

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 219 • ΜΑΡΤΙΟΣ-ΑΠΡΙΛΙΟΣ 2026 • Euro 5 • www.asfalistikonai.gr

ΕΚΘΕΣΕΙΣ
ΦΕΡΕΓΓΥΟΤΗΤΑΣ
2025

Ασφαλιστική
ιστορία της
Ελλάδος μέχρι
και την ίδρυση
της «Εθνικής
Ασφαλιστικής»
το έτος 1891

Με την υπογραφή
ΓΙΑΝΝΗ ΣΤΟΥΡΝΑΡΑ
η αξιοπιστία της
ασφαλιστικής αγοράς



ΝΑΙ, ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ-ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

Οι άνθρωποί μας

έχουν τη

μεγαλύτερη

σημασία

Top Employer 2026



Διατηρούμε την 2^η θέση στους Top Employers στην Ελλάδα και για το 2026.

8 χρόνια συνεχούς αναγνώρισης σε Ελλάδα και Ευρώπη.

Στην NN Hellas, συνεχίζουμε να προχωράμε μπροστά μαζί με τους ανθρώπους μας.



nnhellas.gr

You matter

HERE
NOW



140 ΧΡΟΝΙΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

140 ΧΡΟΝΙΑ,
ΦΡΟΝΤΙΖΟΥΜΕ ΟΤΙ ΕΧΕΙ
ΑΞΙΑ ΤΙΑ ΕΣΑΣ.

Είμαστε εδώ. **140 χρόνια**, σταθερά κοντά σου. Στα μικρά και τα μεγάλα της δικής σου διαδρομής. Στις στιγμές που σε αλλάζουν και σε διαμορφώνουν. Γιατί το μέλλον δεν γράφεται τυχαία. Χτίζεται, μέσα από τις επιλογές, τα σχέδια και τα όνειρά σου. Συμβαίνει **τώρα**. Και σε κάθε βήμα αυτού του ταξιδιού, είμαστε δίπλα σου. Να ακούμε με αληθινή φροντίδα, να καταλαβαίνουμε όσα έχουν αξία για σένα, να δημιουργούμε λύσεις που εξελίσσονται μαζί σου.

Εδώ. Τώρα. Κοιτάμε μόνο μπροστά. Εκεί, όπου χτίζεται το μέλλον.

Generali Ασφαλιστική.
Εδώ για κάθε νέο κεφάλαιο της ζωής σου.



generali.gr

Nextdeal.gr



**διαβάστε τα πάντα για την
ιδιωτική και δημόσια
ασφάλιση!**



Allianz 

#1 Again

Best Global Insurance
Brand for 7 years



INTERBRAND
BEST GLOBAL
BRANDS 2025

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

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 219 • ΜΑΡΤΙΟΣ - ΑΠΡΙΛΙΟΣ 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



twitter.com/
nextdeal_gr



facebook.com/
nextdeal.gr

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

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

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



ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ



M.E.T. 240431

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

- 10** ΑΡΘΡΟ ΕΚΔΟΤΗ Χρώματα. Ποιο σας αρέσει;
- 12** Συναισθηματικά: Στους Μάρτυρες της Εξόδου
- 18** ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ Underwriting: Ασφαλιστική ιστορία της Ελλάδος μέχρι και την ίδρυση της «Εθνικής Ασφαλιστικής» (1982)
- 30** Με την υπογραφή Γιάννη Στουρνάρα η αξιοπιστία της ασφαλιστικής αγοράς
- 32** ΕΚΘΕΣΕΙΣ ΦΕΡΕΓΓΥΟΤΗΤΑΣ: Η παραγωγή ασφαλιστρών των ασφαλιστικών εταιρειών για το 2025
- 44** NN Hellas: Έσπασε το «φράγμα» του 1 δισ. ευρώ σε μικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα
- 48** ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ: Ισχυρές επιδόσεις και νέες προοπτικές ανάπτυξης
- 50** GENERALI: Το success story που άλλαξε τις ισορροπίες στην ασφαλιστική αγορά
- 52** EUROLIFE FFH: Ανανεωμένα προγράμματα ασφάλισης κατοικίας My Home First Standard και My Home First Plus
- 56** ANYTIME: Ισχυρή παρουσία και συνεχή ανάπτυξη στη Ρουμανία
- 60** ALLIANZ: Προάγει το όραμα του αθλητισμού



12

- 62** ALLIANZ: ΜΕΛΕΤΗ: Ακραία καιρικά φαινόμενα εκτοξεύουν τις ασφαλισμένες απώλειες
- 66** ERGO: Ισχυρά οικονομικά μεγέθη και επενδύσεις στην Τεχνητή Νοημοσύνη
- 68** SYNDEA: Ενισχύει τη συνεργασία με τους συνεταιρισμούς
- 70** MINETTA: Βράβευσε 84 ασφαλιστικούς διαμεσοδραβητές
- 72** HOWDEN: Στηρίζει δυναμικά τη νέα γενιά
- 74** ΕΥΡΩΠΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ: Ξεχωριστές εκδηλώσεις για συνεργάτες, μετόχους και πελάτες



- 78** ΔΑΕΣ: Έργο τέχνης: Αντικείμενο ή πολιτιστικό αγαθό;
- 80** VESTER: Πρωταγωνιστεί στην ασφαλιστική διαμεσοδράβηση
- 82** Ιστορική εξέλιξη των πωλήσεων ασφαλειών και τι προβλέπεται έως το 2035
- 86** Απαθής πελάτης – Πώς χειριζόμαστε την πιο δύσκολη, πωλησιακά, περίπτωση;
- 88** Κομισιόν: Η Ελλάδα πέτυχε τη 2η μεγαλύτερη μείωση θανατηφόρων τροχαίων στην Ε.Ε.
- 90** Πώς μπορούν να συμβάθουν τα στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς στη θεαματική βελτίωση των αποτελεσμάτων της;
- 94** Οι αστροναύτες που πήγαν στο Διάστημα δεν πληρώνονται όσο νομίζουμε



ΚΩΣΤΑΣ
ΜΠΕΡΤΣΙΑΣ



ΔΗΜΗΤΡΗΣ
ΤΣΕΣΜΕΤΖΟΛΟΥ



ΝΙΚΟΛΑΟΣ
ΜΑΚΡΟΠΟΥΛΟΣ

- 96** ΕΑΕΕ-Beyond Risk: Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου: Οι τρεις προκλήσεις για την ιδιωτική ασφάλιση
- 100** ΕΑΕΕ: Ασφαλιστικοί διαμεσοδραβητές
- 104** ΕΑΕΕ: Αυξάνονται η συχνότητα και η ένταση των φυσικών καταστροφών
- 108** ΕΑΕΕ Αύξηση στα υπό διαχείριση κεφάλαια του κλάδου Ζωής το 2025
- 110** ΕΙΔΗΣΕΙΣ- ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ
- 130** ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΑΓΟΡΑ
- 134** ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ



30
ΓΙΑΝΝΗΣ ΣΤΟΥΡΝΑΡΑΣ

32



Φιλίππα Μιχάλη

Δημήτρης
Μαζαράκης

Πάνος
Δημητρίου

Αλέξανδρος
Σαρρηγεωργίου

Γιάννης
Καντώρος

Βασίλης
Χριστίδης

Ερρίκος
Μοάτσας



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!



10 ΧΡΟΝΙΑ
1^η ΣΕ ΦΕΡΕΓΓΥΟΤΗΤΑ

Και συνεχίζουμε... Εδώ πάντα δίπλα σας.

ΔΕΙΚΤΗΣ ΦΕΡΕΓΓΥΟΤΗΤΑΣ: 293%

Για 10η συνεχή χρονιά, η Ατλαντική Ένωση αναδεικνύεται 1η σε φερεγγυότητα μεταξύ των ασφαλιστικών εταιρειών «Γενικών Ασφαλίσεων & Ζωής».

Με την ισχυρή μετοχική σχέση του **Group Helvetia Baloise** με κύκλο εργασιών 25δισ δολάρια



Ασφάλιση
Αυτοκινήτων



Ασφάλιση
Μηχανών



Ασφάλιση
Κατοικίας



Ασφάλιση
Επιχειρήσεων



Ασφάλιση
Σκαφών



Ασφάλιση
Υγείας



Ασφάλιση
Μεταφορών



Ασφάλιση
Εγγυήσεων



...και άλλοι 10 ακόμα
Ασφαλιστικοί Κλάδοι

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



Χρώματα. Ποιο σας αρέσει;

Μεγάλη έκπληξη δοκίμασα ψάχνοντας στις εγκυκλοπαίδειες να βρω τι σημαίνει χρώμα, επηρεασμένος από τα πολλά χρώματα που είδα περπατώντας κοντά σ' ένα χωράφι, μέρες που η άνοιξη μας χαμογελά, κάπου σ' ένα χωριό, το Δίστατο Άρτας.

Χρώμα είναι η οπτική εντύπωση που προέρχεται από την αντανάκλαση ορισμένων ακτίνων ή όλου του ηλιακού φωτός πάνω στην επιφάνεια των σωμάτων. Χρώμα είναι και η χροιά του δέρματος του ανθρώπου. Χρώμα είναι η βαφή, η μπογιά. Στον προφορικό ή γραπτό λόγο, χρωματισμός, έκφραση, ποικιλία. Λέμε η ομιλία δεν είχε χρώμα. Χρώμα είναι και η φράση «άλλαξε το χρώμα του» ή «κιτρίνισε από φόβο». Στα ιεξικά, πολλήσ ιέξεις ακολουθούν μετά τη ιέξη χρώμα: χρωματίζω, χρωματοπωλείο, χρωματοπώλης, χρωματοουργία, χρωμομετρία, χρώμιο, χρωμόμετρο, χρωμόσφαιρα, χρωστήρας, χρωματισμός, χρωμόσωμα, χρωστικά, χρώματα ίριδας, χρωματική κλίμακα κ.λπ.

Οι Πυθαγόριοι χροιάν και χρώμα εκάθουν την επιφάνεια του δέρματος (Γαληνός). Χρως = επιδερμής.

Ο Θεόφραστος αναφέρει ότι ο Δημόκριτος απλά χρώματα ονόμαζε τέσσερα: «λευκόν τε και μέλαν και ερυθρόν και ωχρόν».

Ο Αριστοτέλης, στο έργο «Περί Χρωμάτων», έγραφε: «Τα δε άλλα χρώματα εκ τούτων των απλών τη κράσει... γιγνόμενα, πολλήσ και ποικίλσ ποιεί χρωμάτων φαντασίας», ενώ ο Πλάτων στον «Τίμαιο» γράφει: «Λευκόν εις

μέλαν εμπεσόν, κυανούν χρώμα αποτελείται».

ΧΡΩΜΑ: Το λευκό φως, περνώντας από ένα πρίσμα, αναλύεται στα χρώματα που το αποτελούν, από το άκρο κόκκινο ως το ιώδες. Το σύνολο των χρωμάτων που προκύπτει αποτελεί το ορατό φάσμα. Από τα χρώματα, περισσότερο εκτρέπεται κατά τη διάθλαση το κόκκινο και λιγότερο το ιώδες. Οι ακτινοβολίες με μήκος κύματος ενδιάμεσο υφίστανται εκτροπές που κυμαίνονται μεταξύ των δύο αυτών ορίων. Αν τώρα συλλεχθεί το φάσμα σ' έναν συγκλίνοντα φακό και οι ακτίνες των διαφόρων χρωμάτων συγκεντρωθούν σε ένα σημείο, θα ανασυντεθεί το λευκό φως της πηγής (Λεξικό Νέα Δομή – Χρώμα). Η παρατήρηση αυτή έγινε από τον Νεύτωνα, το 1666. Ο δίσκος του Νεύτωνα είναι ένα πείραμα, όπου σε έναν δίσκο που έχει διαιρεθεί σε τομείς με τα επτά γνωστά χρώματα της ίριδας (κόκκινο, πορτοκαλί, κίτρινο, πράσινο, μπλε, βαθύ μπλε και ιώδες-ουράνιο τόξο), αν περιστραφεί γρήγορα, θα δώσει την εντύπωση του λευκού, γιατί με την ταχύτατη διαδοχή των χρωμάτων στον αμφιβληστροειδή, οι εντυπώσεις από τα επτά χρώματα αθροίζονται και έχουμε την υποκειμενική αντίληψη αυτού του αθροίσματος. Αυτό είναι η απόδειξη για τη σύνθετη φύση του λευκού φωτός.

Στη ζωγραφική, οι καλλιτέχνες αξιοποιούν αυτές τις παρατηρήσεις. Παρόμοιες σκέψεις εφαρμόστηκαν και στη μουσική, όπου η διαδοχή ήχων ονομάζεται χρωματισμός, όπου ο όρος προέρχεται από το «χρωματικό γένος» της αρχαίας ελληνικής μουσικής, με τη διαδοχή φθόγγων και ημιτονίων.

Η αρχαία ελληνική γλώσσα μάς έδωσε και ωραίες περιγραφές των χρωμάτων με την ετυμολογία τους: Ερυθρό χρώμα από το ρήμα ερεύθω = βλάπτω, που θυμίζει κόκκινο αίμα και οίνον ερυθρόν. Ρόδινο χρώμα από το χρώμα του ρόδου και τη «ροδοδάκτυλο νύ». Κόκκινο χρώμα από το έντομο «κόκκος ο βαφικός», που ζει στη βελανιδιά. Λευκόν, αλφόν, λαμπρό από της αλός και αλίων – θάλασσα, μαρμαίρουσα, λάμπουσα. Ώχρα, χρώμα από την οξείδωση του σιδήρου. Αργυρούν από τον άργυρο, εκ του αργός =



λευκός, λάμπων. Σίδηρος από το ρ. σίζω = συρίζω και ίδη = λάμψη μετάλλου (ο σίδηρος συρίζει όταν επεξεργάζεται και μπαίνει στο νερό). Το μολυβί, μόλυβος, που βυθίζεται λόγω βάρους. Αντίθετο του μαύρου σκότους, το φωτεινό, το λευκό, το ροδόχρουν, το χρυσό και χρυσόχροο. Από τα χρώματα των πολύτιμων λίθων, ο αδάμας (α+δαμάζω, αδάμαστος, πολύ σκληρός), ο μαργαρίτης που αναπτύσσεται εντός του όστρεου, «μάργαρος» = που λάμπει, μαρμαίρει, το έγχρωμο κοράλλι που είναι κόρη αλός, παιδί της θάλασσας, ζων οργανισμός, ανθόζων, ο γαλακτίτης που ρέει σαν γάλα υγρό.

Χρώματα, χρώματα παντού στην Ελλάδα του φωτός, στην εποχή της άνοιξης, τότε που όλοι ταξιδεύουμε σαν σε όχημα, εποχούμενοι, στο έαρ, στην άνοιξη, που όλα ανοίγουν, οι καρποί, οι μέρες, ο καιρός, οι ώρες. Έαρ, από το έω = πέμπω, όπου εκπέμπονται οι καρποί, στις ηλιό-

λουστες ημέρες χρωμάτων και ζωής, τότε που «κυκλούνται νύκτες τε και ημέρες» και «η ημέρα, ημέρα ποιεί» (Πλάτων), αφού τίποτα δεν μας αργιεύει, μας «ξημερώνει» και μας οδηγεί να βαδίσουμε, να πορευθούμε και να δημιουργήσουμε!

Στην Αργοναυτική Εκστρατεία αναφέρεται από σχοληογράφο στον «Πλούτο» του Αριστοφάνη ότι υπήρξε ένας Αργοναύτης με το όνομα Λυγκέας (εύς). Αυτός, σημειώνεται, είναι ο πρώτος που πύρε μετάλλα χρυσού και σιδήρου. Φημιζόταν, λένε, για την καλή του όραση και ότι έβλεπε ανάμεσα από τοίχους, πέτρες και δένδρα και ότι «ως και τα υπό γην θεωρείν». Οι Αργοναύτες, που ήταν 10 στην αρχή, έφτασαν να γίνουν 55 στους μύθους τοπικών ηρώων, ξεκίνησαν να φέρουν το Χρυσόμαλλο Δέρας από την Κοιχίδα. Ο μύθος του ηλίου των Αργοναυτών πήρε τη σημασία του μυθικού συλλογικού εγχειρήματος των Ελλήνων. Το χρώμα του χρυσού από τότε μάγευε τους πάντες.

Ίσως τούτη την άνοιξη των Χρωμάτων είναι ευκαιρία να μας παραδειγματίσει ο Λυγκέας, που έβλεπε και όσα ήταν κάτω από τη γη, που πρώτος βρήκε «χρυσόν» και να μπούμε στην «ΑΡΓΩ» της δικής μας «Αργοναυτικής Εκστρατείας», της δικής μας ζωής, να καταλάβουμε το νόημα που κρύβεται «κάτω απ' όλα», στην πορεία να βρούμε τον δικό μας «χρυσό». Πολλά από αυτά τα χρωματιστά που κυνηγάμε καθημερινά μοιάζουν σαν χρυσός που λάμπει, όμως ό,τι λάμπει δεν είναι χρυσός και δυστυχώς δεν έχουμε την όραση του Λυγκέα να βλέπουμε καθαρά τα πάνω από την γην και τα κάτω από την γην.

Μήπως υπερδευτήκαμε με τα πολλά χρώματα του ουράνιου τόξου, κρίνοντας επιπόλαια, και ξεχάσαμε το ένα, το λευκό, που τα έχει όλα; Και ποιο είναι; Είμαστε συνετοί στους στοχασμούς μας και, σύμφωνα με όσα λέει ο Σοφοκλής, «θνητά φρονείν χρη θνητήν φύσιν» (Η θνητή φύση πρέπει θνητά να στοχάζεται). Παρά τα πολλά χρώματα, «άνθρωπος ωσει χόρτος αι ημέραι αυτού, ωσει άνθος του αγρού, ούτως εξανθήσει». Τι είναι «χρυσός» για μας, μέσα στα τόσα χρώματα που λάμπουν γύρω μας;

Τυχεροί όσοι βρουν «τα καλά και συμφέροντα», γι' αυτούς και τα αγαπημένα τους πρόσωπα.



ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ

Στους Μάρτυρες της Εξόδου

«Και δεν έμεινε μήτε ένα κλωνάρι
φιλέρημο πουλάκι να καθίσει
το βράδυ, την αυγή να τραγουδήσει!»

— Δ. Σολωμός

Ο,τι απόμεινε στο πολιορκημένο Με-
σολόγγι ήταν ο «όμορφος αέρας της
αντρείας» και το ακατάλυτο πνεύμα
της αρετής. Αυτό ακόνιζε το ξίφος
της ηρωικής φρουράς και οδηγούσε
τα βήματα των αγωνιστών της Εξό-
δου το Σάββατο του Λαζάρου προς την Κυριακήν των
Βαΐων, 11 Απριλίου 1826. Το θεοφόρο φως της Ελευ-
θερίας πυρακτώνει τις ψυχές και συγκεντρώνει τους
ήρωες κάτω από τη Σημαία και τον Σταυρό. Και τότε:
«ο ουρανός καμάρωνε κι' η γη χειροκροτούσε»! Ο λό-
γος αυτός του Σολωμού ήταν καίριος και προφητικός:
Όλου του κόσμου τα βλέμματα, δακρυσμένα, είχαν
στραφεί προς την Ιερά Πόλη.

Η οποία, αιμοσταγούσα και ασφυκτικά πολι-
ορκούμενη, συνέχιζε τον αγώνα της. Άστεγοι από
τον καταγιγιστικό και ανελέητο κανονιοβολισμό του
εχθρού, ίσκιος ονείρου υπό τα ερείπια, «οστά γεγυ-
μνωμένα» από την πείνα, φλέγονται ωστόσο από την
πίστη στη θρησκεία και συνέχονται από τον πόνο
προς τη γη των πατέρων τους. «Της ελευθερίας ο
έρως» επίσης πυρπολεί τις ψυχές των πολιορκημέ-

νων, οι οποίοι αγωνίζονται με προμαχώνες τα στήθη
τους και μόνον όπλον την απόφασή τους να πεθά-
νουν υπέρ της Πατρίδος: «Η θα ζήσωμεν Χριστιανοί
ελεύθεροι, ειδεμή να χαθώμεν. Το οχύρωμά μας κατε-
στράφη, αι οικίαι μας εκρημνίσθησαν, οι αδελφοί μας
ετάφησαν, αλλ' η ένδοξος σημαία του Σταυρού μένει
και κυματεί επάνω εις τα ερείπια και τους τάφους...»,
διαβάζομε στα «Ελληνικά Χρονικά» της 3ης Φεβρου-
αρίου 1826, που εκδίδονταν στο ψυχorraγούν Με-
σολόγγι, ενάμιση δηλαδή μήνα πριν από την Έξοδο.

Άντρες, τραχείς μαχητές, και γυναίκες «ακίνη-
τες, αστέναχτες, δίχως να ρίξουν δάκρυ / και εγγίξ'
ή σπίθα τα μαλλιά και τα λυωμένα ρούχα / γλήγορα,
στάχτη, να φανής, οι φούχτες να γιομίσουν» κυριαρ-
χούνται από τον πόθο της Λύτρωσης. Σαν σιδερένια
ανάγκη η Λύτρωση διαφεντεύει τα πάντα μέσα στην
ατελείωτη ερημιά, αναβλύζει από κάθε λόγο ή πράξη
και αυτοφανερώνεται σε δύο μορφές: της Ελευθερίας
και του Θανάτου. Εισδύοντας στα βάθη της ψυχικής
τους πραγματικότητας ακροάζεται τις σκέψεις των
αγωνιστών ο Σολωμός και τις εκφράζει με τρόπο που
μόνον ο Ποιητής ξέρει:

«Είν' έτοιμα στην άσπονδη πλημμύρα των αρμά-
των δρόμο να σχίσουν τα σπαθιά, κι' ελεύθεροι να
μείνουν, εκείθε με τους αδελφούς, εδώθε με το χάρο»!

Ο πόθος της Λύτρωσης δεν κατευθύνει τις σκέψεις
και τα ισχνά βήματα των πολιορκουμένων, αυτών
των φαντασμάτων που στηρίζουν τον φράχτη, παρά





κυριεύει και τ' άψυχα ακόμη η λαχτάρα για Λύτρωση: Λύτρωση ζητεί και το φλύαρο κανόνι που χόρτασε τις οймωγές και το γιαταγάνι που στόμωσε να κόβει· και η φουστανέλλα που πνίγεται στο αίμα· και η πείνα και η αρρώστεια και ο χάρος που θέρισαν και χόρτασαν. Αυτόν τον πόνο της Λυτρώσεως, δηλ. της Ελευθερίας ή του Θανάτου, τον αποπνέει με σεμνοπρέπεια και παγερή λιτότητα το «Σχέδιον Εξόδου», κείμενον αποκαλυπτικό της ψυχολογίας των ηρώων:

Τώρα κλαίνε και φιλούν το χώμα και τις φορεσιές, «πέπλο ή σάβανο για τη μεγάλη ώρα», και αγκαλιάζουν θρηνώντας τα μικρά παιδιά κι ύστερα προτείνουν: Να σφαγούν όλα τα μικρά για να μην τους προδώσουν. Νάναι τούτο, τάχα, μια σύγχυση Θανάτου και Ζωής; Τελικά επεμβαίνει ο θρυλικός Επίσκοπος Ρωγών και Κοζύλης Ιωσήφ μαζί με τους ήρωες ιερείς: τον παπα-Σουλιώτη, τον παπα-Γιάννη Βάλβη και τους δύο άλλους ιερείς Βάλβηδες (τον Ζαφείρη και τον Παντελή), τους προγόνους των μετέπειτα πρωθυπουργών της Ελλάδος Ζηνοβίου και Δημητρίου Βάλβη και έτσι διορθώνεται το «Σχέδιον Εξόδου»: «Τα μικρά παιδιά όλα να τα ποτίσουν αφιόνι οι γονείς άμα σκοτειδιάσει».

Ασπαζόμενος την πατρική γη και δίδοντας την ευχή «Καλήν αντάμωση στον άλλον κόσμο» ξεκινούν το Σάββατο του Λαζάρου προς την Κυριακήν των Βαΐων, 11 Απριλίου 1826. Σημείον συναντήσεως ο Άι-Συμιός του Ζυγού, όπου θα έφθαναν και τα έξω από την Ιερή Πόλη στρατιωτικά σώματα. Σύνθημα εκκινήσεως ήταν: πυροβολισμός από τον Άι-Συμιό.

Η ώρα προχωρούσε, όμως οι στιγμές έμοιαζαν

ακίνητοι αιώνες. Έφθασεν επί τέλους η ώρα 2 μετά τα μεσάνυχτα. Σιωπή τάφου και αγωνία έβοσκε τις ψυχές των ανθρώπων της Εξόδου. Σύνθημα πουθενά. Και το χειρότερο: το πυκνό σκοτάδι υποχωρούσε και, αντί για σκότος, λαμπρό σεληνόφως καταυγάζει το δραματικό τοπίο. Ο μόνος που δεν αδημονούσε και ψύχραιμος περίμενε, γιατί γνώριζε –φαίνεται– τα πάντα, ήταν ο θηριώδης Ιμπραήμ. Ακριβώς τη στιγμή εκείνη «που την τρέμει ο λογισμός», τα στρατεύματά του έβαλαν με βροχή σφαιρών. Επακολούθησε δαντική κόλαση...

— Πίσω, πίσω, ούρλιαξεν η προδοτική κραυγή ή η σύγχυση και ο τρόπος.

Και ο επίλογος; Αγωνιστές και γυναικόπαιδα κατακόπτονται αγωνιζόμενοι. Ανάμεσα στους πρώτους μάχονται οι ιερείς Βάλβηδες.

Και ύστερα; Ο παπα-Σουλιώτης ανατινάζει τον προμαχώνα· ο Καψάλης την πυριτιδαποθήκη. Ο Επίσκοπος μαζί με τον παπα-Γιάννη τον ανεμόμυλο και συνθάπτονται υπό τα καπνίζοντα ερείπια ο άρχοντας του Μεσολογγίου Ραζηκώτσικας, ο άρχοντας και βουλευτής Πατρών Ι. Παπαδιαμαντόπουλος και ο μέγας Ελβετός φιλέλληνας ιατρός Ι. Μάγιερ... Το εκτυφλωτικό φως των ανατινάξεων τύλιξε, ως φως ελευθερίας γλυκύτατο, όλη τη χώρα...

Το Μεσολόγγι δεν έπεσε. Ποτέ δεν πέφτουν τα Μεσολόγγια. Απλώς ανέστη η Ελλάδα!

Η Ελλάδα χρωστάει την ύπαρξή της στο Μεσολόγγι, την ιερή κοιτίδα της φυλής, όπου έλαμψεν αναστάσιμη του νέου καιρού η αυγή. Σήμερα, όμως, απειλείται η ύπαρξη του Μεσολογγίου, αφού –αντί να είναι αυτός



ο εθνικός μας βιότοπος, κέντρο στοργής και ενδιαφέροντος– πέφτει θύμα κρατικής αδιαφορίας. Η Ιερή Πόλη φθίνει και σβήνει. Ποιος, τώρα, θα ανάψει τον δαυλό της σωτηρίας του, καημένο Μεσολόγγι;

«Εβδόμη», 3 Απριλίου 1988 και
«Απογευματινή της Κυριακής», 23 Απριλίου 1989

ΔΡΟΜΟΣ ΑΛΗΘΙΝΗΣ ΔΟΞΑΣ

Άκου, Μπαίρον, πόσο θρήνον
κάνει, ενώ σε χαιρετά
η Πατρίδα των Ελλήνων·
κλαίγε, κλαίγε, Ελευθεριά.

— Δ. Σολωμός

Δεν ξέρω τι χρωστάει το Μεσολόγγι στον Μπαίρον ή ο Μπαίρον στο Μεσολόγγι! Διότι είναι δύσκολο να πει κανείς αν ο Μπαίρον χάρισε στο Μεσολόγγι την ιστορική του αθανασία ή αν το Μεσολόγγι άνοιξε τη θύρα της αιωνιότητας στον Μπαίρον. Το βέβαιο πάντως είναι ότι και τα δύο αυτά ηθικά και πνευματικά μεγέθη θα έμεναν στο προσκήνιο της παγκόσμιας Ιστορίας, έστω κι αν δεν είχαν τόσο αρμονικά και συγχρόνως τραγικά συναντηθεί.

Η συνάντηση, όμως, αυτή ήταν ένας αρμονικός συνδυασμός Ξίφους και Πνεύματος και έδωσε εις μεν τον ατρόμητο ποιητή λόρδο Βύρωνα, που «η προσωπική του ανδρεία δεν είχε όρια» και που –θα σημειώσει ο Γκάμπα– «επιζητούσε άπληστα τους κινδύνους της μάχης», διάσταση μυθική, εις δε την Ιερή Πόλη εύρος μεγαλείου που το σέβονται οι αιώνες. Όπως, τώρα, δεν μπορεί να ξεχωρίσει κανείς από την Επανάσταση του 1821 τους ασύγκριτους ερμηνευτές της Σολωμό και Κάλβο, έτσι δεν είναι δυνατόν να φαντασθεί κανείς το Μεσολόγγι χωρίς τον Βύρωνα.

Ο λόρδος Μπαίρον ή λόρδος Βύρων –όπως πρόφεραν το όνομά του οι Έλληνες τότε– υπήρξε μια ποιητική και μαζί πολιτική μεγαλοφυΐα, ένας δημιουργός θεωρητικός και μαζί πρακτικός: «Οι πράξεις μας είναι οι εποχές μας... Αν μελετάς με θλίψη τη χαμένη νιότη σου, τότε γιατί να ζεις;... Η θλίψη είναι η γνώση· όσοι γνωρίζουν πάρα πολλά, πρέπει να πενθούν βαθύτερα για τη μοιραία αλήθεια. Το δέντρο της Γνώσης δεν είναι το δέντρο της Ζωής». Ο ποιητής μας επικράνη μάλλον από το δέντρο της Ζωής, παρά από το δέντρο της Γνώσεως, όπως θα ήθελεν ο «Εκκλησιαστής» (Α 18): «Και ο προστιθείς γνώσιν προσθήσει άλγημα»!

Ο νόστος προς τη Γη των Ελλήνων, η θεϊκή φωτιά του πόθου να τη γνωρίσει και να φιλήσει το χώμα της, ο θυμός και ο πόνος για τη σκλαβιά της θα τον οδηγήσουν στην αμετάθετη απόφασή του: «Η χώρα του



τιμημένου θανάτου είναι εδώ. Εμπρός, στη μάχη. Και βγάλε εκεί την ύστερη πνοή σου»!

Η χώρα, πράγματι, του τιμημένου θανάτου του Μπαίρον ήταν το πολιορκημένο Μεσολόγγι. Εδώ, στο θέατρο του titάνιου αγώνα της ελληνικής ελευθερίας, άφησε την ύστερη πνοή του, τη 19η Απριλίου 1824, Δευτέρα της Διακαινησίμου, το μεγάλο του πνεύμα, αδελφωμένο με των αρχαίων Ελλήνων και των συγχρόνων μαρτύρων της ελευθερίας τα πνεύματα. Εδώ την προτεραία του θανάτου του, πράο δειλινό του Πάσχα, θα πει στον ιατρό Μίλλινγκεν ο θνήσκων ποιητής: «Δεν θρηνώ που θα χάσω τη ζωή μου. Για να τερματίσω την κουρασμένη μου ύπαρξη ήρθα στην Ελλάδα. Τον πλούτο μου, τις ικανότητές μου αφιέρωσα στην υπόθεσή της. Ναι, της προσφέρω και τη ζωή μου. Μια παράκληση: Μην αφήσετε να κομματιαστεί το σώμα μου ή να σταλεί στην Αγγλία»! Το επόμενο δειλινό, γύρω στις 6/19 Απριλίου 1824, Δευτέρα του Πάσχα, ο θάνατος χτύπησε την πόρτα της Υπάρξεώς του.

Σε ηλικία 36 ετών και 3 μηνών πε-





θαίνει στα χέρια της αδάμαστης φρουράς του άπαρ-του Φράχτη ο λόρδος Βύρων, για να συνθέσει έτσι ο μεγάλος αυτός Άγγλος και ελληνολάτρης ποιητής το πλέον άρτιο κατόρθωμά του και ν' ανεβεί συγχρόνως στον ακήρατο κόσμο της Ιδέας. Ο ποιητής κοιμήθηκε ευχαριστημένος. Πνευματικά και ηθικά ώριμος, έβλεπε πως από ένα φρικώδες ελληνικό «τώρα» ξεπηδάει μια λάμψη αιωνιότητας, ένα φως ελευθερίας, που γλυκύτατο και ιλαρότατο εισέρχεται έως τα καταχθόνια της πολυαίωνης δουλείας.

Γιγάντια καταίγίδα είχε ξεσπάσει στο Μεσολόγγι, προμήνυμα του θανάτου του αγνού φιλέλληνα. Όπως οι αστραπές αυλάκωναν τον εσκοτωμένον ορίζοντα, έτσι διαδιδόταν η είδηση. Το Μεσολόγγι απόμεινε κεραυνωμένο: Τραχείς αγωνιστές και απλοϊκοί βοσκοί ένοιωθαν απορφανισμένοι, όλος ο ηρωικός φράχτης τυλιγόταν σ' έναν βουβό θρήνο. Η επαναστατημένη Ελλάδα έχανε τον πραγματοποιό και σημαιοφόρο της ελευθερίας της.

Σεισμό προκάλεσε στο Λονδίνο και στις άλλες ευρωπαϊκές πόλεις η είδηση του θανάτου του Μπαίρον, που πυρακτώνει τώρα τον φιλελληνισμό και συγκεντρώνει τις ψυχές όλου του κόσμου στην Ιερά Πόλη.

«Η νύχτα έπεφτε», γράφει ο Αντρέ Μωρουά, «αστραπές και κεραυνοί αυλάκωναν διαδοχικά το σκοτάδι... Η βροχή, ανεμοδαρμένη, χτυπούσε τα τζάμια των σπιτιών. Οι στρατιώτες και οι βοσκοί, που...

αγνοούσαν ακόμη το πένθιμο νέο, αλλά πίστευαν ότι σημεία και τέρατα συνόδευαν πάντοτε τον θάνατο ενός ήρωα, έλεγαν μεταξύ τους παρατηρώντας την ανήκουστη βιαιότητα της θύελλας: πέθανε ο Βύρων»!

Όλη η γη της Ελλάδος έγινε τάφος του. Και ο θρήνος των Ελλήνων αβάσταχτος: «Αυτός του οποίου κλαίμεν τον θάνατον απαρηγόρητα», θα πει στον επικηδεό του ο Σπ. Τρικούπης, «είναι ο άνθρωπος ο οποίος (εις το είδος του) έδωκε το όνομά του εις τον αιώνα μας. Η ευρυχωρία του πνεύματός του, και το ύψος της φαντασίας του, δεν τον άφησαν να πατήση τα λαμπρά, πλην κοινά, ίχνη της φιλολογικής των παλαιών δόξας. Έπιασε νέον δρόμον, δρόμον, τον οποίον η γεροντική πρόληψις προσπάθησε και προσπαθεί ακόμη να τον κλείσει εις την σοφήν Ευρώπην· αλλά όσω ζουν τα συγγράμματά του (και θα ζουν όσω ζη ο Κόσμος) θέλει μέινει πάντοτε ο δρόμος αυτός ανοιχτός, επειδή και αυτός, καθώς και ο άλλος, είναι δρόμος αληθινής δόξας».

Οι πανέλληνες ένοιωθαν σαν απορφανισμένοι. Οι Μεσολογγίτες δεν μπορούσαν να δεχθούν τη σκληρή πραγματικότητα του θανάτου του. Το σπίτι όπου κατοικούσε ο Βύρων «για τρεις μήνες ήταν μέρα-νύχτα πολιορκημένο, σαν μια τράπεζα που έχει μεγάλη κίνηση». Πικραμένοι, σιωπηλοί, γεμάτοι απόγνωση, νόμιζαν ότι θα ξανάβλεπαν ζωντανό τον ποιητή. Ιδιαίτερα βαρύ ήταν το πένθος για τους άνδρες του στρα-

τιωτικού σώματος, που αρχηγός του ήταν ο ίδιος ο Μπαίρον και που είχαν τόσο εκτιμήσει το ήθος και την ανδρεία του. Και όταν, στις 2 Μαΐου το πρωί, το φέρετρο μεταφερόταν στο πλοίο για τη Ζάκυνθο και από εκεί για το Λονδίνο, το Μεσολόγγι ήταν σαν απονεκρωμένο: «Ω Βύρων, ω θεσπέσιον / πνεύμα των Βρεττανίδων / τέκνον Μουσών και φίλε / άμοιρε της Ελλάδος / καλλιστεφάνου», θρηνεί ο Κάλβος. Και ο Παλαμάς αργότερα –όπως σχεδόν όλοι οι πνευματικοί μας δημιουργοί– θα καταθέσει το δικό του κλάμα: «Ηρθες την ίδια σου ζωή στις ιερής θυσίας / να φέρεις το βωμό, / κι αν έζησες Διόνυσος, ξεψύχησες Μεσσίας».

Ο Βύρων ήταν ο Μεσσίας της σκλαβωμένης τότε πατρίδας μας. Μαζί με τους γλυκύτερους καρπούς του πνεύματός του, της έδωσε και τη ζωή του για να θεμελιώσει την ελευθερία της. Ο τιτάν της Τέχνης και της Πράξεως έκλεισε στην Ελλάδα τα μάτια του. Η θύρα της αιωνιότητας είχε ανοίξει...

Από τη Ζάκυνθο, ο εθνικός μας ποιητής Δ. Σολωμός ολοφύρεται και καλεί την Ελευθερία να βάλει

προς στιγμήν το ξίφος στη θήκη του και να «μελετήσει» τον ήρωα:

Λευτεριά για λίγο πάψε
να χτυπάς με το σπαθί...

...

Άκου, Μπαΰρον, πόσον θρήνον
κάμνει, ενώ σε χαιρετά
η πατρίδα των Ελλήνων·
κλαίγε, κλαίγε, Ελευθεριά!

Το δάκρυ των Ελλήνων ήταν βροχή εξ ουρανού που πότισε το θαλερό δένδρο της Ελευθερίας.

«Εβδόμη», 17 Απριλίου 1988

ΠΗΓΗ: Γρηγ. Φιλ. Κωσταράς, καθηγητής Φιλοσοφικής Σχολής Πανεπιστημίου Αθηνών, Δρόμοι Πολιτικής Παιδείας, Αθήναι 1997. 



Ο Γρηγόρης Φιλ. Κωσταράς γεννήθηκε ως όγδοο από τα εννέα παιδιά του ιερέα Φιλίππου Γρηγ. Κωσταρά και της πρεσβυτέρας Σπυριδούλας, στο χωριό Πυργί του Δήμου Αγρινίου, όπου διδάχθηκε τα εγκύκλια μαθήματα.

Σπούδασε στη Φιλοσοφική Σχολή του Πανεπιστημίου Αθηνών και ειδικεύτηκε στη Φιλοσοφία-Ψυχολογία στα Πανεπιστήμια Αμβούργου και Κοπεγχάγης, υπό την επιστημονική καθοδήγηση διαπρεπών καθηγητών: K.F. v. Weizsäcker, P. Aubenque, Kl. Oehler, P. Hofstätter, K. Pawlik, H. Nickel. R. Tausch κ.ά. Αναγορεύτηκε Διδάκτωρ της Φιλοσοφικής Σχολής του Πανεπιστημίου του Αμβούργου και απεφοίτησε από τη «Σχολή Ψυχο-

λογικής Αμύνης» του Οισκίρχεν. Εξελέγη επιμελητής του Εργαστηρίου Ψυχολογίας της Φιλοσοφικής Σχολής του Πανεπιστημίου Αθηνών, εντεταλμένος υφηγητής, επίκουρος καθηγητής, αναπληρωτής και, τέλος, καθηγητής.

Ήταν εκλεγμένο μέλος πολλών ελληνικών και ξένων επιστημονικών εταιρειών, με ευρεία συμμετοχή σε διεθνείς εκπροσωπήσεις και επιστημονικά συνέδρια. Διδακτικό έργο ασκούσε όχι μόνο στη Φιλοσοφική, αλλά και σε άλλες πανεπιστημιακές σχολές, ενώ προσκεκλημένος έχει διδάξει σε πολλά πανεπιστήμια της αλλοδαπής ή είχε μετάσχει σε μεγάλα διεθνή ερευνητικά κέντρα. Στο συγγραφικό του έργο –εκτός από τα αυτοτελή βιβλία του– κεντρική θέση έχουν οι διατριβές, μελέτες και ανακοινώσεις –περισσότερες από 100–, δημοσιευμένες σε έγκυρα ελληνικά και ξένα περιοδικά. Στο πλαίσιο μιας εργώδους κοινωνικής, πολιτικής και εθνικής δραστηριότητας, είδαν το φως της δημοσιότητας υπέρ τα 300 άρθρα από τις στήλες των μεγαλύτερων εφημερίδων. Το συγγραφικό του έργο –ξενόγλωσσο, ελληνιστί γραμμένο ή μεταφρασμένο– έχει μεγάλη απήχηση. Έτυχε, τέλος, πολλών τιμητικών διακρίσεων.

Απεβίωσε το 2024 σε ηλικία 87 ετών.

Ασφαλιστική ιστορία της Ελλάδος μέχρι και την ίδρυση της «Εθνικής Ασφαλιστικής» το έτος 1891

Γράφει ο **ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ**

Η έννοια της ασφάλισης και οι ρίζες της βρίσκονται πολλούς αιώνες πριν. Στην αρχαία Ελλάδα, μορφές ασφάλισης εντοπίζονται οι ιστορικοί στις θαλάσσιες μεταφορές, όπου και εφαρμόζεται το Ασφαλιστικό Δίκαιο, με αναφορές στα ναυτοδάνεια. Στο βιβλίο «Η Ιδιωτική Ασφάλιση» του ΕΙΑΣ, 2011 (Μαργαρίτα Αντωνάκη-Κέλλη Χατζηδημητρίου), αναφέρονται τα εξής:

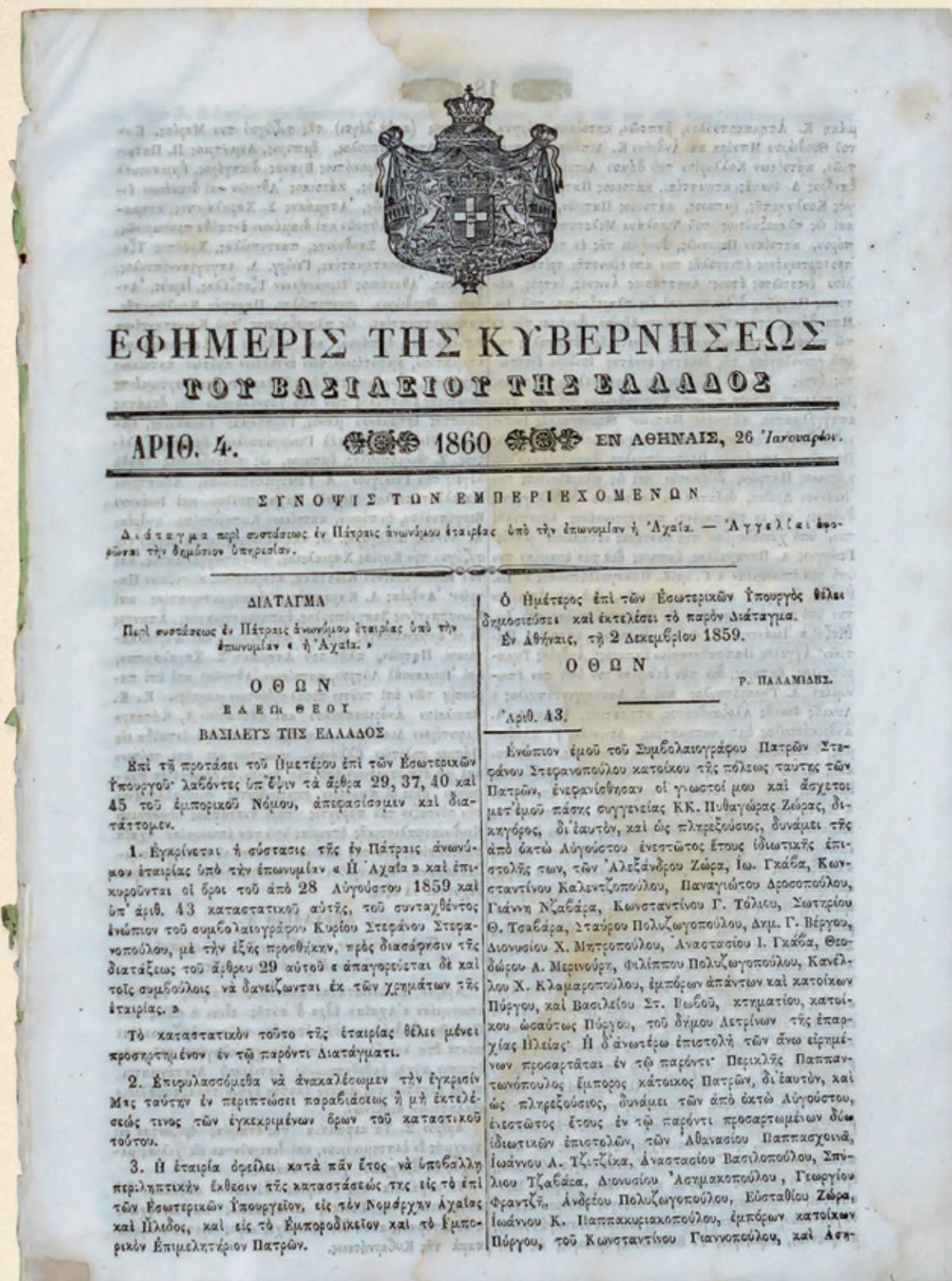
«Στην αρχαία Ελλάδα, οι ιστορικοί εντοπίζουν μορφές άσκησης ασφάλισης στις θαλάσσιες ασφαλίσεις. Υποστηρίζεται ότι οι ρίζες του Ασφαλιστικού Δικαίου βρίσκονται στο αρχαίο αττικό Δίκαιο, όπου γίνεται αναφορά στα λεγόμενα "ναυτοδάνεια". Η οικονομική ισχυροποίηση της Αθηναϊκής Δημοκρατίας κατά τους κλασικούς χρόνους, η ανάγκη μεταφοράς αγαθών από και προς τις αποικίες της Μεσογείου και της Μαύρης Θάλασσας, σε συνδυασμό με τους αυξημένους κινδύνους των θαλάσσιων μεταφορών, τόσο για τα εμπορεύματα όσο και για τα πλοία (π.χ. τρικυμίες, απώλεια φορτίων για να σωθεί το πλοίο, ναυάγια), οδήγησαν ιστορικά στην υιοθέτηση των ιδιόμορφων αυτών μηχανισμών ασφάλισης.

Η συμφωνία λειτουργούσε ως εξής: Ο έμπορος που επιθυμούσε να καλύψει τους κινδύνους από τη θαλάσσια μετακίνηση των εμπορευμάτων του δανειζόταν από ειδικευμένους στις θαλάσσιες μεταφορές δανειστές ποσό που

αντιστοιχούσε στην αξία των εμπορευμάτων. Εάν τα εμπορεύματα κατέφθαναν στον προορισμό τους, ο έμπορος επέστρεφε το ποσό του δανείου που είχε λάβει, πλέον κάποιου υψηλού τόκου. Εάν όμως τα εμπορεύματα δεν έφταναν στο λιμάνι, τότε κρατούσε τα χρήματα. Η συναλλαγή αυτή, αν και δεν ήταν γνήσια ασφαλιστική σύμβαση, προσομοίαζε με ασφάλιση, με την έννοια ότι η χρηματοδότηση από τον δανειστή απέβλεπε στην κάλυψη του κινδύνου απώλειας ή βλάβης των εμπορευμάτων που συνεπαγόταν το θαλάσσιο ταξίδι. Ο δε δανειστής αναλάμβανε τον κίνδυνο έναντι της προσδοκίας να εισπράξει υψηλό τόκο.

Αργότερα, στη ρωμαϊκή εποχή συναντώνται ακόμη πιο εξελιγμένες μορφές ασφάλισης θαλάσσιων μεταφορών, μέσω συμβολαίων. Ιδιαίτερη άνθηση εμφανίζουν οι ασφαλίσεις αυτές στην Ισπανία, κατά τα τέλη του Μεσαίωνα, όπου και δημιουργείται το 1453 το πρώτο ολοκληρωμένο Δίκαιο που θα ρυθμίζει τις θαλάσσιες ασφαλίσεις επί σειρά ετών. Εκτεταμένα χρησιμοποιούνται οι θαλάσσιες ασφαλίσεις και σε άλλες χώρες με ανάλογη ναυτική ισχύ και αποικιοκρατική παρουσία, όπως Ιταλία, Πορτογαλία, Ολλανδία και Γαλλία, ενώ το 1629 συστήνεται η πρώτη ασφαλιστική εταιρεία στην Ολλανδία, με αντικείμενο την ασφάλιση θαλάσσιων μεταφορών.

Μετά τη μεγάλη πυρκαγιά στο Λονδίνο το 1666, δημιουργούνται και οι πρώτες οργανωμένες ασφαλιστικές εταιρείες για ασφαλίσεις κατά της πυρκαγιάς. Κατά την ίδια



Η ΑΧΑΪΑ Ανώνυμος Ασφαλιστική Εταιρεία (εν Πάτραις) - ΕΦΗΜΕΡΙΣ ΤΗΣ ΚΥΒΕΡΝΗΣΕΩΣ ΤΟΥ ΒΑΣΙΛΕΙΟΥ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ Περὶ συστάσεως της Εταιρείας (Περιέχει το Καταστατικό με όλα τα ονόματα των μετόχων και λεπτομερείς όρους διαχείρισης και λειτουργίας), 1860
ACHAIA Insurance Company (in Patras) - GOVERNMENTAL GAZETTE OF THE KINGDOM OF GREECE, concerning renewal and reconstitution of the company (including the Articles of Association, with all the shareholders names and conditions of management and operation, in detail), 1860

ΠΗΓΗ: Συλλεκτικά Ασφαλιστήρια, Εκδόσεις Σπύρου.

χρονική περίοδο παρατηρείται σε διάφορες χώρες της Ευρώπης αντίστοιχη δραστηριοποίηση.

Ανάλογη διαπιστώνεται η εξέλιξη για την αντιμετώπιση κινδύνων σε πρόσωπα, η οποία ξεκίνησε από την αρχαία Αίγυπτο και συνεχίστηκε από τους Έλληνες, σαν θρησκευτική κοινωνική συνεισφορά για την κάλυψη εξόδων κηδείας, και μετέπειτα από τους Ρωμαίους.

Ομάδες προσώπων συμφωνούσαν να αντιμετωπίσουν από κοινού τις οικονομικές συνέπειες από τυχαία γεγονότα που θα έβλαπταν τη ζωή τους, είτε εισφέροντας σε κάποιο ταμείο είτε δίνοντας υπόσχεση για εκ των υστέρων παροχή βοήθειας στα μέλη που θα αρρωστήσουν, τραυματισθούν ή ακόμη και στη χήρα και στα ορφανά σε περίπτωση θανάτου μέλους, συμπεριλαμβανομένων και των εξόδων κηδείας. Οι πρώιμες δηλαδή ασφαλιστικές οργανώσεις ζωής βασίζονταν στην αμοιβαία βοήθεια μεταξύ των μελών που συμμετείχαν σε αυτές.

Η πρώτη ασφαλιστική εταιρεία ζωής εμφανίζεται στην Αγγλία το 1698 και το παράδειγμά της ακολουθούν και σε άλλα ευρωπαϊκά κράτη.

Στην Ελλάδα και προτού αυτή καταστεί ανεξάρτητο κράτος, η ασφαλιστική δραστηριότητα αρχικά αναπτύσσεται με ασφαλιστικές εταιρείες ελληνικών συμφερόντων, που είχαν έδρα σε άλλες ευρωπαϊκές χώρες. Το 1789 ιδρύεται στην Τεργέστη από Έλληνες η εταιρεία *Societa Greca d' Assicurazioni*, ενώ παρόμοιες επιχειρηματικές πρωτοβουλίες πραγματοποιούνται στην Οδυσσό και στην Κωνσταντινούπολη. Αξιοσημείωτη είναι η ιδιαίτερα σημαντική κοινωνική δράση των ελληνικών ασφαλιστικών εταιρειών της Οδησσού και κυρίως ο πρωταγωνιστικός τους ρόλος στην ετοιμασία της Επανάστασης του 1821 και η συμμετοχή τους στους επικεφαλής των ηγετών της Φιλικής Εταιρείας (βλ. *εμπειρισττωμένη μελέτη του Ευάγγελου Γ. Σπύρου, όπως καταγράφηκε στο βιβλίο του "Ασφαλιστές, Έμποροι και Ιστορία του Ελληνικού Έθνους", 1η έκδοση 2011, Σπύρου Editions, σελ. 30 και 150*).

Στα επόμενα χρόνια παρατηρούνται συστηματικές προσπάθειες για την ίδρυση εντός της ελληνικής επικράτειας ασφαλιστικών εταιρειών, οι οποίες λειτουργούν είτε με εγκατάσταση, όπως η εταιρεία "Ελλάς" στη Σύρο (1828) και οι εταιρείες "Αχαϊκή της Θαλασσοπλοΐας Εταιρεία" και "Αδριατική Πυρασφαλιστική" (1839) στην πόλη των Πατρών, είτε με υποκατάστημα, όπως η ιταλική εταιρεία *Generali*. Στην Αθήνα ιδρύεται ως ανώνυμη εταιρεία το 1857 η ασφαλιστική εταιρεία ΦΟΙΝΙΞ, η οποία μετά από μια ενδιάμεση παύση των εργασιών της το 1894 επαναλειτουργεί το 1928, συνεχίζοντας μέχρι σήμερα τη δραστηριότητά της. Το 1891 ιδρύεται η εταιρεία ΕΘΝΙΚΗ, ως θυγατρική της Εθνικής Τράπεζας, η οποία λειτουργεί μέχρι σήμερα αδιάλειπτα».

Ο Γεώργιος Κούτσος, gentleman ασφαλιστής κατά Αλεξ. Ταμπουρά, ο οποίος προσέφερε πολυτίμες υπηρεσίες στην ελληνική ασφαλιστική εταιρεία «Πανελλήνιος», που ίδρυσε ο πατέρας του στον Πειραιά, και στον «Ελληνικό Νηογνώμονα», όπου υπήρξε διευθύνων σύμβουλος για πολλά έτη, επιδόθηκε σε επίπονη και μακροχρόνια έρευνα στα Γενικά Αρχεία του Κράτους, από όπου άντλησε πληροφορίες για τις ασφαλιστικές εταιρείες, πριν και μετά την Επανάσταση του 1821, μέχρι το 1943, οπότε και δημοσίευσε το βιβλίο με τίτλο «Η Εξέλιξις των Ελληνικών Ασφαλιστικών Εταιρειών». Πολλά σημαντικά στοιχεία υπάρχουν για τους μελετητές εκεί και στο WHO IS WHO and WHAT IS WHAT που αναδημοσίευσε ο Αλεξ. Ταμπουράς σε συνέχειες. Από αυτό δημοσιεύουμε και τις επωνυμίες όλων των ασφαλιστικών εταιρειών 1836-1891, εν συνόλω 63 εταιρείες, με χρονολογική σειρά ως εξής:

1. **Αχαϊκή Ασφαλιστική της Θαλασσοπλοΐας Εταιρεία**, Πάτρα 1836.
2. **Ελληνικόν ασφαλιστικόν κατάστημα**, Σύρος 1837. Ανενώθη το 1841 και 1843.
3. **Εταιρεία των φίλων ασφαλιστών**, Σύρος 1838. Ανενώθη το 1841 και 1844.
4. **Ελλάς**, Σύρος 1838. Ανενώθη κατά τα έτη 1841, 1847, 1850 και 1853.
5. **Ερμής**, Σύρος 1838. Ανενώθη το 1850.
6. **Ασφάλεια του Αιγαίου Πελάγους**, Σύρος 1839.
7. **Ελλάς**, Αθήναι 1839.
8. **Αίολος**, Σύρος 1840.
9. **Ασφαλιστικόν κατάστημα Ερμουπόλεως**, Σύρος 1841.
10. **Εμπορική Τράπεζα**, Πάτρα-Πειραιεύς 1841.
11. **Φιλεμπορική Εταιρεία**, Σύρος 1841. Ανενώθη το 1845.
12. **Αργοναύται**, Σύρος 1841.
13. **Τρίτων**, Σύρος 1844. Ανενώθη το 1847.
14. **Ένωσις**, Σύρος 1846.
15. **Πάτραι**, Πάτρα 1849. Ονομαστικό κεφάλαιο Δρχ. 500.000 διαιρούμενο σε 200-500 μετοχές, καταβληθέν 1/10. Ανενώθη το 1854, με ονομαστικό κεφάλαιο 1.000.000, καταβληθέν 1/10.
16. **Νέα Φιλεμπορική Εταιρεία**, Σύρος 1850.
17. **Πρόοδος**, Πάτρα 1854. Ονομαστικό κεφάλαιο 1.200.000, καταβληθέν 1/10.
18. **Ανατολή**, Πάτρα 1856. Ονομαστικό κεφάλαιο 1-2.000.000, καταβληθέν 1/10. Ανενώθη το 1861.
19. **Αμαλία**, Πάτρα 1856. Ονομαστικό κεφάλαιο 2.000.000, καταβληθέν 1/10.
20. **Ψαρά**, Σύρος 1856. Ονομαστικό κεφάλαιο 200-600.000, καταβληθέν 1/10. Ανενώθη το 1865.
21. **Ένωσις Ψαριανών**, Σύρος 1856. Ονομαστικό

κεφάλαιο 200-400.000, καταβληθέν 1/10. Ανενώθη το 1862, 1865 και 1873.

22. **Φοίνιξ**, Αθήναι 1857.
23. **Σωτήρ**, Πάτρα 1858. Ονομαστικό κεφάλαιο 2.000.000, καταβληθέν 1/10.
24. **Καρτερία**, Σύρος 1859. Ονομαστικό κεφάλαιο 250.000, καταβληθέν 1/10. Ανενώθη το 1862 και 1865.
25. **Πρόνοια**, Πάτρα 1859. Ασφάλεια προικίσσεως των παιδων.
26. **Αχαΐα**, Πάτρα 1860.
27. **Μισούλης**, Πάτρα 1860. Περιελάμβανε κλάδον ασφαλείας κατά της αφερεγγυότητας των οφειλετών εμπορικών γραμματίων.
28. **Γαλαξειδίον**, Γαλαξίδι 1860.
29. **Πελοπόννησος**, Πάτρα 1860.
30. **Ομόνοια**, Σύρος 1861.
31. **Ελλάς**, Πάτρα 1862.
32. **Όθων**, Πάτρα 1862.
33. **Άγκυρα**, Πάτρα 1862. Περιελάμβανε και τον κλάδο πυρός.
34. **Ελλάς**, Πάτρα 1862. Περιελάμβανε και τον κλάδο πυρός και αξιοχρέων απαιτήσεων.
35. **Κολοκοτρώνης**, Πάτρα 1862. Περιελάμβανε και τον κλάδο πυρός.
36. **Κανακάρης**, Πάτρα 1862.
37. **Ερμούπολις**, Σύρος 1863. Ονομαστικό κεφάλαιο 200-500.000, καταβληθέν το 1/10. Ανενώθη το 1868.
38. **Πειραιεύς**, Πειραιεύς 1864. Ονομαστικό κεφάλαιο 1.000.000, καταβληθέν 1/5.
39. **Κεφαλληνία**. Ιδρύθη το 1841 στην Κεφαλληνία επί αγγλικής κατοχής και έγινε αυτομάτως ελληνική με την Ένωση της Επανάστου (1864).
40. **Ζάκυνθος**. Ιδρύθη στη Ζάκυνθο. Ελληνική από το 1864, όπως η προηγούμενη.
41. **Ευτυχία**, Σύρος 1865. Ονομαστικό κεφάλαιο 300.000, καταβληθέν 1/10
42. **Μεσόγειος**, Σύρος 1865. Ονομαστικό κεφάλαιο 200-500.000, καταβληθέν 1/10.
43. **Αρμονία**, Σύρος 1865. Ονομαστικό κεφάλαιο 250-500.000, καταβληθέν 1/10.
44. **Πρωρεύς**, Σύρος 1865. Ονομαστικό κεφάλαιο 300.000, καταβληθέν 1/10.
45. **Ποσειδών**, Σύρος 1866. Ονομαστικό κεφάλαιο 300.000, καταβληθέν 1/10.
46. **Ελληνική ναυτική εταιρεία**, Σύρος 1866. Περιελάμβανε και τον κλάδο ναυτοδανείων. Ονομαστικό κεφάλαιο 1.000.000, καταβληθέν 1/5.
47. **Υδρα**, Υδρα 1866. Ονομαστικό κεφάλαιο 1.000.000,

καταβληθέν 1/5. Ανενώθη το 1878.

48. **Ελλάς**, Σύρος 1866. Ονομαστικό κεφάλαιο 300.000, καταβληθέν 1/10.
49. **Κάσσος**, Σύρος 1866. Ονομαστικό κεφάλαιο 500.000, καταβληθέν 1/10.
50. **Σπέτσαι**, Σπέτσαι 1867. Ονομαστικό κεφάλαιο 1.000.000, καταβληθέν 1/10.
51. **Ποσειδών**, Σπέτσαι 1867. Ονομαστικό κεφάλαιο 600.000, καταβληθέν 1/3.
52. **Οδυσσεύς**, Ιθάκη 1868. Ονομαστικό κεφάλαιο 140.000, καταβληθέν 1/10.
53. **Όλγα**, Σύρος 1868. Ονομαστικό κεφάλαιο 200-400.000, καταβληθέν 1/10.
54. **Αμφιτρίτη**, Σύρος 1868. Ονομαστικό κεφάλαιο 400.000, καταβληθέν 1/10.
55. **Άγκυρα**, Αθήναι 1868. Ονομαστικό κεφάλαιο 2.000.000, καταβληθέν 1/5. Ανελάμβανε και κινδύνους πυρός.
56. **Ναυτική Τράπεζα ο Αρχάγγελος**, Αθήναι 1869. Επίσης περιελάμβανε και κινδύνους πυρός.
57. **Ανατολή**, για δεύτερη φορά, Πάτρα 1871. Κεφάλαιο 200.000, καταβληθέν ολοσχερώς.
58. **Μεσόγειος**, Αθήναι-Πειραιεύς 1872.
59. **Αζοφική**, Σύρος 1876.
60. **Αστήρ**, Πάτρα 1879.
61. **Πάτραι**, Πάτρα 1880.
62. **Ποσειδών**, Πειραιεύς 1881. Κεφάλαιο καταβεβλημένο 1.000.000. Ανελάμβανε και κινδύνους πυρός.
63. **Εθνική Ανώνυμη Ελληνική Εταιρεία Γενικών Ασφαλειών**, Αθήναι 1891.

Το 1825, στη Σύρο, μεγάλο εμπορικό κέντρο, όπου βρίσκουμε τις πρώτες ιδιωτικές ναυτικές ασφαλίσεις από Χιώτες ασφαλιστές, ιδρύεται το πρώτο επαγγελματικό «Ασφαλιστικό Κατάστημα», που το 1829 μεταρρυθμίζεται με νέους μετόχους, μεταξύ των οποίων και ο Κυβερνήτης Ιωάννης Καποδίστριας, με 10 «μεθέξεις». Το 1830, ο Χιώτης μεγαλέμπορος Λουκάς Ράλλης ιδρύει τη «Φιλεμπορική Ασφάλεια».

Νωρίτερα, πριν το 1821, σε διάφορα εμπορικά κέντρα του εξωτερικού, είχαν ιδρυθεί ασφαλιστικές εταιρείες από Έλληνες. Στην Τεργέστη, το 1879, ο Νικόλαος Κανέλης, ο Γιώργος Βογιατζόγλου και ο Κάισαρ Πελεγκρίνης ίδρυσαν την «Ελληνική Εταιρεία Ασφαλειών» (*Societa Greca d' Assicurazione*), που ήταν η δεύτερη σπουδαία εταιρεία εκεί. Το 1814, στην Οδησσό, Έλληνες μεγαλέμποροι έβαλαν τις βάσεις ασφαλιστικών εταιρειών. Το 1816 ιδρύθηκε η πρώτη ελληνική ασφαλιστική εταιρεία «Εταιρεία των Ηνωμένων Ασφαλιστών Γραικών» και το 1817 η «Νέα Γραικική Εταιρεία Ασφαλιστών». Έλληνες ασφαλιστές

ίδρυσαν εταιρείες στην Κωνσταντινούπολη και τη Σμύρνη. Η Φιλική Εταιρεία ήταν έργο των Ελλήνων ασφαλιστών, όπως περιγράφω στο βιβλίο μου «Ασφαλιστές, Έμποροι και Ιστορία Ελληνικού Έθνους» (2011). Πρώτη ασφαλιστική εταιρεία στην ελεύθερη Ελλάδα ίδρυσαν στην Πάτρα Πατρινοί, με τίτλο «Αχαϊκή Ασφαλιστική της Θαλασσοπορίας Εταιρεία» (1836), και εν συνεχεία οι Συριανοί στη Σύρο (1837). Στην Αθήνα, το 1839.

Συνολικά, μεταξύ 1836-1891 έχουμε 28 ασφαλιστικές εταιρείες στη Σύρο. Στην Πάτρα 20. Στην Αθήνα 6. Στον Πειραιά 2. Στις Σπέτσες 2 και από 1 σε Ύδρα, Γαλαξίδι, Ιθάκη, Κεφαλλονιά και Ζάκυνθο. Φαίνεται καθαρά η σχέση ναυτιλίας και ασφαλείων.

Ενδιαφέροντα στοιχεία βρίσκουμε στα βιβλία του Γεωργίου Ι. Κούτση: «Η Εξέλιξη των Ελληνικών Ασφαλιστικών Εταιρειών» (1943), του Α. Σ. Μάτεσι: «Αι Ασφάλειαι» (1922), του Γιάννη Βλαχογιάννη: «Ναυτική Ασφάλεια» (1932), του Ευάγγελου Γ. Σπύρου: «Έμποροι, Ασφαλιστές

και Ιστορία του Ελληνικού Έθνους» (2011), Γενικά Αρχεία του Κράτους.

Για την ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, αναλυτικά στοιχεία γύρω από την ίδρυσή της υπάρχουν στην έκδοση «ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ από τον 19ο στον 21ο αιώνα», του Ελευθερίου Γ. Σκιαδά, Έκδοση της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΕΓΑ.

Το 1891 ιδρύθηκε η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ από την Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος. Οι πρώτοι διευθυντές της εταιρείας ήταν: Ερρίκος Ποντρεμόλι (1891-1897), Ιωάννης Γκιών (1897-1909), Ιωάννης Σέρμπος (1909-1924), Λ. Παπαδόπουλος (1924-1926) και Ευστράτιος Δροσίνης (1927-1930). Την 23η.1.1935, ο Ευστράτιος Δροσίνης, σε Γενική Συνέλευση των εν Ελλάδι εκπροσώπων των ασφαλιστικών εταιρειών, ανακηρύχθηκε ισόβιος επίτιμος πρόεδρος.

Η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, 1891-2026, για 135 χρόνια προσφέρει ασφαλιστικές υπηρεσίες στους Έλληνες. Από τις εταιρείες που ιδρύθηκαν μεταξύ 1821-1891, 70 χρόνια πριν την ΕΘΝΙΚΗ, δεν επέζησε καμία.

Η ίδρυση της «Ελληνικής Εταιρείας Γενικών Ασφαλειών η Εθνική»*

Όπως είδαμε, η πρώτη μεγάλη ιστορική περίοδος της ελληνικής ιδιωτικής ασφάλισης (1825-1891) έληξε με θλιβερό απολογισμό, αφού σε διάστημα 70 περίπου ετών συνεστήθησαν επτά δεκάδες ασφαλιστικές εταιρείες, εκ των οποίων καμία, εκτός της Εθνικής Ασφαλιστικής, δεν επιζούσε καθώς έφθινε ο 19ος αιώνας. Όπως ορθώς επισημαίνει ο Γ. Τραγάκης, οι γενικότερες κοινωνικο-οικονομικές συνθήκες της χώρας ήταν πολύ αστάθμητες και δυσμενείς για την ανάπτυξη της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

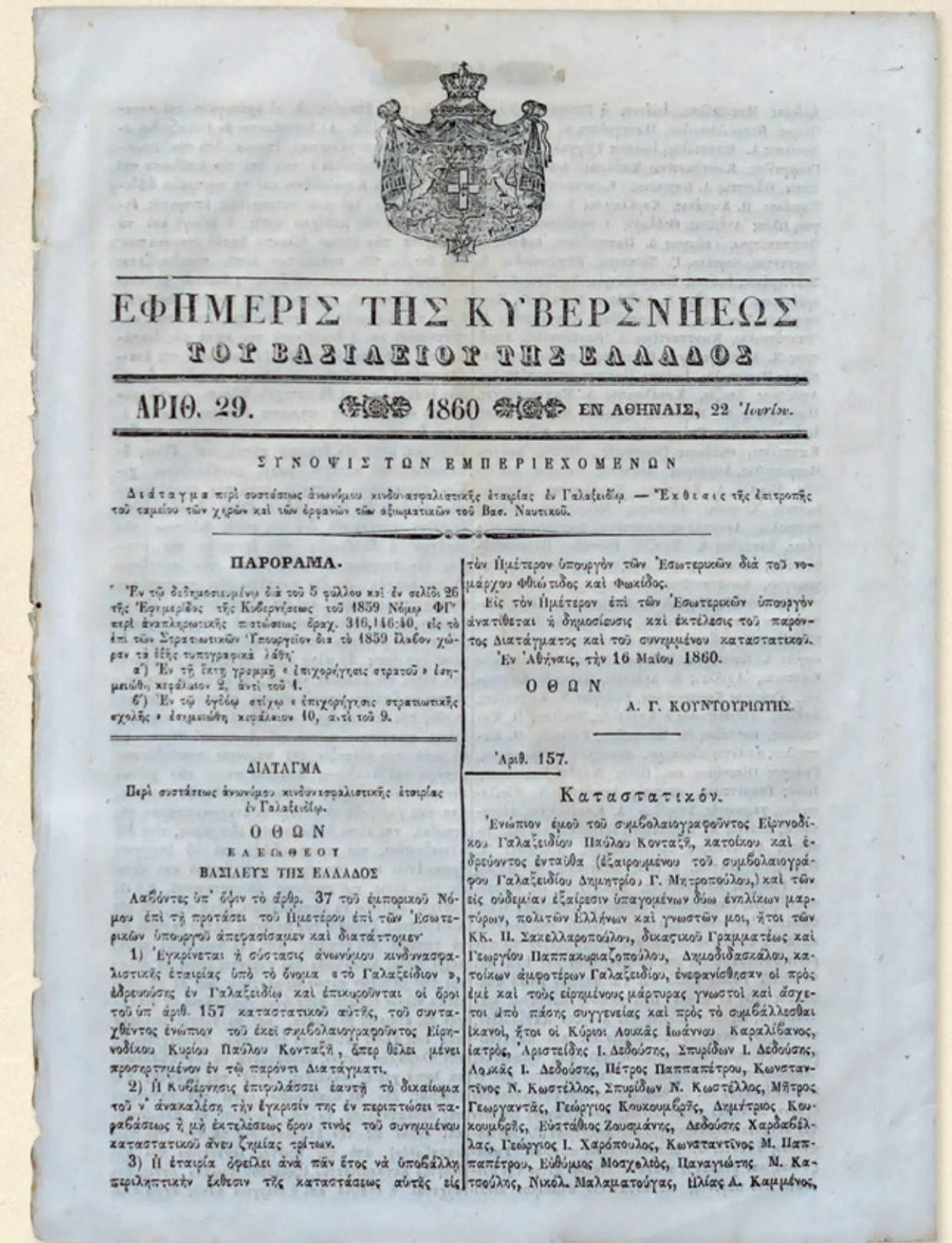
Στις αρχές της τελευταίας δεκαετίας του 19ου αιώνα, μια χώρα ναυτιλιακή, όπως η Ελλάδα, δεν διέθετε αξιόλογη δική της ναυτασφαλιστική εταιρεία, ενώ από το 1883 εργάζονταν σ' αυτήν δέκα ξένες πυρασφαλιστικές εταιρείες, μεταξύ των οποίων και μία βουλγαρική, αλλ'α καμία ελληνική. Είχαν αποτύχει οι σοβαρότερες από τις ελληνικές εταιρείες της πρωτεύουσας, όπως ο «Αρχάγγελος», ο «Φοίνιξ» και η «Άγκυρα», ενώ είχαν επιτύχει ελληνικές ασφαλιστικές επιχειρήσεις που είχαν ιδρυθεί στο εξωτερικό, όπως η «Reunione Adriatica» του Γιαννικέση.

Ο τρόπος λειτουργίας των παραρτημάτων των ξένων ασφαλιστικών εταιρειών στην Ελλάδα ήταν εκτός παντός

ελέγχου, φαινόμενο για το οποίο θα αναφερθούν στοιχεία σε επόμενο κεφάλαιο. Καταγράφεται εδώ ότι οι αλληλοδαπές ασφαλιστικές εταιρείες που λειτουργούσαν επικερδώς στην Ελλάδα με διάφορα τεχνάσματα και εκμεταλλευόμενες το νομοθετικό κενό δεν φορολογούνταν.

Την ίδια εποχή, στις άλλες ευρωπαϊκές χώρες, ακόμη και στις μικρές, ιδρύονται ασφαλιστικές επιχειρήσεις, από τις οποίες αρκετές ευδοκμούν, ιδρύουν δε υποκαταστήματα και στην Ελλάδα. Τι έφταιγε λοιπόν; Εύλογα τα ερωτηματικά που έθεσε ο Γ. Τραγάκης: Μήπως ήταν ο λεγόμενος πληθωρισμός των ελληνικών ασφαλιστικών φορέων και ο αναπόφευκτος ανταγωνισμός, η έλλειψη επαρκούς νομοθετικού πλαισίου, η προχειρότητα και η κακή οργάνωση, η καιροσκοπική νοοτροπία, η ασυμφωνία των εταίρων, το μικρό μέγεθος της ασφαλιστικής αγοράς, η πολιτική και κοινωνικο-οικονομική κατάσταση της χώρας, η πολυπραγμοσύνη, η διεθνής συγκυρία, οι ναυταπάτες ή η παντελής έλλειψη ασφαλιστικής συνείδησης, αλλ'α και εμπιστοσύνης των ασφαλιζομένων;

Γέντες ήταν οι ουσιαστικοί παράγοντες, αναφέρει ο Κ. Μακρής, για την αποτυχία των ασφαλιστικών εταιρειών: 1) Η έλλειψη μετοχικών κεφαλαίων, ελεύθερων αποθεματικών και τεχνικών αποθεμάτων για την αντιμετώπιση των



ΤΟ ΓΑΛΑΞΕΙΔΙΟΝ Ανώνυμη Κινδυνασφαλιστική Εταιρεία (εν Γαλαξειδίω) - ΕΦΗΜΕΡΙΣ ΤΗΣ ΚΥΒΕΡΝΗΣΕΩΣ ΤΟΥ ΒΑΣΙΛΕΙΟΥ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ Περί αναστάσεως της Εταιρείας (Περιέχει το Καταστατικό με όλα τα ονόματα των μετόχων και λεπτομερείς όρους διαχείρισης και λειτουργίας), 1860
GALAXEIDION Risk Insurance Company (in Galaxeidi) – GOVERNMENTAL GAZETTE OF THE KINGDOM OF GREECE, concerning renewal and reconstitution of the company (including the Articles of Association, with all the shareholders names and conditions of management and operation, in detail), 1860

ΠΗΓΗ: Συλλεκτικά Ασφαλιστήρια, Εκδόσεις Σπύρου.

Παύλος Καλλιγιάς

Ο Παύλος Καλλιγιάς, του Παναγή Άννινου Καλλιγιά από την Κεφαλληνιά και της Σμυρνιάς Σοφίας Μαυροκορδάτου, γεννήθηκε τον Σεπτέμβριο του 1814 στη Σμύρνη. Με το ξέσπασμα της Ελληνικής Επανάστασης, η οικογένειά του μεταφέρθηκε στην Τεργέστη, όπου άρχισε τις σπουδές του. Το 1825 σπούδασε στη Φλαγγίνειο Σχολή της Βενετίας και ακολούθως στο περίφημο Λύκειο Heyer. Μετά τον θάνατο του πατέρα του (1832), την κηδεμονία του ανέλαβαν η μητέρα του και ο Αμβρόσιος Ράλλης. Συνέχισε τις σπουδές του στο Μόναχο (Νομική, Φιλοσοφία, Ιστορία) και στο Βερολίνο. Υφηγητής Φυσικού Δικαίου στο Οθώνειο Πανεπιστήμιο αργότερα (1838), διορίζεται πρόεδρος στο Συμβούλιο της Επικρατείας (1842) και αναγορεύεται κοσμήτωρ της Νομικής Σχολής Αθηνών (1844, 1872, 1877). Εμπλέκεται στην πολιτική και γίνεται μέτοχος της Εθνικής Τραπέζης (1846). Νυμφεύθηκε τη Μαρία Μανούση (1850) και απέκτησε δύο παιδιά, τον Γεώργιο και τον Πέτρο. Διορίσθηκε αντεισαγγελέας του Αρείου Πάγου και μέλος του Δ.Σ. της Εθνικής Τραπέζης (1851), θέση την οποία διατήρησε επί 34 έτη, εκλεγόμενος κατόπιν υποδιοικητής. Διετέλεσε υπουργός Δικαιοσύνης (1854), βουλευτής Αττικής (1862, 1879, 1881), υπουργός Εξωτερικών (1863), υπουργός Οικονομικών (1882). Συμμετείχε σε διάφορες νομοπαρασκευαστικές επιτροπές και διετέλεσε πρύτανης του Πανεπιστημίου Αθηνών (1869). Από κοινού με σημαντικούς οικονομικούς παράγοντες συμμετείχε στην ίδρυση της Τραπέζης Βιομηχανικής Πίστεως της Ελλάδος (1873), μία από τις τράπεζες που ίδρυσαν την Εθνική Ασφαλιστική και της οποίας διετέλεσε πρόεδρος του Δ.Σ. (1878). Όταν συνταξιοδοτήθηκε από το Πανεπιστήμιο, στην έδρα του Ρωμαϊκού Δικαίου τον διαδέχθηκε ο Αλκιβιάδης Κρασσάς, ο οποίος αργότερα υπήρξε από τα σημαντικότερα και μακρόβια μέλη του Δ.Σ. της Εθνικής Ασφαλιστικής. Το 1885 εκλέγεται υποδιοικητής της Εθνικής Τραπέζης και το 1890, ο 76ετής Παύλος Καλλιγιάς εκλέγεται διοικητής του μεγαλύτερου πιστωτικού ιδρύματος της χώρας. Επί διοικήσεώς του και με σημαντικές πρωτοβουλίες του, ιδρύεται η Εθνική Ασφαλιστική, με σκοπό όπως τόνισε ο ίδιος στον Απολογισμό του 1891: «... Το κοινό συμφέρον, ιδία διά της αποτροπής της εκ του τόπου εξαγωγής χρήματος, ην συνεπάγεται η ασφάλις παρ' αλλοδαπαίς Εταιρείαις...». Απεβίωσε πέντε χρόνια αργότερα, το 1896, σε ηλικία 82 ετών.



στην ίδρυση της Τραπέζης Βιομηχανικής Πίστεως της Ελλάδος (1873), μία από τις τράπεζες που ίδρυσαν την Εθνική Ασφαλιστική και της οποίας διετέλεσε πρόεδρος του Δ.Σ. (1878). Όταν συνταξιοδοτήθηκε από το Πανεπιστήμιο, στην έδρα του Ρωμαϊκού Δικαίου τον διαδέχθηκε ο Αλκιβιάδης Κρασσάς, ο οποίος αργότερα υπήρξε από τα σημαντικότερα και μακρόβια μέλη του Δ.Σ. της Εθνικής Ασφαλιστικής. Το 1885 εκλέγεται υποδιοικητής της Εθνικής Τραπέζης και το 1890, ο 76ετής Παύλος Καλλιγιάς εκλέγεται διοικητής του μεγαλύτερου πιστωτικού ιδρύματος της χώρας. Επί διοικήσεώς του και με σημαντικές πρωτοβουλίες του, ιδρύεται η Εθνική Ασφαλιστική, με σκοπό όπως τόνισε ο ίδιος στον Απολογισμό του 1891: «... Το κοινό συμφέρον, ιδία διά της αποτροπής της εκ του τόπου εξαγωγής χρήματος, ην συνεπάγεται η ασφάλις παρ' αλλοδαπαίς Εταιρείαις...». Απεβίωσε πέντε χρόνια αργότερα, το 1896, σε ηλικία 82 ετών.

κινδύνων και των δύσκολων οικονομικών περιστάσεων, 2) η ανεπαρκής οργάνωση και η επιστημονικο-τεχνική κατάρτιση και εμπειρία του προσωπικού τους, 3) η μικρή επαγγελματική παράδοση για τη θεμελίωση υγιών βάσεων και ευδωσαση των εργασιών τους, 4) η μεγάλη μείωση των εργασιών θαλάσσιας ασφάλισης, που ήταν η κυριότερη δραστηριότητά τους και 5) ο οξύς ανταγωνισμός, ιδιαίτερος μεταξύ των ελληνικών και των αλλοδαπών.

Οπωσδήποτε, η κατάσταση που επικρατούσε προβλημάτιζε ιδιαίτερα τις ελληνικές τράπεζες, οι οποίες αναζητούσαν τρόπο αντίδρασης. Έπρεπε, λοιπόν, να δημιουργηθεί μία εταιρεία σε ασφαλείς βάσεις, η οποία ουσιαστικά θα αναλάμβανε τον εθνικό ρόλο να θεμελιώσει και να αναπτύξει τον ασφαλιστικό θεσμό, να εξασφαλίσει την εμπιστοσύνη του κόσμου στην ιδιωτική ασφάλιση, να περιορίσει τη δράση των ξένων ασφαλιστικών εταιρειών και την εξαγωγή χρήματος και να δημιουργήσει τις προϋποθέσεις για την ανάπτυξη και εδραίωση ασφαλιστικής συνείδησης και αγοράς, για να εξυπηρετηθεί το κοινωνικό συμφέρον.

Επικεφαλής της προσπάθειας αυτής εκ μέρους των ελληνικών τραπεζών θα τεθεί η Εθνική Τράπεζα, το με-

γαλύτερο και πιο ισχυρό ελληνικό πιστωτικό ίδρυμα, του οποίου ο εθνικός ρόλος είναι αναμφισβήτητος, και ο διοικητής της Παύλος Καλλιγιάς, βαθύς γνώστης των ζητημάτων των ασφαλιστικών εταιρειών. Εξάλλου, δεν ήταν η πρώτη φορά που η Εθνική Τράπεζα αλλιά και ο Π. Καλλιγιάς αναλάμβαναν τέτοιου είδους πρωτοβουλία.

Τριάντα τέσσερα χρόνια νωρίτερα, το 1857, η Εθνική Τράπεζα, με επικεφαλής τον διοικητή της Γεώργιο Σταύρου, είχε δημιουργήσει την Ανώνυμο Ελληνική Ασφαλιστική Εταιρεία «Ο Φοίνιξ», την πρώτη στην Ελλάδα ελληνική πυρασφαλιστική εταιρεία, μετά την «Αδριατική». Τη διεύθυνση της εταιρείας ανέλαβε ο Ν. Α. Νάζος, ενώ το Διοικητικό της Συμβούλιο αποτελέσθηκε από γνωστούς παράγοντες της μετεπαναστατικής αθηναϊκής κοινωνίας. Ανάμεσά τους ήταν και ο Παύλος Καλλιγιάς, τότε νομικός σύμβουλος της Εθνικής Τραπέζης. Πέντε μήνες μετά την ίδρυση του «Φοίνικος», τροποποιήθηκε το καταστατικό του για να αυξηθεί το ονομαστικό εταιρικό κεφάλαιο από 2 σε 3 εκατομμύρια δρχ. και για να επεκταθούν οι εργασίες της εταιρείας και στον κλάδο των θαλάσσιων μεταφορών. Με νέα τροποποίηση του καταστατικού, το 1878, το ονομαστικό

Στέφανος Στρέιτ



Ο Στέφανος Στρέιτ (1891-1911) σπούδασε Νομικά στην Αθήνα, όπου και αναγορεύθηκε Διδάκτωρ το 1867, και στη Γερμανία. Ξεκίνησε τη σταδιοδρομία του στην Εθνική Τράπεζα ως διευθυντής το έτος 1872 στο υποκατάστημά της στη Λαμία. Το επόμενο έτος έγινε επιθεωρητής και σύντομα διευθυντής του Δικαστικού Τμήματος της Τραπέζης στην Αθήνα. Το 1876 εξελέγη καθηγητής του Συνταγματικού Δικαίου στο Πανεπιστήμιο Αθηνών, όπου δίδαξε ως το 1897. Το 1879 εξελέγη υποδιοικητής της ΕΤΕ και διοικητής από το 1897 έως το 1911. Ως υποδιοικητής πήρε ενεργό ρόλο στην προσπάθεια για την ίδρυση της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ. Υπήρξε ο πρώτος πρόεδρος του Διοικητικού της Συμβουλίου μέχρι και το 1910 και επίτιμος πρόεδρος ως το θάνατό του.

κεφάλαιο αυξήθηκε σε 3,5 εκατομμύρια δρχ. και εισήχθη ο κλάδος μεταφορών διά ξηράς, καθώς και η ασφάλιση κινδύνων ποταμών και λιμνών. Και παρά το γεγονός ότι τα πρώτα 15 χρόνια μετά την ίδρυσή της είχε την άνεση να εργάζεται χωρίς ανταγωνισμό –κυρίως κατά τη δεκαετία του 1880– των εταιρειών «Αρχάγγελος» και «Άγκυρα», που ιδρύθηκαν η μεν πρώτη –που είχε μεταφερθεί από την Κεφαλληνιά– τον Δεκέμβριο του 1869, η δε δεύτερη τον Απρίλιο του ίδιου έτους. Από το 1885, ο «Φοίνιξ» χορηγούσε και ναυτοδάνεια. Το επόμενο έτος, συγχωνεύθηκε με τη Ναυτική Τράπεζα «Αθκυών», η οποία επίσης ασκούσε ασφαλιστικές εργασίες σε περιορισμένο βαθμό. Οι εργασίες συνεχίσθηκαν μέχρι το 1894, οπότε η εταιρεία οδηγήθηκε σε εκκαθάριση και κατέληξε να πτωχεύσει.

Η πλούσια εμπειρία και οι δεδομένες ανάγκες προσδιόριζαν τον σκοπό της ίδρυσης μιας νέας, υγιούς και δυναμικής ασφαλιστικής επιχείρησης. Και αυτό δηλώθηκε διά στόματος του υποδιοικητή της Εθνικής Τραπέζης Στέφανου Στρέιτ, με τον πλέον σαφή και ξεκάθαρο τρόπο: «...Η ανάγκη τοιαύτης τινός εγχωρίου εταιρείας επί ασφαλών βάσεων θεμελιουμένης προ καιρού ήδη είχε καταστή επαισθητή η δε ημετέρα Τράπεζα έκρινεν ότι λαμβάνουσα την πρωτοβουλίαν, τη συμπράξει και των λοιπών πιστωτικών ιδρυμάτων του τόπου, της συστάσεως τοιαύτης Εταιρείας, ουσιαδώς υπηρετεί το κοινόν συμφέρον, ιδία διά της αποτροπής της εκ του τόπου εξαγωγής χρήματος, ην συνεπάγεται η ασφάλις παρ' αλλοδαπαίς Εταιρείαις...».

Έτσι, γεννήθηκε η Ανώνυμος Ελληνική Εταιρεία των Γενικών Ασφαλειών με την επωνυμία «Η ΕΘΝΙΚΗ». Η επωνυμία δεν ήταν ασφαλώς τυχαία· αφενός παρέπεμπε άμεσα στη μεγαλομέτοχο ιδρύτρια Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος και αφετέρου προσδιόριζε τον εθνικό ρόλο που καλούταν να διαδραματίσει.

Όπως μαρτυρούν οι πηγές, η ιδέα ήταν του διοικητή της Εθνικής Τραπέζης Παύλου Καλλιγιά και του εκ των υπο-

διοικητών Στέφανου Στρέιτ, ο οποίος τέθηκε επικεφαλής και ανέλαβε την υλοποίησή της. Για τον σκοπό αυτόν συνεργάσθηκαν πέντε σοβαροί τραπεζικοί φορείς εκείνης της εποχής: η Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος με 50%, η Τράπεζα Κωνσταντινουπόλεως με 20%, η Προνομιούχος Τράπεζα Ηπειροθεσσαλίας με 10%, η Γενική Πιστωτική Τράπεζα της Ελλάδος με 10% και η Τράπεζα της Βιομηχανικής Πίστεως της Ελλάδος με 10%. Από το σύνολο των υπάρχοντων τότε σημαντικών τραπεζικών οργανισμών απουσίαζε μόνον η Ιονική Τράπεζα, η οποία είχε έδρα το Λονδίνο και διέθετε ένα υποκατάστημα στην Αθήνα, ενώ παρούσα ήταν κυρίως στα Επτάνησα.

Από τους εταίρους, η Τράπεζα Κωνσταντινουπόλεως, με έδρα την Κωνσταντινούπολη, είχε ιδρυθεί από Έλληνες το 1876 και διέθετε ένα υποκατάστημα στην Αθήνα. Η Προνομιούχος Τράπεζα Ηπειροθεσσαλίας, η οποία είχε ιδρυθεί το 1882 με έδρα τον Βόλο, αμέσως μετά την προσάρτηση της Θεσσαλίας και τμήματος της Ηπείρου, παρουσίασε περιορισμένη δραστηριότητα, ιδιαίτερα μετά την ήττα του 1897, τις ζημιές που προξένησε στο ίδρυμα η εισβολή του τουρκικού στρατού και τον θάνατο του ιδρυτή και προέδρου της Α. Συγγρού. Συγχωνεύθηκε στην Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος τον Δεκέμβριο του 1899. Η Γενική Πιστωτική Τράπεζα της Ελλάδος ιδρύθηκε το έτος 1873, με έδρα την Αθήνα. Η Τράπεζα της Βιομηχανικής Πίστεως της Ελλάδος ιδρύθηκε το 1873, επίσης με έδρα την Αθήνα, και με σκοπό την ενίσχυση της βιομηχανικής παραγωγής, αλλιά «μη επιτελέσασα τον σκοπόν της διεθύθη», το 1906.

Ως γενέθλια ημερομηνία της Ελληνικής Εταιρείας των Γενικών Ασφαλειών «Η Εθνική» θεωρείται η 22α Ιουνίου 1891, διότι είναι η ημερομηνία σύστασης της Εταιρείας, «... ήτοι από της εν τη Εφημερίδι της Κυβερνήσεως δημοσιεύσεως του εγκρίνοντος το... καταστατικόν διατάγματος...». Είναι, εξάλλου, και η τυπική ημερομηνία που άρχισε η δυνατότητα λειτουργίας και του Διοικητικού της Συμβουλίου. Έδρα της Ελληνικής Εταιρείας των Γενικών Ασφαλειών

Enrico Pontremoli



Διοργανωτής και πρώτος διευθυντής της εταιρείας (1891-1897), θεωρούμενος αυθεντία επί των ασφαλιστικών. Γεννήθηκε στο Πεδεμόντιο της Ιταλίας το 1855 και ασχολήθηκε από νεαρή ηλικία με τον τομέα: εργάστηκε στη «Βορειοβρετανική» Ασφαλιστική και στον «Αετό», καθώς και ως επιθεωρητής για τη γερμανική εταιρεία «Erste Ugramische» και των «Γενικών Ασφαλείων Τεργέστης». Το 1891 μετακλήθηκε στην Αθήνα, για να αναλάβει τη διεύθυνση της υπό σύσταση Εθνικής Ασφαλιστικής, με επιλογή του Παύλου Καλλιγιά, διοικητή της ΕΤΕ, και υποδείξη του διευθυντή της Εθνικής Τραπεζής της Ιταλίας Grillo. Διηύθυνε την εταιρεία ως το 1897, οπότε και επέστρεψε στην Ιταλία, για να αναλάβει την εταιρεία Universo του Ομίλου Mackenzie, ενώ τον επόμενο χρόνο ίδρυσε στη Γένουα την Alleanza Assicurazioni. Πέθανε στη Ρώμη το 1928.

«Η ΕΘΝΙΚΗ», όπως αναφέρεται στο επίσημο δημοσίευμα, ορίσθηκε η Αθήνα, με δικαίωμα συγκρότησης υποκαταστημάτων και πρακτορείων και σε άλλες πόλεις, εντός και εκτός Ελλάδας. Η διάρκειά της ορίσθηκε «απεριόριστος».

Απεριόριστη ήταν και η φιλοδοξία των ιδρυτών, που ήθελαν να καλύψουν οποιοδήποτε είδος ασφάλειας υπήρχε. Έτσι, ως σκοπός και αντικείμενο της εταιρείας ορίσθηκε, σύμφωνα με το καταστατικό της, «...η αναδοχή παντός είδους ασφαλειών και αντασφαλειών εν Ελλάδι και εν τη αλλοδαπή...». Δηλαδή, σύμφωνα πάντα με το καταστατικό της, η αρτισύστατη εταιρεία περιέλαβε το σύνολο, σχεδόν, των κλάδων ασφαλίσεως. Ειδικότερα, στους σκοπούς της περιλήφθηκαν οι ασφάλειες και αντασφάλειες κατά κινδύνων πυρός, εκρήξεων φωταερίου και ατμοβελήτων, ζημιών από κεραυνούς. Επίσης, ο κλάδος Μεταφορών «... παντός είδους...», δηλαδή διά θαλάσσης, ποταμού και ξηράς, και –για πρώτη φορά στην Ελλάδα– ο κλάδος Ζωής. Ο τελευταίος περιελάμβανε ασφάλειες και αντασφάλειες «...επί της ζωής, ήτοι ασφαλειών κεφαλαίου και ισοβίων ή προσωρινών προσόδων μετά ή άνευ συμμετοχής εις τα κέρδη, επί ενός ή πλειόνων προσώπων, καθ' όλην τους συνδυασμούς και πάσας τας περιπτώσεις τας εξαρτωμένας εκ της διάρκειας ή της λήξεως του ανθρωπίνου βίου...». Και για να καλύψουν οτιδήποτε ήθελε προκύψει, συμπεριέλαβαν στο καταστατικό και την πρωτοποριακή πρόβλεψη ότι μπορούσε να καλυφθεί και ό,τι δεν προβέβλεπε ήδη το καταστατικό με προηγούμενη απόφαση της Γενικής Συνέλευσης των μετόχων και την έκδοση του απαραίτητου Β.Δ.

Στην αρχή, η εταιρεία φιλοξενήθηκε στα γραφεία της Εθνικής Τραπεζής της Ελλάδος, στην «Αιοτική» οδό. Την 1η Σεπτεμβρίου 1891 εγκαταστάθηκε στον ενοικιασμένο 1ο όροφο του κτιρίου που βρισκόταν στη συμβολή των οδών Σταδίου και Σανταρόζα, απέναντι από τη γωνία του Πρωτοδικείου Αθηνών, ιδιοκτησίας τότε Μιθτιάδη Αξεθού, ο οποίος ήταν και από τους πρώτους μετόχους της Εθνικής

Ασφαλιστικής. Ανατολικά βρισκόταν η οδός Σανταρόζα, δυτικά το κατάστημα της Γενικής Πιστωτικής Τραπεζής της Ελλάδος και αρκτικά συνόρευε με την οικία Γ. Μαγκάκη. Ήταν η περίφημη οικία Μαύρου, αρχικής ιδιοκτησίας του εμπόρου Σωτηρίου Μαύρου και της Ευφροσύνης Μ. Μαύρου. Το 1889 αγοράστηκε από τον Μιθτιάδη Αξεθό, ο οποίος την ενοικίασε στην Εθνική Ασφαλιστική, που παρέμεινε στο κτίριο μέχρι το 1894, όταν και απέκτησε δική της στέγη. Εκεί παρέμεινε η εταιρεία μέχρι το 1894, όταν θα αποκτήσει ιδιόκτητη στέγη.

Το μετοχικό κεφάλαιο της εταιρείας ορίσθηκε στα 8 εκατομμύρια δραχμές, ποσό ιδιαίτερος μεγάλο για μετοχικό κεφάλαιο εταιρείας με τα δεδομένα εκείνης της εποχής. Κατανεμήθηκε, δε, σε 32 χιλιάδες μετοχές των 250 δραχμών.

ΤΟ ΠΡΩΤΟ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟ ΚΑΙ ΤΟ ΕΜΒΛΗΜΑ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ

Το πρώτο Διοικητικό Συμβούλιο της εταιρείας ορίσθηκε με το 61ο άρθρο του ιδρυτικού καταστατικού της και το αποτέλεσαν οι Στέφανος Στρέιτ και Π. Σημηριώτης, υποδιοικητές της Εθνικής Τραπεζής, Γ. Αθηνογένης, διευθυντής του καταστήματος της Τραπεζής Κωνσταντινουπόλεως στην Αθήνα, Ανάργυρος Σιμόπουλος, αντιπρόεδρος της Προνομίου Τραπεζής Ηπειρο-Θεσσαλίας, Δ. Σγούτας, διευθύνων σύμβουλος της Γενικής Πιστωτικής Τραπεζής της Ελλάδος, Χ. Αποστολίδης, διευθυντής της Τραπεζής της Βιομηχανικής Πίστωσης της Ελλάδος, και οι κτηματίες Θ. Βλαστός, Ι. Χωρέμης και Πέτρος Καλλιγιάς.

Τη θέση του προέδρου κατέλαβε ο προαναφερθείς υποδιοικητής, τότε, της Εθνικής Τραπεζής Στέφανος Στρέιτ, ο άνθρωπος που σφράγισε την ίδρυση και την εξέλιξη της εταιρείας κατά την πρώτη τριακονταετία της. Στη θέση του αντιπροέδρου ορίσθηκε ο Γεώργιος Αθηνογένης, επί αδελφή γαμβρός του σημαντικότερου οικονομικού παράγοντα και τραπεζίτη Στέφανου Σκουλοδύδη. Συμμετείχε, επίσης, ο

Ιωάννης Γκιών



Από τις σημαντικότερες ασφαλιστικές αυθεντίες που προσκλήθηκαν από την Εθνική Ασφαλιστική, την εποχή της ίδρυσής της, υπήρξε ο καταγόμενος από την Κύθνο Ιωάννης Γκιών. 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». Φιλόπατρης 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 Τραπεζής 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 των ασφαλιστικών εταιρειών, προς εκκαθάρισιν τότε ωρισμένων ασφαλιστικών ανωμαλιών».

Η μεγάλη αυτή φυσιογνωμία της θαλασσσασφάλισης, με τη σπουδαία εθνική, κοινωνική και επαγγελματική προσφορά, βρέθηκε στα τέλη της ζωής του «εν μεγίστη χρηματική απορία». 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.



Η κεφαλή του Δία, έμβλημα της Εθνικής Ασφαλιστικής. Πρόκειται για νόμισμα από τους Φιλιππούς της Μακεδονίας όπου ο Ζεус πατρεύεται ως Σωτήρ. Είναι ασημένιο τετράδραχμο του Φιλίππου Η΄ (359/336 π.Χ.) στο οποίο αναπαρίσταται στην εμπρόσθια όψη κεφαλή του Δία και στην οπίσθια γυμνός έφηβος σε άλογο.

σπουδαίος αρχιτέκτονας Πέτρος Καλλιγιάς (1856-1940), ο οποίος αναφέρεται ως κτηματίας και δεν ήταν άλλος από τον γιο του διοικητή και συμβούλου της Εθνικής Τραπεζής. Η σύνθεση του Συμβουλίου προδιέγραφε την εξέλιξη της ή, τουλάχιστον, την από διοικητικής άποψης άποψη παρουσία της.

Το εννιάμελές Συμβούλιο εκλεγόταν από τη Γενική Συνέλευση και η διάρκεια της θητείας των συμβούλων ορίσθηκε να είναι τριετής εκτός των πρώτων, των οποίων η θητεία ορίσθηκε εξαετής.

Η πρώτη συνεδρίαση του Διοικητικού Συμβουλίου διεξήχθη στα κεντρικά γραφεία της Εθνικής Τραπεζής της Ελλάδος στην οδό Αιόλου, στις 26 Ιουνίου 1891, τέσσερις μόλις ημέρες από τη δημοσίευση του Βασιλικού Διατάγματος στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως. Το γεγονός αυτό, εκτός από τη θαυμαστή οργάνωση, αποκαλύπτει και τη βαρύτητα που αποδιδόταν στην άμεση ενεργοποίηση της εταιρείας.

Ο «Ζεὺς Σωτήρ» επιλέγη ως έμβλημα της εταιρείας και ως πρότυπο χρησιμοποιήθηκε «...η κεφαλή Διός Σωτήρος κατά το δοθέν τη Εταιρεία εκμαγείον παρά τω Νομισματικῷ Μουσείω...». Η επιλογή μέσω της δύναμης και το μεγαλείο του Διός συμβόλιζε τη δύναμη της εταιρείας και τη σωτηρία που προσφέρει στις περιπτώσεις καταστροφών. **NAI**

*** ΠΗΓΗ:** Ελευθέριος Γ. Σκιαδάς, Εθνική Ασφαλιστική από τον 19ο έως τον 21ο αιώνα.

Με την υπογραφή Γιάννη Στουρνάρα η αξιοπιστία της ασφαλιστικής αγοράς

Του **ΛΑΜΠΡΟΥ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΥ**

Με μια θεσμική παρουσία που σφραγίζει τη σταθερότητα του ελληνικού χρηματοπιστωτικού συστήματος, ο Γιάννης Στουρνάρας παραμένει στο επίκεντρο των εξελίξεων, καθώς η Τράπεζα της Ελλάδος συνεχίζει να διαδραματίζει καθοριστικό ρόλο στην εποπτεία και την ανθεκτικότητα της οικονομίας. Η ανανέωση της θητείας του για τρίτη φορά δεν αποτελεί απλώς μια θεσμική συνέχεια, αλλά και επιβεβαίωση της εμπιστοσύνης σε μια πορεία που έχει συνδεθεί με βαθιές μεταρρυθμίσεις και ενίσχυση της αξιοπιστίας των αγορών, μεταξύ των οποίων και της ασφαλιστικής αγοράς.

Για μια ακόμη χρονιά, στις αρχές Απριλίου, οι ελληνικές ασφαλιστικές εταιρείες δημοσιοποίησαν τις εκθέσεις φερεγγυότητάς τους, στοιχεία των οποίων παρουσιάζει σε επόμενο άρθρο το «Ασφαλιστικό NAI». Η φετινή δημοσίευση συνέπεσε χρονικά με την πρόταση διορισμού για τρίτη φορά του Γιάννη Στουρνάρα στη θέση του διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδος, μια εξέλιξη που αφορά άμεσα και τον ασφαλιστικό κλάδο, καθώς από το 2010 η εποπτεία της ασφαλιστικής αγοράς έχει περάσει στην αρμοδιότητα της Τράπεζας της Ελλάδος.

Ο Γιάννης Στουρνάρας από τον Ιούνιο του 2014, που ανέλαβε για πρώτη φορά διοικητής της Τράπεζας της Ελλάδος και μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας, συνέδεσε τη θητεία του με τη σταθεροποίηση του χρηματοπιστωτικού συστήματος και την ενίσχυση της αξιοπιστίας της ιδιωτικής ασφάλισης.

Η συμβολή του στην εξυγίανση της ασφαλιστικής αγοράς δεν μπορεί να ξεταστεί ανεξάρτητα από τη μεταφορά της εποπτείας στην Τράπεζα της Ελλάδος από την 1η Δεκεμβρίου 2010. Στο πλαίσιο αυτό, δημιουργήθηκε η Διεύθυνση Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης (ΔΕΙΑ), η οποία εξελίχθηκε θεσμικά και από το 2025 λειτουργεί ως Διεύθυνση Εποπτείας Επαγγελματικής και Ιδιωτικής Ασφάλισης (ΔΕ-

ΕΙΑ). Υπό την ηγεσία Στουρνάρα, η εποπτεία αυτή απέκτησε πιο συστηματικό, τεχνοκρατικό και προληπτικό χαρακτήρα.

Κεντρικός στόχος της εποπτικής πολιτικής υπήρξε η προστασία των ασφαλισμένων και των δικαιούχων, καθώς και η διασφάλιση της εύρυθμης λειτουργίας της αγοράς και της χρηματοπιστωτικής σταθερότητας. Η εποπτεία επεκτάθηκε σε πολλαπλά επίπεδα: από τη φερεγγυότητα των ασφαλιστικών επιχειρήσεων και την αξιολόγηση των επιχειρηματικών πρακτικών έως την παρακολούθηση των διανομών ασφαλιστικών προϊόντων και των νέων θεσμών, όπως τα πανευρωπαϊκά συνταξιοδοτικά προϊόντα (PEPPs).

Καθοριστικό σημείο καμπής αποτέλεσε η εφαρμογή του ευρωπαϊκού κανονιστικού πλαισίου Solvency II την 1η Ιανουαρίου 2016, το οποίο ενσωματώθηκε στην ελληνική έννομη τάξη με τον Ν. 4364/2016. Το νέο αυτό πλαίσιο εισήγαγε αυστηρότερες κεφαλαιακές απαιτήσεις βασισμένες στον πραγματικό κίνδυνο, ενίσχυσε τη διακυβέρνηση και τη διαχείριση κινδύνων και καθιέρωσε υψηλά επίπεδα διαφάνειας. Πλέον, η εποπτεία δεν περιορίζεται σε εκ των υστέρων παρεμβάσεις, αλλά λειτουργεί προληπτικά με συνεχή παρακολούθηση της φερεγγυότητας των επιχειρήσεων.

Η επίδραση αυτών των αλλαγών είναι εμφανής: μετά το 2016 μειώθηκαν δραστικά τα φαινόμενα αστάθειας και οι ανακλήσεις αδειών λειτουργίας ασφαλιστικών εταιρειών. Ενδεικτικά, μόνο μία σημαντική περίπτωση καταγράφηκε τα τελευταία χρόνια, αυτή της International Life, της οποίας η άδεια λειτουργίας ανακλήθηκε στις 16 Μαΐου 2017 από την Τράπεζα της Ελλάδος. Το γεγονός αυτό αναδεικνύει την αποτελεσματικότητα της νέας εποπτικής προσέγγισης: Οι παρεμβάσεις είναι έγκαιρες και αποτρέπουν τη συσσώρευση συστημικών κινδύνων.

Σήμερα, η εικόνα της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς είναι σημαντικά βελτιωμένη. Σύμφωνα με τα διαθέσιμα στοιχεία, η συνολική Κεφαλαιακή Απαίτηση Φερεγγυότητας (SCR) ανέρχεται σε 2,3 δισ. ευρώ, ενώ τα επιπλέον ίδια κεφάλαια φθάνουν τα 4,1 δισ. ευρώ, με το 93% αυτών να



Ο διοικητής της Τράπεζας της Ελλάδος κ. Γιάννης Στουρνάρας.

ανήκει στην υψηλότερη ποιοτική κατηγορία. Παράλληλα, όλες οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις διατηρούν δείκτες κάλυψης άνω του 100%, γεγονός που επιβεβαιώνει τη σταθερότητα και την ανθεκτικότητα του κλάδου ακόμη και σε ένα απαιτητικό μακροοικονομικό περιβάλλον.

Με βάση τα παραπάνω επιβεβαιώνεται η διαβεβαίωση του Γιάννη Στουρνάρα στον εκδότη του «Ασφαλιστικού NAI», Ευάγγελο Σπύρου, πρόσφατα ότι η βελτίωση της αξιοπιστίας της ασφαλιστικής αγοράς σε σύγκριση με τα χρόνια πριν την ανάληψη της εποπτείας από την Τράπεζα της Ελλάδος είναι η «μέρα με τη νύχτα».

Η πορεία και το έργο του Γιάννη Στουρνάρα εξηγούνται και από το ισχυρό ακαδημαϊκό και επαγγελματικό του υπόβαθρο. Γεννημένος στην Αθήνα το 1956, σπούδασε Οικονομικά στο Εθνικό και Καποδιστριακό Πανεπιστήμιο Αθηνών και συνέχισε τις μεταπτυχιακές του σπουδές στο Πανεπιστήμιο της Οξφόρδης, όπου απέκτησε διδακτορικό.

Η επαγγελματική του διαδρομή περιλαμβάνει καίριες θέσεις στην οικονομική πολιτική της χώρας, όπως πρόεδρος του Συμβουλίου Οικονομικών Εμπειρογνομόνων, συμμετοχή στις διαπραγματεύσεις για την ένταξη της Ελλάδας στην ΟΝΕ και, αργότερα, υπουργός Οικονομικών την περίοδο 2012-2014, σε μία από τις πιο κρίσιμες φάσεις της ελληνικής οικονομίας.

Συνολικά, η συμβολή του Στουρνάρα στην ασφαλιστική αγορά μπορεί να συνοψιστεί σε τρεις άξονες: θεσμική ενίσχυση της εποπτείας, ευθυγράμμιση με τα ευρωπαϊκά πρότυπα και αποκατάσταση της εμπιστοσύνης. Υπό την καθοδήγησή του, η ελληνική ασφαλιστική αγορά έχει μετασχηματιστεί από ένα περιβάλλον αυξημένων κινδύνων και περιορισμένης διαφάνειας σε ένα πιο ώριμο, αξιόπιστο και ανθεκτικό σύστημα, ικανό να στηρίξει την οικονομική ανάπτυξη και να προστατεύσει αποτελεσματικά τους ασφαλισμένους. **NAI**

ΕΚΘΕΣΕΙΣ ΦΕΡΕΓΓΥΟΤΗΤΑΣ

Η παραγωγή ασφαλίσεων των ασφαλιστικών εταιρειών για το 2025

Του **ΛΑΜΠΡΟΥ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΥ**

Η ελληνική ασφαλιστική αγορά το 2025 παρουσίασε ιδιαίτερη δυναμική, με τις περισσότερες εταιρείες να εμφανίζουν αύξηση παραγωγής ασφαλίσεων, βελτίωση της κερδοφορίας και ισχυρούς δείκτες φερεγγυότητας. Οι εταιρείες προσαρμόζονται στις σύγχρονες ανάγκες των πελατών, επενδύοντας σε νέα προϊόντα και υπηρεσίες. Στη συνέχεια το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» παρουσιάζει τα βασικά στοιχεία δραστηριότητας των Ανώνυμων Ελληνικών Ασφαλιστικών Εταιρειών με βάση τις εκθέσεις φερεγγυότητας που δημοσιεύθηκαν πρόσφατα.



1,03 δισ. παραγωγή ασφαλίσεων και Δείκτη Φερεγγυότητας 155% το 2025

Η NN Ελληνική Μονοπρόσωπη Ανώνυμη Ασφαλιστική Εταιρεία Ζωής κατέγραψε το 2025 αύξηση της παραγωγής και ισχυρή κεφαλαιακή θέση, σύμφωνα με την Έκθεση Φερεγγυότητας και Χρηματοοικονομικής Κατάστασης 2025. Τα εποπτικά ακαθάριστα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα ανήλθαν σε 1,03 δισ. ευρώ το 2025, έναντι 950,4 εκατ. ευρώ το 2024, σημειώνοντας αύξηση 79,4 εκατ. ευρώ, κυρίως λόγω υψηλότερων τακτικών ασφαλίσεων στα προϊόντα Unit/Index-Linked και στην ασφάλιση ασθένειας και ατυχήματος. Το λειτουργικό αποτέλεσμα της εται-

ρείας διαμορφώθηκε σε 97,2 εκατ. ευρώ το 2025, έναντι 90,2 εκατ. ευρώ το 2024, παρουσιάζοντας βελτίωση λόγω υψηλότερης απελευθέρωσης του συμβατικού περιθωρίου κέρδους υπηρεσιών και βελτιωμένης εμπειρίας ζημιών.

Παράλληλα, η εταιρεία διατήρησε ισχυρή κεφαλαιακή επάρκεια, με τον Δείκτη Φερεγγυότητας (SCR ratio) να ανέρχεται σε 155% στις 31 Δεκεμβρίου 2025, έναντι 152% το 2024, καλύπτοντας επαρκώς τις κεφαλαιακές απαιτήσεις του πλαισίου Φερεγγυότητας II.

Συνολικά, η NN Hellas το 2025 παρουσίασε αύξηση στην παραγωγή εγγεγραμμένων ασφαλίσεων, βελτιωμένη κερδοφορία και ισχυρό Δείκτη Φερεγγυότητας, επιβεβαιώνοντας τη χρηματοοικονομική της σταθερότητα και την ενίσχυση της επιχειρηματικής της δραστηριότητας.

Η κ. Φιλίππα Μιχάλη.



Σταθερότητα στην παραγωγή, μεγάλη άνοδο κερδοφορίας το 2025

Η παραγωγή ακαθάριστων εγγεγραμμένων ασφαλίσεων για το 2025 διαμορφώθηκε σε €834,6 εκατ., έναντι €850,3 εκατ. το 2024, παρουσιάζοντας οριακή μείωση κατά 1,8%, η οποία οφείλεται κυρίως στη χαμηλότερη παραγωγή νέων συμβολαίων εφάπαξ καταβολής συνδεδεμένων με επενδύσεις, παρά τη θετική πορεία των Γενικών Ασφαλίσεων και των ομαδικών καλύψεων. Παρά τη μικρή υποχώρηση της παραγωγής, η λειτουργική αποδοτικότητα της εταιρείας βελτιώθηκε σημαντικά, οδηγώντας σε ουσιαστική ενίσχυση της κερδοφορίας. Συγκεκριμένα, τα κέρδη προ φόρων ανήλθαν σε €48,0 εκατ. το 2025, έναντι €14,8 εκατ. το 2024, καταγράφοντας σημαντική αύξηση που αντανakλά τη βελτίωση του τεχνικού αποτελέσματος, τη θετική επενδυτική απόδοση και την αποτελεσματικότερη διαχείριση των λειτουργικών δαπανών.

Παράλληλα, η κεφαλαιακή θέση της εταιρείας παρέμεινε ισχυρή, με τον Δείκτη Φερεγγυότητας (SCR) να διαμορφώνεται σε 177% το 2025, έναντι 188% το 2024. Παρότι καταγράφεται μικρή μείωση σε σχέση με την προηγούμενη χρήση, το επίπεδο φερεγγυότητας εξακολουθεί

να υπερβαίνει σημαντικά τις κανονιστικές απαιτήσεις και να επιβεβαιώνει την ανθεκτικότητα του ισολογισμού και τη δυνατότητα υποστήριξης της μελλοντικής ανάπτυξης. Συνολικά, το 2025 χαρακτηρίστηκε από σταθερή παραγωγή ασφαλίσεων, σημαντική ενίσχυση της κερδοφορίας και διατήρηση υψηλής κεφαλαιακής επάρκειας σε σχέση με το 2024, γεγονός που αποτυπώνει τη βελτίωση της ποιότητας των αποτελεσμάτων και τη χρηματοοικονομική ισχύ της εταιρείας.



Αύξηση παραγωγής 12,1% το 2025 και στην πρώτη τριάδα της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς

Η Generali Hellas το 2025 παρουσίασε ισχυρή ανάπτυξη στην παραγωγή ασφαλίσεων, ενίσχυση της κερδοφορίας και ιδιαίτερα υψηλό Δείκτη Φερεγγυότητας. Συγκεκριμένα, τα ακαθάριστα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα ανήλθαν σε €617,5 εκατ., σημειώνοντας αύξηση 12,1% σε σχέση με το 2024. Από αυτά, €297,6 εκατ. προήλθαν από τον κλάδο Ζωής και €319,9 εκατ. από τον κλάδο Ζημιών, με αμφό-

Ο κ. Δημήτρης Μαζαράκης.

Ο κ. Πάνος Δημητρίου.

ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ (ΑΕ) 2025

ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ				
	2025	2024	ΔΙΑΦΟΡΑ (εκατ. ευρώ)	ΔΙΑΦΟΡΑ (%)
1 NN Hellas	1030,00	950,40	79,6	8,38%
2 Εθνική Ασφαλιστική	834,60	850,30	-15,7	-1,85%
3 Generali Hellas	617,50	551,00	66,5	12,07%
4 Eurolife Ζωής	616,50	589,60	26,9	4,56%
5 Interamerican	540,00	469,60	70,4	14,99%
6 Allianz Ελλάδος	444,50	436,40	8,1	1,85%
7 Ergo Ασφαλιστική	304,10	275,70	28,4	10,30%
8 AlphaLife	253,40	267,00	-13,6	-5,09%
9 Groupama	211,50	198,20	13,3	6,71%
10 Ιντερσαθόνικα Ζημιών	139,00	128,40	10,6	8,26%
11 Interlife	109,30	100,40	8,9	8,86%
12 Υδρόγειος	106,40	94,60	11,8	12,47%
13 Eurolife Γενικών	95,20	90,60	4,6	5,08%
14 Μινέττα Ασφαλιστική	94,70	79,40	15,3	19,27%
15 Ατλαντική Ένωση	68,01	59,35	8,66	14,59%
16 NP Ασφαλιστική	58,81	53,19	5,62	10,57%
17 Interamerican Βοηθείας	47,80	43,10	4,7	10,90%
18 Interasco	40,90	39,70	1,2	3,02%
19 Δύναμις Ασφαλιστική	33,82	28,62	5,2	18,17%
20 Syndea	30,38	29,00	1,38	4,76%
21 Ευρώπη	27,39	21,80	5,582	25,60%
22 Ορίζων	16,59	14,18	2,41	17,00%
23 Γενική Πανελλαδική	13,56	8,96	4,6	51,34%
24 Personal Insurance	12,27	10,05	2,22	22,09%
25 Γ. Α. Σιδέρης	4,63	5,23	0,6	-11,00%
26 Ιντερσαθόνικα Ζωής	3,99	3,92	0,07	1,78%
27 Cyprialife Ελλάδος	2,95	2,89	0,065	2,24%

τερους τους κλάδους να καταγράφουν θετικούς ρυθμούς ανάπτυξης.

Η αύξηση της παραγωγής συνέβαλε στη βελτίωση των οικονομικών αποτελεσμάτων, με το καθαρό αποτέλεσμα μετά από φόρους να διαμορφώνεται σε €28,1 εκατ., υποστηριζόμενο από την υψηλή τεχνική κερδοφορία και τη θετική επενδυτική απόδοση. Παράλληλα, το λειτουργικό αποτέλεσμα ενισχύθηκε από τη βελτίωση του δείκτη ζημιών και την αύξηση του όγκου εργασιών, επιβεβαιώνοντας τη σταθερή κερδοφορία της εταιρείας.

Σε επίπεδο κεφαλαιακής επάρκειας, τα επιλέξιμα ίδια κεφάλαια ανήλθαν σε €275,8 εκατ., ενώ η Κεφαλαιακή

Απαίτηση Φερεγγυότητας (SCR) διαμορφώθηκε σε €148,7 εκατ. Ως αποτέλεσμα, ο Δείκτης Φερεγγυότητας (SCR ratio) ανήλθε σε 185,5%, παρουσιάζοντας μικρή βελτίωση σε σχέση με το 2024 και αποδεικνύοντας την ισχυρή κεφαλαιακή θέση και την ικανότητα της εταιρείας να καλύπτει τις εποπτικές απαιτήσεις του πλαισίου Φερεγγυότητα II.

Συνολικά, η Generali Hellas το 2025 κατέγραψε αύξηση της παραγωγής εγγεγραμμένων ασφαλιστρών, θετική κερδοφορία και υψηλό Δείκτη Φερεγγυότητας, και διεκδικεί πλέον την τρίτη θέση μεταξύ των δέκα πρώτων εταιρειών σε παραγωγή στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, γεγονός που επιβεβαιώνει τη χρηματοοικονομική της

σταθερότητα και τη συνεχή ενίσχυση της θέσης της στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.

EUROLIFE FFH

A **FAIRFAX** Company

Εκρηκτική αύξηση κερδών και άνοδο παραγωγής κατέγραψε για το 2025

Αύξηση της παραγωγής εγγεγραμμένων ασφαλιστρών, ενίσχυση της κερδοφορίας και ισχυρούς Δείκτες Φερεγγυότητας κατέγραψε το 2025 η εταιρεία Eurolife FFH Ασφαλίσεων Ζωής, σύμφωνα με την Έκθεση Φερεγγυότητας και Χρηματοοικονομικής Κατάστασης.

Η Eurolife FFH Ασφαλίσεων Ζωής εμφάνισε συνολικά μικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα ύψους 616,5 εκατ. ευρώ το 2025, έναντι 589,6 εκατ. ευρώ το 2024, σημειώνοντας αύξηση 5%. Η άνοδος προήλθε κυρίως από τις ασφαλίσεις Ζωής συνδεδεμένες με επενδύσεις που ανήλθαν σε 425,8 εκατ. ευρώ, καθώς και από τη διαχείριση συλλογικών συνταξιοδοτικών κεφαλαίων που αυξήθηκε κατά 12%.

Τα κέρδη προ φόρων της εταιρείας ανήλθαν σε 193,5 εκατ. ευρώ το 2025, έναντι 133,0 εκατ. ευρώ το 2024, παρουσιάζοντας αύξηση 45%, κυρίως λόγω βελτιωμένων επενδυτικών αποτελεσμάτων. Ο Δείκτης Φερεγγυότητας II

διαμορφώθηκε στο 149% το 2025, έναντι 159% το 2024, διατηρώντας ωστόσο ισχυρή κεφαλαιακή επάρκεια. Υπενθυμίζεται ότι τον Οκτώβριο του 2025 ανακοινώθηκε η εξαγορά του υπόλοιπου 80% της δραστηριότητας ζωής («Eurolife Life») έναντι τιμήματος σε μετρητά €813 εκατ., το οποίο αντιστοιχεί σε δείκτη τιμής προς λογιστική αξία (P/BV) περίπου 1,45 φορές με ημερομηνία αναφοράς την 31η Αυγούστου 2025. Μετά την ολοκλήρωση της απόκτησης, η Eurobank θα κατέχει το 100% της Eurolife Life και θα διατηρεί συμμετοχή 20% στη δραστηριότητα γενικών ασφαλίσεων της Eurolife Holdings («Eurolife General Insurance»).

INTERAMERICAN

Μεγάλη άνοδος παραγωγής κατά 15% το 2025

Η Ιντεραμέρικαν Ελληνική Ασφαλιστική Α.Ε. για το έτος 2025 παρουσίασε σημαντική αύξηση στην παραγωγή εγγεγραμμένων ασφαλιστρών, βελτιωμένη κερδοφορία και επαρκή δείκτη φερεγγυότητας, επιβεβαιώνοντας τη χρηματοοικονομική της σταθερότητα. Η συνολική παραγωγή ασφαλιστρών ανήλθε σε 540 εκατ. ευρώ, εκ των οποίων 53 εκατ. ευρώ προήλθαν από ασφαλίσεις Ζωής και 487 εκατ. ευρώ από ασφαλίσεις κατά Ζημιών, παρουσιάζοντας αύξηση 15% σε σχέση με το προηγούμενο έτος.

Τα αποτελέσματα προ φόρων της εταιρείας και των θυγατρικών της για το 2025 διαμορφώθηκαν σε κέρδη 35,9



Ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου.

Ο κ. Γιάννης Καντώρος.

εκατ. ευρώ, έναντι 24,3 εκατ. ευρώ το 2024, επηρεασμένα θετικά από την αύξηση της παραγωγής ασφαλιστρών και τη βελτίωση των επενδυτικών αποτελεσμάτων. Τα αποτελέσματα επενδύσεων ανήλθαν σε 18,2 εκατ. ευρώ, παρουσιάζοντας αύξηση σε σχέση με το προηγούμενο έτος.

Παράλληλα, τα επιθέξιμα ίδια κεφάλαια της εταιρείας κατά Φερεγγυότητα II ανήλθαν σε 181,2 εκατ. ευρώ, ενισχυμένα από την κερδοφορία και τη θετική μεταβολή των οικονομικών παραδοχών. Η Κεφαλαιακή Απαίτηση Φερεγγυότητας (SCR) διαμορφώθηκε σε 134,3 εκατ. ευρώ, ενώ ο Δείκτης Φερεγγυότητας SCR ανήλθε σε 135%, παρουσιάζοντας βελτίωση σε σχέση με το 2024. Ο δείκτης κάλυψης της Ελάχιστης Κεφαλαιακής Απαίτησης (MCR) διαμορφώθηκε σε 273%, επιβεβαιώνοντας την ισχυρή κεφαλαιακή επάρκεια της εταιρείας.



Στα 444,5 εκατ. ευρώ η παραγωγή και ισχυρή κεφαλαιακή επάρκεια

Η «Allianz Ευρωπαϊκή Πίστη Μονοπρόσωπη Ανώνυμη Ασφαλιστική Εταιρεία» δημοσίευσε την Έκθεση Φερεγγυότητας και Χρηματοοικονομικής Κατάστασης για τη χρήση που έληξε στις 31/12/2025, σύμφωνα με το κανονιστικό πλαίσιο Φερεγγυότητα II και με έγκριση του Διοικητικού Συμβουλίου στις 7 Απριλίου 2026.

Η εταιρεία είναι μέλος του Ομίλου Allianz και δραστη-

ριοποιείται στην Ελλάδα και την Κύπρο τόσο στις ασφαλίσεις Ζωής όσο και στις ασφαλίσεις κατά Ζημιών.

Για το 2025, η συνολική εγγεγραμμένη παραγωγή ασφαλιστρών ανήλθε σε €444,5 εκατ., εκ των οποίων €120,3 εκατ. αφορούσαν ασφαλίσεις Ζωής και €324,2 εκατ. ασφαλίσεις κατά Ζημιών.

Το αποτέλεσμα προ φόρων βάσει ΔΠΧΑ διαμορφώθηκε σε ζημία €-2,5 εκατ., κυρίως λόγω έκτακτων και μη επαναλαμβανόμενων στοιχείων, ενώ τα έσοδα από επενδύσεις ανήλθαν σε €25,5 εκατ. και τα ίδια κεφάλαια βάσει ΔΠΧΑ σε €252,9 εκατ.

Στον ισολογισμό Φερεγγυότητας II, το σύνολο ενεργητικού διαμορφώθηκε σε €1.397,3 εκατ. και τα βασικά ίδια κεφάλαια σε €239,1 εκατ. για το 2025.

Η Κεφαλαιακή Απαίτηση Φερεγγυότητας (SCR) ανήλθε σε €141,5 εκατ., ενώ ο δείκτης κάλυψης SCR διαμορφώθηκε σε 162% (159% χωρίς προσαρμογές). Ο δείκτης κάλυψης της Ελάχιστης Κεφαλαιακής Απαίτησης (MCR) ανήλθε σε 339%, επιβεβαιώνοντας την επαρκή κεφαλαιακή θέση της εταιρείας.



Ισχυρή άνοδος παραγωγής

Η ERGO Ασφαλιστική κατέγραψε το 2025 ισχυρή αύξηση στην παραγωγή ακαθάριστων εγγεγραμμένων ασφαλιστρών, τα οποία ανήλθαν σε 304,1 εκατ. ευρώ έναντι 275,7 εκατ. ευρώ το 2024, σημειώνοντας άνοδο 10,3%. Από το σύνολο της παραγωγής, 281,9 εκατ. ευρώ προήλθαν από

δραστηριότητες ασφάλισης κατά Ζημιών και 22,2 εκατ. ευρώ από ασφάλιση Ζωής και Υγείας. Η αύξηση οφείλεται κυρίως στην ανάπτυξη των κλάδων Πυρός και Ηοιπών υλικών ζημιών, Ιατρικών Δαπανών και Γενικής Αστικής Ευθύνης, ενώ θετική συμβολή είχε και η περαιτέρω ενίσχυση του κλάδου Υγείας.

Σε επίπεδο κερδοφορίας, το ασφαλιστικό αποτέλεσμα της εταιρείας διαμορφώθηκε σε 34,5 εκατ. ευρώ το 2025, ενώ τα καθαρά κέρδη μετά φόρων ανήλθαν σε 20,7 εκατ. ευρώ έναντι 38,2 εκατ. ευρώ το 2024. Η κερδοφορία προήλθε κυρίως από τις ασφαλίσεις Ζημιών που κατέγραψαν ισχυρή τεχνική επίδοση, με συνδυαστικό δείκτη ζημιών και εξόδων 85,2%.

Η κεφαλαιακή θέση της εταιρείας παρέμεινε ισχυρή κατά τη διάρκεια της χρήσης. Ο Δείκτης Φερεγγυότητας SCR ενισχύθηκε σε 156,3% το 2025 έναντι 146,6% το 2024, παραμένοντας σημαντικά υψηλότερα από τα εποπτικά όρια. Παράλληλα, ο δείκτης κάλυψης της Ελάχιστης Κεφαλαιακής Απαίτησης Φερεγγυότητας (MCR) διαμορφώθηκε σε 325,5% από 297,5% το 2024, επιβεβαιώνοντας την ισχυρή κεφαλαιακή επάρκεια της εταιρείας.



ALPHALIFE

Περισσότερα συμβόλαια ζωής το 2025

Η AlphaLife, θυγατρική της Alpha Bank, που δραστηριοποιείται αποκλειστικά στον κλάδο Ζωής και επενδυτικών προγραμμάτων, κατέγραψε το 2025 μικτή παραγωγή εγγεγραμμένων ασφαλιστρών ύψους 253,4 εκατ. ευρώ, έναντι 267 εκατ. ευρώ το 2024, παρουσιάζοντας μείωση της τάξης του 5% σε ετήσια βάση. Παρά την υποχώρηση της παραγωγής, η εταιρεία διατήρησε ισχυρή λειτουργική επίδοση, ενώ ενίσχυσε περαιτέρω τη θέση της στην αγορά ασφαλίστρων Ζωής, αυξάνοντας το ενεργητικό και τα υπό διαχείριση κεφάλαιά της. Σε επίπεδο κερδοφορίας, τα καθαρά κέρδη μετά φόρων διαμορφώθηκαν σε 16,6 εκατ. ευρώ το 2025, έναντι 22,3 εκατ. ευρώ το 2024, παραμένοντας ωστόσο σε υψηλά επίπεδα και επιβεβαιώνοντας τη διατήρηση θετικής οργανικής κερδοφορίας. Ιδιαίτερα ενισχυμένη εμφανίζεται η κεφαλαιακή θέση της AlphaLife. Ο Δείκτης Φερεγγυότητας SCR ανήλθε σε 279% το 2025 από 255% το 2024, καταδεικνύοντας σημαντική βελτίωση της κεφαλαιακής επάρκειας. Παράλληλα, ο δείκτης MCR διαμορφώθηκε σε 715% το 2025, έναντι 807% το προηγούμενο έτος, παραμένοντας ωστόσο σε ιδιαίτερα υψηλά επίπεδα και σημαντικά άνω των εποπτικών απαιτήσεων.

Τέλος, να σημειωθεί ότι το χαρτοφυλάκιο της περιλαμβάνει 83.449 συμβόλαια έναντι 81.564 πριν έναν χρόνο.



Groupama
Ασφαλιστική

Αύξηση 6,7% στην παραγωγή ασφαλιστρών

Η Groupama Ασφαλιστική κατέγραψε το 2025 αύξηση της παραγωγής ασφαλιστρών, με τα συνολικά εγγεγραμμένα ασφαλίστρα (συμπεριλαμβανομένων των επενδυτικών προϊόντων) να ανέρχονται σε 211,5 εκατ. ευρώ έναντι 198,2 εκατ. ευρώ το 2024, παρουσιάζοντας ετήσια άνοδο 6,7%. Η ενίσχυση της παραγωγής προήλθε κυρίως από τους κλάδους Πυρός και Ηοιπών υλικών ζημιών, Ιατρικών Δαπανών και ασφαλίσεων με συμμετοχή στα κέρδη. Ο κλάδος Ιατρικών Δαπανών αυξήθηκε κατά 11,9%, ο κλάδος Πυρός και Ηοιπών υλικών ζημιών κατά 7,8%, ενώ η Αστική Ευθύνη Αυτοκινήτου μειώθηκε κατά 8,1% λόγω στρατηγικής βελτίωσης της κερδοφορίας και της ποιότητας χαρτοφυλακίου.

Σε επίπεδο αποτελεσμάτων, το προ φόρων λειτουργικό αποτέλεσμα της εταιρείας για το 2025 διαμορφώθηκε σε κέρδος 430 χιλ. ευρώ.

Η κεφαλαιακή θέση της εταιρείας παρέμεινε ισχυρή. Η συνολική Κεφαλαιακή Απαίτηση Φερεγγυότητας (SCR) ανήλθε σε 63,9 εκατ. ευρώ το 2025, αυξημένη κατά 3% σε σχέση με το 2024. Ο δείκτης κάλυψης SCR διαμορφώθηκε σε 145,4% έναντι 137,6% το 2024, ενώ ο δείκτης κάλυψης της Ελάχιστης Κεφαλαιακής Απαίτησης (MCR) ανήλθε σε 303,5%, επιβεβαιώνοντας την ισχυρή κεφαλαιακή επάρκεια της εταιρείας.



Στο 218,6% ο Δείκτης Φερεγγυότητας

Η INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ ΑΕΓΑ δραστηριοποιείται στον τομέα Γενικών Ασφαλίστρων μέσω άνω των 90 υποκαταστημάτων και περίπου 1.600 ασφαλιστικών διαμεσολαβητών, με κύριους κλάδους την αστική ευθύνη κερσαίων οχημάτων και τις υπηρεσίες βοήθειας.

Κατά το 2025 η εταιρεία επέστρεψε σε αναπτυξιακή τροχιά, με αύξηση μικτών εγγεγραμμένων ασφαλιστρών κατά 8,2%, τα οποία ανήλθαν σε €139,0 εκατ. έναντι €128,4 εκατ. το 2024. Τα δεδουλευμένα ασφαλίστρα διαμορφώθηκαν σε €131,6 εκατ., ενώ οι μικτές πληρωθείσες αποζη-



Ο κ. Βασίλης Χριστίδης.

Ο κ. Ερρίκος Μούτσος.

μιώσεις μειώθηκαν κατά 4,5% σε €64,0 εκατ.

Τα εποπτικά ίδια κεφάλαια ανήλθαν σε €173,3 εκατ. περίπου, ενώ τα επιλέξιμα ίδια κεφάλαια για κάλυψη των απαιτήσεων διαμορφώθηκαν σε €167,6 εκατ. Η Κεφαλαιακή Απαίτηση Φερεγγυότητας (SCR) ανήλθε σε €76,7 εκατ., οδηγώντας σε δείκτη κάλυψης SCR 218,6%, ενώ ο δείκτης κάλυψης της Ελάχιστης Κεφαλαιακής Απαίτησης (MCR) διαμορφώθηκε σε 656,2%, καταδεικνύοντας ισχυρή κεφαλαιακή επάρκεια.



Βελτίωση στην παραγωγή και την κερδοφορία

Η INTERLIFE ΑΑΕΓΑ για τη χρήση 2025 παρουσίασε ισχυρή βελτίωση τόσο στην παραγωγή όσο και στην κερδοφορία, διατηρώντας παράλληλα υψηλή κεφαλαιακή επάρκεια. Τα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα ανήλθαν σε 109,27 εκατ. ευρώ το 2025 έναντι 100,35 εκατ. ευρώ το 2024, σημειώνοντας αύξηση 8,9%. Το 48,84% των ασφαλίσεων προήλθε από τον κλάδο Αστικής Ευθύνης Αυτοκινήτου και το 51,16% από λοιπούς κλάδους.

Η εταιρεία κατέγραψε κέρδη προ φόρων 32,67 εκατ. ευρώ το 2025, έναντι 14,77 εκατ. ευρώ το 2024, παρουσιάζοντας σημαντική βελτίωση της κερδοφορίας. Το ασφαλιστικό αποτέλεσμα διαμορφώθηκε σε 3,63 εκατ. ευρώ από ζημία 2,49 εκατ. ευρώ το 2024, ενώ το επενδυτικό αποτέλεσμα ανήλθε σε 30,99 εκατ. ευρώ έναντι 20,56 εκατ. ευρώ το προηγούμενο έτος.

Σε επίπεδο φερεγγυότητας, τα επιλέξιμα ίδια κεφάλαια ανήλθαν σε 168,0 εκατ. ευρώ έναντι Κεφαλαιακής Απαίτησης Φερεγγυότητας 108,3 εκατ. ευρώ, οδηγώντας σε Δείκτη Φερεγγυότητας 155% και δείκτη κάλυψης Ελάχιστης Κεφαλαιακής Απαίτησης 621%, γεγονός που επιβεβαιώνει την ισχυρή κεφαλαιακή θέση της εταιρείας.



Αύξηση παραγωγής κατά 12%

Η «Υδρόγειος Ανώνυμος Ασφαλιστική και Αντασφαλιστική Εταιρεία» δραστηριοποιείται στην Ελλάδα στους κλάδους ασφαλίσεων κατά Ζημιών, με βασικό μέτοχο τη Reale International που κατέχει το 84,9% του μετοχικού κεφαλαίου.

Για το 2025, η συνολική παραγωγή ασφαλίσεων ανήλθε σε €106,4 εκατ., αυξημένη κατά 12,5% σε σχέση με το 2024, με σημαντική άνοδο στους κλάδους Ασθενειών, Πυρός και λοιπών ζημιών, και Αυτοκινήτου.

Το τεχνικό αποτέλεσμα από ασφαλιστικές δραστηριότητες ανήλθε σε €4,7 εκατ. έναντι €4,0 εκατ. το 2024, ενώ τα συνολικά έσοδα επενδύσεων διαμορφώθηκαν σε €6,5 εκατ.

Τα αποτελέσματα προ φόρων ανήλθαν σε €10,5 εκατ. έναντι €9,9 εκατ. το 2024.

Η Κεφαλαιακή Απαίτηση Φερεγγυότητας (SCR) ανήλθε σε €49,4 εκατ., με δείκτη κάλυψης SCR 245,4%, γεγονός που καταδεικνύει ισχυρή κεφαλαιακή επάρκεια της εταιρείας.

Η Ελάχιστη Κεφαλαιακή Απαίτηση (MCR) ανήλθε σε €18,3 εκατ. με δείκτη κάλυψης 653,8%, επιβεβαιώνοντας την επαρκή κεφαλαιακή θέση της εταιρείας.

EURULIFE FFH

A FAIRFAX Company

Αύξηση παραγωγής στον κλάδο Περιουσίας

Η Eurolife FFH Γενικών Ασφαλίσεων κατέγραψε το 2025 αύξηση στην παραγωγή μικτών εγγεγραμμένων ασφαλίσεων, τα οποία ανήλθαν σε 95,2 εκατ. ευρώ έναντι 90,6 εκατ. ευρώ το 2024, σημειώνοντας άνοδο 5%.

Η ενίσχυση της παραγωγής προήλθε κυρίως από τον κλάδο Περιουσίας, ο οποίος αυξήθηκε κατά 17% και διαμορφώθηκε σε 46,7 εκατ. ευρώ, καθώς και από τους λοιπούς κλάδους που κατέγραψαν αύξηση 10% στα 13,5

εκατ. ευρώ. Αντίθετα, ο κλάδος Αυτοκινήτου παρουσίασε υποχώρηση, με την παραγωγή να διαμορφώνεται σε 35,0 εκατ. ευρώ, μειωμένη κατά 9% σε σχέση με την προηγούμενη χρήση.

Σε επίπεδο κερδοφορίας, τα κέρδη προ φόρων ανήλθαν σε 16,1 εκατ. ευρώ το 2025 έναντι 9,3 εκατ. ευρώ το 2024, παρουσιάζοντας σημαντική βελτίωση. Η κεφαλαιακή θέση της εταιρείας παρέμεινε ισχυρή κατά τη διάρκεια της χρήσης.

Η Κεφαλαιακή Απαίτηση Φερεγγυότητας (SCR) διαμορφώθηκε σε 61,9 εκατ. ευρώ από 52,4 εκατ. ευρώ την προηγούμενη χρήση. Ο Δείκτης Φερεγγυότητας SCR διατηρήθηκε στο 148% το 2025, παραμένοντας σημαντικά υψηλότερα από τα εποπτικά όρια. Παράλληλα, η Ελάχιστη Κεφαλαιακή Απαίτηση (MCR) ανήλθε σε 15,5 εκατ. ευρώ, με δείκτη κάλυψης MCR 592%, επιβεβαιώνοντας την επαρκή κεφαλαιακή διάρθρωση της εταιρείας.



MINETTA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Μεγάλη άνοδος παραγωγής κατά 19,3%

Η MINETTA Ασφαλιστική κατά τη χρήση 2025 παρουσίασε σημαντική ανάπτυξη της παραγωγής ασφαλιστρών και βελτίωση των αποτελεσμάτων της. Τα μικτά ασφαλιστικά έσοδα αυξήθηκαν σε €88,1 εκατ. από €74,6 εκατ. το 2024 (+18,0%), ενώ το τεχνικό αποτέλεσμα ανήλθε σε €25,7 εκατ. από €16,2 εκατ. (+58,6%). Τα κέρδη προ φόρων αυξήθηκαν σε €11,28 εκατ. από €2,76 εκατ., ενώ τα επιλέξιμα ίδια κεφάλαια Φερεγγυότητας II ανήλθαν σε €47,4 εκατ. από €36,6 εκατ. (+29,5%).

Η αύξηση της παραγωγής προήλθε κυρίως από τον κλάδο Αυτοκινήτου και τους λοιπούς Γενικούς Κλάδους. Τα μικτά εγγεγραμμένα ασφαλίστρα ανήλθαν συνολικά σε €94,7 εκατ. το 2025 έναντι €79,4 εκατ. το 2024 (+19,3%), με τον κλάδο Αυτοκινήτου να αποτελεί τον σημαντικότερο τομέα δραστηριότητας.

Το τεχνικό αποτέλεσμα βάσει IFRS 17 διαμορφώθηκε σε €25,8 εκατ. έναντι €16,3 εκατ. το 2024, ενώ το αποτέλεσμα ασφαλιστικής λειτουργίας ανήλθε σε €12,08 εκατ. από €3,84 εκατ., αποτυπώνοντας σημαντική ενίσχυση της κερδοφορίας.

Το επενδυτικό χαρτοφυλάκιο ανήλθε σε €126,0 εκατ. το 2025 έναντι €108,2 εκατ. το 2024, ενώ το συνολικό επενδυτικό αποτέλεσμα διαμορφώθηκε σε €3,23 εκατ. παρουσιάζοντας μικρή αύξηση σε σχέση με το προηγούμενο έτος.

Η εταιρεία διατήρησε ισχυρή κεφαλαιακή επάρκεια, με δείκτη κάλυψης κεφαλαιακών απαιτήσεων 158,6% έναντι 137,4% το 2024, επίπεδο σημαντικά υψηλότερο από τα εποπτικά όρια.

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

Με υψηλούς δείκτες φερεγγυότητας

Η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ για τη χρήση 2025 παρουσίασε αύξηση παραγωγής ασφαλιστρών, ισχυρή κερδοφορία και πολύ υψηλή κεφαλαιακή επάρκεια, σύμφωνα με την Έκθεση Φερεγγυότητας & Χρηματοοικονομικής Κατάστασης 2025.

Η συνολική παραγωγή εγγεγραμμένων ασφαλιστρών ανήλθε σε 68,01 εκατ. ευρώ το 2025 έναντι 59,35 εκατ. ευρώ το 2024, παρουσιάζοντας αύξηση 14,60%. Η αύξηση αυτή προήλθε από ανάπτυξη σε πολλούς κλάδους, με σημα-

ντικές επιδόσεις στις ομαδικές ασφαλίσεις Ζωής (+32,71%), Αυτοκίνητο (+15,20%) και Περιουσία/Πυρός (+16,31%).

Η εταιρεία παρέμεινε κερδοφόρα. Τα κέρδη προ φόρων διαμορφώθηκαν σε 6,22 εκατ. ευρώ το 2025 έναντι 7,59 εκατ. ευρώ το 2024, ενώ τα κέρδη μετά φόρων ανήλθαν σε 4,81 εκατ. ευρώ. Τα έσοδα από επενδύσεις διαμορφώθηκαν σε 3,63 εκατ. ευρώ.

Οι συνολικές επενδύσεις της εταιρείας ανήλθαν σε 180,61 εκατ. ευρώ το 2025 έναντι 170,75 εκατ. ευρώ το 2024, με βασικές τοποθετήσεις σε ομόλογα, καταθέσεις και ακίνητα.

Σε επίπεδο φερεγγυότητας, ο δείκτης SCR διαμορφώθηκε στο 293%, με πλεόνασμα κεφαλαίων 62,96 εκατ. ευρώ, γεγονός που σημαίνει ότι η εταιρεία καλύπτει σχεδόν τριπλάσια τις κεφαλαιακές απαιτήσεις της Οδηγίας Solvency II.



Πάνω από 10% η άνοδος παραγωγής

Η NP Ασφαλιστική για τη χρήση 2025 παρουσίασε συνολική παραγωγή εγγεγραμμένων ασφαλιστρών στα 58,81 εκατ. ευρώ το 2025 έναντι 53,19 εκατ. ευρώ το 2024, παρουσιάζοντας αύξηση 10,6%. Η αύξηση προήλθε κυρίως από τον κλάδο Αστικής Ευθύνης Αυτοκινήτου (+9,0%) και τον κλάδο Χερσαίων Οχημάτων (+14,3%).

Τα αποτελέσματα μετά φόρων ανήλθαν σε 16,40 εκατ. ευρώ το 2025 έναντι 9,36 εκατ. ευρώ το 2024, σημειώνοντας σημαντική ενίσχυση της κερδοφορίας.

Οι πληρωθείσες αποζημιώσεις διαμορφώθηκαν σε 24,18 εκατ. ευρώ έναντι 26,21 εκατ. ευρώ το 2024, μειωμένες κατά 7,7%, κυρίως λόγω χαμηλότερων αποζημιώσεων στον κλάδο Πυρκαγιάς σε σχέση με την προηγούμενη χρήση. Ο Δείκτης Φερεγγυότητας διαμορφώθηκε στο 308%, ενώ ο δείκτης κάλυψης Ελάχιστων Κεφαλαιακών Απαιτήσεων (MCR) έφθασε το 1.228%.

INTERAMERICAN

Διεύρυνση εργασιών

Η Ιντεραμέρικαν Βοηθείας παρουσίασε θετική πορεία κατά το 2025, με αύξηση της παραγωγής εγγεγραμμένων ασφαλιστρών, βελτίωση της κερδοφορίας και διατήρηση ισχυρής κεφαλαιακής επάρκειας. Η συνολική παραγωγή ασφαλιστρών για το έτος 2025 ανήλθε σε 47,8 εκατ. ευρώ στον κλάδο Ζημιών, αυξημένη κατά 4,7 εκατ. ευρώ σε σχέ-

ση με το 2024, γεγονός που αντανakλά τη διεύρυνση των εργασιών και την ενίσχυση της παρουσίας της εταιρείας στην ασφαλιστική αγορά.

Τα αποτελέσματα προ φόρων για το 2025 διαμορφώθηκαν σε κέρδη 1,9 εκατ. ευρώ, έναντι 0,7 εκατ. ευρώ το προηγούμενο έτος. Παράλληλα, η κεφαλαιακή θέση της εταιρείας παρέμεινε ισχυρή, με τα επιλέξιμα ίδια κεφάλαια κατά Φερεγγυότητα II να ανέρχονται σε 16,8 εκατ. ευρώ. Η Κεφαλαιακή Απαίτηση Φερεγγυότητας (SCR) διαμορφώθηκε σε 12,9 εκατ. ευρώ και ο Δείκτης Φερεγγυότητας SCR ανήλθε σε 130%, ενώ ο δείκτης κάλυψης της Ελάχιστης Κεφαλαιακής Απαίτησης (MCR) διαμορφώθηκε σε 283%.



Αύξηση του αριθμού συμβολαίων

Η Interasco Ανώνυμος Εταιρεία Γενικών Ασφαλίσεων αύξησε το 2025 τα έσοδα ασφάλισης κατά 3,0%, από 39,7 εκατ. ευρώ το 2024 σε 40,9 εκατ. ευρώ το 2025. Οι λοιποί κλάδοι Γενικών Ασφαλίσεων ενισχύθηκαν κατά 3,6%, ενώ ο κλάδος Αυτοκινήτου κατέγραψε αύξηση 2,0%.

Το πλήθος των εν ισχύ συμβολαίων αυξήθηκε σε 104.457 το 2025 από 94.526 το 2024, με μεγαλύτερη άνοδο στους κλάδους Υγείας και Προσωπικών Ατυχημάτων (+10,6%) και στον κλάδο Αυτοκινήτου (+2,0%).

Παράλληλα παρουσίασε το 2025 θετικό αποτέλεσμα προ φόρων ύψους 384 χιλ. ευρώ, έναντι 718 χιλ. ευρώ το 2024, σημειώνοντας μείωση της κερδοφορίας. Η μεταβολή αυτή αποδίδεται κυρίως στην αύξηση των εγγεγραμμένων ασφαλιστρών στο δεύτερο εξάμηνο του έτους, τα οποία δεν αναγνωρίστηκαν πλήρως ως δεδοθυμένα στη χρήση. Σε επίπεδο φερεγγυότητας, ο Δείκτης Φερεγγυότητας ανήλθε στο 166,0%, ενώ η Ελάχιστη Κεφαλαιακή Απαίτηση ανήλθε σε 4,1 εκατ. ευρώ με επιλέξιμα ίδια κεφάλαια 12,3 εκατ. ευρώ και δείκτη κάλυψης στο 303,7%.



Μεγάλη άνοδος παραγωγής κατά 18,17%

Η DYNAMIS ΑΕΓΑ κατέγραψε το 2025 συνολική παραγωγή

ασφαλιστρών ύψους 33,82 εκατ. ευρώ έναντι 28,62 εκατ. ευρώ το 2024, σημειώνοντας αύξηση 18,17%. Το μεγαλύτερο μέρος της παραγωγής προήλθε από τον κλάδο Αστικής Ευθύνης Χερσαίων οχημάτων (22,90 εκατ. ευρώ), ενώ οι λοιποί κλάδοι διαμορφώθηκαν σε 10,92 εκατ. ευρώ.

Τα αποτελέσματα χρήσης διαμορφώθηκαν σε ζημίες μετά φόρων ύψους 712,97 χιλ. ευρώ το 2025, έναντι κερδών 754,09 χιλ. ευρώ το 2024. Το αποτέλεσμα προ φόρων ανήλθε σε ζημίες 1.016,18 χιλ. ευρώ, επηρεασμένο από αρνητικό ασφαλιστικό αποτέλεσμα και μειωμένα επενδυτικά κέρδη.

Τα βασικά ίδια κεφάλαια διαμορφώθηκαν σε 15,48 εκατ. ευρώ, ενώ η Κεφαλαιακή Απαίτηση Φερεγγυότητας (SCR) ανήλθε σε 11,56 εκατ. ευρώ. Ο Δείκτης Φερεγγυότητας SCR διαμορφώθηκε σε 133,90%, ενώ ο δείκτης κάλυψης της Ελάχιστης Κεφαλαιακής Απαίτησης (MCR) ανήλθε σε 372,29%, υποδηλώνοντας επαρκή κεφαλαιακή θέση.



Με Δείκτη Φερεγγυότητας άνω του 200% η εταιρεία της κοινωνικής οικονομίας

Η ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΕΕΓΑ (Syndea) δημοσίευσε την Έκθεση Φερεγγυότητας και Χρηματοοικονομικής Κατάστασης για τη χρήση που έληξε την 31η/12/2025, η οποία καταρτίστηκε σύμφωνα με το πλαίσιο Φερεγγυότητα II και εγκρίθηκε από το Διοικητικό Συμβούλιο στις 07/04/2026.

Η εταιρεία δραστηριοποιείται στην Ελλάδα τόσο στις ασφαλίσεις Ζωής όσο και στις ασφαλίσεις κατά Ζημιών (μικτή άδεια), με στόχο την κάλυψη των αναγκών συνεταιρισμών και της ευρύτερης κοινωνικής οικονομίας.

Για το 2025, η συνολική παραγωγή ασφαλιστρών ανήλθε σε €30,38 εκατ., εκ των οποίων €3,47 εκατ. αφορούσαν ασφαλίσεις Ζωής και €26,91 εκατ. ασφαλίσεις κατά Ζημιών, σημειώνοντας αύξηση 4,8% σε σχέση με το 2024.

Η εταιρεία κατέγραψε κέρδη προ φόρων €513 χιλ. έναντι ζημιών €752 χιλ. το 2024, ενώ τα ίδια κεφάλαια στις 31/12/2025 διαμορφώθηκαν σε €29,33 εκατ., αυξημένα κατά 8,2%.

Η Κεφαλαιακή Απαίτηση Φερεγγυότητας (SCR) ανήλθε σε €15,29 εκατ., με επιλέξιμα ίδια κεφάλαια €30,62 εκατ. και Δείκτη Φερεγγυότητας 200,25%, γεγονός που υποδηλώνει ισχυρή κεφαλαιακή επάρκεια.

Αντίστοιχα, η Ελάχιστη Κεφαλαιακή Απαίτηση (MCR) ανήλθε σε €8,0 εκατ. με δείκτη κάλυψης 354,11%, επιβε-

βαιώνοντας την επαρκή κεφαλαιακή θέση της εταιρείας.

Συνολικά, η Syndea το 2025 παρουσίασε αύξηση παραγωγής, επιστροφή σε κερδοφορία και Δείκτη Φερεγγυότητας άνω του 200%, διατηρώντας επαρκή κεφαλαιακή κάλυψη και σταθερή χρηματοοικονομική θέση.

ΕΥΡΩΠΗ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
Φερεγγυότητα & Αξιοπιστία

Με νέο μέτοχο και αυξημένη παραγωγή κατά 25,6%

Η ΕΥΡΩΠΗ Ασφαλιστική δραστηριοποιείται στις Γενικές Ασφαλίσεις με κύρια εξειδίκευση στον κλάδο Πυρός και λοιπών υλικών ζημιών, ενώ το 2025 ολοκληρώθηκε η εξαγορά της από την ΕΥΡΩΠΗ HOLDINGS (Ομίλος INTRACOM).

Η συνοδική παραγωγή ασφαλιστρών ανήλθε σε 27.386 χιλ. ευρώ το 2025 έναντι 21.804 χιλ. ευρώ το 2024, σημειώνοντας αύξηση 25,60%. Η μεγαλύτερη συμμετοχή προήλθε από τον κλάδο Πυρός και λοιπών υλικών ζημιών και τον κλάδο Πιστώσεων/Εγγυήσεων, ενώ άνοδος καταγράφηκε στους περισσότερους κλάδους δραστηριότητας. Τα κέρδη μετά φόρων ανήλθαν σε 5.870 χιλ. ευρώ. Τα βασικά ίδια κεφάλαια διαμορφώθηκαν σε 37.963 χιλ. ευρώ αυξημένα κατά 207,89% σε σχέση με το 2024, ενώ η Κεφαλαιακή Απαίτηση Φερεγγυότητας (SCR) ανήλθε σε 13.153 χιλ. ευρώ. Ο δείκτης κάλυψης SCR διαμορφώθηκε σε 288,62% και ο δείκτης κάλυψης της Ελάχιστης Κεφαλαιακής Απαίτησης (MCR) σε 938,91%, γεγονός που υποδηλώνει ισχυρή κεφαλαιακή επάρκεια.

ΟΡΙΖΩΝ
Ασφαλιστική Εταιρεία

Με άνοδο παραγωγής κατά 16,96%

Η ΟΡΙΖΩΝ 1964 ΑΑΕΖ το 2025 υπερκάλυψε τις κεφαλαιακές απαιτήσεις φερεγγυότητας, με δείκτη SCR 237,32% και δείκτη Ελάχιστης Κεφαλαιακής Απαίτησης MCR 571,06%.

Τα μικτά εγγεγραμμένα ασφαλίστρα ανήλθαν το 2025 σε €16,59 εκατ. έναντι €14,18 εκατ. το 2024, παρουσιάζοντας αύξηση 16,96%. Τα συνολικά έσοδα επενδύσεων διαμορφώθηκαν σε περίπου €807 χιλ. το 2025 έναντι €746 χιλ. το 2024, ενώ τα κέρδη προ φόρων διαμορφώθηκαν περίπου σε €1,8 εκατ., υψηλότερα σε σχέση με το προηγούμενο έτος.



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Είχε τη μεγαλύτερη άνοδο παραγωγής

Η ΓΕΝΙΚΗ ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΗ ΑΕΓΑ για τη χρήση 2025 παρουσίασε ακαθάριστα εγγεγραμμένα ασφαλίστρα ύψους 13,56 εκατ. ευρώ έναντι 8,96 εκατ. ευρώ το 2024, παρουσιάζοντας αύξηση 51%, τη μεγαλύτερη μεταξύ όλων των ασφαλιστικών εταιρειών. Η άνοδος προήλθε κυρίως από την ασφάλιση Αστικής Ευθύνης Αυτοκινήτων (6,63 εκατ. ευρώ) και την ασφάλιση άλλων οχημάτων (6,53 εκατ. ευρώ), η οποία κατέγραψε ιδιαίτερα υψηλή αύξηση σε σχέση με το προηγούμενο έτος. Η Κεφαλαιακή Απαίτηση Φερεγγυότητας (SCR) διαμορφώθηκε σε 6,13 εκατ. ευρώ και ο δείκτης κάλυψης SCR ανήλθε σε 281%, ενώ ο δείκτης κάλυψης της Ελάχιστης Κεφαλαιακής Απαίτησης (MCR) διαμορφώθηκε σε 431%.

Personal
INSURANCE

Αύξηση 22,1% στην παραγωγή

Η Personal Insurance για τη χρήση 2025 παρουσίασε συνοδική παραγωγή μικτών εγγεγραμμένων ασφαλιστρών στα 12,27 εκατ. ευρώ το 2025 έναντι 10,05 εκατ. ευρώ το 2024, (αύξηση 22,1%). Παρά την αύξηση παραγωγής, η εταιρεία παρέμεινε ζημιογόνος. Τα αποτελέσματα μετά φόρων διαμορφώθηκαν σε ζημίες 352 χιλ. ευρώ το 2025 έναντι ζημιών 1,07 εκατ. ευρώ το 2024, κυρίως λόγω ζημιών στον κλάδο Αυτοκινήτου. Οι κεφαλαιακές απαιτήσεις φερεγγυότητας (SCR) ανήλθαν σε 8,52 εκατ. ευρώ και καλύπτονται από ίδια κεφάλαια 14,41 εκατ. ευρώ, με Δείκτη Φερεγγυότητας 169%. Ο δείκτης κάλυψης Ελάχιστων Κεφαλαιακών Απαιτήσεων (MCR) διαμορφώθηκε στο 360%, επιβεβαιώνοντας πλήρη κεφαλαιακή επάρκεια.



Α.Ε.Γ.Α. ΑΣΦΑΛΕΙΣ
Γ. Σιδέρης Α.Ε.

Στο 219% ο Δείκτης Φερεγγυότητας

Η εταιρεία δραστηριοποιείται στην Ελλάδα και ασκεί ασφαλίσεις κατά Ζημιών. Η συνοδική παραγωγή ασφαλιστρών



για το έτος 2025 ανήλθε στα 4.636.679€, σημειώνοντας μείωση 11% σε σύγκριση με το 2024. Τα αποτελέσματα μετά από φόρους της εταιρείας, κατά ΔΠΧΑ 17, διαμορφώθηκαν σε κέρδος 1.043.715€ για το 2025 έναντι του κέρδους της προηγούμενης χρήσης 2024, ποσού 2.022.926€. Ο δείκτης επιλέξιμων ιδίων κεφαλαίων προς Κεφαλαιακή Απαίτηση Φερεγγυότητας (SCR Ratio) ανήλθε στο 219%.

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ
ΟΜΙΛΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Άνοδος παραγωγής

Η ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΑΑΕΖ δραστηριοποιείται στον κλάδο ασφαλίσεων Ζωής και Υγείας, διαθέτει δίκτυο άνω των 90 υποκαταστημάτων και περίπου 800 ασφαλιστικών διαμεσολαβητών, προσφέροντας προϊόντα ασφάλισης Ζωής, Υγείας και συνταξιοδοτικά προγράμματα.

Η εγγεγραμμένη παραγωγή ασφαλιστρών το 2025 ανήλθε σε €3.993.366 έναντι €3.921.150 το 2024, παρουσιάζοντας αύξηση 1,8%, κυρίως λόγω ανόδου στα ατομικά παραδοσιακά προϊόντα ζωής και στα ομαδικά συμβόλαια, ενώ το χαρτοφυλάκιο υγείας αλληλοδαπών υποχώρησε. Η Κεφαλαιακή Απαίτηση Φερεγγυότητας (SCR) ανήλθε σε

€20.194.299 και η Ελάχιστη Κεφαλαιακή Απαίτηση (MCR) σε €6.700.000, με δείκτη κάλυψης SCR 423,7% και δείκτη κάλυψης MCR 1.277,2%, γεγονός που υποδηλώνει ιδιαίτερα ισχυρή κεφαλαιακή θέση.

CYPRIALIFE
Greece

Έμφαση στα προϊόντα αποταμίευσης

Η Cyprialife Ελλάδος κατέγραψε το 2025 οριακή αύξηση στην παραγωγή εγγεγραμμένων ασφαλιστρών, η οποία διαμορφώθηκε σε 2,954 εκατ. ευρώ, έναντι 2,889 εκατ. ευρώ το 2024, σημειώνοντας άνοδο περίπου 2%. Η ενίσχυση της παραγωγής προήλθε κυρίως από τα προϊόντα αποταμίευσης και unit linked, ενώ το χαρτοφυλάκιο της εταιρείας παρέμεινε συνοδικά σταθερό κατά τη διάρκεια της χρήσης. Η κεφαλαιακή θέση της εταιρείας παρέμεινε ισχυρή, αν και εμφανίζει υποχώρηση σε σχέση με την προηγούμενη χρήση. Ο Δείκτης Φερεγγυότητας SCR διαμορφώθηκε στο 247% το 2025 από 292% το 2024, παραμένοντας ωστόσο σημαντικά υψηλότερα από τα εποπτικά όρια. **ΝΑΙ**



Έσπασε το «φράγμα» του 1 δισ. ευρώ σε μικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα

Ισχυρές επιδόσεις
το 2025 με επίκεντρο
τον ψηφιακό της
μετασχηματισμό προς
όφελος των πελατών
και των ανθρώπων της,
αλλά και ουσιαστική
στήριξη της
κοινωνίας



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

Επιβεβαιώνοντας τη σταθερά αναπτυξιακή της πορεία και την προσήλωσή της στη δημιουργία μακροπρόθεσμης αξίας για πελάτες, εργαζομένους, συνεργάτες και κοινωνία, ολοκληρώθηκε το 2025 για την NN Hellas.

Με επίκεντρο την εμπειρία του πελάτη μέσα από σταθερές επενδύσεις στον ψηφιακό της μετασχηματισμό και την ανάπτυξη των ανθρώπων της, η εταιρεία συνεχίζει να ενισχύει τη θέση της στην ελληνική αγορά ιδιωτικής ασφάλισης.

Σε επίπεδο οικονομικών αποτελεσμάτων*, ξεπέρασε το ορόσημο του 1 δισ. ευρώ σε μικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα, καταγράφοντας αύξηση παραγωγής κατά 8%, ποσοστό υπερδιπλάσιο σε σχέση με την ανάπτυξη της αγοράς ασφαλίσεων Ζωής & Υγείας. Το λειτουργικό αποτέλεσμα ανήλθε σε 97,2 εκατ. ευρώ, σημειώνοντας αύξηση 8%, το συνολικό ενεργητικό της εταιρείας υπερέβη τα 5 δισ., ενώ ο Δείκτης Φερεγγυότητας (Solvency II) διαμορφώθηκε στο 155%, επιβεβαιώνοντας την ισχυρή κεφαλαιακή θέση και τη χρηματοοικονομική της ευρωστία.

Σύμφωνα με τα αποτελέσματα του ομίλου, η Ελλάδα συνέβαλε σημαντικά στην ανάπτυξη της ευρωπαϊκής αγοράς, καταγράφοντας ισχυρή κερδοφορία, καθώς και σημαντική εμπορική δυναμική. Η επίδοσή της ξεχώρισε επίσης στη συνολική ευρωπαϊκή παραγωγή ασφαλιστρών, με ιδιαίτερα υψηλά αποτελέσματα στα προϊόντα Unit/Index Linked και στην ασφάλιση Υγείας.

Μέσα στο 2025 η εταιρεία κατέβαλε 776 εκατ. ευρώ σε αποζημιώσεις, συμπεριλαμβανομένων εξαγορών και λήξεων συμβολαίων –ποσό αυξημένο κατά 72 εκατ. ευρώ σε σχέση με το 2024–, γεγονός που αντανακλά έμπρακτα τη δέσμευσή της να βρίσκεται σταθερά δίπλα στους ασφαλισμένους της. Παράλληλα, ο δείκτης ικανοποίησης πελατών (NPS – Net Promoter Score) παρέμεινε πάνω από τον μέσο όρο της αγοράς.

Καθοριστικό παράγοντα για την επίτευξη μιας εξαιρετικής εμπειρίας πελάτη αποτέλεσε και παραμένει ο ψηφιακός μετασχηματισμός της εταιρείας με την αξιοποίηση και της Τεχνητής Νοημοσύνης.

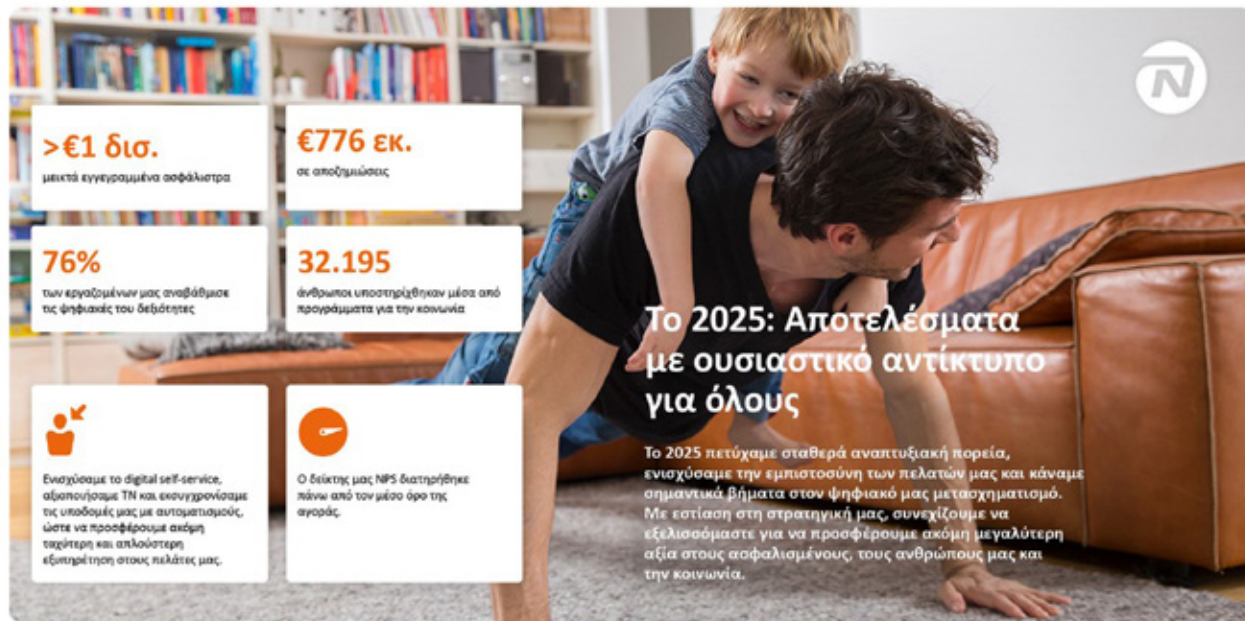
Η NN Hellas έχει σημειώσει σημαντική πρόοδο στην υλοποίηση της στρατηγικής της για εκτεταμένη αξιοποίη-

Με σταθερή
προσέλιψη στη βιώσιμη
ανάπτυξη, στην ηθική
χρήση της τεχνολογίας
και τη φροντίδα
για τους ανθρώπους
και την κοινωνία,
θα συνεχίσουμε να
διαμορφώνουμε το μέλλον
της ιδιωτικής ασφάλισης
στη χώρα.



ση δεδομένων και AI σε βασικές λειτουργίες έως το 2027. Ήδη χρησιμοποιεί πρωτοποριακά εργαλεία, όπως το process mining, για τον εντοπισμό ευκαιριών βελτίωσης στο ταξίδι του πελάτη. Η μετάβαση στο Genesys Cloud ενισχύει τον αυτοματισμό και, μέσω διαλειτουργικών συστημάτων, προσφέρει ενιαία και απρόσκοπτη εξυπηρέτηση σε όλα τα κανάλια. Παράλληλα, η εφαρμογή της Agentic AI επιτρέπει την πλήρη αυτοματοποίηση της διαχείρισης αιτήσεων εξαγοράς συμβολαίων, βελτιώνοντας την εμπειρία πελάτη και επιταχύνοντας τις πληρωμές.

Η εταιρεία υιοθετεί τη φιλοσοφία «Πρώτα Ψηφιακά», αναβαθμίζοντας τις υπηρεσίες της με έμφαση στο selfservice. Στο ανανεωμένο ψηφιακό περιβάλλον του myNN, την πύλη διασύνδεσης του πελάτη, οι ασφαλισμένοι της NN Hellas μπορούν να αλληλοεπιδρούν απευθείας με την εταιρεία, να υποβάλουν αιτήματα τροποποίησης συμβολαίων και να καταθέτουν δικαιολογητικά πλήρως ψηφιακά. Η χρήση προηγμένων μεθόδων σήμανσης, οργάνωσης και υποστήριξης της αξιολόγησης δεδομένων ενισχύει σημαντικά την άμεση εξυπηρέτηση, ενώ ο εμπλουτισμός



της πληροφορίας ενισχύει τη διαφάνεια, με περισσότερες από 33.000 αποζημιώσεις ήδη διαθέσιμες στην πλατφόρμα. Τέλος, η εμπειρία πελάτη ενισχύεται με τον νέο ψηφιακό βοηθό AI, ο οποίος παρέχει πληροφορίες για συμβόλαια και αποζημιώσεις και σύντομα θα ολοκληρώνει αυτόνομα συνήθειες εργασίες, προσφέροντας μεγαλύτερη ταχύτητα και ευκολία.

Η ανάπτυξη του αποκλειστικού Δικτύου παραμένει υψηλή προτεραιότητα της NN Hellas, καθώς συμβάλλει ουσιαστικά στη διατήρηση τόσο της ηγετικής της θέσης στην αγορά όσο και της σχέσης εμπιστοσύνης με τους πελάτες. Η εταιρεία συνέχισε τις στοχευμένες επενδύσεις στη διαρκή εκπαίδευση των συνεργατών και ανέπτυξε προηγμένα εργαλεία, όπως το AI TraiNNer, μια πλατφόρμα που μέσω AI avatars εκπαιδεύει συνεργάτες σε ρεαλιστικά σενάρια εξυπηρέτησης πελατών.

Στα αποτελέσματα της χρονιάς, καίρια ήταν και η συμβολή των 605 εργαζομένων της. Η εταιρεία διατήρησε την ανθρωποκεντρική της κουλτούρα, συνεχίζοντας να επενδύει σε δεξιότητες data & AI, σε πρωτοβουλίες για την ευημερία των ανθρώπων της και σε ισχυρές πολιτικές ισότητας και συμπερίληψης. Στο πλαίσιο αυτό, το ανθρωπινό δυναμικό της NN Hellas περιλαμβάνει εργαζομένους από επτά διαφορετικές χώρες, ενώ ολοκληρώθηκαν και πρόσθετες αναδιοργανώσεις εντός και στον περιβάλλοντα χώρο των εγκαταστάσεων της εταιρείας, προκειμένου να είναι 100% προσβάσιμες για όλους. Επιπλέον, μέσα στο 2025, το 76% των εργαζομένων ολοκλήρωσε πάνω από 8 ώρες εκπαίδευσης σε ψηφιακές δεξιότητες και AI. Η έμπρακτη δέσμευση της εταιρείας προς τους ανθρώπους της επισφραγίστηκε και με μία σημαντική διάκριση: τη 2η

θέση στη λίστα των κορυφαίων εργοδοτών στην Ελλάδα για δεύτερη συνεχή χρονιά. Μεταξύ των πρωτοβουλιών που συνέβαλαν σε αυτήν την αναγνώριση ήταν και το πρόγραμμα «Connection & Wellbeing», το οποίο βραβεύθηκε διεθνώς και αφορά σε μία ολοκληρωμένη προσέγγιση για την ψυχική και σωματική ευημερία των εργαζομένων, αλλά και στην ενίσχυση των μεταξύ τους δεσμών.

Παράλληλα, η NN Hellas συνέχισε τη σταθερή, πολυετή επένδυσή της στην κοινωνία. Με πρωτοβουλίες για την ψυχική και σωματική ευημερία παιδιών, οικογενειών και ηλικιωμένων, καθώς και για την οικονομική ενδυνάμωση της νέας γενιάς, υποστηρίχθηκαν συνολικά 32.195 άνθρωποι, ενώ οι εργαζόμενοι προσέφεραν πάνω από 2.300 ώρες εθελοντισμού, ενισχύοντας έτσι τον ουσιαστικό κοινωνικό αντίκτυπο της εταιρείας.

«Το 2025 αποτέλεσε χρονιά-ορόσημο για την NN Hellas, έχοντας ξεπεράσει το 1 δισ. ευρώ σε μικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα, καταγράφοντας την υψηλότερη επίδοση που επιτυγχάνει μία εταιρεία στην ελληνική ασφαλιστική αγορά τη χρονιά που πέρασε», σχολίασε η πρόεδρος Δ.Σ. & CEO, Φιλίππα Μιχάλη.

«Τα αποτελέσματά μας επιβεβαιώνουν τη δυναμική μας και την εμπιστοσύνη πελατών και συνεργατών. Με συνέπεια στη στρατηγική μας, προχωράμε στον ψηφιακό μας μετασχηματισμό, αξιοποιώντας δεδομένα και τεχνολογία προς όφελος των ασφαλισμένων, των ανθρώπων μας και της κοινωνίας. Με σταθερή προσήλωση στη βιώσιμη ανάπτυξη, στην ηθική χρήση της τεχνολογίας και τη φροντίδα για τους ανθρώπους και την κοινωνία, θα συνεχίσουμε να διαμορφώνουμε το μέλλον της ιδιωτικής ασφάλισης στη χώρα», υπογράμμισε η κ. Μιχάλη. **NAI**

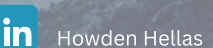
Μαζί, αλλάζουμε τα όρια της ασφάλισης



Ο μεγαλύτερος μεσίτης ασφαλίσεων στην Ελλάδα

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

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



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

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

ΙΟΝΙΚΗ

Η Πρώτη Ασφαλιστική

Ισχυρές επιδόσεις και νέες προοπτικές ανάπτυξης

Η ισχυρή αύξηση της κερδοφορίας, η περαιτέρω κεφαλαιακή θωράκιση και η επιτάχυνση του μετασχηματισμού ήταν τα κομβικά σημεία το 2025, χρονιά-ορόσημο για την Εθνική Ασφαλιστική, επιβεβαιώνοντας την ανθεκτικότητα του επιχειρηματικού της μοντέλου.

Όπως τονίζεται, η εταιρεία σε μια χρονιά αυξημένων προκλήσεων και καθοριστικών εξελίξεων για τον κλάδο, απόλυτα συνεπής στην υλοποίηση του μετασχηματισμού της, επέδειξε ισχυρές επιδόσεις στους βασικούς κλάδους δραστηριότητάς της και βελτίωσε τη λειτουργική της επίδοση και ανταγωνιστικότητα.

Κορυφαίο ορόσημο αποτέλεσε η ολοκλήρωση της εξαγοράς της από την Τράπεζα Πειραιώς, εξέλιξη που δημιουργεί νέες προοπτικές ανάπτυξης και ενισχύει περαιτέρω τη θέση της στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.

ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΕΠΙΔΟΣΗΣ ΚΑΙ ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑΣ

Τα οικονομικά αποτελέσματα του 2025 αντικατοπτρίζουν τη δυναμική πορεία της Εθνικής Ασφαλιστικής, με τα Κέρ-

δη προ Φόρων (IFRS) να διαμορφώνονται σε €48,0 εκατ. έναντι €14,8 εκατ. το 2024. Η σημαντική αυτή αύξηση αντανακλά την πρόοδο των δράσεων μετασχηματισμού της εταιρείας, τη βελτίωση της λειτουργικής επίδοσης, τις ισχυρές αποδόσεις σε όλους τους βασικούς κλάδους και την πειθαρχημένη πολιτική ανάληψης κινδύνων.

Το προσαρμοσμένο λειτουργικό κέρδος διαμορφώθηκε σε €44,5 εκατ., αυξημένο κατά σχεδόν 70% σε σχέση με το 2024, ενώ ο προσαρμοσμένος δείκτης Απόδοσης Ιδίων Κεφαλαίων (Adjusted ROE) ανήλθε σε 8,4% έναντι 3,5% το 2024, ενισχυμένος κατά 4,9 ποσοστιαίες μονάδες.

Σε επίπεδο παραγωγής, τα Ακαθάριστα Εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα ανήλθαν σε €834,6 εκατ., με τους τομείς των Γενικών Ασφαλίσεων και των Ασφαλίσεων Ζωής & Υγείας να καταγράφουν σημαντικά αποτελέσματα. Η οριακή υποχώρηση της συνολικής παραγωγής σε σχέση με το 2024 (€850,3 εκατ.) αποδίδεται στη μεταβατική περίοδο του τραπεζοασφαλιστικού δικτύου (bancassurance) λόγω της αλλαγής ιδιοκτησιακού καθεστώτος, ενώ όλα τα υπόλοιπα κανάλια διανομής κατέγραψαν σημαντική παραγωγικότητα. Η δυναμική αυτή αναμένεται να βελτιωθεί σημαντικά την επόμενη πενταετία, με πολυπληθή και σημα-

ντικά οφέλη προς όλα τα ενδιαφερόμενα μέρη.

Παράλληλα, η επενδυτική δραστηριότητα διατηρήθηκε σε υψηλά επίπεδα, με τα συνολικά επενδυτικά έσοδα να διαμορφώνονται σε €100,5 εκατ., ενώ η απόδοση του επενδυτικού χαρτοφυλακίου ενισχύθηκε περαιτέρω, παρά το απαιτητικό οικονομικό περιβάλλον, φτάνοντας το 3%, έναντι 2,9% το 2024. Η ισχυρή αυτή επίδοση επιτεύχθηκε, ενώ η εταιρεία διατήρησε ισορροπημένο και συντηρητικό επενδυτικό προφίλ, σεβόμενη τις μακροχρόνιες υποχρεώσεις της προς τους πελάτες της.

ΙΣΧΥΡΗ ΚΕΦΑΛΑΙΑΚΗ ΘΕΣΗ ΚΑΙ ΒΕΛΤΙΩΣΗ ΠΟΙΟΤΙΚΩΝ ΔΕΙΚΤΩΝ

Η κεφαλαιακή θέση της Εθνικής Ασφαλιστικής παρέμεινε ισχυρή, με τον Δείκτη Φερεγγυότητας να διαμορφώνεται στο 177% στο τέλος του 2025, υπερκαλύπτοντας τις εποπτικές απαιτήσεις. Τα Επιλέξιμα Ιδία Κεφάλαια ανήλθαν σε €521 εκατ., διασφαλίζοντας την ικανότητα της εταιρείας να ανταποκρίνεται με επιτυχία σε ενδεχόμενες προκλήσεις και επιβεβαιώνοντας την ισχυρή δομή και την ανθεκτικότητα του ισολογισμού της.

Παράλληλα με τη χρηματοοικονομική της θωράκιση, η εταιρεία ενίσχυσε το αποτύπωμά της στην αγορά, διευρύνοντας την πελατειακή της βάση σε 1,9 εκατομμύρια ασφαλισμένους (αύξηση κατά 100 χιλιάδες σε σχέση με το 2024). Η εταιρεία συνεχίζει να επενδύει συστηματικά στην ενίσχυση της πελατοκεντρικής της προσέγγισης, στην ανάπτυξη των ανθρώπων της και στην αξιοποίηση της τεχνολογίας με γνώμονα πάντα τη βελτίωση της αποδοτικότητας και της εμπειρίας των ασφαλισμένων και των συνεργατών της.

Ταυτόχρονα, η προσήλωση στις αρχές της βιώσιμης ανάπτυξης μεταφράστηκε σε ουσιαστικά αποτελέσματα, με τις υπεύθυνες επενδύσεις να υπερκαλύπτουν τον στρατηγικό στόχο που είχε τεθεί. Ακόμη η εταιρεία συνέχισε τη συστηματική μείωση του περιβαλλοντικού της αποτυπώματος, ενισχύοντας τη συνολική λειτουργική της αποδοτικότητα και τη βιώσιμη ανάπτυξη.

Με αφορμή τις ισχυρές επιδόσεις και τη σταθερή πορεία ανάπτυξης της εταιρείας το 2025, ο κ. Δημήτρης Μαζαράκης, διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής, δήλωσε σχετικά: «Το 2025 αποτέλεσε έτος-ορόσημο για την Εθνική Ασφαλιστική, καθώς ολοκληρώσαμε με επιτυχία τον πρώτο κύκλο του στρατηγικού μας μετασχηματισμού και εισερχόμαστε στην επόμενη φάση με ένα πιο σύγχρονο, αποδοτικό και ανθεκτικό λειτουργικό μοντέλο. Η σημαντική

βελτίωση της κερδοφορίας μας, η ισχυρή κεφαλαιακή μας βάση και η υποστήριξη του ομίλου της Τράπεζας Πειραιώς δημιουργούν τις προϋποθέσεις για την επιτάχυνση της ανάπτυξής μας. Με αυτά τα εφόδια και με ισχυρή στρατηγική κατεύθυνση, εισερχόμαστε στο 2026 έτοιμοι να προσφέρουμε σύγχρονες, προσιτές και αξιόπιστες ασφαλιστικές λύσεις, δημιουργώντας μακροπρόθεσμη αξία για τους ασφαλισμένους, τους συνεργάτες και τους μετόχους μας».

ΝΕΕΣ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

Η ολοκλήρωση της εξαγοράς από τον Όμιλο της Τράπεζας Πειραιώς στο τέλος του 2025 σηματοδότησε την είσοδο της Εθνικής Ασφαλιστικής σε μια νέα εποχή, ενισχύοντας τις μακροπρόθεσμες προοπτικές της. Με τη στήριξη ενός κορυφαίου χρηματοοικονομικού οργανισμού, η εταιρεία αποκτά πρόσβαση σε νέα εργαλεία και τεχνολογία που δημιουργούν τις κατάλληλες προϋποθέσεις για την περαιτέρω ανάπτυξη των εργασιών της και τον σχεδιασμό καινοτόμων προϊόντων και υπηρεσιών. Παράλληλα, αποτελεί ισχυρή ένδειξη εμπιστοσύνης στην ανθεκτικότητα του επιχειρηματικού μοντέλου και στις προοπτικές της εταιρείας. **ΝΑΙ**



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





GENERALI

Το success story που άλλαξε τις ισορροπίες στην ασφαλιστική αγορά

ΤΟΥ **ΛΑΜΠΡΟΥ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΥ**



Ο διευθύνων σύμβουλος της Generali Hellas, Πάνος Δημητρίου.

Εναν χρόνο πριν άρχισαν να βλέπουν το φως της δημοσιότητας οι πρώτες πληροφορίες για μια πιθανή εξαγορά της Ευρωκλινικής από την Generali. Δεν πέρασε μεγάλο χρονικό διάστημα και στις 22 Ιουλίου 2025 η Generali Hellas ανακοίνωσε επίσημα την υπογραφή της συμφωνίας εξαγοράς του Ομίλου Ευρωκλινικής – μία από τις σημαντικότερες επιχειρηματικές κινήσεις στον χώρο της ιδιωτικής Υγείας και της ασφάλισης στην Ελλάδα, που άλλαξε τον τρόπο με τον οποίο οι ασφαλιστικές εταιρείες προσεγγίζουν τον ιδιωτικό κλάδο παροχής υπηρεσιών υγείας.

Ακολούθησε μια ταχεία, αλλά απαιτητική διαδικασία εγκρίσεων, με την Επιτροπή Ανταγωνισμού να δίνει το «πράσινο φως» στις 3 Νοεμβρίου 2025. Η συμφωνία ολο-



Ο διευθύνων σύμβουλος του ομίλου, Philippe Donnet.

κληρώθηκε στις 9 Δεκεμβρίου 2025, επιβεβαιώνοντας τον στρατηγικό της χαρακτήρα και το ισχυρό αποτύπωμα που αφήνει στην αγορά.

Η εξαγορά αυτή συνιστά ένα ακόμη αποφασιστικό βήμα για την Generali, η οποία, υπό τη διοίκηση του Πάνου Δημητρίου, έχει εδραιώσει πρωταγωνιστική παρουσία στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Με σταθερή προσήλωση στην καινοτομία και τη στρατηγική ανάπτυξη, η εταιρεία δεν περιορίζεται στο να ακολουθεί τις εξελίξεις, αλλά συμβάλλει ενεργά στη διαμόρφωσή τους. Από την ενίσχυση των παραδοσιακών δικτύων πωλήσεων έως την εξαγορά της AXA, η Generali επιδεικνύει συνέπεια και δυναμισμό, ανοίγοντας δρόμους και δημιουργώντας πρότυπα για ολόκληρο τον κλάδο.

Η ενσωμάτωση της Ευρωκλινικής σηματοδοτεί τη μετάβαση σε ένα νέο μοντέλο λειτουργίας, όπου οι σχέσεις μεταξύ ασφαλιστικών εταιρειών και παρόχων υγείας επαναπροσδιορίζονται. Παράλληλα, η δημιουργία της θυγατρικής ARISTON, ενός ολοκληρωμένου Κέντρου Παροχής Υπηρεσιών με έμφαση στον τομέα της Υγείας, ενισχύει τη

στρατηγική της εταιρείας για παροχή προσωποποιημένων υπηρεσιών και βελτιωμένη εμπειρία εξυπηρέτησης. Το νέο αυτό οικοσύστημα στοχεύει σε υψηλότερη ποιότητα φροντίδας, καλύτερη εμπειρία για τον ασφαλισμένο και ενίσχυση της βιωσιμότητας του συστήματος.

Πέρα από τις παραπάνω πρωτοβουλίες, η Generali ξεχωρίζει γιατί συνδύασε ιδανικά την οργανική μεγέθυνση με μια συνεπή πολιτική στρατηγικών εξαγορών. Πρόκειται για έναν ακόμη τομέα στον οποίο διαμόρφωσε νέα πρότυπα για τον κλάδο, καθώς στην περίπτωση της η εξαγορά δεν ακολούθησε τον γνωστό κανόνα ότι «ένα συν ένα κάνει ενάμισι», αλλά απέδωσε πολλαπλασιαστικά οφέλη.

Η ισχυρή αυτή πορεία αποτυπώνεται και στα οικονομικά μεγέθη της εταιρείας. Το 2025, η Generali Hellas κατέγραψε ακαθάριστα εγγεγραμμένα ασφαλιστρα ύψους 617,5 εκατ. ευρώ, σημειώνοντας αύξηση 12,1% σε σχέση με το 2024. Από αυτά, 297,6 εκατ. ευρώ προήλθαν από τον κλάδο Ζωής και 319,9 εκατ. ευρώ από τον κλάδο Ζημιών, με αμφότερους τους κλάδους να παρουσιάζουν θετικούς ρυθμούς ανάπτυξης.

Η αύξηση της παραγωγής συνοδεύτηκε από βελτίωση της κερδοφορίας, με το καθαρό αποτέλεσμα μετά φόρων να ανέρχεται σε 28,1 εκατ. ευρώ, ενισχυμένο από υψηλή τεχνική κερδοφορία και θετικές επενδυτικές αποδόσεις. Παράλληλα, η κεφαλαιακή θέση της εταιρείας παραμένει ισχυρή, με Δείκτη Φερεγγυότητας (SCR ratio) στο 185,5%, επιβεβαιώνοντας την ικανότητά της να ανταποκρίνεται στις απαιτήσεις του πλαισίου Φερεγγυότητα II.

Σε επίπεδο ομίλου, η Generali Group κατέγραψε ιστορικές υψηλές επιδόσεις το 2025, επιβεβαιώνοντας την επιτυχημένη εκκίνηση του στρατηγικού σχεδίου «Lifetime Partner 27: Driving Excellence». Τα συνολικά εγγεγραμμένα ασφαλιστρα ανήλθαν στα 98,1 δισ. ευρώ (+3,6%), με τον κλάδο Περιουσίας & Ατυχημάτων να οδηγεί την ανάπτυξη.

Ο κλάδος Ζωής κατέγραψε ισχυρές καθαρές εισροές ύψους 13,5 δισ. ευρώ, ενώ η αξία νέων εργασιών διαμορφώθηκε στα 3,1 δισ. ευρώ. Το λειτουργικό αποτέλεσμα άγγιξε τα 8 δισ. ευρώ, ενώ το προσαρμοσμένο καθαρό αποτέλεσμα ανήλθε σε 4,3 δισ. ευρώ, καταγράφοντας σημαντική αύξηση.

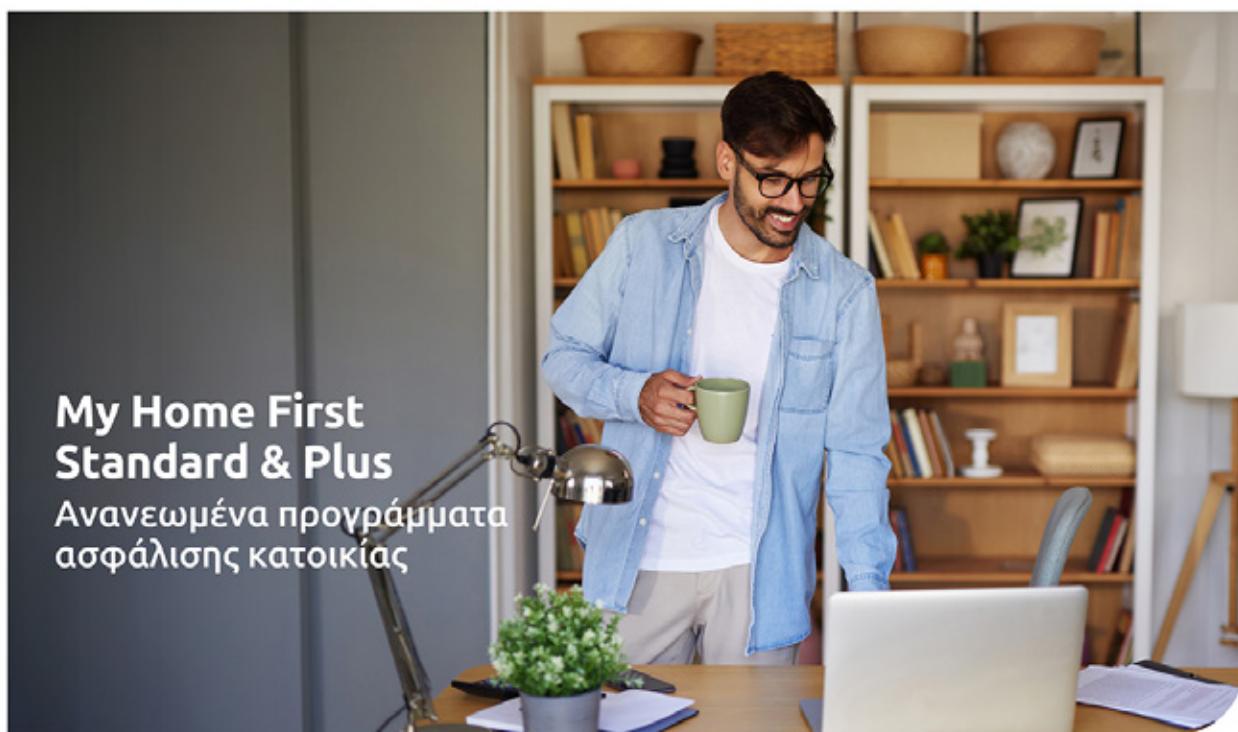
Ο διευθύνων σύμβουλος του ομίλου, Philippe Donnet, χαρακτήρισε το 2025 ως ένα ιδιαίτερα επιτυχημένο πρώτο έτος υλοποίησης του στρατηγικού σχεδίου, υπογραμμίζοντας ότι η Generali ενισχύει τον ρόλο της ως αξιόπιστος «Lifetime Partner» σε ένα περιβάλλον αυξημένης αβεβαιότητας.

Σε ένα διαρκώς μεταβαλλόμενο περιβάλλον, η Generali αναδεικνύεται σε βασικό μοχλό εξέλιξης για την ασφαλιστική αγορά, επενδύοντας συστηματικά στο μέλλον της ασφάλισης και της Υγείας με στρατηγική συνέπεια και μακροπρόθεσμο όραμα. **NAI**

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

Ανανεωμένα προγράμματα ασφάλισης κατοικίας My Home First Standard και My Home First Plus



Τι έχει αξία για σένα;

EUROLIFE FFH
A FAIRFAX Company

Η Eurolife FFH, πιστή στη δέσμευσή της να βρίσκεται διαρκώς δίπλα στους ασφαλισμένους της, προχωρά στην ανανέωση των προγραμμάτων ασφάλισης κατοικίας της, ενισχύοντας έτσι τις λύσεις που προσφέρει για την προστασία του σπιτιού. Με στόχο να ανταποκρίνεται στις

σύγχρονες ανάγκες των ανθρώπων που την εμπιστεύονται καθημερινά, παρουσιάζει τα ανανεωμένα My Home First Standard και My Home First Plus, δύο προγράμματα που συνδυάζουν ουσιαστική κάλυψη και περισσότερες επιλογές.

Το My Home First Standard απευθύνεται σε ιδιοκτήτες μόνιμων ή εξοχικών κατοικιών, οι οποίοι επιθυμούν ασφάλιση για το κτίριο ή για το κτίριο και το περιεχόμενο της κα-

τοικίας, αλλά και σε δανειολήπτες στεγαστικών δανείων που αναζητούν τις βασικές καλύψεις που απαιτούνται, επωφελοούμενοι παράλληλα και από τη μείωση στον ΕΝΦΙΑ

Με την ενσωμάτωση των φυσικών καταστροφών στο βασικό πακέτο, το πρόγραμμα προσφέρει πλέον ακόμη πιο ολοκληρωμένη προστασία. Παράλληλα, εμπλουτίζεται με σημαντικές καλύψεις, όπως έξοδα άντλησης υδάτων, έξοδα σε προσωρινή κατοικία, έξοδα ② ζημιές μεταφοράς, ενοίκιο προσωρινής κατοικίας ② απώλεια ενοικίων, έξοδα δημοσίων αρχών ② επεκτάσεις σε υπαίθριες εγκαταστάσεις ② αντικείμενα στην υπαίθρο, καθώς και προστασία από καθίζηση εδάφους και βραχυκύκλωμα ηλεκτρικών μηχανών. Επιπλέον, υπηρεσίες όπως η επισκευή ζημιών Eurolife FFH Repair και η συμβουλευτική υπηρεσία βοήθειας ενισχύουν την καθημερινή ασφάλεια των ασφαλισμένων. Τα προαιρετικά πακέτα προσφέρουν ακόμη μεγαλύτερη ευελιξία και περιλαμβάνουν ενδεικτικά διαρροή νερού και θραύση σωληνώσεων, με διεύρυνση ηλικίας έως 45 έτη, αστική ευθύνη (από καλυπτόμενο κίνδυνο), κάλυψη δόσης δανείου και κάλυψη γενικής αστικής ευθύνης κατοικίας βραχυχρόνιας μίσθωσης.

Το My Home First Plus απευθύνεται σε όσους επιθυμούν μια πιο ολοκληρωμένη προσέγγιση στην ασφάλιση κατοικίας, καλύπτοντας όχι μόνο το κτίριο και το περιεχό-

μενο, αλλά και βελτιώσεις του κτιρίου ή και φωτοβολταϊκές εγκαταστάσεις. Είναι ιδανικό για ιδιοκτήτες και ενοικιαστές που θέλουν να αισθάνονται ασφαλείς απέναντι σε κάθε απρόοπτο, μικρό ή μεγάλο.

Το βασικό πακέτο προσφέρει πλέον διευρυμένες επιλογές προστασίας και περιλαμβάνει, μεταξύ άλλων, κάλυψη προσωρινής κατοικίας, υπηρεσία άμεσης επέμβασης, διαρροή νερού και θραύση σωληνώσεων, με διεύρυνση ηλικίας έως 45 έτη, κάλυψη απώλειας εισοδήματος από καλυπτόμενο κίνδυνο (φωτοβολταϊκά στη στέγη) και επεκτάσεις σε υπαίθριες εγκαταστάσεις ② αντικείμενα στην υπαίθρο. Παράλληλα, στα προαιρετικά πακέτα προβλέπονται καλύψεις όπως αντικατάσταση κλιματιστών, τρομοκρατικές και κακόβουλες ενέργειες, βραχυκύκλωμα ηλεκτρικών μηχανών, θραύση καθρεφτών ② εσωτερικών γυάλινων επιφανειών, γενική αστική ευθύνη κατοικίας βραχυχρόνιας μίσθωσης, δόση δανείου και κάλυψη από κάθε άλλο τυχαίο γεγονός.

Με τα ανανεωμένα My Home First, η Eurolife FFH επιβεβαιώνει ότι η ασφάλιση κατοικίας δεν είναι απλώς μια τυπική κάλυψη, αλλά μια ουσιαστική πράξη φροντίδας. Γιατί το σπίτι είναι ο χώρος που φιλοξενεί την καθημερινότητα, τους ανθρώπους και τις στιγμές που αξίζουν την καλύτερη δυνατή προστασία.

Με ρεκόρ συμμετοχών τα εκπαιδευτικά προγράμματα της Eurolife FFH το 2025

Σε ένα διαρκώς μεταβαλλόμενο ασφαλιστικό περιβάλλον, όπου οι απαιτήσεις της αγοράς αυξάνονται και η ανάγκη για εξειδίκευση γίνεται ολοένα πιο επιτακτική, η Eurolife FFH επιβεβαιώνει έμπρακτα ότι η ανάπτυξη των ανθρώπων της αποτελεί στρατηγική προτεραιότητα. Με ένα εκτεταμένο και πολυεπίπεδο πρόγραμμα εκπαίδευσης, με περισσότερες από 550 εκπαιδευτικές συναντήσεις, με περισσότερες από 12.800 συμμετοχές –αριθμός αυξημένος κατά 13,3% σε σχέση με την προηγούμενη χρονιά–, γεγονός που αντανakλά την εμπιστοσύνη και την ενεργή συμμετοχή του δικτύου συνεργατών της Eurolife FFH στα εκπαιδευτικά προγράμματα της εταιρείας. Ο συνολικός χρόνος εκπαίδευσης ξεπέρασε τις 1.820 ώρες, ενώ το 66% των εκπαιδύσεων πραγματοποιήθηκε εξ αποστάσεως, ενισχύοντας την ευελιξία και την προσαρμοστικότητα του μοντέλου μάθησης, με το υπόλοιπο 34% να αποτελείται από διά ζώσης συναντήσεις.

Επιπλέον, η Eurolife FFH συνέχισε να επενδύει σε δράσεις εκπαίδευσης και εκτός της Αθήνας, με διά ζώσης

εκπαιδύσεις σε δώδεκα ακόμη πόλεις της Ελλάδας. Με αυτόν τον τρόπο, ενίσχυσε την προσβασιμότητα στα εκπαιδευτικά της προγράμματα και υποστήριξε ενεργά τους συνεργάτες της σε διαφορετικές γεωγραφικές περιοχές.

Ανάμεσα στις πρωτοβουλίες που ξεχώρισαν το 2025 ήταν και η συνεργασία της Eurolife FFH με τον διεθνή οργανισμό LIMRA για την πιστοποιημένη σειρά μαθημάτων AMTC (Agency Management Training Course). Το πρόγραμμα, που ενίσχυσε ουσιαστικά τις δεξιότητες των συμμετεχόντων στη στελέχωση και καθοδήγηση ανθρώπινου δυναμικού, προσφέρθηκε για πρώτη φορά στην ασφαλιστική αγορά για τα ελεύθερα δίκτυα συνεργατών μιας εταιρείας.

Παράλληλα, ολοκληρώθηκε ο 3ος κύκλος εκπαίδευσης του προγράμματος «Βασικές Αρχές Management και Αποτελεσματικής Διοίκησης για Στελέχη Ασφαλιστικής Διαμεσοδήθησης», που υλοποιεί η Eurolife FFH για τους συνεργάτες της στη Βόρεια Ελλάδα. Το πρόγραμμα είναι το πρώτο του είδους που υλοποιήθηκε από ασφαλιστική εταιρεία στην πόλη, στο πλαίσιο της εκπαιδευτικής πρωτοβου-



Τι έχει αξία για σένα;

EUROLIFE FFH
A FAIRFAX Company

Για μία ακόμη χρονιά η Eurolife FFH έδωσε στους συνεργάτες της τη δυνατότητα να αποκτήσουν εξειδικευμένες γνώσεις και να εξελιχθούν, ενδυναμώνοντάς τους απέναντι στις συνεχώς αυξανόμενες προκλήσεις του κλάδου.

ρίας «Advanced Program in Management for Insurance Executives». Η πρωτοβουλία υλοποιείται σε συνεργασία με το Πανεπιστήμιο Πειραιώς και αποτελεί μία από τις πιο μακροχρόνιες της εταιρείας. Το 2025 σηματοδότησε την ολοκλήρωση του 14ου κατά σειρά κύκλου, επιβεβαιώνοντας τη συνέπεια της Eurolife FFH στην προσφορά υψηλού επιπέδου εκπαιδευτικών πρωτοβουλιών.

Τέλος, οι τομείς εκπαίδευσης στους οποίους δόθηκε η μεγαλύτερη έμφαση το 2025 ήταν:

- Προϊόντικές εκπαιδεύσεις
- Επανεκπαίδευση και επαναπιστοποίηση των (αν)ασφαλιστικών διαμεσολαβητών
- Εξειδικευμένες ημερίδες, σε συνεργασία με το Πανεπιστήμιο Πειραιώς, για την ανάπτυξη ευρύτερων επαγγελματικών γνώσεων στον ασφαλιστικό χώρο

• Ανάπτυξη δεξιοτήτων, όπως soft skills και τεχνικές cross sales

• Προετοιμασία για τις εξετάσεις ασφαλιστικής διαμεσολάβησης της Τράπεζας της Ελλάδος

• Υποστήριξη του ψηφιακού μετασχηματισμού των συνεργατών, με έμφαση στις απαιτήσεις του σύγχρονου επιχειρηματικού περιβάλλοντος.

Για μία ακόμη χρονιά η Eurolife FFH έδωσε στους συνεργάτες της τη δυνατότητα να αποκτήσουν εξειδικευμένες γνώσεις και να εξελιχθούν, ενδυναμώνοντάς τους απέναντι στις συνεχώς αυξανόμενες προκλήσεις του κλάδου. Συνεχίζοντας με το ίδιο όραμα και το 2026, η εταιρεία παραμένει συνεπής στην επένδυσή της σε προγράμματα που συμβάλλουν ουσιαστικά στην επαγγελματική ανάπτυξη των συνεργατών της. **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



Ισχυρή παρουσία και συνεχή ανάπτυξη στη Ρουμανία

Τέσσερις διακρίσεις στα Digital Finance Awards 2026



Στα Digital Finance Awards 2026 διακρίθηκε η Anytime, με την υποψηφιότητα «Anytime International Expansion in Romania», αποσπώντας τέσσερα βραβεία που επιβεβαιώνουν την ισχυρή της παρουσία και τη συνεχή ανάπτυξή της στη Ρουμανία.

Συγκεκριμένα, βραβεύτηκε με το χρυσό βραβείο στην κατηγορία «Best Governance, Data Quality & International

Scale-Up Initiative», μια διάκριση που αναγνωρίζει την οργάνωση και συνέπεια των διαδικασιών της Anytime, την ποιότητα των δεδομένων της και την ικανότητά της να αναπτύσσεται διεθνώς.

Παράλληλα, η Anytime απέσπασε το ασημένιο βραβείο στην κατηγορία «Best Core System/Digital Platform», επιβεβαιώνοντας την υψηλή απόδοση και την ευελιξία της τεχνολογικής πλατφόρμας της, η οποία επιτρέπει τη γρή-

γορη προσαρμογή στις ανάγκες της αγοράς και τη βιώσιμη ανάπτυξη των δραστηριοτήτων της στη Ρουμανία.

Η επιτυχής επέκταση της Anytime στη Ρουμανία έλαβε επίσης δύο χάλκινα βραβεία στις κατηγορίες «Best Digital Initiative for Brokers/Insurers» και «Best Synergies Initiative» ως αναγνώριση του τρόπου με τον οποίο ενσωμάτωσε τους συνεργάτες της κατά τη διαδικασία επέκτασής της.

«Αυτές οι διακρίσεις επιβεβαιώνουν τη δυναμική του ψηφιακού μας μοντέλου και αντικατοπτρίζουν τη συλλογική προσπάθεια των ανθρώπων μας σε όλο τον οργανισμό, οδηγώντας στη δημιουργία μιας ευέλικτης πλατφόρμας που προσφέρει μια ενιαία ψηφιακή εμπειρία στους πελά-

ξιοποιούμε την τεχνογνωσία και την καινοτομία, ώστε να δημιουργούμε υπηρεσίες που προσφέρουν αξία, ενισχύοντας την εμπιστοσύνη και διαμορφώνοντας ένα πιο απλό και αποτελεσματικό ασφαλιστικό περιβάλλον».

Υπενθυμίζεται ότι το «Ασφαλιστικό NAI» είχε αναφερθεί εκτενώς στην επέκταση των εργασιών της Interamerican και του Anytime στη ρουμανική αγορά. Το «NextDeal» ταξίδεψε στο Βουκουρέστι και βρέθηκε στα νέα γραφεία της Anytime, στην καρδιά της ρουμανικής πρωτεύουσας. Η αποστολή συνέπεσε με την παρουσία της εταιρείας στο πρώτο Delphi Economic Forum Bucharest, προσδίδοντας στην επίσκεψη έναν ιδιαίτερο συμβολισμό: από τη μία πλευρά η εγκατάσταση της Anytime στη Ρουμανία και από την άλλη η ανάδειξη



Από αριστερά: Θωμάς Σοφράς, Software Architect. Άννα Μαρία Πέτρου, Software Engineer. Έλενα Στρούνα, Senior Business & Product Developer. Νώρα Μπενάρδου, International Business Development & Analysis Lead. Φωτεινή Αντωνίου, Business developer & System analyst. Dajana Szweczyk, Junior Business & System analyst. Στέλλα Σακαρέλου, Business & System analyst. Δημήτρης Πανάκος, Senior Software Engineer. Peter Peereboom, Senior Actuary.

τες μας, στη Ρουμανία», δήλωσε ο Αντώνης Τσακνάνης, Country Lead της Anytime Ρουμανίας.

Η Νώρα Μπενάρδου, International Business Development and Analysis Lead, πρόσθεσε: «Η συνεχής εξέλιξη των ψηφιακών μας λύσεων και η εστίαση στις πραγματικές ανάγκες των πελατών μας αποτελούν βασικούς πυλώνες της διεθνούς μας ανάπτυξης και επισφραγίζονται με αυτές τις διακρίσεις. Στόχος μας είναι να

του ρόλου της χώρας ως κόμβου για τις ελληνο-ρουμανικές επιχειρηματικές σχέσεις.

Ο κ. Πάνος Κούβαλης, Chief Operations Officer της INTERAMERICAN, είχε δηλώσει τότε στον Κωστή Σπύρου ότι «η Interamerican επέστρεψε στη Ρουμανία τον τελευταίο χρόνο και επέστρεψε με το digital brand, με το Anytime –το leading digital brand στην ελληνική αγορά–, το οποίο, αφού έκανε μια μικρή στάση στην Κύπρο, ήρθε



Ο κ. Πάνος Κούβαλης.

τώρα και στη Ρουμανία. Έχουμε έρθει εδώ να συμμετέχουμε στο Delphi Forum στο Βουκουρέστι και είναι μια ακόμα παρουσία των ανθρώπων της Interamerican εδώ, στην προσπάθειά μας να καταλάβουμε την τοπική αγορά, να αναγνώσουμε σωστά τα θέλω και τις ανάγκες. Και φυσικά είναι μια καλή ευκαιρία να συναντήσουμε ανθρώπους της αγοράς και να δούμε ευκαιρίες για συνεργασίες και συνέργειες. Ο στόχος μας είναι στο κομμάτι των απλών ασφαλίσεων, όπως είναι το αυτοκίνητο, όπως είναι το σπίτι, όπως είναι το travel, να μπορέσουμε να πάρουμε ένα σημαντικό μερίδιο αγοράς, το οποίο θα μπορούσε να φτάσει έως και το 10% σε βάθος χρόνου, και φυσικά να έχουμε μια δραστηριότητα η οποία να είναι και κερδοφόρος και αναπτυξιακή και να φέρει αξία στον Ρουμάνο καταναλωτή».

Η Anytime εισέρχεται στη ρουμανική αγορά σε μια περίοδο όπου ο κλάδος βρίσκεται σε μετασχηματισμό. Η χώρα έχει ζήσει μεγάλες αναταράξεις με την ανάκληση των αδειών της City Insurance και της Euroins, αλλά σήμερα διαμορφώνεται ένα νέο, πιο σταθερό περιβάλλον με υψηλή ζήτηση για ψηφιακές, απλές και διαφανείς λύσεις ασφάλισης. Η ψηφιοποίηση των καταναλωτών, η μεγάλη βάση οχημάτων και η αυξανόμενη ανάγκη για online υπηρεσίες δημιουργούν πρόσφορο έδαφος για ένα digital-first brand.

Ο Αντώνης Τσακνάκης, επικεφαλής της Anytime στη Ρουμανία, περιέγραψε με ακρίβεια τη διαδρομή έως την έναρξη λειτουργίας. «Οι πρώτες σκέψεις επέκτασης ξεκίνησαν στα μέσα του 2023. Η τελική απόφαση πάρθηκε τον Σεπτέμβριο του 2024 και στις 27 Ιουνίου 2025 εκδώσαμε



Ο κ. Αντώνης Τσακνάκης.

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

το πρώτο μας συμβόλαιο», σημειώνει, εξηγώντας ότι η πρώτη φάση είναι συνειδητά μετρημένη: «Σήμερα έχουμε περίπου 250 συμβόλαια σε soft launch mode. Θέλουμε να προχωρήσουμε με μικρά και αργά βήματα, να επιβεβαιώσουμε ότι όλες οι λειτουργίες δουλεύουν όπως θέλουμε».

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

REBUILDING



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



Προάγει το όραμα του αθλητισμού

20 χρόνια δίπλα στο Παραολυμπιακό Κίνημα



Επιβεβαιώνοντας τη διαχρονική της δέσμευση να προάγει τη δύναμη και τις αξίες του αθλητισμού και της συμπερίληψης, η Allianz γιορτάζει 20 χρόνια υποστήριξης του Παραολυμπιακού Κινήματος.

Από το 2006, όταν ξεκίνησε η συνεργασία της με την Εθνική Παραολυμπιακή Επιτροπή Γερμανίας, η Allianz συμβάλλει ενεργά στην ανάδειξη του παραολυμπιακού αθλητισμού και στην ενδυνάμωση των αθλητών που εμπνέουν με την αποφασιστικότητα και το παράδειγμά τους.

Το 2011, η Allianz αναβαθμίστηκε σε «Διεθνή Συνεργάτη» της Διεθνούς Παραολυμπιακής Επιτροπής (IPC), αποτελώντας τον πρώτο οργανισμό με τον συγκεκριμένο τίτλο, γεγονός που σηματοδοτούσε τη μετάβαση από τη χορηγία σε μια μακροπρόθεσμη στρατηγική συνεργασία. Παράλλη-

λα, το 2021, η Allianz έγινε ο Παγκόσμιος Ασφαλιστικός Συνεργάτης (Worldwide Paralympic Partner) της Διεθνούς Παραολυμπιακής Επιτροπής, μια συμμαχία που επεκτείνεται έως το 2032.

Τα αποτελέσματα αυτής της συνεργασίας αποτυπώνονται και σε συγκεκριμένα στοιχεία: Από το 2006 έως το 2024 η Allianz έχει υποστηρίξει έξι Παραολυμπιακούς Αγώνες, συμβάλλοντας παράλληλα στην ευρύτερη προβολή τους μέσω σημαντικών πρωτοβουλιών επικοινωνίας, όπως η υποστήριξη τηλεοπτικής αναμετάδοσης των Αγώνων Rio 2016 Paralympics, η οποία προσέγγισε περισσότερους από 11 εκατομμύρια τηλεθεατές στο Ηνωμένο Βασίλειο. Επιπλέον, μέσα από προγράμματα υποστήριξης αθλητών και δράσεις σε τοπικές κοινότητες, το Παραολυμπιακό Κίνημα έχει αγγίξει περισσότερες από 50 χώρες, ενώ μέσω του

προγράμματος MoveNow περισσότεροι από 100.000 νέοι παγκοσμίως έχουν συμμετάσχει σε δράσεις που προωθούν τη φυσική δραστηριότητα και την αξία του αθλητισμού.

Στο πλαίσιο της προβολής των αξιών του αθλητισμού, έχει σχηματιστεί η «Team Allianz Greece», που αποτελείται από 5 κορυφαίους Έλληνες αθλητές σε ολυμπιακά (Εμμανουήλ Καραλής, Απόστολος Χρήστου) και παραολυμπιακά (Χριστίνα Γκέντζου, Αθανάσιος Γκαβέλης, Γρηγόρης Πολυχρονίδης) αθλήματα, οι οποίοι με τις διακρίσεις τους σε διεθνές επίπεδο αποτελούν πρότυπα ήθους, επιμονής και αθλητικής αριστείας. Η συνεργασία αυτή θα διαρκέσει 4 χρόνια, στηρίζοντας τους αθλητές στην κρίσιμη προετοιμασία τους για τους Ολυμπιακούς και Παραολυμπιακούς Αγώνες του Λος Άντζελες το 2028.

Η Allianz συνεχίζει να βρίσκεται δίπλα στο Παραολυμπιακό Κίνημα, προετοιμάζοντας το επόμενο κεφάλαιο της κοινής τους πορείας. Οι επόμενες διοργανώσεις, όπως οι Los Angeles 2028 Summer Paralympics, οι French Alps 2030 Winter Paralympics και οι Brisbane 2032 Summer Paralympics, σηματοδοτούν μια νέα εποχή, με στόχο την περαιτέρω ανάπτυξη του παραολυμπιακού αθλητισμού σε νέες περιοχές του κόσμου, καθώς και τη δημιουργία πλατφορμών που φέρνουν το κίνημα πιο κοντά στο κοινό όλο τον χρόνο.

Βρισκόμενη δίπλα στο Παραολυμπιακό Κίνημα με ενεργές δράσεις και ουσιαστικό αποτύπωμα, η Allianz συνεχίζει να επενδύει σε πρωτοβουλίες που προάγουν την ισότητα, επιβεβαιώνοντας ότι ο αθλητισμός μπορεί να αποτελέσει καταλύτη θετικής αλλαγής για την κοινωνία.

«Το 2011, όταν η Allianz έγινε ο πρώτος Διεθνής Συνεργάτης μας, εγκαινιάσαμε μια θεμελιώδη αλληγή, που αναβάθμισε τη σχέση μας και μας χάρισε έναν στρατηγικό εταίρο. Αυτή η συμμαχία υπήρξε καθοριστική για τη διατήρηση της ορατότητας των παραολυμπιακών αθλητών, καθώς, μέσα από τη σταθερότητα της παρουσίας και της υποστήριξης της Allianz, έχουμε καταφέρει να μετατρέψουμε τον παραολυμπιακό αθλητισμό από ένα εξειδικευμένο γεγονός σε παγκόσμιο κίνημα», επεσήμανε σχετικά ο διευθυντής Partnerships της Διεθνούς Παραολυμπιακής Επιτροπής, Nael Ogden-Smith.

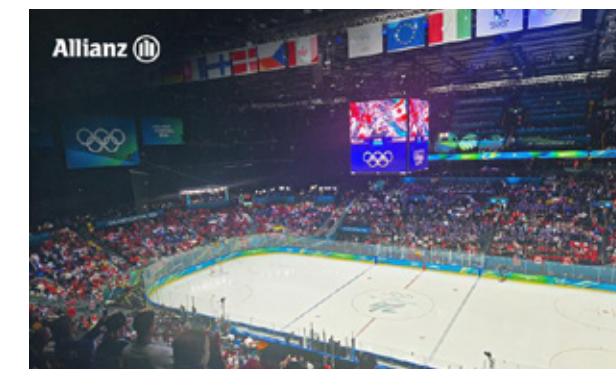
Η ALLIANZ ΤΑΞΙΔΕΥΕ ΜΕ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ ΚΑΙ ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΟΥΣ ΣΤΟΥΣ ΧΕΙΜΕΡΙΝΟΥΣ ΟΛΥΜΠΙΑΚΟΥΣ ΑΓΩΝΕΣ MILANO-CORTINA 2026

Την ίδια ώρα η Allianz προσέφερε σε συνεργάτες και εργαζομένους της τη δυνατότητα να βιώσουν από κοντά τον παλμό της κορυφαίας αθλητικής διοργάνωσης των Χειμερινών Ολυμπιακών Αγώνων Milano-Cortina 2026.

Η επίσκεψη στην Ιταλία διοργανώθηκε μέσω Πακέτων Φιλοξενίας που προσέφερε η Allianz σε συνεργάτες

που διακρίθηκαν στον Διαγωνισμό Πωλήσεων, καθώς και σε εργαζομένους που επιλέχθηκαν μέσω κλήρωσης. Την αποστολή συνόδευσαν ο γενικός εμπορικός διευθυντής της Allianz Ελλάδος, κ. Στέφανος Μαλαχιάς, ο αναπληρωτής γενικός εμπορικός διευθυντής, κ. Γιώργος Γκοτζαγεώργης, καθώς και ο κ. Ευάγγελος Τιτόπουλος και η κ. Ήβα Μαρίνη από το Τμήμα Marketing & Επικοινωνίας – υπεύθυνοι για το Ολυμπιακό & Παραολυμπιακό Κίνημα στην Ελλάδα.

Κατά τη διάρκεια της παραμονής τους στο Μιλάνο, οι συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να παρακολουθήσουν τον συναρπαστικό τελικό χόκεϊ για το χρυσό μετάλλιο ανδρών στη Milano Santagiulia Hockey Arena, παρουσία



16.000 θεατών. Ιδιαίτερη στιγμή αποτέλεσε η συνάντησή τους με αθλητές του Team Allianz, την ολυμπιονίκη Alexandra Burghardt, μία από τους ελάχιστους αθλητές παγκοσμίως –και την 4η γυναίκα στην ιστορία των Ολυμπιακών Αγώνων– που έχει κατακτήσει μετάλλιο τόσο σε Χειμερινούς όσο και σε Θερινούς Ολυμπιακούς Αγώνες, και με τον βετεράνο χρυσό ολυμπιονίκη του Βανκούβερ 2010 στο Special Slalom, Giuliano Razzoli.

Επιπλέον, οι συμμετέχοντες ήταν προσκεκλημένοι της Allianz SE στον εμβληματικό Allianz Tower, που αποτελεί έδρα της Allianz Ιταλίας, αλλά και το υψηλότερο κτίριο της χώρας. Εκεί, στον 47ο όροφο, στο Allianz Lounge, απόλαυσαν γεύμα με δημιουργίες σεφ βραβευμένου με αστέρι Michelin.

«Η συμμετοχή μας στους Χειμερινούς Ολυμπιακούς Αγώνες, μέσα από το φετινό ταξίδι, επιβεβαιώνει έμπρακτα τη δέσμευσή μας να προσφέρουμε ουσιαστικές εμπειρίες που ενισχύουν το αίσθημα του ανήκειν και της ομαδικότητας. Η στρατηγική συνεργασία της Allianz με το Ολυμπιακό και Παραολυμπιακό Κίνημα δεν αποτελεί απλώς μια χορηγία, αλλά μια διαρκή δέσμευση να στηρίζουμε το πάθος, το όραμα και τις φιλοδοξίες των ανθρώπων. Συνεχίζουμε να επενδύουμε σε ό,τι μας ενώνει και μας κάνει να ξεχωρίζουμε: στην πίστη μας, στη δύναμη της συνεργασίας και την επίτευξη των υψηλών στόχων», σημείωσε ο κ. Στέφανος Μαλαχιάς, γενικός εμπορικός διευθυντής της Allianz.



ΜΕΛΕΤΗ

Ακραία καιρικά φαινόμενα εκτοξεύουν τις ασφαλισμένες απώλειες



Τα απρόβλεπτα καιρικά φαινόμενα έχουν αναδειχθεί σε σημαντικό παράγοντα ζημιών για τον ασφαλιστικό κλάδο, αντιπροσωπεύοντας σχεδόν το ήμισυ των συνολικών ασφαλισμένων απωλειών από φυσικές καταστροφές πέρυσι, οι οποίες ξεπέρασαν τα 60 δισ. δολλάρια, σύμφωνα με ανάλυση της Allianz Commercial, ενώ μεταξύ 2023 και 2025 ξεπέρασαν συνολικά τα 200 δισ. δολλάρια, σύμφωνα με ανάλυση της Allianz Commercial.

Οι ΗΠΑ αποτελούν την κυριότερη εστία σφοδρών καιρικών φαινομένων, αντιπροσωπεύοντας πάνω από το 80% της αξίας των ασφαλισμένων ζημιών παγκοσμίως. Η τάση αυτή αντικατοπτρίζεται και στο τελευταίο Allianz Risk Barometer, όπου οι φυσικές καταστροφές κατατάσσονται στην 5η θέση των ετήσιων επιχειρηματικών κινδύνων.

Παρόλο που οι ανεμοστρόβιλοι πρωταγωνιστούν συχνά στις ειδήσεις, οι σημαντικότερες ζημιές από ακραία φαινόμενα αναφέρονται στις χαλαζοπτώσεις, οι οποίες εκτιμάται ότι ευθύνονται για το 50%-80% των συνολικών ζημιών από



THOMAS LILLELUND

Διευθύνων σύμβουλος της Allianz Commercial

Οι επιχειρήσεις να επανεξετάσουν το ποσοστό έκθεσής τους στον κίνδυνο

«Οι ισχυρές καταιγίδες μεταφοράς εξακολουθούν συχνά να θεωρούνται “δευτερεύων κίνδυνος”, ωστόσο οι ζημιές που προκαλούν σωρευτικά ανταγωνίζονται πλέον –και ορισμένες φορές ξεπερνούν– εκείνες των βασικών κινδύνων, όπως για παράδειγμα των τυφώνων. Αυτή η πραγματικότητα αναδεικνύει την ανάγκη οι επιχειρήσεις να επανεξετάσουν το ποσοστό έκθεσής τους στον κίνδυνο και να ενισχύσουν την ανθεκτικότητά τους, μέσα από προληπτικά και τοπικά προσαρμοσμένα μέτρα που περιορίζουν τόσο τις υλικές όσο και τις λειτουργικές ζημιές», σχολίασε ο Thomas Lillelund, διευθύνων σύμβουλος της Allianz Commercial.

φυσικές καταστροφές. Και πάλι, οι ΗΠΑ αποτελούν το επίκεντρο αυτών των φαινομένων παγκόσμια, καθώς και την περιοχή με τις μεγαλύτερες αποζημιώσεις από χαλάζι, αν και η ανάλυση της Allianz Commercial δείχνει ότι και άλλες περιοχές έχουν υποστεί σημαντικές ζημιές. Το να είναι διασφαλισμένη μια επιχείρηση έναντι του κινδύνου αυτού δεν είναι πλέον προαιρετικό, αλλά απαραίτητο, ειδικά εάν διαθέτει εκτεθειμένα περιουσιακά στοιχεία σε περιοχές υψηλού ρίσκου. Ωστόσο, η αντιμετώπιση αυτού του κινδύνου απαιτεί κάτι περισσότερο από παραδοσιακό σχεδιασμό σεναρίων – μια νέα προσέγγιση που αξιοποιεί την Τεχνητή Νοημοσύνη και μπορεί να εντοπίσει εκ των προτέρων τα

ευπαθή σημεία, ενεργοποιώντας μηχανισμούς προληπτικής διαχείρισης κινδύνου.

ΟΙ ΖΗΜΙΕΣ ΕΝΙΣΧΥΟΝΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟΝ ΠΛΗΘΩΡΙΣΜΟ ΚΑΙ ΤΗΝ ΤΑΧΕΙΑ ΑΣΤΙΚΟΠΟΙΗΣΗ

Η πληθυσμιακή αύξηση και η ανάπτυξη σε περιοχές υψηλού κινδύνου έχουν εντείνει την έκθεση σε κινδύνους καιρικών φαινομένων, ενώ παράγοντες όπως ταχεία αστικοποίηση, παλαιές υποδομές και κανονισμοί δόμησης που δεν ανταποκρίνονται στις σύγχρονες συνθήκες διαβίωσης αυξάνουν τον κίνδυνο και το ύψος των ζημιών. Παρά το



MICHAEL BRUCH

Global Head of Risk Advisory Consulting Services της Allianz Commercial

Από τα παραδοσιακά μοντέλα στις έξυπνες στρατηγικές πρόβλεψης κινδύνου

«Τα παραδοσιακά μοντέλα καταστροφών δυσκολεύονται εδώ και καιρό να καταγράψουν τους παράγοντες κινδύνου που αφορούν σε ακίνητα (όπως για παράδειγμα τύπος οροφής και αξία) ή στις μακροπρόθεσμες επιπτώσεις που επιφέρει στα κτίρια η έκθεση σε κινδύνους όπως το χαλάζι. Καθώς η Τεχνητή Νοημοσύνη ενσωματώνεται στη χάραξη στρατηγικής πρόβλεψης κινδύνου, αναδεικνύεται και το πιο σημαντικό της όφελος προς τους πελάτες, που είναι η ικανότητά της να υποστηρίζει πιο έξυπνες στρατηγικές, οι οποίες προκύπτουν από αποδεδειγμένα στοιχεία που προσαρμόζονται συνεχώς στις μεταβαλλόμενες καιρικές συνθήκες, χωρίς να βασίζονται αποκλειστικά στα ιστορικά πρότυπα. Προσεγγίζοντας τη διαχείριση του κινδύνου με έναν συνδυασμό ανάλυσης δεδομένων και Τεχνητής Νοημοσύνης, αποτελεί το μέλλον και θα είναι καθοριστικής σημασίας για τους οργανισμούς εκείνους που επιδιώκουν να ευημερήσουν σε ένα ολόένα και πιο ασταθές κλιματικό περιβάλλον», αναφέρει ο Michael Bruch, Global Head of Risk Advisory Consulting Services της Allianz Commercial.



μικρό γεωγραφικό αποτύπωμα και τη σύντομη διάρκεια, τα φαινόμενα SCS έχουν ιδιαίτερα έντονη καταστροφική δυναμική, ειδικά σε πυκνοκατοικημένες περιοχές.

Οι ισχυροί άνεμοι αποτελούν τον δεύτερο βασικό παράγοντα ζημιών μετά το χαλάζι, κυρίως λόγω ανεμοστροβίλων και μεγάλων καταιγίδων. Οι χαλαζοπτώσεις επηρεάζουν κυρίως κτίρια –ιδιαίτερα στέγες– και οχήματα, που αποτελούν βασικά αίτια κοστοβόρων ασφαλιστικών αποζημιώσεων και οι ζημιές μπορεί να είναι εκτεταμένες, αφού ένας χαλαζόκοκκος στο μέγεθος μπιάλας μπέιζμπολ μπορεί να έχει κινητική ενέργεια αντίστοιχη μιας «γρήγορης ρίψης» (fastball), φτάνοντας ταχύτητες έως και 160 χλμ./ώρα ή και περισσότερο. Αυτό που κάποτε αποτελούσε συνηθισμένη περιουσιακή φθορά αποτελεί πλέον καταστροφή περιουσιακών στοιχείων υψηλής αξίας, από στόλους αεροσκαφών μέχρι εγκαταστάσεις ηλιακής ενέργειας, οδηγώντας τη σοβαρότητα των αποζημιώσεων σε επίπεδα που απαιτούν μια θεμελιωδώς διαφορετική ανταπόκριση, όπως δείχνει η ανάλυση της Allianz Commercial.

Παράλληλα, ο πληθωρισμός έχει αυξήσει σημαντικά το κόστος επισκευών και ανακατασκευών, το οποίο επιβαρύνεται περαιτέρω από δυσκολίες στην εφοδιαστική αλυσίδα, όπως ελλείψεις σε εξειδικευμένο εργατικό δυναμικό και σε οικοδομικά υλικά. Χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελεί το κόστος αντικατάστασης στέγης, το οποίο σε ορισμένες περιοχές έχει αυξηθεί κατά 250% από το 2000 και κατά 45% τα τελευταία πέντε χρόνια, σύμφωνα με τη Willis Re.

Η ΜΕΙΩΣΗ ΚΙΝΔΥΝΟΥ ΩΣ ΑΜΕΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑ

Οι επιχειρήσεις οφείλουν να λαμβάνουν μέτρα προστασίας και διαχείρισης κινδύνου από σφοδρά καιρικά φαινόμενα ανάλογα με τη δραστηριότητά τους και τις τοπικές καιρικές συνθήκες. Για παράδειγμα, ένα data center στις κεντρικές ΗΠΑ, στην περιοχή που ονομάζεται Tornado Alley, απαιτεί διαφορετική στρατηγική από μια αντιπροσωπεία αυτοκινήτων στην επιρρεπή στο χαλάζι περιοχή της Βόρειας Ισπανίας.

Η ανάλυση σεναρίων είναι απαραίτητη για την αξιολόγηση του ποσοστού έκθεσης σε πιθανούς κινδύνους και την ενίσχυση της ανθεκτικότητας μιας επιχείρησης, ώστε, αντί να αντιδρούν σε απώλειες μετά από μια μεγάλη καταιγίδα, να μπορούν πλέον να λειτουργούν προληπτικά, χρησιμοποιώντας την Τεχνητή Νοημοσύνη για να εντοπίζουν αδύναμα σημεία σε στέγες, προσόψεις ή κρίσιμο εξοπλισμό και ιεραρχώντας ενέργειες αναβάθμισης που ελαχιστοποιούν τις μελλοντικές ζημιές. Η ανάλυση μπορεί ακόμη να αποκαλύψει κρυμμένα τρωτά σημεία, να εντοπίσει πιθανά σημεία καμψής και να δείξει πώς οι κίνδυνοι μπορούν να μετατοπιστούν με την πάροδο του χρόνου. Αυτή η προσέγγιση που εξετάζει το μέλλον ενισχύει τη διαδικασία λήψης αποφάσεων, επιτρέποντας στις επιχειρήσεις να δοκιμάζουν επιλογές, να εστιάζουν στις επενδύσεις και να σχεδιάζουν στρατηγικές που παραμένουν αποτελεσματικές ακόμα και αν επηρεάζονται από πολλαπλούς παράγοντες. **NAI**



for your peace of mind



interasco
Ασφαλιστική Εταιρεία

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

Επισκεφθείτε:

www.interasco.gr

my interasco | **ευχαριστώ**



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

...γιατί πάνω από 135 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, 12,2 δισ ευρώ Κύκλο Εργασιών, 3,3 δισ ευρώ Ίδια Κεφάλαια και 155,3 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.

ERGO

Ισχυρά οικονομικά μεγέθη και επενδύσεις στην Τεχνητή Νοημοσύνη

Του **ΚΩΣΤΗ ΣΠΥΡΟΥ**



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

Με κεντρικό μήνυμα την πορεία σταθερής και κερδοφόρας ανάπτυξης, πραγματοποιήθηκε η εκδήλωση των Δικτύων Ανεξάρτητων Συνεργατών και Μεσιτών της ERGO για το 2026, όπου ο CEO της εταιρείας, Ερρίκος Μοάτσος, παρουσίασε τα οικονομικά αποτελέσματα, τους στρατηγικούς άξονες και τις προτεραιότητες για την επόμενη περίοδο.

Στην ομιλία του, ο κ. Μοάτσος αναφέρθηκε αρχικά στον

διεθνή Όμιλο Munich Re, έναν από τους ισχυρότερους παγκόσμιους ασφαλιστικούς οργανισμούς, με 60 δισ. ευρώ ασφάλιστρα, 6 δισ. ευρώ αποτέλεσμα και Δείκτη Φερεγγυότητας που προσεγγίζει το 300%. Στο πλαίσιο του ομίλου, η ERGO αποτελεί βασικό πυλώνα πρωτασφάλισης, με παρουσία σε περισσότερες από 20 χώρες σε Ευρώπη και Ασία, όπως Ινδία, Κίνα, Σιγκαπούρη και Ταϊλάνδη, ενώ πρόσφατα επεκτάθηκε και στις Ηνωμένες Πολιτείες μέσω της εξαγοράς της NEXT, εταιρείας με καινοτόμο μοντέλο ασφάλισης για μικρές επιχειρήσεις.

Ο Όμιλος ERGO καταγράφει 22 δισ. ευρώ ασφάλιστρα και σχεδόν 1 δισ. ευρώ αποτέλεσμα το 2025, ενισχύοντας τη θέση του διεθνώς. Στην Ελλάδα, η ERGO συνέχισε την ανοδική της πορεία, με εγγεγραμμένα ασφάλιστρα 304 εκατ. ευρώ, σημειώνοντας αύξηση σχεδόν 11% σε σχέση με το 2024. Η ανάπτυξη προήλθε από το σύνολο των κλάδων, με ισχυρή παρουσία στις γενικές ασφαλίσεις, ιδιαίτερα στην ασφάλιση περιουσίας, αλλά και σημαντική ενίσχυση στους κλάδους Ζωής και Υγείας, όπου τα τελευταία 4-5 χρόνια έχει αναπτυχθεί ένα πλήρες λειτουργικό μοντέλο.

Ιδιαίτερη σημασία αποδίδεται και στην κερδοφορία, με ισχυρό Combined Ratio που επιτρέπει τη συνεχή επένδυση στην ανάπτυξη, καθώς και Δείκτη Φερεγγυότητας που φτά-



Ο κ. Ερρίκος Μοάτσος με τον δημοσιογράφο Κωστή Σπύρου.

νει το 150%. Παράλληλα, η εταιρεία κατέγραψε σημαντικά ποιοτικά αποτελέσματα, με 66.000 αποζημιώσεις το 2025, που αντιστοιχούν σε 250 ζημιές ανά εργάσιμη ημέρα, 30 ανά ώρα και μία ζημιά κάθε δύο λεπτά.

Στους δείκτες ικανοποίησης, το Net Promoter Score (NPS) των συνεργατών διαμορφώθηκε

στο 25%, παρουσιάζοντας σημαντική βελτίωση, ενώ ο δείκτης ικανοποίησης πελατών έφτασε το 92%, με 9 στους 10 πελάτες να δηλώνουν ικανοποιημένοι από τις υπηρεσίες της εταιρείας.

Κομβικό ρόλο στη μελλοντική πορεία της ERGO διαδραματίζει η στρατηγική «Ambition 2030», η οποία βασίζεται σε τρεις άξονες: στην τεχνική αριστεία, στην ψηφιακή λειτουργία με αξιοποίηση της Τεχνητής Νοημοσύνης και την ανάπτυξη του ανθρώπινου δυναμικού. Η εταιρεία επενδύει στην υιοθέτηση του μοντέλου «digital first» και στην αξιοποίηση της παραγωγικής Τεχνητής Νοημοσύνης (generative AI) σε όλο το εύρος των δραστηριοτήτων της, από την εξυπηρέτηση πελατών έως το underwriting και τη διαχείριση ζημιών. Παράλληλα, το 2025 πιστοποιήθηκε ως Top Employer, επιβεβαιώνοντας το υψηλό επίπεδο πολιτικών ανθρώπινου δυναμικού.

Για το 2026, η ERGO δρομολογεί σημαντικές πρωτοβουλίες, μεταξύ των οποίων η ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας στον κλάδο Αυτοκινήτου, όπου ήδη καταγράφεται επιστροφή σε αναπτυξιακή πορεία, καθώς και η υλοποίηση νέου ψηφιακού portal με σύγχρονη τεχνολογία, μεγαλύτερη ταχύτητα και διευρυμένες λειτουργίες για τους συνεργάτες. Επιπλέον, προχωρά στην απλοποίηση της διαδικασίας αξιολόγησης κινδύνων ιδιωτών.

Ιδιαίτερη έμφαση δίνεται σε δύο τομείς με σημαντικό περιθώριο ανάπτυξης: στην ασφάλιση κατοικιών και τις μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις. Στην Ελλάδα, από τα περισσότερα από 6 εκατ. σπίτια, μόλις 1,3 εκατ. είναι ασφαλισμένα, ενώ στην αγορά δραστηριοποιούνται περίπου 600.000 επιχειρήσεις και άλλοι 600.000 ελεύθεροι επαγγελματίες, γεγονός που αναδεικνύει το μεγάλο ασφαλιστικό κενό.

Κλείνοντας, ο CEO της ERGO υπογράμμισε ότι η εταιρεία εισέρχεται στο 2026 με ισχυρές βάσεις και ξεκάθαρο στρατηγικό προσανατολισμό, τονίζοντας ότι η ανάπτυξη θα βασιστεί στη συνεργασία, στην καινοτομία και τη συνεχή ενίσχυση της ασφαλιστικής συνείδησης στην ελληνική κοινωνία. **NAI**





Ενισχύει τη συνεργασία με τους συνεταιρισμούς



Ο κ. Κώστας Καραμανλής.

Με σημαντική συμμετοχή εκπροσώπων συνεταιριστικών οργανώσεων πραγματοποιήθηκε η ημερίδα της Syndea με τίτλο «Από την πρόκληση στην ανθεκτικότητα: Πώς οι συνεταιρισμοί ενισχύονται και εξελίσσονται μέσα από την ασφάλιση», με βασικό στόχο την ενίσχυση της συνεργασίας μεταξύ της συνεταιριστικής ασφαλιστικής και των συνεταιρισμών.

Η έναρξη της ημερίδας πραγματοποιήθηκε από τον πρόεδρο της Syndea, κ. Κώστα Καραμανλή, ο οποίος αναφέρθηκε στις προκλήσεις που διαμορφώνουν το σύγχρονο περιβάλλον, σημειώνοντας ότι «ζούμε σε μια περίοδο βαθιάς μετάβασης, όπου η αστάθεια, η αβεβαιότητα και η ανασφάλεια συνθέτουν ένα πιο απαιτητικό πλαίσιο για την οικονομία και την κοινωνία».

Ιδιαίτερη αναφορά έκανε στις επιπτώσεις για τον πρωτογενή τομέα, επισημαίνοντας ότι οι συνθήκες καθι-

στούν τους κινδύνους πιο σύνθετους, ενώ στάθηκε και στις πιέσεις που δέχεται η αγροκτηνοτροφική παραγωγή, υπογραμμίζοντας την ανάγκη ενίσχυσης των μηχανισμών προστασίας.

Στο πλαίσιο αυτό, υπογράμμισε ότι «ο ρόλος των σύγχρονων συνεταιρισμών, που λειτουργούν οργανωμένα ως επιχειρηματικές οντότητες, αποκτά ιδιαίτερη βαρύτητα», ενώ σημείωσε ότι «η ασφάλιση αποκτά στρατηγικό χαρακτήρα» για τη βιωσιμότητα και την ανάπτυξή τους.

Ιδιαίτερη αναφορά έκανε στη Syndea, τονίζοντας ότι αποτελεί «τη μοναδική ασφαλιστική εταιρεία στην Ελλάδα που συγκροτείται αποκλειστικά από συνεταιριστικές ενώσεις, συνεταιριστικές τράπεζες και κορυφαίες ευρωπαϊκές συνεταιριστικές εταιρείες».

«Η Syndea προσεγγίζει τους συνεταιρισμούς ως εταίρους, γιατί μιλά την ίδια γλώσσα, κατανοεί υπαρκτές και μετρήσιμες ανάγκες και έχει κοινή αφετηρία και κοινή διαδρομή», ανέφερε χαρακτηριστικά, σημειώνοντας ότι το

κοινό αυτό υπόβαθρο επιτρέπει τη διαμόρφωση λύσεων πιο κοντινών στην πραγματικότητα της παραγωγής και πιο λειτουργικών για τα μέλη.

Χαιρετισμό απεύθυναν επίσης ο κ. Ευάγγελος Αργύρης, πρόεδρος του Οινοποιείου Ζίτσας, που έχει διατελέσει αντιπρόεδρος της Βουλής των Ελλήνων, βουλευτής (1993-2012) και υφυπουργός Γεωργίας, ο κ. Ανδρέας Δημητρίου, πρόεδρος του Αγροτικού Πτηνοτροφικού Συνεταιρισμού «Πίνδος» και αντιπρόεδρος της ΕΘΕΑΣ, καθώς και ο κ. Γεώργιος Κατσούλης, πρόεδρος του ΣΑΣΟΕ και της

Ηο συνεργασίας της Syndea με τους συνεταιρισμούς, ενώ ο κ. Στάθης Γκόργκας, εμπορικός διευθυντής της Syndea, ανέλυσε τις ασφαλιστικές λύσεις και τα οφέλη που προσφέρονται στους συνεταιρισμούς μέσα από τη συνεργασία με την εταιρεία. Ο κ. Μιχάλης Τζελέπης, σύμβουλος Πωλήσεων, αναφέρθηκε στις προκλήσεις και τις προοπτικές του αγροτικού τομέα, δίνοντας έμφαση στην ανάγκη ενίσχυσης της ανθεκτικότητας.

Η ημερίδα ολοκληρώθηκε με συζήτηση και ανταλλαγή απόψεων, επιβεβαιώνοντας την κοινή βούληση για



Ο κ. Δημήτρης Ζορμπάς.



Ο κ. Μιχάλης Τζελέπης.



Ο κ. Στάθης Γκόργκας.



Ο κ. Ανδρέας Δημητρίου.



Ο κ. Ευάγγελος Αργύρης.



Ο κ. Αλέξανδρος Κοντός, η κ. Μαρίνα Σινίκη, η κ. Νατάσσα Σιαμπάνη και ο κ. Παναγιώτης Ταρενίδης.

Ένωσης Καθαμάτων, οι οποίοι υπογράμμισαν τη σημασία της συνεργασίας και της ενίσχυσης των συνεταιριστικών σχημάτων.

Ο κ. Δημήτρης Ζορμπάς, CEO & γενικός διευθυντής της Syndea, παρουσίασε τις εξελίξεις της αγοράς και το μοντέ-

παιτέρω ανάπτυξη της συνεργασίας μεταξύ της Syndea και των συνεταιρισμών, με στόχο τη δημιουργία σταθερών βάσεων προστασίας και βιώσιμης ανάπτυξης. **NAI**

MINETTA
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Βράβευσε 84 ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές

Ειδική εκδήλωση στο
Ολυμπιακό Μουσείο Αθήνας



Ο κ. Κωνσταντίνος Μπερτσιάς, αντιπρόεδρος Δ.Σ. MINETTA Ασφαλιστικής.

Τους συνεργαζόμενους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές που διακρίθηκαν κατά το έτος 2025 βράβευσε η MINETTA Ασφαλιστική, σε ειδική εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε στο Ολυμπιακό Μουσείο Αθήνας.

Κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης βραβεύτηκαν συνολικά 84 ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές απ' όλη την Ελλάδα, οι

οποίοι ξεχώρισαν για τις επιδόσεις τους το προηγούμενο έτος. Οι διακρίσεις αφορούσαν, μεταξύ άλλων, στις παραγωγικές και ποιοτικές επιδόσεις τους στους κλάδους Αυτοκινήτου, Γενικών Ασφαλίσεων και Ζωής-Υγείας, καθώς και στη διαχρονική και στρατηγική τους συμβολή στην ανάπτυξη της MINETTA Ασφαλιστική.

Το πρόγραμμα της εκδήλωσης περιελάμβανε, επίσης,



περιήγηση στους χώρους του Ολυμπιακού Μουσείου Αθήνας, στο Golden Hall, προσφέροντας στους παρευρισκόμενους μια ξεχωριστή εμπειρία σε έναν χώρο με ιδιαίτερο συμβολισμό. Άλλωστε, το ολυμπιακό σύνθημα «Πιο γρή-

γορα. Πιο δυνατά. Πιο ψηλά. Μαζί.» αντικατοπτρίζει και τη φιλοσοφία της MINETTA στη συνεργασία με τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές, με στόχο τη διαρκή βελτίωση και την αριστεία.

Τα στελέχη της εταιρείας υποδέχθηκαν τους συνεργάτες, εκφράζοντας την εκτίμησή τους για την εμπιστοσύνη και τη συνεχή συμβολή τους στην αναπτυξιακή πορεία της MINETTA. Η εκδήλωση αποτέλεσε, παράλληλα, μια ουσιαστική ευκαιρία για ανταλλαγή απόψεων σε ένα θετικό και συνεργατικό κλίμα, ενισχύοντας περαιτέρω τους δεσμούς του δικτύου.

Τέλος, όπως τονίζεται, η MINETTA Ασφαλιστική συνεχίζει σταθερά την πορεία της, με επίκεντρο τον άνθρωπο, επενδύοντας στην αναβάθμιση των προϊόντων και των υπηρεσιών της και υποστηρίζοντας ενεργά τον ρόλο των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών – οι οποίοι αποτελούν το αποκλειστικό κανάλι διανομής των προϊόντων της.

Διψήφιο ρυθμό ανάπτυξης για τρίτη συνεχόμενη χρονιά



• Τα κέρδη προ φόρων ανήλθαν σε 11,3 εκατ. ευρώ, αντανakλώντας ενισχυμένη κερδοφορία.

• Όλοι οι βασικοί ασφαλιστικοί κλάδοι παρουσίασαν θετική δυναμική έναντι του 2024, με διψήφιες αυξήσεις στους περισσότερους εξ αυτών.

Πιο συγκεκριμένα:

- Αυτοκινήτου: +20,3%
- Περιουσίας: +16,2%
- Γενικής Αστικής Ευθύνης: +28,8%
- Υγείας: +20,6%

Η συνεχής ενίσχυση των κλάδων πέραν του Αυτοκινήτου δημιουργεί στέρεες προϋποθέσεις για περαιτέρω ανάπτυξη, ιδίως στους κλάδους Περιουσίας και Ζωής, ενισχύοντας τη διαφοροποίηση του χαρτοφυλακίου της εταιρείας.

Παράλληλα, η MINETTA Ασφαλιστική διατήρησε υψηλό επίπεδο κεφαλαιακής επάρκειας, με τον Δείκτη Κάλυψης Κεφαλαιακής Απαιτήσης (SCR) να διαμορφώνεται στο 158,6%, επιβεβαιώνοντας τη χρηματοοικονομική της ευρωστία και τη συνετή διαχείριση κινδύνων.

Η εταιρεία συνεχίζει να αναπτύσσεται δυναμικά, παραμένοντας προσηλωμένη στην παροχή σύγχρονων και ολοκληρωμένων ασφαλιστικών λύσεων, στη συνεχή αναβάθμιση της ποιότητας εξυπηρέτησης και στην ταχεία και αξιόπιστη καταβολή αποζημιώσεων, προστίθεται στην ανακοίνωση. **ΝΑΙ**

Για ακόμη μία χρονιά η MINETTA Ασφαλιστική κατέγραψε ουσιαστική ενίσχυση των οικονομικών της επιδόσεων, επιβεβαιώνοντας τη σταθερή αναπτυξιακή της πορεία και τη συνεπή υλοποίηση της στρατηγικής της.

Ειδικότερα, η εταιρεία ανακοίνωσε τα βασικά οικονομικά μεγέθη για 2025:

• Η συνολική παραγωγή των μικτών εγγεγραμμένων ασφαλιστρων ανήλθε σε 94,7 εκατ. ευρώ, σημειώνοντας αύξηση 19,3% σε σύγκριση με το 2024 και καταγράφοντας διψήφιο ρυθμό ανάπτυξης για τρίτη συνεχόμενη χρονιά.

• Οι καταβληθείσες αποζημιώσεις διαμορφώθηκαν σε 36,3 εκατ. ευρώ, αυξημένες κατά 14,8%.

• Το πελατολόγιο της εταιρείας διευρύνθηκε σημαντικά, φθάνοντας τους 334.000 ασφαλισμένους, με αύξηση 22%.

HOWDEN

Στηρίζει δυναμικά τη νέα γενιά

Δυναμικό παρών στον τελικό του Athens Negotiations Tournament

Παρουσία του πρύτανη του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών, κ. Βασιλείου Βασδέκη, πραγματοποιήθηκε ο τελικός του Athens Negotiations Tournament 2026, με τη Howden Hellas να δίνει δυναμικό «παρών» ως μεγάλος χορηγός της διοργάνωσης.

Η εκδήλωση έλαβε χώρα στο Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών υπό την αιγίδα του πρύτανη, ο οποίος με την παρουσία του ανέδειξε τη θεσμική βαρύτητα και τη σημασία της πρωτοβουλίας για το ακαδημαϊκό και επιχειρηματικό οικοσύστημα.

Η Howden Hellas ήταν παρούσα δυναμικά ως ο μεγάλος χορηγός της διοργάνωσης, επιβεβαιώνοντας για ακόμη μια φορά τη δέσμευσή της στη στήριξη της εκπαίδευσης και της ανάπτυξης των νέων επαγγελματιών. Η εταιρεία δεν περιορίστηκε στον χρηματοδοτικό της ρόλο: Συγκρότησε αξιολογική επιτροπή υψηλού επιπέδου, η οποία συνέβαλε ενεργά στην αξιολόγηση των ομάδων που διαγωνίστηκαν στον τελικό.

«Στηρίζουμε ενεργά το Athens Negotiations Tournament, μια πρωτοβουλία που προάγει τη στρατηγική σκέψη και τη συνεργασία της νέας γενιάς».

Στο επίκεντρο της εκδήλωσης βρέθηκε και η ανθρώπινη διάσταση της διοργάνωσης: Φοιτητές από διαφορετικά πανεπιστήμια κλήθηκαν να αποδείξουν τις δεξιότητές τους στο απαιτητικό πεδίο της διαπραγμάτευσης, ανταγωνιζόμενοι σε σενάρια που αντικατοπτρίζουν πραγματικές επιχειρηματικές προκλήσεις.

Χαρακτηριστική ήταν η παρουσία του κ. Δημήτρη Τσεαμετζόγλου, CEO Howden Greece & Cyprus, ο οποίος εκπροσώπησε την εταιρεία στον τελικό, σηματοδοτώντας

Η χορηγία της Howden Hellas στο ANT26 εντάσσεται σε μια ευρύτερη στρατηγική εταιρικής κοινωνικής ευθύνης, με έμφαση στη νέα γενιά.

το υψηλό ενδιαφέρον της ηγεσίας για τη συγκεκριμένη πρωτοβουλία. Η επαφή ανώτατων στελεχών με τους φοιτητές δημιούργησε ευκαιρίες ουσιαστικού διαλόγου και networking σε ένα περιβάλλον δημιουργικής άμιμης.

Το Athens Negotiations Tournament αποτελεί εδώ και χρόνια ένα από τα πιο αναγνωρίσιμα φοιτητικά events στον χώρο της οικονομίας και των επιχειρήσεων στην Ελλάδα. Διοργανώνεται υπό την αιγίδα του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών και στοχεύει στην καλλιέργεια δεξιοτήτων επικοινωνίας, επιχειρηματικής σκέψης και στρατηγικής ανάπτυξης.

Η χορηγία της Howden Hellas στο ANT26 εντάσσεται σε μια ευρύτερη στρατηγική εταιρικής κοινωνικής ευθύνης, με έμφαση στη νέα γενιά. Η εταιρεία, μέλος του διεθνούς Ομίλου Howden, δραστηριοποιείται στον κλάδο των ασφαλίσεων και υπηρεσιών διαχείρισης κινδύνων και επενδύει συστηματικά στην ανάπτυξη ανθρώπινου δυναμικού. **NAI**



Ο πρύτανης κ. Βασίλειος Βασδέκης μαζί με τον κ. Δημήτρη Τσεαμετζόγλου, CEO Howden Greece & Cyprus, μετά τη λήξη του μεγάλου τελικού.

ΕΥΡΩΠΗ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Φερεγγυότητα & Αξιοπιστία

ΝΕΑ ΣΧΕΔΙΑ ΚΑΙ ΝΕΑ ΓΡΑΦΕΙΑ

Ξεχωριστές εκδηλώσεις για συνεργάτες, μετόχους και πελάτες



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

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε η εκδήλωση της ΕΥΡΩΠΗΣ Ασφαλιστικής για τους κορυφαίους ασφαλιστές, μεσίτες και πράκτορες και συνεργάτες της από όλη την Ελλάδα, στις νέες, υπερσύγχρονες εγκαταστάσεις της, σχεδιασμένες σύμφωνα με τα ευρωπαϊκά πρότυπα βιωσιμότητας ESG και με χαμηλό περιβαλλοντικό αποτύπωμα.

Η εκδήλωση επικεντρώθηκε στην ενίσχυση των επαγγελματιών δεσμών και στην παρουσίαση των νέων στρατηγικών πρωτοβουλιών της εταιρείας. Η ΕΥΡΩΠΗ Ασφαλιστική, μετά την εξαγορά της από την ΕΥΡΩΠΗ HOLDINGS –εταιρεία εισηγμένη στο Χρηματιστήριο με κεφαλαιοποίηση άνω των 300 εκατ. ευρώ– έχει εισέλθει σε μια νέα, δυναμική φάση, συνδυάζοντας την πολυετή εμπειρία της με τη δυναμική του Ομίλου Intracom και ενισχύοντας τη θέση στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Στο επίκεντρο των συζητήσεων βρέθηκαν:

- Καινοτόμα προϊόντα και υπηρεσίες, σχεδιασμένα να καλύπτουν τις σύγχρονες ανάγκες της αγοράς.
- Ανανεωμένος Κανονισμός Πωλήσεων, ο οποίος περιλαμβάνει bonus, προμήθειες επί της παραγωγής, καθώς και ταξίδια επιβράβευσης VIP, τόσο στην Ελλάδα όσο και

ύψους ζημιάς. Η αξιοπιστία αυτή επιβεβαιώνεται στην πράξη, με αποζημιώσεις στον κλάδο Περιουσίας που αγγίζουν τα 35 εκατ. ευρώ τα τελευταία χρόνια.

Κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης, ο εκτελεστικός αντιπρόεδρος και CEO της ΕΥΡΩΠΗΣ Ασφαλιστικής, κ. Νικόλαος Μακρόπουλος, απύθνητο σύντομο χαιρετισμό, τονίζοντας:



στο εξωτερικό.

- Ψηφιακά εργαλεία και αυτοματισμοί που στοχεύουν στην ενίσχυση της παραγωγικότητας των συνεργατών.
- Βέλτιστες πρακτικές ανάπτυξης πωλήσεων, με έμφαση στην ποιότητα και την ταχύτητα εξυπηρέτησης συνεργατών και πελατών.
- Ευελιξία και ανταγωνιστικότητα στην ανάληψη μεγάλων κινδύνων, με υψηλά όρια κάλυψης, συνοδευόμενη από τη δέσμευση για άμεση αποζημίωση, ανεξαρτήτως

«Αποτελεί ιδιαίτερη τιμή και χαρά να σας υποδέχομαι στα νέα μας γραφεία. Θέλω να υπογραμμίσω τη στρατηγική σημασία που έχει για εμάς το δίκτυο των επαγγελματιών της διαμεσολήψης και να αναγνωρίσω την καθοριστική συμβολή σας στην ανάπτυξη της εταιρείας, η οποία έχει κερδίσει την εμπιστοσύνη χιλιάδων ιδιωτών πελατών και μεγάλων επιχειρήσεων. Η ΕΥΡΩΠΗ Ασφαλιστική παραμένει προσηλωμένη στην ουσιαστική υποστήριξη των συνεργατών της, επενδύοντας σε σύγχρονα εργαλεία, όπως το



νέο μας portal, καθώς και σε ανταγωνιστικά και καινοτόμα προϊόντα. Από ισχυρή θέση και με γοργούς ρυθμούς ανάπτυξης, συνεχίζουμε να βασιζόμαστε στις τέσσερις βασικές επιχειρηματικές αρχές μας: φερεγγυότητα, ποιότητα, σεβασμός και υπευθυνότητα, που αποτελούν τα θεμέλια της στρατηγικής μας».

Νωρίτερα, στις αρχές Μαρτίου, ο κ. Νίκος Μακρόπουλος είχε την ευκαιρία να υποδεχθεί στα νέα γραφεία της εταιρείας φίλους, καλεσμένους και συνεργάτες της ΕΥ-

ΡΩΠΗΣ Ασφαλιστικής, σε μια ξεχωριστή εκδήλωση με πιο προσωπικό χαρακτήρα.

Η εταιρεία μετέφερε τα κεντρικά της γραφεία από το Σύνταγμα σε νέες, σύγχρονες εγκαταστάσεις στην περιοχή του Νέου Ψυχικού. Η στρατηγική αυτή κίνηση σηματοδοτεί μια νέα σελίδα στην αναπτυξιακή της πορεία, με έμφαση στον εκσυγχρονισμό, στην ποιότητα και τη βιώσιμη λειτουργία.

Ο CEO της ΕΥΡΩΠΗΣ Ασφαλιστικής, κ. Νίκος Μακρό-



πουλος, μαζί με ανώτερα στελέχη της διοίκησης, υποδέχθηκε μετόχους και σημαντικούς πελάτες, προσφέροντάς τους αναλυτική ξενάγηση στους νέους χώρους και παρουσιάζοντας το όραμα της εταιρείας για την επόμενη ημέρα.

Οι νέες εγκαταστάσεις έχουν σχεδιαστεί και κατασκευαστεί σύμφωνα με τα διεθνή πρότυπα βιωσιμότητας ESG (Environmental, Social and Governance) και ενσωματώνουν τεχνολογίες αιχμής που προάγουν την ευεξία, την αποδοτικότητα και την καινοτομία, αποτελώντας πρότυπο

σύγχρονου εργασιακού περιβάλλοντος.

Ο κ. Νίκος Μακρόπουλος δήλωσε σχετικά: «Η επένδυση αυτή αποτελεί έμπρακτη απόδειξη της δέσμευσής μας για συνεχή εξέλιξη και παροχή υπηρεσιών υψηλής ποιότητας. Τα νέα μας γραφεία δεν αποτελούν απλώς έναν σύγχρονο χώρο εργασίας, αλλά αντικατοπτρίζουν το όραμά μας για το μέλλον, επιβεβαιώνοντας τη διαρκή ανάπτυξη και την ενίσχυση της παρουσίας μας στην ελληνική ασφαλιστική αγορά». **NAI**

Έργο τέχνης: Αντικείμενο ή πολιτιστικό αγαθό;

Των **ΚΑΤΕΡΙΝΑ ΚΑΧΡΗΜΑΝΗ**
και **ΑΝΑΣΤΑΣΙΑ ΚΟΥΤΡΑΚΟΥ***

Για πρώτη φορά θεσπίζεται ξεχωριστό και ολοκληρωμένο νομικό πλαίσιο για ζητήματα πηλαστογραφίας, απάτης και φθοράς έργων τέχνης, ανεξάρτητα από το αν έχει προηγηθεί οικονομική συναλλαγή και αποδεδειγμένη ζημιά – κάτι που μέχρι πρότινος καθυπόταν μόνο από τις γενικές διατάξεις περί απάτης και πηλαστογραφίας του Ποινικού Κώδικα, την ώρα που η άνοδος των διαδικτυακών πωλήσεων έργων τέχνης, η ανεπαρκής ρύθμιση των πλατφορμών και η κακόβουλη χρήση της Τεχνικής Νοσησύνης επέτρεπαν την αύξηση του φαινομένου της πηλαστογραφίας.

Ο Νόμος 5271/2026 (ΦΕΚ Α' 11/30.01.2026) σηματοδοτεί μια μεγάλη τομή για την προστασία των έργων τέχνης, των συλλεκτικών αντικειμένων και, γενικότερα, της πολιτιστικής κληρονομιάς στην Ελλάδα.

ΤΙ ΑΛΛΑΖΕΙ;

Ο νέος νόμος αναγνωρίζει ότι το έργο τέχνης είναι πολιτιστικό αγαθό αξίας καθαυτής, επομένως απαιτεί ειδική προστασία ανεξαρτήτως εμπορικού ενδιαφέροντος.

Οι βασικές αλλαγές περιλαμβάνουν:

Αυστηρότερες ποινές: Για πρώτη φορά τα αδικήματα πηλαστογραφίας, παραποίησης ή φθοράς έργων τέχνης αποκτούν αυτοτελή νομική υπόσταση. Προβλέπονται βαριές κυρώσεις, ακόμη και καταστροφή του πηλαστού έργου ώστε να μην ξανακυκλοφορήσει.

Δημιουργείται ειδικό μητρώο πιστοποιημένων εκτιμητών και ειδικών που θα παρέχουν επίσημες γνωματεύσεις αυθεντικότητας και εκτιμήσεις αξίας έργων. Αυτές οι γνωματεύσεις θα έχουν πλέον νομική ισχύ.

Ίδρυση Αυτοτελούς Τμήματος Έργων Τέχνης (ΑΤΕΤ), ειδικής κρατικής υπηρεσίας που θα εποπτεύει ζητήματα ελέγχου, καταγραφής και προστασίας των έργων σε μουσεία, γκαλερί και ιδιωτικές συλλογές.

Προστασία του δημόσιου χώρου με ειδικές διατάξεις που αποσκοπούν στην αποτροπή βανδαλισμών ή αλλοιώσεων έργων σε δημόσιους χώρους και μουσεία.

Κομβικό σημείο αποτελεί και η πρόβλεψη για επαγγελματίες της αγοράς τέχνης: Σε όσους δραστηριοποιούνται επαγγελματικά στον χώρο και καταδικάζονται για σχετικές πράξεις, το δικαστήριο μπορεί να επιβάλει απαγόρευση άσκησης επαγγέλματος ή συμμετοχής στη διοίκηση νομικών προσώπων για έως πέντε χρόνια. Με αυτόν τον τρόπο, αποφεύγεται το φαινόμενο συστηματικής εκμετάλλευσης της αγοράς από κυκλώματα που έως τώρα δρουν ανεξέλεγκτα.

ΠΩΣ ΒΟΗΘΑΕΙ ΣΤΗ ΝΟΜΙΚΗ ΚΑΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΤΩΝ ΕΡΓΩΝ ΤΕΧΝΗΣ;

- Αναγνώριση πραγματικής αξίας: Κατοχυρώνεται η έννοια του έργου τέχνης ως ζωντανού πολιτιστικού αγαθού, κάτι που διευκολύνει και την αντικειμενική ασφαλιστική αποτίμηση.

- Επίσημες εκτιμήσεις: Οι γνωματεύσεις από το Μητρώο Ορκωτών Πραγματογνωμόνων μπορούν να χρησιμοποιηθούν πλέον σε ασφαλιστήρια συμβόλαια, φορολογικές δηλώσεις ή διαθήκες.

- Πρόληψη και διαφάνεια: Η αυξημένη εποπτεία μειώνει τις πιθανότητες να ασφαλιστεί ή να πουληθεί έργο με αμφίβολη προέλευση.

- Νομική κάλυψη συλλεκτών και μουσείων: Αν ένα έργο αποδειχθεί πηλαστό, ο νέος νόμος επιτρέπει την επαναξιολόγηση και αποζημίωση χωρίς να χρειάζεται να αποδειχθεί απάτη μέσω εμπορικής συναλλαγής.



Ο Νόμος 5271/2026 κλείνει ένα νομοθετικό κενό δεκαετιών, κατοχυρώνει το έργο τέχνης ως πολιτιστικό αγαθό και όχι εμπόρευμα, ενισχύει την εμπιστοσύνη στην αγορά τέχνης και παρέχει εργαλεία για ασφαλιστική και νομική προστασία καλλιτεχνών, συλλεκτών και μουσείων. Πρόκειται, ουσιαστικά, για το πρώτο ειδικευμένο νομικό εργαλείο που θωρακίζει συνολικά την τέχνη στην Ελλάδα,

από τη δημιουργία μέχρι τη διακίνηση και τη διαφύλαξή της. Αξίζει να παρατηρήσουμε ότι παραμένει μία σημαντική ασάφεια: Ο νόμος ορίζει με σαφήνεια τι ονομάζεται «έργο τέχνης» και τι «συλλεκτικό αντικείμενο», δεν τοποθετείται όμως με ακρίβεια σχετικά με το τι θεωρείται «πηλαστό έργο τέχνης». Μια ασάφεια που μπορεί να οδηγήσει σε ατέρμονες δικαστικές διαμάχες. **NAI**



Η Κατερίνα Καχρημάνη είναι γενική διευθύντρια-Executive Director της DAÈS, απόφοιτος της Νομικής Σχολής του Πανεπιστημίου της Αθήνας. Ξεκίνησε την ασφαλιστική της καριέρα το 1989 και έχει μεγάλη εμπειρία και εξειδίκευση στις ασφαλιστικές συμβάσεις με underwriters της αγοράς του Λονδίνου. Η Κατερίνα έχει την ευθύνη της διοίκησης, συντονισμού και τεχνικού τομέα της DAÈS.



Η Αναστασία Κουτράκου είναι υπεύθυνη κλάδου Έργων Τέχνης & Περιουσίας - Fine Art & Property Underwriter της DAÈS. Ξεκίνησε την ασφαλιστική της σταδιοδρομία το 2001, με εξειδίκευση στις ασφαλίσεις έργων τέχνης. Η εμπειρία και οι σπουδές της στον συγκεκριμένο χώρο (Γαλλική Φιλολογία & Ευρωπαϊκή Πολιτιστική Πολιτική & Διαχείριση) την καθιστούν το ιδανικό πρόσωπο στην πραγματογνωμοσύνη, καταγραφή, εκτίμηση και underwriting των ασφαλιστηρίων συμβολαίων έργων τέχνης. Στην πορεία, αναλαμβάνει αντίστοιχα και τον κλάδο Περιουσίας μέσω της αγοράς του Λονδίνου, καθώς και εξειδικευμένα προϊόντα ασφάλισης, όπως κοσμηματοπωλεία, μουσικά όργανα, κλασικά αυτοκίνητα κ.τ.λ.



Πρωταγωνιστεί στην ασφαλιστική διαμεσολάβηση

Γιόρτασε 20 χρόνια στην ελληνική αγορά



Ο κ. Ευάγγελος Κατσίκας, διευθύνων σύμβουλος της Vester.



Ο κ. Κωνσταντίνος Σιάχος, πρόεδρος Δ.Σ. της Vester.

Αφιερωμένη στους συνεργάτες της ήταν η εκδήλωση της VESTER, η οποία γιόρτασε τη συμπλήρωση 20 χρόνων από την ίδρυσή της, αποδεικνύοντας ότι τα 20 χρόνια που πρωταγωνιστεί στον χώρο της Ασφαλιστικής Διαμεσολάβησης δεν είναι απλώς ένας αριθμός, αλλά μια απόδειξη εμπιστοσύνης και αντοχής σε ένα διαρκώς μεταβαλλόμενο περιβάλλον.

Με πρόεδρο του ΔΣ τον κ. Κωνσταντίνο Σιάχο, ο οποίος παραβρέθηκε και χαιρέτησε την εκδήλωση, η VESTER όλη αυτά τα χρόνια μεγαλώνει διαχειριζόμενη πλέον ένα συνολικό χαρτοφυλάκιο ύψους €25.000.000 περίπου, με 15% αύξηση σε σχέση με το 2024. Όπως ανέφερε ο CEO της

εταιρείας, Ευάγγελος Κατσίκας, στο χαρτοφυλάκιο αυτό, ο κλάδος Ζωής/ Υγείας και Ομαδικών κατέχει το 40%, ο κλάδος Αυτοκινήτων το 35% και οι λοιποί κλάδοι Γενικών Ασφαλίσεων το υπόλοιπο 25%.

Ο κ. Κατσίκας ευχαρίστησε όλες τις ασφαλιστικές εταιρείες που με εκπροσώπους τους έδωσαν το παρών και τίμησαν την εκδήλωση, έκανε όμως ιδιαίτερη αναφορά στις εταιρείες MINETTA, INTERASCO & EUROLIFE, που ήταν και χορηγοί στη γιορτή. Σημαντική η προσφορά του Βαγγέλη Κατσίκα στην εταιρεία, αλλά και στην ασφαλιστική αγορά.

Στην Ασφαλιστική Διαμεσολάβηση το σημαντικότερο κεφάλαιο δεν είναι τα νούμερα, αλλά η αξιοπιστία, τόνισε



Στιγμιότυπο από την εκδήλωση, με τον εκδότη του «ΝΑΙ» να δίνει το παρών.

η διοίκηση της εταιρείας.

«Αυτά τα 20 χρόνια, μάθαμε ότι η πραγματική μας αξία φαίνεται και στη στιγμή της δυσκολίας, εκεί δηλαδή που ο συνεργάτης μας μας χρειάζεται δίπλα του για να νιώσει σιγουριά. Η VESTER μεγαλώνει σταθερά. Μεγαλώνουμε και διαχειριζόμαστε πλέον ένα συνολικό χαρτοφυλάκιο ύψους €25.000.000 περίπου, με 15% αύξηση από την προηγούμενη χρονιά».

Η Vester μεγαλώνει χάρη στη συνεργασία και την εμπιστοσύνη που της δείχνουν όλοι οι συνεργάτες, που είναι επαγγελματίες διαμεσολαβητές.

«Μεγαλώνει χάρη στους εξειδικευμένους υπαλλήλους μας, που καταφέρνουν να παρέχουν ολοκληρωμένη και απο-

τελεσματική εξυπηρέτηση στους συνεργάτες μας, αλλά και που έχουν χτίσει μια σχέση άψογης συνεργασίας και εμπιστοσύνης με τα στελέχη των ασφαλιστικών εταιρειών».

Στην ενίσχυση του δικτύου συνεργατών της VESTER έχει συμβάλει σημαντικά η ενδυνάμωση του υποκαταστήματός της στη Θεσσαλονίκη, με αξιόλογα στελέχη της αγοράς, και η παρουσία του Χάρη Πολύζου, που κατέχει τη θέση του εμπορικού διευθυντή και γενικού διευθυντή Πωλήσεων της εταιρείας.

Η πρόσκτηση νέων συνεργατών και στη λοιπή Ελλάδα είναι πλέον γεγονός με αυξητικό ρυθμό.

«Η VESTER μεγαλώνει γιατί προσπαθούμε να είμαστε καλύτεροι και να δημιουργούμε ένα αξιόπιστο και σταθερό περιβάλλον εργασίας για τους συνεργάτες και τους υπαλλήλους μας», ανέφερε ο κ. Κατσίκας.

ΟΙ ΣΤΟΧΟΙ ΓΙΑ ΤΟ 2026

- Η υιοθέτηση νέων τεχνολογιών που θα απλοποιούν την καθημερινότητα του συνεργάτη, μειώνοντας τη γραφειοκρατία και αυξάνοντας την ταχύτητα εξυπηρέτησης.

- Να συνεχιστεί η επένδυση στη συνεχή επιμόρφωση των συνεργατών, ώστε να είναι ένα βήμα μπροστά από τις εξελίξεις της αγοράς και τις νέες ανάγκες των πελατών.

- Να συνεχιστεί η επέκταση του δικτύου συνεργατών σε όλη την Ελλάδα, εστιάζοντας όχι μόνο στην ποσότητα, αλλά και στην ποιότητα και στον επαγγελματισμό των διαμεσολαβητών που πλαισιώνουν την εταιρεία. **ΝΑΙ**

Ιστορική εξέλιξη των πωλήσεων ασφαλειών και τι προβλέπεται έως το 2035

Γράφει ο **ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΜΠΑΤΡΗΣ**



Λόγω πληθώρας ύλης, το προαναγγεληθέν αφιέρωμα ΔΥΟ ΣΗΜΑΝΤΙΚΑ ΘΕΜΑΤΑ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ αναβάλλεται για το επόμενο τεύχος.

Οπως γνωρίζουμε, η πώληση είναι επιστήμη και ως επιστήμη φυσικό είναι να εξελίσσεται και να εναρμονίζεται με την εξέλιξη των απαιτήσεων του πελάτη. Η ιστορική εξέλιξη των πωλήσεων δείχνει πως ο ρόλος του πωλητή μετατρέπεται από έναν απλό «διακινητή προϊόντων» σε σύμβουλο εμπιστοσύνης. Η κάθε εποχή είχε διαφορετική φιλοσοφία πώλησης.

1. Η ΕΠΟΧΗ ΤΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ (ΤΕΛΗ 19ου-ΑΡΧΕΣ 20ού ΑΙΩΝΑ)

Η πρώτη μορφή πωλήσεων βασιζόταν κυρίως στο προϊόν, με τα χαρακτηριστικά:

- Έμφαση στα χαρακτηριστικά του προϊόντος.
- Ο πωλητής μιλούσε περισσότερο από τον πελάτη.
- Η λογική ήταν «έχω κάτι καλό, πρέπει να το αγοράσεις».

- Έμφαση στο κλείσιμο της πώλησης.
- Ο πωλητής έπρεπε να είναι δυναμικός και πειστικός.

3. Η ΕΠΟΧΗ ΤΩΝ ΑΝΑΓΚΩΝ (1960-1980)

Εμφανίζεται η μεγάλη αλλαγή, πώληση με βάση τις ανάγκες, με χαρακτηριστικά:

- Ο πωλητής κάνει ερωτήσεις.
- Προσπαθεί να καταλάβει τον πελάτη.
- Το προϊόν προσαρμόζεται στην ανάγκη.
- Στις ασφάλειες γεννήθηκε η έννοια του ασφαλιστικού συμβούλου από το 2010 έως και σήμερα στην ελληνική αγορά.

4. Η ΕΠΟΧΗ ΤΗΣ ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΗΣ ΠΩΛΗΣΗΣ (1980-2000)

Η πώληση γίνεται περισσότερο σχέση εμπιστοσύνης με τα εξής χαρακτηριστικά:

- Μακροχρόνια σχέση με τον πελάτη.
- Εξυπηρέτηση μετά την πώληση.
- Ο πωλητής γίνεται σύμβουλος ζωής και οικονομικού προγραμματισμού.
- Στην ελληνική αγορά αρχίζει να εφαρμόζεται από το 2015 έως και σήμερα.

5. Η ΕΠΟΧΗ ΤΗΣ ΣΧΕΣΗΣ ΚΑΙ ΤΗΣ ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗΣ (2000-2015)

Οι πελάτες έχουν περισσότερη πληροφόρηση με χαρακτηριστικά όπως:

- Relationship selling.
- Δίκτυα γνωριμιών.
- Προσωπικό brand του πωλητή.
- Η εμπιστοσύνη γίνεται το σημαντικότερο στοιχείο.

6. Η ΨΗΦΙΑΚΗ ΕΠΟΧΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ (2015-ΣΗΜΕΡΑ)

Το Διαδίκτυο και τα social media αλλάζουν το επάγγελμα. Χαρακτηριστικά:

- Social selling.
- Προσωπική προβολή στο Διαδίκτυο.
- Ο πελάτης ενημερώνεται πριν μιλήσει με τον πωλητή.

Ο πωλητής γίνεται:

- Σύμβουλος.
- Εκπαιδευτής του πελάτη.
- Δημιουργός εμπιστοσύνης.

Η εξέλιξη των πωλήσεων μπορεί να συνοψιστεί σε μια φράση: Προϊόν~Πειθώ~Ανάγκες~Συμβουλευτική Σχέση~Εμπιστοσύνη.

Δηλαδή από το «Πουλάω προϊόν» στο «Βοηθώ τον άνθρωπο να λύσει ένα πρόβλημα».

- Στα ασφαλιστικά προϊόντα απλώς παρουσίαζε το συμβόλαιο με τους όρους του.

2. Η ΕΠΟΧΗ ΤΗΣ ΠΕΙΘΟΥΣ (1930-1960)

Οι εταιρείες άρχιζαν να επενδύουν σε τεχνικές πωλήσεων και ψυχολογία.

- Χαρακτηριστικά:
- Τεχνικές πειθούς.
 - Scripts πωλήσεων.

7. ΠΙΘΑΝΗ ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΗΣ ΠΩΛΗΣΗΣ (2025-2035)

Η εξέλιξή της τα επόμενα 5-10 χρόνια ιδιαίτερα στον ασφαλιστικό κλάδο αναμένεται να αλλιάξει αρκετά. ΔΕΝ καταργείται ο ασφαλιστής, αλλά θα αλλιάξει ο ρόλος του.

«Η πώληση μετακινείται από τον πωλητή υπηρεσιών στον σύμβουλο Κινδύνου και Ζωής», πώληση με δεδομένα (data ~driven).

Οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι θα έχουν:

- Ανάλυση δεδομένων, πρόβλεψη αναγκών όπως οι-κογένεια, υγεία, συνταξιοδότηση. Πιο ακριβείς προτάσεις.
- Η πρόταση θα γίνεται πριν ο πελάτης καταλάβει την ανάγκη.

Υβριδική πώληση (Ανθρώπος & Τεχνολογία)

Αυτό το μοντέλο θα είναι:

- Online ενημέρωση.
- Ψηφιακή σύγκριση.
- Τελική συμβουλευτική από τον ασφαλιστικό σύμβουλο. Δηλαδή: Digital αρχή-ανθρώπινο κλείσιμο με κλείσιμο ψηφιακής εξυπηρέτησης.

8. ΜΕΤΑΤΡΟΠΗ ΤΟΥ ΠΩΛΗΤΗ ΣΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ ΣΥΜΒΟΥΛΟ ΖΩΗΣ (RISK ADVISOR)

Στις ασφάλειες αυτό είναι πολύ σημαντικό. Ο πελάτης θα ζητά:

- Οικονομική καθοδήγηση.
- Προστασία οικογένειας.
- Στρατηγική υγείας και συνταξιοδότησης.
- Προστασία της κινητής και ακίνητης περιουσίας.

Άρα, η πώληση θα γίνει περισσότερο σχέση και όχι απλή συναλλαγή.

9. Ο ΣΥΝΔΥΑΣΜΟΣ ΑΝΘΡΩΠΟΥ ΚΑΙ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ

Η τεχνολογία βοηθά τον πωλητή με:

- ψηφιακές παρουσιάσεις,
- online συναντήσεις,
- ανάλυση αναγκών,
- CRM και δεδομένα πελατών.

Αλλά η τελική απόφαση θα συνεχίσει να βασίζεται στην «ανθρώπινη εμπιστοσύνη».

10. Η ΝΕΑ ΕΠΟΧΗ ΤΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΣΥΝΟΨΙΣΤΕΙ ΣΕ ΜΙΑ ΦΡΑΣΗ:

Ο πωλητής του μέλλοντος δεν «κυνηγά πελάτες». Δημιουργεί «σχέσεις εμπιστοσύνης».

Στα επόμενα χρόνια 5 τύποι ασφαλιστών θα επιβιώσουν:

- Ο σύμβουλος εμπιστοσύνης.
- Ο ειδικός specialist.
- Ο ασφαλιστής σχέσεων.
- Ο ασφαλιστής που προσαρμόζεται.
- Ο ασφαλιστής με προσωπικό brand.

ΤΟ ΜΕΓΑΛΟ ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ

Η πώληση στο μέλλον δεν θα βασίζεται στο ποιος μιλάει καλύτερα, αλλά στο ποιος δημιουργεί μεγαλύτερη εμπιστοσύνη, γιατί ειδικά στις ασφάλειες ισχύει μια μεγάλη αλήθεια: Ο πελάτης δεν αγοράζει ένα συμβόλαιο. Αγοράζει τον άνθρωπο που θα είναι δίπλα όταν συμβεί το πρόβλημα!

Σας εύχομαι να ανήκετε στις 5 ανωτέρω κατηγορίες ή να προσπαθήσετε να γίνετε αν μπορείτε, αν το πιστέψετε και κοιτάζετε το μέλλον, γιατί σας ανήκει! 



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.

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 Διαμεσοθαβητών και Πρακτόρων.

Αρθρογράφος στο «NextDeal».

Απλά, γιατί είναι σημαντικά.

ERGO

Απαθής πελάτης – Πώς χειριζόμαστε την πιο δύσκολη, πωλησιακά, περίπτωση;



Γράφει η **ΛΑΟΥΡΑ ΣΤΑΥΡΙΔΟΥ**

Αν σας έχει τύχει να συζητήσετε με έναν δυνητικό πελάτη, που δεν σας δίνει καμία ανατροφοδότηση, ούτε λεκτικά ούτε με τη γλώσσα του σώματος, με σιγουριά θα μπορείτε να πείτε ότι είναι μία από τις πιο δύσκολες περιπτώσεις.

Ένας αρνητικός πελάτης είναι 100 φορές πιο εύκολο να καταλήξει σε συμφωνία από έναν απαθή πελάτη.

Γιατί ένας πελάτης μπορεί να είναι απαθής;

Είναι ο τρόπος του να αμύνεται, να μη δείχνει συναίσθημα για να μην τον χειρίζονται.

Δεν έχει καταλάβει την αξία που έχει μια ασφάλιση για εκείνον, αλλά δεν θέλει να ρωτήσει.

Δεν τον αφορά ακόμη προσωπικά και θέλει να κρατήσετε χαμηλά τις ελπίδες σας για συμφωνία.

Δεν έχει ενεργοποιηθεί συναισθηματικά, είτε γιατί δεν βρήκαμε το σημείο που τον ενδιαφέρει, είτε γιατί γενικά στη ζωή του είναι αποξενωμένος με τα συναισθήματά του.

Όποιο και από τα παραπάνω και να συμβαίνει, το σίγουρο είναι πως δεν μπορούμε να κάνουμε «διάγνωση», αλλά αυτό δεν μας εμποδίζει από το να αναπτύξουμε μια τακτική.

Ένα είναι σίγουρο: Ο απαθής πελάτης δεν χρειάζεται περισσότερη πώληση. Χρειάζεται περισσότερη εμπλοκή. Αυτό πρακτικά σημαίνει:

Λιγότερη παρουσίαση. Σταματάμε αμέσως να μιλάμε για τα τεχνικά χαρακτηριστικά του συμβολαίου. Τον διαβεβαιώνουμε ότι το να βρούμε τα χαρακτηριστικά που θα καλύπτουν τα συμφέρόντά του είναι το πιο εύκολο μέρος μιας συμφωνίας.

Περισσότερες ερωτήσεις. Οι ερωτήσεις που βοηθούν τη σύγκριση ακολουθούν τη διαδικασία που έχει το ίδιο το μυαλό, το οποίο είναι συγκριτικό όργανο. Είναι φυσικές και πιο εύκολο να τις δεχθεί, χωρίς να νιώσει χειριζόμενος. Για παράδειγμα, «θα ήθελα να σας ρωτήσω αν το να έχει το πρόγραμμα νοσοκόμα είναι για εσάς σημαντικό ή έχετε στον νου σας πως κάποιος θα αναλάβει αυτόν τον ρόλο;».

Σύνδεση με τη δική του πραγματικότητα. Ουσιαστικά κάνουμε κάθε επιχείρημα «προσωπικό» ώστε να τον ενδιαφέρει, για παράδειγμα: «Το συγκεκριμένο νοσοκομειακό πρόγραμμα καλύπτει ετησίως έξοδα μέχρι 500.000€. Είναι σαν να ανοίγετε έναν επιπλέον λογαριασμό με αυτά τα λεφτά για ώρα ανάγκης, για να μη μειώσετε καθόλου τον προσωπικό σας λογαριασμό με χρήματα ανάγκης».

Σε κάθε περίπτωση αποφύγετε τις «χειριστικές» ερωτήσεις του τύπου «αν σας είχε συμβεί αυτό...». Οι άνθρωποι που χειρίζονται το συναίσθημά τους αντιπαθούν την... εξωτερική διαχείριση. Είναι ο μόνος σίγουρος τρόπος για να χάσετε το ενδιαφέρον τους και την πώληση. **ΝΑΙ**

ΛΑΟΥΡΑ ΣΤΑΥΡΙΔΟΥ



Η Λάουρα Σταυρίδου ξεκίνησε την ασφαλιστική της καριέρα το 1987 με έμφαση στις επιχειρηματικές ασφαλίσεις, 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 ΤΑC. Το 2011 έθεσε τις βάσεις για μια ψηφιακή πλατφόρμα Ανάληψης 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 διαμεσοδηλητών στο έργο τους.

Κομισιόν: Η Ελλάδα πέτυχε τη 2η μεγαλύτερη μείωση θανατηφόρων τροχαίων στην Ε.Ε.



Του **ΓΙΩΡΓΟΥ ΚΑΛΟΥΜΕΝΟΥ**

Οι αγροτικοί και επαρχιακοί δρόμοι είναι οι πιο επικίνδυνοι στην Ευρώπη, με το 53% των θανάτων από τροχαία ατυχήματα να συμβαίνει σε αυτής της μορφής τα οδικά δίκτυα. Ακολουθούν οι δρόμοι μέσα σε αστικές περιοχές, που αφορούν στο 38% των θανάτων, ενώ το μικρότερο ποσοστό έχουν οι αυτοκινητόδρομοι με 8%.

Πάντως, τα στοιχεία από έκθεση της Κομισιόν εκπέμπουν ένα μήνυμα αισιοδοξίας για την Ελλάδα, αφού η χώρα μας σημείωσε εντυπωσιακή μείωση θανάτων από τροχαία ατυχήματα το 2025.

Σύμφωνα με τα επίσημα στοιχεία της Κομισιόν για την

οδική ασφάλεια, η Ελλάδα πέτυχε το 2025 τη δεύτερη μεγαλύτερη μείωση θανάτων από τροχαία.

Πιο συγκεκριμένα, η Ελλάδα σημείωσε τη μεγαλύτερη μείωση θανάτων από τροχαία στην ιστορία της, με 517 θανάτους έναντι 665 το 2024. Δηλαδή, μείωση 22%. Ο αριθμός αυτός είναι ταυτόχρονα και ο χαμηλότερος από το 1963 για τη χώρα μας.

Την ίδια στιγμή, ο ευρωπαϊκός μέσος όρος καταγράφει μείωση μόλις 3%, με τη χώρα μας να καταγράφει μία από τις καλύτερες επιδόσεις, πίσω μόνο από την Εσθονία.

Σύμφωνα με την έκθεση της Κομισιόν, η πρόοδος στην οδική ασφάλεια ποικίλλει σημαντικά ανά χώρα. Μεταξύ 2024 και 2025 σημειώθηκαν αξιοσημείωτες μειώσεις στην Εσθονία (-38%) και την Ελθλία (-22%). Με βάση αυτά τα προκαταρκτικά και ενίοτε μερικά δεδομένα, το Βέλγιο, η Βουλγαρία, η Δανία, η Πολωνία και η Ρουμανία βρίσκονται επί του παρόντος σε καλό δρόμο για την επίτευξη του στόχου μείωσης κατά 50% των θανάτων από τροχαία ατυχήματα έως το 2030.

Παρά την πρόοδο αυτή, η Ρουμανία εξακολουθεί να έχει ένα από τα υψηλότερα ποσοστά θνησιμότητας στην Ε.Ε. μαζί με τη Βουλγαρία και την Κροατία. Η Σουηδία και η Δανία είχαν τους ασφαλέστερους δρόμους το 2025 όπως και τα προηγούμενα χρόνια, με χαμηλά ποσοστά θνησιμότητας 20 και 23 θανάτων ανά εκατομμύριο κατοίκων, αντίστοιχα.

Επίσης, για κάθε θάνατο, εκτιμάται ότι πέντε άτομα τραυματίζονται σοβαρά. Αυτό σημαίνει ότι περίπου 100.000 άτομα σε όλη την Ε.Ε. υφίστανται σοβαρούς τραυματισμούς σε τροχαία ατυχήματα κάθε χρόνο.

Εντός των αστικών περιοχών, οι ευάλωτοι χρήστες του οδικού δικτύου (πεζοί, ποδηλάτες και χρήστες μηχανοκίνητων δικύκλων και συσκευών προσωπικής κινητικότητας) αντιπροσωπεύουν το 70% του συνόλου των θανάτων από τροχαία ατυχήματα. Οι θάνατοι στις αστικές περιοχές συμβαίνουν σε συντριπτικό βαθμό όταν σε ένα ατύχημα εμπλέ-

κονται αυτοκίνητα και φορτηγά.

Αξιοσημείωτο επίσης είναι ότι συνολικά οι άνδρες (77%) υπερτερούν κατά πολύ των γυναικών (23%) στους θανάτους από τροχαία ατυχήματα. Μια αυξανόμενη ανησυχία είναι και το δυσανάλογο υψηλό μερίδιο των νέων (18-24) και των ηλικιωμένων (ηλικίας 65+) στους θανάτους από τροχαία ατυχήματα – ιδίως μεταξύ των ατόμων που περπατούν και χρησιμοποιούν ποδήλατα.

Οι οδηγοί και οι επιβάτες αυτοκινήτων αντιπροσωπεύουν το 44% όλων των θανάτων, ενώ οι χρήστες μηχανοκίνητων δικύκλων (μοτοσυκλετών και μοτοποδηλάτων) αντιπροσωπεύουν το 21%, οι πεζοί το 18% και οι ποδηλάτες το 9%.

Παρόλο που οι προσωπικές συσκευές κινητικότητας αποτελούν μόνο το 1% του συνόλου, ο αριθμός των θανάτων που σχετίζονται με τέτοια οχήματα, κυρίως ηλεκτρικά σκούτερ, αυξήθηκε σημαντικά μεταξύ 2021 και 2024.

Στόχος πάντως της Ευρωπαϊκής Ένωσης είναι η σταδιακή μείωση των θανάτων από τροχαία ατυχήματα μέχρι το 2030.

Ειδικά για την Ελλάδα, η δραστική αυτή μείωση είναι αποτέλεσμα μιας συνολικής στρατηγικής για την Οδική Ασφάλεια που εφαρμόστηκε από πολλή συνεργαζόμενη υπουργεία. Σημαντικό ρόλο σε αυτό το αποτέλεσμα έπαιξε ο αυστηρότερος Κώδικας Οδικής Κυκλοφορίας, οι εντατικοί έλεγχοι από την Ελληνική Αστυνομία, αλλά και η αξιοποίηση της τεχνολογίας με την ανάπτυξη συστημάτων ψηφιακής εποπτείας. Επιπλέον, χρήσιμη αποδείχτηκε η ενίσχυση ασφαλών εναλλακτικών μετακίνησης και τα στοχευμένα μέτρα, όπως η 24ωρη λειτουργία των Μέσων Μαζικής Μεταφοράς κάθε Σάββατο βράδυ.

Σε αυτά θα πρέπει να προσθέσουμε τις παρεμβάσεις σε υποδομές και την παράδοση νέων, ασφαλέστερων δρόμων, όπως ο αυτοκινητόδρομος Πάτρα-Πύργος, αλλά και τις καμπάνιες ευαισθητοποίησης των πολιτών. **ΝΑΙ**

ΓΙΩΡΓΟΣ ΚΑΛΟΥΜΕΝΟΣ



Ξεκίνησε το επαγγελματικό του ταξίδι στη δημοσιογραφία στα τέλη του 1999 ως ρεπόρτερ αγοράς για το οικονομικό ένθετο του «Κυριακάτικου Έθνους».

Εργάστηκε από τη θέση του αρχισυντάκτη ή ως συνεργάτης-αρθρογράφος σε μία σειρά από επιχειρηματικά-οικονομικά περιοδικά και ιστοσελίδες με βασικό αντικείμενο το χρηματιστήριο, το λιανεμπόριο, τα τρόφιμα, την ασφαλιστική αγορά, τις τράπεζες κ.ά. Σήμερα κατέχει τη θέση του αρχισυντάκτη ροής στο Nextdeal.gr και Healthng.gr. Είναι πτυχιούχος του Τμήματος Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων του Πανεπιστημίου Πειραιά.

Πώς μπορούν να συμβάλουν τα στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς στη θεαματική βελτίωση των αποτελεσμάτων της;

Γράφει ο **ΚΩΣΤΑΣ ΠΑΠΑΪΩΑΝΝΟΥ**



Ο κ. Κωνσταντίνος Παπαϊωάννου, η κ. Ελίνα Παπασυροπούλου, γενική διευθύντρια της ΕΑΕΕ, και ο καθηγητής μέλος του συμβουλίου Διοίκησης του ΕΚΠΑ και διευθυντής του MBA, κ. Δημήτριος Καινούργιος.

Τι λείπει πραγματικά από τα στελέχη των ασφαλιστικών επιχειρήσεων έτσι ώστε να συμβάλουν ουσιαστικά στην προσέγγιση των ευρωπαϊκών μέσων όρων ανάπτυξης; Σύμφωνα με τις δηλώσεις του στην ετήσια ανοικτή εκδήλωση της ΕΑΕΕ με τίτλο «Beyond Risk – Η Ασφάλιση ως μοχλός σταθερότητας και ανάπτυξης», ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ, αντιπρόεδρος της Insurance Europe, διευθύνων σύμβουλος της Eurolife FFH, επίτιμος καθηγητής του ΠΑΠΕΙ και μέλος του Advisory Board του University of Athens MBA του ΕΚΠΑ, κύριος Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, είπε:

«Σε όλα τα θέματα που ανέφερα σήμερα –φυσικές καταστροφές, υγεία και συνταξιοδοτική αποταμίευση–, η Ελλάδα βρίσκεται στο 1/4 των ευρωπαϊκών μέσων όρων. Οι κίνδυνοι είναι υπαρκτοί και εμείς παραμένουμε ουσιαστικά ανασφάλιστοι».

Δηλαδή, εφόσον το 1/4 αντιστοιχεί στο 25%, μας υπολείπεται ακόμα το 75% για να προσεγγίσουμε τους ευρωπαϊκούς μέσους όρους ανάπτυξης! Αυτό μας είπε ουσιαστικά ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου!

Το ερώτημα που τίθεται είναι:

Πώς μπορούν τα στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς να βοηθήσουν στον στόχο της επίτευξης αυτής της ανάπτυ-

ξης; Κάτι που βεβαίως δεν μπορεί να επιτευχθεί από τη μία στιγμή στην άλλη!

Η αλήθεια είναι ότι σήμερα τα στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς είναι εκπαιδευμένα περισσότερο από κάθε άλλη στιγμή στο παρελθόν!

Έχουν εκπαιδευτεί σε πολλά και διαφορετικά αντικείμενα, έχουν παρακολουθήσει πολλά εκπαιδευτικά προγράμματα και έχουν προσαρμόσει (εν πολλοίς) τις γνώσεις τους σε όσα η σύγχρονη νομοθεσία και εποπτεία επιβάλλουν, και όμως ταυτόχρονα εμφανίζεται ένα κενό, το οποίο αντικατοπτρίζεται στα συνολικά αποτελέσματα της ασφαλιστικής αγοράς! Όχι επειδή τα στελέχη της δεν γνωρίζουν αρκετά, αλλά επειδή όλα αυτά που γνωρίζουν δεν λειτούργούν ακόμα μέσα τους ως ένα ενιαίο σύνολο!

Πόσο αναπτύσσουν εσωτερικά εκπαιδευτικά προγράμματα για τους ανθρώπους τους, που στοχεύουν στην περαιτέρω ανάπτυξη νέων σύγχρονων δεξιοτήτων (skills), που οδηγούν σε περαιτέρω εξειδίκευση και ανταποκρίνονται στα δεδομένα της εποχής.

Η στοχευμένη ανάπτυξη δεξιοτήτων μπορεί να βελτιώνει άμεσα τα παραγωγικά αποτελέσματα των ασφαλιστικών επιχειρήσεων και να εμφανίζει προστιθέμενη αξία σε αυτές, ωστόσο όσο σημαντική και αν είναι η ανάπτυξη δεξιοτήτων, δεν αρκεί από μόνη της για να καλύψει το βαθύτερο κενό που υπάρχει και εμποδίζει τη συνολική ανάπτυξη της αγοράς!

Το κενό αυτό αφορά τη σύνθεση αυτών των δεξιοτήτων, σε ένα ενιαίο πλαίσιο σκέψης, το οποίο να οδηγεί στη



Αλλιώς πώς μπορεί να δικαιολογηθεί η απόκλιση κατά 75% από τους μέσους ευρωπαϊκούς όρους ανάπτυξης;

Η σύγχρονη ασφαλιστική πραγματικότητα δεν απαιτεί κατακερματισμένη γνώση, αλλά κατανόηση του συνόλου!

- Απαιτεί τη δυνατότητα διασύνδεσης των αριθμών και των KPI's με τη στρατηγική της ανάπτυξης.
- Απαιτεί τη δυνατότητα διασύνδεσης των ανθρώπων της ασφαλιστικής αγοράς, με τα αποτελέσματα που φέρνουν άμεσα.

- Απαιτεί τη δυνατότητα διασύνδεσης των αποφάσεων που λαμβάνουν τα στελέχη της αγοράς, με τα αποτελέσματα που αυτές οι αποφάσεις φέρνουν σε βάθος χρόνου!

Αυτήν τη στιγμή, η ανάπτυξη δεξιοτήτων (skills) αποτελεί για το σύνολο σχεδόν των ασφαλιστικών επιχειρήσεων έναν στρατηγικό στόχο ανάπτυξης και γι' αυτόν τον

συνολική ανάπτυξη της αγοράς!

Για το επόμενο βήμα της ανάπτυξης της αγοράς, το ζητούμενο ΔΕΝ είναι η περαιτέρω ανάπτυξη γνώσεων και δεξιοτήτων, είναι η κατανόηση του συνόλου! Δηλαδή, να βλέπουν τα στελέχη το σύνολο και το πώς να λαμβάνουν με συνέπεια και το βλέμμα στραμμένο στο μέλλον καθημερινές διοικητικές αποφάσεις!

Μεγάλα διεθνή πανεπιστήμια, όπως το Harvard και το Stanford, στα προγράμματα MBA που τρέχουν, δεν εστιάζουν στη μετάδοση περισσότερης γνώσης, εστιάζουν στο πώς αυτή η γνώση οργανώνεται και αξιοποιείται! Χρησιμοποιούν πραγματικά case studies, αναλύουν σύγχρονα σενάρια και κατευθύνουν τους φοιτητές τους σε λήψη αποφάσεων σε θέματα στα οποία δεν υπάρχουν προφανείς απαντήσεις, δημιουργώντας ένα περιβάλλον στο οποίο η

σκέψη ωριμάζει και που η γνώση δεν είναι πλέον θεωρητική, αλλά είναι εργαλείο ανάπτυξης! Τα επιμέρους κομμάτια της γνώσης συνδέονται με τρόπο απλό, αλλά καθοριστικό για το αποτέλεσμα!

Αυτό που διαφοροποιεί ένα στέλεχος δεν είναι το τι γνωρίζει, αλλά το πώς σκέφτεται και πώς χρησιμοποιεί αυτά που γνωρίζει!

Επανερχόμενος στην ελληνική πραγματικότητα τονίζω ότι η ανάγκη για εκπαιδευτική μετάβαση και αλλαγή εκπαιδευτικού προσανατολισμού της ασφαλιστικής αγοράς είναι ακόμα περισσότερο έντονη, εξαιτίας του ότι οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις λειτουργούν σε ένα περιβάλλον πίεσης, αβεβαιότητας, συνεχών αλλαγών και υπασφάλισης των Ελλήνων!

Οι αποφάσεις των στελεχών της αγοράς δεν μπορούν πλέον να λαμβάνονται βασιζόμενες μόνον στην εμπειρία, στις γνώσεις και τη διαίσθηση των στελεχών. Απαιτούν επιπλέον σύνθεση, κρίση και δομημένη προσέγγιση!

Σε αυτό το πλαίσιο η αξία της σύγχρονης ασφαλιστικής εκπαίδευσης, προσαρμοσμένης στα σημερινά δεδομένα, αλλά και ενός ισχυρού MBA στα ασφαλιστικά είναι απόλυτα αναγκαία και επιτακτική.

Το University of Athens MBA του Εθνικού και Καποδιστριακού Πανεπιστημίου Αθηνών λειτουργεί ήδη προς αυτήν την κατεύθυνση, όχι μόνον λόγω του επιστημονικού του επιπέδου, αλλά κυρίως λόγω της φιλοσοφίας που το διέπει.

Με την ενεργή συμμετοχή καταξιωμένων CEOs μεγάλων πολυεθνικών και ελληνικών επιχειρήσεων (μεταξύ των οποίων και ο κ. Αλέξανδρος Σαρηγεωργίου) στη συμβουλευτική επιτροπή του (Advisory Board), διασφαλίζει ότι παραμένει στενά συνδεδεμένο με την αγορά και τις

τρέχουσες ανάγκες της και εξελίσσεται μαζί της, συνδέοντας τη θεωρία με την πράξη, στηριζόμενο σε πραγματικά δεδομένα της αγοράς και διαχειριζόμενο τις σύγχρονες προκλήσεις της.

Επιπλέον, το πρόγραμμα αυτό ενισχύεται από ένα σύνολο παράλληλων δράσεων όπως τα Business Series, που περιλαμβάνουν workshops, παρουσιάσεις και διαλέξεις στελεχών της αγοράς και ακαδημαϊκούς, με θέματα που συνδέονται με τα γνωστικά αντικείμενα του MBA, με τα δωρεάν προγράμματα up-skilling και re-skilling και με το University of Athens MBA Network.

Όπως επισημαίνει ο καθηγητής Δημήτρης Καινούργιος, διευθυντής του MBA ΕΚΠΑ:

«Οι δράσεις του MBA Business Series δεν περιορίζονται στη θεωρία. Στόχος μας είναι οι συμμετέχοντες να συνδέσουν τη γνώση με την πράξη, να δουν πώς τα skills γίνονται εργαλείο λήψης αποφάσεων στην πραγματική αγορά. Και αυτό είναι που τελικά ξεχωρίζει τα στελέχη που εξελίσσονται από το MBA ΕΚΠΑ από εκείνα που απλώς συσσωρεύουν εμπειρίες».

Συνοψίζοντας, τονίζω ότι ο εκπαιδευτικός προσανατολισμός οφείλει να αλλάξει!

Η σύγχρονη ασφαλιστική πραγματικότητα δεν απαιτεί κατακερματισμένη γνώση, αλλά κατανόηση του συνόλου!

Για το επόμενο βήμα της ανάπτυξης της ασφαλιστικής αγοράς της Ελλάδας, το ζητούμενο ΔΕΝ είναι η ανάπτυξη νέων γνώσεων και δεξιοτήτων, είναι η κατανόηση του συνόλου!

Δηλαδή, να βλέπουν τα στελέχη το σύνολο και το πώς να λαμβάνουν καθημερινές διοικητικές αποφάσεις, με συνέπεια και το βλέμμα τους στραμμένο στο μέλλον! 

ΚΩΣΤΑΣ ΠΑΠΑΪΩΑΝΝΟΥ



Είναι Visiting Professor του University of Athens MBA με εξειδίκευση στην ασφαλιστική και τραπεζική διοίκηση και πιστοποιημένος εκπαιδευτής ασφαλιστικών γνωστικών αντικειμένων με πολυετή εκπαιδευτική εμπειρία.

Έχει γράψει τα βιβλία «Επενδύσεις και Ασφάλιση», εκδόσεις Σπύρου 2021, «Ασφαλιστικοί Πράκτορες», εκδόσεις Σπύρου 2022 και «Βασική Εκπαίδευση Ασφαλιστικών Διαμεσοληθτών» στους κλάδους και τα προϊόντα Ζωής και Γενικών Ασφαλίσεων, εκδόσεις Σπύρου 2024. Επιπλέον, έχει συμμετάσχει στη συγγραφή βιβλίων του ΕΙΑΣ και του ΕΤΙ. Είναι αρθρογράφος του «NextDeal». Άρθρα του δημοσιεύονται και στο site του ΕΚΠΑ

MBA (<https://mba.econ.uoa.gr/>).

Έχει κάνει σπουδές οικονομικής κατεύθυνσης και μεταπτυχιακές σπουδές στα ασφαλιστικά. Έχει εργαστεί σε διευθυντικές θέσεις εκπαίδευσης, σε μερικές από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρείες και τράπεζες που δραστηριοποιούνται στην ελληνική αγορά.



Αλλάζουμε την ασφάλεια

για τα καλά



Οι αστροναύτες που πήγαν στο Διάστημα δεν πληρώνονται όσο νομίζουμε

Μισθοί, εκπαίδευση και η πραγματικότητα πίσω από την πιο δύσκολη δουλειά στον κόσμο

Γράφει ο **ΗΛΙΑΣ ΠΡΟΒΟΠΟΥΛΟΣ**



Οι αστροναύτες Reid Wiseman, Victor Glover, Christina Koch και Jeremy Hansen άφησαν τη Γη την Τετάρτη 1 Απριλίου, συμμετέχοντας στην ιστορική αποστολή Artemis II, η οποία ήδη καταγράφει νέα ρεκόρ απόστασης στο Διάστημα. Το πλήρωμα πραγματοποίησε επιτυχημένη διέλευση από τη σκοτεινή πλευρά της Σελήνης και επέστρεψε στη Γη, σηματοδοτώντας την πρώτη επανδρωμένη αποστολή προς το φεγγάρι μετά το Apollo 17 το 1972.

Τέσσερις αστροναύτες με πορτοκαλί στολές κατευθύνονται προς το όχημα εκτόξευσης. Είναι το πλήρωμα της αποστολής Artemis II της NASA – της πρώτης επανδρωμένης πτήσης γύρω από τη Σελήνη μετά από περισσότερο από μισό αιώνα. Η εικόνα μοιάζει σχεδόν απλή· η διαδρομή που προηγήθηκε, όμως, δεν είναι.



Αστροναύτες σε προσομοίωση μέσα στο διαστημόπλοιο Orion: Ένας περιορισμένος χώρος όπου το πλήρωμα ζει και εργάζεται δεμένο σε καθίσματα, κατά τη διάρκεια του ταξιδιού προς τη Σελήνη.



Οι αστροναύτες της NASA είναι ομοσπονδιακοί υπάλληλοι. Ο μισθός τους κυμαίνεται περίπου από 90.000 έως 155.000 δολάρια τον χρόνο – δηλαδή 7.500 έως 12.500 δολάρια τον μήνα. Δεν υπάρχουν μπόνους για αποστολές, ούτε πρόσθετη αμοιβή επειδή κάποιος φεύγει για το Διάστημα. Μόνο ένα μικρό ημερήσιο επίδομα, περισσότερο τυπικό παρά ουσιαστικό.

Κι όμως, το ενδιαφέρον για τη θέση παραμένει εντυπωσιακό. Στην τελευταία μεγάλη προκήρυξη της NASA κατα-

τέθηκαν πάνω από 12.000 αιτήσεις για μόλις 10 θέσεις. Οι περισσότεροι υποψήφιοι διαθέτουν ανώτατες σπουδές, συχνά διδακτορικά, εμπειρία σε απαιτητικά επαγγέλματα και άριστη φυσική κατάσταση. Ακόμη κι όταν επιλεγούν, δεν πετούν αμέσως: Η εκπαίδευση διαρκεί συνολικά 3 έως 5 χρόνια, με βασική προετοιμασία, προσομοιώσεις και εξειδίκευση για τη συγκεκριμένη αποστολή.

Η εικόνα αυτή δεν διαφέρει όσο θα περίμενε κανείς από το παρελθόν. Στις αποστολές του προγράμματος Apollo program, οι αστροναύτες που περπάτησαν στη Σελήνη πληρώνονταν επίσης ως δημόσιοι υπάλληλοι – και με ποσά που σήμερα μοιάζουν σχεδόν συμβολικά.

Ο Neil Armstrong λάμβανε περίπου 27.400 δολάρια τον χρόνο, ο Buzz Aldrin περίπου 18.600 και ο Michael Collins περίπου 17.100. Σε μηνιαία βάση, αυτό αντιστοιχούσε σε περίπου 1.400 έως 2.200 δολάρια. Δεν υπήρξε κανένα μπόνους για τη Σελήνη – μόνο ένα μικρό ημερήσιο επίδομα, περίπου 8 δολάρια την ημέρα.

Σήμερα, οι αριθμοί είναι μεγαλύτεροι, αλλά η αρχή παραμένει ίδια. Από το Apollo μέχρι το Artemis, η εξερεύνηση του Διαστήματος δεν υπήρξε ποτέ μια «καλοπληρωμένη δουλειά» με την εμπορική έννοια. Είναι μια επιλογή που προϋποθέτει χρόνια προετοιμασίας, ακραία πειθαρχία και αποδοχή κινδύνου – με αντάλλαγμα κάτι που δεν αποτιμάται εύκολα. **ΝΑΙ**

ΗΛΙΑΣ ΠΡΟΒΟΠΟΥΛΟΣ



Ο Ηλίας Γ. Προβόπουλος γεννήθηκε και μεγάλωσε στη Μεγάλη Κάψη της Δυτικής Φθιώτιδας. Έγινε δημοσιογράφος και εργάστηκε επί πολλά χρόνια και αποκλειστικά στις εφημερίδες, κυρίως στην «Ελευθεροτυπία», από τις στήλες της οποίας οργάνωσε και προέβαλε μια ειδική αρθρογραφία με τον τίτλο «Μικρές Πατρίδες» για την ελληνική περιφέρεια και τους ανθρώπους της, καθώς και για την Αθήνα, τα τελευταία χρόνια. Συνεχίζει να γράφει και να δημοσιεύει φωτογραφίες με την ίδια θεματογραφία στο actimon.blogspot.com, εκδίδει και βιβλία που έχουν σχέση με την τοπική ιστορία, ενώ παράλληλα συνεργάζεται με τις εκδόσεις Σπύρου.

ΕΑΕΕ-Beyond Risk

Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου: Οι τρεις προκλήσεις για την ιδιωτική ασφάλιση

Φυσικές καταστροφές, ασφαλίσεις υγείας,
δημογραφικό-συνταξιοδοτικό



Στιγμιότυπο από το συνέδριο.

Μια σημαντική εκδήλωση με τίτλο «Beyond Risk – Η Ασφάλιση ως μοχλός σταθερότητας και ανάπτυξης» πραγματοποιήσε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, στο πλαίσιο της 119ης Γενικής Συνέλευσής της, στο ξενοδοχείο «Μεγάλη Βρετανία», με τη

συμμετοχή περισσότερων από 400 εκπροσώπων της Πολιτείας, των θεσμών και της ασφαλιστικής αγοράς.

Ιδιαίτερη έμφαση δόθηκε στον σύγχρονο ρόλο της ιδιωτικής ασφάλισης ως παράγοντα σταθερότητας και ανάπτυξης, σε ένα περιβάλλον αυξημένων γεωπολιτικών, δημοσιονομικών, δημογραφικών και κλιματικών προκλήσεων, ενώ ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ και αντιπρόεδρος της

Insurance Europe, κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, ανέδειξε τον ρόλο της ιδιωτικής ασφάλισης στη στήριξη της οικονομίας και στη διαχείριση κρίσιμων ζητημάτων, όπως το συνταξιοδοτικό, η υγεία και οι φυσικές καταστροφές.

Ειδικότερα, ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ, κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, αφού υπογράμμισε ακόμη μία φορά ότι οι Έλληνες παραμένουν σε μεγάλο βαθμό ανασφάλιστοι, στάθηκε σε τρία ιδιαίτερα ζητήματα.

Πρώτον, στις υποχρεωτικές ασφαλίσεις, σημειώνοντας ότι στις επιχειρήσεις η υποχρεωτικότητα θα κριθεί στην πράξη. Επίσης, όσον αφορά την ασφάλιση κατοικιών από φυσικές καταστροφές, σημείωσε ότι καταγράφηκε μια αύξηση, καθώς το ποσοστό των ασφαλισμένων κατοικιών από 15% αυξήθηκε στο 18%. Ωστόσο, όπως τόνισε, αυτό δεν αρκεί. Χρειάζονται πολιτικές που θα αυξήσουν γρήγορα

οι αποζημιώσεις αυτές αυξήθηκαν κατά 150 εκατομμύρια ευρώ. Αξίζει επίσης να σημειωθεί ότι περίπου το ένα πέμπτο αυτών των αποζημιώσεων επιστρέφει στο Δημόσιο με τη μορφή φόρων και λοιπών επιβαρύνσεων.

Όπως υπογράμμισε, η αύξηση των ασφαλιστρών είναι αποτέλεσμα της αύξησης του κόστους υγείας, που αποτελεί και το πραγματικό πρόβλημα. «Αν θέλουμε να μιλάμε σοβαρά για συγκράτηση των ασφαλιστρών, τότε πρέπει να γίνουν παρεμβάσεις σε όλους τους παράγοντες που διαμορφώνουν το συνολικό κόστος», σημείωσε.

Στη συνέχεια πρότεινε την καθιέρωση των DRGs και στον ιδιωτικό τομέα Υγείας, όπως ισχύει στο Δημόσιο, την επανεξέταση του ΦΠΑ στις ασφαλίσεις υγείας και την επέκταση της απαλλαγής από τον φόρο 15% και για τους ασφαλισμένους άνω των 60-65 ετών.

Για την τρίτη πρόκληση, το δημογραφικό, ο κ. Σαρρηγεωργίου σημείωσε ότι στην Ευρωπαϊκή Ένωση πάνω από το 20% του πληθυσμού είναι σήμερα άνω των 65 ετών. Το 2100, ο ένας στους τρεις Ευρωπαίους θα είναι άνω των 65. Τι σημαίνει αυτό για τα συνταξιοδοτικά συστήματα; Ότι τα διανεμητικά συστήματα δεν αρκούν από μόνα τους για να διασφαλίσουν το επίπεδο ζωής των μελλοντικών συνταξιούχων. Και εδώ ακριβώς έρχεται η σημασία των κεφαλαιοποιητικών συστημάτων του δεύτερου και τρίτου πυλώνα, όπως αυτά που αποτελούν μέρος των εργασιών της ασφαλιστικής αγοράς.

Ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου επεσήμανε ακόμη ότι πλέον όλοι οι εμπλεκόμενοι φορείς, συμπεριλαμβανομένης της Πολιτείας, αναγνωρίζουν πως η ελληνική κοινωνία παραμένει σε μεγάλο βαθμό υποασφαλισμένη. Όπως ανέφερε, έχουν ήδη γίνει κάποια βήματα, ωστόσο απαιτείται επιτάχυνση των πρωτοβουλιών και, κυρίως, η θέσπιση κινήτρων που θα ενθαρρύνουν τους πολίτες να ασφαλιστούν, όπως συμβαίνει εδώ και χρόνια σε άλλες ευρωπαϊκές χώρες. Παράλληλα, υπογράμμισε την ανάγκη προσέλκυσης νέων ανθρώπων στον ασφαλιστικό κλάδο, σημειώνοντας ότι προς αυτήν την κατεύθυνση βρίσκεται σε εξέλιξη σημαντική συνεργασία με τα πανεπιστήμια.

Κατά τη διάρκεια της εναρκτήριας ομιλίας της, η γενική διευθύντρια της ΕΑΕΕ, κ. Ελίνα Παπασυροπούλου, αναφέρθηκε στο έργο της ΕΑΕΕ κατά τη χρονιά που πέρασε και στον ρόλο της ασφαλιστικής αγοράς σε μια περίοδο σημαντικών εξελίξεων για την οικονομία και την κοινωνία. Όπως τόνισε: «Η ασφάλιση δεν είναι μια αφηρημένη έννοια. Είναι μια καθημερινή λειτουργία της οικονομίας και της κοινωνίας. Είναι οι αποζημιώσεις που καταβάλλονται όταν κάτι πάει στραβά και το στήριγμα για τον πολίτη στις δύσκολες στιγμές. Πάνω σε αυτήν την ουσία χτίζεται η εμπιστοσύνη, που παραμένει το πιο πολύτιμο κεφάλαιο της ασφάλισης».



Η κ. Ελίνα Παπασυροπούλου.

τη διεύθυνση της ασφάλισης. Πρόσθεσε ακόμη ότι οι κυβερνήσεις θα βρίσκουν μπροστά τους τα προβλήματα των φυσικών καταστροφών και την ανάγκη ασφάλισης, και ότι όλο το πολιτικό σύστημα θα πρέπει να αντιμετωπίσει αυτήν την πρόκληση χωρίς κομματικό πρόσημο.

Σε ό,τι αφορά τις ασφαλίσεις υγείας, τόνισε ότι οι ασφαλιστικές εταιρείες δεν δημιουργούν ούτε διαμορφώνουν οι ίδιες τις δαπάνες υγείας- τις καλύπτουν. Πληρώνουν το κόστος της περίθαλψης που λαμβάνουν οι ασφαλισμένοι τους από ιδιώτες παρόχους υγείας –κλινικές, νοσοκομεία και γιατρούς– μέσω των ασφαλιστρών που συγκεντρώνουν. Η ασφαλιστική αγορά καταβάλλει κάθε χρόνο σχεδόν ένα δισεκατομμύριο ευρώ για υπηρεσίες υγείας. Μόνο το 2024

ΚΩΣΤΗΣ ΧΑΤΖΗΔΑΚΗΣ, αντιπρόεδρος της κυβέρνησης: Εξετάζονται οι δυνατότητες περαιτέρω φορολογικών κινήτρων για την ιδιωτική ασφάλιση



Ο κ. Κωστής Χατζηδάκης.

«Μετά από πολλές προσπάθειες και αρκετούς μήνες, η Ελλάδα φτάνει πια στο σημείο, για πρώτη φορά, να μην έχει καθόλου ανασφάλιστα οχήματα. Κι αυτό είναι μια επιτυχία όλων μας. Επιτυχία στο επίπεδο της οδικής ασφάλειας. Επιτυχία σε σχέση με την ισότητα των πολιτών απέναντι στον νόμο. Διότι οι πολίτες δεν είναι οι "εξυπνού-ληδες" που αποφεύγουν να είναι ασφαλισμένοι και οι υπό-λοιποι δύο φορές θύματα, στα οδικά δυστυχήματα και σε σχέση με το πώς τους αντιμετώπιζε μέχρι τώρα το κράτος», υπογράμμισε ο αντιπρόεδρος της κυβέρνησης, Κωστής Χατζηδάκης, μιλώντας στην εκδήλωση.

Ο κ. Χατζηδάκης τόνισε ότι ασχολήθηκε ο ίδιος προσω-πικά όχι μόνο με τη νομοθέτηση, αλλά και με την εφαρμογή του μηχανισμού εντοπισμού ανασφάλιστων οχημάτων, σε συνεργασία με τα συναρμόδια υπουργεία Εθνικής Οικο-νομίας και Οικονομικών, Υποδομών και Μεταφορών και Ψηφιακής Διακυβέρνησης.

Ο κ. Χατζηδάκης σημείωσε ακόμη ότι το 2025 αποτέ-λεσε μια πολύ καλή χρονιά για τον ασφαλιστικό κλάδο, καθώς η συνολική παραγωγή ασφαλιστρών ξεπέρασε τα 6 δισ. ευρώ, καταγράφοντας νέο ιστορικό ρεκόρ. «Για να έχουμε ένα μέτρο σύγκρισης, το 2019 η συνολική παραγω-γή ασφαλιστρών ήταν 4,4 δισ. ευρώ», συμπλήρωσε.

Παράλληλα, ο αντιπρόεδρος της κυβέρνησης αναφέρ-θηκε στη θέσπιση της υποχρεωτικής ασφάλισης έναντι φυ-σικών καταστροφών για ακίνητα αξίας άνω των 500.000 ευρώ, για μεγάλες επιχειρήσεις με κύκλο εργασιών άνω

των 500.000 ευρώ, καθώς και για όλα τα αυτοκίνητα, αλλά και σε παλαιότερες πρωτοβουλίες, όπως η ίδρυση του TEKA με τους «κουμπάρδες» και η ψήφιση του νόμου για την αναμόρφωση των επαγγελματικών ταμείων.

Αναφερόμενος στα αιτήματα του κλάδου για περαιτέρω φορολογικά κίνητρα, ο αντιπρόεδρος της κυβέρνησης σημεί-ωσε: «Εξετάζουμε με προσοχή τις προτάσεις που έχετε υπο-βάλει. Ξέρετε ότι έχουμε κάνει βήματα τα προηγούμενα χρό-νια. Παράλληλα, αντιλαμβάνεστε ότι ως κυβέρνηση έχουμε υποχρέωση διατήρησης της δημοσιονομικής ισορροπίας και, με τις τελευταίες εξελίξεις, να έχουμε τα μάτια μας στραμμέ-να και προς τη Μέση Ανατολή και προς τις όποιες επιπτώσεις αυτής της κρίσης. Πάντως δεν μπορώ να πω ότι τα αιτήματά σας ήταν αβάσιμα· αν ήταν, άηλωστε, δεν θα προχωρούσαμε προς την κατεύθυνση που προχωρήσαμε τις προηγούμενες χρονιές. Συνεπώς, κάθε φορολογική ελάφρυνση πρέπει να αξιολογηθεί και υπό αυτό το πρίσμα».

Σε σχέση με το ζήτημα των ασφαλιστρών υγείας, ο κ. Χα-τζηδάκης τόνισε ότι στόχος της κυβέρνησης είναι να υπάρχει μια ισχυρή ασφαλιστική αγορά που ταυτόχρονα προστατεύει τους καταναλωτές. «Θέλουμε μια ισχυρή αγορά που να δια-σφαλίζει την κεφαλαιακή επάρκεια των εταιρειών του κλά-δου. Θέλουμε όμως ταυτόχρονα μια αγορά που λειτουργεί με κανόνες διαφάνειας και υπέρ, τελικά, των καταναλωτών. Αυτός είναι και ο λόγος για τον οποίο πέρσι αποφασίσαμε –οι ασφαλιστικές εταιρείες, η Τράπεζα της Ελλάδος και η κυ-βέρνηση– να παρέμβουμε, καθώς οι αυξήσεις είχαν φτάσει σε επίπεδα ιδιαίτερα επιβαρυντικά για τους πολίτες, ειδικά σε ό,τι αφορά τα ισόβια συμβόλαια».

Ο κ. Χατζηδάκης τόνισε ότι «η κατάρτιση του νέου δει-κτη από την ΕΛ.ΣΤΑΤ., η οποία αναμένεται να ολοκληρωθεί εντός του έτους, δεν έχει στόχο να περιορίσει τη λειτουργία της αγοράς. Έχει στόχο να αποκαταστήσει μια εύλογη ισορ-ροπία», ενώ αναγνώρισε ότι χρειάζονται και άλλες παρεμ-βάσεις για τον εξορθολογισμό του αυξανόμενου κόστους των νοσηρίων στα ιδιωτικά νοσοκομεία. «Είμαστε έτοιμοι να εξετάσουμε όλες τις προτάσεις και όλες τις λύσεις, βασιζόμενοι σε ένα πνεύμα δικαιοσύνης και στις διεθνείς καλές πρακτικές», ανέφερε.

Ο κ. Χατζηδάκης σημείωσε ακόμη ότι, παρά τη θετική πρόοδο, εξακολουθεί να υπάρχει σημαντικό περιθώριο ανάπτυξης της ασφαλιστικής αγοράς: «Είναι αναμφίβολα θετικό ότι τα ασφαλιστήρια συμβόλαια αυξήθηκαν στα-διακά από το 2023, όμως μόλις 2 στις 10 κατοικίες είναι ασφαλισμένες, ενώ 6 στους 10 Έλληνες εξακολουθούν

να μη συνεισφέρουν σε συμπληρωματικά συνταξιοδοτικά προγράμματα. Αυτό σημαίνει ότι υπάρχουν μεγάλες δυνα-τότητες για περαιτέρω ανάπτυξη του κλάδου προς όφελος τόσο της οικονομίας όσο και της κοινωνίας».

Στο πλαίσιο αυτό, υπογράμμισε ότι η κυβέρνηση θα συ-νεχίσει να ενισχύει το θεσμικό πλαίσιο για την ασφαλιστι-

κή αγορά. Όπως επεσήμανε, «προχωρούμε στην κατάρτιση της Εθνικής Στρατηγικής για την Ιδιωτική Ασφάλιση έναντι Φυσικών Καταστροφών, ενώ παράλληλα προχωρούμε στην ενσωμάτωση της ευρωπαϊκής Οδηγίας για το πλαίσιο ανάκαμψης και εξυγίανσης ασφαλιστικών και αντασφαλι-στικών επιχειρήσεων».

Ασφάλιση, γεωπολιτικοί κίνδυνοι και επενδύσεις στο επίκεντρο της συζήτησης Στουρνάρα-Σαρρηγεωργίου- De Courtois

Να σημειωθεί ότι στο πλαίσιο της εκδήλωσης «Beyond Risk - Η ασφάλιση μοχλός σταθερότητας και ανάπτυ-ξης» πραγματοποιήθηκε panel discussion με τη συμμετοχή του Αλέξανδρου Σαρρηγεωργίου, προέδρου της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, του Γιάννη Στουρνάρα, διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδος, και του Frederic de Courtois, προέδρου της Insurance Europe. Η συζήτηση επικεντρώθηκε στον ρόλο της ασφάλισης ως παράγοντα οικονομικής σταθερότητας σε ένα περιβάλλον αυξημένων γεωπολιτικών κινδύνων, κλιματικών απειλών και δημο-γραφικών πιέσεων.

Αφετηρία της συζήτησης αποτέλεσαν οι πρόσφατες γε-ωπολιτικές εξελίξεις και η αστάθεια στις αγορές ενέργειας και στο διεθνές εμπόριο. Ο Γιάννης Στουρνάρας υπογράμ-μισε ότι οι επιπτώσεις στην οικονομία θα εξαρτηθούν κυρί-ως από τη διάρκεια της κρίσης. Όπως σημείωσε, η αύξηση της τιμής του πετρελαίου μπορεί να επηρεάσει τον πλη-θωρισμό, ωστόσο οι αγορές προς το παρόν εμφανίζονται σχετικά ήρεμες, καθώς η ευρωζώνη εισήλθε στην περίοδο αυτήν με χαμηλό πληθωρισμό και πιο συγκρατημένη νομι-σματική και δημοσιονομική πολιτική. Παρά ταύτα, τόνισε ότι κανείς δεν μπορεί να προβλέψει με βεβαιότητα τις εξελί-ξεις των επόμενων ημερών.

Από την πλευρά του, ο Frederic de Courtois ανέδειξε τον αυξανόμενο ρόλο της ασφάλισης σε μια εποχή γεω-πολιτικής αβεβαιότητας. Όπως ανέφερε, η διεθνής σκηνή χαρακτηρίζεται πλέον από διαρκείς εντάσεις –από τον πό-λεμο στην Ουκρανία έως τις εξελίξεις στη Μέση Ανατολή–, γεγονός που αυξάνει τη μεταβλητότητα και τους κινδύνους. Σε αυτό το περιβάλλον, οι ασφαλιστικές εταιρείες καλού-νται να λειτουργήσουν ως μηχανισμός απορρόφησης κιν-δύνων για την οικονομία. Τόνισε επίσης ότι ο ευρωπαϊκός ασφαλιστικός κλάδος είναι σήμερα ιδιαίτερα ισχυρός κε-φαλαιακά και μπορεί να ανταποκριθεί σε κρίσεις, αν και αυτές δημιουργούν πιέσεις, ιδίως σε τομείς όπως η ναυ-τασφάλιση και η αεροπορική ασφάλιση στη Μέση Ανατολή.

Σημαντικό μέρος της συζήτησης αφιερώθηκε στον ρόλο

της ασφάλισης ως επενδυτικού πυλώνα. Ο Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου επεσήμανε ότι οι ασφαλιστικές εταιρεί-ες, λόγω της μακροπρόθεσμης φύσης των υποχρεώσεών τους, λειτουργούν ως σταθεροποιητικός παράγοντας στις κεφαλαιαγορές. Σε περιόδους έντονης μεταβλητότητας, όταν οι αγορές αντιδρούν έντονα σε γεωπολιτικά γεγονό-τα, οι ασφαλιστικοί οργανισμοί διατηρούν μακροπρόθεσμη επενδυτική στρατηγική, συμβάλλοντας στη σταθερότητα του χρηματοπιστωτικού συστήματος.

Ιδιαίτερη αναφορά έγινε και στη δημιουργία της Ευ-ρωπαϊκής Ένωσης Αποταμιεύσεων και Επενδύσεων, μια στρατηγική προτεραιότητα της Ευρωπαϊκής Επιτροπής. Σύμφωνα με τον Frederic de Courtois, η Ευρώπη αντιμε-τωπίζει ένα παράδοξο: Διαθέτει υψηλά επίπεδα αποταμι-εύσεων, αλλά χαμηλές επενδύσεις. Κάθε χρόνο, περίπου 300 δισεκατομμύρια ευρώ ευρωπαϊκών αποταμιεύσεων κατευθύνονται στις Ηνωμένες Πολιτείες, γεγονός που κα-ταδεικνύει την ανάγκη δημιουργίας ισχυρότερων ευρω-παϊκών επενδυτικών δομών και μακροπρόθεσμων απο-ταμιευτικών προϊόντων, στα οποία ο ασφαλιστικός κλάδος μπορεί να διαδραματίσει καθοριστικό ρόλο.

Στην περίπτωση της Ελλάδας, ο Γιάννης Στουρνάρας ση-μείωσε ότι η ασφαλιστική διείσδυση παραμένει σημαντικά χαμηλότερη σε σχέση με τον ευρωπαϊκό μέσο όρο, γεγονός που συνδέεται και με το χαμηλό επίπεδο αποταμίευσης των ελληνικών νοικοκυριών. Όπως υπογράμμισε, η ανάπτυξη ασφαλιστικών προϊόντων αποταμίευσης και επένδυσης θα μπορούσε να αποτελέσει εθνική προτεραιότητα.

Κλείνοντας τη συζήτηση, οι συμμετέχοντες ανέδειξαν την ανάγκη ενίσχυσης της ανταγωνιστικότητας της ευρω-παϊκής οικονομίας, τη σημασία της Τεχνητής Νοημοσύνης για τον μετασχηματισμό του ασφαλιστικού κλάδου, αλλά και την ανάγκη ενίσχυσης της χρηματοοικονομικής παι-δείας και προσέληψης νέων ανθρώπων στον χώρο της ασφάλισης.

Τη συζήτηση συντόνισε η δημοσιογράφος Μαρία Νι-κόλτσιου. **NAI**

EAAE

Ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές

Κυριαρχούν σε κρίσιμους κλάδους της ασφαλιστικής αγοράς



Σε μια εποχή όπου η ψηφιοποίηση και τα εναλλακτικά κανάλια διανομής κερδίζουν έδαφος, τα στοιχεία του 2024 της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς αποκαλύπτουν μια διαφορετική και ιδιαίτερα ενδιαφέρουσα πραγματικότητα: Οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές όχι μόνο διατηρούν τη θέση τους, αλλά εξακολουθούν να κυριαρχούν σε κρίσιμους κλάδους της ασφαλιστικής αγοράς, ιδίως εκεί όπου η πολυπλοκότητα των προϊόντων, η ανάγκη εξειδίκευσης και η ουσιαστική

συμβουλευτική προσέγγιση προς τον πελάτη αποτελούν βασικές προϋποθέσεις.

Ο κλάδος των Γενικών Ασφαλίσεων αναδεικνύεται ως το βασικό πεδίο ισχύος της διαμεσολάβησης. Τα Δίκτυα και οι Πράκτορες μη αποκλειστικής συνεργασίας κατέχουν το 56,7% της συνολικής παραγωγής. Ακόμη πιο εντυπωσιακή είναι η εικόνα στις ασφαλίσεις επιχειρήσεων. Τα μη αποκλειστικά δίκτυα καταγράφουν ποσοστό 44,6%, ενώ οι μεσίτες ενισχύουν περαιτέρω την παρουσία της διαμεσολάβησης με 23,5%. Ακόμη και σε έναν φαινομενικά

«τυποποιημένο» κλάδο, όπως αυτός της ασφάλισης Αυτοκινήτου, η κυριαρχία των διαμεσολαβητών είναι αδιαμφισβήτητη. Τα μη αποκλειστικά δίκτυα φτάνουν το 66,2%, ενώ τα αποκλειστικά προσθέτουν επιπλέον 14,3%, με αποτέλεσμα πάνω από το 80% της αγοράς να διακινείται μέσω διαμεσολάβησης.

Η εικόνα γίνεται ακόμη πιο σαφής στους εξειδικευμένους κλάδους. Στη Γενική Αστική Ευθύνη, οι μεσίτες κατέχουν το 39,2%, ενώ στις ασφαλίσεις Επαγγελματικής Ευθύνης η συνδυασμένη παρουσία Πρακτόρων και Μεσιτών αγγίζει σχεδόν το σύνολο της αγοράς. Στα μεταφερόμενα εμπορεύματα, τα μη αποκλειστικά δίκτυα φτάνουν το 60,8%, στις τεχνικές ασφαλίσεις το 54,3%, στα πληρώματα πλοίων το 70,4% και στα σκάφη αναψυχής το 54,6%. Τέλος, στον κλάδο Ζωής και Υγείας, η εικόνα διαφοροποιείται, χωρίς όμως να αποδυναμώνεται η σημασία της διαμεσολάβησης. Τα δίκτυα αποκλειστικής συνεργασίας κατέχουν το 28,3% και τα μη αποκλειστικά το 20,5%, διατηρώντας ισχυρή παρουσία. Ωστόσο, εδώ η συνεργασία με τράπεζες ενισχύεται σημαντικά, δημιουργώντας ένα πιο ανταγωνιστικό περιβάλλον.

Ειδικότερα, το σύνολο της παραγωγής ασφαλίσεων Ζωής και Υγείας των ασφαλιστικών επιχειρήσεων που συμμετείχαν στην έρευνα της EAAE για το 2024 ανέρχεται στο ποσό των 3,2 δισ. €, εκ των οποίων τα 2,5 δισ. € αφορούν τις ατομικές ασφαλίσεις και τα 702 εκατ. € τις ομαδικές ασφαλίσεις.

Στις άμεσες πωλήσεις του συνόλου ατομικών και ομαδικών καλύψεων για τις ασφαλίσεις Ζωής και Υγείας περιλαμβάνονται οι άμεσες πωλήσεις (call center, direct mail) 2,7%, οι άμεσες πωλήσεις (έδρα, corporate sales, ασφαλιστικοί υπάλληλοι) 5,5% και οι άμεσες πωλήσεις (Διαδίκτυο) 0,001%.

ΜΕ 40,7% ΤΟ BANCASSURANCE ΚΥΡΙΑΡΧΕΙ ΣΕ ΖΩΗ ΚΑΙ ΥΓΕΙΑ

Το μεγαλύτερο ποσοστό της παραγωγής ασφαλίσεων Ζωής και Υγείας του 2024 προέρχεται από τη συνεργασία με τράπεζες με 40,7%.

Στις άμεσες πωλήσεις των ατομικών ασφαλίσεων περιλαμβάνονται οι άμεσες πωλήσεις (call center, direct mail) 1,6%, οι άμεσες πωλήσεις (έδρα, corporate sales, ασφαλιστικοί υπάλληλοι) 0,3% και οι άμεσες πωλήσεις (Διαδίκτυο) 0,001%. Στις ατομικές ασφαλίσεις το μεγαλύτερο ποσοστό της παραγωγής ασφαλίσεων έτους 2024 προέρχεται από τη συνεργασία με τράπεζες με 48,9%.

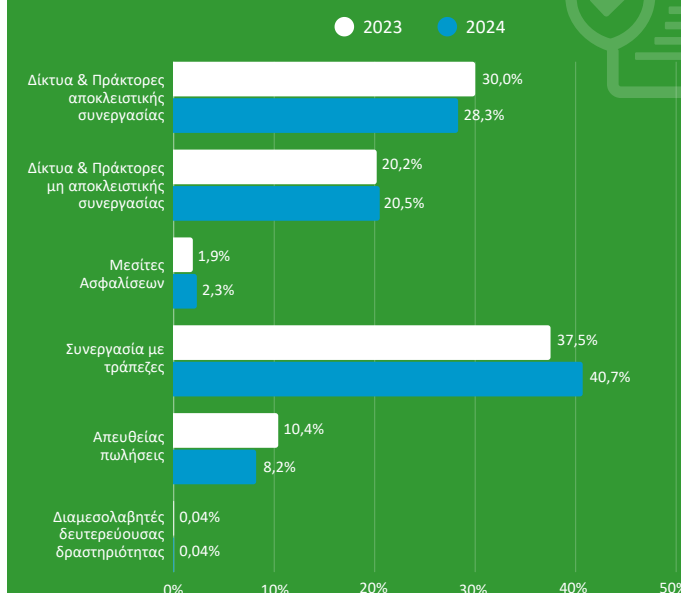
Στις άμεσες πωλήσεις των ομαδικών ασφαλίσεων περιλαμβάνονται οι άμεσες πωλήσεις (call center, direct mail) 6,7% και οι άμεσες πωλήσεις (έδρα, corporate sales, ασφαλιστικοί υπάλληλοι) 24,5%. Στις ομαδικές ασφαλίσεις

Κανάλια Διαμεσολάβησης Έρευνα 2024



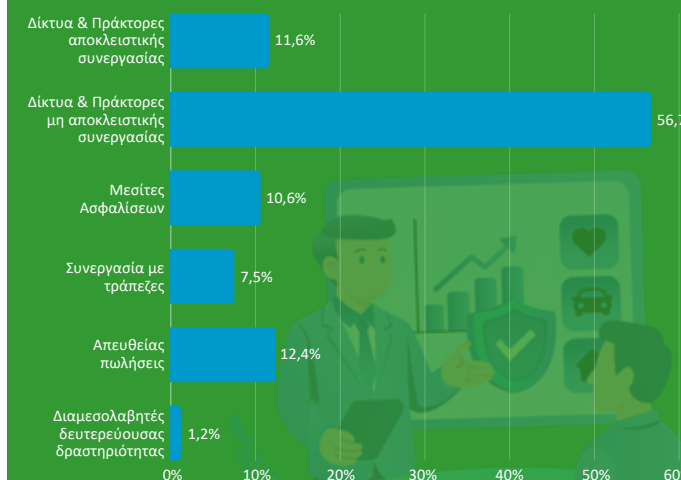
Ασφαλίσεις Ζωής & Υγείας

Ποσοστά συμμετοχή επί της παραγωγής ασφαλίσεων



Ασφαλίσεις κατά Ζημιών

Ποσοστά συμμετοχή επί της παραγωγής ασφαλίσεων



www.eaae.gr

τα Δίκτυα και οι Πράκτορες μη αποκλειστικής συνεργασίας κατέχουν το μεγαλύτερο ποσοστό 38,0% της παραγωγής του 2024.

ΚΑΝΑΛΙΑ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΚΑΤΑ ΖΗΜΙΩΝ

Το σύνολο της παραγωγής ασφαλίσεων των ασφαλίσεων κατά Ζημιών, των ασφαλιστικών επιχειρήσεων που συμμετείχαν στις έρευνες της ΕΑΕΕ, ανέρχεται στο ποσό των 2,02 δισ. €, ενώ στην έρευνα για τις ασφαλίσεις κατά Ζημιών του 2023 δεν ήταν διαθέσιμα τα στοιχεία για τις ασφαλίσεις αυτοκινήτων και νομικής προστασίας. Συνεπώς τα στοιχεία της έρευνας του 2023 για το σύνολο των ασφαλίσεων κατά Ζημιών δεν είναι συγκρίσιμα με τα στοιχεία της έρευνας του 2024, η οποία περιλαμβάνει τις ασφαλίσεις Αυτοκινήτων και Νομικής Προστασίας. Όπως σημειώνεται, το μεγαλύτερο ποσοστό της παραγωγής του 2024 προέρχεται από τα Δίκτυα και τους Πράκτορες μη αποκλειστικής συνεργασίας με 56,7%.

ΚΑΝΑΛΙΑ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΣ

Η συνολική παραγωγή ασφαλίσεων Περιουσίας των ασφαλιστικών επιχειρήσεων που συμμετείχαν στην έρευνα της ΕΑΕΕ ανέρχεται στα 480 εκατ. € για το 2024, ενώ στο σύνολο των ασφαλίσεων Περιουσίας, τα Δίκτυα και οι Πράκτορες μη αποκλειστικής συνεργασίας κατέχουν το μεγαλύτερο ποσοστό 39,0% της παραγωγής.

Σε ό,τι αφορά τις ασφαλίσεις Κατοικίας, η συνεργασία με τράπεζες (bancassurance) κατέχει το μεγαλύτερο ποσοστό, 51,2%, της παραγωγής του 2024, ενώ στις ασφαλίσεις επιχειρήσεων, τα Δίκτυα και οι Πράκτορες μη αποκλειστικής συνεργασίας υπερισχύουν ως κανάλι διαμεσολάβησης με 44,6% της παραγωγής.

ΚΑΝΑΛΙΑ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΓΕΝΙΚΗΣ ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ

Η συνολική παραγωγή ασφαλίσεων Γενικής Αστικής Ευθύνης των ασφαλιστικών επιχειρήσεων που συμμετείχαν στην έρευνα ανέρχεται στα 177 εκατ. € για το 2024, ενώ για το σύνολο της Γενικής Αστικής Ευθύνης, το κανάλι διαμεσολάβησης με τη μεγαλύτερη συμμετοχή αποτελούν οι Μεσίτες Ασφαλίσεων με 39,2% της παραγωγής. Στις ασφαλίσεις Επαγγελματικής Ευθύνης, τα Δίκτυα και οι Πράκτορες μη αποκλειστικής συνεργασίας κυριαρχούν ως κανάλι διαμεσολάβησης με 53,1% της παραγωγής.

ΚΑΝΑΛΙΑ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ

Η συνολική παραγωγή ασφαλίσεων αυτοκινήτων των

ασφαλιστικών επιχειρήσεων ανέρχεται στο 1,2 δισ. € για το 2024, ενώ στην έρευνα για τις ασφαλίσεις κατά Ζημιών του 2023 δεν ήταν διαθέσιμα τα στοιχεία για τις ασφαλίσεις Αυτοκινήτων.

Για το σύνολο των ασφαλίσεων Αυτοκινήτων, το κανάλι διαμεσολάβησης με τη μεγαλύτερη συμμετοχή αποτελούν τα Δίκτυα και οι Πράκτορες μη αποκλειστικής συνεργασίας με 66,2% της παραγωγής του 2024. Στην ασφάλιση της Αστικής Ευθύνης Οχημάτων, τα Δίκτυα και οι Πράκτορες μη αποκλειστικής συνεργασίας κυριαρχούν ως κανάλι διαμεσολάβησης με 66,9% της παραγωγής.

ΚΑΝΑΛΙΑ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗΣ ΜΕΤΑΦΕΡΟΜΕΝΩΝ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΩΝ

Η συνολική παραγωγή ασφαλίσεων Μεταφερόμενων Εμπορευμάτων των ασφαλιστικών επιχειρήσεων που συμμετείχαν στην έρευνα ανέρχεται στα 24 εκατ. € για το 2024, ενώ το βασικό κανάλι διαμεσολάβησης για τα Μεταφερόμενα Εμπορεύματα αποτελούν τα Δίκτυα και οι Πράκτορες μη αποκλειστικής συνεργασίας με 60,8% της παραγωγής.

ΚΑΝΑΛΙΑ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗΣ ΣΚΑΦΩΝ ΑΝΑΨΥΧΗΣ

Η συνολική παραγωγή ασφαλίσεων Σκαφών Αναψυχής ανέρχεται στα 22 εκατ. €, με κύριο κανάλι διαμεσολάβησης να αποτελούν τα Δίκτυα και οι Πράκτορες μη αποκλειστικής συνεργασίας με 54,6% της παραγωγής.

ΚΑΝΑΛΙΑ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗΣ ΓΙΑ ΠΛΗΡΩΜΑΤΑ ΠΛΟΙΩΝ

Η συνολική παραγωγή ασφαλίσεων Πληρωμάτων Πλοίων ανέρχεται στα 4,5 εκατ. € για το 2024, ενώ τα Δίκτυα και οι Πράκτορες μη αποκλειστικής συνεργασίας αποτελούν το κύριο κανάλι με ποσοστό 70,4% της παραγωγής.

ΚΑΝΑΛΙΑ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗΣ ΓΙΑ ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ

Η συνολική παραγωγή ασφαλίσεων Τεχνικών Ασφαλίσεων των ασφαλιστικών επιχειρήσεων που συμμετείχαν στην έρευνα ανέρχεται στα 69 εκατ. €, ενώ το βασικό κανάλι διαμεσολάβησης για τις Τεχνικές Ασφαλίσεις αποτελούν τα Δίκτυα και οι Πράκτορες μη αποκλειστικής συνεργασίας με 54,3% της παραγωγής.

ΚΑΝΑΛΙΑ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗΣ ΓΙΑ ΝΟΜΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ

Η συνολική παραγωγή ασφαλίσεων Νομικής Προστασίας ανέρχεται στα 32 εκατ. €, με το βασικό κανάλι διαμεσολάβησης για τη Νομική Προστασία να αποτελούν τα Δίκτυα και οι Πράκτορες μη αποκλειστικής συνεργασίας με 66,7%. **NAI**



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

Έχεις **SynetHOME**. Το **συν** στην ασφάλιση της κατοικίας σου!

Με **έκπτωση 10%** στα νέα συμβόλαια

Μόνο από **9€/μήνα*** και μείωση έως 20% στον ΕΝΦΙΑ.

* Η πμή υπολογίστηκε για κατοικία 65 τ.μ. για το πακέτο SyneHome Simple
Η μείωση στον ΕΝΦΙΑ εφαρμόζεται σύμφωνα με την ισχύουσα νομοθεσία

S syndea

syndea.gr

ΕΑΕΕ

Αυξάνονται η συχνότητα και η ένταση των φυσικών καταστροφών

Στο 1,28 δισ. ευρώ οι αποζημιώσεις την περίοδο 1993-2025



Συνολικές απαιτήσεις ύψους 1,28 δισ. ευρώ για ζημιές από φυσικές καταστροφές προκύπτουν για την περίοδο 1993-2025, ενώ, όπως διαπιστώνεται, με την πάροδο του χρόνου αυξάνονται η συχνότητα και η ένταση των φυσικών καταστροφών στην Ελλάδα.

Ειδικότερα, η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος δημοσιοποίησε τη νέα μελέτη «1993-2025: Ανάλυση ζη-

μιών καταστροφικών περιστατικών», η οποία καταγράφει τις ζημιές σε ασφαλισμένα περιουσιακά στοιχεία από καταστροφικά φαινόμενα στην Ελλάδα. Και βασίζεται σε δεδομένα για 59 περιστατικά ιδιαίτερα σφοδρών καταστροφών που καταγράφηκαν στο συγκεκριμένο χρονικό διάστημα.

Σύμφωνα με τα βασικά συμπεράσματα, δηλώθηκαν συνολικά 56.493 ζημιές, με ποσό απαίτησης €1,28 δισ. σε αποπληθωρισμένες τιμές, ενώ οι φυσικές καταστροφές που σχετίζονται με το κλίμα, κυρίως πλημμύρες και δασι-

κές πυρκαγιές, παρουσιάζουν σαφή αύξηση στη συχνότητα εμφάνισης τα τελευταία χρόνια, με 3 έως 5 σοβαρά περιστατικά ετησίως.

Ακόμη η δασική πυρκαγιά αποτελεί την αιτία με το πιο έντονο πλήγμα φυσικής καταστροφής, καθώς προκαλεί ολικές ή σχεδόν ολικές καταστροφές, με μέση ζημιά σχεδόν διπλάσια από αυτήν της πλημμύρας, ενώ οι επιπτώσεις ενός καταστροφικού περιστατικού είναι σημαντικά μεγαλύτερες στις επιχειρήσεις σε σχέση με τις κατοικίες, λόγω του μεγαλύτερου μεγέθους των επιχειρηματικών κινδύνων.

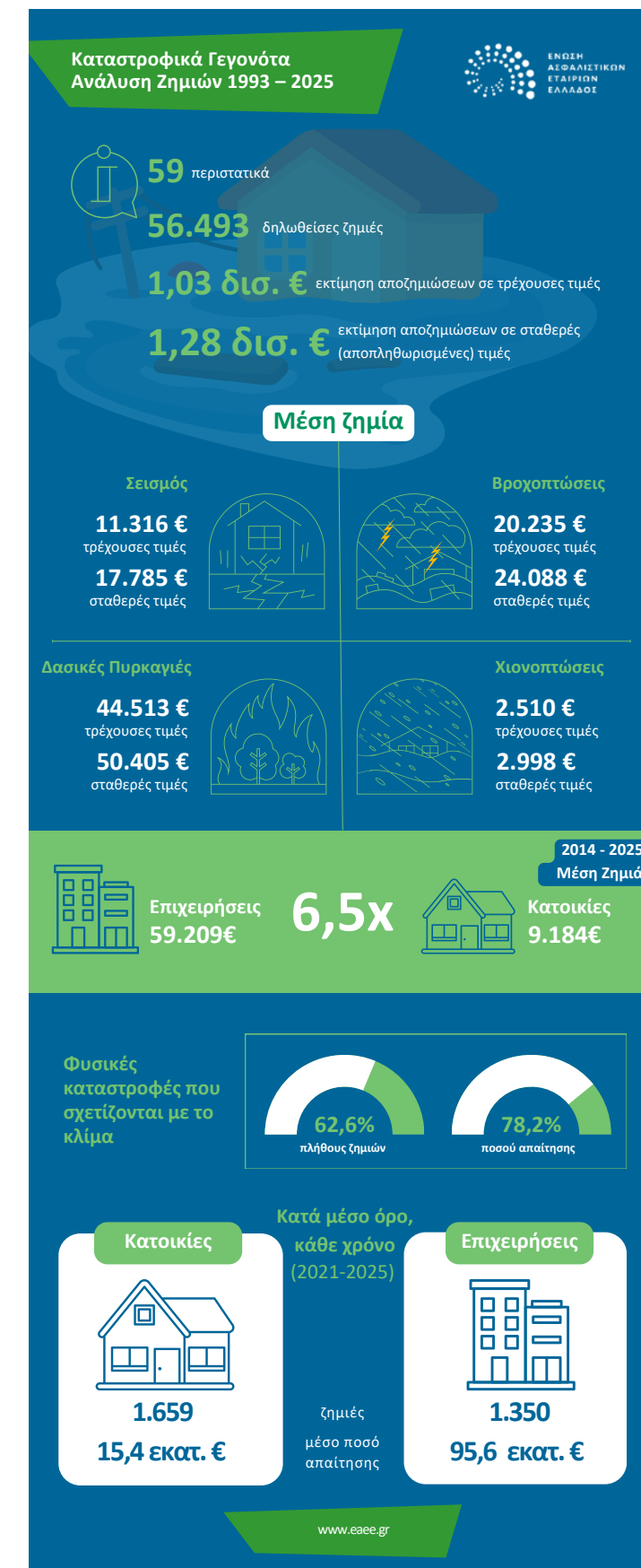
Όπως τονίζεται, η ΕΑΕΕ έχει συγκεντρώσει δεδομένα αναλυτικά για 59 περιστατικά ιδιαίτερα σφοδρών καταστροφών για το χρονικό διάστημα 1993-2025. Τα δεδομένα προέρχονται από τις αντίστοιχες καταγραφές των ασφαλιστικών επιχειρήσεων και αφορούν φυσικές ή ανθρωπογενείς καταστροφές οι οποίες κρίθηκαν σημαντικές ως προς την ένταση του φαινομένου, ώστε να καταγραφούν. Για τα περιστατικά αυτά έχουν δηλωθεί συνολικά 56.493 ζημιές στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις, με ποσό απαίτησης 1,03 δισ. € (τρέχουσες τιμές) ή 1,28 δισ. € (αποπληθωρισμένες τιμές με έτος βάσης: 2025).

Επισημαίνεται ότι η έρευνα της ΕΑΕΕ δεν καταγράφει το σύνολο των καταστροφικών περιστατικών που συνέβησαν στην Ελλάδα το συγκεκριμένο χρονικό διάστημα. Καταγράφονται μόνο τα περιστατικά εκείνα που κρίθηκαν ότι είχαν σημαντικό αντίκτυπο ως προς την ένταση και τη διασπορά των ζημιών στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις.

Επισημαίνεται ακόμη ότι οι φυσικές καταστροφές που σχετίζονται με το κλίμα (πλημμύρες και δασικές πυρκαγιές) έχουν σαφή τάση αύξησης στη συχνότητα εμφάνισης τα τελευταία χρόνια κι ευθύνονται κατά το μεγαλύτερο ποσοστό για τις ζημιές που καταγράφηκαν: 62,6% για το πλήθος των ζημιών της περιόδου 1993- 2025 και 78,2% για το ποσό απαίτησης (τρέχουσες τιμές) ή 74,2% (σταθερές τιμές).

Οι επιπτώσεις ενός καταστροφικού περιστατικού στις επιχειρήσεις είναι σαφώς μεγαλύτερες από ό,τι στις κατοικίες, λόγω του μεγαλύτερου μεγέθους των επιχειρηματικών κινδύνων: Ειδικότερα, η μέση ζημιά στις επιχειρήσεις είναι 6,5 φορές μεγαλύτερη από την αντίστοιχη των κατοικιών για το σύνολο των περιστατικών (σε τρέχουσες τιμές) ή 6,2 φορές μεγαλύτερη σε σταθερές τιμές, ιδιαιτέρως όμως για την πλημμύρα η μέση ζημιά των επιχειρήσεων είναι 11 φορές μεγαλύτερη από την αντίστοιχη των κατοικιών.

Εξαιρετικά σημαντική υπήρξε η επίδραση του έτους 2023 (βροχοπτώσεις «Daniel»-«Elias», δασικές πυρκαγιές) στη δριμύτητα των φυσικών καταστροφών τα τελευταία χρόνια, αφού μέσα στο έτος καταγράφηκαν 8.839 ζημιές από πλημμύρες, ποσού απαίτησης 390 εκατ. € (σε τρέχουσες τιμές) ή 410 εκατ. € (σε σταθερές τιμές) και 403





ΕΡΡΙΚΟΣ ΜΟΑΤΣΟΣ Αναδεικνύεται η αύξηση της συχνότητας και της σφοδρότητας

Ο πρόεδρος της Επιτροπής Περιουσίας, Αντασφαλίσεων, Μεταφορών και Σκαφών της ΕΑΕΕ, κ. Ερρίκος Μοάτσος, ανέφερε σχετικά: «Στην ΕΑΕΕ πραγματοποιείται συστηματική και διαχρονική δουλειά στη συλλογή και ανάλυση στοιχείων για τα καταστροφικά φαινόμενα. Η μελέτη αυτή, που συγκεντρώνει στοιχεία 32 ετών, αναδεικνύει την αύξηση τόσο της συχνότητας όσο και της σφοδρότητας των φυσικών καταστροφών. Οι αποζημιώσεις της ασφαλιστικής αγοράς, που προσεγγίζουν το €1,3 δισ. για την περίοδο αυτήν, αποτελούν μια σημαντική συμβολή, ιδιαίτερα αν ληφθεί υπόψη το χαμηλό ποσοστό ασφαλισμένων κατοικιών και επιχειρήσεων στη χώρα μας. Ωστόσο, το συνολικό κόστος των καταστροφών για την οικονομία είναι πολύ υψηλότερο, επιβαρύνοντας τόσο το κράτος όσο και τους ίδιους τους πληγέντες. Τα ευρήματα αυτά, σε συνδυασμό με το κενό προστασίας που υπάρχει στην Ελλάδα, θα πρέπει να μας προβληματίσουν για το πόσο θωρακισμένοι και προστατευμένοι είμαστε ως κοινωνία και οικονομία».

ζημιές από δασικές πυρκαγιές, ποσού απαίτησης 49 εκατ. € (σε τρέχουσες τιμές) ή 51 εκατ. € (σε σταθερές τιμές).

Συνολικό ποσό αποζημιώσεων ετησίως ύψους 439 εκατ. € (σε τρέχουσες τιμές) ή 462 εκατ. € (σε σταθερές τιμές), που δόθηκε μόνο για τα καταστροφικά περιστατικά του έτους 2023, δεν έχει καταγραφεί ξανά σε ετήσια βάση τα 32 χρόνια της παρούσας έρευνας. Ευνόητο είναι ότι στο ποσό αυτό δεν περιλαμβάνονται οι αποζημιώσεις εντός του έτους για τις υπόλοιπες καλύψεις των ασφαλίσεων περιουσίας.

ΚΑΤΑΓΡΑΦΗ ΖΗΜΙΩΝ ΚΑΤΑΣΤΡΟΦΙΚΩΝ ΠΕΡΙΣΤΑΤΙΚΩΝ ΑΝΑ ΑΙΤΙΑ, 1993-2025

Κατά τη διάρκεια της περιόδου 1993-2025, οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις της χώρας μας κλήθηκαν να αποζημιώσουν 56.493 ζημιές, με ποσό απαίτησης 1,03 δισ. € (τρέχουσες τιμές) ή 1,28 δισ. € (αποπληθωρισμένες τιμές με έτος βάσης: 2025).

Όπως επισημαίνεται, οι βροχοπτώσεις αποτελούν το συχνότερο φαινόμενο καταστροφικού γεγονότος. Συγκεκριμένα, αντιστοιχούν στο 55,9% των συνολικών περιστατικών και στο 56,3% των δηλωθεισών ζημιών, ενώ καταλαμβάνουν το 62,7% του συνολικού ποσού απαίτησης.

Η δασική πυρκαγιά αποτελεί την αιτία με το πιο έντονο πλήγμα φυσικής καταστροφής καθώς προκαλεί περισσότερες ολικές –ή σχεδόν ολικές– καταστροφές. Η μέση ζημία της δασικής πυρκαγιάς (44.513 € - τρέχουσες τιμές και 50.405 € - σταθερές τιμές) είναι πολύ υψηλότερη από

τις λοιπές περιπτώσεις και μάλιστα είναι σχεδόν διπλάσια από την αντίστοιχη μέση ζημία της πλημμύρας (20.235 € - τρέχουσες τιμές και 24.088 € - σταθερές τιμές).

ΑΝΑΛΥΣΗ ΖΗΜΙΩΝ ΦΥΣΙΚΩΝ ΚΑΤΑΣΤΡΟΦΩΝ, 2014-2025: ΚΑΤΟΙΚΙΕΣ- ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ Κατοικίες

Από το έτος 2014, η καταγραφή των περιστατικών φυσικών καταστροφών εμπλουτίστηκε με τη διάκριση των ζημιών ανά είδος ασφαλισμένης εγκατάστασης, με βασικό διαχωρισμό σε κατοικίες και επιχειρήσεις.

Επίσης, διαχρονική ανάλυση των περιστατικών (πέραν του είδους εγκατάστασης) έγινε ανά αιτία, για τις βασικότερες αιτίες ζημιάς: βροχοπτώση-πλημμύρα, σεισμό, δασική πυρκαγιά.

Το χρονικό διάστημα 2014-2025 για τις ασφαλισμένες κατοικίες καταγράφηκαν 40 περιστατικά φυσικών καταστροφών. Δηλώθηκαν συνολικά 15.257 ζημιές σε κατοικίες με ποσό απαίτησης 140,1 εκατ. € (τρέχουσες τιμές) ή 159,8 εκατ. € (σταθερές τιμές). Η μέση ζημία ανήλθε στις 9.184 € (τρέχουσες τιμές) ή 10.471 € (σταθερές τιμές).

Επιχειρήσεις

Το χρονικό διάστημα 2014-2025 για τις ασφαλισμένες επιχειρήσεις καταγράφηκαν 40 περιστατικά φυσικών καταστροφών. Δηλώθηκαν συνολικά 10.002 ζημιές με ποσό απαίτησης 592,2 εκατ. € (τρέχουσες τιμές) ή 643,9 εκατ. € (σταθερές τιμές). Η μέση ζημία ανήλθε στις 59.209 € (τρέχουσες τιμές) ή 64.383 € (σταθερές τιμές). **ΝΑΙ**

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
όχημά σου



για το
σπίτι σου



για το
σκάφος σου



για την
επιχείρησή σου

MINETTA
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΕΑΕΕ

Αύξηση στα υπό διαχείριση κεφάλαια του κλάδου Ζωής το 2025

Σημαντική ενίσχυση καταγράφει ο κλάδος των ασφαλίσεων Ζωής, σύμφωνα με τη νέα έρευνα της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος για το 2025. Τα συνολικά υπό διαχείριση κεφάλαια (μαθηματικά αποθέματα) ανήλθαν στα 12,6 δισ. ευρώ, σημειώνοντας αύξηση 6,6% σε σχέση με το 2024, επιβεβαιώνοντας τη σταθερή ανοδική πορεία της αγοράς.

Η ανάπτυξη αυτή στηρίζεται κυρίως στις ατομικές ασφα-

λίσεις, οι οποίες παραμένουν κυρίαρχες, καλύπτοντας το 81,7% του συνόλου, με κεφάλαια που ανήλθαν στα 10,3 δισ. ευρώ (+6,7%). Αντίστοιχα, οι ομαδικές ασφαλίσεις διαμορφώθηκαν στα 2,3 δισ. ευρώ, καταγράφοντας αύξηση 6,3%.

Ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσιάζει η μετατόπιση προς προϊόντα συνδεδεμένα με επενδύσεις. Στις ατομικές ασφαλίσεις, τα κεφάλαια αυτής της κατηγορίας αυξήθηκαν κατά 17,8%, φτάνοντας τα 5,6 δισ. ευρώ και ξεπερνώντας πλέον τα παραδοσιακά προϊόντα ζωής, τα οποία υποχώρησαν

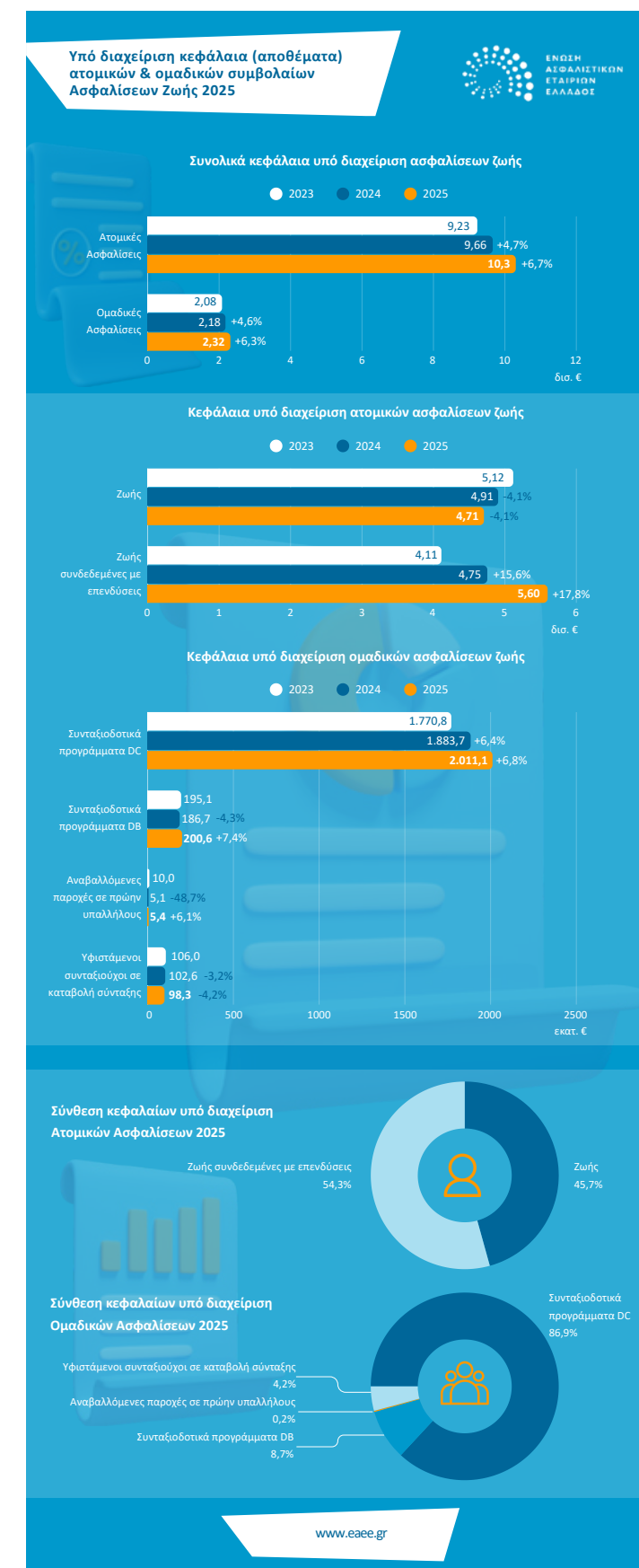
κατά 4,1%.

Στον τομέα των ομαδικών ασφαλίσεων, η εικόνα παραμένει πιο σταθερή, με τα συνταξιοδοτικά προγράμματα καθορισμένων εισφορών να διατηρούν τη μερίδα του λέοντος (86,9% των κεφαλαίων), ενώ μικρότερη αήλη αυξανόμενη είναι η συμμετοχή των προγραμμάτων που συνδέονται με επενδύσεις.

Σε βάθος τριετίας (2023-2025), η συνολική αγορά εμφανίζει συνεχή άνοδο, καθώς τα υπό διαχείριση κεφάλαια αυξήθηκαν από 11,3 δισ. ευρώ το 2023 σε 12,6 δισ. ευρώ το 2025, γεγονός που αντανακλά την αυξανόμενη εμπιστοσύνη των πολιτών σε αποταμιευτικά και συνταξιοδοτικά προϊόντα ιδιωτικής ασφάλισης.

Στην έρευνα 2025 περιλαμβάνονται τα στοιχεία 14 ασφαλιστικών επιχειρήσεων με καθεστώς εγκατάστασης, οι οποίες συγκέντρωσαν το 99,9% της παραγωγής ασφαλιστρών (συμπεριλαμβανομένων των δικαιωμάτων συμβολαίων) των ασφαλίσεων Ζωής, σύμφωνα με τα στοιχεία της ασφαλιστικής αγοράς που αφορούσαν το έτος 2025. Από τις ανωτέρω επιχειρήσεις, οι 5 δραστηριοποιούνται μόνο στις ασφαλίσεις Ζωής, ενώ 9 είναι μικτής δραστηριότητας (ασφαλίσεις Ζωής και ασφαλίσεις κατά Ζημιών).

Τα δεδομένα τα οποία χρησιμοποιήθηκαν προήλθαν από το εξειδικευμένο ερωτηματολόγιο στο οποίο κλήθηκαν να απαντήσουν οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις-μέλη. Η παρούσα αναφορά καταγράφει αθροιστικά τις απαντήσεις τους για το σύνολο του έτους 2025, σε αντιπαραβολή με τα αντίστοιχα στοιχεία που είχαν καταγραφεί με την έρευνα της περιόδου 2023-2024. 



ERGO

«ERGO My Home Bnb»

Η ERGO Ασφαλιστική, ανταποκρινόμενη άμεσα στις απαιτήσεις του Νόμου 5170/2025, που καθιστά υποχρεωτική την ασφάλιση αστικής ευθύνης για ζημιές ή ατυχήματα που μπορεί να προκληθούν σε πελάτες ή τρίτους κατά τη χρήση του ακινήτου, παρουσιάζει το πρόγραμμα «ERGO My Home Bnb». Η λύση αυτή αποτελεί μία εξειδικευμένη ασφαλιστική λύση για ιδιοκτήτες και διαχειριστές ακινήτων βραχυχρόνιας μίσθωσης, η οποία συνδυάζει κάλυψη αστικής ευθύνης με προστασία του κτιρίου και του περιεχομένου από βασικούς κινδύνους, όπως πυρκαγιά, κλοπή, καιρικά φαινόμενα, πλημμύρα και ζημιές από διαρροές, προσφέροντας ένα ολοκληρωμένο πλαίσιο ασφάλειας που υπερβαίνει τις ελάχιστες νομικές απαιτήσεις.

Η ERGO επιβεβαίωσε τον ρόλο της ως αξιόπιστος συνεργάτης του κλάδου, με τη συμμετοχή της ως Platinum Χορηγός στο Shortstay Conference 2026. Μέσα από την παρουσία της, ανέδειξε ασφαλιστικές λύσεις που στηρίζουν τη βιώσιμη ανάπτυξη της βραχυχρόνιας μίσθωσης και προστατεύουν τις επενδύσεις των επαγγελματιών της φιλοξενίας. Στο περίπτερο της εταιρείας, στον εκθεσιακό χώρο του συνεδρίου, εκπρόσωποι του εταιρικού δικτύου της ERGO ενημέρωσαν τους επισκέπτες για το σύνολο των ασφαλιστικών λύσεων που προσφέρονται για τη βραχυχρόνια μίσθωση.



Αποχώρησε ο Κωνσταντίνος Γιαννιώτης

Παρατήθηκε από τις θέσεις του αντιπροέδρου και του διευθύνοντος συμβούλου της Ιντερσαλόνικα ο κ. Κωνσταντίνος Γιαννιώτης. Στην επιστολή του προς το προσωπικό και το δίκτυο



πωλήσεων της εταιρείας αναφέρει ότι «ηρωίθεμαι να εξακολουθήσω να ασκώ τα καθήκοντά μου για διάστημα ενός μήνα, προς διασφάλιση της ομαλής συνέχειας λειτουργίας των εταιρειών μας και της μετάβασης των αρμοδιοτήτων μου».

Ο κ. Κωνσταντίνος Γιαννιώτης.

HDI

Ισχυρά οικονομικά αποτελέσματα

Η HDI Global ανακοίνωσε θετικά οικονομικά αποτελέσματα για το 2025, καταγράφοντας κερδοφόρα ανάπτυξη τόσο στα έσοδα όσο και στα κέρδη. Οι βασικοί μοχλοί ανάπτυξης ήταν η αύξηση



Ο κ. Κωνσταντίνος Σεμερτζόγλου.

της νέας παραγωγής, η προσεκτική ανάληψη κινδύνων και οι προσαρμογές των τιμολογήσεων λόγω πληθωρισμού. Η HDI Global συνέβαλε σημαντικά στα συνολικά ετήσια αποτελέσματα του Ομίλου Talanx.

«Για εμάς στην Ελλάδα, το 2025 είχε ιδιαίτερη σημασία, καθώς γιορτάσαμε 30 χρόνια

παρουσίας στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, ενώ πετύχαμε τους στόχους που είχαμε θέσει και συμβάλουμε ουσιαστικά στα συνολικά αποτελέσματα του ομίλου, αποδεικνύοντας έμπρακτα τη δυναμική και τη συνέπειά μας. Η επίδοση αυτή βασίζεται στη σταθερή στρατηγική κατεύθυνση της HDI, στην ισχυρή κεφαλαιακή της βάση και στην αξιοποίηση σύγχρονων εργαλείων, όπως η Τεχνητή Νοημοσύνη, που ενισχύουν την ποιότητα του underwriting και τη διαχείριση ζημιών. Είμαστε ένας όμιλος που εξελίσσεται διαρκώς, προσαρμόζεται στις ανάγκες της αγοράς, υιοθετώντας στρατηγικές που θα μας διατηρήσουν σε πρωταγωνιστικό ρόλο τα επόμενα χρόνια. Πίσω από όλα αυτά βρίσκονται οι άνθρωποί μας, μια ομάδα με γνώση, υπευθυνότητα και ομαδικό πνεύμα, καθώς και οι συνεργάτες και πελάτες μας, που μας εμπιστεύονται καθημερινά. Αυτή η πορεία μάς γεμίζει αυτοπεποίθηση και ενισχύει την προσπάθειά μας να δημιουργούμε σταθερή, μακροπρόθεσμη αξία για την ελληνική αγορά και τον όμιλο συνολικά», δήλωσε ο κ. Κωνσταντίνος Σεμερτζόγλου, Managing Director της HDI Global SE, Hellas.

ΕΘΝΙΚΗ

Η Πρώτη Ασφαλιστική



Bronze διάκριση στα Digital Finance Awards

Μια σημαντική αναγνώριση για τη στρατηγική της επένδυση στην τεχνολογική καινοτομία απέσπασε η Εθνική Ασφαλιστική στα φετινά Digital Finance Awards.

Επιβεβαιώνοντας την ηγετική της θέση στον εκσυγχρονισμό των ασφαλιστικών λειτουργιών, η εταιρεία τιμήθηκε με το Bronze βραβείο στην κατηγορία «Best Operations/Business Process/Agile Development Initiative» για το πρωτοποριακό έργο «Digital Process Transformation with ServiceNow».

Η συγκεκριμένη διάκριση αφορά στη δημιουργία μιας ενιαίας πλατφόρμας Enterprise Service Management, η οποία βασίζεται στην τεχνολογία ServiceNow και λειτουργεί ως ο κεντρικός πυλώνας για τη διαχείριση των υπηρεσιών και των επιχειρησιακών ροών της εταιρείας. Μέσω αυτής της στρατηγικής υλοποίησης, η Εθνική Ασφαλιστική κατάφερε να ενοποιήσει συστήματα και διαδικασίες, διαμορφώνοντας ένα σύγχρονο, συνεκτικό και πλήρως ψηφιοποιημένο περιβάλλον εργασίας που ανταποκρίνεται στις υψηλές απαιτήσεις της σύγχρονης αγοράς.

Σε δήλωσή του σχετικά με τη βράβευση, ο κ. Πέτρος Τσώνης, διευθυντής Τεχνολογίας της Εθνικής Ασφαλιστικής, υπογράμμισε μεταξύ άλλων ότι η διάκριση αυτή αποτελεί την έμπρακτη επιβεβαίωση της επιλογής μας να επενδύουμε σταθερά σε σύγχρονες ψηφιακές υποδομές.

BROKERS UNION

Νέα διάκριση

Η Be.Brokers τιμήθηκε για ακόμη μία φορά με το Βραβείο Νέας Παραγωγής Ατομικών Ασφαλίσεων Ζωής και Υγείας 2025, στην Ergo Ασφαλιστική, επιβεβαιώνοντας τη δυναμική της πορεία και τη σταθερή επίτευξη των στόχων της.

Η βράβευση πραγματοποιήθηκε υπό την αιγίδα της Ergo Ασφαλιστικής, παρουσία σημαντικών στελεχών της Ασφαλιστικής Διαμεσολήθνης.

«Η επιτυχία αυτή αντικατοπτρίζει τη δέσμευσή μας να προσφέρουμε αξιόπιστες και σύγχρονες ασφαλιστικές λύσεις, χτίζοντας σχέσεις εμπιστοσύνης με τους πελάτες και τους συνεργάτες μας. Παράλληλα, επιβεβαιώνει ότι η προσπάθειά μας αναγνωρίζεται και εκτιμάται από το σύνολο της ασφαλιστικής αγοράς», αναφέρει η εταιρεία.



Χορηγός στο «Car of the Year 2026»

Ωs χορηγός στον θεσμό «Car of the Year 2026» συμμετείχε η DEKRA Imperial, στηρίζοντας για δεύτερη συνεχόμενη χρονιά μία από τις σημαντικότερες διοργανώσεις της ελληνικής αγοράς αυτοκινήτου, που αναδεικνύει τα κορυφαία νέα μοντέλα της χρονιάς.

Η τελετή απονομής των βραβείων πραγματοποιήθηκε παρουσία εκπροσώπων της αυτοκινητοβιομηχανίας, στελεχών της αγοράς κινητικότητας και δημοσιογράφων του Ειδικού Τύπου. Στο πλαίσιο της διοργάνωσης αναδείχθηκαν τα μοντέλα που ξεχώρισαν για την τεχνολογία, την καινοτομία, την ασφάλεια και τις επιδόσεις τους, επιβεβαιώνοντας τη συνεχή εξέλιξη του κλάδου της αυτοκίνησης.

Η παρουσία της DEKRA Imperial ως χορηγού υπογράμμισε τη σημασία της τεχνικής αξιοπιστίας και της ασφάλειας των οχημάτων, σε μια εποχή όπου η τεχνολογία της κινητικότητας εξελίσσεται με ταχύτατους ρυθμούς και νέες μορφές μετακίνησης, όπως η ηλεκτροκίνηση και τα προηγμένα συστήματα υποβοήθησης οδήγησης, διαμορφώνουν το μέλλον των μεταφορών.

25 χρόνια καινοτομίας για την ασφάλειά σας



Από το 2001, η **Carglass®** βρίσκεται δίπλα σε κάθε οδηγό στην Ελλάδα, επενδύοντας σταθερά στην ποιότητα, την τεχνολογία και την ασφάλεια.

Με διεθνή τεχνογνωσία από τον όμιλο Belron®, πιστοποιημένες διαδικασίες και εξειδικευμένο ανθρώπινο δυναμικό, αποτελεί σημείο αναφοράς στον κλάδο, διασφαλίζοντας καθημερινά την ασφαλή μετακίνηση χιλιάδων οδηγών.

1.200.000 +

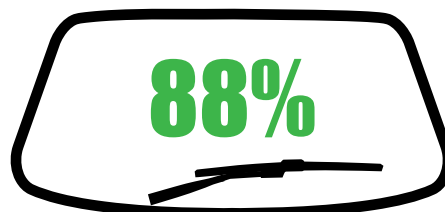
επισκευές & αντικαταστάσεις
κρυστάλλων οχημάτων

33.500 +

Παραμετροποιήσεις
ADAS από το 2014

4,7/5

Google Reviews
★★★★★



NPS

More Than Glass

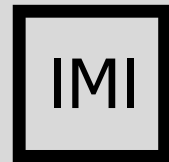
Όταν η ποιότητα δεν είναι επιλογή, αλλά προϋπόθεση



Αποκλειστικά πατενταρισμένα
εργαλεία



Πιστοποιημένα κρύσταλλα



INSTITUTE
OF THE MOTOR
INDUSTRY

Η Carglass® είναι ηγέτιδα εταιρεία επισκευής & αντικατάστασης κρυστάλλων παντός τύπου οχημάτων.

Η Carglass® έχει εξελιχθεί από δύο καταστήματα το 2001 σε ηγέτη του κλάδου στην Ελλάδα, διαθέτοντας σήμερα ένα εκτεταμένο και οργανωμένο δίκτυο που περιλαμβάνει **19 εταιρικά καταστήματα**, **δύο κέντρα διανομής**, κινητές μονάδες εξυπηρέτησης και πάνω από **170 συνεργάτες** και πιστοποιημένα συνεργαζόμενα σημεία πανελλαδικά, εξασφαλίζοντας ευρεία κάλυψη και άμεση εξυπηρέτηση σε κάθε οδηγό.

Την ίδια στιγμή, η εταιρεία επενδύει στους ανθρώπους της, με περισσότερους από **165 άρτια καταρτισμένους εργαζομένους**, που αποτελούν τον πυρήνα της ποιότητας και της αξιοπιστίας των υπηρεσιών της.

Με **ενιαία πρότυπα ποιότητας**, πιστοποιημένες διαδικασίες και συνεχή εκπαίδευση, διασφαλίζει υψηλό επίπεδο τεχνικής αρτιότητας και συνέπεια στην εξυπηρέτηση, προσφέροντας σε κάθε σημείο της χώρας μια σταθερά υψηλού επιπέδου εμπειρία για κάθε οδηγό.



Συνεχίζουμε να διαμορφώνουμε το μέλλον της οδηγικής ασφάλειας.

Η Carglass® επενδύει διαρκώς σε τεχνολογίες αιχμής, στην εξέλιξη των υπηρεσιών παραμετροποίησης ADAS και στην περαιτέρω ενίσχυση του πανελλαδικού της δικτύου, διαμορφώνοντας ενεργά το μέλλον της οδικής ασφάλειας στην Ελλάδα. Μέσα από τη συνεχή αξιοποίηση της διεθνούς τεχνογνωσίας του ομίλου Belron® και την ενσωμάτωση προηγμένων λύσεων, διασφαλίζει ότι βρίσκεται σταθερά ένα βήμα μπροστά από τις εξελίξεις της αυτοκινητοβιομηχανίας.

Σε ένα περιβάλλον όπου το όχημα εξελίσσεται σε ένα ολοκληρωμένο τεχνολογικό οικοσύστημα, η εταιρεία ενισχύει συστηματικά τις **υποδομές, τον εξοπλισμό και την εξειδίκευση των ανθρώπων της**, ανταποκρινόμενη με ακρίβεια στις αυξημένες απαιτήσεις των σύγχρονων συστημάτων ασφάλειας και στις προδιαγραφές των κατασκευαστών.

Με στρατηγικό προσανατολισμό στην **καινοτομία, την ποιότητα και την εμπιστοσύνη των πελατών της**, η Carglass® παραμένει σταθερά προσηλωμένη στον σκοπό της: **να κάνει τη διαφορά, λύνοντας τα προβλήματα των ανθρώπων με πραγματικό ενδιαφέρον**, προσφέροντας ολοκληρωμένες και αξιόπιστες λύσεις, κάθε στιγμή που ο οδηγός τις χρειάζεται.



Ανανεωμένο website

Διαθέσιμο στο κοινό είναι το ανανεωμένο website της Allianz, το οποίο σχεδιάστηκε με στόχο την αναβάθμιση της ψηφιακής παρουσίας της εταιρείας και τη βελτίωση της εμπειρίας των επισκεπτών.

Το www.allianz.gr αποτελεί ένα ακόμη βήμα στον ψηφιακό μετασχηματισμό της εταιρείας, προσφέροντας ένα σύγχρονο, καθαρό και λειτουργικό περιβάλλον, όπου οι χρήστες έχουν άμεση πρόσβαση στις ασφαλιστικές λύσεις και πληροφορίες που αναζητούν. Πιο συγκεκριμένα, το www.allianz.gr ενσωματώνει: σύγχρονη οπτική ταυτότητα, απλή, φιλική και ευανάγνωστη πλοήγηση, εργαλεία γρήγορου υπολογισμού ασφαλίσεων, ξεκάθαρη παρουσίαση όλων των διαθεσίμων επιλογών, άμεσους τρόπους επικοινωνίας και πλήρη προσαρμογή σε όλες τις συσκευές.



SOFOS A.E.
INSURANCE AGENCY

Στρατηγική συνεργασία

Σύμβαση στρατηγικής συνεργασίας στον κλάδο της Νομικής Προστασίας υπεγράφη μεταξύ της ασφαλιστικής εταιρείας ARAG SE Υποκατάστημα Ελλάδας (ARAG Hellas) και του διαμεσολαβητικού ασφαλιστικού οργανισμού Sofos Insurance Agency A.E.

Όπως επισημαίνεται, μεταξύ των συνεργαζόμενων εταιρειών υπήρχε αμοιβαία αναγνώριση και αποδοχή του διακεκριμένου ρόλου τους στην ασφαλιστική αγορά, γεγονός που αποτυπώθηκε στην καταληκτική αυτή σύμβαση στρατηγικής συνεργασίας που υπέγραψαν για την ανάπτυξη των εργασιών του κλάδου της Νομικής Προστασίας προς όφελος των ασφαλιζομένων στον χώρο της ιδιωτικής ασφάλισης.

ERGO

Έδωσε δυναμικό «παρών» στον Ημιμαραθώνιο

Για μία ακόμη φορά η ERGO Ασφαλιστική συμμετείχε, ως Μέγας Χορηγός, στον 14ο Ημιμαραθώνιο της Αθήνας, που διοργάνωσε ο ΣΕΓΑΣ σε συνεργασία με τον Δήμο Αθηναίων και υπό την αιγίδα της Βουλής των Ελλήνων, επιβεβαιώνοντας τη στήριξή της στο δρομικό κίνημα της χώρας. Στον αγώνα, συμμετείχαν περισσότεροι από 30.000 δρομείς, οι οποίοι κατέκλυσαν τους δρόμους της πρωτεύουσας, μετατρέποντας το κέντρο της σε μια μεγάλη αθλητική γιορτή.

Η ERGO εξασφάλισε και φέτος για όλους τους συμμετέχοντες πλήρη ασφαλιστική κάλυψη προσωπικού ατυχήματος και αστικής ευθύνης, επιβεβαιώνοντας για άλλη μία φορά τη δέσμευσή της στην προστασία και την ευημερία του κάθε δρομέα, ενώ οι νικητές βραβεύτηκαν από την κυρία Τσουρουγιάννη και τον Βαγγέλη Λεμπέση, Communication Specialist της ERGO Ασφαλιστικής.



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.



www.ydrogios.gr



Δράσεις που προάγουν την ιστορική μνήμη

Στο Ξενοκράτειο Αρχαιολογικό Μουσείο Μεσολογίου παρουσιάζεται ο εμβληματικός πίνακας «Η Ελλάδα στα ερείπια του Μεσολογίου» του Eugène Delacroix, στο πλαίσιο των εκδηλώσεων για τη συμπλήρωση 200 ετών από την Έξοδο του Μεσολογίου.

Η DAES είχε την τιμή να παρευρεθεί στα εγκαίνια της έκθεσης (ασφάλισε το έργο), βιώνοντας από κοντά τη δύναμη και τη συγκινησιακή ένταση ενός έργου που συνεχίζει να εμπνέει και να συγκλονίζει. Η παρουσία αυτή επιβεβαιώνει τη διαρκή προσήλωση της εταιρείας στην υποστήριξη δράσεων που προάγουν την τέχνη και αναδεικνύουν την ιστορική μνήμη.

Και όπως επισημαίνεται, στην DAES η εκτίμηση για την πολιτιστική κληρονομιά αποτελεί βασική αρχή. «Με σεβασμό και διακριτικότητα στηρίζουμε πρωτοβουλίες που συμβάλλουν στη διαφύλαξη και την προβολή της Ιστορίας και της Τέχνης», σημειώνει η εταιρεία.



Διπλή διάκριση στα Cyber Security Awards



Η Interamerican διακρίθηκε στα φετινά Cyber Security Awards 2026, αποσπώντας δύο σημαντικά βραβεία που επιβεβαιώνουν τη διαρκή της επένδυση στην κυβερνοασφάλεια και την προστασία των ψηφιακών της υποδομών.

Πιο συγκεκριμένα, η εταιρεία απέσπασε χρυσό βραβείο στην κατηγορία «Web Security» για την υποψηφιότητα «Cloud WAF for Interamerican Web Security» και χάλκινο βραβείο στην κατηγορία «Cloud Security» για την υποψηφιότητα «DDoS Protection for Interamerican Digital Services».

Οι διακρίσεις αυτές αναδεικνύουν τη στρατηγική προσήλωση της Interamerican στην ενίσχυση της ανθεκτικότητας των ψηφιακών της υπηρεσιών, καθώς και τη συνεχή υιοθέτηση σύγχρονων τεχνολογιών που διασφαλίζουν την ασφαλή εμπειρία των πελατών της.



NN Single Flex, η νέα ευέλικτη επενδυτική πρόταση

Ένα νέο προϊόν, το NN Single Flex, παρουσιάζει η NN Hellas, που εμπλουτίζει την γκάμα των συνδεδεμένων με επενδύσεις ασφαλιστικών λύσεων, τις οποίες προσφέρει η εταιρεία, και παρέχει σημαντική ευελιξία στις επενδυτικές επιλογές.

Απευθύνεται σε ανθρώπους που έχουν συγκεντρώσει ένα ποσό και θέλουν να το αξιοποιήσουν με τον πιο αποδοτικό τρόπο, εξασφαλίζοντας προστασία για τους ίδιους και τα αγαπημένα τους πρόσωπα σε περίπτωση απρόοπτου. Πρόκειται για ένα προϊόν εφάπαξ καταβολής ασφαλιστρου, που προσφέρει τη δυνατότητα στον πελάτη να πάρει τον έλεγχο της επένδυσής του, επιλέγοντας ο ίδιος το επενδυτικό προφίλ που ταιριάζει στις ανάγκες και τους στόχους του, μέσα από περισσότερες διαθέσιμες λύσεις.

Βασικό χαρακτηριστικό του NN Single Flex είναι, επίσης, η υπό προϋποθέσεις δυνατότητα ενεργοποίησης της παροχής μηνιαίων καταβολών μέσω του λογαριασμού επένδυσής του, προσφέροντας έτσι ένα επιπλέον επίπεδο ευελιξίας για εκείνους που το επιθυμούν. Παράλληλα, μπορεί κανείς να προσαρμόσει την επενδυτική του στρατηγική, αλλά και να ενισχύσει το κεφάλαιό του με έκτακτες καταβολές καθ' όλη τη διάρκεια του συμβολαίου, σύμφωνα με τους όρους του προγράμματος.

Το NN Single Flex επενδύει σε μερίδια εσωτερικών μεταβλητών κεφαλαίων της NN Hellas.



Αυξήθηκε στο 44,9% η ασφάλιση οχημάτων

Αυξάνεται η ασφάλιση των οχημάτων με κάλυψη φυσικών καταστροφών, σύμφωνα με την έρευνα της ΕΑΕΕ.

Ειδικότερα, στο τέλος του 2025, το 44,9% των ασφαλιστηρίων συμβολαίων περιλάμβανε κάλυψη για κινδύνους, όπως δασική πυρκαγιά και πλημμύρα, έναντι 27,5% κατά την έναρξη ισχύος της υποχρεωτικής ασφάλισης.

Η έρευνα βασίστηκε σε στοιχεία από 29 ασφαλιστικές επιχειρήσεις, που αντιπροσωπεύουν το 99% της αγοράς ασφάλισης αυτοκινήτων. Από τα δεδομένα προκύπτει ότι η κάλυψη φυσικών φαινομένων περιλαμβάνει είτε μεμονωμένα είτε συνδυαστικά κινδύνους, όπως δασική πυρκαγιά και πλημμύρα. Παράλληλα, 21 επιχειρήσεις –που αντιστοιχούν στο 80% της αγοράς– παρείχαν αναλυτικό διαχωρισμό των καλύψεων. Με βάση τα στοιχεία τους έως τις 31 Δεκεμβρίου 2025, το 47,8% των συμβολαίων κάλυπτε δασική πυρκαγιά, το 47,6% πλημμύρα, ενώ το 21,5% περιλάμβανε και κάλυψη σεισμού, η οποία δεν είναι υποχρεωτική από τη νομοθεσία.



Επιθεώρηση Χρυσολόγου

Η γαληνική επαρχία της Αλυστίας αποτέλεσε τον φετινό προορισμό για την Επιθεώρηση Χρυσολόγου της Εθνικής Ασφαλιστικής. Όπως τονίζεται, η πολυπληθής ομάδα των δεκάδων επιτυχόντων συνεργατών επιβεβαίωσε την αδιάλειπτη ανοδική και παραγωγική πορεία της Επιθεώρησης και πρόσθεσε έναν ακόμα κρίκο στην αλυσίδα των προσωπικών επιτυχιών αθλά και του ομαδικού πνεύματος. Η Επιθεώρηση Χρυσολόγου έχει έμπρακτα αποδείξει για δεκαετίες ότι κοιτάζει μόνο μπροστά, μόνο ψηλά.

Δυναμική ανάπτυξη και επενδύσεις

Αναδιάταξη πραγματοποιείται στην ασφαλιστική διαμεσολάβηση. Εξαγορές και συγχωνεύσεις ασφαλιστικών γραφείων πρωτοστατούν, σε μια νέα, δυναμική εποχή, όπου η τεχνολογία, η προσωποποιημένη εξυπηρέτηση και η ενίσχυση της εμπιστοσύνης των πελατών αποτελούν τους βασικούς πυλώνες ανάπτυξης.

Στο σύγχρονο αυτό περιβάλλον, όπως αναφέρει η Brokers Union, επαναπροσδιορίζει τον ρόλο της, επενδύοντας σε καινοτόμες λύσεις και στρατηγικές που ανταποκρίνονται στις αυξανόμενες ανάγκες της αγοράς.

Σύμφωνα με την διοίκηση της εταιρείας: «Η Ασφαλιστική Διαμεσολάβηση αλληλάζει και μαζί της εξελισσόμαστε κι εμείς. Στόχος μας είναι να αποτελούμε έναν αξιόπιστο σύμβουλο για τον πελάτη, προσφέροντας λύσεις που συνδυάζουν την τεχνολογία με την ανθρώπινη προσέγγιση. Με σταθερό προσανατολισμό στην ποιότητα, στην καινοτομία και την εμπιστοσύνη, η εταιρεία μας συνεχίζει δυναμικά την πορεία της, συμβάλλοντας ενεργά στη διαμόρφωση του μέλλοντος της Ασφαλιστικής Διαμεσολάβησης στην Ελλάδα».

ΣΤΟΧΕΥΜΕΝΗ ΑΝΑΒΑΘΜΙΣΗ ΤΟΥ ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΥ ΔΥΝΑΜΙΚΟΥ

Την ίδια ώρα η εταιρεία, βαδίζοντας με σταθερά βήματα στη νέα αυτή εποχή, έχει προχωρήσει σε στοχευμένη αναβάθμιση του ανθρώπινου δυναμικού της, επιλέγοντας στελέχη με σημαντική εμπειρία από την ασφαλιστική αγορά και πολυεθνικούς οργανισμούς, ενισχύοντας την αξιοπιστία και τη δυναμική της προς το δίκτυο συνεργατών της.

Στο πλαίσιο αυτό, τον Οκτώβριο του 2025, τη θέση του CEO ανέλαβε ο κ. Αναστάσιος Παπαδόπουλος, με σημαντική πορεία τόσο σε διοικητικό επίπεδο όσο και στον τομέα των πωλήσεων. Παράλληλα, η ένταξη της κ. Έλενας Μαζιώτη στη θέση της διευθύντριας Πωλήσεων, με γνώση στις ασφαλίσεις υγείας και ομαδικών προγραμμάτων, στοχεύει στην ενίσχυση των πωλήσεων.

Το συνολικό χαρτοφυλάκιο εγγεγραμμένων ασφαλιστών το 2025 ανήλθε σε 45 εκατ. ευρώ ξεπερνώντας τις αρχικές προβλέψεις, επιτυγχάνοντας ποσοστό αύξησης άνω



Ο κ. Αναστάσιος Παπαδόπουλος

του 24%. Η σύνθεση χαρτοφυλακίου διαμορφώθηκε σε 55% κλάδος Αυτοκινήτου, 26% ασφαλίσεις κλάδου Ζωής & Υγείας και 19% ασφαλίσεις λοιπών κλάδων Ζημιών.

Σε επίπεδο ομίλου εταιρειών συμφερόντων κ. Βεληλιάδη, η συνολική δραστηριότητα ενισχύεται σημαντικά. Η συνολική παράγωγή της μεσιτικής εταιρείας BLUE AIGAION, με εξειδίκευση στις ασφαλίσεις Marine, Αστικής Ευθύνης και μεγάλων κινδύνων, 2025, διαμορφώθηκε στα 18 εκατ. ευρώ το 2025. Παράλληλα, ο όμιλος διαθέτει παρουσία στο Λονδίνο για περισσότερα από 50 έτη, μέσω της

Velos Insurance Group, με χαρτοφυλάκιο που εξειδικεύεται στις ναυτασφαλίσεις εκτός Ευρωπαϊκής Ένωσης, το οποίο ανήλθε σε 10 εκατ. ευρώ.

Συνολικά, η παραγωγή του ομίλου διαμορφώνεται στα 73 εκατ. ευρώ, αποτυπώνοντας το εύρος και τη δυναμική της δραστηριότητάς του τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό.

Το μέλλον της διαμεσολάβησης συνδέεται άμεσα με την προσαρμογή στα νέα δεδομένα, τη βελτίωση της αποδοτικότητας και την αύξηση της παραγωγής, όχι μέσω μείωσης ανθρώπινου δυναμικού, αλλά μέσα από οργάνωση, συνεργασία και αξιοποίηση σύγχρονων εργαλείων.

Στο πλαίσιο αυτό, η Brokers Union, έχει εντάξει στο πενταετές business plan της συγκεκριμένες κατευθύνσεις που αφορούν τη συστηματική ανάπτυξη του δικτύου συνεργατών, την ενίσχυση της παρουσίας της σε διαφορετικές πόλεις της Ελλάδας, καθώς και τη δημιουργία οικονομικών κλίμακας μέσω στρατηγικών συνεργασιών και συνεργειών, προς όφελος των συνεργατών.

Παράλληλα, η εταιρεία προχωρά στη συνεχή αναβάθμιση των μηχανογραφικών της συστημάτων, ενσωματώνοντας τεχνολογίες Τεχνητής Νοημοσύνης, με στόχο να παρέχει στους συνεργάτες της τα απαραίτητα εργαλεία ώστε να λειτούργουν πιο αποδοτικά, με καλύτερη πληροφόρηση και μεγαλύτερη αυτονομία στην καθημερινή τους δραστηριότητα.

Και όπως σημειώνεται, η φιλοσοφία της εταιρείας παραμένει ξεκάθαρη: «Στρατηγικές συνεργασίες, επίτευξη κερδοφόρας ανάπτυξης με σκοπό τη διασφάλιση των εισοδημάτων των συνεργατών».



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



Πρόγραμμα υγείας Santé Secure



Το νέο πρόγραμμα ασφάλισης υγείας Santé Secure, μια σύγχρονη και ευέλικτη λύση που ανταποκρίνεται στις αυξανόμενες ανάγκες για ουσιαστική και αξιόπιστη κάλυψη υγείας, παρουσιάζει η Groupama Ασφαλιστική.

Όπως επισημαίνεται, το Santé Secure συνδυάζει υψηλό επίπεδο προστασίας με διαφάνεια και ευκολία, προσφέροντας πρόσβαση σε ένα επιλεγμένο δίκτυο κορυφαίων νοσηλευτικών ιδρυμάτων, καθώς και ευελιξία επιλογών και εκτός δικτύου.

Ενδεικτικά οφέλη & highlights του προγράμματος Santé Secure

- Δίκτυο Ειδικά Συμβεβλημένων Νοσηλευτικών Ιδρυμάτων
- Ανώτατο όριο κάλυψης €500.000 ανά νοσηλεία
- Λίστα με ανώτατο όριο κάλυψης, ανά θεραπευτική διαδικασία για 495 θεραπείες
- Θέση νοσηλείας Β'
- Ετήσια απαλλοτρία €1.500 (ή €750 σε ODS/ODC)
- 100% κάλυψη σε Ειδικά Συμβεβλημένα Νοσηλευτικά Ιδρύματα (μετά την αφαίρεση της απαλλοτρίας και έως τα προβλεπόμενα ανώτατα όρια της λίστας Θεραπευτικών Διαδικασιών)
- 80% κάλυψη σε Μη Ειδικά Συμβεβλημένα Νοσηλευτικά Ιδρύματα (μετά την αφαίρεση της απαλλοτρίας και έως τα προβλεπόμενα ανώτατα όρια της λίστας Θεραπευτικών Διαδικασιών)
- 100% κάλυψη σε κρατικά νοσοκομεία
- 100% κάλυψη σε εξωτερικά ιατρεία (χωρίς απαλλοτρία στα Ειδικά Συμβεβλημένα Νοσηλευτικά Ιδρύματα και έως τα προβλεπόμενα ανώτατα όρια της λίστας Θεραπευτικών Διαδικασιών)
- Επιδόματα χωρίς απαίτηση αποζημίωσης
 - Νοσοκομειακό επίδομα: €100/ημέρα (έως 5 ημέρες)
 - Χειρουργικό επίδομα (αναλόγως της βαρύτητας της επέμβασης).

INTERAMERICAN

InterameriCAN Day: Πρωτοβουλία για τον εθελοντισμό

Τη νέα εταιρική πρωτοβουλία InterameriCAN Day, μια ημέρα αφιερωμένη αποκλειστικά στον εθελοντισμό και την κοινωνική προσφορά, παρουσιάζει η Interamerican.

Ήδη με αφετηρία τον Μάρτιο του 2026, κάθε εργαζόμενος θα έχει στη διάθεσή του μία επιπλέον ημέρα άδειας, η οποία θα αξιοποιείται αποκλειστικά για εθελοντική δράση. Πρόκειται για οκτώ ώρες που μετατρέπονται σε ενεργή συμμετοχή και στήριξη κοινωνικών πρωτοβουλιών, με στόχο τη δημιουργία θετικού και μετρήσιμου αποτυπώματος στην κοινωνία.

«Για εμάς, η υπευθυνότητα δεν είναι απλώς στρατηγική επιλογή, αλλά αναπόσπαστο μέρος της ταυτότητας», δήλωσε μεταξύ άλλων η Linda Nieuwenhuizen, Chief Commercial Officer του Ομίλου Interamerican.



25 Χρόνια Repair First

Στο επετειακό έτος συμπλήρωσης 25 ετών παρουσίας στην ελληνική αγορά, η Carglass® αναδεικνύει έναν στρατηγικό πυλώνα της λειτουργίας της: τη διαχρονική προσήλωση στη φιλοσοφία «Repair First», θέτοντας ως προτεραιότητα την επισκευή του κρυστάλλου όπου αυτό είναι τεχνικά εφικτό.

Από το 2001 έως σήμερα, η Carglass® έχει πραγματοποιήσει περισσότερες από 130.000 επισκευές εμπρόσθιων παρμπρίζ στην Ελλάδα, εφαρμόζοντας αυστηρά τεχνικά και ποιοτικά πρωτόκολλα που διασφαλίζουν τη μέγιστη δυνατή οδηγική ασφάλεια σε κάθε εργασία. Καθοριστικό ρόλο διαδραματίζει η πατενταρισμένη τεχνολογία ART®, η οποία αποκαθιστά τη δομική ακεραιότητα του κρυστάλλου με ακρίβεια και ελεγχόμενη διαδικασία εφαρμογής, διασφαλίζοντας αντοχή, οπτική καθαρότητα και πλήρη συμμόρφωση με τα πρότυπα ασφάλειας της εταιρείας.



www.euroins.gr

besafe
με τα προγράμματα της Euroins

Ασφαλίσει
έξυπνα!



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ Γ. ΣΤΑΣΙΝΟΠΟΥΛΟΣ

Με ισχυρή ομάδα και σταθερή ανάπτυξη



Ο κ. Γεώργιος Στασινόπουλος.

Ολοκληρωμένες ασφαλιστικές λύσεις για ιδιώτες και επιχειρήσεις παρέχει το ασφαλιστικό γραφείο Γεώργιος Στασινόπουλος, σταθερός συνεργάτης της Allianz με έδρα το κέντρο της Θεσσαλονίκης, Βενιζέλου 4.

Τις επιτυχίες της ομάδας του, τιμώντας τα επιτεύγματα και την αφοσίωση όλων, γιόρτασε το γραφείο του κ. Στασινόπουλου στο πλαίσιο της κοπής της πίτας, παρουσία της Εμπορικής Διεύθυνσης της εταιρείας. Συγκεκριμένα του κ. Λεωνίδα Γαϊτάνου, διευθυντή Πωλήσεων Δικτύου Αποκλειστικής Συνεργασίας Agency, και της κ. Στέλλας Χατζηκυριάκου, επιθεωρήτριας Πωλήσεων Δικτύου Αποκλειστικής Συνεργασίας Agency, καθώς και του κ. Δημοσθένη Πιπερόπουλου, τέως διευθυντή Βορείου Ελλάδος.

Όπως επισημαίνεται, στην ομάδα του κ. Γεώργιου Στασινόπουλου υπάρχουν επιτυχημένοι συνεργάτες που κατατάσσονται σταθερά στην πρώτη δεκάδα της ΑΛΛΙΑΝΖ, τόσο στον κλάδο Ζωής όσο και στην ΑΕΓΑ, ενισχύοντας την ισχυρή και αναγνωρισμένη παρουσία της ομάδας στην αγορά.

Πρόκειται για τους κ.κ. Παναγιώτη Στασινόπουλο, Χρήστο Γκατζούδη, Βάιο Ρουκούνογλου-Λαδιά, που διακρίθηκαν στον κλάδο Ζωής.

Στις Γενικές Ασφάλειες στην ομάδα ανήκουν οι κ.κ. Παναγιώτης Στασινόπουλος, το Ασφαλιστικό Γραφείο Μαλαμίδη, το Ασφαλιστικό Γραφείο Τσοθακίδου Ειρήνη, ο Βάιος Ρουκούνογλου-Λαδιάς και ο Παναγιώτης Τριανταφυλλίδης.

Η ΠΟΡΕΙΑ ΤΟΥ ΓΕΩΡΓΙΟΥ ΣΤΑΣΙΝΟΠΟΥΛΟΥ

Το 1978, ο Γεώργιος Στασινόπουλος ξεκίνησε την επαγγελματική του πορεία στη RAS Αδριατική. Με συνέπεια και επαγγελματισμό, το 1983 ανέλαβε καθήκοντα Unit Manager, ενώ το 1987 προήχθη σε διευθυντή γραφείου. Το 1991, η εξαγορά της εταιρείας από την Allianz σηματοδότησε ένα νέο σημαντικό κεφάλαιο στην επαγγελματική του διαδρομή.

Η ανοδική αυτή πορεία συνεχίζει να αποτυπώνεται έντονα και τα τελευταία χρόνια, καθώς την πενταετία 2021-2025 στην ομάδα Agency στην ΑΕΓΑ κατέκτησε την 1η θέση, ενώ στον κλάδο Ζωής διακρίθηκε με την 3η θέση, με σημαντικό αριθμό συνεργατών να συγκαταλέγονται σταθερά στην πρώτη δεκάδα.

ΣΥΝΕΧΙΖΕΤΑΙ Η ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΗ ΠΟΡΕΙΑ

Στο γραφείο έχει διασφαλιστεί η συνέχεια μέσω μιας διαδοχής κατάστασης, με τα παιδιά του κ. Στασινόπουλου να αναλαμβάνουν ενεργό ρόλο και να συμβάλλουν ουσιαστικά στη συνέχεια και την περαιτέρω ανάπτυξη της πορείας, ο Παναγιώτης Στασινόπουλος στις πωλήσεις από το 2007



Ο κ. Παναγιώτης Στασινόπουλος.

και η Ελισάβετ Στασινόπουλου στη γραμματεία από το 2016. Ο Παναγιώτης Στασινόπουλος ανήκει στην κορυφαία ομάδα Ζωής και ΑΕΓΑ και διατηρεί το μεγαλύτερο χαρτοφυλάκιο, επιβεβαιώνοντας σταθερά την ηγετική του θέση στον κλάδο. Τον Δεκέμβριο του 2025 βραβεύτηκε από το FMIA για δεύτερη φορά ως ο δεύτερος ασφαλιστής στην ελληνική αγορά, αναδεικνύοντας την εξαιρετική του απόδοση και την αφοσίωσή του στον επαγγελματικό του ρόλο.

Το Γραφείο Γεώργιος Στασινόπουλος εύχεται η νέα χρονιά να φέρει σταθερή ανάπτυξη, επαγγελματικές διακρίσεις και συνεχή εξέλιξη για όλη την ομάδα. Καλή Χρονιά με συνεχή επαγγελματική πρόοδο, ανάπτυξη συνεργασιών και ενίσχυση της ηγετικής θέσης της ομάδας.

Be.Brokers
INSURANCE SERVICES

Στρατηγική εξαγορά



Η Be.Brokers συνεχίζει την ταχεία ανάπτυξή της στον χώρο της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης και ανακοινώνει την ολοκλήρωση της εξαγοράς του ασφαλιστικού χαρτοφυλακίου των κ.κ. Δημήτρη και Κωνσταντίνου Δημητρόπουλου.

Η εν λόγω συμφωνία περιλαμβάνει τη μεταβίβαση 100% του χαρτοφυλακίου, καθώς και την ενσωμάτωση τεσσάρων καταστημάτων B2C, τρία καταστήματα πώλησης ασφαλειών σε κομβικές περιοχές της Δυτικής Πελοποννήσου και ένα στη Νέα Ερυθραία. Η εξαγορά αποτελεί μέρος της στρατηγικής της Be.Brokers για μεγέθυνση στην ασφαλιστική αγορά μέσω οργανικής ανάπτυξης και εξαγορών.

Ο κ. Γιάννης Μπράβος, Διευθύνων Σύμβουλος της Be.Brokers δήλωσε:

«Η συγκεκριμένη εξαγορά αποτελεί ένα ακόμη βήμα στην μεγέθυνση της Be.Brokers σε συνέχεια των εξαγο-



Ο κ. Γιάννης Μπράβος

ρών της Group Μέρμινα και της Merimna Life. Παράλληλα η οργανική μας ανάπτυξη αποτελεί τον πρωταρχικό μας στόχο έχοντας ήδη πετύχει 34% μέσο ρυθμό ανάπτυξης τα τελευταία 10 χρόνια. Επενδύουμε σταθερά στην δημιουργία ενός ισχυρού δικτύου που φέρνει την ασφαλιστική συμβουλή πιο κοντά στον πελάτη. Παραμένουμε προσηλωμένοι στην παροχή υψηλού επιπέδου υπηρεσιών με ανθρώπινη προσέγγιση έχοντας τον ασφαλιστή στο επίκεντρο»

Από την πλευρά τους, οι κ. Δημήτρης και Κωνσταντίνος Δημητρόπουλος, ανέφεραν: «Είμαστε ιδιαίτερα ικανοποιημένοι που το χαρτοφυλάκιό μας περνά σε μία εταιρεία με όραμα, δυναμική και επαγγελματισμό όπως η Be.Brokers. Είμαστε βέβαιοι ότι οι πελάτες θα συνεχίσουν να απολαμβάνουν υψηλού επιπέδου υπηρεσίες και περαιτέρω αναβαθμισμένη υποστήριξη.»

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ

Τηλεφωνήστε τώρα στο:

210 4173300

NP ασφαλιστική

Συνεπής σε ό,τι πει!



EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company



Bronze βραβείο για την πλατφόρμα EurolifeEnter

Η Eurolife FFH διακρίθηκε στα e-volution Awards 2026, τον θεσμό επιχειρηματικών βραβείων που διοργανώθηκε για 15η χρονιά, αποσπώντας το Bronze βραβείο στην κατηγορία Best in Finance & Insurance. Η διάκριση αφορά το EurolifeEnter, την καινοτόμο πλατφόρμα για τη διαχείριση ομαδικών συμβολαίων υγείας, επιβεβαιώνοντας τη στρατηγική επένδυση της εταιρείας στην ψηφιοποίηση και τη διαρκή αναβάθμιση των υπηρεσιών της.

Το EurolifeEnter αποτελεί μια σύγχρονη πλατφόρμα μέσω της οποίας ο λήπτης της ασφάλισης ή ο συνεργάτης έχει τη δυνατότητα να διαχειρίζεται online όλα τα βασικά στοιχεία του ομαδικού συμβολαίου υγείας του – από την εγγραφή και τη διαγραφή μελών έως την πρόσβαση σε όλα τα έγγραφα, ενημερωτικά έντυπα και αποδείξεις ασφαλιστών. Η πλατφόρμα σχεδιάστηκε ώστε να προσφέρει αμεσότητα και να διευκολύνει τη διαχείριση κάθε πτυχής του ασφαλιστηρίου, αποτελώντας μια ουσιαστική μεταρρύθμιση σε όσα ίσχυαν μέχρι πρότινος στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Προσφέρει μετρήσιμα οφέλη στους ασφαλισμένους, εκμηδενίζοντας τον χρόνο του «on-boarding» τους και αναβαθμίζοντας την ασφαλιστική τους εμπειρία συνολικά.

«Στόχος μας με το EurolifeEnter ήταν να απλοποιήσουμε χρονοβόρες διαδικασίες και να δώσουμε ακόμα μεγαλύτερο έλεγχο και ευελιξία στους πελάτες μας», ανέφερε μεταξύ άλλων ο Λεωνίδας Σίδερης, διευθυντής Ομαδικών Ασφαλίσεων και Affinities της Eurolife FFH.



Δυναμική ανάπτυξη

Με ισχυρή ανάπτυξη στους βασικούς οικονομικούς της δείκτες ολοκλήρωσε το 2025 η Eurohold Bulgaria AD.

Σύμφωνα με τις ενοποιημένες οικονομικές καταστάσεις της εταιρείας, τα έσοδα του ομίλου αυξήθηκαν κατά 13% σε ετήσια βάση, φτάνοντας τα 1,67 δισ. ευρώ. Χάρη στη βελτίωση της παραγωγικότητας και της λειτουργικής αποδοτικότητας, οι βασικοί δείκτες κερδοφορίας κατέγραψαν σημαντική άνοδο: το EBITDA αυξήθηκε κατά 21,4%, φτάνοντας τα 189,7 εκατ. ευρώ, ενώ το καθαρό χρηματοοικονομικό αποτέλεσμα σχεδόν τριπλασιάστηκε, διαμορφούμενο σε 50,2 εκατ. ευρώ.

Και οι δύο βασικοί επιχειρηματικοί τομείς του ομίλου – η ενέργεια και η ασφάλιση – συνέβαλαν στη θετική πορεία και στα ισχυρά αποτελέσματα στο τέλος του έτους, ενώ τα έσοδα από ασφάλιες και το EBITDA αυξήθηκαν κατά 15,8% και 148% αντίστοιχα σε ετήσια βάση, φτάνοντας τα 362,1 εκατ. ευρώ και 24,6 εκατ. ευρώ.



Ετήσια εκδήλωση

Σε ευχάριστο και ιδιαίτερα φιλικό κλίμα, η ARAG Hellas γιόρτασε την έναρξη της νέας χρονιάς μαζί με τους συνεργάτες της, στο πλαίσιο της εκδήλωσης κοπής της πρωτοχρονιάτικης πίτας που πραγματοποιήθηκε την Τετάρτη 4 Μαρτίου 2026.

Ο απερχόμενος CEO της ARAG HELLAS, κ. Δημήτριος Τσεκούρας, υπογράμμισε τα ποιοτικά χαρακτηριστικά που διακρίνουν την ARAG και ενισχύουν σταθερά την εμπιστοσύνη της αγοράς. Από την πλευρά του, ο νέος CEO της ARAG Hellas, κ. Ανδρέας Γκρέκας, στάθηκε στην αναπτυξιακή πορεία της εταιρείας σε παραγωγικά στοιχεία και τόνισε τη σημασία της εξέλιξης μέσα από νέες τεχνολογίες και την αξιοποίηση της Τεχνητής Νοημοσύνης, ως καταλύτες για τη συνεχή αναβάθμιση υπηρεσιών και εμπειρίας συνεργατών και πελατών.



Όθωνος & Φιλελλήνων 3 • 105 57 Αθήνα

Τηλ.: 210-3221.525, 210-3229.394 • e-mail: info@nextdeal.gr • www.asfalistikonai.gr • www.nextdeal.gr



καιρός να προβληθείτε τώρα!



Ψηφιακή ασφαλιστική εταιρεία της χρονιάς



Με μια ακόμη δυναμική παρουσία στα Digital Finance Awards 2026, η Ιντερσαλόνικα επιβεβαίωσε, όπως τονίζεται, την ηγετική της θέση στον ψηφιακό μετασχηματισμό του ασφαλιστικού κλάδου, κατακτώντας 8 σημαντικές διακρίσεις, ανάμεσά τους και το κορυφαίο Grand Award «Digital Insurance Company of the Year» για δεύτερη συνεχή χρονιά.

Η συγκεκριμένη διάκριση επιβεβαιώνει τη σταθερή στρατηγική της εταιρείας για την αξιοποίηση προηγμένων τεχνολογιών, όπως η Τεχνητή Νοημοσύνη (AI), η Generative AI, η Robotic Process Automation (RPA) και οι σύγχρονες ψηφιακές πλατφόρμες, με στόχο τη βελτίωση της εμπειρίας των πελατών και των συνεργατών, καθώς και τη συνεχή αναβάθμιση των υπηρεσιών της.

Η τελετή απονομής των Digital Finance Awards, που διοργανώνεται από την Boussias Events, αναδεικνύει κάθε χρόνο τις κορυφαίες εταιρείες του χρηματοοικονομικού τομέα που καινοτομούν στους τομείς του Digital Banking και του Digital Insurance, επιβραβεύοντας οργανισμούς που «οδηγούν» τον ψηφιακό μετασχηματισμό της αγοράς.

Η εταιρεία διακρίθηκε για μια σειρά καινοτόμων έργων που αξιοποιούν τις νέες τεχνολογίες για την αυτοματοποίηση διαδικασιών, την ταχύτερη εξυπηρέτηση και την ενίσχυση του δικτύου των συνεργατών της, δημιουργώντας ένα ολοκληρωμένο ψηφιακό οικοσύστημα υπηρεσιών.

ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ ΤΗΣ ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ

Grand Award

- Digital Insurance Company of the Year

Gold Awards

- Best Digital Claims & Fraud Prevention Systems για την «Απομακρυσμένη Φροντίδα και Εκτίμηση Ζημίας Οχήματος»

- Best Insurance Portal για το «Web Portal & App Assist4You των Ασφαλισμένων της ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ»

- Best Mobile App για το «Mobile Office του Ασφαλιστικού Διαμεσοδολητή»

- Best Core System/Digital Platform για την «Πλατφόρμα Οδικής Βοήθειας και την αυτοματοποιημένη εκτίμηση και διαχείριση Ζημίας»

- Best Digital Initiative for Brokers/Insurers για το «Mobile Office του Ασφαλιστικού Διαμεσοδολητή»

Silver Awards

- Best GenAI Project για τον «Ψηφιακό Βοηθό της ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ στην υπηρεσία του ασφαλιστικού διαμεσοδολητή»

- Best Operations/Business Process/Agile Development Initiative για τη «Διαχείριση αιτημάτων με RPA και Generative AI»

Επισημαίνεται ακόμη ότι οι διακρίσεις αυτές αναδεικνύουν την επιτυχημένη υλοποίηση έργων που αξιοποιούν την Τεχνητή Νοημοσύνη, τα δεδομένα και τις σύγχρονες ψηφιακές πλατφόρμες για τη βελτιστοποίηση των επιχειρησιακών διαδικασιών και την παροχή καινοτόμων υπηρεσιών προς ασφαλισμένους και συνεργάτες. Η αναγνώριση της ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ως Digital Insurance Company of the Year για δεύτερη συνεχή χρονιά επιβεβαιώνει τη σταθερή επένδυση του ομίλου στην τεχνολογική εξέλιξη και τον ψηφιακό μετασχηματισμό, διαμορφώνοντας το μέλλον της ασφάλισης μέσα από σύγχρονες λύσεις που κάνουν την καθημερινότητα των πελατών και των συνεργατών της πιο απλή, γρήγορη και αποτελεσματική.



Υπέγραψε τη Χάρτα Διαφορετικότητας



Η Howden Hellas ανακοίνωσε την υπογραφή της Χάρτας Διαφορετικότητας (Diversity Charter Greece), επιβεβαιώνοντας τη δέσμευσή της στη δημιουργία ενός συμπεριληπτικού εργασιακού περιβάλλοντος που προάγει τον σεβασμό και τις ίσες ευκαιρίες για όλους.

Με την υπογραφή της Χάρτας, η Howden Hellas εντάσσεται σε ένα ευρωπαϊκό δίκτυο επιχειρήσεων που δεσμεύονται να προωθούν τη διαφορετικότητα στον χώρο εργασίας, αναγνωρίζοντας ότι η πολυμορφία των ανθρώπων αποτελεί πηγή καινοτομίας, δημιουργικότητας και βιώσιμης ανάπτυξης.

Η πρωτοβουλία αυτή αποτελεί ένα ακόμη ουσιαστικό βήμα στη στρατηγική της εταιρείας για την ενίσχυση μιας εταιρικής κουλτούρας που σέβεται και αξιοποιεί τη μοναδικότητα κάθε εργαζομένου, ανεξαρτήτως φύλου, ηλικίας, εθνικότητας ή άλλων χαρακτηριστικών.

Για εμάς, η συμπερίληψη και ο σεβασμός στη διαφορετικότητα αποτελούν θεμελιώδεις αξίες που διαμορφώνουν την κουλτούρα μας και καθοδηγούν τον τρόπο με τον οποίο εξελισσόμαστε ως οργανισμός, δήλωσε μεταξύ άλλων η κ. Ντίνα Καπετανάκη, CEO της Howden Hellas.



A FAIRFAX Company

Συνεργασία με την Dynamic Financial Advisors

Με στόχο τη συνεχή ενδυνάμωση της παρουσίας της στην ασφαλιστική αγορά και την παροχή ακόμα πιο ολοκληρωμένων και αποτελεσματικών λύσεων προς τους πελάτες της, η Designia Insurance Agents εντάσσει στο δίκτυο συνεργατών της την Dynamic Financial Advisors, του Κλήρχου Πεφάνιου, η οποία στελεχώνεται από επαγγελματίες με πολυετή εμπειρία και ισχυρό αποτύπωμα στον ασφαλιστικό χώρο.

Η νέα αυτή στρατηγική συνεργασία, όπως τονίζεται, εντάσσεται στο ευρύτερο αναπτυξιακό πλάνο της Designia Insurance Agents, το οποίο εστιάζει στη συνεργασία με καταξιωμένους επαγγελματίες που μοιράζονται κοινές αξίες, υψηλά πρότυπα ποιότητας υπηρεσιών και προσανατολισμό στη μακροχρόνια σχέση εμπιστοσύνης με τον πελάτη.



Σαράντα χρόνια λειτουργίας

«Η Karavias Underwriting Agency συμπληρώνει φέτος 40 χρόνια (1986-2026) από την ίδρυσή της και με αφορμή αυτήν την επέτειο ο ιδρυτής και διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας, κ. Γιώργος Καραβίας, σε μήνυμά του σημειώνει μεταξύ άλλων ότι «για τέσσερις δεκαετίες παραμένουμε η ανεξάρτητη ελληνική εταιρεία ασφαλιστικής διαμεσοδότησης, με σταθερή πυξίδα τις αξίες μας και τις καινοτομίες για τις οποίες καθιερωθήκαμε. Κοιτάζουμε το παρελθόν με ευγνωμοσύνη και ατενίζουμε το μέλλον, με ευθύνη. Δεν φέραμε απλώς πρώτοι τους Lloyd's στην Ελλάδα. Αιθιάσαμε τον τρόπο με τον οποίο η ελληνική αγορά έβηλε τη διεθνή ασφάλιση».



Μέγας χορηγός στο 14ο Kallithea Run



Η EUROINS Ελλάδος, για ακόμη μία χρονιά, βρέθηκε στο πλευρό των δρομέων, των διοργανωτών και των εθελοντών, συμμετέχοντας ως Μέγας Χορηγός στο 14ο «Kallithea Run», το οποίο πραγματοποιήθηκε με μεγάλη επιτυχία στην πλατεία Δαβάκη.

Η φετινή διοργάνωση συγκέντρωσε εντυπωσιακή συμμετοχή, με χιλιάδες δρομείς όλων των ηλικιών να λαμβάνουν μέρος στους αγώνες 10 χλμ., 5 χλμ. και 2,5 χλμ., επιβεβαιώνοντας για ακόμη μία φορά ότι το «Kallithea Run» αποτελεί έναν καταξιωμένο θεσμό για την τοπική κοινωνία και την ευρύτερη περιοχή της Αττικής.

«Μέσα από τη συμμετοχή μας ως Μέγας Χορηγός, επιδιώκουμε να συμβάλουμε ενεργά σε δράσεις που φέρνουν τους ανθρώπους πιο κοντά και ενισχύουν τη δυναμική της τοπικής κοινωνίας», δήλωσε μεταξύ άλλων η γενική διευθύντρια της EUROINS Ελλάδος, κ. Αγγελική Μουρατίδου.



Η Δροσιά Καρδάση HR Manager of the Year 2025



Σημαντική διάκριση για τη Δροσιά Καρδάση, επικεφαλής Ανθρώπινων Πόρων της Interamerican, η οποία αναδείχθηκε η HR Manager of the Year 2025, διάκριση την οποία η κ. Καρδάση χαρακτήρισε ως μια ιδιαίτερα σημαντική αναγνώριση της συλλογικής προσπάθειας που καταβάλλεται καθημερινά στη Διοίκηση Ανθρώπινου Δυναμικού.

Στο πλαίσιο συνέντευξης Τύπου, τόνισε τη σημασία της συνεργατικότητας και της συν-δημιουργίας, επισημαίνοντας ότι οι πιο αποτελεσματικές λύσεις προκύπτουν όταν οι άνθρωποι συμμετέχουν ενεργά στη διαμόρφωσή τους. Παράλληλα, ανέδειξε ένα μοντέλο ηγεσίας που βασίζεται στην υποστήριξη: μια ηγεσία που «ανοίγει δρόμους» και απομακρύνει εμπόδια, ώστε οι εργαζόμενοι να μπορούν να εξελιχθούν και να αποδώσουν στο μέγιστο των δυνατοτήτων τους.



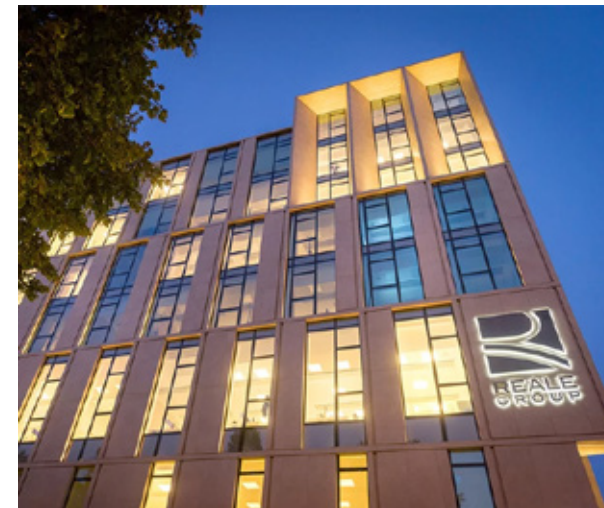
Έμφαση στις επιχειρηματικές ασφαλίσσεις

Σε μια ιδιαίτερη βραδιά αφιερωμένη στους συνεργάτες και τους πελάτες της, η NUVIA Insurance Brokers παρουσίασε τη νέα εποχή της εταιρείας ενισχύοντας τους δεσμούς της με τους πελάτες της και την αγορά. Η εκδήλωση αποτέλεσε μια σημαντική ευκαιρία για την εταιρεία να συναντήσει από κοντά συνεργάτες και πελάτες, να μοιραστεί το όραμά της για το μέλλον και να αναδείξει τη δυναμική της νέας της ταυτότητας.

Στο πλαίσιο της νέας αυτής φάσης, η εταιρεία προχωρά και σε οργανωτική αναδιάρθρωση, καθώς πρόκειται να μετατραπεί από IKE σε Ανώνυμη Εταιρεία, ενισχύοντας τη θεσμική και επιχειρησιακή της παρουσία στον κλάδο.



Αποκτά το 80% της Lifenet Healthcare



Μέσω της εταιρείας συμμετοχών Reale Services, ο Όμιλος Reale αποκτά το 80% της Lifenet Healthcare, ενός κορυφαίου ομίλου που δραστηριοποιείται στον τομέα της Υγείας και αποτελείται από διαπιστευμένα ιδιωτικά νοσοκομεία, χειρουργικά κέντρα, διαγνωστικές κλινικές και οφθαλμολογικές και οδοντιατρικές κλινικές.

- Η συναλλαγή θα επιτρέψει στον Όμιλο Reale:
 - Να ενισχύσει την ηγετική θέση του ομίλου στον τομέα της φροντίδας και της προστασίας στην Ιταλία.
 - Να επιταχύνει το στρατηγικό σχέδιο διαφοροποίησης των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων, δημιουργώντας ένα οικοσύστημα υγείας.

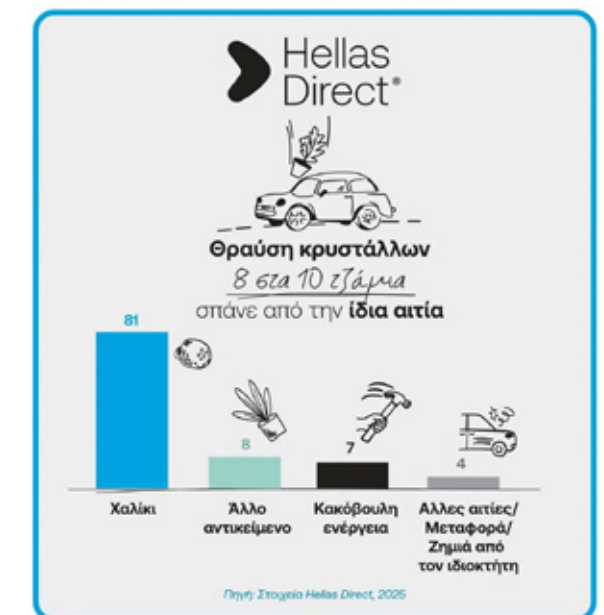
- Να προωθήσει ένα μοντέλο υγείας που βασίζεται στην ανθρωποκεντρικότητα και στη συνεργασία δημόσιου-ιδιωτικού τομέα-κοινότητας (Στόχος Βιώσιμης Ανάπτυξης 17 της Ατζέντας 2030 του ΟΗΕ), συνεπές με τη φύση της μητρικής εταιρείας Reale Mutua ως αλληλσφαιστικής εταιρείας (mutual insurer) και εταιρείας κοινωφελούς σκοπού (benefit corporation).

- Η συναλλαγή ολοκληρώθηκε με τον ιδρυτή Nicola Bedin και την Exor. Μέσω της οικογενειακής εταιρείας συμμετοχών Invin S.r.l., ο κ. Bedin θα διατηρήσει μερίδιο περίπου 20% και θα παραμείνει επικεφαλής του ομίλου, διασφαλίζοντας τη στρατηγική και διοικητική συνέχεια.

- Το 2026, η Lifenet Healthcare αναμένει να δημιουργήσει έσοδα άνω των 450 εκατομμυρίων ευρώ, με περισσότερες από 1.100 κλίνες και περίπου 5.000 εργαζομένους.



Θραύση κρυστάλλων, η προαιρετική κάλυψη με τη μεγάλη αξία



Αποκαλυπτικά είναι τα στοιχεία της Hellas Direct για το 2025 μέσα από τα συμβάντα των ασφαλισμένων της, που επιβεβαιώνουν ότι πως από το τυχαίο δεν μπορεί να προστατευτεί κανείς, ούτε ο πιο προσεκτικός οδηγός.

Σύμφωνα με την ανάλυση των στοιχείων της Hellas Direct τον περασμένο χρόνο, τα σπασμένα τζάμια σε αυτοκίνητα στη συντριπτική τους πλειονότητα συμβαίνουν από κάτι εντελώς απρόβλεπτο: ένα πετραδάκι στον δρόμο. Ένα χαλίκι που εκσφενδονίζεται στο παρμπρίζ από το προπορευόμενο αυτοκίνητο – πώς να προφυλαχτεί κανείς από κάτι τόσο τυχαίο;

Ταυτόχρονα, το πολύ μικρό μέσο κόστος για να συμπεριλάβει ένας οδηγός τη θραύση κρυστάλλων στην ασφάλεια αυτοκινήτου και το σημαντικό μέσο κόστος αποκατάστασης ενδεχόμενης ζημιάς επιβεβαιώνουν το πόσο απαραίτητη είναι η κάλυψη – κι αν είναι προαιρετική. Με αυτήν, άλλωστε, η Hellas Direct εξοικονόμησε το 2025 στους ασφαλισμένους της περισσότερα από €1,7 εκατ.

ΟΙ ΑΠΟΔΟΣΕΙΣ ΤΩΝ ΔΕΙΚΤΩΝ ΦΕΡΕΓΓΥΟΤΗΤΑΣ

Ισχυρά κεφάλαια για τις κυπριακές ασφαλιστικές εταιρείες



Γράφει ο ανταποκριτής μας στην Κύπρο
ΓΙΑΝΝΗΣ ΣΕΪΤΑΝΙΔΗΣ

Οι κυπριακές ασφαλιστικές εταιρείες εμφανίζουν το 2025 συνολικά ισχυρή κεφαλαιακή θέση, με τους Δείκτες Φερεγγυότητας να κινούνται άνετα πάνω από τα εποπτικά όρια και αρκετές εταιρείες να καταγράφουν αξιοσημείωτη βελτίωση σε σχέση με το 2024. Η εικόνα αυτή αποτυπώνει ενίσχυση των ιδίων κεφαλαίων, καλύτερη παραγωγή και, σε αρκετές περιπτώσεις, βελτιωμένη κερδοφορία.

ALTIVUS INSURANCE

Η Altivus Insurance ενίσχυσε το 2025 την κεφαλαιακή της θέση, καθώς ο Δείκτης Φερεγγυότητας διαμορφώθηκε στο 278%, από 259% το 2024. Η βελτίωση συνδέεται κυρίως με την άνοδο των ιδίων κεφαλαίων, τα οποία αυξήθηκαν στα 34,35 εκατ. ευρώ από 32,23 εκατ. ευρώ. Η εταιρεία κατέγραψε μικτή ασφαλιστική παραγωγή περίπου 55,3 εκατ. ευρώ το 2025, έναντι περίπου 51,6 εκατ. ευρώ το 2024, σημειώνοντας αύξηση 7%. Η άνοδος προήλθε τόσο από τη δραστηριότητα ζωής όσο και από τις γενικές ασφαλίσεις, με θετική συμβολή και των unit linked όσο και των μη συνδεδεμένων χαρτοφυλακίων. Η κερδοφορία επίσης κινήθηκε ανοδικά, σε 9,23 εκατ. ευρώ από 9,07 εκατ. ευρώ το 2024.

ANCORIA

Η Ancoria Insurance είχε το 2025 Δείκτη Φερεγγυότητας 205%, από 193% το 2024, με συνολικά κεφάλαια 444,9



εκατ. ευρώ, από 419,6 εκατ. ευρώ το 2024. Η παραγωγή ασφαλίσεων υποχώρησε στα 69,8 εκατ. ευρώ το 2025, από 85,7 εκατ. ευρώ το 2024 (πτώση 18,6%), με το καθαρό κέρδος να περιορίζεται στα 1,6 εκατ. ευρώ από 4,4 εκατ. ευρώ. Το 84% της παραγωγής προέρχεται από ομαδικά συνταξιοδοτικά σχέδια.

ATLANTIC INSURANCE

Η Atlantic Insurance ενίσχυσε το 2025 την κεφαλαιακή της θέση, καθώς ο δείκτης φερεγγυότητας διαμορφώθηκε στο 284,3% έναντι 249,2% το 2024. Η άνοδος οφείλεται στο ότι τα επιλέξιμα ίδια κεφάλαια αυξήθηκαν στα 75,6 εκατ. ευρώ από 61,1 εκατ. ευρώ, ενώ το απαιτούμενο κεφάλαιο (SCR - Solvency Capital Requirement) ανέβηκε πιο ήπια, στα 26,6 εκατ. ευρώ από 24,5 εκατ. ευρώ.

Στο σκέλος της παραγωγής, τα ακαθάριστα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα ανήλθαν το 2025 σε 28,07 εκατ. ευρώ, έναντι περίπου 26,12 εκατ. ευρώ το 2024, δηλαδή αύξηση 7,5%. Η άνοδος προήλθε κυρίως από τον κλάδο Αυτοκι-

νήτου, που αντιπροσωπεύει και το μεγαλύτερο μέρος της παραγωγής. Σημαντική ήταν και η συνεισφορά των κλάδων Υγείας και Πυρός. Τα κέρδη από ασφαλιστικές εργασίες αυξήθηκαν σε 7,61 εκατ. ευρώ από 5,54 εκατ. ευρώ το 2024.

COMMERCIAL GENERAL INSURANCE

Η Commercial General Insurance ενίσχυσε το 2025 την κεφαλαιακή της θέση και ο Δείκτης Φερεγγυότητας διαμορφώθηκε στο 238%, από 208% το 2024. Η βελτίωση συνδέεται με την άνοδο των επιλέξιμων ιδίων κεφαλαίων, τα οποία αυξήθηκαν στα 9,53 εκατ. ευρώ από 8,82 εκατ. ευρώ, ενώ το SCR παρέμεινε σχεδόν σταθερό, στα 4 εκατ. ευρώ από 4,23 εκατ. ευρώ. Η παραγωγή ανήλθε σε 19,2 εκατ. ευρώ, έναντι περίπου 18,7 εκατ. ευρώ το 2024. Η κερδοφορία ανήλθε σε 516.000 ευρώ.

COSMOS INSURANCE

Η Cosmos ενίσχυσε την κεφαλαιακή της επάρκεια το 2025,

με δείκτη κάλυψης SCR 232,64% έναντι 199,07% το 2024. Το SCR διαμορφώθηκε στα 7,52 εκατ. ευρώ από 7,15 εκατ. ευρώ, ενώ τα ίδια κεφάλαια ανήλθαν στα 17,48 εκατ. ευρώ από 14,24 εκατ. ευρώ.

Η παραγωγή ανήλθε στα 22,61 εκατ. ευρώ το 2025 και το κέρδος χρήσης έφτασε τα 3,21 εκατ. ευρώ, αυξημένο κατά 19,5% σε σχέση με τα 2,68 εκατ. ευρώ του 2024. Η βελτίωση προήλθε κυρίως από την άνοδο της παραγωγής στους κλάδους Αυτοκινήτου και Πυρός.

ERB ASFALISTIKI

Η ERB Asfalistiki έκλεισε το 2025 με Δείκτη Φερεγγυότητας 269%, έναντι 227% το 2024, ενώ τα επιλέξιμα ίδια κεφάλαια ανήλθαν σε 89,9 εκατ. ευρώ και το SCR σε 33,4 εκατ. ευρώ. Τα μικτά ασφάλιστρα της ERB Asfalistiki το 2025 ανήλθαν σε 127,1 εκατ. ευρώ, από 75,4 εκατ. ευρώ το 2024, αντανakλώντας και τη συγχώνευση με την Παγκυπριακή Ασφαλιστική. Η αύξηση προήλθε κυρίως από τους κλάδους Μηχανοκίνητων Οχημάτων, Πυρός/Ζημιάς σε περιουσία και Ευθύνης. Το κέρδος από ασφαλιστικές εργασίες διαμορφώθηκε σε 29,5 εκατ. ευρώ το 2025, από 18,4 εκατ. ευρώ το 2024.

ERB CYPRIALIFE

Η ERB Cyprialife είχε δείκτη κάλυψης SCR 253% το 2025, ελαφρώς μειωμένο από 259% το 2024, με επιλέξιμα ίδια κεφάλαια 188,7 εκατ. ευρώ και SCR 74,6 εκατ. ευρώ. Η μείωση οφείλεται στην αύξηση του SCR κατά 26% λόγω μεγαλύτερης έκθεσης σε life underwriting και κίνδυνο αγοράς (market risks). Τα μικτά ασφάλιστρα (συμπεριλαμβανομένων τελών) έφτασαν τα 247,7 εκατ. ευρώ το 2025, από 181,6 εκατ. ευρώ το 2024 (άνοδος 36%), λόγω της ενσωμάτωσης του χαρτοφυλακίου Hellenic Life και αύξησης των συμβοθαίων unit linked κατά 14%. Η κερδοφορία ανήλθε σε 104,8 εκατ. ευρώ το 2025 από 72,5 εκατ. ευρώ το 2024 (άνοδος 45%).

EUROLIFE

Ο Δείκτης Φερεγγυότητας της Eurolife για το 2025 ανήλθε σε 281% έναντι 226% το 2024. Η αύξηση του δείκτη οφείλεται κυρίως στην αύξηση των ιδίων κεφαλαίων (ενίσχυση μετοχικού κεφαλαίου, αποθεματικά, αποτίμηση τεχνικών προβλέψεων). Στις δραστηριότητες ζωής και υγείας (life & health), τα μικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα ανήλθαν το 2025 σε περίπου 229,4 εκατ. ευρώ, έναντι περίπου 199,2 εκατ. ευρώ το 2024 (άνοδος 15%). Η αύξηση προέρχεται κυρίως από τα προϊόντα ζωής, όπου τα μικτά ασφάλιστρα αυξήθηκαν από περίπου 167,8 εκατ. ευρώ το 2024 σε περίπου 195,8 εκατ. ευρώ το 2025, καθώς και από την ενίσχυση των unit linked και λοιπών συμβοθαίων. Στις δρα-

ΕΤΑΙΡΕΙΑ	2025	2024
Altius Insurance	278%	259%
Ancoria Insurance	205%	193%
Atlantic Insurance	284,3%	249,2%
Commercial General Insurance	238%	208%
Cosmos Insurance	232,64%	199,07%
ERB Asfalistiki	269%	227%
ERB Cyprialife	253%	259%
Eurolife	281%	226%
Eurosure	115,6%	132,5%
General Insurance	212%	201%
Grawe Cyprus	186%	140%
Hellas Direct	127%	145%
Hydra Insurance	259,2%	243,5%
Minerva Insurance	145,66%	140%
Progressive Insurance	198%	174%
Royal Crown Insurance	204,02%	174,18%
Trust International Insurance	185%	184%
Universal Life	198%	223%
Ypera Insurance	214%	περ. 200%

στηριότητες υγείας τα μικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα το 2025 διαμορφώθηκαν σε 27,0 εκατ. ευρώ.

EUROSURE

Η Eurosure είχε το 2025 δείκτη κάλυψης φερεγγυότητας 115,6%, έναντι 132,5% το 2024, με τα επιλέξιμα ίδια κεφάλαια να διαμορφώνονται στα 4,77 εκατ. ευρώ και το SCR στα 4,13 εκατ. ευρώ. Η παραγωγή ανήλθε στα 10,12 εκατ. ευρώ, από 8,87 εκατ. ευρώ το 2024, σημειώνοντας αύξηση περίπου 14%. Στην κερδοφορία, το τεχνικό αποτέλεσμα υποχώρησε σε ζημία 119.000 ευρώ το 2025 από ζημία 271.000 ευρώ το 2024.

GENERAL INSURANCE

Η εταιρεία Γενικές Ασφάλειες Κύπρου ενίσχυσε το 2025 την κεφαλαιακή της θέση, με τον δείκτη κάλυψης SCR να διαμορφώνεται στο 212% έναντι 201% το 2024. Στο σκέλος της παραγωγής, τα μικτά ασφάλιστρα αυξήθηκαν κατά 8% και έφτασαν τα 73,7 εκατ. ευρώ το 2025, από 68,4 εκατ. ευρώ το 2024. Η μεγαλύτερη αύξηση καταγράφηκε στους κλάδους Οχημάτων και Πυρός. Η κερδοφορία ανήλθε σε 12,7 εκατ. ευρώ το 2025, ελαφρώς χαμηλότερο από τα 12,8 εκατ. ευρώ του 2024.

GRAWE CYPRUS

Η Grawe Insurance είχε δείκτη κάλυψης SCR 186% το 2025 βελτιωμένο από 140% το 2024. Η αύξηση οφείλεται στην ενίσχυση των ιδίων κεφαλαίων μέσω κερδών και της αλληαγής ιδιοκτησίας (100% θυγατρική της αυστριακής GRAWE AG). Η παραγωγή ασφαλιστρων αυξήθηκε σε 54,7 εκατ. ευρώ το 2025 από 49,4 εκατ. ευρώ το 2024 (+11%), με τον κλάδο Ζωής να αντιπροσωπεύει το 52% (28,5 εκατ. ευρώ, +14%) και τον γενικό κλάδο το 48% (26,2 εκατ. ευρώ, +7%). Η κερδοφορία ανήλθε σε 3,2 εκατ. ευρώ από ζημία 1 εκατ. ευρώ το 2024.

HELLAS DIRECT

Η Hellas Direct έκλεισε το 2025 με Δείκτη Φερεγγυότητας 127%, έναντι 145% το 2024, με επιλέξιμα ίδια κεφάλαια 66,9 εκατ. ευρώ και SCR 52,5 εκατ. ευρώ, λόγω αυξημένων κεφαλαιακών απαιτήσεων και της φύσης του αναπτυσσόμενου χαρτοφυλακίου. Παρά τη μείωση του δείκτη, η εταιρεία παραμένει άνετα πάνω από τα ελάχιστα εποπτικά όρια, με MCR ratio 220%. Η παραγωγή ασφαλιστρων αυξήθηκε κατά 4,25% σε 266,08 εκατ. ευρώ το 2025 από 255,3 εκατ. ευρώ το 2024. Η εταιρεία παραμένει σε φάση scale-up και δεν έχει κέρδη.

HYDRA

Η Hydra Insurance παρουσίασε το 2025 δείκτη κάλυψης SCR 259,2%, υψηλότερο από το 243,5% του 2024, με επιλέξιμα ίδια κεφάλαια 16,54 εκατ. Η βελτίωση οφείλεται στην αύξηση των ιδίων κεφαλαίων, παρά την αύξηση του SCR λόγω μεγαλύτερης έκθεσης σε underwriting και market risks. Η παραγωγή ασφαλιστρων ανήλθε σε 21,09 εκατ. ευρώ από 18,49 εκατ. ευρώ το 2024 (άνοδος 14%), με τον κλάδο Αυτοκινήτου να κυριαρχεί (78% του συνόλου). Η κερδοφορία ανήλθε σε 2,36 εκατ. ευρώ το 2025 από 2,42 εκατ. ευρώ το 2024.

MINERVA INSURANCE

Η Minerva Insurance είχε δείκτη κάλυψης SCR 145,66% το 2025, υψηλότερο από 140% το 2024. Η βελτίωση οφείλεται στην αύξηση των ιδίων κεφαλαίων παρά την αύξηση του SCR λόγω μεγαλύτερης έκθεσης σε κινδύνους ασφάλισης. Η παραγωγή αυξήθηκε σε 23,1 εκατ. ευρώ το 2025 από 21,1 εκατ. ευρώ το 2024 (+9,4%), με τον κλάδο του Αυτοκινήτου Motor να αντιπροσωπεύει το 76,6%. Η κερδοφορία βελτιώθηκε με καθαρό κέρδος 1,21 εκατ. ευρώ το 2025 από 0,64 εκατ. ευρώ το 2024 (+89%).

PROGRESSIVE

Η Progressive Insurance είχε δείκτη κάλυψης SCR 198% το 2025, βελτιωμένο από 174% το 2024. Η αύξηση οφείλεται

στα ισχυρά ίδια κεφάλαια. Η παραγωγή μειώθηκε ελαφρώς σε 6,84 εκατ. ευρώ το 2025 από 6,87 εκατ. ευρώ το 2024 (-0,4%), με βασική πηγή εσόδων την ασφάλιση οχημάτων.

ROYAL CROWN

Η Royal Crown Insurance είχε δείκτη κάλυψης 204,02% το 2025, σημαντικά υψηλότερο από 174,18% το 2024, με SCR 5 εκατ. ευρώ και επιλέξιμα ίδια κεφάλαια 10,2 εκατ. ευρώ. Η μικτή παραγωγή ασφαλιστρων ανήλθε σε 11.357.523 ευρώ το 2025, από 10.991.020 ευρώ το 2024 (+3,33%). Το τελικό κέρδος μετά φόρων για το 2025 ανήλθε σε 1.014.027 ευρώ, με την εταιρεία να παραμένει κερδοφόρα.

TRUST

Η Trust International Insurance είχε δείκτη κάλυψης SCR 185% το 2025, ελαφρώς βελτιωμένο από 184% το 2024 (ίδια κεφάλαια 42,9 εκατ. ευρώ, SCR 23,3 εκατ. ευρώ). Η αύξηση των ιδίων κεφαλαίων προέρχεται από κέρδη εργασιών. Η μικτή παραγωγή ασφαλιστρων ανήλθε σε 62,2 εκατ. ευρώ το 2025 από 57,1 εκατ. ευρώ το 2024 (+9%), με κύριες αγορές την ασφάλιση οχημάτων (30%) και περιουσίας/πυρός (21%). Το κέρδος από ασφαλιστικές εργασίες βελτιώθηκε σε 7,4 εκατ. ευρώ το 2025 από 6,3 εκατ. ευρώ το 2024 (+18%).

UNIVERSAL LIFE

Η Universal Life είχε δείκτη κάλυψης SCR 198% το 2025 (ίδια κεφάλαια 64,7 εκατ. ευρώ, SCR 32,6 εκατ. ευρώ), μειωμένο από 223% το 2024, λόγω μείωσης των ιδίων κεφαλαίων (διανομή μερίσματος 38,7 εκατ. ευρώ) και αλληαγών στην αποτίμηση κινδύνων. Η μικτή παραγωγή ανήλθε σε 86,3 εκατ. ευρώ το 2025 (+1% από 85,5 εκατ. το 2024), με τα unit linked να κυριαρχούν (66,7 εκατ. ευρώ). Το προ φόρων κέρδος αυξήθηκε σε 12,9 εκατ. ευρώ από 11,7 εκατ. ευρώ το 2024 (+10%), με το καθαρό κέρδος από ασφαλιστικές εργασίες να ανέρχεται σε 18,9 εκατ. ευρώ.

YPERA

Η Ypera Insurance είχε δείκτη κάλυψης SCR 214% το 2025 (ίδια κεφάλαια 18,6 εκατ. ευρώ, SCR 8,7 εκατ. ευρώ), βελτιωμένο από περίπου 200% το 2024. Η ενίσχυση οφείλεται στα υψηλά ίδια ηρωτοβάθμια κεφάλαια. Η μικτή παραγωγή αυξήθηκε κατά 11,4% σε 24,1 εκατ. ευρώ το 2025. Το τεχνικό αποτέλεσμα έφτασε τα 4,9 εκατ. ευρώ.

* Μέχρι τη σύνταξη του κειμένου η Κεντρική Ασφαλιστική δεν είχε εκδώσει έκθεση φερεγγυότητας για το 2025, έχοντας λάβει παράταση από την εποπτική αρχή προκειμένου να ολοκληρωθεί ο έλεγχος των οικονομικών καταστάσεων. **NAI**

Ποιος ελέγχει τα δεδομένα του συνδεδεμένου αυτοκινήτου;

Η μεγάλη μάχη που θα επηρεάσει και την ασφάλιση

Του **ΓΙΩΡΓΟΥ ΜΟΥΖΟΥ**

Το σύγχρονο αυτοκίνητο δεν είναι πια απλώς ένα μέσο μετακίνησης. Είναι ένας διαρκής παραγωγός δεδομένων που καταγράφει διαδρομές, ταχύτητες, οδική συμπεριφορά, βλάβες, κατάσταση μπαταρίας, ακόμη και στοιχεία που σχετίζονται με τη χρήση συστημάτων υποβοήθησης. Στην εποχή του connected car,

αυτά τα δεδομένα δεν αποτελούν μια δευτερεύουσα τεχνολογική λειτουργία, αλλά είναι το νέο πεδίο ισχύος γύρω από το οποίο διαμορφώνεται μια αθόρυβη αλλά εξαιρετικά κρίσιμη σύγκρουση συμφερόντων ανάμεσα σε αυτοκινητοβιομηχανίες, ασφαλιστικές, παρόχους υπηρεσιών aftersales, συνεργεία, εταιρείες τεχνολογίας και φυσικά τους ίδιους τους οδηγούς. Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή αναγνωρίζει πλέον

ανοιχτά ότι τα δεδομένα κινητικότητας και ειδικά τα δεδομένα οχημάτων μπορούν να ανοίξουν νέες αγορές υπηρεσιών, από την επισκευή μέχρι την ασφάλιση.

ΤΟ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ ΩΣ ΠΗΓΗ ΑΞΙΑΣ

Για χρόνια, η συζήτηση γύρω από το αυτοκίνητο περιστρεφόταν γύρω από την ιπποδύναμη, την κατανάλωση, την ασφάλεια και την άνεση. Σήμερα, στο επίκεντρο βρίσκεται κάτι λιγότερο ορατό, αλλά ενδεχομένως πιο πολύτιμο: η πληροφορία που παράγεται από το ίδιο το όχημα. Όσο περισσότερο εξελίσσονται τα συνδεδεμένα και τα μερικώς αυτοματοποιημένα οχήματα τόσο αυξάνεται και η οικονομική αξία των δεδομένων τους. Η Κομισιόν σημειώνει ότι το Data Act έχει ήδη αρχίσει να ξεκλειδώνει αυτή τη δυναμική, παρέχοντας πρόσβαση σε δεδομένα από connected devices, όπως τα οχήματα, κατόπιν αιτήματος του χρήστη. Παράλληλα, έχει δηλώσει ότι λόγω των ιδιοτεροτήτων των συνδεδεμένων αυτοκινήτων μπορεί να χρειαστούν και συμπληρωματικά μέτρα ή ακόμη και ειδική νομοθετική παρέμβαση για την πρόσβαση στα δεδομένα εντός οχήματος. Αυτό είναι το σημείο όπου ξεκινά η μεγάλη μάχη. Διότι τα δεδομένα δεν είναι ουδέτερα. Όποιος τα κατέχει ή τα δι-

αχειρίζεται επηρεάζει ποιος θα προσφέρει υπηρεσίες, με ποιους όρους, σε ποια τιμή και με ποιο περιθώριο κέρδους. Και σε μια αγορά που μετατρέπεται σταδιακά από μηχανική σε ψηφιακή, ο έλεγχος των δεδομένων τείνει να γίνει εξίσου σημαντικός με τον έλεγχο του ίδιου του οχήματος.

Η ΘΕΣΗ ΤΩΝ ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΤΩΝ ΚΑΙ Η ΑΝΤΙΔΡΑΣΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

Στην πράξη, οι κατασκευαστές αυτοκινήτων είναι σήμερα εκείνοι που βρίσκονται πιο κοντά στη βασική πηγή αυτών των δεδομένων. Αυτό τους δίνει ένα ισχυρό προβάδισμα. Από την πλευρά των ασφαλιστικών και των ανεξάρτητων παρόχων υπηρεσιών, η βασική ένσταση είναι ότι η πρόσβαση στα δεδομένα δεν πρέπει να εξαρτάται από τον κατασκευαστή, αλλά από τη βούληση του οδηγού ή του ιδιοκτήτη του οχήματος. Η Insurance Europe το διατυπώνει ξεκάθαρα: Σήμερα ο έλεγχος βρίσκεται ουσιαστικά στους κατασκευαστές, ενώ οι ασφαλιστικές υποστηρίζουν ότι οι οδηγοί θα πρέπει να παραμένουν εκείνοι που αποφασίζουν σε ποιον θα μοιράζονται τα δεδομένα τους και για ποιον σκοπό.

Η θέση αυτή δεν είναι απλώς θεσμική ή ιδεολογική. Έχει άμεση επιχειρηματική διάσταση. Αν ο κατασκευαστής λειτουργεί ως αποκλειστικός «gate-keeper» των δεδομένων, τότε μπορεί να καθορίζει ποιος αποκτά πρόσβαση, πότε, σε τι βάθος και με ποιο κόστος. Αυτό σημαίνει ότι οι ασφαλιστικές, τα συνεργεία, οι πηλαφόρμες διαχείρισης στόλου και οι πάροχοι καινοτόμων υπηρεσιών μπορεί να βρεθούν εξαρτημένοι από ένα κλειστό οικοσύστημα.

ΓΙΑΤΙ ΤΟ ΘΕΜΑ ΑΦΟΡΑ ΤΟΣΟ ΑΜΕΣΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΗ

Για τον ασφαλιστικό κλάδο, το ζήτημα είναι κομβικό. Τα δεδομένα του οχήματος μπορούν να αλλάξουν ριζικά τον τρόπο με τον οποίο αποτιμάται ο κίνδυνος, σχεδιάζονται τα ασφαλιστικά προϊόντα και διαχειρίζονται οι ζημιές. Η πρόσβαση σε αξιόπιστα δεδομένα μπορεί να επιτρέψει πιο ακριβή τιμολόγηση, πιο προσωποποιημένα συμβόλαια και ταχύτερη αποζημίωση. Η Insurance Europe επισημαίνει ότι, εφόσον οι οδηγοί επιλέγουν να μοιραστούν τα δεδομένα τους με ασφαλιστές, μπορούν να αναπτυχθούν πιο στοχευμένα προϊόντα και ταχύτερες διαδικασίες αποζημιώσεων.

Την ίδια στιγμή, η ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά βλέπει στα συνδεδεμένα οχήματα μια βάση για την ενίσχυση των πολιτικών τηλεματικής και των μοντέλων pay-how-you-drive ή pay-per-use. Σε πρόσφατο κείμενό της, η Insurance Europe υπογραμμίζει ότι οι τεχνολογίες connected vehicle και τα telematics devices επιτρέπουν ήδη τη συλλογή και ανάλυση δεδομένων που είναι απαραί-



τητα για πιο προσωποποιημένες ασφαλιστικές υπηρεσίες.

Όμως εδώ βρίσκεται και η άλλη όψη του ζητήματος. Αν η πρόσβαση στα δεδομένα παραμένει περιορισμένη, ατελής ή εξαρτημένη από τους κατασκευαστές, τότε η ασφάλιση κινδυνεύει να μετατραπεί σε αγορά μειωμένης διαφάνειας. Οι ασφαλιστικές θα καθλούνται να αναλαμβάνουν κινδύνους χωρίς πλήρη εικόνα για το πώς χρησιμοποιείται το όχημα, πώς λειτουργούν τα συστήματα υποβοήθησης ή ποια είναι τα ακριβή δεδομένα πριν και μετά από ένα συμβάν. Αυτό αποκτά ακόμη μεγαλύτερη βαρύτητα όσο το όχημα γίνεται πιο «έξυπνο» και πιο παρεμβατικό στην οδήγηση.

ΤΟ DATA ACT ΔΕΝ ΕΛΥΣΕ ΤΑ ΠΑΝΤΑ

Η εφαρμογή του ευρωπαϊκού Data Act από τον Σεπτέμβριο του 2025 αποτέλεσε σημαντικό βήμα, καθώς η ίδια η Ευρωπαϊκή Επιτροπή τόνισε ότι οι χρήστες connected devices, όπως τα αυτοκίνητα, αποκτούν έλεγχο στα δεδομένα που παράγουν οι συσκευές τους. Παράλληλα, η Κομισιόν έχει εξηγήσει ότι στον τομέα της κινητικότητας το πλαίσιο αυτό φιλοδοξεί να ανοίξει την αγορά για υπηρεσίες βασισμένες σε δεδομένα οχημάτων, από την επισκευή έως την ασφάλιση.

Ωστόσο, η ίδια η Επιτροπή αναγνωρίζει ότι τα συνδεδεμένα οχήματα έχουν τέτοιες ιδιαιτερότητες ώστε μπορεί να απαιτούνται επιπλέον παρεμβάσεις. Στο Σχέδιο Δράσης για την ευρωπαϊκή αυτοκινητοβιομηχανία, που παρουσιάστηκε τον Μάρτιο του 2025, αναφέρεται ρητά ότι η Επιτροπή θα αξιολογήσει τις επιπτώσεις του Data Act και θα εξετάσει περαιτέρω δράση, ακόμη και νομοθετική πρόταση για την πρόσβαση στα in-vehicle data ή τη δυνατότητα δημιουργίας μιας European Automotive Data Platform, λαμβάνοντας υπόψη και ζητήματα κυβερνοασφάλειας.

Αυτή η διατύπωση είναι ιδιαίτερα αποκαλυπτική. Δεί-

χνει ότι η Ευρώπη κατανοεί πως η γενική αρχή «ο χρήστης ελέγχει τα δεδομένα» δεν αρκεί από μόνη της για να λύσει όλα τα τεχνικά, εμπορικά και νομικά ζητήματα που δημιουργεί ένα συνδεδεμένο αυτοκίνητο. Χρειάζονται κανόνες πρόσβασης, διαλειτουργικότητα, σαφείς υποχρεώσεις για τους παρόχους των συστημάτων και επαρκείς εγγυήσεις για την ασφάλεια των δεδομένων.

Η ΜΑΧΗ ΤΟΥ ΑΥΡΙΟ ΘΑ ΚΡΙΘΕΙ ΣΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ

Το πραγματικό διακύβευμα δεν είναι μόνο ποιος «βλέπει» τα δεδομένα, αλλά ποιος θα ελέγχει το οικοσύστημα υπηρεσιών που θα χτιστεί πάνω σε αυτά. Αν επικρατήσει ένα κλειστό μοντέλο, οι αυτοκινητοβιομηχανίες θα διατηρήσουν δεσπόζουσα θέση όχι μόνο στην πώληση του οχήματος, αλλά και στις υπηρεσίες που το ακολουθούν σε όλο τον κύκλο ζωής του. Αν, αντίθετα, επιβληθεί ένα πιο ανοικτό και διαφανές πλαίσιο, τότε ασφαλιστικές, ανεξάρτητα συνεργεία και νέες τεχνολογικές επιχειρήσεις θα μπορούν να διεκδικήσουν χώρο σε μια νέα αγορά υψηλής αξίας.

Για την ασφάλιση ειδικά, η εξέλιξη αυτή μπορεί να αποδειχθεί καθοριστική. Δεν θα επηρεάσει μόνο την τιμολόγηση ή την αποζημίωση, αλλά και την ίδια τη φυσιογνωμία του ασφαλιστικού προϊόντος. Η ασφάλιση αυτοκινήτου ενδέχεται να γίνει πολύ πιο δυναμική, εξατομικευμένη και συνδεδεμένη με την πραγματική χρήση του οχήματος. Για να συμβεί όμως αυτό με όρους δικαιοσύνης και ανταγωνισμού, ο έλεγχος των δεδομένων δεν μπορεί να παραμείνει μια γκρίζα ζώνη.

Το connected car δεν παράγει απλώς πληροφορίες. Παράγει δύναμη. Και στην ευρωπαϊκή αγορά αυτοκινήτου, η μάχη για αυτήν τη δύναμη μόλις έχει αρχίσει. **NAI**

ΓΙΩΡΓΟΣ ΜΟΥΖΟΣ



Ο Γιώργος Μούζος, με σπουδές Μηχανολογίας και έντονη την αγάπη για ό,τι έχει τροχούς, μπήκε στον τομέα του Ειδικού Τύπου το 2005. Τα πρώτα δημοσιογραφικά βήματα έγιναν σε περιοδικό βελτιώσεων της εποχής κι έκτοτε συνέχισε την καριέρα του σε μεγάλα περιοδικά του χώρου.

Το 2007 βρίσκεται στο εβδομαδιαίο «Autocar», αλλά και στο site αυτοκινήτου sportdrive.gr.

Από το 2012 έως και τον Ιανουάριο του 2016 βρίσκεται στο εβδομαδιαίο περιοδικό αυτοκινήτου «Auto Τρίτη». Τον Φεβρουάριο του ίδιου έτους αναλαμβάνει εξ ολοκλήρου το section του αυτοκινήτου στην κλαδική εφημερίδα «NextDeal», αλλά και στο site nextdeal.gr.

Παράλληλα, διατηρεί τη θέση του διευθυντή Σύνταξης στα περιοδικά «ΕΠΙΠΛΕΟΝ» και «Woodmag Egypt», που αφορούν τον κλάδο του ξύλου και του επίπλου.

Άλλες αγάπες, πέρα από τροχούς και μοτέρ, οι καταδύσεις, τα ταξίδια, αλλά και η πυγμαχία!



DAT
HELLAS

Η ΓΝΩΣΗ ΤΟΥ
ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ
ΞΕΚΙΝΑΕΙ
ΑΠΟ ΕΜΑΣ



Ατθίδων 5, Καλλιθέα | 17671, Αθήνα | Τηλέφωνο: +30 2109577102 | Φαξ: +30 2109577103
<https://www.datgroup.com/el-gr/> | e-mail: info-hellas@dat.eu

ΣΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ

ΔΙΑΛΕΞΤΕ:
ΣΤΑΓΟΝΑ-ΣΤΑΓΟΝΑ
Ή ΓΑΛΑΖΙΟ ΩΚΕΑΝΟ;



ΔΗΜΙΟΥΡΓΗΣΤΕ **ΝΕΑ ΟΡΙΑ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ** – ΒΓΕΙΤΕ ΣΤΟΝ ΩΚΕΑΝΟ – ΜΗ ΜΕΝΕΤΕ ΣΤΟ «ΛΙΓΟ ΝΕΡΟ»

- ▶ Ξεπεράστε τα όρια της υπάρχουσας αγοράς
- ▶ Εξερευνήστε συγγενείς κλάδους
- ▶ Ανακαλύψτε νέα πελατολόγια
- ▶ Απευθυνθείτε στους ίδιους πελάτες με συμπληρωματικά προϊόντα
- ▶ Εντοπίστε ευκαιρίες που υπόσχονται εμπορικά κέρδη

Ζητήστε το επόμενο **ΝΑΙ** και τις προτάσεις του

Γίνετε συνδρομητές σήμερα!

Γραφτείτε συνδρομητές τώρα! Πληροφορίες: Φιλελλήνων 3, Σύνταγμα • Τηλέφωνο: 210 3229394 e-mail: info@nextdeal.gr, press@spiroueditions.gr

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



υγεία

κατοικία

όχημα

κατοικίδιο

αποταμίευση

ζωή

επιχείρηση

cyber



Αξία έχει να κάνεις
τους άλλους να
πιστεύουν στον
εαυτό τους

New Product

MY SIZE



Υγεία

Νέο πρόγραμμα Υγείας Full Health Value

Σχεδιάστηκε για να σου ταιριάζει!

- Ουσιαστική κάλυψη με προσιτό κόστος
- Ελευθερία επιλογής νοσοκομείου με χαμηλή συμμετοχή
- Δωρεάν ετήσιο check-up σε συγκεκριμένα νοσοκομεία

Ανακάλυψε το Full Health Value στο ethnikiasfalistiki.gr
και στο δίκτυο συνεργατών της Εθνικής Ασφαλιστικής.



Μπες στο
ethnikiasfalistiki.gr/health

ΕΘΝΙΚΗ
Η Πρώτη Ασφαλιστική

Εδώ, για την επόμενη ημέρα.