανθρώποις ευδοκία...».

Αυτά όλα, επί Ηρώδου βασιλέως της Ιουδαίας, όταν εν ταις ημέραις εκείνης εξήλθεν δόγμα παρά Καίσαρος Αυγούστου, απογράφεσθαι πάσαν την Οικουμένην, ηγεμονεύοντος της Συρίας Κυρνηαίου.

Πολλά τα ανεξήγητα σε πολλούς από μας, όπως και στον Ιωσήφ και στον υμνωδό που γράφει: «Μυστήριον ξένον ορώ και παράδοξον». Με τον νου μας, ας ατενίσουμε τον Νοτιό Ήλιο της Δικαιοσύνης, τον Θεό Ειρήνης, που έχουμε ανάγκη στον σημερινό κόσμο και μέσα μας. Ας «αναχωρήσουμε πνευματικά» από το σκοτάδι των ανεξήγητων προς τον Ήλιο της Δικαιοσύνης, που τον απεκάλεσαν ότι είναι «Άρχων Ειρήνης». Άξιον εστί.

Ανεξήγητα, που δεν καταλαβαίνουμε, ένιωθε πολλά η Μαριάμ, μητέρα, και ο Ιωσήφ, πατέρας, που στις αγιογρα-



φίες στέκεται άκρη με **δογματική ακρίβεια** σκεπτικός. Η Παναγία είναι κοντά στον Χριστό στη Φάτνη, οι άγγελοι παρακολουθούν και κοιτάζουν, υμνώντας και ψάλλοντας, ενώ ο Ιωσήφ **«λήπη επιτρώσκετο»**, κρατώντας το κεφάλι σκεπτικός μπροστά στα ανερμήνευτα!

Λέγει δε προς την Παρθένο: «Μαρία τι το δράμα τούτο ο εν σοι τεθέσθαι; Απορώ και εξίσταμαι». «Τι το εν σοι ξένον μυστήριον, Παρθένη;». Και αυτή του έλεγε «...αποθού φόβου άπαντα το παράδοξο εννοών... και της χαράς πλησθείς προσκυνήσεις τον κτίστην σου. Ον άγγελοι υμνούσι απαύστως και δοξάζουσιν...».

Φίλοι αναγνώστες, ας εορτάσουμε Χριστού τα γενέθλια «επάραντες τον νουν επί την Βηθλεέμ, αναχθώμεν τη διανοία και κατίδωμεν την Παρθένον, και τον Ιωσήφ που κατιδών των θαυμάτων το μέγεθος, εδόκει άνθρωπον θεωρείν ως βρέφος σπαργανούμενον. Υπενόει δε εκ των πραγμάτων Θεόν είναι αληθινόν...».

Καλό 2026!

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ



ΑΓΙΟΝ ΘΡΟΣ

ΤΟ ΥΨΗΛΟΤΕΡΟ ΣΗΜΕΙΟ ΤΗΣ ΓΗΣ

Μητροπολίτου Μεσογαίας
και Λαυρεωτικής **ΝΙΚΟΛΑΟΥ**

ΠΡΟΛΟΓΟΣ

«Δεῦτε ἀναβῶμεν εἰς τὸ ὄρος Κυρίου»
(Μιχ. δ' 2) «...ὅτι ἀνάπαυσιν δώσει ὁ Θεός
ἐπὶ τὸ ὄρος τοῦτον» (Ήσ. κε' 10)

Τὰ ὅσα ἀκολουθοῦν καταγράφηκαν κατὰ τὴν
πρόσφατη παραμονή μου (1971) στὸ Ἅγιον
Ὄρος, στὸ Σιμωνοπετρίτικο κάθισμα τοῦ
Ἁγίου Ἰωάννου τοῦ Θεολόγου, τὴν Σαρακο-
στή τοῦ 1998. Ἡ ἀποτύπωσή τους στὸ χαρτί δέν
εἶχε καμμία σχέση μέ τὸ ἐνδεχόμενο δημοσιεύσεώς
τους. Προέκυψε ὡς αὐθόρμητη, προσωπικὴ ἀνάγκη



νά μὴν ξεχασθοῦν ὀρισμένα γεγονότα, περιστατικά, πρόσωπα καὶ βιώματα πού προσδιορίζουν ἓνα συγκεκριμένο ἦθος, τὸ ὁποῖο σιγὰ σιγὰ ἐκλείπει, καὶ πού ἀναφέρονται στὸ ἱερό τῆς πίστεως καὶ παραδόσεώς μας, στὸ Ἅγιον Ὅρος.

Κάποια ὁμως παρεξήγηση καὶ πλημμελής συνεννόηση εἶχε ὡς ἀποτέλεσμα τὴν δημοσίευση τοῦ τελευταίου κεφαλαίου στὸ περιοδικό Πρωτάτον, πού ἐκδίδεται στίς Καρυές τοῦ Ἁγίου Ὁρους (τευχ. 73, Ἰαν.-Μάρτ. 1999, σ. 130), πράγμα πού κατὰ τὴν κρίση μου θά μπορούσε εὐκόλα νά δημιουργήσει παρεξηγήσεις ὡς πρὸς τὴν ἀκρίβεια τοῦ περιεχομένου του καὶ σίγουρα νά ἀφήσει ἓνα αἰσθημα ἀσυνέχειας καὶ κενοῦ. Ὅρισμένοι ἀναγνώστες πού ἀντελήφθησαν ὅτι τὸ δημοσίευμα δὲν ἦταν αὐτοτελές μέ προέτρεψαν νά τὸ παρουσιάσω στὸ σύνολό του. Ὁ προσωπικός χαρακτήρας τοῦ κειμένου μοῦ δημιούργησε μεγάλο δισταγμὸ καὶ ἀναστολή. Ἡ πίστη μου ὁμως ὅτι ἀφ' ἐνός μὲν ὁ κατακερματισμὸς τῆς ἀκεραιότητος ἀδικεῖ τὴν ἀλήθεια, ἀφ' ἐτέρου δέ τὰ ὑπόλοιπα συμπληρώνουν τὴν εἰκόνα τῆς, μέ ἔπεισε ὅτι ἔπρεπε τελικά νά προβῶ στὴν δημοσίευση ὁλοκλήρου τοῦ κειμένου μέ τίς ἀπαραίτητες, βέβαια, προσαρμογές.

Διάθεσή μου εἶναι, ἀφοῦ ἀνασύρει ἡ μνήμη μου κάποια περιστατικά καὶ ἐμπειρίες τοῦ παρελθόντος στὴν ἐπιφάνεια, χωρὶς ἰδιαίτερη προσπάθεια νά ἐγκύψω στὸ βάθος τους, νά ἀφήσω νά φανεῖ μόνο του τὸ περίγραμμα τοῦ Ὁρθόδοξου ἀσκητικοῦ ἥθους πού ἀναδίδει τὸ Ἅγιον Ὅρος. Δὲν θά ἔπρεπε μέ κανέναν τρόπο νά στερηθεῖ ὁ ἀναγνώστης τὴν δυνατότητα ὁ ἴδιος νά ζωγραφίσει τὴν εἰκόνα τοῦ Ἁγίου Ὁρους μέσα του.

Τὸ Ἅγιον Ὅρος εἶναι πολὺ «ἅγιον» καὶ πολὺ «ὄρος». Εἶναι τὸ «ὄρος Κυρίου», τόπος πραγματικῆς θεϊκῆς ἀναπαύσεως. Ἀλλὰ εἶναι καὶ «ὑπερώς τόπος», τόπος μυστικῆς ἀνατάσεως. Μόλις τὸ ἀντικρύσεις, ἀντιλαμβάνεσαι τὸ ὕψος τῆς χάριτός του· καὶ μόλις τὸ πλησιάσεις, αἰσθάνεσαι τὸ βάθος τῆς ἀγιότητός του. Ἡ πρώτη ματιά σου ἐπάνω του σοῦ προσφέρει τὴν γοητεία τῆς γεωγραφικῆς ὀψης του – εἶναι πανέμορφο τὸ Ὅρος. Τὸ πρῶτο βῆμα σου στὰ χώματά του σοῦ χαρίζει τὴν συγκίνηση τῆς οὐρανογραφικῆς εἰκόνας του – βρίσκειται πλησιέστερα στὸν οὐρανὸ παρά στὴν γῆ τὸ Ὅρος.

Τὸ Ὅρος ὁμως δὲν ὑπάρχει γιὰ νά ἀντικρύζεται οὔτε γιὰ νά πλησιάζεται μόνον· τὸ Ὅρος ὑπάρχει γιὰ νά ἀνεβαίνεται.

Γιὰ τὸν λόγο αὐτόν, ἐνῶ ἡ καταγραφή τοῦ κειμένου δὲν εἶχε συνειδητοποιημένο σκοπὸ, ἡ δημο-



Ἄχ, αὐτὸ τὸ κρυφὸ, τὸ μυστικὸ θαῦμα τοῦ Ἀθῶνα! Αὐτὸ τὸ ἐξόγκωμα, αὐτὸς ὁ μεγαλόπρεπος βράχος, δὲν καλλιεργεῖ μυστικά μόνον τὸ καινούργιο· κυοφορεῖ τὸ ὑπέρανθρωπο· ἐγκυμονεῖ τὸ θεανθρώπινο. Ὁ ἄνθρωπος ἔχει θεϊκότητα ἐδῶ!

σίευσή του ἔχει. Σκοπὸς τῆς δὲν εἶναι νά προσφέρει γνώση προσώπων ἢ γεγονότων, οὔτε βέβαια καὶ νά προκαλέσει κριτικὴ ἀνθρώπων ἢ καταστάσεων. Σκοπὸς τῆς εἶναι νά γεννήσει τὴν ἀνάγκη τῆς ἀναβάσεως, ὅχι τῆς ἐπισκέψεως· τῆς γνωριμίας τοῦ Ὁρους μέσα ἀπὸ τὸν κόπο, τὸν ἰδρῶτα, τὰ ρίσκα καὶ τὴν προσπάθεια καὶ ὅχι τῆς προσέγγισής του μέσα ἀπὸ τὴν ἀσφάλεια τῆς περιέργειας, τὸν ἐγωισμό τῆς ψιλῆς γνώσεως καὶ τὸν ψυχρὸν κρίσεων ἢ τὴν ἀνάγκη ἀναψυχῆς καὶ ποικιλίας. Τὸ κείμενο δὲν παρουσιάζει τὸ Ὅρος τῶν κειμηλίων, τῶν φυσικῶν καλλονῶν, ἐνός ἐνδιαφέροντος τρόπου ζωῆς, τοῦ ἱστορικοῦ μεγαλείου. Προσπαθεῖ νά παρουσιάσει τὸ Ὅρος τῶν μορφῶν, νά ἀποκαλύψει τὰ μυστικά τῶν φυσιογνωμιῶν, τὴν ὁμορφιά τῶν προσώπων, νά δείξει τὸ κατοικητήριό τοῦ Θεοῦ.

Ξεχασμένα γεροντάκια, ἀνυποψίαστες γιὰ τὸ μεγαλεῖο τους μοναχικὲς παρουσίες, ἄγνωστες ἀσκητικὲς μορφές, μέσα ἀπὸ τὴν αὐθεντικότητα τῆς ἀπλότητος καὶ τὴν γνησιότητα τοῦ συνεποῦς βίου, ἐπαληθεύουν διαρκῶς τὸ μυστήριό τῆς πίστεως, ἐπιβεβαιώνουν τὴν παρουσία τοῦ Θεοῦ σ' αὐτόν τὸν κόσμο, πιστοποιοῦν τὴν ἀνθρώπινη δυνατότητα γιὰ θεϊκὴ κοινωνία καὶ μετοχή αἰωνιότητος καὶ διεγείρουν τοὺς πιὸ βαθεῖς μηχανισμοὺς τῆς ἀνθρωπίνης ψυχῆς γιὰ ἀληθινὴ ζωὴ καὶ μυστικό βίωμα.

Τὰ ὅσα ἀκολουθοῦν εἶναι γραμμένα μέ ἀγάπη καὶ νοσταλγία· ἀγάπη γι' αὐτὸ πού κάποτε ὑπῆρχε καὶ νοσταλγία γι' αὐτὸ πού σήμερα τόσο δύσκολα διακρίνεται. Ὅ,τι ἀναφέρεται στὸ παρελ-



θὸν παρατίθεται μέ τὸν σεβασμὸ τῶν ἀναμνήσεων καὶ ὅ,τι ἐγγίζει τὸ παρόν παρουσιάζεται μέ τὸν ἀναστεναγμὸ τῆς νοσταλγίας τῆς ἀλήθειας. Τίποτε ὁμως δὲν εἶναι γραμμένο μέ κριτικὴ διάθεση. Τὸ κείμενο δὲν κρίνει οὔτε ἀνθρώπους οὔτε συγκεκριμένες ἐπιλογές. Γι' αὐτὸ καὶ δὲν προτείνει. Δὲν προχωρεῖ καθόλου στὸ βάθος. Ἀπλῶς μένει στὴν ἐπιδημική παρουσία αὐτοῦ πού κανεῖς βλέπει, αὐτοῦ πού κανεῖς παρατηρεῖ. Αὐτοῦ πού ταπεινώνει δίχως νά θίγει καὶ παραμυθεῖ δίχως νά ξιπάζει. Καὶ συντηρεῖ τὴν ζωογόνο ἀνάμνηση αὐτοῦ πού τὸ Ὅρος ἦταν καὶ πού θά πρέπει γιὰ πάντα νά μείνει.

Προσπαθεῖ μέ σεβασμὸ νά ἀνασύρει ἀπὸ τὸ παρελθὸν γεγονότα καὶ πρόσωπα πού ἀντανάκλουν τὴν ἀθέατη ἀλλὰ ἀληθινὴ πλευρά του. Τὸ παρόν προξενεῖ νοσταλγία πού πληγώνει. Τὸ παρελθὸν γεννᾷ παραμυθία πού ἀνακουφίζει. Καθὼς περνοῦν τὰ χρόνια, ὅσο ἀνεβαίνουν τὰ ρεκόρ στὸν κλασσικὸ ἀθλητισμὸ, τόσο πέφτουν οἱ ἐπιδόσεις στὸν πνευματικὸ. Δὲν εἶναι ὅτι δὲν θέλουμε. Ἀπλῶς οἱ παλιοὶ μπορούσαν πιὸ πολλά. Γι' αὐτὸ κι ἐμεῖς σ' αὐτοὺς μαθητεύουμε καλύτερα.

Τὸ κείμενο αὐτὸ σκοπὸ τοῦ ἔχει νά ξυπνήσει τὴν ἀνάγκη τῆς ἀναβάσεως «εἰς τὸ ὄρος Κυρίου». Αὐτὴ ἡ ἀνάβαση δὲν εἶναι μόνον γιὰ τοὺς

ἀγιορεῖτες, γιὰ τοὺς μοναχοὺς· εἶναι γιὰ κάθε ἄνθρωπο, γιὰ κάθε πιστό. Τὸ Ἅγιον Ὅρος δὲν εἶναι «ἄβαντον»! Μποροῦμε ὅλοι νά τὸ ἀνεβούμε. Μποροῦμε νά τὸ ἀντικρύσουμε μόνον ἂν ξεφυγούμε ἀπὸ τὴν λογικὴ τῶν ἐξηγήσεων καὶ τῶν ἐρμηνειῶν. Μποροῦμε νά τὸ πλησιάσουμε μόνον ἂν ἀπαγκιστρωθοῦμε ἀπὸ τὴν ψυχολογία τῶν δικαιολογιῶν καὶ τῶν ἐλαφρυντικῶν. Μποροῦμε νά τὸ ζήσουμε μόνον ἂν αἰσθανθοῦμε τὴν ταπείνωση τῶν γεγονότων καὶ τῆς ἐποχῆς ὡς προσωπικὴ ταπείνωση καὶ ἀφυπνιστικὴ ἀνησυχία. Μποροῦμε νά τὸ ἀνεβούμε μόνον ἂν ἀντιληφθοῦμε ὅτι τὸ Ἅγιον Ὅρος δὲν εἶναι τὸ ὁρώμενον ἀλλὰ τὸ νοούμενον!

Ἡ ἀνάγκη γιὰ ἀλήθεια καὶ γνησιότητα πατάει σὲ τρία πόδια: στὴν λεπτομερῆ ἀνάμνηση τοῦ παρελθόντος, στὴν νοσταλγικὴ καὶ ὅχι ἐπικριτικὴ ματιὰ τοῦ παρόντος καὶ κυρίως στὴν ἀνίχνευση τοῦ Ὁρους πού κρύβεται πίσω ἀπ' αὐτὸ πού δείχνει τὸ παρελθὸν καὶ χάνεται μέσα σ' αὐτὸ πού φανερώνει τὸ παρόν. Εἶναι τὸ Ὅρος πού ξεπερνᾷ τὴν ἱστορία, τίς εἰκόνες, τίς ἐντυπώσεις, τὰ ἀνθρώπινα μέτρα καὶ κριτήρια. Εἶναι αὐτὸ πού αἰσθάνεσαι καὶ δυσκολεύεσαι νά πεῖς, ἀντιλαμβάνεσαι μὰ δὲν κατανοεῖς. Εἶναι τὸ Ὅρος πού πρέπει ὁμως νά ἀνεβείς. Εἶναι τὸ Ὅρος «ὃ εὐδόκησεν ὁ Θεὸς κατοικεῖν ἐν αὐτῷ», τὸ Ὅρος «ἐν ᾧ ὁ Κύριος κατασκηνώσει εἰς τέλος» (Ψαλμ. ξζ' 16, 17).

«Δεῦτε οὖν ἀναβῶμεν εἰς τὸ ὄρος Κυρίου» (Μιχ. δ' 2).

ΣΤΟ ΚΑΛΥΒΑΚΙ ΤΟΥ Π. ΠΑΪΣΙΟΥ

Πέμπτη 13 Αυγούστου, παραμονή της Παναγίας. Πάντα μέ τὸ παλαιὸ ἡμερολόγιο. Ἐὑπνησα στίς 6 τὸ πρωῒ. Βαρεῖά μέρα σήμερα. Συννεφιά, ζέστη, ὕγρασία. Τὸ πρωῒνὸ μας πλούσιο: τσάι, καφές, ψωμί, μαρμελάδα, μέλι, γλυκὸ κερασάκι. Πολὺ γεμᾶτο ἀπὸ πηγαῖα φιλόξενα αἰσθήματα. Ὅ,τι εἶχαν οἱ ἄνθρωποι τὰ βγαλαν. Ὅ,τι εἶχαν στὰ ντουλάπια τους, ὅ,τι εἶχαν στίς καρδιές τους. Μαζί μέ τὴν εὐλογία παίρνουμε τὴν εὐγνώμονα ἀνάμνηση τῆς ἀβραμιαίας φιλοξενίας τοῦ π. Χρυσοστόμου καὶ ἀναχωροῦμε στίς 9:30 π.μ. Συγκινήθηκα ἀλλὰ δὲν ἀναπαύθηκα. Κάτι ἄλλο περίμενα.

Ὁ καιρὸς ἐλαφρῶς ξεμπούκωσε. Ἀμυδρὸς ἥλιος καὶ ἀτμοσφαιρικὴ θολοῦρα. Στόχος μας ὁ π. Παῖσιος. Τὰ μάτια ἀχόρταγα ρουφοῦν. Τὸ μυαλό ἀκατάπαυστα δουλεῖ. Σήμερα θά δοῦμε αὐτὸ πού ὡς τώρα φανταζόμασταν, Θεέ μου! Τί γλυ-



κειά αίσθηση δέν μου δημιουργούσε αυτός ο πόθος του αὐθεντικού ἀσκητισμοῦ μέσα μου! Πέρασαν τρία τέταρτα πορείας. Ἦδη, εἵμαστε ἀρκετά κοντά. Θέλω φοβερά νά δῶ, ἀλλά δέν θέλω καθόλου νά μιμηθῶ. Αὐτό εἶναι μόνο γιά νά τό θαυμάσω· ὄχι γιά νά τό κάνω. Ἀρνούμαι νά τό δεχθῶ ἔστω καί ὡς ὑποψία ἢ ἀπόμακρο ἐνδεχόμενο μέσα μου. Αὐτό ἀποκλείεται. Ἐγώ θά γίνω ἐπιστήμονας! Θέλω νά κατακτήσω αὐτήν τήν ζωή. Αὐτήν πού βλέπω. Γιά τήν ἄλλη... «ἔχει ὁ Θεός»!

Σέ λίγο, νά 'σου καί φαντάζει τό ταπεινό καλυβάκι τοῦ π. Παΐσιου. Ἀπέχει περίπου δεκαπέντε λεπτά. Ἡ στέγη του ἀπό λαμαρίνα. Ἕνα κυπαρίσσι ἀκριβῶς δίπλα του σέ ὑποβάλλει. Εἶναι κάπως πιο χαμηλά ἀπό μᾶς. Μπορεῖ ὅμως καί νά 'ναι τό ψηλότερο σημεῖο τῆς γῆς!... Κατεβαίνουμε τό μονοπάτι μέ τά πόδια καί τό ἀνεβαίνουμε μέ τήν ψυχή. Δέν μιλοῦμε μεταξύ μας. Σάν κάτι μυστηριακό νά προσδοκοῦμε. Κι ἐδῶ ἔχει ἀπόλυτη ἡσυχία κι ἄς ἀκούγονται πουλάκια ἢ τζίτζικια ἢ τό θρόισμα τῶν φύλλων. Αὐτή ἡ ἡσυχία δέν εἶναι παράξενη ἢ ἀσυνήθιστη μόνο, ἀλλά ἀναδίδει μιὰ βαθειά αἴσθηση μυστηρίου. Δέν σέ προκαλεῖ γιά ἀπόλαυση, ἀλλά σοῦ δημιουργεῖ κατάνυξη. Δέν ξεκουράζει, ἀλλά ἀφυπνίζει. Σιωπᾶς καί τά πάντα μέσα σου λειτουργοῦν τόσο ἔντονα ὅσο ποτέ. Ἀγωνιάς, ἀλλά εἶσαι πρωτόγνωρα εἰρηνικός. Προσδοκᾶς... Ὅχι, ἡ ἡσυχία ἐδῶ δέν ἔχει καμμιά σχέση μέ τήν ἡσυχία τῶν Καρυῶν μετά τήν δύση τοῦ ἡλίου, οὔτε πολύ περισσότερο μέ τήν ἡσυχία τῆς Δάφνης μετά τήν ἀναχώρηση τοῦ λεωφορείου. Οἱ ἄλλες ἡσυχίες σέ κάνουν νά μὴν ἀκοῦς τίποτε. Αὐτή σοῦ γεννᾷ νέες ἀκοές, σοῦ φέρνει μηνύματα καί μελωδίες πού εἶναι τοῦ ἄλλου κόσμου. Μέσα σ' αὐτήν τήν ἡσυχία ἀκοῦς τούς χτύπους τῆς καρδιάς σου, κατανοεῖς τά βάθη σου· ἀντιλαμβάνεσαι τά βάθη Του· ἀκοῦς αὐτά πού «οὐς οὐκ ἤκουσε» (Α' Κορ. β' 9), «ἄρρητα ῥήματα» (Β' Κορ. ιβ' 4). Κάτι ἀκούγεται ἐδῶ πού δέν ἀκούγεται πουθενά ἄλλοῦ.

Νά! Βρισκόμαστε κιόλας ἔξω ἀπό τήν πόρτα τῆς καλύβης. Τῆς καλύβης τοῦ Τιμίου Σταυροῦ. Ἐξῶ ἀπό τό ἀσκητήριό τοῦ π. Παΐσιου. Ἐχῶ φόβο. Αὐτό κυριαρχεῖ μέσα μου. Το καταλαβαίνω. Ἀλλά ἀπροσδιόριστο φόβο. Ἀνομολόγητο δέος καί ἀνέκφραστο θαυμασμό. Χτυπάμε διακριτικά, ἄν καί κάπως ἐπίμονα, τήν πόρτα τῆς αὐλῆς. Ἕνα σίδερο κάνει πολύ καλύτερη δουλειά ἀπό τά σύγχρονα ἡλεκτρικά κουδούνια. Περνοῦν πέντε λεπτά. Ἀπόκριση καμμιά. Μπορεῖ καί νά μὴ μᾶς ἀνοίξει. Αὐτό, λένε, εἶναι τό πιο πιθανό. Συνήθως δέν

διακόπτει τήν συνομιλία του μέ τόν Θεό. Ἐμεῖς πάντως ἐλπίζουμε. Ψιθυρίζουμε μεταξύ μας. Δέν τολμοῦμε νά μιλήσουμε πιο δυνατά ἀπ' ὅσο χρειάζεται γιά νά ἀκουγόμαστε. Οὔτε ἀποφασίζουμε νά ξαναχτυπήσουμε. Χωρίς ἀμφιβολία τό πρῶτο χτύπημα ἀκούστηκε μέσα στήν ὑποβάλλουσα ἡσυχία. Ἡ ἐπανάληψή του θά τήν μόλυνε μέ τόν ἐγωισμό καί τήν ἀνυπομονησία μας. Ὁ γέροντας σίγουρα προσεύχεται, ἀφοῦ ἀδιαλείπτως αὐτό κάνει. Τό χτύπημα δέν εἶναι γιά νά ἀκούσει αὐτός· αὐτός ἀκούει. Εἶναι γιά νά ζητιανέψουμε ἐμεῖς. Νά ζητήσουμε πρίν ἐκεῖνος δώσει· ὄχι νά λάβουμε χωρίς τήν ταπείνωση τῆς αἰτήσεως. Προκρίνουμε τήν ἀναμονή. Περιμένουμε ἄλλο ἓνα πεντάλεπτο.

Μόλις ἀποφασίζουμε νά ξαναδοκιμάσουμε, νά, κάτι ἀκούγεται· μιὰ πόρτα πού ἀνοίγει. Καί κάποιος φαίνεται. Εἶναι αὐτός πού κρύβεται καί μόλις τώρα φανερώνεται. «Δόξα σοι ὁ Θεός», ἀκοῦν τ' αὐτιά μου τήν φωνή του. «Δόξα σοι ὁ Θεός», ἀκούει κι ἡ καρδιά μου τήν φωνή της. Μᾶς ἀνοίξε, εἶπα ἀνακουφιστικά, ἄν καί μέ κάποιον φόβο, μέσα μου. Ἐρχεται ἀργά καί σταθερά, σιωπηλός. Ἀνοίγει τήν πορτοῦλα.

Στόν χαιρετισμό μας «εὐλογεῖτε», ἡ τρεμάμενη ἀπό τήν κατάνυξη καί ἀσθενηκή ἀπό τήν σπάνια χρήση φωνῆ του ἀπαντᾷ: — Ὁ Κύριος. Περᾶστε.

Ρίχνω μιὰ βιαστική ματιά ἐπάνω του. Οὔτε ἄντεξα οὔτε τόλμησα γιά δευτέρη. Ἡ καρδιά μου χτυπᾷ γρήγορα. Ἐχῶ περιέργεια· νά ἀνακαλύψω τό μυστήριο τῆς ἀγιωσύνης του. Καί φόβο· νά μὴν ἀποκαλύψει τό μυστικό τῆς ἀμαρτωλότητός μου. Αὐτός κρύβεται ἀπό ταπείνωση· ἐγώ ἀπό ἐγωισμό.

Μπαίνουμε στό ἀπέριττο καλυβάκι του. Ὅλα μικρά. Οἱ πόρτες στενές καί χαμηλές. Τά ταβάνια ἐπίσης χαμηλά. Ἀκόμη καί οἱ γεωμετρικές διαστάσεις ἔχουν ταπείνωση ἐδῶ. Προχωροῦμε στό ἐκκλησάκι του. Τό τέμπλο ἀπλό, σανιδένιο. Εἰκόνες ρώσικες ἀναγεννησιακές, ἀπό σκέτο χαρτί, στερεωμένες μέ πινέζες καί καρφιά στό πλαίσιο πού δημιουργεῖ τό σανίδι τοῦ τέμπλου, δίχως ξύλινη πλάτη. Μέ λίγη πίεση σχίζονται. Ὅλα στά ὄρια τῆς φυσικῆς ἀντοχῆς καί ἀναγκαιότητος. Ἐμεῖς προσκυνοῦμε καί ὁ π. Παῖσιος συνοδεύει ἰσοκρατώντας: «Δόξα σοι ὁ Θεός», «Κύριε, ἐλέησον».

Μοῦ ἔκανε ἐντύπωση ὅτι, ἐνῶ σ' ὅλες σχεδόν τίς εἰκόνες τά χέρια τῶν ἁγίων ἦταν λειωμένα, στήν εἰκόνα τοῦ Κυρίου, τά πόδια Του ἦταν σβησμένα. Κάποια ἄλλη φορά, ἔκλεψα τήν εὐκαιρία καί τοῦ φανέρωσα τήν παρατήρησή μου. Μοῦ εἶπε τότε:



Σέ λίγο, νά 'σου καί φαντάζει τό ταπεινό καλυβάκι τοῦ π. Παΐσιου. Ἀπέχει περίπου δεκαπέντε λεπτά. Ἡ στέγη του ἀπό λαμαρίνα. Ἕνα κυπαρίσσι ἀκριβῶς δίπλα του σέ ὑποβάλλει. Εἶναι κάπως πιο χαμηλά ἀπό μᾶς. Μπορεῖ ὅμως καί νά 'ναι τό ψηλότερο σημεῖο τῆς γῆς.

—Στό πρόσωπο φιλοῦμε μέ ἀγάπη, στά χέρια ἀπό σεβασμό, στά πόδια φιλοῦμε μόνο μέ συντριβή. Τόν Θεό δέν Τόν ἀσπαζόμεθα στό πρόσωπο, ὅταν ὑπάρχουν τά πόδια Του. Τούς ἁγίους τολμοῦμε νά τούς φιλήσουμε στά χέρια. Τόν Χριστό ὅμως μόνο στά πόδια ἀντέχουμε νά Τόν ἀσπασθοῦμε.

Καί ἔτρεχαν τά μάτια του... Ἐξῶ ἀπό τό καλύβι ὁ τάφος τοῦ παπα-Τύχωνα, γέροντος τοῦ π. Παΐσιου, πού εἶχε κοιμηθεῖ πρό τριετίας. Δυό τρεῖς ρίζες δενδρολίβανα, ἓνα κλῆμα κι ἓνα κυπαρίσσι ἀπό αὐτά πού μόνο πού τά βλέπεις σοῦ ἀνεβάζουν τήν ψυχή στόν οὐρανό.

Μπαίνουμε στό ἀρχονταρίκι του, στό καθιστικό του· δύο ἐπί δυόμισυ περίπου μέτρα. Ὅχι μεγαλύτερο. Μιά φυσική προεξοχή στήν ρίζα τοῦ τοίχου, μέ μιὰ καφέ στρατιωτική κουβέρτα ἐπάνω της, παίζει τόν ρόλο τοῦ καναπέ. Τό κέρασμά του νερό καί λουκούμι. Περιμένουμε κάτι νά μᾶς πεῖ. Αὐτός τίποτε· ἤρεμα σκυμμένος, πλέκει ἓνα κομποσχοῖνι χωρίς νά βγάλει λέξη γιά ἀρκετή ὥρα. Κάποιος σπάει τήν σιωπή. Δέν θυμᾶμαι τί ἀκριβῶς ρώτησε. Θυμᾶμαι μόνο τό πῶς ὁ γέροντας μέ τήν τρεμουλιαστή φωνή του περιέγραφε τήν ἀγάπη τοῦ Θεοῦ πρῶτα καί πῶς ἡ αἴσθησή της γεννᾷ καί τήν δική μας ἀγάπη σ' Αὐτόν. Ὅλα τά παρουσίαζε τόσο γλυκά. Μιλοῦσε γιά τά γλυκίσματα τοῦ Θεοῦ, τήν λιπαρότητα τῆς παρουσίας Του, τήν ἀρχοντιά τῶν ἁγίων, τήν λεβεντιά τῶν μαρτύρων καί τό δικό μας φιλότιμο.

Μέσα σ' αὐτήν τήν ἀτμόσφαιρα, μέ ἀνάλογο τόνο, ρυθμό καί λεξιλόγιο, περιέγραφε τό μεγαλεῖο τῆς προσευχῆς ὡς αἰσθήσεως τῆς παρουσίας

τοῦ Θεοῦ καί κινήσεως τῆς δικῆς μας ἀγάπης πρὸς Αὐτόν. Ἐγώ μόνο ἄκουγα. Ρουφούσα μέ μάτια, αὐτιά καί σκέψη ὅτι μπορούσα, κυρίως πέρα ἀπό ὅσα ἔλεγε ἢ ἔδειχνε. Τό ὕφος του ἐννοοῦσε, ἀσφαλῶς, περισσότερα ἀπό τόν λόγο του. Αὐτό ἔλεγε ὅσα αὐτός ἔκρυβε. Οἱ ἐρωτήσεις γίνονταν ἔτσι γιά τίς ἐρωτήσεις. Ἐγώ δέν ἄνοιξα τό στόμα μου, πῆρα ὅμως τήν ἀπόφαση νά ξαναπάω μέ συγκεκριμένο ρεπερτόριο ἐρωτήσεων. Διψοῦσα γιά τό πέραν τοῦ συμβατικοῦ, τοῦ ἡθικά σωστοῦ, τοῦ μέτριου. Εἶχα βαρεθεῖ τούς τσελεμεντέδες τῆς πνευματικῆς ζωῆς. Ἐδῶ ἦταν ἐμφανές τό αὐθεντικό καί μερακλίδικο. Ἐφτιαχνε δικά του φαγητά πού ἔγλειφες τά δάχτυλά σου. Δέν ἄκουγε μόνο τά «ἄρρητα ῥήματα» τῆς ἡσυχίας, ἀλλά μέσα στήν ἀφάνειά του ὁ ἄνθρωπος αὐτός φανέρωνε.

Ἐδῶ ἀκοῦς τά ἄρρητα καί βλέπεις τά ἀθέατα. Κάθε ἀσκητήριο εἶναι σάν ἓνα βαθύ πηγάδι. Ἀπό κεῖ μέσα —τό ἐξηγοῦν οἱ Φυσικοί— μπορείς καταμεσήμερο νά δεῖς καί τ' ἄστρα. Ὅπως τά τοιχώματα τοῦ πηγαδιοῦ ἀπορροφοῦν τίς ἀνακλώμενες ἐπάνω τους ἀκτίνες τοῦ ἡλίου, ἔτσι καί ὁ τόπος τῆς ἀσκήσεως ἀπορροφᾷ κάθε ἥχο, εἰκόνα ἢ μέριμνα, δίνοντας στόν ἀσκητή τήν δυνατότητα νά ἀκούει, νά βλέπει καί νά σκέπτεται καθαρά καί ἀπερίσπαστα.

Πολύ εὐγενικά καί χαριτωμένα, μᾶς ἔδωσε νά καταλάβουμε ὅτι ἔπρεπε νά πηγαίνουμε. Ἦδη ἐμεῖς βιαζόμασταν. Βγήκαμε στήν αὐλή. Ἐκεῖνος ἐπιστρέφει νά μᾶς φέρει ὡς εὐλογία ἀπό ἓνα κομποσχοινάκι πού ὁ ἴδιος ἔπλεξε. Δίπλα μας, στήν κουφάλα ἐνός δένδρου, διακρίνω ἓνα γυάλινο βάζο μέ φουντούκια ὠμά. Ἐπάνω ἔγραφε «εὐλογία». Τά πάντα ἐδῶ προσφέρονται ὡς εὐλογία. Ἐρχεται μαζί μας νά μᾶς δείξει ἓνα μονοπάτι γιά νά συντομεύσουμε τόν δρόμο μας. Τόν ἀποχαιρετοῦμε. Παίρνουμε τήν εὐχή του καί ξεκινοῦμε.

Σκέψεις πολλές ζάλιζαν τόν νοῦ μου. Μήπως πήγαμε φιλοπερίεργα καί ὄχι ἀπό δίψα; Μήπως τελικά ἔχασε τόν χρόνο του μαζί μας; Ἀπό τήν δική μας ζωή ἔξαρτᾶται ἡ ἀξία τοῦ δικοῦ του χρόνου. Γύρισα πίσω νά κλέψω μιὰ ματιά, νά δῶ ἔστω τήν ράχη του. Εἶχε ἔξαφανισθεῖ. Βιαζόταν νά ἐπιστρέψει στήν προσευχή του!

Στόν π. Παῖσιο πῆγα καί τό 1976 μέ ἓναν συμφοιτητή μου. Καί τότε θυμᾶμαι τήν χάρη καί τήν γλύκα τῶν λόγων του.

—Τί σπουδάζετε, παλληκάρια; μᾶς ρώτησε.

—Φυσική, τοῦ ἀπαντοῦμε.

—Καί οἱ δύο φυσικοὶ εἴστε; Ἦ, τότε πρέπει νά



μάθετε καί τήν φυσική τῆς μεταφυσικῆς. Ξέρετε γιά τήν πνευματική διάσπαση τοῦ ἀτόμου; Ὅταν γνωρίσουμε τόν ἑαυτό μας, ὅταν δηλαδή φθάσουμε σέ αὐτογνωσία, τότε γίνεται ἡ διάσπαση τοῦ ἀτόμου μας. Ἄν δέν ταπεινωθοῦμε ὥστε νά διασπάσουμε τό ἄτομό μας, δέν θά βγεῖ ἡ πνευματική ἐνέργεια πού χρειάζεται γιά νά ξεπεράσουμε τήν βαρύτητα τῆς φύσεώς μας. Μόνον ἔτσι, παλληκάρια, θά μπορέσουμε νά διαγράψουμε πνευματική τροχιά.

Τί ὠραῖος αἰφνιδιασμός! Μᾶς μίλησε στήν γλῶσσα μας μέ τήν γλῶσσα του.

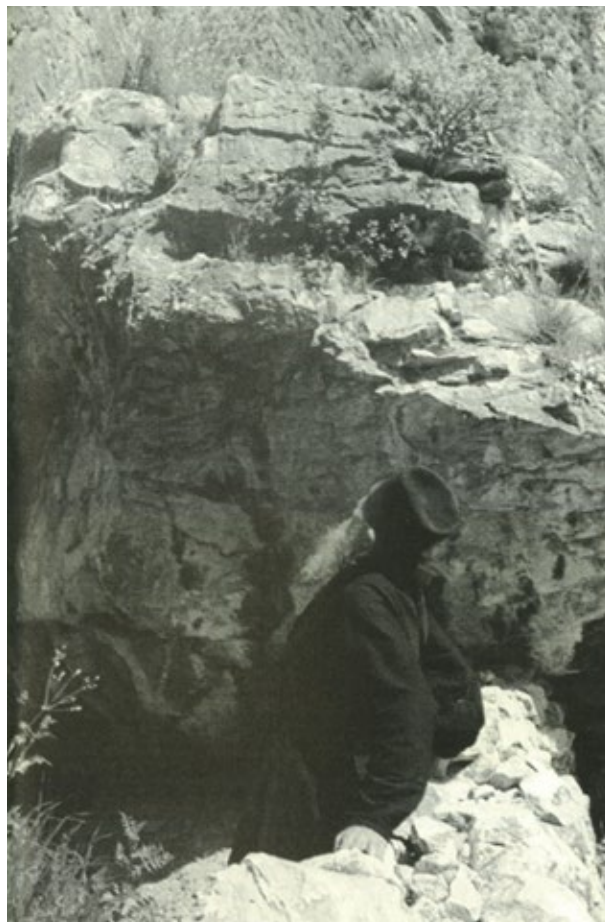
—Ἡ πνευματική ζωή εἶναι εὐκόλη, μᾶς εἶπε. «Ὁ ζυγός μου χρηστός καί τό φορτίον μου ἔλαφρόν ἐστί» (Ματθ. ια'30), λέγει ὁ Κύριος.

—Μά «στενή ἡ πύλη καί τεθλιμμένη ἡ ὁδός» (Ματθ. ζ'14), τοῦ ἀντιλέγει ὁ φίλος μου χαριτωμένα καί εὐγενικά.

—Τά ξίγγια, εὐλογημένε, τήν κάνουν στενή. Πέταξέ τα καί θά δεῖς πόσο εὐκόλα εἶναι τά πράγματα. Ἡ ἀγάπη μας πρέπει νά εἶναι ἴδια πρὸς ὅλους. Μόνο τότε εἶναι ἀγάπη Θεοῦ. Ἄν ἀγαποῦμε κάποιους περισσότερο καί ἄλλους λιγότερο, πρέπει νά ὑποφιασθοῦμε ἐγωισμό. Ὅσο ξεχνοῦμε τόν ἑαυτό μας τόσο ἀναγνωρίζουμε στήν ζωή μας τίς εὐλογίες τοῦ Θεοῦ. Καί τί δέν μᾶς δίνει ὁ πανάγαθος Θεός! (Τί ζεστά καί γλυκά πού τό εἶπε αὐτό τό «πανάγαθος»!) Ὁρες ὥρες νοιώθουμε τά κόκκαλα τῆς ὑποστάσεώς μας σάν κέρινα, νά μὴν ἀντέχουν τό βάρος τῶν δωρεῶν Του. Κάτω ἀπὸ τήν ἀγάπη τοῦ Θεοῦ τά πάντα λυγίζουν. Δίπλα τῆς ὅλα λειώνουν.

Μᾶς μίλησε καί γιά τά θαυμαστά τῆς προσευχῆς καί τῆς χάριτος τοῦ Θεοῦ· πῶς γνώρισε κάποιον μοναχό πού μέ ἀπλότητα, βασιζόμενος στήν ἀγιογραφική ῥῆση καί στόν λόγο τοῦ Κυρίου ὅτι ἔχει δώσει στοὺς δικούς Του τήν ἐξουσία τοῦ «πατεῖν ἐπάνω ὄφρων καί σκορπίων» (Λουκ. ι'19), αὐτός ἔπιανε δηλητηριώδη φίδια μέ τά χέρια του καί τά πετοῦσε ἔξω ἀπὸ τήν μάνδρα δίχως κανέναν φόβο. Ἐπίσης γιά κάποιον πού ἡ χάρις τοῦ Θεοῦ κατά τίς στιγμές τῆς προσευχῆς του τόν μετέφερε σέ μακρινὰ μέρη, ὅπου ἐπιτελοῦσε θαυμαστά ἔργα καί φανέρωνε τήν δύναμη τοῦ Θεοῦ καί μετὰ τὸν ἐπέστρεφε. Αὐτός κάποτε, ὅταν ξύπνησε, βρῆκε ἕνα λουλούδι πού μόνο στήν Κασπία φύεται. Ἐκεῖ τὸν εἶχε πάει ὁ Θεός.

Μ' ὅλα αὐτὰ ἔσπαζε ὁ γέροντας τό κέλυφος τοῦ ὀρθολογισμοῦ μας. Δημιουργοῦσε ὑποψίες ἄλλου φρονήματος ζωῆς. Μία ὑποψία ὅμως δέν



Τό Ἅγιον Ὄρος ἀποτελεῖται ἀπὸ δύο λέξεις. Τήν μία τήν περπατᾶς μέ τά πόδια· τό Ὄρος. Τήν ἄλλη τήν ἀνεβαίνεις μέ τήν προσευχή· τήν ἀγιότητά του. Στήν πρώτη ἀνακαλύπτεις κορυφές. Στήν δευτέρα σου ἀποκαλύπτονται σπήλαια. Τά σπήλαια τοῦ Ὄρους φανερώνουν πολύ πιό πολλὰ ἀπ' ὅσα δείχνουν οἱ κορυφές του. Γιατί αὐτὰ κρύβονται, ἐνῶ αὐτές φαίνονται...

κατάφερε νά γεννήσει μέσα μου. Τήν ὑποψία τῆς κλήσεώς μου. Ἐγὼ ἐπίμονα ἀρνιόμουν νά δῶ πρὸς αὐτήν τήν κατεύθυνση...

Ὑστερα ἀπὸ δώδεκα χρόνια, τό 1988, βρέθηκα στό Ὄρος μέ σύμμαχο τήν κλήση μου αὐτήν τήν φορά. Εἶχε ἕνα κατάξερο καλοκαίρι. Γιά μῆνες δέν εἶχε πέσει οὔτε μία σταγόνα βροχῆς. Οἱ πηγές, τά ρυάκια εἶχαν στερέψει· οἱ βρύσες εἶχαν στεγνώσει. Κανενός τὰ κηπευτικά δέν μπορούσαν νά ἀναπτυχθοῦν. Ἐβλεπες τίς ντοματιές καί καμμία δέν ξεπερνοῦσε τό ἕνα μέτρο ὕψος. Σάν φυματικές κοπέλλες κρέμονταν ἀπὸ τά στηρίγματά τους, δημιουργώντας ἕνα θέαμα ἀποκαρδιωτικό. Τό ἴδιο καί χειρότερα οἱ πιπεριές, οἱ κολοκυθιές καί οἱ ἀγγουριές.



Ἐξαίρεση ὁ κήπος τοῦ π. Παΐσιου. Αὐτός δέν φύτευε ἀπ' ὅλα τά λαχανικά. Μόνον αὐτά πού δέν χρειάζονταν μαγείρεμα, μιά πού τό ἀσκητικό του πρόγραμμα δέν μπορούσε νά συμπορευθεῖ μέ κάτι τέτοιο. Ἐβάζε ἐννέα ῥίζες ντοματιές καί μία ἀγγουράκια. Οἱ ἀπότιστες ντοματιές του, τήν χρονιά ἐκείνη, ξεπερνοῦσαν τά δύο μέτρα· ὅσο τοὺς ἔλειπε τό νερό, τόσο κέρδιζαν σέ ὕψος. Οἱ δέ ντομάτες του ἦταν σάν μικρὰ πεπόνια. Ἐκθαμβος ἀντίκρουζα τό θαῦμα. Τό ζῶν ὕδωρ τῆς θεϊκῆς χάριτος ἀντικαθιστοῦσε τήν ἀναγκαιότητα τοῦ νεροῦ τῆς φύσεως.

Μέ τό ἐλάχιστο νεράκι καί τήν πολλή μας προσδοκία στόν Θεό, τὸν προκαλοῦμε πνευματικά καί μεταμορφώνει τήν φύση. Ὅσο ἡ λογική αὐτοῦ τοῦ κόσμου καί ἡ παχύτητα τῆς ἐπιχειρήσεως συστέλλονται μέσα μας, τόσο ζωντανότερος καί ἀληθινότερος προκύπτει ὁ Θεός καί στήν ἀτμόσφαιρα τῆς ψυχῆς μας καί στό περιβάλλον τῆς ζωῆς μας.

Ἀστειευόμενος μ' ἔβαζε ἀνάμεσα στά φυτὰ καί μοῦ ἔλεγε:

—Κρίμα, καί νόμιζα πῶς εἶσαι ψηλός. Ἐδῶ σέ ξεπερνοῦν καί οἱ ντοματιές μου. Καί πού νά τίς πότιζα κιόλας!

Ἀπὸ τίς ντοματιές τοῦ π. Παΐσιου παρηγορήθηκε ὁλόκληρη ἡ περιοχὴ, ὅλα τά κελλιά. Δέν ξέρω τελικὰ ἂν τρεφόμεσταν μέ ντομάτες, σίγουρα ὅμως γευόμεσταν τήν εὐλογία τοῦ Θεοῦ.

Αὐτός πού ἤθελε τά λίγα ἀπολάμβανε τά πολλά. Μία τέτοια ἐμπειρία πῶς κανεῖς νά τήν ξεχάσεις; Αὐτά τά βιώματα ἀρδεύουν καί τίς πιό χέρσες ψυχές τῶν Ἀγιορειτῶν καί τίς ἀναγκάζουν στοὺς ἀνυδρους καιροὺς μας νά παράγουν μέ θαυμαστό τρόπο τοὺς πιό χυμώδεις καί εὐγεύστους καρπούς τῆς ἐποχῆς μας. «Αὐτῶν ἡ πίστις καί ζωὴ

τήν οἰκουμένην στηρίζει».

Μοῦ ἔλεγε συχνά ὅτι, ὅταν ἐπισκέπτεται ὁ Θεός τήν καρδιά, ὁ ἄνθρωπος γίνεται τόσο λεπτὸς καί ἀπαλὸς στήν σχέση του μέ τήν φύση, πού δέν τήν ἐνοχλεῖ, οὔτε ἀμύνεται ἀπέναντί της· δέν σπᾶ ἕνα λουλουδάκι, δέν πατᾶ μία τσουκνίδα, δέν σκοτώνει ἕνα μυρμήγκι, δέν διώχνει ἀπότομα μία μύγα, ἀλλὰ σέβεται τό σπασμένο κλαδάκι, τό ἄκαρπο δένδρο, τό ἐνοχλητικό ζώο, τό ἀπειλητικό ζῶο. Ὅταν συναντήσεις ἕνα θηρίο ἢ ἕνα φίδι, ἂν τό ἀγαπᾷς ἔτσι, δέν θά σέ πειράξει· σέ ἀγαπᾷ κι ἐκεῖνο. Γίνεσαι φίλος τῆς κτίσης καί αὐτὴ σοῦ ἀνταποδίδει τήν ἀγάπη καί τήν ἐμπιστοσύνη. Τήν σέβεσαι στόν στεναγμό καί στήν ἀδυναμία της, τήν ποτίζεις μέ προσευχὴ καί αὐτὴ σοῦ ἀπαντᾷ μέ θαυμαστοὺς καρπούς. Οἱ ντομάτες, ἡ συγκομιδὴ πού παίρνεις δέν εἶναι συνέπεια μιᾶς φυσικῆς νομοτέλειας, ἀλλὰ ἀπόδειξη τῆς εὐλογίας τοῦ Θεοῦ. Ἔτσι μεταμορφώνεται τό περιβάλλον σέ ναό καί οἱ νόμοι ἀντικαθίστανται ἀπὸ τό θαῦμα καί τήν θεϊκὴ παρέμβαση. Αὐτὴ εἶναι ἡ ἀσκητικὴ οἰκολογία.

Ὁ π. Παῖσιος τοῦ 1988 καί οἱ ντοματιές του ἐπαλήθευαν τά λόγια τῆς γλυκόχηρης διδασκαλίας του τοῦ 1976 καί ἐπιβεβαίωναν τίς βαθεῖες ἐντυπώσεις πού χάραξαν τήν ὑπόστασή μου κατὰ τήν εὐλογημένη ἐκείνη συνάντηση τοῦ 1971. Θυμᾶμαι, τότε, δέν εἶχα ἀνάγκη νά τὸν βλέπω, οὔτε ἀκόμη καί νά τὸν ἀκούω. Μοῦ ἀρκοῦσε ἡ αἴσθησις ὅτι βρέθηκα δίπλα σ' ἕναν ὑπερβατικὸ ἄνθρωπο, γνωρίζον ἕναν ἀσκητὴ, ἀντάμωσα ἕναν ἅγιο.

Ἡ ἔρημος τοῦ ἁγίου ὄρους

Ἡ περιοχὴ τῆς Ἀγιορειτικῆς Ἐρήμου, ὅλος ὁ ὄρεινός ὄγκος τοῦ Ἁθῶνα ἀπὸ τήν Λαύρα μέχρι τήν Μονὴ Ἀγίου Παύλου, τό καταφύγιο τῶν ἀσκητῶν καί τῶν ἡσυχαστῶν, πάντα ἀσχοῦσε μιά γοητεία ἐπάνω μου. Μέ μάγευε ἡ αἴγλη του. Ἡ φαντασία μου μπορούσε ἄνετα σ' αὐτόν τὸν χῶρο νά δώσει μορφές καί σχήματα στόν ἀσίγαστο πόθο μου γιά τό ἀπόλυτο, τό ὑπέρλογο, τό ἥρωϊκό, τό οὐράνιο, τό θεϊκό. Τό ἀντίκρουσμά του μοῦ προκαλοῦσε ἕνα ἀνέκφραστο δέος. Ἡ ἀνάμνησή του γέμιζε τήν ψυχὴ μου μέ παρηγοριά κι ἐλπίδα.

Ὁ τόπος αὐτός εἶναι μιά ιδιόμορφη ἔρημος. Οἱ ὀπτικές παραστάσεις εἶναι ἀπείριτες· ξεροὶ βράχοι, καχεκτικοὶ θάμνοι, σκόρπια δένδρα, στεγνὸ χῶμα. Τά ἀκούσματα ἀσυνήθιστα λιτὰ· κάπου κάπου κανένα πουλάκι τιτιβίζει ἢ πιό συχνά κάποιον ἀγριοπούλι φτερουγίζει τονίζοντας τήν ὑπαρξή



ζωής. Τά αὐτιά τά χαϊδεύει ἀπαλά τό θρόϊσμα τῶν θάμνων ἢ τό σφύριγμα τῆς βουνίσιας αὔρας. Τήν ἀκοή τήν ξαφνιάζει τό σύριμο μιᾶς σαύρας ἢ τό ἀπρόσμενο κατρακύλημα μιᾶς πέτρας. Οἱ μυρωδιές κι αὐτές ἄτονες ἀλλά χαρακτηριστικές. Ἐκτός ἀπ' τά ἀγριολούλουδα, αὐτό πού προκαλεῖ διακριτικά τήν ὄσφρηση εἶναι ἡ λεπτή εὐωδιά τῆς καθαρῆς πέτρας, τοῦ ἀμόλυντου χώματος, τοῦ φρέσκου ἀέρα καί τῆς θαλασσινῆς ἀλμύρας. Ὅλες οἱ αἰσθήσεις στόν χαμηλότερο τόνο τους. Ἀναγκάζονται νά τίς χρησιμοποιήσεις ὅπως καί ὅσο πουθενά ἄλλοῦ.

Καί ἡ μεγαλύτερη ἐκπληξη, ἡ συνάντηση μέ κάποιον ἀσκητή! Αὐτοί ἐδῶ εἶναι ἐλάχιστοι. Καί ὅσοι ὑπάρχουν δέν κυκλοφοροῦν. Ἐγκλειστοί στά ἀσκηταριά τους, ἐπιδίδονται «εἰς τήν τήρησιν τοῦ νοός», «διατίθενται ἀναβάσεις ἐν τῇ καρδίᾳ αὐτῶν» (Ψαλμ. πγ' 6) καί προσευχόμενοι ἀνέρχονται τήν «στενήν καί τεθλιμμένην ὁδόν» (Ματθ. ζ' 14). Ἄν μάλιστα κάποιος λόγος τοῦς ὑποχρεώσει σέ ἔξοδο ἀπό τήν παλαιστρά τῆς καλύβης ἢ τῆς σπηλιᾶς τους, εἶναι τόσο στεγνή ἡ γήινη ὄντοτητά τους, τόσο ἀπαλή ἡ φυσική παχύτητά τους, πού, κι ἂν τοῦς συναντήσεις, ἢ δέν φαίνονται ἢ δέν μπορεῖς νά τοῦς δεῖς· ἢ προσπερνοῦν ἀπαράτηρητοι ἢ δέν τοῦς ἀντιλαμβάνεσαι.

Καθώς καταλαγιαίζουν οἱ φυσικές αἰσθήσεις καί σχεδόν μηδενίζεται ἡ πιθανότητα τῶν ἀνθρωπίνων συναντήσεων, ἀνακαλύπτεις νέες ὁράσεις, ἀκοές καί μυρωδιές. Διασχίζεις τήν ἔρημο στό καταιγίμωνο καί σοῦ ῥχονται ἀνοιξιότικες εὐωδιές κατά κύματα, δίχως νά εἶναι δυνατόν νά ἐξηγήσεις τήν προέλευσή τους. Ὁ τόπος ἔχει ἀγιασθεῖ. Τά πάντα ἔχουν ζυμωθεί μέ τό θαῦμα καί ἀναδίδουν ὑπερβατικότητα. Ποικιλότροπα οἱ ὄγιοι πιστοποιοῦν τήν ὑπαρξή τους. Διακριτικά ὁ Θεός βεβαιώνει τήν χάρι καί τήν παρουσία Του. Τά μέλλοντα φαντάζουν σάν σημερινά. Ὁ χωματένιος ἄνθρωπος γίνεται τίποτε καί κερδίζει τά πάντα. Γυμνώνεται καί «περιβάλλεται ἐν ἱματίοις λευκοῖς» (Αποκ. γ' 5). Πεινᾷ καί χορτάζεται. Στερεῖται, ἀγωνίζεται, ἀσκεῖται καί ζεῖ τήν πληρότητα τῶν μακαρισμῶν ὑποσχέσεων (Ματθ. ε' 3-11). Ζεῖ τήν νεκρανάσταση τῶν αἰσθήσεών του, τήν μεταμόρφωσή τους ἀπό φυσικές σέ πνευματικές. Ἐτοιμάζεται νά ἀναγνωρίσει τόν Θεό. Καί, ἂν ἡ καρδιά εἶναι καθαρή, ἡ πιθανότητα τῆς θεικῆς συναντήσεως γίνεται βεβαιότητα.

Ὅπως στήν φυσική ἔρημο ὁ ἀντικατοπτρισμός κάνει τά μακρινά νά φαίνονται πολύ κοντά καί ἡ



θολοῦρα δίνει τήν θέση της στήν καθαρότητα καί τήν διαύγεια, ἔτσι καί στήν ἔρημο τά ἀκούσματα εἶναι πολύ βαθειά καί οἱ ὁράσεις πολύ μακρινές. Ἀπό τά ἀνθρώπινα καί φθαρτά διακρίνονται τά ἅγια καί ἀφθαρτα. Ἐδῶ μπορεῖ κανεῖς νά βλέπει τόν Θεό καί καθαρά καί κοντά του.

Ἐδῶ ἀκούγεται ὁ βόμβος τῆς ἀδιάλειπτης προσευχῆς καί ὁ διαρκῆς μυστικός στεναγμός τοῦ πεπτωκότος ἀνθρώπου. Ἐδῶ κρίνονται οἱ τύχες τοῦ κόσμου. Ἐδῶ στήνει τό αὐτί Του ὁ Θεός κι ἐδῶ ἀποφασίζει. Γιατί αὐτός εἶναι ὁ τόπος τῆς ἀναπαύσεώς Του. Στήν ἔρημο αὐτή ἀκούγεται ὁ ἀντίλαλος τῶν ἀγγελικῶν ὕμνων, ἡ δοξολογική σιωπή τῶν ἁγίων, ἡ μελωδία τοῦ αἰώνιου θεικοῦ λόγου.

Στήν ἔρημο τοῦ Ἁγίου Ὁρους πιά εὐκόλα συναντᾷς ἄγγελο παρά ἄνθρωπο. Εἶναι τόσο σκληρός ὁ τόπος πού δέν ἀντέχουν οἱ ἄνθρωποι καί τόσο ἄυλος πού τόν ζηλεύουν οἱ ἄγγελοι. Αὐτοί ἐδῶ πλεονάζουν. Τό περιβάλλον εἶναι πιά φιλόξενο γι' αὐτούς. Θυμίζει περισσότερο οὐρανό παρά γῆ. Οἱ ἄγγελοι ἀναγνωρίζονται πιά εὐκόλα ἀπό τοῦς ἀνθρώπους ἀπ' ὅσο οἱ ἄνθρωποι ἀπό τοῦς ἀγγέλους. Γιατί ἐδῶ οἱ ἄνθρωποι, οἱ ἐρημίτες, ἔχουν μάτια πού μποροῦν νά δοῦν ἀγγέλους, ἐνῶ οἱ ἄγγελοι ἀδυνατοῦν νά φαντασθοῦν τέτοιους ἀνθρώπους. Ὅποιοι ἄνθρωποι ἐδῶ ἀντέχουν βλέπουν μά δέν φαίνονται· εἶναι περισσότερο ἄγγελοι παρά ἄνθρωποι· οὐράνιοι παρά χοϊκοί· αἰώνιοι παρά χρονικοί· θεικοί παρά ἀνθρώπινοι. Γι' αὐτό, μαζί μέ τήν ἀνάπαυση τοῦ Θεοῦ, προκαλοῦν καί τήν κατάπληξη τῶν ἀγγέλων πού τόσο ἀρέσκονται, τόσο ἀναπαύονται, σ' αὐτόν τόν ἀπαράλητο τόπο. «Τήν ἐν σαρκί ζώην σου κατεπλάγησαν ἀγγέλων τάγματα», φάλλει ὁ ὕμνωδός στόν πατέρα τῶν Ἀγιορειτῶν μοναχῶν ὅσιο Ἀθανάσιο τόν Ἀθωνίτη. Αὐτήν τήν ἐκπληξη τῶν ἀγγέλων ζεῖ κανεῖς ἔντονα καθώς ἀντικρύζει τό περιβάλλον καί ἀναπνέει τόν ἀέρα τῆς ἀθωνικῆς ἐρήμου.



Τόπος ἄγριος, ἀπαράκλητος. Ὅλο βράχια. Ἐλάχιστο χῶμα, σπάνια βλάστηση. Σκόρπιες ἐδῶ κι ἐκεῖ μερικές φραγκοσκικιές καί ἀμυγδαλιές ὑπενθυμίζουν τήν πιθανότητα ζωῆς στόν τόπο. Τά μόνα φυτά πού φύονται, τά μόνα ζῶα πού καταφέρνουν νά ἐγκαταβιώσουν, εἶναι αὐτοί οἱ ἥρωες ἀσκητές, πού, συντρίβοντας τό κατά φύσιν, λειτουργοῦν μονίμως μέ τοῦς νόμους καί τίς συνθήκες τῆς ὑπέρ φύσιν καταστάσεως.

Ἡ καθαρότητα τῆς ἐρήμου εἶναι τέτοια πού μεταφέρεται καί μέσα σου. Ἡ ψυχὴ σου, χωρίς νά τό καταλάβεις, γίνεται διαφανής. Χωρίς προσπάθεια, τό ἐσωτερικό σου ἀνέρχεται στήν ἐπιφάνεια, ἐμφανίζεται. Αὐθόρμητα ἐξομολογεῖσαι. Κι ἂν ἔχεις τήν εὐλογία νά συναντήσεις κάποιον ἐρημίτη, αὐτός, δίχως δυσκολία, διαβάξει τήν ψυχὴ σου. Ἐδῶ οἱ ἄνθρωποι ἔχουν ψυχές καί μάτια πού βλέπονται...

Ὁ ἄνθρωπος μέ εἶχε ἀπογοητεύσει ἀπό τά μικρά μου κιόλας χρόνια, ὥς φύση. Μέ φούντωνε ἰδιοφυῶς, ὅμως, μέσα μου ἡ εἰκόνα του ὥς δυνατότητα· τί μποροῦσε νά κάνει, τί μποροῦσε νά γίνει. Τό οὐράνιο κατορθωτό ἀπό τόν ἄνθρωπο μέ γοήτευε περισσότερο ἀπ' ὅ,τι ἂν τό συναντοῦσα στόν ἀγγελικό κόσμο. Ἀκόμη καί τό θεϊκό μέ συγκινοῦσε περισσότερο ἂν τό ἔβλεπα σέ ἄνθρωπο ἀπ' ὅ,τι ἂν τό φαντάζομαι στόν Θεό. Ἡ θεϊκότητα τοῦ ἀνθρώπου ἴσως εἶναι τό μόνο σημεῖο πού με ἐντυπωσίαζε περισσότερο ἀπό τήν θεότητα τοῦ... Θεοῦ. Ἐκεῖνο πού τήν ξεπερνάει εἶναι τό μυστήριο τῆς θείας ἐνανθρωπήσεως. Ἡ κένωση τοῦ Θεοῦ εἶναι μεγαλύτερο μυστήριο ἀπό τήν θέωση τοῦ ἀνθρώπου!

Οἱ ἄγγελοι καί ὁ Θεός ἔχουν συμβατές μ' αὐτό πού εἶναι φύσεις. Μόνον ὁ Θεός ἐν τῷ προσώπῳ τοῦ Χριστοῦ «ὁ οὐκ ἦν προσέλαβε, ἀπαθῆς κατά

τήν θεότητα διαμείνας». Ὁ σύμφυτος ὅμως μέ τήν διαστροφή καί τήν μίζερια τῆς πτώσεως ἄνθρωπος, ὅταν ἐπιτελεῖ κινήσεις αἰώνιες, ἀποκτᾷ συνήθειες θεϊκές καί μορφή οὐράνια· ὅταν ξεντύνεται τό δέριμα τῆς φύσεώς του· ὅταν γίνεται αὐτό πού δέν εἶναι, χωρίς νά ἀρνεῖται αὐτό πού εἶναι, τότε αὐτός ὁ ἄνθρωπος συγκλονίζει ὥς θαῦμα, συγκινεῖ ὥς παρηγοριά, παρακινεῖ ὥς προοπτική. Τό ἀπόμενο αὐτό ἐξόγκωμα τοῦ Ἀθωνα μοῦ μοιάζει σάν μιὰ φρουσχωμένη κοιλιὰ πού ἐγκυμονεῖ. Ἐγκυμονεῖ καί γεννᾷ γιά περισσότερα ἀπό χίλια χρόνια αὐτούς τοῦς ἀνθρώπους πού τό «παρά φύσιν διέεργαν, τό κατά φύσιν διέσωσαν» καί κυρίως «τῶν ὑπέρ φύσιν ἡξίωνται χαρισμάτων».

Ἐδῶ διασώζεται τό θεϊκό τῆς ἀνθρωπίνης φύσεως. Ἐδῶ περισώζεται ἡ ἀξιοπρέπεια καί τό μεγαλεῖο τοῦ εἵδους μας. Ἐδῶ ἐπιτελεῖται ἡ ἐπιστροφή στόν Παράδεισο, «ἡ ἀναμόρφωσις τοῦ ἀρχαίου κάλλους», «ἡ ἐπαναφορά εἰς τό πρωτόκτιστον κάλλος», «ἡ ἀνάστασις τῆς πρὶν πεσοῦσης εἰκόνας». Ἡ ἐπιστροφή στην κατάσταση τοῦ Παράδεισου εἶναι πιά συγκλονιστική ἀπ' ὅ,τι ἡ παραμονή σ' αὐτόν. Εἶναι πιά θεϊκή· ὄχι ὥς κίνηση, γιατί θυμίζει πτώση—ὁ Θεός δέν ἐπιστρέφει—ἀλλά ὥς μεγαλεῖο, ὥς θαῦμα. Ἐδῶ εὐδοκίμεῖ ἡ ἐλπίδα τοῦ «καθ' ὁμοίωσιν». Ἡ χάρις Του βεβαιοῦται. Ἡ ἀμφισβήτησή Του ἐκφυλίζεται. Ἡ ὑπαρξή Του διαρκῶς ἀποδεικνύεται.

Ἡ θέα τοῦ Ἀθωνα μέ ξεσήκωνε πολύ περισσότερο ἀπ' ὅσο τό ἄκουσμα μιᾶς συμφωνίας τοῦ Μπετόβεν ἢ ἡ αἴσθηση τῆς ἰδιοφυΐας τοῦ Νεῦτωνα. Τό ἀντίκρουσμά του μέ συγκλονίζε περισσότερο ἀπό τό ἐπίτευγμα τῆς πιά πρωτότυπης, τῆς πιά ἐντυπωσιακῆς ἐπιστημονικῆς ιδέας. Ἡ αἰσθητική ἐλξη τῆς τέχνης καί ἡ ὁμορφιά καί γοητεία τῆς διανοητικῆς μεγαλουργίας φαντάζουν σάν σκιές μπροστά στήν λεπτή ὠραιότητα καί στό ταπεινό μεγαλεῖο τῆς ἀγιοπνευματικῆς ἐμπειρίας.

Ἄχ, αὐτό τό κρυφό, τό μυστικό θαῦμα τοῦ Ἀθωνα! Αὐτό τό ἐξόγκωμα, αὐτός ὁ μεγάλοπρεπος βράχος, δέν καλλιεργεῖ μυστικά μόνον τό καινούργιο· κυοφορεῖ τό ὑπεράνθρωπο· ἐγκυμονεῖ τό θεανθρώπινο. Ὁ ἄνθρωπος ἔχει θειότητα ἐδῶ!

ΣΥΝΑΝΤΗΣΗ ΤΟΥ ΘΕΟΥ ΜΕΣΑ ΑΠΟ ΤΑ ΥΠΕΡΛΟΓΑ ΡΙΣΚΑ

Ἰγά χρόνια ἀργότερα, μετά τό παρθενικό Ἐκεῖνο προσκύνημα στό Ὄρος τοῦ 1971, σέ μιὰ ἐπίσκεψή μου στόν π. Παῖσιο, μοῦ μίλουσε γιά τήν ἄλλη λογική. Μοῦ ἔλεγε πώς



οί πιο λογικοί είναι αυτοί που αρνούνται, στην ού-
σία ξεπερνούν, την λογική, οί διά Χριστόν σαλοί.
Κάποιος, λέει, π. Εὐθύμιος, που βρίσκεται στην
Βίγλα, μέ την χάρι του Θεοῦ έπεισε τόν κόσμο ότι
είναι παλαβός. Μοῦ συνέστησε νά τόν επισκεφθῶ,
μέ προσοχή ὅμως γιά νά μήν σκανδαλισθῶ.

Πήγα στην Μονή Ἰβήρων καί διανυκτέρευσα.
Τήν επομένη πήρα τό καραβάκι ἀπό ἐκεῖ γιά
Λαύρα. Περίπου εἴκοσι πέντε μέ τριάντα τό πολύ
άνθρωποι. Οἱ περισσότεροι κοσμηκοί. Ἐλάχιστοι
μοναχοί. Τί ὠραίο! Αὐτοί δέν ταξιδεύουν σ' αὐτόν
τόν κόσμο. Οὔτε μέσα στό Ὅρος μετακινούνται
χωρίς λόγο! Αὐτοί ταξιδεύουν ἄλλοῦ...

Μιά μικρή παρεξήγηση καί ἀνάβει ἕνας ἀπί-
στευτος καυγάς. Τόσο ἀταίριαστο αὐτό τό πράγ-
μα στό τοπίο τῆς ἀγιορείτικης πραγματικότητος!
Προσπαθοῦν κάποιον νά παρέμβουν ἐπικαλούμενοι
τήν λογική καί τήν ιερότητα τοῦ τόπου. Ἡ ἔνταση
αὐξάνει. Παίρνει τήν πρωτοβουλία ἕνας ἀπλός χα-
ριτωμένος μοναχός. Μέ ἀπίστευτο χιοῦμορ ἐκτο-
νώνει τήν κατάσταση. Ἀποδεικνύει ὅτι τά πράγμα-
τα εἶναι πολύ πιο ἀπλά ἀπ' ὅσο φανταζόμασταν
ὅλοι. Οἱ ἀπειλές μεταμορφώνονται σέ συνολικά
σπαρταριστά γέλια. Τό καραβάκι πηδάει πιο πολύ
ἀπό τά ἀστεῖα παρά ἀπό τά κύματα. Καί αὐτό
ἀταίριαστο μέ τό Ὅρος τῆς κατανύξεως καί τῶν
δακρύων.

Ἐμένα ὅμως ἡ ματιά μου πέφτει σέ δυό μονα-
χοῦς. Λειτουργεῖ πιο πολύ ἡ ὄραση καί ἡ φαντασία
μου παρά ἡ ἀκοή μου. Οὐσιαστικά ἀστοχεῖ στην
ἀνάγκη μου γιά κάτι βαθύ καί ἄγνωστο. Ὁ ἕνας
σαραντάρης, ὁ ἄλλος σαρανταπεντάρης μέ ἀρχό-
μενη λεύκανση στην γενειάδα του. Σάν νά μήν κα-
ταλαβαίνουν τίποτε. Ἡ γλύκα τῆς ὄψης τους κάτι
τό μοναδικό. Δέν τούς ἐνοχλοῦσε ὁ καυγάς οὔτε τό
γέλιο. Ἀλλά καί δέν τούς ἀκουμποῦσαν. Δείχνουν
νά τά κατανοοῦν ὅλα εἰρηνικά καί ἀδιατάρακτα
χωρίς νά συμμετέχουν. Ἡ εἰρήνη τοῦ προσώπου
τους «ὑπερεῖχε, ὄντως, πάντα νοῦν» (Φιλίπ. δ' 7).
Τό ἐλεύθερο, ἀλλά ὄχι περιφερόμενο βλέμμα τους
σαγῆνευε τήν καρδιά μου καί συνήρπαζε τόν νοῦ
μου. Ἡ ἀκίνησία τοῦ σώματος καί ἡ προσήλωση
τοῦ ὕφους τους πρόδιδαν ἀνυπολόγιστη ἐσωτε-
ρική δύναμη, ἀσύλληπτη ἡσυχία, ἀπροσμέτρητο
βάθος. Μέ μάγευε ἡ φυσικότητα τῆς πνευματικῆς
καταστάσεώς τους. Δέν εἶχαν καμμιά σχέση μέ τό
καράβι καί τό φορτίο του καί ὅμως ἦταν τόσο γλυ-
κειές στην ἔκφραση καί φιλάνθρωποι στό ὕφος. Τό
χέρι γοργά καί σταθερά ἀγκάλιαζε τόν ἕναν μετά
τόν ἄλλον τούς κόμπους τοῦ κομποσχοινιοῦ τους.



Καί μαρτυροῦσε τό ἀπερίσπαστο τῆς σκέψης, τό
γρήγορον τοῦ νοῦς καί τό ἀδιάλειπτον τῆς ἐνώ-
πιον τοῦ Θεοῦ παραστάσεώς τους. Οἱ ἄνθρωποι
λειτουργοῦσαν ἄλλοῦ.

Αὐτοί ἦταν στραμμένοι πρὸς τό πέλαγος· ἐγώ
πρὸς τό βουνό. Αὐτοί προσδοκοῦσαν τήν χάρι καί
τό ἔλεος τοῦ Θεοῦ νά ἔρθει στην καρδιά τους· ἐγώ
πληροφορίες νά ἱκανοποιήσουν τήν περιέργεια τοῦ
μυαλοῦ μου. Ψηλά στό βουνό, ἀνάμεσα στίς κα-
στανιές, διέκρινα ἕναν ρωσικό τροῦλλο. Ρώτησα
τόν διπλανό μου, πού σταυροκοπιόταν, τί ἦταν.
Μοῦ ἀπήντησε πώς εἶναι τό κελλί τοῦ ἀγίου Ἀρ-
τεμίου, στην Προβάτα, ὅπου ὁ π. Ἐφραίμ μέ τήν
συνοδεία του, εἴκοσι τρία ἄτομα, ἀσκοῦνται στην
νοερά ἐργασία καί προσευχή. Αὐτοί δέν γελοῦν,
δέν μιλοῦν. Σιωποῦν καί προσεύχονται. Γύρισαν
τό κουμπί τῆς ἀκοῆς καί τῆς ὁράσεώς τους στίς
συχνότητες τοῦ ἄλλου κόσμου, πού ἐγώ καί ἀγνωῶ
καί ἀρνοῦμαι νά πλησιάσω. Ζήλεψα τό μεγαλεῖο
τοῦ ἀνθρώπου. Ντράπηκα τήν μικρότητά μου. Πό-



Ἡ ψυχὴ τελικά περπατᾷ μόνον ἐκεῖ πού δέν
κυκλοφορεῖ ἡ ἄνεση, ἡ ἐκκοσμίκευση, ὁ συμβιβασμός,
ἡ καταστροφικὴ «ἐπιτυχία» τοῦ σύγχρονου
πολιτισμοῦ. Ἡ καρδιά ἀντέχει στίς ἀναβάσεις μόνον
ἐκεῖ πού κυριαρχεῖ ἡ συνειδητὴ καί συνεχὴς ἀποταγή,
ἡ εὐγενὴς συνέπεια στίς ἀρχικὲς μοναχικὲς ἐπιλογές,
ἡ ἀγάπη στό παλιό, τό φτωχό, τό ἀπέριττο.

νεσα γιά τήν κενότητά μου. Ὅσο ξένοι ἦταν αὐτοί
οἱ μοναχοί πρὸς ἐμένα, ἄλλο τόσο ἤμουν ἐγώ πρὸς
τό πνεῦμα καί τήν ζωὴ τους.

Τό καραβάκι ἔφθασε στόν προορισμό του. Δι-
ανυκτέρευσα στην Λαύρα. Στόχος μου ὁ π. Εὐθύ-
μιος καί ἡ Βίγλα. Ὅλο τό βράδυ σκέψεις προσδο-
κίας. Τό πρωῒ, μετά τήν Θεία Λειτουργία, ρώτησα
γιά τό πού ἀκριβῶς βρίσκεται. Μοῦ εἶπαν ὅτι ἦταν
ὁ μοναχός πού κοινώνησε. Ἦταν ὁ μόνος. Δαγκώ-
θηκα. Δέν εἶχα προσέξει. Ἔχασα τήν εὐκαιρία.
Μέ πληροφόρησαν ὅτι δέν εἶναι στά καλά του καί
μέ τήν ἐπιβεβαίωση αὐτὴν ξεκίνησα. Περπάτη-
σα πάνω ἀπό μία ὥρα. Ζέστη φοβερή. Βλάστηση
ἀραιή καί ἐντελῶς ἰσχνή. Τόπος ἀπαράκλητος. Στό
βάθος διακρίνεται ἡ Ρουμανικὴ Σκήτη τοῦ Τιμίου
Προδρόμου. Γύρω γύρω, σέ μικρὴ σχετικὰ ἀπό-
σταση, σκόρπιες χαμηλὲς καλύβες χωμένες σέ βα-
θουλώματα τοῦ ἐδάφους. Πραγματικὴ ἔρημος!

Εἶπα νά πλησιάσω τήν πρώτη καλύβη. Δέν
ἀκουγόταν τίποτε. Κάποιος ὅμως ζοῦσε ἐκεῖ.
Μιά φανέλλα κι ἕνα κουρελιασμένο ζωστικό ἦταν
ἀπλωμένο σ' ἕνα σχοινί. Πρέπει νά ἦταν τοῦ π.

Εὐθυμίου. Ἀκαταστασία γενικευμένη. Πλησίασα
μέ πολύ δισταγμό καί προσοχή. Δέν ἔπρεπε νά
τρομάξω ἀπὸ τήν παρουσία μου, γιατί τότε θά κιν-
δύνευα ἐγώ νά τρομάξω ἀπὸ τήν δική του. Ἔτσι
μοῦ εἶχε πει ὁ π. Παῖσιος. Ξαφνικά μέσα σέ σκου-
ριασμένους τενεκέδες, σπασμένες καρέκλες καί
ἀραδιασμένα μπρίκια καί κατσαρόλες, διακρίνω
ἕνα κεφάλι μ' ἕνα ψάθινο καπέλο. Δέν φοροῦσε
ράσα. Ἐνα παντελόνι blue jean μέ τιράντες δίχως
φανέλλα. Μέ κοιτάζει ἀνέκφραστα καί σταθερά.
Μέ καρφώνει. Ἀπὸ τήν μέση καί πάνω μέ κυρίευσε
φόβος. Οὔτε τί ἐνοιωθε ἤξερα, οὔτε νά σκεφθῶ
μπορούσα. Ἀπὸ τήν μέση καί κάτω ἀμνηχανία. Τά
πόδια μου μπερδεύτηκαν ὅσο καί ἡ γλῶσσα μου.
Κοντοστάθηκα καί ψέλλισα:

— Εὐλογεῖτε.

Δέν μοῦ ἀπαντᾷ παρά ρωτᾷ αὐστηρά:

— Τί θές ἐδῶ;

— Τόν π. Εὐθύμιο ψάχνω, τοῦ ἀπαντᾷ.

— Δέν ὑπάρχει τέτοιος ἐδῶ, ἀπαντᾷ μέ τόση
σιγουριά πού ἐπιβεβαίωσε τήν ταυτότητά του.

Ἄρχισα νά συνέρχομαι. Προσπάθησα νά τοῦ
βγάλω κάποια λέξη. Στάθηκε ἀδύνατον. Μέ ἀγνό-
ησε πλήρως. Ἡ γλῶσσα του δέθηκε, τό ἴδιο καί ἡ
δική μου. Περίμενα μήπως μέ κερᾷσει. Οὔτε κι
αὐτό ἔγινε. Σηκώθηκα νά φύγω. Τό ἐπεκρότησε
μέ ἰδιαίτερη εὐκολία καί ἀνακούφιση.

Ἐγὼ ἤθελα νά δῶ, καί αὐτός ἀγωνιζόταν νά
κρυφτεῖ. Τί ἀντίθετοι δρόμοι! Αὐτός, βέβαια, κατά-
φερε τόν σκοπό του. Ἐγώ ὅμως τί κατάφερα; Κα-
θὼς ἡ ἀγριάδα τῆς συνάντησης ὑποχωροῦσε, μέσα
μου πρόβαλε ἕνας βαθὺς σεβασμός, ἕνας εἰλικρινὴς
θαυμασμός γι' αὐτό πού ἔβλεπα καί μιά ἀηδία γι'
αὐτό πού ἤμουν.

Προχώρησα κανένα τέταρτο κι ἔφθασα κοντά
στό σπήλαιο τοῦ ὁσίου Ἀθανασίου. Ἐνας πρό-
χειρος ξύλινος σταυρός στην κορυφή τοῦ βράχου
προσδιορίζει τό σημεῖο προσβάσεως. Ἡ κλίση τοῦ
ἐδάφους 90°, ἐντελῶς κατακόρυφη. Ἀρχίζω νά κα-
τεβαίνω τά σκαλάκια, καμμιά διακοσμία, ἐπὶ τοῦ
βράχου. Ὑστερα ἀπὸ λίγο ἔφθασα. Μέ κατένυξε
περισσότερο τό τοπίο ἀπ' ὅσο ἡ σκέψη τοῦ Ἀγί-
ου. Μέ κατέπληξε πιο πολύ ἡ ἡσυχία ἀπ' ὅσο ἡ
ἀγιότητά του. Κάθισα λίγο μόνος. Τό μυαλό στα-
μάτησε· ἄρχισε ἡ καρδιά. Χωρίς νά τό καταλά-
βω προσευχόμενοι... Ἡ πλημμυρίδα τῶν σκέψεων
ἔγινε προσευχητικὴ ἀνασάλιά. Ἐδῶ δέν μπορεῖς
νά σκέπτεσαι. Ζεῖς χωρίς νά τό καταλαβαίνεις. Δό-
ξασα βαθειά τόν Θεό. Μοῦ εἶχε προκύψει ὁ ἄλλος
ἐαυτός. Ἴσως ἐκεῖ ἐνίωσα γιά πρώτη φορά τόν



πόθο της κλήσεώς μου. Έτος 1983. Πόσο βοηθάει, αλήθεια, ό τόπος!

Μέ ύπόδειξη τοῦ π. Παΐσιου, εἶχα πάει τό 1988 νά ἐπισκεφθῶ καί δυό Ρουμάνους ἐρημίτες στήν Καψάλα, μέ κάποιον φίλο μου μοναχό. Πήραμε ντομάτες, ραδίκια, ἀχλάδια, λίγα μακαρόνια καί μπισκότα Παπαδοπούλου γεμιστά γιά εὐλογία. Δυό βρήκαμε στίς Καρυές.

Ἡ πρώτη μας συνάντηση στό γέρο-Ξενοφών. Πρίν καλά καλά τόν συναντήσουμε, μόνο πού ἄκουσε τά βήματά μας, ξεφώνησε περιχαρής:

— Ἔρχεται, πατέρες, ἔρχεται.

Τό ἀκούσαμε μέ ἀνάμεικτη ἐκπληξη καί ἀπορία αὐτό δυό-τρεις φορές. Ἐως ὅτου ξαφνικά τόν διακρίνουμε ἀνάμεσα ἀπό τούς θάμνους. Ἐνα γεροντάκι, ὀγδόντα ὀκτώ ἐτῶν, καθισμένο σέ μιά φάθινη καρέκλα ἀνάποδα, μέ τήν πλάτη της στό στῆθος καί τά χέρια ψηλά στόν οὐρανό, μόλις μᾶς ἀντικρύζει ἀναλύεται σέ λυγμούς. Δυσκολευτήκαμε νά καταλάβουμε τί συμβαίνει. Μέ σπασμένα ἐλληνικά, μᾶς ζήτησε συγγνώμη καί δικαιολογήθηκε. Εἶχε μέρες πού προσευχόταν νά τόν ἀναπαύσει ὁ Θεός. Θεωροῦσε ὅτι τόν εἶχε ξεχάσει. Στό ἄκουσμα τῶν δικῶν μας βημάτων καί στό θόρυβο τῶν κλαδιῶν τῶν θάμνων πού παραμερίζαμε πίστεψε πῶς ἐρχόταν ὁ ἄγγελός του. Μόλις ἀντί γιά ἄγγελο εἶδε ἐμᾶς, ἀπογοητεύθηκε. Καί δικαιολογημένα! Αὐτό δέν τό εἶπε, ἐμεῖς τό καταλάβαμε. Στό Ἅγιον Ὅρος ὁ ἄγγελος εἶναι ποθεινότερος, ἀκόμη κι ἂν πρόκειται νά σοῦ πάρει τήν ψυχή, ἀπ' ὅσο ὁ ἄνθρωπος, ἀκόμη κι ἂν σοῦ φέρνει γεμιστά μπισκότα Παπαδοπούλου.

Ἄφου συνῆλθε, ἄρχισε πάλι μέ λυγμούς νά μᾶς εὐχαριστεῖ γιά τόν κόπο μας καί νά ζητᾶ συγγνώμη ἂν μᾶς λύπησε ἤ μᾶς πρόσβαλε. Λίγες μέρες ἀργότερα ἦρθε καί ὁ ἄγγελος· ὁ π. Ξενοφών ἀνεπαύθη. Ἄς ἔχουμε τήν εὐχή του.

Ἦδη ἡ ὥρα περνοῦσε καί ἔπρεπε νά πᾶμε καί στόν π. Ἡρωδίωνα πού ἦταν σαλός διά Χριστόν ἤ δέν ἦταν ἄνθρωπος. Σέ δέκα λεπτά φθάσαμε στόν... σκουπιδοτόπο του. Ὁ ἥλιος εἶχε ἤδη δύσει. Σ' ἓνα ἐρείπιο γεμάτο σκουπίδια συναντοῦμε ἓναν νέο ἥρωα. Ὅγδόντα δυό ἐτῶν, ὀρθιος στό κούφωμα μιᾶς πόρτας... χωρίς πόρτα. Τά πόδια του κρατοῦσαν κόντρα στό ἓνα της δόκαρι. Ἡ μέση του ἀκουμποῦσε στό ἄλλο.

Τά χέρια του στηρίζονταν στό πρῶτο. Ὡρες ὀλόκληρες περνοῦσε ἔτσι. Ὁ ἴδιος δίχως ζωστικό. Μιά μάλλινη φανέλλα κι ἓνα κουρελιασμένο παντελόνι κάλυπταν τό ἐξαγιασμένο σῶμα του.



Στίς γραφικές στροφές τῶν μονοπατιῶν, στήν ἡσυχία καί ταπείνωσή τους κρύβεται ἡ χάρις τοῦ θεοῦ. Τήν συναντᾶς ὡς ἀσκητική συντυχία, ὡς καινούργια σκέψη, ὡς πρωτόγνωρο βίωμα, ὡς ἀγνωστή σ' ἐσένα δύναμη γιά ἀπόφαση, ὡς ξεκάθαρο στόχο, ὡς ἀνεξήγητη εὐωδία, ὡς ἀνέλπιστο θαῦμα.

Ἡ καλύβη του γεμάτη σκουπίδια. Δέν ἔβλεπες δάπεδο. Ἐνα στρώμα ἀπό κονσέρβες, κουκούτσια, σακκοῦλες, τάπες, καπάκια ἀπό μπουκάλια, φλουδες, ὅ,τι μποροῦσε κανεῖς νά φαντασθεῖ, πάχους τριάντα ἐκατοστῶν καί πάνω, ἀποτελοῦσε τό πολύτιμο χαλί στό μυστηριώδες... παλατάκι του καί ἀσφαλῶς τό στρώμα του, ἂν βέβαια κοιμόταν ὀριζόντιος. Στούς τοίχους του τά ἀποτυπώματα χυμένων καφέδων καί τά ζουμιά πεταγμένων πορτοκαλάδων καί, ἀντί γιά κατοικίδια ζῶα, ὄλων τῶν εἰδῶν τά ζώφια, μυγάκια, κατσαρίδες καί ποντίκια.

— Εὐλογεῖτε, γέροντα, εἶπε χαρούμενος ὁ ἀπλοϊκός συνοδοιπόρος μου.

— Ὁ Κύριος, ἀπαντᾶ νηφάλιος ὁ ἥρωικός ἀσκητής, χωρίς νά δείχνει καθόλου ἐνοχλημένος γιά τόν οἰκολογικό περίγυρό του.

— Σοῦ φέραμε λίγες εὐλογίες, κάτι νά φᾶς, συνεχίζει δίχως ἐνθουσιασμό ὁ μοναχός φίλος μου.

— Ὡ, καλοί πατέρες, πολύ εὐχαριστῶ. Σᾶς εὐχαριστῶ. Καλοί πατέρες. Πολύ εὐχαριστῶ, ἀπαντᾶ ἐκεῖνος.

Καί παίρνοντας τήν σακκοῦλα μέ τίς εὐλογίες καί συνεχίζοντας νά ἐπαναλαμβάνει αὐτές τίς προτάσεις, μέ ιδιάζουσα δύναμη καί ἐκφραστικότητα, πετοῦσε τίς ντομάτες καί τά ροδάκινα πάνω ἀπό τά κεφάλια μας στούς τοίχους τῆς καλύβης του.



Ἐδῶ ἀκούγεται ὁ βόμβος τῆς ἀδιάλειπτης προσευχῆς καί ὁ διαρκῆς μυστικός στεναγμός τοῦ πεπτωκότος ἀνθρώπου. Ἐδῶ κρίνονται οἱ τύχες τοῦ κόσμου. Ἐδῶ στήνει τό αὐτί Του ὁ Θεός κι ἐδῶ ἀποφασίζει.

Τά χυμένα ζουμιά τους ἀποτύπωναν τήν δική μου ἀπορία πού, σκυμμένος μή μέ πάρουν τά βόλια, προσπαθοῦσα νά καταλάβω τήν λογική τῆς εὐγνωμοσύνης του καί, ἐντελῶς ξαφνιασμένος, νά ἀποτυπώσω τό περιεχόμενο τῆς ιδιότυπης μοναχικῆς προοπτικῆς του.

Ἄφου ἔσπασε τά μακαρόνια καί τά ἔχυσε ἀπό τό περιβλήμά τους, ἀφού σκόρπισε τά μπισκότα ὅσο πιό μακριά μποροῦσε, φωνάζοντας: «Νά φᾶνε τά πουλάκια! νά φᾶνε τά πουλάκια!», ἄρχισε νά μιλάει γιά τόν σταυρό τοῦ Χριστοῦ, τήν προδοσία τοῦ Ἰούδα καί ἐν μέσω ἀσυνάρτητων κραυγῶν νά δοξάζει τό ὄνομα τοῦ Θεοῦ.

Εἶχε ἤδη ἀρχίσει νά νυχτώνει. Λίγο ἀκόμη καί θά χάναμε τό θέαμα. Θά χάναμε αὐτό πού ὁ π. Ἡρωδίων ἐδειχνε. Μέσα ὅμως στήν νύχτα τῆς δικῆς μου λογικῆς εἶχα ἀρχίσει νά ὑποψιάζομαι λίγο ἀπ' αὐτό πού ἔκρυβαν τά σκουπίδια, τά ἀκαταλαβίστικα λόγια καί φυσικά ἡ ἐντελῶς ἀκατανόητη λογική ἐνός σαλοῦ γιά τήν ἀγάπη τοῦ Χριστοῦ. Θυμήθηκα τόν ἄββᾶ Ἰσαάκ πού, ἀναφερόμενος σ'

αὐτούς τούς ἡρωϊκοῦς ἀγίους πού ζοῦν «ἐν ἀταξίαις, εὐτακτοὶ ὄντες», κατακλείει «ταύτην τήν ἀνοιαν ἀξίωσεν ἡμᾶς ὁ Θεός φθάσαι». Ἄραγε αὐτή εἶναι ἡ λογική γιά τήν ὁποία μιλοῦσε ὁ π. Παΐσιος;

Γύρισα πίσω μέ μιά τελευταία κλεφτή ματιά. Τό ἀσχημότερο ἀπό τήν φύση του καί ἀγριότατο ἀπό τόν τρόπο του πρόσωπό του ἔλαμπε ὑπερβατικά ἀπό τήν χάρι τοῦ Θεοῦ. Ἦταν τόση ἡ λάμψη του, πού ὑποχρέωνε τά πῆλινα μάτια μου καί τήν «μὴ ὀρῶσα» καρδιά μου σέ ἀσυνήθιστες ὁράσεις ἄλλου εἶδους καί ἄλλου κόσμου. Ἡ μυστηριώδης ὄψη του μένει ἀκόμη βαθειά χαραγμένη στήν μνήμη μου.

Ἐφυγα καί ξαναβυθίστηκα στά σκουπίδια τοῦ ἑαυτοῦ μου.

Ἐκεῖνος ἔμεινε πατώντας πάνω στά σκουπίδια τῆς λογικῆς αὐτοῦ τοῦ κόσμου. Τόν σκεπτόμουν καί θυμόμουν τήν ἀντοχή καί τόν ἡρωϊσμό του. Μέχρι σήμερα, ἐνῶ ἀντιλαμβάνομαι τήν ἀξία καί τό μεγαλεῖο τῆς λογικῆς του, δέν μπορῶ νά συλλάβω τήν δομή της. Σίγουρα ἡ λογική εἶναι μεγαλύτερη ἐκτροπή ἀπό τήν διά Χριστόν σαλότητα. Ἴσως ὅμως καί ὁ σταυρός της νά εἶναι τελικά βαρύτερος ἀπό τόν σταυρό τοῦ π. Ἡρωδίωνα.

Πάνω στό πανεπιστήμιο τῶν σκουπιδιῶν καί τῆς σαλοτήτος, τόλμησα νά προβάλλω τήν λογική, τήν αἴγλη καί τήν φινέτσα τῆς νοητῆς τότε ἐμπειρίας μου στό Harvard καί τό MIT. Τότε ἄρχισαν τά σκουπίδια νά εὐωδιάζουν σάν λουλούδια, τά ζουζούνια νά μεταμορφώνονται σέ πουλάκια, οἱ ξεσηκισμένες σακκοῦλες σέ πτυχές καί δημοσιεύματα· καί ὁ π. Ἡρωδίων πολύ πιό «ἔξυπνος», πολύ πιό πετυχημένος ἀπό τούς Νομπελίστες καθηγητές μου! Ἡ λογική τους ἔμοιαζε μέ ἀγωνιστικό αὐτοκίνητο· ἡ λογική τῆς διά Χριστόν σαλότητος μέ πύραυλο. Τό πρῶτο τρέχει μέχρι 320 χλμ. τήν ὥρα. Τό δεύτερο ἀπό 29.000 χλμ. τήν ὥρα καί πάνω. Τό πρῶτο κινεῖται ὀριζόντια. Τό δεύτερο κατακόρυφα. Στήν μία περίπτωση, ἂν ὑπερβεῖς τά ὅρια, γκρεμοτσακίζεσαι. Στήν δεύτερη, ἂν τό ξεπεράσεις, ἐκτοξεύεσαι! Ξεπερνᾶς τήν βαρύτητα τῆς γῆς· διαφεύγεις· ἐλευθερώνεσαι. Οἱ πρῶτοι, οἱ λογικοί, ὅσο κι ἂν τρέχουν πατᾶνε στήν γῆ. Ὁ π. Ἡρωδίων ἔφυγε ἀπό αὐτόν τόν κόσμο χωρίς νά τήν ἔχει ἀκουμπήσει. Χωρίς νά τόν ἔχει ἀκουμπήσει... 

ΠΗΓΗ: Ἅγιον Ὅρος - Τό ὑψηλότερο σημεῖο τῆς γῆς, Μητροπολίτου Μεσογαίας καί Λαυρεωτικῆς, 9η ἐκδοση 2019.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

underwriting

ΜΙΑ ΣΤΗΛΗ ΑΠΟ ΤΟ 1990 | Επιμέλεια: ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ

Bancassurance

Το bancassurance αντεπιτίθεται

Οι τράπεζες είχαν απομακρυνθεί λόγω της κρίσης και των αυστηρών κανόνων εποπτείας από τις ασφαλιστικές. Δύο εξ αυτών (Εθνική Τράπεζα και Eurobank) πούλησαν τις θυγατρικές τους, ενώ γενικότερα οι «σχέσεις» των δύο πλευρών ήταν, θα λέγαμε, «συμβατικές», με την έννοια ότι οι τράπεζες δεν έδιναν πολύ μεγάλη σημασία στα οφέλη από μία στενότερη σχέση, αρκούμενες στην καλύτερη περίπτωση, άλλες περισσότερο άλλες λιγότερο, σε κάποια έσοδα από προμήθειες.

Η χαλάρωση του εποπτικού πλαισίου, η ανάκαμψη της οικονομίας, οι πιέσεις στα έσοδα από καθαρά τραπεζικές εργασίες και οι ευοίωνες προοπτικές της ιδιωτικής ασφάλισης στη χώρα λόγω και των κυβερνητικών παρεμβάσεων έκαναν και πάλι τις ασφαλιστικές «ελκυστικές» στους τραπεζίτες, οι οποίοι αγάπησαν ξαφνικά τον κλάδο. Οι πέντε μεγαλύτερες τράπεζες έκαναν ή ετοιμάζονται να κάνουν κινήσεις που θα επηρεάσουν δραματικά την ελληνική ασφαλιστική αγορά!



Ο CEO, Χρήστος Μεγάλου.

/// Piraeus

Μεγάλο asset η Εθνική Ασφαλιστική

Κατά την πρόσφατη Γενική Συνέλευση της Τράπεζας Πειραιώς, ο CEO, Χρήστος Μεγάλου, χαρακτήρισε την Εθνική Ασφαλιστική ως ένα «μεγάλο asset» για τον όμιλο, υπογραμμίζοντας την ιστορικότητα και τη δυναμική της εταιρείας, η οποία εξυπηρετεί περίπου 1,8 εκατομμύρια πελάτες. Όπως τόνισε, το brand name «Εθνική Ασφαλιστική» θα διατηρηθεί, καθώς αποτελεί διακριτό και ιδιαίτερα ισχυρό κεφάλαιο για την ελληνική αγορά. Η εξαγορά και ενσωμάτωσή της στον Όμιλο Πειραιώς θεωρείται «κομβική εξέλιξη», με στόχο την προσφορά ενός ολοκληρωμένου φάσματος τραπεζικών, επενδυτικών και ασφαλιστικών λύσεων μέσα από μία ενιαία πλατφόρμα. Ο κ. Μεγάλου σημείωσε ότι ο μετασχηματισμός της Εθνικής Ασφαλιστικής, σε συνεργασία με την Τράπεζα Πειραιώς, θα δημιουργήσει υψηλότερη σταθερότητα και δυνατότητες ανάπτυξης, αξιοποιώντας τις ισχυρές οικονομικές βάσεις του ομίλου. Με ενδιαφέρον αναμένονται και οι συνέργειες της Εθνικής Ασφαλιστικής με την ΗΜΙΘΕΑ, τη θυγατρική της τράπεζας στον ιδιωτικό τομέα Υγείας («Ερρίκος Ντυνάν»).



Ο CEO, Βασίλης Ψάλτης.



ALPHA BANK

Ένα επιτυχημένο και σταθερό μοντέλο

Η Alpha Bank του Βασίλη Ψάλτη έχει θέσει τον τομέα του bancassurance στον πυρήνα του στρατηγικού της σχεδίου για τα επόμενα χρόνια, με κεντρικό πυλώνα τη μακροχρόνια συνεργασία της με την Generali στις Γενικές Ασφαλίσεις και την Υγεία και τη θυγατρική της AlphaLife στον κλάδο των αποταμιευτικών και συνταξιοδοτικών προγραμμάτων. Ένα μοντέλο που φαίνεται να υπεραποδίδει, καθώς προσφέρει μια πλούσια γκάμα προϊόντων, ενώ από την άλλη απολαμβάνει και μία σημαντική κερδοφορία από τη θυγατρική της AlphaLife, η οποία πραγματοποιεί παραγωγή ασφαλίσεων κοντά στα 300 εκατ. ευρώ το 2024 (291 εκατ. ευρώ) και σημαντική κερδοφορία (22,7 εκατ. ευρώ).

ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ

Η σειρά της να τaráξει τα νερά

Μετά την ολοκλήρωση του deal για την Εθνική Ασφαλιστική, η Εθνική Τράπεζα βρίσκεται σε φάση επαναξιολόγησης της στρατηγικής της στο bancassurance. Σύμφωνα με πρόσφατα δημοσιεύματα, ο διευθύνων σύμβουλος της τράπεζας, Παύλος Μυλωνάς, εξετάζει «σειρά εναλλακτικών προτάσεων» για να αναδιαμορφώσει το μοντέλο συνεργασιών της, ενώ υπάρχουν πληροφορίες για διαπραγματεύσεις που αφορούν πιθανή συμμετοχή της σε ασφαλιστικές εταιρείες, είτε στον κλάδο Ζωής είτε στις Γενικές Ασφαλίσεις. Η διοίκηση, όμως, σε επίσημο επίπεδο διατηρεί στάση αναμονής, δηλώνοντας «ουδέν σχόλιον» για νέα deals. Η τράπεζα παραμένει προσεκτική, αναμένοντας τις συνθήκες που θα επιτρέψουν την καλύτερη στρατηγική επιλογή.



Ο CEO, Παύλος Μυλωνάς.



Ο CEO, Φωκίων Καραβίας.



Τόλμησε και επανεπένδυσε στη Eurolife Κλάδου Ζωής

Η Eurobank με διευθύνοντα σύμβουλο τον Φωκίων Καραβία πραγματοποίησε μία από τις σημαντικότερες κινήσεις στον κλάδο bancassurance των τελευταίων ετών, μετατρέποντας τον ασφαλιστικό τομέα σε κεντρικό πυλώνα της στρατηγικής της. Η συμφωνία με τη Fairfax για την απόκτηση και πάλι, μετά την πώλησή του το 2015, του 80% της Eurolife Life έναντι περίπου €813 εκατ. σηματοδοτεί τη μετάβαση της τράπεζας από απλό διανομέα ασφαλιστικών προϊόντων σε πλήρη τραπεζοασφαλιστικό όμιλο. Μετά την ολοκλήρωση της συναλλαγής, η Eurobank θα έχει τον πλήρη έλεγχο της ασφαλιστικής ζωής και ποσοστό 20% στη Γενική Ασφάλιση, εδραιώνοντας την παρουσία της σε κρίσιμους τομείς της αγοράς.



Το μοντέλο «open-architecture» στο bancassurance

Η CrediaBank, μέσω της θυγατρικής της CrediaBancassurance Agency S.A., έχει διαμορφώσει ένα από τα πιο ευέλικτα και πολυδιάστατα μοντέλα bancassurance στην ελληνική αγορά. Η εταιρεία, λειτουργώντας ως ασφαλιστικός πράκτορας από το 2005, υιοθετεί στρατηγική «ανοιχτής αρχιτεκτονικής», συνεργαζόμενη με πολλές ασφαλιστικές εταιρείες, όπως Syndea, Ergo, Interamerican, ώστε να προσφέρει εξατομικευμένες λύσεις ασφάλισης σε πελάτες ιδιώτες και επιχειρήσεις. Πρόσφατα η διευθύνουσα σύμβουλος της CrediaBank, Ελένη Βρεττού, ανέφερε σε συνέδριο ότι η τράπεζα θα ανακοινώσει νέες συνεργασίες bancassurance.



Η διευθύνουσα σύμβουλος, Ελένη Βρεττού.

Οι αγροτικές κινητοποιήσεις και η ελληνική ασφαλιστική αγορά



Οι συχνές αγροτικές κινητοποιήσεις δεν είναι μεμονωμένα γεγονότα, αλλά αντανakλούν τη βαθιά ανασφάλεια των παραγωγών σε ένα περιβάλλον με κλιματική κρίση, μεταβολές αγορών και οικονομικές πιέσεις. Οι αγρότες λειτουργούν υπό αβεβαιότητα, χωρίς εργαλεία που θα προστατεύουν το εισόδημά τους και θα ενισχύουν τη βιωσιμότητα της παραγωγής.

Στην Ελλάδα, η ιδιωτική ασφαλιστική αγορά δεν έχει καταφέρει να καλύψει ουσιαστικά τους αγροτικούς κινδύνους, με αποτέλεσμα ο ΕΛΓΑ να παραμένει η βασική λύση, χωρίς όμως να επαρκεί απέναντι στις νέες προκλήσεις. Αντίθετα, σε πολλές χώρες της Ε.Ε. λειτουργούν μικτά συστήματα δημόσιας και ιδιωτικής ασφάλισης, με επιδότηση ασφαλιστών, ταχεία αποζημίωση και πραγματική προστασία των εισοδημάτων.

Η ελληνική ασφαλιστική αγορά μπορεί να αξιοποιήσει νέες τεχνολογίες, όπως δορυφορική παρακολούθηση και παραμετρικές καλύψεις, για καινοτόμα προϊόντα που προστατεύουν την παραγωγή και το εισόδημα, ενώ ταυτόχρονα διευκολύνουν τη χρηματοδότηση επενδύσεων και τη μετάβαση σε βιώσιμα μοντέλα παραγωγής.

Απαιτούνται συντονισμός, θεσμική σαφήνεια, ενημέρωση των παραγωγών και κίνητρα, όπως επιδοτήσεις ή φορολογικές ελαφρύνσεις. Οι συνεταιρισμοί μπορούν να διευκολύνουν τη διάδοση και τη συλλογική διαπραγμάτευση καλύτερων όρων. Η ανάπτυξη ενός σύγχρονου συστήματος αγροτικής ασφάλισης με συμμετοχή της ιδιωτικής αγοράς αποτελεί ουσιαστική λύση για τη μείωση της ανασφάλειας και τη διασφάλιση της προοπτικής της ελληνικής γεωργίας.



Το ΣΥΝ της σύνταξης

Σε εμάς, η σύνταξή σου έχει μόνο ΣΥΝ», «Σ» είναι το μήνυμα που έλαβα από την CrediaBank, την τράπεζα που έρχεται να «ταράξει τα νερά» στο τραπεζικό σύστημα. Η «σύνταξη» που έχει μέσα της το «ΣΥΝ» είναι το ζητούμενο για τον κάθε άνθρωπο που αγωνίζεται μία ζωή και είναι φυσιολογικό προς το τέλος να θέλει να απολαύσει κάποια χρόνια ηρεμίας. Και η CrediaBank μας το υπενθυμίζει αυτό και το υπενθυμίζει και στην ασφαλιστική αγορά και τον ασφαλιστή. Η παροχή ενός «ΣΥΝ» θα πρέπει να είναι κάθε ημέρα ο στόχος τους. Φίλοι ασφαλιστές, ασχοληθείτε με τις συντάξεις των ανθρώπων, προσφέρετέ τους ένα «ΣΥΝ» όπως το κάνει και η CrediaBank.



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.

ΜΕΛΕΤΗ

ΤτΕ: Υψηλή συγκέντρωση στην ασφαλιστική αγορά

Οι 5 μεγαλύτερες μικτές ασφαλιστικές κατέχουν το 87% της αγοράς

Ο κ. Γιάννης Στουρνάρας, διοικητής της Τράπεζας της Ελλάδος.



Από σημαντική συγκέντρωση χαρακτηρίζεται η εγχώρια ασφαλιστική αγορά, ιδιαίτερα στις επιχειρήσεις που ασκούν εργασίες ασφαλίσεων Ζωής και στις επιχειρήσεις που ασκούν ταυτόχρονα ασφαλίσεις Ζωής και κατά Ζημιών, καθώς οι πέντε μεγαλύτερες εξ αυτών κατέχουν το 87% της σχετικής αγοράς, σε όρους τεχνικών προβλέψεων, ενώ οι πέντε μεγαλύτερες ασφαλιστικές επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στις ασφαλίσεις κατά Ζημιών, σε όρους ακαθάριστων εγγεγραμμένων ασφαλιστρών, κατέχουν μερίδιο που ανέρχεται σε 61% της σχετικής αγοράς. Σύμφωνα με

- 19 επιχειρήσεις ασφαλίσεων κατά Ζημιών και
- 13 επιχειρήσεις που ασκούν ταυτόχρονα δραστηριότητες ασφαλίσεων Ζωής και ασφαλίσεων κατά Ζημιών

Οι 34 ασφαλιστικές επιχειρήσεις λειτουργούν και εποπτεύονται σύμφωνα με την ευρωπαϊκή οδηγία «Φερεγγυότητα II» (Solvency II), που εφαρμόζεται σε όλες τις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης από 1ης.1.2016, ενώ τρεις επιχειρήσεις εξαιρούνται, λόγω μεγέθους, από την εφαρμογή ορισμένων απαιτήσεων που αφορούν και τους τρεις βασικούς πυλώνες της Φερεγγυότητας II (Solvency II). Εκ των 31 ασφαλιστικών επιχειρήσεων που υπόκεινται στις διατάξεις της Φερεγγυότητας II, οι 11 ανήκουν σε ασφαλι-



την Έκθεση Χρηματοπιστωτικής Σταθερότητας της Τράπεζας της Ελλάδος.

Η ΕΙΚΟΝΑ ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

Το πρώτο εξάμηνο του 2025 δεν παρατηρήθηκαν αξιόλογες μεταβολές στη διάρθρωση της ελληνικής αγοράς ιδιωτικής ασφάλισης, με 34 ασφαλιστικές επιχειρήσεις να δραστηριοποιούνται σε αυτήν. Οι επιχειρήσεις αυτές κατηγοριοποιούνται βάσει της άδειας λειτουργίας και των ασφαλιστικών τους εργασιών ως εξής:

- δύο επιχειρήσεις ασφαλίσεων Ζωής,

στικούς ομίλους με έδρα στο εξωτερικό και πέντε ανήκουν σε ασφαλιστικούς ομίλους που υπόκεινται στην εποπτεία της Τράπεζας της Ελλάδος. Επίσης, οκτώ ασφαλιστικές επιχειρήσεις με έδρα στην Ελλάδα δραστηριοποιούνται σε άλλες χώρες της Ε.Ε. με καθεστώς Ελεύθερης Παροχής Υπηρεσιών.

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΜΕΓΕΘΗ

Η παραγωγή ακαθάριστων εγγεγραμμένων ασφαλιστρών στις ασφαλίσεις Ζωής το πρώτο εξάμηνο του 2025 ανήλθε σε 1,4 δισ. ευρώ, μειωμένη κατά 4% συγκριτικά με το

Κεφαλαιακές Απαιτήσεις, Επιλέξιμα Ίδια Κεφάλαια και Δείκτες Φερεγγυότητας

(ποσά σε εκατ. ευρώ)	2022	2023	2024	1ο εξάμηνο 2025
Συνολική Κεφαλαιακή Απαίτηση Φερεγγυότητας (SCR)	1.954	2.107	2.120	2.236
Επιλέξιμα Ίδια Κεφάλαια για την κάλυψη του SCR	3.606	3.697	3.669	3.970
Δείκτης κάλυψης του SCR	184,6%	175,5%	173,1%	177,5%
Ελάχιστη Κεφαλαιακή Απαίτηση (MCR)	676	737	740	766
Επιλέξιμα Ίδια Κεφάλαια για την κάλυψη του MCR	3.290	3.365	3.376	3.696
Δείκτης κάλυψης του MCR	486,9%	456,8%	456,0%	482,7%

Πηγή: Τράπεζα της Ελλάδος.

πρώτο εξάμηνο του 2024. Από το ανωτέρω ποσό, 0,6 δισ. ευρώ αφορά συμβόλαια που συνδέονται με επενδύσεις, ποσοστό 45% επί των συνολικών ακαθάριστων εγγεγραμμένων ασφαλιστρων δραστηριοτήτων ζωής, έναντι 44% το πρώτο εξάμηνο του 2024, καταγράφοντας μείωση 3% σε σχέση με το πρώτο εξάμηνο του 2024. Παράλληλα, πτώση κατέγραψαν τα ακαθάριστα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα των ασφαλίσεων με συμμετοχή στα κέρδη κατά 4% και των λοιπών ασφαλίσεων Ζωής κατά 23%.

Τα ασφάλιστρα των δραστηριοτήτων ασφαλίσεων κατά Ζημιών ανήλθαν την ίδια περίοδο σε 1,4 δισ. ευρώ, αυξημένα κατά 11% συγκριτικά με το πρώτο εξάμηνο του 2024. Από το ποσό αυτό, σημαντικό μερίδιο αποτελούν οι ασφαλίσεις Αστικής Ευθύνης Χερσαίων Οχημάτων (29%), οι ασφαλίσεις Πυρός (21%) και οι ασφαλίσεις Νοσοκομειακών Εξόδων (18%), με μεταβολές ασφαλιστρων έναντι του πρώτου εξαμήνου του 2024 κατά +7%, +13% και +14% αντίστοιχα. Το πρώτο εξάμηνο του 2025 οι επισυμβάσεις αποζημιώσεις, χωρίς να ληφθούν υπόψη οι αντασφαλιστικές ανακτήσεις, ανήλθαν σε 1,2 δισ. ευρώ για τις ασφαλίσεις Ζωής και σε 0,6 δισ. ευρώ για τις ασφαλίσεις κατά Ζημιών, παρουσιάζοντας αύξηση κατά 4% και μείωση κατά 13% αντίστοιχα.

Όσον αφορά τις ασφαλίσεις κατά Ζημιών, ο δείκτης ζημιών (loss ratio) της αγοράς το πρώτο εξάμηνο του 2025 ανήλθε στο 54% (έναντι 51% το 2024), ενώ ο δείκτης εξόδων (διαχείρισης και προμηθειών) ανήλθε στο 43% (έναντι 47% το 2024).

ΑΥΞΗΜΕΝΑ ΚΑΤΑ 9% ΤΑ ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ

Το σύνολο του ενεργητικού των εποπτευόμενων από την Τράπεζα της Ελλάδος ασφαλιστικών επιχειρήσεων διαμορφώθηκε σε 21,5 δισ. ευρώ τον Ιούνιο του 2025, οριακά αυξημένο κατά 1% σε σχέση με τον Δεκέμβριο του 2024. Από το σύνολο του ενεργητικού, 7,4 δισ. ευρώ (34%) ήταν τοποθετημένα σε κρατικά ομόλογα και 3 δισ. ευρώ (14%) σε εταιρικά ομόλογα. Όσον αφορά την πιστοληπτική διαβάθμιση αυτών, το 98% των κρατικών ομολόγων και

αντίστοιχα το 88% των εταιρικών ομολόγων ήταν πιστοληπτικής διαβάθμισης BB- και πάνω. Επιπλέον, ποσό 5,7 δισ. ευρώ (26%) αφορούσε επενδύσεις για ασφαλίσεις των οποίων τον επενδυτικό κίνδυνο φέρουν οι ασφαλισμένοι.

Αντίστοιχα, τον Ιούνιο του 2025 οι συνολικές υποχρεώσεις των ασφαλιστικών επιχειρήσεων ανήλθαν σε 17,4 δισ. ευρώ (από 17,5 δισ. ευρώ τον Δεκέμβριο του 2024), με το σύνολο των τεχνικών προβλέψεων να διαμορφώνεται σε 15,7 δισ. ευρώ για την ίδια περίοδο (από 15,8 δισ. ευρώ τον Δεκέμβριο του 2024), εκ των οποίων 12,1 δισ. ευρώ αφορούσαν ασφαλίσεις Ζωής και 3,6 δισ. ευρώ ασφαλίσεις κατά Ζημιών. Από τις τεχνικές προβλέψεις ζωής, το 42% αφορά ασφαλίσεις Ζωής που συνδέονται με επενδύσεις (έναντι 40% τον Δεκέμβριο του 2024).

Τα ίδια κεφάλαια των ασφαλιστικών επιχειρήσεων ανήλθαν σε 4 δισ. ευρώ, αυξημένα κατά 9% σε σχέση με τον Δεκέμβριο του 2024. Η συνολική Κεφαλαιακή Απαίτηση Φερεγγυότητας (Solvency Capital Requirement – SCR)70 διαμορφώθηκε σε 2,2 δισ. ευρώ, με συνολικά επιλέξιμα ίδια κεφάλαια 4 δισ. ευρώ. Όσον αφορά την ποιότητα των επιλέξιμων κεφαλαίων της ασφαλιστικής αγοράς, αυτά ταξινομούνται στην υψηλότερη κατηγορία ποιότητας (Κατηγορία 1) σε ποσοστό 93%. Παράλληλα, όλες οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις διαθέτουν δείκτη κάλυψης κεφαλαιακής απαίτησης φερεγγυότητας (SCR ratio) σημαντικά υψηλότερο του 100%. Η Ελάχιστη Κεφαλαιακή Απαίτηση (Minimum Capital Requirement – MCR) στο σύνολο της ασφαλιστικής αγοράς διαμορφώθηκε σε 0,8 δισ. ευρώ, με τα αντίστοιχα συνολικά επιλέξιμα ίδια κεφάλαια να ανέρχονται σε 3,7 δισ. ευρώ. Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις παρουσίασαν μικτές μεταβολές στο ποσοστό κάλυψης του SCR το πρώτο εξάμηνο του 2025, ωστόσο όλες παραμένουν φερέγγυες.

ΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Οι κίνδυνοι που αναλαμβάνουν οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις συνδέονται με τις ασφαλιστικές τους εργασίες και με



τους κινδύνους στους οποίους εκτίθενται μέσω του επενδυτικού τους χαρτοφυλακίου. Όπως προκύπτει από την ανάλυση της Κεφαλαιακής Απαίτησης Φερεγγυότητας, οι κίνδυνοι αυτοί για το 2024 δεν παρουσίασαν σημαντικές μεταβολές.

Οι κίνδυνοι των ασφαλιστικών εργασιών για τις επιχειρήσεις που αναλαμβάνουν εργασίες ασφαλίσεων Ζωής, ως εκ της φύσεως των προϊόντων που διαθέτουν, είναι περισσότερο μακροχρόνιοι και εμπεριέχουν συνήθως μεγαλύτερο επιτοκιακό κίνδυνο και εν γένει κίνδυνο αγοράς. Στις ασφαλίσεις κατά Ζημιών, οι ασφαλιστικοί κίνδυνοι είναι κυρίως βραχυχρόνιοι, αν και σε ορισμένες περιπτώσεις απαιτείται χρόνος μέχρι τον πλήρη διακανονισμό των απαιτήσεων ασφάλισης, και αφορούν κυρίως καταστροφικούς κινδύνους, όπως σεισμού ή πυρκαγιάς. Επιπλέον, τόσο για τις εργασίες ασφαλίσεων Ζωής όσο και για τις ασφαλίσεις κατά Ζημιών, σημαντικοί θεωρούνται ο κίνδυνος αθέτησης αντισυμβαλλομένου, καθώς και ο λειτουργικός κίνδυνος, ο οποίος συνδέεται συνολικά με την, επιτυχή ή μη, επιχειρησιακή λειτουργία της ασφαλιστικής επιχείρησης.

Το 2024 ο κίνδυνος αγοράς, ο οποίος αφορά κυρίως τους κινδύνους μετοχών και πιστωτικών περιθωρίων, καθώς και ο ασφαλιστικός κίνδυνος παρέμειναν σχεδόν αμετάβλητοι σε σύγκριση με το 2023.

Ο κίνδυνος αγοράς αποτέλεσε το 52,6% του συνολικού κινδύνου των ασφαλιστικών επιχειρήσεων και εμφάνισε μεγάλες διαφοροποιήσεις ανά είδος ασφαλιστικής επιχείρησης και ανά ειδική κατηγορία κινδύνου.

Από την ανάλυση της κατανομής του κινδύνου αγοράς για τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις κατά Ζημιών διαπιστώνεται ότι το 2024 αυτές παρουσίασαν τη μεγαλύτερη έκθεση στον κίνδυνο μετοχών, ήτοι 45,7% επί του συνολικού κινδύνου τους, από 39,3% το 2023, και στους κινδύνους συγκέντρωσης (36%), πιστωτικών περιθωρίων (23,2%) και ακινήτων (24,5%).

Ο μεγαλύτερος κίνδυνος των ασφαλιστικών επιχειρήσεων Ζωής ήταν ο κίνδυνος μετοχών (68,4%), ο οποίος παρουσίασε σημαντική αύξηση το 2024 σε σύγκριση με το 2023 (54,5%), ακολουθούμενος από τον κίνδυνο συγκέντρωσης και τον κίνδυνο πιστωτικών περιθωρίων, οι οποίοι ανήλθαν αντίστοιχα στο 50%, από 67,4%, και στο 15,3%, από 15,9% το προηγούμενο έτος αντίστοιχα. Επίσης, ο κίνδυνος επιτοκίου παρέμεινε σε χαμηλό επίπεδο, ο κίνδυνος ακινήτων ήταν σχεδόν μηδενικός, ενώ ο συναθλαγματικός κίνδυνος υποχώρησε στο 11,2% το 2024, από 12,9% το 2023 και 19,4% το 2022.

Τέλος, αναφορικά με τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις μικτής δραστηριότητας, αυτές παρουσίασαν μεγάλη ανομοιομορφία ως προς την έκθεσή τους στους κινδύνους αγοράς, καθώς ορισμένες εμφάνισαν σχεδόν μηδενική έκθεση σε κάποιον κίνδυνο, ενώ άλλες παρουσίασαν αρκετά μεγάλη έκθεση. Στις επιχειρήσεις αυτές, ο μεγαλύτερος εκ των κινδύνων αγοράς το 2024 ήταν ο κίνδυνος πιστωτικών περιθωρίων με ποσοστό 41%, έναντι 41,9% το 2023, και ακολούθησε ο κίνδυνος μετοχών με ποσοστό 37%, έναντι 30,2% το 2023. **NAI**

ΕΚΘΕΣΗ KPMG 2025

Το «άλυτο πρόβλημα» της χαμηλής παραγωγής

Του **ΚΩΣΤΗ ΣΠΥΡΟΥ**



Ο κ. Φίλιππος Κάσας, Partner, Audit, Insurance Services, KPMG στην Ελλάδα.

Η ελληνική ασφαλιστική αγορά εισέρχεται στο 2025 με ισχυρή δυναμική, όπως καταγράφεται στη 15η Ετήσια Έκθεση της KPMG, η οποία αποτυπώνει τις εξελίξεις του 2024 και αναλύει τις προοπτικές του κλάδου. Η εικόνα που διαμορφώνεται αφορά έναν τομέα που αναπτύσσεται, ψηφιοποιείται και ενισχύεται κεφαλαιακά, αλλά ταυτόχρονα καλείται να αντιμετωπίσει χρόνιες αδυναμίες και ένα διεθνές περιβάλλον που αλλιάζει γρήγορα.

ΙΣΧΥΡΗ ΑΝΟΔΟΣ ΣΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ

Το 2024 αποτέλεσε έτος έντονης αύξησης της ασφαλιστικής παραγωγής, με τα ασφάλιστρα να ενισχύονται κατά 8,7%. Η ανάπτυξη αυτή αποδίδεται στις πληθωριστικές πιέσεις, αλλά και στη νέα παραγωγή κυρίως στους κλάδους Υγείας, Περιουσίας και Ζωής συνδεδεμένης με επενδύσεις (Unit Linked). Η άνοδος στα προϊόντα Υγείας αντανακλά το διαχρονικό κενό κάλυψης από το δημόσιο σύστημα, ενώ η ενίσχυση των Unit Linked επιβεβαιώνει την αυξανόμενη στροφή των καταναλωτών σε ιδιωτικά σχήματα αποταμί-

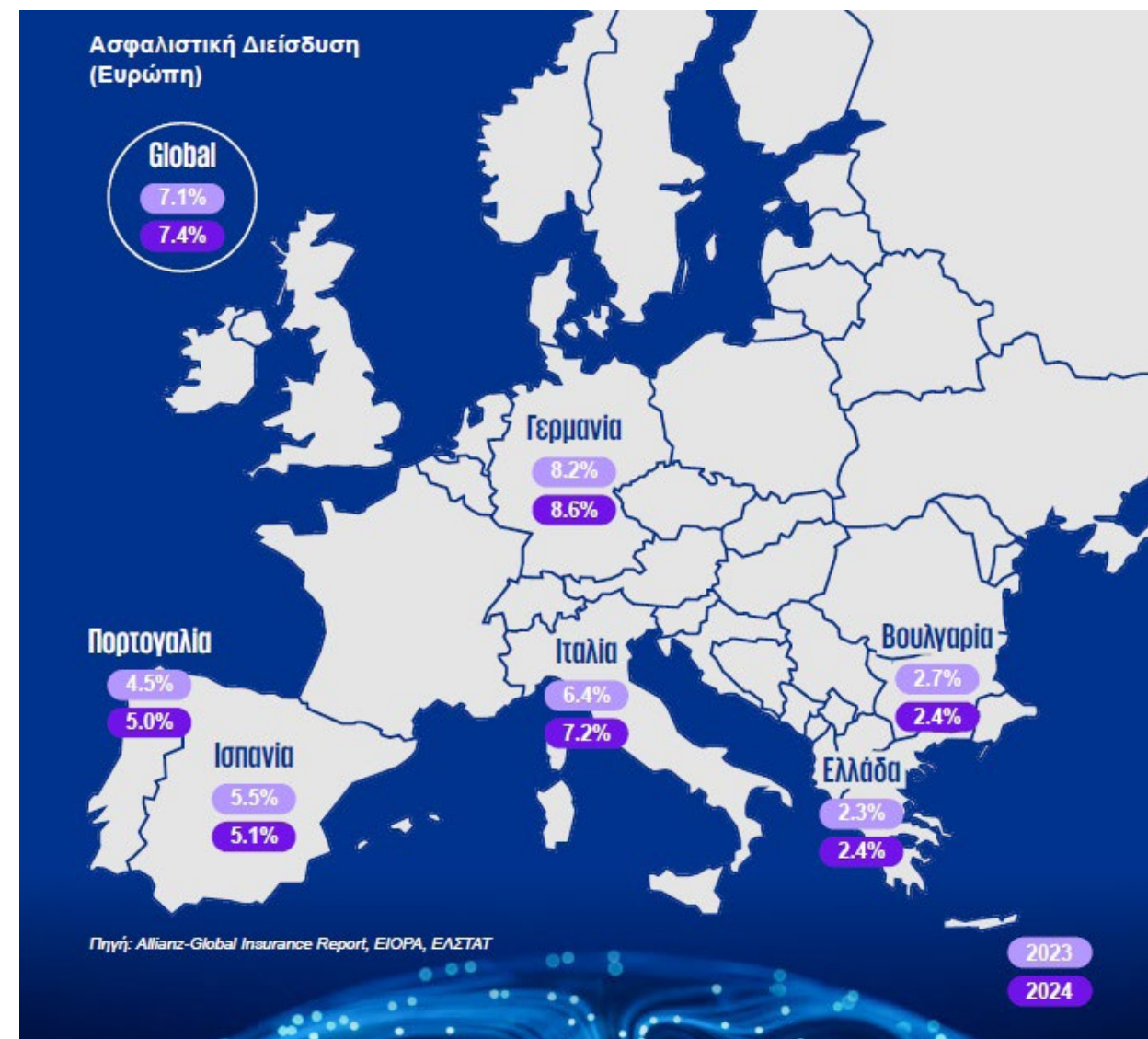
ευσης και επένδυσης.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΔΙΕΙΣΔΥΣΗ: ΘΕΤΙΚΗ, ΑΛΛΑ ΑΚΟΜΗ ΧΑΜΗΛΗ

Παρά τη βελτίωση στους ρυθμούς παραγωγής, η Ελλάδα παραμένει από τις πλέον υποασφαλισμένες χώρες της Ευρώπης. Το 2024 η ασφαλιστική διείσδυση ανήλθε στο μόλις 2,4%, πολύ χαμηλότερα από χώρες όπως η Γερμανία και η Γαλλία. Αντίστοιχα χαμηλή είναι και η παραγωγή ασφαλιστρών ανά κάτοικο, αλλά και το ποσοστό εισοδήματος που κατευθύνεται σε ασφαλιστικές καλύψεις. Τα στοιχεία καταδεικνύουν ότι, αν και υπάρχει δυναμική ανάπτυξης, η σύγκλιση με την ευρωπαϊκή πραγματικότητα απαιτεί σημαντικές αλλαγές.

ΑΝΑΚΑΜΨΗ ΚΕΡΔΟΦΟΡΙΑΣ ΚΑΙ ΚΕΦΑΛΑΙΑΚΗ ΕΝΙΣΧΥΣΗ

Η συνολική κερδοφορία των ασφαλιστικών το 2024 ανήλθε στα 440 εκατ. ευρώ, επιστρέφοντας στα επίπεδα του 2022 μετά τις επιβαρύνσεις που είχαν προκαλέσει οι φυ-



σικές καταστροφές του 2023. Τα ίδια κεφάλαια αυξήθηκαν κατά 3,5% και τα own funds παρέμειναν σταθερά, επιβεβαιώνοντας τη συνολική κεφαλαιακή ευρωστία του κλάδου. Ωστόσο, οι Γενικές Ασφαλίσεις –ιδιαίτερα η Ασφάλιση Αυτοκινήτου και Περιουσίας– συνεχίζουν να δέχονται πιέσεις λόγω της αυξημένης ζημιογόνου παραγωγής και των ακριβότερων αποζημιώσεων.

Ο ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟΣ ΜΕΤΑΣΧΗΜΑΤΙΣΜΟΣ ΑΛΛΑΖΕΙ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ

Η ταχεία υιοθέτηση νέων τεχνολογιών αποτελεί βασικό άξονα εξέλιξης. Οι εταιρείες επενδύουν σε cloud υποδομές, συστήματα μικροϋπηρεσιών και ψηφιακές διαδικασίες που βελτιώνουν τη λήψη αποφάσεων, την πρόσβαση στα δεδομένα και την εμπειρία των πελατών. Η αυτοματοποίηση στις αποζημιώσεις, η ανίχνευση απάτης και ο εκσυγχρονισμός των συστημάτων διαχείρισης συμβολαίων

δημιουργούν προϋποθέσεις για χαμηλότερο κόστος και ταχύτερη εξυπηρέτηση.

DORA: ΤΟ ΝΕΟ ΚΑΝΟΝΙΣΤΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ

Ο ευρωπαϊκός κανονισμός DORA εισάγει αυστηρούς κανόνες ψηφιακής ανθεκτικότητας και αλλιάζει ριζικά τον τρόπο με τον οποίο οι ασφαλιστικές οργανώσεις διαχειρίζονται κυβερνοκινδύνους, τεχνολογικά συστήματα και επιχειρησιακή συνέχεια. Η συμμόρφωση απαιτεί σημαντικές επενδύσεις, αλλά ταυτόχρονα δημιουργεί ευκαιρίες για θεμελιώδη αναβάθμιση της τεχνολογικής υποδομής του κλάδου.

ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΕΣ ΕΠΙΔΟΣΕΙΣ

Η αποδοτικότητα παραμένει σταθερή, με τις αποδόσεις επενδύσεων να κινούνται μεταξύ 5,5% και 6,8%. Οι τεχνικές προβλέψεις, όπως αποτυπώνονται στα μοντέλα

Χώρα	Αριθμός Ασφαλιστών (solo 2024)	Παραγωγή ασφαλιστρων (σε δισ €)	Πληθυσμός (σε εκ €)	Μέση παραγωγή ανά ασφαλιστή (σε εκ €)	Μέση παραγωγή ανά Κάτοικο (σε €)	Αρ. Ασφαλιστών / πληθυσμός (σε χιλ. άτομα)	Μέσο Κατά κεφαλή εισόδημα (ακαθ. σε χιλ.€)	% εισοδήματος σε Ιδιωτική Ασφάλιση
Γερμανία	450	239	84	531	2,845	187	51	5.6%
Γαλλία	280	247	68	882	3,632	243	43	8.4%
Ιταλία	79	150	59	1,899	2,542	747	37	6.9%
Ισπανία	151	69	48	457	1,438	318	32	4.5%
Ολλανδία	96	78	18	813	4,333	188	63	6.9%
Ελλάδα	47	6	10	121	548	221	22	2.5%

(Πηγές: Eurostat, Statista, EIOPA, KPMG Analysis, Allianz-Global Insurance Report)

IFRS 17, δείχνουν διαφοροποιήσεις ανά κλάδο, με τα Unit Linked να διατηρούν ισχυρή θέση. Ωστόσο, η υψηλή αναλογία του ενεργητικού που συνδέεται με απαιτήσεις αναδεικνύει περιθώρια βελτίωσης στη διαχείριση εισπράξεων.

ΟΙ ΠΡΟΚΛΗΣΕΙΣ ΤΗΣ ΖΗΜΙΟΓΟΝΟΥ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ

Η αυξημένη συχνότητα και ένταση φυσικών καταστροφών, το ακριβότερο κόστος επισκευών και η άνοδος των τιμών υλικών διατηρούν υψηλούς τους κινδύνους στις Γενικές Ασφαλίσεις. Η ανάγκη για πιο εξελιγμένα μοντέλα αποτίμησης κινδύνου και ευέλικτα προϊόντα θεωρείται πλέον κρίσιμη.

ΤΟ BANCASSURANCE ΣΕ ΚΟΜΒΙΚΟ ΡΟΛΟ

Οι στρατηγικές συμμαχίες μεταξύ τραπεζών και ασφαλιστικών, όπως οι συνεργασίες Eurobank-Eurolife και Alpha Bank-Generali, διαμορφώνουν ένα νέο τοπίο στη διανομή προϊόντων. Η αξιοποίηση της εκτεταμένης πελατειακής βάσης των τραπεζών και των ψηφιακών εργαλείων τους αναμένεται να δώσει ώθηση στην ανάπτυξη της ιδιωτικής ασφάλισης. Το bancassurance έχει εξελιχθεί σε κυρίαρχο κανάλι διανομής ασφαλιστικών προϊόντων σε πολλές ευρωπαϊκές χώρες, συμπεριλαμβανομένης της Ελλάδας, με ιδιαίτερη έμφαση στους κλάδους Ζωής, Περιουσίας και Κατοικίας. Το μοντέλο βασίζεται στη χρήση της υφιστάμενης πελατειακής βάσης και των δικτύων διανομής των τραπεζών, καθώς και στην αξιοποίηση της σχέσης εμπιστοσύνης με τους πελάτες, ώστε οι ασφαλιστικές εταιρείες να μπορούν να προωθούν μαζικά τα προϊόντα τους χωρίς ανάγκη πρόσθετων επενδύσεων ή

διαχειριστικού κόστους. Παράλληλα, οι τράπεζες επιτυγχάνουν μείωση του κόστους πωλήσεων, διαφοροποίηση των χαρτοφυλακίων τους και ενίσχυση της κερδοφορίας μέσω νέων πηγών εσόδων.

Σύμφωνα με έρευνα από το Tech Sci Research, η Ευρωπαϊκή Αγορά Τραπεζοασφαλίσεων (bancassurance) αποτιμήθηκε σε 651,6 δισεκατομμύρια δολλάρια ΗΠΑ το 2024 και αναμένεται να φτάσει τα 857,2 δισεκατομμύρια δολλάρια ΗΠΑ έως το 2030 με σύνθετο ετήσιο ρυθμό ανάπτυξης (CAGR) 4,7% κατά την περίοδο πρόβλεψης.

ΤΟ «ΑΛΥΤΟ ΠΡΟΒΛΗΜΑ» ΤΗΣ ΧΑΜΗΛΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ

Παρά τις βελτιώσεις, παραμένει αναπάντητο το ερώτημα γιατί η Ελλάδα συνεχίζει να βρίσκεται τόσο χαμηλά στην ασφαλιστική παραγωγή. Η περιορισμένη ασφαλιστική κοινότητα, η εξάρτηση από το δημόσιο σύστημα, η χαμηλή αγοραστική δύναμη και η έλλειψη υποχρεωτικότητας σε βασικούς κλάδους αποτελούν τους βασικούς παράγοντες που διατηρούν τη χώρα πίσω.

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ

Η ελληνική ασφαλιστική αγορά ωριμάζει, ενισχύεται τεχνολογικά και κεφαλαιακά και δείχνει ότι μπορεί να επιταχύνει. Ωστόσο, η χαμηλή ασφαλιστική διείσδυση, οι κλιματικοί κίνδυνοι και η ανάγκη για νέα προϊόντα καθιστούν αναγκαία μια πιο τομηρή προσαρμογή. Το 2025 μπορεί να εξελιχθεί σε σημείο καμπής – εφόσον ο κλάδος καταφέρει να ενισχύσει την εμπιστοσύνη των πολιτών και να συνδεθεί πιο ουσιαστικά με τις πραγματικές ανάγκες της κοινωνίας. **NAI**

Nextdeal.gr



διαβάστε τα πάντα για την
ιδιωτική και δημόσια
ασφάλιση!



Πρωτοπορεί και πάλι με το NN Care App



Οι ψηφιακές υπηρεσίες NN Care App απευθύνονται σε όσους αναζητούν αξιόπιστη ιατρική καθοδήγηση σε πραγματικό χρόνο και ασφάλεια σε κάθε τους στιγμή. ”

Η NN Hellas, με πρόεδρο του Δ.Σ. & διευθύνουσα σύμβουλο της NN Hellas την κ. Φιλίππα Μιχάλη, ανταποκρινόμενη στις διαρκώς μεταβαλλόμενες ανάγκες των ανθρώπων, πρωτοπορεί και πάλι προτείνοντας ένα προϊόν που προσφέρει προσιτή, αξιόπιστη και άμεση ιατρική φροντίδα, κάθε στιγμή της ζωής τους.

Συγκεκριμένα παρουσιάζει το καινοτόμο πρόγραμμα ασφάλισης υγείας, το NN Care App, που παρέχει κάλυψη για άμεση πρόσβαση σε ένα επιλεγμένο δίκτυο γιατρών και επαγγελματιών υγείας 24 ώρες το 24ωρο, 7 ημέρες την εβδομάδα, απευθείας από το κινητό ή τον υπολογιστή σου, ενώ προσφέρει δυνατότητα επείγουσας μεταφοράς σε περίπτωση έκτακτης ανάγκης.

Όπως τονίζει η NN Hellas, οι ψηφιακές υπηρεσίες NN Care App απευθύνονται σε όσους αναζητούν αξιόπιστη ιατρική καθοδήγηση σε πραγματικό χρόνο και ασφάλεια σε κάθε τους στιγμή. Με κόστος από μόλις €29 ετησίως για το ατομικό πρόγραμμα και έκπτωση στο οικογενειακό πακέτο που μπορεί να φτάσει έως και το 30% για κάθε επιπλέον μέλος, η αγορά του προϊόντος πραγματοποιείται διαδικτυακά μέσα σε λίγα μόλις λεπτά.

Αναλυτικότερα, το νέο NN Care App σας καλύπτει:

Online συνεδρίες με γενικό ιατρό 24/7 (μέσω video ή chat), αληθιά και ραντεβού με παιδίατρο, δερματολόγο και διατροφολόγο.

Υπηρεσία επείγουσας μεταφοράς εντός Ελλάδας με ιατρική συνοδεία σε ατύχημα ή ασθένεια, σε περίπτωση νοσηλείας σε νοσοκομείο ή Κέντρο Υγείας

το οποίο δεν είναι κατάλληλο για την αντιμετώπιση του περιστατικού.

Έκπτωση για κάθε νέο ασφαλιζόμενο, για οικογένειες μέχρι 6 μέλη.

Δυνατότητα άυλης συνταγογράφησης με κόστος 10 ευρώ.

Επιπλέον, ο χρήστης έχει πρόσβαση στα βιογραφικά σημειώματα των συμβεβλημένων γιατρών, λαμβάνει υπενθυμίσεις των ραντεβού του, ενώ διατηρείται online φάκελος υγείας για εύκολη παρακολούθηση του ιατρικού του ιστορικού. **ΝΑΙ**

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

ΕΘΝΙΚΗ

Η Πρώτη Ασφαλιστική

Η Εθνική Ασφαλιστική εισέρχεται δυναμικά στη νέα εποχή



Σε μία από τις σημαντικότερες επιχειρηματικές εξελίξεις της τελευταίας δεκαετίας, η Εθνική Ασφαλιστική περνά πλέον σε μια νέα, δυναμική φάση ανάπτυξης, μετά την επιτυχή ολοκλήρωση της εξαγοράς της από τον Όμιλο Πειραιώς. Η ιστορική ασφαλιστική εταιρεία, με 134 χρόνια συνεχούς παρουσίας στη χώρα, εισέρχεται σε ένα περιβάλλον ισχυρότερης χρηματοοικονομικής υποστήριξης, αναβαθμισμένης στρατηγικής στόχευσης και ευρύτερων δυνατοτήτων εξέλιξης, αξιοποιώντας την τεχνογνωσία και την υποδομή ενός μεγάλου τραπεζικού ομίλου.

Ο διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής, Δημήτρης Μαζαράκης, έχει ήδη θέσει σε πλήρη εφαρμογή το νέο στρατηγικό πλάνο, το οποίο εστιάζει στην πελατοκεντρικότητα, στην καινοτομία, στη βιώσιμη ανάπτυξη και στον συνολικό λειτουργικό μετασχηματισμό της εταιρείας. Κεντρικό ρόλο σε αυτήν τη διαδικασία κατέχει η αναδιάρθρωση της οργανωτικής δομής, η οποία προετοιμάζεται σε στενή συνεργασία με τον διευθύνοντα σύμβουλο του Ομίλου Πειραιώς, Χρήστο Μεγάλο, με στόχο τη συγκρότηση μιας νέας «ομάδας νίκης» που θα ηγηθεί της επόμενης ημέρας.

Η ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗ ΣΤΟΝ ΟΜΙΛΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ ΚΑΙ ΟΙ ΝΕΕΣ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ

Η ένταξη της Εθνικής Ασφαλιστικής σε έναν από τους μεγαλύτερους χρηματοοικονομικούς ομίλους της χώρας ανοίγει ένα νέο κε-

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

φάλαιο, όχι μόνο για την εταιρεία, αλλά και για το ίδιο το τοπίο του ελληνικού ασφαλιστικού κλάδου. Η Τράπεζα Πειραιώς, που διαθέτει ήδη ένα από τα πιο επιτυχημένα μοντέλα bancassurance στην Ελλάδα, προσθέτει στο χαρτοφυλάκιό της την κορυφαία ασφαλιστική εταιρεία της ελληνικής αγοράς, δημιουργώντας ένα σχήμα με τεράστιες δυνατότητες συνέργειας.

Η εξαγορά δεν αποτελεί απλώς μια επιχειρηματική κίνηση. Αποτελεί σημείο καμπής για το ελληνικό bancassurance, σε μια εποχή κατά την οποία η ασφαλιστική αγορά μετασχηματίζεται ριζικά:

- με μεγαλύτερη έμφαση στην τραπεζοασφαλιστική διανομή,
- με διεύρυνση των καλύψεων φυσικών καταστροφών,
- με ανάπτυξη νέων προϊόντων πρόληψης και υγείας,
- με επιτάχυνση του ψηφιακού μετασχηματισμού,
- και με εγκαθίδρυση μιας νέας φιλοσοφίας σχέσης με τον πελάτη.

ΟΙ ΔΗΛΩΣΕΙΣ ΤΟΥ κ. ΜΕΓΑΛΟΥ ΣΤΟ «FT GLOBAL BANKING SUMMIT»

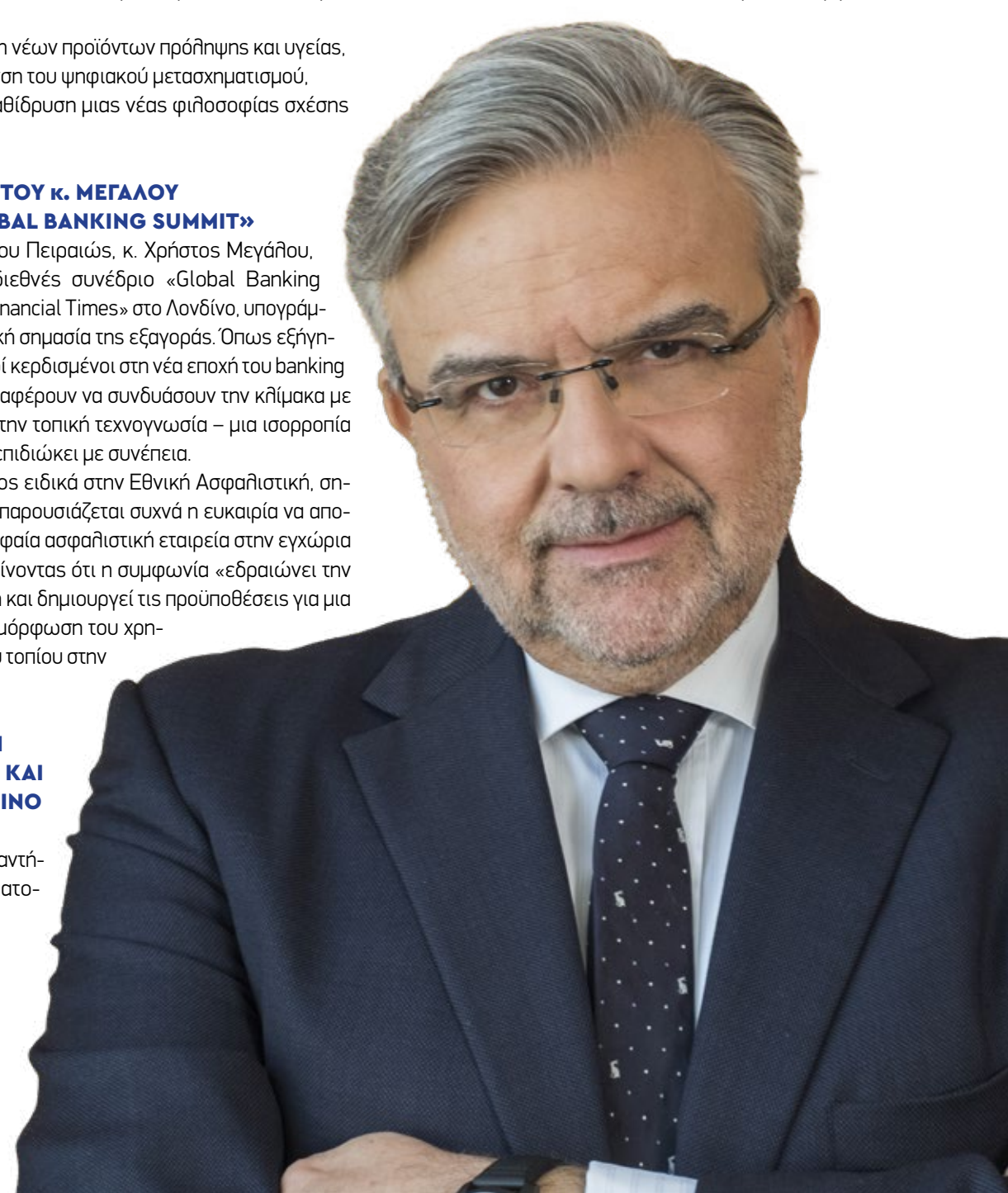
Ο CEO του Ομίλου Πειραιώς, κ. Χρήστος Μεγάλος, μιλώντας στο διεθνές συνέδριο «Global Banking Summit» των «Financial Times» στο Λονδίνο, υπογράμμισε τη στρατηγική σημασία της εξαγοράς. Όπως εξήγησε, οι πραγματικοί κερδισμένοι στη νέα εποχή του banking θα είναι όσοι καταφέρουν να συνδυάσουν την κλίμακα με την ευελιξία και την τοπική τεχνογνωσία – μια ισορροπία που η Πειραιώς επιδιώκει με συνέπεια.

Αναφερόμενος ειδικά στην Εθνική Ασφαλιστική, σημείωσε ότι «δεν παρουσιάζεται συχνά η ευκαιρία να αποκτήσεις την κορυφαία ασφαλιστική εταιρεία στην εγχώρια αγορά», επισημαίνοντας ότι η συμφωνία «εδραιώνει την ηγετική μας θέση και δημιουργεί τις προϋποθέσεις για μια ουσιαστική metamorphosis του χρηματοοικονομικού τοπίου στην Ελλάδα».

Η ΝΕΑ ΕΠΟΧΗ ΕΔΡΑΙΩΝΕΤΑΙ ΚΑΙ ΣΤΟ ΑΝΘΡΩΠΙΝΟ ΔΥΝΑΜΙΚΟ

Στις πρώτες συναντήσεις που πραγματο-

Ο CEO του Ομίλου Πειραιώς, Χρήστος Μεγάλος



ποιήθηκαν στα κεντρικά γραφεία της Εθνικής Ασφαλιστικής στη Λεωφόρο Συγγρού, ο κ. Μεγάλος, μαζί με τον κ. Μαζαράκη, έστειλαν σαφές μήνυμα σταθερότητας και εμπιστοσύνης προς τους εργαζομένους και το δίκτυο πωλήσεων. Τόνισαν ότι δεν τίθεται θέμα μείωσης προσωπικού ή εθελοντικών εξόδων, ξεκαθαρίζοντας ότι η ενσωμάτωση δεν θα οδηγήσει σε τέτοια μέτρα.

Παράλληλα, διαβεβαίωσαν ότι οι εργαζόμενοι της Εθνικής Ασφαλιστικής θα απολαμβάνουν τα προνόμια των εργαζομένων του Ομίλου Πειραιώς – μια εξέλιξη που χαιρετίστηκε θετικά από το προσωπικό.

Για πρώτη φορά μετά από πολλά χρόνια, οι εργαζόμενοι της εταιρείας ένισαν έντονη εμπιστοσύνη για τη συνέχεια, καθώς εντάσσονται σε έναν σταθερό και σύγχρονο

Το δίκτυο της Εθνικής Ασφαλιστικής είναι ο πυρήνας της στρατηγικής εξαγοράς και καταλύτης της επόμενης ημέρας.

τραπεζικό όμιλο που διαθέτει σαφές όραμα και επενδύει στρατηγικά στον ασφαλιστικό τομέα.

ΤΟ AGENCY ΣΤΟ ΕΠΙΚΕΝΤΡΟ – Ο ΒΑΣΙΚΟΣ ΠΥΛΩΝΑΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΤΗΣ ΕΠΟΜΕΝΗΣ ΜΕΡΑΣ

Τα στοιχεία 2024 επιβεβαιώνουν τον κρίσιμο ρόλο του agency για την Εθνική Ασφαλιστική:

- 37% των συνολικών πωλήσεων προέρχονται από το agency
- 29% από το ανεξάρτητο δίκτυο πρακτόρων & μεσιτών
- 10% από την άμεση διάθεση
- 24% από το bancassurance
- Στον κλάδο Ζωής & Υγείας
- Agency: 44%
- Bancassurance: 27%
- Στις Γενικές Ασφαλίσεις
- Agency: 17%
- Bancassurance: 17%
- Ανεξάρτητο δίκτυο: 42%
- Άμεση διάθεση: 24%

Τα στοιχεία αυτά δεν αφήνουν περιθώρια αμφιβολίας: Το φυσικό δίκτυο παραμένει ο πυλώνας των παραγωγικών αποτελεσμάτων της εταιρείας – ειδικά στον κλάδο Ζωής. Για αυτό, η Εθνική Ασφαλιστική έχει ήδη θεσπίσει ειδικά κίνητρα και πρόσθετες προμήθειες για την ενίσχυση της παραγωγής στις Γενικές Ασφαλίσεις, στρατηγική η οποία έχει αρχίσει να αποφέρει μετρήσιμα αποτελέσματα.

ΤΟ ΜΗΝΥΜΑ ΤΟΥ κ. ΜΕΓΑΛΟΥ ΠΡΟΣ ΤΟ ΔΙΚΤΥΟ: «Η ΑΞΙΑ ΠΟΥ ΔΗΜΙΟΥΡΓΟΥΜΕ ΜΑΖΙ ΞΕΠΕΡΝΑ ΚΑΤΑ ΠΟΛΥ ΤΑ 600 ΕΚΑΤΟΜΜΥΡΙΑ»

Κατά τη συνάντηση με το δίκτυο πωλήσεων, ο κ. Μεγάλου επεσήμανε τον καθοριστικό ρόλο του agency, δηλώνοντας εντυπωσιασμένος από τα αποτελέσματα που ήδη παράγει. Με σαφήνεια ανέφερε ότι η συνένωση της δυναμικής του agency με το κορυφαίο bancassurance της Πειραιώς μπορεί να δημιουργήσει τεράστια προστιθέμενη αξία.

Επικαλούμενος τη μέχρι τώρα εμπειρία και παρουσία της τράπεζας στο bancassurance της Πειραιώς –το οποίο χαρακτήρισε ως το πιο επιτυχημένο στην ελληνική αγορά–, επεσήμανε ότι η συνδυαστική δύναμη των δύο πλευρών

μπορεί να δημιουργήσει αξία πολύ μεγαλύτερη από το τίμημα της εξαγοράς.

«Αν το Agency πετυχαίνει αυτά τα νούμερα και εμείς έρθουμε on top με τα δικά μας, τότε η συνολική αξία που δημιουργείται τα επόμενα χρόνια ξεπερνά κατά πολύ τα 600 εκατομμύρια», τόνισε χαρακτηριστικά.

Η τοποθέτησή του ήταν απολύτως ξεκάθαρη: «Το δίκτυο της Εθνικής Ασφαλιστικής είναι ο πυρήνας της στρατηγικής εξαγοράς και καταλύτης της επόμενης ημέρας».

Όταν ο κ. Μαζαράκης έθεσε το κρίσιμο ερώτημα –«Η Πειραιώς θέλει το agency;»–, η απάντηση του κ. Μεγάλου ήταν emphatic: «Το agency όχι μόνο θέλουμε να παραμείνει, αλλά αποτελεί κεντρικό στοιχείο της επενδυτικής λογικής της εξαγοράς. Η νέα εποχή ξεκινά: με επίκεντρο τον άνθρωπο και την εμπιστοσύνη».

Η παρουσία του προέδρου της Τράπεζας Πειραιώς στα κεντρικά γραφεία της Εθνικής Ασφαλιστικής είχε βαθύ συμβολισμό. Στόχος ήταν να σταλεί ένα καθαρό μήνυμα:

- Οι άνθρωποι της πρώτης γραμμής είναι το θεμέλιο της επόμενης ημέρας.
- Η Πειραιώς πιστεύει στη δυναμική του δικτύου.
- Μαζί μπορούν να πετύχουν όσα δεν θα μπορούσαν χωριστά.

«Τα νούμερα μιλούν από μόνα τους», σημείωσε χαρακτηριστικά ο κ. Μεγάλου, υπογραμμίζοντας ότι η επιτυχία της νέας εποχής θα στηριχθεί στον επαγγελματισμό, στο πάθος και την καθημερινή προσπάθεια των ανθρώπων που βρίσκονται κοντά στον πελάτη.

Η Εθνική Ασφαλιστική εισέρχεται σε μια περίοδο ανανέωσης, ενίσχυσης και εκσυγχρονισμού χωρίς να χάνει το DNA της: την αξιοπιστία, τον ανθρώπινο προσανατολισμό και τη βαθιά σχέση εμπιστοσύνης με τον πελάτη.

Η συνδυαστική δύναμη με τον Όμιλο Πειραιώς διαμορφώνει ένα νέο, ισχυρό οικοσύστημα τραπεζοασφαλιστικών υπηρεσιών.

Το agency αναδεικνύεται σε πρωταγωνιστή της νέας στρατηγικής.

Οι εργαζόμενοι και το δίκτυο σε βασικούς συμμετόχους της ανάπτυξης.

Και η Πειραιώς, με σαφές όραμα, τοποθετεί την Εθνική Ασφαλιστική στο επίκεντρο του νέου τοπίου της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. **NAI**

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

EUROLIFE FFH

A **FAIRFAX** Company

Eurolife Ζωής: Η μεγαλύτερη συμφωνία στην ελληνική ασφαλιστική αγορά

Η εξαγορά του 80% της Eurolife Ζωής από τη Eurobank, μια συμφωνία που προετοιμαζόταν αθόρυβα για περίπου έναν χρόνο, σηματοδοτεί τα νέα δεδομένα που ισχύουν για τον ασφαλιστικό κλάδο και αναδιατάσσουν το ευρύτερο σκηνικό στην ασφαλιστική αγορά.

Με τη συμφωνία Eurobank-Fairfax για τη Eurolife Ζωής, τη μεγαλύτερη μέχρι σήμερα στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, ύψους 813 εκατ. ευρώ, 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 Ασφαλί-

Ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου.



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.



σεων, 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

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



Ο κ. Νίκος Δελένδας.

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



Ο κ. Βασίλης Νικηφοράκης.

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.

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

Η Συναλλαγή 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.



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 αντασφάλιση, 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 αντασφάλιση και τη σχετική διαχείριση επενδύσεων.

ΤΑ ΟΦΕΛΗ ΓΙΑ ΤΗ EUROBANK

Για τη Eurobank, η εξαγορά της Eurolife αποτελεί μια ιδιαίτερα θετική εξέλιξη.

Σύμφωνα με τη UBS, πρόκειται για «κεφαλαιακά αποδοτική και κερδοφόρα στρατηγική κίνηση», επιβεβαιώνοντας τη σύσταση «αγορά», με τιμή-στόχο τα €4,10.

Η Συναλλαγή αποτιμά τη Eurolife σε δείκτη P/BV 1,45 φορές και θεωρείται αυξητική για τα κέρδη ανά μετοχή και

τον δείκτη αποδοτικότητας (EPS και ROTE-accretive), καθώς αναμένεται να ενισχύσει τα προ-προβλέψεων κέρδη (PPOP) και τα καθαρά κέρδη κατά περίπου 5%, ενώ θα προσθέσει 100 μονάδες βάσης στον δείκτη απόδοσης ιδίων κεφαλαίων (ROTE). Παράλληλα, η συνεισφορά των προμηθειών στα συνολικά έσοδα της Eurobank θα αυξηθεί από 23% σε περίπου 35%, βελτιώνοντας την ποιότητα των επαναλαμβανόμενων εσόδων.

ΣΥΜΦΩΝΙΑ EUROBANK ΜΕ ΤΗ FAIRFAX ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΠΟΚΤΗΣΗ ΤΗΣ EUROLIFE FFH LIFE INSURANCE - Η ΑΝΑΚΟΙΝΩΣΗ ΤΗΣ EUROBANK

Σύμφωνα με την ανακοίνωση, 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», ανακοινώνουν 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 «Συναλλαγή») έναντι τιμήματος σε μετρητά €813 εκατ., το οποίο αντιστοιχεί σε δείκτη τιμής προς λογιστική αξία (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 Ασφαλιστρών (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 περισσό-

τερες από 1.200 συμβάσεις με ασφαλιστικούς διαμεσοδωβτές, τόσο πράκτορες όσο και μεσίτες.

Η Συναλλαγή 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 Συναλλαγή, η Fairfax θα μεριμνήσει ώστε συνδεδεμένες εταιρείες της να αποκτήσουν το 45% του μετοχικού κεφαλαίου της ERB Ασφαλιστικής («ERBA»), της 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, θα αναλάβει τη θέση του διευθύνοντος συμβούλου στη Eurolife General Insurance. Ο κ. Νίκος Δελιένδας, 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 όρόσημο 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 ελληνικής χρηματοοικονομικής 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». **NAI**

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

Ο Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου στο Columbia

Τι είπε για ασφαλιστική αγορά και Τεχνητή Νοημοσύνη



Ο Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, πρόεδρος & διευθύνων σύμβουλος της EuroLife FFH, κατά τη διάρκεια του fireside chat.

Στις Ηνωμένες Πολιτείες βρέθηκε ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της EuroLife FFH, ως προσκεκλημένος του Πανεπιστημίου Columbia, στο πλαίσιο της φετινής Εβδομάδας Κλίματος της Νέας Υόρκης (Climate Week NYC), τον θεσμό που για μία ολόκληρη εβδομάδα κάθε χρόνο μετατρέπει την πόλη στο παγκόσμιο επίκεντρο του κλιματικού διαλόγου.

Στη συνομιλία του με την κοσμήτορα του Columbia Climate School, Alexis Abramson, παρουσία των φοιτητών του Columbia, ο Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου μίλησε για το πώς η κλιματική αλλαγή αναδιαμορφώνει την ασφαλιστική αγορά παγκοσμίως, τον ρόλο της Τεχνητής Νοημοσύνης, καθώς και το ότι ο ασφαλιστικός κλάδος είναι πολύ πιο δυναμικός από ό,τι ορισμένοι μπορεί να θεωρούν.

που σταδιακά ερωτεύτηκε», όπως είπε χαρακτηριστικά.

Συνεχίζοντας στο κύριο μέρος της ομιλίας του, ο κ. Σαρρηγεωργίου επικεντρώθηκε στη μεγάλη πρόκληση της κλιματικής αλλαγής και τις επιπτώσεις που αυτή έχει στην ασφάλιση. Πιο συγκεκριμένα, ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της EuroLife FFH υπογράμμισε το τεράστιο κενό κάλυψης που υπάρχει στην Ευρώπη, όπου μόνο το 25% των περιοχών είναι ασφαλισμένο έναντι φυσικών καταστροφών, πράγμα που σημαίνει ότι το υπόλοιπο 75% παραμένει ανασφάλιστο. Δεν παρέλείψε φυσικά να αναφερθεί και στη χώρα μας, και στις καταστροφικές επιπτώσεις της κακοκαιρίας «Daniel», οι οποίες είχαν ένα εκτιμώμενο κόστος της τάξης των 2,5 δις. Συμπληρωματικά, μίλησε για το φαινόμενο του λεγόμενου «charity hazard», την τάση δηλαδή που έχουν οι πολίτες να βασίζονται στη βοήθεια που θα λάβουν από το κράτος σε περίπτωση ενός



(Από αριστερά): Shih-Fu Chang, κοσμήτορας Columbia Engineering, Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, πρόεδρος & διευθύνων σύμβουλος EuroLife FFH, Alexis Abramson, κοσμήτορας Columbia Climate School, Κωστής Μαγκλάρας, κοσμήτορας Columbia Business School.

Κάτοχος BSc και MSc του School of Engineering and Applied Science του Πανεπιστημίου Columbia ο ίδιος, ο κ. Σαρρηγεωργίου ξεκίνησε την ομιλία του με μια αναδρομή στη φοιτητική του πορεία, μιλώντας για τη μέρα που προσγειώθηκε στις ΗΠΑ, «ένας πρωτοετής φοιτητής 18 χρόνων με δίψα για αυτό που ανοιγόταν μπροστά μου», όπως είπε ο ίδιος. Αναφέρθηκε επίσης στο ότι αν και συνέχισε τις σπουδές του με ένα MBA, αφού επιθυμία του ήταν να ασχοληθεί με τη Διαχείριση Κεφαλαίων, η επαγγελματική του διαδρομή τον οδήγησε τελικά στις ασφάλειες, «κλάδο

καταστροφικού γεγονότος μεγάλης εμβέλειας.

Εξίσου ενδιαφέρον αθλά κυρίως διαφωτιστικό ήταν το κομμάτι της ομιλίας του κ. Σαρρηγεωργίου στο οποίο αναφέρθηκε στον ρόλο της Τεχνητής Νοημοσύνης και το πώς αυτή μετασχηματίζει την ασφάλιση, καθώς και τον τρόπο που αναδιαμορφώνει την κοστολόγηση και τη διαχείριση του κινδύνου. Πιο συγκεκριμένα, χαρακτήρισε την AI ως ένα εργαλείο εκδημοκρατισμού της τεχνολογίας, αφού στο παρελθόν μόνο εξειδικευμένα τμήματα μιας εταιρείας είχαν πρόσβαση σε τόσο υψηλού επιπέδου τεχνολογίες.



Ο Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, πρόεδρος & διευθύνων σύμβουλος της Eurolife FFH, συνομιλεί με την Alexis Abramson, κοσμήτορα του Climate School, για την ασφάλιση, την Τεχνητή Νοημοσύνη και την ανθεκτικότητα.

Επιπλέον, τόνισε πως η Eurolife FFH έχει ήδη υιοθετήσει την Τεχνητή Νοημοσύνη στην τιμολόγηση, στην εξυπηρέτηση των πελατών της και τον εντοπισμό απάτης (fraud detection), ενώ εξήγησε επίσης το πώς η τεχνολογία μπορεί να μειώσει το κόστος και να αυξήσει την προσβασιμότητα στην ασφάλιση, και κατά συνέπεια να συμβάλει στη μείωση του κενού προστασίας.

Κλείνοντας, ο Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου απηύθυνε ένα μήνυμα στους φοιτητές που παρευρίσκονταν στο κοινό, ενθαρρύνοντάς τους να δουν την ασφαλιστική αγορά ως έναν χώρο επαγγελματικών ευκαιριών, καθώς «ανοίγει» προοπτικές που δεν συνδέονται αποκλειστικά με τις ασφάλειες, αλλά και με την ψηφιακή μετάβαση, την εφαρμογή της Τεχνητής Νοημοσύνης ή το digital marketing.

Οι σχετικές πρωτοβουλίες διοργανώνονται από το School of Engineering and Applied Science του Columbia, το Climate School και το Columbia Business School, και φέτος το πρόγραμμα άνοιξε τις «πύλες» του με μια ξεχωριστή συζήτηση σε ύφος fireside chat με τον Αλέξανδρο Σαρρηγεωργίου, με τίτλο «Navigating Climate Challenges: Resilience through Insurance, Markets and Public Policy».

Να σημειωθεί ότι το Πανεπιστήμιο διαδραματίζει σημαντικό ρόλο στην Εβδομάδα Κλίματος της Νέας Υόρκης,

Η τεχνολογία μπορεί να μειώσει το κόστος και να αυξήσει την προσβασιμότητα στην ασφάλιση, και κατά συνέπεια να συμβάλει στη μείωση του κενού προστασίας.



καθώς διοργανώνει αλλή και συμμετέχει σε μια σειρά από εκδηλώσεις στις οποίες παρουσιάζει τις πρωτοποριακές του έρευνες, ενθαρρύνει διεπιστημονικές συζητήσεις μεταξύ ειδικών και φοιτητών και αναδεικνύει καινοτόμες και συγκεκριμένες δράσεις για το κλίμα. **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



«Μάθημα» πολιτισμού και εξέλιξης

Στην Κίνα οι κορυφαίοι συνεργάτες της Generali

Φωτογραφίες: **ΙΑΚΩΒΟΣ ΔΙΖΙΚΙΡΙΚΗΣ**



Στην Κίνα, σε μια μοναδική εμπειρία ζωής που συνδύασε πολιτισμό, ιστορία, τεχνολογία και ανθρώπινη έμπνευση ταξίδεψαν για οκτώ ημέρες οι κορυφαίοι συνεργάτες της Generali. Το ταξίδι, μέρος του θεσμού επιβράβευσης της εταιρείας, όπως τονίζεται, επιβεβαίωσε για ακόμη μία φορά τη δέσμευση της Generali να στέκεται δίπλα στους ανθρώπους της ως Lifetime Partner, αναγνωρίζοντας την προσπάθεια, το πάθος και την αφοσίωσή τους.

Από το Πεκίνο, όπου η αρχαία σοφία και η αυτοκρατορική μεγαλοπρέπεια συναντούν τον παλμό της σύγ-

χρονης μεγαλοπόησης, μέχρι τη Σί'αν, την ιστορική πόλη των Πλήθινων Πολεμιστών, και τη Σαγκάη, το σύμβολο της καινοτομίας και του μέλλοντος, οι συμμετέχοντες βίωσαν μια ταξιδιωτική εμπειρία αντιθέσεων και αρμονίας. Κάθε προορισμός αποτέλεσε ένα μάθημα πολιτισμού, δημιουργικότητας και εξέλιξης, μια υπενθύμιση πως η πορεία προς την πρόοδο περνά από την κατανόηση, τον σεβασμό και την ανταλλαγή εμπειριών.

Ο σχεδιασμός της εξαιρετικά πλούσιας αυτής εμπειρίας περιελάμβανε επισκέψεις σε ιστορικά μνημεία, όπως το αρχιτεκτονικό θαύμα της Απαγορευμένης Πόλης και τα Θερινά Ανάκτορα, την ψυχή της αυτοκρατορικής Κίνας, το



Γουγούσης Σ., Κανάτας Γ.



Λαμπροπούλου Μ., Βασιλόπουλος Τ.



Τσιλή Χ., Χατζηθεοδοσίου Τ., Λύρας Β.



Χατζόγλου Β., Ζικούλης Α.



Παπαδόπουλος Σ., Καμπουράκη Μ., Γουγούσης Σ., Αγγελίδη Ε.



Κατσιγιάννης Α., Βασιλόπουλος Τ., Λαμπροπούλου Μ., Κατσιγιάννης Β., Σουρίκας Κ.

τεχνολογικό κέντρο Baidu Apollo Park, όπου αναπτύσσονται δοκιμές αυτόνομης οδήγησης, το εμβληματικό ανθρώπινο επίτευγμα του Σινικού Τείχους, το εντυπωσιακό Μουσείο του Πήλινου Στρατού, τον υπέροχο Yu Garden και τον μοναδικό συνδυασμό παλιού και νέου σε κάθε σημείο της διαδρομής, όπως αντίστοιχα και στιγμές χαλάρωσης και σύνδεσης μέσα από γαστρονομικές και πολιτιστικές εμπειρίες. Κάθε μέρα του ταξιδιού αποτέλεσε μια ευκαιρία για προσωπική ανάπτυξη, αλλά και μια ευκαιρία να δουν οι άνθρωποι της Generali τον κόσμο με νέα μάτια, μέσα από το πρίσμα της φροντίδας, της συνεργασίας και της εξέλιξης που αποτελούν τη βάση των αξιών της εταιρείας.

«Κάθε ταξίδι είναι μια αφορμή για να γνωρίσουμε τον κόσμο αλλήλα και τον εαυτό μας. Στην Generali πιστεύουμε ότι η επιτυχία χτίζεται μέσα από τη γνώση, τη συνεργασία και τη συνεχή αναζήτηση νέων εμπειριών. Στην Κίνα, είχαμε την ευκαιρία να δούμε πώς η παράδοση και η καινοτομία μπορούν να συνυπάρχουν δημιουργικά – όπως ακριβώς επιδιώκουμε κι εμείς, χτίζοντας μαζί ένα μέλλον με προοπτική, εμπιστοσύνη και φροντίδα για τους ανθρώπους μας. Εσείς είστε οι άνθρωποι που μετατρέπουν αυτήν τη φιλοσοφία σε πράξη, εκείνοι που στέκονται δίπλα στους ασφαλισμένους μας με φροντίδα, εμπιστοσύνη και αφοσίωση, προσφέροντας λύσεις που βελτιώνουν πραγματικά τη ζωή



Καμπουράκη Μ., Παπαδόπουλος Σ., Νικοηπούλου Κ., Ροντογιάννης Μ., Ερωτοκρίτου Χ., Χατζόγλου Θ., Λαμπροπούλου Μ.



Δημητσάνου Δ., Βικτωράτου Σ., Χατζόγλου Θ., Φιλιπποπούλου Ε., Ζικούλης Α.



Χατζηθεοδοσίου Τ., Τσιχλή Χ., Ροντογιάννης Μ., Νικοηπούλου Κ.



Λύρας Β., Καμπουράκη Μ., Ροντογιάννης Μ.



Καραγιάννη Δ., Γαβρίλης Α.



Σουρίκας Κ., Βασιλόπουλος Τ., Τριανταφύλλου Θ.



Καμπουράκη Μ., Παπαδόπουλος Σ., Σουρίκας Κ., Κατσιγιάννης Α.



Λούβαρη Α., Δημητσάνου Δ.



Φιλιπποπούλου Ε., Χατζόγλου Θ.



Μητροπούλου Κ., Ζάννης Ε., Λύρας Β.



Κατσιγιάννης Θ., Κατσιγιάννης Α.



Κατσιγιάννης Θ., Κατσιγιάννης Α.

τους. Εύχομαι αυτό το ταξίδι αληθιά και κάθε νέα εμπειρία να τα αντιμετωπίζετε ως ευκαιρία να εξελιχθείτε και να χτίσετε σχέσεις που διαρκούν, όπως κάνουμε κάθε μέρα, μαζί», δήλωσε στο κλείσιμο αυτή της ξεχωριστής απόδρασης ο CEO της Generali, κ. Πάνος Δημητρίου.

Από τη θέση του Chief Sales Officer της Generali, ο κ. Σωτήρης Γουγούσης, απευθυνόμενος στους συμμετέχοντες, τόνισε ότι «το ταξίδι μας στην Κίνα ήταν μια υπενθύμιση της δύναμης που έχει η συνεχής εξέλιξη, ακριβώς όπως κάνετε εσείς καθημερινά μέσα από τη δουλειά σας με τους ασφαλισμένους.

Από την πειθαρχία του Πεκίνου μέχρι τον ρυθμό της Σα-

γκάης, κάθε εικόνα επιβεβαίωσε πόσο σημαντικό είναι να μένουμε προσανατολισμένοι στον στόχο μας και ανοιχτοί σε νέες ιδέες.

Σας ευχαριστώ για την αφοσίωση και τη δυναμική που φέρνετε στην ομάδα Πωλήσεων. Με τέτοια δύναμη, μπορούμε και διαμορφώνουμε την επόμενη μέρα της ασφάλισης».

Το οκταήμερο αυτό ταξίδι αποτέλεσε όχι μόνο επιβράβευση, αληθιά κυρίως, όπως επισημαίνεται, έμπνευση και μια ζωντανή υπενθύμιση πως η Generali Hellas συνεχίζει να εξελίσσεται μέσα από τους ανθρώπους της, παραμένοντας σταθερός συνοδοιπόρος στη ζωή και την επιτυχία τους. **NAI**



Καράμπελας Ν., Σουρίκας Κ., Βασιλόπουλος Τ.



Τσιχλή Χ., Χατζηθεοδοσίου Τ., Λαμπροπούλου Μ.



Τριανταφύλλου Θ., Σακελλαρίου Λ., Κανάτας Γ.



Δημητσάνου Δ., Λούβαρη Α.,



Κατσιγιάννης Α., Κατσιγιάννης Θ.



Λαμπροπούλου Μ., Βασιλόπουλος Τ.



Βικτωράτου Σ., Γουγούσης Σ., Βασιλόπουλος Τ.,
Λαμπροπούλου Μ., Ζάννης Ε.



Τριανταφύλλου Θ., Βικτωράτου Σ., Λούβαρη Α., Δημητσάνου
Δ., Σακελλαρίου Λ.



Βασιλόπουλος Τ., Γαβρίλης Α., Καραγιάννη Δ., Σακελλαρίου
Λ., Γκιόκα Ε., Ερωτοκρίτου Χ., Δημητρίου Π., Λύρας Β.,
Ροντογιάννης Μ., Λούβαρη Α., Αγγελίδη Ε., Δημητσάνου Δ.,
Σουρίκας Κ., Τσιχλή Χ., Παπαδάκης Α., Χατζηθεοδοσίου Τ.



Γουγούσης Σ., Κατσιγιάννης Θ., Λαμπροπούλου Μ., Δημητρίου
Π., Κατσιγιάννης Α.



Βασιλόπουλος Τ., Γαβρίλης Α., Δημητρίου Π., Καραγιάννη Δ.



Βασιλόπουλος Τ., Δημητρίου Π., Χατζηθεοδοσίου Τ.,
Γουγούσης Σ.



Γουγούσης Σ., Βικτωράτου Σ., Ζάννης Ε., Μητροπούλου Κ.



Νικολοπούλου Κ., Ροντογιάννης Μ., Λαμπροπούλου Μ., Λύρας Β.



Χατζόγλου Θ., Χατζηθεοδοσίου Τ., Καράμπελας Ν., Χαχλάκης
Π., Παπαδόπουλος Σ., Σουρίκας Κ., Παπαδάκης Α.



Κανάτας Γ., Βασιλόπουλος Τ., Καράμπελας Ν., Σουρίκας Κ.



Μαργίου Ε., Νικολάου Κ., Ζικούλης Α., Φιλιπποπούλου Ε.



Σουρίκας Κ., Χαχλάκης Π., Σωτήρης Γουγούσης, Ζικούλης Α.



Γουγούσης Σ., Βασιλόπουλος Τ., Λαμπροπούλου Μ., Κανάτας
Γ., Δημητρίου Π., Τριανταφύλλου Θ., Σακελλαρίου Λ.



Μαργίου Ε., Σακελλαρίου Λ., Δημητσάνου Δ., Λούβαρη
Α., Βικτωράτου Σ., Λαμπροπούλου Μ., Ερωτοκρίτου Χ.,
Φιλιπποπούλου Ε., Τσιχλή Χ., Γκιόκα Ε., Νικολοπούλου Κ.,
Αγγελίδη Ε., Καμπουράκη Μ.



Με «όχημα» το Packmen η ενημέρωση για τις φυσικές καταστροφές

Την έννοια της προετοιμασίας στο κέντρο της πόλης μετέφερε η Interamerican μέσα από το Packmen Project. Μία βιωματική δράση που πραγματοποιήθηκε στην πλατεία Συντάγματος, φέρνοντας στο προσκήνιο την αξία της προετοιμασίας για την αντιμετώπιση των φυσικών καταστροφών. Μέσα από αυτήν την ενέργεια, η Interamerican μετατρέπει την πρόληψη από θεωρητική έννοια σε ουσιαστική πρακτική, ενισχύοντας την ανθεκτικότητα και την ενημέρωση των πολιτών.

Για τις ανάγκες του Packmen Project, δύο creators, η Μαρία Λυμπεροπούλου και ο Ορφέας Γενκιανίδης, πέρασαν 24 ώρες μέσα σε ένα container ειδικά διαμορφωμένο για να μοιάζει με σπίτι στην πλατεία Συντάγματος, με μοναδικά εφόδια όσα είχαν προετοιμάσει οι ίδιοι και όσα είχε «πακετάρει» γι' αυτούς η Interamerican.

Κατά τη διάρκεια της δράσης, βρέθηκαν αντιμέτωποι με υποθετικά σενάρια φυσικών καταστροφών, όπως σεισμό, πυρκαγιά ή πλημμύρα, και τις πρακτικές συνέπειές τους: διακοπές ρεύματος, περιορισμό νερού, δυσκολία επικοινωνίας και απώλεια βασικών παροχών. Μέσα από αυτήν τη διαδικασία, οι Packmen και το κοινό έμαθαν στην πράξη πως η πρόληψη και η προετοιμασία είναι ακρογωνιαίτοι λίθοι για να χτίσεις την πραγματική ασφάλεια και την ανθεκτικότητα.

Η ενέργεια προβλήθηκε σε πραγματικό χρόνο μέσα από τα social media της Interamerican και των creators, ενισχύοντας τη διάδραση και τη συμμετοχή του κοινού. Πιο συγκεκριμένα, τα live sessions συγκέντρωσαν πάνω από 15 χιλιάδες συνοδικές προβολές οργανικά και περισσότερους από 12 χιλιάδες μοναδικούς θεατές, αναδεικνύοντας το αυξανόμενο ενδιαφέρον των χρηστών για ουσιαστική ενημέρωση σχετικά με την ασφάλεια και την προετοιμασία απέναντι στις φυσικές καταστροφές.

Το Packmen Project δεν αποτελεί μια μεμονωμένη ενέργεια, αλλά μέρος μιας σειράς δράσεων στο πλαίσιο της πρωτοβουλίας «Rebuilding Tomorrow», η οποία στο-



χεύει στην ενίσχυση της ανθεκτικότητας της κοινωνίας απέναντι στις φυσικές καταστροφές που πληθαίνουν. Η εν λόγω πρωτοβουλία αναπτύσσεται μέσα από τρεις πυλώνες: την εκπαίδευση και την ετοιμότητα, την προστασία και την ανάκαμψη των κοινοτήτων και την έρευνα και την καινοτομία, επενδύοντας μακροπρόθεσμα στη γνώση, στη συνεργασία και την προετοιμασία για ένα ασφαλέστερο μέλλον.

Πιστή στη δέσμευσή της να στηρίζει τους ανθρώπους κάθε στιγμή, η Interamerican, μέσω του Packmen Project, αναδεικνύει τον ηγετικό της ρόλο ως σύμμαχο για την αντιμετώπιση των φυσικών καταστροφών. Γιατί για την Interamerican η ανθεκτικότητα δεν χτίζεται μόνο με προετοιμασία, αλλά και με αλληλεγγύη. Για τον λόγο αυτόν, μετά το τέλος της δράσης, το container παραχωρείται στον Σύλλογο Εθελοντών Αφιδιών Δασοπροστασίας, στηρίζοντας έμπρακτα τους ανθρώπους της πρώτης γραμμής και ενισχύοντας δράσεις που προστατεύουν τις τοπικές κοινότητες, μια κίνηση που προάγει παράλληλα τη βιωσιμότητα και μειώνει το περιβαλλοντικό αποτύπωμα. **NAI**

Ο κ. Γιάννης Καντώρας, διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου INTERAMERICAN.

ΜΕ ΤΗΝ ΤΕΧΝΟΓΝΩΣΙΑ ΤΗΣ INTERAMERICAN
ΚΑΙ ΤΗΝ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ ΤΗΣ ACHMEA

Η νέα εποχή της Anytime στη ρουμανική ασφαλιστική αγορά



Του **ΚΩΣΤΗ ΣΠΥΡΟΥ**

Οι σχέσεις Ελλάδας και Ρουμανίας έχουν βαθιές ιστορικές ρίζες, που διαμόρφωσαν στενούς δεσμούς ανάμεσα στους δύο λαούς ήδη από την προεπαναστατική περίοδο. Για αιώνες, Έλληνες έμποροι, ναυτικοί και επιχειρηματίες δραστηριοποιήθηκαν στις παραδουνάβιες περιοχές, αφήνοντας ισχυρό αποτύπωμα στην οικονομική και κοινωνική ζωή της περιοχής. Σήμερα, οι επαφές αυτές αποκτούν νέα δυναμική, με σύγχρονες ελληνικές εταιρείες να επενδύ-

ουν ξανά στη Ρουμανία – ανάμεσά τους και η Anytime της INTERAMERICAN, μέλος του ολλανδικού ομίλου Achmea, που φέρνει ένα καθαρά digital μοντέλο ασφάλισης στη ρουμανική αγορά.

Το «Ασφαλιστικό NAI» ταξίδεψε στο Βουκουρέστι και βρέθηκε στα νέα γραφεία της Anytime, στην καρδιά της ρουμανικής πρωτεύουσας. Η αποστολή συνέπεσε με την παρουσία της εταιρείας στο πρώτο Delphi Economic Forum Bucharest, προσδίδοντας στην επίσκεψη έναν ιδιαίτερο συμβολισμό: από τη μία πλευρά η εγκατάσταση της Anytime στη Ρουμανία και από την άλλη η ανάδειξη του ρόλου της χώρας ως κόμβου για τις ελληνο-ρουμανικές επιχειρηματικές σχέσεις.

Στα γραφεία της Anytime στη Ρουμανία, αφού γνωρίσαμε όλη τη διοικητική ομάδα της, είχαμε την ευκαιρία



να συνομιλήσουμε με τον Αντώνη Τσακνάκη, επικεφαλής της εταιρείας στη Ρουμανία, τη Linda Nieuwenhuizen, Chief Commercial Officer της INTERAMERICAN, και την Oana Pienescu, Head of Business Development Anytime Romania, οι οποίοι μοιράστηκαν αποκλειστικά στην κάμερα του «NextDeal» τη στρατηγική του ομίλου, τις προοπτικές της αγοράς και τη φιλοδοξία που συνοδεύει την επέκταση.

Πάνος Κούβαλης
CHIEF OPERATIONS OFFICER
ΤΗΣ INTERAMERICAN

**Στόχος έως και το 10%
στο μερίδιο αγοράς**

«Η Interamerican επέστρεψε στη Ρουμανία τον τελευταίο χρόνο και επέστρεψε με το digital brand, με το Anytime – το leading digital brand στην ελληνική αγορά, το οποίο, αφού έκανε μια μικρή στάση στην Κύπρο, ήρθε τώρα και στη Ρουμανία. Έχουμε έρθει εδώ να συμμετέχουμε στο Delphi Forum στο Βουκουρέστι και είναι μια ακόμα παρουσία των ανθρώπων της Interamerican εδώ, στην προσπάθειά μας να καταλάβουμε την τοπική αγορά, να αναγνώσουμε σωστά

τα θέλω και τις ανάγκες. Και φυσικά είναι μια καλή ευκαιρία να συναντήσουμε ανθρώπους της αγοράς και να δούμε ευκαιρίες για συνεργασίες και συνέργειες. Ο στόχος μας είναι στο κομμάτι των απλών ασφαλίσεων, όπως είναι το αυτοκίνητο, όπως είναι το σπίτι, όπως είναι το travel, να μπορέσουμε να πάρουμε ένα σημαντικό μερίδιο αγοράς, το οποίο θα μπορούσε να φτάσει έως και το 10% σε βάθος χρόνου και φυσικά να έχουμε μια δραστηριότητα η οποία να είναι και κερδοφόρος και αναπτυξιακή και να φέρει αξία στον Ρουμάνο καταναλωτή.

Η Anytime εισέρχεται στη ρουμανική αγορά σε μια περίοδο όπου ο κλάδος βρίσκεται σε μετασχηματισμό. Η χώρα έχει ζήσει μεγάλες αναταράξεις με την ανάκληση των αδειών της City Insurance και της Euroins, αλλά σήμερα διαμορφώνεται ένα νέο, πιο σταθερό περιβάλλον με υψηλή



ζήτηση για ψηφιακές, απλές και διαφανείς λύσεις ασφάλισης. Η ψηφιοποίηση των καταναλωτών, η μεγάλη βάση οχημάτων και η αυξανόμενη ανάγκη για online υπηρεσίες δημιουργούν πρόσφορο έδαφος για ένα digital-first brand.

Με την τεχνογνωσία της INTERAMERICAN, την υποστήριξη της Achmea και ένα brand που πολλοί Ρουμάνοι θυμούνται ήδη από το παρελθόν, η Anytime έχει μπροστά της μια αγορά 20 εκατομμυρίων ανθρώπων και μια ιστορική ευκαιρία. Και όπως συνέβη στην Ελλάδα και την Κύπρο, έτσι και στη Ρουμανία ο στόχος είναι ξεκάθαρος: να αλλάξει ο τρόπος που ο καταναλωτής αντιλαμβάνεται και αγοράζει ασφάλιση».

Αντώνης Τσακνάκης
ΕΠΙΚΕΦΑΛΗΣ ΤΗΣ ANYTIME
ΣΤΗ ΡΟΥΜΑΝΙΑ

**Το μοντέλο της Anytime
ταιριάζει απόλυτα στην
τοπική κουλτούρα**

Ο Αντώνης Τσακνάκης περιγράφει με ακρίβεια τη διαδρομή έως την έναρξη λειτουργίας. «Οι πρώτες σκέψεις επέκτα-



σης ξεκίνησαν στα μέσα του 2023. Η τελική απόφαση πάρθηκε τον Σεπτέμβριο του 2024 και στις 27 Ιουνίου 2025 εκδώσαμε το πρώτο μας συμβόλαιο», σημειώνει, εξηγώντας ότι η πρώτη φάση είναι συνειδητά μετρημένη: «Σήμερα έχουμε περίπου 250 συμβόλαια σε soft launch mode. Θέλουμε να προχωρήσουμε με μικρά και αργά βήματα, να επιβεβαιώσουμε ότι όλες οι λειτουργίες δουλεύουν όπως θέλουμε».

Ο κ. Τσακνάνης επισημαίνει επίσης ότι η αγορά είναι μεγάλη, με 20 εκατομμύρια κατοίκους και περίπου 8-9 εκατ. οχήματα. Το σημαντικότερο όμως είναι η ψηφιακή της ωριμότητα: «Οι Ρουμάνοι οδηγοί αγοράζουν ασφάλιση online, κάνουν δηλώσεις ζημιών ψηφιακά σε ποσοστό που ξεπερνά την Ελλάδα. Το μοντέλο της Anytime ταιριάζει απόλυτα στην τοπική κουζίτורה».



Επιπλέον, η επανεμφάνιση της Interamerican στη Ρουμανία έχει και συναισθηματικό φορτίο: «Πολλοί θυμούνται το brand Interamerican. Το συναντάμε παντού. Αυτό μας δίνει μια πολύ θετική βάση για να χτίσουμε τη νέα μας σχέση με την αγορά», αναφέρει.

Linda Nieuwenhuizen
CHIEF COMMERCIAL OFFICER
ΤΗΣ INTERAMERICAN

Η Ρουμανία είναι έτοιμη για την ψηφιακή εμπειρία της Anytime

Η Linda Nieuwenhuizen, μιλώντας από τα γραφεία της



Anytime στη Ρουμανία για τη στρατηγική διάσταση της κίνησης, σημειώνει χαρακτηριστικά ότι ξεκινά από το DNA της Interamerican και της Anytime. «Έχουμε το DNA της διερεύνησης ευκαιριών και του να φέρνουμε νέες εμπειρίες ασφάλισης στην αγορά. Ξεκινήσαμε με την Anytime πριν από λίγα χρόνια στην Ελλάδα, πήγε πολύ καλά. Και είπαμε ότι μπορούμε να φέρουμε μια νέα εμπειρία ασφάλισης και σε άλλες αγορές που είναι έτοιμες γι' αυτήν την εμπειρία – την πλήρως ψηφιακή εμπειρία, από την προσφορά έως την αποζημίωση, και να δώσουμε ευκολία σε όλους τους πελάτες. Έτσι, εξερευνήσαμε τις ευκαιρίες και θεωρούμε ότι η Ρουμανία είναι μια ιδανική αγορά, απολύτως έτοιμη για την ψηφιακή εμπειρία της Anytime. Και, επιπλέον, είχαμε εξαιρετική εμπειρία με τη Ρουμανία όταν ήμασταν εδώ ως Interamerican. Άρα γνωρίζαμε ότι ήταν μια καλή χώρα για

να έρθουμε και να ξεκινήσουμε εδώ την Anytime».

Ερωτηθείσα αν «εμπιστεύεται» την ελληνική ομάδα για την ανάπτυξη της Anytime στη Ρουμανία, σημειώνει ότι «έχουμε τη γερή βάση και τις δυνατότητες της ελληνικής ομάδας και της ομάδας της Anytime από την Ελλάδα, σε συνδυασμό με την τοπική ομάδα εδώ στη Ρουμανία. Και αυτό είναι πραγματικά πολύ σημαντικό. Νομίζω ότι είναι ένας από τους βασικούς παράγοντες επιτυχίας για να δημιουργήσεις ένα νέο brand και να λανσάρεις μια νέα ασφαλιστική εταιρεία σε άλλη χώρα – να έχεις αυτόν τον συνδυασμό κεντρικών δυνατοτήτων αλληλ και τοπικής γνώσης, τεχνογνωσίας και προσαρμογής που χρειάζεσαι σε μια άλλη χώρα».

Αναφερόμενη στη στόχευση από την επένδυση στη Ρουμανία σημειώνει «ο στόχος είναι πραγματικά να αναμορφώσουμε την ασφαλιστική βιομηχανία εδώ στη Ρουμανία, όπως κάναμε και στην Ελλάδα. Παράλληλα, στοχεύουμε στη δημιουργία νέας αξίας τόσο για την αγορά όσο και για την ίδια την εταιρεία», υπογραμμίζει η Linda Nieuwenhuizen.

Σχετικά με τον ρυθμό ανάπτυξης, ανέφερε ότι «προχωράμε σταθερά και ομαλά. Θέλουμε να μαθαίνουμε βήμα βήμα από την αγορά, από τη συμπεριφορά των καταναλωτών, από την υιοθέτηση του ψηφιακού μοντέλου και από τον τρόπο που αποτυπώνεται ο κίνδυνος στη συγκεκριμένη χώρα. Παίρνουμε μαζί μας τα μαθήματα από την Ελλάδα και την Κύπρο». Αναφερόμενη στον Όμιλο Achmea, η Linda

Ο Όμιλος Interamerican Χορηγός στο Delphi

Σημειώνεται ότι ο Όμιλος Interamerican, κορυφαίος οργανισμός στον κλάδο της ασφάλισης, ήταν χορηγός στο Delphi Economic Forum Bucharest, την κορυφαία συνάντηση για τις οικονομικές, κοινωνικές και τεχνολογικές εξελίξεις στην Ευρώπη. Υποστηρίζοντας τη διοργάνωση ως χορηγός και ενισχύοντας τον ανοιχτό δημόσιο διάλογο, η Interamerican και η Anytime επιβεβαιώνουν, όπως επισημαίνεται, την ενεργό συμβολή τους στη διαμόρφωση των τάσεων και των ρύσεων του μέλλοντος.

Η παρουσία του ομίλου στο Delphi Economic Forum Bucharest ενισχύθηκε από τη συμμετοχή δύο ανώτατων στελεχών της σε δύο διακριτές θεματικές ενότητες. Πιο συγκεκριμένα, ο René Scholten, Chief Financial Officer του Interamerican Group, συμμετείχε στο πάνελ «Attracting FDI – A Commitment to Inclusive Growth», όπου διερευνήθηκαν οι σύγχρονες προκλήσεις και ευκαιρίες γύρω από τη συμπεριληπτική ανάπτυξη και τις ξένες επενδύσεις σε ένα μεταβαλλόμενο οικονομικό περιβάλλον. Στη



Ο κ. René Scholten, Chief Financial Officer Interamerican Group.

συζήτηση συμμετείχαν επίσης κορυφαία στελέχη του επιχειρηματικού κλάδου, όπως η Marius Cara, Head of EIB Group Office in Romania, European Investment Bank, και ο Georgios Athanasopoulos, Chief Executive Officer, Vista

Economic Forum Bucharest



Ο κ. Πάνος Κούβαλης, Chief Operations Officer Interamerican Group.

Bank Romania.

Παράλληλα, στο πάνελ με τίτλο «Tomorrow's Cities – Integrating Sustainable and Functional Infrastructure» συμμετείχε ο Πάνος Κούβαλης, Chief Operations Officer

του Interamerican Group, μαζί με κορυφαίους εκπροσώπους του δημόσιου και ιδιωτικού τομέα, όπως ο Ciprian-Constantin Serban, υπουργός Μεταφορών και Υποδομών της Ρουμανίας, ο Bogdan Mindrescu, General Director της National Company Bucharest Airports, και ο Giannis Kirkinezis, Vice President & Managing Director Balkans της Hill International. Μεταξύ άλλων, η συζήτηση ανέδειξε τον τρόπο με τον οποίο οι πόλεις του αύριο μπορούν να σχεδιαστούν με βιώσιμο και λειτουργικό τρόπο, συνδυάζοντας τεχνολογικές καινοτομίες, έξυπνες υποδομές και περιβαλλοντικά φιλικές λύσεις.

Με την ουσιαστική της συμμετοχή στο Delphi Economic Forum Bucharest, ο Όμιλος της Interamerican συνεχίζει να βρίσκεται στην πρώτη γραμμή των εξελίξεων σε ευρωπαϊκό επίπεδο, συμβάλλοντας ενεργά στη διαμόρφωση ενός πιο ασφαλούς και βιώσιμου μέλλοντος τόσο για την κοινωνία όσο και την οικονομία, αναφέρει η εταιρεία.

Nieuwenhuizen σημειώνει πως η διεθνής επέκταση αποτελεί κεντρικό στρατηγικό στόχο:

«Η Achmea διαθέτει εταιρείες σε πολλές χώρες και η Ελλάδα είναι μία από τις μεγαλύτερες. Η επέκταση της Anytime στη Ρουμανία είναι πλήρως ευθυγραμμισμένη με τη στρατηγική του ομίλου».

ΟΑΝΑ PIENESCU

HEAD OF BUSINESS DEVELOPMENT
ANYTIME ROMANIA INTERAMERICAN

Η Ρουμανία είναι πολύ tech-savvy. Και η μπτέρα μου, 71 ετών, αγοράζει ασφάλιση online

Στο υψηλό επίπεδο ψηφιακής εξοικείωσης της Ρουμανίας εστιάζει η Oana Pienescu, Head of Business Development της Anytime Romania. «Η Ρουμανία είναι πολύ tech-savvy. Ακόμη και η μπτέρα μου, 71 ετών, αγοράζει ασφάλιση online. Οι Ρουμάνοι καταναλωτές είναι έτοιμοι για κάτι νέο».

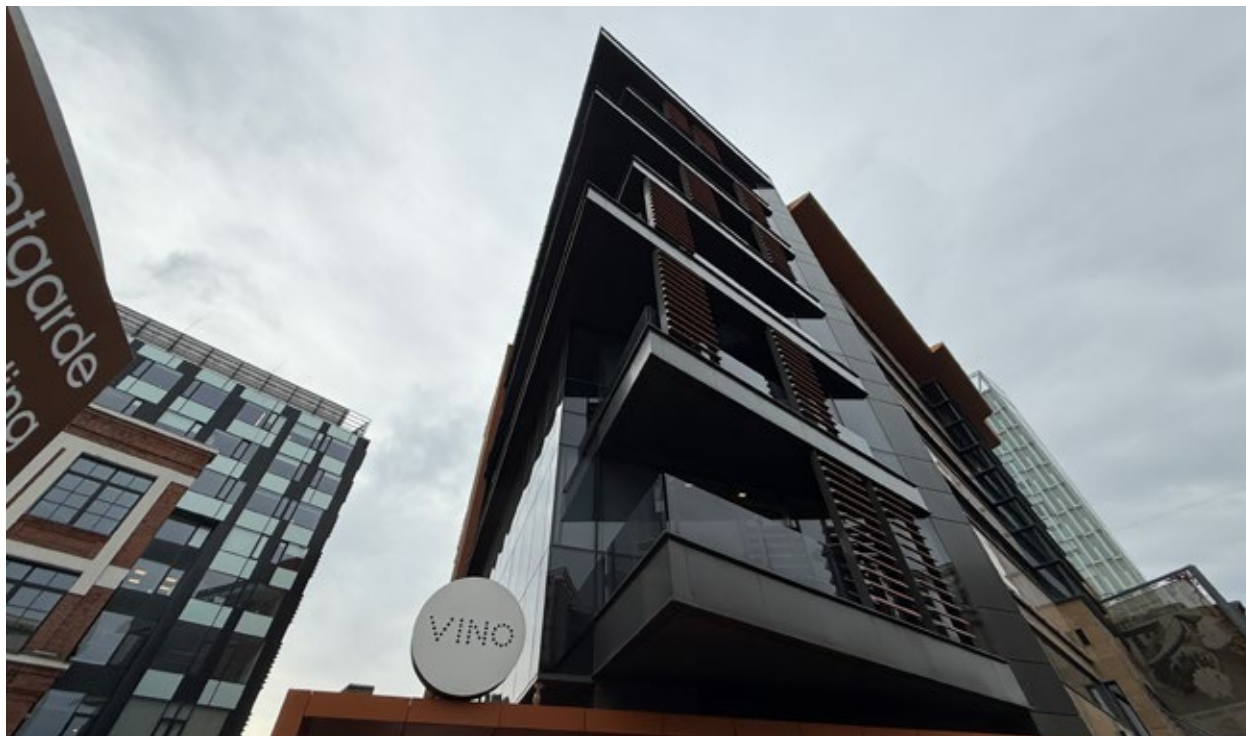
Η Oana Pienescu, έχοντας ενταχθεί στην ομάδα τον Μάιο, σημειώνει ότι από την πρώτη στιγμή διαπίστωσε στην πράξη τις αξίες της Anytime: διαφάνεια, απλότητα και μια σύγχρονη, φρέσκια προσέγγιση στην ασφάλιση. Τονίζει ακόμη και τη σημασία του brand Interamerican: «Έχει πολύ ισχυρή φήμη στη Ρουμανία. Η επιστροφή του ονόματος μέσω της Anytime μάς δίνει μεγάλο πλεονέκτημα».

Με εμπειρία περίπου 15 ετών στον κλάδο της ασφάλισης υγείας, η Oana Pienescu πέρασε σε έναν εντελώς διαφορετικό τομέα: την ασφάλιση αυτοκινήτου. Και όπως



τονίζει, είναι πολύ ανταγωνιστικός κλάδος στη Ρουμανία. Σημειώνει, ωστόσο, ότι «το βασικό μας πλεονέκτημα είναι ότι απευθυνόμαστε σε αυτό το ψηφιακό κομμάτι της αγοράς. Είναι σίγουρα μια ευκαιρία για εμάς να βρισκόμαστε στο ψηφιακό περιβάλλον». «Οπότε βλέπω την αποστολή μας, να λανσάρουμε ένα διαφανές, απλό και προσιτό προϊόν, ως μια πολύ μεγάλη ευκαιρία για εμάς», προσθέτει η Oana Pienescu.

Για την κ. Pienescu, προσωπικό στόχο αποτελεί η ουσιαστική ανάπτυξη της Anytime στη Ρουμανία. «Θέλω να δούμε την Anytime να μεγαλώνει, θέλω να αναπτύξουμε ουσιαστικές συνεργασίες εδώ στη Ρουμανία, που δεν θα αναπτύξουν μόνο την επιχείρηση και τον κλάδο, αλλά θα εκπαιδεύσουν και τους πελάτες και την αγορά ώστε να γνωρίζουν πώς μπορούν να επιλέγουν καλύτερα για τον εαυτό τους και πώς μπορούν να χρησιμοποιούν καλύτερα την ασφάλιση», σημειώνει χαρακτηριστικά. **NAI**



Η ασφαλιστική αγορά της Ρουμανίας

Η σχέση Ελλάδας και Ρουμανίας έχει βαθιές ρίζες που ξεκινούν πολύ πριν τη δημιουργία του ελληνικού κράτους. Από τον 18ο αιώνα, οι Παραδουνάβιες Ηγεμονίες αποτέλεσαν τόπο έντονης ελληνικής παρουσίας, με εμπόρους, ναυτιλιακούς παράγοντες και διανοούμενους να δραστηριοποιούνται σε Βλαχία και Μολδαβία, δημιουργώντας ισχυρά οικονομικά και πολιτισμικά δίκτυα. Στα μεγάλα εμπορικά κέντρα, όπως το Βουκουρέστι, το Γαλάτσι και η Μπραϊλά, οι ελληνικές κοινότητες έπαιξαν καθοριστικό ρόλο στη διακίνηση σιτηρών, ξυλείας και προϊόντων προς τον Δούναβη και τη Μαύρη Θάλασσα. Το 1821, ο Αλέξανδρος Υψηλάντης ύψωσε στη Μολδαβία το λάβαρο της Επανάστασης, επιβεβαιώνοντας τους δεσμούς των δύο λαών. Έκτοτε, οι εμπορικές σχέσεις ενισχύθηκαν και η Ρουμανία εξελίχθηκε σε μία από τις σημαντικότερες αγορές ελληνικού επιχειρηματικού ενδιαφέροντος.

Αυτή η ιστορική συνέχεια συναντά σήμερα μια νέα οικονομική πραγματικότητα. Η Ρουμανία έχει εξελιχθεί σε μία από τις πιο δυναμικές οικονομίες της Κεντρικής και της Ανατολικής Ευρώπης, με ΑΕΠ που πλησιάζει τα 380 δισ. δολάρια, πληθυσμό περίπου 19 εκατομμυρίων και σημαντικό περιθώριο σύγκλισης με την Ε.Ε. Παρά τις δημοσιονομικές πιέσεις, η οικονομική ανάπτυξη παραμένει σταθερή, ενώ η άνοδος του διαθέσιμου εισοδήματος και η αστικοποίηση δημιουργούν αυξημένη ανάγκη για ασφαλιστικά προϊόντα. Το 2023 η αγορά ασφάλισης άγγιξε τα 18,2 δισ. RON, ενώ το 2024 ξεπέρασε τα 23,4 δισ. RON, παρουσιάζοντας διψήφια αύξηση. Οι ανακλήσεις αδειών το 2021 και το 2023 των 2 εταιρειών που συγκέντρωναν

περίπου το 60% του μεριδίου αγοράς στον κλάδο Αυτοκινήτου άλλαξαν το τοπίο, ενισχύοντας ομίλους με ισχυρότερη φερεγγυότητα.

Η ρουμανική ασφαλιστική αγορά παραμένει σε μεγάλο βαθμό broker-driven. Περίπου το 70% της συνολικής παραγωγής πραγματοποιείται μέσω διαμεσολήθησης, ενώ οι μεγάλοι brokers έχουν πραγματοποιήσει ταχεία ψηφιακή μετάβαση. Ο μέσος Ρουμάνος καταναλωτής αγοράζει πλέον το ασφαλιστήριο αυτοκινήτου ή κατοικίας μέσα από ψηφιακές πλατφόρμες brokers και όχι απευθείας από τις ασφαλιστικές, οι οποίες λειτουργούν κυρίως ως πάροχοι προϊόντος, εκπαιδεύοντας ωστόσο το κοινό στην «ψηφιακή» εποχή!

Σε αυτό το πλαίσιο, η ελληνική παρουσία ενισχύεται. με 4 ελληνικών συμφερόντων εταιρείες που δραστηριοποιούνται στην ασφαλιστική αγορά της Ρουμανίας. Η Eurolife, η Hellas Direct, η Ευρώπη Ασφαλιστική με τη συνεργασία της μέσω της Vista Bank, ενώ από τον Ιούνιο του 2025 εισέρχεται στην αγορά και η Interamerican μέσω της Anytime, σε πιλοτική φάση για τον πρώτο χρόνο και με πλήρη ανάπτυξη από το 2026.

Με την οικονομία της Ρουμανίας να βρίσκεται σε ανοδική τροχιά, τη ζήτηση για ασφάλιση να αυξάνεται και την αγορά να στηρίζεται σε ένα από τα πιο ψηφιακά δίκτυα διαμεσολήθησης στην Ευρώπη, η χώρα αναδεικνύεται σε προορισμό με ουσιαστικές ευκαιρίες. Όπως οι Έλληνες έμποροι των προηγούμενων αιώνων αναζητούσαν νέους δρόμους επιχειρηματικότητας στις Παραδουνάβιες Ηγεμονίες, έτσι και σήμερα οι ελληνικές ασφαλιστικές βρίσκουν στη Ρουμανία μια αγορά με δυναμική, προοπτική και ισχυρούς συνδετικούς ιστορικούς δεσμούς. **NAI**

Το Παλάτι της Βουλής στο Βουκουρέστι.





«Κάθε Μέρα Νικητής»

Olympic Day: Μία ημέρα αφιερωμένη στους ανθρώπους της και στη δύναμη της προσπάθειας



Ο κ. Βασίλης Χριστίδης, CEO της Allianz.

Γιόρτασε και φέτος η Allianz, υπερήφανος Παγκόσμιος Ασφαλιστικός Συνεργάτης του Ολυμπιακού και Παραολυμπιακού Κινήματος από το 2021 έως το 2032, την Ολυμπιακή Ημέρα μαζί με τους ανθρώπους της, σε μία εκδήλωση αφιερωμένη στις μικρές και μεγάλες νίκες της καθημερινότητας.

Με κεντρικό μήνυμα «Κάθε Μέρα Νικητής», η φετινή διοργάνωση ανέδειξε αξίες όπως η ανθεκτικότητα, η συνεργασία, η ισορροπία και η ευεξία, αξίες που ενώνουν τον

κόσμο της Allianz με εκείνον του Ολυμπισμού.

Όπως επισημαίνεται, με την υποστήριξη του Ολυμπιακού και Παραολυμπιακού Κινήματος μέχρι το 2032, η Allianz συνεχίζει να εμπνέει και να ενδυναμώνει, επιβεβαιώνοντας τη δέσμευσή της στην αριστεία, στην ομαδικότητα και την ανάδειξη του ανθρώπινου δυναμικού, αξίες που θα συνεχίσουν να την οδηγούν προς το μέλλον. Η Ολυμπιακή Ημέρα της Allianz αποτελεί έναν ζωντανό θεσμό που υπογράμμισε ότι η ανθεκτικότητα, η συνεργασία και η καθημερινή προσπάθεια είναι οι αληθινοί πρωταγωνιστές κάθε επιτυχίας.



Η κ. Δέσποινα Χαράπη, Chief People & Culture Officer, και ο κ. Στέφανος Μαλαχιάς, Chief Commercial Officer.



(Από αριστερά) Ο κ. Γιώργος Λιανός, οι εργαζόμενοι Allianz/ νικητές κλήρωσης Milano-Cortina 2026, η κ. Δέσποινα Χαράπη, Chief People & Culture Officer, και ο κ. Στέφανος Μαλαχιάς, Chief Commercial Officer.

Ο CEO της εταιρείας, κ. Βασίλης Χριστίδης, καλωσόρισε τους εργαζομένους και μοιράστηκε τη δική του «προσωπική νίκη», ενώ μίλησε για τη δύναμη της καθημερινής προσπάθειας πάνω στην οποία χτίζονται οι μεγάλες επιτυχίες. Στο ίδιο πνεύμα, ο κ. Στέφανος Μαλαχιάς (Chief Commercial Officer) και η κ. Δέσποινα Χαράπη (Chief People & Culture Officer) αναφέρθηκαν στις δικές τους «ομαδικές νίκες», τόσο της ομάδας OPM της Allianz που υλοποιεί το σημαντικό έργο της χορηγίας όσο και στις πρωτοβουλίες συνολικά της εταιρείας που συνολικά ενισχύουν την κουλτούρα συνεργασίας και ανάπτυξης των ανθρώπων της Allianz. Σε αυτό το πλαίσιο, πραγματοποιήθηκε και μία κλήρωση-έκκληση, μέσα από την οποία εργαζόμενοι της Allianz κέρδισαν τη μοναδική ευκαιρία να παρακολουθήσουν από κοντά τους Χειμερινούς Ολυμπιακούς Αγώνες Milano-Cortina 2026, μια εμπειρία που επιβραβεύει τη δέσμευση και τη συνέπεια της ομάδας.

Ιδιαίτερη στιγμή της ημέρας αποτέλεσε η ενότητα όπου οι αθλητές του Team Allianz Greece μοιράστηκαν ιστορίες προσωπικής υπέρβασης και ανθεκτικότητας. Στη σκηνή ανέβηκαν οι ολυμπιονίκες και παραολυμπιονίκες Παρίσι 2024, Εμμανουήλ Καραλής (χάλκινος ολυμπιονίκης), Απόστολος Χρήστου (αργυρός ολυμπιονίκης), Χριστίνα Γκέβτζου (χάλκινη παραολυμπιονίκης), Αθανάσιος Γκαβέλης (χρυσός παραολυμπιονίκης), καθώς και ο Γρηγόρης Πολυχρονίδης (χάλκινος παραολυμπιονίκης) με τη συνοδό του Κατερίνα Πατρώνη. Μέσα από τις προσωπικές τους αφηγήσεις και τη συζήτηση με το κοινό, ανέδειξαν ότι η πραγματική νίκη δεν περιορίζεται στα μετάλλια, αλλά βρίσκεται στην καθημερινή προσπάθεια, στην ψυχική ανθεκτικότητα και τη συνεχή εξέλιξη.

Έντονο ενδιαφέρον είχε και η διαδραστική ομιλία της Αγνής Μαριακάκη, ψυχολόγου και κοινωνικής ερευνήτριας. Μέσα από βιωματικά παραδείγματα και τη συμμετοχή του κοινού, η κ. Μαριακάκη ανέδειξε ότι τα χαρακτηριστικά και οι αξίες που θαυμάζουμε σε άλλους ανθρώπους εί-

ναι στην πραγματικότητα δυνάμεις που διαθέτουμε και οι ίδιοι, απλά ίσως δεν έχουμε ακόμη αναγνωρίσει. Με απλές ασκήσεις και συλλογική αναστοχαστική διαδικασία, ενίσχυσε το μήνυμα της ημέρας, υπενθυμίζοντας ότι «κάθε μέρα είμαστε νικητές» όταν αναγνωρίζουμε και ενεργοποιούμε τις εσωτερικές μας δυνάμεις.

«Η μεγαλύτερη δύναμη της Allianz είναι οι άνθρωποι της. Αυτοί που με καθημερινές νίκες, μικρές ή μεγάλες, δίνουν ουσία στις αξίες της προσπάθειας, της συνεργασίας και της επιμονής. Η Ολυμπιακή Ημέρα αποτελεί για εμάς μια ευκαιρία να σταθούμε δίπλα τους και να τους τιμήσουμε. Ως Παγκόσμιος Ασφαλιστικός Συνεργάτης του Ολυμπιακού και Παραολυμπιακού Κινήματος, η Allianz δεσμεύεται να στηρίζει τόσο τους αθλητές που εμπνέουν με την αφοσίωσή τους όσο και την ομάδα μας που κάθε μέρα δίνει τον καλύτερό της εαυτό. Μέσα από εκδηλώσεις όπως αυτή, τιμούμε τον αθλητισμό, απλά πάνω απ' όλα τιμούμε την ανθρώπινη θέληση και τη δύναμη της ομάδας», δήλωσε ο κ. Βασίλης Χριστίδης.

Με την υποστήριξη του Ολυμπιακού και Παραολυμπιακού Κινήματος μέχρι το 2032, η Allianz συνεχίζει να εμπνέει και να ενδυναμώνει, επιβεβαιώνοντας τη δέσμευσή της στην αριστεία, στην ομαδικότητα και την ανάδειξη του ανθρώπινου δυναμικού, αξίες που θα συνεχίσουν να την οδηγούν προς το μέλλον. Η Ολυμπιακή Ημέρα της Allianz αποτελεί έναν ζωντανό θεσμό που υπογράμμισε ότι η ανθεκτικότητα, η συνεργασία και η καθημερινή προσπάθεια είναι οι αληθινοί πρωταγωνιστές κάθε επιτυχίας.

Την εκδήλωση παρουσίασε ο Γιώργος Λιανός, μεταφέροντας με χιούμορ και θετική ενέργεια το πνεύμα της ημέρας, ενώ το μενού της εκδήλωσης επιμελήθηκε ο γνωστός σεφ Δημήτρης Σκαρμούτσος, που μοιράστηκε με το κοινό έναν σύντομο χαιρετισμό και πραγματοποίησε μια επίδειξη μαγειρικής, παρουσιάζοντας ένα υγιεινό πιάτο που δοκίμασαν όλοι οι παρευρισκόμενοι, κλείνοντας με γευστικό τρόπο την ημέρα. **NAI**



Διάλογος, εξωστρέφεια και στήριξη προς το δίκτυο σε όλη την Ελλάδα τα μηνύματα από τη Θεσσαλονίκη

Συνάντηση με συνεργάτες του δικτύου πωλήσεων της Βόρειας Ελλάδας

Του **ΚΩΣΤΗ ΣΠΥΡΟΥ**



Η ηγεσία της Allianz Ελλάδος βρέθηκε στη Θεσσαλονίκη για μια πολυημερή και ιδιαίτερα ζωντανή συνάντηση με περίπου 200 συνεργάτες του δικτύου πωλήσεων της Βόρειας Ελλάδας. Στην εκδήλωση συμμετείχαν ο CEO, Βασίλης Χριστίδης, ο CIO-Chief Insurance Officer, Χρήστος

Γεωργίου, ο αναπληρωτής γενικός εμπορικός διευθυντής, Γιώργος Γκοτζαγεώργης, ο γενικός εμπορικός διευθυντής, Στέφανος Μαλαχιάς, και όλα τα διευθυντικά στελέχη της εταιρείας, σε μία ημέρα που στόχο είχε να ενισχύσει την προσωπική επαφή, να μεταφέρει το μήνυμα της νέας στρατηγικής και να φέρει ακόμη πιο κοντά την Allianz με το δίκτυο των συνεργατών της.



Ο CEO, Βασίλης Χριστίδης, σημείωσε με έμφαση ότι η Allianz στην Ελλάδα έχει πετύχει όσα έχει πετύχει και βρίσκεται στη σημερινή της ισχυρή παραγωγική θέση χωρίς να διαθέτει συνεργασία bancassurance, όπως συμβαίνει με πολλές άλλες ασφαλιστικές εταιρείες. Όπως είπε, «η εταιρεία αναπτύχθηκε μέσα από τη δύναμη του δικτύου της, την ποιότητα των προϊόντων της και την εμπιστοσύνη των πελατών», ξεκαθαρίζοντας ότι αυτό αποτελεί θεμέλιο για την επόμενη ημέρα. Αναφέρθηκε ακόμη στο αντικείμενο των περιφερειακών συναντήσεων, υπογραμμίζοντας ότι η Allianz πραγματοποιεί αυτά τα συνέδρια ώστε «να έρθει πιο κοντά στο μεγαλύτερο ασφαλιστικό δίκτυο της χώρας, να παρουσιάσει τα πλάνα για την επόμενη χρονιά και να δείξει τον τρόπο με τον οποίο επιδιώκει να αναπτυχθεί, αξιοποιώντας την πιο ευρεία προϊόντική παλέτα της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς». Ο ίδιος τόνισε ότι στόχος είναι να δοθούν στους συνεργάτες τα κατάλληλα εργαλεία για να αυξήσουν τις εργασίες τους και να προσελκύσουν νέους πελάτες, μιλώντας για ένα μήνυμα «συνεργασίας, φιλοδοξίας και υγιούς ανάπτυξης».

Ο Γιώργος Γκοτζαγεώργης, ανοίγοντας την εκδήλωση, εξήγησε ότι η Allianz αφήνει πίσω της μια διετή περίοδο εσωστρέφειας, λόγω της μεγάλης ενοποίησης με την πρώην Ευρωπαϊκή Πίστη, και επιστρέφει πλέον δυναμικά στην εξωστρέφεια, επιδιώκοντας να «σταθεί δίπλα στους συνεργάτες που στήριξαν την εταιρεία αυτά τα δύο χρόνια». Παρουσίασε το πλάνο των περιφερειακών επισκέψεων σε Λάρισα, Θεσσαλονίκη, Κρήτη και Πάτρα, που θα ολοκληρωθούν με μεγάλη εκδήλωση στην Αθήνα, μεταφέροντας το μήνυμα εμπιστοσύνης, συνεργασίας και συνεχούς ενίσχυσης του επαγγελματία ασφαλιστικού διαμεσολαβητή με ουσιαστικά εργαλεία ανάπτυξης.

Οι παρουσιάσεις των διευθυντών πωλήσεων κάλυψαν το πλήρες φάσμα των λύσεων της Allianz.

Ο Βασίλης Τούπης ανέλυσε τι ορίζει «το ιδανικό ασφαλιστικό προϊόν» στον κλάδο του Αυτοκινήτου, δίνοντας έμφαση στη σύγχρονη εμπειρία κάλυψης και εξυπηρέτησης.

Ο Λεωνίδας Γαϊτάνος παρουσίασε τις προοπτικές και τις αυξανόμενες ανάγκες στους κλάδους Ζωής και Υγείας, τονίζοντας ότι οι πελάτες σήμερα αναζητούν πιο ολοκληρωμένες και ευέλικτες λύσεις.

Οι Στέλιος Σκαρινάκης και Χρήστος Ματσώλης αναφέρθηκαν στη σημαντική άνοδο των ομαδικών ασφαλίσεων και στην αξία τους για τις επιχειρήσεις που θέλουν να επενδύσουν στους εργαζομένους τους.

Ο Απόστολος Κοροβός παρουσίασε τον κλάδο επιχειρηματικών κινδύνων, σημειώνοντας χαρακτηριστικά ότι «στην Allianz ασφαλίζονται δέκα Ελλήδες», περιγράφοντας το μέγεθος και την ισχύ του ομίλου σε παγκόσμιο επίπεδο.



Ο Γιώργος Καρυώτης μίλησε για την αξία της ασφάλισης πιστώσεων και παρουσίασε την Allianz Trade, ενώ ο Σπύρος Θερμός παρουσίασε το δημοφιλές πρόγραμμα «Ασφαλιστικός Γονέας», που προέρχεται από την πρώην Ευρωπαϊκή Πίστη.

Οι Νίκος Βουδούρης και Δημήτρης Παρλαμάς από την Alltrust επικεντρώθηκαν στις δυνατότητες του digital marketing και στα νέα εργαλεία που μπορούν να αξιοποιήσουν οι συνεργάτες.

Ο Κωνσταντίνος Ρούσσος έστειλε ξεκάθαρο μήνυμα ότι σήμερα «είναι η στιγμή για τον Έλληνα καταναλωτή να επενδύσει στην ιδιωτική ασφάλιση», επισημαίνοντας ότι

η ανάγκη προστασίας βρίσκεται πλέον στο επίκεντρο των οικονομικών και κοινωνικών εξελίξεων.

Από την πλευρά του, ο CIO, Χρήστος Γεωργίου, στάθηκε ιδιαίτερα στη στήριξη του δικτύου, υπογραμμίζοντας ότι η Allianz θέλει να ακούει τους συνεργάτες της και να βελτιώνει συνεχώς τις υπηρεσίες και την εμπειρία συνεργασίας. Τόνισε ότι ο συνεργάτης της Allianz επωφελείται από τη δύναμη του brand, τη σιγουριά ενός μεγάλου διεθνούς ομίλου και την πληθώρα προϊόντων και καλύψεων, που, όπως είπε, δεν συγκεντρώνονται σε καμία άλλη εταιρεία στην Ελλάδα.

Στο κλείσιμο της εκδήλωσης, ο Στέφανος Μαθασιάς

παρουσίασε με έμφαση τους τέσσερις πυλώνες που απαντούν στο «Γιατί Allianz»: το μοναδικό μοντέλο πωλήσεων και εξυπηρέτησης μέσω ενός εκτεταμένου δικτύου, την ολιστική γκάμα προϊόντων, τις μοναδικές παροχές και αμοιβές που παρέχει η εταιρεία στο δίκτυό της και τη δύναμη του brand, που απονέμει αξιοπιστία, εμπιστοσύνη και φερεγγυότητα. Όπως ανέφερε, η Allianz είναι πλέον έτοιμη να περάσει «από την εσωστρέφεια στην εξωστρέφεια», ανοίγοντας έναν νέο κύκλο ανάπτυξης.

Όσοι παρακολούθησαν από κοντά τη συνάντηση είχαν την ευκαιρία όχι μόνο να λύσουν απορίες και να ανταλλάξουν απόψεις, αλλά και να γνωρίσουν από κοντά τα στε-

λέχη της εταιρείας και να αντιληφθούν ότι η Allianz διαθέτει λύσεις για κάθε ανάγκη – είτε αφορά προσωπικό ή οικογενειακό επίπεδο είτε επαγγελματικό. Τα προϊόντα της εταιρείας παρουσιάστηκαν ως ποιοτικά, ανταγωνιστικά και απολύτως προσαρμοσμένα στα σημερινά δεδομένα, προσφέροντας στον ασφαλιστικό διαμεσοληθτή όλα τα εφόδια για να ενισχύσει την παραγωγή του και να σταθεί ακόμη πιο αποτελεσματικά δίπλα στους πελάτες του. **NAI**

ERGO

Επενδύει σε καινοτόμα προϊόντα στην ασφάλιση αυτοκινήτου

Συναντήσεις με συνεργάτες σε Αθήνα, Θεσσαλονίκη και Κρήτη



Ο διευθύνων σύμβουλος της ERGO Ασφαλιστικής, κ. Ερρίκος Μοάτσος.



Ο διευθυντής Τομέα Ασφαλιστικών Λειτουργιών Ασφαλίσεων Ζημιών, κ. Στέφανος Στεφανίδης, παρουσίασε τις τελευταίες εξελίξεις στον κλάδο της Ασφάλισης Αυτοκινήτου.

Κύκλο συναντήσεων με τους συνεργάτες της σε τρεις μεγάλες πόλεις της χώρας, την Αθήνα, τη Θεσσαλονίκη και το Ηράκλειο Κρήτης, ολοκλήρωσε πρόσφατα η ERGO Ασφαλιστική. Στόχος των συναντήσεων ήταν η αναλυτική ενημέρωση για τη νέα τιμολόγηση στις ασφαλίσσεις Αυτοκινήτων, η οποία διαμορφώθηκε μετά την πολύτιμη ανατροφοδότηση που έλαβε η διοίκηση από τους ίδιους τους συνεργάτες.

Και όπως χαρακτηριστικά σημειώνει η εταιρεία, συνεχίζει να επενδύει στη σχέση με τους συνεργάτες της και επιδιώκει να διατηρεί ανοικτό διάλογο επικοινωνίας μαζί τους, ώστε να διασφαλίζεται η ποιοτική παροχή υπηρεσιών και η εξέλιξη των προϊόντων με γνώμονα τις ανάγκες της αγοράς.

Οι εκδηλώσεις πραγματοποιήθηκαν σε μια περίοδο κατά την οποία η ασφαλιστική αγορά παρουσιάζει σταθερή ανοδική πορεία και η ασφάλιση αυτοκινήτου αναδεικνύεται ως ένας από τους πιο νευραλγικούς τομείς δραστηριότητας της εταιρείας. Με συνέπεια και υπευθυνότητα, η εταιρεία επενδύει στη βελτίωση των υπηρεσιών και των προϊόντων της, συμβάλλοντας ενεργά στην ενίσχυση της οδικής

ασφάλειας και της προστασίας των πολιτών.

Τις συναντήσεις άνοιξε ο διευθύνων σύμβουλος της ERGO Ασφαλιστικής, κ. Ερρίκος Μοάτσος, ο οποίος στην εισήγησή του αναφέρθηκε στη θετική πορεία της ελληνικής οικονομίας και της αγοράς Γενικών Ασφαλίσεων. Όπως επεσήμανε, «η ελληνική οικονομία αναπτύσσεται ταχύτερα από τον ευρωπαϊκό μέσο όρο και μέσα σε αυτό το περιβάλλον αναπτύσσεται δυναμικά και η ασφαλιστική αγορά». Οι Γενικές Ασφαλίσεις καταγράφουν άνοδο 9%, ενώ οι ασφαλίσσεις Περιουσίας ενισχύονται κατά 16%, επιβεβαιώνοντας τη σημασία του θεσμού της ασφάλισης ως πυλώνα ανθεκτικότητας για την κοινωνία και την οικονομία.

Υπογράμμισε επίσης ότι η ERGO Ελλάδας κατέχει ηγετική θέση στην αγορά, αποτελώντας έναν από τους σημαντικότερους πυλώνες του ομίλου, ο οποίος δραστηριοποιείται σε περισσότερες από είκοσι χώρες και έχει προχωρήσει πρόσφατα σε σημαντική επένδυση στις Ηνωμένες Πολιτείες, με την εξαγορά της εταιρείας Next.

«Η ασφάλιση Αυτοκινήτου», συνέχισε, «παραμένει ένας από τους πιο σημαντικούς τομείς της εταιρείας, αντιπροσωπεύοντας περίπου το ένα τρίτο των συνολικών ασφαλί-



Από αριστερά: Ο διευθύνων σύμβουλος της ERGO Ασφαλιστικής, κ. Ερρίκος Μοάτσος, ο διευθυντής Τομέα Πωλήσεων της ERGO Ασφαλιστικής, κ. Στάθης Τσαούσης, και ο διευθυντής Τομέα Ασφαλιστικών Λειτουργιών Ασφαλίσεων Ζημιών της ERGO Ασφαλιστικής, κ. Στέφανος Στεφανίδης.

στρων και περιλαμβάνοντας περισσότερα από πεντακόσιες χιλιάδες ασφαλισμένα οχήματα». Προτεραιότητα της εταιρείας είναι η ενίσχυση της ανταγωνιστικότητάς της στην ασφάλιση Αυτοκινήτου, με επένδυση σε προϊόντα που συνδυάζουν αξιόπιστες καλύψεις, αποτελεσματική διαχείριση και υψηλή ποιότητα υπηρεσιών.

Κατά τη διάρκεια των συναντήσεων των συνεργατών με τη διοίκηση, ο διευθυντής Τομέα Ασφαλιστικών Λειτουργιών Ασφαλίσεων Ζημιών, κ. Στέφανος Στεφανίδης, παρουσίασε τις τελευταίες εξελίξεις στον κλάδο της Ασφάλισης Αυτοκινήτου, προσφέροντας μία ολοκληρωμένη εικόνα των παραγόντων που διαμορφώνουν την αγορά. Αναφέρθηκε στα στοιχεία κερδοφορίας, στη γεωγραφική ανάλυση ζημιών, στις σύγχρονες μεθόδους διαχείρισης, καθώς και στην πρόθεση της εταιρείας να αξιοποιεί ψηφιακά εργαλεία και νέες τεχνολογικές λύσεις μέσω Τεχνητής Νοημοσύνης, που συμβάλλουν στη βελτίωση της ταχύτητας και της ακρίβειας στον προασφαλιστικό έλεγχο.

Η παρουσίαση του κ. Στεφανίδη ανέδειξε τον καθοριστικό ρόλο της τεχνολογίας, αλλά και την ανάγκη προσαρμογής στα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά κάθε περιοχής και κάθε οδηγού. Όπως ανέφερε, η εταιρεία προσανατολίζεται στο να προσφέρει ασφαλιστικά προγράμματα που ισορροπούν ανάμεσα στην ποιότητα και το κόστος, εξασφαλίζοντας μακροπρόθεσμη ανάπτυξη και διατηρώντας την εμπιστοσύνη

των πελατών της. Σκοπός δεν είναι η χαμηλότερη τιμή, αλλά η ουσιαστική αξία που προσφέρει η εταιρεία μέσα από τη συνέπεια, τη διαφάνεια και την εξυπηρέτηση.

Επίκεντρο των συναντήσεων και στις τρεις πόλεις αποτέλεσε η ενεργός συμμετοχή των συνεργατών και ο γόνιμος διάλογος γύρω από τα ζητήματα που αφορούν την καθημερινή τους δραστηριότητα. Οι συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να εκφράσουν τις απόψεις τους, να αναδείξουν τις προκλήσεις και να καταθέσουν προτάσεις. Ο διευθυντής Τομέα Πωλήσεων, κ. Στάθης Τσαούσης, τόνισε τη σημασία της τακτικής επικοινωνίας με τους συνεργάτες και επεσήμανε ότι για την ERGO η διαρκής και ανοιχτή ανταλλαγή απόψεων αποτελεί στρατηγικό εργαλείο, αναγνωρίζοντας τη βαρύτητα των παρατηρήσεών τους για τη βελτίωση των προϊόντων και των υπηρεσιών της. Όπως ανέφερε: «Οι βελτιώσεις που ενσωματώθηκαν στο νέο τιμολόγιο ασφαλίσεων Αυτοκινήτου βασίστηκαν τόσο στην ανάλυση του ανταγωνισμού όσο και στη συστηματική αξιολόγηση των σχολίων που συγκεντρώσαμε από τους συνεργάτες μας».

Οι συναντήσεις που πραγματοποιήθηκαν στις τρεις πόλεις ανέδειξαν τη σημασία της συνεργασίας στη διαμόρφωση μιας σύγχρονης και ανταγωνιστικής προσέγγισης στην ασφάλιση Αυτοκινήτου. Καθώς η ελληνική αγορά μετασχηματίζεται, η εμπιστοσύνη στην ασφαλιστική κάλυψη αποτελεί στοίχημα. **NAI**



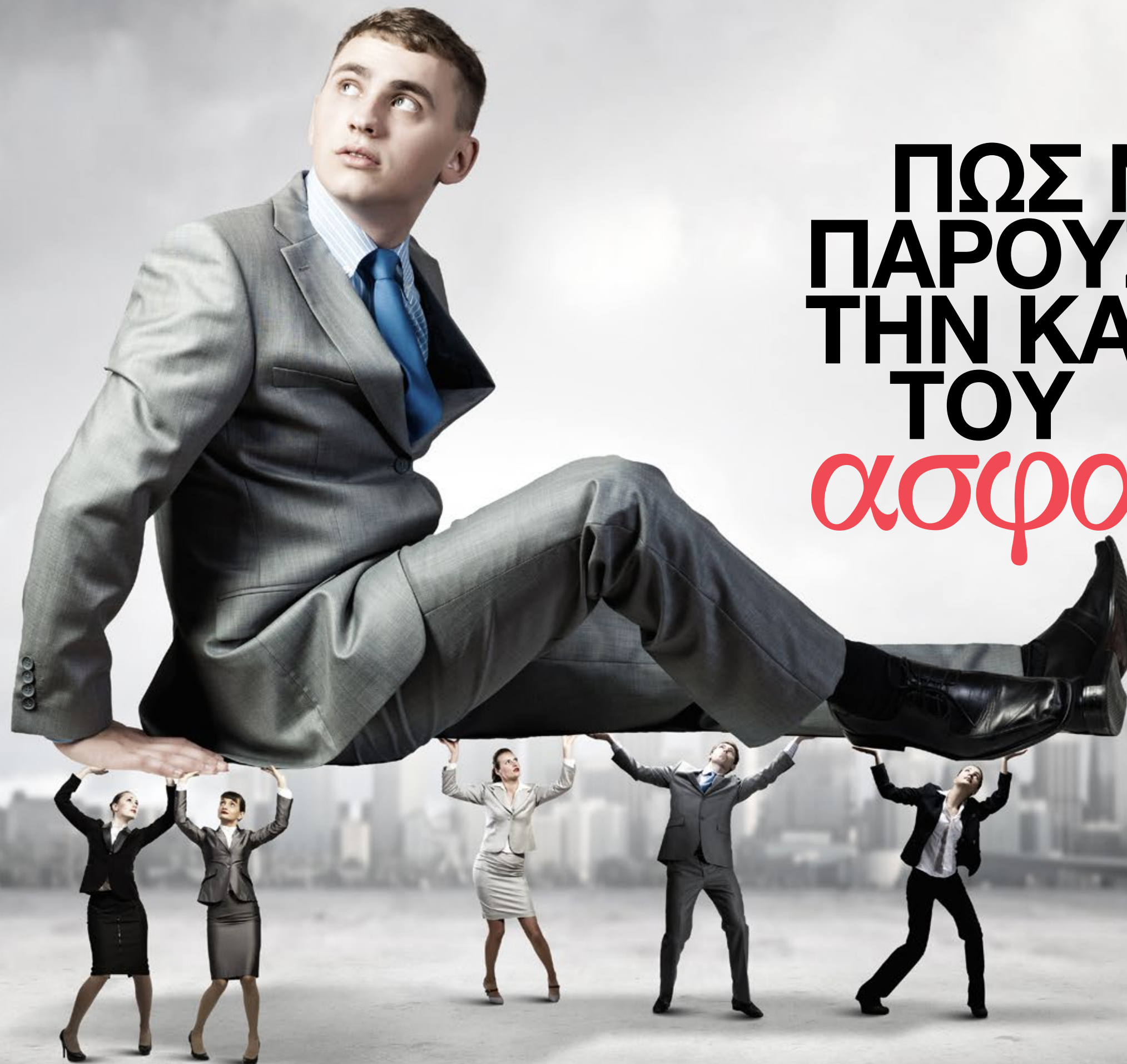
Αλλάζουμε την ασφάλεια

για τα καλά



ΠΩΣ ΝΑ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΕΤΕ ΤΗΝ ΚΑΡΙΕΡΑ ΤΟΥ ασφαλιστή

Επιμέλεια: ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ



Εισαγωγή

Η πιο σημαντική απόφαση του Manager ασφαλιστών και της ασφαλιστικής εταιρείας είναι η απόφαση να φέρει κάποιον στις ασφάλειες για να κάνει καριέρα, κάτι που θα συνεισφέρει στην ανάπτυξη του Manager και της εταιρείας. Ολόκληρη η εταιρεία εξαρτάται από αυτήν την κίνηση, επειδή χωρίς ασφαλιστές (με οποιαδήποτε μορφή), εταιρείες ασφαλιστικές δεν υπάρχουν. Για να φθάσει ένα προϊόν ασφαλιστικής εταιρείας στον πελάτη, πρέπει να ξεκινήσει από κάποιον που ξέρει τις ασφάλειες. Πίσω από τον πομπό-αποστολέα ασφαλιστικού προϊόντος προς τον δέκτη-πελάτη ασφάλισης, υπάρχει κάποιος εξειδικευμένος ασφαλιστής.

Μπορεί να πηγαυθούν κάποια φυσικά άτομα-διαμεσολαβητές που γράφω ότι ασφαλιστές είναι και οι τραπεζικοί υπάλληλοι του bancassurance και οι πηλαφόρμες εξ αποστάσεως και κάποια νομικά πρόσωπα που προσφέρουν ασφάλιση με διάφορες μορφές. Για τον πελάτη είναι ο ασφαλιστής τους, που πιστεύουν ότι γνωρίζει την ασφαλιστική εργασία. Όλοι αυτοί, πριν μπουν στα ασφαλιστικά δρώμενα, ΔΕΝ γνώριζαν τον θεσμό και κάποιος Manager ή διοικητικός υπάλληλος εταιρείας ήταν αυτός που έκανε την πρώτη επαφή και παρουσίαση της εργασίας του ασφαλιστή.

Συνήθως και ουσιαστικά, ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές «βγάζουν» οι Managers ασφαλιστών, για τη σωστή επάνδρωση των εταιρειών. Οι Managers παίρνουν στα χέρια τους την καριέρα του ασφαλιστή και μια ματιά στην ελληνική ασφαλιστική αγορά αυτό δείχνει. Η καριέρα ΠΩΛΕΙΤΑΙ και μόνο πωλητές ικανοί μπορούν να το κάνουν. Άρα, αυτό πρέπει να σχεδιαστεί για να αποδώσει, ώστε ο υποψήφιος να μάθει τι ακριβώς είναι η δουλειά, τι προσφέρει, αν κάποιος κάνει γι' αυτήν τη δουλειά, πώς θα τη μάθει.

Αυτό ΔΕΝ μπορεί να το κάνει το Internet, το μαγνητόφωνο, ένα βιβλίο, ένας υπάλληλος που δεν κάνει ή έκανε αυτήν τη δουλειά, επειδή, εκτός των άλλων, ΑΠΑΙΤΕΙΤΑΙ συναίσθημα, απαιτείται ΠΙΣΤΕΥΩ στον θεσμό και την εργασία, απαιτείται ΣΤΑΣΗ ΖΩΗΣ για το επάγγελμα, για τον κλάδο, για τη δουλειά, απαιτείται ΕΝΘΟΥΣΙΑΣΜΟΣ και ΕΙΛΙΚΡΙΝΕΙΑ. Η καριέρα ασφαλιστή από μόνη της ΔΕΝ ΕΙΝΑΙ ΕΛΚΥΣΤΙΚΗ, δεν είναι ιδανική για πολλούς. Πρέπει κάποιος να εξηγήσει και να αποδείξει σε κάποιον ότι είναι ικανός να την κάνει και αυτό απαιτεί προετοιμασία και λογική σειρά παρουσίασης, ώστε ο υποψήφιος να πάρει απόφαση. Σημαντική είναι η γνώση του βιογραφικού του, ώστε ο Manager να ΠΟΥΛΗΣΕΙ σωστά την καριέρα.

Στο «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ» θα παρουσιάσουμε ιδέες της δουλειάς και απόψεις ανθρώπων που κάνουν ΣΗΜΕΡΑ αυτήν τη δουλειά ή την έκαναν ως τώρα. Δεν είναι ευαγγέλια, ούτε εγχειρίδια επιτυχίας. Είναι εμπειρίες και προσπάθειες. Τους ευχαριστώ όλους, επειδή πίστεψαν ότι ίσως κάποιοι βοηθηθούν σήμερα και αύριο. Πιθανόν και οι ίδιοι. Ενδέχεται και οι σημαντικές τακτικές των διευθυντών Πωλήσεων, εξαιτίας του αφιέρωματος, να αλλιάζουν.

Εμείς εδώ, στο «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ», είμαστε ταχυδρόμοι ιδεών! Κρατήστε αυτό το αφιέρωμα.

Ευάγγελος Γ. Σπύρου

Η καριέρα του ασφαλιστή πωλείται

Η εισροή προικισμένων ανθρώπων στην καριέρα των πωλήσεων ασφαλειών Ζωής έχει χαρακτηριστεί σαν πρωταρχική δουλειά του Manager. Πολλά έχουν γραφεί σχετικά με αυτό το θέμα, για την προσέλευση των υποψήφιων ασφαλιστών και την επιλογή τους. Η ασφαλιστική βιομηχανία έχει τα μέσα και την τεχνογνωσία να βρει ταλαντούχους για την καριέρα των πωλήσεων. Αλλά όλα τα μέσα και η τεχνογνωσία του κόσμου είναι άχρηστα, έως ότου αυτοί που είναι προικισμένοι πειστούν ότι η ασφαλιστική καριέρα στις πωλήσεις προορίζεται γι' αυτούς και μόνο. Αν ο Manager πιστεύει ειλικρινά ότι η πώληση των ασφαλειών προσφέρει σε κάποιον την ευκαιρία για μία εξαιρετική και ισόβια καριέρα, γιατί οι περισσότεροι υποψήφιοι να μην είναι πεπεισμένοι γι' αυτό;

Η ΑΠΑΝΤΗΣΗ

Η απάντηση εναπόκειται στο γεγονός ότι, παρόλο που έχουμε κάνει μία εξαιρετική δουλειά πουλώντας στους εαυτούς μας την καριέρα μας, δεν έχουμε κάνει το ίδιο τόσο καλά με τους άλλους. Για κάποιον λόγο, η καριέρα από μόνη της δεν είναι ελκυστική. Γιατί όμως αυτό;

Μια έρευνα των τελειοφοίτων ενός πανεπιστημίου μάς δίνει κάποια στοιχεία. Ζητήθηκε από τους φοιτητές να σκιαγραφήσουν αυτά τα στοιχεία που συνιστούν σαν μία ιδανική δουλειά.

Θα ήθελαν να έχουν την αξιοπρέπεια και το κύρος που δίνει ένας μεγάλος εθνικός οργανισμός, αλλά επίσης και την ανεξαρτησία ενός μικροεπιχειρηματία. Θα ήθελαν να υποστηρίζουν την υγιή φιλοσοφία μιας σωστής εταιρείας, αλλά επίσης δεν θα ήθελαν να γίνονται ένα με τα γραφειοκρατικά γρανάζια της εταιρείας. Ήθελαν να είναι ικανοί να εκφράζουν τη δική τους φιλοσοφία, να αυξάνουν το εισόδημά τους με βάση τη δυνατότητα της δημιουργικότητάς τους και όχι με συνταξιοδοτήσεις, θανάτους και ανικανότητες. Θα ήθελαν ένα καλό εισόδημα, όχι μόνο για το παρόν, αλλά και για το μέλλον. Αλλά πάνω απ' όλα, θα ήθελαν να απασχολούνται κάπου που να αξίζει τον κόπο.

Να, λοιπόν, τι ζητούσε από την καριέρα της μια ομάδα τελειοφοίτων. Δεν θα μπορούσαν να περιγράψουν με πιο

ακριβή τρόπο τη δουλειά του ασφαλιστή. Παρ' όλα αυτά, δεν πήγαν όλοι αυτοί για να ζητήσουν δουλειά στις ασφαλιστικές εταιρείες. Τα γεγονότα είναι σαφή: Η καριέρα του να πουλά ασφάλειες Ζωής πρέπει να παρουσιάζεται με έναν έξυπνο, καλά οργανωμένο και ακριβή τρόπο: η καριέρα του ασφαλιστή πρέπει να πωλείται.

** Για την παρουσίαση της καριέρας του ασφαλιστή εργάστηκε πολύ ο Νικ Πάππας, με εντολή του Δημήτρη Κοντομηνά, με την ομάδα του αρχικά στην INTERAMERICAN και εν συνέχεια με εξάπλωση της Βιβλιοθήκης Management της LIMRA, μέσω της Επιτροπής LIMRA Ελλάδας-Κύπρου και των 25 περίπου εταιρειών-μελών, από τις οποίες σήμερα υπάρχουν περίπου 10, αφού άλλες συγχωνεύθηκαν



και άλλες έκλεισαν. Εθέτευσα και εγώ στα Σχοδεία της LIMRA, ξεκινώντας το 1982, και με ευγνωμοσύνη κρατώ τα πτυχία αυτής της εποχής (1982-1991), μαζί με τα βιβλία. Από αυτήν την παιδεία ασφαλειών επιχειρώ να αναμεταδώσω στοιχεία.

Τι; Γιατί; Πότε;

Πρώτα απ' όλα, τι σημαίνει η φράση «παρουσίαση της καριέρας»; Είναι ένα πολύ σημαντικό βήμα στη διαδικασία επιλογής. Λαμβάνει χώρα όταν ο Manager είναι πεπεισμένος ότι ο υποψήφιος ασφαλιστής είναι εκείνος που πρέπει να προσληφθεί. Όπως και σε κάθε πώληση, ο Manager θα πρέπει να κινήσει το ενδιαφέρον του υποψηφίου, να περιγράψει το προϊόν, να δείχνει πώς θα φανεί χρήσιμο και να παρακινήσει τον υποψήφιο ασφαλιστή για να αγοράσει.

Το προϊόν προς πώληση εδώ είναι η καριέρα για την ασφάλιση Ζωής. Τι είναι λοιπόν η καριέρα; Ένα λεξικό την ορίζει σαν «ένα επάγγελμα ή κάτι άλλο, που απαιτεί ειδική προετοιμασία και θεωρείται σαν δουλειά του προς το ζην». Είναι, λοιπόν, φανερό ότι ο υποψήφιος ασφαλιστής δεν είναι ένα προϊόν που κάποιος αγοράζει, χρησιμοποιεί

και μετά το ξεχνά. Είναι μία από τις σημαντικότερες αγορές που μπορεί κάποιος να κάνει. Συνεπώς, η παρουσίαση αυτού θα πρέπει να είναι καλά προετοιμασμένη και πειστική.

ΕΝΤΑΞΕΙ, ΑΛΛΑ ΓΙΑΤΙ;

Γιατί θα πρέπει η παρουσίαση της καριέρας –η πώληση– να είναι καλά οργανωμένη και πειστική; Η απάντηση είναι απλή. Γιατί πουλάει περισσότερες καριέρες, όπως και η καλή παρουσίαση της πώλησης πουλά περισσότερες ασφάλειες. Αυτό που λένε οι ασφαλιστές, ότι έχουν ένα πολύ καλό συμβόλαιο και ο υποψήφιος θα πρέπει να το αγοράσει, είναι αλήθεια. Αλλά αυτό δεν είναι πώληση, γιατί δεν υπάρχει προσπάθεια για να καλυφθούν κάποιες ανά-

γκες. Είναι ένα πασάρισμα συμβολαίου, όχι μια πώληση βάσει αναγκών. Όμοια, η καριέρα στις ασφάλειες Ζωής δεν μπορεί να πασαριστεί.

ΟΙ ΛΟΓΟΙ ΓΙΑ ΜΙΑ ΟΡΓΑΝΩΜΕΝΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΚΑΡΙΕΡΑΣ

Κάθε λόγος του ασφαλιστή για να κάνει μια προσχεδιασμένη παρουσίαση πώλησης είναι επίσης και ένας λόγος του

Manager για να κάνει μια σχεδιασμένη παρουσίαση καριέρας. Όπως ο ασφαλιστής έχει μια πίστα για να τρέξει, έτσι και ο Manager έχει έναν δρόμο, κατά τον οποίο θα μιλήσει ήσυχα, αλλιά χωρίς αναστολές και θα θίξει κάθε σημείο. Όπως ο ασφαλιστής μπορεί να μιλήσει σε μια λογική σειρά, έτσι και ο Manager θα είναι σε θέση να μιλήσει καθαρά και δυναμικά στον υποψήφιο. Όπως ο ασφαλιστής παρακολουθεί τις αντιδράσεις του υποψηφίου, έτσι και ο Manager μπορεί να δώσει περισσότερη προσοχή στις αντιδράσεις του υποψηφίου ασφαλιστή. Όπως ο ασφαλιστής κερδίζει την εμπιστοσύνη, γνωρίζοντας τι θα πει, έτσι και ο Manager μπορεί να κάνει μια παρουσίαση εμπιστευτικά. Και με την εμπιστοσύνη, ο Manager θα δώσει μια καλύτερη εντύπωση στον υποψήφιο.

Θα πουλήσετε καλύτερα στον υποψήφιο ασφαλιστή μέσα από μία οργανωμένη παρουσίαση, μιας και θα εντυπωσιαστεί, καταλαβαίνοντας το πόσο επαγγελματίας είστε εσείς, ο μελλοντικός του συνεργάτης. Ακόμη, σκεφτείτε και αυτό: Μέσα από μία καλά οργανωμένη παρουσίαση, δεν θα χάσετε χρόνο και κόπο.

Η ΠΙΟ ΣΗΜΑΝΤΙΚΗ ΑΠΟΦΑΣΗ ΤΟΥ MANAGER

Το να φέρετε κάποιον στις ασφάλειες Ζωής είναι μία από τις πιο σημαντικές διοικητικές αποφάσεις που θα πάρει κάποιος Manager. Οι αποφάσεις αυτές θα πρέπει να λαμβάνονται αποτελεσματικά και μετρημένα, γιατί πολλοί άνθρωποι εξαρτώνται από αυτές.

Πρώτα απ' όλα, η σωστή επάνδρωση επηρεάζει τον Manager. Αυτός ο καινούργιος ασφαλιστής, όταν επιλεγθεί σωστά, εκπαιδευτεί και προωθηθεί, θα τον βοηθήσει να αγγίξει την επιτυχία. Ο Manager χρειάζεται αυτόν τον ασφαλιστή.

Αυτή η απόφαση επηρεάζει και την εταιρεία. Κάθε ένας που προσλαμβάνεται θα κοστίζει χρήματα στην εταιρεία. Κάθε πετυχημένος ασφαλιστής επίσης συνεισφέρει στην ανάπτυξη της εταιρείας. Το κοινό επίσης επηρεάζεται από αυτήν την απόφαση. Αυτός ο καινούργιος ασφαλιστής θα δημιουργήσει ικανοποιημένους, εξυπηρετούμενους και εξασφαλισμένους πελάτες; Ή μήπως θα δημιουργηθούν

άσχημες εντυπώσεις για την ασφάλεια Ζωής, λόγω της ελλιπούς τακτικής που ακολουθεί ο ασφαλιστής; Πιο σημαντικό, όμως, είναι ότι η απόφαση αυτή επηρεάζει στον ασφαλιστή. Ο Manager παίρνει ουσιαστικά στα χέρια του την επαγγελματική ζωή του υποψηφίου ασφαλιστή. Ο ασφαλιστής στέκεται στο σταυροδρόμι της ζωής. Αυτή η απόφαση είναι πολύ σημαντική, γιατί μπορεί να επηρεάσει ολόκληρο το μέλλον του ασφαλιστή. Αν ο ασφαλιστής είναι προικισμένος για μια καριέρα στις Ασφάλειες, ο Manager πρέπει να παρουσιάσει όλη την καριέρα καθαρά και με αλήθεια. Διαφορετικά, ο ασφαλιστής μπορεί να πάρει μια λάθος απόφαση. Υπάρχει μια ισχυρή ηθική αναστολή στον υποψήφιο, για να βοηθήσει να πάρει τη σωστή απόφαση, ακόμη κι αν η απάντηση είναι αρνητική.

Η ΣΗΜΑΣΙΑ ΜΙΑΣ ΟΡΓΑΝΩΜΕΝΗΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗΣ

1. Προσφέρει ένα πεδίο κίνησης, ώστε να καλύπτεται κάθε σημείο.
2. Τα σημεία μπορούν να γίνουν με λογική σειρά.
3. Οι αντιδράσεις του υποψηφίου ασφαλιστή, οι προτιμήσεις του και οι απορρίψεις του μπορούν να ελεγχθούν.
4. Η αυτοπεποίθηση του Manager μεταδίδεται στον υποψήφιο.
5. Δημιουργεί μία θετική επαγγελματική εντύπωση.
6. Ο χρόνος και η προσπάθεια δεν σπαταλούνται.
7. Βοηθάει τον υποψήφιο ασφαλιστή να παίρνει την κατάλληλη απόφαση.

ΠΟΤΕ ΝΑ ΚΑΝΕΤΕ ΤΗΝ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ

Πότε θα έπρεπε ο Manager να παρουσιάζει την καριέρα; Σαν γενικός κανόνας σ' αυτό το σημείο είναι ότι όταν γνωρίζετε πολλά για έναν υποψήφιο. Και τούτο, για να πειστεί ο Manager ότι ο μελλοντικός ασφαλιστής είναι ο κατάλληλος άνθρωπος για τη δουλειά.

Μια ολοκληρωμένη παρουσίαση συνήθως δεν γίνεται στην εισαγωγική συνέντευξη, κατά τη διαδικασία επιλογής. Αυτή είναι η πρώτη επαφή με τον υποψήφιο και ο κύριος στόχος σε αυτό το σημείο είναι να παρακινήσει τον υποψήφιο να αποφασίσει αν θα θελήσει να κάνει μια ολοκληρωμένη έρευνα της ασφαλιστικής καριέρας. Κάποιο ερωτηματολόγιο, αν και όχι καθοριστικό, θα σας βοηθήσει σ' αυτήν την απόφαση. Για να πετύχει αυτόν τον στόχο, ο Manager μπορεί να βρει χρήσιμο ή και απαραίτητο να δώσει στον υποψήφιο ασφαλιστή μια σφαιρική εικόνα της θέσης του. Ο Manager έχει να κάνει μία πώληση.

Το ερωτηματολόγιο επιλογής βοηθά στο να επισημαίνει πιθανές αποτυχίες. Δεν είναι αυτό που θα επιλέξει τους επιτυχημένους ασφαλιστές, αλλά θα δώσει μια ιδέα των

πιθανοτήτων για επιτυχία. Μια ικανοποιητική επίδοση σ' αυτό το ερωτηματολόγιο δεν πρέπει να πιέζει τον Manager για να πουλήσει ακόμη την καριέρα.

Ο Manager πρέπει να ξέρει πολλά περισσότερα για τον υποψήφιο. Η γνώση για τον υποψήφιο ασφαλιστή θα αρχίσει να δημιουργείται στο επόμενο βήμα, κατά τη συμπλήρωση της κατάστασης πείρας και προϋπηρεσίας. Αυτό θα δώσει συγκεκριμένες πληροφορίες για την εκπαίδευση, την πείρα, την κοινωνικότητα και την οικονομική κατάσταση του υποψηφίου.

Επίσης, ο Manager μπορεί να ανιχνεύσει προσωπικές πληροφορίες του υποψηφίου, βλέποντας τους άλλους Managers ή και πεπειραμένους ασφαλιστές να του πάρουν συνέντευξη. Μια και η πώληση ασφαλειών απαιτεί σκληρή δουλειά και μακρές ώρες, η φυσική κατάσταση του υποψηφίου θα πρέπει να ληφθεί υπ' όψιν. Μια συνέντευξη, επίσης, με τη σύζυγο του υποψηφίου θα δώσει παραπάνω πληροφορίες για τον ίδιο και την οικογενειακή του ζωή, τα κίνητρα και τις βλέψεις του. Επίσης και οι συστάσεις θα μας βοηθήσουν. Σ' αυτό το σημείο, ο Manager μπορεί να επιθυμεί να εξερευνήσει την προηγούμενη επίδοση και προϊστορία του υποψηφίου. Εδώ ο Manager μπορεί να αναλύσει ερωτήσεις, αμφιβολίες και άλλες πληροφορίες. Εδώ, επίσης, ο Manager και ο υποψήφιος ασφαλιστής μπορούν να γνωριστούν καλύτερα και ο Manager μπορεί να διαπιστώσει το κατά πόσον ο υποψήφιος μπορεί να προσαρμοστεί στο υποκατάστημα.

Αυτή η συνέντευξη παρουσιάζει μία επιπλέον δυνατότητα για να παρατηρήσετε την ικανότητα του υποψηφίου για έκφραση, πόσο καλά οργανωμένος είναι, πώς ο υποψήφιος χειρίζεται άμεσα μια

κατάσταση. Το κύριο σημείο αυτής της συνέντευξης, παρ' όλη αυτά, είναι να μαζέψει πληροφορίες και όχι να κάνει απαραίτητα μία παρουσίαση της καριέρας.

Σε κάποιο άλλο σημείο, πολλοί Manager οργανώνουν ένα προσυμβατικό πρόγραμμα, για να εξοικειώσουν τον υποψήφιο με τις δυσκολίες του επαγγέλματος.

Η ΑΝΑΚΕΦΑΛΑΙΩΣΗ

Σε κάθε περίπτωση: Τώρα είναι καιρός να ανακεφαλαιώσετε τα στοιχεία σας. Ο Manager πρέπει να μαζέψει τις πληροφορίες από τον υποψήφιο, να τις επαναλάβει και να ελέγξει διπλά τις εντυπώσεις. Αν ο Manager είναι αντικειμενικός, λαμβάνει υπ' όψιν τα γεγονότα και μετά εφαρμόζει δίκαιη κρίση. Μια καλύτερη επιλογή του κατάλληλου προσώπου θα γίνει. Μετά απ' αυτό, ο Manager είναι έτοιμος να κάνει την παρουσίαση της καριέρας, να πουλήσει την καριέρα.



Τι θα πρέπει να συμπεριλαμβάνεται στην παρουσίαση;

Τι είναι αυτό που κάνει μία παρουσίαση καριέρας καλή; Πώς μπορεί κάποιος να την οργανώσει; Τι θα πρέπει να περιλαμβάνει και με ποια σειρά θα πρέπει να παρουσιάσουν όλα τα σημεία;

Ο καλύτερος τρόπος παρουσίασης της καριέρας θα ποικίλλει, βέβαια, από Manager σε Manager και από ασφαλιστή σε ασφαλιστή. Παρ' όλη αυτά, υπάρχουν κάποιες ευρείες περιοχές που θα πρέπει να καλύπτονται και ερωτήσεις στο μυαλό του υποψηφίου ασφαλιστή που πρέπει να απαντηθούν. Μια βασική αρχή που υπογραμμίζει κάθε παρουσίαση καριέρας είναι: Δώστε στον υποψήφιο ασφαλιστή την αλήθεια.

Ένα ερωτηματολόγιο της LIMRA έχει σταθεί στους ασφαλιστές μιας εταιρείας, ζητώντας τους να υπογραμμίσουν ρεαλιστικά τις ποικίλες περιοχές της δουλειάς τους. Τα ερωτηματολόγια είχαν επιστραφεί στη LIMRA, όπου σχηματίστηκε μια σύνθετη εικόνα της ασφαλιστικής ιδιότητας. Από αυτά τα αποτελέσματα, εκδόθηκε ένας Οδηγός για να δώσει μία εικόνα στον μελλοντικό υποψήφιο, για το πώς είναι η δουλειά, συμπεριλαμβανομένων και των δυσάρεστων στιγμών. Για να ελεγχθεί η αποτελεσματικότητα αυτού του Οδηγού, η εταιρεία διαιρέθηκε σε δύο συναφείς ομάδες ασφαλιστών και έστειλε το βιβλίο οδηγών σε κάθε υποψήφιο ασφαλιστή του γκρουπ, συνήθως μετά από κάποια συνέντευξη. Το άλλο γκρουπ δεν έλαβε αυτό το βιβλίο. Τα αποτελέσματα ήταν:

Οι τερματισμοί ήταν 30% λιγότεροι σε αυτούς που είχαν λάβει τις οδηγίες που έδιναν μία αντικειμενική εικόνα της δουλειάς, από αυτούς που δεν είχαν στη διάθεσή τους μια τέτοια εικόνα. Τα αποτελέσματα αυτής της μελέτης είναι φανερά. Έδειξαν ότι πολλοί Managers θα μπορούσαν να αναθεωρήσουν τις μεθόδους τους για την παρουσίαση της καριέρας. Είναι απαραίτητο να υπερτονίσετε τα οφέλη της ασφαλιστικής καριέρας όταν μιλάτε στον «κατάλληλο άνθρωπο»; Ή μήπως η ίδια η αλήθεια είναι αρκετή, ίσως και καλύτερη; Κάποιος είχε παρατηρήσει: «Υπάρχει κάτι που πρέπει να λέγεται σχετικά με την αλήθεια: Δεν πρέπει να προσπαθείς να θυμάσαι τι έχεις πει μετά, για τι πράγμα έχεις μιλήσει».

ΟΙ ΑΛΗΘΕΙΕΣ ΠΟΥ ΘΑ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΕΤΕ

Ποιες θα είναι αργότερα οι αλήθειες που θα παρουσιάσετε στον υποψήφιο ασφαλιστή; Ο Manager θα μπορούσε να πει κάτι σαν αυτό:

«Σας ζήτησα να έρθετε σήμερα εδώ για κάποιον πολύ σημαντικό λόγο. Είχαμε κάποιες ενδιαφέρουσες συνα-

ντήσεις, κατά τις οποίες καλύψαμε πολλά και ρωτήσαμε πολλά ο ένας τον άλλον. Νιώθω κερδισμένος από αυτήν τη συνάντηση και ελπίζω ότι επίσης κερδίσατε μέσα από τη σχέση σας με μερικούς συνεργάτες μου σε αυτό το γραφείο. Κοίταξα το βιογραφικό σας, όπως άλλωστε σας είχα πει ότι θα έκανα, και είμαι σίγουρος ότι έχετε κάνει κάποιες ερωτήσεις σχετικά με εμένα και το υποκατάστημά μου. Δεν έχω βρει δε καθ' οδόν κανένα στοιχείο που να μας εμποδίζει να τα πάμε καλά, γι' αυτό, μιας και νιώθω ότι είναι ώρα για αποφάσεις, θα ήθελα να σας βοηθήσω να πάρετε μια απόφαση...».

Τι συμβαίνει εδώ; Ο Manager έχει φτάσει σε μια απόφαση, παρόλο που η διαδικασία επιλογής βρίσκεται ακόμη σε ροή. Τι ερωτήσεις άραγε θα ήθελε να κάνει ο υποψήφιος σε αυτό το σημείο, ώστε να πάρει μια απόφαση; Υπάρχουν οι βασικές ερωτήσεις στη σκέψη των περισσότερων υποψηφίων. Θέλουν να ξέρουν:

1. Τι ακριβώς αφορά η δουλειά.
2. Τι ευκαιρίες προσφέρει.
3. Σχετικά με την εταιρεία, τα υποκαταστήματα και τον Manager.
4. Κάνω για τη δουλειά;

Κάθε μία από αυτές τις ερωτήσεις θα συζητηθεί και η παρουσίαση της καριέρας θα αναπτυχθεί από αυτές.

ΤΙ ΑΚΡΙΒΩΣ ΑΦΟΡΑ Η ΔΟΥΛΕΙΑ;

Πρώτα απ' όλα, ο υποψήφιος θα πρέπει να πληροφορηθεί ότι πρόκειται για μία δουλειά πωλήσεων. Ότι όλες οι άλλες δραστηριότητες είναι ένα φυσικό επακόλουθο και ότι η επιτυχία εξαρτάται άμεσα από τις πωλήσεις.

Σε μια μελέτη της LIMRA, από 1.534 υποψηφίους, μόνο το 24% τελικά ασχολήθηκε με τις ασφάλειες Ζωής. Το 30% είχε απορριφθεί από τους Managers, το 37% είχε τερματίσει τις διαπραγματεύσεις πριν τους προσφερθεί η σύμβαση εργασίας και το 9% αρνήθηκε την προτεινόμενη σύμβαση. Από το 46% που ήταν οι «απρόθυμοι υποψήφιοι», μαθεύτηκε ότι το 44% είχε πάει σε άλλες δουλιές και το 73% των τελευταίων (3 στους 4 δηλαδή) πήγε στις πωλήσεις και μερικοί σε άλλα υποκαταστήματα.

Μπορεί, λοιπόν, να εξαχθεί το συμπέρασμα ότι η κυριότερη ασχολία των Managers κατά την επάνδρωση δεν είναι το να «πουλήσουν την πώληση», όσο το να πουλήσουν την ασφάλεια Ζωής σαν το καλύτερο και πιο αποδοτικό προϊόν και την καλύτερη καριέρα στις πωλήσεις, για το κατάλληλο πρόσωπο. Ο Manager, επίσης, θα πρέπει –το λιγότερο– να τονίσει ότι οι πωλήσεις είναι ένα πολύ καλό επάγγελμα για πολλά κέρδη και ακόμη να τονίσει ότι πουλώντας ασφάλειες Ζωής είναι ο καλύτερος τρόπος για να κερδίσετε χρήματα από αυτές.

Η δουλειά αυτή προσφέρει υψηλά προνόμια. Οι επι-

τυχημένοι ασφαλιστές κερδίζουν πολλά χρήματα. Έχουν υψηλότερο προφίλ στο κοινό από τους άλλους πωλητές. Έπειτα, γνωρίζουν πολλούς ανθρώπους και μπορούν μετά από κάποιον χρόνο να ανεξαρτητοποιηθούν και να γίνουν οι ίδιοι τα αφεντικά των εαυτών τους. Και, βέβαια, υπάρχουν πολλοί υπέρ εδώ. Ίσως ο υποψήφιος να έρχεται στον Manager με επαγγελματική πείρα εκτός των πωλήσεων. Σε τέτοια περίπτωση θα έπρεπε να μιλήσετε για τις πωλήσεις. Πρόκειται για μια δουλειά πωλήσεων. Δεν υπάρχει λόγος να υπερβάλλετε ή να το κρύψετε με αστεία ονόματα ή ψευτο-επαγγελματικούς τίτλους. Πολύ περισσότερο, οι πωλήσεις αποτελούν μια καριέρα και γι' αυτό είναι μία δημιουργική, με οικονομική και κοινωνική αναγνώριση.

Οι πωλήσεις είναι ένας από τους κυριότερους λόγους για τον οποίο έχουμε φτάσει σε τόσο υψηλό βιοτικό επίπεδο. Η πώληση είναι ζωτικής σημασίας για την ελεύθερη αγορά. Συνεισφέρει σε υψηλότερες ανέσεις και επίπεδο για τους ανθρώπους. Πόσο μέρος αυτού του πλούτου θα απολαμβάναμε, εάν δεν είχε λάβει μέρος η καθοριστική δύναμη της πώλησης;

ΟΙ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ ΖΩΗΣ

Με βάση το γεγονός ότι πρόκειται για μία θέση πωλήσεων, ο υποψήφιος μπορεί να αναρωτηθεί: Σε ποιον θα πουλήσω; Το «προϊόν» μας είναι η ασφάλεια Ζωής και η δουλειά σας θα είναι να την πουλάτε. Αυτό σημαίνει ότι χρειάζεστε πελάτες. Πού τους βρίσκετε λοιπόν; Δεν περπατάνε μέσα στο υποκατάστημα, όπως θα έκαναν εάν αγόραζαν μία τηλεόραση, ούτε σας τηλεφωνούν για να σας παραγγείλουν. Το γεγονός είναι ένα: Παρόλο που οι περισσότεροι ξέρουν ότι θα έπρεπε να είναι ασφαλισμένοι, πρέπει να προσεγγιστούν από τον ασφαλιστή και να τους πουληθεί το προϊόν.

Αυτό είναι και το πιο σημαντικό μέρος της δουλειάς. Πρέπει να βρείτε τους δικούς σας πελάτες και να τους πείσετε ότι θα πρέπει να μιλήνε μαζί σας. Αυτό λέγεται και εξεύρεση νέων πελατών. Σήμερα υπάρχουν πολλοί άνθρωποι που χρειάζονται ασφάλεια Ζωής. Σίγουρα οι περισσότεροι είναι πρόθυμοι να μιλήσουν μαζί σας. Αλλά πώς θα τους βρείτε; Πώς θα αρχίσατε να παίρνετε τα ονόματα των ανθρώπων που θέλετε να δείτε; Αυτό θα οδηγούσε σε μια συζήτηση πάνω στην εξεύρεση νέων πελατών. Πώς να αρχίσει κάποιος από φίλους και συγγενείς, πώς να είναι κοινωνικά ευέλικτος, πώς να αποκτήσει συστάσεις και κέντρα επιρροής και πώς να πουλήσει επιπλέον

μέσα από τους ήδη υπάρχοντες ασφαλισμένους.

Από την αρχή, οι ασφαλιστές θα πρέπει να προσπαθήσουν να κάνουν ένα πελατολόγιο από ανθρώπους που αναζητούν την κάλυψη των ασφαλιστικών αναγκών τους. Επίσης, καθώς συζητάνε για την εξεύρεση νέων πελατών, θα δουν πόσο δύσκολη είναι πολλή φορές. Ο Manager θα πρέπει να αναφέρει ότι πολλοί θα αρνηθούν να κλείσουν ραντεβού με τον ασφαλιστή και πως μερικοί πελάτες θα τον ταλαιπωρήσουν μέχρι τελικά να αγοράσουν.

Από μια πιο ενθαρρυντική πλευρά, σε μια μελέτη της LIMRA είχε διαπιστωθεί ότι στις ΗΠΑ ένα 56% των οικογενειών θα σκεφτόταν να αγοράσει ασφάλεια Ζωής και ότι το 1/5 θα αποφάσιζε να αγοράσει.

Οι υποψήφιοι, λοιπόν, ασφαλιστές, μιας και άκουσαν για την εξεύρεση πελατών, πρέπει τώρα να δουν πώς λειτουργεί στην πράξη. Ο Manager πρέπει να μιλήσει για την εκπαίδευση και τη βοήθεια που θα προσφέρει,

να τους δείξει πώς δουλεύουν οι πεπειραμένοι ασφαλιστές και να παρουσιάσει ένα δείγμα πραγματικών περιπτώσεων, που θα φαίνεται όλη η ακολουθία της εξεύρεσης. Επίσης, αρκετός χρόνος θα πρέπει να δοθεί στην όλη περιγραφή αυτού του σημείου της δουλειάς του ασφαλιστή. Πρέπει να καταλάβει ότι η δυνατότητα εξεύρεσης πελατών είναι απαραίτητη στην ασφαλιστική καριέρα.

Ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ ΔΙΑΤΗΡΕΙ ΤΗΝ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΤΟΥ

Ένα άλλο σημαντικό σημείο της δουλειάς σας είναι ότι τα συμβόλαια που πουλάτε παραμένουν. Αυτό σημαίνει ότι ο ασφαλισμένος συνεχίζει να πληρώνει ασφάλιστρα και δεν σταματά την ασφάλιση. Όλες οι εργασίες σας, σαν ασφαλιστής, είναι άνευ αξίας εάν οι πελάτες σας δεν είναι πεπεισμένοι ότι έχουν ανάγκη τα συμβόλαια που τους πουλήσατε. «Φανταστείτε την τραγική εικόνα μιας χήρας που ζητά να μάθει τι εισόδημα θα της αποφέρει ένα συμβόλαιο ζωής, που έχει όμως σταματήσει. Μπορεί να σας φαίνεται ίσως υπερβολικό, αλλά να είστε σίγουροι ότι τέτοια συμβαίνουν κάθε μέρα».

Μπορεί όμως και να σκεφθείτε: Όταν το συμβόλαιο πουληθεί, δεν εξαρτάται από εμένα να το διατηρήσω. Σίγουρα αυτό θα συνέβαινε αν πουλούσατε αυτοκίνητα ή ρούχα, αλλά σ' αυτήν τη δουλειά σας ζητάμε να επικοινωνείτε με τους ασφαλισμένους, όταν τα ασφάλιστρα δεν έχουν πληρωθεί και το συμβόλαιο πλησιάζει προς ακύρωση. Αν και όταν θα έχετε κάνει μια καλή πώληση, που σημαίνει ότι έχετε δείξει στον πελάτη την ανάγκη για το συμβόλαιο Ζωής, τέτοιου είδους καταστάσεις δεν θα συμβούν. Θα σας μάθουμε να πουλάτε ποιοτική δουλειά, που θα καλύπτει τις ανάγκες των πελατών σας.

Κοιτάξτε τη δουλειά σας έτσι: Πουλάμε προστασία. Είναι σημαντικό οι ασφαλισμένοι μας να αντιληφθούν την ανάγκη για προστασία, γιατί αν όχι, θα χάσουν αυτοί, η εταιρεία και εσείς. Το εισόδημά σας θα επηρεαστεί εάν χάσετε τους πελάτες σας μετά την πώληση. Προσθέστε δε σ' αυτό το ότι οι ασφαλισμένοι σας με τον καιρό θα έχουν περισσότερη ανάγκη για ασφάλεια. Αν τους χάσετε από πελάτες, θα χάσετε μια πηγή μελλοντικών πωλήσεων.

Περαιτέρω δε να υπογραμμίσουμε ότι είναι σημαντικό η επάνδρωση να γίνεται με βάση τη σπουδαιότητα να συνεχιστεί η δουλειά. Συχνά, οι ασφαλιστές πιστεύουν ότι μετά το συμβόλαιο η δουλειά τους έχει τελειώσει. Δεν καταλαβαίνουν ότι ο επαγγελματικός τους προορισμός φτάνει πέρα απ' αυτό. Και, μάλιστα, περιλαμβάνει την εξυπηρέτηση πελατών.

Η ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗ ΠΕΛΑΤΩΝ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ ΖΩΗΣ

Ο υποψήφιος ασφαλιστής θα πρέπει να καταλάβει ότι ένα σημαντικό μέρος της

δουλειάς είναι το service. Ο πωλητής αυτοκινήτων έχει ειδικό τμήμα service γι' αυτό, αλλά όχι και ο ασφαλιστής. Ο υποψήφιος ασφαλιστής πρέπει να ξέρει τι είδους εξυπηρέτηση περιμένει ο πελάτης: ανανέωση των ασφαλιστικών προγραμμάτων, αποζημιώσεις, αλληλαγές δικαιούχων, εξαγορές κ.λπ.

Όλες αυτές οι πλευρές εξυπηρέτησης είναι σημαντικές και πρέπει να γίνουν, αλλά σας εγγυώμαι πως όταν πληρώσετε μία αποζημίωση σε μια χήρα, θα δείτε πόσο σημαντική είναι η δουλειά σας. Πιστεύω ότι θα εντυπωσιαστείτε από την αξία της.

Ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ ΜΕΛΕΤΑ

Πολλοί πιστεύουν ότι, αφού έχουν τελειώσει το σχολείο, οι μέρες της μάθησης και της μελέτης έχουν περάσει. Βέβαια, αυτό δεν είναι αλήθεια, κυρίως για τον κλάδο των ασφαλειών Ζωής. Ο υποψήφιος θα πρέπει να καταλάβει ότι για να πετύχει σαν ασφαλιστής είναι απαραίτητο να παρακολουθεί τις πιο πρόσφατες τεχνικές πώλησης. Αυτό γίνεται μόνο με τη μελέτη.

Ο υποψήφιος ασφαλιστής θα πρέπει να έχει μια σαφή εικόνα για το αρχικό πρόγραμμα εκπαίδευσης, καθώς και τα άλλα προγράμματα. Επίσης, θα πρέπει να ξέρει για όλα τα meetings και τα σεμινάρια που λαμβάνουν χώρα στο υποκατάστημα.

Συζητώντας όλες αυτές τις δραστηριότητες, ο υποψήφιος θα καταλάβει ότι η μελέτη είναι απαραίτητη για τη δουλειά του. Και από εκεί και πέρα, θ' αρχίσει να ενδιαφέρεται για τον χρόνο του, προκειμένου να φέρει σε πέρας όλη αυτήν τη μελέτη.

Ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΖΕΙ ΤΟΝ ΧΡΟΝΟ ΤΟΥ

Ίσως να αναρωτιέστε πού θα βρείτε τον χρόνο για να κάνετε όλα όσα περιγράψαμε: αναζήτηση, πώληση, service, μελέτη. Έτσι, λοιπόν, ερχόμαστε σε κάτι πολύ σπουδαίο: στον προγραμματισμό του ίδιου σας του εαυτού.

Στην αρχή, θα σας εκπαιδεύσουμε να διαμοιράζετε τον χρόνο σας ανάλογα με τις διάφορες δραστηριότητες της δουλειάς. Όμως εσείς θα είστε, ως επί το πλείστον, το αφεντικό του εαυτού σας. Εξαρτάται λοιπόν από εσάς το να προγραμματίζετε τη δουλειά σας και να ελέγχετε τον χρόνο σας. Θα πρέπει να πειθαρχήσετε τον εαυτό σας για να το κάνει αυτό, αλλά να έχετε υπ' όψιν ότι δεν μπορείτε να είστε πετυχημένος σ' αυτήν τη δουλειά αν δεν το κάνετε. Για παράδειγμα, έχουμε βρει ότι για να κάνει ένας ασφαλιστής τέσσερις πωλήσεις κάθε εβδομάδα, θα πρέπει να γίνουν περίπου 40 τηλεφωνήματα και 20 ραντεβού κατά τη διάρκεια της εβδομάδας. Αυτό θα ήταν αρκετό για τον ασφαλιστή να γίνει ο καλύτερος παραγωγός του χρόνου.





Θα θέσετε, όμως, τους δικούς σας στόχους και θα δουλέψετε γι' αυτούς, ώστε να βελτιώσετε το βιοτικό σας επίπεδο συνεχώς.

ΤΙ ΝΑ ΠΕΙΤΕ

Αυτές ήταν κάποιες υποδείξεις για το τι θα πρέπει να πει ο Manager σχετικά με τη δουλειά. Υπάρχουν σίγουρα πολλή περισότερα, τα οποία θα μπορούσε να πει κανείς. Πάντως, το θέμα είναι να δώσει στον υποψήφιο ασφαλιστή μια αληθινή και ακριβή εικόνα της δουλειάς, ώστε να μην υπάρχουν ψευδαισθήσεις.

ΤΙ ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ ΠΡΟΣΦΕΡΕΙ Η ΔΟΥΛΕΙΑ

Ο Manager έχει περιγράψει τη δουλειά και τώρα η δεύτερη ερώτηση του υποψηφίου πρέπει να απαντηθεί. Τι ευκαιρίες προσφέρει η δουλειά; Την αλήθεια πάρα. Ίσως να υπάρχει η τάση, κατά την απάντηση αυτής της ερώτησης, να παρουσιάσετε την καριέρα με υπερβολή. Αν και η καριέρα προσφέρει καλές ευκαιρίες, θα πρέπει να δοθεί προσοχή στις μακρόπνοες ευκαιρίες και στη φύση τους. Φυσικά, το ότι είναι μακρόπνοες είναι αυτό που κάνει το επάγγελμα καριέρα.

ΕΥΚΑΙΡΙΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΚΑΡΙΕΡΑ ΜΙΑΣ ΖΩΗΣ

Ο υποψήφιος ασφαλιστής θα πρέπει να ξέρει ότι η ευκαιρία που του δίνεται είναι για την καριέρα μιας ζωής, η οποία θα συνδυάζει πολλή από τα προσόντα του ελεύθερου επιχειρηματία και του επαγγελματία.

Ο επαγγελματίας, γενικότερα, θεωρείται ότι έχει έναν ευγενή σκοπό, ότι καλύπτει μία κοινωνική ανάγκη, περιλαμβάνει κάποια επιστήμη και εξυπηρετεί τις ανθρώπινες ανάγκες. Η ασφάλεια Ζωής συναντά όλους αυτούς τους

τομείς. Όπως κάποιος έχει πει: «Το διαφοροποιό στοιχείο ενός επαγγελματία είναι η συνεχής ροπή προς την τελειότητα. Απλά, με την υπογραφή μιας σύμβασης, δεν γίνεστε αυτόματα και επαγγελματίας».

Παράλληλα, όμως, θα πρέπει να συνειδητοποιήσει ο ασφαλιστής ότι η δουλειά του περιλαμβάνει επίσης και στοιχεία ελεύθερου επαγγέλματος, μιας και ο χρόνος και η προσπάθεια οδηγούνται κατά τέτοιον τρόπο, ώστε και οι ανταμοιβές να είναι σε μια άμεση σχέση με την ενεργητικότητα του ασφαλιστή και το κίνητρό του.

Θα πρέπει να τονιστεί, επίσης, ότι μειονεκτήματα, όπως το ρίσκο απώλειας του κεφαλαίου, η διακύμανση των τιμών κ.ά., αποφεύγονται με την ασφαλιστική καριέρα. Περιλαμβάνει όμως πολλές από τις απαιτήσεις που αντιμετωπίζει ο ελεύθερος επιχειρηματίας, όπως η εξάντληση του χρόνου και της ενεργητικότητας για την επίτευξη των στόχων.

ΕΥΚΑΙΡΙΑ ΓΙΑ ΕΙΣΟΔΗΜΑ

Η ευκαιρία για εισόδημα θα πρέπει να παρουσιαστεί ρεαλιστικά. Ο υποψήφιος θα πρέπει να δει ότι για τους περισσότερους ασφαλιστές τα μελλοντικά κέρδη είναι υψηλότερα από τα πρώτα που θα έχει κανείς. Κατ' αρχάς, ο καινούργιος ασφαλιστής δεν έχει πελατολόγιο. Έπειτα, η πωλησιακή ικανότητα του καινούργιου ασφαλιστή δεν έχει αναπτυχθεί. Σχετικά, όμως, με τα μελλοντικά κέρδη, Ο Manager μπορεί να τονίσει ευθέως ότι το εισόδημα του ασφαλιστή Ζωής σχετίζεται άμεσα με τις ικανότητες και την προσπάθεια. Αυτή η ιδέα είναι πιο προσφιλής στον φιλόδοξο τύπο και αυτός είναι ο τύπος που θέλουν οι Managers. Σ' αυτό το σημείο, ο Manager θα μπορούσε να παρουσιάσει τα εισοδήματα κάποιων συνεργατών του υποκαταστήματος.

Από άποψη σιγουριάς, υπάρχουν κάποια επαγγέλματα που προσφέρουν μεγάλη σιγουριά, αλλά δεν είναι καλώς αμειβόμενα. Αν ζητήσετε αύξηση, το αφεντικό θα σας πει: «Συγγνώμη, αλλά η δουλειά δεν αξίζει παραπάνω, παρόλο που εσύ αξίζεις». Στην πώληση ασφαλειών η δουλειά αξίζει όσο εσείς θέλετε.

Ο Manager θα πρέπει να πει στον υποψήφιο ασφαλιστή ότι, όπως οι περισσότερες θέσεις στις πωλήσεις, έτσι και αυτή, γίνεται βάσει προμηθειών. Αλλά διαφορετικά από τις πωλήσεις προϊόντων, που δίνουν μια κι έξω προμήθεια, ο ασφαλιστής Ζωής παίρνει συνεχώς προμήθειες, μέσω των ανανεώσεων. Η συσσώρευση αυτών των ανανεώσεων προσπαθεί να σταθεροποιήσει το εισόδημα του ασφαλιστή και να εξαλείψει τις διακυμάνσεις των προμηθειών του πρώτου έτους. Προστατεύουν τον ασφαλιστή κατά τις περιόδους κάμψης της παραγωγής, πράγμα που μπορεί να συμβεί και στον καλύτερο ασφαλιστή.

Ίσως ο Manager να έχει κάποιο σχέδιο χρηματοδότησης ή κάτι παρεμφερές. Οι γνώμες ποικίλουν στο κατά πόσον ο Manager θα πρέπει να το θίξει αυτήν τη στιγμή. Είναι ίσως καλύτερο πρώτα να πουλήσετε την καριέρα –την ιδέα της ευκαιρίας για εισόδημα– κι έπειτα να ασχοληθείτε με τα άλλα. Για να παρουσιάσει τι σημαίνει ευκαιρία για εισόδημα, ο Manager θα μπορούσε να δώσει παραδείγματα ασφαλιστών που έχουν μπει με επιτυχία στο επάγγελμα και έχουν χτίσει το εισόδημά τους μαζί με την καριέρα. Ο υποψήφιος ασφαλιστής θα πρέπει να ακούσει γι' αυτούς τους ασφαλιστές, που έχουν βρει την πραγματική επιτυχία και ευχαρίστηση μέσα από το επάγγελμά τους.

Ανακεφαλαιώνοντας σχετικά με το εισόδημα, πρέπει να επαναληφθούν ότι τα μελλοντικά κέρδη είναι πολύ υψηλότερα και ότι ο ασφαλιστής που θα δημιουργήσει προσωπική σταθερότητα θα πάρει τις υψηλότερες ανταμοιβές.

ΕΥΚΑΙΡΙΑ ΓΙΑ ΠΡΟΣΩΠΙΚΗ ΙΚΑΝΟΠΟΙΗΣΗ

Μαζί με το υψηλό κέρδος, ο ασφαλιστής έχει την ευκαιρία να κερδίσει μεγάλη προσωπική ευχαρίστηση. Είναι η ευχαρίστηση του να κάνει μια άξια δουλειά και να συνεισφέρει για το κοινό καλό. Ο ασφαλιστής αποκτά ευχαρίστηση, βλέποντας την ασφάλιση Ζωής στην πράξη. Χαρίζοντας σε μια οικογένεια σύνεση, εκπαίδευση, σπίτι και ευκολία για τις μεγάλες ηλικίες.

ΕΥΚΑΙΡΙΑ ΓΙΑ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ

Σε αυτό το σημείο, ο υποψήφιος μπορεί να σκέφτεται. Με δεδομένο ότι μπορείτε να πουλήσετε, πώς ο ασφαλιστής κινείται για να πουλήσει; Αυτό θα οδηγούσε σε μια περιγραφή της βοήθειας και της εκπαίδευσης κατά τη διάρκεια που ο ασφαλιστής αναπτύσσεται. Ο Manager πρέπει να περιγράψει το εκπαιδευτικό πρόγραμμα της εταιρείας: προ-

συμβατικό σεμινάριο και ειδικότερα σεμινάρια.

Ίδιας όμως σημασίας είναι η επίβλεψη και καθοδήγηση που ο Manager προσωπικά θα προσφέρει σε όλα τα στάδια της εξέλιξης του ασφαλιστή. Το ενδιαφέρον του Manager να βοηθήσει τον ασφαλιστή να επιτύχει μπορεί να σημαίνει περισσότερα από κάθε βιβλίο που μπορείτε να διαβάσετε. Ένας Manager λέει: «Μιλώντας με κάποιον υποψήφιο ασφαλιστή, μπορείτε να μιλήσετε για τα εκπαιδευτικά προγράμματα που έχετε και ότι η εταιρεία σας έχει τις καλύτερες αρχές, κανόνες κ.λπ.». Αν όμως καταλήξετε να λέτε: «Θα βγούμε στην αγορά και θα σου δείξουμε όλα όσα χρειάζονται για να βγάλεις χρήματα», τα μάτια του ασφαλιστή θα αστράψουν. Ο υποψήφιος ασφαλιστής θα πρέπει να ξέρει ότι ο Manager του είναι έτοιμος να βοηθήσει, ότι η πόρτα είναι πάντα ανοικτή και ότι κανένα πρόβλημα δεν είναι ασήμαντο για συζήτηση.

ΕΥΚΑΙΡΙΑ ΓΙΑ ΕΞΕΛΙΞΗ

Υποθέτοντας ότι ο υποψήφιος θα κάνει καλή δουλειά και θα βελτιώνεται σε γνώσεις και ικανότητες, ίσως να αναρωτιέται για την ευκαιρία εξέλιξης. Αυτό το σημείο θα πρέπει να καλυφθεί με προσοχή, γιατί είναι σημαντικό να το διαχωρίζετε μεταξύ εξέλιξης στην ασφάλεια Ζωής και εξέλιξης σε άλλα σημεία.

Ίσως ο υποψήφιος έχει ήδη ιδέα του τι σημαίνει «προαγωγή». Όμως, αυτό έχει διαφορετική έννοια στην ασφαλιστική εργασία. Καθώς το εισόδημα αυξάνεται, ο ασφαλιστής εξελίσσεται. Όταν η εταιρεία βραβεύει τον ασφαλιστή, εκείνος εξελίσσεται. Καθώς η γνώση πάνω στην πώληση αυξάνεται, ο ασφαλιστής εξελίσσεται. Ένα από τα μεγαλύτερα προσόντα αυτής της δουλειάς είναι ότι ο ασφαλιστής βρίσκεται σε συνεχή εξέλιξη.

Υπάρχουν, βέβαια, και άλλες ευκαιρίες στη δουλειά, στη διοίκηση κ.λπ. Ο ασφαλιστής μπορεί να θέλει να ασχοληθεί με αυτά, όταν θα έχει αποκτήσει αρκετή εμπειρία. Όμως, κάθε συζήτηση πάνω σε αυτά θα είναι αποδοτική, γιατί ο Manager πουλάει στον ασφαλιστή την καριέρα και ευκαιρίες εξέλιξης σ' αυτήν.

ΕΥΚΑΙΡΙΑ ΓΙΑ ΠΡΟΣΩΠΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ

Τέλος, υπάρχει και η δυνατότητα για προσωπική ανάπτυξη. Εκείνοι που κάνουν τα περισσότερα και που ξεχωρίζουν από τους άλλους είναι συνήθως εκείνοι που βρίσκονται συνεχώς εκτεθειμένοι στο κοινό. Είναι ασφαλιστές, που πρέπει να σταθούν στα πόδια τους και έρχονται σε επαφή με τους ανθρώπους κάθε μέρα.

Στην ασφάλεια Ζωής έρχεστε σε επαφή με τα πιο σοβαρά προβλήματα που έχουν οι άνθρωποι: προβλήματα της ζωής, όπως η εκπαίδευση των παιδιών, τα γηρατειά. Είστε συνεχώς εκτεθειμένοι σε ανθρώπους κάθε είδους, σε δι-

αφορετικές καταστάσεις. Πρέπει να σκέφτεστε και να μιλάτε, να γίνεστε αρεστοί και να επηρεάζετε τους άλλους. Μ' αυτόν τον τρόπο, αναπτύσσετε την προσωπικότητα και την αξιοπρέπειά σας. Διευρύνετε τον εαυτό σας, παίρνοντας φιλελεύθερη εκπαίδευση πάνω στην ανθρώπινη φύση και μαθαίνοντας να σχετίζεστε με ποικίλα άτομα. Μετά, υπάρχουν και άλλοι τρόποι για να βελτιωθείτε. Μέσα την παρακολούθηση των underwriters και των meeting τους, και στις συζητήσεις στην εταιρεία. Θα έχετε την ευκαιρία να ακούσετε πολλούς καλούς ομιητές, μέσα και έξω από τη δουλειά σας. Ίσως να ζητηθεί και σε σας να μιλήσετε.

Αυτές, λοιπόν, είναι μερικές από τις ευκαιρίες της καριέρας στις ασφάλειες Ζωής. Ο Manager θα πρέπει να ρωτήσει: Είναι αυτές διαθέσιμες στην εταιρεία μου και στο υποκατάστημά μου; Και ίσως ο υποπλήφιος ασφαλιστής αναρωτιέται:

ΣΧΕΤΙΚΑ Μ' ΑΥΤΗΝ ΤΗΝ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΚΑΙ ΤΟ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ

Ο υποπλήφιος μπορεί να μην έχει προηγούμενη επαφή με το υποκατάστημα και έτσι να ξέρει λίγα για την εταιρεία, εκτός από το όνομά της και τη φήμη της. Ο Manager θα εξηγήσει, βέβαια, γιατί η εταιρεία είναι καλή. Ο υποπλήφιος θα ενδιαφέρεται να μάθει σίγουρα κάτι για την ιστορία της εταιρείας, την ανάπτυξη και την πρόοδό της.

Ο υποπλήφιος θα μπορούσε, επίσης, να δει τα είδη συμβολαίων που πουλάει η εταιρεία. Αυτό δεν πρέπει να είναι απαραίτητα μία μακροσκελής εξήγηση. Ο υποπλήφιος, επίσης, θα πρέπει να δει τα όπλα που διαθέτει η εταιρεία για να βοηθήσει τον ασφαλιστή να πουλήσει (οπτικά μέσα, προσωπικό υλικό κ.λπ.). Ο υποπλήφιος, επίσης, θα πρέπει να ξέρει για την επιβράβευση της εταιρείας στους επιτυχημένους: clubs ασφαλιστών, συνελεύσεις, διάφορα βραβεία. Ο υποπλήφιος ασφαλιστής πρέπει να δει πώς θα κατακτήσει αυτά τα βραβεία και πώς θα πάρει θέση ανάμεσα στους επιτυχημένους της εταιρείας.

ΩΜΩΣ, ΜΠΟΡΩ ΝΑ ΚΑΝΩ ΤΗ ΔΟΥΛΕΙΑ;

Ο Manager έχει προσπαθήσει να δώσει μια εικόνα της καριέρας, των ευκαιριών, της εταιρείας και του υποκαταστήματος. Όλα αυτά ακούγονται ωραία στον υποπλήφιο ασφαλιστή που ίσως αναρωτιέται: «Μπορώ να κάνω τη δουλειά;».

Ο Manager είναι πεπεισμένος ότι ο υποπλήφιος μπορεί. Διαφορετικά, δεν θα σπαταλούσε τον χρόνο του. Έτσι, λοιπόν, αυτή είναι η στιγμή να τοποθετηθεί ο υποπλήφιος μέσα σ' αυτήν την εικόνα. Ο υποπλήφιος ασφαλιστής θα πρέπει να μπορεί να φανταστεί τον εαυτό του να

κάνει αυτά που έχουν συζητηθεί. Ο υποπλήφιος θα πρέπει να ζήσει τη δουλειά του πριν τη δεχθεί ή την απορρίψει.

Ο Manager θα μπορούσε να δείξει στον υποπλήφιο μία ημέρα εργασίας, με τις τηλεφωνικές κλήσεις της, με τα ραντεβού της και το service. Το σημαντικό για τον ασφαλιστή είναι να φανταστεί τον εαυτό του να κάνει όλα αυτά. Αυτό, βέβαια, είναι δύσκολο, γιατί μέχρι οι τηλεφωνικές κλήσεις να γίνουν στην πράξη δεν μπορεί να υπάρξει ολοκληρωμένη εμπειρία. Θα βοηθήσει, όμως, τον υποπλήφιο στο να αποκτήσει μια

καλύτερη εικόνα της δουλειάς.

Μέχρι στιγμής, όλα είναι ευχάριστα και ωραία. Όμως, ο υποπλήφιος θα πρέπει να ξέρει και για τις δύσκολες στιγμές. Ο Manager δεν θα πρέπει να υπόσχεται στον ασφαλιστή τιμές και δόξα, για να γυρίσει εκείνος κάποια στιγμή να του πει: «Δεν μου είπες ότι υπήρχαν και τέτοιες στιγμές»... Όμως, ο υποπλήφιος ασφαλιστής θα πρέπει να ξέρει για όλα αυτά και άλλα ακόμη: τα νυχτερινά τηλεφωνήματα, τις απορρίψεις, τις συναισθηματικές διακυμάνσεις. Μετά, όμως, ο Manager πρέπει να προσπαθήσει να κάνει τον υποπλήφιο να νιώσει τη μαγεία των πωλήσεων. Και, τέλος, θα πρέπει να δώσει στον υποπλήφιο ασφαλιστή μία πρόκληση.

Μπορεί να αντεπεξέλθει στις απογοητεύσεις και στην πίεση. Εάν αυτός δέχεται την πρόκληση, τότε είναι πρόθυμος να φτάσει τα υψηλά δεδομένα της δουλειάς και έχει δεχτεί μια καριέρα που είναι άξια τόσο σε ανταμοιβές όσο και σε προσωπική ευχαρίστηση, ώστε να κρατάει με υπερηφάνεια τον τίτλο «Ασφαλιστής Ζωής». Και ο Manager μπορεί να πει με υπερηφάνεια ότι έχει παρουσιάσει την καριέρα ειλικρινά, καθαρά και αποτελεσματικά!

ΜΙΛΑΤΕ ΑΠΟ ΤΗΝ ΑΡΧΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΙΔΕΑ ΤΗΣ ΚΑΡΙΕΡΑΣ

Σε περιπτώσεις επάνδρωσης υποκαταστήματος, πολλοί υποπλήφιοι θα ρωτήσουν: «Πόσα δίνετε γι' αυτήν τη δουλειά;». Για πολύ καιρό βρισκόμαστε σε αυτήν την παγίδα, κάθε φορά που συναγωνιζόμαστε με άλλους κλάδους για τη στελέχωση θέσεων. Όταν οι Managers μιλάνε από νωρίς για τα θέματα μισθών, δυσχεραίνουν τη θέση τους. Επιτρέπουν σε ανταγωνιστικούς κλάδους, που ψάχνουν επίσης για ποιοτικά στελέχη, να μεταφέρουν τη μάχη στα δικά τους εδάφη και έτσι οι Managers έχουν ακόμη ένα εμπόδιο να υπερπηδήσουν. Συχνά λέγεται ότι η καλύτερη άμυνα είναι η επίθεση. Έτσι, λοιπόν, γιατί να μην επιτεθείτε με την προοπτική της καριέρας;

Χτίζοντας την παρουσίαση

Έχουμε ήδη μιλήσει για το περιεχόμενο της παρουσίασης της καριέρας και τονίσαμε ότι η φιλοσοφία κάθε παρουσίασης θα πρέπει να είναι τέτοια, ώστε να περιγράψει την ασφαλιστική εργασία καθαρά και απλά. Πολλές εταιρείες έχουν ωραίους τρόπους παρουσίασης της καριέρας. Όμως, για τους Managers που δεν έχουν την υποστήριξη της εταιρείας γι' αυτήν την εργασία, να ένας Οδηγός για τη διάρθρωση της δικής σας παρουσίασης.

Σχεδιάγραμμα για παρουσίαση της καριέρας

1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

- A.** Κανονίστε το περιβάλλον σας (παρενοχήσεις κ.λπ.).
- B.** Βάλτε τον υποπλήφιο κάπου βοήθικά.
- Γ.** Γιατί εσύ κι εγώ είμαστε εδώ;
 - 1. Όρα για αποφάσεις
 - 2. Χρήση σχεδιαγράμματος – όχι πρόχειρες ματιές
 - 3. Επαναλήψεις ίσως, αλλά απαραίτητες για να δοθεί μια ολοκληρωμένη εικόνα
- Δ.** Θεωρήστε τα υπέρ της καριέρας μας στις πωλήσεις και το service.

2. ΕΥΚΑΙΡΙΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΚΑΡΙΕΡΑ ΤΗΣ ΖΩΗΣ ΣΑΣ

- A.** Χτίζοντας οικονομικές βάσεις και θεμέλια, για εμάς και τους πελάτες μας.
- B.** Επαγγελματικοί τομείς της καριέρας μας:
 - 1. Περιγραφή του επαγγέλματος

- 2. (α) Ο ευγενής σκοπός
- (β) Υπηρετεί μία κοινωνική ανάγκη
- (γ) Θέλει πειθαρχία
- (δ) Εξυπηρετεί προσωπικές ανάγκες
- 3. Απαραίτητο για κάθε έναν να κερδίσει το δικαίωμα να συγκαταληχθεί στους επαγγελματίες, να κάνει τον διαχωρισμό μεταξύ ενός απλού μέλους και ενός πραγματικού επαγγελματία.
- Γ.** Αλλά ίσως να σκεφτείτε: «Ο καθένας μπορεί ν' ασχοληθεί με τις ασφάλειες Ζωής».
 - 1. Δεν ισχύει σε αυτό το υποκατάστημα.
 - 2. Τάση προς λιγότερους και καλύτερους ασφαλιστές.

3. ΜΟΝΑΔΙΚΑ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΑ

ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ ΚΑΡΙΕΡΑΣ

- A.** Κερδίζετε ενώ μαθαίνετε (αντιπαράθεση με άλλους επαγγελματίες).
- B.** Μπορείτε να διαλέξετε τους ανθρώπους με τους οποίους θα συνεργαστείτε.
- Γ.** Όχι μία δουλειά, της μίας πώλησης.
- Δ.** Μεγάλη ευκαιρία για προσωπική ανάπτυξη:
 - 1. Πνευματική και σωματική έγερση.
 - 2. Μέσα από τις καθημερινές επαφές και τη μελέτη.
 - 3. Παραδείγματα στο υποκατάστημα.
- E.** Τρία κανάλια για πρόοδο:
 - 1. Πρώτα, η ευκαιρία για πρόοδο σαν ασφαλιστής, ώστε να αναπτύξετε ένα πελατολόγιο και το εισόδημα.
 - (α) Σταθερότητα στις ασφάλειες ζωής
 - (β) Μικρές αλλαγές
 - (γ) Καθόλου ελλείψεις
 - (δ) Μεγάλη ανεξαρτησία
 - (ε) Ευκαιρία για εξυπηρέτηση
 - 2. Διεύθυνση από και στο υποκατάστημα.
 - 3. Γραφείο στο σπίτι.

4. ΕΥΤΥΧΙΑ ΜΕΣΑ ΑΠΟ ΔΥΟ ΕΙΔΗ ΑΝΤΑΜΟΙΒΩΝ:

ΧΡΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΕΥΧΑΡΙΣΤΗΣΗ

- A.** Αυτή η καριέρα προσφέρει και τα δύο.
- B.** Χρήματα.
 - 1. Όχι μία δουλειά για εύκολα χρήματα, αλλά ευκαιρία για τον καθένα να αποκτήσει ένα επιθυμητό βιοτικό επίπεδο.
 - 2. Έχετε ανακεφαλαιώσει το σχέδιο ανταμοιβών σας.
 - (α) Αρχικά, μερικές θυσίες.
 - (β) Μελλοντικές πιθανότητες.
 - 3. Η δουλειά αξίζει όσο και αυτός που την κάνει.
 - 4. Χωρίς αρχική επένδυση σε ρευστό.
- Γ.** Προσωπική ευχαρίστηση.
 - 1. Η ασφάλεια ζωής εφαρμόζεται καθημερινά.

2. Η ασφάλεια Ζωής ενεργεί αθόρυβα (παραδείγματα).
(α) Οικονομική δύναμη, σπίτια, επιχειρήσεις.
(β) Χαρακτηρίζει τη ζωή μας. Αδύνατον για κάποιον να περάσει μία μέρα χωρίς να έρθει σε επαφή με την ασφάλεια Ζωής.

5. Η ΑΓΟΡΑ ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ ΖΩΗΣ

- Α.** Ίσως αναρωτιέστε: «Δεν έχουν όλοι οι άνθρωποι την ασφάλεια Ζωής που τους χρειάζεται;».
Β. Τα τελευταία 10 χρόνια.
Γ. Το εθνικό μας εισόδημα είναι ασφαλισμένο για λίγο περισσότερο από δύο χρόνια.
Δ. Τρομερές μελλοντικές ανάγκες για την ασφάλεια Ζωής, που δημιουργούνται καθημερινά:
1. Βρέφη
2. Γάμοι
3. Προαγωγές
4. Νέες δουλιές
Ε. Ένα στους έντεκα θα αγοράσει στο προσεχές έτος.

6. ΠΑΡ' ΟΛΑ ΑΥΤΑ, ΧΡΕΙΑΖΟΝΤΑΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΓΙΑ ΤΗ ΔΟΥΛΕΙΑ

- Α.** Παρά την ευρεία αγορά και τις ανάγκες, η ασφάλεια Ζωής πρέπει να πωλείται.
Β. Η δουλειά ενός ασφαλιστή είναι πρώτα απ' όλα η πώληση.
Γ. Πρέπει να πείσουμε τους ανθρώπους να κάνουν αυτό που ξέρουν ότι πρέπει να κάνουν.
Δ. Η δουλειά δεν είναι εύκολη:
1. Απορρίψεις, δύσκολες μέρες.
2. Πεισματάρηδες πελάτες.
3. Ακανόνιστες ώρες κ.λπ.

Η παρουσίαση της καριέρας

Ποια είναι τα συστατικά μιας καλής παρουσίας; Ας τα συγκεντρώσουμε.

- Το πρώτο συστατικό είναι η γνώση, όχι μόνο της ίδιας της παρουσίας, αλλά και όλων των γνώσεων που ο Manager θα έχει συλλέξει για χρόνια, σχετικά με την ασφάλεια, την εταιρεία και τον ασφαλιστή.
- Το δεύτερο συστατικό είναι η ικανότητα του να κάνετε την παρουσίαση. Αυτό έρχεται με την εξάσκηση, όπως και οι ασφαλιστές γίνονται ικανοί με την εξάσκηση στο να κάνουν μία παρουσίαση πωλήσεων.
- Το τρίτο συστατικό είναι η συνήθεια. Ο Manager θα πρέπει να συνηθίσει στο να δίνει μία ολοκληρωμένη παρουσίαση κάθε φορά, ακολουθώντας μία προσχεδιασμένη οδό και όχι να πηγαίνει εδώ κι εκεί, παραλείποντας σημεία της παρουσίας.
- Και, τέλος, υπάρχει ένα τέταρτο συστατικό, το πιο σημαντικό απ' όλα: η σωστή θέση. Αυτό είναι και το νόημα μιας καλής παρουσίας. Η θέση του Manager, όχι μόνο

απέναντι στην παρουσίαση, αλλά και απέναντι στον κλάδο, την εταιρεία και την ίδια τη δουλειά.

Για την πώληση ασφαλειών, ο ασφαλιστής χρειάζεται μια καλή παρουσίαση. Αλλά αν ήταν μόνο αυτά που χρειαζόταν, ο ασφαλιστής θα μπορούσε να μεταφέρει έναν φορητό φωνόγραφο, να βάλει έναν δίσκο στον υποψήφιο και να καθίσει να ψυχάσει. Ελάχιστες πωλήσεις έχουν γίνει κατ' αυτόν τον τρόπο και ίσως ποτέ να μη γίνουν, μέχρις ότου γίνουμε ένα κράτος «ρομπότ». Ο ασφαλιστής πρέπει να δώσει όλη του την πίστη στην ασφάλεια Ζωής. Και αυτό πρέπει να γίνει με ειλικρίνεια και ενθουσιασμό.

Όμοια, μια καλή παρουσίαση καριέρας, η επιτυχία της ή η αποτυχία της, θα εξαρτάται από τον Manager. Η στάση του Manager απέναντι στην ασφάλεια Ζωής και απέναντι στην πωλησιακή καριέρα θα αποφασίσει για την αποτελεσματικότητα της παρουσίας και λογικά για τον τύπο του ασφαλιστή που προσλαμβάνουμε.

Ένας Manager μπορεί να ρωτήσει: «Τι συμβαίνει με τη στάση μου;». Αν πω σε έναν υποψήφιο ασφαλιστή: «Αυτή είναι μια ευκαιρία για πραγματική καριέρα», προσφέρω πράγματι καριέρα ή κάποια άλλη δουλειά; Δεν πιστεύω ότι η πώληση της ασφάλειας είναι μια καριέρα που αξίζει τον κόπο για κάποιον, να αφιερώσει σ' αυτήν όλη του τη ζωή; Υπάρχουν ζωντανές αποδείξεις γι' αυτό μέσα στο υποκατάστημα; Αν πω σε κάποιον υποψήφιο: «Δεν υπάρχει κάτι καλύτερο απ' όσο το δυνατόν περισσότερα συμβόλαια», το ασφαλιστικό μου πρόγραμμα αντανakλά αυτήν τη σκέψη; Αν πω σε κάποιον υποψήφιο ασφαλιστή: «Η πώληση είναι η καλύτερη δουλειά», το πιστεύω πράγματι; Ενθουσιάζομαι με την πώληση; Ευχαριστιέμαι βλέποντας την ασφάλεια Ζωής στην πράξη; Μ' αρέσει με μία υπογραφή να δημιουργώ το θαύμα της ασφάλειας Ζωής;

Μ' αρέσει αυτή η δουλειά;

Τι έχει η στάση μου;

Η επιτυχία στην πώληση της ασφάλειας πηγάζει από την ειλικρινή πίστη του Manager στην αξία του. Ο Manager πουλάει στον υποψήφιο ασφαλιστή την καριέρα, αλλά δεν πουλάει εκείνη τη στιγμή και τον ίδιο του τον εαυτό; Ναι, θα απαντούσε ο Manager.

Ιστορικά στοιχεία σχετικά με την ασφαλιστική βιομηχανία

Στην αρχαία Ελλάδα και τα μικρά βασίλεια γύρω από τη Μεσόγειο, εκατοντάδες χρόνια προ Χριστού, υπήρχε σχέδιο για τη διασπορά του κινδύνου από τους εμπόρους. Αργότερα, στον Μεσαίωνα, είχαν σχηματιστεί ενώσεις από ανθρώπους της ίδιας απασχόλησης ή επαγγέλματος, όπως χρυσοχόους, τραπεζίτες κ.λπ. Σε κάθε τους συνάντηση, μάζευαν χρήματα που τα χρησιμοποιούσαν υπέρ κάποιου

μέλους, όταν αυτό αρρώσταινε ή πέθαινε.

Κατά τη βασιλεία της βασίλισσας Ελισάβετ, οι αρχές της ασφάλειας Πυρός και Σκαφών καθιερώθηκαν. Αλλά οι κίνδυνοι ασφαλιζόνταν από ιδιώτες. Αυτοί οι ιδιώτες συνήθιζαν να μαζεύονται για καφέ στου Lloyd, κάποιου που συνέλεγε και τοιχοκολλούσε πληροφορίες σχετικά με τα δρομολόγια των πλοίων στο καφενείο του. Αν κάποιος ζητούσε ασφάλιση γι' αυτά τα δρομολόγια, ο ιδιοκτήτης θα το δήλωνε και κάποιοι ιδιώτες δήλωναν αν ήθελαν να αναλάβουν μέρος του κινδύνου, γράφοντας τα ονόματά τους και το ποσό που θα αναλάμβαναν, κάτω από το όνομα του πλοίου. Από εκεί προέρχεται και ο όρος «ανάληψη κινδύνου» στην ασφαλιστική ορολογία. Επίσης, αξιοσημείωτο είναι ότι οι Lloyds του Λονδίνου υπάρχουν ακόμη και αποτελούν μια μεγάλη δύναμη στον ασφαλιστικό κλάδο.

Ο πρώτος κίνδυνος:

Κατά πρώτο λόγο, τα συμβόλαια εξασφαλίζουν προστασία κατά του σίγουρου κινδύνου για την ανθρωπινή ζωή: τον θάνατο.

Η ασφάλιση του δεύτερου κινδύνου:

Την ίδια στιγμή, όμως, οι άνθρωποι είχαν αρχίσει να ζουν περισσότερο. Έτσι, οι ασφαλιστικές εταιρείες δημιούργησαν το συνταξιοδοτικό πρόγραμμα και τη μικτή ασφάλιση, κατά την οποία γίνεται η πληρωμή ενός κεφαλαίου σε μια συγκεκριμένη ημερομηνία (λήξη) ή αποζημιώνει την οικογένεια σε περίπτωση θανάτου του ασφαλισμένου.

Ο τρίτος κίνδυνος:

Ο τρίτος μεγαλύτερος κίνδυνος ήταν η ανικανότητα λόγω ατυχήματος ή ασθένειας.

Ο καιρός της υψηλής ανάπτυξης:

Ξεκινώντας το 1890, η ασφάλιση των ατυχημάτων γνώρισε τη μεγαλύτερη ανάπτυξη.

Η περίοδος ύφεσης:

Με τη χρηματιστηριακή «κραχ» του 1929, ακολούθησαν αυξανόμενα ποσοστά απωλειών στις ασφαλιστικές εταιρείες.

Από το 1950 μέχρι σήμερα:

Αυτήν την περίοδο, βρίσκουμε αυξανόμενο ενδιαφέρον από το κοινό στις ασφαλιστικές καλύψεις Ζωής, στην αύξηση του αριθμού των εταιρειών, νέες καλύψεις, όπως τα νοσοκομειακά, μακρύτερη περίοδο αποζημίωσης για απώλεια εισοδήματος λόγω ανικανότητας. **ΝΑΙ**

Ερωτήσεις «ΝΑΙ» σε όλους:

- Τι θα πρέπει να συμπεριλαμβάνει μια παρουσίαση καριέρας ασφαλιστή;
- Ποιος μπορεί να την παρουσιάσει; ► Τι θα πείτε για τη δουλειά, τις ευκαιρίες, τις προοπτικές, τον χρόνο, την εκπαίδευση; ► Τι θα πείτε για την εταιρεία σας, προσωπική ανάπτυξη, οικογένεια, ιστορία του κλάδου και τον ρόλο του Manager;
- Θα αναφερθεί ότι μπορεί και να ΜΗΝ κάνει για ασφαλιστής;



Παναγιώτης Κασιράνης

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ ΓΡΑΦΕΙΟΥ ΠΩΛΗΣΕΩΝ, ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Το agency της Εθνικής είναι διαβατήριο για καριέρα

1. ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΤΗΣ ΚΑΡΙΕΡΑΣ – Η ΠΡΟΣΩΠΙΚΗ ΜΟΥ ΑΡΧΗ

Το ταξίδι μου στην Εθνική Ασφαλιστική ξεκίνησε στις 4 Οκτωβρίου 1989, όταν πήγα για την πρώτη μου συνέντευξη, μόλις 19 ετών. Είχα την τύχη να μάθω τη δουλειά από εξαιρετικούς δασκάλους. Ο πρώτος ήταν ο Χρήστος Χρυσολόγου, ο οποίος μόλις είχε αναλάβει καθήκοντα ομαδάρχη. Άκουσα με προσοχή όσα μου είπε και του ζήτησα έξι μήνες για να δοκιμάσω. Δέχτηκε. Στις 17 Οκτωβρίου 1989 υπέγραψα τη σύμβασή μου. Εκείνη την εποχή θεωρώ πως ήταν τα «πέτρινα χρόνια» της ιδιωτικής ασφάλισης: Μόλις δύο ιδιωτικά νοσοκομεία λειτουργούσαν και οι συντάξεις του δημόσιου συστήματος ήταν ιδιαίτερα υψηλές. Κανείς δεν φανταζόταν τις αλλαγές που θα ακολουθούσαν: μειωμένες συντάξεις, αυξημένες ανάγκες ασφάλισης και περισσότερα ιδιωτικά νοσοκομεία από τα δημόσια.

2. ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ ΚΑΙ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ

Από τον πρώτο χρόνο πίσεψα βαθιά στη δουλειά. Μέσα στους πρώτους έξι μήνες έφερα στο γραφείο δύο φίλους μου. Δεν σκεφτόμουν καριέρα μάντζερ – αυτό δεν είχε καν περάσει από το μυαλό μου. Αλλά: Ήθελα ανθρώπους της ηλικίας μου δίπλα μου. Πίστευα πραγματικά στη δουλειά και ήθελα να τους τη δείξω. Ήθελα να βοηθήσω την ομάδα και το γραφείο.

Όπως λέει συχνά ο σημερινός επιθεωρητής μου: «Ό,τι δεν αναπτύσσεται, πεθαίνει».

Μετά από χρόνια σταθερής πορείας, συνέχισα να φέρνω νέους ανθρώπους. Τον Μάρτιο του 2001 αποφάσισα ότι θέλω να γίνω ομαδάρχη. Πήγα στον Χρήστο και του είπα: «Χρήστο, έχω τρεις μέχρι τώρα. Αν μέχρι τον έκτο μήνα έχω άλλους τρεις, μπορώ να γίνω ομαδάρχη;». Μου απάντησε «ναι». Τον έκτο μήνα είχα τέσσερις, σύνολο επτά,

και έτσι, την 1η Ιουλίου 2001, έγινα ομαδάρχης. Το 2006 έγινα υποδιευθυντής και το 2007 συντονιστής γραφείου.

Σήμερα, το γραφείο μας αριθμεί: 39 ενεργούς ασφαλιστικούς συμβούλους, 2 υποδιευθύνσεις, 3 ομαδάρχες.

Η ανάπτυξη βρίσκεται στο DNA μας. Όλοι οι μάντζερ του γραφείου ξεκίνησαν από εδώ.

3. ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ

Η εταιρεία στηρίζει ουσιαστικά τη στελέχωση και την απόδοση μέσα από:

- επιπλέον αμοιβές,
- ημερίδες καριέρας,
- προγράμματα εκπαίδευσης,
- ειδικά σεμινάρια για μελλοντικούς μάντζερ.

Το εισόδημα καθορίζεται από τη δουλειά, την πειθαρχία και τη συνέπεια. Όπως λέμε: είναι μαραθώνιος, όχι εκατοστάρι.

4. ΧΡΟΝΟΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

Το επάγγελμα προσφέρει ευελιξία, αλλά απαιτεί σταθερό ρυθμό. Καθημερινά χρειάζονται:

- αναζήτηση νέων συνεργατών και πελατών,
- παρουσιάσεις,
- κλείσιμο εργασιών,
- παράδοση και εξυπηρέτηση,
- συστάσεις.

Το δύσκολο δεν είναι να κάνεις πολλή. Το δύσκολο είναι να κάνεις τα ίδια, με συνέπεια, για μεγάλο χρονικό διάστημα.

5. ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ ΚΑΙ ΠΡΟΣΩΠΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ

Στο γραφείο μας η εκπαίδευση είναι θεωρητική και πρα-

κτική. Και διαρκεί τρία χρόνια – όχι «έναν μήνα και δέκα μέρες». Οι πρώτες 90 ημέρες είναι κρίσιμες. Τότε είμαστε συνεχώς δίπλα στον νέο συνεργάτη για να μάθει σωστά τη δουλειά.

6. ΤΙ ΠΡΟΣΦΕΡΕΙ Η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η Εθνική Ασφαλιστική είναι η πρώτη ασφαλιστική εταιρεία της Ελλάδας. Το όνομα «Εθνική» είναι διαβατήριο σε κάθε σπίτι. Προσφέρουμε: σταθερότητα, γνώση, αξιόπιστα προϊόντα, εκπαίδευση, καθοδήγηση, εργαλεία ανάπτυξης, προοπτικές καριέρας.

7. Η ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ – ΑΠΟ ΤΟ 1989 ΜΕΧΡΙ ΣΗΜΕΡΑ

Ο κλάδος της ασφάλισης έχει αλλάξει ριζικά. Η ασφάλιση σήμερα είναι αναγκαιότητα, όχι πολυτέλεια. Τα τελευταία χρόνια η τεχνολογία, η ψηφιοποίηση και οι νέοι κίνδυνοι έχουν δημιουργήσει νέους κλάδους και ανάγκες.

Νέοι κίνδυνοι:

- κυβερνοεπιθέσεις,
- επιχειρήσεις online,
- εργασία από το σπίτι,
- data breaches,
- νέες υγειονομικές υπηρεσίες,
- τηλειατρική,
- περιβαλλοντικοί κίνδυνοι και ESG.

Ο σύμβουλος σήμερα λειτουργεί ως σύμβουλος ρίσκου – όχι απλώς διαμεσοληπτής.

Το χαρτοφυλάκιο πλέον περιλαμβάνει:

- ψηφιακές επιχειρήσεις,
- επαγγελματίες τεχνολογίας,
- e-shops,
- freelancers,
- παρόχους υγείας με ψηφιακή παρουσία.

Ο σύμβουλος είναι ο σύνδεσμος ανάμεσα στην εταιρεία, στα νοσοκομεία και τον ασφαλισμένο.

ΕΝ ΚΑΤΑΚΛΕΙΔΙ...

AGENCY = Ο ακρογωνιαίος λίθος των ασφαλιστικών εταιρειών

Είναι πλέον περίτρανα αποδεδειγμένο εδώ και αρκετές δεκαετίες ότι το Δίκτυο Πωλήσεων AGENCY είναι ο πρωταγωνιστής στην παραγωγή ασφαλιστικών εργασιών, στηρίζοντας και τις ασφαλιστικές εταιρείες να επιτύχουν τους στόχους τους και τους ασφαλισμένους να έχουν τη δυνατότητα καλής ποιότητας παροχής υπηρεσιών και προϊόντων.

Το Δίκτυο Πωλήσεων AGENCY υπερτερεί στα σημεία: — Έχει τη δυνατότητα επιλογής συνεργατών βάσει των κριτηρίων που έχει θέσει.

— Δημιουργεί ασφαλιστικούς συμβούλους από το μηδέν με ήθος και γνώση.

— Παρέχει συνεχή εκπαίδευση και ενημέρωση.

— Η υφιστάμενη ιεραρχία έχει τη δυνατότητα άμεσου ελέγχου και καθοδήγησης.

— Τους βάζει μέσα σε δομή, πειθαρχία, στόχους.

Δεν είναι τυχαίο ότι όσοι σύμβουλοι ξεχωρίζουν στην αγορά, κάπου πίσω τους υπάρχει ένα agency που τους έβαλε τις βάσεις.

Η ασφαλιστική αγορά στην Ελλάδα στηρίζεται σχεδόν εξ ολοκλήρου στη δουλειά των agency managers.

Οι πράκτορες και οι μεσίτες δεν στελεχώνουν, δεν εκπαιδεύουν, δεν διαμορφώνουν κουλτούρα.

Οι πράκτορες, οι μεσίτες, τα δίκτυα ελεύθερης αγοράς – όλοι βασίζονται στο συγκριμένο «κανάλι στελεχών», που δεν το δημιούργησαν οι ίδιοι. Οι πράκτορες, οι μεσίτες και τα δίκτυα ελεύθερης αγοράς δεν έχουν τη δυνατότητα δημιουργίας στελεχών ικανών να στηρίξουν στόχους και ιδιαίτερα τη σωστή προώθηση προϊόντων που καλύπτουν τις πραγματικές ανάγκες των υποψήφιων πελατών.

Είναι πλέον περίτρανα αποδεδειγμένο ότι το Δίκτυο Πωλήσεων AGENCY είναι το μόνο μέσον που μπορεί να στηρίξει τους στόχους των ασφαλιστικών εταιρειών που θέλουν να έχουν πρωταγωνιστικό και καίριο λόγο στην αγορά.

ΧΩΡΙΣ AGENCY, ΔΕΝ ΥΠΑΡΧΕΙ ΣΤΕΛΕΧΩΣΗ

ΧΩΡΙΣ ΣΤΕΛΕΧΩΣΗ ΔΕΝ ΥΠΑΡΧΕΙ ΑΓΟΡΑ!!! **ΝΑΙ**



ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΚΑΣΙΡΑΝΗΣ

Με πολυετή πορεία στον ασφαλιστικό κλάδο, ο Παναγιώτης Κασιράνης συνδυάζει εμπειρία, πάθος και διαρκή προσπάθεια για εξέλιξη. Ξεκινώντας ως ασφαλιστικός πράκτορας το 1989, ανέλαβε διαδοχικά ρόλους ομαδάρχη, αναπληρωτή διευθυντή και από το 2007 διευθυντή Γραφείου Πωλήσεων στην Εθνική Ασφαλιστική. Διακρίνεται για την ικανότητα καθοδήγησης ομάδων, τον συντονισμό λειτουργιών και την ανάπτυξη ανθρώπινου δυναμικού. Με έμφαση στην αποδοτικότητα και στις σχέσεις εμπιστοσύνης με τους πελάτες, συνεχίζει να εξελίσσεται και να συμβάλλει ουσιαστικά στην επιτυχία του οργανισμού.



Απόστολος Κολοβός

ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ, ALLIANZ

Στην Allianz υπάρχουν απίστευτες δυνατότητες καριέρας ασφαλιστή



ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Σαράντα δύο χρόνια στον χώρο της ιδιωτικής ασφάλισης, από τα οποία τα τελευταία διευθυντής Πωλήσεων στην Allianz, την κορυφαία ασφαλιστική του πλανήτη, είδα και (μπορεί να) έμαθα πολλά. Είδα μικρές εταιρείες ήσυχες να προκόβουν και να μεγαλοφυεύουν και μεγάλες να κλείνουν με θόρυβο και κλάματα. Έμαθα για τις απίστευτες δυνατότητες των ανθρώπων, την προκλητική εργασία μας, τις αξίες που καθορίζουν τα όρια της εξέλιξης κάθε επαγγελματία. Γιατί η καριέρα του ασφαλιστικού συμβούλου δεν είναι απλά ακόμα μια επαγγελματική επιλογή.

Είναι στάση ζωής, είναι εργασία ψυχής, μια απαιτητική διαδρομή που χτίζεται με χαρακτήρα, είναι προσφορά στην κοινωνία και τον κάθε άνθρωπο, την ώρα που όλα γύρω του καταρρέουν και φαίνονται μαύρα...

Καθόλου τυχαία, οι παλαιότεροι συνάδελφοι δεν το έλεγαν επάγγελμα αλλά λειτούργημα...

Είναι ένα επάγγελμα που βασίζεται σε αξίες: **εντιμότητα, φιλεργατικότητα, θετική και αποτελεσματική επικοινωνία, χρηστή και διάφανη διαχείριση, φιλικές, αληθινές επαγγελματικές σχέσεις, ομαδικότητα, διάθεση να ξεπερνάς τα όριά σου.**

1. ΤΙ ΕΙΝΑΙ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΑ Η ΕΡΓΑΣΙΑ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΣΥΜΒΟΥΛΟΥ

Πολλοί πιστεύουν ότι ο ασφαλιστής απλώς «πουλάει συμβόλαια». Η αλήθεια είναι βαθύτερη.

Η δουλειά του είναι:

- Σχέση εμπιστοσύνης με ανθρώπους.
- Κατανόηση των αναγκών του πελάτη με την καρδιά και το μυαλό και προσφορά λύσεων.
- Προστασία οικογενειών, ονείρων και περιουσιών.
- Υπευθυνότητα, συνέχεια, συνέπεια και ήθος.
- Παρουσία στο πλευρό του πελάτη όταν το χρειαστεί με ανθρωπιά και κατανόηση.

Ο ασφαλιστικός σύμβουλος είναι συνεχώς ένας **σύμβουλος ζωής**.

2. ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ & ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ ΚΑΡΙΕΡΑΣ

Ο κλάδος της ιδιωτικής ασφάλισης στην Ελλάδα μεγαλώνει και εκσυγχρονίζεται. Αυτό δημιουργεί ένα περιβάλλον γεμάτο δυνατότητες και ευκαιρίες, ειδικά μάλιστα στην Allianz με τις απίστευτες δυνατότητες σε κεφάλαια και τεχνολογία και «όνομα»:

- Εξέλιξη σε διακεκριμένο σύμβουλο, Unit Manager, διευθυντή Καταστήματος, περιφερειακό διευθυντή.
- Εξειδίκευση σε τομείς όπως Υγεία, Σύνταξη, Περιουσία, Επιχειρηματικοί Κίνδυνοι, ασφάλιση Πιστώσεων κ.λπ.
- Αυξανόμενη ζήτηση υπηρεσιών ακόμα και σε περίοδους οικονομικής αβεβαιότητας, όπου με προσαρμογή στις νέες συνθήκες ο ασφαλιστικός σύμβουλος δεν αντιμετωπίζει ποτέ τον κίνδυνο της ανεργίας.

Η καριέρα προσφέρει δυνατότητες για **προσωπική, κοινωνική και οικονομική πρόοδο** και την ευκαιρία να είσαι μέρος ενός κλάδου που επηρεάζει τους πάντες: άτομα, οικογένειες, περιουσίες, επιχειρήσεις, όνειρα!...

3. ΟΙ ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΕΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ ΚΑΙ ΠΑΡΟΧΩΝ

Το εισόδημα δεν είναι μισθός. Είναι επιχειρηματική αμοιβή ως αποτέλεσμα οργανωμένης προσπάθειας με ρυθμό, οργάνωση, επαγγελματισμό και –ειδικά στην εταιρεία μας– διαρκή καθοδήγηση από έμπειρους Managers.

Ο σύμβουλος απολαμβάνει:

- Υψηλές προμήθειες από νέες εργασίες.
- Υψηλές προμήθειες από τις παλαιότερες εργασίες (ανανεώσεις συμβολαίων) – ένα εισόδημα που χτίζεται ανοδικά χρόνο με τον χρόνο.

• Bonus νέας παραγωγής, διατήρησης χαρτοφυλακίου, κερδοφορίας κ.λπ.

- Δωρεάν παροχή αυτοκινήτου.
 - Δωρεάν ταξίδια σε όλον κυριολεκτικά τον πλανήτη.
- Με συνέπεια, μέσα στα πρώτα 3-5 χρόνια, να είναι ανα-

μενόμενο να ξεπεραστούν οι «μέσες» απολαβές της ελληνικής αγοράς.

4. Η ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟΤΗΤΑ ΤΟΥ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΟΣ

Δεν υπάρχει «ωράριο γραφείου». Υπάρχει πρόγραμμα, στόχος και συνεχής επικοινωνία με ανθρώπους.

Η καθημερινή δραστηριότητα περιλαμβάνει:

- Προετοιμασία και πραγματοποίηση ραντεβού.
- Εξυπηρέτηση πελατών και ανανέωση συμβολαίων.
- Συμμετοχή σε εκπαιδεύσεις και συναντήσεις γραφείου.
- Δημιουργία νέων επαφών και σχέσεων.

Το επάγγελμα σχεδιάζεται γύρω από τη ζωή του επαγγελματία και απαιτεί αυτοπειθαρχία και συνέπεια.

5. ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ & ΣΥΝΕΧΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗ

Ο κλάδος επενδύει στην προετοιμασία και εξέλιξη του ασφαλιστή μέσω:

- Πιστοποιήσεων από την Τράπεζα της Ελλάδος.
- Σεμιναρίων πωλήσεων και διαχείρισης πελατών.
- Εκπαιδεύσεων επικοινωνίας και soft skills.
- Προγραμμάτων mentoring από έμπειρους Managers.
- Διεθνών προτύπων όπως MDRT.
- Πανεπιστημιακά προγράμματα επιμόρφωσης

Η συνεχής εκπαίδευση είναι κομμάτι της επιτυχίας και η Allianz επενδύει πάρα πολλές εργατοώρες στην εκπαίδευση του Δικτύου Πωλήσεων με ετήσιο και πολύ «γεμάτο» πρόγραμμα.

6. ΠΡΟΣΩΠΙΚΗ & ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ

Αυτό το επάγγελμα σε αλλιάζει, σου δίνει την ευκαιρία να γίνεσαι μόνιμα καλύτερος, αναπτύσσοντας:

- Αυτοπεποίθηση
- Υπομονή και επιμονή
- Επικοινωνία και συναισθηματική νοημοσύνη (άλλο άσπρο και άλλο λευκό!)
- Οργανωτικότητα
- Ηγετική στάση
- Σωστή διαχείριση χρημάτων

Οι καλές συνήθειες γίνονται καθημερινότητα και οι πελάτες φίλοι και σύμμαχοι που εμπιστεύονται τον επαγγελματία και τον ενισχύουν με τον καλό τους λόγο και με συστάσεις νέων πελατών.

7. Ο ΡΟΛΟΣ ΤΟΥ MANAGER – ΗΓΕΣΙΑ ΜΕ ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ

Ο Manager δεν είναι προϊστάμενος. Είναι παράδειγμα, είναι μέντορας, είναι ο άνθρωπος που σηκώνει την ομάδα ψηλά.

Είναι ο πρώτος –ή ο μόνος– που «φταίνει» και ο τελευταίος που χειροκροτείται.

Ο σωστός Manager:

- Καθοδηγεί με εντιμότητα και καθαρότητα.
 - Δημιουργεί φιλικό αληθιά επαγγελματικό κλίμα.
 - Χτίζει κουλητούρα ομαδικότητας και κλίμα πρωταθλητισμού.
 - Στηρίζει τον συνεργάτη στα δύσκολα και πιστεύει σε αυτόν περισσότερο από ό,τι ο ίδιος ο συνεργάτης στον εαυτό του.
 - Επικοινωνεί με θετικότητα και ειλικρίνεια.
- Ο Manager επιχειρεί να «παντρέψει» αντίθετα μεταξύ τους στοιχεία όπως:
- ανθρώπινες ψυχές με χρηματικούς στόχους,
 - ποσοστά % πωλήσεων, κερδών κ.λπ., με τον πλούτο των ανθρώπινων προσωπικοτήτων και συναισθημάτων,
 - εταιρικές διαδικασίες και κανονισμούς, με πιεστικές ανθρώπινες ανάγκες και παρορμήσεις.
- Με τους ασφαλιστές ισχύει ό,τι και με τους αθλητές: Αθλητή χωρίς προπονητή εύκολα βρίσκεις. Πρωταθλητή κανέναν!

8. ΤΙ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΞΕΡΕΙ Η ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ ΤΟΥ ΝΕΟΥ ΣΥΜΒΟΥΛΟΥ

Με ευθύτητα:

- Τα πρώτα χρόνια χρειάζεται προσωπική στήριξη.
 - Το εισόδημα θα έχει μηνιαίες διακυμάνσεις.
 - Η εργασία απαιτεί χρόνο και αφοσίωση.
 - Ελεύθερο ωράριο δεν σημαίνει μειωμένο ωράριο – το αντίθετο!
 - Είναι μία από τις λίγες καριέρες που προσφέρουν σταθερά ασφάλεια, εξέλιξη και προοπτική, μια καριέρα που συνοδεύεται από ιδιαίτερα υψηλό εισόδημα!
- Η οικογένεια είναι μέρος αυτής της επιτυχίας.

9. ΕΙΝΑΙ ΓΙΑ ΟΛΟΥΣ;

Όχι βέβαια, αν ήταν έτσι δεν θα είχαμε τη δυνατότητα για υψηλές αμοιβές.

- Το επάγγελμα ταιριάζει σε ανθρώπους με:
- Σημαντικές επικοινωνιακές δυνατότητες, σε ανθρώπους που τους αρέσει η επικοινωνία με τους ανθρώπους
 - Φιλεργατικότητα
 - Ειλικρινή διάθεση να βοηθούν
 - Επιμονή μπροστά στις δυσκολίες
 - Αυτοπαρακίνηση μέσω προσωπικών στόχων: Ο πήχους δεν καταγράφει απλώς το ρεκόρ, το προκαλεί!
 - Ανάγκη για επιτυχία: η τροφή των πρωταθλητών!
- Όποιος βασίζεται σε εύκολες λύσεις πολύ εύκολα θα απογοητευτεί και δεν θα συνεχίσει.
- Όποιος βασίζεται σε αξίες μπορεί να χτίσει μια ζηλευτή καριέρα ζωής.

ΜΙΑ ΠΡΟΣΩΠΙΚΗ ΚΑΤΑΘΕΣΗ

- Οι υψηλές αμοιβές του ασφαλιστικού συμβούλου είναι δίκαιες γιατί στα δύσκολα του πελάτη είναι ο μόνος που δίνει όταν όλοι οι άλλοι ζητούν.
- Τρελαίνομαι με την ομαδικότητα γιατί είναι ο τρόπος με τον οποίο συνηθισμένοι άνθρωποι παράγουν μεγάλα, εντελώς ασυνήθη αποτελέσματα.
- Εξάλλου στα μεγάλα ταξίδια θέλεις και μια καλή παρέα!
- Τα μεγαλύτερα εμπόδια, με εξαίρεση ίσως την υγεία μας, όπως και τα σοβαρότερα προβλήματα, δεν βρίσκονται έξω, αληθιά μέσα μας.
- Εκεί ακριβώς βρίσκεται και η λύση τους!
- Η μεγαλύτερη μη υλική αμοιβή μου από το επάγγελμα του Manager, πραγματική ηδονή, είναι όταν μπορώ και αποτελώ τον καταλύτη για την αλλαγή προς το πολύ καλύτερο της ζωής των συνεργατών μου και των οικογενειών τους.
- Το καθημερινό μου «ναρκωτικό» είναι η αυτοβελτίωση: Μια μέρα όπου δεν έμαθα κάτι, δεν έγινα σε κάτι καλύτερο, δεν αγάπησα περισσότερο, είναι απλά μια μέρα χαμένη. **ΝΑΙ**



ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ ΚΟΛΟΒΟΣ

Ασφαλιστικός σύμβουλος ζωής από το 1983 στην Ευρωπαϊκή Πίστη, ανέβηκε σκαλί σκαλί όλη την ιεραρχία των πωλήσεων και το 2016 έγινε διευθυντής Πωλήσεων, θέση ευθύνης που έχει και σήμερα στην Allianz. Δεν άλλαξε ποτέ εταιρεία στην καριέρα του.

Μπαμπάς τριών παιδιών, δύο από τα οποία μπόκαν –με επιλογή τους!– στο επάγγελμά μας, στην Ευρωπαϊκή Πίστη και στη συνέχεια στην Allianz, και παπούς (τρελαμένος...) μιας τρίχρονης ζουζούνας.



Μανώλης Κούτης

AGENCY SALES MANAGER, INTERAMERICAN

Συστήνοντας τις προοπτικές της καριέρας του ασφαλιστικού συμβούλου

Η παρουσίαση της καριέρας του ασφαλιστικού συμβούλου γίνεται πιο ουσιαστική όταν γίνεται από ανθρώπους που τη ζουν καθημερινά. Ένας ή δύο ασφαλιστικοί σύμβουλοι μεταφέρουν τη δική τους αλήθεια και μοιράζονται τις εμπειρίες τους: Πώς ξεκίνησαν, ποιες προκλήσεις αντιμετώπισαν και πώς τις μετέτρεψαν σε ευκαιρίες εξέλιξης. Η προσωπική τους διαδρομή βοηθά τους υποψηφίους να κατανοήσουν τι σημαίνει πραγματικά αυτός ο ρόλος και ποιες προοπτικές ανοίγονται μπροστά τους.

Μαζί τους συμμετέχει και ένα στέλεχος της Διεύθυνσης Πωλήσεων του Δικτύου, διαθέτοντας σφαιρική εικόνα της εταιρείας, της αγοράς και της στρατηγικής ανάπτυξης των συνεργατών. Γνωρίζοντας σε βάθος το αντικείμενο, είναι σε θέση να δώσει ένα ολοκληρωμένο πλαίσιο: Εξηγεί τη διαδικασία ένταξης, τα εργαλεία που διαθέτουμε, τις δυνατότητες επαγγελματικής εξέλιξης και τον τρόπο με τον οποίο η Interamerican επενδύει συστηματικά στην επιτυχία των ανθρώπων της.

ΟΙ ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ ΚΑΙ ΟΙ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΤΟΥ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΟΣ;

Στην ημέρα καριέρας αναδεικνύουμε ότι ο ρόλος του ασφαλιστικού συμβούλου προσφέρει πραγματικές δυνατότητες εξέλιξης σε έναν κλάδο που διαρκώς ενισχύεται και έχει τεράστιο κοινωνικό αποτύπωμα. Πρόκειται για μια πορεία που συνδυάζει επαγγελματική ανεξαρτησία, αξιοκρατική ανάπτυξη, δυνατότητα υψηλού εισοδήματος και συνεχή εκπαίδευση, μέσα σε ένα δυναμικό περιβάλλον που στηρίζει την προσπάθεια και ανταμείβει την εξέλιξη.

Παράλληλα, επιτρέπει στον επαγγελματία να έχει ουσιαστικό αντίκτυπο στη ζωή των ανθρώπων, ακριβώς τη στιγμή που τον χρειάζονται. Να τους καθοδηγεί, να τους βοηθά να νιώσουν ασφαλείς και να πάρουν αποφάσεις που προστατεύουν όσα έχουν χτίσει. Είναι ένα επάγγελμα με ουσία που δίνει νόημα στην καθημερινότητα και προσφέρει συνεχή ανάπτυξη σε προσωπικό και επαγγελματικό επίπεδο.

ΥΠΑΡΧΕΙ ΑΥΞΗΜΕΝΟ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝ ΓΙΑ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ ΣΤΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΚΛΑΔΟ;

Όλο και περισσότεροι άνθρωποι –άνδρες και γυναίκες κάθε ηλικίας και επαγγελματικού υπόβαθρου– επιλέγουν να εκπαιδευτούν στον ασφαλιστικό κλάδο. Στην Interamerican βλέπουμε σταθερά αυξημένο ενδιαφέρον από όσους αναζητούν μια καριέρα που τους δίνει προοπτική, ανάπτυξη και χώρο να χτίσουν κάτι δικό τους.

Κάθε χρόνο προσεχίζουμε έναν σημαντικό αριθμό ταλαντούχων ανθρώπων που βλέπουν στον ασφαλιστικό κλάδο όχι απλώς μια δουλειά, αληθιά μια ευκαιρία επαγγελματικής εξέλιξης και προσωπικής καταξίωσης.

Η ΠΑΡΑΜΟΝΗ ΚΑΙ ΕΞΕΛΙΞΗ ΣΤΟ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ;

Η εμπειρία μάς δείχνει ότι όταν ένας νέος συνεργάτης ενταχθεί σωστά, με καθοδήγηση και σταθερή υποστήριξη, μένει και αναπτύσσεται. Τα πρώτα βήματα είναι καθοριστικά – γι' αυτό στην Interamerican επενδύουμε συστηματικά στους πρώτους μήνες, με μια δυναμική onboarding εμπειρία με mentoring, συνεχή εκπαίδευση και πρακτικά εργαλεία που βοηθούν τον συνεργάτη να αποκτήσει αυτοπεποίθηση και ρυθμό. Κι αυτό κάνει τη διαφορά.

Όταν ο επαγγελματίας αισθάνεται ότι δεν είναι μόνος, αληθιά έχει δίπλα του μια ομάδα που τον καθοδηγεί και τον στηρίζει, τότε όχι μόνο μένει, αληθιά αναπτύσσεται και χαράζει τη δική του πορεία μέσα στον κλάδο.

ΤΙ ΚΑΝΕΙ ΚΑΠΟΙΟΝ ΝΑ ΕΠΙΛΕΓΕΙ ΚΑΙ ΝΑ ΣΥΝΕΧΙΖΕΙ ΤΟ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ;

Πολλοί επιλέγουν την καριέρα του ασφαλιστικού συμβούλου επειδή νιώθουν ότι χτίζουν κάτι δικό τους, με προοπτική, ουσία και νόημα. Έχουν ελευθερία, εξέλιξη και ανταμοιβή. Και γιατί ξέρουν ότι προσφέρει πραγματική αξία στους ανθρώπους. Αυτά είναι στοιχεία που δύσκολα τα βρίσκει κανείς συγκεντρωμένα αλλού.

Εξάλλου, όταν συνδυάζεις ξεκάθαρες ευκαιρίες, αξιοκρατική στήριξη και σύγχρονα εργαλεία, τότε οι νέοι επαγγελματίες μένουν, διακρίνονται και εξελίσσονται σε

ηγέτες. Αυτό ακριβώς κάνουμε και το αποτέλεσμα φαίνεται στα πρόσωπα και στα αποτελέσματα.

ΑΝΑΤΡΕΠΟΝΤΑΣ ΤΟΝ ΜΥΘΟ ΟΤΙ «ΔΕΝ ΕΡΧΟΝΤΑΙ ΝΕΟΙ ΣΤΟΝ ΚΛΑΔΟ»

Παρά το ότι συχνά ακούγεται πως «οι νέοι δεν έρχονται στον κλάδο», η εικόνα που βλέπουμε στην Interamerican είναι διαφορετική. Ναι, η προσέλιψη νέων συνεργατών αποτελεί πρόκληση για όλη την αγορά. Αλλά όταν έχεις σύστημα, σκοπό και σύγχρονη προσέγγιση, οι υποψήφιοι ασφαλιστικοί σύμβουλοι έρχονται και μένουν.

Η ασφαλιστική αγορά μπορεί να έχει βαθιές ρίζες, αλλά εξελίσσεται συνεχώς. Το ζητούμενο είναι να παρουσιάζουμε το επάγγελμα με τρόπο που αντανάκλα τη σημερινή του πραγματικότητα: έναν ρόλο με προοπτική, τεχνολογικά εργαλεία, εκπαίδευση και ουσιαστικό σκοπό.

Σήμερα, είναι χαρακτηριστικό ότι εκπαιδεύονται πάνω από 200 νέοι ασφαλιστικοί σύμβουλοι 3ετίας στο εταιρικό μας δίκτυο. Και αυτός ο αριθμός αυξάνεται συνεχώς, γιατί έχουμε δημιουργήσει ένα περιβάλλον που εμπνέει εμπιστοσύνη και φιλοδοξία.

ΤΙ ΧΡΕΙΑΖΕΤΑΙ ΝΑ ΓΝΩΡΙΖΟΥΝ ΟΙ ΔΙΚΟΙ ΤΟΥ ΑΝΘΡΩΠΟΙ;

Όταν κάποιος αποφασίζει να ξεκινήσει την καριέρα του ως ασφαλιστικός σύμβουλος, πρέπει να εξηγήσει στην οικογένειά του ότι ξεκινά μια καριέρα με προοπτική, στην οποία θα αναπτύσσεται συνεχώς.

Θα χτίσει το δικό του επαγγελματικό μέλλον και θα προσφέρει κάτι πραγματικά χρήσιμο στους ανθρώπους. Είναι μια δουλειά που απαιτεί προσπάθεια και μάθηση, αλλά

προσφέρει ανεξαρτησία, εξέλιξη και σταθερή πορεία, κι είναι σημαντικό να έχει τη στήριξη και την κατανόησή τους στα πρώτα του βήματα.

Η ΑΞΙΑ ΜΙΑΣ ΣΥΝΤΟΜΗΣ ΑΝΑΦΟΡΑΣ ΣΤΗΝ ΙΣΤΟΡΙΑ ΤΟΥ ΚΛΑΔΟΥ

Αξιζει να γίνει μια σύντομη, αλλά ουσιαστική αναφορά στην ιστορία του κλάδου της ασφάλισης, όχι για να κοιτάξουμε το παρελθόν, αλλά για να δείξουμε πώς εξελίχθηκε ο θεσμός της προστασίας και πώς ο σύγχρονος ασφαλιστικός σύμβουλος έχει πλέον έναν αναβαθμισμένο, πιο συμβουλευτικό και πιο ουσιαστικό ρόλο.

Η Ιστορία μάς δίνει το πλαίσιο, αλλά η σημερινή εποχή και οι προοπτικές του επαγγέλματος είναι αυτές που πραγματικά ενδιαφέρουν τους νέους ασφαλιστικούς συμβούλους.

Ο ΡΟΛΟΣ ΤΟΥ MANAGER

Καθοριστικός στην πορεία ενός νέου ασφαλιστικού συμβούλου είναι ο ρόλος του Manager. Είναι ο άνθρωπος που τον καθοδηγεί, τον στηρίζει, τον εκπαιδεύει. Και βοηθά τον νέο συνεργάτη να κάνει σταθερά βήματα στα πρώτα του στάδια. Είναι ο μέντορας που μετατρέπει την εκπαίδευση σε πράξη, δίνει κατεύθυνση, ενισχύει την αυτοπεποίθηση και συμβάλλει στην επαγγελματική του επιτυχία.

Στην Interamerican, η καθοδήγηση αυτή δεν είναι υπόθεση ενός μόνο ανθρώπου – είναι κομμάτι μιας συνολικής κοινότητας ανάπτυξης και συνεργασίας. Από την πρώτη ημέρα, ο νέος επαγγελματίας εντάσσεται σε ένα περιβάλλον που επενδύει στη γνώση, δίνει χώρο στην εξέλιξη και προσφέρει όλα τα εργαλεία για να μπορεί να προχωρήσει με σταθερότητα και σιγουριά. **ΝΑΙ**



ΜΑΝΩΛΗΣ ΚΟΥΤΗΣ

Γεννήθηκε το 1962 στην ακριτική πόλη της Ορεστιάδας του Έβρου και είναι απόφοιτος της Σχολής Οικονομικών Επιστημών του Εθνικού & Καποδιστριακού Πανεπιστημίου Αθηνών. Το 1990 παρακολούθησε το ετήσιο πρόγραμμα του Ελληνικού Κέντρου Παραγωγικότητας (ΕΛΚΕΠΑ), με αντικείμενο την εκπαίδευση επιχειρηματικών στελεχών στο Marketing και τη Διαφήμιση Υπηρεσιών. Επίσης, είναι απόφοιτος του 2ετούς προγράμματος κατάρτισης στελεχών του ΕΙΑΣ και έχει παρακολουθήσει πολλά σεμινάρια επιμόρφωσης σε ασφαλιστικά θέματα και στο management στη Limra, στην GAMA, στο Harvard Business Publishing

και στο ALBA. Εργάστηκε για 2 χρόνια ως Account Manager σε διαφημιστική εταιρεία και από τον Φεβρουάριο του 1992 εντάχθηκε στο δυναμικό του Ομίλου Interamerican. Ανέλαβε διαφορές θέσεις ευθύνης, πάντα στον τομέα των Πωλήσεων. Και από τον Ιούλιο του 2008 είναι διευθυντής Πωλήσεων του Εταιρικού Δικτύου Πωλήσεων (Agency) της εταιρείας. Είναι μέλος του Οικονομικού Επιμελητηρίου της Ελλάδος (ΟΕΕ), του Ινστιτούτου Πωλήσεων Ελλάδος (ΙΠΕ), καθώς και τακτικό μέλος της Ελληνικής Εταιρείας Διοίκησης Επιχειρήσεων (ΕΕΔΕ).



Στάθης Λουραντάκης

ΕΠΙΚΕΦΑΛΗΣ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΩΝ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΧΑΝΙΩΝ & ΡΕΘΥΜΝΟΥ, INTERAMERICAN

Τι θα πρέπει να συμπεριλαμβάνει μια παρουσίαση καριέρας ασφαλιστή;



Ο βασικός πυλώνας για την ανάπτυξη των ασφαλιστικών εργασιών ήταν, είναι και θα είναι τα ανθρώπινα δίκτυα! Οι επαγγελματίες που έχουν τις γνώσεις και την προσωπική επαφή με τους πελάτες.

Σήμερα, η αναγκαιότητα για εξεύρεση συνεργατών είναι πιο επιτακτική από ποτέ. Η ένταξη στο επάγγελμά μας νέων, εξειδικευμένων ανθρώπων, με φρέσκες ιδέες, όραμα και διάθεση για προσφορά θα έχει θετικό αντίκτυπο συνολικά στον θεσμό και θα βοηθήσει ουσιαστικά στη μεγαλύτερη ανάπτυξη, για όλους μας.

Όμως, το ασφαλιστικό επάγγελμα χρειάζεται να γίνει ακόμα πιο ελκυστικό για τους νέους υποψήφιους συνεργάτες. Με βάση έρευνες του 2022, τα πιο σημαντικά κρι-

τήρια για την επιλογή εργοδότη είναι: οι αμοιβές-παροχές, το εργασιακό περιβάλλον, οι δυνατότητες εξέλιξης και η μακροχρόνια εργασιακή σταθερότητα και ασφάλεια.

Οι Managers έχουν δύο εργασίες. Η μία είναι η στρατολόγηση και η άλλη όλες οι υπόλοιπες... Για αυτό, το μεγαλύτερο μέρος του χρόνου τους πρέπει να επενδύεται σε αυτήν τη δραστηριότητα.

Αφού εξεταστούν και μπουν σε λειτουργία όλες οι «πηγές εξεύρεσης», χρειάζεται να ακολουθηθεί μια σειρά από διαδικασίες προσέγγισης και επιλογής των κατάλληλων.

Η ορθή χρήση της AI μπορεί να βοηθήσει στο στάδιο της εξεύρεσης αλλά κυρίως στο στάδιο της αξιολόγησης.

Μετά από την πρώτη κατ' ιδίαν συνέντευξη με τους δυνητικούς συνεργάτες, όσοι από αυτούς πληρούν τα βασικά

Ο βασικός πυλώνας για την ανάπτυξη των ασφαλιστικών εργασιών ήταν, είναι και θα είναι τα ανθρώπινα δίκτυα! Οι επαγγελματίες που έχουν τις γνώσεις και την προσωπική επαφή με τους πελάτες.

κριτήρια προκαλούνται σε παρουσίαση «Καριέρας».

Η σωστή οργάνωση του χώρου και η φιλόξενη ατμόσφαιρα είναι σημαντικές για να αισθανθούν οικεία οι καλεσμένοι. Άλλωστε, εκεί πρόκειται να εργαστούν, αν η παρουσίαση γίνει στο γραφείο πωλήσεων...

Χρειάζεται να έρθουμε στη θέση των δυνητικών συνεργατών και να σκεφτούμε τι θα ήταν αυτό που θα ήθελαν να ακούσουν, ποιοι ενδεχομένως είναι οι προβληματισμοί τους και τι θα ήθελαν να αποκομίσουν. Σε αυτά τα ερωτήματα πρέπει να απαντάει η παρουσίασή μας.

Είναι ιδανικό να υπάρχει ένα καλωσόρισμα από στέλεχος της εταιρείας με θέση ευθύνης, π.χ. διευθυντής γραφείου, που θα κάνει γενική αναφορά για τη χρηματοοικονομική κατάσταση της αγοράς σε σχέση με τα ασφαλιστικά θέματα, ποιες είναι οι τάσεις, τι ζητάει η Πολιτεία κ.τ.λ., θα παρουσιάσει την κουλιτούρα της εταιρείας και ορισμένα βασικά οικονομικά στοιχεία αυτής.

Τη σκυτάλη θα πάρει νεότερο στέλεχος της ομάδας, όπου θα αναφερθεί στα προϊόντα και στην κάλυψη που παρέχουν στις ανάγκες της αγοράς.

Η αναφορά στον επόπτη μας, την ΤτΕ, δίνει αυξανόμενο κύρος σε όλη τη διαδικασία της παρουσίασης.

Κατόπιν, αν είναι δυνατόν από διαφορετικό άτομο, θα παρουσιαστούν οι αρμοδιότητες του ασφαλιστή και θα πε-

ριγράψει «μία συνηθισμένη ημέρα» χωρίς υπερβολές και χωρίς απλοϊκότητες. Οι άνθρωποι δέχονται να εργαστούν σε ένα δύσκολο αντικείμενο, αρκεί να είναι κατανοητό και συγκεκριμένο.

Όπωςδήποτε είναι χρήσιμη η αναφορά στις αμοιβές, αν και δεν είναι ο κύριος λόγος αναζήτησης εργασίας, και γι' αυτό επίσης δεν χρειάζονται υπερβολές, ούτε πολύπλοκες αναλύσεις που ίσως θα «προβληματίσουν» τους υποψηφίους.

Οι προοπτικές του επαγγέλματος και οι δυνατότητες εξέλιξης καριέρας πρέπει να αναφερθούν εκτενέστερα, μιας και είναι πιο σημαντικές για τις νεότερες γενεές. Η εκπαίδευση που παρέχεται από την εταιρεία είναι από τα βασικά μας πλεονεκτήματα, αφενός διότι καθιστά τις όποιες ανησυχίες μπορεί να έχει κάποιος που δεν γνωρίζει το επάγγελμα και αφετέρου διότι οι νέοι γνωρίζουν ότι το κόστος εκπαίδευσης είναι μεγάλο. Σημαντική αναφορά είναι και η βοήθεια που παρέχεται από τους υφιστάμενους ασφαλιστές στους νεοεισερχόμενους σε όλη την πορεία τους.

Σε κάθε περίπτωση, θέλουμε να προσφέρουμε μια ευχάριστη και αξέχαστη εμπειρία στους συμμετέχοντες, με τους οποίους ακόμα και αν τελικά δεν συνεργαστούμε, θα λειτουργήσουν ως διαφημιστές μας στην τοπική κοινωνία. **NAI**



ΣΤΑΘΗΣ ΛΟΥΡΑΝΤΑΚΗΣ

Ο Στάθης Λουραντάκης, Sales Area Manager της Interamerican για Χανιά και Ρέθυμνο, διαθέτει μακρά πορεία στον ασφαλιστικό κλάδο από το 1993. Ξεκινώντας ως ασφαλιστικός σύμβουλος, εξελίχθηκε σε Unit και Agency Manager στην International Life, επιτυγχάνοντας συνεχείς διακρίσεις και ανάπτυξη νέων υποκαταστημάτων. Από το 2008 στην Interamerican, ανέλαβε ρόλους στρατολόγησης, ανάπτυξης και διοίκησης δικτύου, οδηγώντας τις ομάδες του σε κορυφαίες πανελλήνιες επιδόσεις. Σήμερα αναπτύσσει παραγωγικότητα, ανθρώπινο δυναμικό και χαρτοφυλάκιο, αξιοποιώντας digital εργαλεία και σύγχρονες μεθοδολογίες πωλήσεων. Επιδιώκει διαρκή εκπαίδευση, ανάπτυξη ηγετών και τη μέγιστη αξία για τους πελάτες.

Δημήτρης Μπάτρης

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

Η στελέχωση είναι ο μεγάλος στόχος των εταιρειών και των Managers



Όπως γνωρίζουμε, οι πωλήσεις έχουν δύο άξονες, ο ένας είναι η παραγωγή πωλήσεων και ο δεύτερος είναι η ανάπτυξη σε ανθρώπινο δυναμικό. Και οι δύο άξονες είναι εξίσου σημαντικοί. Όταν είχα επισκεφθεί το γραφείο του Bill Ivanov στη Νέα Υόρκη, τον ρώτησα πώς βλέπει την ανάπτυξη σε νέους στο επάγγελμα του δικτύου πωλήσεων της New York life και μου περιέγραψε το εξής: «Ο άνθρωπος έχει δύο πόδια, το ένα ανήκει στις πωλήσεις-παραγωγή και το άλλο στη στελέχωση νέων. Όταν βαδίζεις, ενεργοποιούνται και οι δύο άξονες σε δραστηριότητα και αυτή είναι η αποστολή, όταν σταματάς και μένεις ακίνητος, η παραμικρή ώθηση μπορεί να σε ρίξει κάτω». Ο άνθρωπος βαδίζει φυσιολογικά και με τα δύο πόδια (παραγωγή-στελέχωση), κάθε ημέρα, όλο τον χρόνο, αυτός είναι τρόπος δράσης.

1) Η στελέχωση ή στρατολόγηση, όπως την ονομάζουν

(προσωπικά δεν συμφωνώ), νέων συνεργατών ως ασφαλιστικών διαμεσολαβητών είναι ένας μεγάλος στόχος των εταιρειών αλλά και των Αρχηγών (Manager) των Γραφείων Πωλήσεων. Τι συμβαίνει τα τελευταία χρόνια και δεν αυξάνεται ο αριθμός των νέων με μικρό ποσοστό παραμονής στο επάγγελμα;

As αναφέρω ορισμένα θέματα:

- Δεν τίθεται ετησίως στόχος στελέχωσης όπως των πωλήσεων, με χρονοδιάγραμμα και αριθμό ατόμων. Η καθημερινή δραστηριότητα με το άγχος του στόχου πωλήσεων και τον χρόνο επίλυσης προβλημάτων εκδόσεων και ζημιών αφιερώνεται σε αυτά.

- Δεν προσφέρεται εκπαίδευση στη στελέχωση νέων συνεργατών με στοχοθεσία, όπως στις πωλήσεις, από άτομα που να γνωρίζουν αποδεδειγμένα το αντικείμενο της στελέχωσης και όχι από θεωρητικούς που συνήθως

προσφέρονται.

- Δεν γνωρίζουν πώς βγαίνει ο απαιτούμενος αριθμός για στελέχωση νέων ασφαλιστών. Παραθέτω τον τύπο που τον καθορίζει: $N = s/p * (1 + f)$ S=στόχος πωλήσεων σε ασφάλιστρα ή σε αριθμό πελατών, P=Παραγωγή σε ασφάλιστρα ή σε πελάτες ανά ασφαλιστή, F=Εκτίμηση ποσοστού αποχώρησης.

- Δεν έχει καθοριστεί ένα άτομο υπεύθυνο για τη στελέχωση και παρακολούθηση της ομάδας στελέχωσης βάσει στοχοθεσίας.

- Καθορισμός του μοντέλου που αναζητείται και ηγές εξεύρεσης με τα προβλεπόμενα τυπικά και ουσιαστικά προσόντα. «Τους Αετούς, που συνήθως θέλετε, δεν πετούν ομαδικά για να τους βρίσκετε, αλλιώς μεμονωμένοι, ψάξτε και θα τους βρείτε».

- Η ύπαρξη εντύπου Ερωτηματολογίου που καθορίζει το πρώτο στάδιο επιλογής με εισήγηση.

- Η γνώση προϊόντος στελέχωσης, όπως είναι το προϊόν ασφάλισης, μόνο η ανάγκη διαφέρει. Ο στελεχωτής εντοπίζει τις ανάγκες του υποψηφίου που θέλει να ικανοποιήσει από τη θέση εργασίας των πωλήσεων ασφαλιστικών προϊόντων. Με την προσέγγιση αυτήν, εμφανίζεται ως λύτης προβλημάτων του υποψηφίου και όχι το αντίθετο που συνήθως εμφανίζεται.

- Τι είναι η καριέρα του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή; Συνήθως περιγράφεται η εξέλιξή του στο management, για Unitmanager κ.λπ. έως Συντονιστής Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών ή Δ/ντής Γραφείου Πωλήσεων της Χ εταιρείας, αυτό αναφέρεται τακτικά έως και σήμερα. Προσωπικά δεν συμφωνώ, ήταν παιδιάς εποχής που η ανάπτυξη ήταν διαφορετική και η νομοθεσία για άδειες πιστοποίησης πολύ απλή, δεν ισχύει σήμερα. Επίσης, όπως ξέρετε, νέα γραφεία πωλήσεων έχουμε να δούμε 15 χρόνια και νέους Unit Manager σπανίως, άρα απαιτείται αλλαγή του ορισμού καριέρας που θα αναφερθώ παρακάτω.

- Ρεαλιστικό πρόγραμμα ενημέρωσης και εκπαίδευσης για το τι θα μάθει και θα συνεχίζει σε εκπαίδευση και επιμόρφωση από το γραφείο ή την εταιρεία. Γιατί σήμερα απαιτείται άδεια ασκήσεως επαγγέλματος από την ΤτΕ για όλες τις βαθμίδες της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης.

2) Ποιος παρουσιάζει την καριέρα του υποψηφίου εάν προσληφθεί από την εταιρεία ή την ομάδα που θα ανήκει; Στη διαδικασία αυτή προτείνω να γίνεται από υπεύθυνο Manager του Γραφείου Πωλήσεων, είναι και η ευκαιρία γνωριμίας, αφού πρώτα του αναφέρει το δικό του βιογραφικό, ή τον υπεύθυνο Στελέχωσης. Καλό είναι πρώτα να ενημερωθούν για την εταιρεία που θα είναι αποκλειστικής συνεργασίας, μετά για το Γραφείο Πωλήσεων, όπως την αποστολή και οργάνωση που έχει, και μετά την καριέρα.

3) Η «καριέρα του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή είναι μια μακροπρόθεσμη επαγγελματική πορεία» μέσα στον κόσμο

των πωλήσεων, στην οποία ο άνθρωπος δεν βλέπει τον ρόλο του ως μια απλή δουλειά ή θέση, αλλιώς ως «επάγγελμα ζωής», μια συνεχή εξέλιξη δεξιοτήτων χαρακτήρα και επιρροής.

Αν θα μπορούσα να δώσω τον ορισμό της καριέρας, θα έλεγα ότι: Είναι «η διαδρομή ενός επαγγελματία που αφιερώνει τη ζωή του στο να κατανοεί ανθρώπινες ανάγκες, προϊόντα και αγορές, ώστε να δημιουργεί αξία μέσω της πώλησης».

Δεν είναι δουλειά πωλήσεων. Είναι «επάγγελμα επιρροής, εμπιστοσύνης και ανάπτυξης σχέσεων».

Σκέφτεται μακροπρόθεσμα επενδύοντας στις σχέσεις, όχι απλώς στα νούμερα, αλλιώς χτίζει δίκτυα και φήμη.

Εξεθίσσεται διαρκώς. Μαθαίνει marketing υπηρεσιών και επικοινωνίας, ψυχολογία καταναλωτή, συμμετοχική-συμβουλευτική πώληση, διαπραγμάτευση, τεχνολογία και ηγεσία.

Βλέπει την πώληση ως αποστολή. Δεν «πουλάει», βοηθάει τον πελάτη να πάρει τη σωστή απόφαση στην καταλληλότερη λύση.

Χτίζει φήμη εμπιστοσύνης.

Ο λόγος του έχει βαρύτητα, γιατί βασίζεται στην εντιμότητα και στη συνέπεια.

Μετράει την επιτυχία του σε αξία, όχι μόνο σε χρήμα, αλλιώς κυρίως που αναγνωρίζεται μέσα από την επιρροή του.

4) Τα στάδια καριέρας του:

α) ΜΑΘΗΤΕΙΑ (1-2 έτη). Μαθαίνει τεχνικές πωλήσεων, όπως τη συμμετοχική πώληση για εξεύρεση αναγκών, προϋόντα και την αγορά τους. Σχεδιάζει και τηρεί εβδομαδιαίο πρόγραμμα και στόχους πωλήσεων με συνεργασία με τον Manager του. Συμμετέχει στα κίνητρα πωλήσεων για νέους συνεργάτες και διακρίσεων.

β) ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΣΜΟΣ (3-5 έτη). Αναπτύσσει προσωπικό στιλ και σταθερή απόδοση. Εφαρμόζει την πώληση προστιθέμενης αξίας, έχει επιλέξει σε τι προϊόντα έχει πάρει εξειδίκευση. Θέτει μακροχρόνιους στόχους και κάνει επιλογή πελατών. Αγωνίζεται για διακρίσεις και τα κίνητρα πωλήσεων.

γ) ΩΡΙΜΟΤΗΤΑ (5-10 έτη). Καθιερώνεται ως αξιόπιστος συνεργάτης και «Σύμβουλος Πωλήσεων στον χώρο της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης», προσφέρει λύσεις όχι μόνο σε πρόσωπα και οικογένειες, αλλά και σε επιχειρήσεις. Έχει εξοικειωθεί με τα περισσότερα προϊόντα της εταιρείας του, καλύπτει περισσότερες ανάγκες των πελατών του και έχει περισσότερες συστάσεις. Απολαμβάνει όλα τα κίνητρα πωλήσεων. Προσπαθεί να διατηρήσει τις θέσεις που έχει διακριθεί στην εταιρεία του.

δ) ΗΓΕΣΙΑ ΜΕΝΤΟΡΑΣ (10+ έτη). Μεταδίδει γνώσεις και εμπειρία, εμπνέει και καθοδηγεί νέους στις πωλήσεις με θετική αύρα και ευτυχία για την επιλογή του σε αυτό το



επάγγελμα που έχει επιλέξει. Απολαμβάνει τις διακρίσεις που έχει κατακτήσει στην εταιρεία του και τις οικονομικές απολαβές των κινήτρων για την ποιότητα και ποσότητα των πωλήσεων. Εάν διακριθεί για την ποιότητα και τον αριθμό υποψηφίων συνεργατών και τη γνώση στη διοίκηση ομάδος προτείνεται για Manager ομάδος.

5) Γιατί αξίζει η καριέρα του πωλητή ως ασφαλιστικός διαμεσολαβητής.

- Δίνει οικονομική ανεξαρτησία, του προσφέρει συνεχή ανάπτυξη προσωπικότητας.

- Χτίζει επικοινωνιακή συνεχή και συναισθηματική ευφύα.

- Δημιουργεί κύρος αναγνωρισιμότητας στην αγορά.

- Δίνει τη δυνατότητα να επηρεάζει θετικά ανθρώπους και επιχειρήσεις διότι ανακαλύπτει συνεχώς ανάγκες και επιθυμίες για το παρόν και το μέλλον και δίνει τις καταλληλότερες λύσεις ώστε να αισθάνονται όχι ασφαλισμένοι, αλλά ασφαλείς!

- Μπορεί να θέσει στόχους, οικογενειακούς ή ατομικούς, μεσοπρόθεσμους ή βραχυπρόθεσμους, και να τους υλοποιεί ώστε να συμμετέχει στην προσπάθειά του και να στηρίζει όλη την οικογένειά του. Στην επιτυχία του συντελεί ότι δεν έχει οροφή αποδοχών και δημιουργεί ένα χαρτοφυλάκιο που αμείβεται κάθε χρόνο, είναι αυτό που διαφέρει από πωλήσεις άλλων προϊόντων ή υπηρεσιών.

6) Η αγορά που μπορεί να απευθυνθεί και να κατακτήσει κατά τη διάρκεια της καριέρας του είναι «αστείρευτη», διότι οι ανάγκες για σωστή κάλυψη των κινδύνων είναι πολύ μεγάλες, που κάθε χρόνο αυξάνονται και διαφοροποιούνται, τόσο σε ανθρώπινο περιβάλλον όσο σε επαγγελματίες και επιχειρήσεις. Επίσης μεγάλος αριθμός είναι ανασφάλιστος σε σημαντικούς κινδύνους και άηθοι υποασφαλισμένοι, αυτοί περιμένουν έναν νέο σύγχρονο ασφαλιστικό σύμβουλο διαμεσολαβητή, σε γνώσεις και εξοπλισμό, με καλή επικοινωνία, να καταλάβει το πρόβλημά τους, να δώσει την

καταλληλότερη λύση, ώστε να αισθάνονται ασφαλείς και όχι μόνο ασφαλισμένοι.

7) Η σημερινή αγορά είναι ασφαλισμένη κάτω από την ομπρέλα των ασφαλιστικών εταιρειών που εδρεύουν στην χώρα μας και υπάγονται κάτω από τον αυστηρό έλεγχο της ΤτΕ με τα κεφάλαια που προβλέπονται για να μπορούν να καλύψουν όλες τις υποχρεώσεις βάσει των κινδύνων που αναλαμβάνουν ώστε οι πελάτες τους να είναι ασφαλείς.

Εκτός των ανωτέρω, η ΤτΕ έχει θεσπίσει πριν δέκα έτη ότι όσοι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές θέλουν να εισέλθουν στο επάγγελμα αυτό δίνουν εξετάσεις σε γνωστή ύλη που είναι εύκολη με τα προσόντα τους, με σχετική μελέτη και εκπαίδευση να πετύχουν στις εξετάσεις για την απόκτηση άδειας. Η πιστοποίηση αυτή δίνει κύρος στο επάγγελμα και αξία προς τον πελάτη.

8) Αυτή η νέα καριέρα θα έχει έναν μεγάλο στόχο, να σας κάνει «οικονομικά ανεξάρτητους» και, όπως έλεγε και ένας Manager, για να συμβεί αυτό χρειάζεται τρία πράγματα: Πρώτον, να ξέρεις γράμματα, δεύτερον, να εργάζεσαι στην αρχή σκληρά και, τρίτον, να έχεις δική σου δουλειά.

Η καριέρα αυτή δεν απαιτεί δικό σου χώρο γραφείου με έξοδα, ούτε εξοπλισμούς, εκτός από το δικό σου laptop και κάτι πολύ σπουδαίο, έχεις μια μεγάλη εταιρεία που θα ρακίζεσαι κάτω από αυτήν, όπως και οι πελάτες σου. Τα έξοδα καλύπτονται από την εταιρεία, όπως και της εκπαίδευσης και επιμόρφωσης.

Τέλος, και το σπουδαιότερο, έχεις κοντά σου τον άνθρωπο που ξέρει τους προσωπικούς σου στόχους, σε βοηθά για την επιτυχία τους.

Θέτοντας τους εταιρικούς στόχους που είναι εναρμονισμένοι με τους προσωπικούς, η επιτυχία σου είναι και δική του και η επιτυχία του είναι και δική σου.

Υπάρχει και μια περίπτωση μετά από προσπάθειες ή άληθους λόγους να μη συνεχίσεις διότι οι στόχοι σου είναι μικροί και καλύπτονται με μηνιαίες αποδοχές, δεν έχεις να χάσεις τα δικά σου κεφάλαια, όπως σε άλλη μικρή επιχείρηση που μπορεί να είχε συμβεί.

9) Η επιτυχία των νέων εισερχομένων καθορίζεται από τους παρακάτω παράγοντες:

- Εάν τα άτομα είναι σωστά επιλεγμένα ότι κάνουν για πωλήσεις και έχουν ανάγκες σε εισόδημα για να καλύψουν τους στόχους, ατομικούς ή οικογενειακούς.
- Δεν σχεδιάστηκε ένα τριετές business plan, που να έχει κάθε εξάμηνο, κάθε χρόνο αριθμό πωλήσεων και σε τι προϊόντα με την προβλεπόμενη προμήθεια και τις επαναλαμβανόμενες, συν τυχόν bonus, πώς διαμορφώνεται το εισόδημα στο τέλος της πρώτης τριετίας.
- Πώς αυξάνονται οι πωλήσεις με περισσότερες ανάγκες του ίδιου πελάτη και πώς θα βοηθήσουν οι λήψεις συστάσεων. Όλο αυτό μέσα στο σχέδιο δράσης με καλή παρακολούθηση. Προσοχή, όταν πέφτει, απαιτείται άμεσα να τον σκώσετε!
- Δεν τους ικανοποίησε το εισόδημα που είχαν από την προηγούμενη εργασία προς την προσφορά που έδιναν για την υλοποίηση των στόχων τους.
- Εάν εφαρμόζουν ό,τι τους έχετε ενημερώσει ή τους

έχετε υποσχεθεί.

- Έχετε οριστεί άτομο έμπειρο για επίλυση προβλημάτων ή αποριών ή ρωτούν όποιον βρίσκουν.
- Τηρήθηκε το πρόγραμμα με το χρονοδιάγραμμα εκπαίδευσης για εξετάσεις απόκτησης άδειας.
- Το κλίμα του γραφείου έχει πωλησιακό ενθουσιασμό, πίστη στην εταιρεία και στην ομάδα σας.
- Η εμφάνιση των συνεργατών και συμπεριφορά στον χώρο του γραφείου είναι ευπρεπής με σεβασμό προς υπαλλήλους και την ιεραρχία σας.
- Η απόδοση των ημερήσιων αποτελεσμάτων των πωλήσεων της ομάδας είναι υψηλού επιπέδου ή μέτριας κατάστασης, διότι όταν βλέπουν ότι άτομα σαν αυτούς έχουν πολύ καλά αποτελέσματα θα ακολουθήσουν.
- Τα κίνητρα των πωλήσεων από πλευράς γραφείου ή εταιρείας τα χρησιμοποιείτε για να τους παρακινήσετε.
- Έχετε επιλέξει τι προϊόντα θα μπορούσε ο κάθε ένας ως αρχή να πουλήσει, που δεν έχουν πωληθεί διαδικασίες έκδοσης και τις καλύτερες προμήθειες.

10) Όπως έχει αποδειχθεί, οι άνθρωποι πηγαίνουν με τους δυνατούς και μεγάλους. Αυτό θέλουν να βλέπουν και από εσάς, ότι είστε μια μονάδα που διακρίνεται στην εταιρεία σας και στην αγορά, για να πάρουν και αυτοί ένα μέρος της αίγλης σας και του κύρους σας. Από εσάς εξαρτάται!

Ενημέρωση: Παροχή του σεμιναρίου στελέχωσης 3 ωρών και 2 ωρών μετά από δύο μήνες για επανατροφοδότηση. **ΝΑΙ**



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 Ελλάδος & μέλος των Βετεράνων Πιλότων ΠΑΣΥΒΕΤΑ.

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

Το 1990-1995 δ/ντής Πωλήσεων και το 1995-99 εμπορικός δ/ντής της ίδιας εταιρείας.

Το 1999-2014 εμπορικός δ/ντής στην ALLIANZ Ελλάδος.

Το 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 (Ελληνικό Ινστιτούτο Marketing).

Συμμετοχή ως ομιλητής σε συνέδρια στην Ελλάδα και Κύπρο.

Σύμβουλος Ανάπτυξης Ασφαλιστικών Διαμεσοθαβητών και Πρακτόρων.

Αρθρογράφος στο «NextDeal».



Μίλτος Πυρίντσης

ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΟΜΙΛΟΥ INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ, ΜΕΛΟΣ Δ.Σ.

Ο διευθυντής Πωλήσεων σπέρνει σπόρους ανάπτυξης συνεχώς

Έχοντας συμπληρώσει 30 και πλέον έτη εργαζόμενος στην ελληνική ασφαλιστική βιομηχανία, είχα την τιμή να συμμετέχω σε εκατοντάδες εκδηλώσεις εταιρειών, θεσμικών οργάνων και συναδέλφων ασφαλιστικών διαμεσοθαβητών.

Κοινό χαρακτηριστικό σε όλες αυτές τις συναντήσεις ήταν η έκφραση: Δυστυχώς η συμμετοχή της ελληνικής ασφαλιστικής βιομηχανίας στο συνολικό ΑΕΠ της χώρας αποτελεί ένα πολύ μικρό ποσοστό, το οποίο, εκτός του ότι είναι το χαμηλότερο στη Δυτική Ευρώπη, παραμένει σταθερό όλα αυτά τα χρόνια.

Παράλληλα, με τη διαπίστωση αυτή, η συζήτηση συνηχίζταν επιρρίπτοντας ευθύνες για αυτή την παθογένεια της αγοράς μας σε οποιονδήποτε άλλον φορέα (κράτος, θεσμικούς φορείς, εταιρείες), εκτός από εμάς τους ίδιους, τους ανθρώπους που αποτελούμε την κινητήρια δύναμη αυτής της αγοράς, τους ασφαλιστικούς διαμεσοθαβητές και τους ανθρώπους των Διευθύνσεων Πωλήσεων των εταιρειών.

Αξίζει να κάνουμε όλοι μας μία αυτοκριτική και να δώσουμε στον εαυτό μας περισσότερο απαντήσεις στα παρακάτω ερωτήματα:

Τι έχουμε κάνει ώστε παράλληλα με την αύξηση της προσωπικής ή εταιρικής μας παραγωγής να αυξήσουμε και το ποσοστό συμμετοχής της ασφαλιστικής αγοράς στο ΑΕΠ της χώρας;

Πόσους σπόρους ανάπτυξης φυτέψαμε όλα αυτά τα χρόνια;

Σε πόσους νέους ή νέες αυτής της χώρας μιλήσαμε με το ίδιο πάθος που μας είχαν μιλήσει εμάς αυτοί οι οποίοι μας έβαλαν στον υπέροχο κόσμο των ασφαλίσεων;

Θυμάμαι με απεριόριστη ευγνωμοσύνη τον άνθρωπο που μου έδειξε τον δρόμο της προσωπικής επαγγελματικής μου επιτυχίας, που στην πρώτη μας συνάντηση με έβαλε να του απαριθμήσω το τι θα ήθελα να πετύχω επαγγελματικά στη ζωή μου. Με το θράσος της ηλικίας των 24 ετών, ξεκίνησα να του λέω πως θέλω:

- Να κάνω ένα επάγγελμα στο οποίο δεν θα έχω το τυ-

πικό ωράριο ενός υπαλλήλου.

- Να κάνω ένα επάγγελμα στο οποίο οι αμοιβές μου να μην υπάγονται σε μισθούς Συλλογικών Συμβάσεων, αλλά να είναι ανάλογες των δικών μου προσπαθειών.

- Να μπορώ μέσα από τη δουλειά μου να γνωρίζω ενδιαφέροντες ανθρώπους από όλα τα κοινωνικά στρώματα και να μπορώ να φανώ χρήσιμος επαγγελματικά τόσο σε έναν εργάτη όσο και σε έναν βιομήχανο.

- Και, τέλος, να μη χρειάζεται δικό μου κεφάλαιο για να ξεκινήσω το επάγγελμά μου.

Ακούγοντάς με, χαμογέλασε και διαβεβαιωνόντάς με πως υπάρχει αυτό το επάγγελμα, συμπλήρωσε:

- Πως μέσα από το επάγγελμα του ασφαλιστικού διαμεσοθαβητή μπορεί κάποιος να είναι σε διαρκή επικοινωνία και επαφή με κάθε κοινωνική ή τεχνολογική εξέλιξη.

- Πως ως ασφαλιστικός διαμεσοθαβητής μπορεί κανείς να μαθαίνει καθημερινά νέους τρόπους κάλυψης των αναγκών των συνανθρώπων σε κάθε μορφή δραστηριότητας.

- Πως μπορεί να σχεδιάζει με δικά του ακριβώς μέτρα και σταθμά το επίπεδο οικονομικών απολαβών που επιθυμεί, πως μπορεί ουσιαστικά να αγγίξει οποιοδήποτε όνειρο έχει τώρα ή θα του δημιουργηθεί στο μέλλον.

Τη δεκαετία που εξελισσόταν αυτή η συζήτηση, στις αρχές του '90, το επάγγελμα του ασφαλιστή δεν ήταν και το πιο.. σέξι επάγγελμα στα μάτια ενός 24χρονου.

Άλλα επαγγέλματα είχα φανταστεί πως θα κάνω έχοντας σπουδές Marketing Management και Ψυχολογίας. Ωστόσο, η βεβαιότητα που διέκρινα στο βλέμμα του στρατολόγου μου ως προς τα πλεονεκτήματα του επαγγέλματος του ασφαλιστικού διαμεσοθαβητή με έκανε να συμφωνήσω μαζί του πως άξιζε τον κόπο να συνεχίσουμε τη συζήτηση. Μόνο που στη συνέχεια ο στρατολόγος μου ξεκίνησε να απαριθμεί τις δυσκολίες του επαγγέλματος.

Πως θα πρέπει πρώτα από όλα να μελετήσω με ιδιαίτερη προσοχή τους όρους των ασφαλιστηρίων συμβολαίων πριν μιλήσω με τον πρώτο υποψήφιο πελάτη. Δεν θα μου

επέτρεπε να μιλήσω με πελάτη αν δεν ήταν ο ίδιος 100% σίγουρος πως ήξερα από έξω και ανακατωτά όλα τα συστατικά ενός ασφαλιστηρίου.

Πως το επάγγελμά του ασφαλιστή δεν είναι να συμπεριγράφει απλά αιτήσεις ασφάλισης αυτοκινήτου, αλλά να παρουσιάζει στον κάθε πελάτη όλες τις λύσεις που έχει να του προτείνει για την κάλυψη όλων των αναγκών του, είτε αφορά την περιουσία του είτε την ίδια του την υγεία και ζωή.

Πως θα πρέπει καθημερινά να βελτιώνει τις γνώσεις μου στην ασφαλιστική αγορά, παρακολουθώντας παράλληλα τις οικονομικές και κοινωνικές εξελίξεις ώστε να είμαι σε θέση να κατανοήσω τις ανάγκες που δημιουργούνται καθημερινά τους συνανθρώπους μας.

Πως θα πρέπει να προωθώ προγράμματα με κριτήριο την κάλυψη των αναγκών των πελατών και όχι των δικών μου προμηθειών.

Ξέρετε ποιο ήταν το σημείο της συζήτησης που με έπεισε πως αξίζει τον κόπο να δοκιμάσω την τύχη μου στο επάγγελμά του ασφαλιστή; Η διαβεβαίωσή του πως:

- Θα είναι καθημερινά δίπλα μου, τόσο στον σχεδιασμό των παρουσιάσεων προς τους πελάτες όσο και με τη φυσική του παρουσία στα πρώτα μου ραντεβού με υποψήφιους πελάτες.
 - Μαζί θα ξεπερνάμε τις αρνήσεις των πελατών, οι οποίες μάλιστα είναι και καθοδεούμενες όπως συνήθιζόταν να λέγεται εκείνη την εποχή, καθώς κάθε άρνηση σε φέρνει και πιο κοντά στην επιτυχία.
 - Μαζί θα κάναμε τη στοχοποίηση παραγωγής που θα πρέπει να πετυχαίνω προκειμένου να έχω τα εισοδήματα που ονειρευόμουν.
- Τον ρώτησα αν αντίστοιχη υποστήριξη παρέχει σε όλους τους νέους ασφαλιστές και μου απάντησε πως ο χρόνος του είναι πολύ περιορισμένος, ώστε να τον σπα-

ταλά σε ανθρώπους που δεν έχουν τα χαρακτηριστικά που διέκρινε σε εμένα.

Αυτή του η απάντηση γοήτευσε το εγώ μου και αποτέλεσε και το τελευταίο σημείο της συζήτησης για εκείνη την ημέρα. Από την επόμενη ημέρα ξεκίνησε το υπέροχο επαγγελματικό μου ταξίδι.

Έχοντας κάνει όλη αυτή την αναδρομή, είναι αυτονόητο να αντιληφθείτε πως στα δικά του βήματα και χνάρια περπάτησα και εγώ στα 30 τόσα χρόνια της επαγγελματικής μου διαδρομής. Προσπαθώντας, παράλληλα με την επίτευξη των εταιρικών στόχων, να βρίσκω συνεχώς δυναμικούς νέους και νέες που έχουν όραμα, που να είναι αποφασισμένοι να μελετήσουν, να μάθουν, να επικοινωνήσουν και στο τέλος να πετύχουν επαγγελματικά.

Με ιδιαίτερη χαρά συναντώ μέσα από το εκπαιδευτικό κέντρο της Ιντερσαθόνικα στο οποίο συμμετέχω ως εισηγητής νέους και μορφωμένους ανθρώπους να είναι αποφασισμένοι να ακολουθήσουν το επάγγελμά μας. Δυστυχώς η συντριπτική πλειοψηφία αυτών είναι παιδιά παιδιών συναδέλφων, πολλούς από τους οποίους είχα στρατολογήσει προσωπικά και τώρα είναι η ώρα να παραδώσουν τα χαρτοφυλάκιά τους στα παιδιά τους.

Δεν μπαίνει ουσιαστικά νέο αίμα στην αγορά μας για πολλούς και διάφορους λόγους. Είναι μία αιτία που το ποσοστό συμμετοχής της ασφαλιστικής αγοράς στο συνολικό ΑΕΠ της χώρας μας παραμένει σταθερό εδώ και 30 και πλέον έτη.

Είναι ευθύνη όλων μας να κάνουμε αντίστοιχο απολογισμό της δικής μας διαδρομής όλα αυτά τα χρόνια και να αποτελέσουμε από δω και στο εξής σηματορροί ανάπτυξης όπως υπήρξαν και οι δικοί μας στρατολόγοι.

Μόνο έτσι ίσως κάποτε η έκφραση ελληνική ασφαλιστική βιομηχανία αποτελεί πραγματικότητα και όχι απλά μία τυπική έκφραση. **NAI**



ΜΙΛΤΙΑΔΗΣ ΠΥΡΙΝΤΖΗΣ

Ο Μιλτιάδης Πυρίντζης διαθέτει πάνω από 30 χρόνια εμπειρίας στις πωλήσεις και στη διοίκηση ασφαλιστικών οργανισμών. Στον Όμιλο ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ, όπου δραστηριοποιείται από το 2012 ως Sales Director και μέλος Δ.Σ. στη Life, έχει αναπτύξει ισχυρά δίκτυα πωλήσεων, έχει αυξήσει σημαντικά την παραγωγή και έχει συμβάλει στην επίτευξη υψηλής κερδοφορίας. Προηγούμενως διετέλεσε ως Agency Network Development Director στην Aspis Pronoia και Sales & Claims Manager στην Αργοναυτική, ενώ ξεκίνησε την πορεία του στην ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ως Sales Inspector & Claims Adjuster. Ξεχωρίζει για τη στρατηγική σκέψη, την ηγεσία και την ικανότητα επίτευξης φιλόδοξων στόχων.



Βασίλειος Τουπής

ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ, ALLIANZ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ

Η ασφάλιση δεν είναι «δουλειά της χρονιάς», αλλά έργο ζωής



Είμαι πολλά χρόνια στον κλάδο της ασφάλισης. Έχω ζήσει εποχές διαφορετικές, συνθήκες ευκολότερες και δυσκολότερες, έχω δει ανθρώπους να «φεύγουν» γρήγορα και ανθρώπους να χτίζουν ολόκληρη ζωή πάνω σε αυτό το επάγγελμα. Εδώ και πάνω από δύο δεκαετίες υπηρετώ τον κλάδο από τη θέση του διευθυντή Πωλήσεων, με ευθύνη για δίκτυα συνεργατών που διαχρονικά βρίσκονται στις πρώτες θέσεις, τόσο ποσοτικά όσο και ποιοτικά. Έχω δει από κοντά πώς χτίζονται δυνατές ομάδες, πώς ένας νέος άνθρωπος μπορεί να γίνει ολοκληρωμένος επαγγελματίας, αλλά και πώς μια καριέρα μπορεί να χαθεί όταν λείπουν η οργάνωση, επιμονή και καθοδήγηση.

Ίσως όμως η πιο μεγάλη προσωπική μου επιβεβαίωση δεν είναι οι πίνακες παραγωγής. Είναι ότι και τα δύο μου παιδιά, ο Αριστείδης και ο Αντώνης, μεγαλώνοντας μέσα σε αυτήν την καθημερινότητα, επέλεξαν συνειδητά να

ακολουθήσουν την ίδια πορεία και σήμερα είναι διευθυντές Καταστημάτων, με δικές τους ομάδες, δικές τους ευθύνες και δικούς τους στόχους. Δεν είδαν μόνο τις βραβεύσεις και τις επιτυχίες. Είδαν τα αργά βράδια, τις ακυρώσεις, ζώντας από μέσα την αγωνία της παραγωγής, τις απαιτήσεις του μήνα, την πίεση της ευθύνης απέναντι σε τόσους συνεργάτες. Κι όμως, μέσα σε όλα αυτά είδαν νόημα, προοπτική και αξία. Όταν τα παιδιά σου, έχοντας δει από μέσα όλα τα καλά και τα δύσκολα, επιλέγουν να σε ακολουθήσουν, αυτό λέει κάτι πολύ ουσιαστικό για το επάγγελμα.

Στη δική μου διαδρομή δεν ήμουν μόνος, είχα την τύχη να έχω μέντορα τον Χρήστο Γεωργακόπουλο. Από εκείνον έμαθα ότι η ασφάλιση δεν είναι «δουλειά της χρονιάς», αλλά έργο ζωής, ότι Διεύθυνση Πωλήσεων δεν σημαίνει μόνο στόχοι και πίνακες, αλλά κυρίως άνθρωποι, αρχές και συνέπεια, ότι ο Manager οφείλει πρώτα να είναι δίπλα στους συνεργάτες του ως άνθρωπος και μετά ως «αριθ-

μός». Αυτή η νοοτροπία με συνόδευσε σε κάθε βήμα και προσπάθησα να την περάσω, με τη σειρά μου, στους ανθρώπους της Διεύθυνσής μου.

Τι σημαίνει λοιπόν σήμερα καριέρα ασφαλιστή; Ζούμε σε εποχή αβεβαιότητας, η εργασία αλλιάζει, η υγεία και η σύνταξη απασχολούν όλους, οι φυσικοί κίνδυνοι και οι νέες μορφές κινδύνων πληθαίνουν.

Μέσα σε αυτό το περιβάλλον, ο ασφαλιστής είναι ο άνθρωπος που βοηθά μια οικογένεια να μην καταστραφεί από ένα απρόβλεπτο γεγονός, που στηρίζει μια μικρή επιχείρηση να σταθεί όρθια μετά από μια ζημιά, που στέκεται δίπλα στον πελάτη στην πιο δύσκολη στιγμή, όταν πρέπει να ενεργοποιηθεί μια κάλυψη.

Δεν είναι «πωλητής συμβολαίων», είναι σύμβουλος ζωής.

Ο σύγχρονος ασφαλιστής χρειάζεται πάνω απ' όλα ήθος και ενσυναίσθηση: να σέβεται τον άνθρωπο απέναντί του και να προτείνει αυτό που είναι σωστό, όχι αυτό που απλώς «γράφει παραγωγή».

Χρειάζεται αντοχή, γιατί θα ακούσει «όχι», θα περάσει περιόδους δυσκολίας. Χρειάζεται πειθαρχία και οργάνωση, πλάνο, στόχους, πρόγραμμα, όχι «ό,τι προκύψει».

Χρειάζεται διάθεση για διαρκή μάθηση, για προϊόντα, νομοθεσία, τεχνολογία και προσδοκίες πελατών που αλλάζουν συνεχώς.

Και χρειάζεται καθαρή, ανθρώπινη επικοινωνία να εξηγήσει σοβαρά θέματα με απλά λόγια, που να τα καταλαβαίνει όλη η οικογένεια.

Στην πράξη, δεν είναι επάγγελμα για όλους και αυτό είναι υγεία, όχι πρόβλημα. Δεν ταιριάζει σε κάποιον που θέλει απόλυτη ρουτίνα, ώρες γραφείου και αποστασιοποίηση από τον άνθρωπο. Ταιριάζει σε όσους θέλουν να αναλάβουν ευ-

θύνη για το αποτέλεσμα, να δουλέψουν με κόσμο, να χτίσουν κάτι δικό τους σε βάθος χρόνου. Τα εισοδήματα μπορούν να είναι πολύ ικανοποιητικά, ακόμη και υψηλά, αλλά ακολουθούν τη δουλειά. Τα πρώτα 1–2 χρόνια είναι περίοδος επένδυσης, στη συνέχεια όμως ένα καλώς χτισμένο χαρτοφυλάκιο δημιουργεί σταθερότερη βάση και προοπτική.

Ο χρόνος εργασίας είναι επίσης διαφορετικός. Υπάρχει μεγαλύτερη ελευθερία, αλλά και μεγαλύτερη ευθύνη. Πολλά σημαντικά ραντεβού γίνονται απογεύματα ή νωρίς το βράδυ, απαιτείται χρόνος για προετοιμασία, παρακολούθηση πελατών, εκπαίδευση, συναντήσεις.

Ο επαγγελματίας ασφαλιστής μαθαίνει να σχεδιάζει τη μέρα του, να προστατεύει χώρο για την οικογένεια και τον εαυτό του, να μην αφήνει τη δουλειά να τον «καταπίνει», αλλά και να μην την αντιμετωπίζει επιπόλαια.

Σε όλα αυτά, ο ρόλος του Manager είναι καθοριστικός.

Ο Manager δίνει λύσεις στα πρακτικά αδιέξοδα, συντονίζει την ομάδα, εμπνέει με το προσωπικό του παράδειγμα και καθοδηγεί με ειλικρίνεια. Είναι εκεί για να βοηθήσει τον νέο συνεργάτη να οργανώσει τη δουλειά του, να διορθώσει λάθη, να αντέξει την πρώτη δύσκολη περίοδο, να δει μια προοπτική μπροστά του.

Χωρίς ουσιαστικό Manager, πολλοί καλοί άνθρωποι χάνονται από το επάγγελμα.

Μετά από τόσα χρόνια στη Διεύθυνση Πωλήσεων, τόσες ιστορίες πελατών, συνεργατών και οικογενειών, είμαι βέβαιος για κάτι, αν κάποιος είναι διατεθειμένος να δουλέψει με ήθος, πειθαρχία και σεβασμό στον άνθρωπο, η καριέρα του ασφαλιστή μπορεί να μη γίνει απλώς το επάγγελμά του, μπορεί να γίνει η διαδρομή της ζωής του και, όπως στη δική μου περίπτωση, να συνεχιστεί και στην επόμενη γενιά. **NAI**



ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ ΤΟΥΠΗΣ

Δραστηριοποιείται στον ασφαλιστικό κλάδο από το 1990, διαγράφοντας μια συνεχώς εξελισσόμενη και επιτυχημένη πορεία. Από το 1997 ανήκει στην οικογένεια της Ευρωπαϊκής Πίστης-Allianz, όπου έχει υπηρετήσει όλες τις θέσεις στον τομέα των Πωλήσεων, αποκτώντας σφαιρική εμπειρία και βαθιά γνώση της αγοράς.

Από το 2010 κατέχει τη θέση του διευθυντή Πωλήσεων, με κύρια αποστολή την ανάπτυξη και ενδυνάμωση του δικτύου συνεργατών, την επίτευξη στρατηγικών στόχων και τη δημιουργία υψηλής προστιθέμενης αξίας για την εταιρεία και τους πελάτες. Η μακροχρόνια διαδρομή του χαρακτηρίζεται από συνέπεια, επαγγελματισμό και διαρκή προσήλωση στην ποιοτική εξυπηρέτηση και την ανάπτυξη ανθρώπινου δυναμικού.



Γεώργιος Τσιώμος

ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ALLIANZ ΕΛΛΑΔΟΣ

Η καριέρα του ασφαλιστή — Ένα επάγγελμα ζωής

— Αν σας ζητούσαν να περιγράψετε τι πρέπει να περιλαμβάνει μια παρουσίαση καριέρας για το επάγγελμα του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή, τι θα λέγατε;

Θα έλεγα ότι περιλαμβάνει χαρακτηριστικά που μπορούν να αλληλέξουν τη ζωή ενός ανθρώπου. Αυτό το επάγγελμα δεν είναι μια δουλειά γραφείου. Είναι μια ευκαιρία να χτίσεις κάτι δικό σου, να αναπτυχθείς, να εξελιχθείς, να επηρεάσεις θετικά ζωές και την ποιότητά τους.

Σε μια παρουσίαση καριέρας πρέπει να φανούν η δύναμη του επαγγέλματος και η δυναμική του ανθρώπου που το επιλέγει. Γιατί ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής είναι αυτός που κάνει τη διαφορά μεταξύ αβεβαιότητας και σιγουριάς, μεταξύ κινδύνου και προστασίας.

— Ποιος πρέπει να παρουσιάζει αυτήν την ευκαιρία;

Κάποιος που έχει ζήσει την αξία της δουλειάς. Όχι θεωρητικά, αλλά στην πράξη. Κάποιος που έχει δει οικογένειες να ξαναστέκονται στα πόδια τους χάρη σε μια σωστή απόφαση. Που έχει νιώσει συγκίνηση όταν ένας πελάτης είπε «σ' ευχαριστώ που ήσουν εκεί για εμάς». Η παρουσίαση πρέπει να γίνει από άνθρωπο που μιλά από καρδιάς. Γιατί μόνο η καρδιά μπορεί να μεταφέρει το πραγματικό μεγαλείο αυτού του επαγγέλματος. Ιδανικά, λοιπόν, ένας έμπειρος ασφαλιστικός διαμεσολαβητής ή Manager.

— Πώς περιγράφετε τη φύση της δουλειάς;

Ως δουλειά που σε βάζει μέσα στις ζωές των ανθρώπων. Με σεβασμό, ευθύνη και με ουσία. Που σου επιτρέπει να δίνεις λύσεις εκεί που άλλοι βλέπουν προβλήματα. Που σε ανταμείβει όχι μόνο οικονομικά, αλλά και συναισθηματικά, σε όλες εκείνες τις στιγμές που ένας άνθρωπος νιώθει ασφαλής επειδή εσύ έκανες σωστά τη δουλειά σου.

Και, ναι, είναι απαιτητική. Αλλά ταυτόχρονα είναι ένα από τα λίγα επάγγελα που μπορείς να δεις την επίδραση της προσπάθειάς σου σε πραγματικό χρόνο.

— Τι προοπτικές υπάρχουν;

Εκτός από τις πολύ σημαντικές προοπτικές εξέλιξης, υπάρ-

χει μεγάλο μέλλον στο επάγγελμα γενικά. Η ελληνική αγορά χρειάζεται επαγγελματίες που μπορούν να της δώσουν πραγματική αξία. Αυτό που βλέπω καθημερινά είναι ότι οι άνθρωποι ψάχνουν συμβούλους, όχι πωλητές. Ψάχνουν ειλικρίνεια, καθοδήγηση, σιγουριά. Και όταν τη βρουν, μένουν πιστοί. Ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής μπορεί να χτίσει καριέρα, ομάδα, γραφείο, brand. Μπορεί να πάρει τη ζωή του στα χέρια του πιο καθοριστικά, να δημιουργήσει μια πορεία που δεν εξαρτάται από κρίσεις, μισθούς, οροφές.

— Τι ισχύει για τα εισοδήματα;

Θα είμαι ξεκάθαρος. Σε αυτό το επάγγελμα τα εισοδήματα αντικατοπτρίζουν την αξία που προσφέρεις. Δεν υπάρχει όριο, περιορισμός. Οι άνθρωποι που δίνουν την ψυχή τους στη δουλειά, που χτίζουν σχέσεις εμπιστοσύνης, που δουλεύουν με στρατηγική και συνέπεια, μπορούν να έχουν εισοδήματα υψηλού επιπέδου. Δεν είναι εύκολο, αλλά είναι δίκαιο καθώς ό,τι χτίζεις σου επιστρέφεται.

— Πόσο ελεύθερο είναι το επάγγελμα στην καθημερινότητα;

Είναι από τα λίγα επάγγελα που έχεις την ελευθερία να καθορίσεις εσύ τον χρόνο σου, αν και απαιτείται μεγάλο ποσοστό από τον χρόνο σου. Αυτό από μόνο του είναι δύναμη. Να μπορείς να οργανώνεις τις συναντήσεις σου, τον ρυθμό σου, την προσωπική σου ζωή. Αλλά είναι και δοκιμασία, γιατί η ελευθερία απαιτεί αυτοέλεγχο. Όταν όμως το βρεις, νιώθεις ότι η δουλειά δουλεύει για εσένα, όχι εσύ για αυτήν.

— Τι εκπαιδεύσεις προσφέρονται;

Σημαντική και ουσιαστική σε βάθος εκπαίδευση. Μαθαίνεις τεχνικές προσεγγίσεις, ανθρώπινες συμπεριφορές, μαθαίνεις να σκέφτεσαι στρατηγικά. Η Allianz προσφέρει, μέσω του πιστοποιημένου εκπαιδευτικού της κέντρου, εκπαίδευση τόσο σε προϊόντα όσο και σε σεμινάρια πωλήσεων και επικοινωνίας. Το ίδιο κάνουν σε καθημερινή βάση και οι έμπειροι επικεφαλής Γραφείων Πωλήσεων. Ο κάθε ασφαλιστικός διαμεσολαβητής έχει τους Managers mentors, την

ομάδα του και την εταιρεία. Όλοι θέλουν να τον δουν να πετυχαίνει. Γι' αυτό του προσφέρουν υποστήριξη, κίνητρα και ευκαιρίες. Είναι ένα επάγγελμα στο οποίο δεν μένει κανείς ίδιος. Εξελισσεται επαγγελματικά και προσωπικά. Ζει ιστορίες που τον αγγίζουν και καθλιεργούν τη συναισθηματική του νοημοσύνη πέραν όλων των άληλων.

— **Τι ρόλο παίζει η οικογένεια σε αυτήν τη διαδρομή;**
Πολύ σημαντικό. Η αρχή του επαγγέλματος έχει πάντα τις αμφιβολίες, τις αστάθειες, τις δοκιμασίες της. Όταν όμως η οικογένεια σου σε στηρίζει, όταν ακούσεις «προχώρα, είμαστε μαζί σου», τότε μέσα σου ανάβει μια σπίθα άσβεστη. Αυτή η σπίθα γίνεται ενέργεια, πείσμα, κίνητρο για περισσότερα και καλύτερα.

— **Πείτε μας δύο λόγια και για την ιστορία της ασφάλισης;**
Η ασφάλιση είναι ένας από τους αρχαιότερους θεσμούς προστασίας. Από τις πρώτες θαλάσσιες μεταφορές μέχρι το σήμερα, οι άνθρωποι πάντοτε έψαχναν έναν τρόπο να προστατεύσουν όσα έχουν αξία γι' αυτούς. Το να είσαι μέρος αυτής της αλυσίδας, αυτής της ιστορίας, είναι τιμή. Σε κάνει να συνειδητοποιείς ότι δεν κάνεις απλώς ένα επάγγελμα, αλλά ότι συμμετέχεις σε έναν διαχρονικό θεσμό εμπιστοσύνης.

— **Υπάρχει περίπτωση κάποιος να μην είναι κατάλληλος;**
Ναι, και είναι σημαντικό να αναφέρεται. Το επάγγελμα του

ασφαλιστικού διαμεσολαβητή δεν είναι για όλους. Θέλει ανθρώπους που αντέχουν να ακούν όχι και να συνεχίζουν, που αγαπούν τις σχέσεις, την ανθρώπινη επαφή, την πρόκληση. Όσοι έχουν αυτά τα στοιχεία, το επάγγελμα αυτό μπορεί να αληιάξει τη ζωή τους. Όσοι δεν τα διαθέτουν, είναι σίγουρο ότι θα τους κουράσει.

— **Τι ρόλο παίζει ο Manager;**
Κομβικό. Ο Manager είναι αυτός που θα σου δείξει τον δρόμο, που θα σου παρέχει υποστήριξη σε κάθε δυσκολία. Εκείνος που θα συμβουλέψει τον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή, πριν αυτός συμβουλευθεί τους υποψήφιους πελάτες του. Είναι ο άνθρωπος που θα σε πιστέψει ακόμη και όταν εσύ έχεις τις αμφιβολίες σου.
Ένας καλός Manager μπορεί να μεταμορφώσει μια πορεία. Να τη φωτίσει, να προσφέρει κίνητρα και έμπνευση.
Η καριέρα του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή είναι μια επιλογή που συνδυάζει επαγγελματική ελευθερία, οικονομική προοπτική και ανθρώπινο αποτύπωμα. Δεν είναι απλώς δουλειά, είναι αποστολή. Αν κάποιος τη δει με αφοσίωση, μπορεί να του ανοίξει δρόμους που δεν φανταζόταν.
Και στο τέλος, αυτό που μένει είναι οι σχέσεις που δημιουργείς και η εμπιστοσύνη που σου προσφέρουν.

Το επάγγελμα αυτό σου μιλά στο μυαλό και στην καρδιά. Σου λέει πως κάθε μέρα μπορείς να κάνεις κάτι που έχει νόημα. Να προστατεύεις, να καθοδηγείς, να προσφέρεις. Να χτίσεις μια πορεία που σε κάνει υπερήφανο και να ζεις ασκώντας ένα επάγγελμα που αγαπάς! **ΝΑΙ**



ΓΙΩΡΓΟΣ ΤΣΙΩΜΟΣ

Ο Γιώργος Τσιώμος γεννήθηκε στο Μαρούσι το 1982. Ξεκίνησε ως ασφαλιστικός σύμβουλος το 2000 στην Allianz και εξελίχθηκε στην πάροδο των ετών σε επικεφαλής Υποκαταστημάτων Πωλήσεων στην Αγία Παρασκευή, στο Πολλύγωνο και τη Μυτιλήνη, με αποκλειστική συνεργασία με την Allianz Ευρωπαϊκή Πίστη.

Έχει σπουδάσει Διοίκηση Επιχειρήσεων και είναι πιστοποιημένος σύμβουλος Σύνταξης Allianz, διαθέτει Ευρωπαϊκή Πιστοποίηση Financial Advisor – SQF4 Eficert Certification Ranking, είναι πιστοποιημένος στο Individual Risk Management Architecture από την IFAAcademy. Επίσης κατέχει πιστοποιητικό

της κεφαλαιαγοράς για τη διάθεση μεριδίων ή μετοχών ΟΣΕΚΑ ή άλλων οργανισμών συλλογικών επενδύσεων και μέλος του Δ.Σ. της Gama Global Hellas.

Δίνει έμφαση στην ανάπτυξη, στην υποστήριξη και την ικανοποίηση των συνεργατών και των πελατών εξίσου και φανατικός οπαδός της έννοιας «διά βίου μάθηση»!

Πιστοποιημένος σύμβουλος Σύνταξης Allianz.

Ευρωπαϊκή Πιστοποίηση Financial Advisor – SQF4 Eficert Certification Ranking, πιστοποιημένος στο Individual Risk Management Architecture IFAAcademy, μέλος Δ.Σ., Gama Global Hellas.



Μανώλης Φουντουλάκης

ΕΜΠΟΡΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ, ΔΥΝΑΜΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Το επάγγελμα του ασφαλιστή δεν ταιριάζει σε όλους

— **Η επαγγελματική καριέρα του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή είναι αποτέλεσμα εκπαίδευσης, χαρακτήρα ή τύχης;**

Η ασφαλιστική διαμεσολάβηση δεν είναι ένα απλό επάγγελμα. Είναι επάγγελμα για ανθρώπους που θέλουν να προσφέρουν, να εξελιχθούν και να αφήσουν αποτύπωμα. Προϋποθέτει την ικανότητα να σταθείς δίπλα σε ανθρώπους τη στιγμή που σε χρειάζονται περισσότερο.

Παράλληλα, όμως, είναι σημαντικό να ειπωθεί ότι το επάγγελμα δεν ταιριάζει σε όλους. Όποιος δεν επιθυμεί να εξελιχθεί μέσα από την επαφή με ανθρώπους ή δεν θέλει να στηρίζει άλλους, δύσκολα θα προσαρμοστεί. Η απόφαση ένταξης πρέπει να είναι συνειδητή – είναι ένα επάγγελμα για όσους επενδύουν στην προσωπική ανάπτυξη και αναγνωρίζουν τη μακροπρόθεσμη αξία της δημιουργίας πραγματικού έργου.

— **Πόσο καθοριστικός είναι ο ρόλος του Manager για έναν νέο επαγγελματία;**

Για να μπει ένας νέος ή μία νέα στο επάγγελμα χρειάζεται έναν άνθρωπο-πρότυπο: έναν επιτυχημένο, έμπειρο και εμπνευσμένο Manager που θα του δείξει τον δρόμο. Έναν άνθρωπο που θα τον καθοδηγήσει στα πρώτα του βήματα, θα τον ενθαρρύνει στις δυσκολίες και θα του αποδείξει ότι θα βρίσκεται δίπλα του ως συνεργάτης, φίλος, δάσκαλος και μέντορας.

Ο Manager μεταφέρει αλήθειες –γιατί η αλήθεια είναι το θεμέλιο της εμπιστοσύνης– και αποκαλύπτει στον νέο επαγγελματία πόσο μοναδικό είναι το επάγγελμα. Είναι ο άνθρωπος-κλειδί που θα εμπνεύσει τον νέο συνεργάτη να μετατρέψει την προοπτική του σε σταθερή, δημιουργική και εξελισσόμενη καριέρα. Εξηγεί ότι η δουλειά αυτή καθλιεργεί δεξιότητες όπως επικοινωνία, κατανόηση, πειθαρχία, οργάνωση και αυτοπεποίθηση.

Για να εξελιχθεί ως επαγγελματίας πρέπει παράλληλα να εξελίσσεται ως άτομο.

Ο Manager προετοιμάζει τον νέο επαγγελματία για το τι σημαίνει αυτή η πορεία: χρόνος, υπομονή, επιμονή. Δεν

είναι «ευκαιρία εύκολου κέρδους», αλλά μια δουλειά με ουσιαστική προοπτική.

Ο Manager δεν είναι εργοδότης. Είναι καθοδηγητής, εκπαιδευτής και συνοδοιπόρος, μέχρι ο συνεργάτης να αποκτήσει αυτονομία και σταθερή βάση.

Γι' αυτό και όλοι οι επιτυχημένοι επαγγελματίες θυμούνται για πάντα τον άνθρωπο που τους ενέπνευσε και τους έδειξε τον δρόμο.

— **Τι είναι αυτό που κάνει το επάγγελμα του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή τόσο ξεχωριστό;**

Δεν υπάρχει ένας λόγος – υπάρχουν πολλοί:

- Δίνει λύσεις σε προβλήματα που δεν έχουν ακόμη συμβεί, αλλά μία μέρα ίσως καθορίσουν τη ζωή κάποιου.
- Επιτρέπει στον επαγγελματία να ορίζει ο ίδιος πρόγραμμα, χώρο και ρυθμό εργασίας.
- Η συνεχής εκπαίδευση τον εξελίσσει και τον κάνει καλύτερο άνθρωπο.
- Οι αμοιβές του αντικατοπτρίζουν το πάθος, τη δουλειά και τη συνέπεια του – όχι την τύχη.
- Προσφέρει πραγματικές δυνατότητες εξέλιξης, ηγεσίας και αναγνώρισης στους ανθρώπους που αφοσιώνονται και μαθαίνουν διαρκώς.

— **Τι πρέπει να γνωρίζει ή να προσέξει ένας νέος συνεργάτης που ξεκινά τώρα την καριέρα του;**

Ο νέος συνεργάτης πρέπει να γνωρίζει την αξιοπιστία, την πορεία και τη σταθερότητα της εταιρείας στην οποία εντάσσεται. Είναι σημαντικό να αισθάνεται ότι βρίσκεται σε ένα θεσμικά ελεγχόμενο και ασφαλές περιβάλλον που του δίνει σιγουριά για να χτίσει το μέλλον του.

Η ασφαλιστική ιδέα αποτελεί έναν από τους αρχαιότερους μηχανισμούς κοινωνικής και οικονομικής προστασίας. Σήμερα, σε έναν κόσμο γεμάτο αβεβαιότητες, η σημασία της είναι ακόμη μεγαλύτερη, λόγω:

- των ακραίων καιρικών φαινομένων και των φυσικών καταστροφών,
- των προκλήσεων στη δημόσια υγεία και το συνταξι-



οδοτικό,
• της αύξησης των επαγγελματικών ευθυνών,
• του υψηλού ελλείμματος ασφάλισης των Ελλήνων
σε σχέση με άλλους Ευρωπαίους.
Αν τώρα δεν είναι αναγκαία η ανάπτυξη της ιδιωτικής ασφάλισης... τότε πότε;

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ

Η επιτυχία στον χώρο μας δεν είναι θέμα τύχης. Είναι αποτέλεσμα καθοδήγησης, θέλησης και συνέπειας. Η ανάπτυξη νέων ασφαλιστικών διαμεσοληθπτών απαιτεί Managers που λειτουργούν με στρατηγική, μεθοδικότητα και υψηλό επαγγελματισμό. Η ποιότητα της ηγεσίας καθορίζει τελικά

και την ποιότητα των επαγγελματιών που εισέρχονται στον κλάδο.
Όταν ο Manager ηγείται με ακεραιότητα και αυτοπεποίθηση, μπορεί να μεταμορφώσει έναν νέο άνθρωπο σε επαγγελματία που χτίζει καριέρα, αξία και προοπτική. Ο Manager είναι ο άνθρωπος που ανάβει τη σπίθα. Με τη στάση του, τη συνέπειά του και το παράδειγμά του δημιουργεί τους επόμενους πρεσβευτές της ιδιωτικής ασφάλισης.
Όταν ο ίδιος ο Manager πιστεύει βαθιά στην αποστολή του, δημιουργεί έναν κύκλο επαγγελματιών ικανών να στηρίξουν ανθρώπινες ζωές και να αφήσουν το δικό τους αποτύπωμα στον κόσμο.
Εκεί βρίσκεται η πραγματική δύναμη του κλάδου μας! 



ΜΑΝΩΛΗΣ ΦΟΥΝΤΟΥΛΑΚΗΣ

Γεννήθηκε στη Νίτσαυρη Ρεθύμνου, στους πρόποδες του Ψηλορείτη, μέσα σε ένα σπίτι όπου η γνώση και η γη συνυπήρχαν: πατέρας παπα-δάσκαλος, μητέρα αγρότισσα. Πτυχιούχος Μαθηματικού Τμήματος από το Πανεπιστήμιο Κρήτης, απέκτησε Diploma in Negotiations από το Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών και είναι πιστοποιημένος Life Coach από το ΕΚΠΑ.
Η πορεία του στην ασφαλιστική αγορά ξεκίνησε το 1992, ως ασφαλιστικός σύμβουλος Ζωής. Από τότε εργάστηκε σε ελληνικές και πολυεθνικές εταιρείες, περνώντας από όλες τις βαθμίδες των Πωλήσεων. Από το 2019 βρίσκεται στη

ΔΥΝΑΜΙΣ ΑΕΓΑ, όπου σήμερα είναι εμπορικός διευθυντής.
Έχει δύο γιους, τον Βαγγέλη και τον Νίκο, που ακολούθησαν σπουδές και επαγγέλματα στον χώρο της επιστήμης και της τεχνολογίας.
Θεωρεί ότι η μεγαλύτερη επαγγελματική επιτυχία είναι οι σχέσεις εμπιστοσύνης που χτίζονται με συνέπεια και σεβασμό.

Στέφανος Ψαράκης
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ

Η παρουσίαση καριέρας μπορεί να αλλάξει μια ζωή

ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΚΑΡΙΕΡΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ.
Υπάρχει σήμερα ανάπτυξη; Ή απλώς «περνάει από μπροστά μας» και τη χάνουμε μέσα από κακές συνεντεύξεις και πρόχειρες επιλογές συνεργατών;
ΚΑΡΙΕΡΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ:
Η συνέντευξη που μπορεί να αλλάξει μια ζωή

Στον κόσμο της ιδιωτικής ασφάλισης, το πρώτο ραντεβού μεταξύ Manager και υποψήφιου συνεργάτη δεν είναι μια τυπική συνέντευξη. Είναι μια στιγμή ουσίας. Μια συνάντηση δύο κόσμων:
• του υποψηφίου που αναζητά προοπτικές, νέο νόημα, νέα αρχή
• και του Manager που καλείται να «διαβάσει» τον άνθρωπο απέναντί του και να του παρουσιάσει μια καριέρα που μπορεί να αλλάξει τη ζωή του.

Σε μια αγορά που αλλιάζει διαρκώς, το ασφαλιστικό επάγγελμα παραμένει ένας δρόμος που συνδυάζει γνώση, κοινωνική προσφορά, αυτοβελτίωση και οικονομική ανεξαρτησία. Όμως, το πώς παρουσιάζεται αυτή η διαδρομή στον υποψήφιο κάνει όλη τη διαφορά.
Αυτό το αφιέρωμα απευθύνεται σε διευθυντές, Agency & Unit Managers και αναλύει, σε 13 βασικούς άξονες, τι πρέπει να μεταφέρει ο Manager σε μια συνέντευξη καριέρας ασφαλιστή – και πώς να το πει.
Κάθε Manager, κάθε διευθυντής, κάθε Unit, χρειάζεται να προσεγγίζει την παρουσίαση καριέρας με το δικό του ύφος και την κουλιτούρα του γραφείου του. Όμως υπάρχουν κάποιες αρχές που είναι κοινές για όλους.
Γιατί δεν αρκεί τι λέμε στη συνέντευξη. Σημασία έχει και πώς το λέμε.

ΤΟ ΑΝΘΡΩΠΙΝΟ ΔΥΝΑΜΙΚΟ: ΤΟ ΠΙΟ ΔΥΣΚΟΛΟ ΑΛΛΑ ΚΑΙ ΤΟ ΠΙΟ ΚΡΙΣΙΜΟ PROJECT

Το ανθρώπινο δυναμικό ήταν και παραμένει ένα από τα πιο δύσκολα –αλλά και πιο καθοριστικά– projects για τις ασφαλιστικές εταιρείες.
Από τη δεκαετία του '80, το Agency System ουσιαστικά «γέννησε» και στελέχωσε την ελληνική ασφαλιστική αγορά με ασφαλιστές καριέρας και managers.
Η ανάπτυξη ανθρώπινου δυναμικού δεν ήταν ποτέ εύ-

κολη υπόθεση. Απαιτεί:
• σωστή προσέγγιση του υποψηφίου
• ουσιαστικές συνεντεύξεις (όχι τυπικές διαδικασίες)
• προετοιμασία και πλάνο
• καθημερινή υποστήριξη μετά την έναρξη συνεργασίας.
Κι όμως, πολλές εταιρείες θεωρούν –λανθασμένα– ότι οι Managers «γνωρίζουν από μόνοι τους» πώς γίνονται σωστά η συνέντευξη και η στρατολόγηση.
Το αποτέλεσμα; Συνεντεύξεις λίγων λεπτών, χωρίς δομή, χωρίς ερωτήσεις ουσίας, με μοναδικό στόχο να γεμίσει η αίθουσα του προσυμβατικού σεμιναρίου.

Η ΜΕΓΑΛΗ ΠΑΓΙΔΑ: ΟΤΑΝ ΟΛΑ ΤΕΛΕΙΩΝΟΥΝ... ΜΟΛΙΣ ΑΡΧΙΣΟΥΝ

Το πραγματικά δύσκολο σημείο, αυτό που καθορίζει την παραμονή ή όχι του νέου συνεργάτη, δεν είναι η υπογραφή της συνεργασίας. Το κρίσιμο είναι τι γίνεται μετά, στο υποκατάστημα, στο γραφείο, στην καθημερινή πρακτική:
• Ποιο είναι το πλάνο υποστήριξης;
• Υπάρχει καθημερινό coaching;
• Υπάρχουν συγκεκριμένες διαδικασίες εκπαίδευσης και παρακολούθησης;
• Ποιος έχει την ευθύνη της εξέλιξης του νέου συνεργάτη;
Αν η απάντηση είναι «ας τον στείλουμε σε σεμινάρια και βιλέπουμε», τότε η αποτυχία είναι θέμα χρόνου.
Η αποχώρηση ενός υποψηφίου μέσα σε λίγες εβδομάδες ή μήνες δεν είναι απλώς «ατυχία». Είναι:
• απώλεια χρόνου
• απώλεια κόστους
• ψυχική φθορά για όλους
• πλήγμα για τη φήμη του επαγγέλματος και της εταιρείας.

ΓΙΑΤΙ ΔΕΝ ΜΕΝΟΥΝ ΟΙ ΝΕΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ;

Το ερώτημα είναι πικρό, αλλά πραγματικό:
Γιατί δεν υπάρχει ουσιαστική ανάπτυξη νέων ασφαλιστικών συμβούλων τα τελευταία χρόνια;
Γιατί τόσοι πολλοί αμείβονται πενιχρά και τελικά αποχωρούν;
Μήπως με την έντονη στροφή πολλών εταιρειών προς τα εναλλακτικά δίκτυα έμεινε πίσω ο νέος ασφαλιστικός

διαμεσολαβητής;

Η επιτυχία ενός νέου συνεργάτη δεν εξαρτάται μόνο από την αγορά.

Εξαρτάται:

- από τη δεξιότητα του Manager
- από το «μαγικό πάντρεμα» μεταξύ νέων και παιδιό-τερων συνεργατών στο γραφείο
- από τη δομή υποστήριξης, το πλάνο και την κουλτούρα της ομάδας.

Οι υπάρχοντες συνεργάτες, με τις κατάλληλες προϋποθέσεις, μπορούν να γίνουν αρωγοί ανάπτυξης. Αρκεί ο Manager να τους εντάξει συνειδητά σε ένα συγκεκριμένο πλάνο mentoring και συνεργασίας.

Η ΠΑΡΑΜΟΝΗ ΔΕΝ ΕΙΝΑΙ ΤΥΧΗ. ΕΙΝΑΙ ΣΥΣΤΗΜΑ

Πριν δούμε τι πρέπει να περιλαμβάνει μια ολοκληρωμένη παρουσίαση καριέρας, αξίζει να σταθούμε σε μια κρίσιμη αλήθεια:

Η παραμονή του ασφαλιστικού συμβούλου στο επάγγελ-μα, μετά από μια επιτυχημένη συνέντευξη και σωστή επιλογή, εξαρτάται καθοριστικά –τουλάχιστον για τον πρώτο χρόνο– από την καθημερινή υποστήριξη και παρακολούθηση του συνεργάτη από τον Manager.

Αυτό σημαίνει:

- coaching με συγκεκριμένες διαδικασίες
- ατομικές συναντήσεις
- στοχευμένη εκπαίδευση
- σταθερή ανατροφοδότηση.

Την κυρίως ευθύνη παραμονής την έχουν οι διευθυντές των γραφείων, οι Managers, οι Units, αλλά και οι εταιρείες που καλούνται να στηρίξουν ουσιαστικά τον ρόλο τους.

13 ΒΑΣΙΚΟΙ ΑΞΟΝΕΣ ΜΙΑΣ ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΗΣ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗΣ ΚΑΡΙΕΡΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

Ακολουθεί μια πρόταση δομημένης παρουσίασης (13), που μπορεί να προσαρμοστεί στην κουλτούρα κάθε γραφείου. Δεν είναι «ευσάγγελο». Είναι ένας οδηγός ουσίας, για μια συνέντευξη που σέβεται και τον υποψήφιο και το επάγγελμα.

1. Τι πρέπει να περιλαμβάνει μια παρουσίαση κα-ριέρας ασφαλιστή;

Μια ολοκληρωμένη παρουσίαση:

- ξεκινά από τη σωστή προσέγγιση του υποψηφίου
- συνεχίζεται με μια ουσιαστική πρώτη συνέντευξη
- ακολουθείται από μια δεύτερη, καθοριστική συνάντηση, προσαρμοσμένη στο προφίλ του.

Η πρώτη συνάντηση είναι γνωριμία. Η δεύτερη είναι η στιγμή της αλήθειας – εκεί κρίνονται οι πραγματικές προ-οπτικές συνεργασίας.

Η συνέντευξη πρέπει να είναι:

- δομημένη
- με συγκεκριμένες ερωτήσεις
- με στόχο να αναδειχθούν δεξιότητες, κίνητρα, στόχοι, ανάγκες και περιορισμοί του υποψηφίου.

Ο Manager οφείλει να εξηγήσει με ειλικρίνεια αν το επάγγελμα ταιριάζει ή όχι στη ζωή του υποψηφίου, με σε-βασμό.

Και κυρίως:

Η απόρριψη από την πρώτη συνέντευξη είναι θεμιτή και συχνά απαραίτητη. Αποφάσεις του τύπου «ξεκινάμε σεμινά-ρια και βλέπουμε» πρέπει να αποφεύγονται.

2. Ποιος μπορεί –και πρέπει– να παρουσιάσει την καριέρα;

Η παρουσίαση καριέρας δεν είναι ένα φυλλάδιο. Είναι ευθύνη.

Πρέπει να γίνεται από:

- Agency Manager
- Διευθυντή υποκαταστήματος
- ή έμπειρο Unit Manager,

δηλαδή από ανθρώπους που έχουν αποδεδειγμένα στρα-τολογήσει και αναπτύξει ασφαλιστές καριέρας. Που έχουν δημιουργήσει ανθρώπους, όχι μόνο παραγωγή.

Οι νέοι Managers είναι σκόπιμο να συμμετέχουν στις συνεντεύξεις μαζί με τους ανωτέρους, ώστε:

- να δουν πώς στήνεται μια σωστή συνέντευξη
- να κατανοήσουν τη διαδικασία
- να μάθουν μέσα από την ανάλυση κάθε περίπτωσης.

Η στρατολόγηση δεν διδάσκεται μόνο στα σεμινάρια. Βιώνεται.

Η προσπάθεια από υποκαταστήματα και γραφεία για ανά-πτυξη νέων συνεργατών μέσω συμβούλων Ανθρώπινου Δυναμικού ΔΕΝ ΕΙΧΕ ΕΠΙΤΥΧΙΑ. Δεν προσλαμβάνεις έναν υπάλληλο και τον απολύεις αν δεν σου «κάνει». Είναι μια «επένδυση» συνεργασίας μεσομακροπρόθεσμη.

Η συνέντευξη στρατολόγησης δεν είναι τεχνική. Είναι τέχνη.

3. Τι θα πείτε για τη δουλειά;

Ο Manager οφείλει να αναδείξει:

- τη σπουδαιότητα του έργου του ασφαλιστικού συμ-βούλου
 - τον κοινωνικό του ρόλο
 - την ασφάλιση ως πράξη πρόληψης και φροντίδας.
- Ο ασφαλιστής:
- δίνει λύσεις σε θέματα υγείας
 - φροντίζει την οικογενειακή προστασία
 - προστατεύει περιουσία και επαγγελματική δραστηρι-ότητα

- λειτουργεί ως σύμβουλος, όχι ως πωλητής προϊόντων.

Το επάγγελμα δεν είναι πώληση. Είναι προστασία. Είναι σχέση. Είναι διαρκής παρουσία στη ζωή του αλήλου.



Και μια φράση που αξίζει να ειπωθεί στον υποψήφιο:

«Η δουλειά μας δεν είναι να πουλάμε ασφάλειες.

Η δουλειά μας είναι να στεκόμαστε δίπλα στους ανθρώ-πους στις πιο δύσκολες στιγμές τους. Αν το νιώσεις αυτό, αληθιάζει ο τρόπος που βλέπεις το επάγγελμα».

4. Ποιες είναι οι ευκαιρίες και οι προοπτικές;

Το ασφαλιστικό επάγγελμα προσφέρει:

- σημαντικές προοπτικές εξέλιξης
- επαγγελματική ωριμότητα
- εξειδίκευση
- ανάπτυξη πελατολογίου
- σταθερή επαγγελματική πορεία.

Αρκεί να υπάρχει:

- συστηματική εκπαίδευση
- όραμα
- σωστή εταιρική υποστήριξη.

Ο Manager πρέπει να παρουσιάσει ξεκάθαρα:

- τη δυνατότητα υψηλού εισοδήματος
- τις προοπτικές εξέλιξης σε Unit Manager, Agency Manager

- την ελευθερία και αυτονομία του επαγγέλματος
- το γεγονός ότι η δουλειά δύσκολα αντικαθίσταται από τεχνολογία – αλήθια συνυπάρχει με αυτήν.

5. Τι ευκαιρίες για εισόδημα υπάρχουν;

Ο υποψήφιος πρέπει να γνωρίζει:

- το μοντέλο αμοιβών

- τα έξοδα της δουλειάς

- τις ανανεώσεις
- τα bonus
- τα προγράμματα (κανονισμός) οικονομικής στήριξης νέων συνεργατών.

Η εταιρεία, μέσω του διευθυντή, οφείλει να διασφαλί-ζει αξιοπρεπή οικονομική εκκίνηση. Ο Manager πρέπει να εξηγήσει ότι:

- η οικονομική επιτυχία δεν είναι θέμα τύχης
- αληθιά αποτέλεσμα επιλογών, οργάνωσης και συνεχούς προσπάθειας.

Ο υποψήφιος χρειάζεται:

- ρεαλιστική εικόνα των εισοδημάτων των πρώτων 2 ετών
- κατανόηση του τι σημαίνει «κτίζω χαρτοφυλάκιο» και δημιουργώ πελατολόγιο.

Η επιτυχία δεν είναι δώρο. Είναι καθημερινή απόφαση.

6. Πώς είναι ο χρόνος δουλειάς;

Ο χρόνος εργασίας:

- είναι ευέλικτος με μεγάλη ελευθερία κινήσεων-δρα-στηριοτήτων,
- αληθιά απαιτεί αυστηρή πειθαρχία, σχέδιο δράσης και συστηματική επικοινωνία με τον Manager.

Η κακή διαχείριση χρόνου και η απουσία προγράμματος είναι ο Νο1 κανόνας αποτυχίας.

Χρειάζονται περίπου από ένα έως δύο χρόνια για να

σταθεροποιηθούν:

- εισοδήματα
- ουσιαστικές τεχνικές γνώσεις, ανταγωνισμός
- ρυθμός δουλειάς.

Ο ασφαλιστής δεν έχει ωράριο, έχει υποχρεώσεις. Δεν έχει αφεντικό, έχει στόχους. Δεν έχει ταβάνι, έχει επιλογές.

7. Τι ευκαιρίες εκπαίδευσης υπάρχουν;

Η εκπαίδευση πρέπει να είναι:

- συνεχής
- οργανωμένη
- πολυεπίπεδη.

Να καλύπτει:

- άριστη γνώση των προϊόντων
- πρακτική εφαρμογή
- πωλήσεις
- επικοινωνία
- εξεύρεση νέων πελατών
- διαχείριση πελατών.

Ο Manager οφείλει:

- να μετατρέπει τη θεωρία σε πράξη
- να καθοδηγεί στο πεδίο
- να συνοδεύει τον νέο συνεργάτη μέχρι να «σταθεί στα πόδια του».

«Η εκπαίδευση δεν τελειώνει ποτέ. Όταν τελειώσει, τελειώνει και η εξέλιξη».

Πρακτικά εργαλεία:

- προσωπικές συναντήσεις one-to-one
- ομαδικά meetings
- role playing
- mentoring.

8. Τι ευκαιρίες προσωπικής ανάπτυξης υπάρχουν;

Το επάγγελμα:

- καλλιεργεί επικοινωνία
- ενισχύει αυτοπεποίθηση
- χτίζει επαγγελματισμό
- βοηθά τον άνθρωπο να ανακαλύψει τον καλύτερο εαυτό του.

Ο Manager λειτουργεί ως:

- coach
- mentor
- είναι ο οδηγός σε μια πορεία αυτοβελτίωσης

Ο νέος ασφαλιστής μαθαίνει:

- να διαχειρίζεται τον χρόνο του
- να θέτει στόχους
- να διαχειρίζεται τον εαυτό του

9. Τι θα πείτε για την εταιρεία και την αγορά;

Πρέπει να παρουσιαστούν:

- η αξιοπιστία και ιστορία της εταιρείας
- η φερεγγυότητα και τα οικονομικά μεγέθη
- η ποιότητα προϊόντων

- το ανθρώπινο πρόσωπο προς συνεργάτες και πελάτες.

Η αγορά:

- παραμένει ανεπαρκώς ασφαλισμένη
- κρύβει μεγάλα κενά και άρα μεγάλες ευκαιρίες ανάπτυξης.

Ο ασφαλιστής λειτουργεί ως μικρός επιχειρηματίας και η εταιρεία ως στρατηγικός συνεργάτης.

Ο ασφαλιστής δεν είναι απλώς επαγγελματίας. Είναι κοινωνικός συνεργάτης.

10. Τι πρέπει να πει ο υποψήφιος στην οικογένειά του;

Ο Manager οφείλει να ενθαρρύνει τον υποψήφιο:

«Μίλησε στην οικογένειά σου. Θα τους χρειαστείς και θα σε χρειαστούν».

Το επάγγελμα:

- απαιτεί ώρες, ενέργεια, αφοσίωση, αγάπη
- χρειάζεται κατανόηση και στήριξη – ειδικά τον πρώτο χρόνο.

Η οικογένεια πρέπει να γνωρίζει ότι:

- το επάγγελμα έχει απαιτήσεις και ευθύνες
- χτίζει μέλλον, αληθιά χρειάζεται χρόνο προσαρμογής
- στην αρχή μπορεί να χρειαστούν θυσίες

11. Θα γίνει αναφορά στην ιστορία του κλάδου;

Ναι, πρέπει.

Η ιστορία του Agency System και του κλάδου:

- δείχνει πώς χτίστηκε η ιδιωτική ασφάλιση στην Ελλάδα
- αναδεικνύει τη συμβολή χιλιάδων ασφαλιστών καριέρας

- επιβεβαιώνει ότι η ασφάλιση είναι θεσμός απαραίτητος, όχι πολυτέλεια.

Η ασφάλιση είναι σεβασμός στη ζωή. Είναι αξιοπρέπεια.

12. Θα ειπωθεί ότι ο υποψήφιος μπορεί να ΜΗΝ κάνει για τη δουλειά;

Ναι, οπωσδήποτε.

Ο Manager οφείλει να πει αυτό που πολλοί αποφεύγουν:

«Το επάγγελμα δεν είναι για όλους».

Δεν διαθέτουν όλοι:

- επιμονή
- πειθαρχία
- υπευθυνότητα
- οργάνωση
- διάθεση για μάθηση
- εξωστρέφεια
- επικοινωνιακές δεξιότητες

Η ειλικρινής και σωστή αξιολόγηση:

- μειώνει αποχωρήσεις
- προστατεύει την αξιοπρέπεια του υποψηφίου
- προστατεύει το επάγγελμα και την εταιρεία.

13. Ποιος είναι ο πραγματικός ρόλος του Manager;

Ο ρόλος του Manager είναι καθοριστικός.

Δεν είναι απλώς προϊστάμενος. Είναι ο:

- ηγέτης
- μέντορας
- προπονητής
- το παράδειγμα
- ο δάσκαλος

Οφείλει:

- να μιλά για τον εαυτό του με ειλικρίνεια, όχι με έπαρση
- να εφαρμόζει και να τηρεί όσα υπόσχεται
- να χτίζει σχέση εμπιστοσύνης, να κρατά ισορροπίες
- να αναπτύσσει ανθρώπους, όχι μόνο παραγωγή.

Η ηγεσία δεν είναι θέση. Είναι στάση. Είναι χαρακτήρας.

Είναι σχέση ανθρώπου με άνθρωπο.

Η επιτυχία των γραφείων που αναπτύσσονται οφείλεται:

- στη μεθοδική δουλειά
- στις καλές σχέσεις
- στο περιβάλλον του υποκαταστήματος

- στον ενεργό ρόλο του Manager στην καθημερινή καθοδήγηση.

ΟΤΑΝ ΚΛΕΙΝΕΙ Η ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ...

Όταν κλείνει μια σωστά δομημένη συνέντευξη καριέρας, τίποτα δεν είναι όπως πριν.

Ο υποψήφιος:

- έχει ακούσει μια αλήθεια που δεν είναι ούτε εύκολη ούτε δύσκολη – είναι ακριβής.

Ο Manager:

- έχει κάνει το καλύτερο που μπορούσε – του έδειξε τον δρόμο, χωρίς υπερβολές, χωρίς μισές αλήθειες.

Το επάγγελμα του ασφαλιστή δεν είναι απλώς μια καριέρα. Είναι διαδρομή ζωής.

Και όλα ξεκινούν από μία και μόνο ερώτηση:

«Είσαι έτοιμος να το ζήσεις;».

Καλή επιτυχία. **NAI**



ΣΤΕΦΑΝΟΣ ΨΑΡΑΚΗΣ

Ο Στέφανος Ψαράκης γεννήθηκε στην Κρήτη τον Ιούλιο 1956. Μετά τις γυμνασιακές σπουδές η αγάπη του για τη θάλασσα τον οδήγησε στην Ακαδημία Εμπορικού Ναυτικού (Πλοίαρχων) – Ναυτιλιακά.

Ξεκίνησε την ασφαλιστική του σταδιοδρομία το 1984 ως ασφαλιστικός σύμβουλος στην NN όπου παρέμεινε έως το 2010.

Εργάστηκε και βραβεύτηκε σε όλες τις βαθμίδες της εταιρείας NN-ING, ως ασφαλιστικός σύμβουλος, Unit - Assistant Agency manager, διευθυντής Υποκαταστήματος και διακρίθηκε μέσα στα 10 καλύτερα υποκαταστήματα της ασφα-

λιστικής αγοράς πανελληνίως.

Έχει συμμετάσχει σε πλήθος ασφαλιστικών και επιμορφωτικών σεμιναρίων

- LIMRA, Limra International Certificate - Management 1-2. LIMRA «The Field Management Development»
- PMI, Certificate of completion «Master Certificate in Project Management»
- Το 2003 αποδέχτηκε την πρόταση των Ολλανδών να αναλάβει ως περιφερειακός διευθυντής Πωλήσεων της NN-ING (AREA MANAGER)

- Από το 2010 δραστηριοποιείται ως σύμβουλος Πωλήσεων-Ασφαλίσεων και Επιχειρήσεων
- Συνεργάστηκε ως σύμβουλος Διοίκησης AFC Ajax Hellas Academy (Ajax Youth Football Academy) Ολλανδίας (2011- 2014). Συνεργάστηκε με την ασφαλιστική εταιρεία GROUPAMA σε επίπεδο υποκ/τος Agency
- Το 2014 αποδέχθηκε πρόταση της Τράπεζας Πειραιώς να συμμετέχει ως μέλος Διοικητικού Συμβουλίου της Αγροτικής Ασφαλιστικής (BoD)

- Από το 2015 είναι μέλος ομάδας ψηφιακού σχεδιασμού Εφαρμογών Αισθητήρων Προηγμένης Τεχνολογίας Περιβάλλοντος και Ψηφιακών Εφαρμογών Επικοινωνίας.

ΛΟΙΠΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ

Συνιδρυτής της εταιρείας Ειδικά Αέρια Ελλήδος (1992-1995). Συνιδρυτής της εταιρείας Alfa Sailing Yachts (κατασκευής ιστιοπλοϊκών σκαφών) 2000-2009. Και επειδή η ζωή δεν είναι μόνο δουλειά, διετέλεσε: Προέδρος του Ναυτικού Ομίλου Κέας (ΝΟΚ). Προέδρος ΣΙΤΕΣΑΠ: Σύνδεσμος Ιδιοκτητών Τουριστικών Επαγγελματικών Σκαφών Άνευ Πληρώματος Ελλάδος. Μέλος Δ.Σ. Συλλόγου Φίλων Κέας (ΣΦΚ).

Στη νέα ψηφιακή εποχή



Σημαντική επιμορφωτική ενημέρωση με θέμα την Τεχνητή Νοημοσύνη (Artificial Intelligence ή AI) πραγματοποιήσε η Ατλαντική Ένωση, στο πλαίσιο της συνεχούς επιμόρφωσης και ανάπτυξης των στελεχών της.

Αναγνωρίζοντας η Ατλαντική Ένωση τον καθοριστικό ρόλο που διαδραματίζει η νέα τεχνολογία στο σύγχρονο επιχειρηματικό περιβάλλον, επιβεβαιώνει μέσα από δράσεις όπως αυτή έμπρακτα τη δέσμευσή της στη συνεχή εκπαίδευση, στην καινοτομία και τη μετάβασή της στην ψηφιακή εποχή, ενθαρρύνοντας κάθε εργαζόμενο να αναζητήσει νέες ιδέες και εφαρμογές της Τεχνητής Νοημοσύνης στην καθημερινή του εργασία.

Κεντρικός εισηγητής του σεμιναρίου ήταν Έλληνας καθηγητής του Πανεπιστημίου του Cambridge, εξειδικευμένος στην Τεχνητή Νοημοσύνη, ο οποίος παρουσίασε με τρόπο κατανοητό και πρακτικό τις βασικές αρχές, τις δυνατότητες και τις προοπτικές της τεχνολογίας αυτής. Το σεμινάριο διεξήχθη στην ελληνική γλώσσα και είχε ως στόχο να βοηθήσει το προσωπικό να κατανοήσει τι είναι

η Τεχνητή Νοημοσύνη και πώς μπορεί να αξιοποιηθεί σε κάθε επαγγελματικό αντικείμενο.

Η επιμόρφωση πραγματοποιήθηκε σε δύο ομάδες (12:30-14:00 και 14:30-16:00) στην αίθουσα «Νότης Λαπατάς» του 6ου ορόφου, ώστε να διασφαλιστεί η απρόσκοπτη λειτουργία της εταιρείας κατά τη διάρκεια της εκπαίδευσης.

Η διοίκηση της Ατλαντικής Ένωσης επεσήμανε πως η κατανόηση και η αξιοποίηση της Τεχνητής Νοημοσύνης αποτελεί στρατηγικής σημασίας βήμα για το μέλλον, καθώς, όπως χαρακτηριστικά αναφέρθηκε, «σε δύο χρόνια, όποιος δεν χρησιμοποιεί Τεχνητή Νοημοσύνη θα βρίσκεται εκτός αγοράς».

Στο πλαίσιο της προσπάθειας αυτής, πραγματοποιήθηκε και δεύτερο, προχωρημένο σεμινάριο, την Τετάρτη 1 Οκτωβρίου, ώρα 13:00-14:30, στην ίδια αίθουσα. Σε αυτό συμμετείχαν επιλεγμένα στελέχη που είχαν δείξει ενδιαφέρον και κατανόηση των εννοιών που παρουσιάστηκαν στην πρώτη φάση. Ιδιαίτερη συμμετοχή υπήρξε από τα τμήματα Μηχανογράφησης και Λειτουργιών, που καλούνται να ενσωματώσουν άμεσα τις νέες τεχνολογίες στις διαδικασίες τους. **NAI**



for your peace of mind


interasco
Ασφαλιστική Εταιρεία

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

Επισκεφθείτε:
www.interasco.gr

 **my interasco** |  **ευχαριστώ**

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

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

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

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

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

Πυλώνες στρατηγικής ανάπτυξης η επένδυση στη γνώση

Νέο Υβριδικό Σεμινάριο Επαγγελματικής Εκπαίδευσης



Από αριστερά: Κων/νος Γιαννιώτης, αντιπρόεδρος και δ/νων σύμβουλος Ομίλου INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ, Μίλτος Πυρίντης, δ/ντής Πωλήσεων ομίλου, Στέλιος Χιονίδης, Motor Underwriting, Δ/ση Κλάδων, Θοδωρής Ντοκούτσας, Διεύθυνση Βοήθειας, Θανάσης Ευθυμιάδης, υπεύθυνος Εκπαίδευσης.

Με μεγάλη επιτυχία ολοκληρώθηκε το νέο Υβριδικό Σεμινάριο Επαγγελματικής Εκπαίδευσης (Επανάπαιστροποίησης) που διοργάνωσε το Εκπαιδευτικό Κέντρο του Ομίλου INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ. Περισσότεροι από 450 επαγγελματίες της ασφαλιστικής αγοράς συμμετείχαν ενεργά στα σεμινάρια Επανάπαιστροποίησης, τα οποία ο

όμιλος υλοποιεί με συνέπεια και υψηλά ποιοτικά πρότυπα, επενδύοντας σταθερά στην ουσιαστική υποστήριξη και εξέλιξη των συνεργατών του. Η φετινή διοργάνωση έχει ξεχωριστή αξία, καθώς σηματοδοτεί τη συμπλήρωση 10 χρόνων εφαρμογής της εκπαίδευσης Επανάπαιστροποίησης, την οποία ο όμιλος υπηρετεί με συνέπεια από την πρώτη ημέρα.

Το σεμινάριο επικεντρώθηκε σε δύο άξονες: Ψηφιακός Μετασχηματισμός, Ασφαλίσεις Οχημάτων και Κλάδος Bon-

θείας, και Πρακτική Εφαρμογή του Θεσμικού Πλαισίου από τον Ασφαλιστικό Διαμεσολαβητή.

Κατά την έναρξη του προγράμματος, ο αντιπρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ, κ. Κωνσταντίνος Γιαννιώτης, απηύθυνε χαιρετισμό, υπογραμμίζοντας τη στρατηγική σημασία της γνώσης και της συνεχούς εκπαίδευσης, τον κεντρικό ρόλο της Τεχνητής Νοημοσύνης στη σύγχρονη καθημερινότητα και ειδικότερα στον ασφαλιστικό κλάδο, καθώς και τις σημαντικές εξελίξεις, αλλαγές και νέες πρωτοβουλίες που διαμορφώνουν δυναμικά την πορεία του ομίλου.

Με αντίστοιχες πρωτοβουλίες, ο Όμιλος INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ επιβεβαιώνει τη μακρόχρονη δέσμευσή του στην επαγγελματική ανάπτυξη και στη διάχυση γνώσης, προάγοντας ένα σύγχρονο και υπεύθυνο πρότυπο διαμεσολάβησης που ανταποκρίνεται στις ανάγκες της εποχής και στις προκλήσεις του μέλλοντος.

Και όπως σημειώνει η εταιρεία, η επένδυση στη γνώση παραμένει για την INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ πυρήνας στρατηγικής



Από αριστερά (καθήμενοι): Μίλτος Πυρίντης, δ/ντής Πωλήσεων ομίλου, Πέτρος Τσουβαλάς, επικεφαλής Κανονιστικής Συμμόρφωσης, Αχιλλέας Καραπατάκης, δικηγόρος Κανονιστικής Συμμόρφωσης.

ανάπτυξης και θεμέλιο εμπιστοσύνης με τους συνεργάτες και τους ασφαλισμένους της.

Great Place to Work® για τέταρτη συνεχόμενη χρονιά

Την ανανέωση της πιστοποίησης Great Place to Work® για τέταρτη συνεχόμενη χρονιά, μία διάκριση που αναδεικνύει τη διαρκή δέσμευσή του στη δημιουργία ενός εργασιακού περιβάλλοντος που στηρίζει, ενδυναμώνει και εμπνέει τους ανθρώπους του, ανανέωσε ο Όμιλος INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ.

Φέτος, ο συνολικός Δείκτης Εμπειρίας Εργαζομένων κατέγραψε την υψηλότερη επίδοση των τελευταίων ετών. Η ενεργή συμμετοχή των εργαζομένων στην έρευνα αξιολόγησης αποτελεί ένδειξη εμπιστοσύνης και παρέχει πολύτιμα δεδομένα που συμβάλλουν στη συνεχή βελτίωση των πρακτικών και της κουλτούρας του ομίλου.

Σύμφωνα με τα αποτελέσματα της έρευνας, οι εργαζόμενοι αναφέρουν ότι η εργασία τους έχει ουσιαστικό αντίκτυπο, εκφράζουν θετική εικόνα σχετικά με το αίσθημα δικαιοσύνης και επιβεβαιώνουν ότι καλλιεργούνται συμπεριφορές χωρίς αποκλεισμούς.

Παράλληλα, δηλώνουν υπερηφάνεια για το έργο τους και την ομάδα τους, ενώ διατυπώνουν θετική συνολική εμπειρία εργασίας στον όμιλο. Τα ευρήματα αυτά υποστηρίζουν τη συνεχή προσπάθεια του ομίλου να διαμορφώνει ένα εργασιακό περιβάλλον βασισμένο στην



εμπιστοσύνη, στην ασφάλεια και την ισότητα, ενισχύοντας τη συνεργασία και την αναγνώριση της συμβολής κάθε εργαζομένου.

Ο Όμιλος INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ δεσμεύεται να συνεχίσει να επενδύει στους ανθρώπους του και να διαμορφώνει έναν χώρο εργασίας που προάγει την εξέλιξη, την αμοιβαία στήριξη και την αναγνώριση των προσπαθειών όλων. **NAI**

Εξυπηρέτηση... με διαφορά

10 χρόνια συμμετοχής στην Εβδομάδα Εξυπηρέτησης Πελατών



Με πλήθος δραστηριοτήτων ολοκληρώθηκε η συμμετοχή της MINETTA Ασφαλιστικής στην Εθνική Εβδομάδα Εξυπηρέτησης Πελατών και, όπως επισημαίνεται, η εταιρεία ήταν ένας από τους πρώτους οργανισμούς που αξιοποίησε, εδώ και μία δεκαετία, τη δυναμική της Εβδομάδας Εξυπηρέτησης, λαμβάνοντας ενεργά μέρος σε αυτήν.

Για το 2025, εργαζόμενοι από την ομάδα Εξυπηρέτησης της MINETTA εκπαιδεύτηκαν, μέσα από ένα διαδραστικό workshop, σε τεχνικές αποτελεσματικής επικοινωνίας, ώστε να είναι σε θέση να προσφέρουν στον πελάτη ακόμη πιο αναβαθμισμένη, προσωποποιημένη εξυπηρέτηση.

Οι εργαζόμενοι είχαν επίσης την ευκαιρία να ξεδιπλώσουν τις καλλιτεχνικές τους δυνατότητες μέσα από τον διαγωνισμό «Η δική μου Τέχνη για την Εξυπηρέτηση», με αφορμή τον οποίο δημιούργησαν ποιήματα, σύντομες ιστορίες, εικόνες, ακόμα και βίντεοκλιπ που συνδέονται με την έννοια της Εξυπηρέτησης. Δοκίμασαν ακόμα τις δυνάμεις τους στο κουίζ «Η Μόνα Λίζα και η Εξυπηρέτηση», αντιστοιχίζοντας πασίγνωστους πίνακες ζωγραφικής με παραδείγματα κακής εξυπηρέτησης πελατών προς αποφυγή, τα οποία εντόπισαν.

Κατά τη διάρκεια της Εβδομάδας, ανακοινώθηκε επίσης η Ετήσια Έρευνα Ικανοποίησης Ασφαλισμένων στη MINETTA, η οποία αποτελεί ένα σημαντικό κομμάτι των ενεργειών που υλοποιεί η εταιρεία, ώστε να λαμβάνει ανατροφοδότηση από τους ασφαλισμένους.



Τέλος, η Εξυπηρέτηση Πελατών γιορτάστηκε, και για το 2025, σε μια ξεχωριστή εκδήλωση, μία κινηματογραφική βραδιά για τους εργαζομένους στην εταιρεία και τους συνεργαζόμενους διαμεσολαβητές. Σε μια αποκλειστική προβολή στην Ταινιοθήκη της Ελλάδος, οι συμμετέχοντες απόλαυσαν το αριστουργηματικό φιλμ νουάρ του Μπίλυ Γουάιλντερ «Διπλή Αποζημίωση» (Double Indemnity) με πρωταγωνιστή έναν ασφαλιστή.

Ο θεσμός της Εθνικής Εβδομάδας Εξυπηρέτησης Πελατών, ο οποίος διοργανώνεται με πρωτοβουλία του Ελληνικού Ινστιτούτου Εξυπηρέτησης Πελατών (ΕΙΕΠ), αποτελεί για τη MINETTA Ασφαλιστική το ετήσιο «ραντεβού» για γνώση και ψυχαγωγία, πάντα με κύριο άξονα την ανάδειξη της σημασίας που έχει για την εταιρεία η προσφορά Ποιοτικής Εξυπηρέτησης, προστίθεται στην ανακοίνωση. **ΝΑΙ**

Ασφάλιση Κατοικίας

ΑΠΟ ΤΗΝ
υδρόγειο

Το πρώτο βήμα για σιγουριά!



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

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

+ Έκπτωση στον ΕΝΦΙΑ έως 20%

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

f y i in /ydrogiosinsurance



Πορεία επιτυχίας με αύξηση 46% της συνεταιριστικής μερίδας

10 χρόνια Πάνορμος – 4ο επετειακό Συνέδριο



Ο Κωστής Σπύρου συντονιστής στο πάνελ με εμπορικούς διευθυντές ασφαλιστικών εταιρειών.

Το 4ο επετειακό του συνέδριο πραγματοποίησε ο Πάνορμος στο Γαλλικό Ινστιτούτο Ελλάδος, με θέμα: «10 ΧΡΟΝΙΑ ΠΑΝΟΡΜΟΣ | 2025 ΔΙΕΘΝΕΣ ΕΤΟΣ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΩΝ». Όπως τονίζεται πλήθος στελεχών ασφαλιστικών εταιρειών, συνεταιριστών, συναδέλφων ασφαλιστικών διαμεσολαβητών, δημοσιογράφων και φίλων «ζέσταναν» την ατμόσφαιρα, δίνοντας τον ανθρώπινο τόνο που χαρακτηρίζει επαγγελματίες με αγάπη, όραμα, πάθος και αποτελεσματικότητα με διάρκεια.

Το «παρών» έδωσε και το «NextDeal» με τον Κωστή Σπύρου, που συμμετείχε ως συντονιστής στο πάνελ με εμπορικούς διευθυντές ασφαλιστικών εταιρειών και θέμα «Το σήμερα και το αύριο της Ασφαλιστικής Διαμεσολάβησης».

Τον συντονισμό του συνεδρίου ανέλαβε με επιτυχία το

μέλος της διοίκησης κ. Ιωάννης Καλαμπάκας· στην έναρξη έδωσε τον λόγο στον αντιπρόεδρο του Συνεταιρισμού, πολύπειρο και έγκριτο, κ. Κωνσταντίνο Λάμπρου, ο οποίος εκφώνησε ομιλία που άγγιξε με την αλήθεια και τον συναισθηματικό του φόρτο τις καρδιές όλων. Στη συνέχεια ακολούθησε η παρουσία, μέσω βιντεοσκοπημένου χαιρετισμού, του προέδρου της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, κ. Αλέξανδρου Σαρρηγεωργίου.

Ο πρόεδρος του Συνεταιρισμού, κ. Κλήμης Δημαρχιάδης, έκανε ιστορική αναδρομή από την πρώτη ιδέα μέχρι το σήμερα, δίνοντας όλα εκείνα τα στοιχεία που δικαιολογούν τον εορτασμό και αναλύουν τη δεκαετή επιτυχημένη πορεία του. Μια διαδρομή οικονομικής προόδου και υγιούς ανάπτυξης με κορωνίδα την αύξηση της συνεταιριστικής μερίδας κατά 46%, την 5η συνεχόμενη κερδοφόρα χρήση,

το έντονο κοινωνικό αποτύπωμα στηρίζοντας πέντε ομάδες με αποδεδειγμένο και ουσιαστικό έργο, δίνοντας αξιόπιστη και αποτελεσματική λύση σε επαγγελματίες που δεν θέλουν απλά συνεργασία, αλλά συνιδιοκτησία.

Πραγματοποιήθηκαν τιμητικές βραβεύσεις στις 12 ασφαλιστικές εταιρείες που διατηρεί συνεργασία ο ΠΑΝΟΡΜΟΣ, στον κ. Ηλία Φυλακτό, πρωτεργάτη και ακούραστο συνοδοιπόρο, καθώς και στην επί χρόνια γενική διευθύντρια, κ. Αγγελική Φυλακτού, για την έντονη και ουσιαστική προσφορά της. Επίσης, απονεμήθηκαν τιμητικές διακρίσεις στους εκπροσώπους κοινωνικών φορέων, καθώς και στην επιμελήτρια Α' Γενικής Ιατρικής του Λαϊκού Νοσοκομείου, όπου διατηρεί Τράπεζα Αίματος, το πιο πολύτιμο περιουσιακό του στοιχείο, γιατί οι «Δεσμοί Αίματος»

τα άξια αναφοράς που ανέδειξαν τον επαγγελματισμό και την ουσιαστική συμβολή στην εξέλιξη του κλάδου.

Το ενδιαφέρον ανέβασε ακόμη περισσότερο ο κεντρικός ομιλητής, παλαίμαχος και καταξιωμένος θρυλικός μπασκετμπολίστας σε ευρωπαϊκό επίπεδο, κ. Θοδωρής Παπαλουκάς, ο οποίος σε συζήτηση με τον γενικό διευθυντή, κ. Φώτη Πουλή, έδωσε πλείστα μηνύματα, με επικέντρωση, μεταξύ άλλων, στην αξία της ομάδας και της συνεργασίας. Δήλωσε εμφατικά ότι το μέλλον στο επιχειρείν και κατ'επέκταση στην Ασφαλιστική Διαμεσολάβηση βρίσκεται στις συνέργειες και εξήρε το καινοτόμο μοντέλο του ΠΑΝΟΡΜΟΥ, συγκρίνοντάς το ευθέως με το αντίστοιχο Octagon Basketball στον χώρο του ευρωπαϊκού μπάσκετ, που είναι απόλυτα επιτυχημένο και έχει τα ίδια χαρακτηριστικά με αυτά του Συνεταιρισμού.



Στιγμιότυπο από τις εργασίες του συνεδρίου.

είναι αυτοί που προάγουν τις κοινότητες.

Ιδιαίτερη μνεία αξίζει να γίνει στους χορηγούς που με την πολύτιμη συμβολή τους υποστήριξαν το 4ο Επετειακό Συνέδριο. Grand Sponsor ήταν η Καλαμπάκας Group, Bronze χορηγοί η MINETTA, η ARAG, η MONETTO και το γραφείο Ασφάλειες Δρούλια και Ευγενική Υποστήριξη η Benefit και ο κ. Φώτης Πουλής, που συνέβαλαν ουσιαστικά στην επιτυχή και άρτια διοργάνωση της εκδήλωσης.

Καταξιωμένοι δημοσιογράφοι, όπως ο κ. Λάμπρος Ρόδης και ο κ. Κωστής Σπύρου, συντόνισαν τα δύο πάνελ, το πρώτο με τους συνεταίρους του Συνεταιρισμού, με θέμα «Γιατί ΠΑΝΟΡΜΟΣ», και το δεύτερο με εμπορικούς διευθυντές ασφαλιστικών εταιρειών, με τίτλο «Το σήμερα και το αύριο της Ασφαλιστικής Διαμεσολάβησης». Θέματα ιδιαίτερου ενδιαφέροντος με άριστο συντονισμό και μηνύμα-

Η ατμοσφαιρική βραδιά ολοκληρώθηκε με δικτύωση, ουσιαστικές επικοινωνίες, εξαιρετικές γεύσεις, εκλεκτό κρασί, συνοδεία σαφόφωνου και πιάνου, σ'έναν υπέροχο χώρο, όπου η παρουσία των έργων του βραβευμένου από την Ακαδημία Αθηνών ζωγράφου Χριστόδουλου Γκαλτέμη ανέδειξε ακόμη περισσότερο τον χαρακτήρα της εκδήλωσης, δημιουργώντας ένα περιβάλλον έμπνευσης και καλλιτεχνικής αρμονίας.

Τα μέλη, το προσωπικό και η διοίκηση του ΠΑΝΟΡΜΟΥ ευχαριστούν όλες και όλους για τη συμμετοχή, τη στήριξη και την εμπιστοσύνη όλα αυτά τα χρόνια στο επιχειρηματικό εγχείρημα του ΠΑΝΟΡΜΟΥ. Φέτος, με ιδιαίτερη συγκίνηση, γιορτάστηκαν τα δέκατα γενέθλια λειτουργίας που αποτελούν σημαντικό ορόσημο στην όλη πορεία, υπογραμμίζεται στην ανακοίνωση. **NAI**



Στο Μαρόκο οι κορυφαίοι συνεργάτες



Στο Μαρόκο πραγματοποίησε η Brokers Union το ετήσιο ταξίδι συνεργατών. Οι 46 συνεργάτες που πέτυχαν τα παραγωγικά κριτήρια του διαγωνισμού είχαν την ευκαιρία να απολαύσουν ένα εξαιρετικό ταξίδι σε έναν προορισμό που συνδυάζει έντονο πολιτισμό, αυθεντικές παραδόσεις και ξεχωριστές εικόνες και να απολαύσουν μοναδικές στιγμές στο Kenzi Menara Palace 5* όπου διέμεναν.

Το ταξίδι ξεκίνησε από το πολύχρωμο Μαρακές, με περιηγήσεις στην παλιά πόλη και στα ζωντανά σοκάκια της Μεδίνας, όπου οι συμμετέχοντες ήρθαν σε επαφή με την αυθεντική μαροκινή καθημερινότητα. Στη συνέχεια ακολούθησε επίσκεψη στην παραθαλάσσια Essaouira, μια ιστορική πόλη στον Ατλαντικό με έντονο χαρακτήρα, τέχνη και μοναδική ατμόσφαιρα, προσφέροντας μια διαφορετική οπτική του Μαρόκου. Η εκδρομή στην τεχνητή λίμνη Lalla Takerkoust αποτύπωσε εικόνες τοπικής ομορφιάς. Οι εμπειρίες του ταξιδιού ολοκληρώθηκαν με στιγμές χα-

λάρωσης σε σημεία φυσικής ομορφιάς, καθώς και με επιλεγμένη διαμονή και δείπνα σε προσεκτικά επιλεγμένους χώρους, δημιουργώντας ένα περιβάλλον premium φιλοξενίας και αισθητικής που ενίσχυσε ακόμη περισσότερο το κλίμα ομαδικότητας μεταξύ των συνεργατών.

Την εταιρεία εκπροσώπησαν ο πρόεδρος του Δ.Σ., κ. Νικόλαος Βεληλιάδης, ο διευθύνων σύμβουλος, κ. Αναστάσιος Παπαδόπουλος, η υπεύθυνη Κλάδου Ανάληψης Περιουσίας & Γενικών Ασφαλίσεων, κ. Αλεξάνδρα Τριανταφυλλιάκη, η υπεύθυνη Γραμματείας Διοίκησης, κ. Στελίνα Καποδίστρια, και η επιθεωρήτρια Πωλήσεων, κ. Άννα Τζούβελη.

Ξεχωριστή στιγμή του ταξιδιού αποτέλεσε η συνάντηση πωλήσεων, σε ειδικά διαμορφωμένη αίθουσα του ξενοδοχείου, με τη συμμετοχή όλων των συνεργατών και της Διοίκησης. Τη συνάντηση άνοιξε ο πρόεδρος του Δ.Σ., κ. Νικόλαος Βεληλιάδης. Αφού καλωσόρισε τους συμμετέχοντες, αναφέρθηκε στις αλλαγές που επίκεινται στην αγορά στον κλάδο Αυτοκινήτων με τη σταδιακά αυξανόμενη χρήση συ-

στημάτων αυτοκίνησης από τις αυτοκινητοβιομηχανίες και τις προκλήσεις που έχουν να αντιμετωπίσουν οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές. Όπως δήλωσε σχετικά, «...οι αυτοκινητοβιομηχανίες δημιουργούν νέα προηγμένα συστήματα οδήγησης με τη χρήση της Τεχνητής Νοημοσύνης. Η αυτοκίνηση σε λίγα χρόνια θα είναι πραγματικότητα σε έναν μεγάλο αριθμό οχημάτων. Η ασφάλιση του αυτοκινήτου θα πρέπει να εμπλουτιστεί με επιπλέον αναγκαίες καλύψεις ώστε ο πελάτης να είναι ασφαλής και ο διαμεσολαβητής να συνεχίσει να παρέχει ουσιαστικές υπηρεσίες...».

Ο διευθύνων σύμβουλος, κ. Αναστάσιος Παπαδόπουλος, στην ομιλία του παρουσίασε την εξέλιξη της ασφαλιστικής αγοράς και τα νέα δεδομένα που διαμορφώνονται στην ασφαλιστική διαμεσολάβηση. Αναφέρθηκε στους άξονες ανάπτυξης που θα εφαρμόσει η Brokers Union και στην επένδυση που ήδη υλοποιεί η εταιρεία στη χρήση τεχνολογίας για την ανάπτυξη χρήσιμων και έξυπνων εφαρμογών

που θα βοηθούν στις καθημερινές εργασίες των συνεργατών της. Στόχος είναι α) η αύξηση των πωλήσεων μέσω up sell και cross sell και β) η εύκολη και ολοκληρωμένη παροχή ασφαλιστικών προτάσεων σύμφωνα με τις ανάγκες των πελατών. Όπως ανέφερε χαρακτηριστικά, «στόχος μας η Brokers Union να αποτελέσει την πρώτη επιλογή των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών, την εταιρεία που εμπιστεύονται καθημερινά παρέχοντας άμεση ποιοτική εξυπηρέτηση. Όραμα της εταιρείας να πρωταγωνιστήσει στην ασφαλιστική διαμεσολάβηση με παρουσία σε όλη την ελληνική επικράτεια».

Το ταξίδι έκλεισε με το Gala Dinner στο φημισμένο εστιατόριο «Palais Jad Mahal», όπου οι συμμετέχοντες απόλαυσαν την εξαιρετική κουζίνα και τη μοναδική τοπική ατμόσφαιρα.

Το ταξίδι στο Μαρόκο επιβεβαίωσε για μία ακόμη χρονιά τη δύναμη της ανθρώπινης σύνδεσης και της ουσιαστικής συνεργασίας που χαρακτηρίζει την Brokers Union.

Εφαρμόζει την Τεχνητή Νοημοσύνη AI προς όφελος των συνεργατών της

Η Brokers Union, μία από τις πλέον δυναμικά αναπτυσσόμενες εταιρείες στον χώρο της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης, ανακοινώνει τη χρήση της Τεχνητής Νοημοσύνης AI στον Κλάδο Αυτοκινήτων προς όφελος όλων των συνεργατών της.

Η εταιρεία, θέλοντας να προσφέρει βέλτιστες υπηρεσίες, προχώρησε σε μια σημαντική επένδυση στην Τεχνητή Νοημοσύνη, ώστε οι συνεργάτες της να γνωρίζουν άμεσα, εύκολα και ευδιάκριτα τα σημαντικά στοιχεία των ασφαλιστηρίων συμβολαίων κλάδου Αυτοκινήτων.

Ο διευθύνων σύμβουλος, κ. Αναστάσιος Παπαδόπουλος, δήλωσε: «Σκοπός μας, να παρέχουμε σε όλους τους συνεργάτες άμεσες χρήσιμες πληροφορίες που θα αναδεικνύουν καθημερινά την έκθεση κινδύνου των πελατών και την αντίστοιχη προσφερόμενη κάλυψη των ασφαλιστικών τους αναγκών. Στην Brokers Union θέλουμε να συμβάλουμε ουσιαστικά στη σωστή και έγκαιρη ασφάλιση των πολιτών, η οποία επιτυγχάνεται διά μέσου των διαμεσολαβητών».

Από τον Νοέμβριο του 2025 η εταιρεία θέτει σε εφαρμογή διαδικασία που θα ενημερώνει τους συνεργάτες της ποια από τα προς ανανέωση ασφαλιστήρια συμβόλαια κλάδου Αυτοκινήτων δεν έχουν τις ακόλουθες καλύψεις:

- Υποχρεωτικής ασφάλισης έναντι Δασικής Πυρκαγιάς και Πλημμύρας βάσει του Νόμου 5162/2024
- Θραύσης Κρυστάλλων



- Οδικής Βοήθειας
- ώστε να προβαίνουν στις κατάλληλες ενέργειες προστασίας των πελατών.

Η παραπάνω διαδικασία αποτελεί μέρος ενεργειών που προετοιμάζει η εταιρεία για την άμεση και αποτελεσματική υποστήριξη των συνεργατών της σε όλους τους κλάδους ασφάλισης.

Η Brokers Union επενδύει στην Τεχνητή Νοημοσύνη, δημιουργώντας προστιθέμενη αξία στους συνεργάτες της! **NAI**

Ας αφήσουμε τους εγωισμούς και ας κοιτάξουμε τον εαυτό μας*

Γράφει η ψυχολόγος Δρ **ΣΜΑΡΟΥΛΑ ΠΑΝΤΕΛΗ**



Από τις 17 Φεβρουαρίου του 2026 ξεκινά για τους Κινέζους η Χρονιά του Αλόγου, που συμβολίζει τη δύναμη, την ευφυΐα, τη δύναμη και τη ζωντανία και ενθαρρύνει την πρόοδο, την αποφασιστικότητα και την ανεξάρτητη δράση!

Για τους χρωματο-θεραπευτές (χρησιμοποιούν την επίδραση των χρωμάτων στην ψυχική ευημερία) το 2026 είναι η χρονιά του επαναστατικού κόκκινου, που συμβολίζει το πάθος, αλλαγή και τον κίνδυνο για στοχοποίηση.

Για σένα, το 2026 τι χρονιά θα ήθελες να είναι; Μήπως να την αφιερώσεις στο να κοιτάξεις τον εαυτό σου; Και δεν αναφέρομαι στο να αγοράσεις όμορφα ρούχα, καινούργιο αυτοκίνητο, να κάνεις ακριβές διακοπές, αλλά να κοιτάξεις μέσα σου. Να δεις ποιος είσαι, πού πας, πώς πορεύεσαι;

Όλα τα υλικά αγαθά είναι ευηρόδευτα, αρκεί να μην έρχονται σε υπερβολικά μεγάλες δόσεις γιατί τότε εύκολα χάνουμε την επαφή μας με την πραγματικότητα. Εστιάζουμε στο έξω από μας και στο γύρω μας, κάτι που συμβαίνει στους επαγγελματίες που συναλλιάσσονται με τον κόσμο. Ωστόσο, αν ξεχάσουμε το μέσα μας, τότε κινδυνεύουμε να

μην έχουμε πού να επιστρέψουμε όταν τα φώτα γύρω μας χαμηλώσουν και πέσει η αυλαία.

Όσοι κάνουμε δουλειές που συνδέονται με στόχους, βραβεύσεις και bonus, μπορούμε εύκολα να μαγευτούμε από πράγματα που είναι προσωρινά και καθόλου δεδομένα. Και τότε, εύκολα μαραζώνουμε όταν τα πράγματα δεν έρχονται έτσι όπως τα περιμέναμε, τα θέλαμε και τα ονειρευόμασταν.

Η ενασχόληση με το «μέσα μας», λοιπόν, η φροντίδα αυτού του εσωτερικού μας χώρου, αποτελεί τη μόνη εγγύηση για τη διατήρηση της ψυχικής μας υγείας όταν τα πράγματα ξεφύγουν από αυτά που περιμέναμε. Θυμηθείτε μόνο τι πάθαμε στα δύο συνεχόμενα lockdowns τον καιρό της πανδημίας. Όσοι αντέξαμε, ήμασταν εκείνοι που είχαμε μια καλή σχέση με αυτό το «μέσα μας».

Δείτε γύρω σας πόσοι άνθρωποι έχουν συμπτώματα κατάθλιψης μόλις συνταξιοδοτηθούν ακριβώς επειδή έρχεται η ώρα να συναντηθούν με τον εαυτό τους και δεν μπορούν να τον βρουν! Πού πήγε; Και είναι κυρίως οι άντρες εκείνοι οι οποίοι, παίρνοντας όλη την ευχαρίστηση από την εργασία τους και βρίσκοντας το νόημα της ζωής κυρίως

μέσα απ' αυτήν, δεν μπορούν να ψυχάσουν όταν βρεθούν με τον εαυτό τους. Οι γυναίκες, επειδή συνήθως παίζουν πολλούς ρόλους, έχουν κάπου να επιστρέψουν όταν μια πίστα τελειώνει.

Υπάρχουν άνθρωποι γύρω μας που δεν μπορούν να μείνουν μόνοι. Χρειάζονται διαρκώς ένα ακροατήριο ή κάποιον να τους φροντίζει ή σε κάποιον να μπορούν να γκριλιάζουν. Αλίμονο αν εγκαταλείψουμε το «μέσα μας» και

αφαιρείται, του αρέσει να ονειρεύεται, του αρέσει η καλή παρέα. Τι κάνουμε γι' αυτό το εσωτερικό παιδί για να το κρατάμε ζωντανό και υγιές;

Μη μου πείτε πως πάμε διακοπές σε ωραία μέρη, γιατί θα ήτε ψέματα! Είναι σαν να σας βλήνω στο καλό ξενοδοχείο να σκληράρετε στο Instagram και ποστάρτετε σέληφι! Δεν είναι αυτός ο τρόπος να κρατάμε το εσωτερικό μας παιδί σε καλή φόρμα.

Το εσωτερικό μας παιδί ζει μέσα στις αρθρώσεις μας, στα πνευμόνια μας και στους μυς μας. Όσο δεν κινούμαστε, δεν παίζουμε, δεν ξεχνιόμαστε σε ένα τοπίο με ορίζοντα, δεν κάνουμε σπορ, δεν γελάμε με βλακείες, δεν κάνουμε πλάκες, δεν μένουμε για λίγο σε σιωπή για να ακούσουμε τον χτύπο της καρδιάς μας, το εσωτερικό μας παιδί με τον καιρό γερνάει και αποσύρεται!

Δεν είναι εγωιστικό να κοιτάξουμε λίγο το «μέσα μας». Δεν είναι εγωιστικό να αφουγκραστούμε τις βαθύτερες εσωτερικές μας ανάγκες, που δεν έχουν καμία σχέση με την απόκτηση υλικών αγαθών και βραβείων.

Φυσικά υπάρχουν και άτομα γύρω μας που όταν ήταν παιδιά δεν τους είχε δοθεί η δυνατότητα να παίξουν ελεύθερα. Υπάρχουν άτομα που έχουν μεγαλώσει σε περιοριστικά περιβάλλοντα και δεν ξέρουν από παιχνίδι και από αστεία. Αν είστε ένα από αυτά, μην ντρέπεστε και μην κατηγορείτε τον εαυτό σας. Ψαχτείτε. Αναζητήστε βοήθεια για να βρείτε τον χαμένο σας παιδικό εαυτό. Γιατί μόνο αυτός ο εαυτός μπορεί να μας σώσει σε δύσκολους καιρούς.

Δεν είναι ντροπή να εντάξετε στο πρόγραμμά σας την «ώρα του εαυτού». Τι θα κάνετε αυτήν την ώρα είναι δικό σας θέμα και δεν χρειάζεται ούτε και πρέπει να απολογηθείτε σε κανέναν γι' αυτό.

Όταν μιλάμε για τη δική σου ζωή, είσαι ο μόνος αρμόδιος!

Ας είναι η νέα χρονιά λοιπόν, για όσους το επιθυμείτε, η χρονιά της πραγματικής φροντίδας του εαυτού! **NAI**

*Χιουμοριστική ατάκα του ΑΡΚΑ



διαρκώς ασχολούμαστε με το έξω από μας, το γύρω μας και τους άλλους. Κινδυνεύουμε!

Υπάρχει μια παροιμία που λέει ότι άμα ξέρεις να παίζεις χαρτιά, θα έχεις καλά γεράματα. Από τη φράση ας κρατήσουμε τη λέξη παίζεις. Αυτό είναι που μας κάνει ευτυχισμένους. Το παιχνίδι! Γιατί όλοι έχουμε ένα εσωτερικό παιδί, αυτό το κομμάτι της προσωπικότητάς μας που έχει συναισθήματα, είναι δημιουργικό, κάνει τρέλλες, του αρέσει να

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

ΕΑΕΕ

Στα 8,85 εκατ. ευρώ οι αποζημιώσεις των ασφαλιστικών για τις πυρκαγιές



Στα 8,85 εκατ. ευρώ εκτιμώνται οι αποζημιώσεις των ασφαλιστικών εταιρειών για τις δασικές πυρκαγιές το καλοκαίρι του 2025. Ειδικότερα, στην έρευνα της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος για την πρώτη εκτίμηση των αποζημιώσεων

της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς για τις ζημιές των ασφαλίσεων Περιουσίας και Αυτοκινήτων από τις δασικές πυρκαγιές που έπληξαν διάφορες περιοχές της χώρας το καλοκαίρι του 2025 (Ιούλιο και Αύγουστο) συμμετείχαν με τις απαντήσεις τους 23 ασφαλιστικές επιχειρήσεις, οι οποίες εκτιμάται ότι αθροίζουν το 98% της παραγωγής

των ασφαλίσεων Περιουσίας.

Η πρώτη εκτίμηση των ανωτέρω επιχειρήσεων από τις αναγγελίες των ζημιών συνολικά αναφέρεται σε 229 ζημιές, το ύψος των οποίων εκτιμάται συνολικά σε 8,85 εκατ. €. Από αυτές, 205 ζημιές αφορούσαν τις ασφαλίσεις Περιουσίας (εκτίμηση αποζημιώσεων 8,67 εκατ. €), και 24 ζημιές τις ασφαλίσεις Αυτοκινήτων (εκτίμηση 185 χιλ. €).

Η ΕΡΕΥΝΑ ΙΟΥΛΙΟΥ-ΑΥΓΟΥΣΤΟΥ 2025 ΣΥΝΟΛΙΚΑ

Η έρευνα περιέλαβε τον γεωγραφικό προσδιορισμό των ασφαλισμένων κινδύνων και των ζημιών (σε επίπεδο πό-

Στην έρευνα συμμετείχαν με τις απαντήσεις τους 23 ασφαλιστικές επιχειρήσεις, οι οποίες εκτιμάται ότι αθροίζουν το 98% της παραγωγής των ασφαλίσεων Περιουσίας. Η πρώτη εκτίμηση των ανωτέρω επιχειρήσεων από τις αναγγελίες των ζημιών συνολικά αναφέρεται σε 229 ζημιές, το ύψος των οποίων εκτιμάται συνολικά σε 8,85 εκατ. €.

λης ή περιοχής) με τη χρήση του Ταχυδρομικού Κώδικα του ασφαλισμένου ακινήτου ή του τόπου ζημιάς (για αυτοκίνητα). Τα ακίνητα κατηγοριοποιήθηκαν περαιτέρω σε κατοικίες, εμπορικές εγκαταστάσεις, βιομηχανικές εγκαταστάσεις, αγροτικές εγκαταστάσεις, ξενοδοχεία, τεχνικά έργα, έργα υποδομών εν λειτουργία και φωτοβολταϊκά.

Η έρευνα πραγματοποιήθηκε για τρεις χρονικές περιόδους: η πρώτη αφορούσε τις δασικές πυρκαγιές για την



περίοδο Ιουλίου 2025, η δεύτερη την περίοδο 8-9 Αυγούστου 2025 και η τρίτη την περίοδο 12-13 Αυγούστου 2025.

Στην έρευνα συμμετείχαν με τις απαντήσεις τους 23 ασφαλιστικές επιχειρήσεις, οι οποίες εκτιμάται ότι αθροίζουν το 98% της παραγωγής των ασφαλίσεων Περιουσίας. Η πρώτη εκτίμηση των ανωτέρω επιχειρήσεων από

ΕΡΡΙΚΟΣ ΜΟΑΤΣΟΣ

Επενδύουμε στην ενημέρωση των πολιτών

Ο πρόεδρος της Επιτροπής Περιουσίας, Μεταφορών και Αντασφαλίσεων, Ερρίκος Μοάτσος, δήλωσε σχετικά: «Από τις αρχές του 2025 μέχρι σήμερα η χώρα έχει πληγεί από περιστατικά έντονων βροχοπτώσεων και από τις δασικές πυρκαγιές του καλοκαιριού. Για τα γεγονότα αυτά, οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις εκτιμάται ότι θα καταβάλουν συνολικά πάνω από 16 εκατ. ευρώ σε αποζημιώσεις.

Η Ελλάδα παραμένει μία από τις χώρες με σημαντικό κενό προστασίας έναντι φυσικών καταστροφών, παρά το γεγονός ότι τα τελευταία χρόνια έχουν αυξηθεί η συχνότητα και η σφοδρότητα των περιστατικών. Η Πολιτεία έχει αναγνωρίσει το ζήτημα και έχει λάβει μέτρα για να αυξηθεί το ποσοστό των ασφαλισμένων έναντι φυσικών καταστροφών κατοικιών και επιχειρήσεων. Ως ΕΑΕΕ παρακολουθούμε στενά την εξέλιξη του κενού προστασίας και συνεχίζουμε να επενδύουμε στην ενημέρωση και την ευαισθητοποίηση των πολιτών για τους κινδύνους που διατρέχουν οι περιουσίες τους».

τις αναγγελίες των ζημιών συνολικά αναφέρεται σε 229 ζημιές, το ύψος των οποίων εκτιμάται συνολικά σε 8,85 εκατ. €. Από αυτές, 205 ζημιές αφορούσαν τις ασφαλίσεις Περιουσίας (εκτίμηση αποζημιώσεων 8,67 εκατ. €) και 24 ζημιές τις ασφαλίσεις Αυτοκινήτων (εκτίμηση 185 χιλ. €).

ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΣ

Οι συμμετέχουσες στην έρευνα ασφαλιστικές επιχειρήσεις δήλωσαν ζημιές σε ακίνητα στις περισσότερες κατηγορίες (σε κατοικίες, εμπορικές, βιομηχανικές και αγροτικές εγκαταστάσεις, ξενοδοχεία, τεχνικά έργα και φωτοβολταϊκά), των οποίων η συνολική ασφαλισμένη αξία ανήλθε στο ύψος των 7,5 δισ. €.

Δηλώθηκαν συνολικά στις συμμετέχουσες ασφαλιστικές επιχειρήσεις 205 ζημιές επί των ασφαλίσεων Περιουσίας, με ποσό πρώτης εκτίμησης για αποζημίωση της τάξης των 8,67 εκατ. €, άρα η μέση δηλωθείσα ζημία υπολογίζεται στις 42.275 €.

Οι περισσότερες ζημιές των ασφαλίσεων Περιουσίας σε πλήθος συνέβησαν στον Νομό Αττικής (32,2% του συνόλου), ενώ σε ποσό πρώτης εκτίμησης συνέβησαν στον Νομό Αχαΐας (48,4% του συνόλου). Η μέση δηλωθείσα ζημία (για το σύνολο των κινδύνων) ανέρχεται στις 42.275 €.

Ο υπολογισμός της μέσης δηλωθείσας ζημίας ανά είδος ασφαλισμένου κινδύνου έχει ως εξής: 10.684 € για τις αγροτικές εγκαταστάσεις, 152.138 € για τους βιομηχανικούς, 35.270 € για τους εμπορικούς, 26.856 € για τις κατοικίες, 111.250 € για τα ξενοδοχεία και 31.505 € για τα φωτοβολταϊκά.

ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ

Ως προς τις ασφαλίσεις Αυτοκινήτων, δηλώθηκαν συνολικά στις συμμετέχουσες ασφαλιστικές επιχειρήσεις στην έρευνα 24 ζημιές, με ποσό πρώτης εκτίμησης για αποζημίωση να ανέρχεται στο ύψος των 184.823 €, άρα η μέση δηλωθείσα ζημία έφθασε τις 7.701 €.

ΖΗΜΙΕΣ ΑΠΟ ΤΙΣ ΔΑΣΙΚΕΣ ΠΥΡΚΑΓΙΕΣ

Σύμφωνα με τα στοιχεία του Ευρωπαϊκού Συστήματος Πληροφόρησης για Δασικές Πυρκαγιές (EFFIS) και τις δορυφορικές εκτιμήσεις του Εθνικού Αστεροσκοπείου Αθηνών/meteo.gr (WorldView-2, Copernicus EMS), οι πυρκαγιές του Ιουλίου 2025 επηρέασαν συνολική έκταση που υπερέβη τις 125.000 στρέμματα.

Οι μεγαλύτερες ζημιές καταγράφηκαν:

- στον Φενεό Κορινθίας, όπου κάηκαν 11.450 στρέμματα σε περιοχές Natura 2000 και δάση κεφαλληνιακής ελάτης (είδος χωρίς δυνατότητα φυσικής αναγέννησης μετά από πυρκαγιά)
- στα Κύθηρα, όπου η πυρκαγιά κατέκαψε 26.880 στρέμματα, δηλαδή πάνω από το 10% της συνολικής επιφάνειας του νησιού
- στον Πισσώνα Ευβοίας, όπου κάηκαν 12.810 στρέμματα δασικών και αγροτικών εκτάσεων
- στο Κρυονέρι Αττικής, όπου η φωτιά έκαψε 2.269 στρέμματα δασικής και περιστατικής βλάστησης, προκαλώντας ζημιές σε κατοικίες, εκτεταμένες διακοπές ρεύματος και εκκενώσεις κατοίκων από τμήματα του οικισμού και της Δροσοπηγής. **NAI**



www.euroins.gr

besafe
με τα προγράμματα της Euroins

Ασφαλίσει
έξυπνα!

ΕΑΕΕ

Αυξήθηκαν τα συμβόλαια ασφάλισης κατοικιών από φυσικές καταστροφές

Στο 19,4% η ασφαλιστική κάλυψη

Αύξηση κατά 2% κατέγραψε ο αριθμός των ασφαλιστηρίων κατοικίας στην Ελλάδα, ενώ αξιοσημείωτη είναι η άνοδος στα συμβόλαια που καλύπτουν τόσο καιρικά φαινόμενα όσο και σεισμό, τα οποία αυξήθηκαν κατά 7,8%, σύμφωνα με τη νέα τριμηνιαία έρευνα της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος.

Ειδικότερα, η έρευνα της ΕΑΕΕ αφορά συμβόλαια τα οποία ήταν σε ισχύ την 30ή Ιουνίου 2025 και συγκέντρωσε στοιχεία για 1.281.374 συμβόλαια (αύξηση κατά 2% σε σύγκριση με τα συμβόλαια των ίδιων ασφαλιστικών επιχειρή-

σεων την 31η Μαρτίου 2025). Ως εκ τούτου προκύπτει ότι το ποσοστό ασφαλιστικής κάλυψης επί του συνόλου ασφαλιστηρίων συμβολαίων της χώρας ανέρχεται σε 19,4% (με συμμετοχή στην έρευνα 24 ασφαλιστικών επιχειρήσεων που καλύπτουν το 97,8% της παραγωγής των ασφαλίσεων Περιουσίας).

Οι ασφαλισμένες κατοικίες με κάλυψη κτιρίου ανήλθαν σε 1.108.542 (αύξηση κατά 3,5% σε σύγκριση με την έρευνα της 31ης Μαρτίου 2025). Ως εκ τούτου, προκύπτει ότι το ποσοστό ασφαλιστικής κάλυψης της χώρας επί των συμβολαίων με κάλυψη κτιρίου ανέρχεται σε 16,8%.

Αξίζει να σημειωθεί ότι οι ασφαλισμένες κατοικίες για καιρικά φαινόμενα και σεισμό (που εμπίπτουν στις καλύψεις για την έκπτωση του ΕΝΦΙΑ) παρουσιάζουν αύξηση 7,8% σε σχέση με την έρευνα της 31ης/03/2025. Αυτό είχε



Κατανομή ασφαλιστηρίων συμβολαίων κτιρίου κατοικίας για καλύψεις καιρικών φαινομένων – σεισμού

Κάλυψη	30/06/2025		31/03/2025		Μεταβολή (%)
	Πλήθος Συμβολαίων	%	Πλήθος Συμβολαίων	%	
Καιρικά φαινόμενα	138.806	12,5%	137.395	12,8%	+1,0%
Σεισμός	175.769	15,8%	193.121	18,0%	-9,0%
Καιρικά φαινόμενα και σεισμός	749.995	67,7%	695.705	65,0%	+7,8%
Πυρκαγιά χωρίς καιρικά φαινόμενα /σεισμό	43.972	4,0%	45.262	4,2%	-2,9%
Σύνολο	1.108.542	100,0%	1.071.483	100,0%	+3,5%

Κατανομή ασφαλιστηρίων συμβολαίων κατοικίας με ενυπόθηκο ενδιαφέρον

	30/06/2025		31/03/2025		Μεταβολή (%)
	Πλήθος Συμβολαίων	%	Πλήθος Συμβολαίων	%	
Ενυπόθηκο ενδιαφέρον	639.545	57,7%	619.570	57,8%	+3,2%
Χωρίς υποθήκη	468.997	42,3%	451.913	42,2%	+3,8%
Σύνολο	1.108.542	100,0%	1.071.483	100,0%	+3,5%

Κατανομή ασφαλιστηρίων συμβολαίων κατοικίας (κάλυψη κτιρίου) για καλύψεις καιρικών φαινομένων – σεισμού – πυρκαγιές ανά Περιφέρεια (30/06/2025)

Περιφέρεια	Καιρικά φαινόμενα	Σεισμός	Καιρικά φαινόμενα και σεισμός	Πυρκαγιά χωρίς καιρικά φαινόμενα και σεισμό	Σύνολο	Σύνολο (%)
Αττικής	55.063	71.850	361.575	19.282	507.770	45,8%
Κεντρικής Μακεδονίας	21.488	24.127	110.094	4.240	159.949	14,4%
Δυτικής Μακεδονίας	1.400	3.519	10.905	638	16.462	1,5%
Ανατολικής Μακεδονίας και Θράκης	9.658	7.617	25.536	3.355	46.166	4,2%
Πελοποννήσου	9.886	9.866	37.500	3.217	60.469	5,5%
Θεσσαλίας	7.001	11.014	36.952	2.306	57.273	5,2%
Στερεάς Ελλάδας	5.859	9.678	29.676	2.181	47.394	4,3%
Δυτικής Ελλάδας	5.804	11.958	36.664	2.150	56.576	5,1%
Ηπείρου	2.351	4.859	17.493	838	25.541	2,3%
Νοτίου Αιγαίου	5.908	5.544	23.816	1.308	36.576	3,3%
Βορείου Αιγαίου	3.254	3.237	9.138	1.477	17.106	1,5%
Ιονίων Νήσων	5.786	3.756	13.996	1.414	24.952	2,2%
Κρήτης	5.348	8.744	36.650	1.566	52.308	4,7%
Σύνολο	138.806	175.769	749.995	43.972	1.108.542	100,0%

σαν αποτέλεσμα να αυξηθεί η συμμετοχή τους στο σύνολο των ασφαλιστηρίων συμβολαίων με κτίριο, στο 67,7% από 65,0% στις 31/03/2025.

Όπως επισημαίνεται, η παρούσα έρευνα του Ιουνίου 2025 θεωρείται συγκρίσιμη με την αντίστοιχη του Μαρτίου 2025, καθώς αναθεωρήθηκαν τα στοιχεία της έρευνας

του Μαρτίου και πλέον συμμετείχαν οι ίδιες ασφαλιστικές επιχειρήσεις και στις δύο έρευνες. Η έρευνα ξεκίνησε πιθανικά το 2023 με πρώτη ημερομηνία αποτίμησης του πλήθους ασφαλιστηρίων συμβολαίων κατοικιών σε ισχύ την 30ή Ιουνίου 2023 κι έκτοτε επαναλαμβάνεται (με μικρές βελτιώσεις) ανά τρίμηνο.

Κατανομή ασφαλιστηρίων συμβολαίων κατοικίας (κάλυψη κτιρίου) με ενυπόθηκο ενδιαφέρον ανά Περιφέρεια (30/06/2025)

Περιφέρεια	Ενυπόθηκο ενδιαφέρον	%	Χωρίς υποθήκη	Σύνολο	Σύνολο (%)
Αττικής	263.867	41,3%	243.903	507.770	45,8%
Κεντρικής Μακεδονίας	99.692	15,6%	60.257	159.949	14,4%
Δυτικής Μακεδονίας	12.707	2,0%	3.755	16.462	1,5%
Ανατολικής Μακεδονίας και Θράκης	27.820	4,3%	18.346	46.166	4,2%
Πελοποννήσου	33.178	5,2%	27.291	60.469	5,4%
Θεσσαλίας	38.440	6,0%	18.833	57.273	5,2%
Στερεάς Ελλάδας	29.889	4,7%	17.505	47.394	4,3%
Δυτικής Ελλάδας	37.297	5,8%	19.279	56.576	5,1%
Ηπείρου	17.958	2,8%	7.583	25.541	2,3%
Νοτίου Αιγαίου	21.589	3,4%	14.987	36.576	3,3%
Βορείου Αιγαίου	9.841	1,5%	7.265	17.106	1,5%
Ιονίων Νήσων	12.216	1,9%	12.736	24.952	2,3%
Κρήτης	35.051	5,5%	17.257	52.308	4,7%
Σύνολο	639.545	100,0%	468.997	1.108.542	100,0%

Ασφαλιστική κάλυψη κανονικών κατοικιών μέσω ασφαλιστηρίων συμβολαίων κατοικίας συνολικά, ανά Περιφέρεια (30/06/2025)

Περιφέρεια	Απογραφή Κατοικιών 2021 Κανονικές κατοικίες	Σύνολο ασφαλιστηρίων συμβολαίων κατοικίας	Ασφαλιστική Κάλυψη (%)
Αττικής	2.162.822	594.800	27,5%
Κεντρικής Μακεδονίας	1.097.595	184.677	16,8%
Δυτικής Μακεδονίας	160.992	19.789	12,3%
Ανατολικής Μακεδονίας και Θράκης	349.758	53.940	15,4%
Πελοποννήσου	426.075	69.495	16,3%
Θεσσαλίας	410.760	64.749	15,8%
Στερεάς Ελλάδας	376.580	54.251	14,4%
Δυτικής Ελλάδας	411.576	64.907	15,8%
Ηπείρου	217.587	28.157	12,9%
Νοτίου Αιγαίου	254.141	41.318	16,3%
Βορείου Αιγαίου	160.788	18.827	11,7%
Ιονίων Νήσων	159.371	27.670	17,4%
Κρήτης	408.716	58.794	14,4%
Σύνολο	6.596.761	1.281.374	19,4%

Ασφαλιστική κάλυψη κανονικών κατοικιών μέσω ασφαλιστηρίων συμβολαίων κτιρίου, ανά Περιφέρεια (30/06/2025)

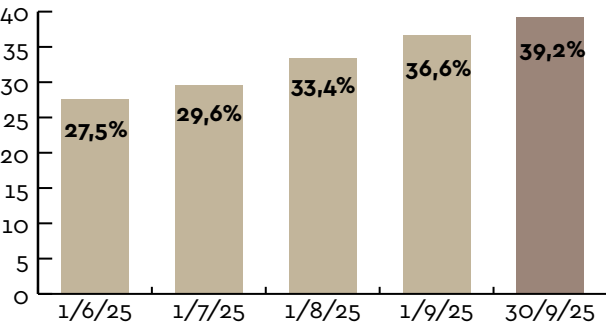
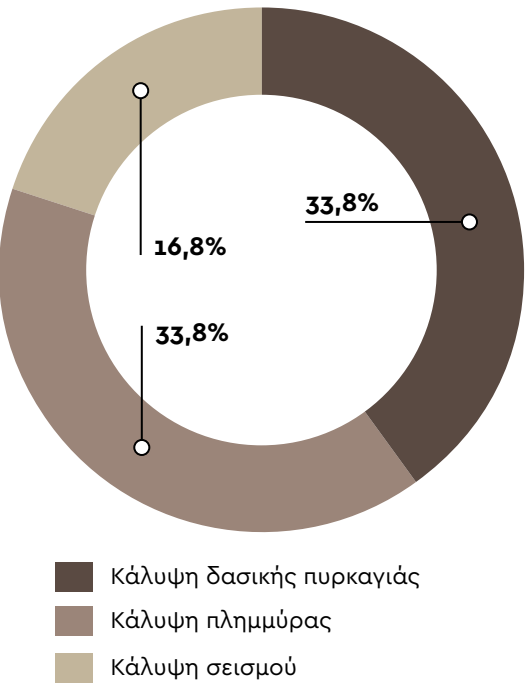
Περιφέρεια	Απογραφή Κατοικιών 2021 Κανονικές κατοικίες	Ασφαλιστήρια Συμβόλαια με κάλυψη κτιρίου	Ασφαλιστική Κάλυψη (%)
Αττικής	2.162.822	507.770	23,5%
Κεντρικής Μακεδονίας	1.097.595	159.949	14,6%
Δυτικής Μακεδονίας	160.992	16.462	10,2%
Ανατολικής Μακεδονίας και Θράκης	349.758	46.166	13,2%
Πελοποννήσου	426.075	60.469	14,2%
Θεσσαλίας	410.760	57.273	13,9%
Στερεάς Ελλάδας	376.580	47.394	12,6%
Δυτικής Ελλάδας	411.576	56.576	13,7%
Ηπείρου	217.587	25.541	11,7%
Νότιου Αιγαίου	254.141	36.576	14,4%
Βορείου Αιγαίου	160.788	17.106	10,6%
Ιονίων Νήσων	159.371	24.952	15,7%
Κρήτης	408.716	52.308	12,8%
Σύνολο	6.596.761	1.108.542	16,8%



Στο 39,2% τα οχήματα με ασφάλιση έναντι φυσικών καταστροφών

Σε ποσοστό 39,2% ανήλθαν τα ασφαλισμένα αυτοκίνητα έναντι φυσικών καταστροφών, σύμφωνα με την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, που συνεχίζει την έρευνα για την εξέλιξη του πλήθους των ασφαλιστηρίων συμβολαίων οχημάτων με κάλυψη φυσικών φαινομένων. Όπως αναφέρει, από 01.06.2025, σύμφωνα με τη νομοθεσία, κατέστη υποχρεωτική η ασφάλιση οχημάτων έναντι φυσικών καταστροφών και συγκεκριμένα για τους

κινδύνους της δασικής πυρκαγιάς και της πλημμύρας. Για την έρευνα ελήφθησαν στοιχεία από 29 ασφαλιστικές επιχειρήσεις, οι οποίες εκπροσωπούν το 99% της συνολικής παραγωγής ασφαλιστρών των ασφαλίσεων Αυτοκινήτων (περίπου 6,9 εκατ. ασφαλιστήρια συμβόλαια αστικής ευθύνης οχημάτων). Τονίζεται ακόμη ότι τον Σεπτέμβριο 2025, από το σύνολο των 29 επιχειρήσεων που παρείχαν την κάλυψη των φυσικών φαινομένων, οι 19 επιχειρήσεις μπορούσαν να



διαχωρίσουν τις καλύψεις σε δασική πυρκαγιά, πλημμύρα, σεισμό (μη υποχρεωτική κάλυψη εκ του νόμου). Οι επιχειρήσεις αυτές εκπροσωπούν το 76% της συνολικής παραγωγής ασφαλιστρών των ασφαλίσεων Αυτοκινήτων (περίπου 5,3 εκατ. ασφαλιστήρια συμβόλαια αστικής ευθύνης οχημάτων). Η ΕΑΕΕ θα συνεχίσει να παρακολουθεί την εξέλιξη και να ενημερώνει όλα τα ενδιαφερόμενα μέρη και το κοινό, σημειώνει στην ανακοίνωσή της η Ένωση. [NAI](#)

ΕΑΕΕ

Ασφάλιση αυτοκινήτων: Οι νομοί με τις περισσότερες ζημιές

Αυξημένη κατά 5,12%, στο 1,23 δισ. ευρώ,
η συνολική παραγωγή



Αυξημένη κατά 5,12%, στο 1,23 δισ. ευρώ, ήταν η συνολική παραγωγή ασφαλιστρων κλάδου Ασφάλισης Αυτοκινήτων (άθροισμα των κλάδων 3. Χερσαίων οχημάτων και 10. Αστικής ευθύνης χερσαίων οχημάτων) το 2024 σε σχέση με το 2023, σύμφωνα με τη Στατιστική Επετηρίδα Ασφάλισης

Αυτοκινήτων που δημοσιοποίησε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών. Την ίδια χρονιά οι ασφαλίσεις κατά Ζημιών συνολικά κατέγραψαν παραγωγή 3,08 δισ. €, αυξημένη κατά 7,84% έναντι της προηγούμενης χρονιάς.

Σύμφωνα με τα στοιχεία, η συχνότητα ζημιών στον κλάδο Ασφάλισης Αυτοκινήτου το 2024 παρουσίασε οριακή μείωση με ποσοστό 9,37% (έναντι του 2023 που οι ζημιές



Ο κ. Δημήτρης Ζορμπάς, πρόεδρος Επιτροπής Αυτοκινήτων.

κυμάνθηκαν σε παρόμοιο ποσοστό 9,58%), ενώ αύξηση σημειώθηκε στο μέσο κόστος ζημιών από 1.265 € το 2023 σε 1.344 € το 2024 συνολικά.

Συγκεκριμένα, ως προς τη συχνότητα ζημιών ανά νομό, η Αττική καταλαμβάνει την πρώτη θέση με 8,69%, ενώ ακο-

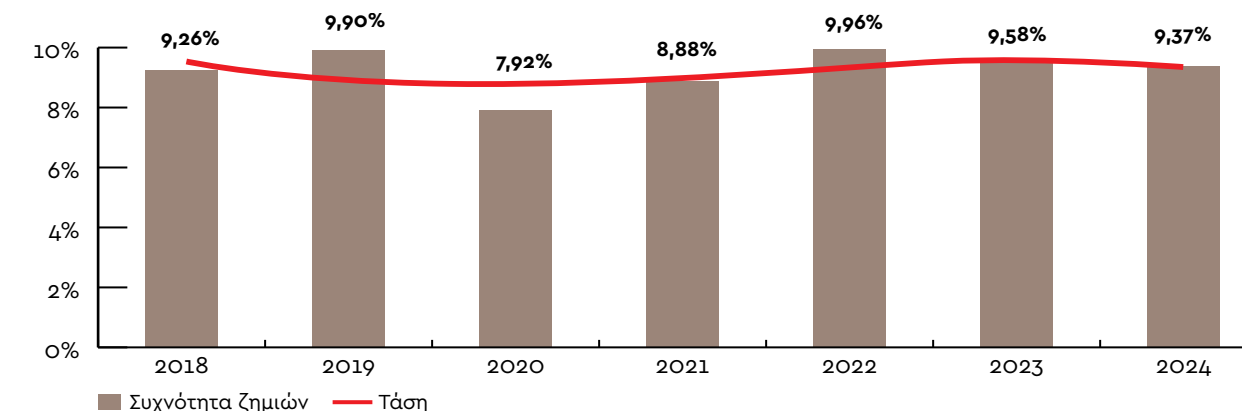
λουθεί η Αχαΐα με 7,28%, η Θεσσαλονίκη με 6,85% και το Ηράκλειο Κρήτης με 6,67%. Τα Χανιά με 5,69%, το Ρέθυμνο με 5,65% και τα Ιωάννινα με 5,57% συγκαταλέγονται επίσης ανάμεσα στις πιο ζημιογόνες περιοχές της Ελλάδας.

Οι παραπάνω νομοί παρουσίασαν μικρή μεταβολή συγκριτικά με το 2023. Ειδικότερα, στην Αττική η συχνότητα ζημιών μειώθηκε κατά 0,26%, στην Αχαΐα κατά 0,14%, στη Θεσσαλονίκη κατά 0,22%, στο Ηράκλειο κατά 0,38%, στα Χανιά κατά 0,24% και στο Ρέθυμνο κατά 0,28%. Τα Ιωάννινα είχαν τη μεγαλύτερη μείωση με ποσοστό 0,43%, ενώ χαρακτηριστικά μηδενική μεταβολή ζημιών είχε η Χίος.

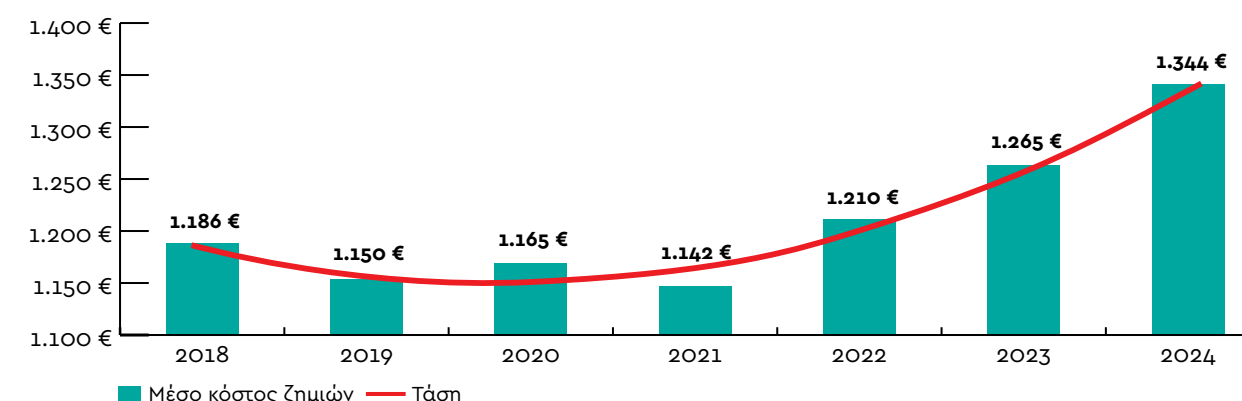
Αποτιμώντας τις ζημιές χρηματικά, το μέσο κόστος ζημιάς ανά νομό φαίνεται να μην υπερβαίνει τα 1.717,00 ευρώ του Νομού Λευκάδας που έχει και το μεγαλύτερο μέσο κόστος ζημιάς. Ακολουθούν ο Νομός Ηλείας με 1.685,10 ευρώ, ο Νομός Χανίων με 1.671,35 ευρώ και ο Νομός Πέλλης με ζημιές ύψους 1.649,63 ευρώ. Το μέσο κόστος ζημιών της Αττικής ανέρχεται στα 1.429,40 ευρώ, ποσό μικρότερο σε σχέση με άλλους νομούς όπως η Αιτωλοακαρνανία με μέσο κόστος ζημιάς στα 1.538,44 ευρώ. Η μεγαλύτερη διαφορά του μέσου κόστους ζημιάς ανά νομό

ΣΥΝΟΛΟ ΚΑΛΥΨΩΝ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ

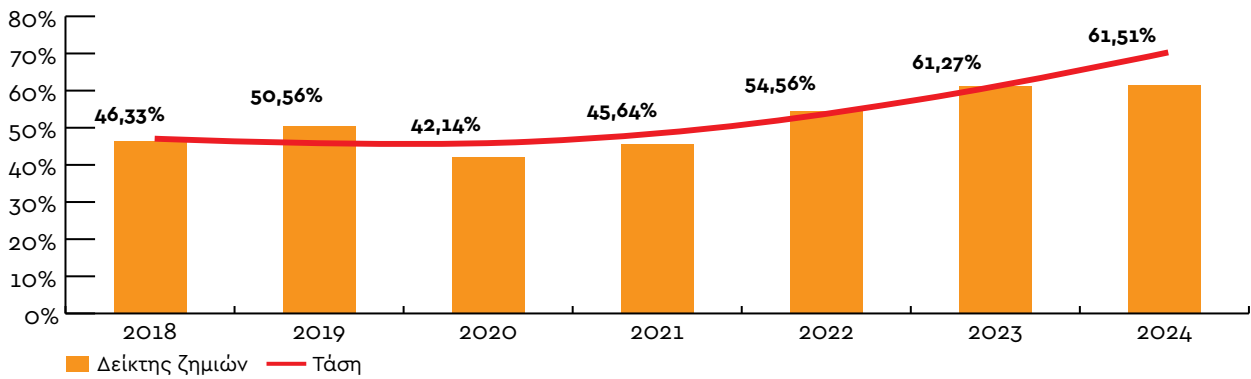
Συχνότητα Ζημιών 2018- 2024 (εκτίμηση πρώτου έτους ατυχήματος)



Μέσο κόστος Ζημιών 2018-2024 (€) (εκτίμηση πρώτου έτους ατυχήματος)

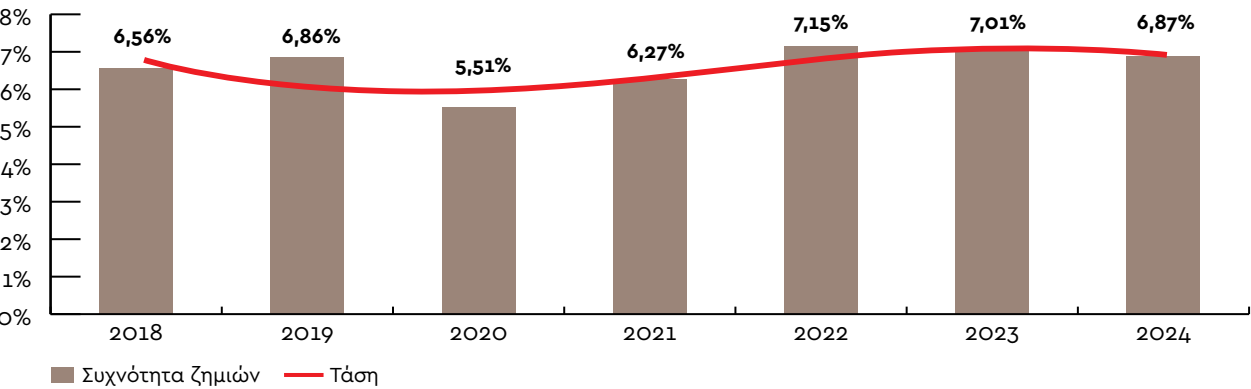


Δείκτης Ζημιών 2018–2024 (οικονομικό έτος)

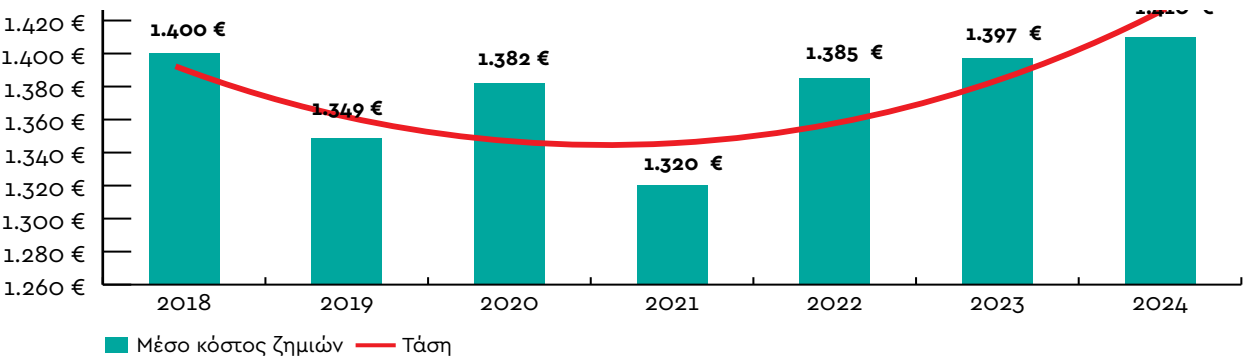


ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ ΟΧΗΜΑΤΩΝ

Συχνότητα Ζημιών 2018– 2024 (εκτίμηση πρώτου έτους ατυχήματος)



Μέσο κόστος Ζημιών 2018–2024 (€) (εκτίμηση πρώτου έτους ατυχήματος)



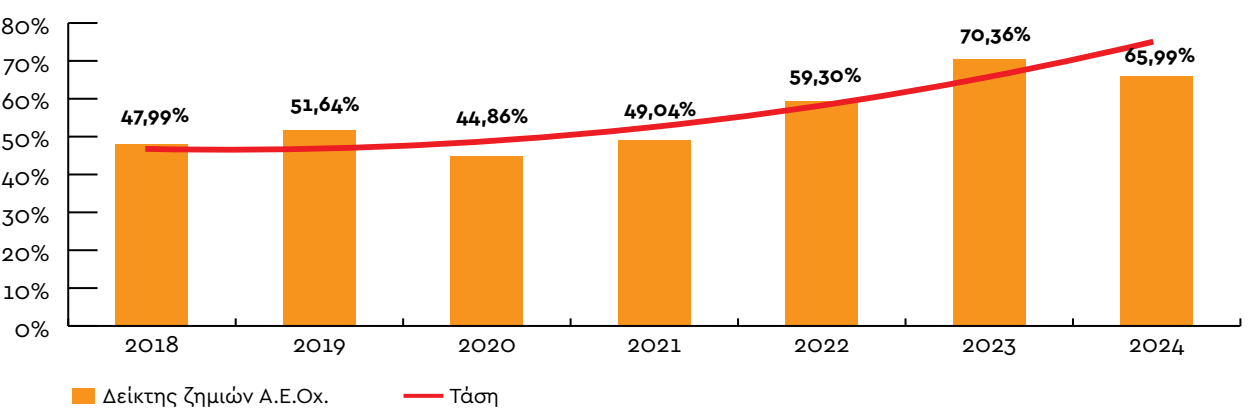
σε σύγκριση με το 2023 παρουσιάζεται στην Πρέβεζα με -861,45 ευρώ, ενώ αξιοσημείωτη μεταβολή είχε και η Αρκαδία με -705,02 ευρώ το 2024. Η Αττική έχει ελάχιστη μεταβολή με -15,94 ευρώ, ενώ οριακά μηδαμινή διαφορά έχει ο Νομός Κορινθίας με μόλις -2,88 ευρώ.

Όπως αναφέρεται, η ασφάλιση Αυτοκινήτων αποτελεί έναν από τους σημαντικότερους κλάδους ασφάλισης στην Ελλάδα. Συμμετέχει κατά 40% στην παραγωγή ασφαλιστρων των ασφαλίσεων κατά Ζημιών και κατά 21,1% στη συνολική παραγωγή ασφαλίσεων Ζωής και Ζημιών (στοι-

χεία έτους 2024). Η συνολική παραγωγή ασφαλιστρων αναφέρεται στην εγγεγραμμένη παραγωγή των ασφαλιστικών επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα με εγκατάσταση, καθώς και όσων δραστηριοποιούνται μέσω ελεύθερης παροχής υπηρεσιών και κάνουν χρήση των υπηρεσιών της ΕΑΕΕ.

Στην παρούσα Στατιστική Επετηρίδα συμμετείχαν με αναλυτικά στοιχεία 24 ασφαλιστικές επιχειρήσεις, με εκτιμώμενη συμμετοχή 92,7% στο σύνολο του κλάδου Ασφάλισης Αυτοκινήτων για το 2024. [NAI](#)

Δείκτης Ζημιών Α.Ε.Οχ. 2018–2024 (οικονομικό έτος)



Ανάλυση Μέσου Κόστους Ζημιάς ανά κάλυψη (€) – Σύνολο Οχημάτων

Κάλυψη	2022			2023			2024		
	Πλήρωθεισών Ζημιών	Εκκρεμμών Ζημιών	Σύνολο Ζημιών	Πλήρωθεισών Ζημιών	Εκκρεμμών Ζημιών	Σύνολο Ζημιών	Πλήρωθεισών Ζημιών	Εκκρεμμών Ζημιών	Σύνολο Ζημιών
Υλικές ζημιές	983	901	936	1.035	939	980	1.099	939	1.005
Σωματικές βλάβες	3.932	14.188	12.335	3.819	13.525	11.743	3.865	13.600	11.901
Αστική ευθύνη οχημάτων	1.046	1.640	1.385	1.098	1.618	1.397	1.158	1.587	1.410
Σύνολο καλύψεων	860	1.623	1.210	959	1.597	1.265	1.018	1.679	1.344

Δείκτης Ζημιών Α.Ε.Οχ. (οικονομικό έτος) για τους βασικούς τύπους οχημάτων και καλύψεων

%	Ι.Χ.Ε.	Φορτηγά Ι.Χ.	Φορτηγά Ι.Χ. Αγροτικά	Ταξί	Λεωφορεία	Μοτοσυκλέτες	Σύνολο 2024	Σύνολο 2023
Α.Ε.Οχ.*	73,23	63,73	65,97	57,26	50,14	33,94	65,99	70,36
Πυρός	16,75	15,99	25,60	-0,13	27,11	6,90	16,99	17,52
Κλοπής	63,04	19,51	24,92	90,09	4,97	45,26	57,60	67,57
Ζ.Ι.Α.**	70,48	72,32	190,26	126,21	448,68	51,85	70,76	66,63
Θραύση κρυστάλλινων	57,12	62,75	60,35	67,83	81,65	39,31	58,68	58,48
Λοιπές Καλύψεις	56,19	5,57	4,66	16,00	29,84	1,34	43,97	13,75
Σύνολο 2024	67,73	54,98	59,42	55,72	50,75	29,37	61,51	61,27
Σύνολο 2023	64,49	58,23	68,47	60,15	41,61	47,26	61,27	

* Αστική Ευθύνη Οχήματος

**Ζημιές Ίδιου Αυτοκινήτου

Δημήτρης Τσεσμετζόγλου: Πώς θα θωρακίσουμε τις επιχειρήσεις από τις προκλήσεις



Ο κ. Δημήτρης Τσεσμετζόγλου.

Για ακόμη μία χρονιά, το Fortune Greece φιλοξένησε εξαιρετικές προσωπικότητες και CEOs από όλους τους κλάδους, στο πλαίσιο του CEO Initiative 2025. Στο πάνελ «Shaping a Safer, More Resilient Future», υπό τον συντονισμό του Παύλου Ευθυμίου, Partner του Fortune Greece, πραγματοποιήθηκε μια ουσιαστική συζήτηση γύρω από την ανθεκτικότητα και τη βιωσιμότητα των επιχειρήσεων στο σύγχρονο περιβάλλον. Στο πάνελ συμμετείχαν ο κ. Δημήτρης Τσεσμετζόγλου, CEO, Howden Hellas & Cyprus, ο Ανδρέας Ταπαντζής, CEO AVIS, και ο Γιάννης Καντώρος, CEO Ομίλου Interamerican.

Ο κ. Δημήτρης Τσεσμετζόγλου ανέδειξε την ανάγκη επαναπροσδιορισμού της ασφάλισης με βάση τα νέα δεδομένα, ώστε οι επιχειρήσεις να παραμείνουν βιώσιμες και κερδοφόρες. «Ενώ το climate risk κυριαρχούσε τα προηγούμενα χρόνια, πλέον και οι κυβερνοεπιθέσεις αναδεικνύονται ως ένας από τους πιο κρίσιμους παγκόσμιους κινδύνους. Η μετάβαση αυτή απαιτεί ολιστική προσαρμογή, τεχνολογικά, λειτουργικά και σε επίπεδο ανθρώπινου κεφαλαίου, για να μπορούμε να ανταποκριθούμε στις συνεχώς εξελισσόμενες προκλήσεις και να διασφαλίσουμε ένα ανθεκτικό, ασφαλές και βιώσιμο επιχειρηματικό μέλλον», τόνισε ο κ. Δημήτρης Τσεσμετζόγλου.

Ειδικότερα, υπογράμμισε τη δραματική αλλαγή στο περιβάλλον κινδύνου,

όπου οι κυβερνοεπιθέσεις (cyber attacks) τείνουν να εκτοπίσουν τις φυσικές καταστροφές από την κορυφή της λίστας των απειλών. «Η πρόκληση είναι η οικοδόμηση προϊόντων που μπορούν να ανταποκριθούν σε όλους αυτούς τους κινδύνους. Για να βάλει κάποιος τα θεμέλια του, πρέπει να υπάρχει το πλαίσιο, και αυτό απαιτεί τη συνεργασία του κράτους με τις ιδιωτικές επιχειρήσεις και τον ασφαλιστικό κλάδο», σημείωσε χαρακτηριστικά ο κ. Τσεσμετζόγλου.

Να σημειωθεί ότι το CEO Initiative Forum, που πραγματοποιήθηκε σε συνεργασία με την Tsomokos Communications, συγκέντρωσε τους διευθύνοντες συμβούλους μεγάλων εθνικών και πολυεθνικών επιχειρήσεων, μαζί με κορυφαίους θεσμικούς εκπροσώπους, επιστήμονες και mindful leaders, προκειμένου να εξετάσουν τις δυνάμεις που αναδιαμορφώνουν την οικονομία και να αναπτύξουν τις στρατηγικές του οδικού χάρτη που θα καθορίσει τη νέα εποχή της επιχειρηματικής ανάπτυξης.

Στο επίκεντρο βρέθηκαν οι μεγάλες ευρωπαϊκές προκλήσεις, η ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας και εγκαθίδρυση μιας πραγματικά κοινής αποτελεσματικής αγοράς και η ενσωμάτωση των τεχνολογικών εξελίξεων όχι μόνο ρυθμιστικά, αλλά και επενδυτικά.



Ydrogios Digital Academy: Νέα ψηφιακή εκπαιδευτική πλατφόρμα

Το Ydrogios Digital Academy (academy.ydrogios.gr), τη νέα ψηφιακή εκπαιδευτική πλατφόρμα που απευθύνεται σε νέους επαγγελματίες που θέλουν να χτίσουν τη σταδιοδρομία τους στον χώρο της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης, εγκαινιάζει η Υδρογειος Ασφαλιστική.

Όπως επισημαίνεται, η πλατφόρμα δημιουργήθηκε με στόχο να προσφέρει μια ολοκληρωμένη, σύγχρονη και προσβάσιμη εκπαιδευτική εμπειρία, προετοιμάζοντας τους υποψηφίους για την απόκτηση του Πιστοποιητικού Επαγγελματικών Γνώσεων Ασφαλιστικών Πρακτόρων, σύμφωνα με το πλαίσιο πιστοποίησης της Τράπεζας της Ελλάδος και την Οδηγία για τη Διανομή Ασφαλίσεων (IDD).

Το Ydrogios Digital Academy συνδυάζει θεωρητική κατάρτιση και πρακτική εξάσκηση, μέσα από 11 θεματικές ενότητες με διαδραστικό υλικό, κουίζ αυτοαξιολόγησης, τεστ προσομοίωσης εξετάσεων και προσωπικό πλάνο προόδου. Παράλληλα, παρέχει χρήσιμες πληροφορίες για ημερομνίες και τοποθεσίες εξετάσεων, προσφέροντας στους χρήστες ένα εργαλείο ολοκληρωμένης προετοιμασίας.

Το Ydrogios Digital Academy απευθύνεται σε:

- Άτομα από το ευρύ κοινό που επιθυμούν να εισέλθουν στον ασφαλιστικό κλάδο.
- Διαδόχους των σημερινών επαγγελματιών ασφαλιστών, που αναλαμβάνουν τη συνέχεια οικογενειακής επιχείρησης.
- Υπαλλήλους ασφαλιστικών γραφείων που χρειάζεται πιστοποίηση.
- Στελέχη εταιρειών των οποίων οι ρόλοι απαιτούν συμμόρφωση με τα πρότυπα πιστοποίησης.

«Ο ασφαλιστικός κλάδος γνωρίζει σταθερή ανάπτυξη τα τελευταία χρόνια και διαμορφώνει ένα περιβάλλον επαγγελματικών ευκαιριών για ανθρώπους που θέλουν να εξελιχθούν. Το Ydrogios Digital Academy, με το οποίο κάνουμε πράξη τη δέσμευσή μας να επενδύουμε στους ανθρώπους και στη γνώση, έρχεται την κατάλληλη στιγμή. Θέλουμε να προσφέρουμε σε κάθε νέο επαγγελματία τα



Γίνε μέρος του αύριο
της Ασφάλισης



εργαλεία για να ξεκινήσει με αυτοπεποίθηση, να εξελιχθεί και να χτίσει μια μακροχρόνια, ποιοτική σταδιοδρομία στον ασφαλιστικό χώρο. Πρόκειται για μια πρωτοβουλία που ενώνει την τεχνολογία με την εκπαίδευση, υπηρετώντας τη φιλοσοφία μας για μια ασφαλιστική αγορά με μέλλον, αξίες και ανθρώπινο πρόσωπο», δήλωσε σχετικά ο κ. Παύλος Κασκαρέλης, διευθύνων σύμβουλος της Υδρογειος Ασφαλιστικής.

Να σημειωθεί ότι η Υδρογειος Ασφαλιστική διαθέτει δίκτυο 2.000 συνεργαζόμενων ασφαλιστικών διαμεσολαβητών. Με τη νέα αυτή πρωτοβουλία, συνεχίζει να επενδύει στη διά βίου μάθηση, στην επαγγελματική ανάπτυξη και την αναβάθμιση της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης στην Ελλάδα, ενισχύοντας τον ρόλο της ως δυναμικού και καινοτόμου οργανισμού του Ομίλου Reale.



Για έβδομη χρονιά το πρόγραμμα «My Career»

Και νέα σχολική χρονιά –έβδομη συνεχόμενη– συνεχίζεται το πρόγραμμα «My Career», προσφέροντας σε μαθητές Γυμνασίου και Λυκείου τα εργαλεία για να ανακαλύψουν τις δεξιότητές τους και να σχεδιάσουν συνειδητά την επαγγελματική τους καριέρα.

Μέσα από αυτήν τη συνεργασία, NN Hellas και Junior Achievement Greece βοηθούν, από το 2019, εφήβους στην Ελλάδα να κατανοήσουν τα ταλέντα και τις κλίσεις τους, να ενημερωθούν για επαγγελματικούς τομείς υψηλής ζήτησης, όπως οι κλάδοι STEM (Επιστήμη, Τεχνολογία, Μηχανική & Μαθηματικά) και να συνδέσουν τα ενδιαφέροντά τους με τις ευκαιρίες που προσφέρει η αγορά εργασίας. Το πρόγραμμα, που υλοποιείται πλήρως μέσω της διαδικτυακής του πλατφόρμας, έχει στόχο να γεφυρώσει το χάσμα που παρατηρείται στη χώρα μας μεταξύ εκπαίδευσης και επαγγελματικής αποκατάστασης, μεταξύ άλλων, μέσα από τεστ Επαγγελματικών Ενδιαφερόντων και συναντήσεις με συμβούλους επαγγελματικού προσανατολισμού.

Από την έναρξή του έως σήμερα, εκπαιδευτικοί από 465 σχολεία σε όλη την Ελλάδα έχουν αναλάβει την υλοποίηση του προγράμματος στα σχολεία τους, παίζοντας



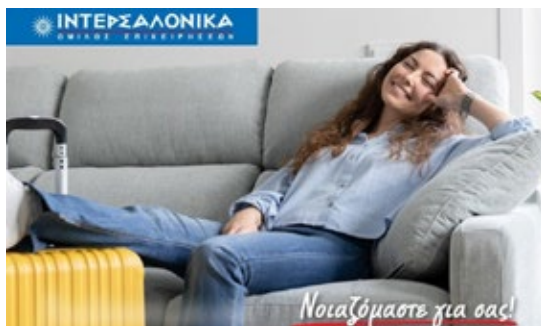
καθοριστικό ρόλο στη σύνδεση περισσότερων από 10.000 μαθητών με τον κόσμο των επαγγελμάτων.

Με τη συνέχιση του προγράμματος, η NN Hellas και το Junior Achievement Greece παραμένουν σταθερά προσηλωμένοι στο όραμά τους να βοηθούν τους νέους να κάνουν συνειδητές επιλογές, προσαρμοσμένες στα δεδομένα του αύριο. Ειδικότερα, έως και το τέλος του 2025 το «My Career» φιλοδοξεί να «φτάσει» σε περισσότερους από 12.000 μαθητές και μαθήτριες συνοητικά.



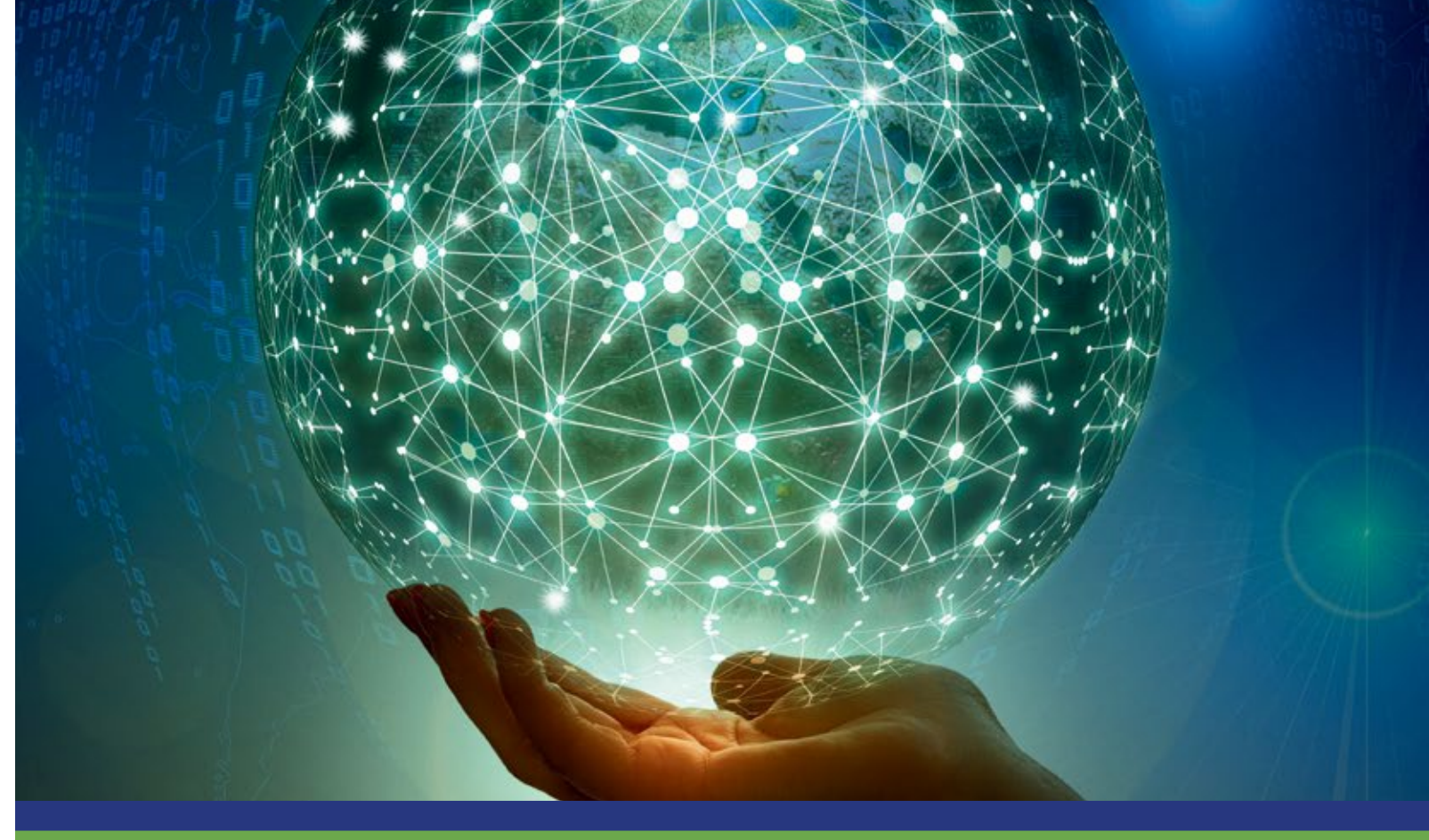
Ασφάλιση ακινήτων βραχυχρόνιας μίσθωσης

Η INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ, στο πλαίσιο της διαρκούς ανάπτυξής της και της ανταπόκρισης στις σύγχρονες ασφαλιστικές ανάγκες, επεκτείνει τη δραστηριότητά της στον τομέα της ασφάλισης ακινήτων βραχυχρόνιας μίσθωσης, προσφέροντας ολοκληρωμένα προγράμματα που ευθυγραμμίζονται με το νέο θεσμικό πλαίσιο.



Με στόχο την ενίσχυση της ασφαλιστικής προστασίας και τη διασφάλιση της συμμόρφωσης με τις απαιτήσεις του Νόμου 5170/2025, η εταιρεία ανέπτυξε προγράμματα αστικής ευθύνης, τα οποία παρέχουν ολοκληρωμένες καλύψεις για κινδύνους που ενδέχεται να προκύψουν κατά τη διάρκεια της μίσθωσης.

Ενδεικτικά, τα προγράμματα καλύπτουν σωματικές βλάβες ή θάνατο τρίτων, υλικές ζημιές σε περιουσίες, ομαδικά ατυχήματα και συναφείς κινδύνους.



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



Αναβάθμισε τη Euroins σε «BB-» με σταθερή προοπτική

Την αξιολόγηση χρηματοοικονομικής ισχύος (IFS) της Euroins σε «BB-» από «B+» με σταθερή προοπτική αναβάθμισε ο οίκος Fitch.

Όπως τονίζεται, η υψηλότερη αξιολόγηση αντικατοπτρίζει την ενισχυμένη κεφαλαιοποίηση και φερεγγυότητα του ομίλου, καθώς και τις προσδοκίες για θετική οικονομική απόδοση και αυξημένη επάρκεια αποθεματικών.

Ο διεθνής οίκος αξιολόγησης Fitch Ratings, ένας από τους κορυφαίους οργανισμούς αξιολόγησης παγκοσμίως, αναβάθμισε την αξιολόγηση χρηματοοικονομικής ισχύος (IFS Rating) της ασφαλιστικής εταιρείας Euroins AD, της μεγαλύτερης θυγατρικής του Ομίλου Euroins Insurance Group AD (EIG), σε «BB-» από «B+» με σταθερή προοπτική.

Η αναβάθμιση της αξιολόγησης οφείλεται στην ενισχυμένη κεφαλαιοποίηση και φερεγγυότητα του ομίλου, στην αυξημένη επάρκεια των τεχνικών αποθεματικών, καθώς και στη μειωμένη έκθεση σε επενδυτικούς κινδύνους. Ο διεθνής οίκος αξιολόγησης Fitch αναγνωρίζει επίσης τη σημαντική θέση της Euroins στην ασφαλιστική αγορά της Βουλγαρίας.

Ο οίκος Fitch σημειώνει ότι στο τέλος του 2024, ο δείκτης κάλυψης κεφαλαιακής απαίτησης φερεγγυότητας (SCR) της μητρικής εταιρείας EIG ανήλθε στο 159%, έναντι 126% ένα έτος νωρίτερα. Επιπλέον, ο οίκος Fitch αναφέρει την αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου του ομίλου κατά 89,5 εκατ. ευρώ, με αποτέλεσμα η κεφαλαιακή βάση του ομί-



λου να υπερδιπλασιαστεί, φτάνοντας τα 168,7 εκατ. ευρώ. Τα τεχνικά αποθεματικά αυξάνονται, ενώ το ποσοστό των στοιχείων ενεργητικού χαμηλής πιστωτικής ποιότητας στον ισολογισμό του ομίλου έχει μειωθεί σημαντικά. Οι προσδοκίες για το τελικό αποτέλεσμα της τρέχουσας οικονομικής χρήσης της Euroins είναι θετικές.

«Η αναβάθμιση από τον διεθνή οίκο Fitch αποτελεί σαφή επιβεβαίωση της χρηματοοικονομικής ισχύος και της στρατηγικής σταθερότητας του Ομίλου Euroins, καθώς και της εμπιστοσύνης που μας δείχνει η διεθνής αγορά. Στη Euroins Ελλάδα, προχωρούμε με αυτοπεποίθηση, επενδύοντας στην καινοτομία, στην αξιοπιστία και τη διαρκή ενίσχυση της σχέσης εμπιστοσύνης με τους πελάτες και τους συνεργάτες μας», δήλωσε σχετικά η γενική διευθύντρια της Euroins Ελλάδος, κυρία Αγγελική Μουρατίδου.



Με σιγουριά και όραμα καλύπτουμε τις ανάγκες της ζωής



Μέγας Χορηγός στο Kallithea Night Run

Για μία ακόμη χρονιά, η EUROINS Ελλάδα έδωσε δυναμικό «παρών» ως Μέγας Χορηγός στο Kallithea Night Run. Ιδιαίτερη στιγμή της φετινής διοργάνωσης αποτέλεσε η συμμετοχή του κ. Christov Assen, προέδρου του Εποπτικού Συμβουλίου του Ομίλου Eurohold, ο οποίος τίμησε με την παρουσία του τη διοργάνωση και έτρεξε στον αγώνα των 10 χιλιομέτρων, στέλνοντας μήνυμα ομαδικότητας, επιμονής και θετικής ενέργειας. Η παρουσία του ανέδειξε τη στενή σχέση του ομίλου με την ελληνική αγορά και ανέδειξε το πνεύμα συνεργασίας, αφοσίωσης και δυναμισμού που χαρακτηρίζει τη Euroins Ελλάδα.

«Είμαστε υπερήφανοι που για τρίτη συνεχή χρονιά στηρίζουμε τον θεσμό του Kallithea Night Run. Η παρουσία του προέδρου του Εποπτικού Συμβουλίου του ομίλου μας, κ. Christov Assen, δίνει ακόμα μεγαλύτερη αξία στη συμμετοχή μας, αποδεικνύοντας έμπρακτα τη δέσμευσή μας στις αξίες του αθλητισμού, της συνεργασίας και της κοινωνικής συνεισφοράς. Φέτος, τρέξαμε όλοι μαζί, φωτίζοντας την Καλλιθέα και τη διάθεσή μας για ζωή!», ανέφερε η γενική διευθύντρια της Euroins Ελλάδος, κ. Αγγελική Μουρατίδου.



Μέλος του Ομίλου  EUROBANK

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

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

Στήριξη στη μικρομεσαία επιχειρηματικότητα

Στιγμιότυπο από την εκδήλωση.



Για άλλη μία φορά η Eurolife FFH έδειξε την υποστήριξή της στη δυναμική της ελληνικής επιχειρηματικότητας, στηρίζοντας το Επαγγελματικό Επιμελητήριο Αθηνών ως ο Μέγας Χορηγός της εκδήλωσης για τον εορτασμό των 100 χρόνων του. Η ιδιαίτερη τελετή με τίτλο «100 χρόνια ΕΕΑ – Τιμώντας το Παρελθόν, Δημιουργώντας το Μέλλον» πραγματοποιήθηκε με μεγάλη επιτυχία στο Μέγαρο Μουσικής Αθηνών. Μέσα από την υποστήριξή της στη διοργάνωση, όπως τονίζεται, η Eurolife FFH απέδειξε τη δέσμευσή της στην ενίσχυση της μικρομεσαίας επιχειρηματικότητας και σε πρωτοβουλίες που στηρίζουν την καινοτομία και την ανάπτυξη.

Στην εκδήλωση του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών τιμήθηκαν πέντε επιχειρήσεις που έχουν παραμείνει ενεργές και ακμαίες για περισσότερο από έναν αιώνα – ζωντανές αποδείξεις της αντοχής και της δύναμης της ελληνικής επιχειρηματικότητας. Επιπλέον, τιμητικό βραβείο απονεμήθηκε στη Eurolife FFH για την υποστήριξή της στο Επιμελητήριο, υπογραμμίζοντας ταυτόχρονα τη συνεχή επένδυση της εταιρείας σε προϊόντα και πρωτοβουλίες που βοηθούν τις επιχειρήσεις να πετύχουν με μεγαλύτερη ασφάλεια και αυτοπεποίθηση τους στόχους τους.

Να σημειωθεί ότι η Eurolife FFH διαθέτει μια ολοκληρωμένη σειρά ασφαλιστικών προγραμμάτων για επιχειρήσεις, που καλύπτουν την προστασία της περιουσίας, την αστική ευθύνη, την ασφάλεια στο ψηφιακό περιβάλλον, καθώς και την ομαδική ασφάλιση υγείας και σύνταξης των εργαζομένων τους. Έτσι, η Eurolife FFH τους προσφέρει τις λύσεις που ανταποκρίνονται πραγματικά στις ανάγκες τους και που βοηθούν τους επιχειρηματίες να χτίζουν το μέλλον που οραματίζονται για την επιχείρησή τους.

Στη μεγάλη γιορτή για τη συμπλήρωση ενός αιώνα ζωής του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών παρευρέθησαν εκπρόσωποι του πολιτικού και επιχειρηματικού κόσμου, πλήθος εκπροσώπων από τον οικονομικό, ακαδημαϊκό και επιμελητηριακό χώρο και μεγάλα ονόματα του ελληνικού αθλητισμού.



Πολιτικός στην ασφάλισή σου

Νέος διευθύνων σύμβουλος ο Νίκος Χαλκιόπουλος

Ο κ. Νικόλαος Χαλκιόπουλος ανέλαβε νέος διευθύνων σύμβουλος στη ΔΥΝΑΜΙΣ ΑΕΓΑ, σύμφωνα με σχετική ανακοίνωση της εταιρείας. Με πολυετή εμπειρία σε κορυφαίες διοικητικές θέσεις στον ασφαλιστικό κλάδο, ο κ. Χαλκιόπουλος αποτελεί



Ο κ. Νικόλαος Χαλκιόπουλος.

σημαντική προσθήκη στο ηγετικό δυναμικό της ΔΥΝΑΜΙΣ. Η τεχνογνωσία και η διορατικότητά του αναμένεται να συμβάλουν καθοριστικά στην ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας της εταιρείας και στην περαιτέρω εξέλιξη των επιχειρησιακών της λειτουργιών.

«Καλωσορίζουμε με μεγάλη χαρά τον Νίκο Χαλκιόπουλο ως νέο διευθύνοντα σύμβουλο της ΔΥΝΑΜΙΣ Ασφαλιστικής. Η ΔΥΝΑΜΙΣ, μία ελληνική ασφαλιστική εταιρεία, προχωρά σε στρατηγικές επιλογές που δείχνουν τον δρόμο της επόμενης μέρας, επιδιώκοντας να καταστεί πρωτοπόρος σε μια διεθνώς ανταγωνιστική αγορά ασφαλίσεων», δήλωσε σχετικά ο κ. Παναγιώτης Βλαχογεωργακόπουλος, εκτελεστικός πρόεδρος του Δ.Σ.

Από την πλευρά του ο νέος διευθύνων σύμβουλος, κ. Ν. Χαλκιόπουλος, ανέφερε ότι «με ιδιαίτερη χαρά συνεχίζεται η διαδρομή μου στην ασφαλιστική αγορά σαν μέλος της οικογένειας της ΔΥΝΑΜΙΣ, συμμετέχοντας στην υλοποίηση του επιχειρηματικού πλάνου της, προκειμένου η εταιρεία να πρωταγωνιστήσει τα επόμενα χρόνια στην οικονομική ζωή της χώρας, στηριζόμενη στους άξιους συνεργάτες και το αξιόλογο προσωπικό της».



DAT
HELLAS

Η ΓΝΩΣΗ ΤΟΥ
ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ
ΞΕΚΙΝΑΕΙ
ΑΠΟ ΕΜΑΣ



Ατθίδων 5, Καλλιθέα | 17671, Αθήνα | Τηλέφωνο: +30 2109577102 | Φαξ: +30 2109577103
<https://www.datgroup.com/el-gr/> | e-mail: info-hellas@dat.eu

Επενδύσεις 300 εκατ. ευρώ στην ελληνική αγορά από την Agora



Του **ΚΩΣΤΗ ΣΠΥΡΟΥ**

Με μια λαμπρή εκδήλωση στο Μουσείο της Ακρόπολης, η Agora, μέλος του διεθνούς ασφαλιστικού ομίλου Ardonagh Group, εγκαινίασε επίσημα την παρουσία της στην ελληνική αγορά, σηματοδοτώντας την έναρξη ενός φιλόδοξου επενδυτικού πλάνου ύψους 300 εκατομμυρίων ευρώ. Η εκδήλωση ανέδειξε τη στρατηγική δέσμευση του ομίλου για μακροπρόθεσμη ανάπτυξη και ενίσχυση της ασφαλιστικής διαμεσοδήθησης στην Ελλάδα.

Την Τρίτη 4 Νοεμβρίου, η Agora, μέλος του Ardonagh Group, πραγματοποίησε στο Μουσείο της Ακρόπολης τα επίσημα εγκαίνιά της στην ελληνική αγορά, με οικοδεσπότη τον Κωνσταντίνο Αντωνόπουλο. Πριν από την έναρξη της εκδήλωσης, οι προσκεκλημένοι είχαν την ευκαιρία να απολαύσουν μια ξενάγηση στους χώρους του Μουσείου της Ακρόπολης, σε μια ιδιαίτερη εμπειρία που συνδέσε τον πολιτισμό με τον επιχειρηματικό χαρακτήρα της βραδιάς.

Κατά τη διάρκεια της παρουσίασης, ο κ. Αντωνόπουλος αναφέρθηκε στα οικονομικά μεγέθη των εταιρειών του Ομίλου Ardonagh Group, παρουσιάζοντας παράλληλα το όραμα και τους στόχους της επόμενης ημέρας. Όπως τόνισε, ο όμιλος έχει ήδη αποδείξει έμπρακτα την εμπιστοσύνη του στην ελληνική αγορά μέσα από τις επενδύσεις που έχει πραγματοποιήσει, ενώ είναι διατεθειμένος να επενδύσει έως και 300 εκατομμύρια ευρώ σε εξαγορές στον χώρο της διαμεσοδήθησης.

Ιδιαίτερη παρουσία στην εκδήλωση είχε ο David Ross, διευθύνων Σύμβουλος (CEO) του Ardonagh Group, ο οποίος επιβεβαίωσε προσωπικά στον κ. Αντωνόπουλο την εμπιστοσύνη και τη στήριξή του στο επενδυτικό σχέδιο για την Ελλάδα, διαβεβαιώνοντας ότι ο όμιλος θα υποστηρίξει

με κάθε δυνατό τρόπο την ανάπτυξη των δραστηριοτήτων του στη χώρα. Η Agora, με επικεφαλής την κ. Δώρα Αποστολοπούλου, Managing Director Operations, και τον κ. Γιάννη Πλεξίδα, Managing Director Production, στοχεύει στη διεύρυνση του χαρτοφυλακίου της στην Ελλάδα μέσα από εξαγορές και συγχωνεύσεις στον τομέα της ασφαλιστικής διαμεσοδήθησης. Όπως ανέφερε ο κ. Αντωνόπουλος, για το 2025 η Agora αναμένεται να καταγράψει παραγωγή ύψους περίπου 10 εκατομμυρίων ευρώ, ενώ η SRS αναμένεται να προσεγγίσει τα 25 εκατομμύρια ευρώ. Συνολικά, οι δύο εταιρείες του ομίλου προβλέπεται να φτάσουν σε συνολική παραγωγή 35 εκατομμυρίων ευρώ.

Ο Ardonagh Group αποτελεί έναν από τους μεγαλύτερους ανεξάρτητους ομίλους ασφαλιστικής διαμεσοδήθησης παγκοσμίως, με έδρα το Λονδίνο και παρουσία σε περισσότερες από 30 χώρες μέσω δικτύου άνω των 200 γραφείων και 10.000 εργαζομένων. Ο όμιλος δραστηριοποιείται σε όλο το φάσμα της ασφαλιστικής αλυσίδας –από τη θλιανική διανομή έως τις εξειδικευμένες ασφαλίσεις και την αντασφάλιση– και έχει αναπτυχθεί δυναμικά τα τελευταία χρόνια μέσα από έναν έντονο ρυθμό εξαγορών. Για το οικονομικό έτος 2024, ο Ardonagh Group ανακοίνωσε έσοδα 1,99 δισ. δολάρια και προσαρμοσμένο EBITDA 683 εκατ. δολάρια, σημειώνοντας άνοδο 24% και 31% αντίστοιχα σε σχέση με το 2023, ενώ σε pro forma βάση τα έσοδα διαμορφώθηκαν στα 2,5 δισ. δολάρια και το EBITDA στα 941 εκατ. δολάρια, με οργανική αύξηση 8% και περιθώριο κερδοφορίας 34,5%. Η αποτίμηση του ομίλου ξεπερνά τα 14 δισ. δολάρια, έπειτα από την είσοδο του επενδυτικού κεφαλαίου Stone Point Capital, επιβεβαιώνοντας τη θέση του Ardonagh Group ως ενός από τους πλέον ισχυρούς και ταχύτερα αναπτυσσόμενους παίκτες της διεθνούς ασφαλιστικής αγοράς.

Η εκδήλωση σηματοδότησε την έναρξη μιας νέας εποχής για το Ardonagh Group στην ελληνική αγορά, στέλλοντας το σαφές μήνυμα ότι ο διεθνής όμιλος έρχεται να επενδύσει με εμπιστοσύνη και μακροπρόθεσμη προοπτική στη χώρα. Με όραμα τη βιώσιμη ανάπτυξη και τη στρατηγική ενίσχυση της ελληνικής ασφαλιστικής διαμεσοδήθησης, ο όμιλος δηλώνει έτοιμος να συμβάλει ενεργά στη διαμόρφωση μιας πιο δυναμικής και εξωστρεφούς αγοράς.

Ενισχύει το έργο του Μουσείου Γουλανδρή

Η Howden Hellas είχε την τιμή να είναι Χρυσός Χορηγός στο fundraising δείπνο που διοργάνωσε το Εθνικό Μουσείο Φυσικής Ιστορίας Γουλανδρή, ενισχύοντας το σπουδαίο έργο του μουσείου για την προστασία της βιοποικιλότητας και την ευαισθητοποίηση γύρω από κρίσιμα περιβαλλοντικά ζητήματα.

Κεντρικός ομιλητής της βραδιάς ήταν ο παγκοσμίου φήμης φωτογράφος και περιβαλλοντικός ακτιβιστής του National Geographic, Mattias Klum, ο οποίος μέσα από την ομιλία και το οπτικοακουστικό του υλικό, παρουσίασε με καθηλωτικό τρόπο τη σημασία της διατήρησης της βιοποικιλότητας και της αντιμετώπισης της κλιματικής κρίσης. Στην εκδήλωση παρευρέθησαν διακεκριμένοι καλεσμένοι και υψηλόβαθμα στελέχη του επιχειρηματικού κόσμου, ανάμεσα στους οποίους και η κ. Ντίνα Καπετανάκη, CEO Howden Hellas, η οποία δήλωσε:

«Η στήριξη πρωτοβουλιών που αναδεικνύουν τη σημασία της προστασίας του περιβάλλοντος και της αειφορίας αποτελεί αναπόσπαστο μέρος της φιλοσοφίας μας. Για όλους και όλες εμάς στη Howden Hellas, η συμβολή μας στην αποστολή του Εθνικού Μουσείου Φυσικής Ιστορίας Γουλανδρή αποτελεί τιμή και χαρά, καθώς ενισχύει τη διάδοση της επιστημονικής γνώσης και της περιβαλλοντικής συνείδησης».

Στο δείπνο συμμετείχε, επίσης, εκ μέρους της Howden



Η κ. Ντίνα Καπετανάκη και ο Mattias Klum.

Hellas ο κ. Γιάννης Τσαούσης, Member of the EXCO, καθώς και η κ. Νεκταρία Μπέσσα, Managing Director, Marketing, η οποία είχε την ευκαιρία να συνομιλήσει σε μία αποκλειστική συνέντευξη με τον Mattias Klum.

Η συνέντευξη είναι διαθέσιμη στον ακόλουθο σύνδεσμο: <https://www.youtube.com/watch?v=xadb44NvGR0>

Η Howden Hellas, ως υπεύθυνος και ενεργός εταιρικός πολίτης, επενδύει σταθερά σε δράσεις που προάγουν τη βιώσιμη ανάπτυξη και υποστηρίζουν πρωτοβουλίες με θετικό κοινωνικό και περιβαλλοντικό αποτύπωμα, σημειώνει η εταιρεία.



ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ

Τηλεφωνήστε τώρα στο:

210 4173300

NP

ασφαλιστική

Συνεπής σε ότι πει!

Στην Αθήνα η συνάντηση των CEO της Unilink-Acrisure



Στιγμιότυπα από τη συνάντηση στην Αθήνα.

Με επιτυχία πραγματοποιήθηκε στην Αθήνα η συνάντηση των CEOs του Ομίλου Unilink-Acrisure CEE, με τη Mega Brokers να αναλαμβάνει τη διοργάνωση, τον συντονισμό και τη φιλοξενία του συνεδρίου. Στη συνάντηση συμμετείχαν οι επικεφαλής εταιρειών του ομίλου από τη Βουλγαρία, την Ελλάδα, την Κροατία, τη Μολδαβία, την Πολωνία, τη Ρουμανία, τη Σλοβακία, τη Σλοβενία και την Τσεχία, ανταλλάσσοντας στρατηγικές ιδέες, εμπειρίες και οράματα ανάπτυξης για την ασφαλιστική διαμεσολήβηση στην Κεντρική και την Ανατολική Ευρώπη.

Η Unilink αποτελεί τον μεγαλύτερο ασφαλιστικό διαμεσοληβητή στην Κεντρική και την Ανατολική Ευρώπη, έχοντας αναπτυχθεί δυναμικά από το 2012. Διαχειρίζεται περισσότερα από 2,5 δις. ευρώ σε ασφάλιστρα, διαθέτει 3.000 φυσικά καταστήματα και απασχολεί χιλιάδες εργαζομένους. Στις χώρες δραστηριοποίησής της κατέχει ηγετική θέση με διψήφια μερίδια αγοράς σε αρκετές από αυτές.

Κατά τη διάρκεια της παραμονής τους στην Αθήνα, η συνάντηση του regional meeting πραγματοποιήθηκε στα κεντρικά γραφεία της Mega Brokers, όπου συζητήθηκαν το στρατηγικό πλάνο και οι προτεραιότητες του 2026.

Στο πλαίσιο της επίσκεψης, πραγματοποιήθηκε και συ-



νάντηση με τον κ. Αλέξανδρο Σαρρηγεωργίου, πρόεδρο της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών και αντιπρόεδρο του Insurance Europe, με αντικείμενο τη συζήτηση θεμάτων που αφορούν την ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά και ανταλλάχθηκαν απόψεις σχετικά με την εξέλιξη της ασφαλιστικής διαμεσολήβησης, τον ψηφιακό μετασχηματισμό και την κανονιστική συμμόρφωση σε περιφερειακό επίπεδο.

Η συνάντηση ολοκληρώθηκε σε εξαιρετικό κλίμα, επιβεβαιώνοντας τη στενή συνεργασία και την κοινή προσπάθεια όλων των εταιρειών του ομίλου στους στόχους ανάπτυξης, καινοτομίας και βιώσιμης προόδου.



Όθωνος & Φιλελλήνων 3 • 105 57 Αθήνα

Τηλ.: 210-3221.525, 210-3229.394 • e-mail: info@nextdeal.gr • www.asfalistikonai.gr • www.nextdeal.gr

Τι δείχνει η νέα έρευνα για νοικοκυριά και επιχειρήσεις

Αναγνωρίζουν την αξία της ασφάλισης



Γράφει ο ανταποκριτής μας στην Κύπρο
ΓΙΑΝΝΗΣ ΣΕΪΤΑΝΙΔΗΣ

Σε μια εποχή αβεβαιοτήτων και κινδύνων η ασφαλιστική βιομηχανία της Κύπρου αποδεικνύει τη χρησιμότητά της, αλλά νοικοκυριά και επιχειρήσεις δεν αγκαλιάζουν με την ίδια θέρμη τον θεσμό. Η εφαρμογή του ΓεΣΥ, οι οικονομικές πιέσεις και οι τεχνολογικές εξελίξεις επηρεάζουν τόσο τη στάση των νοικοκυριών όσο και των επιχειρήσεων απέναντι στα ασφαλιστικά προϊόντα και την ίδια την έννοια της ασφάλισης. Η έρευνα του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου Κύπρου (AIK), που πραγματοποιήθηκε το δεύτερο εξάμηνο του 2025 και παρουσιάστηκε στο Ασφαλιστικό Συνέδριο του AIK, καταδεικνύει ότι η ιδιωτική ασφάλιση στην Κύπρο παραμένει σημαντική, αλλά όχι και κυρίαρχη. Τα νοικοκυριά δείχνουν αυξημένη διάθεση για ιδιωτική κάλυψη, ενώ οι επιχειρήσεις περιορίζονται λόγω κόστους και αβεβαιότητας. Η ψηφιοποίηση και η πράσινη ανάπτυξη αποτελούν νέες προκλήσεις και ευκαιρίες, ενώ η Τεχνητή Νοημοσύνη ανοίγει δρόμους για καινοτόμες λύσεις. Για τον ασφαλιστικό κλάδο, η πρόκληση είναι να ενισχύσει την εμπιστοσύνη και να προσφέρει προϊόντα που ανταποκρίνονται στις νέες ανάγκες, συνδυάζοντας ευελιξία, τεχνολογία και βιωσιμότητα.

ΝΟΙΚΟΚΥΡΙΑ

Η οικονομική εικόνα των νοικοκυριών παρουσιάζει βελτίωση σε σχέση με προηγούμενα χρόνια, αλλά οι ανισότητες παραμένουν. Το 25% δηλώνει ότι «τα βγάζει πέρα αρκετά ή πολύ εύκολα», έναντι μόλις 16% το 2024, ενώ το 16% εξακολουθεί να αντιμετωπίζει «πολύ ή αρκετά δύσκολα» την καθημερινότητα. Αυτή η μεταβολή δείχνει μια τάση σταθε-



Για τον ασφαλιστικό κλάδο, η πρόκληση είναι να ενισχύσει την εμπιστοσύνη και να προσφέρει προϊόντα που ανταποκρίνονται στις νέες ανάγκες, συνδυάζοντας ευελιξία, τεχνολογία και βιωσιμότητα.

ροποίησης, η οποία επηρεάζει και τη διάθεση για ιδιωτική ασφάλιση.

Παρά τη βελτίωση, η διείσδυση της ιδιωτικής ασφάλισης υγείας παραμένει περιορισμένη: Μόλις το 31% των ερωτηθέντων διαθέτει ιδιωτική κάλυψη, ενώ το 69% βασίζεται αποκλειστικά στο ΓεΣΥ. Από όσους έχουν ιδιωτική ασφάλιση, το 56% συμμετέχει σε ομαδικά συμβόλαια μέσω εργοδότη και το 44% σε ατομικά. Η μέση μηνιαία δαπάνη για ομαδικά συμβόλαια ανέρχεται στα €160,5, ενώ για ατομικά στα €106,6, καταγράφοντας ανοδική πορεία σε σχέση με προηγούμενα έτη. Αυτό δείχνει ότι, παρά τις οικονομικές πιέσεις, οι καταναλωτές που επιλέγουν ιδιωτική κάλυψη επενδύουν περισσότερα για καλύτερες υπηρεσίες.

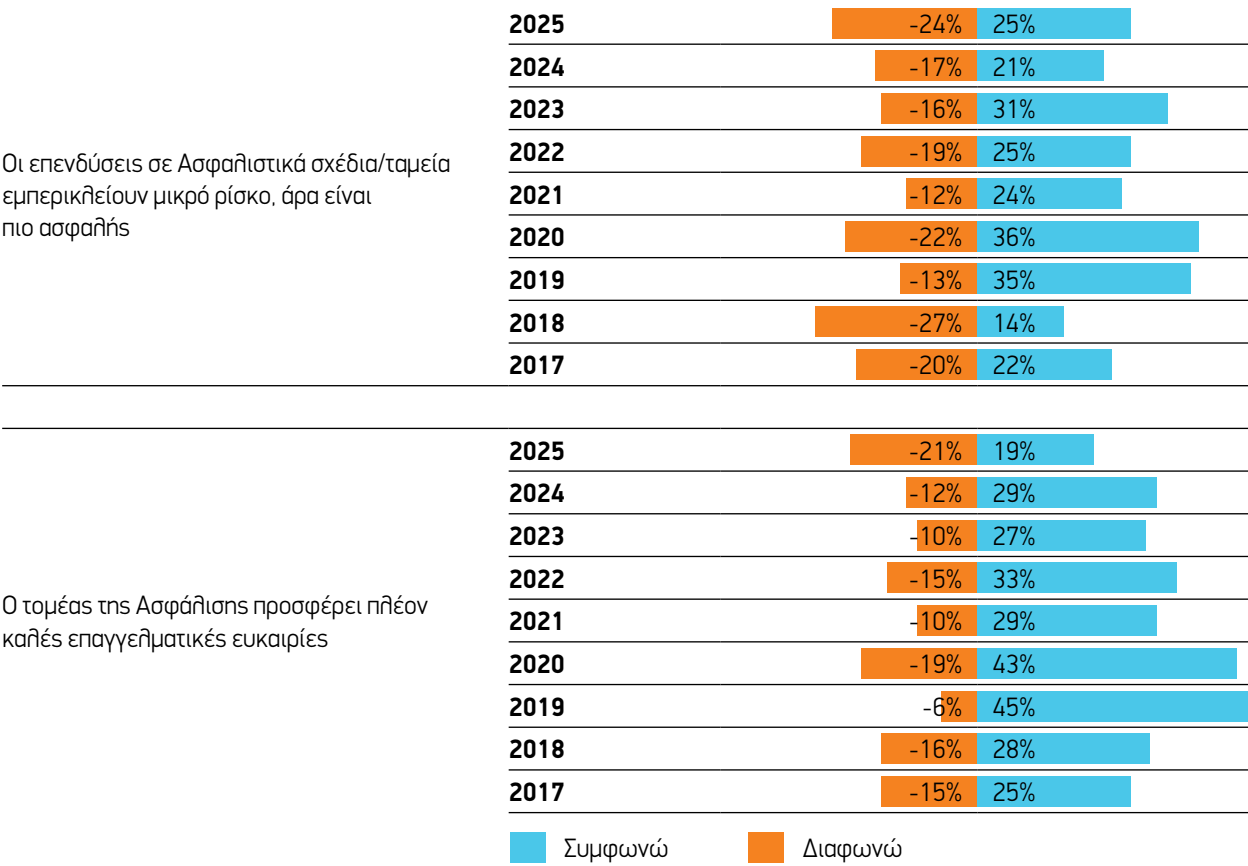
Η ικανοποίηση από τα ιδιωτικά συμβόλαια υγείας παρουσιάζει πτώση: Μόνο το 31% δηλώνει «πολύ ή απόλυτα ικανοποιημένο», έναντι 42% το 2023 και 47% το 2022. Το 59% δηλώνει «αρκετά ικανοποιημένο», ενώ ένα μικρό ποσοστό (6%) εμφανίζεται δυσαρεστημένο. Παρά τη μείωση στην ικανοποίηση, η πρόθεση διατήρησης της ιδιωτικής

ασφάλισης είναι ισχυρή: Το 88% όσων έχουν ιδιωτική κάλυψη σκοπεύει να τη διατηρήσει παράλληλα με το ΓεΣΥ, ενώ μόλις 7% σκέφτεται να την καταργήσει. Αυτό υποδηλώνει ότι οι καταναλωτές βλέπουν την ιδιωτική ασφάλιση ως συμπληρωματική και όχι ανταγωνιστική προς το δημόσιο σύστημα.

Στις αντιλήψεις για τον ασφαλιστικό κλάδο, το 36% θεωρεί ότι ο τομέας στην Κύπρο είναι ανταγωνιστικός με αυτόν της Ευρώπης, ενώ το 67% πιστεύει ότι η εικόνα κάθε εταιρείας εξαρτάται από τη συμπεριφορά και τις γνώσεις των ασφαλιστών. Το επίπεδο κατάρτισης των διαμεσολαβητών θεωρείται υψηλό από το 54% των ερωτηθέντων, γεγονός που ενισχύει την εμπιστοσύνη στον κλάδο.

Παράλληλα, η τεχνολογία κερδίζει έδαφος. Το 79% των καταναλωτών αποδέχεται την εξυπηρέτηση μέσω βιντεοκλήσης, ενώ το 59% προτιμά συνδυασμό προσωπικής επαφής και ψηφιακών μέσων. Η κλιματική αλλαγή επηρεάζει τη ζήτηση ασφαλιστικών προϊόντων για το 28% των νοικοκυριών, ενώ το 45% δηλώνει ότι θα λάμβανε υπόψη την

Απόψεις και αντιλήψεις για τον ασφαλιστικό τομέα



Η εφαρμογή του ΓεΣΥ, οι οικονομικές πιέσεις και οι τεχνολογικές εξελίξεις επηρεάζουν τόσο τη στάση των νοικοκυριών όσο και των επιχειρήσεων απέναντι στα ασφαλιστικά προϊόντα και την ίδια την έννοια της ασφάλισης.

πράσινη ανάπτυξη μιας εταιρείας στην επιλογή της. Τέλος, το 80% γνωρίζει τι είναι η Τεχνητή Νοημοσύνη και το 57% θεωρεί ότι επηρεάζει την καθημερινότητά του, δείχνοντας αυξημένη εξοικείωση με τις νέες τεχνολογίες.

ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

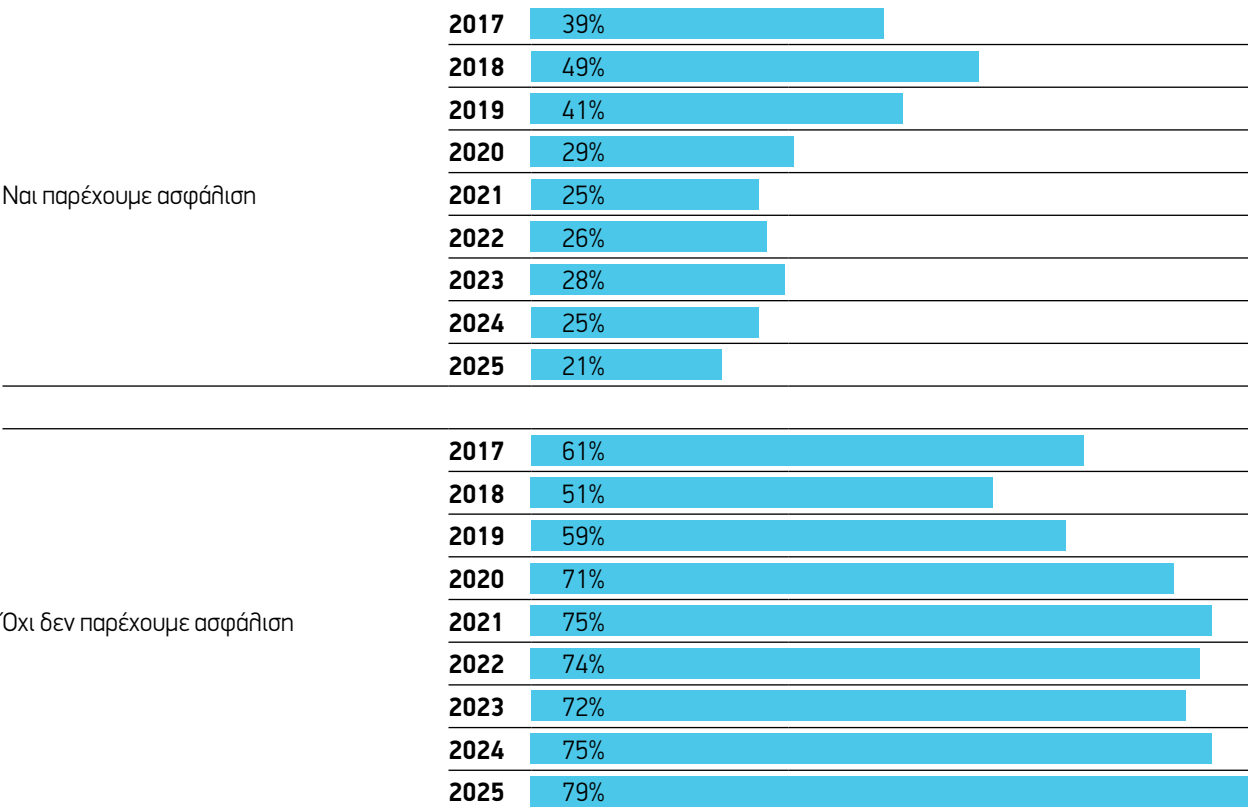
Η εικόνα στις επιχειρήσεις είναι διαφορετική. Μόλις το 21% παρέχει ομαδική ασφάλιση υγείας στους εργαζομένους, ποσοστό μειωμένο σε σχέση με το 28% του 2023 και το 25% του 2024. Η πλειοψηφία (79%) όσων προσφέρουν κάλυψη σκοπεύει να τη διατηρήσει και μετά την εφαρμογή του ΓεΣΥ, ενώ μόνο 6% σκέφτεται να την καταργήσει. Αυτό

δείχνει ότι, αν και η διείσδυση είναι χαμηλή, οι επιχειρήσεις που επενδύουν σε ιδιωτική ασφάλιση το κάνουν με μακροπρόθεσμη προοπτική.

Στις αντιλήψεις για τον κλάδο, το 50% των επιχειρήσεων θεωρεί ότι το επίπεδο κατάρτισης των ασφαλιστικών διαμεσοληθτών είναι υψηλό, ενώ το 85% πιστεύει ότι η εικόνα των εταιρειών εξαρτάται από τη συμπεριφορά των ασφαλιστών. Ωστόσο, μόλις το 16% θεωρεί ότι οι επενδύσεις σε ασφαλιστικά σχέδια εμπερικλείουν μικρό ρίσκο, δείχνοντας επιφυλακτικότητα απέναντι σε μακροπρόθεσμες δεσμεύσεις.

Η τεχνολογία αποτελεί σημαντικό παράγοντα. Το 67%

Παροχή Ομαδικής Ασφάλισης Ιατροφαρμακευτικής Περίθαλψης προς τους εργαζομένους και μέσο μηνιαίο ποσό που καταβάλλουν



των επιχειρήσεων αποδέχεται την εξυπηρέτηση μέσω βι-τεοκλήσης, ενώ το 79% προτιμά συνδυασμό προσωπικής επαφής και ψηφιακών μέσων. Παρά τη θετική στάση, η ανάγκη για ανθρώπινη επαφή παραμένει ισχυρή, κάτι που υποδηλώνει ότι η ψηφιοποίηση θα εξελιχθεί σταδιακά.

Η κλιματική αλλαγή φαίνεται να έχει περιορισμένη επίδραση στις επιχειρήσεις: Μόνο το 15% δηλώνει ότι επηρεάζει τη ζήτηση ασφαλιστικών προϊόντων, ενώ το 52% θεωρεί ότι η πράσινη ανάπτυξη δεν επηρεάζει καθόλου την επιλογή ασφαλιστικής εταιρείας. Παράλληλα, το 78% γνωρίζει τι είναι η Τεχνητή Νοημοσύνη, αλλά μόλις το 34% πιστεύει ότι επηρεάζει την καθημερινότητά του, γεγονός που δείχνει χαμηλότερη πρακτική εφαρμογή σε σχέση με τα νοικοκυριά.

Η ΣΥΓΚΡΙΣΗ

Η σύγκριση της στάσης νοικοκυριών και επιχειρήσεων αναδεικνύει ενδιαφέροντα συμπεράσματα. Τα νοικοκυριά εμφανίζουν μεγαλύτερη συμμετοχή στην ιδιωτική ασφάλιση (31%) σε σχέση με τις επιχειρήσεις (21%), αλλά και οι δύο δείχνουν ισχυρή πρόθεση διατήρησης των υφιστάμενων συμβολαίων. Στη στάση απέναντι στο ΓεΣΥ, και οι δύο ομάδες προτιμούν συνδυασμό δημόσιας και ιδιωτικής

κάλυψης, με ποσοστά άνω του 75%.

Στην τεχνολογία, η αποδοχή είναι υψηλή και από τις δύο πλευρές, αλλά οι επιχειρήσεις επιμένουν περισσότερο στη διατήρηση προσωπικής επαφής. Στην κλιματική αλλαγή, τα νοικοκυριά δείχνουν μεγαλύτερη ευαισθησία (28%) σε σχέση με τις επιχειρήσεις (15%), γεγονός που μπορεί να επηρεάσει την ανάπτυξη πράσινων ασφαλιστικών προϊόντων. Τέλος, στην Τεχνητή Νοημοσύνη, η γνώση είναι υψηλή και στις δύο ομάδες, αλλά η αντίληψη για τον αντίκτυπο στην καθημερινότητα είναι σαφώς μεγαλύτερη στα νοικοκυριά.

Η ΤΑΥΤΟΤΗΤΑ ΤΗΣ ΕΡΕΥΝΑΣ

Η έρευνα πραγματοποιήθηκε από την CMRC – Cypronetwork Ltd για λογαριασμό του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου Κύπρου. Στα νοικοκυριά, η συλλογή στοιχείων έγινε Ιούλιο-Αύγουστο 2025 μέσω προσωπικών και τηλεφωνικών συνεντεύξεων, με δείγμα 1.000 ατόμων ηλικίας 18 ετών και άνω, αντιπροσωπευτικό ως προς επαρχία και περιοχή διαμονής. Στις επιχειρήσεις, η έρευνα διεξήχθη Σεπτέμβριο-Οκτώβριο 2025 με τηλεφωνικές συνεντεύξεις σε 251 εταιρείες από τους κλάδους υπηρεσιών, εμπορίου, κατασκευών και βιομηχανίας. Και στις δύο περιπτώσεις εφαρμόστηκε τυχαία πολλαπλάσια στρωματοποιημένη δειγματοληψία. **NAI**

Το αυτοκίνητο δυστυχώς χακάρεται: Είστε έτοιμοι για τον νέο ασφαλιστικό κίνδυνο;

Όταν το αυτοκίνητο γίνεται υπολογιστής με ρόδες, ο ασφαλιστής πρέπει να γίνει... ειδικός κυβερνοασφάλειας



Του **ΓΙΩΡΓΟΥ ΜΟΥΖΟΥ**

Η εποχή που ο ασφαλιστής ανησυχούσε μόνο για τις λαμαρίνες έχει περάσει ανεπιστρεπτί. Το σύγχρονο αυτοκίνητο δεν είναι πλέον μια μηχανή· είναι ένα σύνολο δεδομένων, ένας συνδεδεμένος υπολογιστής με πολλές ηλεκτρονικές μονάδες και δεκάδες αισθητήρες που συλλέγουν, επεξεργάζονται και μεταδίδουν πληροφορίες σε πραγματικό χρόνο. Και εκεί ακριβώς αρχίζει το νέο πεδίο κινδύνου. Το cyber risk του αυτοκινήτου.

Όσο το όχημα γίνεται «έξυπνο» τόσο περισσότερο εκτίθεται σε επιθέσεις. Σύμφωνα με την ετήσια έκθεση της Upstream, τα περιστατικά κυβερνοεπιθέσεων σε αυτοκίνητα αυξήθηκαν από 295 το 2023 σε 409 το 2024 (+39%). Το 92% των επιθέσεων εκτελέστηκε απομακρυσμένα, ενώ τα μαζικής κλίμακας περιστατικά τριπλασιάστηκαν (από 5% σε 19%). Περίπου 6 στα 10 αφορούσαν παραβιάσεις δε-

δομένων/ιδιωτικότητας. Μπορεί αυτό να ακούγεται σαν σενάριο επιστημονικής φαντασίας, όμως ήδη καταγράφονται περιστατικά που θα αλλιάξουν ριζικά τη θεώρηση του ασφαλιστικού κινδύνου.

ΟΤΑΝ Ο ΧΑΚΕΡ ΠΑΙΡΝΕΙ ΤΟ ΤΙΜΟΝΙ

As δούμε ένα υποθετικό, αλλά απολύτως ρεαλιστικό παράδειγμα. Ένας οδηγός ηλεκτρικού SUV με προηγμένα συστήματα υποβοήθησης στάθμευσης παρκάρει σε δημόσιο χώρο. Κάποιος εισβάλλει στο ασύρματο δίκτυο του αυτοκινήτου μέσω του Wi-Fi hotspot που διαθέτει το όχημα. Μέσα σε λίγα λεπτά αποκτά πρόσβαση στο λογισμικό του, απενεργοποιεί λειτουργίες ασφαλείας και προκαλεί ατύχημα. Το αποτέλεσμα: ζημιές χιλιάδων ευρώ, νομικές ευθύνες και ένα τεράστιο ερώτημα για τον ασφαλιστή. Ποιος φταίει;

Η γραμμή μεταξύ κλασικού και ψηφιακού κινδύνου έχει

πλέον χαθεί. Το παραδοσιακό ασφαλιστήριο αυτοκινήτου δεν έχει σχεδιαστεί για τέτοιες περιπτώσεις, μιας και η ευθύνη μετατοπίζεται από τον οδηγό στον κατασκευαστή, στον πάροχο λογισμικού ή ακόμα και στον πάροχο cloud υπηρεσιών του αυτοκινήτου. Αυτό δημιουργεί ένα νομικό και ασφαλιστικό κενό που η αγορά καλείται να καλύψει άμεσα.

ΤΑ ΔΕΔΟΜΕΝΑ ΕΙΝΑΙ ΤΟ ΝΕΟ ΚΑΥΣΙΜΟ

Η συνδεσιμότητα φέρνει μια άλλη διάσταση: τα δεδομένα οδήγησης. Από τη στιγμή που κάθε επιτάχυνση, φρενάρισμα ή αλλαγή λωρίδας καταγράφεται, οι ασφαλιστικές μπορούν να τιμολογήσουν με πρωτοφανή ακρίβεια. Όμως μαζί με την ευκαιρία, γεννάται και ένας νέος κίνδυνος: η διαρροή προσωπικών δεδομένων.

Φανταστείτε το σενάριο διαρροής πληροφοριών που αποκαλύπτουν τα μοτίβα οδήγησης ενός πελάτη τότε κινείται, με ποια ταχύτητα, σε ποιες περιοχές. Η παραβίαση τέτοιων δεδομένων δεν είναι απλώς ζήτημα GDPR. Είναι πλήγμα εμπιστοσύνης. Και η εμπιστοσύνη είναι το πιο ισχυρό «νόμισμα» στην ασφαλιστική σχέση.

ΑΠΟ ΤΗΝ ΚΛΑΣΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΚΑΛΥΨΗ ΣΤΗΝ ΨΗΦΙΑΚΗ ΑΣΠΙΔΑ

Οι ασφαλιστικές εταιρείες που θα κατανοήσουν πρώτες το νέο περιβάλλον, θα δημιουργήσουν προϊόντα με πραγματική προστιθέμενη αξία. Ήδη διεθνώς αναπτύσσονται υβριδικά ασφαλιστήρια που συνδυάζουν κάλυψη κυβερνοκινδύνου με προγράμματα συντήρησης λογισμικού.

Υπάρχει, όμως, ένα τεράστιο πεδίο ανάπτυξης για τους διαμεσολαβητές που θα τολμήσουν να μπουν πρώτοι: να γίνουν σύμβουλοι τεχνολογικής ασφάλειας και όχι απλοί πωλητές συμβολαίων.

Οι πελάτες, ιδίως οι εταιρικοί στόλοι, ζητούν πλέον εξειδικευμένες λύσεις. Ένα ασφαλιστικό πακέτο που θα

καλύπτει όχι μόνο φυσική ζημιά, αλλά και ψηφιακή παραβίαση, αποθήκευση δεδομένων, νομική υποστήριξη για cyber περιστατικά.

Η ΝΕΑ ΕΥΘΥΝΗ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

Ο ασφαλιστής καλείται να ενημερώσει, να προειδοποιήσει και να εκπαιδεύσει τους πελάτες του. Δεν αρκεί πια να γνωρίζει τις καλύψεις κλοπής, πυρός ή οδικής καταστροφής. Πρέπει να γνωρίζει τι σημαίνει remote access risk, τι μπορεί να προκαλέσει ένα κακόβουλο λογισμικό σε ένα Tesla, ένα Volvo ή ένα Hyundai με over-the-air updates και πώς να το μεταφράσει αυτό σε ασφαλιστικό όρο.

As το πούμε ωμά: Ο ασφαλιστής που δεν κατανοεί τη σχέση τεχνολογίας-ρίσκου-ευθύνης, σύντομα θα μείνει εκτός παιχνιδιού. Η τεχνολογική εξέλιξη αλλιάζει ραγδαία τη φύση του κινδύνου και οι ασφαλιστικές εταιρείες πρέπει να προσαρμόσουν τις πολιτικές τους.

Όμως είναι μια τεράστια ευκαιρία. Ο ασφαλιστής που θα κατανοήσει πρώτος το πρόβλημα και θα προσφέρει και τη λύση θα είναι αυτός που θα κερδίσει.

Ο ΚΙΝΔΥΝΟΣ ΔΕΝ ΕΙΝΑΙ ΣΤΟ ΜΕΛΛΟΝ. ΕΙΝΑΙ ΗΔΗ ΕΔΩ!

Ο κυβερνοεπιθέσεις στο αυτοκίνητο δεν είναι απλά μια θεωρία. Είναι μια νέα, υπαρκτή απειλή που μεταμορφώνει τη φύση του ασφαλιστικού επαγγέλματος.

Η ασφάλιση αυτοκινήτου περνά από τον μηχανικό κόσμο της ζημιάς στον ψηφιακό κόσμο της πρόληψης. Ο ασφαλιστής που θα αγκαλιάσει πρώτος αυτήν την αλλαγή θα γίνει όχι απλώς πωλητής ασφαλιστηρίων, αλλά σύμβουλος εμπιστοσύνης στην εποχή της τεχνολογικής αβεβαιότητας.

Και αυτό, ίσως, να είναι η μεγαλύτερη ασφαλιστική ευκαιρία της δεκαετίας. **NAI**

ΓΙΩΡΓΟΣ ΜΟΥΖΟΣ



Ο Γιώργος Μούζος, με σπουδές Μηχανολογίας και έντονη την αγάπη για ό,τι έχει τροχούς, μπήκε στον τομέα του Ειδικού Τύπου το 2005. Τα πρώτα δημοσιογραφικά βήματα έγιναν σε περιοδικό βελτιώσεων της εποχής κι έκτοτε συνέχισε την καριέρα του σε μεγάλα περιοδικά του χώρου.

Το 2007 βρίσκεται στο εβδομαδιαίο «Autocar», αλλά και στο site αυτοκινήτου sportdrive.gr.

Από το 2012 έως και τον Ιανουάριο του 2016 βρίσκεται στο εβδομαδιαίο περιοδικό αυτοκινήτου «Auto Τρίτη». Τον Φεβρουάριο του ίδιου έτους αναλαμβάνει εξ ολοκλήρου το section του αυτοκινήτου στην κλαδική εφημερίδα «NextDeal», αλλά και στο site nextdeal.gr.

Παράλληλα, διατηρεί τη θέση του διευθυντή Σύνταξης στα περιοδικά «ΕΠΙΠΛΕΟΝ» και

«Woodmag Egypt», που αφορούν τον κλάδο του ξύλου και του επίπλου.

Άλλες αγάπες, πέρα από τροχούς και μοτέρ, οι καταδύσεις, τα ταξίδια, αλλά και η πυγμαχία!

ΣΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ



Γνωρίζουν οι ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ τους στόχους ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ για το 2026;

- ▶ Τι είναι ένας επαγγελματικός στόχος συμπεριφοράς;
- ▶ Έχουν ασφαλιστική και Γενική Παιδεία οι σημερινοί Managers; Πώς επιλέγονται;
- ▶ Στόχοι πωλήσεων και στόχοι συμπεριφοράς
- ▶ Οι διευθυντές Πωλήσεων γνωρίζουν τη διαφορά των επαγγελματικών συνηθειών από τα στάνταρς αποδόσεως;
- ▶ Τι προσόντα απαιτούνται να έχει ο Manager σχετικά με την εκπαίδευση; Είναι όλοι ικανοί για Managers;
- ▶ Είναι σε θέση οι σημερινοί Managers να «εκπαιδεύσουν» ασφαλιστές προς την επιτυχία;
- ▶ Οι στόχοι πωλήσεων και οι στόχοι εκπαίδευσης είναι ανεξάρτητοι;

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



Περήφανοι για τους αθλητές μας!

#TeamAllianz

RE BUILD ING



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