

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 218 • ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ-ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ 2026 • Euro 5 • www.asfalistikonai.gr

ΝΙΚΗ ΚΕΡΑΜΕΩΣ

Υπουργός Εργασίας και Κοινωνικής Ασφάλισης

Εθνική Κοινωνική Συμφωνία

για σταθερό, ασφαλές
και προβλέψιμο
εργασιακό περιβάλλον

5/2
1890
γενέθλια
Allianz 



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 έντονα καιρικά φαινόμενα και άλλες φυσικές καταστροφές.

ΕΝΗΜΕΡΩΣΗ ΠΡΟΛΗΨΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ

Μπες στο ethnikiasfalistiki.gr/natcat και μάθε περισσότερα.



ΕΘΝΙΚΗ
Η Πρώτη Ασφαλιστική

Εδώ, για την επόμενη ημέρα.

Nextdeal.gr



διαβάστε τα πάντα για την
ιδιωτική και δημόσια
ασφάλιση!

 SPIROUEDITONS



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%, ασφαρίζοντας 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

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 218 • ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ - ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ 2026

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



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

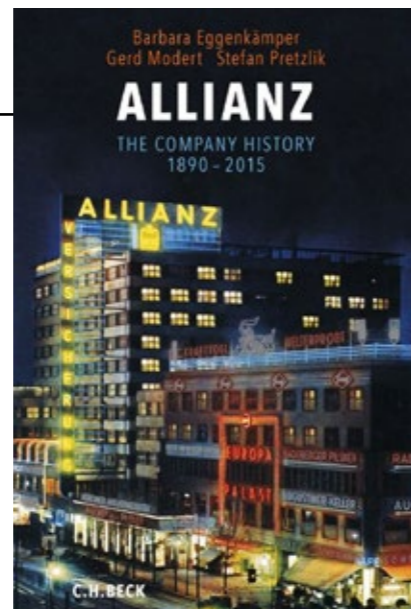
ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΕΣ, ΦΩΤΟΡΕΠΟΡΤΑΖ VIDEO
 ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ
 ΘΑΝΑΣΗΣ ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΠΟΥΛΟΣ
 ΣΤΡΑΤΟΣ ΧΑΒΑΛΕΖΗΣ
 ΑΣΕΡΗΟΤΟΓΡΑΦΗΥ.GR
ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ: Κ. ΠΑΠΑΝΤΩΝΟΠΟΥΛΟΣ
ΔΙΑΝΟΜΗ: Πρακτορείο Άργος Α.Ε.
ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ
 Γ. ΚΑΛΤΣΩΝΗ gkaltsoni@spiroueditions.gr
 ΤΗΛ. 2103221525 (ΕΣΩΤ. 1255)

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

ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ M.E.T. 240431

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

- 10** ΑΡΘΡΟ ΕΚΔΟΤΗ «Ου μη ρέγειν μακάριον τον χρήματα έχοντα, αλλ'α τον μη λιπούμενον»
- 12** Συναισθηματικά: Ασφαλιστική ιστορία
- 18** ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ Underwriting: Allianz: 5 Φεβρουαρίου 1890, ημέρα ίδρυσης
- 24** ΝΙΚΗ ΚΕΡΑΜΕΩΣ, υπουργός Εργασίας και Κοινωνικής Ασφάλισης: Ιστορική θεσμική τομή η Εθνική Κοινωνική Συμφωνία
- 30** 4 χρόνια ρωσική εισβολή στην Ουκρανία
- 32** NN Group: Ισχυρές επιδόσεις το 2025
- 36** ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ: Σε νέα εποχή με επίκεντρο τον πελάτη και έμφαση στη βιώσιμη ανάπτυξη
- 40** EUROLIFE: Δημιουργεί πραγματική αξία για τους ασφαλισμένους της
- 44** GENERALI: Διευρύνει το κοινωνικό της αποτύπωμα
- 48** INTERAMERICAN: Ισχυρό αποτύπωμα στο ΑΕΠ της χώρας και την απασχόληση
- 54** ERGO: Ο πελάτης στο επίκεντρο της νέας ψηφιακής εποχής
- 58** ALLIANZ: Σταθερή ανάκαμψη και ρεκόρ επενδύσεων στην Ελλάδα



18
 5 Φεβρουαρίου 1890, ημέρα ίδρυσης Allianz

- 60** ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ: Δυναμική επέκταση στην ασφάλιση Εγγυήσεων
- 62** GROUPAMA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ: Σε νέα εποχή ανάπτυξης
- 64** INTERASCO: Ανάπτυξη με στόχο τα €50 εκατ. παραγωγή το 2026
- 66** ΕΥΡΩΠΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ: Ρεκόρ επιδόσεων το 2025

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ



ΝΙΚΗ ΚΕΡΑΜΕΩΣ

- 68** ΚΑΝΑΡΗΣ ΠΑΠΑΝΑΣΤΑΣΟΠΟΥΛΟΣ, General Manager & CEO Carglass® Ελλάδα: Με «όχημα» την καινοτομία, επενδύουμε στην ασφάλεια του οδηγού
- 74** ΒΕ.BROKERS: Ταξίδι επιβράβευσης στις Ηνωμένες Πολιτείες
- 76** Το τέλος της «Σιωπής» – Πώς η αγορά Liability αναδιατάσσεται μπροστά στον συστημικό κίνδυνο της Τεχνητής Νοημοσύνης
- 78** Η ασφαλιστική διαμεσολάβηση σε τρικυμία εξαγορών
- 82** ΕΔΙΠΤ: Σταθερός συνομιλητής για το παρόν και το μέλλον της ενημέρωσης
- 84** ΠΩΛΗΣΕΙΣ: Εκπαίδευση και ασφαλιστές

- 102** Η χαμένη τιμή των συνεδρίων ασφαλιστικών εταιρειών
- 104** Η λίστα με τους 10 μεγαλύτερους κινδύνους μας προσανατολίζει στις ασφαλιστικές ανάγκες
- 106** ΕΑΕΕ: Ετήσια Στατιστική Έκθεση 2024 Αναπτυξιακός μοχλός της οικονομίας η ιδιωτική ασφάλιση
- 112** ΕΑΕΕ: Αύξηση 13,2% στις ασφαλίσεις εμπορευμάτων το 2024
- 114** ΕΑΕΕ: Σε τροχιά ανάπτυξης η ασφάλιση κατοικιών στη χώρα
- 116** ΕΑΕΕ: Νομική Προστασία: Στα 4,7 εκατ. τα ασφαλιστικά συμβόλαια το 2024
- 118** ΕΑΕΕ: Αυξήθηκαν κατά 3% τα συμβόλαια ασφάλισης Περιουσίας του 2024
- 124** ΕΑΕΕ: Σκάφη αναψυχής: Στα 2,02 δισ. η ασφαλισμένη αξία
- 126** ΕΑΕΕ: Τεχνικές Ασφαλίσεις: Αύξηση 8,1% στα συμβόλαια το 2024
- 130** Τι είναι το Ψυχόγραμμα και γιατί ενδιαφέρει τους ασφαλιστές;
- 132** ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ
- 144** ΚΥΠΡΟΣ Η ακτινογραφία του κυπριακού Ταμείου Κοινωνικών Ασφαλίσεων
- 148** ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ

ΑΦΙΕΡΩΜΑ



ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ ΚΑΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ

84



ΦΙΛΙΠΠΑ ΜΙΧΑΛΗ



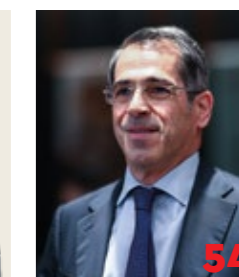
ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΜΑΖΑΡΑΚΗΣ



ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΣΑΡΡΗΓΕΩΡΓΙΟΥ



ΓΙΑΝΝΗΣ ΚΑΝΤΡΩΠΟΣ



ΕΡΡΙΚΟΣ ΜΟΑΤΣΟΣ



840+ Εργαζόμενοι



1.400.000 Πελάτες



90+ Υποκαταστήματα



13 Ασθενοφόρα Οχήματα



300 Συνεργεία Οχημάτων



70+ Σταθμοί Μεταφόρτωσης



500+ Οχήματα παροχής Οδικής Βοήθειας

Με τη δύναμη του μεγαλύτερου Ελληνικού Ασφαλιστικού Ομίλου

Νοιαζόμαστε για σας!



ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ

ΓΙΑΤΙ ΣΕ ΟΠΟΙΑ ΦΑΣΗ ΤΗΣ ΖΩΗΣ ΣΟΥ ΚΑΙ ΑΝ ΕΙΣΑΙ

ΑΥΤΗ Η ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΣΕ ΑΦΟΡΑ!

Στην **Ατλαντική Ένωση**, γνωρίζουμε ότι οι ανάγκες σου αλλάζουν καθώς μεγαλώνεις. Γι' αυτό σχεδιάσαμε προγράμματα Ασφάλισης Κατοικίας που προσαρμόζονται αποκλειστικά στις ανάγκες των πελατών σας.

- 🏠 Είτε κάνουν το πρώτο βήμα ως **φοιτητές**
- 🏠 Είτε ξεκινούν τη ζωή τους ως **νέο ζευγάρι**
- 🏠 Είτε μεγαλώνουν σαν **οικογένεια**

Σε κάθε περίπτωση, δεσμευόμαστε να είμαστε δίπλα σας προσφέροντας αμέτρητα προνόμια σε ιδιαίτερα χαμηλό κόστος με το **νέο ευέλικτο και αναβαθμισμένο underwriting στην εκτίμηση κινδύνου!**

*Μείωση ΕΝΦΙΑ έως και 20% για τις ασφαλισμένες κατοικίες, υποβάλλοντας τη σχετική αίτηση στην εφαρμογή myPROPERTY

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



«Ου μη λέγειν μακάριον τον χρήματα έχοντα, αλλά τον μη λυπούμενον»

— Απολλώνιος

Πολλές ήταν οι ευχές που δώσαμε και πήραμε για ένα καλό 2026 και αυτή η φράση του Απολλωνίου «ου μη λέγειν μακάριον τον χρήματα έχοντα, αλλά τον μη λυπούμενον» ίσως είναι μια καλή αφορμή για να φιλοσοφήσουμε λίγο και για τη ζωή μας, αλλά και για το επάγγελμά μας.

Πολλοί άνθρωποι ανάμεσά μας έχουν πλούτη λόγω αποκτήσεως χρημάτων, είναι όληβιοι (όληβος = πλούτος), έχουν καλώς, καλοπερνάνε, έχουν περιουσία, αλλά δεν είναι ευτυχημένοι, ευδαίμονες. Κοντά μας και άληθοι, οι πιο πολλοί ζουν δυστυχημένοι, χωρίς καλή τύχη, χωρίς περιουσία, με στενοχώριες για επιβίωση, αλλά και θλίψη.

As δούμε μερικές λέξεις ελληνικές, χρήσιμες στην πορεία μας, καθώς κυλάνε οι μήνες, οι εβδομάδες, οι ώρες του 2026.

Ευτυχία είναι η καλή τύχη, από το ρήμα τυγχάνω και τεύχω, που σημαίνει κατασκευάζω. Η τύχη κατασκευάζεται από διάφορα γεγονότα και επιλογές. Την προετοιμάζουμε την τύχη μας, κατά κάποιον τρόπο. Δυστυχία, το αντίθετο της ευτυχίας, με πρόθεμα το δύω (= βυθίζομαι, βασιλεύω). **Ατυχία**, η έλλειψη τύχης, κακοτυχία. Ευδαιμονία είναι η θεϊκή προστασία, το να έχεις έναν καλό δαίμονα (= θεόν) δίπλα σου προστάτη. **Μακάριος** είναι ο ευτυχισμένος, ο ήρεμος, ο γαλήνιος, ο χωρίς βάσανα. Το μακάριος βγαίνει από το μη και κηρ = όλεθρος. Αυτός που δεν είναι σε όλεθρο και λύπη. **Λύπη** είναι η κατάσταση που σε διαλύει εσωτερικά, σε «ξεφλουδίζει». Λέπω = αποθεπίζω, ξεφλουδίζω, λήπια. Άληθοι σοφοί λέγουν ότι το λύπη βγαίνει από το λείπω που σημαίνει κάτι μου λείπει, κάτι έχω στερηθεί. Κάποιοι γράφουν από το λυ-ώπη, που λύει σε δάκρυα τους ώπας (= οφθαλμούς). Ο Αισχύλος την αποκα-

λεί **«θυμοβόρο λύπη»**, επειδή είναι επιβλαβής. «Άπαν το λυπούν εστί ανθρώπω νόσος», υποστηρίζει ο Αντιφάνης. «Λύπαι γαρ ανθρώποις τικτούσι νόσους». Ο Πλάτων εις τον «Κρατύλον» το ερμηνεύει από το λύω, διαλύω, δηλαδή σε διαλύει: «Από της διαλύσεως εν τούτω τω πάθει ίσχει το σώμα, εμποδίζει το ιέναι...» (Πηγή: «Ο εν τη λέξει λόγος», Άννα Τζιροπούλου-Ευσταθίου).

Μέσα στο 2026, άληθοι θα είναι ευτυχημένοι, άληθοι δυστυχημένοι. Κάποιοι θα δυσπραγούν και κάποιοι θα ευημερούν. Κάποιοι θα νιώθουν αυτάρκειες, θα τους αρκούν όσα έχουν και αναμφιβολη θα είναι ευτυχείς, ευδαίμονες, μακάριοι. Μερικοί θα ζήσουν όσα εννοούν οι λέξεις δυσπραγία, δυσχέρεια, δεινοπάθεια, δυσκολία, περιπέτεια, συμφορά, κακοτυχία, αθλιότητα, στενοχώρια, αγωνία, άγχος, λύπη, ταραχή, καημό, κακοθυμία, σπαραγμό, ανησυχία, βάσανα, πένθος, μελαγχολία, απελπισία, πόνο, οδύνη, λαχτάρα.

Γέλιο και κλάμα θα εναλλάσσονται αρκετές φορές ανάμεσα στους ανθρώπους. Το γέλιο θα φωτίζει πρόσωπα που θα λάμπουν σε χαρές, ενώ άληθοι θα θρηνούν και θα κλαίνε. Θα έρθουν στιγμές για μερικούς που θα νιώθουν γλυκά τα δάκρυα στα μάτια. Στις «Τρωάδες», ο Ευριπίδης γράφει: **«Ως νδύ δάκρυα τοις κακώς πεπράγοσι...»** («Πόσο γλυκά τα δάκρυα για τους δυστυχημένους»). Είναι πολλές οι διαβαθμίσεις του κλαίω: κλαίω δυνατά, κλαίω αθόρυβα, κλαίω μέσα μου, σιγοκλαίω, ανάλογα με τα συναισθήματα. Πολλές και οι λέξεις για τους θρήνους και οδυρμούς των συνανθρώπων μας που θρηνούν, αναστενάζουν, μοιρολογούν, ολοφύρονται, γογγύζουν, ολοθύζουν, οδύρονται, ωρύονται, βουρκώνουν, κόπτονται, προσδοκούν, ελπίζουν.

Αν και λένε ότι «το γυναικείο γένος εστί θρηνώδες και φιλόθρνον και φιλόδυρτον και θρηνητικόν» (Πολυδεύκης), όμως και οι άνδρες κλαίνε: «Καίτοι λέγουσι ως προς ανδρός ευγενούς εν συμφοραίς δάκρυ απί οφθαλμών βαλείν» (Ευριπίδης, «Ελένη»), είναι χαρακτηριστικό του ευγενούς ανδρός να δακρύζει στις συμφορές. Έτσι λέγανε ότι «αγαθοί δ' αριδάκρυες άνδρες» («είναι καλοί οι ευκόλως δακρύζοντες άνδρες»). Και ο Όμηρος, **«πάντας τους ήρωας, ευχερώς επί τα δάκρυα άγει = οδηγεί, Αχιλλέα, Αγαμέμνονα, Πάτροκλον, Οδυσσέα...»**. Και ο Πλούταρχος θα συμπληρώσει ότι και οι γέροι κλαίνουν εύκολα (πρεσβυτικώς επιδακρύσαι), όπως και ότι στα παιδιά ρέει εύκολα το δάκρυ, κατά Φιλόστρατον.

Για τον Ιπποκράτη είναι **«ιατρείον ψυχής ο γέλιος»**. Το γέλιο κάνει καλό. «Χαρούμενη καρδιά κάνει το πρόσω-

πο ν' ανθεί», λέει μια παροιμία. Και ο Αριστοτέλης παρατηρεί ότι **«Μόνον γελά των ζώων άνθρωπος»**. Το γελάω, γελάω το έβγαλαν οι Έλληνες από το ρήμα γηλαύσω, που σημαίνει απαστράπτω, που παρομοιάζεται με τη θάλασσα που λάμπει κάτω από τον Ήλιο. «Ποντίων κυμάτων ανάριθμον γέλασμα», γράφει ο Αισχύλος και ο Αλκίφρων σημειώνει: «Μειδιά χαριέστερου της γαληνίωσης θαλάττης».



Γέλας σημαίνει λάμπω, γέλα είναι η αυγή του ήλιου και από εκεί η «γελαστή μέρα», καθώς ότι και ο «Zeus γελέων», ο Zeus του φωτός. Το χαμόγελο ή μειδίαμα έρχεται από το μέλι, όπως και το μειλίχιο ύφος, το γελαστό πρόσωπο με μειδίαμα που γλυκαίνει το πρόσωπο.

Θα έρθουν στιγμές χαράς, αλλά και λύπης για όλους και πολλοί θα ζητάνε από τον Θεό δύναμη και χρόνο να τα καταφέρουν. Και μην ξεχνάτε, **ο Νάσης είχε πλούτη, αλλά δεν ήταν ευτυχημένος**.

Πολλοί ασφαλιστές θα βρουν ευκαιρίες και αφορμές να μιλήσουν για όλα αυτά και να θυμίσουν στους ίδιους και στον συνομιλητή τους ότι «δει δε σε χείρειν και λυπείσθαι. Θνητός γαρ έφυς», που έγραψε ο Ευριπίδης στην «Ιφιγένεια εν Αυλίδι».

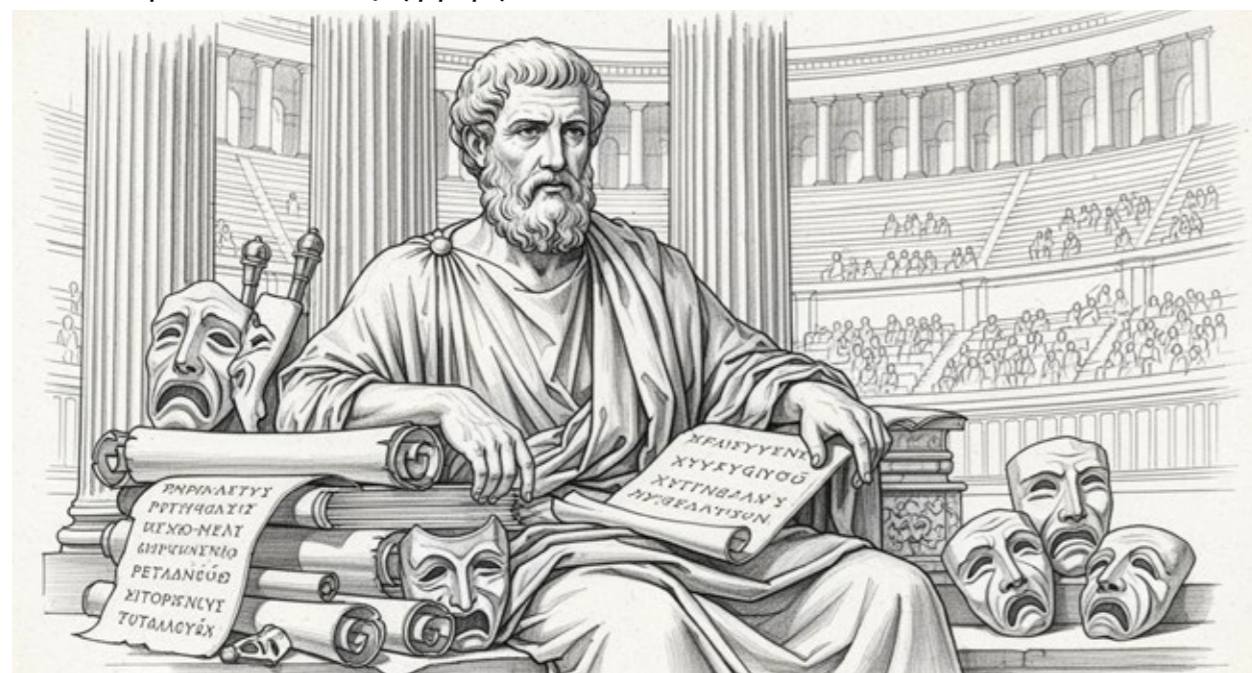
Είναι δύσκολη η ζωή και πρέπει να ξεπεράσει πολλοί ο άνθρωπος στην καθημερινότητα της «ειρήνης» «για να αντέξει στην ειρήνη, που είναι πολύ πιο απαιτητική από τον πόλεμο», όπως έγραψε κάπου ο ποιητής μας Οδυσσέας Ελύτης. Είκοσι κλάδους ασφαλίσεων για ζημιές και κινδύνους προστατεύουν οι ασφαλιστικές εταιρείες και ο άνθρωπος δύσκολα τα βγάζει πέρα σε αρρώστιες, θανάτους, ζημιές στην περιουσία του, στα γηρατεία, στην ανεργία, στην ακρίβεια.

Η ασφάλιση είναι μια πράξη αγάπης και αλληλεγγύης, λένε οι ασφαλιστές, και η έλλειψή της έχει και λύπη και δάκρυα. Η έννοια της προστασίας φέρνει μια ηρεμία και ένα χαμόγελο σαν με τη βοήθειά της ξεπερασθούν αυτά που φέρνει μια δύσκολη «στιγμή» και κακοτυχία. Είναι μια κάποια λύσις. Σαν το πρώτο σωσίβιο της ιστορίας, το **κρηδέμνον** (κεφαλόδεσμος), που έδωσε η Νηρηΐς Λευκοθέα (Ινώ) στον Οδυσσέα να το βάλει στο στέρνο, έτσι ώστε να μην πάθει κακό και να μη χαθεί στα κύματα της θαλάσσης, όταν ναυάγησε, όπως έγραψε ο Όμηρος στην Ε΄ Ραψωδία του. Θάλασσα είναι και η ζωή μας.

Εύχομαι το 2026 να έχει περισσότερα γέλια και ευτυχισμένες στιγμές, αλλά κι αν δεν έχει, θυμηθείτε την προσευχή του Δαυΐδ **«εν θλίψει επλήτυνάς με... εισάκουσον της προσευχής μου»** και ο Θεός θα σας ακούσει!

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ

«Δει δε σε χείρειν και λυπείσθαι. Θνητός γαρ έφυς».



Ασφαλιστική ιστορία

Απόδειξη πληρωμής ασφάλειας ζωής
Ελευθερίου Βενιζέλου



Ο Ελευθέριος Βενιζέλος υπήρξε από τους πρώτους πελάτες της ΕΘΝΙΚΗΣ, του Κλάδου Ζωής, πολύ πριν γίνει γνωστός στον ελληνικό χώρο. Η απόδειξη πληρωμής 100 χρυσών φράγκων για ασφάλεια ζωής του Ελευθερίου Βενιζέλου είναι του 1895 και υπογράφεται από τον Πέτρο Καλλιγά, μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου, τον Enrico Pontremoli, διευθυντή, και τον Ν. Σταυράκη, γενικό πράκτορα Κρήτης της ΕΘΝΙΚΗΣ.



Ο Ιωάννης Γκιων, υποδιευθυντής Εθνικής Ασφαλιστικής 1897.

Από τις σημαντικότερες ασφαλιστικές αυθεντίες που προσκλήθηκαν από την Εθνική Ασφαλιστική, την εποχή της ίδρυσής της, υπήρξε ο καταγόμενος από την Κύθνο Ιωάννης Γκιων. Μετά την περάτωση των σπουδών του στη Νομική, το 1861, εγκαταστάθηκε στην Κωνσταντινούπολη ασχολούμενος με εμπορικές επιχειρήσεις και εργαζόμενος ως διευθυντής ασφαλιστικών εταιρειών. Τριάντα χρόνια αργότερα «...κατέστη τελεία ασφαλιστική ειδικότης». Φιλόπατρις και κοινωνικός, συμμετείχε στην Επιτροπή της Ελληνικής Κοινότητας Κωνσταντινουπόλεως προσφέροντας ιδιαίτερες υπηρεσίες στους απελευθερωτικούς αγώνες της Κρήτης. Με πρόταση της Ελληνικής Πρεσβείας Κωνσταντινουπόλεως τιμήθηκε με τον Αργυρό και τον Χρυσό Σταυρό.

Το 1891 προσκλήθηκε από τη Διοίκηση της Εθνικής Τραπέζης της Ελλάδος, ως αναγνωρισμένη ασφαλιστική αυθεντία, για να εργασθεί για την ίδρυση και καθιέρωση της Εθνικής Ασφαλιστικής. Το 1897, διαδέχθηκε τον Enrico Pontremoli στη Διεύθυνση της Εταιρείας ως υποδιευθυντής, με τη θέση του διευθυντή κενή. Έως τις αρχές του 1908 ήταν διευθυντής του Κλάδου Θαλάσσης, με τον Ιωάννη Σέρμπο διευθυντή του Κλάδου Πυρός. Τον Φεβρουάριο του 1908 καταργήθηκε η θέση του, αφού διέκοψε τις εργασίες του ο Κλάδος Θαλάσσης. Στα τέλη του περασμένου αιώνα το κράτος τον διόρισε Επίτροπο της Κυβερνήσεως «...επί τῶν Ἀσφαλιστικῶν Ἑταιριῶν, πρὸς Ἐκκαθάρισιν τότε ὄρισμένων ἀσφαλιστικῶν ἀνωμαλιῶν».

Η μεγάλη αυτή φυσιογνωμία της θαλασσοασφάλισης, με τη σπουδαία εθνική, κοινωνική και επαγγελματική προσφορά, βρέθηκε στα τέλη της ζωής του «ἐν μεγίστῃ χρηματικῇ ἀπορίᾳ». Η εταιρεία έσπευσε προς βοήθειά του καταβάλλοντας τα έξοδα για την ιατροφαρμακευτική του περίθαλψη. Όταν απεβίωσε (1914), η εταιρεία ανέλαβε και τα έξοδα της κηδείας του.

Allianz

5 Φεβρουαρίου 1890, ημέρα ίδρυσης

Τα πρώτα χρόνια ίδρυσης της μεγαλύτερης ασφαλιστικής εταιρείας του κόσμου

Στις 5 Φεβρουαρίου 1890, το Πρώτο Περιφερειακό Βασιλικό Δικαστήριο της Πρωσίας στο Βερολίνο καταχώρισε μια νέα επιχείρηση στο εμπορικό μητρώο εταιρειών. Το όνομα της εταιρείας ήταν: «Allianz» Versicherungs-Aktien-Gesellschaft (Ασφαλιστική Εταιρεία Χρηματιστηρίου Allianz). Αυτή είναι η επίσημη ημερομηνία ίδρυσης της Allianz. Ωστόσο, για να κατανοήσουμε πώς ιδρύθηκε η Allianz, πρέπει να κοιτάζουμε ακόμη πιο πίσω.

Η ΙΔΡΥΣΗ ΤΗΣ ALLIANZ

Ήταν το έτος 1880, όταν δύο νεαροί άνδρες ίδρυσαν τη Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft (Εταιρεία Αντασφάλισης του Μονάχου, εφεξής Munich Re). Μέχρι τότε, ο 35χρονος Carl Thieme (1844-1924) ήταν ο περιφερειακός διευθυντής της Thuringia Versicherungs-Gesellschaft στη Βαυαρία και είχε αποδειχθεί πολύ επιτυχημένος. Ο Wilhelm Finck (1848-1924), 32 ετών, ήταν εταίρος στην τραπεζική εταιρεία Merck, Finck & Co., καθώς και εξουσιοδοτημένος υπογράφων και «από την αρχή η καρδιά και η ψυχή της». Τόσο ο Thieme όσο και ο Finck έλαβαν αργότερα τίτλους ευγενείας από το βαυαρικό στέμμα για τις υπηρεσίες τους.

Μέχρι τότε, υπήρχαν 13 γερμανικές αντασφαλιστικές εταιρείες. Αν και τα έσοδα από ασφάλιστρα έφτασαν το εντυπωσιακό ποσό των 13 εκατομμυρίων μάρκων, αυτό το ποσό ήταν ασήμαντο σε σύγκριση με τα 45,5 εκατομμύρια μάρκα σε έσοδα από ασφάλιστρα που εισέπραξαν οι άμεσοι ασφαλιστές. Με εξαίρεση την ανεξάρτητη Kölnische Rückversicherungs-Gesellschaft (Εταιρεία Αντασφάλισης της Κολωνίας), όλες οι αντασφαλιστικές εταιρείες ανήκαν σε γερμανικές εταιρείες άμεσης ασφάλισης που ενδιαφέρονταν να εξασφαλίσουν την ανάπτυξη της επιχείρησής τους μέσω της βοήθειας των θυγατρικών τους.

Η Munich Re, ωστόσο, δεν ιδρύθηκε από τη Thuringia Corp., αλλά ακολούθησε το παράδειγμα της θυγατρικής Kölnische Rück και παρέμεινε ανεξάρτητη. Καθώς η φήμη, ωστόσο, ότι η Munich Rewass ήταν θυγατρική της Thuringia αυξανόταν, ο Carl Thieme ανέλαβε αποφασιστικά μέτρα για να αντιμετωπίσει αυτήν την άποψη με επιστολή του προς το Wallmann's Insurance News Magazine: «Αυτή η εταιρική σχέση για την επιχείρηση προήλθε από την τραπεζική εταιρεία Merck, Finck & Co., ως άμεση εταιρεία, αλλά θα είναι ανοιχτή στη συμμετοχή σε εταιρικές σχέσεις αντασφάλισης με οποιαδήποτε ισχυρή γερμανική επιχείρηση». Στην πραγματικότητα, το αρχικό κεφάλαιο επένδυσης προήλθε

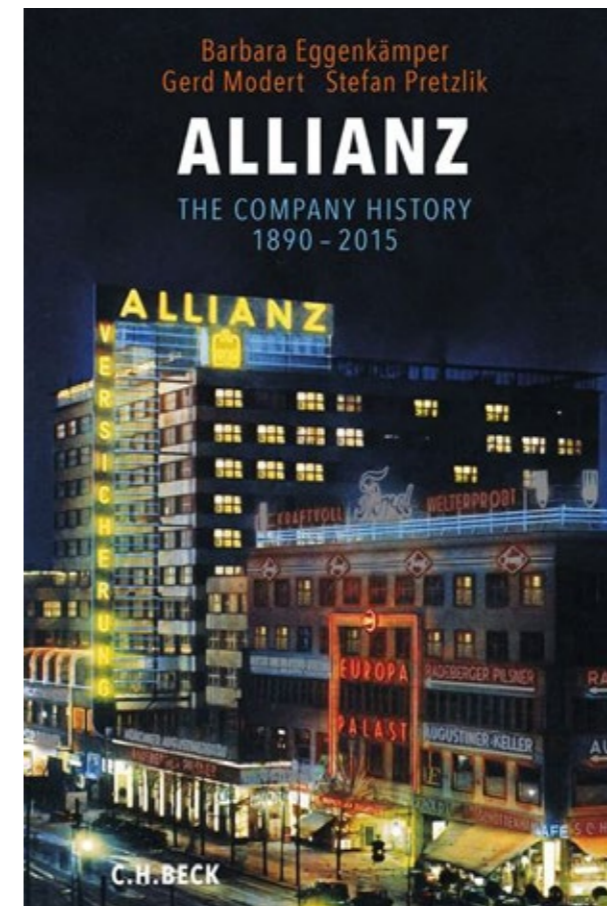
από την τραπεζική εταιρεία Merck, Finck & Co. και άλλους επενδυτές εκτός του ασφαλιστικού τομέα.

Ο Carl Thieme ήθελε να δημιουργήσει μια εταιρεία αντασφάλισης που δεν θα αποτελούσε απειλή για οποιαδήποτε άμεση ασφαλιστική εταιρεία και, ως εκ τούτου, θα ήταν ανοιχτή σε όλες τις ασφαλιστικές εταιρείες.

Η επιτυχία του τον δικαίωσε: 20 χρόνια αργότερα, ο ειδικός στις ασφαλίσεις Albert Ehrenzweig έγραψε στο Austrian Assecuranz Yearbook, ανταποκρινόμενος στο

διάζαν να επαναλάβουν την ιστορία επιτυχίας. Αφενός, η Munich Re χρειαζόταν έναν συνεργάτη για τις ασφαλιστικές συμβάσεις αντασφάλισης πυρκαγιάς, οι οποίες αποτελούσαν τη συντριπτική πλειοψηφία των ασφαλίσεων της εταιρείας, ο Thieme και οι συνεργάτες του είχαν βρει ένα νέο branch που αποκόμιζε καλά κέρδη από τα οποία ήλπιζαν να αποκομίσουν καλά κέρδη στο μέλλον: την ασφάλιση ατυχημάτων.

Το 1871, το νεοσύστατο Γερμανικό Ράιχ ψήφισε έναν



Ο Carl Thieme.

πνεύμα της εποχής, ότι «η γερμανική βιομηχανία αντασφάλισης έχει γίνει μια μεγάλη δύναμη». Το απέδωσε αυτό στο γεγονός ότι οι αντασφαλιστές δεν υποτάσσονταν πλέον στις πρωτασφαλιστικές εταιρείες, αλλά στις επιταγές βελτίωσης των δικών τους επιχειρήσεων. Ο Ehrenzweig δεν άφησε καμία αμφιβολία για το ποιος ήταν υπεύθυνος για αυτό: «Η Munich Re προκάλεσε αυτή την επανάσταση».

Τα αρχεία δεν δείχνουν εάν αυτό ήταν η αρχική πρόθεση του Thieme. Σε κάθε περίπτωση, κατάφερε να καθιερώσει τη Munich Re ως ανεξάρτητο και σημαντικό παράγοντα στην ασφαλιστική βιομηχανία.

Μόλις δέκα χρόνια αργότερα, οι Thieme και Finck σχε-

«νόμο σχετικά με τις ευθύνες αποζημίωσης για σωματικές βλάβες και θανάτους που συμβαίνουν στις υπηρεσίες του σιδηροδρόμου, των ορυχείων κ.λπ.». Αυτό ήταν απεγνωσμένα απαραίτητο, καθώς όλο και περισσότερα ατυχήματα που οδηγούσαν σε σωματικές βλάβες και θάνατο συνέβαιναν στις νεοαναπτυσσόμενες βιομηχανικές εταιρείες. Το 1869, για παράδειγμα, 300 ανθρακωρύχοι πέθαναν σε μια καταστροφή σε ορυχείο που προκλήθηκε από έκρηξη εξαιτίας μιας καταγίδας κεραυνών στα Όρη Ore στη Σαξονία. Ο Νόμος περί Ευθύνης του Ράιχ όριζε πλέον ότι ο εργοδότης έπρεπε να αποζημιώσει έναν εργαζόμενο σε περίπτωση εργατικού ατυχήματος. Προκειμένου να μετριάσουν οι κίνδυνοι για τους εργοδότες, αρκετές εταιρείες



ασφάλισης ατυχημάτων, όπως η Allgemeiner Deutscher Ver-sicherungs-Verein (Γενική Γερμανική Ασφαλιστική Ένωση) (ADVV), ιδρύθηκαν τη δεκαετία του 1870. Πολλές από αυτές τις εταιρείες, ωστόσο, διέκοψαν τη λειτουργία τους αφότου ο Γερμανός καγκελάριος Otto von Bismarck εισήγαγε ένα υποχρεωτικό εθνικό πρόγραμμα ασφάλισης ατυχημάτων το 1884. Αυτές οι εταιρείες πίστευαν ότι η νέα νομοθεσία δεν άφηνε πλέον αρκετό χώρο στην αγορά για ιδιωτικές εταιρείες ασφάλισης ατυχημάτων. Ο Carl Molt, από την άλλη πλευρά, γενικός διευθυντής της ADVV, το είδε αυτό ως μια χρυσή ευκαιρία όπως ανέλυσε εντυπωσιακά ο ιστορικός των ασφαλίσεων Ludwig Arps στο βιογραφικό του σκίτσο για τον Molt: «Ο γερμανικός νόμος περί ασφάλισης ατυχημάτων δεν ασφαρίζει όλους τους εργαζομένους και δεν ίσχυε για όλους τους κλάδους της βιομηχανίας και του εμπορίου. Οι μη ασφαλισμένοι εργαζόμενοι θα ήταν επομένως πιο πιθανό να περιμένουν υψηλότερα ποσά αποζημίωσης υπό το πρίσμα των παροχών που χορηγούνται και λαμβάνονται βάσει της νέας νομοθεσίας περί ατυχημάτων. Στους κλάδους που δεν καλύπτονται από τη νομοθεσία περί ατυχημάτων, οι τραυματισμένοι εργαζόμενοι θα εξέταζαν εάν και πώς θα μπορούσαν κι αυτοί να απαιτήσουν υψηλά ποσά αποζημίωσης αστικής ευθύνης. Οι επιπτώσεις θα μεταφερθούν σε άλλους τομείς, όπως η αποζημίωση και η ευθύνη των ιδιοκτητών κατοικιών, των ξενοδοχειακών επιχειρήσεων και των ανεξάρτητων επαγγελματιών. Τέλος, τα επαγγελματικά συνδικάτα εντός των εταιρειών θα μπορούσαν, υπό ορισμένες συνθήκες σε περιπτώσεις εργατικών ατυχημάτων, να απαιτήσουν αποζημίωση και να μηνύσουν τις εταιρείες στο δικαστήριο, δημιουργώντας έτσι μεγαλύτερο κόστος για τις επιχειρήσεις. Η απαίτηση αποζημίωσης των εργαζομένων, κατά μία έννοια, έγινε της μόδας και, ως εκ τούτου, η ασφάλιση αστικής ευθύνης πιο σημαντική από ποτέ».

Πράγματι μέχρι το 1886 η Molt ήταν ήδη σε θέση να αναφέρει αριθμό-ρεκόρ νέων αιτήσεων τόσο για ασφάλιση αστικής ευθύνης όσο και για ασφάλιση ατυχημάτων και μόλις δύο χρόνια αργότερα ήταν για πρώτη φορά σε θέση να καυχηθεί για πάνω από ένα εκατομμύριο μάρκα σε έσοδα από ασφαλιστήρια. Ομόφωνα και με θερμές επευφημίες, η Γενική Συνέλευση τοποθέτησε επίσημα το Διοικητικό Συμβούλιο στις 25 Μαΐου 1889. Αυτή δεν ήταν μόνο μια επίσημη νομική διαδικασία, αλλά μάλλον εξέφραζε και την ικανοποίηση των μελών για την –για πολλούς εντελώς απροσδόκητη– θετική επιχειρηματική ανάπτυξη της ADVV.

Η Munich Re συμπεριζόταν την ικανοποίηση της ADVV

Ο κ. Oliver Bäte, σημερινός πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Allianz.

για τον κλάδο ασφάλισης ατυχημάτων, ιδίως επειδή είχε κέρδη κατά μέσο όρο σχεδόν το ένα τρίτο του ασφαλιστήριου. Έτσι, προέκυψαν εσωτερικές συζητήσεις σχετικά με το πώς θα μπορούσαν να αυξηθούν τα έσοδα στην αγορά, η οποία υποτίθεται ότι θα συνέχιζε να αυξάνεται με κερδοφόρους ρυθμούς τα επόμενα χρόνια. Δυστυχώς, σύμφωνα με ένα υπόμνημα που αποδίδεται στον Thieme, η ζήτηση για αντασφάλιση σε αυτόν τον κλάδο ήταν μόνο μικρή. Μόνο ένας άμεσος ασφαλιστής θα μπορούσε να ελπίζει ότι θα αξιοποιήσει επαρκώς αυτήν την πηγή. Θα έπρεπε η Munich Re να θυσιάσει το πολύ επιτυχημένο επιχειρηματικό της μοντέλο μετά

Σήμερα η Allianz δραστηριοποιείται σε πάνω από 70 χώρες, είναι η μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρεία στον κόσμο με παραγωγή ασφαλιστρών 179,8 δισ. ευρώ (2024) και λειτουργικά κέρδη 16 δισ. ευρώ και δείκτη Solvency II στο 209%.

από μόλις δέκα χρόνια και να γίνει άμεσος ασφαλιστής στον κλάδο ασφάλισης ατυχημάτων; Αποφασίστηκε διαφορετικά: Ο Thieme, μαζί με τον Wilhelm Finck, τον δικηγόρο Hermann Pemsel, τον Friedrich von Schaub (γενικό διευθυντή της Süddeutsche Bodenkreditbank) και τον Hugo Ritter von Maffei (Βαυαρό βιομήχανο) –οι οποίοι ανήκαν όλοι στο εποπτικό συμβούλιο της Munich Re– ίδρυσαν μια νέα εταιρεία άμεσης ασφάλισης ατυχημάτων στο Βερολίνο. Το σχέδιό τους υποστηρίχθηκε από τον βιομήχανο του Ρήνου Heinrich Lueg και μια ισχυρή ομάδα στο Βερολίνο, συμπεριλαμβανομένων των Otto Oechelhäuser (εκπρόσωπος της Deutsche Bank), Friedrich Hammacher (οικονομικός πολιτικός) και Bruno Pohl (ειδικός ασφάλισης ατυχημάτων). Μαζί με τη Merck, Finck & Co., αυτός ο κύκλος κατείχε ολόκληρο το μετοχικό κεφάλαιο της Allianz, ύψους 4 εκατομμυρίων μάρκων. Αν και στην αρχή είχε αποφασιστεί ότι η Deutsche Bank θα μεταβίβαζε ένα μέρος των μετοχών της στην Bayerische Vereinsbank και ότι η Merck, Finck & Co. θα μεταβίβαζε ένα

μέρος των μετοχών της στην Dresdner Bank, και οι δύο σύνομα το μεταβίβασαν.

Η κοιλτούρα της χρηματιστηριακής αγοράς στα τέλη του 19ου αιώνα δύσκολα συγκρίνεται με τη σημερινή κοιλτούρα της κερδοσκοπικής κεφαλαιαγοράς. Γύρω στο 1900, οι χρηματιστηριακές εταιρείες είχαν αποδείξει την αξία τους και γίνονταν όλο και πιο δημοφιλείς λόγω των οργανωτικών πλεονεκτημάτων που προσέφεραν και του γεγονότος ότι απλοποιούσαν τη ροή κεφαλαίων Τούτου λεχθέντος, οι μετοχές και τα αποθεματικά ρευστού κεφαλαίου εκείνη την εποχή προορίζονταν μόνο για μια μικρή τάξη πλουσίων. Αυτό αντικατοπτρίζεται και στην περίπτωση της Allianz: Αφενός, ο αριθμός των μετοχών ήταν μόνο 4.000 μετοχές, γεγονός που οδήγησε σε ένα αρχικό μετοχικό κεφάλαιο τεσσάρων εκατομμυρίων μάρκων με αξία 1.000 μάρκων ανά μετοχή (μια εξαιρετικά υψηλή αξία από τη σημερινή οπτική γωνία). Αφετέρου, οι επενδυτές κατέβαλαν μόνο το 25% του μεριδίου τους – αυτό σήμαινε ότι έπρεπε να είναι έτοιμοι να πληρώσουν το υπόλοιπο 75% εάν η επιχείρηση αντιμετώπιζε οικονομικές δυσκολίες. Συνεπώς, η Allianz είχε αυξημένο ενδιαφέρον για «ρευστούς» μετόχους και έτσι διένειμε μόνο ονομαστικές μετοχές. Αυτές εκτυπώνονταν στα ονόματα των ιδιοκτητών των οποίων ο βαθμός, ο τόπος κατοικίας και η ημερομηνία αγοράς καταρτιζόνταν και καταχωρίζονταν σε ένα μητρώο μετόχων που τηρούσε η εταιρεία. Η μεταβίβαση της μετοχής σε διαφορετικό ιδιοκτήτη –και αυτός ακριβώς είναι ο λόγος για τον οποίο οι μετοχές ήταν ονομαστικές– εξαρτιόταν από την έγκριση του εποπτικού συμβουλίου. Περισσότερο να πούμε ότι οι κύριοι του Διοικητικού Συμβουλίου σίγουρα γνώριζαν σε ποιον έπρεπε ή δεν έπρεπε να επιτραπεί να αγοράσει μια μετοχή. Η Allianz δεν έκανε χρήση αυτού του πρόσθετου φόρου πληρωμής, παρά όλες τις κρίσεις, συμπεριλαμβανομένου του Μεγάλου Πολέμου και του πληθωρισμού, μέχρι το 1926, όταν αύξησε την κεφαλαιακή βάση από 25% σε 26%. Οι ιδρυτές πλήρωσαν 40 μάρκα επιπλέον της τιμής της μετοχής των 250 μάρκων ανά μετοχή ως οργανωτικές και ιδρυτικές αμοιβές. Αυτές οι 160.000 μάρκα επαρκούσαν για την Allianz ως ρευστή κεφαλαιακή βάση τα πρώτα χρόνια. Το κόστος για προσωπικό και γραφειακούς χώρους ήταν διαχειρίσιμο, καθώς ο αριθμός των εργαζομένων ήταν μικρός. Αρχικά, ενοικιάζονταν μόνο λίγα γραφεία σε ένα κτίριο γραφείων και διαμερισμάτων στην οδό Koch-straße 75, στην τότε περιοχή Berlin-Friedrichstadt (σημερινό Berlin-Kreuzberg).

Τι ήταν όμως αυτό που προσείληκε αυτήν τη θυγατρική εταιρεία της Munich Re στο Βερολίνο; Για να απαντήσουμε σε αυτό το ερώτημα, πρέπει τώρα να κάνουμε μερικά βήματα μπροστά και να εξετάσουμε μαρτυρίες από

μεταγενέστερη ημερομηνία, καθώς τόσο λίγα έχουν καταγραφεί από το Μόναχο, όπου αυτή η θυγατρική εταιρεία, με έδρα το Μόναχο, βασίζεται μόνο σε υποθέσεις και όχι σε ορθά συμπεράσματα με βάση την πραγματική ίδρυση και τα πρώτα χρόνια της Allianz. Επομένως, μπορούμε να διατυπώσουμε υποθέσεις και γεγονότα. Παρ' όλα αυτά, μπορούμε να υποθέσουμε ότι ένας συνδυασμός παραγόντων οδήγησε στη δημιουργία του Ράιχ μόλις είκοσι χρόνια πριν. Πρώτον, η θέση του Βερολίνου ως πρωτεύουσας της Γερμανίας ανέπτυξε μια τεράστια οικονομική δυναμική και σύντομα έγινε το χρηματοοικονομικό κέντρο της Γερμανίας. Βοηθούμενη ίσως από τη νέα νομοθεσία περί μετοχών, ιδρύθηκαν 35 τράπεζες στο Βερολίνο μεταξύ 1870 και 1873, συμπεριλαμβανομένης της Deutsche Bank. Άλλες τράπεζες, όπως η Dresdner Bank, μετέφεραν την ανώτατη διοίκησή τους στο Βερολίνο ή άνοιξαν νέες θυγατρικές εκεί, όπως, για παράδειγμα, η Commerz-und-Dis-kontobank του Αμβούργου.

Η ανάπτυξη του ασφαλιστικού κλάδου ήταν λιγότερο ταχεία, καθώς οι προσπάθειες αναμόρφωσης της ρυθμιστικής διαδικασίας είχαν βαρύνει σε τέτοιο βαθμό που ήταν πιο δύσκολο να ιδρυθεί μια ασφαλιστική εταιρεία από ό,τι μια τράπεζα ή μια βιομηχανική επιχείρηση. Παρ' όλα αυτά, υπήρξε μια αισθητή αύξηση στις νεοσύστατες δραστηριότητες σε αυτόν τον κλάδο, αν και σε μεγαλύτερο χρονικό διάστημα. Το 1925, από τους περίπου 40 ασφαλιστικούς ομίλους του Βερολίνου που υπήρχαν ήδη πριν από το 1920, 19 είχαν ιδρυθεί μεταξύ 1863 και 1898, συμπεριλαμβανομένων γνωστών εταιρειών όπως η Nordstern ή η Deutsche Transport Versicherungsgesellschaft (Γερμανική Εταιρεία Ασφαλίσεων Μεταφορών), η οποία αργότερα έγινε μέρος της Allianz. Το γεγονός ότι πολιτικές ανησυχίες έπαιξαν επίσης ρόλο στην επιλογή του Βερολίνου ως έδρας της Allianz υποδηλώνεται από το γεγονός ότι ο Friedrich Hammacher ήταν μεταξύ των ιδρυτών της. Εκλεγμένος εκπρόσωπος και μέλος του γερμανικού Κοινοβουλίου στο Ράιχσταγκ, καθώς και σημαντικός υπεύθυνος για τη χάραξη οικονομικής πολιτικής στο Εθνικό Φιλελεύθερο Κόμμα, είχε σημαντική επιρροή στην πολιτική σκηνή του Βερολίνου.

Η παρουσία τραπεζών στο Βερολίνο πρέπει επίσης να ώθησε τους ιδρυτές να εγκατασταθούν εκεί. Άλλωστε, η εστίαση στις ασφαλιστικές δραστηριότητες μεταφορών, με τις οποίες η Allianz είχε επίσης ασχοληθεί από την αρχή, θα μετατοπιζόταν στην ασφάλιση προσωπικών περιουσιακών στοιχείων για τιμητική, όπως ομόλογα αποταμίευσης, μετοχές, πολυτίμημα μέταλλα, κοσμήματα, χρυσό, ασήμι, διαμάντια, μετρητά και παρόμοια ασφαλιστήρια συμβόλαια αντικειμένων, τα οποία χρησιμοποιούσαν, πάνω απ' όλα, τα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα. Έτσι, αποδείχθηκε ιδιαίτερα πρακτικό το γεγονός ότι η Munich

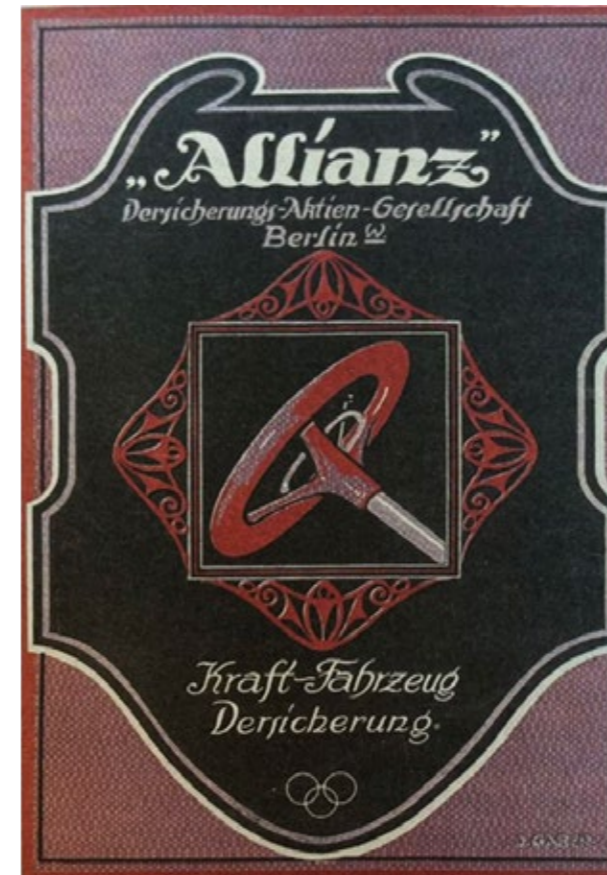
Re είχε ένα μέλος του προσωπικού με μερικές από τις καλύτερες επαφές στον χρηματοπιστωτικό τομέα, ένα μέλος που είχε πείσει την Deutsche Bank να γίνει ιδρυτικό μέλος της Allianz: τον Paul von der Nahmer (1858-1921), τον εκπρόσωπο της Munich Re στο Παρίσι. Πριν αναλάβει αυτήν τη θέση, είχε υπηρετήσει στο Παρίσι ως εκπρόσωπος μιας ιδιωτικής γαλλικής τράπεζας και είχε επίσης εκπαιδευτεί σε τράπεζα.



Άλλες πηγές για την ιστορία της Allianz επισημαίνουν την ιδιαίτερη πολιτική κουλτούρα της Γερμανίας ως λόγο για την επιλογή του Βερολίνου για την έδρα της Allianz. Το Γερμανικό Ράιχ ήταν σε μεγάλο βαθμό ομοσπονδιοποιημένο, δηλαδή αποκεντρωμένο στην οργάνωσή του. Έφτασε μάλιστα στο σημείο να μην εισπράττει αρχικά φόρους απευθείας, αλλά χρηματοδοτούνταν μέσω των τελωνείων και των δασμών των γερμανικών κρατιδίων. Η διαχείριση του ασφαλιστικού κλάδου βρισκόταν στη δικαιοδοσία των 25 ομοσπονδιακών κρατιδίων. Για να προσφερθεί ασφάλιση σε ολόκληρο το Ράιχ, ήταν απαραίτητο να αντιμετωπιστούν 25 γραφειοκρατίες και 25 διαφορετικές διαδικασίες υποβολής αίτησης αδειών. Αυτό ίσχυε όχι μόνο για την Πρωσία, τη Βαυαρία και τη Σαξονία, που ήταν τα πιο πυκνοκατοικημένα κρατίδια το 1890, αλλά και για τα λιγότερο

πυκνοκατοικημένα κρατίδια, όπως το Schaumburg-Lippe ή η Περιφέρεια του Οίκου του Reuß, του Πρεσβύτερου, η οποία, μαζί με πέντε άλλα ομοσπονδιακά κρατίδια, είχε λιγότερους από 100.000 κατοίκους.

Η χορήγηση άδειας ήταν εκείνη την εποχή οτιδήποτε άλλο εκτός από καθαρά τυπική, διαδικαστική πράξη και θα μπορούσε να διαρκέσει για χρόνια. Οι εταιρείες χρησιμοποίησαν όλα τα μέσα για να προσπαθήσουν να επι-



Διαφήμιση του 1920.

ταχύνουν τη διαδικασία. Όταν η ADVV υπέβαλε αίτηση για άδεια στην Πρωσία το 1885, όχι μόνο αναφέρθηκε στις προηγούμενες επιτυχίες της, αλλά και διακήρυξε την ιδιότητά της ως μακροχρόνιου αποτελεσματικού εταίρου στον αγώνα κατά του Σοσιαλδημοκράτη Βοήφ, μέλους του Διοικητικού Συμβουλίου και του κρατικού Κοινοβουλίου, ως πολιτικού κόμματος, εκείνη την εποχή δηλωμένου δημόσιου εχθρού του Ότο φον Μπίσμαρκ. Ο φον Γουέλ, ως απόστρατος υποστράτηγος, συνόψισε το θέμα με τους εξής όρους: «Ολοκληρώνοντας το σύστημα κοινωνικής ασφάλισης στις κατηγορίες I και II, η προαναφερθείσα εταιρεία έχει δηλώσει ως σκοπό της, σύμφωνα με τις γερμανικές εθνικές προθέσεις, να ενεργήσει συντηρητικά και να παραλύσει, όπου είναι δυνατόν,

το σοσιαλδημοκρατικό κίνημα». Προφανώς, ήθελαν να κάνουν εντύπωση με αυτόν τον μάλλον άμεσο τρόπο και να κερδίσουν τις δημόσιες υπηρεσίες.

Η Allianz υποτίθεται ότι θα ιδρυόταν το συντομότερο δυνατό, προκειμένου να επωφεληθεί από την τότε τρέχουσα άνθηση του ασφαλιστικού κλάδου. Ο σημαντικότερος στόχος έπρεπε να είναι η λήψη άδειας το συντομότερο δυνατό στην Πρωσία, επειδή η Πρωσία αντιπροσώπευε εκείνη την εποχή σχεδόν το 60% του συνολικού γερμανικού πληθυσμού με περίπου 30 εκατομμύρια κατοίκους. Αν και τα νομικά εμπόδια στην Πρωσία δεν ήταν μεγαλύτερα από ό,τι αλλού, κάθε ομοσπονδιακό κρατίδιο είχε τη δική του ιδέα για το πώς μια εταιρεία έπρεπε να αποδείξει ότι ήταν εύρωστη. Αν μπορεί κανείς να πιστέψει μια αναδρομική έκθεση του 1930 του Victor Bernhardt, μακροχρόνιου υπαλλήλου και διευθυντή της Munich Re, σχετικά με την ιστορία της ίδρυσης της Allianz, αξιωματούχοι του πρωσικού υπουργείου Εσωτερικών απαίτησαν από τις εταιρείες εκτός του κρατιδίου, για παράδειγμα τις βαυαρικές, να αποδείξουν την αξιοπιστία τους με ετήσιες καταστάσεις λογαριασμών από τα δύο προηγούμενα έτη. Αυτό θα σήμαινε ότι μια βαυαρική Allianz θα έπρεπε να περιμένει δύο ολόκληρα χρόνια μετά την ίδρυσή της πριν μπορέσει να μετακομίσει στο Βερολίνο. Στη Βαυαρία, θα ήταν απαραίτητο να επιβιώσει με συγκριτικά λίγους πελάτες. Το δεύτερο μεγαλύτερο κρατίδιο του γερμανικού Ράιχ είχε μόνο 5,6 εκατομμύρια κατοίκους το 1890.

Δεδομένου ότι η Allianz ήταν πρωσική εταιρεία, η ίδρυσή της κύλησε ομαλά ως επί το πλείστον: στις 17 Σεπτεμβρίου 1889, το ιδρυτικό της καταστατικό επικυρώθηκε από συμβολαιογράφο. Η έγκριση λειτουργίας επιχείρησης στην Πρωσία δόθηκε στις 13 Ιανουαρίου 1890. Η επίσημη καταχώριση στο εμπορικό μητρώο του Βερολίνου ακολούθησε στις 5 Φεβρουαρίου 1890. Με αυτό, η Allianz απέκτησε νομική υπόσταση. Αυτός είναι ο λόγος για τον οποίο η Allianz επέλεξε αυτήν την ημερομηνία ως επίσημη ημερομηνία ίδρυσής της, στην 50ή επέτειό της το 1940...

Τα υπόλοιπα είναι ιστορία.

Σήμερα η Allianz δραστηριοποιείται σε πάνω από 70 χώρες, είναι η μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρεία στον κόσμο με παραγωγή ασφαλιστρών 179,8 δις. ευρώ (2024) και λειτουργικά κέρδη 16 δις. ευρώ και δείκτη Solvency II στο 209%. Στην Ελλάδα η Allianz πρωταγωνιστεί και είναι έτοιμη για το επόμενο μεγάλο βήμα!

ΠΗΓΗ: Βιβλίο: Allianz: The Company History 1890-2015, Barbara Eggenkämper, Gerd Modert, Stefan Pretzlik. **NAI**

ΝΙΚΗ ΚΕΡΑΜΕΩΣ

ΥΠΟΥΡΓΟΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ

Ιστορική θεσμική τομή η Εθνική Κοινωνική Συμφωνία

Τι αλλάζει για την αγορά εργασίας
και τον ασφαλιστικό κλάδο

Παρέμβαση του «ΝΑΙ»
για τους εργαζομένους στα πρακτορεία
ασφαλιστικής διαμεσολάβησης και
τις εταιρείες μεσιτών ασφαλίσεων



Συνέντευξη στον **ΚΩΣΤΗ ΣΠΥΡΟΥ**



Η κ. Νίκη Κεραμέως.

Η ενίσχυση των Συλλογικών Συμβάσεων Εργασίας, η επέκταση της κλαδικής σύμβασης στον ασφαλιστικό κλάδο και οι πολιτικές στήριξης της απασχόλησης βρίσκονται στο επίκεντρο της συνέντευξης που παραχωρεί η υπουργός Εργασίας και Κοινωνικής Ασφάλισης, Νίκη Κεραμέως, στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» και στον δημοσιογράφο Κώστα Σπύρου.

Με αφορμή τη θεσμοθέτηση της Εθνικής Κοινωνικής Συμφωνίας, η υπουργός αναλύει γιατί κάνει λόγο για «ιστορική τομή», ποια είναι τα συγκεκριμένα οφέλη για εργαζομένους και επιχειρήσεις και πώς το νέο πλαίσιο μπορεί να οδηγήσει σε περισσότερες και ισχυρότερες συλλογικές ρυθμίσεις. Ιδιαίτερη αναφορά γίνεται στην πρόσφατη επέκταση της Κλαδικής Συλλογικής Σύμβασης Εργασίας στις ασφαλιστικές εταιρείες, με αναλυτική παρουσίαση των μισθολογικών αυξήσεων και των παροχών που διασφαλίζονται για τους εργαζομένους του κλάδου.

Ερωτηθείσα η υπουργός από το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» για την επέκταση της Κλαδικής Συλλογικής Σύμβασης Εργασίας και στους εργαζομένους στα πρακτορεία ασφαλιστικής διαμεσολήθνης και στις εταιρείες μεσιτών ασφαλίσεων, απάντησε ότι η επέκταση της εν λόγω συλλογικής ρύθμισης δεν περιλαμβάνει τις συγκεκριμένες κατηγορίες εργαζομένων, καθόσον οι επιχειρήσεις αυτές δεν εμπίπτουν στο πεδίο εφαρμογής της συγκεκριμένης κλαδικής συλλογικής σύμβασης εργασίας. Το «ΝΑΙ» ενδιαφέρεται και για τους εργαζομένους στον συγκεκριμένο κλάδο που προσφέρουν την ίδια εργασία με όλους τους εργαζομένους στις ασφαλιστικές εταιρείες, ωστόσο τα σωματεία πεισματικά αρνούνται να υπογράψουν τη συλλογική σύμβαση με την ΟΑΣΕ, η οποία έχει προτάσεις.

Παράλληλα, η κ. Κεραμέως τοποθετείται για το νέο πρόγραμμα επιδότησης 10.000 ανέργων γυναικών, τη σύνδεση της εργασιακής πολιτικής με την προσέλιψη επενδύσεων και την ανάρθρωση του brain drain, αλλά και για τις μεταρρυθμίσεις στον τομέα της κοινωνικής ασφάλισης. Μια συνέντευξη με σαφές θεσμικό και κλαδικό ενδιαφέρον, σε μια περίοδο σημαντικών εξελίξεων για την αγορά εργασίας και την ιδιωτική ασφάλιση.

— **Νομοσχέδιο «Εθνική Κοινωνική Συμφωνία για την ενίσχυση των Συλλογικών Συμβάσεων Εργασίας».** **Μιλώντας στη Διαρκή Επιτροπή Κοινωνικών Υποθέσεων της Βουλής, το χαρακτηρίσατε ιστορική θεσμική τομή. Ποια είναι η σημασία του νομοσχεδίου και ποιοι είναι οι βασικοί άξονες της Εθνικής Κοινωνικής Συμφωνίας;**

Η Εθνική Κοινωνική Συμφωνία, που υπεγράφη τον περασμένο Νοέμβριο μεταξύ κυβέρνησης και όλων των εθνικών κοινωνικών εταίρων μετά από επτά μήνες διαβούλευσης και πλέον αποτελεί νόμο του κράτους, είναι όντως ιστορική για δύο λόγους: Ο πρώτος είναι θεσμικός, είναι η πρώτη φορά που επιτυγχάνεται συμφωνία μεταξύ της κυβέρνησης και όλων των εθνικών κοινωνικών εταίρων και μάλιστα τέτοιου εύρους, με στόχο την ενίσχυση των συλλογικών συμβάσεων. Ο δεύτερος είναι πρακτικός, αφορά κάθε εργαζόμενο, αφού η Κοινωνική Συμφωνία οδηγεί σε περισσότερες Συλλογικές Συμβάσεις Εργασίας, παρέχει μεγαλύτερη προστασία και ασφάλεια στους εργαζομένους, διασφαλίζει ένα πιο σταθερό εργασιακό περιβάλλον για τις επιχειρήσεις, θέτει ξεκάθαρους κανόνες στην αγορά εργασίας. Βασικοί άξονες της Εθνικής Κοινωνικής Συμφωνίας είναι η διευκόλυνση της επεκτασιμότητας των Συλλογικών Συμβάσεων Εργασίας ώστε να καλύπτονται όσο το δυνατόν περισσότεροι εργαζόμενοι καθώς και η μετενέργεια, δηλαδή η πλήρης προστασία τους ακόμα και μετά τη λήξη ισχύος μιας Συλλογικής Σύμβασης Εργασίας. Επίσης, μέσω της Εθνικής Κοινωνικής Συμφωνίας, επιταχύνονται οι διαδικασίες επίλυσης συλλογικών διαφορών.

— **Ποια είναι τα συγκεκριμένα οφέλη που προκύπτουν από τη νέα αυτή θεσμική παρέμβαση, τόσο για τους εργαζομένους όσο και για τις επιχειρήσεις;**

Η Εθνική Κοινωνική Συμφωνία για την ενίσχυση των Συλλογικών Συμβάσεων Εργασίας έχει αμιγώς θετικό πρόσημο τόσο για τους εργαζομένους όσο και για τις επιχειρήσεις, αλλά και συνολικά για την αγορά εργασίας. Για τους εργαζομένους η Εθνική Κοινωνική Συμφωνία σηματοδοτεί τη δυνατότητα για αύξηση μισθών και παροχών, σταθερό, ασφαλές και προβλέψιμο εργασιακό περιβάλλον, λιγότερο άγχος, αφού μειώνεται η ανησυχία για αλλαγές στους εργασιακούς όρους. Για τις επιχειρήσεις συνεπάγεται σταθερότητα, δυνατότητα επένδυσης στους εργαζομένους, περιβάλλον με ξεκάθαρους κανόνες δίχως συνεχείς ή ανοιχτές διαπραγματεύσεις, περιβάλλον που διευκολύνει και ενισχύει την ανάπτυξη και την καταπολέμηση αθέμιτου ανταγωνισμού.

— **Πώς θα διασφαλίσετε ότι η ενίσχυση των Συλλογικών Συμβάσεων Εργασίας θα οδηγήσει σε πραγμα-**



Η Εθνική Κοινωνική Συμφωνία για την ενίσχυση των Συλλογικών Συμβάσεων Εργασίας έχει αμιγώς θετικό πρόσημο τόσο για τους εργαζομένους όσο και για τις επιχειρήσεις, αλλά και συνολικά για την αγορά εργασίας.

τικές και μετρήσιμες αυξήσεις μισθών για τους εργαζομένους;

Το έχω επισημάνει πολλές φορές ότι χρέος της Πολιτείας είναι να θέσει το θεσμικό πλαίσιο και αυτό να είναι όσο πιο ευνοϊκό γίνεται για τη σύναψη και επέκταση συλλογικών συμβάσεων εργασίας. Και αυτό ακριβώς κάναμε με την Εθνική Κοινωνική Συμφωνία την οποία καταστήσαμε νόμο

του κράτους. Από εκεί και πέρα εναπόκειται στη βούληση των Εθνικών Κοινωνικών Εταίρων να αξιοποιήσουν αυτήν τη συμφωνία, να καθίσουν στο τραπέζι και να συζητήσουν στη βάση των νέων δεδομένων που πλέον υπάρχουν. Να χρησιμοποιήσουν την Εθνική Κοινωνική Συμφωνία για τη σύναψη και επέκταση περισσότερων Συλλογικών Συμβάσεων Εργασίας που θα προστατεύουν τους εργαζομένους και θα οδηγήσουν σε αυξήσεις μισθών. Πιστεύω ότι θα το κάνουν και ήδη έχουν ξεκινήσει σχετικές διαπραγματεύσεις.

— **Με απόφασή σας επεκτάθηκε η Συλλογική Σύμβαση Εργασίας για τους όρους αμοιβής και εργασίας των εργαζομένων στις ασφαλιστικές εταιρείες σε ολόκληρο τον κλάδο της ιδιωτικής ασφάλισης. Μπορείτε να μας εξειδικεύσετε τις βασικές παροχές και τα οφέλη για τους εργαζομένους του κλάδου;**

Η Κλαδική Συλλογική Σύμβαση Εργασίας που έχει υπογραφεί μεταξύ της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος (ΕΑΕΕ) και της δευτεροβάθμιας συνδικαλιστικής οργάνωσης Ομοσπονδία Ασφαλιστικών Συλλογών Ελλάδας (ΟΑΣΕ) είναι τριετούς διάρκειας ισχύος, από το 2025 έως το 2027, και εξασφαλίζει στους εργαζομένους στους κλάδους κάλυψης σημαντικές μισθολογικές ρυθμίσεις καθώς και παροχές.

Συγκεκριμένα, προβλέπεται ότι ο βασικός μισθός υπερβαίνει τον νομοθετημένο κατώτατο μισθό. Από 01/01/2025

έως 31/12/2025 οι μισθοί ορίζονται από 1.065€ έως 1.452€ ανά κλιμάκιο (αύξηση 4%), από 01/01/2026 έως 31/12/2026 οι μισθοί ορίζονται από 1.097€ έως 1.495€ ανά κλιμάκιο (αύξηση 3%) και από 01/01/2027 έως 31/12/2027 οι μισθοί ορίζονται από 1.119€ έως 1.525€ ανά κλιμάκιο (αύξηση 2%).

Παράλληλα, προβλέπεται μία σειρά επιδομάτων, όπως επίδομα πολυετούς υπηρεσίας, το οποίο μεταφράζεται σε αύξηση 1,30% για κάθε συμπληρωμένο έτος υπηρεσίας, επιστημονικά επιδόματα εκπαίδευσης και κατάρτισης που αντιστοιχούν σε αύξηση επί του βασικού μισθού, από 8% έως 28%, ανάλογα με τον τίτλο σπουδών και πιστοποίησης που κατέχει ο εκάστοτε εργαζόμενος, επίδομα γέννησης έως 1.000 ευρώ, επίδομα γάμου ποσοστού 10% επί του βασικού μισθού του εργαζομένου, αποζημίωση εξόδων Βρεφονηπιακού Σταθμού, ύψους 250 ευρώ μηνιαίως για 12 μήνες ετησίως, επίδομα τέκνου και πολλά άλλα.

— Η επέκταση αυτή αφορά και τους εργαζομένους στα πρακτορεία ασφαλιστικής διαμεσολάβησης και στις εταιρείες μεσιτών ασφαλίσεων; Και αν όχι, πώς μπορούν να εξασφαλίσουν και οι εργαζόμενοι στα πρακτορεία και στα μεσιτικά γραφεία κλαδική σύμβαση;

Η επέκταση της εν λόγω συλλογικής ρύθμισης δεν περιλαμβάνει τις συγκεκριμένες κατηγορίες εργαζομένων καθόσον οι επιχειρήσεις αυτές δεν εμπίπτουν στο πεδίο εφαρμογής της συγκεκριμένης κλαδικής συλλογικής σύμβασης εργασίας.

Αξίζει να σημειωθεί ότι με την Εθνική Κοινωνική Συμφωνία για τις Συλλογικές Συμβάσεις Εργασίας, η οποία πριν από λίγες ημέρες έγινε πλέον νόμος του κράτους, σε κάθε Συλλογική Σύμβαση Εργασίας που υπογράφεται εφεξής θα αναγράφονται ρητά οι συγκεκριμένοι Κωδικοί Αριθμοί Δραστηριότητας που εμπίπτουν στο πεδίο εφαρμογής της – μια σημαντική αλλαγή που θα κάνει ευκολότερο τον υπολογισμό του ποσοστού κάλυψης εργαζομένων από μία Συλλογική Σύμβαση Εργασίας, προκειμένου αυτή να επεκταθεί, αλλά και την άμεση και διαφανή ενημέρωση των εργαζομένων των κλάδων ως προς το αν εμπίπτουν ή όχι στις προστατευτικές ρυθμίσεις μίας συλλογικής σύμβασης που υπογράφεται ή/και επεκτείνεται.

Σε περίπτωση που οι εργαζόμενοι στα πρακτορεία ασφαλιστικής διαμεσολάβησης και στις εταιρείες μεσιτών ασφαλίσεων επιθυμούν τη σύναψη κλαδικής συλλογικής σύμβασης εργασίας που να τους αφορά ειδικώς, προβλέπεται η τυπική διαδικασία διαπραγμάτευσης από τα αντιπροσωπευτικά συνδικαλιστικά τους όργανα με τις αντίστοιχες εργοδοτικές οργανώσεις του κλάδου τους.

Οστόσο, με την πρόσφατη θεσμοθέτηση της Εθνικής Κοινωνικής Συμφωνίας που ψηφίστηκε για την ενίσχυση

των Συλλογικών Συμβάσεων Εργασίας, διευκολύνεται σημαντικά η διαδικασία επέκτασης μιας Συλλογικής Σύμβασης Εργασίας μέσω μιας νέας δυνατότητας: Για τις κλαδικές συλλογικές συμβάσεις εργασίας, προβλέπεται ότι η προϋπόθεση του ποσοστού κριτηρίου του 40% κάλυψης –αντί του 50% όπως τροποποιήθηκε με τον ισχύοντα νόμο– δεν θα εξετάζεται όταν η κλαδική συλλογική σύμβαση εργασίας συνυπογράφεται από τη Γενική Συνομοσπονδία Εργατών Ελλάδος (ΓΣΕΕ) για την πλευρά των εργαζομένων και από μία εκ των αναγνωρισμένων ως ευρύτερης εκπροσώπησης ή πανελληνίας έκτασης εργοδοτικών οργανώσεων, για την πλευρά των εργοδοτών.

— Ανακοινώσατε πρόσφατα νέο πρόγραμμα στήριξης για 10.000 άνεργες γυναίκες, με επιδότηση έως και 80% του μισθού. Σε ποιο στάδιο βρίσκεται η υλοποίησή του και ποια είναι τα πρώτα στοιχεία συμμετοχής;

Οι άνεργες γυναίκες και ιδιαίτερα εκείνες που είναι μητέρες αποτελούν μία από τις κατηγορίες στις οποίες εστιάζουμε με στόχο την περαιτέρω τόνωση της απασχόλησης, καθώς υπάρχουν σημαντικά περιθώρια ενίσχυσης της συμμετοχής τους στην αγορά εργασίας. Σε αυτό το πλαίσιο, πριν από περίπου έναν μήνα τέθηκε σε λειτουργία από τη Δημόσια Υπηρεσία Απασχόλησης πρόγραμμα επιχορήγησης επιχειρήσεων για την πρόσληψη 10.000 ανέργων γυναικών με έμφαση σε μητέρες ανήλικων τέκνων. Το πρόγραμμα είναι συνολικού προϋπολογισμού 101.813.625 ευρώ, αφορά 5.000 θέσεις πλήρους και 5.000 θέσεις μερικής απασχόλησης και στόχος του είναι η ενίσχυση της γυναικείας απασχόλησης, καθώς και η διευκόλυνση της ενταξιοποίησης οικογενειακής και επαγγελματικής ζωής. Η ανταπόκριση είναι μεγάλη. Ενδεικτικά για τις 5.000 θέσεις πλήρους απασχόλησης έχουν ήδη υποβληθεί 8.362 αιτήσεις.

— Πώς συνδέονται οι νέες πολιτικές για την εργασία με την προσέλκυση επενδύσεων και την αντιμετώπιση του brain drain;

Είναι γεγονός ότι η ελληνική αγορά εργασίας, μετά από συστηματικές και στοχευμένες πολιτικές που εφαρμόσαμε τα τελευταία έξι χρόνια, έχει καταστεί πολύ πιο ανταγωνιστική. Η ανεργία βρίσκεται σε ιστορικό χαμηλό 18ετίας, στο 7,5%, έχουν δημιουργηθεί 563.000 θέσεις απασχόλησης, ενώ την ίδια ώρα 8 στους εργαζομένους είναι πλήρους απασχόλησης. Με αυτά τα δεδομένα η Ελλάδα πλέον αποτελεί πόλο έλξης επενδύσεων, προσφέροντας παράλληλα σπουδαίες επαγγελματικές ευκαιρίες. Τα τελευταία δύο χρόνια στο υπουργείο Εργασίας, μέσω του «Rebrain Greece», έχουμε ξεκινήσει μία προσπάθεια επαναπατρισμού συμπατριωτών μας που έφυγαν στο εξω-

τερικό κυρίως τα χρόνια της κρίσης. Για τον σκοπό αυτόν έχουμε πραγματοποιήσει πέντε εκδηλώσεις σε Λονδίνο, Άμστερνταμ, Ντίσελντορφ, Στουτγάρδη και Νέα Υόρκη, ενώ προγραμματίζεται μία ακόμα στο Λονδίνο τον προσεχή Μάιο. Σε αυτές τις εκδηλώσεις φέρνουμε κοντά Έλληνες που ζουν στο εξωτερικό και εξετάζουν το ενδεχόμενο επιστροφής στη χώρα μας, με κορυφαίες επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα και αναζητούν προσωπικό με υψηλά προσόντα. Σύμφωνα με τα τελευταία στοιχεία της Eurostat, από τους 660.000 Έλληνες που έφυγαν στο εξωτερικό, έχουν ήδη επιστρέψει 420.000. Εμείς ως κυβέρνηση θέλουμε να ενισχύσουμε αυτήν την τάση και να ενημερώσουμε τους συμπατριώτες μας για τις σπουδαίες επαγγελματικές ευκαιρίες που υπάρχουν πλέον στον τόπο μας. Η τελική απόφαση, βεβαίως, είναι δική τους.

— Ποιο είναι το προσωπικό σας στοίχημα ως υπουργός Εργασίας και ποια μεταρρύθμιση θα θέλατε να έχει αφήσει το πιο ισχυρό αποτύπωμα στο τέλος της θητείας σας;

Στο υπουργείο Εργασίας και Κοινωνικής Ασφάλισης οφείλεις να έχεις πολλά προσωπικά στοιχήματα. Όπως γνωρίζετε, είναι ένα υπουργείο το οποίο έχει άμεσο αντίκτυπο στην καθημερινή ζωή των πολιτών, στην ένταξή τους στην αγορά εργασίας, στο εισόδημά τους, στις συνθήκες εργασίας, στη διασφάλιση των δικαιωμάτων τους. Κάθε ένα από αυτά, η μείωση της ανεργίας, η σταθερή αύξηση του διαθέσιμου εισοδήματος, η διαρκής βελτίωση των συνθηκών εργασίας και των προδιαγραφών ασφάλειας, η διεύρυνση της προστασίας των δικαιωμάτων κάθε εργαζομένου είναι όχι μόνο στοιχήματα για την κυβέρνηση, αλλά και προσωπικά μου στοιχήματα. Τα βήματα που έχουν γίνει είναι σημαντικά. Η ανεργία μειώθηκε στο 7,5% και πλέον απέχουμε

μόλις 0,2% από το χαμηλότερο ποσοστό ανεργίας που έχει καταγραφεί ποτέ στη χώρα μας. Η ανεργία των γυναικών έχει πέσει για πρώτη φορά κάτω από το 10% και ταυτόχρονα έχουν δημιουργηθεί πάνω από 560.000 θέσεις εργασίας. Παράλληλα, έχουν αυξηθεί ο κατώτατος και ο μέσος μισθός, ενώ καταστήσαμε την Εθνική Κοινωνική Συμφωνία νόμο του κράτους με στόχο την ενίσχυση των Συλλογικών Συμβάσεων Εργασίας. Στον τομέα της ασφάλισης οι πιο σημαντικές μεταρρυθμίσεις είναι η ολοκλήρωση δύο εξαιρετικά κρίσιμων ψηφιακών έργων. Πρόκειται για το νέο Ολοκληρωμένο Πληροφοριακό Σύστημα του e-ΕΦΚΑ και την ψηφιοποίηση της ασφαλιστικής ιστορίας των πολιτών, την ψηφιοποίηση του χαρτί του αρχείου δηλαδή, που θα οδηγήσει σε περαιτέρω επιτάχυνση στην έκδοση κύριων και επικουρικών συντάξεων. Παράλληλα, η αναβάθμιση της καθημερινότητας των συμπολιτών μας με αναπηρία αποτελεί βασική αποστολή μας, και στην κατεύθυνση αυτή ενισχύσαμε τα Κέντρα Πιστοποίησης Αναπηρίας σε τρεις άξονες: σε επίπεδο υποδομών με τη δημιουργία έως τώρα τριών νέων δομών στο Γαλάτσι, στο Στάδιο Ειρήνης και Φιλίας και την Κοζάνη, σε επίπεδο ανθρώπινου δυναμικού με τον υπερδιπλασιασμό των γιατρών που υπηρετούν –από 500 σε 1.200 γιατρούς–, αλλά και τη διεύρυνση της λίστας με τις μη αναστρέψιμες παθήσεις που περνούν άπαξ από έλεγχο και λαμβάνουν εφ' όρου ζωής την παροχή. Το αποτέλεσμα όλων αυτών είναι να έχουν μειωθεί οι εκκρεμότητες για ραντεβού στα Κέντρα Πιστοποίησης Αναπηρίας κατά 76% σε ενάμιση χρόνο. Ασφαλώς, υπάρχουν ακόμη πολλά να γίνουν. Δεν εφησυχάζουμε. Παραμένουμε προσηλωμένοι στον στόχο μας, που είναι με κάθε μας δράση, με κάθε πρωτοβουλία να είμαστε χρήσιμοι στους πολίτες. Να βελτιώνουμε το εισόδημα, τις συνθήκες εργασίας, την ποιότητα της ζωής τους. **NAI**

ΝΙΚΗ ΚΕΡΑΜΕΩΣ

Η Νίκη Κεραμέως είναι απόφοιτος της Νομικής Σχολής του Πανεπιστημίου Paris II (Panthéon-Assas) με ειδίκευση στο Διεθνές Δίκαιο, με μεταπτυχιακές σπουδές στο Ιδιωτικό Διεθνές Δίκαιο και τη Διαιτησία από το Πανεπιστήμιο Paris II και στο Δίκαιο της Διαιτησίας από το Harvard Law School (LL.M.).

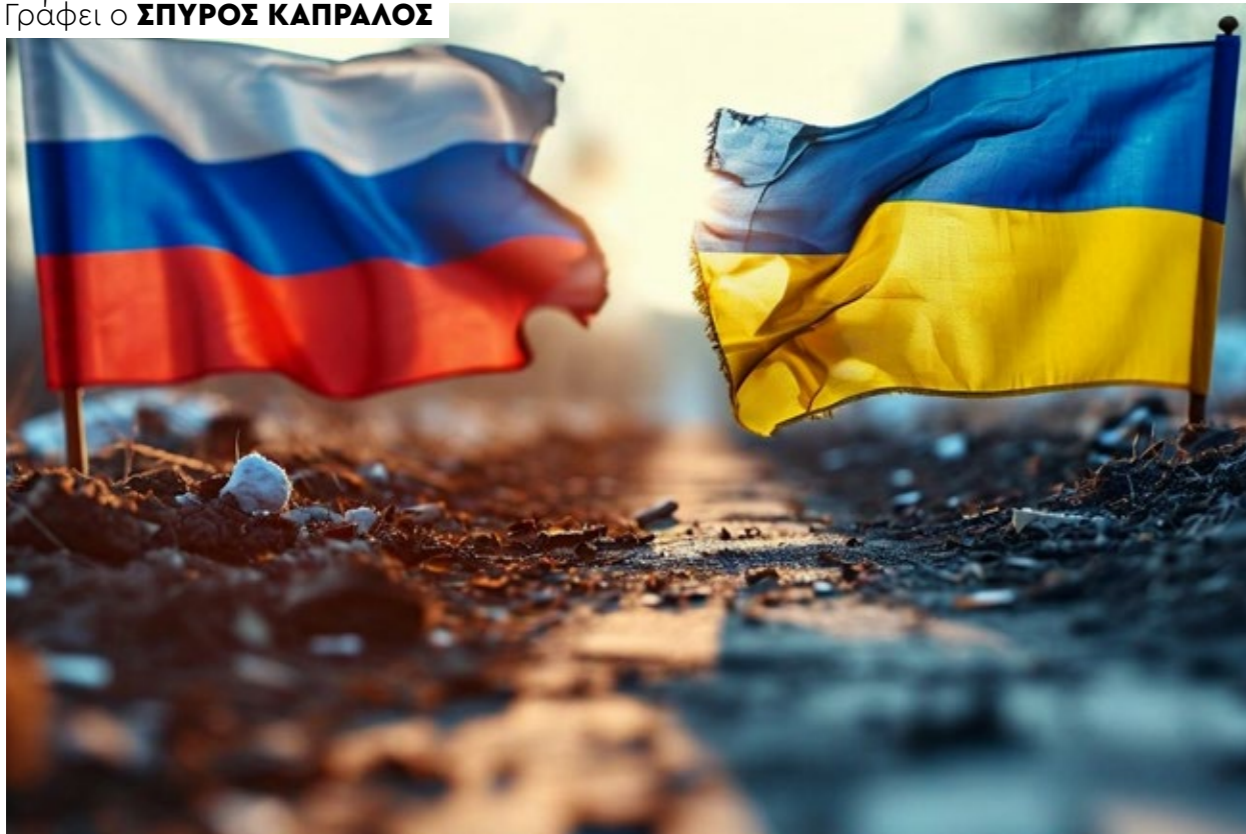
Είναι δικηγόρος-μέλος των Δικηγορικών Συλλόγων Αθηνών και Νέας Υόρκης. Εργάστηκε ανελλιπώς ως δικηγόρος σε Αθήνα και Νέα Υόρκη από το 2004 έως το 2019 κυρίως στους τομείς του Αστικού Δικαίου και της Διαιτησίας, οπότε και ανέλαβε τη θέση της υπουργού Παιδείας και Θρησκευμάτων.

Στις 14 Ιουνίου 2024 ανέλαβε υπουργός Εργασίας και Κοινωνικής Ασφάλισης. Διετέλεσε υπουργός Εσωτερικών το διάστημα 2023-2024, κατά το οποίο, μεταξύ άλλων, εισήχθησαν για πρώτη φορά στην ιστορία της χώρας η επιστολική ψήφος και το νέο πλαίσιο επιλογής διοικήσεων φορέων του δημόσιου τομέα. Κατά την περίοδο 2019-2023, ήταν υπουργός Παιδείας και Θρησκευμάτων και εργάστηκε συστηματικά για τη βελτίωση της ποιότητας της εκπαίδευσης σε όλες τις βαθμίδες, ειδικότερα υπό τις δύσκολες συνθήκες της πανδημίας.

4 χρόνια ρωσική εισβολή στην Ουκρανία

Οι αμέτρητες επιπτώσεις, οι νέοι συσχετισμοί και το αβέβαιο μέλλον

Γράφει ο **ΣΠΥΡΟΣ ΚΑΠΡΑΛΟΣ**



Πέρασαν ήδη τέσσερα χρόνια από τη στιγμή που ο Βλαντιμίρ Πούτιν έδωσε την τελική εντολή, ώστε ο ρωσικός στρατός να εισβάλλει σε ένα μεγάλο μέρος της ουκρανικής επικράτειας, ακόμη και έως τα προάστια του Κιέβου. Ήταν η πρώτη φορά μετά τον Δεύτερο Παγκόσμιο Πόλεμο, με μία εξαίρεση την περίπτωση των συγκρούσεων στην πρώην Γιουγκοσλαβία στις αρχές της δεκαετίας του 1990, που ανοίγει ένα πολεμικό μέτωπο και δοκιμάζονται η ασφάλεια και η σταθερότητα στην ευρωπαϊκή επικράτεια. Η διεθνής κοινή γνώμη και η πλειονότητα των αναλυτών ανέμεναν έναν «περίπατο» της Μόσχας και την επιβολή της ισχύος της μέσα σε λίγα εικοσιτετράωρα. Ωστόσο, οι

εξελιξείς διέψευσαν τις συγκεκριμένες εκτιμήσεις. Οι ουκρανικές δυνάμεις είχαν ήδη προετοιμαστεί σωστά, μετά τα όσα συνέβησαν στην Κριμαία το 2014, και αντιμετώπισαν τον εισβολέα με σχέδιο και θάρρος, σε μία επιχείρηση που δοκίμαζε και δοκιμάζει την επιβίωση των Ουκρανών και την ανεξαρτησία της χώρας τους.

Η ρωσική εισβολή στην Ουκρανία βρήκε την ενωμένη Ευρώπη μάλλον απροετοίμαστη για να αντιμετωπίσει μια τόσο μεγάλη κρίση στα ανατολικά της σύνορα. Ωστόσο, όπως συνέβη στην περίπτωση της πανδημίας, έτσι και στο ουκρανικό ζήτημα, η Ε.Ε. έλαβε άμεσα τις απαραίτητες αποφάσεις, στηρίζοντας σθεναρά τους αμυνόμενους, ενεργοποιώντας δε έναν νέο μηχανισμό υποδοχής εκατομμυρίων προσφύγων που ξεριζώθηκαν από τις πατρογονικές

εστίες, προκειμένου να επιβιώσουν από τα απόνερα της σύγκρουσης. Στη διάρκεια της τετράχρονης πολεμικής μάχης, οι συνέπειες ήταν πάρα πολλές τόσο για τους πολίτες της Ουκρανίας όσο και για την υπόλοιπη Ευρώπη, η οποία αναγκάστηκε εκ των πραγμάτων να προσαρμοστεί βίβια στα νέα δεδομένα. Αντίστοιχα υψηλό τίμημα πληρώνουν και οι ρωσικές Ένοπλες Δυνάμεις. Υπό το βάρος μιας ομολογουμένως επίπονης δοκιμασίας, η Ευρώπη αναγκάστηκε να ανοίξει τη συζήτηση για τη στρατηγική της αυτονομία σε θέματα άμυνας, ασφάλειας και ενέργειας, σε μία προσπάθεια να θωρακιστεί και να αντιμετωπίσει τις υπάρχουσες προκλήσεις με ακόμη μεγαλύτερη αποτελεσματικότητα. Η ανάγκη αυτή κατέστη πιο επιτακτική από τη στιγμή που ανέλαβε εκ νέου την ηγεσία των ΗΠΑ ο Ντόναλντ Τραμπ, μετασχηματίζοντας το δόγμα της αμερικανικής εξωτερικής πολιτικής, με στοιχεία που μάλλον διευκολύνουν τους αναθεωρητές σε ολόκληρο τον πλανήτη. Οι ίσες αποστάσεις μεταξύ των δύο πλευρών Ρωσίας και Ουκρανίας, η αναθέρμανση των διμερών σχέσεων ΗΠΑ-Ρωσίας, αλλά και η προσέγγιση του ζητήματος της Γροιλανδίας κατά τέτοιο τρόπο που να δικαιολογεί σε τρίτους την αλληλαγή συνόρων αποτέλεσαν νέα δεδομένα που οδήγησαν την Ε.Ε. να κατανοήσει το αυτονόητο: ότι δηλαδή πρέπει να βασιστεί περισσότερο στις δικές της δυνάμεις, στις αρχές και αξίες που τη συνοδεύουν από την ίδρυσή της, τις οποίες ασπάζονται και άλλοι σημαντικοί διεθνείς παίκτες, όπως είναι η Μεγάλη Βρετανία και ο Καναδάς.

Σήμερα, τέσσερα χρόνια μετά, τα δεδομένα έχουν αλλιάξει άρδην, επηρεάζοντας τόσο τις εμπλεκόμενες πλευρές (Μόσχα-Κιέβο) όσο και τους υπόλοιπους stakeholders στο γεωπολιτικό περιβάλλον. Η ειρήνη και η σταθερότητα αποτελούν έννοιες μη δεδομένες, ενώ ο κίνδυνος περαιτέρω ανάφλεξης παραμένει ορατός και επηρεάζει τον στρατηγικό σχεδιασμό των υπόλοιπων ευρωπαϊκών κρατών. Η ραγδαία αύξηση των αμυντικών δαπανών, οι αλλαγές στη στρατιωτική θητεία, η επέκταση των συνεργασιών στην ευρωπαϊκή αμυντική βιομηχανία, η επίσπευση των διαδικασιών ένταξης και άλλων χωρών στην Ε.Ε. όπως το Μαυροβούνιο και η Αλβανία, χωρίς, ωστόσο, να γίνουν εκπώσεις στην εκπλήρωση των κριτηρίων της Κοπεγχάγης, συνιστούν άμεσες προτεραιότητες για την ευρωπαϊκή πολιτική. Οι δείκτες αβεβαιότητας για την επόμενη μέρα βρίσκονται σε υψηλό επίπεδο, ενώ ουδείς μπορεί να κάνει ασφαλείς προβλέψεις για το επέκεινα στο μέτωπο της Ουκρανίας. Η εξεύρεση μιας βιώσιμης λύσης που θα οδηγούσε σε μακροχρόνια ειρήνη δεν είναι ορατή στον ορίζοντα, τουλάχιστον με τα σημερινά δεδομένα. Η Ευρώπη οφείλει να κινηθεί με ακόμη πιο αποφασιστικά βήματα για να αυξήσει την ετοιμότητά της, την αποτρεπτική της δυνατότητα και κατ' επέκταση να ενισχύσει τη βιωσιμότητά της. Το 2026 έδειξε από το ξεκίνημά του πως αποτελεί μια κρίσιμη χρονιά, όπου θα δοκιμάσει τις αντοχές ολόκληρης της ηπείρου, μέσα σε ένα γεωστρατηγικό τοπίο που θυμίζει περισσότερο κινούμενη άμμο... **ΝΑΙ**

ΣΠΥΡΟΣ ΚΑΠΡΑΛΟΣ



Ο Σπύρος Καπράλος σπούδασε Τηλεόραση και Ραδιόφωνο στο Πανεπιστήμιο του Salford της Μεγάλης Βρετανίας. Κατέχει μεταπτυχιακό τίτλο από το ίδιο πανεπιστήμιο στις Πολιτικές Επιστήμες. Συμμετείχε στο πρόγραμμα Socrates και εξειδικεύθηκε στα Digital Media στο Furtwangen Universität της Γερμανίας. Επίσης, κατέχει τίτλο MA στην Ποιοτική Δημοσιογραφία και τις Νέες Τεχνολογίες (με distinction) από το European Communication Institute (ECI) και το Donau Universität Krems της Αυστρίας. Έχει εξειδικευθεί στην Επικοινωνιακή Διαχείριση Κρίσεων στο ΕΚΠΑ.

Είναι μέλος της ΕΣΗΕΑ. Εργάστηκε σε εφημερίδες, στο Διαδίκτυο, στο δημόσιο ραδιόφωνο και στη δημόσια τηλεόραση. Το 2014, το Ίδρυμα Προαγωγής Δημοσιογραφίας Αθανασίου Βασιλείου Μπότση του ανένευσε τιμητική διάκριση για την παρουσία του στο πολιτικό ρεπορτάζ.

Την περίοδο 2012-2015 διετέλεσε διευθυντής του γραφείου Τύπου της Νέας Δημοκρατίας, ενώ από το 2016 έως το 2018 ήταν επικεφαλής του Γραφείου Τύπου της Νέας Δημοκρατίας στη Βουλή. Επιπλέον, εργάστηκε στο Γραφείο Τύπου του υπουργείου Οικονομικών. Είναι επικεφαλής του ΠΜΣ Θεσμοί, Επικοινωνία και Ευρωπαϊκή Ολοκλήρωση στο Ευρωπαϊκό Ινστιτούτο Επικοινωνίας και διδάσκει Political Communication in European Sphere στα μεταπτυχιακά προγράμματα του Ινστιτούτου.

Μιλάει αγγλικά και γερμανικά.



ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ NN GROUP

Ισχυρές επιδόσεις το 2025

Στους πρωταγωνιστές η NN Hellas

Ιδιαίτερα θετικές οικονομικές επιδόσεις κατέγραψε η NN Group για το 2025, παρουσιάζοντας σημαντική αύξηση στη δημιουργία λειτουργικού κεφαλαίου και στις ταμειακές ροές, ξεπερνώντας τους στόχους που είχε θέσει για την περίοδο έως το 2025.

Σε σχετική ανακοίνωση του ομίλου αναφέρεται ότι στην Ευρώπη κατέγραψε συνεχιζόμενη ανάπτυξη σε όλη την περιοχή, ιδίως στην Πολωνία, στην Ελλάδα, στη Ρουμανία και τη Σλοβακία.

Ειδικότερα στην ανακοίνωση των αποτελεσμάτων ο ολλανδικός όμιλος αναφέρει ότι η δημιουργία κεφαλαίου από τη βασική λειτουργία της εταιρείας (operating capital generation) αυξήθηκε κατά 9%, σε 2,1 δισ. ευρώ, υπερβαίνοντας τον στόχο του 2025 των 1,9 δισ. ευρώ, αντανakλώντας τη συνεχιζόμενη ισχυρή επιχειρηματική απόδοση. Οι ελεύθερες ταμειακές ροές αυξήθηκαν κατά 7%, ελαφρώς υψηλότερα από τον στόχο του 2025 των 1,6 δισ. ευρώ, με τη συμβολή των επιχειρηματικών τομέων να καθίσταται ολοένα και πιο διαφοροποιημένη.

Ο δείκτης Φερεγγυότητας II (Solvency II) του NN Group

αυξήθηκε στο 220%, επωφεληόμενος από ευνοϊκές συνθήκες αγοράς και τη συνεχιζόμενη ισχυρή καθαρή δημιουργία κεφαλαίου.

Το λειτουργικό αποτέλεσμα αυξήθηκε κατά 17% σε 3.002 εκατ. ευρώ· καθαρό αποτέλεσμα 1.188 εκατ. ευρώ.

ΕΠΙΤΑΧΥΝΣΗ ΑΥΞΗΣΗΣ ΜΕΡΙΣΜΑΤΟΣ ΚΑΙ ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΕΤΗΣΙΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ ΕΠΑΝΑΓΟΡΑΣ

Με βάση την ισχυρή επιχειρηματική απόδοση, τα ταμειακά διαθέσιμα και τα επίπεδα κεφαλαίου, το NN Group, προστίθεται στην ανακοίνωση, ενισχύει την επιστροφή κεφαλαίου κατά επιπλέον 100 εκατ. ευρώ πέραν της προοδευτικής πολιτικής μερισμάτων, κατανέμοντας το ποσό αυτό ισομερώς μεταξύ μερίσματος και ετήσιας επαναγοράς μετοχών. Ως εκ τούτου, το συνολικό μέρισμα ανά μετοχή για το 2025 αυξάνεται κατά 13% σε 3,88 ευρώ ανά μετοχή και το ετήσιο πρόγραμμα επαναγοράς μετοχών αυξάνεται κατά 50 εκατ. ευρώ σε 350 εκατ. ευρώ.

ΕΞΑΙΡΕΤΙΚΗ ΚΑΙ ΔΙΑΤΗΡΟΥΜΕΝΗ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΔΥΝΑΜΙΚΗ

Το πρόγραμμα Future Ready βρίσκεται σε καλή πορεία για την επίτευξη ωφελειών 200 εκατ. ευρώ το 2027· περαιτέρω επέκταση του προγράμματος data literacy για τους εργαζομένους ώστε να κατανοούν, να αναλύουν και να χρησιμοποιούν αποτελεσματικά τα δεδομένα.



Η Φιλίππα Μιχάλη, πρόεδρος και διευθύνουσα σύμβουλος της NN Hellas.





Ο Διευθύνων Σύμβουλος, κ. David Knibbe.

Η αξία νέας παραγωγής (VNB) της Insurance Europe αυξήθηκε κατά 16%, αντανακλώντας υψηλότερες πωλήσεις και ευνοϊκό μίγμα προϊόντων.

Η VNB της Japan Life αυξήθηκε κατά 25% μετά την εισαγωγή νέου προϊόντος μακροπρόθεσμης αποταμίευσης τον Μάρτιο.

Τα ακαθάριστα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα για τη Netherlands Non-life αυξήθηκαν κατά 6%, υπερβαίνοντας για πρώτη φορά τα 4 δισ. ευρώ, λόγω αυξήσεων ασφαλιστρών και αύξησης όγκου. Ο συνδυασμένος δείκτης διαμορφώθηκε στο 92,9%, εντός του εύρους καθοδήγησης 91%-93%.

Η Netherlands Life κατέγραψε αύξηση 9% στα υπό διαχείριση κεφάλαια της δραστηριότητας συνταξιοδοτικών προγραμμάτων καθορισμένων εισφορών, σε 43 δισ. ευρώ, επωφελημένη από υψηλές καθαρές εισροές και τις αγορές.

ΙΣΧΥΡΗ ΒΑΣΗ ΓΙΑ ΜΕΛΛΟΝΤΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ, ΔΗΛΩΝΕΙ Ο ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ, DAVID KNIBBE

«Σήμερα παρουσιάζουμε ένα ιδιαίτερα ισχυρό σύνολο αποτελεσμάτων για το 2025, που αντικατοπτρίζει τη συνεχιζόμενη θετική επιχειρηματική απόδοση και την υλοποίηση της στρατηγικής μας, παρά τη συνεχιζόμενη γεωπολιτική μεταβλητότητα. Υπερβήκαμε τους στόχους μας για το 2025 και βρισκόμαστε σε καλή πορεία για την επίτευξη των στόχων του 2028 που παρουσιάστηκαν στο Capital Markets Day τον Μάιο του 2025.

Στην Ευρώπη, καταγράψαμε συνεχιζόμενη ανάπτυξη σε όλη την περιοχή, ιδίως στην Πολωνία, στην Ελλάδα, στη Ρουμανία και τη Σλοβακία. Η Netherlands Non-life αύξησε τα ακαθάριστα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα κατά 6%, φθά-

νοντας για πρώτη φορά το όριο των 4 δισ. ευρώ. Η δραστηριότητά μας στην Ιαπωνία παρουσίασε επίσης ισχυρή εμπορική επίδοση, λόγω της επιτυχημένης εισαγωγής προϊόντος μακροπρόθεσμης αποταμίευσης για επιχειρηματίες. Η Netherlands Life επωφελήθηκε από ισχυρές καθαρές εισροές 2,6 δισ. ευρώ και ευνοϊκές κινήσεις της αγοράς στα προϊόντα συνταξιοδότησης καθορισμένων εισφορών, συνεχίζοντας να αξιοποιεί ευκαιρίες που προκύπτουν από τις αλλαγές στην ολλανδική αγορά συντάξεων.

Το πρόγραμμα Future Ready, που επικεντρώνεται στη βελτίωση της εμπειρίας πελάτη και στην ενίσχυση της λειτουργικής αποδοτικότητας και της κερδοφόρας ανάπτυξης, βρίσκεται σε καλή πορεία προς τον στόχο δημιουργίας ετήσιων οφελών 200 εκατ. ευρώ από το 2027. Στο τέλος του 2025, είχαμε 236 περιπτώσεις χρήσης T.N. σε παραγωγική λειτουργία, συμπεριλαμβανομένου συστήματος που μας επιτρέπει να εγκρίνουμε και να καταβάλλουμε διάφορες αποζημιώσεις ασφάλισης αυτοκινήτου μέσα σε λίγα λεπτά.

Η δημιουργία λειτουργικού κεφαλαίου (OCG), ο βασικός μας δείκτης απόδοσης, αυξήθηκε κατά 9% σε 2,1 δισ. ευρώ. Σε συνδυασμό με τις θετικές εξελίξεις στις αγορές, αυτό συνέβαλε στην περαιτέρω ενίσχυση της κεφαλαιακής μας θέσης, με δείκτη Solvency II στο 220%. Η ισχυρή επιχειρηματική απόδοση, τα ταμειακά διαθέσιμα και τα επίπεδα κεφαλαίου μας επιτρέπουν να αυξήσουμε το ετήσιο πρόγραμμα επαναγοράς μετοχών στα 350 εκατ. ευρώ και να προτείνουμε 13% υψηλότερο ετήσιο μέρισμα σε σύγκριση με το 2024. Συνεχίσαμε να υλοποιούμε τους στρατηγικούς μας στόχους με επίκεντρο τους πελάτες μας, τους ανθρώπους μας και τη συμβολή μας στην κοινωνία.

Οι δείκτες ικανοποίησης πελατών βελτιώθηκαν περαιτέρω, με οκτώ από τις εννέα διεθνείς αγορές μας να καταγράφουν επιδόσεις άνω του μέσου όρου της αγοράς. Στην Ολλανδία, διατηρήσαμε την πρώτη θέση στην ικανοποίηση συνεργατών-μεσιτών, αντικατοπτρίζοντας τη στρατηγική μας για στενή συνεργασία με αυτήν τη βασική ομάδα συνεργατών. Παρατηρήθηκε επίσης περαιτέρω βελτίωση στην ικανοποίηση εργαζομένων. Προς υποστήριξη μιας βιώσιμης οικονομίας, αυξήσαμε τις επενδύσεις σε λύσεις για το κλίμα, φθάνοντας συνολικά τα 14 δισ. ευρώ έως το τέλος του 2025. Από το 2022, το πρόγραμμα κοινωνικών επενδύσεών μας έχει υποστηρίξει περισσότερους από ένα εκατομμύριο ανθρώπους.

Κοιτάζοντας μπροστά, τα αποτελέσματα αυτά μας παρέχουν ισχυρή βάση για μελλοντική ανάπτυξη, επιτρέποντάς μας να συνεχίσουμε να δημιουργούμε βιώσιμη μακροπρόθεσμη αξία για τους μετόχους και τα ενδιαφερόμενα μέρη μας. Θα θέλαμε να ευχαριστήσουμε τους πελάτες και τους μετόχους μας για την εμπιστοσύνη τους και τους συναδέλφους μας για τη συνεχή τους δέσμευση». **NAI**

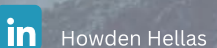
Μαζί, αλλάζουμε τα όρια της ασφάλισης



Ο μεγαλύτερος μεσίτης ασφαλίστρων 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

ΙΟΝΙΚΗ
Η Πρώτη Ασφαλιστική

Σε νέα εποχή με επίκεντρο τον πελάτη και έμφαση στη βιώσιμη ανάπτυξη



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

Η Εθνική Ασφαλιστική, μετά την επιτυχή ολοκλήρωση της πλήρους ενσωμάτωσής της στον Όμιλο Πειραιώς, προχωρά στην επόμενη φάση του στρατηγικού της μετασχηματισμού, θέτοντας σε εφαρμογή τη νέα οργανωτική της δομή. Η νέα δομή έχει ως στόχο έναν πιο ευέλικτο, απλό και αποτελεσματικό οργανισμό, με ξεκάθαρη πελατοκεντρική κατεύθυνση και έμφαση στη βιώσιμη ανάπτυξη.

Η αναδιοργάνωση μειώνει την πολυπλοκότητα, αντιμετωπίζει τον κατακερματισμό αρμοδιοτήτων και ενισχύει την ταχύτητα και την ποιότητα λήψης αποφάσεων, δημιουργώντας τις προϋποθέσεις για καλύτερη εμπειρία πελάτη, ισχυρότερη εμπορική απόδοση και μεγαλύτερη επιχειρησιακή ανθεκτικότητα.

Η ΕΜΠΕΙΡΙΑ ΠΕΛΑΤΗ ΣΤΟ ΕΠΙΚΕΝΤΡΟ



Ο κ. Αχιλλέας Σδράκας.

Κεντρικό πυλώνα της νέας δομής αποτελεί η δημιουργία της Γενικής Διεύθυνσης Εμπειρίας Πελάτη, με επικεφαλής τον κ. Αχιλλέα Σδράκα. Η νέα Γενική Διεύθυνση αναλαμβάνει ενιαία ευθύνη για την ασφαλιστική διαδρομή του πελάτη από την αρχή έως το τέλος, ενοποιώντας κρίσιμες λειτουργίες αναλήψεων, αποζημιώσεων και εξυπηρέτησης. Στόχος είναι μια πιο απλή, πιο γρήγορη και ποιοτικότερη εμπειρία, καθώς και σαφέστερη συνεργασία με τα δίκτυα πωλήσεων.

ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΤΟΥ ΤΟΜΕΑ ΥΓΕΙΑΣ

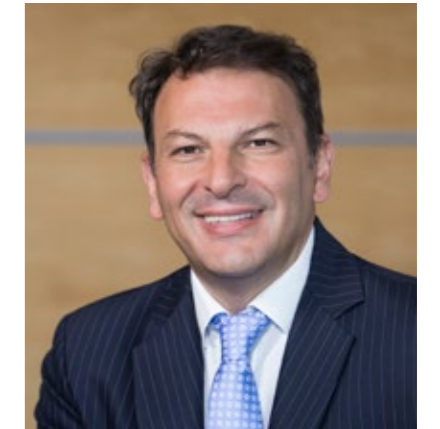


Η κ. Μαρία Λάρδα-Κουτσούκου.

Ο τομέας της Υγείας αναβαθμίζεται ουσιαστικά μέσω της δημιουργίας της Γενικής Διεύθυνσης Υπηρεσιών Υγείας, με συνοδική ευθύνη για τον στρατηγικό σχεδιασμό και την επιχειρησιακή υλοποίηση. Η κ. Μαρία Λάρδα-Κουτσούκου αναλαμβάνει τη νέα Διεύθυνση Στρατηγικής και Διαχείρισης Χαρτοφυλακίου Υγείας και έως την πλήρωση της θέσης του γενικού διευθυντή Υπηρεσιών Υγείας ασκεί και τα σχετικά καθήκοντα, διασφαλίζοντας συνέχεια και αποτελεσμα-

τικότητα. Στη νέα Γενική Διεύθυνση εντάσσεται και η Διεύθυνση Αποζημιώσεων Υγείας, ενισχύοντας τον ενιαίο τρόπο διαχείρισης.

ΙΣΧΥΡΟΤΕΡΗ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΓΙΑ ΕΤΑΙΡΙΚΟΥΣ ΠΕΛΑΤΕΣ



Ο κ. Γιώργος Ζερβουδάκης.

Η εμπορική λειτουργία ενισχύεται με τη δημιουργία ενός πιο συνεκτικού πλαισίου εξυπηρέτησης εταιρικών πελατών. Στη Γενική Εμπορική Διεύθυνση, υπό τον κ. Γιώργο Ζερβουδάκη, ενοποιούνται οι λειτουργίες ανα-



- Η εμπειρία πελάτη στο επίκεντρο
- Ενίσχυση του τομέα Υγείας
- Ισχυρότερη εμπορική λειτουργία για εταιρικούς πελάτες
- Τεχνολογία, δεδομένα και καινοτομία
- Αναβάθμιση Ανάπτυξης Προϊόντων & Business Analytics
- Ενισχύεται η Γενική Διεύθυνση Οικονομικών

λήψεων Γενικών Κλάδων εταιρικών πελατών και ομαδικών ασφαλίσεων, βελτιώνοντας τη συνοχή, την εμπορική αποτελεσματικότητα και τη συνολική εμπειρία συνεργασίας.

ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ, ΔΕΔΟΜΕΝΑ ΚΑΙ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ



Ο κ. Πέτρος Τσιώνης.

Η Διεύθυνση Τεχνολογίας, με επικεφαλής τον κ. Πέτρο Τσιώνη, αναβαθμίζεται σε στρατηγικό συνεργάτη της

επιχειρησιακής λειτουργίας. Με την αξιοποίηση της Τεχνητής Νοημοσύνης, την ενίσχυση της ποιότητας των δεδομένων, καθώς και τον εκσυγχρονισμό των βασικών συστημάτων, η Εθνική Ασφαλιστική στοχεύει σε υψηλότερη αποδοτικότητα, καλύτερη εμπειρία πελάτη και συνεργάτη, ταχύτερη λήψη αποφάσεων και αποτελεσματικότερο περιορισμό κινδύνων.

ΓΕΝΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ

Από την 1η Φεβρουαρίου 2026, καθήκοντα γενικού διευθυντή Οικονομικών ανέλαβε ο κ. Στράτος Πέτρου, στέλεχος με πολυετή εμπειρία στον ασφαλιστικό κλάδο σε Ελλάδα και Ευρώπη, ενισχύοντας περαιτέρω τη χρηματοοικονομική ισχύ και τη στρατηγική υλοποίηση της εταιρείας.

Η νέα οργανωτική δομή δεν επηρεάζει θέσεις εργασίας και στοχεύει στη δημιουργία ενός πιο σύγχρονου, λειτουργικού και υποστηρικτικού εργασιακού περιβάλλοντος.

«Η νέα οργανωτική δομή θέτει τα σωστά θεμέλια για έναν πιο ευέλικτο, πελατοκεντρικό και ανθεκτικό οργανισμό. Η επιτυχία της βασίζεται στη



Ο κ. Στράτος Πέτρου.

συνεργασία, στην ανοιχτή στάση απέναντι στην αλληλαγή και την κοινή μας δέσμευση να δημιουργούμε διαρκή αξία για την κοινωνία, τους πελάτες και τους ανθρώπους μας», δήλωσε ο διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής, κ. Δημήτρης Μαζαράκης. **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 χαρτοφυλάκιό σας, τους κόπους σας, τις προσδοκίες σας για σιγουριά και δικαίωση των πελατών σας.

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

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

Δημιουργεί πραγματική αξία για τους ασφαλισμένους της

Σημαντικές αποδόσεις τόσο στα ομαδικά προγράμματα διαχείρισης κεφαλαίου της όσο και στα ατομικά προγράμματα διαχείρισης κεφαλαίου πέτυχε για το 2025 η Eurolife FFH, συνεχίζοντας να προσφέρει σταθερή αξία στους ασφαλισμένους της με τρόπο

που αντανακλά τη μακροχρόνια συνέπεια της επενδυτικής προσέγγισης της εταιρείας.

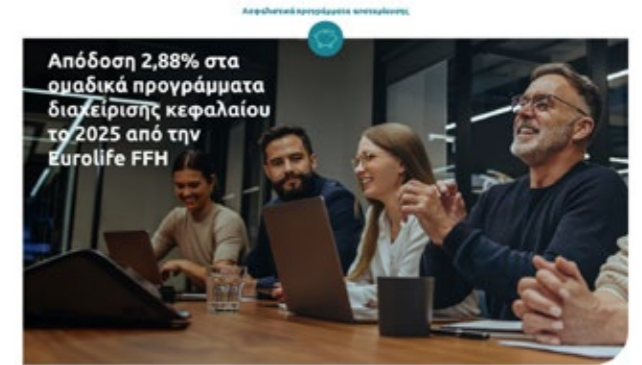
ΑΠΟΔΟΣΗ 2,88% ΣΤΑ ΟΜΑΔΙΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ

Ειδικότερα, το χαρτοφυλάκιο επενδύσεων των ομαδικών

προγραμμάτων διαχείρισης κεφαλαίου της κατέγραψε απόδοση 2,88%, αναδεικνύοντας τη δέσμευση της εταιρείας να στηρίζει τους ασφαλισμένους της μέσα από την πολύτιμη εμπειρία και τεχνογνωσία στη διαχείριση επενδυτικών χαρτοφυλακίων.

Παρά τις οικονομικές προκλήσεις της χρονιάς, με την πορεία των αγορών να διαμορφώνεται από διαφορετικούς παράγοντες που επηρέασαν και το επενδυτικό περιβάλλον, η Eurolife FFH διαχειρίστηκε το χαρτοφυλάκιο των ομαδικών προγραμμάτων με συνέπεια, διατηρώντας τη στρατηγική της σταθερά προσανατολισμένη στην προστασία και ενίσχυση της αξίας για τους ασφαλισμένους της.

Η εταιρεία, όπως τονίζεται, φιλοδοξεί να σχεδιάζει τα πιο σύγχρονα και αποδοτικά προγράμματα ομαδικής ασφάλισης, τα οποία παραμένουν μια σημαντική παροχή, ιδιαίτερα σε περιόδους που το κοινωνικοοικονομικό περιβάλλον δημιουργεί αβεβαιότητες και ανάγκη για μακροπρόθεσμο σχεδιασμό. Αναγνωρίζοντας ότι οι άνθρωποι αποτελούν τον πυρήνα κάθε επιχείρησης, η Eurolife FFH συνεχίζει να δίνει έμφαση στη δημιουργία προγραμμάτων ομαδικής ασφάλισης που λειτουργούν υποστηρικτικά στην οικονομική ασφάλεια των εργαζομένων.



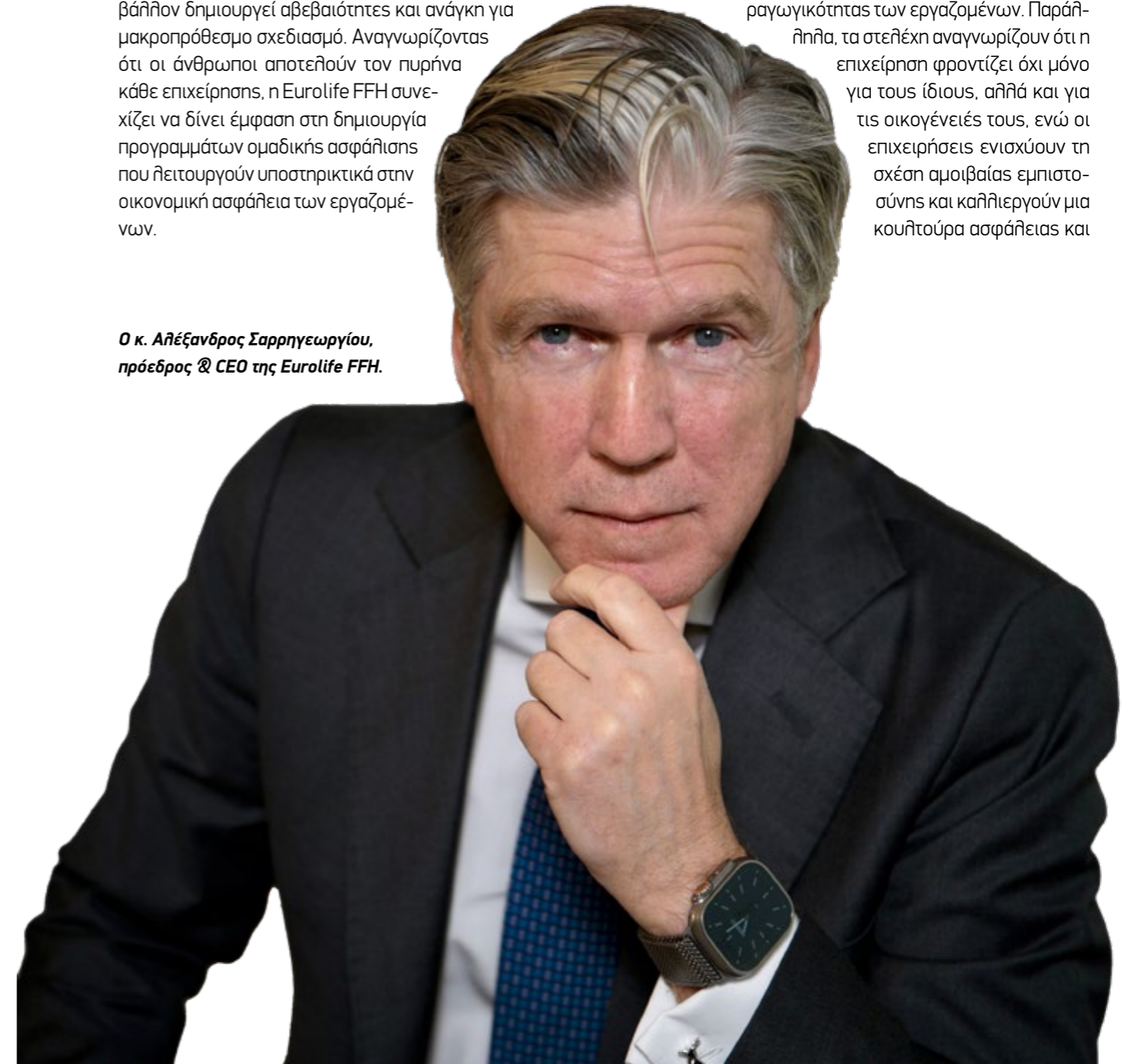
Τι έχει αξία για σένα;

EUROLIFE FFH

Μεταξύ των πλεονεκτημάτων τους περιλαμβάνονται φορολογικά οφέλη, η δυνατότητα προσφοράς ανταγωνιστικού πακέτου ανταμοιβών και η ενίσχυση της παραγωγικότητας των εργαζομένων. Παράλληλα, τα στελέχη αναγνωρίζουν ότι η επιχείρηση φροντίζει όχι μόνο για τους ίδιους, αλλά και για τις οικογένειές τους, ενώ οι επιχειρήσεις ενισχύουν τη σχέση αμοιβαίας εμπιστοσύνης και καλλιεργούν μια κουλτούρα ασφάλειας και



Ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, πρόεδρος & CEO της Eurolife FFH.



σιγουριάς στο εσωτερικό της.

«Κάθε χρονιά φέρνει διαφορετικές απαιτήσεις και δεδομένα για τη διαχείριση κεφαλαίων, όμως ο τρόπος με τον οποίο προσεγγίζουμε τις επενδυτικές μας επιλογές παραμένει μεθοδικός, υπεύθυνος και το ίδιο προσανατολισμένος στη δημιουργία μακροπρόθεσμης αξίας για τους ασφαλισμένους μας. Η σταθερότητα στην απόδοση των προγραμμάτων μας αποτελεί πρωταρχικό στόχο μας και η παρακολούθηση των τάσεων της αγοράς βασικό εργαλείο προκειμένου να προσαρμοζόμαστε ευέλικτα στις οικονομικές μεταβολές και να προσφέρουμε τις πλέον αποδοτικές λύσεις», δήλωσε ο Σπύρος Αθανίτης, διευθυντής Επενδύσεων της Eurolife FFH.

Από την πλευρά του ο Λεωνίδας Σίδερης, διευθυντής Ομαδικών Ασφαλίσεων και Affinities της Eurolife FFH, ανέφερε: «Για τη Eurolife FFH αξία έχει να ενθαρρύνει τους ανθρώπους να καταφέρνουν περισσότερα καθημερινά. Γι' αυτό και παραμένουμε προσηλωμένοι στη στήριξη των ασφαλισμένων μας και εστιάζουμε σε προγράμματα που απαντούν στις ανάγκες τους – γιατί θέλουμε να είναι σε θέση να πραγματοποιούν τους στόχους τους και να αισθάνονται ασφάλεια, ανεξάρτητα από τις συνθήκες της αγοράς. Με γνώσεις, εμπειρία και αφοσίωση, τους προσφέρουμε λύσεις που τους βοηθούν να χτίζουν ένα οικονομικά σίγουρο μέλλον».

ΑΠΟΔΟΣΗ 3,76% ΣΤΑ ΑΤΟΜΙΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ ΓΙΑ ΤΟ 2025

Την ίδια ώρα, το χαρτοφυλάκιο επενδύσεων των ατομικών προγραμμάτων διαχείρισης κεφαλαίου της Eurolife FFH κυμάνθηκε για ακόμη μια χρονιά σε υψηλά επίπεδα, με το ποσοστό για το 2025 να φτάνει το 3,76%. Το ποσοστό σημείωσε και πάλι αύξηση σε σχέση με το προηγούμενο έτος, με την αντίστοιχη επίδοση του 2024 να είχε διαμορφωθεί στο 3,70%. Η σημαντική αυτή αύξηση για ακόμη μία χρονιά αποδεικνύει ξανά τη σταθερή ικανότητα της εταιρείας, όπως τονίζεται, να σχεδιάζει και να υλοποιεί επενδυτικές λύσεις που προσφέρουν ουσιαστικό όφελος στους ασφαλισμένους της.

Μέσα σε ένα οικονομικό περιβάλλον που χαρακτηρίστηκε και το 2025 από αυξημένες απαιτήσεις και έντονη μεταβλητότητα, η Eurolife FFH συνέχισε να διαχειρίζεται το επενδυτικό της χαρτοφυλάκιο με συνέπεια και σταθερότητα, αξιοποιώντας τα διαθέσιμα εργαλεία και διατηρώντας υψηλό βαθμό εποπτείας, πετυχαίνοντας αποτελέσματα που επιστρέφουν πραγματική αξία στους κατόχους των προϊόντων της.

Μέσα από τα ατομικά προγράμματα διαχείρισης κεφαλαίων της Eurolife FFH, οι ασφαλισμένοι της έχουν τη



Τι έχει αξία για σένα;

EUROLIFE FFH

δυνατότητα να επιλέξουν τη λύση που ταιριάζει καλύτερα στο προσωπικό τους προφίλ κινδύνου, προκειμένου να υλοποιήσουν τους στόχους και τις επιδιώξεις τους. Σε περίπτωση αλλαγής των οικονομικών τους συνθηκών, μπορούν να προσαρμόζουν το καταβαλλόμενο ποσό, ενώ παράλληλα έχουν τη δυνατότητα να αυξάνουν το επενδύμενο κεφάλαιό τους μέσω έκτακτων καταβολών. Τέλος, τα ατομικά προγράμματα επιτρέπουν τον συνδυασμό της δημιουργίας κεφαλαίου με συμπληρωματικές καλύψεις, όπως η ασφάλιση Ζωής, προσφέροντας έτσι στους ασφαλισμένους της εταιρείας τη δυνατότητα να προστατεύουν τους αγαπημένους τους σε περίπτωση απρόβλεπτων γεγονότων.

«Η αυξημένη απόδοση που πετύχαμε στα ατομικά προγράμματα διαχείρισης κεφαλαίου για το 2025 επιβεβαιώνει ότι μια σωστά θεμελιωμένη επενδυτική πολιτική μπορεί να ανταποκριθεί αποτελεσματικά στις απαιτήσεις της αγοράς, ακόμη και όταν οι συνθήκες διαφοροποιούνται σημαντικά από χρονιά σε χρονιά. Στη Eurolife FFH επενδύουμε συστηματικά στην ανάληψη και σωστή αξιολόγηση των κινδύνων και αξιοποιούμε τη γνώση και την εμπειρία των στελεχών μας, προκειμένου να υποστηρίξουμε τις επιδιώξεις των πελατών μας», δήλωσε σχετικά ο Σπύρος Αθανίτης, διευθυντής Επενδύσεων της Eurolife FFH.

«Στη Eurolife FFH, η εμπιστοσύνη των ασφαλισμένων μας είναι το πιο σημαντικό κεφάλαιο. Γι' αυτό και στόχος μας είναι όλοι όσοι μας εμπιστεύονται να έχουν τη δύναμη να εξασφαλίσουν ένα οικονομικά ασφαλές μέλλον. Η συνέπεια της επενδυτικής μας πολιτικής αναδείχθηκε το ίδιο αποτελεσματικά και φέτος, ενισχύοντας τη σιγουριά των πελατών αλλά και των διαμεσολαβητών μας στο ότι η Eurolife FFH καταφέρνει να τηρεί στο ακέραιο τις υποχρεώσεις της και να προσφέρει πραγματικά αξία στους ασφαλισμένους της μέσω των αποδόσεων που επιτυγχάνονται», ανέφερε ο Νίκος Δελένδας, γενικός διευθυντής Πωλήσεων, Εκπαίδευσης & Ανάπτυξης Προϊόντων της εταιρείας. **NAI**

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



Διευρύνει το κοινωνικό της αποτύπωμα

Το «Feel the Love» μετατρέπει τη δέσμευση σε πράξη



Με σταθερή δέσμευση στη δημιουργία θετικού κοινωνικού αποτυπώματος και επίκεντρο τον άνθρωπο, η Generali συνεχίζει να υλοποιεί ουσιαστικές πρωτοβουλίες μέσα από το πρόγραμμα δράσεων και εθελοντισμού «Feel the Love», επιβεβαιώνοντας τον ρόλο της ως Lifetime Partner για την κοινωνία.

Για την Generali, η ανάπτυξη συνδέεται με σχέσεις εμπιστοσύνης και τη συμβολή στη διαμόρφωση ενός πιο ασφαλούς και ανθεκτικού περιβάλλοντος. Ενσωματώνοντας την υπευθυνότητα στον πυρήνα της στρατηγικής της, η εταιρεία επενδύει σε ενέργειες που ενισχύουν την κοινωνική συνοχή, στηρίζουν ευάλωτες ομάδες και δημιουργούν αξία για τις κοινότητες όπου δραστηριοποιείται. Στο πλαίσιο αυτό, σε όλη τη διάρκεια του έτους, αλλά και κατά τους

τελευταίους μήνες του 2025, οι εργαζόμενοι συμμετείχαν σε σειρά δράσεων μέσω της ομάδας εθελοντισμού Lion Hearts, ενισχύοντας συνεργαζόμενους φορείς και χτίζοντας σχέσεις συνέχειας και ουσιαστικής υποστήριξης.

Μεταξύ των πρωτοβουλιών, ξεχωρίζει η συμμετοχή στο Κέντρο Διαλογής του οργανισμού «Το Χαμόγελο του Παιδιού», όπου πραγματοποιήθηκε ταξινόμηση και προετοιμασία ρούχων και παιχνιδιών που διανέμονται σε οικογένειες της Αττικής. Παράλληλα, για ακόμη μία χρονιά πραγματοποιήθηκε η συλλογή ειδών πρώτης ανάγκης για τον φορέα «Ένα Παιδί - Ένας Κόσμος», με σημαντική ανταπόκριση από τους εργαζομένους. Τα προσφερόμενα προϊόντα διατέθηκαν για την κάλυψη βασικών αναγκών παιδιών και οικογενειών που υποστηρίζει ο οργανισμός, ενισχύοντας έμπρακτα το πολύτιμο έργο του.

Μέσα στον Δεκέμβριο, η Generali προσέφερε συνεχή



Η κ. Μαρία Λαμπροπούλου, Chief Marketing & Communications Officer της Generali Hellas.



Συνεργάτης φωτογράφος ο κ. ΙΑΚΩΒΟΣ ΑΙΖΙΚΙΡΙΚΗΣ

στήριξη στο έργο που επιτελεί «Το Εργαστήρι Λίλιαν Βουδούρη», μέσα από τη συμμετοχή στο καθιερωμένο Bazaar του φορέα στο Σύνταγμα, με εργαζομένους να αναλαμβάνουν ρόλο πωλητών, και ταυτόχρονα ενίσχυσε τον οργανισμό προωθώντας το μήνυμα της συμπερίληψης, με τους ανθρώπους της εταιρείας και τις οικογένειές τους να λαμβάνουν μέρος στον 3ο Αγώνα «Συνεκκίνηση» στο Πάρκο Τρίτση, την αθλητική διοργάνωση που προωθεί την ισότιμη συμμετοχή και την υποστήριξη όσων έχουν ανάγκη.

Σημαντική στιγμή αποτέλεσε και το ετήσιο Χριστουγεννιάτικο Bazaar της Generali, που φιλοξενήθηκε στις εγκαταστάσεις του οργανισμού με τη συμμετοχή των προαναφερθέντων οργανισμών κοινωνικού έργου, δίνοντας τη δυνατότητα στους εργαζομένους να βοηθήσουν στη συνέχιση της λειτουργίας τους μέσα από τις εορταστικές τους αγορές.

Τέλος, ξεχωριστή εμπειρία υπήρξε η φιλοξενία παιδιών της ΕΛΕΠΑΠ σε μια γιορτινή ημέρα χριστουγεννιάτικου παιχνιδιού και μουσικής, αποδεικνύοντας ότι η προσφορά δεν περιορίζεται στην υλική ενίσχυση, αλλά μετατρέπεται σε ανθρώπινη σχέση και ουσιαστική σύνδεση. Η εστίαση βρίσκεται στο μοίρασμα των στιγμών της καθημερινότητας των παιδιών και, κατ'επέκταση, των ωφεληόμενων των υποστηριζόμενων φορέων, στην προσπάθεια για ορατότητα των αναγκών και των ζητημάτων που αντιμετωπίζουν, κάνοντάς τα υπόθεση όλων. Γιατί η πραγματική έννοια της

προσφοράς γεννιέται όταν δημιουργούνται σχέσεις εμπιστοσύνης, σεβασμού και κοινής πορείας.

Όλες οι παραπάνω ενέργειες αποτελούν μέρος ενός ολοκληρωμένου πλάνου κοινωνικής συνεισφοράς που προωθεί την ενεργή συμμετοχή των εργαζομένων και καλλιιεργεί κουλτούρα εθελοντισμού, συνεισφοράς και υπευθυνότητας.

Με το 2026 να ξεκινά δυναμικά, η Generali σχεδιάζει νέες πρωτοβουλίες, διευρύνοντας το κοινωνικό της αποτύπωμα και ενθαρρύνοντας ακόμη περισσότερους εργαζομένους και συνεργάτες να συμβάλουν σε δράσεις με ουσιαστικό θετικό αντίκτυπο.

«Στην Generali πιστεύουμε ότι ο ρόλος μας δεν περιορίζεται στην παροχή λύσεων προστασίας, αλλά επεκτείνεται στη δημιουργία αξίας για την κοινωνία που μας φιλοξενεί. Η ανάπτυξή μας συνδέεται με την εμπιστοσύνη που χτίζουμε καθημερινά και με την ευθύνη να στεκόμαστε δίπλα στις κοινότητες. Μέσα από το "Feel the Love", αποδεικνύουμε ότι η προσφορά δεν χρειάζεται να είναι μεγάλη για να αλλιάξει κάτι – αρκεί να είναι αληθινή. Πίσω από κάθε ανάγκη υπάρχει ένας άνθρωπος. Και όταν μοιραζόμαστε αγάπη και φροντίδα, αυτές επιστρέφουν πολλαπλάσιες, δημιουργώντας έναν κύκλο αισιοδοξίας και εμπιστοσύνης που αλλιάζει όλους μας προς το καλύτερο», δήλωσε η κ. Μαρία Λαμπροπούλου, Chief Marketing & Communications Officer της Generali Hellas. **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

INTERAMERICAN

Ισχυρό αποτύπωμα στο ΑΕΠ της χώρας και την απασχόληση

Στη δημοσιότητα η Έκθεση Κοινωνικών και Οικονομικών Επιδράσεων 2019-2024

Τη συμβολή της στην ελληνική οικονομία και την κοινωνία αποτυπώνει με τεκμηριωμένο και μετρήσιμο τρόπο η Έκθεση Κοινωνικών και Οικονομικών Επιδράσεων (SEIA) για την περίοδο 2019-2024, που παρουσιάζει ο Όμιλος Interamerican.

Η Έκθεση καταγράφει τις άμεσες, έμμεσες και επαγόμενες επιδράσεις της δραστηριότητας του ομίλου, αξιοποιώντας τη διεθνώς αναγνωρισμένη μεθοδολογία κοινωνικοοικονομικής αποτίμησης (SEIA).

Η ανάλυση εστιάζει στην περίοδο 2019-2024, η οποία αποτέλεσε μια καθοριστική φάση προόδου και τολμηρού μετασχηματισμού για τον Οργανισμό. Σε ένα περιβάλλον διαδοχικών και αλληλεπένδεδετων κρίσεων, που διαμορφώθηκαν από την πανδημία COVID-19, τον υψηλό πληθωρισμό, την ενεργειακή κρίση, τις γεωπολιτικές εξελίξεις και τα ακραία καιρικά φαινόμενα, ενισχύθηκε συστηματικά η οργανωσιακή ανθεκτικότητα και το κοινωνικοοικονομικό του αποτύπωμα, όπως τεκμηριώνεται από τα αποτελέσματα της Έκθεσης.

Σύμφωνα με τα κύρια σημεία της έκθεσης, το 2024 καταγράφεται σαφής ενίσχυση του κοινωνικοοικονομικού αποτυπώματος σε σύγκριση με το 2019, με τη συνολική επίδραση στο ΑΕΠ να αυξάνεται κατά 17,5%, την απασχόληση κατά 14,9% και 16% στα δημόσια έσοδα. Η συνολική επίδραση της δραστηριότητας στο Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν της χώρας ανέρχεται σε €402 εκατ., ενώ για κάθε €1 άμεσας συνεισφοράς στο ΑΕΠ δημιουργούνται επιπλέον €2 προστιθέμενης αξίας στην ελληνική οικονομία. Το αποτύπωμα στην απασχόληση αντιστοιχεί συνολικά σε 2.216 θέσεις εργασίας, άμεσες, έμμεσες και επαγόμενες, με κάθε μία (1) άμεση θέση εργασίας να δημιουργεί 1,9 επιπλέον έμμεσες θέσεις εργασίας.

Παράλληλα, η Interamerican συνέβαλε στα δημόσια έσοδα με συνολική συνεισφορά €16,09 εκατ., μέσω άμεσων και έμμεσων φορολογικών εσόδων που προκύπτουν από το εύρος της οικονομικής του δραστηριότητας.

Κατά την εξαετή περίοδο αναφοράς, ο Όμιλος υλοποίησε στοχευμένες παρεμβάσεις για την ενίσχυση της κοινωνικής ανθεκτικότητας και την υποστήριξη κρίσιμων αναγκών της κοινωνίας, με συνολικές επενδύσεις ύψους €1,6 εκατ. σε πρωτοβουλίες κοινωνικής ευθύνης. Την ίδια στιγμή, τόσο κατά τη διάρκεια της πανδημίας COVID-19 όσο και σε περιόδους ακραίων καιρικών φαινομένων, όπως η κακοκαιρία «Daniel», αξιοποιήθηκαν εκτενώς οι υποδομές του ομίλου και το ανθρώπινο δυναμικό του για την υποστήριξη των τοπικών κοινοτήτων και των ευάλωτων ομάδων. Η συνεισφορά του ομίλου επεκτείνεται, επίσης, με την παροχή ασφαλιστικής κάλυψης και υπηρεσιών σε κοινωνικούς οργανισμούς.

ΤΟ ΑΠΟΤΥΠΩΜΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ INTERAMERICAN (2019-2024)

Ειδικότερα, την περίοδο 2019-2024 αποτέλεσε για την Interamerican μια καθοριστική φάση προόδου και μετασχηματισμού. Μέσα σε ένα περιβάλλον διαδοχικών και αλληλεπένδεδετων κρίσεων, που διαμορφώθηκαν από την πανδημία COVID-19, τον υψηλό πληθωρισμό, την ενεργειακή κρίση, τις γεωπολιτικές εξελίξεις και τα ακραία καιρικά φαινόμενα, ο όμιλος προχώρησε σε έναν τολμηρό μετασχηματισμό, ενισχύοντας περαιτέρω την οργανωσιακή του ανθεκτικότητα και το αποτύπωμά του. Ενδυνάμωσε τη συνέχειά, την ταχύτητα ανταπόκρισης και την επιχειρησιακή αξιοπιστία σε κρίσιμες στιγμές, ενισχύοντας την ικανότητά του να στηρίζει τους ασφαλισμένους του και την κοινωνία ευρύτερα, πέρα από τα όρια της παραδοσιακής ασφαλι-

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

Ανθεκτικότητα και ανάπτυξη μαζί με την κοινωνία

Η συμβολή του Ομίλου Interamerican στην Οικονομία και την Απασχόληση
Έκθεση Κοινωνικών και Οικονομικών Επιδράσεων 2019-2024

ΣΥΝΕΙΣΦΟΡΑ ΣΤΗΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ

€402 ΕΚ. Συνολική επίδραση στο ΑΕΠ της χώρας

Συνεισφορά στα δημόσια έσοδα **€16,09** ΕΚ.

€381,78 ΕΚ. Η εκτιμώμενη συνολική επίδραση του Ομίλου σε Ακαθάριστη Προστιθέμενη Αξία (ΑΠΑ)

Για κάθε **1€** δικής μας προστιθέμενης αξίας **Δημιουργούνται 2€** στην ελληνική οικονομία

ΣΥΝΕΙΣΦΟΡΑ ΣΤΗΝ ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗ

2.216 θέσεις εργασίας. Η συνολική επίδραση στην απασχόληση

Για κάθε **1** άμεση θέση εργασίας το 2024 **Δημιουργούνται 1,9** έμμεσες θέσεις εργασίας στην ελληνική οικονομία

INTERAMERICAN

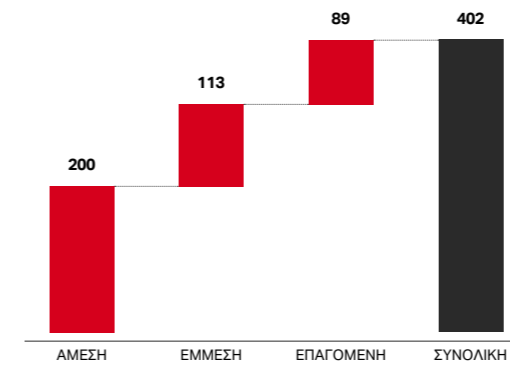
στικής κάλυψης. Κατά τη διάρκεια αυτής της εξαετίας, η Interamerican δημιούργησε μετρήσιμη αξία για την ελληνική οικονομία και την απασχόληση, ενισχύοντας παράλληλα τον διαχρονικό της ρόλο ως υπεύθυνου εταιρικού πολίτη με ουσιαστική συμβολή στην κοινωνία. Σε όλη αυτήν την περίοδο, ο όμιλος απέδειξε έμπρακτα την ανθεκτικότητά του. Από την πανδημία COVID-19 έως τα ακραία καιρικά φαινόμενα, όπως η κακοκαιρία «Daniel», ο όμιλος διασφάλισε τη συνέχεια των εργασιών του, κινητοποίησε τις ίδιες του τις υποδομές και αξιοποίησε την πανελλαδική του παρουσία για να ανταποκριθεί αποτελεσματικά σε περιόδους αυξημένων αναγκών, όχι μόνο για τους ασφαλισμένους του, αλλά και για ευάλωτες κοινότητες. Οι ενέργειες αυτές ενίσχυσαν τη σταθερή δέσμευση του ομίλου στην προστασία, στην πρόληψη και την ανθεκτικότητα, επιστρέφοντας στην κοινωνία την αξία και την εμπιστοσύνη που λαμβάνει.

Την ίδια περίοδο, η Interamerican σημείωσε πρόοδο σε πολλοπλασίους, αλληλένδετους τομείς ψηφιακού μετασχηματισμού και ανάπτυξης. Εξέλιξε το λειτουργικό της μοντέλο με την υιοθέτηση ευέλικτων τρόπων εργασίας από το 2019 και μιας πιο ευέλικτης οργανωτικής δομής, ενισχύοντας τη συνεργασία και την αποτελεσματικότητα. Ο μετασχηματισμός αυτός αναγνωρίστηκε ως πρότυπο στον ασφαλιστικό κλάδο. Επιπλέον, υποστηρίχθηκε από μια ισχυρή εργασιακή κουλτούρα που δίνει προτεραιότητα στη συνεργασία, στην ενδυνάμωση και τη συνεχή ανάπτυξη των εργαζομένων, κάτι που αποτυπώθηκε και στη διάκριση της Interamerican ως World-class Workplace το 2024 και το 2025. Επίσης, ο όμιλος ενίσχυσε την πρόσβαση και

την παροχή υπηρεσιών μέσω της καινοτομίας. Διεύρυνε τις ψηφιακές του λύσεις, όπως η εφαρμογή ελέγχου συμπτωμάτων Medi ON, η υπηρεσία Τηλεϊατρικής και η εφαρμογή οδικής βοήθειας Drive On. Μέσω του digital brand Anytime, προώθησε πελάτοκεντρικές και βιώσιμες λύσεις, μεταξύ των οποίων και το ασφαλιστικό πρόγραμμα Short Green Drive. Παράλληλα με τον οργανωσιακό και ψηφιακό μετασχηματισμό, η Interamerican διαμόρφωσε μια κουλτούρα, όπου η βιωσιμότητα δεν αντιμετωπίζεται ως μια αυτόνομη πρωτοβουλία, αλλά ενσωματώνεται στον τρόπο με τον οποίο ο οργανισμός λειτουργεί, επενδύει και αναπτύσσεται, υποστηρίζοντας την εξέλιξη του επιχειρηματικού του μοντέλου.

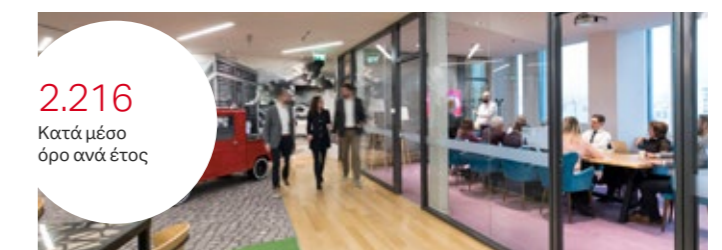
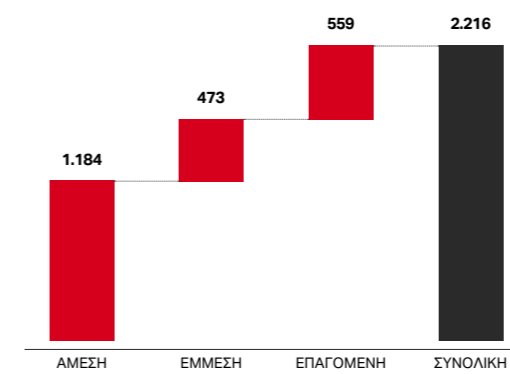
Το 2024, οι προσπάθειες αυτές αναγνωρίστηκαν με την απονομή του Ασημένιου Μεταλλίου EcoVadis, κατατάσσοντας τον Όμιλο στο κορυφαίο 15% των εταιρειών παγκοσμίως ως προς τις επιδόσεις βιωσιμότητας, ενώ το 2023, μετά τη στρατηγική εξαγορά της Horizon General Insurance Company, ο όμιλος προχώρησε στην ενοποίηση των βασικών κλάδων Δραστηριότητας υπό μία ενιαία νομική οντότητα, δημιουργώντας την Interamerican Hellenic Insurance Company A.E. Επίσης το 2024, η εξαγορά της Europ Assistance Greece ενδυνάμωσε περαιτέρω τις δυνατότητες στον τομέα της οδικής βοήθειας. Την ίδια χρονιά τέθηκαν οι βάσεις για τη διεθνή επέκταση της Anytime στη Ρουμανία, υποστηρίζοντας το άνοιγμα του ομίλου προς νέες αγορές. Η πορεία του Ομίλου Interamerican από το 2019 έως το 2024 αποτυπώνει έναν οργανισμό που ενίσχυσε περαιτέρω τα θεμέλιά του ως σταθερού πυλώνα

Επιδράσεις στο Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν (ΑΕΠ), 2019-2024 (εκατ. €)



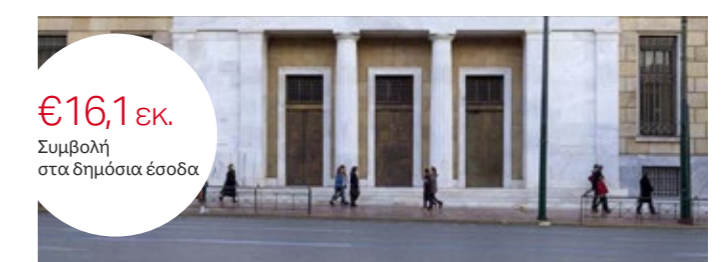
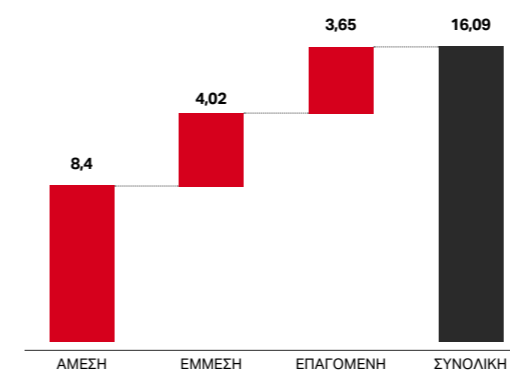
Για κάθε **1€** δικής μας προστιθέμενης αξίας **Δημιουργούνται 2€** στην ελληνική οικονομία

Επίδραση στην απασχόληση 2019-2024



Για κάθε **1** θέση εργασίας το 2024 **Δημιουργούνται 1,9** θέσεις εργασίας στην ελληνική οικονομία

Επίδραση στα Δημόσια Έσοδα 2019-2024 (εκατ. ευρώ)



Οι δραστηριότητες του Ομίλου συμβάλλουν στην αύξηση των δημοσίων εσόδων στην Ελλάδα, τόσο μέσω της άμεσης καταβολής φόρων όσο και μέσω της ευρύτερης οικονομικής δραστηριότητας στην εθνική οικονομία.

ασφάλισης στην Ελλάδα, ενώ ταυτόχρονα εξέλιξε τον ρόλο του στην κοινωνία, παραμένοντας πιστός στην αποστολή του να υποστηρίζει τους ανθρώπους να ζουν ασφαλέστερα, περισσότερο και καλύτερα.

ΕΠΙΔΡΑΣΗ ΣΤΟ ΑΚΑΘΑΡΙΣΤΟ ΕΓΧΩΡΙΟ ΠΡΟΪΟΝ (ΑΕΠ)

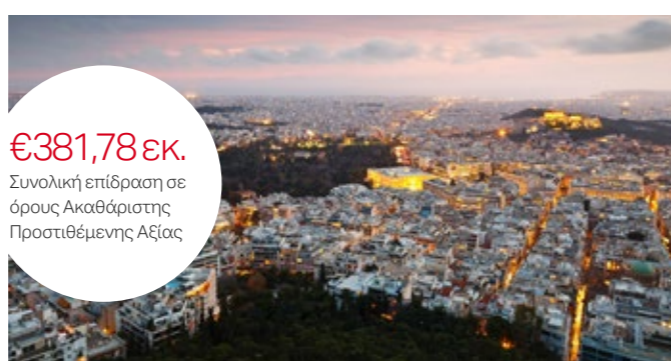
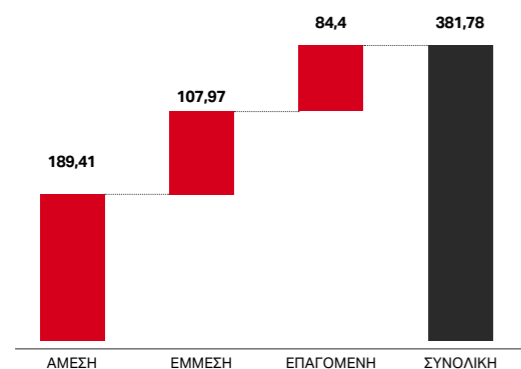
Η άμεση επίδραση των δραστηριοτήτων του ομίλου στο ΑΕΠ εκτιμάται σε 200 εκατ. ευρώ, αντανακλώντας την αξία που δημιουργείται μέσω των βασικών επιχειρησιακών του δραστηριοτήτων και δαπανών. Επιπλέον, η συμβολή στην εφοδιαστική αλυσίδα, μέσω προμηθευτών και παρόχων

υπηρεσιών μεταφράζεται σε έμμεση οικονομική επίδραση ύψους 113 εκατ. ευρώ. Παράλληλα, η επαγόμενη επίδραση ανέρχεται σε 89 εκατ. ευρώ και αποτυπώνει τον πολλαπλασιαστικό αντίκτυπο που προκύπτει από την κατανάλωση των νοικοκυριών των εργαζομένων. Συνολικά, οι παραπάνω επιδράσεις διαμορφώνουν μια συνολική συμβολή στο ΑΕΠ της τάξης των 402 εκατ. ευρώ για την εξαετή περίοδο αναφοράς.

ΕΠΙΔΡΑΣΗ ΣΤΗΝ ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗ

Η άμεση επίδραση της Interamerican στην απασχόληση στην Ελλάδα για την περίοδο αναφοράς 2019-2024 εκτι-

Επιδράσεις Ακαθάριστης Προστιθέμενης Αξίας (ΑΠΑ) 2019-2024 (σε εκατ. €)



μάται σε μέσο όρο 1.184 θέσεων εργασίας. Η εφοδιαστική αλυσίδα, συμπεριλαμβανομένων των προμηθευτών, των παρόχων υπηρεσιών και λοιπών συνεργατών συμβάλλει με επιπλέον 473 θέσεις εργασίας κατά μέσο όρο, μέσω των έμμεσων επιδράσεων.

Παράλληλα, η συνολική επαγόμενη επίδραση ανέρχεται κατά μέσο όρο σε 559 θέσεις εργασίας, αντανακλώντας τον

πολλαπλασιαστικό αντίκτυπο που δημιουργείται από την καταναλωτική δαπάνη των εργαζομένων και λοιπών ωφελοούμενων από τις άμεσες και έμμεσες δραστηριότητες του ομίλου. Συνολικά, η δραστηριότητα του ομίλου υποστηρίζει κατά μέσο όρο 2.216 θέσεις εργασίας, λαμβάνοντας υπόψη τις άμεσες, έμμεσες και επαγόμενες επιδράσεις.

ΕΠΙΔΡΑΣΗ ΣΤΑ ΔΗΜΟΣΙΑ ΕΣΟΔΑ

Κατά την περίοδο 2019-2024, η άμεση επίδραση της Interamerican στα δημόσια έσοδα ανήλθε σε 8,4 εκατ. ευρώ, ενώ οι έμμεσες επιδράσεις συνέβαλαν με επιπλέον 4 εκατ. ευρώ. Παράλληλα, οι επαγόμενες επιδράσεις προσέθεσαν επιπλέον 3,7 εκατ. ευρώ, διαμορφώνοντας τη συνολική συμβολή στα δημόσια έσοδα σε 16,1 εκατ. ευρώ για την περίοδο αναφοράς.

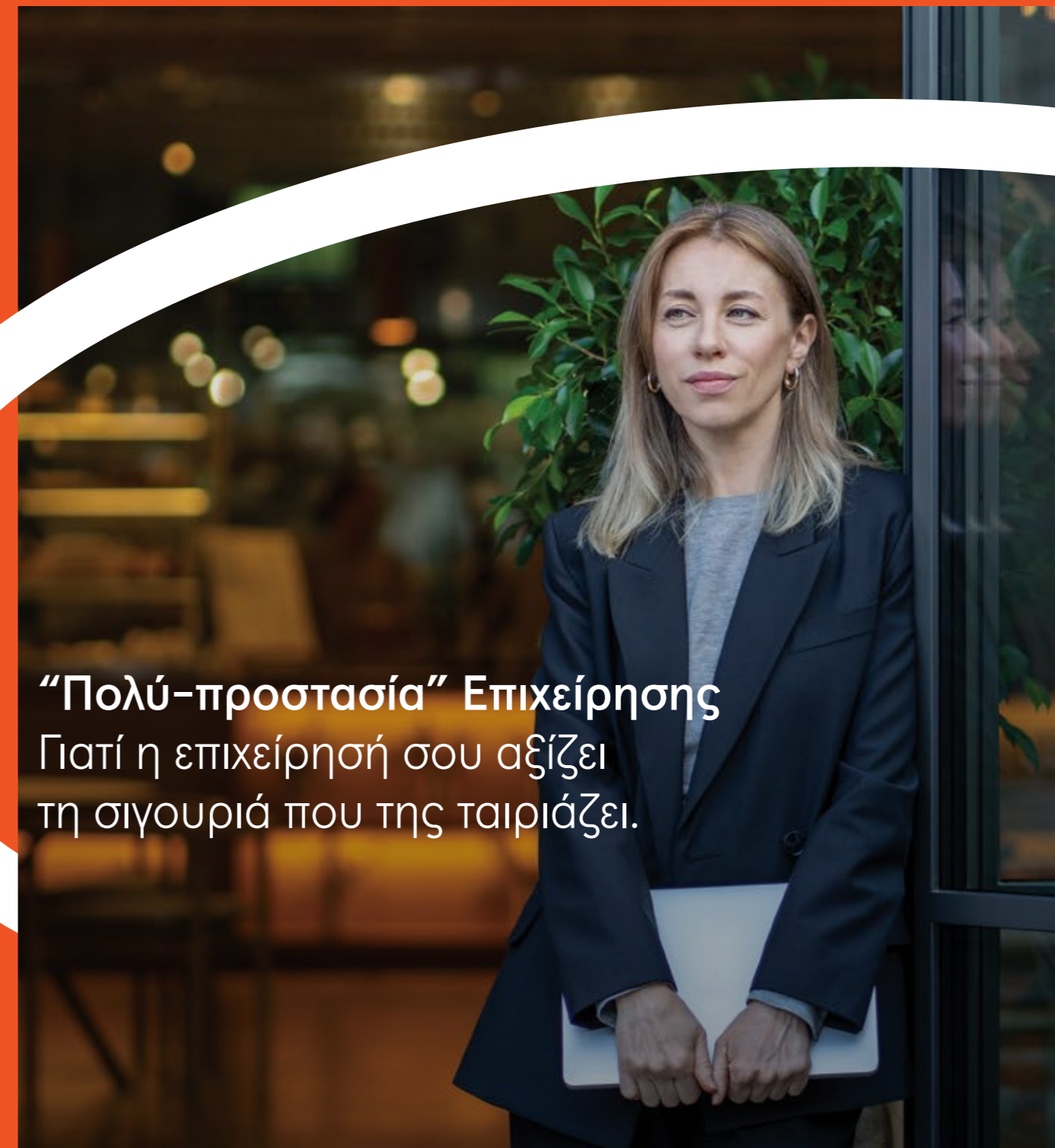
ΑΚΑΘΑΡΙΣΤΗ ΠΡΟΣΤΙΘΕΜΕΝΗ ΑΞΙΑ

Για την περίοδο 2019-2024, η συνολική επίδραση του ομίλου σε όρους ΑΠΑ εκτιμάται σε 381,78 εκατ. ευρώ.

Το ποσό αυτό περιλαμβάνει άμεση επίδραση 189,4 εκατ. ευρώ, έμμεση επίδραση 107,97 εκατ. ευρώ και προκαλούμενη επίδραση 84,4 εκατ. ευρώ. Τα στοιχεία αυτά αναδεικνύουν τον σημαντικό ρόλο του ομίλου στην ενίσχυση της παραγωγικότητας και τη συμβολή του στην εθνική οικονομική ανάπτυξη.

Η δημοσίευση της Έκθεσης εντάσσεται στη στρατηγική για Βιώσιμη Ανάπτυξη, επιβεβαιώνοντας ότι η αναπτυξιακή πορεία συνδέεται άρρηκτα με τη δημιουργία μετρήσιμης αξίας για την οικονομία και την κοινωνία.

Ο επιστημονικός και μεθοδολογικός έλεγχος της Έκθεσης πραγματοποιήθηκε από την ομάδα του Ερευνητικού Εργαστηρίου Κοινωνικοοικονομικής και Περιβαλλοντικής Βιωσιμότητας (ReSEES) του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών (ΟΠΑ).



“Πολύ-προστασία” Επιχείρησης
Γιατί η επιχείρησή σου αξίζει τη σιγουριά που της ταιριάζει.

Στόχος μας είναι να συνεχίζεις τη δουλειά σου χωρίς απρόοπτα, με Πολύ-προστασία απέναντι σε απρόβλεπτους κινδύνους.

Το **συν** στην ασφάλιση της επιχείρησής σου!

ERGO

Ο πελάτης στο επίκεντρο της νέας ψηφιακής εποχής

Δυναμικό «παρών» στο 9ο InsurTech Conference



Στο 9ο InsurTech Conference, το σημείο συνάντησης της ασφαλιστικής αγοράς με την τεχνολογία, την καινοτομία και τον ψηφιακό μετασχηματισμό, συμμετείχε η ERGO Ασφαλιστική με υψηλόβαθμα στελέχη, τα οποία κάλυψαν ένα ευρύ φάσμα θεμάτων που συνδέουν την καινοτομία με τη λειτουργική ανθεκτικότητα, την κυβερνοασφάλεια, την εμπειρία πελάτη και την επιχειρησιακή αριστεία. Μέσα από τις τοποθετήσεις τους ανέδειξαν τη στρατηγική σημασία που δίνει η εταιρεία στις σύγχρονες τεχνολογίες και ειδικά στην Τεχνητή Νοημοσύνη, ενισχύοντας την υπεύθυνη χρήση των σύγχρονων εργαλείων και την οικοδόμηση σχέσεων εμπιστοσύνης με το κοινό.

Ειδικότερα, ο κ. Κωνσταντίνος Χατζησυμεών, διευθυντής Τομέα Πληροφοριακών Συστημάτων & Διαδικασιών της ERGO Ασφαλιστικής, αναφέρθηκε στη μετάβαση του ομίλου από το στάδιο του πειραματισμού στην επιχειρησιακή εμπιστοσύνη, περιγράφοντας το μοντέλο του AI Factory. Αυτή η κεντρικοποιημένη υποδομή διασφαλίζει ενιαία πρότυπα ασφάλειας, συμμόρφωσης και ποιότητας, επιτρέποντας την ταχεία ανάπτυξη λύσεων σε πολλαπλές επιχειρησιακές μονάδες, χωρίς να θυσιάζεται η διακυβέρνηση ή ο έλεγχος. Η προσέγγιση της ERGO παραμένει ανθρωποκεντρική, υιοθετώντας αυστηρά την αρχή του Human-in-the-Loop, καθώς η τελική ευθύνη των αποφάσεων παραμένει στα εξειδικευμένα στελέχη, ενώ η τεχνολογία λειτουργεί υποστηρικτικά. Η επένδυση του ομίλου σε αυτόν τον τομέα αναμένεται να φτάσει τα 130 εκατομμύρια ευρώ έως το 2030, γεγονός που επιβεβαιώνει τη μακροπρόθεσμη δέσμευση για υπεύθυνη, βιώσιμη και μακροπρόθεσμη ψηφιακή στρατηγική.

Στον τομέα της κυβερνοασφάλειας, ο κ. Διονύσιος

Ο κ. Ερρίκος Μοάτσας, διευθύνων σύμβουλος της ERGO Ελλάδας.

Μασταυράλης, διευθυντής Υποδομών & Εξυπηρέτησης Χρηστών Συστημάτων Πληροφορικής, τόνισε ότι το ζήτημα αυτό αποτελεί θεμελιώδη επιχειρησιακή ικανότητα και στρατηγικό πυλώνα εμπιστοσύνης. Η ERGO ενσωματώνει την ασφάλεια ήδη από το στάδιο του σχεδιασμού κάθε νέας υπηρεσίας, ακολουθώντας την αρχή του Cybersecurity by Design. Οι αποφάσεις βασίζονται σε πραγματικούς επιχειρησιακούς κινδύνους και όχι μόνο σε τεχνικούς δείκτες. Η καλλιέργεια μιας κουλτούρας ευθύνης μεταξύ των εργαζομένων αποτελεί προτεραιότητα, καθώς η κυβερνοασφάλεια λειτουργεί ως παράγοντας που επιτρέπει την καινοτομία σε ένα αυστηρό ρυθμιστικό περιβάλλον. Η διαχείριση των κινδύνων από τη χρήση του cloud και τη συνεργασία με τρίτους παρόχους γίνεται μέσα από μια ολιστική προ-

μουργώντας πραγματική αξία. Τόνισε ότι η ERGO επενδύει συστηματικά σε ψηφιακές αρχιτεκτονικές, embedded ασφαλιστικές λύσεις και data-driven μοντέλα συνεργασίας, ενσωματώνοντας τις απαιτήσεις των GDPR και DORA από τον σχεδιασμό, έτσι ώστε να υποστηρίζει αποτελεσματικά τους τραπεζικούς της συνεργάτες και να προσφέρει απρόσκοπτη εμπειρία στον τελικό πελάτη.

Τέλος, η κ. Πανωραία (Ρέα) Θεληρίτη, διευθύντρια του Τομέα Πελατών & Ψηφιακού Μετασχηματισμού, ανέδειξε τη σημασία της επιχειρησιακής αριστείας μέσω της χρήσης του Agentic AI. Η στρατηγική της εταιρείας εστιάζει στην εμπειρία του πελάτη, με κάθε έργο Τεχνητής Νοημοσύνης να στοχεύει στη βελτίωση της εξυπηρέτησης, ενώ η επιτυχία αξιολογείται τόσο με δείκτες εμπειρίας όσο και λει-



Ο Κωνσταντίνος Χατζησυμεών, διευθυντής Τομέα Πληροφοριακών Συστημάτων & Διαδικασιών της ERGO Ασφαλιστικής.

σέγγιση, με σαφείς απαιτήσεις και συνεχή παρακολούθηση.

Η κ. Νίκη Τρομπούκη, διευθύντρια του Τομέα Στρατηγικής και Διακυβέρνησης, αναφέρθηκε στο μέλλον του Bancassurance, επισημαίνοντας την ανάγκη για μια απρόσκοπτη εμπειρία στο οικοσύστημα τραπεζών και ασφαλιστικών εταιρειών. Οι διαδρομές του πελάτη εξελίσσονται ώστε να προσφέρουν τη σχετική κάλυψη τη στιγμή που υπάρχει ανάγκη, χρησιμοποιώντας τα δεδομένα με απόλυτο σεβασμό στη συγκατάθεση και τη συμμόρφωση, δη-

λειτουργικής αποδοτικότητας. Έχοντας προχωρήσει στον ψηφιακό της μετασχηματισμό, η εταιρεία αξιοποιεί το Agentic AI ως καταλύτη για την επιτάχυνση διαδικασιών και τη δημιουργία μιας πιο απλής, γρήγορης και διαφανούς εμπειρίας ασφάλισης. Για την εταιρεία, το AI αποτελεί στρατηγικό μοχλό μετασχηματισμού του λειτουργικού μοντέλου και ενίσχυσης της πελατοκεντρικής προσέγγισης.

Στο πλαίσιο του συνεδρίου, ο κ. Στάθης Τσαούσης, διευθυντής του Τομέα Πωλήσεων, συμμετείχε σε συζήτηση



Η Νίκη Τρομπούκη, διευθύντρια του Τομέα Στρατηγικής και Διακυβέρνησης της ERGO Ασφαλιστικής.



Ο Διονύσης Μασταυράλης, διευθυντής Υποδομών & Εξυπηρέτησης Χρηστών Συστημάτων Πληροφορικής της ERGO Ασφαλιστικής.



Η Πανωραία (Ρέα) Θελερίτη, διευθύντρια του Τομέα Πελατών & Ψηφιακού Μετασχηματισμού της ERGO Ασφαλιστικής.

εκπροσωπώντας τον Σύνδεσμο Εκπροσώπων και Στελεχών Ασφαλιστικών Εταιρειών (ΣΕΣΑΕ). Η παρουσία του στο πάνελ με τους εκπροσώπους των θεσμικών οργάνων του κλάδου ανέδειξε τις προκλήσεις, τις αναγκαίες παρεμβάσεις, καθώς και τις ενέργειες για την ανάπτυξη της ασφαλιστικής αγοράς. Η συμμετοχή αυτή επιβεβαιώνει την ενεργή συμβολή της ERGO στον διάλογο για το μέλλον του

κλάδου και τη διαμόρφωση ενός πλαισίου που ευνοεί την υγιή επιχειρηματικότητα.

Τέλος, όπως επισημαίνει η εταιρεία, συνεχίζει να επενδύει σε λύσεις που προσφέρουν ασφάλεια και ποιότητα, διαμορφώνοντας ένα σύγχρονο μοντέλο παροχής υπηρεσιών που ανταποκρίνεται στις προσδοκίες των πελατών και των συνεργατών της. **NAI**



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

Από **12€*** τον μήνα

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

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

www.ergohellas.gr

*Ισχύουν όροι και προϋποθέσεις.



Σταθερή ανάκαμψη και ρεκόρ επενδύσεων στην Ελλάδα

Διατηρεί την ισχυρή αναπτυξιακή δυναμική η ελληνική οικονομία, υποστηριζόμενη από υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης, βιώσιμα δημοσιονομικά πλεονάσματα και συνεχή μείωση του λόγου χρέους προς ΑΕΠ, σύμφωνα με την τρίτη έκδοση του Άτλαντα Παγκόσμιας Ανάλυσης Κινδύνου Χώρας της Allianz Trade, μιας εμπνηματικής έκδοσης που αξιολογεί τις οικονομικές προοπτικές, τους κινδύνους και τις ευκαιρίες σε 83 χώρες, οι οποίες αντιπροσωπεύουν περίπου το 94% του παγκόσμιου ΑΕΠ. Η ανάλυση βασίζεται σε ένα ιδιόκτητο μοντέλο αξιολόγησης κινδύνου, το οποίο ανανεώνεται κάθε τρίμηνο με τα πιο πρόσφατα οικονομικά δεδομένα και τα αποκλειστικά στοιχεία της Allianz Trade.

Όπως τονίζεται, η Ελλάδα παραμένει από τους βασικούς δικαιούχους του προγράμματος Next Generation EU, αναμένοντας συνολικό ποσό σχεδόν ίσο με το 20% του ΑΕΠ της του 2021, μέσω συνδυασμού επιχορηγήσεων και δαρείων.

Η οικονομική δραστηριότητα παρέμεινε ισχυρή το 2025, με το ΑΕΠ να αυξάνεται κατά 0,6% σε τριμηνιαία βάση κατά το τρίτο τρίμηνο. Αυτό σηματοδοτεί το δέκατο έβδομο συνεχόμενο τρίμηνο κατά το οποίο η Ελλάδα υπεραποδίδει σε σχέση με τον μέσο όρο της ευρωζώνης, επιβεβαιώνοντας τη διατηρούμενη ισχύ της εγχώριας ζήτησης.

Κύριος μοχλός ανάπτυξης υπήρξε η έντονη ανάκαμψη των επενδύσεων παγίου κεφαλαίου, ιδιαίτερα σε δραστηριότητες που σχετίζονται με τις κατασκευές. Η διαρκής ενίσχυση των επενδύσεων αύξησε το μερίδιό τους στο ΑΕΠ στο 18,4%, το υψηλότερο επίπεδο των τελευταίων 16 ετών – ένα σημαντικό ορόσημο στη μετατόπιση της ελληνικής οικονομίας προς πιο παραγωγική και επενδυτικά καθοδηγούμενη ανάπτυξη.

Η επιτάχυνση των επενδύσεων αντανάκλα τη βελτίωση του επιχειρηματικού κλίματος, την υλοποίηση έργων που χρηματοδοτούνται από την Ε.Ε. και τη δυναμική δραστηριότητα στους κλάδους των κατασκευών και των υποδομών. Αυτές οι εξελίξεις ενισχύουν την ανοδική πορεία της οι-



Η κ. Τερέζα Σκαρλάτου, διευθύνουσα σύμβουλος της Allianz Trade in Greece.

νομίας. «Υπολογίζουμε ότι το ΑΕΠ αυξήθηκε λίγο κάτω από 2,0% το 2025, με οριακά μικρή μείωση να αναμένεται το 2026», αναφέρουν οι αναλυτές της Allianz Trade.

ΠΑΡΑ ΤΙΣ ΠΡΟΣΔΟΚΙΕΣ, Ο ΠΑΓΚΟΣΜΙΟΣ ΚΙΝΔΥΝΟΣ ΧΩΡΑΣ ΒΕΛΤΙΩΘΗΚΕ ΤΟ 2025

Την ίδια ώρα, μέσα σε ένα έτος μεγάλων εμπορικών εντάσεων και πολλαπλών κινδύνων (πολιτικών, γεωπολιτικών και δημοσιονομικών), η Allianz Trade διαπιστώνει ότι ο παγκόσμιος κίνδυνος χώρας βελτιώθηκε το 2025: 36 αξιολογήσεις αναβαθμίστηκαν, ενώ μόλις 14 υποβαθμίστη-

καν. Η τάση αυτή αντικατοπτρίζει τους δημοσιονομικούς, νομισματικούς και εμπορικούς μηχανισμούς προσαρμογής που ενισχύονται σε περιόδους υψηλής αβεβαιότητας. Οι 36 οικονομίες με βελτίωση περιλαμβάνουν την Αργεντινή, το Εκουαδόρ, την Ουγγαρία, την Ιταλία, την Ισπανία, την Τουρκία και το Βιετνάμ.

«Το 2025, οι αναβαθμίσεις καθοδηγήθηκαν κυρίως από ισχυρότερα μακροοικονομικά θεμελιώδη μεγέθη, υποστηριζόμενα από πιο ευνοϊκές δημοσιονομικές και νομισματικές πολιτικές. Στις οικονομίες υψηλού εισοδήματος, η βελτιωμένη πολιτική σταθερότητα, η αποπληθωριστική

τις επιχειρήσεις.

«Παρά τη γενική ενίσχυση της ανθεκτικότητας, θύλακες υψηλού κινδύνου εξακολουθούν να υφίστανται σε ορισμένες από τις μεγαλύτερες οικονομίες. Πέρυσι, είδαμε επιδείνωση του μεσοπρόθεσμου μακροοικονομικού περιβάλλοντος σε 7 αγορές, σε σύγκριση με 18 που σημείωσαν βελτίωση. Ωστόσο, οι επιδεινούμενες αγορές περιλαμβάνουν το Βέλγιο, τη Βραζιλία, τη Γαλλία και τις ΗΠΑ – οικονομίες που αντιπροσωπεύουν περίπου το 1/3 του παγκόσμιου ΑΕΠ, δηλαδή δεκαπλάσιο μέγεθος από εκείνο των χωρών που βελτιώθηκαν.



πορεία και η ενισχυμένη εμπορική επίδοση αύξησαν την ανθεκτικότητα σε όλη την Ευρώπη (ιδίως στη Γερμανία, στην Ελλάδα, στην Ιταλία και την Ισπανία) και στην περιοχή Ασίας-Ειρηνικού», αναφέρει η Ana Boata, επικεφαλής Οικονομικής Έρευνας της Allianz Trade.

ΟΙ ΕΚΤΕΤΑΜΕΝΕΣ ΒΕΛΤΙΩΣΕΙΣ ΑΠΟΚΡΥΠΤΟΥΝ ΕΠΙΜΟΝΑ ΜΕΣΟΠΡΟΘΕΣΜΑ ΡΙΣΚΑ ΓΙΑ ΤΙΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

Αν και ο αριθμός των υποβαθμίσεων φαίνεται περιορισμένος, έχει σχεδόν τριπλασιαστεί σε σχέση με το 2024 (από 5 σε 14). Επιπλέον, σημαντικές οικονομίες όπως η Γαλλία, το Βέλγιο και οι ΗΠΑ συγκαταλέγονται στη λίστα, υπογραμμίζοντας τα επίμονα μεσοπρόθεσμα εμπόδια για

Η παγκόσμια οικονομία συνεχίζει να διανύει μία από τις πιο ταραχώδεις περιόδους των τελευταίων δεκαετιών. Η αβεβαιότητα παραμένει αυξημένη και οι επιχειρήσεις καθιούνται να υιοθετήσουν μια επιλεκτική, εξατομικευμένη ανά χώρα προσέγγιση, ώστε να αναπτύξουν τις δραστηριότητές τους, προστατεύοντας παράλληλα τα περιουσιακά τους στοιχεία. Αυτό υπογραμμίζει την ανάγκη για λεπτομερή, προσανατολισμένη στο μέλλον διαχείριση κινδύνου, που υπερβαίνει τους γενικούς δείκτες αξιολόγησης. Η σταθερή παρακολούθηση των συνθηκών μεταφοράς, των δημοσιονομικών τάσεων και των εμπορικών κινδύνων είναι απαραίτητη για την έγκαιρη πρόβλεψη των κρίσιμων σημείων αλλαγής», καταλήγει η Aylin Somersan Coqui, CEO της Allianz Trade. **NAI**



Δυναμική επέκταση στην ασφάλιση Εγγυήσεων

Την έναρξη της δραστηριοποίησής της στον τομέα της ασφάλισης Εγγυήσεων (Ασφαλιστικές Εγγυητικές Επιστολές) ανακοίνωσε η Ατλαντική Ένωση, μία από τις πιο ιστορικές και υγιείς ασφαλιστικές εταιρείες της ελληνικής αγοράς, με συνεχή παρουσία άνω των 55 ετών.

Με Δείκτη Φερεγγυότητας 297% (31/12/2024) –τον υψηλότερο μεταξύ των ασφαλιστικών εταιρειών Γενικών Ασφαλίσεων & Ζωής στην Ελλάδα– και με τη θέση της μέσα στην πρώτη δεκάδα ασφαλιστικών εταιρειών ως προς τα Ίδια Κεφάλαια, η Ατλαντική Ένωση εισέρχεται σε έναν κλάδο υψηλής σημασίας για την οικονομική δραστηριότητα της χώρας, ενισχύοντας περαιτέρω την αξία και αξιοπιστία που παρέχει στις ελληνικές επιχειρήσεις.

Η ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΕΓΓΥΗΣΕΩΝ ΑΠΟ ΤΗΝ ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

Η ασφάλιση Εγγυήσεων αποτελεί μια σύγχρονη και εξαιρετικά χρήσιμη λύση για επιχειρήσεις που συμμετέχουν σε διαγωνισμούς παροχής προμηθειών, υπηρεσιών και υλοποίησης/εκτέλεσης τεχνικών έργων για λογαρια-

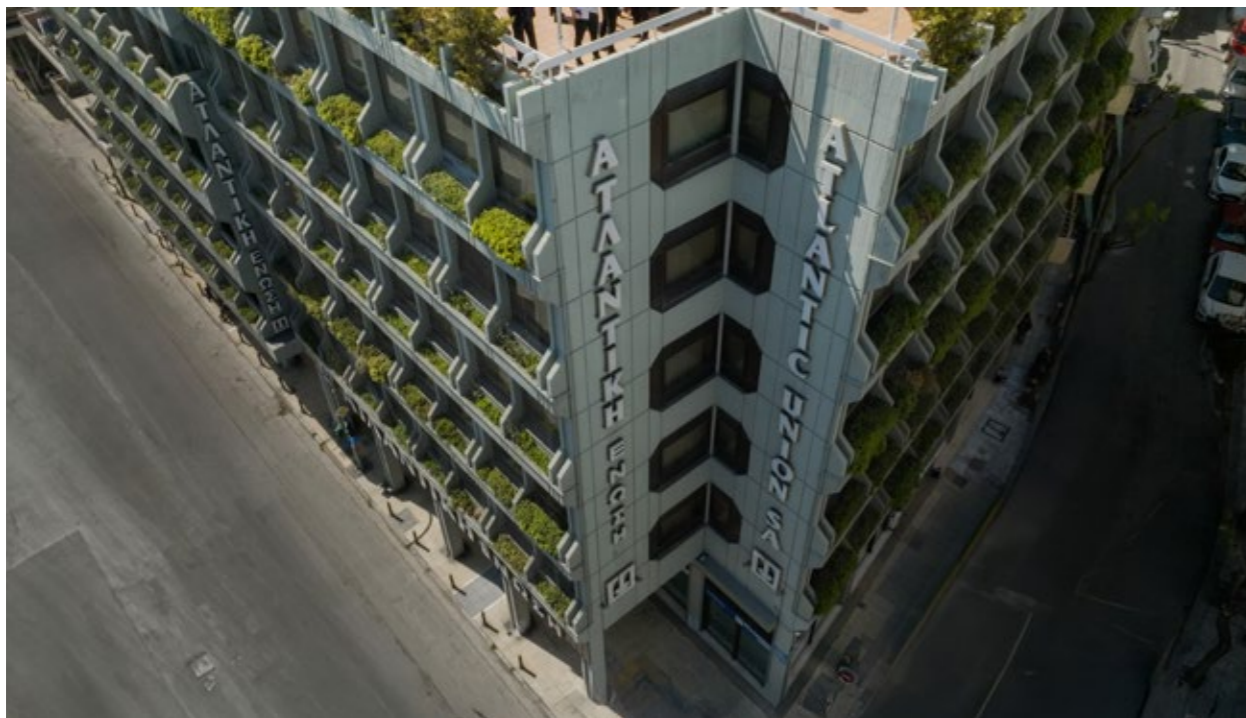
σμό του δημόσιου και επιχειρήσεις του ευρύτερου δημόσιου τομέα. Η Ατλαντική Ένωση, ως εγγυητής, αναλαμβάνει να διασφαλίσει την ορθή εκτέλεση των υποχρεώσεων του λήπτη της ασφάλισης, προσφέροντας υψηλό επίπεδο ασφάλειας στον δικαιούχο.

Η διαδικασία παροχής εγγυητικών επιστολών περιλαμβάνει στάδια προέγκρισης, ανάληψης κινδύνου, έκδοσης συμβολαίου και διαχείρισης ζημιών, πάντα με γνώμονα τη διαφάνεια, την ταχύτητα και την αποτελεσματικότητα.

ΤΑΧΥΤΗΤΑ, ΕΥΕΛΙΞΙΑ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΟΦΕΛΗ ΓΙΑ ΤΙΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

Με τη χρήση σύγχρονων μεθόδων underwriting, η Ατλαντική Ένωση προσφέρει:

- Ταχεία αξιολόγηση και έκδοση εγγυητικών επιστολών
- Βελτίωση ρευστότητας για τις επιχειρήσεις, καθώς δεν απαιτείται δέσμευση τραπεζικών καταθέσεων
- Μη επιβάρυνση ισολογισμού, σε αντίθεση με τις τραπεζικές εγγυήσεις
- Μη απαίτηση υποθήκευσης περιουσιακών στοιχείων
- Αναλογικό υπολογισμό κόστους, χωρίς επιπλέον τριμηνιαίες χρεώσεις



- Δυνατότητα συμμετοχής σε περισσότερους δημόσιους διαγωνισμούς ταυτόχρονα

Η Ατλαντική Ένωση προσφέρει όλες τις βασικές μορφές εγγυητικών επιστολών: Συμμετοχής, Καλής Εκτέλεσης, Προκαταβολής, Συντήρησης και Καλής Πληρωμής, καλύπτοντας το σύνολο των αναγκών των επιχειρήσεων που συνεργάζονται με δημόσιους και ιδιωτικούς φορείς.

ΕΝΑ ΝΕΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

Η είσοδος στον κλάδο των εγγυητικών επιστολών αποτελεί ένα τομή και ενθουσιώδες βήμα για την εταιρεία,

ενισχύοντας ακόμη περισσότερο το εύρος των υπηρεσιών της και προσφέροντας στις ελληνικές επιχειρήσεις ένα επιπλέον ισχυρό εργαλείο ανάπτυξης. Παράλληλα, με την κίνηση αυτή ενισχύει ακόμα περισσότερο τον επαγγελματία ασφαλιστικό διαμεσολαβητή, παρέχοντάς του τη δυνατότητα να βρίσκεται σταθερά στην πρώτη γραμμή κάλυψης πληθώρας αναγκών ιδιωτών & επιχειρήσεων.

Με σταθερότητα, αξιοπιστία και διεθνή τεχνογνωσία, η Ατλαντική Ένωση συνεχίζει να εξελίσσεται, παραμένοντας συνεπής στο όραμά της, να βρίσκεται δίπλα στις επιχειρήσεις και στους ανθρώπους, παρέχοντας σύγχρονες, ασφαλείς και αποτελεσματικές λύσεις.

Αναβαθμίζεται από τη συνεργασία με τον Όμιλο Helvetia Baloise

Με ιδιαίτερη χαρά η Ατλαντική Ένωση ανακοινώνει με τη σειρά της ότι ο μέτοχος μειοψηφίας της, που είναι εδώ και 53 χρόνια ο Όμιλος Baloise, μία εταιρεία με παρουσία 160 και πλέον ετών και με ενεργητικό περίπου 85 δισεκατομμύρια ευρώ, συγχωνεύεται με τον Όμιλο Helvetia, έναν όμιλο επίσης 160 και πλέον ετών, ο οποίος έχει ενεργητικό περίπου 65 δισεκατομμύρια ευρώ.

Πρόκειται για μία συγχώνευση μεταξύ ίσων. Τα διάφορα στελέχη μοιράζονται τις θέσεις ευθύνης ανάλογα με τις ικανότητες και τις αρμοδιότητές τους και από τις δύο εταιρείες, όπως έχει ήδη ανακοινωθεί. Συνεπώς, με τη συγχώνευση αυτή δημιουργείται ένας πολύ μεγάλος όμιλος, ο οποίος είναι ο 2ος στην Ελβετία και υπολογίζεται ως ο 7ος στην Ευρώπη, γεγονός που μας χαροποιεί ιδιαίτερα.

Για την Ατλαντική Ένωση διατηρείται η σχέση μετόχου μειοψηφίας του Ομίλου Helvetia - Baloise, με το ίδιο ποσοστό που είχε η Baloise τα τελευταία 53 χρόνια. Ο Όμιλος Helvetia Baloise είχε ασφάλιστρα το 2024 περίπου 25 δισεκατομμύρια δολάρια.

Μία στις τρεις οικογένειες στην Ελβετία διαθέτει ασφαλιστικά προϊόντα, συνταξιοδοτικά κ.λπ. στον Όμιλο Helvetia Baloise, ο οποίος αριθμεί, μόνο στην Ελβετία, περισσότερους από 2 εκατομμύρια πελάτες.

Η Ατλαντική Ένωση είναι ιδιαίτερα ικανοποιημένη, καθώς αναβαθμίζεται μέσα από τη συνεργασία με έναν τόσο σημαντικό μέτοχο. Η συνεργασία αυτή μας παρέχει τη δυνατότητα να έχουμε πρόσβαση σε τεχνολογίες αιχμής, πολύτιμη τεχνογνωσία σε σύγχρονα συστήματα και μοντέλα, καθώς και ενημέρωση για νέα, ιδιαίτερα ενδιαφέροντα προγράμματα που ενισχύουν περαιτέρω την ανάπτυξή μας.



Ο κ. Ιωάννης Λαπατάς, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Ατλαντικής Ένωσης.

Οι σχέσεις μεταξύ της Ατλαντικής Ένωσης και του Ομίλου Helvetia Baloise παραμένουν ως έχουν εδώ και 53 χρόνια, δηλαδή η αποκλειστική διοίκηση της εταιρείας είναι στην Ελλάδα, από εμάς τους Έλληνες, και η επαφή της με τον όμιλο θα γίνεται πάλι με τον ίδιο τρόπο και τους ίδιους ανθρώπους, όπως γινόταν μέχρι τώρα.

Η συνέργεια αυτή μεταξύ των δύο ομίλων θα τους ενισχύσει περαιτέρω και σε μέγεθος και σε μεγαλύτερη απόδοση των αποτελεσμάτων. **ΝΑΙ**



Σε νέα εποχή ανάπτυξης



Από αριστερά: *Hassène Feki, CEO Groupama Ασφαλιστική, Μαρίνα Βέργου, General Secretariat, People @ Corporate Functions Groupama Ασφαλιστική, Εμμανουήλ Κληράκης, συντονιστής Γραφείου Πωλήσεων (βραβευόμενος), Βαγγέλης Οικονομόπουλος, CCO Groupama Ασφαλιστική.*

Σε κλίμα αισιοδοξίας και ενθουσιασμού για τη χρονιά που ξεκίνησε, η Groupama Ασφαλιστική πραγματοποίησε την ετήσια εκδήλωση βραβείων του Exclusive Δικτύου της, στο Golf Privé στη Γλυφάδα, με τον CEO της εταιρείας, Hassène Feki, να παρουσιάζει επιτεύγματα του 2025 και να θέτει τις προτεραιότητες για το 2026.

Ειδικότερα, με κεντρικό σύνθημα «Welcome to the New Era», η εταιρεία σηματοδότησε το πέρασμα σε μια νέα εποχή ανάπτυξης, επιβραβεύοντας τους κορυφαίους συνεργάτες της για τις εξαιρετικές επιδόσεις τους το 2025.

Ο CEO της Groupama Ασφαλιστικής, Hassène Feki, παρουσίασε τα επιτεύγματα του 2025 και έδωσε έμφαση στη θετική πορεία της εταιρείας, τονίζοντας ότι, κατά την

προηγούμενη χρονιά, η εταιρεία κατέγραψε αύξηση εγγεγραμμένων ασφαλιστών κατά 6,7%.

Ως προτεραιότητες για το 2026 ο κ. Feki έθεσε την κερδοφόρο ανάπτυξη, την ενίσχυση και τον μετασχηματισμό του δικτύου, την εστίαση στον πελάτη, την καινοτομία και τη βελτίωση της λειτουργικής απόδοσης, μέσα από τη χρήση της Τεχνητής Νοημοσύνης και της ψηφιοποίησης, υπογραμμίζοντας ότι το 2026 «κάνουμε το όραμα πραγματικότητα, μαζί».



Ο κ. Hassène Feki, CEO Groupama Ασφαλιστική.

Στην παρουσίασή του ο CCO της Groupama Ασφαλιστικής, Βαγγέλης Οικονομόπουλος, αναφερόμενος στο προηγούμενο έτος, σημείωσε ότι η παραγωγή του αποκλειστικού δικτύου έφτασε τα 38,9 εκατ. ευρώ. Ιδιαίτερη έμφαση έδωσε στις υψηλές επιδόσεις στην ικανοποίηση πελατών, όπου ο σχετικός δείκτης ανήλθε σε 95%.

Για το 2026, πρόσθεσε, ο στόχος είναι η διψήφια αύξηση του εισοδήματος των συνεργατών και της παραγωγής του Exclusive Δικτύου, η αύξηση της παραγωγικότητας μέσω cross και up selling και μία φιλόδοξη στόχευση για



Ο κ. Βαγγέλης Οικονομόπουλος, CCO Groupama Ασφαλιστική.

την ένταξη νέων συνεργατών στο δυναμικό της Groupama. «Σε αυτή την πορεία είμαστε μαζί», τόνισε ο κ. Οικονομόπουλος, ενώ υπογράμμισε ότι «και στη νέα εποχή οι αξίες μας για Ανάπτυξη, Ήθος και Ταπεινότητα παραμένουν αδιαπραγμάτευτες».

Guest ομιλητής στην εκδήλωση, που ολοκληρώθηκε με τις βραβεύσεις του Exclusive Δικτύου για το 2025, ήταν ο ιδρυτής του «theSPEAKERS», Απόστολος Κουμαρίνος, ο οποίος μίλησε για την αόρατη πρόοδο σε μία εξαιρετικά ενδιαφέρουσα ομιλία. **NAI**



Ανάπτυξη με στόχο τα €50 εκατ. παραγωγή το 2026

Ταξίδι επιβράβευσης στο Buenos Aires για τους κορυφαίους συνεργάτες

Ο κ. Κάρολος Σαΐας, διευθύνων σύμβουλος.



Με επιτυχία πραγματοποιήθηκε το ταξίδι επιβράβευσης του ετήσιου διαγωνισμού πωλήσεων από την Interasco στο Buenos Aires, έναν διεθνή προορισμό με έντονη πολιτιστική ταυτότητα και δυναμικό χαρακτήρα.

Όπως επισημαίνεται, η Interasco συνεχίζει να ενισχύει την κουλτούρα επιβράβευσης, να επενδύει στις συνεργασίες της και να χαράσσει σταθερά την αναπτυξιακή της πορεία, με όραμα και ξεκάθαρη στρατηγική για νέες διακρίσεις και μεγαλύτερες επιτυχίες.

Το ταξίδι πραγματοποιήθηκε με 55 συμμετέχοντες οι οποίοι διακρίθηκαν για την επίτευξη υψηλών παραγωγικών στόχων και την εξαιρετική τους απόδοση κατά το 2024.

Οι συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να ζήσουν αυθεντικές εμπειρίες της αργεντινικής κουλτούρας, μέσω δραστηριοτήτων όπως μαθήματα τάνγκο, επίσκεψη στο παραδοσιακό ράντσο Santa Estancia, στο στάδιο της River Plate και στη χαρακτηριστική συνοικία La Boca, συνδυάζοντας πολιτισμό, ψυχαγωγία και ομαδικό πνεύμα.

Το ταξίδι τίμησαν με την παρουσία τους ο πρόεδρος της Interasco, κ. Κωνσταντίνος Κοτσιλίνης, ο διευθύνων σύμβουλος, κ. Κάρολος Σαΐας, καθώς και τα στελέχη της διοίκησης: κ. Κωνσταντίνα Σταματοπούλου, διευθύντρια Γενικών Ασφαλίσεων, κ. Σωτήριος Λέκκος, διευθυντής Οικονομικών Υπηρεσιών, κ. Κωνσταντίνος Αρβανίτης, διευθυντής Πωλήσεων & Marketing, κ. Αντα Καμιτζάκη, αναπλ. διευθύντρια Κλάδου Υγείας & Πρ. Ατυχημάτων, κ. Νάνσυ Μαργέλη-υπ/ντρια Πωλήσεων & Marketing, κ. Αθανάσιος Χριστόπουλος, Επιθεωρητής Πωλήσεων, υπογραμμίζοντας έμπρακτα τη σημασία που αποδίδει η εταιρεία



Στιγμιότυπο από το Buenos Aires.



Από αριστερά: ο Κωνσταντίνος Κοτσιλίνης, πρόεδρος Interasco ΑΕΓΑ, ο κ. Κάρολος Σαΐας, διευθύνων σύμβουλος, ο κ. Κωνσταντίνος Αρβανίτης, διευθυντής Πωλήσεων & Marketing.

στους συνεργάτες της.

Η κορύφωση του ταξιδιού ήταν η βραδιά βραβείων στον χώρο Trade Sky, με πανοραμική θέα στην πόλη, όπου αναγνωρίστηκαν η συμβολή και η επίδοση των συνεργατών. Κατά τη διάρκεια της παρουσιάστηκαν οι στρατηγικές προτεραιότητες της εταιρείας και πραγματοποιήθηκαν οι κεντρικές ομιλίες.

Ο πρόεδρος της Interasco, κ. Κωνσταντίνος Κοτσιλίνης, τόνισε τη σημασία της 20ετούς συνεργασίας μεταξύ Harel και Interasco και ανέδειξε τους τέσσερις πυλώνες στους οποίους στηρίζεται η εταιρεία: Harel, Διοίκηση, Προσωπικό και Συνεργάτες.

Επιπλέον σημείωσε: «Η Interasco προετοιμάζεται να προχωρήσει ακόμα πιο δυναμικά, με ξεκάθαρο όραμα και στρατηγική κατεύθυνση στα επόμενα χρόνια».

Στη συνέχεια, ο διευθύνων σύμβουλος, κ. Κάρολος Σαΐας, αφού συνεχάρη όλους τους συνεργάτες για την αφοσίωση και τον επαγγελματισμό τους, αναφέρθηκε στη

σημασία της τεχνολογικής εξέλιξης και της καινοτομίας στην καθημερινή λειτουργία της εταιρείας.

«Σήμερα, περισσότερο από ποτέ, καλούμαστε να δράσουμε, να καινοτομήσουμε και να είμαστε κοντά στους ασφαλισμένους μας, παρέχοντας λύσεις που καλύπτουν πραγματικά τις ανάγκες τους.

Οι νέες τεχνολογίες που ενσωματώνουμε στις διαδικασίες μας θα μας επιτρέψουν να παρέχουμε πιο αποτελεσματικές υπηρεσίες και να ανταποκριθούμε άμεσα στις απαιτήσεις συνεργατών και πελατών, τόνισε ο κ. Σαΐας.

«Με τη στήριξη του Ομίλου Harel –με πάνω από 5 εκατ. πελάτες, €11,2 δισ. κύκλο εργασιών, €2,9 δισ. ίδια κεφάλαια και €147,1 δισ. επενδυμένα κεφάλαια– στόχος μας για το 2026 είναι να προσεγγίσουμε τα €50 εκατ. παραγωγή και τα επόμενα χρόνια να κινηθούμε προς τα €70 εκατ. και στη συνέχεια προς τα €100 εκατ., διατηρώντας πάντα υψηλά τεχνικά αποτελέσματα, φερεγγυότητα και αξιοπιστία. Δέσμευσή μας προς το δίκτυο συνεργατών είναι να συνεχίσουμε να εξελισσόμαστε διαρκώς και να σας παρέχουμε προτάσεις και λύσεις που ενισχύουν το έργο σας», υπογράμμισε ο κ. Σαΐας.

Τη βραδιά έκλεισε με την ομιλία του ο διευθυντής Πωλήσεων & Marketing, κ. Κωνσταντίνος Αρβανίτης, που αναφέρθηκε στη δυναμική του δικτύου συνεργατών και στη σημασία της αμοιβαίας εμπιστοσύνης.

«Το 2025 συμπληρώνονται 20 χρόνια παρουσίας της Interasco στην Ελλάδα, σε συνεργασία με τον Όμιλο Harel. Σήμερα τιμούμε συνεργάτες που ξεχώρισαν όχι μόνο για τα αποτελέσματα, αλλά και για τη στάση, τη συνέπεια και τον τρόπο που εκπροσωπούν τον θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης», υπογράμμισε ο κ. Κωνσταντίνος Αρβανίτης.

Η βραδιά ολοκληρώθηκε με βραβεύσεις και επίσημο δείπνο, σε κλίμα υπερηφάνειας και αναγνώρισης. **NAI**

ΕΥΡΩΠΗ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Φερεγγυότητα & Αξιοπιστία

Ρεκόρ επιδόσεων το 2025

Με αύξηση κερδών 30% και αύξηση παραγωγής 25,6%

Με κέρδη προ φόρων ύψους €8,04 εκατ., αυξημένα κατά 30% σε σχέση με τα αντίστοιχα κέρδη του 2024, τα οποία ανήλθαν σε €6,15 εκατ., έκλησε το έτος 2025 για την ΕΥΡΩΠΗ Ασφαλιστική, σύμφωνα με τα στοιχεία που υποβλήθηκαν στην Τράπεζα της Ελλάδος. Τα θετικά αποτελέσματα της χρήσης προήλθαν από το υψηλό κερδοφόρο τεχνικό αποτέλεσμα και τις σημαντικές αποδόσεις του επενδυτικού της χαρτοφυλακίου.

Όπως επισημαίνεται, η συνολική παραγωγή για το έτος 2025 ανήλθε σε €27,4 εκατ., καταγράφοντας αύξηση 25,6% σε σχέση με την παραγωγή των €21,8 εκατ. της αντίστοιχης περιόδου του προηγούμενου έτους, με τη σύνθεση του χαρτοφυλακίου να διαμορφώνεται σε 93,73% για τον κλάδο Περιουσίας και Λοιπών Κλάδων και τη συμμετοχή του κλάδου Αστικής Ευθύνης Αυτοκινήτων σε 6,27%.

Αξίζει να σημειωθεί ότι η παραγωγή του κλάδου Περιουσίας για το 2025 παρουσίασε αύξηση 22,6%, με τα ασφαλιστρα να ανέρχονται σε €11,43 εκατ. έναντι €9,32 εκατ. το 2024, γεγονός που κατατάσσει την ΕΥΡΩΠΗ Ασφαλιστική μεταξύ των 10 μεγαλύτερων ελληνικών, πολυεθνικών και τραπεζικών ασφαλιστικών ομίλων που δραστηριοποιούνται στη χώρα μας.

Το 2025 αποτέλεσε χρονιά-ορόσημο, καθώς ολοκληρώθηκε με επιτυχία σε δύο φάσεις η μεταβίβαση των μετοχών της εταιρείας στην εισηγμένη στο Χρηματιστήριο Αθηνών ΕΥΡΩΠΗ Holdings, η κεφαλαιοποίηση της οποίας υπερβαίνει τα €300 εκατ.

Στόχος της εταιρείας είναι η αύξηση της κερδοφορίας της με την παράλληλη αύξηση της παραγωγής της, που θα προέλθει τόσο από την οργανική ανάπτυξη όσο και από νέες στρατηγικές συνεργασίες.

«Οι υψηλοί ρυθμοί ανάπτυξης της ΕΥΡΩΠΗΣ Ασφαλιστικής για το 2025 καταδεικνύουν έναν ασφαλιστικό οργα-



Ο εκτελεστικός αντιπρόεδρος και CEO της ΕΥΡΩΠΗΣ Ασφαλιστικής, κ. Νικόλαος Μακρόπουλος.

νισμό σε πλήρη εξέλιξη. Οι εντυπωσιακές αυτές επιδόσεις συμπίπτουν με τη μετάβασή μας στα νέα, σύγχρονα γραφεία μας επί της Λ. Κηφισίας 340 στο Νέο Ψυχικό, έναν χώρο που συμβολίζει τη νέα εποχή της εταιρείας και έχει σχεδιαστεί για να στεγάσει το κοινό μας όραμα και τις μελλοντικές μας επιτυχίες», τονίζει ο εκτελεστικός αντιπρόεδρος και CEO της ΕΥΡΩΠΗΣ Ασφαλιστικής, κ. Νικόλαος Μακρόπουλος με αφορμή τα οικονομικά αποτελέσματα του 2025.

«Η ΕΥΡΩΠΗ Ασφαλιστική κατάφερε να συνδυάσει την εμπειρία δεκαετιών με τη δυναμική του Ομίλου INTRACOM, ενός καταξιωμένου σύγχρονου χρηματοοικονομικού ομίλου. Η εντυπωσιακή άνοδος της κερδοφορίας και η σημαντική αύξηση της παραγωγής είναι η επιβράβευση μιας στρατηγικής που θέτει την ποιότητα και τη φερεγγυότητα πάνω από όλα.

Στόχος της εταιρείας για το 2026 είναι η ΕΥΡΩΠΗ Ασφαλιστική να συνεχίσει την εντυπωσιακή ανοδική της πορεία ακολουθώντας τη διαχρονική φιλοσοφία της εταιρείας μας για σωστό underwriting και ποιοτική παραγωγή,

στοιχεία τα οποία διασφαλίζουν με τον καλύτερο δυνατό τρόπο την κερδοφορία της ΕΥΡΩΠΗΣ Ασφαλιστικής σε όλους τους τομείς δραστηριότητάς της.

Μέσα από αυτή την πορεία, η ΕΥΡΩΠΗ Ασφαλιστική εδραιώνεται πλέον ως καταλύτης εξελίξεων στην εγχώρια ασφαλιστική αγορά και δημιουργούμε τις βάσεις για μια ισχυρή και βιώσιμη παρουσία που μας επιτρέπουν να πρωταγωνιστήσουμε στις εξελίξεις της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς», πρόσθεσε ο κ. Νικόλαος Μακρόπουλος.

Οι βασικοί άξονες της στρατηγικής για το 2026 περιλαμβάνουν:

Ενίσχυση Συνεργειών: Ανάπτυξη συνεργειών με τους μετόχους της εταιρείας αλλά και με τις εταιρείες του Ομίλου INTRACOM στους κλάδους Περιουσίας, Τεχνικών Έργων, Εγγυήσεων και Εξειδικευμένων Κινδύνων (Special Risks).

Ανάπτυξη Καινοτόμων Προϊόντων: Εστίαση σε εξειδικευμένα νέα ασφαλιστικά προϊόντα που ανταποκρίνονται στις σύγχρονες ανάγκες της αγοράς.

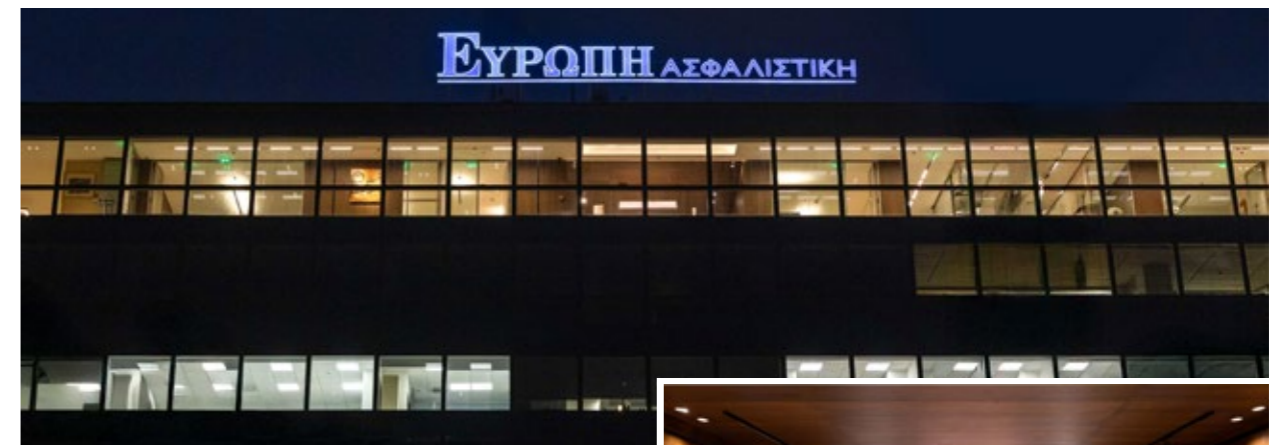
Διεύρυνση Δικτύου Συνεργατών: Ενίσχυση των στρατηγικών συμμαχιών με υψηλού κύρους επαγγελματίες ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές, προσφέροντάς τους τα κατάλληλα εργαλεία για την παροχή καινοτόμων υπηρεσιών.

Διεθνής Παρουσία: Έναρξη από 1η Μαρτίου 2026 της στρατηγικής συνεργασίας με τη VISTA Bank υπό το καθεστώς ελεύθερης παροχής υπηρεσιών στην αγορά της Ρουμανίας.

Ψηφιακός Μετασχηματισμός: Ολοκλήρωση της «paperless» φιλοσοφίας σε όλο το φάσμα των διαδικασιών της εταιρείας.

Η νέα εποχή της ΕΥΡΩΠΗΣ Ασφαλιστικής

Σε νέα σύγχρονα γραφεία στη Λ. Κηφισίας 340



Τη δυναμική πορεία και το όραμά της για το μέλλον αντανακλά η μεταφορά στα νέα γραφεία της ΕΥΡΩΠΗΣ Ασφαλιστικής από το Σύνταγμα, σε νέες υπερσύγχρονες εγκαταστάσεις, στη Λεωφόρο Κηφισίας 340, στην περιοχή του Ν. Ψυχικού, όπως δήλωσε ο CEO της εταιρείας κ. Νίκος Μακρόπουλος.

«Είμαστε ενθουσιασμένοι που προσφέρουμε στους εργαζόμενους μας ένα περιβάλλον που εμπνέει την καινοτομία, τη δημιουργικότητα, τη συνεργασία μεταξύ των εργαζομένων και το οποίο θα αποτελέσει το όχημα για την υλοποίηση των στρατηγικών μας στόχων, πρόσθεσε ο κ. Νίκος Μακρόπουλος.

Ο σχεδιασμός των νέων γραφείων ακολουθεί τα Ευρωπαϊκά πρότυπα Βιωσιμότητας ESG, εξασφαλίζοντας μειωμένο περιβαλλοντικό αποτύπωμα. Η λειτουργικότητα και η υψηλή αισθητική αποτυπώνονται σε κάθε σημείο των νέων γραφείων και αντικατοπτρίζουν τη φιλοσοφία της εταιρείας: υψηλή ποιότητα, τεχνολογία αιχμής, συνεργασία και προσανατολισμός στο αύριο. **ΝΑΙ**





ΚΑΝΑΡΗΣ
ΠΑΠΑΝΑΣΤΑΣΟΠΟΥΛΟΣ
GENERAL MANAGER & CEO CARGLASS® ΕΛΛΑΔΑΣ

Με «όχημα» την καινοτομία,
επενδύουμε στην ασφάλεια
του οδηγού



Συνέντευξη στον **ΛΑΜΠΡΟ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟ**

Επιβεβαίωση της σταθερής στρατηγικής πορείας, που συνοψίζεται στο μήνυμα «25 Χρόνια Καινοτομίας για την Ασφάλειά σας», χαρακτηρίζει τη συμπλήρωση είκοσι πέντε χρόνων παρουσίας της Carglass® στην ελληνική αγορά ο Κανάρης Παπαναστασάπουλος, General Manager & CEO Carglass® Ελλάδας, σε συνέντευξή του στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» και τον

Λάμπρο Καραγεώργο. Ερωτηθείς σχετικά, σημειώνει ότι «η τεχνολογική πολυπλοκότητα των σύγχρονων οχημάτων, και ιδιαίτερα η ενσωμάτωση προηγμένων συστημάτων ADAS, καθιστά τον ανθρώπινο παράγοντα καθοριστικό στρατηγικό πλεονέκτημα για την Carglass®. Για τον λόγο αυτόν, επενδύουμε συστηματικά και μακροπρόθεσμα στην ανάπτυξη των ανθρώπων μας, μέσα από ένα ολοκληρωμένο πλαίσιο εκπαίδευσης, πιστοποίησης και επαγγελματικής εξέλιξης, με



Ο κ. Κανάρης Παπαναστασάπουλος.

έμφαση τόσο στο upskilling όσο και στο reskilling».

— **Η Carglass® συμπληρώνει 25 χρόνια παρουσίας στην ελληνική αγορά. Ποια θεωρείτε ότι είναι η σημαντικότερη συνεισφορά της εταιρείας στον κλάδο επισκευής και αντικατάστασης κρυστάλλων αυτοκινήτου, αλλή και στον ασφαλιστικό;**

Η συμπλήρωση 25 ετών παρουσίας της Carglass® στην ελληνική αγορά δεν αποτελεί απλώς μια επέτειο. Αποτελεί την επιβεβαίωση μιας σταθερής στρατηγικής πορείας, που συνοψίζεται στο μήνυμα: 25 Χρόνια Καινοτομίας για την Ασφάλειά σας.

Για εμάς, η καινοτομία δεν ήταν ποτέ συγκυριακή επιλογή, αλλή διαχρονική επιχειρησιακή δέσμευση. Από την πρώτη ημέρα λειτουργίας μας στην Ελλάδα, αντιμετωπίσαμε το παρμπρίζ όχι ως ένα απλό ανταλλακτικό, αλλή ως κρίσιμο δομικό και τεχνολογικό στοιχείο του οχήματος. Με την εισαγωγή διεθνών προτύπων ποιότητας, πιστοποιημένων διαδικασιών και σύγχρονων τεχνολογικών μεθόδων, συμβάλουμε ουσιαστικά στον εκσυγχρονισμό και την επαγγελματικοποίηση του κλάδου.

Η καινοτομία, ωστόσο, για την Carglass® δεν περιορίζεται στην τεχνολογία. Εκτείνεται στον τρόπο που οργανώνουμε τις διαδικασίες μας, στη διαφάνεια που διασφαλίζουμε και στη μείωση του συνολικού ρίσκου για τους συνεργάτες και τους πελάτες μας. Στον ασφαλιστικό κλάδο, συμβάλουμε στη διαμόρφωση ενός πιο αποδοτικού και αξιόπιστου πλαισίου διαχείρισης ζημιών, βασισμένου σε δεδομένα και ελεγχόμενες διαδικασίες.

Στον πυρήνα αυτής της πορείας βρίσκεται ο σκοπός μας: να κάνουμε τη διαφορά, ρύθνοντας τα προβλήματα των ανθρώπων με πραγματικό ενδιαφέρον. Αυτός ο σκοπός λειτουργεί ως σταθερή επιχειρησιακή πυξίδα εδώ και 25 χρόνια και καθοδηγεί τις επενδύσεις και τις στρατηγικές μας επιλογές.

Η στρατηγική μας παραμένει σαφής: ποιότητα, διαφάνεια και ασφάλεια χωρίς εκπτώσεις. Αυτές οι αρχές είναι που έχουν καθιερώσει την Carglass® ως ηγέτιδα δύναμη στον κλάδο στην Ελλάδα. Και με την ίδια συνέπεια συνεχίζουμε – επενδύοντας διαρκώς στην καινοτομία που ενισχύει την ασφάλεια κάθε οδηγού, σήμερα και στο μέλλον.

— **Η εμπειρία του πελάτη αποτελεί βασικό πυλώνα της φιλοσοφίας «More Than Glass». Πώς διασφαλίζει η Carglass® ότι η ποιότητα εξυπηρέτησης παραμένει υψηλή και ομοιόμορφη σε όλο το πανελλοδιακό της δίκτυο;**

Η φιλοσοφία «More Than Glass» δεν αποτελεί επικοινωνιακό μήνυμα. Είναι το επιχειρησιακό μας μοντέλο και το πλαίσιο μέσα στο οποίο διασφαλίζουμε εγγυημένο αποτέ-

λεσμα για κάθε εργασία. Εκφράζει τη στρατηγική μας επιλογή να λειτουργούμε ως οργανισμός υψηλής τεχνικής εξειδίκευσης και διεθνών προδιαγραφών, και όχι ως ένα απλό δίκτυο αντικατάστασης κρυστάλλων.

Το «More Than Glass» στηρίζεται σε τρεις αδιαπραγμάτευτες προϋποθέσεις που εφαρμόζονται ταυτόχρονα σε κάθε εργασία: την αξιοποίηση αποκλειστικών πατενταρισμένων εργαλείων που έχουν αναπτυχθεί από το Belron® Technical, τη χρήση γνήσιων πιστοποιημένων κρυστάλλων από κορυφαίους διεθνείς κατασκευαστές και την εφαρμογή πιστοποιημένων μεθόδων αντικατάστασης και παραμετροποίησης ADAS από τεχνικούς με αναγνωρισμένη εξειδίκευση.

Η τεχνική αρτιότητα των διαδικασιών μας τεκμηριώνεται από διεθνείς πιστοποιήσεις και συστήματα ποιότητας, που διασφαλίζουν συνέπεια, διαφάνεια και συνεχή βελτίωση. Ωστόσο, η ομοιομορφία της εμπειρίας σε πανελλοδιακό επίπεδο δεν κρίνεται μόνο από τα πρότυπα. Εδράζεται σε μια βαθιά ριζωμένη κουλτούρα επαγγελματισμού, τεχνικής ακρίβειας και προσωπικής δέσμευσης απέναντι στον πελάτη, ώστε κάθε οδηγός, σε κάθε σημείο της Ελλάδας, να λαμβάνει την ίδια υψηλού επιπέδου εξυπηρέτηση, με συνέπεια, ασφάλεια και σεβασμό.

— **Η προσέγγιση «repair first» αποτελεί βασικό στοιχείο της φιλοσοφίας της Carglass®. Πώς συμβάλλει τόσο στην ασφάλεια του οδηγού όσο και στη βιωσιμότητα και με ποιους τρόπους ενσωματώνεται η περιβαλλοντική υπευθυνότητα στη στρατηγική και την καθημερινή λειτουργία της εταιρείας;**

Η προσέγγιση «repair first» δεν αποτελεί για την Carglass® μια εμπορική επιλογή, αλλή μια βαθιά ριζωμένη επιχειρησιακή φιλοσοφία που καθορίζει τον τρόπο με τον οποίο αντιλαμβανόμαστε την ευθύνη μας απέναντι στον οδηγό, στο όχημα και το περιβάλλον. Ξεκινά από μια απλή αλλή ουσιαστική αρχή: Όταν ένα παρμπρίζ μπορεί να επισκευαστεί με ασφάλεια και σύμφωνα με τις τεχνικές προδιαγραφές του κατασκευαστή, η επισκευή προηγείται της αντικατάστασης.

Σε επίπεδο οδηγικής ασφάλειας, η έγκαιρη επισκευή μιας θραύσης αποτρέπει την εξέλιξη της σε ρωγμή που μπορεί να επηρεάσει τη δομική ακεραιότητα του οχήματος. Το παρμπρίζ δεν είναι ένα απλό κρύσταλλο· αποτελεί αναπόσπαστο μέρος της συνολικής αρχιτεκτονικής παθητικής και ενεργητικής ασφάλειας, συμβάλλοντας στη σωστή λειτουργία των αερόσακων, στη σταθερότητα της καμπίνας σε περίπτωση σύγκρουσης και στην ορθή λειτουργία των συστημάτων υποβοήθησης οδηγού. Μέσω της αποκλειστικής πατενταρισμένης τεχνολογίας ART®, αποκαθιστούμε τη διαύγεια και την αντοχή του κρυστάλλου, επαναφέροντας την ανθεκτικότητά του και διασφαλίζοντας ότι ο οδηγός

Στην Carglass®, παρέχουμε μετά από κάθε παραμετροποίηση γραπτή βεβαίωση και τηρούμε πλήρες αρχείο, ενισχύοντας τη διαφάνεια και την αξιοπιστία. Για τις ασφαλιστικές εταιρείες, αυτή η τεκμηριωμένη προσέγγιση αποτελεί κρίσιμο μηχανισμό διαχείρισης ρίσκου, ενώ για τους οδηγούς μεταφράζεται σε πραγματική ασφάλεια και σιγουριά ότι το όχημά τους λειτουργεί σύμφωνα με τις εργοστασιακές προδιαγραφές.



συνεχίζει να κινείται με ασφάλεια.

Παράλληλα, η φιλοσοφία «repair first» έχει ξεκάθαρη περιβαλλοντική διάσταση. Κάθε επισκευή, αντί αντικατάστασης, συνεπάγεται λιγότερη κατανάλωση πρώτων υλών, λιγότερα απόβλητα και σημαντικά χαμηλότερο ενεργειακό αποτύπωμα σε σύγκριση με την παραγωγή και μεταφορά ενός νέου παρμπρίζ. Η περιβαλλοντική μας υπευθυνότητα εκφράζεται μέσα από συγκεκριμένες ενέργειες και καθημερινές επιλογές, με κεντρικό πυλώνα την πρωτοβουλία Repair 4 Nature. Για κάθε τόνο διοξειδίου του άνθρακα που δεν απελευθερώνεται στην ατμόσφαιρα επιλέγοντας την επισκευή, φυτεύουμε ένα δέντρο. Έτσι, κάθε επισκευή συνδέεται έμπρακτα με δράσεις ενίσχυσης του φυσικού περιβάλλοντος στην Ελλάδα, μετατρέποντας μια τεχνική πράξη αποκατάστασης σε πράξη θετικού αποτυπώματος.

— **Σε έναν κλάδο με αυξανόμενες τεχνολογικές απαιτήσεις, πώς επενδύει η Carglass® στους ανθρώπους της και τι κάνει την εταιρεία έναν ελκυστικό εργοδότη σήμερα;**

Η τεχνολογική πολυπλοκότητα των σύγχρονων οχημάτων, και ιδιαίτερα η ενσωμάτωση προηγμένων συστημάτων ADAS, καθιστά τον ανθρώπινο παράγοντα καθοριστικό στρατηγικό πλεονέκτημα για την Carglass®. Για τον λόγο αυτόν, επενδύουμε συστηματικά και μακροπρόθεσμα στην ανάπτυξη των ανθρώπων μας, μέσα από ένα ολοκληρωμένο πλαίσιο εκπαίδευσης, πιστοποίησης και επαγγελματικής εξέλιξης, με έμφαση τόσο στο upskilling όσο και στο reskilling.

Οι τεχνικοί μας ακολουθούν το αυστηρό εκπαιδευτικό μοντέλο του Ομίλου Belron®, βασισμένο στη μέθοδο Belron® Way of Fitting, ενώ πραγματοποιούμε κάθε χρόνο

χιλιάδες ώρες αξιολόγησης και επανεκπαίδευσης, προσφέροντας περισσότερες από 4.000 ώρες ετήσιας εκπαίδευσης διά ζωής και μέσω ψηφιακών προγραμμάτων. Την ίδια στιγμή, επενδύουμε στην ανάπτυξη νέων στελεχών και στη δημιουργία ευκαιριών εσωτερικής εξέλιξης, δίνοντας τη δυνατότητα σε ανθρώπους με περιορισμένη ή μηδενική εμπειρία να εξελιχθούν μέσα από δομημένα προγράμματα καθοδήγησης και συνεχιζόμενης εκπαίδευσης.

Ενισχύουμε ένα περιβάλλον αξιοκρατίας, διαφάνειας και ίσων ευκαιριών, προωθώντας ενεργά τη διαφορετικότητα, την ένταξη και τον σεβασμό στον χώρο εργασίας, ενώ ταυτόχρονα φροντίζουμε την ευημερία και την ισορροπία ζωής των εργαζομένων μας. Η αναγνώριση της προσπάθειας και της αριστείας αποτελεί βασικό στοιχείο της κουλτούρας μας, μέσα από διεθνείς θεσμούς όπως τα Belron Exceptional People Awards και τον διαγωνισμό Best of Belron. Μέσα από αυτήν τη στρατηγική, διαμορφώνουμε επαγγελματίες υψηλής εξειδίκευσης και υψηλού αισθήματος ευθύνης, που αποτελούν τον βασικό λόγο για τον οποίο η Carglass® συνεχίζει να αποτελεί τη φυσική επιλογή του πελάτη σήμερα και στο μέλλον.

— **Ποιες είναι οι μεγαλύτερες προκλήσεις, αλλή και οι ευκαιρίες που βλέπετε να διαμορφώνονται τα επόμενα χρόνια στον κλάδο του automotive glass και της οδικής ασφάλειας;**

Η μεγαλύτερη πρόκληση για τον κλάδο τα επόμενα χρόνια είναι η ραγδαία μετάβαση από μια παραδοσιακή υπηρεσία αντικατάστασης κρυστάλλων σε έναν τομέα υψηλής τεχνολογικής ευθύνης, αυξημένης πολυπλοκότητας και σημαντικού ασφαλιστικού ρίσκου. Σύμφωνα με τις προβλέψεις, έως το 2032 περισσότερο από το 26% του ελλη-

νικού στόλου θα διαθέτει συστήματα ADAS, γεγονός που μετατρέπει το παρμπρίζ σε βασικό τεχνολογικό κόμβο του οχήματος. Παράλληλα, η εξέλιξη των κρυστάλλινων είναι εντυπωσιακή: Από μόλις δύο βασικά χαρακτηριστικά τη δεκαετία του '80, σήμερα διαθέτουν περισσότερα από 28 τεχνικά και λειτουργικά στοιχεία, με τάση περαιτέρω αύξησης, ενσωματώνοντας αισθητήρες, κάμερες, Head-Up Displays και σύνθετες γεωμετρίες.

Η αυξανόμενη αυτή πολυπλοκότητα συνεπάγεται υψηλότερες απαιτήσεις σε τεχνολογία, εξοπλισμό και εξειδικευμένο ανθρώπινο δυναμικό, ενώ επηρεάζει και το κόστος αποθήκευσης, μεταφοράς και εγκατάστασης, οδηγώντας σε αύξηση του συνολικού κόστους επισκευών και αποζημιώσεων. Ταυτόχρονα, η λανθασμένη ή ελλιπή παραμετροποίηση μετά από αντικατάσταση αποτελεί κρίσιμο παράγοντα κινδύνου, καθώς μπορεί να επηρεάσει λειτουργίες όπως η αυτόματη πέδηση και η διατήρηση λωρίδας.

Μέσα σε αυτό το περιβάλλον, οι ευκαιρίες για τον κλάδο είναι εξίσου σημαντικές: αναβαθμίζεται ο ρόλος του εξειδικευμένου παρόχου, ενισχύονται οι συνεργασίες με τις ασφαλιστικές εταιρείες και μετατοπίζεται το επίκεντρο από την αποκατάσταση ζημιάς στη συνολική διαχείριση κινδύνου και την πρόληψη. Για την Carglass®, αυτή η μετάβαση δεν είναι υπόσχεση για το μέλλον, αλλά πραγματικότητα που έχουμε ήδη υλοποιήσει, γεγονός που μας έχει αναδείξει στο κορυφαίο δίκτυο παραμετροποίησης ADAS στην Ελλάδα.

— **Με την αυξανόμενη εξάρτηση των οχημάτων από τα συστήματα ADAS, πώς αλλάζει η έννοια της ευθύνης μετά από μια αντικατάσταση παρμπρίζ και ποιος είναι**

ο ρόλος του εξειδικευμένου δικτύου στην αποφυγή λειτουργικών και ασφαλιστικών κινδύνων;

Η αντικατάσταση παρμπρίζ σήμερα συνεπάγεται αυξημένη τεχνική, λειτουργική και θεσμική ευθύνη. Δεν αφορά πλέον μόνο την τοποθέτηση ενός κρυστάλλινου, αλλά τη διασφάλιση της ορθής λειτουργίας κρίσιμων συστημάτων ενεργητικής ασφάλειας που βασίζονται σε κάμερες και αισθητήρες ενσωματωμένους στο παρμπρίζ. Το εμπρόσθιο κρύσταλλο συμβάλλει έως και κατά 30% στη δομική ακαμψία του οχήματος, υποστηρίζει τη σωστή λειτουργία των αερόσακων και επηρεάζει άμεσα την απόδοση των συστημάτων ADAS, γεγονός που καθιστά την τεχνική ακρίβεια απολύτως κρίσιμη.

Σε αυτό το πλαίσιο, η σωστή παραμετροποίηση μετά από κάθε αντικατάσταση είναι καθοριστική, καθώς διασφαλίζει την ακρίβεια λειτουργίας συστημάτων πρόληψης σύγκρουσης, μειώνει τον κίνδυνο δευτερογενών ατυχημάτων και περιορίζει τις πιθανές νομικές και ασφαλιστικές επιπτώσεις. Ο ρόλος ενός εξειδικευμένου δικτύου είναι να εγγυηθεί ότι η διαδικασία ολοκληρώνεται σύμφωνα με τις οδηγίες του κατασκευαστή, με σωστή αναγνώριση οχήματος, τεχνική επάρκεια, πλήρη τεκμηρίωση και ικνηλασιμότητα.

Στην Carglass®, παρέχουμε μετά από κάθε παραμετροποίηση γραπτή βεβαίωση και τηρούμε πλήρες αρχείο, ενισχύοντας τη διαφάνεια και την αξιοπιστία. Για τις ασφαλιστικές εταιρείες, αυτή η τεκμηριωμένη προσέγγιση αποτελεί κρίσιμο μηχανισμό διαχείρισης ρίσκου, ενώ για τους οδηγούς μεταφράζεται σε πραγματική ασφάλεια και σιγουριά ότι το όχημά τους λειτουργεί σύμφωνα με τις εργασιακές προδιαγραφές. **ΝΑΙ**

ΚΑΝΑΡΗΣ ΠΑΠΑΝΑΣΤΑΣΟΠΟΥΛΟΣ

Ο κ. Κανάρης Παπαναστασάπουλος είναι γενικός διευθυντής & CEO της Carglass® Ελλάδος από το 2015, με περισσότερα από 18 χρόνια επιτυχημένης πορείας στην εταιρεία και στον τομέα των Operations και Logistics.

Ηγείται του οργανισμού με σταθερό προσανατολισμό στην επιχειρησιακή αριστεία, στη βιώσιμη ανάπτυξη και την ενδυνάμωση των ανθρώπων της, συμβάλλοντας καθοριστικά στην ενίσχυση της θέσης της εταιρείας στην ελληνική αγορά. Πάγια προτεραιότητά του αποτελεί η διασφάλιση της οδηγικής ασφάλειας, μέσα από την παροχή υπηρεσιών υψηλής ποιότητας, με έμφαση στην ενσωμάτωση νέων τεχνολογιών και στη συνεχή εκπαίδευση του τεχνικού προσωπικού.

Ξεκίνησε την πορεία του στην εταιρεία το 2007 ως Supply Chain Manager, θέση στην οποία υπηρέτησε για οκτώ χρόνια. Κατά τη διάρκεια της θητείας του, σχεδίασε και εφάρμοσε στρατηγικές που βελτίωσαν την αποδοτικότητα και την ευελιξία του οργανισμού, διασφαλίζοντας παράλληλα την προμήθεια γνήσιων κρυστάλλινων οχημάτων προδιαγραφών OEM από κορυφαίους κατασκευαστές παγκοσμίως.

Είναι διπλωματούχος μηχανολόγος μηχανικός του Πανεπιστημίου Πατρών, με εξειδίκευση στην Επιχειρησιακή Έρευνα και Οργάνωση Παραγωγής, και κάτοχος Executive MBA από το Πανεπιστήμιο Πειραιώς. Μιλά αγγλικά και γερμανικά.



Αλλάζουμε την ασφάλεια

για τα καλά



Be.Brokers
INSURANCE SERVICES

Ταξίδι επιβράβευσης στις Ηνωμένες Πολιτείες

Σε Las Vegas & Los Angeles 20 κορυφαίοι συνεργάτες

Με ένα ξεχωριστό ταξίδι επιβράβευσης στις Ηνωμένες Πολιτείες, η Be.Brokers επιβεβαίωσε για ακόμη μία φορά τη δέσμευσή της να επενδύει ουσιαστικά στους ανθρώπους της και να αναγνωρίζει έμπρακτα την προσπάθεια και την απόδοση των συνεργατών της.

Από τις 10 έως τις 17 Ιανουαρίου 2026, 20 κορυφαίοι συνεργάτες της εταιρείας ταξίδεψαν στο Las Vegas και το Los Angeles, συμμετέχοντας σε ένα πρόγραμμα υψηλών προδιαγραφών που συνδύασε εμπειρίες ζωής, ψυχαγωγία, αθλή και ποιοτικό χρόνο δικτύωσης και ενίσχυσης των σχέσεων μεταξύ των μελών της ομάδας.

Στο Las Vegas, οι συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να επισκεφθούν τα πιο emblematicά καζίνο της πόλης και να ζήσουν από κοντά τη μοναδική ατμόσφαιρα του παγκόσμιου αυτού προορισμού. Ιδιαίτερη στιγμή αποτέλεσε η επίσκεψη στο εντυπωσιακό Sphere, ένα από τα πιο σύγχρονα και καινοτόμα δημιουργήματα παγκοσμίως, που προσφέρει μια καθηλωτική εμπειρία εικόνας και ήχου.

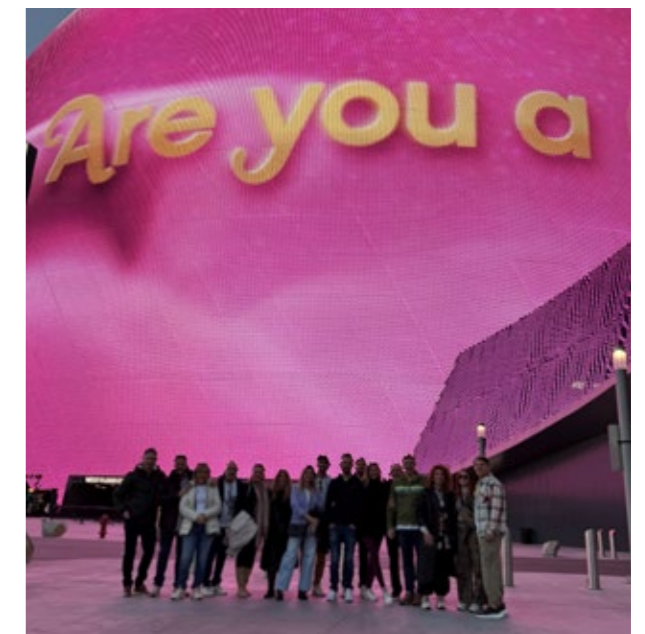
Στη συνέχεια, το ταξίδι συνεχίστηκε στο Los Angeles, όπου οι συνεργάτες της Be.Brokers απόλαυσαν τη χαλαρή και κοσμοπολίτικη ατμόσφαιρα της Santa Monica, με φόντο τον Ειρηνικό Ωκεανό, αλλά και μια αξέχαστη επίσκεψη στα Universal Studios Hollywood, βιώνοντας από κοντά τη μαγεία της κινηματογραφικής βιομηχανίας και των μεγαλύτερων κινηματογραφικών παραγωγών.

Η Be.Brokers ευχαρίστησε τα στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς κ. Κάτια Χουρμούζη, Senior Manager Free Network της Groupama, και κύριο Νίκο Χουλιάρη, διευθυντή Πωλήσεων Eurolife FFH, οι οποίοι συνόδευσαν την αποστολή και συμμετείχαν ενεργά στο ταξίδι ως μέλη της ομάδας, συμβάλλοντας καθοριστικά στη συνολική εμπειρία και στο εξαιρετικό κλίμα συνεργασίας.



Ο κ. Ιωάννης Μπράβος.

Πέρα από τον ψυχαγωγικό χαρακτήρα του, το ταξίδι είχε και ισχυρό συμβολικό χαρακτήρα, καθώς, όπως επισημαίνεται, αποτέλεσε μια ουσιαστική πράξη αναγνώρισης της συμβολής των συνεργατών στην αναπτυξιακή πορεία της Be.Brokers. Μέσα από τέτοιες δράσεις, η εταιρεία ενισχύει το ομαδικό πνεύμα, καλλιεργεί κουλτούρα επιβράβευσης και δημιουργεί τις βάσεις για ακόμα πιο δυναμική συνεργασία στο μέλλον.



γασία στο μέλλον.

Ο κ. Ιωάννης Μπράβος, ιδιοκτήτης της Be.Brokers και διοργανωτής του εξαιρετικού αυτού ταξιδιού, ευχαρίστησε προσωπικά τους συνεργάτες που συμμετείχαν και υπενθύμισε ότι η Be.Brokers γιορτάζει 10 χρόνια στην ασφαλιστική διαμεσολήθηση και η οικογένεια Μπράβου 70 χρόνια στην ασφαλιστική αγορά!

Έθεσε τον πήχυ ψηλότερα, καθώς δήλωσε πως η Be.Brokers πρωταγωνιστεί στην Ασφαλιστική Διαμεσολήθηση και στοχεύει στην εξέλιξή της σε μία εταιρεία πωλήσεων επόμενης γενιάς.

Η Be.Brokers συνεχίζει να εξελίσσεται δυναμικά με σταθερό προσανατολισμό στην ποιότητα, στην καινοτομία και τις ισχυρές ανθρώπινες σχέσεις. Όπως κάθε επιτυχημένο ταξίδι, έτσι και αυτό, δεν αποτελεί παρά την αρχή – καθώς η εταιρεία ήδη προετοιμάζει το επόμενο ταξίδι επιβράβευσης, με νέους προορισμούς και ακόμη περισσότερες εμπειρίες για τους συνεργάτες της. **NAI**

Το τέλος της «Σιωπής» – Πώς η αγορά Liability αναδιατάσσεται μπροστά στον συστημικό κίνδυνο της Τεχνητής Νοημοσύνης

Γράφει ο **ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΜΙΛΑΝΟΣ**

ANALYSIS/CASUALTY & GENERAL LIABILITY

Η ιστορία στην ασφαλιστική αγορά έχει την τάση να επαναλαμβάνεται. Μία δεκαετία μετά την αναστάτωση που προκάλεσε το «Silent Cyber», οι Underwriters στο Λονδίνο και τις ΗΠΑ βρίσκονται αντιμέτωποι με έναν νέο, ίσως πιο πολυήλικο κίνδυνο συσσώρευσης (accumulation risk): την έκθεση στη «Σιωπηρή Τεχνητή Νοημοσύνη» (Silent AI).

Καθώς η ενσωμάτωση της AI μετατοπίζεται από τα τμήματα R&D στην κεντρική επιχειρησιακή λειτουργία, το ερώτημα για τους ασφαλιστές Casualty δεν είναι πλέον θεωρητικό. Αφορά τη δομική ακεραιότητα των συμβολαίων Αστικής Ευθύνης.

Η ΕΚΘΕΣΗ: ΑΠΟ ΤΟ «GAP» ΣΤΟ «ACCUMULATION»

Σύμφωνα με νομικές αναλύσεις (Kennedys, Browne Jacobson), το φαινόμενο του Silent AI δημιουργείται όταν τα συμβατικά ασφαλιστήρια δεν περιλαμβάνουν ρήτρες που να ορίζουν, να περιορίζουν ή να αποκλείουν ζημιές προερχόμενες από αλγοριθμικά συστήματα.

Για τους αναλογιστές και τους risk managers, αυτό συνιστά εφιάλητη τιμολόγησης. Σε αντίθεση με τους παραδοσι-

ακούς κινδύνους, το AI φέρει χαρακτηριστικά συστημικού ρίσκου. Μια αστοχία σε ένα ευρέως διαδεδομένο μοντέλο Generative AI (το οποίο μπορεί να χρησιμοποιείται ταυτόχρονα από χιλιάδες ασφαλισμένους σε διαφορετικούς κλάδους) δύναται να πυροδοτήσει ένα κύμα απαιτήσεων που θα διαπεράσει οριζόντια το χαρτοφυλάκιο μιας ασφαλιστικής, ενεργοποιώντας ταυτόχρονα πολλαπλά συμβόλαια που δεν είχαν τιμολογηθεί για τέτοια έκθεση.

ΤΟ ΝΟΜΙΚΟ ΟΡΟΣΗΜΟ: Η ΥΠΟΘΕΣΗ AIR CANADA

Η αγορά παρακολουθεί στενά τη διαμόρφωση της νομολογίας, η οποία φαίνεται να κλείνει την πόρτα σε κάθε προσπάθεια αποποίησης ευθύνης.

Το σημείο καμπής θεωρείται η πρόσφατη νομική έκβαση στην υπόθεση *Moffatt v. Air Canada*. Το δικαστήριο απέρριψε κατηγορηματικά τον ισχυρισμό της εταιρείας ότι το AI chatbot της λειτουργούσε ως ξεχωριστό οντότητα για την οποία δεν έφερε ευθύνη. Η απόφαση αυτή αποκρυσταλλώνει τη νομική αρχή ότι οι «παραισθήσεις» (hallucinations) ενός συστήματος AI και οι εσφαλμένες συμβουλές που παρέχει συνιστούν άμεση ευθύνη της εταιρείας που το χρησιμοποιεί (Deployer liability).

Για τους Underwriters, αυτό σημαίνει ότι η γραμμή άμυνας «σφάλμα λογισμικού» καταρρέει. Η ζημιά μετατρέπεται σε κλασική απαίτηση Αστικής Ευθύνης ή Επαγγελματικού Λάθους.

Ο ΡΥΘΜΙΣΤΙΚΟΣ ΕΠΙΤΑΧΥΝΤΗΣ: GDPR & EU AI ACT

Πέρα από τη νομολογία, η πίεση εντείνεται δραματικά από το ρυθμιστικό πλαίσιο, δημιουργώντας έναν παράλληλο κίνδυνο. Στην Ε.Ε., το GDPR ήδη επιβάλλει αυστηρές υποχρεώσεις διαφάνειας και λογοδοσίας σε αυτοματοποιημένες διαδικασίες λήψης αποφάσεων.

Ωστόσο, με την έλευση του EU AI Act, η συμμόρφωση αποκτά σαφέστερο και αυστηρότερο πλαίσιο: Τα συστήματα AI κατηγοριοποιούνται βάσει ρίσκου, εισάγονται ειδικές υποχρεώσεις για τα «high-risk» συστήματα (π.χ. πιστοληπτική αξιολόγηση, προσλήψεις) και προβλέπονται σημαντικά διοικητικά πρόστιμα. Για τους ασφαλιστές, αυτό σημαίνει ότι μια αστοχία ή μεροληψία ενός συστήματος AI δεν δημιουργεί μόνο απαιτήσεις αστικής ευθύνης έναντι τρίτων, αλλά δυννητικά και παράλληλη έκθεση σε ρυθμιστικά πρόστιμα και δαπανηρές κανονιστικές διευρνήσεις.

Η συζήτηση για το AI Liability, επομένως, δεν μπορεί πλέον να αποκοπεί από τη στρατηγική συμμόρφωσης (compliance strategy) των επιχειρήσεων.

Η ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ: AFFIRMATIVE AI COVERAGE

Ως απάντηση στην αβεβαιότητα, η διεθνής αγορά εγκαινιάζει σταδιακά την παθητική στάση. Η τάση που κυριαρχεί πλέον στο Λονδίνο είναι η μετάβαση σε Ρητή Κάλυψη (Affirmative Coverage).

Η φιλοσοφία των νέων προγραμμάτων που εισάγονται στην αγορά βασίζεται σε τρεις τεχνικούς πυλώνες:

Segregation of Risk (Διαχωρισμός Κινδύνου): Διακρίνεται σαφώς το προφίλ κινδύνου μεταξύ των Developers (που φέρουν την ευθύνη του κώδικα και της εκπαίδευσης του μοντέλου) και των Deployers (που φέρουν την ευθύνη της χρήσης και της επιβίψεως).

Performance & Intangible Assets: Οι νέες καλύψεις επεκτείνονται πέραν της σωματικής βλάβης ή υλικής ζημίας, καλύπτοντας οικονομικές απώλειες τρίτων από αλγοριθμική υπο-απόδοση ή μεροληψία (bias), καθώς και έξοδα νομικής υπεράσπισης έναντι ρυθμιστικών αρχών.

Sub-limiting Exposure: Για να προστατευθούν τα κεφάλαια από το ρίσκο συσσώρευσης, οι ασφαλιστές εισάγουν ειδικά υπο-όρια (sub-limits) για περιστατικά AI εντός των γενικότερων συμβολαίων ή δημιουργούν standalone προϊόντα με ξεχωριστό capacity.

Η περίοδος των πιλοτικών εφαρμογών έχει παρέλθει. Στατιστικά στοιχεία και αναφορές της αγοράς επιβεβαιώνουν ότι κρίσιμοι κλάδοι –όπως ο τραπεζικός, το λιανικό εμπόριο και οι τηλεπικοινωνίες– έχουν ενσωματώσει πλήρως λύσεις Generative AI για λήψη αποφάσεων (decisioning), πιστοληπτική αξιολόγηση και εξυπηρέτηση πελατών.

ΤΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΤΟΠΙΟ: ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟΣ ΜΕΤΑΣΧΗΜΑΤΙΣΜΟΣ ΚΑΙ ΚΙΝΔΥΝΟΣ

Στην ελληνική αγορά, τα δεδομένα δείχνουν ότι ο κίνδυνος έχει ήδη παρεισφρήσει στα χαρτοφυλάκια corporate και commercial lines.

Η περίοδος των πιλοτικών εφαρμογών έχει παρέλθει. Στατιστικά στοιχεία και αναφορές της αγοράς επιβεβαιώνουν ότι κρίσιμοι κλάδοι –όπως ο τραπεζικός, το λιανικό εμπόριο και οι τηλεπικοινωνίες– έχουν ενσωματώσει πλήρως λύσεις Generative AI για λήψη αποφάσεων (decisioning), πιστοληπτική αξιολόγηση και εξυπηρέτηση πελατών.

Το συμπέρασμα για την εγχώρια ασφαλιστική βιομηχανία είναι σαφές: Η διατήρηση «σιωπηλών» συμβολαίων αποτελεί πλέον στρατηγικό ρίσκο. Η υιοθέτηση εξειδικευμένων ρητρών και προϊόντων AI Liability δεν αποτελεί απλώς ευκαιρία ανάπτυξης εργασιών, αλλά αναγκαία κίνηση για τη θωράκιση των αποτελεσμάτων underwriting απέναντι σε έναν κίνδυνο που είναι ήδη παρών. **NAI**

ΠΗΓΕΣ

- Browne Jacobson (2025) "Silent AI", The Word, July. <https://www.brownejacobson.com/insights/the-word-july-2025/silent-ai>.
- Civil Resolution Tribunal (2024) *Moffatt v. Air Canada*, 2024 BCCRT 149. <https://decisions.civilresolutionbc.ca/crt/crtdecisions/en/item/521003/index.do> (Η επίσημη απόφαση για την ευθύνη του chatbot).
- Insurance Insider (2024) "AI liability: An age of silent exposures has already begun", Insurance Insider. <https://www.insuranceinsider.com/article/2f5mn8u0mwcndnovlve7eo/lines-of-business/casualty-gl/ai-liability-an-age-of-silent-exposures-has-already-begun>.
- Kennedys (2025) "Silent AI cover: The unforeseen risks for insurers", Thought Leadership. <https://www.kennedyslaw.com/en/thought-leadership/article/2025/silent-ai-cover-the-unforeseen-risks-for-insurers>.
- Tom's Hardware (2024) "Insurers move to limit AI liability as multi-billion dollar risks emerge", Tom's Hardware. <https://www.tomshardware.com/tech-industry/artificial-intelligence/insurers-move-to-limit-ai-liability-as-multi-billion-dollar-risks-emerge>.
- European Union (2024) Regulation (EU) 2024/1689 laying down harmonised rules on artificial intelligence (Artificial Intelligence Act).

ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΜΙΛΑΝΟΣ

Ο Δημήτρης Μιλάνος δραστηριοποιείται στον ασφαλιστικό κλάδο από το 2023 και αποτελεί μέλος της ομάδας της DAÉS. Παράλληλα, ολοκληρώνει τις σπουδές του στη Διοίκηση Επιχειρήσεων και Οργανισμών, επενδύοντας συστηματικά στην ανάπτυξη των γνώσεων και των δεξιοτήτων του στον χώρο της ασφάλισης.

Η ασφαλιστική διαμεσολάβηση σε τρικυμία εξαγορών

Του **ΓΙΩΡΓΟΥ ΚΑΛΟΥΜΕΝΟΥ**



Σε ένα ρευστό περιβάλλον, με σημαντικές επιχειρηματικές εξελίξεις που δημιουργούν συνεχώς νέες ισορροπίες στον κλάδο, καλείται να δραστηριοποιηθεί τα τελευταία χρόνια ο χώρος της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης στην Ελλάδα.

Ενδεικτικό της φάσης έντονου μετασχηματισμού στην οποία βρίσκεται η εν λόγω αγορά είναι και το γεγονός ότι οι μεγαλύτεροι «παίκτες» του κλάδου προχωρούν σε αλληλεπάρλληλες εξαγορές μικρότερων εταιρειών, ενώ δεν είναι λίγες και οι περιπτώσεις συγχωνεύσεων μεταξύ εταιρειών

παρόμοιου μεγέθους, σε μια προσπάθεια ισχυροποίησης και επιβιώσής τους, σε ένα πεδίο που γίνεται όλο και πιο ανταγωνιστικό, με την πάροδο του χρόνου.

Τέλος, δεν λείπουν και κινήσεις που παραπέμπουν σε καθετοποίηση της αγοράς μέσω εξαγορών διαμεσολαβητών από ασφαλιστικές εταιρείες, όπως η Εθνική Ασφαλιστική και η Ευρώπη Holdings.

Κοινό γνώρισμα όλων αυτών των προσπαθειών είναι η συνεχής διεύρυνση του αποτυπώματος των νέων σχημάτων στην αγορά, αλλά και η επέκταση της παρουσίας τους σε νέα κανάλια διανομής.

HOWDEN: ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΜΕ ΕΠΙΚΕΝΤΡΟ ΤΗΝ ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΣΗ

Πρωταγωνιστικό ρόλο στις παραπάνω εξελίξεις διαδραματίζει αναμφισβήτητα η Howden Hellas, που τους τελευταίους 24 μήνες έχει πραγματοποιήσει περισσότερες από 15 εξαγορές και απορροφήσεις.

Η εταιρεία ενισχύει συνεχώς την παρουσία της στην Ελλάδα ενσωματώνοντας εξειδικευμένες εταιρείες σε συγκεκριμένα κομμάτια της αγοράς. Χαρακτηριστικό παράδειγμα η εξαγορά της CERESOLE Insurance Agents, με στόχο την ενδυνάμωση της παρουσίας της στα διεθνή προγράμματα υγείας, στο Yachting, στα ακίνητα και την αστική ευθύνη.

Η εξαγορά αυτή έρχεται να προστεθεί σε μια σειρά σημαντικών κινήσεων που περιλαμβάνουν την Globassure (2024), την Primary Link Insurance Broker (2023) και την επιχείρηση του Γιώργου Μάστακα στην Ήπειρο. Η στρατηγική της Howden βασίζεται στη δημιουργία ενός ευέλικτου και γεωγραφικά καταμεμημένου δικτύου με έμφαση στην ποιότητα και την εξειδίκευση.

Η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΠΕΝΔΥΣΕ ΣΤΗΝ ELYSEE INSURANCE

Η Εθνική Ασφαλιστική προχώρησε σε συμφωνία με τον Όμιλο Συγγελίδη για την απόκτηση πλειοψηφικού πακέτου μετοχών (55%) των εταιρειών διαμεσολάβησης Elysee Insurance Agent s Coordinator S.A. και Elysee Insurance Brokers S.A., που δραστηριοποιούνται σε όλους τους κλάδους ασφάλισης στην Ελλάδα.

Πρόκειται για μια στρατηγική επένδυση που λειτουργεί συμπληρωματικά προς τα υπάρχοντα δίκτυα συνεργατών της Εθνικής Ασφαλιστικής και προσθέτει δυναμική και συνέργειες στο συνολικό μοντέλο διανομής της.

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

Ο διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής, κ. Δημήτρης Μαζαράκης, δήλωσε: «Στο πλαίσιο του στρατηγικού μετασχηματισμού μας, επενδύουμε σε συνεργασίες με κορυφαίους εταίρους της αγοράς. Η συμμετοχή μας στις εταιρείες Elysee, σε συνεργασία με τον ηγετικό Όμιλο Συγγελίδη, μας παρέχει άμεση πρόσβαση σε συγκεκριμένη και ιδιαίτερα δυναμική βάση πελατών και ενισχύει τη θέση μας στον κλάδο του Αυτοκινήτου, ενώ μας επιτρέπει, μέσω σύγχρονων πρακτικών

Διαχείρισης Αξίας Πελατών (Customer Value Management) και ανάλυσης δεδομένων να δημιουργήσουμε στοχευμένες λύσεις υψηλής αξίας και σε άλλους κλάδους (π.χ. Περιουσίας, Υγείας, Προστασίας). Με αυτόν τον τρόπο διευρύνουμε τα κανάλια διανομής μας, δημιουργούμε νέες ευκαιρίες ανάπτυξης και διαφοροποιούμε τις πηγές εσόδων μας, προσφέροντας ακόμη μεγαλύτερη αξία στους πελάτες μας».

Ο κ. Πολυχρόνης Συγγελίδης, CEO του Ομίλου Συγγελίδη, δήλωσε: «Ο όμιλός μας, με 55 χρόνια συνεχούς παρουσίας και ανάπτυξης, αποτελεί σήμερα έναν από τους πιο ισχυρούς και καθιερωμένους ομίλους στον χώρο του αυτοκινήτου στην Ελλάδα. Παράλληλα, μέσω της Elysee, δραστηριοποιούμαστε τα τελευταία σχεδόν 30 χρόνια και στον ασφαλιστικό κλάδο, προσφέροντας μια προσωποποιημένη και κορυφαία εμπειρία ασφάλισης στους πελάτες μας. Η στρατηγική μας συνεργασία με την Εθνική Ασφαλιστική, την ηγετική εταιρεία στον ασφαλιστικό κλάδο, έχει ως στόχο να προσφέρει καινοτόμες και ανταγωνιστικές ασφαλιστικές λύσεις, απόλυτα προσανατολισμένες στις ανάγκες των πελατών μας. Μέσα από αυτήν τη συνεργασία με την Εθνική Ασφαλιστική, επιδιώκουμε να ενισχύσουμε ακόμη περισσότερο τη σχέση εμπιστοσύνης που έχουμε χτίσει με τους πελάτες μας, συνεχίζοντας να δημιουργούμε και να επαναπροσδιορίζουμε τα νέα πρότυπα ποιότητας, εμπειρίας και αξίας στην ελληνική αγορά αυτοκινήτου».

ΝΑΚ INSURANCE BROKERS ΚΑΙ ΑΜΥΝΑ ΣΤΟ «ΟΠΛΟΣΤΑΣΙΟ» ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΗΣ HOLDINGS

Η θυγατρική της Intracom, Ευρώπη Holdings, μπήκε δυναμικά στις εξαγορές, με δύο κινήσεις-«ματ» σε σύντομο χρονικό διάστημα.

Η πρώτη και πιο δυνατή κίνηση, δηλαδή η εξαγορά της NAK Insurance Brokers, μίας από τις ιστορικότερες και μεγαλύτερες, ελληνικών συμφερόντων, εταιρείες στον χώρο της διαμεσολάβησης πραγματοποιήθηκε με τίμημα που έφτασε τα 32,067 εκατ. ευρώ, ποσό που αντιστοιχεί σε 8,5 φορές τα EBITDA του 2024.

Η NAK αναμένεται να λειτουργεί αυτόνομα, διατηρώντας τη δική της οργανωτική δομή και στρατηγική, ενώ θα ενισχυθεί μέσα από συνέργειες με τις υπόλοιπες εταιρείες του ομίλου.

Η δεύτερη εξαγορά αφορά την Άμυνα-Μεσίτες Ασφαλίσεων, ένα deal που έκλεισε στα 5 εκατ. ευρώ, αποτιμώντας την επιχείρηση σε 7 φορές τα EBITDA, τα οποία διαμορφώθηκαν στις 700.000 ευρώ. Η συγκεκριμένη συμφωνία έχει στόχο την περαιτέρω ενίσχυση του δικτύου και τις κάθετες δυνατότητες του ομίλου στον τομέα της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης.

Παράλληλα, η ασφαλιστική του ομίλου, Ευρώπη ΑΕΓΑ, έχει ήδη ξεκινήσει στρατηγική συνεργασία με την Apeiron

Insurance Project, η οποία διαθέτει εκτεταμένο δίκτυο, ιδιαίτερα στη Βόρεια Ελλάδα, ενισχύοντας τις δυνατότητες διανομής και ανάπτυξης.

**MEGA BROKERS: ΜΠΑΡΑΞ ΕΞΑΓΟΡΩΝ
ΜΕ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΚΑΤΕΥΘΥΝΣΗ**

Η Mega Brokers εξαγοράστηκε τον Αύγουστο του 2025 από τον Όμιλο Unilink Group, που ανήκει στην Acrisure, και έκτοτε υλοποιεί στρατηγικές εξαγορές, όπως η ΚΑΛΥΨΗ ΙΚΕ τον Σεπτέμβριο του 2025 και η «Αθηναϊκοί Ασφαλιστι-

κοί Πράκτορες ΜΙΚΕ» το 2025, επεκτείνοντας την παρουσία της στη Βόρεια Ελλάδα και ενισχύοντας τη θέση της στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Η εταιρεία «Αθηναϊκοί Ασφαλιστικοί Πράκτορες ΜΙΚΕ» διαθέτει εμπειρία άνω των 30 ετών στον τομέα της διαχείρισης ασφαλιστικών προγραμμάτων και συμβουλευτικών υπηρεσιών. Η συγκεκριμένη κίνηση έρχεται σε συνέχεια της εξαγοράς της Fidus Team στα τέλη του 2024, αλλά και της εταιρείας Τζώρτζης το 2023, ενισχύοντας σταθερά το δίκτυο και το ανθρώπινο κεφάλαιο της MEGA Brokers.

Νέα συνεργασία της Απόλλων Α.Ε. του Ομίλου Σαρακάκη με DIN AGENTS



Η Απόλλων Α.Ε., μέλος του Ομίλου Επιχειρήσεων Σαρακάκη, μια εταιρεία αναγνωρισμένη για τη θεσμική της αξιοπιστία και τη μακρόχρονη εμπειρία και η DIN AGENTS, η εταιρεία διαμεσολήψης που αριθμεί περισσότερους από 500 δυναμικούς συνεργάτες, ενώνουν τις δυνάμεις τους, δημιουργώντας ένα επιχειρηματικό οικοσύστημα με χαρτοφυλάκιο άνω των € 50 εκατ.

Η συγκεκριμένη συνεργασία στόχο έχει τη δημιουργία ενός σύγχρονου Hub Ασφαλιστικών Υπηρεσιών. Η σταθερή ανάπτυξη και η ευελιξία της DIN AGENTS συναντούν την τεχνογνωσία και τις στιβαρές υποδομές της Απόλλων Α.Ε., με την εγγύηση και την αξιοπιστία του ιστορικού Ομίλου Επιχειρήσεων Σαρακάκη.

Το κοινό όραμα βρίσκεται στη δημιουργία ενός οργανισμού που ηγείται των εξελίξεων προσφέροντας στους συνεργάτες πρόσβαση σε αγορές με προοπτική και σε εργαλεία επόμενης γενιάς. Στόχος είναι η δημιουργία ενός πανελλαδικού δικτύου-πρότυπου, με νέα σημεία παρουσίας σε κομβικές πόλεις της περιφέρειας και περαιτέρω

ενίσχυση του αποτυπώματος στην Αττική.

Με αθροιστική παραγωγή που ξεπερνά τα € 50 εκατ., η Απόλλων Α.Ε., μέλος του Ομίλου Επιχειρήσεων Σαρακάκη και η DIN Agents κάνουν ένα κοινό βήμα επαναπροσδιορίζοντας τη σύγχρονη διαμεσολήψηση.

Κοινή δήλωση Διοίκησης: «Η συμπόρευση της Απόλλων Α.Ε., του Ομίλου Επιχειρήσεων Σαρακάκη και της DIN AGENTS δεν είναι απλώς μια επιχειρηματική κίνηση, είναι μια δήλωση εξωστρέφειας. Με κοινές αξίες χτίζουμε έναν οργανισμό που τον χαρακτηρίζουν η οικονομική ευρωστία, η προηγμένη τεχνολογικά λειτουργία και το ξεκάθαρο πλάνο για την επόμενη μέρα.

Φιλοδοξία μας είναι να δημιουργήσουμε το ιδανικό περιβάλλον για τον σύγχρονο επαγγελματία, μεγιστοποιώντας την αξία του δικτύου μας. Με οδηγό τις αρχές του Ομίλου Επιχειρήσεων Σαρακάκη, ανεβάζουμε ταχύτητα και θέτουμε νέα πρότυπα αξιοπιστίας και καινοτομίας. Αυτή η συμμαχία είναι η δική μας δέσμευση στο μέλλον. Επενδύουμε. Εξελισσόμαστε και Πρωταγωνιστούμε». **NAI**



www.euroins.gr

besafe
με τα προγράμματα της Euroins

Ασφαλίσει
έξυπνα!

ΕΔΙΠΤ

Σταθερός συνομιλητής για το παρόν και το μέλλον της ενημέρωσης

Με τη συμμετοχή εκπροσώπων της Πολιτείας και του Τύπου η κοπή της βασιλόπιτας



Ο γενικός γραμματέας της ΕΔΙΠΤ, κ. Κωνσταντίνος Σπύρου.

Με μεγάλη επιτυχία και με τη συμμετοχή πολλών μελών και φίλων της Ένωσης πραγματοποιήθηκε η καθιερωμένη εκδήλωση για την κοπή της βασιλόπιτας της Ένωσης Δημοσιογράφων Ιδιοκτητών Περιόδικου Τύπου (ΕΔΙΠΤ), στα ιδιόκτητα γραφεία της, επί της οδού Βασιλίσσης Σοφίας 25.

Τους προσκεκλημένους καλωσόρισε ο γενικός γραμματέας της ΕΔΙΠΤ, Κωνσταντίνος Σπύρου, ο οποίος τόνισε ότι η Ένωση συμπληρώνει φέτος 87 χρόνια συνεχούς παρουσίας και προσφοράς στον χώρο του Τύπου. Στον χαιρετισμό της, η πρόεδρος της ΕΔΙΠΤ, Πέννυ Καλύβα, αναφέρθηκε στη διαχρονική συμβολή του έντυπου Τύπου

στην αξιόπιστη ενημέρωση και στον πλουραλισμό, επισημαίνοντας παράλληλα τις θετικές εξελίξεις των τελευταίων ετών, καθώς και τα εκκρεμή θέματα. Ιδιαίτερη αναφορά έκανε στη θετική και παραγωγική συνεργασία που έχει αναπτυχθεί με τις συναφείς ενώσεις του Τύπου.

Χαιρετισμούς απηύθυναν ο υφυπουργός παρά τω πρωθυπουργώ και κυβερνητικός εκπρόσωπος, Παύλος Μαρινάκης, εκπροσωπώντας τον πρωθυπουργό, η υπουργός Εργασίας και Κοινωνικής Ασφάλισης, Νίκη Κεραμέως, ο γραμματέας του Τομέα Επικοινωνίας του ΠΑΣΟΚ- ΚΙΝ.ΑΛ., Δημήτριος Κατσικάρης, ο πρόεδρος της ΠΟΕΣΥ, Σωτήρης Τριανταφύλλου, η πρόεδρος της ΕΣΗΕΑ, Μαρία Αντωνιάδου, ο πρόεδρος της ΕΣΠΗΤ και μέλος του Δ.Σ. του ΕΔΟΕ-ΑΠ, Θέμης Μπερεδήμας, ο πρόεδρος του Ιδρύματος Προ-

αγωγής της Δημοσιογραφίας Αθανασίου Μπότση, Πάνος Καραγιάννης, καθώς και ο πρόεδρος του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών, Ιωάννης Χατζηθεοδοσίου.

Τη βασιλόπιτα ευλόγησε ο θεοφιλέστατος επίσκοπος Ταλαντίου, κ. Θεολόγος, ως εκπρόσωπος του Αρχιεπισκόπου Αθηνών και Πάσης Ελλάδος, κ.κ. Ιερωνύμου.

Την εκδήλωση τίμησαν επίσης με την παρουσία τους, μεταξύ άλλων, ο Αντιπρόεδρος της Βουλής, Οδυσσέας Κωνσταντινίδης, ο υφυπουργός Παιδείας, Κώστας Βλάσης, οι βουλευτές Σοφία Βούλτεψη, Ζωή Ράπτη, Μαρία Συρεγγέλη, Ζέττα Μακρή, Θανάσης Παναθανάσης, Μάξιμος Σενετάκης, Γεώργιος Στύλιος, Παύλος Χρηστίδης και Γιάννης Δελής, ο εκπρόσωπος Τύπου του ΣΥΡΙΖΑ-Προοδευτική Συμμαχία, Κώστας Ζαχαριάδης, ο γενικός γραμματέας

κών Ενώσεων Τύπου, μεταξύ των οποίων από την Ένωση Ιδιοκτητών Ημερήσιων Εφημερίδων Αττικής (ΕΙΗΕΑ), την Ένωση Ιδιοκτητών Επαρχιακού Τύπου (ΕΙΕΤ), την Ένωση Συντακτών Ημερήσιων Εφημερίδων Αθηνών (ΕΣΗΕΑ), την Ένωση Συντακτών Επαρχιακού Τύπου (ΕΣΕΤ), την Ένωση Ευρωπαίων Δημοσιογράφων και την Ένωση Φωτοειδησιογράφων (ΠΕΦΦΕΕ).

Παρόντες ήταν επίσης ο διευθυντής του ΟΣΔΕΛ, Γιωργανδρέας Ζάννος, ο πρώην πρόεδρος της ΕΣΗΕΑ, Πάνος Σόμπολος, ο πρώην αν. πρόεδρος ΕΤΑΠΜΜΕ, Κων. Καθύβας, η Ελληνίδα πρόεδρος του Ελληνοβρετανικού Επιμελητηρίου, Άννα Καλλιάνη, καθώς και πολλά μέλη και φίλοι της ΕΔΙΠΤ.



Η υπουργός Εργασίας και Κοινωνικής Ασφάλισης, κ. Νίκη Κεραμέως.



Ο κυβερνητικός εκπρόσωπος, κ. Παύλος Μαρινάκης.

Ενημέρωσης και Επικοινωνίας, Δημήτρης Κιρμικίρογλου, ο γενικός γραμματέας Έρευνας και Τεχνολογίας, Δημήτρης Τερζής, ο γενικός γραμματέας Αποκεντρωμένης Διοίκησης Αττικής, Γρηγόρης Ζαφειρόπουλος, ο γενικός αστυνομικός διευθυντής Αττικής, υποστράτηγος Αθανάσιος Κάμπρας, η αντιπεριφερειάρχης Αττική, Αλεξάνδρα Πάλλη, η πρώην δήμαρχος Αθηναίων, Γεώργιος Μηρούλης, ο δήμαρχος Γορτυνίας, Ευσάθιος Κούλης, ο πρόεδρος του ΕΛΓΑ, Ανδρέας Λυκουρέντζος, καθώς και εκπρόσωποι συναδελφι-



Νέο Δ.Σ. στην ΕΔΙΠΤ – Επανεξελέγη πρόεδρος η Πέννυ Καλύβα

Την Τετάρτη 18 Φεβρουαρίου 2026 πραγματοποιήθηκε η Τακτική Γενική Συνέλευση των μελών της Ένωσης Δημοσιογράφων Ιδιοκτητών Περιόδικου Τύπου (ΕΔΙΠΤ), κατά την οποία παρουσιάστηκαν τα πεπραγμένα και ο οικονομικός απολογισμός του απερχόμενου Διοικητικού Συμβουλίου. Οι εργασίες της Συνέλευσης ολοκληρώθηκαν με τη διεξαγωγή αρχαιρεσιών για την ανάδειξη νέας διοίκησης τριετούς θτείας.

Το νέο Διοικητικό Συμβούλιο συγκροτήθηκε σε Σώμα ως εξής:

ΠΡΟΕΔΡΟΣ: Πετρούλα (Πέννυ) Καλύβα

ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ: Ευάγγελος Παπαλιός

ΓΕΝΙΚΟΣ ΓΡΑΜΜΑΤΕΑΣ: Γεώργιος - Κωνσταντίνος Σπύρου

ΕΙΔΙΚΗ ΓΡΑΜΜΑΤΕΑΣ: Αμαλία Ρουχωτά

ΤΑΜΙΑΣ: Ελένη Παπαδημητρίου

ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΤΥΠΟΥ & ΔΗΜΟΣΙΩΝ ΣΧΕΣΕΩΝ:

Κωνσταντίνος Παπαμιχαήλ

ΕΦΟΡΟΣ: Ματθαία Καλαντζή

ΜΕΛΗ: Μιχαήλ Σαββάκης, Βαρβάρα Γκιγκιλίνη 

ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ ΚΑΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΟΙ ΣΤΟΧΟΙ

Γράφει ο **ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ**

Ο Αριστοτέλης έγραψε ότι «της παιδείας οι ρίζες είναι πικρές, αλλιά οι καρποί γλυκείς». Ο Πλάτων έλεγε ότι από τα πιο καλά κτήματα για τους ανθρώπους είναι η εκπαίδευση. Άνθρωπος αγράμματος, ξύλο απελέκτο, λήει μια ελληνική παροιμία.

Η σημερινή μου άποψη, μετά από 50 χρόνια και πλέον στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, είναι ότι καλή συνολική ασφαλιστική εκπαίδευση έχει ένα μικρό μέρος από αυτούς που ασχολούνται με τα ασφαλιστικά δρώμενα. Οι περισσότεροι γνωρίζουν λιγότερα από αυτά που απαιτεί ο θεσμός. Και δεν είναι εδώ ο χώρος για να αναλύσουμε το «γιατί» και το «διότι»...

Συνεχώς και αδιαλείπτως προσπαθούμε οι άνθρωποι των εκδόσεών μας, αλλιά και καλεσμένοι μας σε άρθρα ή συνεντεύξεις να μεταφέρουμε γνώσεις και εμπειρίες για εφαρμογή στην πράξη.

Πάμπολλα είναι τα εκπαιδευτικά μας θέματα στο «ΝΑΙ» που στοχεύουν σε μια σφαιρική επιμόρφωση του ασφαλιστή εν ευρεία και στενή έννοια (Διοικητικά και Πωλήσεις). Ασφαλιστικά θέματα πωλήσεων για καριέρα ασφαλιστή, για οργάνωση πωλήσεων, για εξεύρεση πελατών, για διαδικασία πώλησης, για ραντεβού, για service, για ψυχολογία, για επικοινωνία, για γενική επιμόρφωση, για ευρύτερη παιδεία κ.λπ. κ.λπ.

Στις επόμενες σελίδες θα βρείτε γνώσεις για τον ρόλο της εκπαίδευσης, για τον επαγγελματικό στόχο συμπεριφοράς, για τα στάνταρς των στόχων, για τον ρόλο των Managers και των προσόντων τους, για τον τρόπο που πρέπει να εκπαιδεύουν και πώς να προετοιμάζουν τον ασφαλιστή.

Όλα αυτά συνδέονται με τα αποτελέσματα πωλήσεων. Πιστέψτε καλά ότι, όπως είπε ο Σωκράτης ο φιλόσοφος, «η παιδεία είναι πανηγύρι της ψυχής, γιατί σ' αυτήν υπάρχουν πολλά θεάματα και ακούσματα της ψυχής».

Η εκπαίδευση είναι σκληρή εργασία με γοητευτικά αποτελέσματα πωλήσεων

ΠΡΟΕΤΟΙΜΑΖΟΝΤΑΣ ΤΟΥΣ ΣΤΟΧΟΥΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΑΝΤΑΠΟΚΡΙΣΗΣ

Ένα από τα πιο κοπιακά μέρη της εργασίας ενός διευθυντή είναι εκείνο του εκπαιδευτού. Οι Managers είναι άτομα προσανατολισμένα προς τις πωλήσεις και θέλουν να βρίσκονται «εκεί όπου υπάρχει δράση». Ενδιαφέρονται να

δοκιμάσουν νέους και παραγωγικούς τρόπους προσεγγίσεως της πελατείας, προκειμένου να βοηθήσουν προσωπικά διάφορα πρόσωπα (υποψήφιους πελάτες) να καλύψουν τις ασφαλιστικές τους ανάγκες. Αποτέλεσμα αυτής της θεωρήσεως των πραγμάτων είναι οι Managers να βλέπουν την εκπαίδευση σαν μία κουραστική και επαναλαμβανόμενη

δραστηριότητα, που καταντά ανιαρή μετά τη δεύτερη ή τρίτη φορά που την κάνουν. Έτσι, η εκπαίδευση γίνεται όλο και λιγότερο ελκυστική και ακόμη πιο κοπιώδης. Αν οι διευθυντές έβλεπαν την εκπαίδευση με το ίδιο πρίσμα που βλέπουν και τις πωλήσεις –βοηθώντας τους ανθρώπους να ικανοποιήσουν τις ανάγκες τους–, τότε θα τη θεωρούσαν και το ίδιο ελκυστική με τις πωλήσεις.

Δυστυχώς, οι περισσότεροι Managers δεν βλέπουν την εκπαίδευση σαν μέσο επισημόνσεως και ικανοποίησης επαγγελματικών εκπαιδευτικών αναγκών των συνεργατών τους. Όταν τους δοθεί η ευκαιρία της επιλογής μεταξύ της δραστηριότητας της «διευθύνσεως» ενός υποκαταστήματος και της παραλείψεως της δραστηριότητας που συνεπάγεται τη διαδικασία της εκπαίδευσης, διαλέγουν την πρώτη περίπτωση.

Σ' αυτό το άρθρο ενδιαφερόμαστε να σχεδιάσουμε το υπόβαθρο της εκπαίδευσης. Αυτό που κυρίως θέλουμε να τονίσουμε είναι ότι η εκπαίδευση είναι μια σκληρή εργασία,

που απαιτεί μεγάλη συνεισφορά από τον διευθυντή. Μερικά βοηθήματα μπορούν, παρά ταύτα, να καταστήσουν πολύ ευκολότερη την εργασία σας ως εκπαιδευτή. Ένα από τα βασικότερα βοηθήματα είναι εκείνο που αναφέρεται στους επαγγελματικούς εκπαιδευτικούς στόχους για τους συνεργάτες σας. Το κεφάλαιο αυτό δεν είναι να σας πείσει ότι η εκπαίδευση είναι μια γοητευτική εργασία, αλλά σίγουρα θα σας οδηγήσει στην οφθαλμοφανή διαπίστωση ότι η εκπαίδευση απαιτεί δημιουργική σκέψη και προσπάθεια.

Αν είστε διατεθειμένοι να αφιερώσετε χρόνο για να καταστήσετε τον δημιουργικό τρόπο σκέψης αναγκαίο για τη διαμόρφωση ποιοτικών επαγγελματικών εκπαιδευτικών στόχων, τότε είναι φυσικό να είναι στη συνέχεια δημιουργική η μέθοδος την οποία επιλέγετε για την επίτευξη της εφαρμογής αυτών των στόχων. Καθώς αυτό το δημιουργικό ταλέντο θα εφαρμόζεται στην εκπαίδευση, θα διαπιστώσετε ότι θα εξαφανισθούν μερικά από τα επαναλαμβανόμενα, προβληματικά για εσάς, στοιχεία της εκπαίδευσης.

Το όλο θέμα για το κατά πόσον η εκπαίδευση είναι ελκυστική ή όχι εξαρτάται από τον τρόπο με τον οποίο εσείς επισημαίνετε τους στόχους εκπαίδευσής. Όταν οι κανόνες που χαρακτηρίζουν αυτούς τους στόχους είναι σωστά μελετημένοι, τότε θα έχετε τη μέγιστη ικανοποίηση ότι είσθε σε θέση να εκπαιδεύσετε ασφαλιστές και Unit Managers. Προτείνουμε να διαβάσετε προσεκτικά τις επόμενες σελίδες, ώστε να αφομοιώσετε εκείνες τις γνώσεις που είναι απαραίτητες για την ανάπτυξη των ικανοτήτων, χάρη στις οποίες θα καθορίσετε αυτούς τους στόχους που διέπουν τη συμπεριφορά ενός ασφαλιστή στην εργασία του. Όταν επιστρέψετε στο υποκατάστημα, μπορεί να εξασκηθείτε στην ανάπτυξη των ικανοτήτων σας με την έγγραφη επισημόνιση στόχων για τους ασφαλιστές που έχετε τώρα. Αφού αναπτύξετε την επιδεξιότητα και τις γνώσεις σας, τότε μπορεί να μεταβάλετε τη συμπεριφορά σας ως προς τη σημασία της επισημόνσεως τέτοιων στόχων.

ΓΙΑΤΙ ΝΑ ΕΧΟΥΜΕ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΟΥΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟΥΣ ΣΤΟΧΟΥΣ

Ακούμε συχνά αυτήν την ερώτηση από τους Managers. Αφού προσδιορίσουν έναν στόχο, αυτοί λένε: «Χρειάζεται πολλή δουλειά και δεν έχει καμία πρακτική εφαρμογή στο υποκατάστημά μου». Πράγματι, πιθανόν να είναι σωστό αυτό για το υποκατάστημά τους. Υπάρχουν πολύ λίγα πράγματα που μπορεί να βοηθήσουν πρόσωπα που αισθάνονται ότι δεν έχουν να ωφεληθούν τίποτα από τον χώρο της εκπαίδευσης. Το να συνεργάζεται κανείς με τέτοια πρόσωπα είναι σαν να προσπαθεί να τους αλλιάξει γνώμη, χτυπώντας το κεφάλι τους στον τοίχο.

Παρά ταύτα, μπορούμε να επηρεάσουμε έναν έξυπνο διευθυντή υποκαταστήματος που επιθυμεί να μάθει μερικά





πράγματα γύρω από την εκπαίδευση, για το πόσο αποτελεσματική θα είναι η εφαρμογή της στο υποκατάστημά του. Αυτός ο διευθυντής συνειδητοποιεί ότι η ζωογόνος δύναμη του υποκαταστήματός του είναι το ποιοτικό επίπεδο των ασφαλιστών του, που γίνονται ασφαλιστές πλήρους απασχόλησης (full-time agents). Ο μόνος τρόπος με τον οποίο ο διευθυντής μπορεί να μεταβάλλει, πραγματικά, αυτήν την ποιότητα είναι διά μέσου καλύτερων προτύπων επιλογής ή διά μέσου της καλύτερης εκπαίδευσης. Για τα υψηλής στάθμης υποκαταστήματα, η ποιοτική εκπαίδευση δεν είναι μία αμφίβολης αξίας

προσθήκη, αλλιά μια αναγκαιότητα για την επιτυχία του υποκαταστήματος. Είναι ένας λογικός τρόπος να μετατρέψουμε ένα νήπιο που μόλις μαθαίνει να περπατάει σε έναν πεπειραμένο ασφαλιστή. Ενδιαφερόμαστε για την επισήμανση των εκπαιδευτικών στόχων διότι επιτρέπουν στον διευθυντή υποκαταστήματος να επισημάνει τι πρέπει να γνωρίζει τώρα ένας ασφαλιστής (ή τι θα βοηθήσει έναν ασφαλιστή να πουλάει ασφαλίειες ζωής) αντί για το τι είναι ευχάριστο να γνωρίζει (αλλιά δεν βοηθάει στην πραγματικότητα τον ασφαλιστή στην πώληση). Οι στόχοι αυτοί των πωλήσεων είναι άμεσα συνυ-



φασμένοι με τις εκπαιδευτικές ανάγκες ενός ασφαλιστή –εκείνες δηλαδή τις ανάγκες που καθορίζουν την επιτυχία ή αποτυχία ενός ασφαλιστή στην εργασία του. Η εφαρμογή ενός εκπαιδευτικού στόχου αποτελεί τον μόνο τρόπο με τον οποίον μπορούμε να μεταφέρουμε έναν ασφαλιστή από το σημείο όπου χρειάζεται να μάθει κάτι στην πραγματική γνώση του αντικειμένου. Με λίγα λόγια, ο ασφαλιστής πρέπει να είναι σε θέση να κάνει κάτι διαφορετικό μετά την εκπαίδευση σε σχέση με εκείνο που έκανε πριν από αυτήν. Αν δεν συμβαίνει κάτι τέτοιο, τότε ο ασφαλιστής δεν έχει μάθει και κατά πάσα πιθανότητα θα αποτύχει.

Ένας εκπαιδευτικός στόχος αποτελεί τον συνδετικό κρίκο μεταξύ του εκπαιδευτού και εκπαιδευόμενου. Είναι μία μέθοδος για να μεταφέρουμε στον εκπαιδευόμενο

εκείνες τις γνώσεις και ικανότητες που ο εκπαιδευτής πιστεύει ότι θα τον βοηθήσουν να επιτύχει.

ΤΙ ΕΙΝΑΙ ΕΝΑΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΟΣ ΣΤΟΧΟΣ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑΣ;

Ένας τέτοιος στόχος δεν εκφράζει τίποτε περισσότερο από μία δήλωση του τι είναι σε θέση να κάνει ένας ασφαλιστής μετά την εκπαίδευσή του. Η δήλωση αυτή, παρ' όλη αυτά, εκφράζεται με απόλυτο και ακριβή τρόπο, έτσι ώστε να είμαστε σε θέση να γνωρίζουμε ακριβώς τι μπορεί να κάνει ένας ασφαλιστής κατά το πέρας της συγκεκριμένης εκπαίδευσής του. Όσο καλύτερα γνωρίζουμε ποιο είναι το επίπεδο των γνώσεων και ικανοτήτων ενός ασφαλιστού τόσο περισσότερο μπορούμε να το διδάξουμε για όσα χρειάζεται

να μάθει επιτηλέον.

Υπάρχουν δύο κριτήρια που πρέπει να εκτίθενται σε κάθε σωστά μελετημένο στόχο εκπαίδευσής. Αυτά τα κριτήρια είναι οι επαγγελματικές συνήθειες (συμπεριφορά) και τα standards αποδόσεως.

Εκπαιδευτικός στόχος: Η συμπεριφορά είναι το σημαντικότερο μέρος του στόχου. Η συμπεριφορά, αν θέλτε, εκφράζει εκείνα ακριβώς που μπορεί να κάνει ένα άτομο στο τέλος του σταδίου εκπαίδευσής του. Αυτά θα είναι συγκεκριμένα και εκφράζονται ως εξής: η απομνημόνευση, η καταγραφή, η διήγηση, η συγγραφή, ο σχεδιασμός, η περιγραφή, η εκπόνηση σχεδίου κ.λπ. Ένα σημαντικό σημείο είναι ότι υπάρχουν πολύ συγκεκριμένες λέξεις που μπορούν να χρησιμοποιηθούν για να περιγράψουν αυτή τη συμπερι-

φορά. Λέξεις που δεν θα έπρεπε καθόλου να χρησιμοποιηθούν για να εκφράσουν μια τέτοια συμπεριφορά (στόχου) είναι λέξεις, όπως «αντιλαμβάνεται», «αξιολογεί», «έχει μια γενική γνώση», «πραγματικά κατανοεί», «γνωρίζει» και κάθε άλλη λέξη που δεν μπορεί να διευκρινιστεί με έναν συγκεκριμένο τρόπο καταμετρήσεως. Αν η συμπεριφορά δεν μπορεί να μετρηθεί, τότε ψάξτε για μια άλλη που θα μπορεί!

Standards: Ο στόχος πρέπει να βασίζεται σε ένα πρότυπο που μπορεί να χρησιμοποιηθεί για να καθορισθεί κατά πόσον έχει επιτευχθεί ή όχι. Αν δεν μπορεί να μετρηθεί, τότε δεν θα έχουμε τη δυνατότητα να γνωρίζουμε κατά πόσον ο ασφαλιστής είναι σε θέση να εκτελέσει την εργασία του αυτή κατά τον επιθυμητό τρόπο. Ένας πρόχειρος και όμως αποτελεσματικός τρόπος είναι να ρωτήσετε τον εαυτό σας: «Πώς θα αξιολογήσω αν ο ασφαλιστής μπορεί να εκτελέσει την εργασία του μετά την εκπαίδευση;». Αν διαπιστώσετε ότι δεν μπορείτε να μετρήσετε τον στόχο, τον βαθμό αποδόσεως ενός ασφαλιστή σε όσα έμαθε, τότε βρείτε έναν άλλο τρόπο να θέσετε υπό την κρίση σας, έναν στόχο που μπορείτε να αξιολογήσετε. Αν ένας στόχος δεν μπορεί να μετρηθεί, τότε πιθανόν να μην αξίζει να τον διδάξετε! Τα standards μπορεί να πάρουν διάφορες μορφές, όπως είναι: ο αριθμός των πωλήσεων, ο αριθμός των συνεντεύξεων και των ληθών που έγιναν κατά την παρουσίαση ενός προγράμματος, οι συντελεστές διατηρησιμότητας, ο αριθμός υποψηφίων πελατών, ο αριθμός υποψηφίων από συστάσεις, ο αριθμός ωρών στην αγορά, η βαθμολογία σε διάφορα τεστ σκοπιμότητας, οι δεύτερες πωλήσεις στους ίδιους πελάτες, πιστωθείσες προμήθειες κ.λπ. Ο καλύτερος τρόπος για να βρείτε ένα μοντέλο είναι να ρωτήσετε τον εαυτό σας: «Πώς θα καθορίσω αν αυτός ο ασφαλιστής έχει πετύχει ή αποτύχει;». Πρέπει να σημειώνετε αυτό που χρησιμοποιείτε σαν μέτρο κρίσεως του βαθμού αποδόσεως ενός ασφαλιστή με το αποτέλεσμα του.

Ένα τέτοιο τυπικό μέτρο που φανερώνει τα παραπάνω κριτήρια θα μπορούσε να είναι ο αριθμός των τηλεφωνημάτων που κάνει ένας ασφαλιστής σε υποψήφιους πελάτες, μια κατάσταση στην οποία αναφέρονται τυποποιημένες αντιρρήσεις και απαντήσεις, δύο ώρες τηλεφωνημάτων, κατά τις οποίες ο ασφαλιστής θα κλείσει μερικά, π.χ. 10, ραντεβού για συναντήσεις σε δύο ώρες, χρησιμοποιώντας τη διαδικασία τηλεφωνικής επικοινωνίας που του έχει υποδειχθεί κ.λπ.

Έτσι, διαπιστώνετε ότι ο ασφαλιστής:

Ανταποκρίνεται:

1. Κάνει χρήση του τρόπου συνομιλίας με υποψήφιους πελάτες από το τηλέφωνο. (Σημειώστε αν ο ασφαλιστής λείπει από μνήμης ή διαβάζει τον τρόπο συνομιλίας, πράγμα που δεν έχει και ιδιαίτερη σημασία.)

2. Εξασφαλίζει ραντεβού με υποψήφιους πελάτες.

Έχει πρότυπα:

Κηλείνει 10 ραντεβού για συναντήσεις σε δύο ώρες.

Εξετάζοντας προσεκτικά τα παραπάνω αντικείμενα, μπορούμε να διαπιστώσουμε ότι έχουν μία ουσιαστική συμμετοχή στο εκπαιδευτικό μας πρόγραμμα. Γνωρίζουμε ακριβώς τι πρέπει να διδάξουμε, αφού ξέρουμε ποιους στόχους πρέπει να πετύχει ο ασφαλιστής μετά την εκπαίδευσή του. Αν ο ασφαλιστής δεν τα καταφέρνει π.χ. με την τηλεφωνική επικοινωνία με τους υποψήφιους πελάτες, τότε θα πρέπει να βρούμε έναν τρόπο να τον βοηθήσουμε.

Ένας σωστά μελετημένος τρόπος για την εκτίμηση του βαθμού ανταποκρίσεως ενός ασφαλιστή, ώστε να πετύχει π.χ. σε μία τηλεφωνική επικοινωνία, μπορεί να περιληφθεί τις παρακάτω μεθόδους:

1. Διαβάστε μαζί την παρουσίαση.

2. Συζητήστε την αναγκαιότητα αυτής της παρουσιάσεως.

3. Δείξτε στον ασφαλιστή ποια πρέπει να είναι η χροιά της φωνής σε κάθε μέρος της επικοινωνίας του με τον υποψήφιο πελάτη.

4. Δείξτε του πώς μπορεί να «προ-κρίνει» υποψήφιους πελάτες από τον τηλεφωνικό κατάλογο.

5. Κάνετε μαζί του πρακτική εξάσκηση για μία τηλεφωνική συνομιλία.

6. Βεβαιωθείτε ότι εξασφαλίζει ραντεβού με τους υποψήφιους πελάτες, ακούγοντας, με τη σύμφωνη γνώμη του ασφαλιστή, όσα λέει στους πελάτες από μία δεύτερη τηλεφωνική γραμμή.

7. Κάντε κριτική των ισχυρών και αδυνάτων σημείων της παρουσιάσεώς του.

8. Κάντε μία εκτίμηση της ικανότητας του ασφαλιστή να κλείσει μερικά ραντεβού σε ένα δίωρο.

Ένα άλλο μέτρο εκτιμήσεως της ικανότητας ενός ασφαλιστή να πουλήσει μία ασφάλεια ζωής μπορεί να είναι ένα τυποποιημένο είδος πωλήσεως, όπου ο ασφαλιστής κηλείνει την όλη πώληση σε χρονικό διάστημα μιάμισης ώρας. Έτσι, σε μια τέτοια πώληση που ο ασφαλιστής απευθύνεται π.χ. σε έναν μεσήλικα πελάτη με την παρουσία της συζύγου του, μπορείτε να κάνετε χρήση των παρακάτω μεθόδων για



Για τα υψηλής στάθμης υποκαταστήματα, η ποιοτική εκπαίδευση δεν είναι μία αμφίβολης αξίας προσθήκη, αλλά μία αναγκαιότητα για την επιτυχία του υποκαταστήματος. Είναι ένας λογικός τρόπος να μετατρέψουμε ένα νήπιο που μόλις μαθαίνει να περπατάει σε έναν πεπειραμένο ασφαλιστή.



την εκτίμηση του δείκτη επιτυχίας του ασφαλιστή:

1. Ζητήστε του να αποστηθίσει τη συνέντευξη πωλήσεως, χωρίς να κάνει περισσότερα από τέσσερα φραστικά λάθη και ένα λάθος στο δέσιμο της πωλήσεως με το οπτικό υλικό.

2. Ζητήστε να επισημανθούν οι ανάγκες ενός μεσήλικα υποψήφιου πελάτη.

3. Περιγράψτε τα πρόσθετα προβλήματα και πιεστικότητες που θα δημιουργήσει η παρουσία της συζύγου.

4. Παρουσιάστε πρακτικούς τρόπους πωλήσεως μιας ασφάλειας στην έδρα του υποψήφιου πελάτη, στο σπίτι του.

5. Επιδείξτε και αναφερθείτε σε ανάλογες πωλήσεις από την πρακτική σας εμπειρία.

6. Αναφερθείτε στους χρονικούς περιορισμούς μιας συνεντεύξεως.

7. Τονίστε τη σημασία του τρόπου ομιλίας, της χροιάς της φωνής και της χρήσεως οπτικών βοηθημάτων.

8. Κάντε τον ασφαλιστή να αντιληφθεί την αξία που έχει το κλείσιμο μιας ασφάλειας.

Η προετοιμασία των στόχων επαγγελματικής εκπαίδευσής είναι μία εξαιρετικά δύσκολη εργασία για όποιον βρίσκεται στον χώρο της εκπαίδευσής. Είναι σημαντικό να αναλωθεί λίγος χρόνος και προσπάθεια για να γράψετε, μετά τη λήξη του Σεμιναρίου, για την προσδοκώμενη ανταπόκριση ενός ασφαλιστή σε όσα έμαθε, ώστε να απεικονίζεται σε αυτήν την έγγραφη σημείωσή σας τι περιμένετε από τον ασφαλιστή. Όσο πιο ακριβής είναι αυτή η περιγραφή τόσο μεγαλύτερη είναι η πιθανότητα να μπορέσει τελικά ο ασφαλιστής να ανταποκριθεί θετικά, εκτελώντας την εργασία του σύμφωνα με τον τρόπο που διδάχτηκε.

Δραστηριότητες του διευθυντού

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ

1. Εκπαίδευση και επίβλεψη νέων ασφαλιστών
2. Υποβοήθηση νέων ασφαλιστών πάνω στις πωλήσεις
3. Εκπαίδευση και επίβλεψη παλαιότερων ασφαλιστών
4. Υποβοήθηση παλαιότερων ασφαλιστών πάνω στις πωλήσεις
5. Στρατολόγηση και επιλογή
6. Προσυμβατικός προσανατολισμός
7. Ανάπτυξη πωλήσεων του υποκαταστήματος
8. Συγκεντρώσεις στο υποκατάστημα
9. Δραστηριότητα σχετική με τους Brokers (δεν ισχύει για την Ελλάδα)
10. Εκπαίδευση πάνω στη διεύθυνση (Management)
11. Διοίκηση Γραφείου
12. Κοινωνικές και επαγγελματικές δραστηριότητες
13. Προσωπική παραγωγή

ΟΡΙΣΜΟΙ

- **Νέος ασφαλιστής:** Ασφαλιστές που στρατολογήθηκαν κατά το προηγούμενο ή κατά το τρέχον ημερολογιακό έτος.
- **Εκπαίδευση και επίβλεψη:** Δραστηριότητες που έχουν σαν στόχο την πρόσκτηση γνώσεων και ανάπτυξη ικανοτήτων. Την καθοδήγηση του ασφαλιστή και την εφαρμογή στην πράξη των γνώσεων και ικανοτήτων του που ανέπτυξε κατά την εκπαίδευσή του.
- **Στρατολόγηση και επιλογή:** Οι δραστηριότητες που συναρτώνται με την προσέλκυση και επιλογή ασφαλιστών, εξαιρουμένου του προσυμβατικού προσανατολισμού.
- **Η ανάπτυξη των πωλήσεων στο υποκατάστημα:** Οι δραστηριότητες που σχετίζονται με τον προγραμματισμό, τη διοίκηση και την επαγγελματική ηθική των ασφαλιστών και των Unit Managers. Περιλαμβάνει επίσης διαγωνισμούς, ανάπτυξη πηγών υποψήφιων πελατών, προβλήματα που αναφέρονται μετά τη λήψη μιας αιτήσεως ασφαλίσεως, αναφορές των Unit Managers, σχεδιασμό, προγραμματισμό και διεύθυνση εκπαιδευτικών προγραμμάτων, συμμετοχή σε συγκεντρώσεις υποκαταστήματος, συνέδρια κ.λπ.
- **Δραστηριότητα σχετική με τους Brokers:** Περιλαμβάνει όλη τη δραστηριότητα που σχετίζεται με τους Brokers, η οποία πάντως δεν ισχύει για την Ελλάδα.
- **Εκπαίδευση στο Management:** Σεμινάρια και ενημερωτική εκπαίδευση πάνω στη Διεύθυνση Υποκαταστήματος, που περιλαμβάνει τόσο τον χρόνο του εκπαιδευτή όσο και του εκπαιδευόμενου. Αυτο-ενημέρωση και συμμετοχή στις εκδηλώσεις των διευθυντών Υποκαταστημάτων και Unit Managers.
- **Διοίκηση του γραφείου:** Περιλαμβάνει τη διοίκηση του προσωπικού των γραφείων του υποκαταστήματος, την εξυπηρέτηση των πελατών και την προσπάθεια για τη διατήρηση των συμβολαίων.
- **Κοινωνικές και επαγγελματικές δραστηριότητες:** Συμμετοχή σε διάφορες αστικές, κοινωνικές και επαγγελματικές εκδηλώσεις.

Να είμαι ασφαλιστής ή διευθυντής Υποκαταστήματος; Χρησιμοποιώντας όλες τις γνώσεις – Η καλύτερη σταδιοδρομία για σας που είστε ασφαλιστής

Τώρα που είχατε την ευκαιρία να εξοικειωθείτε με τις δραστηριότητες που αναμειγνύονται σε αυτές τις δύο σταδιοδρομίες –πωλήσεις και διεύθυνση πωλήσεων ενός Υποκαταστήματος– είναι καιρός να εμβαθύνουμε σε αυτές περισσότερο. Πρέπει να χρησιμοποιήσετε τις γνώσεις και εμπειρίες γύρω από τη διεύθυνση που έχετε κερδίσει από την προσωπική σας παραγωγή. Χάρη στο σύνολο αυτών των πληροφοριών, θα μπορέσετε να δώσετε ορθότερες απαντήσεις σε δύο θεμελιώδεις ερωτήσεις:

1. Το συγκεκριμένο σύνολο των ικανοτήτων και προσόντων σας είναι πιο κατάλληλο για μια σταδιοδρομία στις πωλήσεις ή στον χώρο της διεύθυνσης πωλήσεων ενός υποκαταστήματος;

2. Ποια σταδιοδρομία, πωλήσεις ή διεύθυνση πωλήσεων ενός υποκαταστήματος, θα βοηθήσει στην επίτευξη των στόχων που θεωρείτε σαν πιο σημαντικούς στην επαγγελματική σας σταδιοδρομία;

Η αυτογνωσία σας μπορεί να σας βοηθήσει να απαντήσετε σε αυτές τις ερωτήσεις. Θα σας ζητηθεί να οργανώσετε αυτήν την αυτογνωσία στα σχέδια που θα σας ανατεθούν για εργασία στο τέλος αυτής της ενότητας. Παρ' όλο αυτά, για να κάνετε μια έντιμη και αντικειμενική αξιολόγηση, είναι σημαντικό να αναγνωρίσετε ότι χρειάζεται να πάρετε στοιχεία από άλλους, τα οποία θα σας βοηθήσουν χάρη στις πρόσθετες πληροφορίες και απόψεις να καταλήξετε σε αποφάσεις καλύτερες από εκείνες που παίρνετε σύμφωνα με τη γνώμη ενός μόνο ατόμου.

Γι' αυτό θα πρέπει να επιδιώξετε ενεργά να πληροφορηθείτε τις απόψεις των άλλων ατόμων. Σε αυτά τα άτομα περιλαμβάνονται ο/η σύζυγός σας, οι φίλοι και άλλοι ασφαλιστές του Υποκαταστήματος. Πιο πολύ απ' όλο-

φυσικά, περιλαμβάνεται ο διευθυντής σας, ο οποίος σας καθοδήγησε διά μέσου του Προγράμματος CROSSROADS και γνωρίζει τις δραστηριότητές σας ως ασφαλιστή. Οι γνώσεις του διευθυντή σας, τόσο πάνω στις πωλήσεις όσο και στην εργασία της διεύθυνσης ενός Υποκαταστήματος, σε συνάρτηση με τις σκέψεις του για τις ικανότητες και τα προσόντα σας, θα στοιχειοθετήσουν μια πολύτιμη γνώμη.

Το πιο σημαντικό απ' όλο είναι να έχετε ευρύτητα αντιλήψεως. Αυτό το πρόγραμμα προδιευθυντικού προσανατολισμού είναι σχεδιασμένο να σας βοηθήσει να καταλήξετε σε μία διττή απόφαση: Είναι η διεύθυνση Υποκαταστήματος κατάλληλη για σας και είστε εσείς κατάλληλος για τη διεύθυνση ενός Υποκαταστήματος;

Η εταιρεία σας χρειάζεται και επιθυμεί να έχει άξιους διευθυντές Υποκαταστημάτων. Η εταιρεία σας επίσης χρειάζεται κορυφαίους παραγωγούς. Περισσότερο απ' όλο, η εταιρεία σας επιθυμεί μια σωστή σταδιοδρομία για σας, εκείνη στην οποία θα είσθε πιο ευχαριστημένος και θα μπορέσετε να πετύχετε τους στόχους που θέλετε. Τελικά, η απόφαση για σταδιοδρομία που θεωρείτε εσείς ως ορθότερη είναι και η ορθότερη για την εταιρεία.

Έτσι, πώς θα δοθεί απάντηση εκ μέρους σας και από την εταιρεία γύρω από το ερώτημα: «Ποια είναι η πορεία που πρέπει να χαράξετε στη σταδιοδρομία σας;».

Ο καλύτερος τρόπος είναι να κάνετε μια απλή παράθεση των δραστηριοτήτων που αναφέρονται στις πωλήσεις και στη Διεύθυνση ενός Υποκαταστήματος και να λάβετε υπόψη τις συγκεκριμένες ικανότητες και προσόντα που απαιτούν αυτές οι δραστηριότητες. Έτσι θα είστε σε θέση έπειτα να συνδυάσετε τις προσωπικές σας ικανότητες και τα προσόντα με αυτές τις απαιτήσεις.

Στην Ενότητα 1 αξιολογήσατε το όλο πλέγμα των δρα-





στηριχτών και ικανοτήτων σας. Τώρα χρειάζεται να γίνεται πιο συγκεκριμένοι.

ΟΙ ΙΚΑΝΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΤΑ ΠΡΟΣΟΝΤΑ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

Η έρευνα έχει δείξει ότι υπάρχουν 11 συγκεκριμένες ικανότητες και προσόντα που απαιτούνται για να επιτύχει κάποιος ως ασφαλιστής. Τις παραθέτουμε πιο κάτω. Καθώς θα τις διαβάσετε, δώστε ιδιαίτερη προσοχή στους ορισμούς που δίνονται:

• **Ικανότητα για επικοινωνία:** Η ικανότητα να εκφραζόμαστε με σαφήνεια, τόσο σε επίσημες όσο και σε ανεπίσημες συναντήσεις, και να αποσπάμε πληροφορίες με αποτελεσματικότητα. Εδώ περιλαμβάνεται και η δυνατότητα εκφράσεως πάνω σε τεχνικούς όρους και το επίπεδο του ακροατηρίου.

• **Ικανότητα ελέγχου ορισμένων καταστάσεων:** Η ικανότητα να αντιλαμβάνομαστε μία κατάσταση, να εμπνεύσουμε εκτίμηση και ως εκ τούτου να παρακινούμε για δράση. Σε αυτήν την ικανότητα περιλαμβάνεται η επισήμανση

βασικών στοιχείων επιρροής, η αξιολόγηση της σημασίας τους και η αντιμετώπιση της κατάστασης με τον προσήκοντα τρόπο.

• **Προσόντα για τις διαπροσωπικές σχέσεις:** Η ικανότητα να διαβλέπουμε τις ανάγκες άλλων, τις απόψεις και τα προβλήματά τους και να ανταποκρινόμαστε κατάλληλα σε αυτό. Αυτό προϋποθέτει να ακούμε προσεκτικά, διατηρώντας τον συναισθηματικό έλεγχο, και να παρουσιάζουμε αποτελεσματικά αντεπιχειρήματα, χωρίς να κριτικάρουμε ή να φοβίζουμε άλλους.

• **Ικανότητα για διοίκηση και διεύθυνση:** Η ικανότητα να συγκροτήσουμε συστηματικά τις δραστηριότητες κάποιου για αποτελεσματική απόδοση και συντονισμένες προσπάθειες. Εδώ εμπιρεύονται η προσοχή στις λεπτομέρειες, η εκτέλεση ορισμένων εργασιών επαναληπτικά, ο καθορισμός προτεραιοτήτων, καθώς και η οργάνωση και ο σχεδιασμός της εργασίας.

• **Ηθική και επαγγελματική συμπεριφορά:** Η ικανότητα να διευθύνετε τις εργασιακές δραστηριότητες κάποιου, με ηθικό, αγνό και σωστό τρόπο, ενόσω θα σέβεστε την εμπιστευτικότητα ορισμένων προνομιακών πληροφοριών. Σε αυτήν την ικανότητα περιλαμβάνεται η πίστη στην αξία των υπηρεσιών κάποιου, η επιθυμία να δρούμε προς το καλύτερο συμφέρον του πελάτη και η διάθεση για βελτίωση του επαγγελματικού επιπέδου κάποιου, χάρη στη συνεχή επιμόρφωση.

• **Ικανότητα να μαθαίνουμε και να εφαρμόζουμε διαδικασίες και η εργασία με γεγονότα και αριθμούς:** Η ικανότητα να μαθαίνουμε και να ακολουθούμε νέες διαδικασίες και μεθόδους, παίρνοντας επίσης πληροφορίες όταν οι προσωπικές γνώσεις κάποιου είναι περιορισμένες. Αυτό προϋποθέτει να έχετε την ικανότητα να διαβάσετε και να ερμηνεύετε με ακρίβεια γραφικές παραστάσεις και πίνακες και να εκτελείτε τους βασικούς αριθμητικούς υπολογισμούς.

• **Παρακίνηση για επιτυχίες και στόχους:** Η ικανότητα να θέτουμε ρεαλιστικούς μακροπρόθεσμους και βραχυπρόθεσμους στόχους, οδηγώντας τις προσπάθειες κάποιων προς την επίτευξή τους. Εδώ περιλαμβάνεται η ολοκλήρωση εργασιών που έχουν αρχίσει στο παρελθόν και η χρησιμοποίηση των ικανοτήτων κάποιου στο έπακρον.

• **Δυνατότητες της αγοράς:** Η ικανότητα να πλησιάζουμε παλαιότερους γλωσσούς, να αξιοποιούμε προγενέστερες εμπειρίες για την ανάπτυξη της αγοράς των ασφαλειών. Η ικανότητα αυτή περιλαμβάνει επίσης τη δυνατότητα αξιολογήσεως τόσο της ευρύτητας όσο και του βάρους αυτών των πιθανών αγορών, καθώς και τη δυνατότητα να δημιουργήσουμε κάτι σε αυτές.

• **Ανεξαρτησία και αυτοπεποίθηση:** Η δυνατότητα να συνεργάζεστε με κάποιον χωρίς στενή επίβλεψη, πίστη σε

άλλα πρόσωπα ή η ανεξαρτησία πάνω σε τυποποιημένες διαδικασίες και παρουσιάσεις.

• **Τεχνικές γνώσεις:** Η γνώση των ασφαλιστικών προϊόντων και των επενδυτικών φορέων και η κατανόηση των σχέσεών τους με περίπλοκους νόμους της κοινωνικής ασφάλισης.

• **Ικανότητα για εξεύρεση πελατών:** Η ικανότητα να αναπτύσσουμε και να διατηρούμε σε διαρκή βάση μία πελατεία που εξυπηρετείται από κάποιον. Αυτό περιλαμβάνει την εξάλειψη υποψηφίων που δεν έχουν τα κατάλληλα προσόντα, την προσέγγιση αξιολογών υποψηφίων και τον προγραμματισμό επισκέψεως για συζήτηση πάνω σε ασφαλιστικά προϊόντα.

Η ΙΚΑΝΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΤΑ ΠΡΟΣΟΝΤΑ ΤΗΣ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗΣ ΕΝΟΣ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΟΣ

Υπάρχουν 14 συγκεκριμένες ικανότητες και προσόντα που απαιτούνται για να πετύχει κάποιος στον χώρο της Διεύθυνσης Πωλήσεων ενός Υποκαταστήματος. Διαβάστε αυτές τις ικανότητες και τα προσόντα, δίνοντας και πάλι ιδιαίτερη προσοχή στους ορισμούς.

• **Ανεξαρτησία:** Η ικανότητα της καθοδηγήσεως κάποιου με έντιμο και ηθικό τρόπο. Εδώ περιλαμβάνεται η ικανότητα λήψεως αποφάσεων για τις ενέργειες κάποιου και η παροχή πιστώσεως χρόνου σε άλλους όταν σας εξουσιοδοτούν γι' αυτό.

• **Έμφαση στην ανεκτικότητα:** Η ικανότητα της διατήρησης του αυτοελέγχου και η ικανοποιητική λειτουργία κάτω από συνθήκες πίεσης. Εδώ περιλαμβάνεται και η ικανότητα της διατήρησης του προσωπικού ενθουσιασμού και η μετάδοση του ενθουσιασμού αυτού σε άλλους, όταν οι περιστάσεις είναι δυσμενείς.

• **Ικανότητες στις διαπροσωπικές σχέσεις:** Η ικανότητα να αντιλαμβάνεστε και να συνδέεστε με τις ανάγκες των άλλων, έχοντας επίγνωση των προβλημάτων τους. Αυτό προϋποθέτει προσιτότητα εκ μέρους σας και ειλικρινές ενδιαφέρον για τους άλλους ανθρώπους, τους προβληματισμούς τους και τη μελλοντική τους επιτυχία.

• **Διεύθυνση του χρόνου και μεταβίβαση αρμοδιοτήτων:** Η ικανότητα της μεταβίβασης αρμοδιοτήτων σε άλλους με τον κατάλληλο τρόπο και η οργάνωση του χρόνου και των δραστηριοτήτων κάποιου με ορθό και αποδοτικό τρόπο.

• **Διδακτικά και εκπαιδευτικά προσόντα:** Η γνώση και η ικανότητα να εφαρμόζουμε σωστές εκπαιδευτικές διαδικασίες και πρακτικές εξάσκησης σε άλλα πρόσωπα, ώστε να αναπτυχθούν τα προσόντα τους στις πωλήσεις, αφού έχουν ήδη επισημανθεί τυχόν μειονεκτήματά τους. Εδώ περιλαμβάνεται και η ικανότητα της εμπέδωσης αληθινής πίστεως στην αξία της σταδιοδρομίας στον χώρο των

ασφαλειών.

• **Προσόντα για τις πωλήσεις:** Η ικανότητα για πώληση ασφαλειών. Σε αυτήν περιλαμβάνεται η γνώση των προϊόντων της εταιρείας και οι ανάγκες στις οποίες ανταποκρίνονται συνδυασμένες με τη δυνατότητα επισήμανσης πιθανών αγορών για μελλοντικές πωλήσεις.

• **Η διάθεση να επιδιώκετε και να δέχεστε βοήθεια:** Η ικανότητα να αναγνωρίζετε τις προσωπικές ανάγκες κάποιου για αρωγή και να επιζητείτε βοήθεια, όταν αυτή χρειάζεται. Αυτό προϋποθέτει διάθεση να ακούτε και να δέχεστε καθοδήγηση και να εκφράζετε εμπιστοσύνη στις ικανότητες άλλων.

• **Προσόντα για τη διεύθυνση εργασιών:** Η ικανότητα στις διοικητικές εργασίες. Εδώ περιλαμβάνεται και η ικανότητα χειρισμού των οικονομικών θεμάτων, η δυνατότητα αναλήψεως κινδύνων και δύσκολων αποφάσεων.

• **Προσόντα για την επίλυση προβλημάτων:** Η ικανότητα επισήμανσης προβληματικών καταστάσεων πριν ξεφύγουν από τον έλεγχό σας και η εφαρμογή δημιουργικών λύσεων. Εδώ περιλαμβάνεται και η ικανότητα να βρήτε μια ποικιλία εναλλακτικών λύσεων σε ένα πρόβλημα.

• **Προσόντα στην προσωπική επικοινωνία:** Η ικανότητα να εκφράζεται κανείς με σαφήνεια, τόσο σε επίσημες όσο και ανεπίσημες συναντήσεις, και να αποσπά πληροφορίες με αποτελεσματικότητα. Εδώ περιλαμβάνεται και η ικανότητα να εκφράζεται κανείς με άνεση σε τεχνικές έννοιες.

• **Προσόντα στον προγραμματισμό και την εκτέλεση:** Η ικανότητα να αναπτύσσετε αναλυτικά διάφορα σχέδια, προβλέποντας μελλοντικές ανάγκες και εκπληρώνοντάς τις διά μέσου μιας περιοδικής παρακολούθησης, αξιολόγησης και εναρμονισμού με τις τρέχουσες συνθήκες.

• **Δεσμεύσεις προς την εταιρεία:** Η ικανότητα της εδραίωσης και διατήρησης της πίστης προς την εταιρεία, συμπεριλαμβανομένης της δέσμευσης να επιτυγχάνονται οι γενικότεροι στόχοι της εταιρείας, χάρη στην επίτευξη των επιμέρους στόχων που έχει θέσει ο καθένας μας.

• **Προσαρμοστικότητα στο περιβάλλον:** Η ικανότητα να είναι κανείς μόνιμα ενήμερος για γεγονότα που συμβαίνουν γύρω του, χρησιμοποιώντας αυτές τις γνώσεις όποτε χρειάζεται προς όφελός του. Εδώ περιλαμβάνεται η ικανότητα να προσαρμόζεται κανείς κατάλληλα όταν συνεργάζεται με διαφορετικές ομάδες ανθρώπων, οπότε θα πρέπει να δέχεται και να προσαρμόζεται σε μία αλλαγή.

• **Επιλογή:** Η ικανότητα της διατήρησης ενός υψηλού επιπέδου ενέργειας και η ικανότητα της εκτέλεσης σε τακτά διαστήματα σημαντικών, αν και επαναληπτικών μερικές φορές, εργασιών. Αυτό προϋποθέτει να παρακινείστε από υψηλούς στόχους επιτεύξεων και αναγνώρισης.

Συγκρίνοντας την παράθεση διαφόρων ικανοτήτων και



προσόντων, θα διαπιστώσετε διάφορες ομοιότητες. Για παράδειγμα, και τα δύο προϋποθέτουν ικανότητα στην επικοινωνία. Αυτό αναμένεται, αφού και οι δύο θέσεις σχετίζονται με τη συνεργασία με άλλους ανθρώπους. Παρά ταύτα, επειδή η σταδιοδρομία στον χώρο της Διεύθυνσης ενός υποκαταστήματος προϋποθέτει εργασία διά μέσου άλλων, υπάρχουν σημαντικές διαφορές. Π.χ. υπάρχουν δύο αντιφατικές θεωρήσεις των ικανοτήτων πάνω στη διεύθυνση εργασιών και τις εκπαιδευτικές και διδακτικές ικανότητες στην κατάσταση όπου παρατίθενται οι ικανότητες και τα

προσόντα ενός ασφαλιστή. Σε άλλες περιπτώσεις, ακόμη και ο τίτλος που δίνεται στο προσόν ή την ικανότητα, μπορεί να είναι παρόμοιος, οπότε ο σχετικός ορισμός έρχεται να φωτίσει σημαντικές διαφορές. Αυτό πάλη δεν πρέπει να προκαλεί έκπληξη, διότι πρόκειται για δύο διαφορετικές εργασίες. Οι διαφορές υπογραμμίζουν ξεκάθαρα το γεγονός ότι η επιτυχία σε μία εργασία κατ' ουδένα τρόπο εγγυάται επιτυχία σε κάποια άλλη.

Με αυτές τις παραθέσεις των ικανοτήτων και προσόντων στις πωλήσεις και στη Διεύθυνση υποκαταστήματος

κατά νου, είστε τώρα στην άριστη θέση να τις συνδυάσετε με τα δικά σας προσόντα και ικανότητες. Προχωρώντας έπειτα σε μία έντιμη αξιολόγηση των προσωπικών σας ικανοτήτων και στόχων για τη σταδιοδρομία σας, αποδεχόμενος και τις αντικειμενικές απόψεις άλλων, είστε πια τόσο εξοικειωμένος με τις δύο σταδιοδρομίες, ώστε να μπορείτε να καταλήξετε στην επιλογή εκείνης που θεωρείτε εσείς σαν καλύτερη για εσάς. Τα επόμενα σχέδια, σε συνδυασμό με τη συζήτηση που θα έχετε με τον διευθυντή σας, θα σας επιτρέψουν να καταλήξετε σε αυτήν την επιλογή. **NAI**

Η χαμένη τιμή των συνεδρίων ασφαλιστικών εταιρειών

Γράφει ο **ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΜΠΑΤΡΗΣ**

Οπως συνηθίζεται τα τελευταία χρόνια, σχεδόν όλες οι ασφαλιστικές εταιρείες κάθε χρόνο κάνουν υπό τη μορφή συνεδρίων εκδηλώσεις βραβείων και ανακοινώσεων, με κάποιον κύριο ομιλητή που το θέμα του είναι να δίνει δύναμη, προσπάθεια για νέες επιτυχίες.

Οι εποχές που γίνονται αυτές οι εκδηλώσεις είναι συνήθως άνοιξη και κάποιες το καλοκαίρι ή και μερικές προς το τέλος του χρόνου, που παίρνουν και τη μορφή ενός πάρτι.

Το μήνυμα του τίτλου του συνεδρίου δεν σχεδιάζεται για διάρκεια όλο τον παραγωγικό χρόνο, αλλά μετά το τέλος της συνάντησης ξεχνιέται. Ελάχιστοι το υπενθυμίζουν και ακόμα πιο λίγοι το εφαρμόζουν, που θα έπρεπε στα δελητία παραγωγής και στις εγκυκλίους τους να υπενθυμίζεται.

Οι βραβεύσεις γίνονται για αποτελέσματα της προηγούμενης χρονιάς, που στην τρέχουσα περίοδο μπορεί οι βραβευόμενοι να είναι σε πολύ χαμηλά επίπεδα, χωρίς να αναφέρονται μερικές φορές τα ποσά της παραγωγής για το ποιος είναι πρώτος ή δεύτερος. Συχνά παρατηρούμε εκατοντάδες βραβευόμενους και σε πολλές κατηγορίες, με αποτέλεσμα να δημιουργείται σύγχυση στην αξιοκρατία και να χάνεται η αξία των πρώτων.

Οι διακριθέντες συνήθως είναι για την ποσότητα και ποιότητα και ανάπτυξη του χαρτοφυλακίου σε προϊόντα που η κάθε εταιρεία επιλέγει.

Τα δίκτυα που συμμετέχουν ποικίλουν από εταιρεία σε εταιρεία.

Τελευταία σε κάποιες εταιρείες γίνεται και με συμμε-

τοχή του αποκλειστικού και ανεξάρτητου δικτύου που έχει διαφορετική κουλτούρα.

Ιστορικά η πρώτη εταιρεία που θέσπισε τον θεσμό αυτόν ήταν η INTERAMERICAN με τον αείμνηστο Δημήτρη Κοντομηνά. Ο χρόνος εκτέλεσης ήταν το πρώτο τρίμηνο του έτους, όταν είχαν βγει όλα τα αποτελέσματα που αφορούσαν τα κριτήρια που προβλήθηκαν από τον «Κανονισμό Πωλήσεων».

Για τη συμμετοχή υπήρχε ελάχιστη παραγωγή, ώστε να μετέχουν περισσότεροι στα δρώμενα.

Η διάρκεια ήταν δύο με τρεις ημέρες. Εκτός από τις βραβεύσεις είχε ομιλητές από ξένες χώρες διαηρηπείς στις πωλήσεις, με θέματα που για την εποχή καθήλωναν τους παριστάμενους, βλήποντας πού μπορούσαν να φθάσουν και την καριέρα με άλλο πρίσμα. Οι μπαταρίες του δικτύου πωλήσεων ήταν στην κορυφή και κρατούσαν έως το τέλος του χρόνου.

Οι βραβευμένοι ήθελαν να ξαναπάρουν τις διακρίσεις και στον επόμενο χρόνο που ήταν μπροστά τους. Η ομιλία του προέδρου ήταν το κάτι άλλο, την περιμέναμε όλοι γιατί μιλούσε για το πώς φθάσαμε εδώ και πώς βλέπει και θέλει το αύριο, με τη συμμετοχή του δικτύου πωλήσεων που τους γνώριζε σχεδόν όλους.

Στις αρχές της δεκαετίας του '90 άρχισαν να αναπτύσσονται και άλλες εταιρείες που καθιέρωσαν και αυτές αυτόν τον θεσμό, όχι όμως στο πρόγραμμα και στο μέγεθος της πρώτης. Ένας όμως πήρε πολλή από τον πρώτο και άφησε το δικό του στίγμα με παλμό και ενθουσιασμό, ο αείμνηστος Μανώλης Ανδρόνικος, που έβαζε στοιχεία πως θα ξεπεράσει κάθε χρόνο την επόμενη εταιρεία για να γίνει πρώτος. Τελικά έγινε πρώτη και τη βλέπει από ψηλά!

Ας δούμε το θέμα από την αρχή:

Οι βραβεύσεις στο δίκτυο πωλήσεων ασφαλιστικών

εταιρειών είναι «στρατηγικό εργαλείο διοίκησης πωλήσεων». Δεν γίνονται για το «χειροκρότημα», αλλά για να καθοδηγούν συμπεριφορές, να εδραιώνουν κουλτούρα και να διασφαλίζουν βιώσιμη παραγωγή και απόδοση.

Αν γίνουν ήαθη, δημιουργούν «ζήλια και εφραυασμό». Αν γίνουν σωστά, χτίζουν «πρότυπα και διάρκεια». Η σωστή φιλοσοφία των βραβείων είναι «αυτός είναι ο τρόπος που θέλουμε να πετυχαίνουμε και όχι απλώς να πουλάμε».

Το συνέδριο πωλήσεων ασφαλιστικών εταιρειών είναι σημείο αναφοράς για το δίκτυο. Μήνυμα κατεύθυνσης από τη διοίκηση. Μηχανισμός παρακίνησης και ταύτισης και τελετουργία αναγνώρισης και κύρους. Δεν γίνεται για ενημέρωση μόνο, γίνεται για να επηρεάσει συμπεριφορές. Οι τρεις πρώτοι ήταν πρότυπα προς μίμηση.

Οι στόχοι ενός πετυχημένου συνεδρίου είναι:

1. Στρατηγικός στόχος: Να ξεκαθαρίζει πού πάει η εταιρεία. Τι αηλάζει στην αγορά και τι περιμένει η εταιρεία από τον κάθε ασφαλιστή τη νέα χρόνια.

2. Ψυχολογικός στόχος: Να ενισχύει το «ανήκω εδώ». Να ανεβάσει την αυτοπεποίθηση του δικτύου. Να επαναφέρει το νόημα στο επάγγελμα του ασφαλιστή διαμεσοαβητή στην εταιρεία και στη σημερινή αγορά.

3. Επιχειρησιακός στόχος: Ευθυγράμμιση στόχων πωλήσεων. Ανάδειξη καλών πρακτικών. Μετάβαση από θεωρία σε πράξη.

Τι πρέπει να περιλαμβάνει ένα δυνατό συνέδριο πωλήσεων:

1. Κεντρικό μήνυμα, που θα διαρκεί όλο το έτος σε όλα τα γραφεία πωλήσεων, «Πωλήσεις και σχέσεις», «Ποιότητα αντί ποσότητα», «Ανάπτυξη με ευθύνη».

2. Αναγνώριση και βραβεύσεις με νόημα. Οι βραβεύ-

σεις δείχνουν τι επιβραβεύει η εταιρεία. Όχι μόνο τους κορυφαίους σε παραγωγή, αλλά αξίζει η βράβευση για: «συνέπεια», «ανάπτυξη», «ποιοτικών πωλήσεων», «ήθους και συνεργασίας».

Τίποτα δεν εμπνέει περισσότερο από «ιστορίες ασφαλιστών»!

Ένας ασφαλιστής που ξεκίνησε από το μηδέν και πού έφθασε σήμερα μετά από Χ χρόνια.

Μια αποτυχία που έγινε επιτυχία. Μια ανθρώπινη ιστορία πελάτη.

Κλείσιμο με δέσμευση για το αύριο από:

Προσωπική δέσμευση από κάθε συμμετέχοντα ασφαλιστικό διαμεσοαβητή, μετρήσιμο στόχο σε έντυπο ανά μήνα.

Το ίδιο σε κάθε αρχηγό ομάδας σε στόχο παραγωγής και στελέχωσης με προσωπική δέσμευση.

Τέλος, η διοίκηση δεν ανακοινώνει μόνο, αλλά δεσμεύεται να δείχνει εμπιστοσύνη και να στέκεται δίπλα στο δίκτυο της και αυτό φεύγοντας από το συνέδριο να ήξει: «Τώρα ξέρω τι πρέπει να κάνω και αξίζει να το κάνω εδώ».

Το συνέδριο μιας ασφαλιστικής εταιρείας δεν αξιοιογείται από το χειροκρότημα.

«Μετρίεται σε συμπεριφορές που αηλάζουν μετά».

Υστερόγραφο: Η πρακτική κάποιων εταιρειών να μη βραβεύουν για συνοδική παραγωγή αδυνατίζει τις προσπάθειες των πωλητών, όταν κομματιάζεται η δύναμη της πρωτιάς με πωλητές πρώτους, π.χ. πρώτος στην Υγεία, πρώτος στις Γενικές, πρώτος στη Ζωή, πρώτος στα Αμοιβαία κ.λπ., χωρίς να υπάρχει ένας πρώτος για όλα με τη μεγαλύτερη παραγωγή. **NAI**

ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΜΠΑΤΡΗΣ



Απόφοιτος Σχολής Ικάρων, ιπτάμενος, πιλότος μαχητικών αεροσκαφών. Σχολή εκπαιδευτών και επικοινωνίας, Σχολή Πολέμου, Διεύθυνση Σπουδών Σχολής Ικάρων. Αποστρατεύτηκε με τον βαθμό του σμήναρχου (Ι). Ισόβιο μέλος της Αεροπορικής Ακαδημίας 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. 2015-2018 δ/ντής της BATRIS INSURANCE. Από το 2011 δ/ντής εκπαίδευσης στο ΙΧΟΣ.

Σεμινάρια Marketing και Πωλήσεων στην Ελλάδα και το εξωτερικό. Συστήματα Εκπαίδευσης και Ανάπτυξης Πωλήσεων Ασφαλειών Ζωής στη Metropolitan & New York Life USA, μέλος της ΕΕΔΕ και του ΕΙΜ (Ελληνικού Ινστιτούτου Marketing). Συμμετοχή ως ομιλητής σε συνέδρια σε Ελλάδα και Κύπρο. Σύμβουλος Ανάπτυξης Ασφαλιστικών Διαμεσοαβητών και Πρακτόρων.

Αρθρογράφος στο «NextDeal».

Η λίστα με τους 10 μεγαλύτερους κινδύνους μας προσανατολίζει στις ασφαλιστικές ανάγκες



Γράφει η **ΛΑΟΥΡΑ ΣΤΑΥΡΙΔΟΥ**

Η ασφαλιστική αγορά ενημερώνεται για τους μεγαλύτερους κινδύνους, όπως αυτοί εντοπίζονται και δημοσιεύονται από εξειδικευμένες έρευνες. Με αυτόν τον τρόπο δίνεται ο προσανατολισμός για την ορθότερη

ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΟΙ 2 έτη

Γεωοικονομική αντιπαράθεση
Παραπληροφόρηση (χωρίς πρόθεση) και δυσπληροφόρηση (σκόπιμη)
Κοινωνική πόλωση
Ακραία καιρικά φαινόμενα
Ενδοκρατικές συγκρούσεις
Κυβερνο-ανασφάλεια
Ανισότητα
Καταπάτηση των ανθρωπίνων δικαιωμάτων ή/και των πολιτικών ελευθεριών
Ρύπανση
Ακούσια μετανάστευση ή εκτοπισμός

ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΟΙ 10 έτη

1 Ακραία καιρικά φαινόμενα
2 Απώλεια της βιοποικιλότητας και κατάρρευση οικοσυστήματος
3 Κρίσιμη αλλαγή στα συστήματα της Γης
4 Παραπληροφόρηση και δυσπληροφόρηση
5 Δυσμενή αποτελέσματα από τη χρήση τεχνολογιών AI
6 Ελλείψεις φυσικών πόρων
7 Ανισότητα
8 Κυβερνο-ανασφάλεια
9 Κοινωνική πόλωση
10 Ρύπανση

ΠΗΓΗ: The Global Risk Report 2026, 21st Edition, Insight Report, World Economic Forum

παροχή των ασφαλιστικών καλύψεων.

Οι μελέτες για τους κινδύνους που απειλούν οικονομία και κοινωνία γίνονται από έγκριτες εταιρείες και στο συγκεκριμένο άρθρο θα δούμε τη μελέτη που έγινε από το Παγκόσμιο Οικονομικό Φόρουμ (World Economic Forum).

Στη συγκεκριμένη έρευνα ληισπόν παρουσιάζονται οι 10 παγκόσμιοι κίνδυνοι με κατάταξη ανά σοβαρότητα και διαχρονικά, βραχυπρόθεσμοι (2 έτη) – μακροπρόθεσμοι (10 έτη).

Αυτό που παρατηρούμε είναι ότι ορισμένοι κίνδυνοι που βρίσκονται στην κατάταξη των βραχυπρόθεσμων δεν βρίσκονται στους μακροπρόθεσμους, ενώ άλλοι εμφανίζονται για πρώτη φορά στη λίστα με τους μακροπρόθεσμους, όπως η έλλειψη φυσικών πόρων.

Αυτό όμως που μας ενδιαφέρει είναι οι ασφαλιστικοί κίνδυνοι και βλέπουμε αυτόν των ακραίων καιρικών φαινομένων από το νούμερο 4 να γίνεται νούμερο 1 στη δεκαετία.

Αν σήμερα βλέπουμε απίστευτες, κατακλυσμιαίες καταστροφές από τα ακραία φυσικά φαινόμενα, τι πρόκειται να γίνει στη δεκαετία;

Καθώς το ποσοστό των ασφαλισμένων ζημιών είναι μικρότερο, στην καλύτερη περίπτωση, κατά 50% από τις πραγματικές ζημιές, θα πρέπει να εντατικοποιήσουμε τις προσπάθειες ασφάλισης.

Ο λόγος ληισπόν που παρουσιάζουμε την άνοδο του κινδύνου των ακραίων φαινομένων είναι να ενθαρρύνουμε κάθε ασφαλιστικό διαμεσοληαθητή να προσανατολίσει τις προσπάθειές του προς αυτόν τον κλάδο. **ΝΑΙ**

ΛΑΟΥΡΑ ΣΤΑΥΡΙΔΟΥ



Η Λάουρα Σταυρίδου ξεκίνησε την ασφαλιστική της καριέρα το 1987 με έμφαση τις επιχειρηματικές ασφαλίσσεις, παράλληλα με τη φοίτησή της στο Καποδιστριακό Πανεπιστήμιο Αθηνών στο Τμήμα Οικονομικών Σπουδών.

Ως LUTCF υπήρξε Moderator όλα τα έτη που το ΙΧΟΣ συνεργαζόταν με το TAC. Το 2011 έθεσε τις βάσεις για μια ψηφιακή πλατφόρμα Ανάλυσης Αναγκών Επιχειρήσεων, το Risk Sharing Plan.

Από το 2016 έως και σήμερα είναι συνιδρύτρια του Insurance Academy με αντικείμενο την Εκπαίδευση, Μελέτη και Έρευνα των Εφαρμοσμένων Ασφαλιστικών, καθώς και τη

δημιουργία videos ασφαλιστικού περιεχομένου, με στόχο την αύξηση της ασφαλιστικής συνείδησης των δυνητικών πελατών και τη διευκόλυνση των ασφαλιστικών διαμεσοληαθητών στο έργο τους.

ΕΑΕΕ

ΕΤΗΣΙΑ ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΗ ΕΚΘΕΣΗ 2024

Αναπτυξιακός μοχλός της οικονομίας η ιδιωτική ασφάλιση

Ανάπτυξη 7,9% και επενδύσεις 18,2 δισ. ευρώ



Την αναπτυξιακή της πορεία διατήρησε η ελληνική ασφαλιστική αγορά και το 2024, χρονιά σταδιακής ομαλοποίησης, αθλή και διαρκών προκλήσεων για την ελληνική οικονομία και τον ασφαλιστικό κλάδο, σύμφωνα με την Ετήσια Στατιστική Έκθεση της ΕΑΕΕ για το 2024.

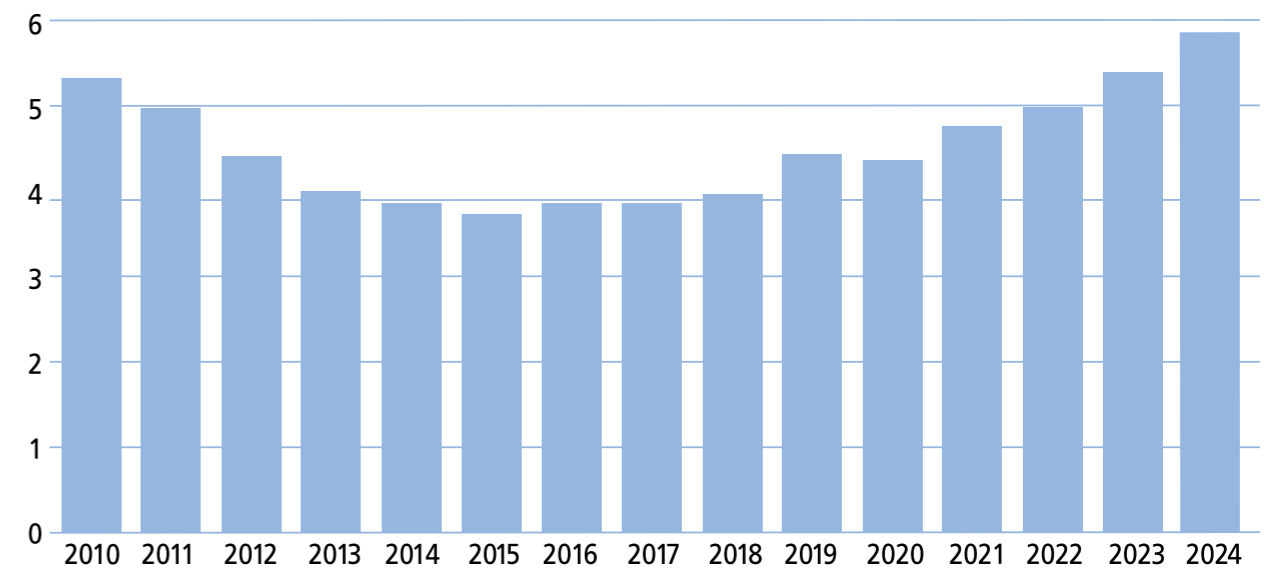
Όπως αναφέρει στο εισαγωγικό της σημείωμα η γενική διευθύντρια της ΕΑΕΕ, Ελίνα Παπασυροπούλου: «Η συνολική παραγωγή ασφαλίσεων ανήλθε στα 5,8 δισ., αυξημένη κατά 7,9% σε σχέση με το 2023. Οι ασφαλίσεις κατά Ζημιών έφθασαν τα €3,08 δισ. και οι ασφαλίσεις Ζωής τα €2,74 δισ., επιβεβαιώνοντας την ενίσχυση της ασφαλιστικής συνείδησης. Οι συνολικές αποζημιώσεις που κατέβαλε ο κλάδος το 2024 ανήλθαν στα €3,7 δισ. (€1,3 δισ. για τις

ασφαλίσεις κατά Ζημιών και €2,4 δισ. για τις ασφαλίσεις Ζωής), αναδεικνύοντας τον ουσιαστικό ρόλο της ιδιωτικής ασφάλισης στη στήριξη νοικοκυριών και επιχειρήσεων. Η συμμετοχή της ασφαλιστικής αγοράς στο ΑΕΠ της χώρας έφθασε το 2,5%, ενώ το σύνολο των επενδύσεων των ασφαλιστικών επιχειρήσεων ανήλθε στα €18,2 δισ., μετουσιώνοντας τη συμβολή του κλάδου σε αναπτυξιακό μοχλό της οικονομίας».

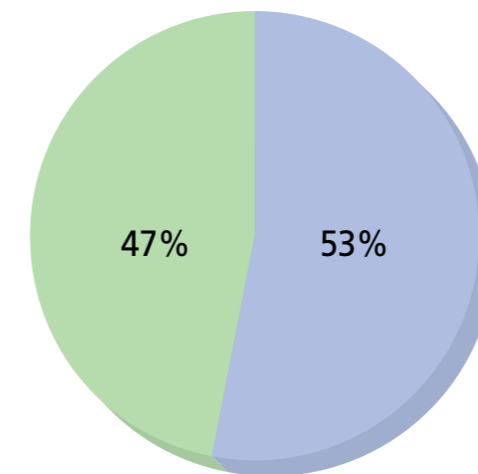
ΤΑ ΒΑΣΙΚΑ ΜΕΓΕΘΗ

Συνολικά 46 ασφαλιστικές επιχειρήσεις δραστηριοποιούνταν με καθεστώς εγκατάστασης στην Ελλάδα στο τέλος του 2024. Κατέγραψαν 5,8 δισ. € παραγωγή ασφαλίσεων, εκ των οποίων 2,74 δισ. € σε ασφαλίσεις Ζωής και 3,08 δισ. € σε ασφαλίσεις κατά Ζημιών. Η συμμετοχή του κλά-

Παραγωγή ασφαλίσεων (σε δισ. €)



Κατανομή παραγωγής ασφαλίσεων



■ Ζωής ■ Ζημιών

του στο ΑΕΠ της χώρας έφθασε το 2,5%. Τέλος, το σύνολο των επενδύσεων το 2024 έφθασε τα 18,2 δισ. € (καταγραφή με βάση τα ΔΠΧΑ), οι ασφαλιστικές προβλέψεις έφθασαν τα 14,7 δισ. € και το σύνολο του Ενεργητικού τα 22,1 δισ. €.

ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

Από τις 46 ασφαλιστικές επιχειρήσεις οι οποίες δραστηριοποιήθηκαν με καθεστώς εγκατάστασης στην Ελλάδα το 2024, με βάση τις ασφαλιστικές τους εργασίες, οι 31 ήταν ασφαλιστικές επιχειρήσεις ασφαλίσεων κατά Ζημιών, οι 6 ήταν επιχειρήσεις ασφαλίσεων Ζωής και 9 ήταν επιχειρήσεις που ασκούν ταυτόχρονα δραστηριότητες ασφαλίσεων Ζωής και ασφαλίσεων κατά Ζημιών (συμπεριλαμβάνονται

επιχειρήσεις ζωής που, εκ των ασφαλίσεων κατά Ζημιών, ασκούν αποκλειστικά τους κλάδους «Ατυχήματα» και «Ασθένειες»).

Ός προς τη μορφή εγκατάστασης, οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις διακρίνονται σε 29 Ανώνυμες Ασφαλιστικές Εταιρείες, 15 υποκαταστήματα αλλοδαπών ασφαλιστικών επιχειρήσεων και 2 πανελλαδικούς αλληλοασφαλιστικούς συνεταιρισμούς.

Επιπρόσθετα, ασφαλιστική δραστηριότητα στην Ελλάδα ασκούν και ασφαλιστικές επιχειρήσεις που έχουν την έδρα τους σε άλλο κράτος-μέλος της Ε.Ε., με καθεστώς ελεύθερης παροχής υπηρεσιών, και οι οποίες εποπτεύονται, ως προς τη χρηματοοικονομική τους κατάσταση, από τις αρμόδιες εποπτικές αρχές των χωρών καταγωγής τους.

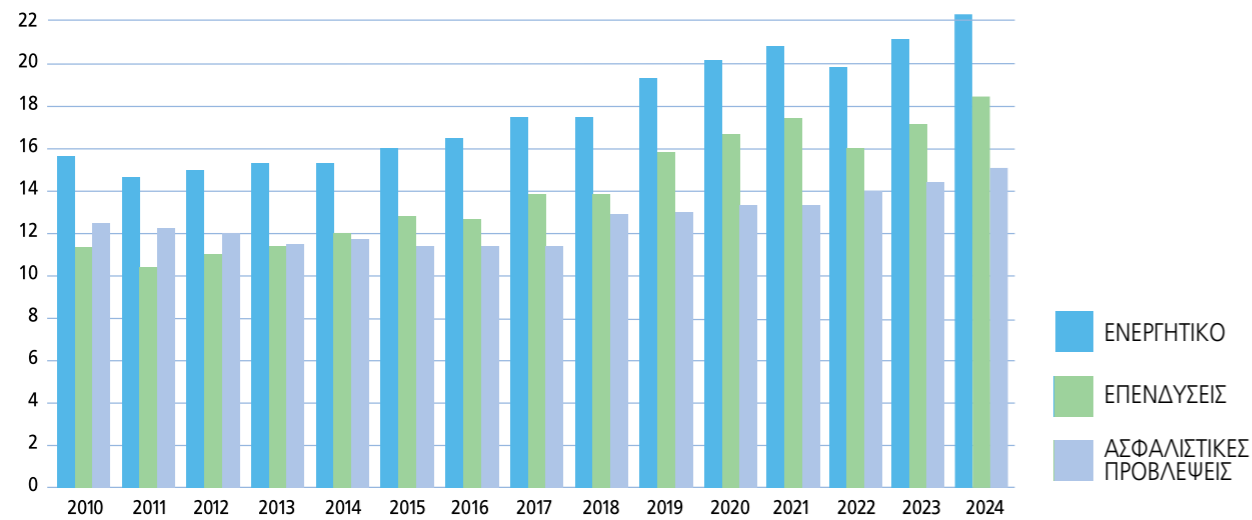
Η ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ

Η συνολική παραγωγή ασφαλίσεων αυξήθηκε το 2024 κατά 7,9%. Αύξηση 7,8% κατέγραψε η παραγωγή των ασφαλίσεων κατά Ζημιών, ενώ η παραγωγή των ασφαλίσεων Ζωής αυξήθηκε κατά 7,9%.

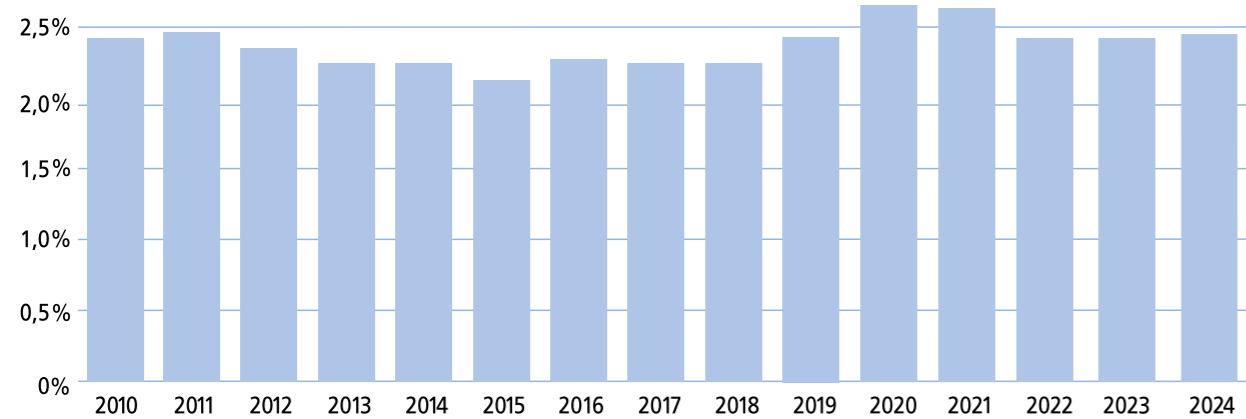
ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ

Αύξηση παρουσίασε το 2024 η συνολική παραγωγή εγγεγραμμένων ασφαλίσεων (και δικαιωμάτων συμβολαίων), φθάνοντας τα 5,8 δισ. €, διατηρώντας τον υψηλό ρυθμό, αθλή ελαφρώς χαμηλότερο σε σχέση με την προηγούμενη χρονιά (+ 7,9% έναντι + 8,2% το 2023). Όμως λόγω της μείωσης το 2024 του ρυθμού αύξησης του πληθωρισμού σε σχέση με το 2023 (+ 2,7% το 2024 έναντι + 3,5% το 2023), σε αποπληθωρισμένες τιμές η ποσοστιαία αύξηση της παραγωγής ασφαλίσεων έναντι του 2023 διαμορφώθηκε στο + 5,0% ελαφρώς υψηλότερα από το + 4,6% του 2023.

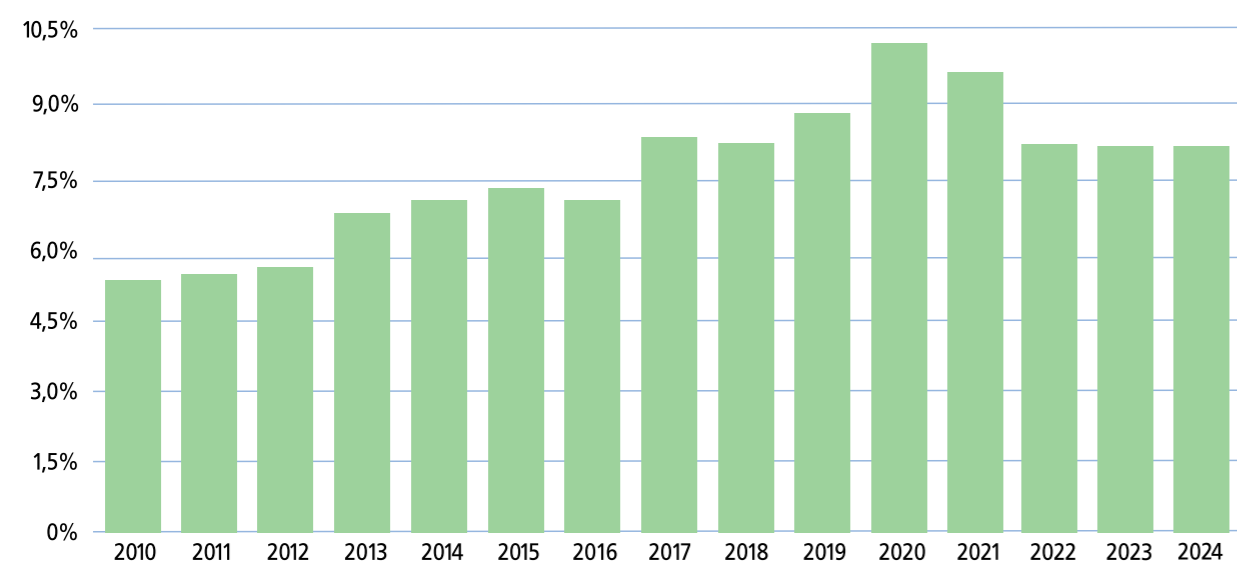
Οικονομικά μεγέθη (σε δισ. €)



Ποσοστό ασφαλιστρών επί του ΑΕΠ



Ποσοστό επενδύσεων επί του ΑΕΠ



Η γενική διευθύντρια της ΕΑΕΕ, Ελίνα Παπασιροπούλου.

Από το σύνολο των ασφαλιστρών, τα 3,08 δισ. € προήλθαν από τις ασφαλίσεις κατά Ζημιών (αύξηση 7,8% έναντι του 2023), ενώ 2,74 δισ. € προήλθαν από τις ασφαλίσεις Ζωής (αύξηση 7,9%). Σε αποπληθωρισμένες τιμές οι μεταβολές ήταν + 4,96% για τις ασφαλίσεις κατά Ζημιών και + 5,02% για τις ασφαλίσεις Ζωής.

Τα παραπάνω μεγέθη παραγωγής ασφαλιστρών προέρχονται από ξεχωριστή έρευνα της ΕΑΕΕ και περιλαμβάνουν στοιχεία από τις 46 ασφαλιστικές επιχειρήσεις, οι οποίες δραστηριοποιήθηκαν με καθεστώς εγκατάστασης στην Ελλάδα το 2024 με την επιπλέον συμμετοχή 5 ασφαλιστικών εταιρειών που ασκούν ασφαλιστικές εργασίες με καθεστώς Ελεύθερης Παροχής Υπηρεσιών (ΕΠΥ).

ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ

Κατά το 2024, το ποσοστό συμμετοχής της συνολικής παραγωγής εγγεγραμμένων ασφαλιστρών επί του ΑΕΠ της χώρας εκτιμάται ότι έφθασε στο 2,5%. Το ποσοστό σημείωσε οριακή αύξηση σε σχέση στα επίπεδα του 2023 (2,4%), αποτέλεσμα της μεγαλύτερης αύξησης της παραγωγής ασφαλιστρών (+7,9%) σε σχέση με το ΑΕΠ της χώρας σε τρέχουσες τιμές (+5,4%), σύμφωνα με την τελευταία αναθεώρηση των στοιχείων των Εθνικών Λογαριασμών από την Ελληνική Στατιστική Αρχή (ΕΛΣΤΑΤ).

Το ποσοστό επενδύσεων της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς επί του ΑΕΠ έφθασε το 7,70% το 2024, σημειώνοντας οριακή αύξηση σε σχέση με το 2023 (7,66%).

ΤΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΜΕΓΕΘΗ

Το σύνολο του Ενεργητικού των ασφαλιστικών επιχειρήσεων έφθασε στα 22,1 δισ. € (καταγραφή με βάση τα ΔΠΧΑ). Οι επενδύσεις αποτέλεσαν το 82,3% του Ενεργητικού, φθάνοντας τα 18,2 δισ. €. Οι ασφαλιστικές προβλέψεις έφθασαν στα 14,7 δισ. € και αποτέλεσαν το 66,5% του Παθητικού.

ΣΥΜΒΟΛΗ ΤΗΣ ΙΔΙΩΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ

Η μέτρηση της οικονομικής επίδρασης της δραστηριότητας των ασφαλιστικών επιχειρήσεων στην οικονομία της χώρας μπορεί να επιτευχθεί με τη χρήση αριθμοδεικτών, όπως το ποσοστό συμμετοχής επί του Ακαθάριστου Εγχωρίου Προϊόντος (ΑΕΠ) της χώρας, που διευκολύνουν ταυτόχρονα και τη διεθνή συγκρισιμότητα.

α) Ποσοστό εγγεγραμμένων ασφαλιστρών επί του ΑΕΠ
Κατά το 2024, το ποσοστό συμμετοχής της συνολικής παραγωγής εγγεγραμμένων ασφαλιστρών επί του ΑΕΠ της χώρας εκτιμάται ότι έφθασε στο 2,5%. Το ποσοστό αυξήθηκε ελαφρώς σε σχέση με το 2023 (2,4%), αποτέλεσμα της μεγαλύτερης αύξησης της παραγωγής ασφαλιστρών (+7,9%) σε σχέση με το ΑΕΠ της χώρας σε τρέχουσες τιμές (+5,4%) σύμφωνα με την τελευταία αναθεώρηση των στοιχείων των Εθνικών Λογαριασμών από την Ελληνική Στατιστική Αρχή (ΕΛΣΤΑΤ).

β) Ποσοστό επενδύσεων επί του ΑΕΠ
Ο υπολογισμός του συνόλου των επενδύσεων των ασφαλιστικών επιχειρήσεων ως ποσοστό του ΑΕΠ της χώρας αποτελεί διεθνώς έναν δείκτη του βαθμού ανάπτυξης της ασφαλιστικής αγοράς, ενώ ταυτόχρονα αναδεικνύει τη δυναμικότητα και τον βαθμό ωριμότητας ιδιαίτερα των ασφαλίσεων Ζωής.

Το ποσοστό επενδύσεων της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς επί του ΑΕΠ έφθασε το 7,70% το 2024, σημειώνοντας οριακή αύξηση σε σχέση με το 2023 (7,66%).

Ο δείκτης συνεχίζει να απέχει αρκετά από το αντίστοιχο μέσο ποσοστό των άλλων ευρωπαϊκών χωρών με υψηλότερο βαθμό ανάπτυξης της ασφαλιστικής αγοράς.

γ) Κατά κεφαλήν ασφαλίσιμα
Ο δείκτης των συνολικών κατά κεφαλήν ασφαλίσιμων (και δικαιωμάτων συμβολαίων) το 2024 αυξήθηκε στα 552,72 €, σημειώνοντας έτσι την υψηλότερη τιμή κατά κεφαλήν ασφαλίσιμων την τελευταία εικοσαετία.

Ο αντίστοιχος δείκτης των κατά κεφαλήν εγγεγραμμένων ασφαλιστρών και δικαιωμάτων συμβολαίου για τις ασφαλίσεις Ζωής αυξήθηκε στα 260,03 € ανά κάτοικο το 2024 (από 241 € το 2023).

Παρομοίως, ο δείκτης των κατά κεφαλήν εγγεγραμμένων ασφαλιστρών και δικαιωμάτων συμβολαίων για τις

ασφαλίσεις κατά Ζημιών ανήλθε στα 292,69 € ανά κάτοικο το 2024 (από 271 € το 2023).

ΟΙ ΠΡΟΚΛΗΣΕΙΣ ΤΟΥ 2024 ΓΙΑ ΤΗΝ ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ

Η ευρωπαϊκή οικονομία βιώνει αργή ανάπτυξη και αποκλιμάκωση του πληθωρισμού, με υψηλό πληθωρισμό υπηρεσιών και στενότητα στην αγορά εργασίας. Η ευαισθησία των αγορών στις ειδήσεις που αφορούν τους δασμούς, καθώς και η αβεβαιότητα που τις περιβάλλει, προκαλούν αυξημένη μεταβλητότητα στις αγορές μετοχών. Επιπλέον, οι κυβερνο-κίνδυνοι είναι ουσιαδείς και εντείνονται από τους γεωπολιτικούς κινδύνους. Ο ασφαλιστικός κλάδος αντιμετωπίζει τόσο κινδύνους ανάληψης κυβερνο-ασφάλισης όσο και προκλήσεις ανθεκτικότητας.

Ο ασφαλιστικός τομέας έχει εντοπίσει αρκετές στρατηγικές προτεραιότητες που είναι απαραίτητες για την περαιτέρω πρόοδο του. Πρώτον, η αντιμετώπιση του συνταξιοδοτικού κενού, με την προώθηση της συνταξιοδοτικής ατζέντας. Δεύτερον, ένα αξιόπιστο εποπτικό σύστημα θα είναι κρίσιμο για την οικοδόμηση της απαραίτητης εμπιστοσύνης των καταναλωτών στην αγορά, δεδομένου του στόχου μεταφοράς κεφαλαίων από τραπεζικούς λογαριασμούς σε επενδύσεις. Όμως παραμένει ευάλωτος στην αβεβαιότητα σε όρους συχνότητας και σφοδρότητας των ζημιών.

Στην Ευρώπη, οι ζημιές από φυσικές καταστροφές το 2024 ανήλθαν σε 29,8 δισ. €, εκ των οποίων τα 13,5 δισ. € ήταν ασφαλισμένα. Οι ασφαλισμένες ζημιές αυξήθηκαν λόγω της μεγαλύτερης συχνότητας των φαινομένων, του αυξημένου κόστους επανόρθωσης εξαιτίας του πληθωρισμού και της συγκέντρωσης περιουσιακών στοιχείων σε περιοχές υψηλού κινδύνου φυσικών καταστροφών.

Ένας από τους βασικούς παράγοντες ενίσχυσης των κυβερνο-απειλών είναι ο γεωπολιτικός κίνδυνος, καθώς οι κυβερνο-εκστρατείες και οι προσπάθειες παραπήλοφρησης συνεχίζουν να αυξάνονται. Οι επιπτώσεις στη χρηματοπιστωτική σταθερότητα για τον ασφαλιστικό τομέα μπορούν να εξεταστούν υπό το πρίσμα δύο βασικών διαστάσεων: του κινδύνου ανάληψης κυβερνο-ασφάλισης και της κυβερνο-ανθεκτικότητας. Τέλος, η Τεχνητή Νομοσύνη (AI) χρησιμοποιείται ολοένα και περισσότερο στον ασφαλιστικό κλάδο για αυτοματοποίηση των εργασιών με στόχο την αύξηση της αποδοτικότητας.

Ο ΚΛΑΔΟΣ ΤΗΣ ΙΔΙΩΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΣΤΟΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΧΩΡΟ

Οι τομείς της ασφάλισης και των συντάξεων διαδραματίζουν έναν βασικό κοινωνικό ρόλο στην οικονομία, καθώς παρέχουν κάλυψη έναντι διαφόρων κινδύνων στη ζωή – από φυσικές καταστροφές έως τη φτώχεια στα γηρατεία–,

προσφέροντας έτσι στους πολίτες αίσθημα ασφάλειας. Τα συνταξιοδοτικά ταμεία διαχειρίζονται περιουσιακά στοιχεία άνω των 2,8 τρισ. €, παρουσιάζοντας μια ήπια βελτίωση της χρηματοοικονομικής τους κατάστασης, με τα περιουσιακά στοιχεία να αυξάνονται ταχύτερα από τις υποχρεώσεις. Ωστόσο, η γήρανση του πληθυσμού και οι κίνδυνοι μακροζωίας εξακολουθούν να απειλούν τη χρηματοοικονομική βιωσιμότητα των συνταξιοδοτικών συστημάτων.

Το 2024 τα εγγεγραμμένα ασφαλιστρα συνέχισαν να αυξάνονται για τον κλάδο των Γενικών Ασφαλίσεων στον Ευρωπαϊκό Οικονομικό Χώρο (ΕΟΧ), ενώ και τα ασφαλιστρα Ζωής επανάκαμψαν σε τροχιά ανάπτυξης μετά από μια περίοδο στασιμότητας. Τα εγγεγραμμένα ασφαλιστρα για τις ασφαλίσεις κατά Ζημιών αυξήθηκαν κατά 8,3%, φθάνοντας τα 769 δισ. €, ενώ το αντίστοιχο μέγεθος για τις ασφαλίσεις Ζωής αυξήθηκε κατά 13,8%, σε 758 δισ. €.

Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις κατάφεραν να προσαρμόσουν τα ασφαλιστρα τους ανάλογα με το αυξανόμενο κόστος αποζημιώσεων και εξόδων, το οποίο επηρεάζεται από τον πληθωρισμό, ιδιαίτερα στους κλάδους Γενικών Ασφαλίσεων και Υγείας. Επομένως, το 2024, οι ταμειακές ροές (ασφαλιστρα μείον αποζημιώσεις και έξοδα) στον κλάδο Γενικών Ασφαλίσεων παρέμειναν θετικές, όπως και τα δύο προηγούμενα έτη, ενώ και στον κλάδο Ζωής ανέκαμψαν από την αρνητική τιμή που παρατηρήθηκε το προηγούμενο έτος.

Η πτωτική τάση που χαρακτήριζε το μερίδιο των συνδεδεμένων με επενδύσεις προϊόντων (Unit Linked) από τις αρχές του 2022 αντιστράφηκε το 2024. Τα μικτά εγγεγραμμένα ασφαλιστρα των ασφαλίσεων συνδεδεμένων με επενδύσεις στον Ευρωπαϊκό Οικονομικό Χώρο (ΕΟΧ), ως ποσοστό του συνολικού κλάδου Ζωής αυξήθηκαν καθ' όλη τη διάρκεια του 2024, φτάνοντας το 35,4% στο τέλος του έτους. Η εξέλιξη αυτή μπορεί να εξηγηθεί από τη δυνατότητα προστασίας έναντι του πληθωρισμού και τις υψηλότερες αποδόσεις που προσφέρουν αυτά τα προϊόντα σε σύγκριση με τα παραδοσιακά ασφαλιστικά προϊόντα.

Το ποσοστό των ασφαλίσεων, των ασφαλιστικών εταιρειών του ΕΟΧ, επί του συνολικού ΑΕΠ παρέμεινε σταθερό στο 8,5% το 2024. Αυτό οφείλεται σε αύξηση 10,9% των ασφαλίσεων, η οποία αντισταθμίστηκε εν μέρει από την αύξηση κατά 5,9% του ονομαστικού ΑΕΠ. Η σύνθεση των ασφαλίσεων Ζωής και Ζημιών σε επίπεδο ΕΟΧ είναι ισορροπημένη στο 50%, αν και παρατηρούνται σημαντικές διακυμάνσεις μεταξύ των χωρών.

Τέλος, σύμφωνα με την Ευρωπαϊκή Εποπτική Αρχή ΕΙΟΡΑ (European Insurance and Occupational Pensions Authority), ο ασφαλιστικός κλάδος λόγω της επαρκούς κεφαλαιοποίησής του είναι κατάλληλα εξοπλισμένος ώστε να αντιμετωπίσει τις αναταράξεις των αγορών. **NAI**

ασφάλεια με ανθρώπινο πρόσωπο



Από το πρώτο σου βήμα και σε κάθε σταθμό της ζωής σου είμαστε εκεί.
Με φροντίδα, συνέπεια και σεβασμό στις ανάγκες σου.

Για πάνω από 50 χρόνια, προστατεύουμε ό,τι αγαπάς: την υγεία σου, την οικογένειά σου, την περιουσία σου. Τις πολύτιμες στιγμές, τα όνειρα και τα σχέδιά σου.

Με σύγχρονα ασφαλιστικά προγράμματα, προσωπική εξυπηρέτηση και ανθρώπους που σε ακούν και σε φροντίζουν πραγματικά.

Με 2.000 ασφαλιστικούς συμβούλους σε όλη την Ελλάδα και τη δύναμη του Ομίλου Reale.



ΕΑΕΕ

Αύξηση 13,2% στις ασφαλίσεις εμπορευμάτων το 2024



Αύξηση κατά 13,2% εμφάνισε το πλήθος των ασφαλίσεων μεταφερόμενων εμπορευμάτων το 2024, σε σχέση με το 2023, ενώ καταγράφηκαν 80.216 συμβόλαια το 2024 έναντι 70.879 το 2023, σύμφωνα με την έρευνα της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος.

Όπως προκύπτει από τα στοιχεία της έρευνας, το σύνολο των ασφαλισμένων κεφαλαίων των εν λόγω συμβολαίων ανήλθε στα 17 δισ. ευρώ και για τα ασφαλιστήρια συμβόλαια που εκδόθηκαν το 2024 δηλώθηκαν 626 ζημιές εντός του ίδιου έτους.

Το 2024 πλήρωθηκαν αποζημιώσεις ύψους 462.000 ευρώ, έναντι 524.064 ευρώ το 2023, καταγράφοντας μείωση 11,8%, ενώ σχηματίστηκε στις 31/12/2024 απόθεμα εκκρεμών αποζημιώσεων 1,64 εκατ. €.

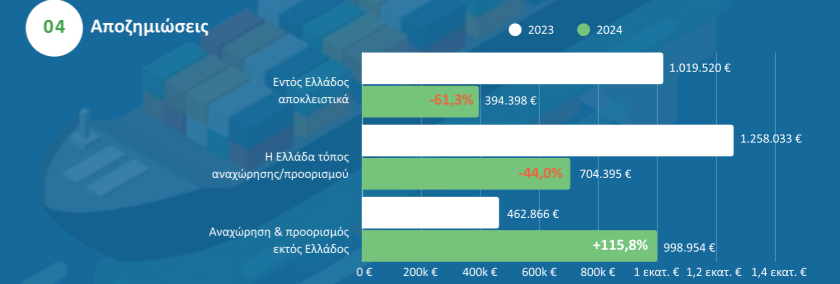
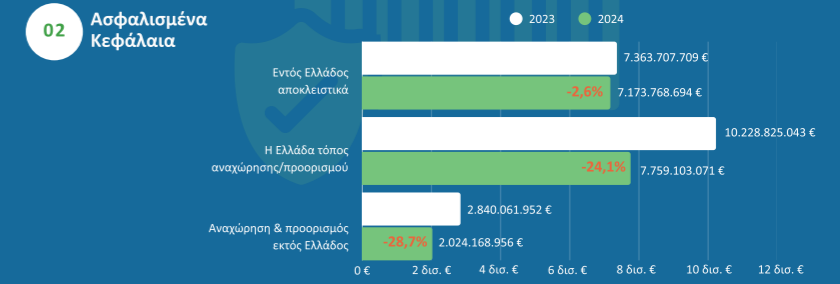
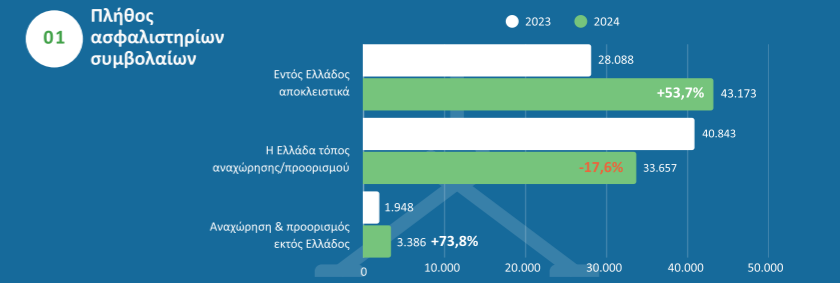
Επισμαίνεται ότι οι ανωτέρω δηλωθείσες ζημιές και το απόθεμα εκκρε-

μών αποζημιώσεων αφορούν στην αρχική εκτίμηση του πρώτου έτους (έτους έκδοσης ασφαλιστηρίου συμβολαίου 2024). Τόσο το πλήθος των ζημιών όσο και το τελικό ποσό της αποζημίωσης των συμβολαίων αυτών θα αυξηθεί όταν προστεθεί η μεταγενέστερη πληροφόρηση για τα συμβόλαια του συγκεκριμένου έτους που δεν είναι διαθέσιμη κατά τη σύνταξη της παρούσας αναφοράς, μέχρι τη λήξη όλων των συμβολαίων που είχαν εκδοθεί εντός του έτους.

Κυρίαρχη μορφή διαμεσοδήβησης στις ασφαλίσεις μεταφερόμενων εμπορευμάτων ήταν τα δίκτυα & πράκτορες μη αποκλειστικής συνεργασίας (60,8% του συνόλου της παραγωγής ασφαλίσεων του κλάδου), ακολουθούμενη από τη συνεργασία με τους μεσίτες ασφαλίσεων (32,7%

αντίστοιχα).

Στην έρευνα της Επιτροπής Περιουσίας, Αντασφαλίσεων, Μεταφορών & Σκαφών της ΕΑΕΕ του 2024 περιλαμβάνονται τα στοιχεία 17 ασφαλιστικών επιχειρήσεων με καθεστώς εγκατάστασης, οι οποίες εκτιμάται ότι συγκεντρώνουν το 70% της συνολικής παραγωγής ασφαλίσεων των ασφαλίσεων μεταφερόμενων εμπορευμάτων, εκ των ασφαλιστικών επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα. **NAI**



ΕΑΕΕ

Σε τροχιά ανάπτυξης η ασφάλιση κατοικιών στη χώρα

Σε ισχύ σχεδόν 1,3 εκατ. συμβόλαια



Σε πορεία ανάπτυξης βρίσκεται η ασφάλιση κατοικιών στη χώρα, όπως καταδεικνύουν τα αποτελέσματα της τριμηνιαίας έρευνας της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, ενώ, σύμφωνα με τα στοιχεία, τα συμβόλαια ασφάλισης περιουσίας εμπλουτίζονται σταδιακά με το πλήρες φάσμα καλύψεων για καταστροφικά γεγονότα που προβλέπει το νομοθετικό πλαίσιο.

Η έρευνα της ΕΑΕΕ αφορά συμβόλαια τα οποία ήταν σε ισχύ την 30ή Σεπτεμβρίου 2025 και συγκέντρωσε στοιχεία

για 1.304.067 συμβόλαια, όπου καταγράφεται αύξηση κατά 1,8% σε σύγκριση με τα συμβόλαια των ίδιων ασφαλιστικών επιχειρήσεων την 30ή Ιουνίου 2025. Ως εκ τούτου, προκύπτει ότι το ποσοστό ασφαλιστικής κάλυψης επί του συνόλου ασφαλιστηρίων συμβολαίων της χώρας ανέρχεται σε 19,8%, με συμμετοχή στην έρευνα 25 ασφαλιστικών επιχειρήσεων που καλύπτουν το 98,5% της παραγωγής των ασφαλίσεων Περιουσίας.

Από την έρευνα προέκυψε ότι οι ασφαλισμένες κατοικίες με κάλυψη κτιρίου ανήλθαν σε 1.130.266, με αύξηση

Πλήθος ασφαλιστηρίων συμβολαίων κατοικίας - Ασφαλιστική κάλυψη χώρας

Ημερομηνία Έρευνας	Πλήθος ασφαλιστηρίων συμβολαίων κατοικίας	Ποσοστό ασφαλιστικής κάλυψης χώρας
30/9/2025	1.304.067	19,8%
30/6/2025	1.281.374	19,4%
31/3/2025	1.255.850	19,0%
31/12/2024	1.246.656	18,9%
30/9/2024	1.210.865	18,4%
30/6/2024	1.201.060	18,2%
31/3/2024	1.197.327	18,2%
31/12/2023	1.159.332	17,6%
30/9/2023	1.086.037	16,5%
30/6/2023	969.584	14,7%

Πλήθος συμβολαίων ασφαλισμένων κατοικιών για καιρικά φαινόμενα και σεισμό

Ημερομηνία Έρευνας	Πλήθος συμβολαίων κατοικίας με κάλυψη κτιρίου	Ποσοστό ασφαλιστικής κάλυψης χώρας
30/9/2025	1.130.266	17,1%
30/6/2025	1.108.542	16,8%
31/3/2025	1.071.483	16,2%
31/12/2024	1.065.308	16,1%
30/9/2024	1.026.683	15,6%
30/6/2024	1.019.809	15,5%
31/3/2024	1.013.802	15,4%
31/12/2023	995.936	15,1%
30/9/2023	983.361	14,9%
30/6/2023	872.650	13,2%

κατά 2% σε σύγκριση με την έρευνα της 30ής Ιουνίου 2025. Ως εκ τούτου προκύπτει ότι το ποσοστό ασφαλιστικής κάλυψης της χώρας επί των συμβολαίων με κάλυψη κτιρίου ανέρχεται σε 17,1%.

Αξίζει να σημειωθεί ότι οι ασφαλισμένες κατοικίες για καιρικά φαινόμενα και σεισμό (που εμπίπτουν στις καλύψεις για την έκπτωση του ΕΝΦΙΑ) παρουσιάζουν αύξηση 4,8% σε σχέση με την έρευνα της 30ής/06/2025. Αυτό είχε σαν αποτέλεσμα να αυξηθεί η συμμετοχή τους στο σύνολο των ασφαλιστηρίων συμβολαίων με κτίριο, στο 69,6% από 67,7% στις 30/06/2025.

Επισημαίνεται ότι σε περίπτωση ομαδικών συμβολαίων, ζητήθηκε να καταγραφεί το πλήθος των καλυπτόμενων κατοικιών, ενώ επί του συνόλου των συμβολαίων, ζητήθηκε ο μερισμός τους, αναλόγως αν καλύπτουν κτίριο μόνο/κτίριο και περιεχόμενο ή μόνο περιεχόμενο.

Ταυτοχρόνως, αναφορικά με τα συμβόλαια που καλύπτουν κτίριο μόνο/κτίριο και περιεχόμενο ζητήθηκε η ανά-

λυση ανά κάλυψη: καιρικών φαινομένων -ή/και σεισμού-, πυρκαγιάς χωρίς καιρικά φαινόμενα και σεισμό.

Η ΕΡΕΥΝΑ

Για την υλοποίηση αυτής της προσπάθειας, με τη συνεργασία των Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων που ασκούν τον κλάδο ασφαλίσεων περιουσίας, συμπληρώθηκε ερωτηματολόγιο, με ημερομηνία αποτίμησης του πλήθους ασφαλιστηρίων συμβολαίων κατοικιών σε ισχύ την 30ή Σεπτεμβρίου 2025.

Η αποτύπωση του πλήθους των ασφαλιστηρίων συμβολαίων περιέχει αναλυτική πληροφόρηση, ιδιαίτερα όσον αφορά στον μερισμό των συμβολαίων με κάλυψη: καιρικών φαινομένων (τουλάχιστον μία από τις καλύψεις: θύελλα, καταιγίδα, πηλημύρα, χαλάζι, χιόνι/και σεισμού). Ξεχωριστά καταγράφονται τα συμβόλαια που παρέχουν την κάλυψη της πυρκαγιάς χωρίς τις καλύψεις καιρικών φαινομένων ή/και σεισμού (περιλαμβάνεται η δασική πυρκαγιά). **NAI**

Νομική Προστασία: Στα 4,7 εκατ. τα ασφαλιστικά συμβόλαια το 2024



Αύξηση σημείωσαν τα ασφαλιστικά συμβόλαια Νομικής Προστασίας το 2024, φθάνοντας τα 4.718.946 από 4.204.055 το 2023, με τον κλάδο

Αυτοκινήτου να καταλαμβάνει το 96,6% της ασφαλιστικής αγοράς με 4.558.707 ενεργά συμβόλαια.

Ωστόσο, όπως αναφέρει η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών, «η συμμετοχή στην έρευνα του 2023 προήλθε από μικρότερο δείγμα επιχειρήσεων,

γεγονός που καθιστά μη συγκρίσιμα τα απόλυτα μεγέθη των δύο ετών».

ΖΗΜΙΕΣ-ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ

Για τα ασφαλιστήρια συμβόλαια που είχαν εκδοθεί το 2024 δηλώθηκαν 10.911 ζημιές εντός του 2024. Πλη-

ρώθηκαν αποζημιώσεις 0,59 εκατ. ευρώ, ενώ σχηματίστηκε απόθεμα εκκρεμών αποζημιώσεων στις 31/12/2024 ύψους 1,8 εκατ. ευρώ. Αντίστοιχα είχαν δηλωθεί 10.550 ζημιές το 2023, με ποσό αποζημίωσης 0,57 εκατ. ευρώ και απόθεμα εκκρεμών ζημιών ύψους 1,9 εκατ. ευρώ.

Επισημαίνεται ότι οι δηλωθείσες ζημιές των ετών 2023-2024 και το απόθεμα εκκρεμών αποζημιώσεων αφορούν στην αρχική εκτίμηση του πρώτου έτους (έτους έκδοσης ασφαλιστηρίου συμβολαίου). Τόσο το πλήθος των ζημιών όσο και το τελικό ποσό της αποζημίωσης των συμβολαίων αυτών θα διαφέρει όταν προστεθεί η μεταγενέστερη πληροφόρηση για τα συμβόλαια του συγκεκριμένου έτους, η οποία δεν είναι διαθέσιμη κατά τη σύνταξη της παρούσας αναφοράς, μέχρι τη λήξη όλων των συμβολαίων που είχαν εκδοθεί εντός του έτους.

ΚΑΝΑΛΙΑ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗΣ

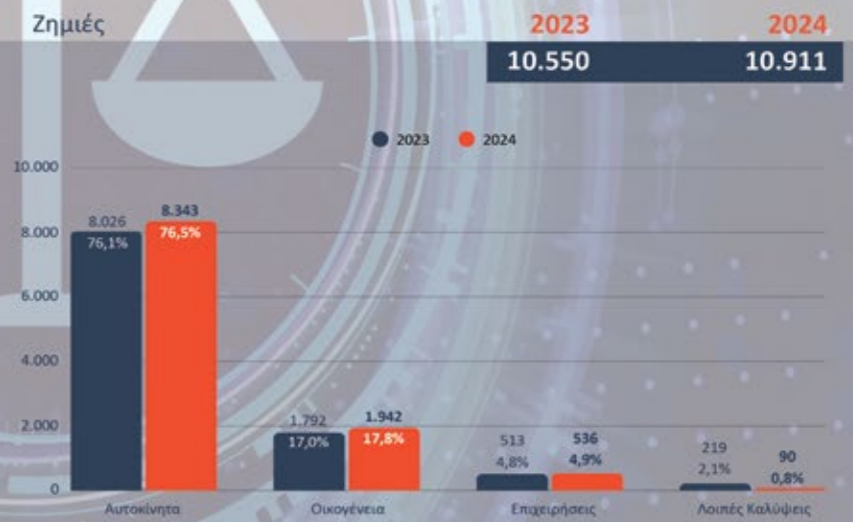
Κυρίαρχη μορφή διαμεσολάβησης στις ασφαλίσεις Νομικής Προστασίας ήταν μέσω δικτύων και πρακτόρων μη αποκλειστικής συνεργασίας (66,7% του συνόλου της παραγωγής ασφαλίσεων του κλάδου), ακολουθούμενη από τις απευθείας πωλήσεις (14,5% αντίστοιχα).

Στην έρευνα του 2024 περιλαμβάνονται τα στοιχεία 21 ασφαλιστικών επιχειρήσεων με καθεστώς εγκατάστασης, οι οποίες εκτιμάται ότι συγκεντρώνουν το 90,9% της συνολικής παραγωγής ασφαλίσεων των καλύψεων του κλάδου ασφαλίσεων Νομικής Προστασίας, εκ των ασφαλιστικών επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα.

Η παρούσα αναφορά καταγράφει αθροιστικά τις απαντήσεις όσων επιχειρήσεων ανταποκρίθηκαν στην έρευνα για το 2024. Επίσης έγινε χρήση των αντίστοιχων στοιχείων για το 2023. **NAI**

Πλήθος Συμβολαίων	2023 87,8% παραγωγής ασφαλίσεων	2024 90,9% παραγωγής ασφαλίσεων
	4.204.055 συμβόλαια	4.718.946 συμβόλαια
Αυτοκίνητα	4.083.018 97,1%	4.558.707 96,6%
Οικογένεια	32.609 0,8%	31.159 0,7%
Επιχειρήσεις	6.257 0,1%	7.204 0,1%
Λοιπές καλύψεις	82.171 2,0%	121.876 2,6%

* Η συμμετοχή στην έρευνα του 2023 ανήλθε στο 87,8% της παραγωγής ασφαλίσεων του αντίστοιχου έτους, γεγονός που καθιστά μη συγκρίσιμα τα απόλυτα μεγέθη των δύο ετών.



ΕΑΕΕ

Αυξήθηκαν κατά 3% τα συμβόλαια ασφάλισης Περιουσίας του 2024



Ανοδο 3% σε ετήσια βάση κατέγραψαν τα συμβόλαια ασφάλισης περιουσίας το 2024 και ανέρχονται στο 1.341.599, σύμφωνα με την έρευνα της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδας. Ειδικότερα, το σύνολο των ασφαλισμένων κεφαλαίων παρουσίασε άνοδο 14,1% σε σχέση με

το 2023 και διαμορφώθηκε στα 348.952.409.292 ευρώ, ενώ το 2024 δηλώθηκαν 11.917 περιστατικά ζημιών (μείωση 54,4% σε ετήσια βάση), με τις πληρωθείσες αποζημιώσεις να διαμορφώνονται στα 26,78 εκατ. ευρώ, μειωμένες 83,3% στο έτος. Τα αποθέματα εκκρεμών ζημιών διαμορφώθηκαν στα 229,22 εκατ. ευρώ, παρουσιάζοντας αύξηση 66,5% σε σχέση με το 2023.

Κατανομή συμβολαίων 2024

	Πλήθος Συμβολαίων σε ισχύ στις 31/12/2024	%	Ασφαλισμένα Κεφάλαια (€)	%
Κατοικίες*	1.127.979	84,1%	146.865.057.236	42,1%
Σύνολο Λοιπών Συμβολαίων	213.620	15,9%	202.087.352.056	57,9%
Γενικό Σύνολο (κατοικίες & λοιπά συμβόλαια)	1.341.599	100,0%	348.952.409.292	100,0%

* Στις Κατοικίες συμπεριλαμβάνονται και οι «Κατοικίες βραχυχρόνιας μίσθωσης», οι οποίες στη συνέχεια εξετάζονται χωριστά, ως διαφορετικός κίνδυνος από τις υπόλοιπες κατοικίες

Ανάλυση συμβολαίων κατοικίας για σεισμό και καιρικά φαινόμενα

Κατοικίες	Πλήθος Συμβολαίων σε ισχύ στις 31/12/2024	%	Ασφαλισμένα Κεφάλαια (€)	%
Σύνολο	1.127.979		146.865.057.236	
Εκ των οποίων				
Με κάλυψη σεισμού	802.170	71,1%	107.714.077.988	73,3%
Με κάλυψη καιρικών φαινομένων (πλημμύρας/καταιγίδας/θύελλας)	822.451	72,9%	108.176.785.599	73,7%

Ανάλυση λοιπών συμβολαίων

	Πλήθος Συμβολαίων σε ισχύ στις 31/12/2024	%	Ασφαλισμένα Κεφάλαια (€)	%
Συνασφαλιστήρια	4.983	2,3%	40.374.725.538	20,0%
Αυτόνομα συμβόλαια*				
≤ 1 εκατ. €	191.336	89,6%	48.191.286.278	23,8%
1 εκατ. έως και 3 εκατ. €	11.095	5,2%	20.596.739.615	10,2%
3 εκατ. έως και 10 εκατ. €	4.644	2,2%	27.010.751.662	13,4%
> 10 εκατ. €	1.562	0,7%	65.913.848.963	32,6%
Σύνολο Αυτόνομων	208.637	97,7%	161.712.626.518	80,0%
Σύνολο	213.620	100,0%	202.087.352.056	100,0%

* Αυτόνομα συμβόλαια: άνευ συνασφάλισης

Ανάλυση λοιπών συμβολαίων για σεισμό και καιρικά φαινόμενα

ΛΟΙΠΑ ΣΥΜΒΟΛΑΙΑ: Αυτόνομα και Συνασφαλιστήρια	Πλήθος Συμβολαίων σε ισχύ στις 31/12/2024	%	Ασφαλισμένα Κεφάλαια (€)	%
Σύνολο	213.620		202.087.352.056	
Εκ των οποίων				
Με κάλυψη σεισμού	126.280	59,1%	120.657.977.044	59,7%
Με κάλυψη καιρικών φαινομένων (πλημμύρας/καταιγίδας/θύελλας)	178.793	83,7%	161.884.034.501	80,1%

Η έρευνα της ΕΑΕΕ συγκέντρωσε στοιχεία για 1,3 εκατ. συμβόλαια, τα οποία εκδόθηκαν εντός του 2024 και μέρος των οποίων παρέμεινε σε ισχύ και εντός του 2025.

Η μεγάλη πλειοψηφία των συμβολαίων αφορούσε σε κατοικίες (1,1 εκατ. ή 84,1% του συνόλου). Η συνολική ασφαλισμένη αξία σε ό,τι αφορά την αθροιστική κάλυψη πυρός (κτιρίου και περιεχομένου) και απώλειας κερδών

ήταν της τάξεως των 349,0 δισ. €, εκ των οποίων 146,9 δισ. € αφορούσαν στην ασφάλιση κατοικιών και 202,1 δισ. € σε λοιπά συμβόλαια. Τα λοιπά συμβόλαια (πλην κατοικιών) διαχωρίστηκαν σε συνασφαλιστήρια (4.983 συμβόλαια – 40,4 δισ. € ασφαλισμένα κεφάλαια) και αυτόνομα – άνευ συνασφάλισης (208.637 συμβόλαια – 161,7 δισ. € ασφαλισμένα κεφάλαια). Τα αυτόνομα συμβόλαια των λοιπών

Κατανομή ασφαλισμένων κεφαλαίων λοιπών συμβολαίων ανά κάλυψη 2024

	Ασφαλισμένα κεφάλαια κτιρίου και περιεχομένου		Ασφαλισμένα κεφάλαια Χρηματικών Απωλειών (διακοπής εργασιών)	
Συνασφαλιστήρια	33.631.325.438	18,3%	6.743.399.582	37,0%
≤ 1 εκατ. €	47.216.031.798	25,7%	948.691.033	5,2%
1 εκατ. έως και 3 εκατ. €	19.564.340.414	10,6%	1.029.142.925	5,6%
3 εκατ. έως και 10 εκατ. €	24.360.235.527	13,3%	2.637.300.067	14,5%
> 10 εκατ. €	59.026.963.355	32,1%	6.886.885.609	37,7%
Σύνολο Αυτόνομων	150.167.571.094	81,7%	11.502.019.635	63,0%
Σύνολο	183.798.896.532	100,0%	18.245.419.217	100,0%

Κατανομή επιχειρηματικών συμβολαίων (πλην κατοικιών) 2024

Ασφαλισμένος κίνδυνος	Πλήθος Συμβολαίων	Ασφαλισμένα Κεφάλαια (εκατ. €)
Κατοικίες βραχυχρόνιας μίσθωσης ¹	11.181	1.456
Ξενοδοχεία ²	14.084	20.598
Ανανεώσιμες πηγές ενέργειας ³	11.321	1.528
Υπεραγορές τροφίμων ⁴	3.866	2.573
Βιομηχανικές επιχειρήσεις	16.266	93.994
Εμπορικές επιχειρήσεις ⁵	122.372	39.471
Γραφεία	20.372	7.300
Λοιπά ασφαλιστήρια ⁶	25.339	36.623

1 Κατοικίες βραχυχρόνιας μίσθωσης μέσω ψηφιακής πλατφόρμας (π.χ. τύπου AirBNB)
 2 Συμπεριλαμβάνονται τα ενοικιαζόμενα και αδειοδοτημένα καταλύματα.
 3 Συμβόλαια που αφορούν καλύψεις σε ανανεώσιμες πηγές ενέργειας (Φωτοβολταϊκά, Ανεμογεννήτριες)
 4 Σούπερ-μάρκετ και μίνι-μάρκετ
 5 Συμπεριλαμβάνονται αποθήκες διαμεταφοράς (logistics)
 6 Όταν δεν μπορεί να γίνει ο ανωτέρω διαχωρισμός

κινδύνων (δηλαδή εκτός των κατοικιών) διαχωρίστηκαν ανά ύψος ασφαλισμένων κεφαλαίων σε: ασφαλισμένη αξία μέχρι και 1 εκατ. €, μεταξύ 1 έως και 3 εκατ. €, μεταξύ 3 έως και 10 εκατ. €, και άνω των 10 εκατ. €.

ΚΑΝΑΛΙΑ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗΣ

Κυρίαρχη μορφή διαμεσολάβησης στις ασφαλίσεις περιουσίας για το σύνολο των συμβολαίων ήταν η μη αποκλειστική συνεργασία με δίκτυα και πράκτορες (39,0% επί του συνόλου της παραγωγής ασφαλιστρών του κλάδου), ακολουθούμενη από τη συνεργασία με τράπεζες (24,8% αντίστοιχα). Αντιθέτως, κυρίαρχη μορφή διαμεσολάβησης για τα συμβόλαια κατοικίας είναι η συνεργασία με τράπεζες (51,2% των αντίστοιχων ασφαλιστρών) ακολουθούμενη από τους δίκτυα & πράκτορες μη αποκλειστικής συνεργασίας (30,0%).

ΖΗΜΙΕΣ-ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ

Για τα ασφαλιστήρια συμβόλαια που είχαν εκδοθεί το 2024

δηλώθηκαν 11.917 ζημιές εντός του 2024, εκ των οποίων ποσοστό 58,6% αφορούσε σε κατοικίες και οι υπόλοιπες σε λοιπά συμβόλαια. Πληρώθηκαν αποζημιώσεις ύψους 26,8 εκατ. € εντός του 2024 (5,5 εκατ. € για κατοικίες και 21,3 εκατ. € για λοιπά συμβόλαια), ενώ σχηματίστηκε στις 31/12/2024 απόθεμα εκκρεμών αποζημιώσεων 229,2 εκατ. € (14,0 εκατ. € για κατοικίες και 215,2 εκατ. € για λοιπά συμβόλαια).

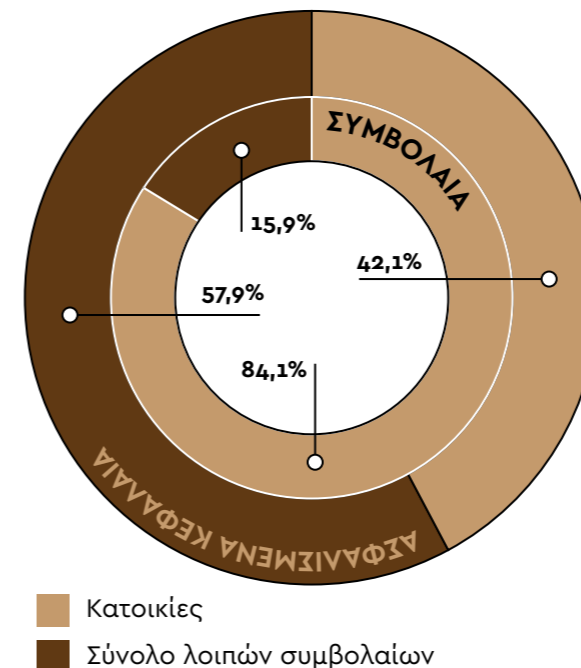
Επισημαίνεται ότι οι ανωτέρω δηλωθείσες εκκρεμείς αποζημιώσεις αφορούν στην αρχική εκτίμηση του πρώτου έτους (έτους έκδοσης ασφαλιστηρίου συμβολαίου). Τόσο το πλήθος των ζημιών όσο και το τελικό ποσό της αποζημίωσης των συμβολαίων αυτών θα διαφέρει σημαντικά όταν προστεθεί η μεταγενέστερη πληροφόρηση για τα συμβόλαια του συγκεκριμένου έτους, που δεν είναι διαθέσιμη κατά τη σύνταξη της παρούσας αναφοράς, μέχρι τη λήξη όλων των συμβολαίων που είχαν εκδοθεί εντός του έτους. Αυτό συμβαίνει γιατί η περίοδος ισχύος ενός μεγάλου μέρους των συμβολαίων του έτους 2024 εκτείνεται

Κατανομή ζημιών - αποζημιώσεων 2024

	Πλήθος Ζημιών	%	Πληρωθείσες Αποζημιώσεις (€)	%	Εκκρεμείς Αποζημιώσεις (€)	%
Κατοικίες	6.986	58,6%	5.537.107	20,7%	13.982.638	6,1%
Συνασφαλιστήρια	281	2,4%	6.924.519	25,8%	20.768.191	9,1%
≤ 1 εκατ. €	3.743	31,4%	2.965.875	11,1%	11.291.509	4,9%
1 εκατ. έως και 3 εκατ. €	350	2,9%	1.717.002	6,4%	5.334.084	2,3%
3 εκατ. έως και 10 εκατ. €	261	2,2%	507.691	1,9%	7.856.232	3,4%
> 10 εκατ. €	296	2,5%	9.133.274	34,1%	169.993.625	74,2%
Σύνολο Αυτόνομων	4.650	39,0%	14.323.842	53,5%	194.475.450	84,8%
Γενικό Σύνολο (κατοικίες & λοιπά συμβόλαια)	11.917	100,0%	26.785.468	100,0%	229.226.279	100,0%

Κατανομή ζημιών επιχειρηματικών συμβολαίων (πλην κατοικιών) 2024

Ασφαλισμένος κίνδυνος	Πλήθος Ζημιών	Ποσό αποζημίωσης (€)
Κατοικίες βραχυχρόνιας μίσθωσης	150	371.196
Ξενοδοχεία	411	6.060.367\
Ανανεώσιμες πηγές ενέργειας	157	576.201
Υπεραγορές τροφίμων	401	1.075.156
Βιομηχανικές επιχειρήσεις	511	207.707.915
Εμπορικές επιχειρήσεις	2.762	11.613.775
Γραφεία	184	934.685
Λοιπά ασφαλιστήρια	505	8.523.903

Ασφαλιστήρια συμβόλαια & ασφαλισμένα κεφάλαια: 2024 συμμετοχή (%)


εντός του 2025. Συνεπώς η πληροφόρηση για τις ζημιές που συνέβησαν εντός του 2025 για τα συμβόλαια του 2024 δεν ήταν γνωστή κατά τη σύνταξη της παρούσας αναφοράς. Θα είναι γνωστή ως επικαιροποιημένη πληροφόρηση του έτους 2024 στη μελέτη της επόμενης χρονιάς.

Οι αποζημιώσεις (πληρωθείσες και εκκρεμείς) και συνεπώς οι συντελεστές εξέλιξης αποζημιώσεων έχουν αυξηθεί σε σχέση με τα προηγούμενα χρόνια, λόγω της ιδιαίτερα έντονης επίδρασης των αποζημιώσεων από τις συνέπειες των ακραίων καιρικών φαινομένων («Daniel»-«Elias») του 2023.

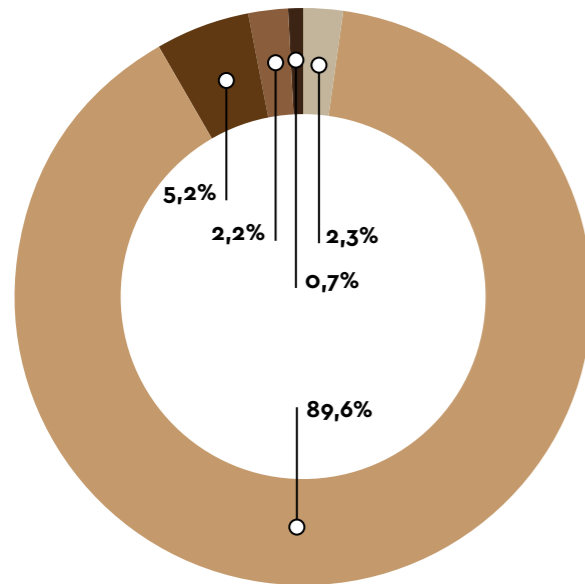
Σύμφωνα με τη στατιστική επεξεργασία των αποζημιώσεων παρελθόντων ετών προκύπτει ότι οι αποζημιώσεις στο τέλος του επόμενου έτους από το έτος έκδοσης εξελίσσονται με συντελεστή 2,16 σε σχέση με τα μεγέθη στη λήξη του έτους αναφοράς και με συντελεστή 2,66 στο τέλος του 9ου έτους.

Με βάση την εξέλιξη των αποζημιώσεων, η αρχική αποτίμηση των 256,0 εκατ. € των αποζημιώσεων (26,8 εκατ. € πληρωθείσες και 229,2 εκατ. € εκκρεμείς) των συμβολαίων με έτος έκδοσης 2024 θα αυξηθεί στο τέλος του 2025 (όταν θα έχει ολοκληρωθεί η χρονική διάρκεια

Κατανομή ζημιών - αποζημιώσεων 2023 (επικαιροποίηση)

	Πλήθος Ζημιών	%	Πληρωθείσες Αποζημιώσεις (€)	%	Εκκρεμείς Αποζημιώσεις (€)	%
Κατοικίες	15.605	59,7%	19.146.866	12,0%	21.315.848	15,5%
Συνασφαλιστήρια	301	1,2%	36.589.482	22,9%	49.553.889	36,0%
Αυτόνομα συμβόλαια						
≤ 1 εκατ. €	8.439	32,3%	26.700.183	16,7%	22.771.391	16,5%
1 εκατ. έως και 3 εκατ €	641	2,5%	15.651.301	9,8%	17.165.430	12,5%
3 εκατ. έως και 10 εκατ €	447	1,7%	13.826.255	8,6%	8.850.586	6,4%
> 10 εκατ. €	717	2,7%	48.126.708	30,1%	18.010.106	13,1%
Σύνολο Αυτόνομων	10.244	39,2%	104.304.448	65,2%	66.797.513	48,5%
Γενικό Σύνολο (κατοικίες & λοιποί κίνδυνοι)	26.150	100,0%	160.040.796	100,0%	137.667.250	100,0%

Πλήθος συνασφαλιστηρίων - αυτόνομων συμβολαίων 2024 - συμμετοχή (%)



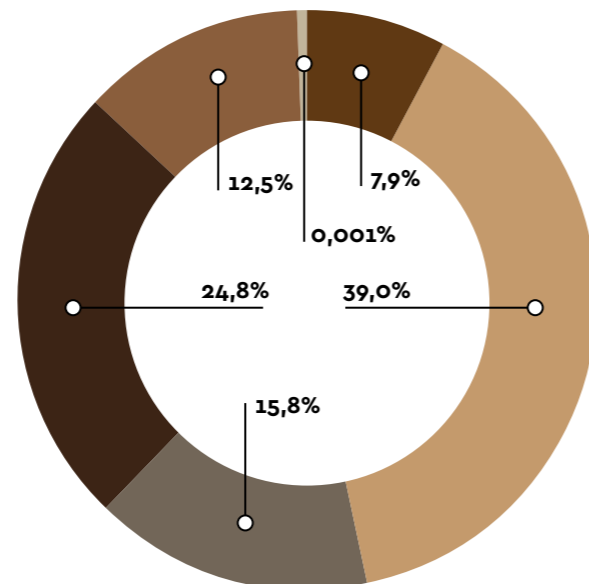
- > 10 εκατ. €
- 3 εκατ. έως και 10 εκατ €
- 1 εκατ. έως και 3 εκατ €
- ≤ 1 εκατ. €
- Συνασφαλιστήρια

των συγκεκριμένων συμβολαίων), γεγονός που αναμένεται ότι θα επηρεάσει αυξητικά τους ασφαλιστικούς δείκτες που υπολογίζονται στην επόμενη ενότητα.

ΑΝΑΛΥΤΙΚΗ ΚΑΤΑΓΡΑΦΗ ΖΗΜΙΩΝ-ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΩΝ

Η έρευνα της ΕΑΕΕ κατέγραψε 11.917 ζημιές μέχρι 31/12/2024 για τα συμβόλαια τα οποία εκδόθηκαν εντός

Κανάλια διαμεσολάβησης 2024: συμμετοχή συνόλου (% επί παραγωγής)

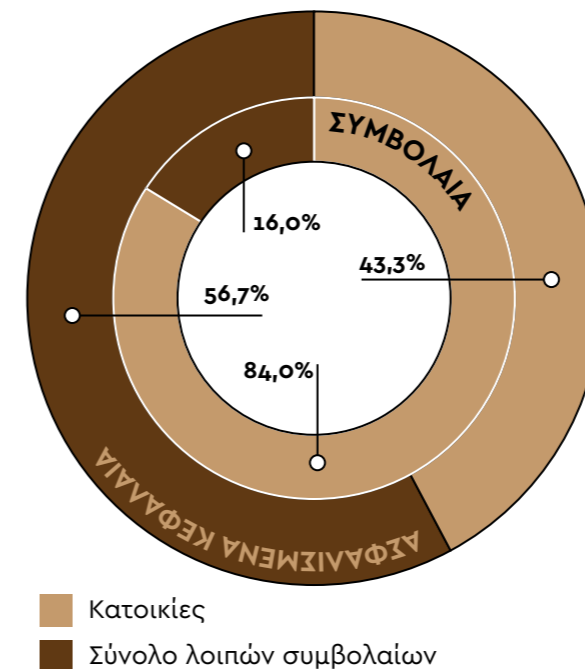


- Διαμεσολαβητές δευτερεύουσας δραστηριότητας
- Απευθείας πωλήσεις
- Συνεργασία με τράπεζες (bancassurance)
- Μεσίτες ασφαλίσεων
- Δίκτυα & πράκτορες μη αποκλειστικής συνεργασίας
- Δίκτυα & πράκτορες αποκλειστικής συνεργασίας

του 2024. Από αυτές 6.986 ζημιές αφορούσαν κατοικίες, για τις οποίες πληρώθηκαν αποζημιώσεις 5,5 εκατ. € και σχηματίστηκε απόθεμα εκκρεμών αποζημιώσεων ύψους 14,0 εκατ. € στο τέλος του έτους.



Ασφαλιστήρια συμβόλαια & ασφαλισμένα κεφάλαια: 2023 συμμετοχή (%)



- Κατοικίες
- Σύνολο λοιπών συμβολαίων

Οι υπόλοιπες 4.931 ζημιές και οι αποζημιώσεις τους αφορούν τα λοιπά συμβόλαια (δηλαδή εκτός των κατοικιών) τα οποία διακρίνονται σε συνασφαλιστήρια και αυτόνομα. Τα αυτόνομα συμβόλαια διαχωρίστηκαν περαιτέρω σε ομάδες ανά ύψος ασφαλισμένων κεφαλαίων εκάστου

Κατανομή ζημιών επιχειρηματικών συμβολαίων (πλην κατοικιών) 2023 (επικαιροποίηση)

Ασφαλισμένος κίνδυνος	Πλήθος Ζημιών	Ποσό αποζημίωσης (€)
Κατοικίες βραχυχρόνιας μίσθωσης	228	370.377
Ξενοδοχεία	976	11.998.008
Ανανεώσιμες πηγές ενέργειας	486	8.980.238
Υπεραγορές τροφίμων	351	12.216.501
Βιομηχανικές επιχειρήσεις	1.116	142.762.425
Εμπορικές επιχειρήσεις	5.905	52.516.199
Γραφεία	475	2.473.933
Λοιπά ασφαλιστήρια	1.236	26.298.028

κινδύνου, δηλαδή: συμβόλαια με ασφαλισμένη αξία μέχρι και 1 εκατ. €, μεταξύ 1 έως και 3 εκατ. €, μεταξύ 3 έως και 10 εκατ. €, και άνω των 10 εκατ. €.

Στην έρευνα του 2024 περιλαμβάνονται τα στοιχεία 22 ασφαλιστικών επιχειρήσεων με καθεστώς εγκατάστασης, οι οποίες εκτιμάται ότι συγκεντρώνουν το 91,0% της συνολικής παραγωγής ασφαλίσεων των καλύψεων περιουσίας, των ασφαλιστικών επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα. **NAI**

ΕΑΕΕ

Σκάφη αναψυχής: Στα 2,02 δισ. η ασφαλισμένη αξία



Στα 2,02 δισ. ευρώ ανήλθε η συνολική αξία των πολυασφαλιστηρίων συμβολαίων σκαφών αναψυχής το 2024,

σύμφωνα με την έρευνα της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών. Ειδικότερα, σύμφωνα με τα στοιχεία των ασφαλιστικών εταιριών για τα πολυασφαλιστήρια συμβόλαια, εκδόθηκαν 12.616 συμβόλαια κατά τη διάρκεια του 2024, ενώ καταγράφηκαν ακόμη 39.330 συμβόλαια για αποκλειστική κάλυψη αστικής ευθύνης, μέρος των οποίων παρέμεινε σε ισχύ και εντός του 2025.

Όπως επισημαίνεται, η συνολική ασφαλισμένη αξία των επαγγελματικών σκαφών με πλήρωμα έφτασε τα

829,3 εκατ. €.

Κυρίαρχη μορφή διαμεσοθάβησης στις ασφαλίσσεις σκαφών αναψυχής ήταν μέσω δικτύων και πρακτόρων μη αποκλειστικής συνεργασίας (54,6% του συνόλου της παραγωγής ασφαλιστρών του κλάδου), ακολουθούμενη από τη συνεργασία με τους μεσίτες ασφαλίσεων (35,7% αντίστοιχα).

ΖΗΜΙΕΣ-ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ

Για τα ασφαλιστήρια συμβόλαια που είχαν εκδοθεί το 2024 δηλώθηκαν

403 ζημιές εντός του 2024. Πληρώθηκαν αποζημιώσεις ύψους 1,1 εκατ. € εντός του 2024, ενώ σχηματίστηκε στις 31/12/2024 απόθεμα εκκρεμών αποζημιώσεων 3,7 εκατ. €.

Επισημαίνεται ότι οι ανωτέρω δηλωθείσες ζημιές και το απόθεμα εκκρεμών αποζημιώσεων αφορούν στην αρχική εκτίμηση του πρώτου έτους (έτους έκδοσης ασφαλιστηρίου συμβολαίου 2024). Τόσο το πλήθος των ζημιών όσο και το τελικό ποσό της αποζημίωσης των συμβολαίων

αυτών θα διαφέρει όταν προστεθεί η μεταγενέστερη πληροφόρηση για τα συμβόλαια του συγκεκριμένου έτους που δεν είναι διαθέσιμη κατά τη σύμβαση της παρούσας αναφοράς, μέχρι τη λήξη όλων των συμβολαίων που είχαν εκδοθεί εντός του έτους.

Στην έρευνα του 2024 περιλαμβάνονται τα στοιχεία 17 ασφαλιστικών επιχειρήσεων με καθεστώς εγκατάστασης, οι οποίες εκτιμάται ότι συ-

γκεντρώνουν το 97,9% της συνολικής παραγωγής ασφαλιστρών των καλύψεων σκαφών και αστικής ευθύνης σκαφών, εκ των ασφαλιστικών επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα.

Όπως επισημαίνει η ΕΑΕΕ, τα αποτελέσματα της έρευνας του 2024 δεν είναι άμεσα συγκρίσιμα με εκείνα του 2023, καθώς η ανταπόκριση στην έρευνα του 2023 αντιπροσωπεύει μικρότερο συγκριτικά ποσοστό της συνολικής παραγωγής. **NAI**



*Οι δείκτες των ετών 2020-2023 έχουν επικαιροποιηθεί ενώ ο δείκτης του 2024 αποτελεί πρώτη εκτίμηση

Τεχνικές Ασφαλίσεις: Αύξηση 8,1% στα συμβόλαια το 2024



Αυξημένα κατά 8,1%, είναι τα συμβόλαια τεχνικών ασφαλίσεων το 2024 στα 21.806, σύμφωνα με την έρευνα της Επιτροπής Περιουσίας, Ανασφαλίσεων, Μεταφορών & Σκαφών της ΕΑΕΕ.

Όπως επισμαίνεται, η αύξηση

προέρχεται κυρίως από την αύξηση του πλήθους των συμβολαίων με καλύψεις CAR, EAR: αύξηση κατά 33,6% για το πλήθος των συμβολαίων σε ισχύ στο τέλος του έτους και αύξηση 54,9% για το πλήθος των συμβολαίων διάρκειας μικρότερης του έτους.

Κυρίαρχη μορφή διαμεσοδήλωσης στις τεχνικές ασφαλίσεις ήταν τα δίκτυα & πράκτορες μη αποκλειστικής

συνεργασίας (54,3% του συνόλου της παραγωγής ασφαλιστρών του κλάδου), ακολουθούμενη από τη συνεργασία με τους μεσίτες ασφαλίσεων (35,2% αντίστοιχα).

ΖΗΜΙΕΣ-ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ

Για τα ασφαλιστήρια συμβόλαια που είχαν εκδοθεί το 2024 δηλώθηκαν 1.116 ζημιές εντός του 2024. Πλη-

ρώθηκαν αποζημιώσεις 1 εκατ. € εντός του 2024, ενώ σχηματίστηκε στις 31/12/2024 απόθεμα εκκρεμών αποζημιώσεων 8 εκατ. €.

Επισμαίνεται ότι οι ανωτέρω δηλωθείσες ζημιές και το απόθεμα εκκρεμών αποζημιώσεων αφορούν στην αρχική εκτίμηση του πρώτου έτους (έτους έκδοσης ασφαλιστηρίου συμβολαίου 2024). Τόσο το πλήθος των ζημιών όσο και το τελικό ποσό της αποζημίωσης των συμβολαίων αυτών θα διαφέρει σημαντικά όταν προστεθεί η μεταγενέστερη πληροφόρηση για τα συμβόλαια του συγκεκριμένου έτους που δεν είναι διαθέσιμη κατά τη σύνταξη της παρούσας αναφοράς, μέχρι τη λήξη όλων των συμβολαίων που είχαν εκδοθεί εντός του έτους.

Ταυτοχρόνως, με την έρευνα επί των στοιχείων του έτους 2024, ζητήθηκε η επικαιροποίηση των στοιχείων των συμβολαίων του 2023 με βάση τη διαθέσιμη πληροφόρηση στις 31/12/2024.

Επισμαίνεται ότι οι αποζημιώσεις του 2023 παρουσιάζονται αυξημένες, λόγω της ιδιαίτερα έντονης επίδρασης από τα ακραία καιρικά φαινόμενα («Daniel-Elias») του Σεπτεμβρίου 2023 και των δασικών πυρκαγιών Ιουλίου-Αυγούστου 2023.

Στην έρευνα του 2024 περιλαμβάνονται τα στοιχεία 20 ασφαλιστικών επιχειρήσεων με καθεστώς εγκατάστασης, οι οποίες εκτιμάται ότι συγκεντρώνουν το 90,8% της συνολικής παραγωγής ασφαλιστρών των καλύψεων περιουσίας, εκ των ασφαλιστικών επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα.

Η παρούσα αναφορά καταγράφει αθροιστικά τις απαντήσεις όσων επιχειρήσεων ανταποκρίθηκαν στην έρευνα για το 2024. Τα στοιχεία τα οποία χρησιμοποιήθηκαν προήλθαν από το εξειδικευμένο ερωτηματολόγιο στο οποίο κλήθηκαν να απαντήσουν οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις. **NAI**

01 Πλήθος ασφαλιστηρίων συμβολαίων



02 Πλήθος Ζημιών



03 Αποζημιώσεις



04 Μέση Συχνότητα Ζημιών



05 Μέση Ζημία



*2023: επικαιροποιημένα μεγέθη 2024: πρώτη εκτίμηση



ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΨΥΧΟΔΡΑΜΑΤΟΣ

1ο Πανελλήνιο Συνέδριο Ψυχοδράματος «Από την αποξένωση στη σύνδεση»

Το 1ο Πανελλήνιο Συνέδριο Ψυχοδράματος, που διοργανώνει η Ελληνική Εταιρία Ψυχοδράματος, θα λάβει χώρα στην Αθήνα στις 14 Μαρτίου 2026, στο κτίριο του ΑΚΤΟ* Art School, Ευελπίδων 11, από τις 10.00 έως τις 20.00.

Το Ψυχόγραμμα είναι μία διεθνώς καταξιωμένη ψυχοθεραπευτική και ψυχοεκπαιδευτική προσέγγιση. Εμπνευστής του ήταν ο ψυχίατρος Jacob Levy Moreno, ο οποίος στην εποχή του Α' Παγκόσμιου Πολέμου στη Βιέννη, όταν ήταν ακόμη φοιτητής της Ιατρικής, ασχολήθηκε ιδιαίτερα με τη στήριξη ευάλωτων ομάδων.

Το συνέδριο εστιάζει στο επίκαιρο θέμα του κινδύνου της απομόνωσης και εν τέλει της αποξένωσης του σύγχρονου ανθρώπου και τους τρόπους που μπορούν να τον απελευθερώσουν και να τον οδηγήσουν στη σύνδεση με τον εαυτό του και το περιβάλλον του.

Απευθύνεται σε όλους τους επαγγελματίες και τους φοιτητές του χώρου της ψυχικής υγείας, τους εκπαιδευτικούς, τους καλλιτέχνες κυρίως των παραστατικών τεχνών, αλλά και σε όλους όσους ενδιαφέρονται να γνωρίσουν το Ψυχόγραμμα και τις εφαρμογές του.

Στο συνέδριο είναι προσκεκλημένοι ως ομιλητές διακεκριμένες προσωπικότητες του Ψυχοδράματος στην Ελλάδα, αλλά και του χώρου της ψυχικής υγείας εν γένει. Οι συμμετέχοντες θα έχουν την ευκαιρία να παρακολουθήσουν ενδιαφέρουσες διαλέξεις και βιωματικά εργαστήρια, καθώς και masterclasses που βασίζονται στις εφαρμογές και στις τεχνικές του Ψυχοδράματος.

*Ο ΑΚΤΟ είναι ακαδημαϊκός συνεργάτης του συνεδρίου. Το λογότυπο και η αφίσα του συνεδρίου προέκυψαν από εσωτερικό διαγωνισμό (Real Work Project) των δευτεροετών φοιτητών του ΑΚΤΟ ΙΣΑΕΚ και ανήκουν στις Έλενα Αυγερινού και Χαρά Θεοδώρου, αντίστοιχα.

ΔΗΛΩΣΕΙΣ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ στο

[https://psychodrama.org.gr/
1o-panellinio-synedrio-psychodramatos/](https://psychodrama.org.gr/1o-panellinio-synedrio-psychodramatos/)

ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ:

Στυλιανός Ν. Λαγαράκης
Πρόεδρος Οργανωτικής Επιτροπής
conference@psychodrama.org.gr
Τηλ. 6981480202

Δρ Σμαρούλα Παντελή

Πρόεδρος ΕΕΨΥ
president@psychodrama.org.gr
Τηλ. 6944533209



1^ο ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΨΥΧΟΔΡΑΜΑΤΟΣ

Από την αποξένωση στη σύνδεση

Σάββατο
14.03.2026

Ευελπίδων 11Α,
ΑΚΤΟ Athens Campus



Τι είναι το Ψυχόδραμα και γιατί ενδιαφέρει τους ασφαλιστές;

Γράφει η ψυχολόγος Δρ **ΣΜΑΡΟΥΛΑ ΠΑΝΤΕΛΗ**



Το Ψυχόδραμα δεν είναι απλά μια ψυχοθεραπευτική προσέγγιση που βοηθάει τους ανθρώπους να τα βρουν με τον εαυτό τους, να κάνουν όνειρα απελευθερωμένοι από φοβίες και άλλες εσωτερικές δεσμεύσεις και να ζήσουν μια λειτουργική και δημιουργική ζωή! Είναι επίσης μια αποτελεσματική ψυχο-εκπαιδευτική προσέγγιση που βοηθά τον άνθρωπο να αναστοχαστεί, να δοκιμάσει νέους τρόπους/δρόμους/σχέσεις, να προβάρει το καινούργιο για να δει αν του ταιριάζει και τι μεταποιώσεις χρειάζεται να κάνει ώστε να του ταιριάζει. Και όλα αυτά γίνονται στην πράξη!

ΣΤΗΝ ΠΡΑΞΗ; ΔΗΛΑΔΗ ΠΩΣ;

Το Ψυχόδραμα βασίζεται στην εκδραμάτιση πραγματικών γεγονότων που έχουν συμβεί ή θα θέλαμε να συμβούν.

Αυτό γίνεται μέσα από την ανάληψη ρόλων (role playing) και πραγματοποιείται πάνω σε μια φανταστική θεατρική σκηνή, δηλαδή έναν χώρο στο δωμάτιο που έχουμε βαφτίσει σκηνή. Και αυτό γίνεται για να ξεχωρίσουμε το πραγματικό από το «σαν να συμβαίνει τώρα». Όμως, δεν πρόκειται για ένα απλό role playing σαν αυτά που έχουμε συνηθίσει στα εταιρικά σεμινάρια. Γιατί το Ψυχόδραμα βασίζεται στην τεχνική της αντιστροφής του ρόλου (role reversal) που το κάνει να ξεχωρίζει από όλες τις άλλες τεχνικές που εμπειρεύουν δράση. Η αντιστροφή του ρόλου επιτρέπει στον συμμετέχοντα να μπει στη θέση του άλλου, να παίξει τον

ρόλο του άλλου και, επομένως, να δει την αλήθεια με τα μάτια του άλλου.

ΚΑΙ, ΔΗΛΑΔΗ, ΤΙ ΝΑ ΚΑΝΕΙ Ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ, ΝΑ ΠΑΙΞΕΙ ΘΕΑΤΡΟ ΜΕ ΤΟΝ ΠΕΛΑΤΗ;

Η ψυχοδραματική διαδικασία μπορεί να αποβεί πολύ χρήσιμη στο στάδιο της εκπαίδευσης ενός ασφαλιστή, αλλή και στη διάρκεια των εβδομαδιαίων συγκεντρώσεων της ομάδας προκειμένου να δοθούν παραδείγματα με τρόπο βιωματικό και διαδραστικό. Μπορεί ακόμη να βοηθήσει στην επίλυση συγκρούσεων μέσα στο γραφείο. Μπορεί να χρησιμοποιηθεί ως εργαλείο για να διευκολύνει διαδικασίες όπως η στοχοθεσία, η παρακίνηση αλλή και ο αναστοχασμός πάνω σε νέα δεδομένα. Με ποιον τρόπο για παράδειγμα μπορεί ένας Manager να παρουσιάσει αλλαγές στα προγράμματα της εταιρείας, διευκολύνοντας τους συνεργάτες του να κατανοήσουν την ουσία, αντί απλά να ξαφνιαστούν και να αντιδράσουν με αντιρρήσεις.

ΓΙΑΤΙ ΕΝΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ Ή MANAGER ΝΑ ΣΥΜΜΕΤΕΧΕΙ ΣΤΟ 1ο ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΨΥΧΟΔΡΑΜΑΤΟΣ;

Το συνέδριο δεν απευθύνεται μόνο στους επαγγελματίες του χώρου της ψυχικής υγείας. Απευθύνεται στον καθένα που μέσα στη δουλειά του έρχεται σε επαφή με ανθρώπους και βασίζεται το αποτέλεσμα της δουλειάς του στη σχέση που δημιουργεί με αυτούς. Πρόκειται για ένα ζωντανό συνέδριο που δεν αποτελείται μόνο από ομιλίες και επιστημονικές παρουσιάσεις, αλλά και από βιωματικά εργαστήρια, μέσα στα οποία οι συμμετέχοντες θα έχουν την ευκαιρία τόσο να βιώσουν το Ψυχόδραμα όσο και να μάθουν τρόπους εφαρμογής του.

ΤΟ ΘΕΜΑ ΤΟΥ ΣΥΝΕΔΡΙΟΥ ΕΙΝΑΙ ΕΞΑΙΡΕΤΙΚΑ ΕΠΙΚΑΙΡΟ!

«Από την αποξένωση στη σύνδεση» είναι το θέμα του

συνεδρίου. Σκεφτείτε μόνο πόσες φορές σας έχει συμβεί να μιλάτε σε έναν πελάτη και να αισθάνεσθε ότι δεν σας ακούει, γιατί κάπου σαν να είναι χαμένος αλλού! Τι θα κάνετε;

Σκεφτείτε πόσες φορές σας έχει τύχει να απευθύνεστε στους συνεργάτες σας και να τους βλέπετε να είναι αλλού ή να σκρολλάρουν στο κινητό τους; Πώς θα τους οδηγήσετε να συνδεθούν με το εδώ και τώρα;

Έχετε αναρωτηθεί γιατί κάποιος υπόσχεται κάτι και δεν το τηρεί; Γιατί απλά την ώρα που το υπόσχεται βρίσκεται κάπου αλλού! Δηλαδή δεν είναι συνδεδεμένος με το εδώ και τώρα.

Το θέμα του συνεδρίου αφορά κάθε σύγχρονο άνθρωπο που κάνει μια δουλειά στην οποία πρέπει να συνεννοηθεί με τον απέναντι. Φυσικά, με έναν τρόπο αφορά όλους μας, αφού η συνεννόηση είναι πάντοτε το μεγαλύτερο και πολυτιμότερο ζητούμενο!

Σας περιμένουμε λοιπόν στο 1ο Πανελλήνιο Συνέδριο Ψυχοδράματος που διοργανώνει η Ελληνική Εταιρία Ψυχοδράματος και γίνεται στην Αθήνα στις 14 Μαρτίου.

Το συνέδριο φιλοξενείται στον ΑΚΤΟ* στην οδό Ευελπίδων 11.

Για να κάνετε την εγγραφή σας στο συνέδριο επισκεφθείτε τον ιστότοπο της Ελληνικής Εταιρίας Ψυχοδράματος www.psychodrama.org.gr και την σελίδα 1ο Πανελλήνιο Συνέδριο Ψυχοδράματος.

Σας περιμένουμε!

Δρ Σμαρούλα Παντελή, πρόεδρος της Ελληνικής Εταιρίας Ψυχοδράματος

Στυλιανός Ν. Λαγαράκης, πρόεδρος της Οργανωτικής Επιτροπής του συνεδρίου

*Ο ΑΚΤΟ είναι ακαδημαϊκός συνεργάτης του συνεδρίου. Το λογότυπο και η αφίσα του συνεδρίου προέκυψαν από εσωτερικό διαγωνισμό (Real Work Project) των δευτεροετών φοιτητών του ΑΚΤΟ ΙΣΑΕΚ και ανήκουν στις Έλενα Αυγερινού και Χαρά Θεοδώρου, αντίστοιχα. **ΝΑΙ**

ΣΜΑΡΟΥΛΑ ΠΑΝΤΕΛΗ



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

www.smaroula.gr info@smaroula.gr



Οι κρίσιμες προκλήσεις στο επίκεντρο της ετήσιας εκδήλωσης



Στιγμιότυπο από την εκδήλωση.

Με τη συμμετοχή εκπροσώπων της κυβέρνησης και της Δημόσιας Διοίκησης, της αξιωματικής αντιπολίτευσης, της Τράπεζας της Ελλάδος, της Ένωσης Ελληνικών Τραπεζών, της Ένωσης Θεσμικών Επενδυτών, του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών και άλλων Επιμελητηρίων της χώρας, τραπεζών, ΜΜΕ, καθώς και εκπροσώπων από το σύνολο της ασφαλιστικής αγοράς, πραγματοποιήθηκε η κοπή της πρωτοχρονιάτικης πίτας της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος (ΕΑΕΕ).

Στον χαιρετισμό του, ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ, κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, εστίασε στις μεγάλες προκλήσεις που αντιμετωπίζουν όλα τα κράτη διεθνώς, επισημαίνοντας ότι η Ελλάδα δεν αποτελεί εξαίρεση. Όπως τόνισε, η κλιματική κρίση, το δημογραφικό πρόβλημα και οι σοβαρές επιπτώσεις του τόσο στο συνταξιοδοτικό σύστημα όσο και στον τομέα της Υγείας διαμορφώνουν ένα περιβάλλον αυξημένων κινδύνων και πιέσεων για τα δημόσια συστήματα. Στην Ελλάδα το κενό προστασίας είναι ακόμη μεγαλύτερο σε όλους τους βασικούς τομείς – Υγεία, συντάξεις και φυσικές καταστροφές, όπου οι επιπτώσεις της κλιματικής κρίσης δείχνουν να επιδεινώνονται. «Να δουλέψουμε μαζί με την κυβέρνηση και την αντιπολίτευση για την κάλυψη του κενού προστασίας στη χώρα μας, γιατί χρόνος δεν υπάρχει. Η υπόθεση αυτή θα πρέπει να μας ενώνει και όχι να μας χωρίζει», ανέφερε χαρακτηριστικά ο κ. Σαρρηγεωργίου.



Επιστροφή ασφαλιστρών €1,4 εκατ. από τον Ασφαλιστικό Γονέα



Τους κατόχους του προγράμματος Ασφαλιστικός Γονέας με ακριβές ποσό €1.395.135, για το 2025, επιβράβευσε η Allianz.

Οι πελάτες πραγματοποίησαν τις καθημερινές αγορές τους με την κάρτα Ασφαλιστικός Γονέας σε πάνω από 3.000 καταστήματα συνεργαζόμενων επιχειρήσεων σε όλη την Ελλάδα και κέρδισαν επιστροφή ασφαλιστρών, μειώνοντας τα ασφάλιστρά τους.

Να σημειωθεί ότι το πρόγραμμα Ασφαλιστικός Γονέας παρέχεται δωρεάν και αποκλειστικά από την Allianz, η οποία έχει δημιουργήσει ένα δίκτυο συνεργαζόμενων επιχειρήσεων που διευρύνεται διαρκώς.



Πάμε Μουσείο

Κάθε πρώτο Σάββατο του μήνα, η Εθνική Ασφαλιστική προσφέρει δωρεάν είσοδο στο Εθνικό Μουσείο Φυσικής Ιστορίας Γουλιανδρή για έναν ολόκληρο χρόνο.

«Μέσα από δράσεις που είναι ανοιχτές στο κοινό, θέλουμε να δώσουμε σε όλους την ευκαιρία να γνωρίσουν και να αγαπήσουν το περιβάλλον, καλλιεργώντας μια ουσιαστική κουλτούρα ευαισθητοποίησης απέναντι στις σύγχρονες περιβαλλοντικές προκλήσεις», δήλωσε με αφορμή την έναρξη της πρωτοβουλίας η Ειρήνη Χαλκιαδάκη, γενική διευθύντρια Marketing & Εταιρικής Επικοινωνίας της Εθνικής Ασφαλιστικής.



Με επιτυχία η Γενική Συνέλευση

Με σημαντική συμμετοχή μελών πραγματοποιήθηκε η Ετήσια Τακτική Γενική Συνέλευση του Συνδέσμου Εκπροσώπων & Στελεχών Ασφαλιστικών Εταιριών, κατά τη διάρκεια της οποίας οι κ.κ. Ι. Βασιλάτος, πρόεδρος, και Ε. Τσαούσης, γραμματέας του ΣΕΣΑΕ, παρουσίασαν τον απολογισμό του Διοικητικού Συμβουλίου και τις δραστηριότητες που υλοποιήθηκαν το 2025. Με την ευκαιρία της Γενικής Συνέλευσης βραβεύθηκαν οι επιτυχόντες στο εκπαιδευτικό πρόγραμμα επιμόρφωσης ασφαλιστικών στελεχών σε συνεργασία με το Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών, το οποίο παρουσίασε ο αντιπρόεδρος του ΣΕΣΑΕ, κ. Κ. Σαΐας.



Συνεργασία με την Extra Assistance

Η Euroins Ελλάδας ανακοινώνει την έναρξη της συνεργασίας της με την Extra Assistance σε υπηρεσίες οδικής βοήθειας και φροντίδας ατυχήματος, με ευνοϊκότερους όρους για τους ασφαλισμένους της.

Η επιλογή του νέου παρόχου έγινε με αυστηρά κριτήρια, διασφαλίζοντας μια σειρά από σημαντικά πλεονεκτήματα για τους ασφαλισμένους, όπως την κατάργηση του ορίου εξυπηρέτησεων.

Στόχος μας είναι να προσφέρουμε στους ασφαλισμένους μας άμεση υποστήριξη, αυξημένη διαθεσιμότητα και λύσεις που μειώνουν την ταλαιπωρία στην πράξη, επιβεβαιώνοντας τη δέσμευσή μας σε μια αναβαθμισμένη εμπειρία πελάτη», δήλωσε η γενική διευθύντρια της Euroins Ελλάδος, κ. Αγγελική Μουρατίδου.

Η Αιτωλοακαρνανία έχει πάλι την «Παρουσία» της

Η «Παρουσία», η Επιθεώρηση Λόγου και Τέχνης της Ένωσης Αιτωλοακαρνανών Λογοτεχνών, μετά από απουσία ενός χρόνου επιστρέφει. Όχι απλώς ως ένα ακόμη τεύχος, αλλά ως μια συνειδητή προσπάθεια να ξαναπιαστεί το νήμα της λογοτεχνικής και πνευματικής ζωής της Αιτωλοακαρνανίας και να συνεχίσει με νέες δυνάμεις.

Με την ανάληψη της προεδρίας της Ένωσης Αιτωλοακαρνανών Λογοτεχνών από τον Ευάγγελο Σπύρου και τη συνεργασία του Διοικητικού Συμβουλίου, η τριμηνιαία Επιθεώρηση Λόγου και Τέχνης επανεκδίδεται, τιμώντας το έργο και τη φροντίδα των αιώνιστων προέδρων της, Γιώργου Αναγνωστόπουλου και Γρηγόριου Κωσταρά.



Το πρώτο τεύχος της νέας περιόδου επιχειρεί κάτι απλό και απαιτητικό: να συνομιλήσει με τον τόπο. Με την ιστορία του, την κοινωνία του, τη λογοτεχνική του παράδοση – αλλά και με τους ανθρώπους που, παρότι ζουν αλλού, εξακολουθούν να έχουν ρίζες και δεσμούς με την Αιτωλοακαρνανία. Παράλληλα, η «Παρουσία» θέτει από την αρχή έναν σαφή στόχο: να ανοίξει με τον λογοτεχνικό διαγωνισμό «200 χρόνια από την έξοδο του Μεσολογγίου» παράθυρο στη λογοτεχνία για τους νεότερους και ιδίως για τους μαθητές των σχολείων της Αιτωλοακαρνανίας.

Στην ύλη του τεύχους συναντώνται πρόσωπα και στιγμές που σφράγισαν τον τόπο: από πολιτικές φυσιογνωμίες που άφησαν το αποτύπωμά τους στο ελληνικό κράτος, μέχρι ποιητές και δημιουργούς που διαμόρφωσαν την πνευματική ταυτότητα της Αιτωλοακαρνανίας και της υπόλοιπης Ελλάδας. Παράλληλα, φιλοξενούνται κείμενα προβληματισμού, ιστορικές αναφορές, ποιήματα και πεζογραφήματα νέων δημιουργών – μια επιλογή που φιλοδοξεί να εξελιχθεί σε σταθερό βήμα έκφρασης.

Ιδιαίτερη θέση καταλαμβάνει η μνήμη: τόσο μέσα από αφιερώματα σε πρόσωπα που υπηρέτησαν την Ένωση όσο και μέσα από παλιές φωτογραφίες, αρχαιολογικό υλικό και την αναδημοσίευση ενός ξεχωριστού οδοιπορικού του Κωνσταντίνου Ελευθεροδάκη στην Αιτωλοακαρνανία του 1935.

Για όσους ενδιαφέρονται να αποκτήσουν το νέο τεύχος της «Παρουσίας» μπορούν να απευθυνθούν στην ΕΑΛ - Φιλελληνικών 3, Σύνταγμα, τηλ.: 210 3221525 και στην ηλεκτρονική διεύθυνση: evaggelos@spyrouteditions.gr



Νέα καθήκοντα για τον Μανώλη Κούτη

Στο πλαίσιο των οργανωτικών αλλαγών της Interamerican, ο Μανώλης Κούτης αναλαμβάνει νέα καθήκοντα στις Υπηρεσίες της Υγείας, στη θέση του Business Development Manager Health Services



Ο Μανώλης Κούτης.

Ecosystem με ισχύ από 2 Μαρτίου 2026. Στο πλαίσιο των νέων του καθηκόντων, ο Μανώλης Κούτης θα αναφέρεται απευθείας στον κ. Γιώργο Βεληιώτη.

«Ο Μανώλης Κούτης διαθέτει βαθιά γνώση του οργανισμού και του δικτύου πωλήσεων, δι-

αμορφωμένη μέσα από μια πολυετή εμπειρία σε ένα απαιτητικό περιβάλλον. Είμαι βέβαιος ότι θα αξιοποιήσει αυτήν την εμπειρία για να ενισχύσει περαιτέρω την εμπορική δυναμική των δραστηριοτήτων μας στις Υπηρεσίες Υγείας και τη σύνδεσή τους με τις πραγματικές ανάγκες των ανθρώπων και των συνεργατών μας», δήλωσε ο Γεώργιος Βεληιώτης, γενικός διευθυντής Ζωής & Υγείας του Ομίλου Interamerican.



Η Πρώτη Ασφαλιστική

Νέο MyEthniki App

Η Εθνική Ασφαλιστική ανασχεδίασε την ψηφιακή πλατφόρμα MyEthniki, ενώ παράλληλα παρουσιάζει το νέο MyEthniki App για smartphones και tablets.

Με ένα μόνο «tap», το νέο MyEthniki App φέρνει όλες τις βασικές υπηρεσίες του MyEthniki απευθείας στα κινητά τηλέφωνα και τις φορητές συσκευές (iOS και Android), προσφέροντας μια ολοκληρωμένη, λειτουργική και ευχάριστη ψηφιακή εμπειρία εξυπηρέτησης.

Η νέα εφαρμογή παρέχει άμεση πρόσβαση στα ασφαλιστήρια συμβόλαια, επιτρέποντας στους ασφαλισμένους να παρακολουθούν ανά πάσα στιγμή τις παροχές και τις καλύψεις τους, να ενημερώνονται και να εξοφλούν τα ασφαλιστήριά τους online, εύκολα και με απόλυτη ασφάλεια.



Επίσκεψη στο «Αγία Σοφία»

Η Ατλαντική Ένωση και με αφορμή την έλευση της νέας χρονιάς σχεδίασε και υλοποίησε ένα πλάνο δράσεων που είχε έναν ξεκάθαρο προορισμό: τα παιδιά που φιλοξενούνται για μεγάλο χρονικό διάστημα στο Νοσοκομείο Παιδών «Η Αγία Σοφία».

Σε άψογη συνεργασία με τα υπεύθυνα στελέχη του νοσοκομείου, η Ατλαντική Ένωση προμηθεύτηκε έναν σημαντικό αριθμό παιχνιδιών, με στόχο να προσφέρει κάτι περισσότερο από ένα δώρο: μια ανάσα χαράς, ένα χαμόγελο, μια στιγμή ανεμελιάς. Στη διάρκεια των εορτών, ομάδα εργαζομένων της εταιρείας επισκέφθηκε το κάθε παιδάκι ξεχωριστά και του έδωσε παιχνίδια.



Ενισχύει την εμπορική διεύθυνση

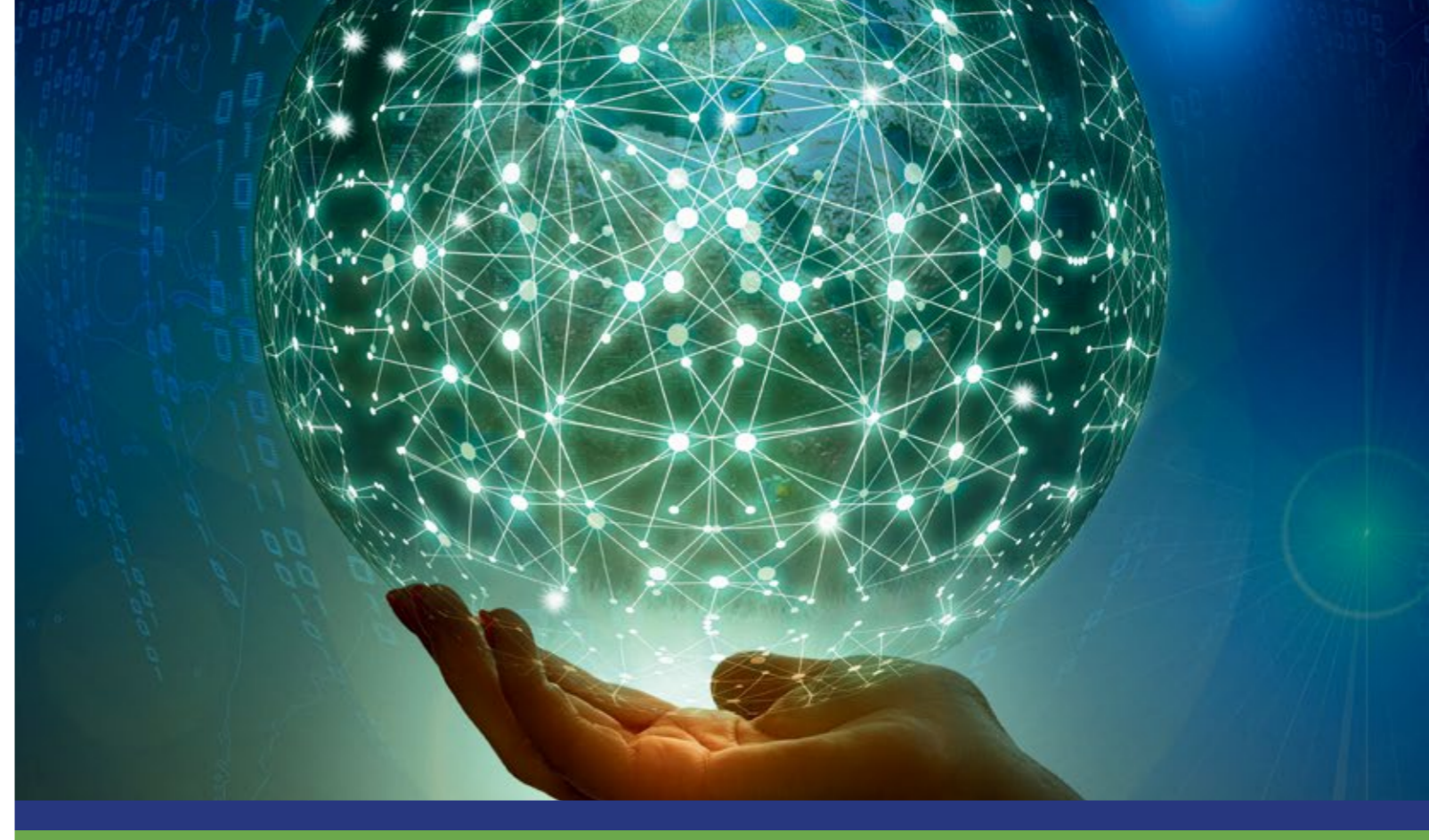
Τη θέση Head of Group Life Business Development στην Groupama Ασφαλιστική αναλαμβάνει η κ. Μαίρη Μαυρομάτη, ενισχύοντας περαιτέρω τη στρατηγική ανάπτυξης της εταιρείας. Η κ. Μαυρομάτη διαθέτει πολυετή και ουσιαστική εμπειρία στον ασφαλιστικό κλάδο, με εξειδίκευση στις ομαδικές ασφαλίσσεις, έχοντας διατελέσει σε καίριες θέσεις σε πολυεθνικές ασφαλιστικές εταιρείες της ελληνικής αγοράς.



Μετονομάζεται σε NUVIA

Η MEGA Corporate Insurance ανακοινώνει τη μετεξέλιξη της σε NUVIA Insurance Brokers (NUVIA), σηματοδοτώντας την έναρξη μιας νέας, αυτόνομης και ακόμη πιο δυναμικής πορείας.

Η εταιρεία, η οποία έως σήμερα λειτουργούσε στο πλαίσιο του Ομίλου Mega Brokers, εξελίσσεται πλέον σε ανεξάρτητη εταιρική οντότητα, διατηρώντας την ισχυρή της τεχνογνωσία και την πολυετή εμπειρία της ως μεσίτης ασφαλίσεων και αντασφαλίσεων, με εξειδίκευση στις εταιρικές ασφαλίσσεις, στη διαχείριση κινδύνων και στις υπηρεσίες υγείας & ασφάλειας.



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





Στη 2η θέση των Κορυφαίων Εργοδοτών στην Ελλάδα



Τη 2η θέση στη λίστα των Κορυφαίων Εργοδοτών στην Ελλάδα για το 2026 καταλαμβάνει η NN Hellas, διάκριση που λαμβάνει για δεύτερη συνεχή χρονιά και αναδεικνύει τη σταθερή δέσμευση της εταιρείας να προσφέρει ένα σύγχρονο, ασφαλές και υποστηρικτικό εργασιακό περιβάλλον.

Φέτος, είναι η 8η φορά που η NN Hellas πιστοποιείται ως Top Employer.

Αντίστοιχα, σε ευρωπαϊκό επίπεδο, ο Όμιλος NN βελτίωσε τη θέση του ανεβαίνοντας στην 5η θέση, γεγονός που υπογραμμίζει τη συνεχή επένδυση στις βέλτιστες πρακτικές ανθρώπινου δυναμικού που εφαρμόζει. Η πιστοποίηση Top Employer απονέμεται από το διεθνές Ινστιτούτο Top Employers, το οποίο αξιολογεί εταιρείες σε τομείς όπως είναι το εργασιακό περιβάλλον, η εκπαίδευση και ανάπτυξη, καθώς και η προώθηση της διαφορετικότητας και της συμπερίληψης.

«Η διάκρισή μας στη 2η θέση των Κορυφαίων Εργοδοτών στην Ελλάδα για το 2026 αποτελεί μια σημαντική επιτυχία που μας γεμίζει υπερηφάνεια», δήλωσε μεταξύ άλλων η Λώρα Αναστασοπούλου, γενική διευθύντρια Ανθρώπινου Δυναμικού της NN Hellas.



Νέα στρατηγική για την επόμενη πενταετία

Με σημαντική αύξηση των οικονομικών της αποτελεσμάτων και με νέα στρατηγική κατεύθυνση που ενισχύει τον ρόλο της στην ασφαλιστική διαμεσοσήληση ολοκληρώνει η Brokers Union το 2025. Το συνολικό χαρτοφυλάκιο εγγεγραμμένων ασφαλιστών αναμένεται να ανέλθει, με το παραγωγικό κλίμα του έτους 2025, στα 42 εκατομμύρια ευρώ, παρουσιάζοντας αύξηση 22% σε σχέση με το έτος 2024. Η σύνθεση του χαρτοφυλακίου της εταιρείας ενισχύεται συνεχώς, με το χαρτοφυλάκιο του κλάδου Ζωής & Υγείας να αποτελεί το 25% άνω των 10 εκατ. ευρώ και το χαρτοφυλάκιο των Λοιπών Κλάδων Ζημιών να ανέρχεται σε 17%. Σύμφωνα με το Business Plan 2026-2030, στόχος της εταιρείας είναι το χαρτοφυλάκιο εγγεγραμμένων ασφαλιστών στο τέλος της περιόδου να ξεπεράσει τα 100 εκατομμύρια ευρώ.

Κύριοι άξονες αποτελούν: α) η συστηματική γεωγραφική ανάπτυξη σε όλους τους νομούς της Ελλάδος, β) η διεύρυνση του δικτύου αποκλειστικών συνεργατών, γ) η σύναψη στρατηγικών συνεργασιών, δ) η παροχή αναβαθμισμένων καινοτόμων υπηρεσιών & εφαρμογών προς τους συνεργάτες.



Σεμινάρια Επαγγελματικής Εκπαίδευσης

Η NP Ασφαλιστική ΑΕΑΕ, πιστή αρωγός στην ουσιαστική εκπαίδευση των επαγγελματιών ασφαλιστών, γνωστοποιεί την Έναρξη των Σεμιναρίων Επαγγελματικής Εκπαίδευσης (Επανεκπαίδευσης) Ασφαλιστικών Διαμεσοσηλητών για το έτος 2026, η οποία καλύπτει όλες τις εκπαιδευτικές υποχρεώσεις της ΤτΕ για τους δύο (2) βασικούς Τομείς Α' και Β', καθώς και τον απαραίτητο χρόνο των 15 ωρών.

Όλα τα σεμινάρια της NP Ασφαλιστικής πραγματοποιούνται διά Ζώσης, σε Αθήνα, Σπάρτη, Αλεξανδρούπολη, Θεσσαλονίκη, Λάρισα, Χαλκίδα, Πάτρα και Ιωάννινα.

Η συμμετοχή στα σεμινάρια είναι δωρεάν και προϋπόθεση είναι η παραγωγική συνεργασία με την εταιρεία, ενώ η εγγραφή σε αυτά γίνεται μέσα από την πλατφόρμα εκπαίδευσης της εταιρείας e-Asfalistik Academy στην ιστοσελίδα μας www.np-asfalistik.gr



DAT HELLAS

Η ΓΝΩΣΗ ΤΟΥ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ ΞΕΚΙΝΑΕΙ ΑΠΟ ΕΜΑΣ



Εκπαιδευτικές πρωτοβουλίες



Με επιτυχία ολοκληρώθηκε ο 3ος ακαδημαϊκός κύκλος εκπαίδευσης για το πρόγραμμα «Βασικές Αρχές Management και Αποτελεσματικής Διοίκησης για Στελέχη Ασφαλιστικής Διαμεσολάβησης», που υλοποιεί η Eurolife FFH για τους συνεργάτες της στη Βόρεια Ελλάδα, σε συνεργασία με το Πανεπιστήμιο Πειραιώς. Πρόκειται για μια ακόμα εκπαιδευτική πρωτοβουλία που τείνει να καθιερωθεί στο πλαίσιο των δράσεων εκπαίδευσης και ανάπτυξης που πραγματοποιεί η εταιρεία και επιβεβαιώνει τη στρατηγική επιλογή της Eurolife FFH να επενδύει συστηματικά στην ενδυνάμωση των συνεργατών της, με έμφαση και στην περιφέρεια.

Συνολικά 20 συνεργάτες της εταιρείας ολοκλήρωσαν με επιτυχία τον 3ο ακαδημαϊκό κύκλο της Θεσσαλονίκης, έχοντας ανταποκριθεί πλήρως στις απαιτήσεις παρακολούθησης και αξιολόγησης που προβλέπει ο κανονισμός του «Advanced Program in Management for Insurance Executives» – της εκπαιδευτικής πρωτοβουλίας στην οποία εντάσσεται το πρόγραμμα της Θεσσαλονίκης. Τα στελέχη έλαβαν τη σχετική «Βεβαίωση Επιτυχούς Παρακολούθησης» από το Πανεπιστήμιο Πειραιώς κατά τη διάρκεια της ειδικής Τελετής Αποφοίτησης.

14ος ΚΥΚΛΟΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ ΤΟΥ «ADVANCED PROGRAM IN MANAGEMENT FOR INSURANCE EXECUTIVES»

Με επιτυχία ολοκληρώθηκε εν τω μεταξύ και ο 14ος κύκλος εκπαίδευσης του «Advanced Program in Management for Insurance Executives», του εκπαιδευτικού προγράμματος που υλοποιεί η εταιρεία για τους συνεργάτες της, μαζί με το Τμή-

μα Διοίκησης Επιχειρήσεων του Πανεπιστημίου Πειραιώς.

Ο 14ος κύκλος του «Advanced Program in Management for Insurance Executives» κάλυψε 5, συνολικά, διαφορετικά γνωστικά πεδία, μέσα από 40 ώρες διδασκαλίας. Στο πλαίσιο του συγκεκριμένου κύκλου, η Eurolife FFH πραγματοποίησε και έναν αριθμό επιπλέον επιμορφωτικών ημερίδων σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη, στις οποίες έλαβαν μέρος περισσότεροι από 180 συμμετέχοντες, με θεματικές εστιασμένες στην ανάλυση των διεθνών και εγχώριων οικονομικών εξελίξεων, στις προοπτικές ανάπτυξης και τον αντίκτυπό τους στον ασφαλιστικό κλάδο, καθώς και στη χρηματοοικονομική ανάλυση και τη διαχείριση χαρτοφυλακίου.

Οι 33 συνεργάτες της εταιρείας που ολοκλήρωσαν με επιτυχία τη διαδικασία παρακολούθησης, αλλά και τα αντίστοιχα τεστ, αποφοίτησαν από το πρόγραμμα παραλαμβάνοντας το σχετικό Πιστοποιητικό Σπουδών, κατά τη διάρκεια της Τελετής Αποφοίτησης που πραγματοποιήθηκε στο Αμφιθέατρο Τελετών του Πανεπιστημίου Πειραιώς.

Στον σύντομο χαιρετισμό του κατά τη διάρκεια της τελετής, ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Eurolife FFH, κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, τόνισε, μεταξύ άλλων ότι «για εμάς, η επένδυση στους ανθρώπους και τους συνεργάτες μας είναι μια επιλογή στρατηγικής σημασίας. Μέσα από ένα οργανωμένο και στοχευμένο πλάνο εκπαίδευσης και επαγγελματικής ανάπτυξης, φροντίζουμε να τους δίνουμε τα εφόδια που χρειάζονται για να εξελιχθούν, να ανταποκρίνονται στις αυξημένες απαιτήσεις του σύγχρονου περιβάλλοντος και, τελικά, να προσφέρουν ακόμη μεγαλύτερη αξία στους ασφαλισμένους μας».





Digital καμπάνια για προσέλκυση νέων στελεχών

Στο πλαίσιο της στρατηγικής ενίσχυσης της εικόνας της ασφαλιστικής αγοράς ως σύγχρονου και ελκυστικού εργοδότη, η ΕΑΕΕ υλοποιεί την digital καμπάνια με τίτλο «Employer of Choice». Η καμπάνια στοχεύει στην προσέλκυση νέων πτυχιούχων, ηλικίας 22–35 ετών, και στην ανάδειξη των επαγγελματικών δυνατοτήτων που προσφέρει ο ασφαλιστικός κλάδος. Σε πρώτη φάση, περιλαμβάνει πέντε σύντομα βίντεο που παρουσιάζουν ενδεικτικούς ρόλους στην ασφαλιστική αγορά, όπως Digital Marketing Executive, Financial Analyst, Civil Engineer και Developer, αναδεικνύοντας τα διαθέσιμα career paths και τις προοπτικές εξέλιξης. Σκοπός είναι οι νέοι να αναγνωρίσουν τον εαυτό τους στους συγκεκριμένους ρόλους και να διαπιστώσουν πώς μπορούν να αξιοποιήσουν τις δεξιότητες και τις γνώσεις τους, προκειμένου να χτίσουν μια επαγγελματική πορεία στον ασφαλιστικό κλάδο.

MINETTA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Γενικός διευθυντής ο Σταύρος Καραγρηγορίου

Την ένταξη του κ. Σταύρου Καραγρηγορίου στη διοικητική της ομάδα ανακοίνωσε η MINETTA Ασφαλιστική, ο οποίος αναλαμβάνει καθήκοντα γενικού διευθυντή της εταιρείας.

Ο κ. Καραγρηγορίου είναι στέλεχος με μακρά και επιτυχημένη επαγγελματική διαδρομή στον ασφαλιστικό κλάδο και στον ευρύτερο τομέα των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών. Με αφορμή την ανάληψη των νέων καθηκόντων, ο εκτελεστικός αντιπρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της MINETTA Ασφαλιστικής, κ. Κώστας Μπερτσιάς, δήλωσε ότι η ανάληψη των καθηκόντων του γενικού διευθυντή από τον κ. Καραγρηγορίου ενισχύει ουσιαστικά τη διοικητική δομή της εταιρείας.

AON

Ο Δημήτριος Λυμπέρης νέος CEO της σε Ελλάδα και Κύπρο

Σε αναδιοργάνωση της δραστηριότητας Reinsurance Solutions στην Ελλάδα και την Κύπρο προχώρησε η Aon, ανακοινώνοντας αλλαγές στη διοικητική της ομάδα με στόχο την περαιτέρω ενίσχυση των υπηρεσιών προς τις ασφαλιστικές εταιρείες της περιοχής.

Στο πλαίσιο αυτό, ο Δημήτριος Λυμπέρης αναλαμβάνει καθήκοντα διευθύνοντος συμβούλου (CEO) για Ελλάδα και Κύπρο, διαδεχόμενος τον Μανώλη Σιατούνη, ενώ ο Έβρος Κυριακίδης τοποθετείται στη θέση του Managing Director.

ERGO

Μέγας Χορηγός του Run Greece 2026

Επτά πόλεις της Ελλάδας ζωντανεύουν φέτος μέσα από τη διοργάνωση του Run Greece, φιλοξενώντας χιλιάδες δρομείς και πολίτες κάθε ηλικίας σε μία μεγάλη αθλητική γιορτή. Με κεντρικό σύνθημα «Ο δικός σου αγώνας», το Run Greece ταξιδεύει σε Ηράκλειο, Σύρο, Σπάρτη, Τρίκαλα, Αλεξανδρούπολη, Καβάλα και Πειραιά, αναδεικνύοντας τη σημασία της συλλογικότητας και της ασφαλούς άθλησης, φέρνοντας τον στίβο πιο κοντά στις τοπικές κοινωνίες και στους πολίτες κάθε ηλικίας.

Μέγας Χορηγός του Run Greece για ακόμη μία χρονιά θα είναι η ERGO.



Νέος οικονομικός διευθυντής

Η NAK Insurance Brokers, μέλος του Ομίλου Ευρώπη Holdings, ανακοινώνει την ενίσχυση της διοικητικής της ομάδας, με την ένταξη του κ. Κωνσταντίνου Μεγαλοοικονόμου στη θέση του οικονομικού διευθυντή της εταιρείας. Ο κ. Μεγαλοοικονόμου διαθέτει εικοσαετή επαγγελματική εμπειρία στον χρηματοοικονομικό και ασφαλιστικό κλάδο, έχοντας αναλάβει ρόλους στρατηγικού χρηματοοικονομικού σχεδιασμού, FP&A, κεφαλαιακής διαχείρισης και εταιρικών συναλλαγών (M&A).

BROKERS UNION

Σε εξαιρετικά υψηλά επίπεδα η συνεργασία με τους συνεργάτες

Εξαιρετικά αποτελέσματα κατέγραψε η Έρευνα Ικανοποίησης Συνεργατών 2025, επιβεβαιώνοντας τη σχέση εμπιστοσύνης και συνεργασίας που έχει χτιστεί όλα αυτά τα χρόνια με την Brokers Union. Ειδικότερα, η Brokers Union, στο πλαίσιο της διαρκούς αξιολόγησης και αναβάθμισης των υπηρεσιών της, διεξήγαγε κατά τη διάρκεια του τελευταίου διμήνου 2025 την ετήσια έρευνα Ικανοποίησης Συνεργατών.

Η έρευνα πραγματοποιήθηκε από εξειδικευμένη εξωτερική εταιρεία αξιολόγησης, με πλήρη μηχανογραφική υποστήριξη και ανώνυμη συμμετοχή, διασφαλίζοντας την αντικειμενική αποτύπωση της εμπειρίας συνεργασίας με το Δίκτυο.

Στόχος της έρευνας ήταν η ουσιαστική καταγραφή της ποιότητας των παρεχόμενων υπηρεσιών, της καθημερινής συνεργασίας και του βαθμού εμπιστοσύνης των συνεργατών προς την εταιρεία.

Τα αποτελέσματα της έρευνας καταγράφουν ιδιαίτερα υψηλά επί-



πεδο ικανοποίησης και εμπιστοσύνης, με τη συνολική αξιολόγηση της συνεργασίας να διαμορφώνεται στο 8,8/10, γεγονός που σημαίνει ότι 9 στους 10 συνεργάτες αξιολογούν τη συνεργασία τους με την Brokers Union σε πολύ υψηλά επίπεδα, επιβεβαιώνοντας τη σταθερή ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών και τη μακροχρόνια σχέση εμπιστοσύνης με το Δίκτυο.

Ιδιαίτερα θετικά αποτιμώνται βασικοί πυλώνες της καθημερινής συνεργασίας, όπως:

- η ευγένεια και η ποιότητα επικοινωνίας του προσωπικού,
- η γνώση και τεχνική κατάρτιση,
- η άμεση και ουσιαστική υποστήριξη προς τον συνεργάτη,

με ποσοστά θετικών και πολύ θετικών αξιολογήσεων που ξεπερνούν το 90%.

Αναφορικά με τις δομές και τα ψηφιακά εργαλεία της εταιρείας, τα αποτελέσματα καταγράφουν θετική αποδοχή από τους συνεργάτες, ενώ παράλληλα αναδεικνύουν συγκεκριμένα περιθώρια περαιτέρω βελτίωσης, στο πλαίσιο της στρατηγικής για συνεχή αναβάθμιση της καθημερινής λειτουργικής εμπειρίας.

Η κουλτούρα και το όραμα της διοίκησης της Brokers Union εστιάζουν στη συνεχή αναβάθμιση των υπηρεσιών προς τους συνεργάτες, επενδύοντας σε ανθρώπινο δυναμικό, τεχνολογικά εργαλεία και συστηματική εκπαίδευση του δικτύου, σε ένα ιδιαίτερα απαιτητικό και διαρκώς μεταβαλλόμενο περιβάλλον ασφαλιστικής διαμεσολάβησης.

Για την Brokers Union η φωνή των συνεργατών αποτελεί βασικό οδηγό για το παρόν και το μέλλον της εταιρείας, προστίθεται στην ανακάλυψη.



ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ

Τηλεφωνήστε τώρα στο:

210 4173300

NP ασφαλιστική

Συνεπής σε ότι πει!

Allianz

Συνεργασία με τον κινηματογράφο «Αθήναιον»



Τη νέα της συνεργασία με τον ιστορικό και πλήρως ανακαινισμένο κινηματογράφο «Αθήναιον» ανακοίνωσε η Allianz, αναλαμβάνοντας τον ρόλο του Μεγάλου Χορηγού. Το Athinaion Experience Powered by Allianz αποτελεί ένα από τα πιο ζωντανά κινηματογραφικά στέκια της Αθήνας και καθ' όλη τη διάρκεια του 2026 θα πραγματοποιηθεί σειρά εκδηλώσεων και ενεργειών που θα απευθύνονται στο ευρύ κοινό και στο εταιρικό οικοσύστημα της Allianz.

«Μέσα από αυτήν την πρωτοβουλία, στηρίζουμε τον πολιτισμό όπως εκφράζεται στην καθημερινότητα και επιβεβαιώνουμε τη δέσμευσή μας να είμαστε δίπλα στην κοινωνία και σε κάθε στιγμή στη ζωή των ανθρώπων», δήλωσε μεταξύ άλλων ο κ. Στέφανος Μαθασιάς, Chief Commercial Officer Allianz Ελλάδος.



Νέο website

Ο Σύνδεσμος Εκπροσώπων και Στελεχών Ασφαλιστικών Εταιρειών (ΣΕΣΑΕ) ανακοινώνει την επίσημη έναρξη λειτουργίας του νέου του website, στη διεύθυνση www.sesae.gr, έπειτα από μια απαιτητική περίοδο σχεδιασμού, ανάπτυξης και τεχνικής υλοποίησης. Το νέο site αποτελεί ένα σημαντικό εργαλείο για την επίτευξη των στόχων του Συνδέσμου. Δεν είναι απλώς μια νέα πλατφόρμα, αλλά ένα ζωντανό εργαλείο διασύνδεσης, εξυπηρέτησης και διαρκούς στήριξης των μελών. Ο ΣΕΣΑΕ εξελίσσεται και ανταποκρίνεται στις πραγματικές ανάγκες της εποχής και των ανθρώπων του κλάδου.

MINETTA

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Υποστήριξη στον σύλλογο «Το Μέλλον»

Ο Σύλλογος Ατόμων με Αναπηρίες Γονέων και Φίλων Νότιας Κρήτης «Το Μέλλον» εκφράζει τις θερμές του ευχαριστίες προς τη MINETTA Ασφαλιστική για τη σημαντική χορηγία που αφορά στην αγορά και εγκατάσταση αντλίας θερμότητας, η οποία θα καλύψει βασικές ενεργειακές ανάγκες του πρότυπου αθλητικού του κέντρου.

Η αντλία θερμότητας θα αξιοποιηθεί στο υπό ανάπτυξη αθλητικό κέντρο πλήρους προσβασιμότητας για Άτομα με Αναπηρία (ΑμεΑ) στον Αφραθιά Ηρακλείου Κρήτης, το οποίο είναι ένα έργο σχεδιασμένο με σύγχρονες προδιαγραφές βιωσιμότητας, ενεργειακής αποδοτικότητας και απόλυτης λειτουργικότητας για όλους. Πρόκειται για ένα εγχείρημα που αποτελεί μοναδικό ελληνικό project, με χαρακτηριστικά που το καθιστούν σημείο αναφοράς και σε πανευρωπαϊκό επίπεδο.

INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ

ΟΜΙΛΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Προσήλωση στην Οδική Βοήθεια

Με σταθερή προσήλωση στην ασφάλεια και την άμεση εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων της, η Οδική Βοήθεια της INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ κατέγραψε το 2025 περισσότερες από 365.000 κλήσεις Οδικής Βοήθειας, ανταποκρινόμενη με αξιοπιστία σε κάθε ανάγκη, από απλές βλάβες έως πιο σύνθετα περιστατικά και επιβεβαιώνοντας τον κομβικό της ρόλο στην καθημερινή μετακίνηση χιλιάδων οδηγών σε ολόκληρη τη χώρα.

Η INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ διαθέτει έναν σύγχρονο ιδιόκτητο στόλο οχημάτων και ένα εκτεταμένο δίκτυο Σταθμών Οδικής Βοήθειας, με πανελλαδική κάλυψη σε ηπειρωτική και νησιωτική Ελλάδα. Το εξειδικευμένο ανθρώπινο δυναμικό της εταιρείας διασφαλίζει ότι κάθε περιστατικό αντιμετωπίζεται με επαγγελματισμό, υπευθυνότητα και φροντίδα προς τον ασφαλισμένο.

HDI

Υπηρεσία Climate Risk Consulting Service



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

Μία νέα υπηρεσία ανάλυσης φυσικών κινδύνων και μέτρησης της ανθεκτικότητας στην κλιματική αλλαγή, το «Climate Risk Consulting Service», παρουσίασε η HDI σε πρόσφατη ενημερωτική εκδήλωση.

Πρόκειται για μία επιστημονική λύση νέας γενιάς, σχεδιασμένη να παρέχει αναλυτικά δεδομένα, προγνωστικά σενάρια και εξειδικευμένες προτάσεις βελτίωσης, αξιολογώντας την Τεχνητή Νοημοσύνη και τα πιο σύγχρονα γεωχωρικά εργαλεία/υπηρεσίες της HDI.

Η νέα αυτή υπηρεσία επιτρέπει σε μία επιχείρηση, μετά από λεπτομερή ανάλυση των απαραίτητων δεδομένων από την εξειδικευμένη ομάδα Τεχνικών Αναλύσεων Κινδύνου της HDI (HRC), να λάβει ένα αναλυτικό report με στοιχεία όπως:

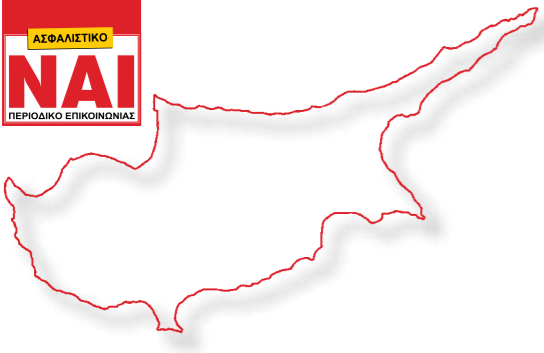
- Ακριβή αποτύπωση NatCat κινδύνων (πλημμύρα, σεισμός, καύσωνας, χιονόπτωση κ.ά.) στους οποίους μπορεί να έχει έκθεση η επιχείρηση
- Ανάλυση κλιματικών σεναρίων έως το 2100
- Αξιολόγηση επιπτώσεων για την επιχείρηση σε υποδομές, υλικά και λειτουργικές διαδικασίες
- Εντοπισμό αδυναμιών και προτεινόμενων μέτρων ανθεκτικότητας
- Υποστήριξη λήψης αποφάσεων για επενδύσεις, προστατευτικά έργα και σχέδια επιχειρησιακής συνέχειας.

DGTAL & PROFIA AI Agents αυτοματοποιούν τις αποζημιώσεις οχημάτων

Η DGTAL, η πρωτοπόρος AgentAI InsurTech που προσφέρει λύσεις Τεχνητής Νοημοσύνης (TN) για (αντ)ασφαλιστικές εργασίες παγκοσμίως, και η Profia, κορυφαία εταιρεία παροχής σύγχρονων και καινοτόμων λύσεων για ασφαλιστικές εταιρείες, μεσίτες και πράκτορες, ανακοινώνουν τη συνεργασία τους για τον εμπλουτισμό της back office πλατφόρμας διαχείρισης αποζημιώσεων οχημάτων της Profia με Πράκτορες Τεχνητής Νοημοσύνης (AI Agents).

Οι AI Agents λειτουργούν ως έξυπνοι ψηφιακοί βοηθοί, παρέχοντας πρακτική, καθημερινή βοήθεια στους διακανονιστές αποζημιώσεων. Μπορούν να αυτοματοποιήσουν κρίσιμα στάδια της διαδικασίας (εντός & εκτός φιλικού διακανονισμού), πραγματοποιώντας σε πραγματικό χρόνο ελέγχους κάλυψης και απαλλαγών (coverage & exclusions check) εγκυρότητας & ορθότητας των δηλώσεων (completeness check), διασταυρώσεις στοιχείων συμβολαίων, οχημάτων και ασφαλισμένων, καθώς και αυτόματη αξιολόγηση της συμβατότητας του σεναρίου ζημιάς με τους όρους της κάλυψης. Ελέγχουν τιμολόγια, εντοπίζουν υπερχρεώσεις (leakage check) και βοηθούν τον διακανονιστή να αξιολογήσει τη ζημιά μειώνοντας λάθη, χρόνο διεκπεραίωσης και λειτουργικό κόστος. Οι AI Agents της DGTAL διαθέτουν ανώτερη ικανότητα συλλογισμού (reasoning/intelligence layer), καθώς έχουν 3 χρόνια pre-training σε proprietary models & derived data ελληνικών και διεθνών πελατών. Αυτή η εμπειρία εξασφαλίζει στους πελάτες υψηλή απόδοση άνω του 90%.

Η αξιοποίηση AI Agents στη διαχείριση ζημιών και αποζημιώσεων μπορεί ρεαλιστικά να μειώσει τον combined ratio του κλάδου Αυτοκινήτου στην Ελλάδα κατά περίπου 3-7%, μέσω μείωσης του κόστους διαχείρισης, ταχύτερων διαδικασιών και περιορισμού της ασφαλιστικής απάτης, δήλωσε η κ. Βάντα Γιανναρά, Co-founder της DGTAL.



ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ στο «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ»

Η ακτινογραφία του κυπριακού Ταμείου Κοινωνικών Ασφαλίσεων



Γράφει ο ανταποκριτής μας στην Κύπρο
ΓΙΑΝΝΗΣ ΣΕΪΤΑΝΙΔΗΣ

Το 2026 είναι μια χρονιά μεταρρύθμισης για το συνταξιοδοτικό σύστημα της Κύπρου. Η μεταρρύθμιση θα πραγματοποιηθεί σε δύο φάσεις. Η πρώτη φάση αφορά το Ταμείο Κοινωνικών Ασφαλίσεων (ΤΚΑ), με στόχο να αυξηθούν οι αποδοχές για τους χαμηλοσυνταξιούχους και η δεύτερη αφορά την επέκταση της επικουρικής ασφάλισης. Πολιτικός στόχος είναι η πρώτη φάση να τεθεί σε εφαρμογή από την 1η Ιανουαρίου του 2027. Η δεύτερη φάση συνδέεται με την ενίσχυση της εποπτείας, θέμα που εκκρεμεί επί σχεδόν μία δεκαετία.

Ο υπουργός Εργασίας και Κοινωνικών Ασφαλίσεων, Μαρίνος Μουσιούττας, τονίζει ότι θα αυξηθεί η αναπήρωση για τους χαμηλοσυνταξιούχους, με τα τελικά ποσοστά να καθορίζονται από τις αναλογιστικές μελέτες. Ο ίδιος διαβεβαιώνει ότι η αύξηση θα είναι αισθητή για τους πολίτες και συνδέεται με άρση στρεβλώσεων, αναμόρφωση του μοντέλου διοίκησης και επενδυτικής πολιτικής του ΤΚΑ. Μέρος της συζήτησης αποτελεί και η διαφοροποίηση, αλλά όχι κατάργηση, της απομείωσης 12% για όσους επιλέγουν να βγουν στη σύνταξη στα 63 έτη και όχι στα 65, όπως είναι το γενικό όριο ηλικίας συνταξιοδότησης.

Η ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΣΗΜΕΡΑ

Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» παρουσιάζει τη σημερινή εικόνα του ΤΚΑ όπως αυτή αποτυπώνεται στον προϋπολογισμό του για το 2026 και στο Μεσοπρόθεσμο Δημοσιονομικό Πλαίσιο (ΜΔΠ) 2026-2028. Οι αριθμοί δείχνουν μια ισχυρή



δημοσιονομική θέση τόσο βραχυπρόθεσμα όσο και μεσοπρόθεσμα. Ταυτόχρονα υπάρχουν σαφείς κίνδυνοι που πηγάζουν από τη γήρανση του πληθυσμού, την εξάρτηση της καταβολής των συντάξεων από την αγορά εργασίας και τις αποδόσεις του αποθεματικού, το οποίο σήμερα υπάρχει λογιστικά και εμφανίζεται ως εσωτερικό χρέος. Οι εισφορές προς το ΤΚΑ αποτελούν μέρος των δημοσίων εσόδων, από τις οποίες πληρώνονται συντάξεις, επιδόματα και παροχές.

Ειδικότερα, για το 2026 προβλέπονται έσοδα 3,77 δισ. ευρώ, αυξημένα σε σχέση με τα 3,52 δισ. του 2025. Τα έσοδα προέρχονται από εισφορές (3,22 δισ.), με συμπληρωματικές ροές από το Πάγιο Ταμείο για την κατώτατη σύνταξη (34,5 εκατ.), εισπρακτέους τόκους (225,9 εκατ.) και άλλες εισπράξεις (292,4 εκατ.). Η δομή αυτή δείχνει ότι το ΤΚΑ παραμένει κατά βάση ένα διανεμητικό ταμείο συνδεδεμένο με την αγορά εργασίας, με περιορισμένο τον ρόλο των επενδυτικών/χρηματοοικονομικών εσόδων.

Οι δαπάνες για το 2026 ανέρχονται σε 2,74 δισ. ευρώ, αυξημένες από τα 2,41 δισ. του 2025. Το μεγαλύτερο μέρος αφορά συντάξεις (2,17 δισ.), επιδόματα και λοιπές παροχές (114,4 εκατ.), επίδομα ανεργίας (70,9 εκατ.) και «άλλες δαπάνες» (271,2 εκατ.), ενώ για πρώτη φορά εγγράφεται πρόνοια 100 εκατ. για μη προβλεπόμενες δαπάνες και αποθεματικό. Το αποτέλεσμα είναι ένα σημαντικό πλεόνασμα 1,03 δισ. ευρώ, ελαφρώς μειωμένο από το 1,11 δισ. του 2025, λόγω της ταχύτερης αύξησης των δαπανών και της νέας πρόνοιας αποθεματικού.

Στο τέλος του 2024 τα συνολικά διαθέσιμα/αποθεμα-

τικό του Ταμείου φθάνουν τα 10,63 δισ. ευρώ, από 9,50 δισ. το 2023. Με ετήσιες πληρωμές γύρω στα 2,74 δισ., το ΤΚΑ διαθέτει αποθεματικό που καλύπτει πολλαπλάσια τις δαπάνες ενός έτους. Σύμφωνα με το ΜΔΠ, το ταμειακό υπόλοιπο εκτιμάται ότι θα ανέλθει σε περίπου 14,97 δισ. ευρώ στο τέλος του 2028, με συνεχιζόμενα ετήσια πλεονάσματα άνω του 1 δισ. ευρώ. Σε μεσοπρόθεσμο ορίζοντα, πρόκειται για εξαιρετικά ισχυρή θέση. Ωστόσο, αυτό το αποθεματικό παραμένει μια λογιστική εγγραφή και αποτελεί μια «υπόσχεση» του κράτους για την κάλυψη των συντάξεων. Αυτοί οι αριθμοί, πάντως, καθιστούν το ΤΚΑ ικανό να πληρώνει συντάξεις ως το 2080.

Η ΔΟΜΗ ΤΩΝ ΕΣΟΔΩΝ

Η ανάλυση των εσόδων δείχνει ότι η κύρια πηγή είναι οι εισφορές εργαζομένων, εργοδοτών και κράτους (τριμερής χρηματοδότηση). Οι εισφορές μισθωτών ιδιωτικού και ημιδημόσιου τομέα (περίπου 1,95 δισ. ευρώ για το 2026) ανέρχονται στο 17,6% επί των ασφαλιστέων αποδοχών και οι αυτοαπασχολούμενοι συνεισφέρουν με 16,6%. Το κράτος συνεισφέρει ως εργοδότης και ως «τρίτος πυλώνας» με ποσοστό 5,2%.

Αυτό το προφίλ, όμως, εξαρτά την ανθεκτικότητα του ΤΚΑ από την κατάσταση αγοράς εργασίας, δηλαδή το επίπεδο απασχόλησης, τους μισθούς, την ποιότητα της εργασίας



Οι αριθμοί δείχνουν μια ισχυρή δημοσιονομική θέση τόσο βραχυπρόθεσμα όσο και μεσοπρόθεσμα. Ταυτόχρονα, υπάρχουν σαφείς κίνδυνοι που πηγάζουν από τη γήρανση του πληθυσμού, την εξάρτηση της καταβολής των συντάξεων από την αγορά εργασίας και τις αποδόσεις του αποθεματικού, το οποίο έχει τη μορφή εσωτερικού χρέους

και τον βαθμό συμμόρφωσης στην καταβολή εισφορών. Μια παρατεταμένη ύφεση, άνοδος της αδήλωτης εργασίας ή διαρθρωτική μετατόπιση σε χαμηλά αμειβόμενες/ευέλκτες μορφές απασχόλησης θα μπορούσαν να πιέσουν τα έσοδα και να περιορίσουν τον ρυθμό αύξησής τους.

Τα πρόσθετα έσοδα από πρόστιμα, προσαυξήσεις και διοικητικά τέλη (περί τα 26,4 εκατ. από πρόστιμα, 16,17 εκατ. από πρόσθετα τέλη κ.λπ.) λειτουργούν ως μηχανισμός ενίσχυσης της συμμόρφωσης. Συνεπώς η δημοσιονομική βιωσιμότητα του Ταμείου παραμένει πρωτίστως ζήτημα παραγωγικότητας, υγιούς μισθολογικής βάσης και αυξημένης απασχόλησης.

Η ΔΟΜΗ ΤΩΝ ΔΑΠΑΝΩΝ

Στο σκέλος των δαπανών, κυριαρχούν οι συντάξεις και τα επιδόματα κοινωνικής ασφάλισης. Για το 2026, οι πιστώσεις για βασικές και συμπληρωματικές θεσμοθετημένες συντάξεις ανέρχονται σε 1,78 δισ. ευρώ περίπου, οι συντάξεις χρείας σε 321,9 εκατ., οι συντάξεις ανικανότητας σε 31,9 εκατ., ενώ σημαντικά ποσά διατίθενται για επιδόματα ασθενείας (52,1 εκατ.), μητρότητας (45,9 εκατ.), τοκετού, κηδείας, σωματικής βλάβης και παροχές λόγω επαγγελματικών βλαβών. Συνολικά, 2,36 δισ. ευρώ (86% των δαπανών) κατευθύνονται σε συντάξεις, επιδόματα και λοιπές παροχές.

Η εικόνα αυτή αναδεικνύει και τον βασικό μακροπρόθεσμο κίνδυνο, τη γήρανση του πληθυσμού και την αύξηση του αριθμού των συνταξιούχων σε σχέση με τους ενεργούς ασφαλισμένους. Ήδη οι πιστώσεις για συντάξεις αυξάνονται από 2,06 δισ. το 2025 σε 2,17 δισ. το 2026, και περαιτέρω στα 2,29 δισ. (2027) και 2,40 δισ. (2028).

Η πρόβλεψη 100 εκατ. ευρώ για μη προβλεπόμενες δαπάνες και αποθεματικό είναι θετική κίνηση για την απορρόφηση βραχυπρόθεσμων κραδασμών (π.χ. έκτακτες αυξήσεις επιδομάτων, δικαστικές αποφάσεις, απρόβλεπτες κοινωνικοοικονομικές εξελίξεις). Ωστόσο, δεν αντιμετω-

πίζει από μόνη της τον μακροχρόνιο δημογραφικό κίνδυνο, ο οποίος απαιτεί συνδυασμό παραμετρικών αλλαγών (όρια ηλικίας, ποσοστά αναπηρώσεως, κλιμάκια εισφορών) και ενίσχυση της απασχόλησης.

ΚΙΝΔΥΝΟΙ ΑΠΟ ΤΟΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΚΥΚΛΟ

Ο λογαριασμός Παροχών Ανεργίας χρηματοδοτείται από εισφορές 1,15% επί των ασφαλιστέων αποδοχών των μισθωτών, αλλά ο νόμος προβλέπει ότι, σε περίπτωση ανεπάρκειας εσόδων και αποθεματικού, η διαφορά καλύπτεται από το Πάγιο Ταμείο της Δημοκρατίας ή με ειδική εισφορά. Στον προϋπολογισμό του 2026, η πρόνοια για ανεργιακό επίδομα μειώνεται από 86,6 εκατ. σε 70,9 εκατ., κάτι που υποδηλώνει προσδοκία σχετικά ευνοϊκών συνθηκών στην αγορά εργασίας ή προβλήσεις για μείωση των δικαιούχων.

Αυτό το σενάριο ενσωματώνει όμως και ρίσκο. Σε περίπτωση επιδείνωσης της ανεργίας, οι πραγματικές πληρωμές μπορεί να υπερβούν την πρόβλεψη, απαιτώντας είτε ανακατανομή εντός προϋπολογισμού είτε πρόσθετη στήριξη από τον Κρατικό Προϋπολογισμό. Δεδομένου ότι οι εισφορές ανεργίας συνδέονται με τους μισθούς, δηλαδή με την ίδια βάση που πλήττεται σε μια ύφεση, ο λογαριασμός ανεργίας εμφανίζει εγγενή προκυκλικότητα.

Η ύπαρξη ισχυρού συνολικού αποθεματικού και η δυνατότητα μεταφοράς πόρων μεταξύ λογαριασμών μέσω του Παγίου Ταμείου μετριάζουν τον κίνδυνο βραχυπρόθεσμης αφερεγγυότητας. Ωστόσο, στο επίπεδο συστημικού κινδύνου, μια σοβαρή και παρατεταμένη κρίση απασχόλησης θα δοκίμαζε την αντοχή του συστήματος, ιδίως αν συνέπιπτε με πτώση των επιτοκίων και μείωση των εσόδων από τόκους.

ΘΕΣΜΙΚΟΙ, ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΤΙΚΟΙ ΚΑΙ ΔΙΑΚΥΒΕΡΝΗΤΙΚΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ

Σύμφωνα με την έκθεση κινδύνων που συνοδεύει τον προ-



ϋπολογισμό του ΤΚΑ, η εξουσία ανακατανομής πιστώσεων μεταξύ ομάδων δαπανών, η δημιουργία νέων άρθρων με έγκριση του υπουργού και η ύπαρξη σημαντικού αποθεματικού εγείρουν την ανάγκη για αυξημένη διαφάνεια και παρακολούθηση. Η πολιτική πίεση για αύξηση παροχών ή για αξιοποίηση του αποθεματικού του ΤΚΑ σε ευρύτερες δημοσιονομικές ανάγκες αποτελεί διακριτό κίνδυνο διακυβέρνησης, ιδίως σε περιόδους πολιτικής αστάθειας ή εκλογικών κύκλων.

Σε διαχειριστικό επίπεδο, ενώ τα διοικητικά έξοδα (λειτουργικές δαπάνες, αμοιβές συμβούλων, αγορά υπηρεσιών) αυξάνονται, παραμένουν μικρό ποσοστό του συνολικού προϋπολογισμού. Αυτό είναι θετικό από άποψη κόστους διαχείρισης, αλλά ταυτόχρονα απαιτεί επενδύσεις σε συστήματα πληροφορικής, ελέγχους και ανθρώπινο δυναμικό για να διασφαλιστούν η ποιότητα υπηρεσιών, η καταπολέμηση της εισφοροδιαφυγής και του καταχρηστικού τρόπου λήψης παροχών.

ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ

Το ΜΔΠ 2026-2028 δείχνει ότι τα έσοδα του ΤΚΑ αυξάνονται από 3,77 δισ. σε 4,18 δισ., ενώ οι δαπάνες από 2,74 δισ. σε 3,01 δισ., διατηρώντας πλεονάσματα μεταξύ

1,031,17 δισ. ετησίως. Τα ταμειακά διαθέσιμα αυξάνονται σταθερά, προσφέροντας μια ζώνη ασφαλείας. Μεσοπρόθεσμα οι προοπτικές του Ταμείου είναι θετικές, καθώς δεν προκύπτει κανένα σενάριο άμεσης ή έμμεσης αφερεγγυότητας, αντιθέτως, το Ταμείο συνεχίζει να λειτουργεί με υψηλά πλεονάσματα.

Αυτή η εικόνα δημιουργεί όμως και στρατηγικά διλήμματα. Τα διαρκή πλεονάσματα και τα υψηλά αποθεματικά ενδέχεται να τροφοδοτήσουν κοινωνικές και πολιτικές απαιτήσεις είτε για μείωση εισφορών είτε για ουσιαστική αύξηση παροχών. Από την οπτική της διαγενεακής δικαιοσύνης και της μακροχρόνιας βιωσιμότητας, η ορθή διαχείριση πιθανόν να απαιτεί διατήρηση σημαντικού μέρους των πλεονασμάτων, ιδίως αν οι αναλογιστικές μελέτες προειδοποιούν για αυξημένες δαπάνες μετά το 2035-2040 λόγω δημογραφικής γήρανσης.

Η αντιμετώπιση των κινδύνων απαιτεί μια συνεκτική στρατηγική, η οποία θα συνδυάζει ενίσχυση της απασχόλησης και της μισθολογικής βάσης, προσεκτική αναθεώρηση παραμέτρων συνταξιοδότησης όπου χρειάζεται, βελτίωση της επενδυτικής πολιτικής των αποθεματικών και θωράκιση της διακυβέρνησης του Ταμείου από βραχυπρόθεσμες πολιτικές πιέσεις. **ΝΑΙ**

CYBER RISK: Ο αόρατος κίνδυνος που αλλάζει underwriting και όρια ευθύνης

Του **ΓΙΩΡΓΟΥ ΜΟΥΖΟΥ**



Mέχρι πρόσφατα, τα περισσότερα κυβερνοπεριστατικά αντιμετωπιζονταν ως τεχνικά συμβάντα, περιορισμένα σε απώλεια δεδομένων ή προσωρινή δυσλειτουργία συστημάτων. Σήμερα, όμως, η πραγματικότητα είναι διαφορετική. Ένα περιστατικό κυβερνοεπίθεσης μπορεί να διακόψει τη λειτουργία μιας επιχείρησης, να προκαλέσει σημαντικές οικονομικές απώλειες, να ενεργοποιήσει συμβατικές υποχρεώσεις και να οδηγήσει σε απαιτήσεις αποζημίωσης.

Σύμφωνα με διεθνείς έρευνες στον τομέα της κυβερνοασφάλειας, το μέσο κόστος μιας σοβαρής παραβίασης δεδομένων αυξάνεται συνεχώς, ενώ περιστατικά επιθέσεων με ransomware μπορούν να διακόψουν τη λειτουργία μιας επιχείρησης για εβδομάδες. Κάτι που μεταφράζεται σε απώλειες παραγωγής, κάτι που συνεπάγεται οικονομική «αιμορραγία» για την επιχείρηση.

Ο «ΑΟΡΑΤΟΣ» ΧΑΡΑΚΤΗΡΑΣ ΤΟΥ CYBER RISK

Σε αντίθεση με μια φυσική ζημιά, όπως μια πυρκαγιά ή ένα ατύχημα, ο κυβερνοκίνδυνος δεν αφήνει ορατά ίχνη. Δεν υπάρχει προφανής ένδειξη πριν συμβεί, ούτε σαφής γραμμική εξέλιξη. Συχνά ξεκινά από κάτι φαινομενικά ασήμαντο, όπως ένα e-mail phishing, μια «τρύπα» στον κώδικα ή ένα σύστημα που δεν έχει ενημερωθεί εγκαίρως.

Όστόσο, το αποτέλεσμα μπορεί να είναι δυσανάλογο. Απώλεια λειτουργίας, διακοπή εσόδων, κόστος αποκατάστασης, ζημία φήμης και ενδεχόμενες νομικές αξιώσεις δημιουργούν ένα πολυεπίπεδο ασφαλιστικό γεγονός. Επιπλέον, ένα από τα βασικά χαρακτηριστικά του cyber risk είναι η συστημική του φύση. Σε ένα διασυνδεδεμένο περιβάλλον, μια επίθεση σε έναν κρίκο της αλυσίδας μπορεί να προκαλέσει αλυσιδωτές επιπτώσεις, ενώ ένα περιστατικό σε πάροχο λογισμικού, για παράδειγμα, μπορεί να επηρεάσει δεκάδες ή εκατοντάδες οργανισμούς ταυτόχρονα.

ΠΩΣ ΜΕΤΑΒΑΛΛΕΤΑΙ ΤΟ UNDERWRITING
Η παραδοσιακή αξιολόγηση κινδύνου βασιζόταν κυρίως

σε ιστορικά δεδομένα, στατιστικές τάσεις και φυσικά χαρακτηριστικά του εκάστοτε ασφαλισμένου. Στη σύγχρονη εποχή που διανύουμε όμως, τα πάντα εξελίσσονται ταχύτατα, με νέες τεχνικές επιθέσεων, αυτοματοποίηση και χρήση Τεχνητής Νοημοσύνης να μεταβάλλουν συνεχώς το περιβάλλον.

Για τον λόγο αυτόν, το underwriting αρχίζει να ενσωματώνει δείκτες ψηφιακής ανθεκτικότητας. Παράγοντες όπως η πολιτική αντιγράφων ασφαλείας, η διαχείριση πρόσβασης, η ενημέρωση συστημάτων, η ύπαρξη σχεδίου αποκατάστασης και η εκπαίδευση προσωπικού αποκτούν ασφαλιστική σημασία. Φυσικά δεν εξετάζεται μόνο το μέγεθος της επιχείρησης ή ο κλάδος δραστηριότητας, αλλά και η πραγματική ψηφιακή της ωριμότητα, κάτι που οδηγεί σε πιο δυναμική τιμολόγηση, όπου ο κυβερνοκίνδυνος επηρεάζει άμεσα το κόστος ασφάλισης και τη δομή των καλύψεων.

Η ΕΝΝΟΙΑ ΤΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ ΣΕ ΨΗΦΙΑΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ

Ένα άλλο σημαντικό ερώτημα σχετικά με την κυβερνοασφάλεια είναι ποιος αναλαμβάνει την ευθύνη όταν γίνει η ζημιά. Πώς αντιμετωπίζεται μια επίθεση που προέρχεται από εξωτερική πηληφόρμα; Πότε μια αστοχία θεωρείται τεχνική και πότε αμέλεια;

Οι παραδοσιακές ασφαλιστικές συμβάσεις σχεδιάστηκαν για φυσικούς κινδύνους, με σαφή αιτία και αποτέλεσμα. Στο ψηφιακό περιβάλλον, όμως, οι αλληλεξαρτήσεις μεταξύ οργανισμών και συστημάτων δημιουργούν ένα πιο σύνθετο πλαίσιο, με τους ασφαλιστές να καλούνται να επαναξιολογήσουν όρους, εξαιρέσεις και όρια ευθύνης, ώστε να ανταποκριθούν σε κινδύνους που μέχρι πρότινος δεν ήταν καν στο ραντάρ τους.

Σαφώς η κυβερνοασφάλεια δεν αφορά μόνο τους

ασφαλισμένους. Οι ασφαλιστικές εταιρείες αποτελούν στόχο επιθέσεων λόγω του όγκου και της αξίας των δεδομένων που διαχειρίζονται. Παραβιάσεις δεδομένων μπορούν να επηρεάσουν τη φήμη, την εμπιστοσύνη των πελατών και τη λειτουργική συνέχεια.

Διεθνώς, οι ρυθμιστικές αρχές δίνουν συνεχώς έμφαση στην ψηφιακή ανθεκτικότητα, με τη διαχείριση του cyber risk να μετατρέπεται από τεχνική λειτουργία σε στρατηγική προτεραιότητα, που αφορά τη διοίκηση, τη συμμόρφωση και τη διαχείριση κινδύνου.

ΑΠΟ ΤΗΝ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΗ ΣΤΗΝ ΠΡΟΛΗΨΗ

Η σημαντικότερη μεταβολή του ασφαλιστικού κλάδου είναι η μετάβαση από την αποζημίωση στην πρόληψη. Καθώς ο κυβερνοκίνδυνος δεν ακολουθεί παραδοσιακά μοτίβα, η έγκαιρη ανίχνευση και η πρόληψη αποκτούν μεγαλύτερη σημασία από τη διαχείριση μετά το περιστατικό. Η αξιολόγηση της ψηφιακής ανθεκτικότητας, η συνεργασία με ειδικούς κυβερνοασφάλειας και η ενημέρωση των ασφαλισμένων αποτελούν βασικά εργαλεία διαχείρισης κινδύνου.

Ο ΚΙΝΔΥΝΟΣ ΠΟΥ ΘΑ ΚΑΘΟΡΙΣΕΙ ΤΗΝ ΕΠΟΜΕΝΗ ΔΕΚΑΕΤΙΑ ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ

Ο κυβερνοκίνδυνος είναι ο αόρατος αλλήλα και ο πιο ταχέως εξελισσόμενος παράγοντας κινδύνου στη σύγχρονη ασφάλιση, επηρεάζοντας την αξιολόγηση πελάτη, την τιμολόγηση, τα όρια ευθύνης και τη συνολική στρατηγική διαχείρισης κινδύνου.

Σε μια αγορά που μετακινείται από την αποζημίωση στην πρόβλεψη, η κατανόηση του cyber risk δεν αποτελεί επιλογή αλλήλα προϋπόθεση. Οι ασφαλιστές που θα ενσωματώσουν αυτήν τη γνώση έγκαιρα θα είναι εκείνοι που θα διαμορφώσουν το επόμενο στάδιο της ασφαλιστικής αγοράς. **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», αλλήλα 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», αλλήλα 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, αλλήλα και η πυγμαχία!



ΔΥΟ ΣΗΜΑΝΤΙΚΑ ΘΕΜΑΤΑ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ

- A.** 1. Πώς να προετοιμαστείτε για προσεγγίσεις με πελάτες!
- 2. Τρόποι προσέγγισης με σύσταση, με επιστολή ή με τηλέφωνο; Πλεονεκτήματα-μειονεκτήματα, πρακτικά σχέδια προσέγγισης
- B.** Πώς το service αυξάνει τις πωλήσεις και ευνοεί τη διατηρησιμότητα συμβολαίων του ασφαλιστή (κ.λπ.)



Ζητήστε το επόμενο  και τις προτάσεις του

Γίνετε συνδρομητές σήμερα!

REBUILDING TOMORROW



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

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

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

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

Γιατί είμαστε ο Όμιλος Interamerican.

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

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

Allianz 

#1 Again

Best Global Insurance
Brand for 7 years



INTERBRAND
BEST GLOBAL
BRANDS 2025