

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩ

ΤΕΥΧΟΣ 220 • ΜΑΪΟΣ-ΙΟΥΝΙΟΣ 2026 • Euro 5 • www

ΠΩΛΗΣΕΙΣ

Δημιουργήστε
νέα όρια της αγοράς.
Βγείτε στον ωκεανό,
μη μένετε στο «λίγο
νερό».

ΦΙΛΙΠΠΑ ΜΙΧΑΛΗ

ΠΡΟΕΔΡΟΣ Δ.Σ. και ΔΙΕΥΘΥΝΟΥΣΑ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ NN HELLAS

**«Το 1 δισ. ευρώ
δεν είναι κορυφή,
είναι η αφετηρία
της επόμενης ημέρας»**

ΧΡΗΣΤΟΣ ΜΕΓΑΛΟΥ

Η Εθνική Ασφαλιστική
είναι σημαντική
για το μέλλον του
Ομίλου Πειραιώς



ΝΑΙ, ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ-ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

Τι έχει αξία για σένα;

Πίσω από ό,τι έχει αξία για σένα, σε υποστηρίζουμε να σχεδιάζεις τη ζωή σου με ασφάλεια.

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company



Αξία έχει να κάνεις
τους άλλους να
πιστεύουν στον
εαυτό τους



Υγεία

Φροντίδα[©]

Η υγεία σου αξίζει την καλύτερη φροντίδα.

Με τα σύγχρονα προγράμματά μας καλύπτεις κάθε σου ανάγκη, από νοσοκομειακή περίθαλψη μέχρι επείγοντα περιστατικά. Επιλέγοντας αυτό που σου ταιριάζει, εξασφαλίζεις υψηλό όριο κάλυψης και οικογενειακές εκπτώσεις έως 50%.

Για να απολαμβάνεις την κάθε μέρα με σιγουριά.

ΕΘΝΙΚΗ
Η Πρώτη Ασφαλιστική

Εδώ, για την επόμενη ημέρα.

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

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

www.minetta.gr



για την
υγεία σου



για το
όχημα σου



για το
σπίτι σου



για το
σκάφος σου



για την
επιχείρησή σου

MINETTA
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ



Allianz 
The Official Insurer



We are proud to be a part of the Olympic & Paralympic Movement



ALLIANZ.GR

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

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 220 • ΜΑΪΟΣ - ΙΟΥΝΙΟΣ 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, ΠΙΡΓΟΣ ΜΟΥΖΟΣ,
ΑΡΗΣ ΜΠΕΡΖΟΒΙΤΗΣ, ΑΝΘΗ ΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΥ,
ΚΩΣΤΑΣ ΠΑΠΑΪΩΑΝΝΟΥ, ΣΜΑΡΟΥΛΑ ΠΑΝΤΕΛΗ,
ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΒΕΡΤΟΠΟΥΛΟΣ,
ΧΡΗΣΤΟΣ ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ,
ΗΛΙΑΣ ΠΡΟΒΟΠΟΥΛΟΣ

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

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



ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ



Μ.Ε.Τ. 240431

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

- 10** ΑΡΘΡΟ ΕΚΔΟΤΗ Από τα πάντα προέρχεται το ένα και από το ένα τα πάντα
- 12** Συναισθηματικά: Η «παγίδα του Θουκυδίδη», Ο Λόγος των Αθηναίων και τα μηνύματα σε Κίνα και ΗΠΑ
- 20** ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ Underwriting
- 26** Φιλίππα Μιχάλη, πρόεδρος και διευθύνουσα σύμβουλος NN HELLAS: «Το 1 δισ. ευρώ δεν είναι κορυφή, είναι η αφετηρία της επόμενης ημέρας»
- 32** NN HELLAS: Επίτευγμα και νέα εκκίνηση με παραγωγή ασφαλίσεων 1 δισ. ευρώ
- 36** ΑΦΙΕΡΩΜΑ Ασφάλιση και Αυτοκίνηση 2030: Οι αλλαγές που αναδιαμορφώνουν την αγορά
- 52** ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ: 135 χρόνια ηγετικής παρουσίας στην ασφαλιστική αγορά
- 58** GENERALI: Διαμορφώνει τη νέα εποχή της ασφάλισης
- 64** EUROLIFE: 10 «αστέρια» για την προώθηση της ασφάλισης
- 66** INTERAMERICAN: Στόχος το 1 δισ. ευρώ έως το 2030
- 70** ALLIANZ: Επιβραβεύει την αριστεία
- 74** ERGO: Επενδύει δυναμικά στο μέλλον με επίκεντρο την τεχνολογία και τον άνθρωπο



- 82** ΕΑΕΕ: Πάνω από 450 στελέχη στη συνάντηση ασφαλιστών και αντασφαλιστών στην Ύδρα
- 86** ΠΩΛΗΣΕΙΣ: Δημιουργήστε νέα όρια της αγοράς. Βγείτε στον ωκεανό, μη μένετε στο «λίγο νερό». Διαλέξτε γαλάζιο ωκεανό και όχι σταγόνα σταγόνα...
- 89** Ανακαλύψτε νέες αγορές με νέα ή υπάρχοντα ασφαλιστικά προϊόντα για την αύξηση του χαρτοφυλακίου σας
- 91** Απευθυνθείτε στους ίδιους πελάτες με συμπληρωματικά προϊόντα
- 94** GROUPAMA Ασφαλιστική: Εμπειρία γνωριμίας με τις αξίες του ομίλου για κορυφαίους συνεργάτες

ΜΕΓΑΛΟ ΑΦΙΕΡΩΜΑ

ΑΣΦΑΛΙΣΗ και ΑΥΤΟΚΙΝΗΣΗ 2030



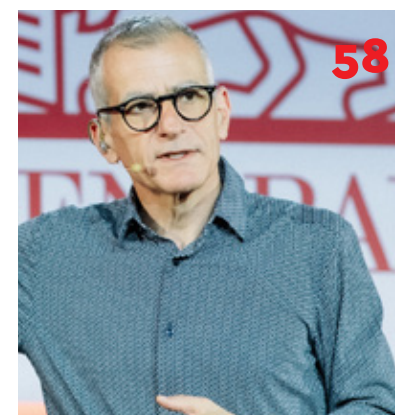
ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ



ΦΙΛΙΠΠΑ ΜΙΧΑΛΗ

- 96** Υδρόγειος Ασφαλιστική: Σε κοινή πορεία με τον Όμιλο Reale
- 97** INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ: Δράσεις με θετικό αποτύπωμα
- 98** ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ: Στην κορυφή για 10η χρονιά με Δείκτη Φερεγγυότητας 293%
- 100** MINETTA Ασφαλιστική: Ασφαλιστικές ρύσεις νέας γενιάς
- 101** Syndea: Ασφάλεια και συνεταιριστική φιλοσοφία
- 102** CrediaBank: Τι σηματοδοτεί η εξαγορά της Ευρώπης Holdings
- 103** ΕΥΡΩΠΗ Ασφαλιστική: Ισχυρές οικονομικές επιδόσεις

- 104** ARAG: Νέα ισχυρή αύξηση στα έσοδα από ασφάλιστρα
- 105** EUROINS: Στήριζει δράσεις που προάγουν τον αθλητισμό
- 106** INTERASCO: Πορεία ανάπτυξης με στόχο τα 100 εκατ. € παραγωγή έως το 2031
- 108** HDI: Θωρακίζει το Καλλιμάρμαρο από τις επιπτώσεις της κλιματικής αλλαγής
- 110** ΔΥΝΑΜΙΣ Ασφαλιστική: Σταθερή αξία στην ασφάλιση
- 111** Be.Brokers: Ενισχύει τη διοικητική και εμπορική δομή
- 112** Hellas Direct: Επεκτείνει τη διεθνή της παρουσία
- 114** Γραφείο Διεθνούς Ασφάλισης: Αύξηση στα τροχαία με ξένες πινακίδες στην Ελλάδα
- 116** ΣΤΑΘΗΣ ΜΠΟΥΤΑΚΗΣ, γενικός διευθυντής των εταιρειών του Contract Network: Είκοσι χρόνια παρουσίας στη Βουλγαρία και βλέπει νέες ευκαιρίες ανάπτυξης
- 120** ΕΙΔΗΣΕΙΣ-ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ
- 132** ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΑΓΟΡΑ
- 136** ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ





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



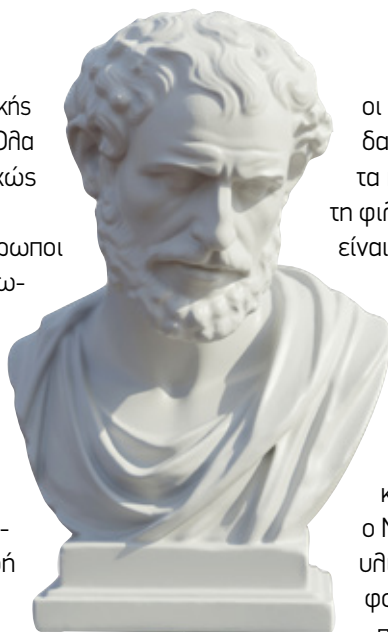
Από τα πάντα προέρχεται το ένα και από το ένα τα πάντα

— Ηράκλειτος

Το νόημα του κόσμου είναι η διαρκής κίνηση ή η απόλυτη ακινησία; Όλα τα ίδια μένουν ή μήπως συνεχώς αλλιάζουν;

Όλοι οι φιλόσοφοι και οι απλοί άνθρωποι βασανίστηκαν λίγο ή πολύ με αυτά τα ερωτήματα και κυρίως δεν ξεκαθαρίστηκε εάν ο Έλληνας φιλόσοφος Ηράκλειτος (500 π.Χ.) είπε την πασίγνωστη φράση «Τα πάντα ρει». Ο Πλάτων έγραψε στο έργο του «Κρατύλος» ότι «...λέει κάπου ο Ηράκλειτος ότι πάντα χωρεί και ουδέν μένει και, παρομοιάζοντας τα υπάρχοντα πράγματα με τη ροή ενός ποταμού, λέει ότι δεν μπορείς να μπεις στο ίδιο ποτάμι δύο φορές» (Πηγή: Αρχαίοι Έλληνες Φιλόσοφοι, Ίδρυμα Μαν. Τριανταφυλλίδη).

Ο φιλόσοφος Εμπεδοκλής (455 π.Χ.) μίλησε για δύο ισοδύναμες και αντίρροπες δυνάμεις στον κόσμο: Φιλία και Μίσος. Φιλότης και Νείκος. Η φιλότης, η αγάπη, η φιλία είναι ευεργετική δύναμη που δημιουργεί σταθερή σχέση που ενώνει, ενώ το νείκος, το μίσος, η εχθρότητα φέρνει ολέθρια αποτελέσματα, εχθρικά στρατόπεδα, διαχωρισμούς, φιλονικία. «Στο μίσος όλα είναι διαφορετικά μεταξύ τους και χωρισμένα, μα στη φιλία όλα ηγαίνονται μαζί και ποθούν το ένα το άλλο» (Εμπεδοκλής). Πίσω από αυτά κρύβεται η κινητήρια δύναμη της μεταβολής και τα ερωτήματα για τον τρόπο που συντελούνται οι φυσικές μεταβολές. Η σύγκληση και αρραίωση του Αναξίμενη, η ανάμιξη και ο διαχωρισμός του Εμπεδοκλή και του Αναξαγόρα είναι προσπάθειες να εξηγηθούν και να προσδιοριστούν



Ηράκλειτος

οι μηχανισμοί μεταβολών. Ο Αναξαγόρας διδάξε ότι ένας Νους είναι εκείνος που θέτει τα πάντα σε τάξη και ρυθμίζει το νείκος και τη φιλότητα και είναι υπεύθυνος για όλα, αφού είναι μια δύναμη πάνω από τον φυσικό κόσμο που εξουσιάζει και είναι «άπειρος και αυτοδύναμος και αυτόνομος...». Γνωρίζει τα πάντα για κάθε πράγμα και έχει τη μέγιστη δύναμη. Είναι ανώτερη δύναμη, πανίσχυρος, αυτόνομος, αν και δεν παύει να είναι υλικός, «το λεπτότερο και καθαρότερο απ' όλα τα πράγματα». Λογικά ο Νους έπρεπε να είναι άυλη δύναμη και όχι υλική, γι' αυτό και απογοήτευσε τον φιλόσοφο Σωκράτη. Πριν από τον Σωκράτη, πολλοί «προσωκρατικοί» φιλόσοφοι έδειξαν αγάπη για τη σοφία στην ελληνική επικράτεια του τότε αρχαίου κόσμου και προσπάθησαν να ερμηνεύσουν τις αρχές του κόσμου. Αναφέρω μερικούς: Θαλής (585 π.Χ.), Αναξίμανδρος (570 π.Χ.), Αναξίμενης (545 π.Χ.), Ξενοφάνης (530 π.Χ.), Πυθαγόρας (530 π.Χ.), Ηράκλειτος (500 π.Χ.), Παρμενίδης (480 π.Χ.), Λεύκιππος (440 π.Χ.), Γοργίας (440 π.Χ.), Φιλόλαος (430 π.Χ.), Δημόκριτος (420 π.Χ.), Διογένης Απολλωνιάτης (420 π.Χ.).

Όλους τους απασχολούσε η γέννηση των πάντων και το σύμπαν. Πώς έγινε η δημιουργία και πώς «κινούνται» τα φαινόμενα; Πώς έγινε η γέννηση του κόσμου; Τι είναι το άπειρο; Ποια είναι η θέση της Γης; Φιλοσοφία και θρησκεία. Σχέση ζωής και φιλοσοφίας. Ο ρόλος των Μαθηματικών. Φιλοσοφία και πηλός. Τα πάντα ρει; Ο ρόλος του ατόμου. Ζωή και θάνατος. Γέννηση και φθορά. Σωκράτης, Πλάτων, Αριστοτέλης. Τι είναι αρετή; Ο ρόλος της ψυχής και του έρω-

τα. Γνώση και επιστήμη. Επίκουρος. Φιλοσοφία και νόμοι. Φιλοσοφία και εξουσία. Θεωρία και πράξη. Χριστιανισμός και Ελληνισμός... Τριαδικός Θεός και Χριστιανισμός. Ο Ων. Ποια είναι η πρώτη αξία: Η ισότης; Η δικαιοσύνη; Η αγάπη; Ο λόγος που παραθέτω επιγραμματικά τα μεγάλα ονόματα της φιλοσοφίας είναι ότι στη σημερινή μας εποχή, που όλοι ψάχνουν την αλήθεια σε ένα ρευστό και αβέβαιο περιβάλλον, τα διδάγματα της φιλοσοφίας τους είναι χρήσιμοι οδηγοί επιβίωσης, που αξίζει να τους βρούμε και να βάλουμε στη ζωή μας. Η «Παγίδα του Θουκυδίδα», που πιο πολλοί θα βρείτε στις σελίδες «Συναισθηματικά», είναι ένα μικρό δώρο-αντίδωρο που χρησιμοποίησε στους δύο ηγέτες των υπερδυνάμεων ΗΠΑ και Κίνας, Τραμπ και Σι. Γιατί όχι και στην καθημερινότητά μας και ιδίως των παιδιών μας τα διδάγματα των φιλοσόφων μάς; Τι μηνύματα έχουν για τους συνανθρώπους μας οι Έλληνες φιλόσοφοι σήμερα; Τι «σοφίες» είναι διαθέσιμες στους διπλανούς μας και κυρίως στην ασφαλιστική μας αγορά, στα στελέχη της, στους ασφαλιστές της, στους ηγέτες της; Η κινητήρια δύναμη της μεταβολής, για την οποία μίλησε ο Εμπεδοκλής, τι έχει να πει σ' αυτούς; Είναι στη δίνη της Φιλίας ή του Μίσους;

Ποια είναι η σχέση μας με τη Φιλία και το Μίσος; Η διαρκής αλληλεγγύη των πάντων συμβαίνει συνεχώς γύρω μας και δεν χρειάζονται περισσότερα να γράψουμε. Ας το λάβουν υπ' όψιν όλοι, παντού, σε όλα, στις οικογένειες, στις ομάδες, στις πόλεις, στις εμπορικές επιχειρήσεις, στις ασφαλιστικές εταιρείες, στις ανθρώπινες σχέσεις... Όλα κινούνται και «από τα πάντα προέρχεται το ένα και από το ένα τα πάντα», θα πει ο Ηράκλειτος σ' αυτούς που μένουν στάσιμοι. Ο Δημόκριτος ισχυρίζεται ότι όλα γίνονται κατ' ανάγκη, γιατί η αιτία που όλα γίνονται είναι η δίνη, την οποία ονομάζει «ανάγκη» (Διογένης ο Λαέρτιος). «Κανένα πράγμα δεν γίνεται μάταια, αλλά όλα γίνονται για κάποιον λόγο και από ανάγκη» (Λεύκιππος). Η ανάγκη δεν ταυτίζεται με την Τύχη. Είναι το αντίθετο της Τύχης. Εδώ φαίνεται η αναγκαιότητα κάθε φυσικής μεταβολής. «Σε κάθε πράγμα ενυπάρχει μέρος κάθε άλλου πράγματος» (Αναξαγόρας). Η Φιλία και το Μίσος παραμονεύουν παντού. Εμφανίζονται και με άλλες ονομασίες, όπως: ανάπτυξη, ανταγωνισμός, συγχώνευση, καινοτομία κ.λπ. Η ομάδα KY-PIAPXEI, αφού παντού ενυπάρχει και κάτι άλλο και κάποιου

άλλου η παρουσία και ενέργεια. Οι εγωιστές, οι δικτατορίσκοι, οι αφέντες, οι «μοναχοφάνδες», αυτόνομοι και αναρχοαυτόνομοι είναι σε λάθος άποψη και εμποδίζουν την επιβίωση των άλλων.

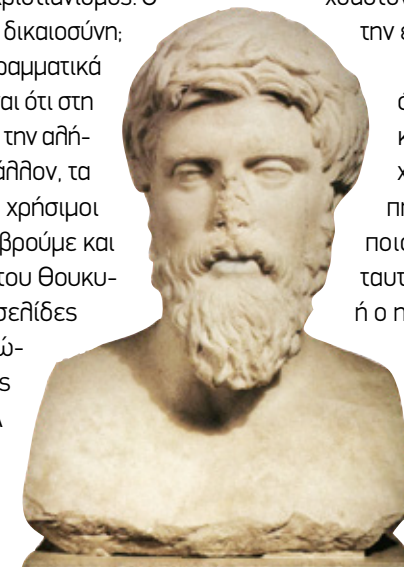
Αυτές τις αλήθειες τις βλέπω καθαρά όλο και περισσότερο, παρατηρώντας την κοινωνία, τις μεγάλες ομάδες, τις συμμαχίες, τις ΗΠΑ, την Κίνα, το ΝΑΤΟ, την Ευρώπη, τις εταιρείες, τις κυβερνήσεις, όπου κάποιον νομίζουν πως είναι το κέντρο, ενώ είναι ταυτόχρονα και περιφέρεια, ότι είναι οι ηγέτες ή ο ηγέτης, ο πρωταγωνιστής, ο πρώτος, αληθιά δεν είναι τίποτε χωρίς τους άλλους. Πώς θα είσαι πρώτος χωρίς τους επόμενους; Ο μόνος «ή θηρίον ή θεός», είπε ο Αριστοτέλης. Μην το ξεχνάτε στις βραδιές βραβεύσεων και στις λίστες δέκα πρώτων.

Τα άτομα (στην κοινωνία και τη Φυσική) είναι άπειρα στο πλήθος και διαφορετικά μεταξύ τους ως προς το σχήμα και μέγεθος, η συνένωση όμως πολλών ατόμων δημιουργεί τις ορατές μάζες και ποικίλα ορατά σχήματα που βλέπουμε και αισθανόμαστε. Η γέννηση ενός πράγματος είναι ανάμιξη προϋπαρχόντων στοιχείων. Σε μια ασφαλιστική εταιρεία ισχύουν τα ίδια με τα άτομα της Πυρηνικής Φυσικής. Μια μεγάλη ασφαλιστική εταιρεία την αποτελούν πολλοί διαφορετικά άτομα που είναι σε διαρκή κίνηση.

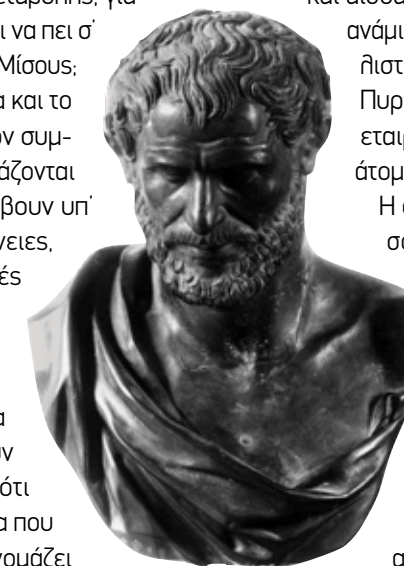
Η φύση και φιλοσοφία ίσως θέλουν περισσότερο ανάγνωση, για το καλό μας. Η Φιλία και το Μίσος μας κοιτάνε περίεργα...

Ο υπέρροχος ύμνος της αγάπης στην επιστολή του Αποστόλου Παύλου προς Κορινθίους, κεφ. ΙΓ', στίχοι 1-13 και ειδικά ο 13ος στίχος που λέει ότι για την παρούσα ζωή χρειάζονται η πίστις, η ελπίς και η αγάπη, αυτά τα τρία, μεγαλύτερα δε από αυτά είναι η αγάπη (η φιλότης;). Διαλέξτε με τόλη την κυριαρχία της αγάπης-φιλοφιλίας που ενώνει και βάλτε τη φιλοσοφία στη ζωή σας, είναι

χρήσιμη, είναι η ανώτατη εκπαίδευση, που όπως είπε ο Κικέρων για τον Σωκράτη, «κατέβασε τη φιλοσοφία από τον ουρανό στις πόλεις, στα σπίτια των ανθρώπων σαν τέχνη του βίου» και μην ξεχνάτε: «Από τα πάντα προέρχεται το ένα και από το ένα τα πάντα», όπως είπε ο Ηράκλειτος.



Εμπεδοκλής



Δημόκριτος

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ

Η «παγίδα του Θουκυδίδη» Ο Λόγος των Αθηναίων και τα μηνύματα σε Κίνα και ΗΠΑ

Τον όρο «παγίδα του Θουκυδίδη», που στο βιβλίο «Προορισμένοι για πόλεμο» έγραψε ο συγγραφέας Γκρέιαμ Τ. ΆλISON, θύμισε στον πρόεδρο των ΗΠΑ, Ντ. Τραμπ, ο Κινέζος πρόεδρος, Σι Τζιμπινγκ, στις συνομιλίες τους. Πολλοί εξεπλήγησαν με αυτήν την αναφορά και κυρίως οι περισσότεροι Έλληνες (και πολιτικοί) που αγνοούν την Ιστορία του Θουκυδίδη, ο οποίος έγραψε ότι όταν μία ηγεμονία απειλείται από άλλη ανερχόμενη δύναμη, τότε δημιουργούνται οι προϋποθέσεις για πόλεμο. Τα αίτια είναι πάντα οικονομικά. Η Αθήνα, μετά τους Μηδικούς Πολέμους, είχε γίνει μεγάλη δύναμη, εξαπλωνόταν προς τη Δύση, την έφερνε σε σύγκρουση με την Κόρινθο, σύμμαχο της Σπάρτης, και την Κέρκυρα, σύμμαχο της Κορίνθου... Οι αφορμές βρέθηκαν και η παγίδα πολέμου ήρθε σύντομα...

Ο Θουκυδίδης με την «Ιστορία» του, που διδάσκεται σε όλα τα πανεπιστήμια, τις πολιτικές και στρατιωτικές σχολές σε όλο τον κόσμο (δυστυχώς, ελάχιστα στην Ελλάδα), έδωσε τα μηνύματά του διαχρονικά για αιώνες (και σήμερα σε Κίνα και ΗΠΑ), για την αποφυγή ενεργειών που οδηγούν σε συγκρούσεις και ολέθριες αποφάσεις σε βάρος λαών. Για την πατρίδα μας, το κατάλαβε καλά ο Ελευθέριος Βενιζέλος, που διάβασε και μετέφρασε ολόκληρο τον Θουκυδίδη. Στις μέρες μας, η Κίνα μοιάζει με την τότε Αθήνα και οι ΗΠΑ με τη Σπάρτη. Πιθανόν η ανάλυση του κειμένου του Θουκυδίδη που δημοσιεύσαμε στο «ΝΑΙ» να είναι χρήσιμη σε όσους διαπραγματεύονται μικρά και μεγάλα ζητήματα της ζωής μας, σε ατομικό ή ομαδικό επίπεδο, όπου η σύγκρουση είναι κοντά και ο πόλεμος περιμένει...

Ε.Σ.

Άγαλμα του Έλληνα ιστορικού Θουκυδίδη
μπροστά από το αυστριακό Κοινοβούλιο
στη Βιέννη.





ΔΗΜΟΣΙΕΥΜΑΤΑ ΓΙΑ ΤΗΝ «ΠΑΓΙΔΑ ΤΟΥ ΘΟΥΚΥΔΙΔΗ» ΣΤΟΝ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΤΥΠΟ



Ο πρόεδρος των ΗΠΑ, Ντόναλντ Τραμπ, με τον πρόεδρο της Λαϊκής Δημοκρατίας της Κίνας, Σι Τζινπίνγκ.

Η «παγίδα του Θουκυδίδη», ο Τραμπ και η Κίνα: Πώς μία αρχαία θεωρία στοιχειώνει το σήμερα

Η γνώση της Ιστορίας δεν περιλαμβάνεται στα δυνατά «χαρτιά» του Ντόναλντ Τραμπ. Πιθανώς για αυτόν τον λόγο ο Αμερικανός πρόεδρος απέφυγε να σχολιάσει άμεσα την προτροπή του Κινέζου ομολόγου του, Σι Τζινπίνγκ, να ξεπεράσουν οι δύο ηγέτες την «παγίδα του Θουκυδίδη», δηλαδή να αποφύγουν μια σύγκρουση όπως τον Πελοποννησιακό Πόλεμο, που, κατά τον αρχαίο Έλληνα ιστορικό, κατέστη αναπόφευκτος όταν η άνοδος της Αθήνας ενστάλαξε στη Σπάρτη τον φόβο ότι αμφισβητείται η κυριαρχία της.

Τον όρο καθιέρωσε προ δεκαπενταετίας ο Αμερικανός πολιτικός επιστήμονας Γκράχαμ Τ. Άλison, υποστηρίζοντας ότι Κίνα και ΗΠΑ βρίσκονται σε τροχιά σύγκρουσης, ενώ υπήρξε σχετική πυκνή αρθρογραφία και το 2017 κατά την πρώτη επίσημη επίσκεψη του Τραμπ στην Κίνα.

ΠΗΓΗ: TO BHMA

Τι είναι η «παγίδα του Θουκυδίδη»

Ο όρος βασίζεται στην ανάλυση του αρχαίου ιστορικού Θουκυδίδη για τον Πελοποννησιακό Πόλεμο ανάμεσα στην Αθήνα και στη Σπάρτη.

Σύμφωνα με τον Θουκυδίδη, «η άνοδος της Αθήνας και ο φόβος που αυτή προκάλεσε στη Σπάρτη έκαναν τον πόλεμο αναπόφευκτο». Από αυτήν τη φράση προέκυψε η σύγχρονη θεωρία ότι όταν μια ανερχόμενη δύναμη απειλεί να εκτοπίσει μια κυρίαρχη δύναμη, ο κίνδυνος σύγκρουσης αυξάνεται δραματικά.

Τον όρο έκανε ιδιαίτερα γνωστό ο καθηγητής του Χάρβαρντ Γκράχαμ Άλison, ο οποίος υποστήριξε ότι η άνοδος της Κίνας απέναντι στις Ηνωμένες Πολιτείες θυμίζει ιστορικά παραδείγματα που συχνά κατέληξαν σε πολέμους.

Γιατί ο Σι επανέφερε τώρα τη θεωρία

Η αναφορά του Σι δεν θεωρείται τυχαία. Έγινε σε μια περίοδο κατά την οποία οι σχέσεις Πεκίνου και Ουάσινγκτον παραμένουν τεταμένες λόγω του εμπορίου, της τεχνολογικής αντιπαράθεσης, του πολέμου με το Ιράν και κυρίως της Ταϊβάν.

Λίγο αργότερα, ο Κινέζος πρόεδρος προειδοποίησε ευθέως ότι αν οι ΗΠΑ χειριστούν λανθασμένα το ζήτημα της Ταϊβάν, οι δύο χώρες θα μπορούσαν να οδηγηθούν ακόμη και σε «συγκρούσεις».

Αναδυτές εκτιμούν ότι το Πεκίνο επιχειρεί να στείλει μήνυμα πως η Κίνα δεν επιθυμεί ανοικτή αντιπαράθεση, αλλά θεωρεί ότι η Ουάσινγκτον πρέπει να αποδεχθεί την αυξανόμενη κινεζική ισχύ και να αποφύγει κινήσεις που το Πεκίνο θεωρεί προκλητικές.

Παρότι η «παγίδα του Θουκυδίδη» έχει αποκτήσει μεγάλη δημοτικότητα στη διεθνή πολιτική συζήτηση, αρκετοί ειδικοί αμφισβητούν κατά πόσον οδηγεί πράγματι σε αναπόφευκτο πόλεμο.

Ο ίδιος ο Γκράχαμ Άλison έχει τονίσει ότι ο πόλεμος δεν είναι μοιραίος, αλλά ότι απαιτείται έντονη διπλωματική προσπάθεια, ώστε να αποφευχθεί μια ανεξέλεγκτη κλιμάκωση ανάμεσα στις δύο υπερδυνάμεις

ΠΗΓΗ: ertnews.gr

ΘΟΥΚΥΔΙΔΗΣ Ίστορία (1.23.1-1.24.7)

[1.23.1] Τῶν δὲ πρότερον ἔργων μέγιστον ἐπράχθη τὸ Μηδικόν, καὶ τοῦτο ὅμως δυοῖν ναυμαχίαιν καὶ πεζομαχίαιν ταχεῖαν τὴν κρίσιν ἔσχεν. Τούτου δὲ τοῦ πολέμου μῆκός τε μέγα προύβη, παθήματά τε ξυνήνεχθη γενέσθαι ἐν αὐτῷ τῇ Ἑλλάδι οἷα οὐχ ἔτερα ἐν ἴσῳ χρόνῳ. [1.23.2] Οὐτε γὰρ πόλεις τοσαῖδε ληφθεῖσαι ἡρημώθησαν, αἱ μὲν ὑπὸ βαρβάρων, αἱ δ' ὑπὸ σφῶν αὐτῶν ἀντιπολεμούντων (εἰσὶ δ' αἱ καὶ οἰκήτορας μετέβαλον ἀλίσκόμεναι), οὔτε φυγαὶ τοσαῖδε ἀνθρώπων καὶ φόνος, ὁ μὲν κατ' αὐτὸν τὸν πόλεμον, ὁ δὲ διὰ τὸ στασιάζειν. [1.23.3] Τὰ τε πρότερον ἀκοῇ μὲν λεγόμενα, ἔργῳ δὲ σπανιώτερον βεβαιούμενα οὐκ ἄπιστα κατέστη, σεισμῶν τε πέρι, οἳ ἐπὶ πλείστον ἅμα μέρος γῆς καὶ ἰσχυρότατοι οἱ αὐτοὶ ἐπέσχον, ἡλίου τε ἐκλείψεις, αἱ πυκνότεραι παρὰ τὰ ἐκ τοῦ πρὶν χρόνου μνημονεύμενα ξυνέβησαν, αὐχμοὶ τε ἔστι παρ' οἷς μεγάλοι καὶ ἅπ' αὐτῶν καὶ λιμοὶ καὶ ἡ οὐχ ἥμισυ βλάβασα καὶ μέρος τι φθειράσα ἡ λοιμώδης νόσος· ταῦτα γὰρ πάντα μετὰ τοῦδε τοῦ πολέμου ἅμα ξυνεπέθετο. [1.23.4] Ἦρξαντο δὲ αὐτοῦ Ἀθηναῖοι καὶ Πελοποννήσιοι λύσαντες τὰς τριακοντούτεις σπονδὰς αἱ αὐτοῖς ἐγένοντο μετὰ Εὐβοίας ἄλωσιν. [1.23.5] Διότι δ' ἔλυσαν, τὰς αἰτίας προύγραψα πρῶτον καὶ τὰς διαφοράς, τοῦ μή τινα ζητῆσαι ποτε ἐξ ὅτου τοσοῦτος πόλεμος τοῖς Ἑλλήσι κατέστη. [1.23.6] Τὴν μὲν γὰρ ἀληθεστάτην πρόφασιν, ἀφανεστάτην δὲ λόγῳ, τοὺς Ἀθηναίους ἡγοῦμαι μεγάλους γιγνομένους καὶ φόβον παρέχοντας τοῖς Λακεδαιμονίοις ἀναγκάσαι ἐς τὸ πολεμεῖν· αἱ δ' ἐς τὸ φανερόν λεγόμεναι αἰτίαι αἰδ' ἦσαν ἐκατέρων, ἅψ' ὧν λύσαντες τὰς σπονδὰς ἐς τὸν πόλεμον κατέστησαν.

[1.24.1] Ἐπίδαμνος ἐστὶ πόλις ἐν δεξιᾷ ἐσπλέοντι ἐς τὸν Ἰόνιον κόλπον· προσοικοῦσι δ' αὐτὴν Ταυλάντιοι βάρβαροι, Ἰλλυρικὸν ἔθνος. [1.24.2] Ταύτην ἀπώκισαν μὲν Κερκυραῖοι, οἰκιστὴς δ' ἐγένετο Φαλίος Ἐρατοκλείδου Κορίνθιος γένος τῶν ἁπ' Ἡρακλείους, κατὰ δὴ τὸν παλαιὸν νόμον ἐκ

ΜΕΤΑΦΡΑΣΗ ΑΓΓΕΛΟΣ Σ. ΒΛΑΧΟΣ*

[1.23.1] Ἀπ' ὅλα τα προηγούμενα πολεμικά γεγονότα, το μεγαλύτερο ήταν ο Περσικός πόλεμος, ο οποίος τερματίστηκε με δύο ναυμαχίες και δύο μάχες, ενώ ο σημερινός πόλεμος κράτησε παρά πολλὰ χρόνια και προκάλεσε τόσες συμφορές στην Ελλάδα, όσες δεν είχε ποτέ πάθει σε

ανάλογο χρονικό διάστημα. [1.23.2] Ποτέ ἄλλοτε δεν κυριεύτηκαν και δεν καταστράφηκαν τόσες πολιτείες είτε από βαρβάρους είτε από Ἑλληνες που πολεμούσαν μεταξύ τους. Σε πολλές, μάλιστα, πολιτείες, αφού καταστράφηκαν, εγκαταστάθηκε καινούργιος πληθυσμός. Ποτέ ἄλλοτε δεν έγιναν τόσες εξορίες και δεν σκοτώθηκαν τόσοι άνθρωποι, είτε στον πόλεμο είτε σ' εμφυλίουσ παραγμούς. [1.23.3]



Άγγελος Σ. Βλάχος.

Εκτός απ' αυτό, πολλὰ από τα όσα αναφέρονται σε παλιές διηγήσεις, τα οποία όμως σπάνια επαληθεύονταν, έγιναν πιστευτά. Γιατί έγιναν πολλοί και καταστρεπτικοί σεισμοί και εκλείψεις ηλίου πολύ συχνότερες από όσες μπορούσαν να μνημονευτούν για τις παλιές εποχές. Μεγάλες ξηρασίες σημειώθηκαν σε πολλὰ μέρη και προκάλεσαν λιμούς και τέλος η φοβερή επιδημία, που προξένησε μεγάλες βλάβες και καταστροφή. Όλα αυτά έγιναν κατά τη διάρκεια του πολέμου. [1.23.4] Τον ἄρχισαν οι Αθηναῖοι και οι Πελοποννήσιοι καταγγέλλοντες τις τριαντάχρονες σπονδές τις οποίες είχαν κάνει μετά την επανάσταση της Εὐβοίας. [1.23.5] Θα εκθέσω πρώτα ποιοι ἦσαν οι λόγοι και οι διαφορές που οδήγησαν στον πόλεμο για να μην αναρωτιέται κανείς αργότερα για ποια αἰτία οι Ἑλληνες περιπλέχτηκαν σε τόσο μεγάλο πόλεμο. [1.23.6] Η πραγματική, βέβαια, αἰτία ἀνομολόγητη αἰτία ἦταν, καθώς νομίζω, το ότι η μεγάλη ἀνάπτυξη της Αθήνας φόβισε τους Λακεδαιμόνιους και τους ανάγκασε να πολεμήσουν. Αἰτία οι λόγοι τους οποίους πρόβαλαν τα δύο μέρη για να λύσουν τις σπονδές και ν' αρχίσουν τον πόλεμο ἦσαν οι εξής:

[1.24.1] Η Επίδαμνος είναι πολιτεία που βρίσκεται στο δεξιό χέρι καθώς μπαίνει κανείς στον Ιόνιο κόλπο, και γειτονεύει με τους βαρβάρους Ταυλαντίους που ἀνήκουν στην Ἰλλυρική φυλή. [1.24.2] Οι Κερκυραῖοι την είχαν χτίσει –αποικία τους–, ἀλλὰ ιδρυτής της ἦταν ο Φάλιος του Ερατοκλείδου, Κορίνθιος το γένος, ἀπόγονος του Ηρακλή. Κατά το αρχαίο ἔθιμο, οι Κερκυραῖοι τον είχαν μετακαλέσει ἀπό τη μητρόπολη για την περίσταση. Μεταξύ των ἀποίκων



της μητροπόλεως κατακληθείς. ξυνώκισαν δὲ καὶ Κορινθίων τινὲς καὶ τοῦ ἄλλου Δω-
ρικοῦ γένους. [1.24.3] Προελθόντος δὲ τοῦ
χρόνου ἐγένετο ἡ τῶν Ἐπιδαμνίων δύνάμις
μεγάλη καὶ πολυάνθρωπος· [1.24.4] στα-
σιάσαντες δὲ ἐν ἀλλήλοις ἔτη πολλά, ὡς
λέγεται, ἀπὸ πολέμου τινὸς τῶν προσοίκων
βαρβάρων ἐφθάρησαν καὶ τῆς δυνάμεως
τῆς πολλῆς ἐστερήθησαν. [1.24.5] Τὰ δὲ τε-
λευταῖα πρὸ τοῦδε τοῦ πολέμου ὁ δῆμος
αὐτῶν ἐξεδίδωξε τοὺς δυνατοὺς, οἱ δὲ ἐπελ-
θόντες μετὰ τῶν βαρβάρων ἐλήζοντο τοὺς
ἐν τῇ πόλει κατὰ τε γῆν καὶ κατὰ θάλασ-
σαν. [1.24.6] Οἱ δὲ ἐν τῇ πόλει ὄντες Ἐπι-
δάμνιοι ἐπειδὴ ἐπιέζοντο, πέμπουσιν ἐς τὴν
Κέρκυραν πρέσβεις ὡς μητρόπολιν οὖσαν,
δεόμενοι μὴ σφᾶς περιορᾶν φθειρομένους,
ἀλλὰ τοὺς τε φεύγοντας ξυναλλάξαι σφίσι
καὶ τὸν τῶν βαρβάρων πόλεμον καταλῦ-
σαι. [1.24.7] Ταῦτα δὲ ἰκέται καθεζόμενοι
ἐς τὸ Ἥραιον ἐδέοντο. οἱ δὲ Κερκυραῖοι
τὴν ἰκετείαν οὐκ ἐδέξαντο, ἀλλ' ἀπράκτους
ἀπέπεμψαν.

ήσαν και μερικοί Κορίνθιοι και ἄλλοι Δωριεῖς. [1.24.3] Με
τον καιρό η Επίδαμνος έγινε πολιτεία ισχυρή και πολυά-
ριθμη, [1.24.4] ἀλλὰ μετά από εμφύλιους σπαραγμούς που
κράτησαν, καθώς λέγεται, πολλὰ χρόνια, ἕνας πόλεμος με
τους γειτονικούς βαρβάρους κατάστρεψε τη δύναμη της
Επιδάμνου και τη στέρησε από την ισχύ της. [1.24.5] Λίγα
χρόνια προτού αρχίσει ο σημερινός πόλεμος, ο λαός της
Επιδάμνου εξόρισε τους ολιγαρχικούς, οι οποίοι ἐνώθη-
καν με τους βαρβάρους και ἔκαναν ληστρικές επιδρομές
ἐναντίον της πολιτείας και από στεριά και από θάλασσα.
[1.24.6] Οι κάτοικοί της βρέθηκαν σε δύσκολη θέση κι
ἔστειλαν πρέσβεις στην Κέρκυρα, που ἦταν μητρόπολή
τους, ζητώντας της να μην παρακολουθεῖ ἀδιάφορη τη σι-
γανή καταστροφή τους, ἀλλὰ να τους βοηθήσει να συμβι-
βαστούν με τους ἐξόριστους και να κάνουν εἰρήνη με τους
βαρβάρους. [1.24.7] Οι Επιδάμνιοι πρέσβεις παρουσίασαν
τα αιτήματά τους καθισμένοι σαν ἰκέτες στον ναό της Ἥρας,
ἀλλὰ οι Κερκυραῖοι δεν δέχτηκαν την ἰκεσία τους και τους
ἀπέπεμψαν ἀπρακτους.

* Ο Ἀγγελος Βλάχος του Σταύρου (4 Φεβρουαρίου
1915-8 Φεβρουαρίου 2003) ἦταν Ἑλληνας διπλωμάτης,
συγγραφέας, πολιτικός και ακαδημαϊκός.

Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ», με αφορμή τα επίκαιρα μηνύματα του Θουκυδίδη (περ. 460
π.Χ. – περ. 398 π.Χ.), του αρχαίου Ἑλλήνα ιστορικού που συνέγραψε την ιστορία
του Πελοποννησιακού Πολέμου, ἀλλὰ ἀνέδειξε και τον ανταγωνισμό ἀνάμεσα στα
κράτη, παραθέτει στη συνέχεια ἕνα ιστορικό γεγονός σε μετάφραση του Ελευθέριου
Βενιζέλου που αξίζει να ξαναδιαβάσουμε.

Αίτησις Αθηναίων πρέσβων να ομιλήσουν ενώπιον των Λακεδαιμονίων

— Μετάφραση **ΕΛΕΥΘΕΡΙΟΣ Κ. ΒΕΝΙΖΕΛΟΣ***

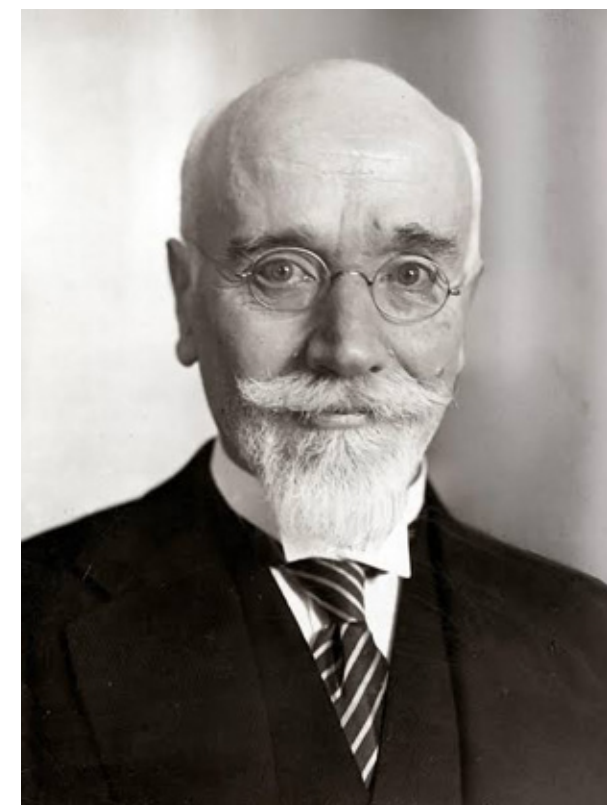
Τοιουτοτρόπως ωμίθησαν οι Κορίνθιοι. Αἰτῶν ἐπειδὴ ἔτυχε
να εὐρίσκεται τότε εἰς τὴν Λακεδαίμονα πρεσβεία των Αθη-
ναίων, ἡ οποία εἶχεν ἔλθει προηγουμένως δι' ἄλλας υπο-
θέσεις, ὡς ἔμαθαν οι ἀποτελοῦντες αὐτὴν τους ἀπαγγελ-
θέντας λόγους, ἐθεώρησαν ὅτι ἔπρεπε να παρουσιασθῶν
ἐνώπιον των Λακεδαιμονίων, ὅχι διὰ να ἀπολογηθῶν κατὰ
των αἰτιάσεων, τὰς οποίας διετύπωσαν αἱ πόλεις, ἀλλὰ
διὰ να καταστήσουν φανερόν γενικῶς, ἐν σχέσει πρὸς το
ὑπὸ συζήτησιν θέμα, ὅτι οι Λακεδαιμόνιοι ἔπρεπε να μὴ
προβῶν εἰς ἐσπευσμένους ἀποφάσεις, ἀλλὰ να σκεφθῶν
ωρίμως. Ἦθελαν, συγχρόνως, να δείξουν τὴν δύναμιν τῆς
πόλεως των, ὑπενθυμίζοντες μὲν εἰς τους πρεσβυτέρους
ὅ,τι ἡδη ἐγνώριζαν, διηγούμενοι δὲ εἰς τους νεωτέρους

ὅ,τι αὐτοὶ δεν ἤξευραν, διότι ἐνόμιζον ὅτι ὑπὸ τὴν ἐπιρροήν
των ἐπιχειρημάτων των οι Λακεδαιμόνιοι ἤθελσαν τραπῆ
περισσότερον πρὸς τὴν εἰρήνην παρά πρὸς τὸν πόλεμον.
Προσελθόντες ὡς ἐκ τούτου πρὸς τους ἐφόρους των Λα-
κεδαιμονίων εἶπαν ὅτι ἐπιθυμοῦν και αὐτοὶ να ομιλήσουν
πρὸς τὸν λαόν, ἐάν δεν ὑπῆρχε πρὸς τούτο ἐμπόδιον. Οι
ἔφοροι τους προσεκάλεσαν να παρουσιασθῶν ἐνώπιον
τῆς συνελεύσεως τοῦ λαοῦ, και προχωρήσαντες εἰς το
βῆμα οι Αθηναῖοι εἶπαν περίπου τὰ εξῆς.

Λόγος των Αθηναίων

«Ἡ ἀποστολή μας ἐδῶ δεν ἐγίνε διὰ να ἔλθωμεν εἰς ἀντι-
λογία με τους συμμάχους σας, ἀλλὰ διὰ να διεξαγάγω-

μεν τὰς υποθέσεις, τὰς οποίας μας ἀνέθεσεν ἡ πόλις μας.
Ἐπειδὴ ὅμως ἐμάθαμεν ὅτι ὑπάρχει ὅχι ὀλίγη κατακραυγὴ
ἐναντίον μας, ἐζητήσαμεν τὸν λόγον, ὅχι διὰ ν' ἀποκρούσω-
μεν τὰς κατηγορίας των πόλεων (καθόσον οὔτε αὐτοί, οὔτε
ἡμεῖς ἀπευθυνόμενα πρὸς σας ὡς πρὸς δικαστὰς), ἀλλὰ διὰ
να μὴ παρασυρθῶτε ευκόλως ἀπὸ τους λόγους των συμ-
μάχων σας και καταλήξετε τοιουτοτρόπως, ἀνευ ὠρίμου
σκέψεως, εἰς ἀποφάσεις ἐσφαλμένας, προκειμένου περὶ
τόσον σπουδαίων ζητημάτων. Ἐπιθυμοῦμεν συγχρόνως,
σχετικῶς πρὸς τὴν γενικωτέραν κρίσιν, ἡ οποία ἔχει σχη-
ματισθῆ περὶ ἡμῶν, να δείξωμεν ὅτι και δικαιοτάτα κατέ-
χομεν τὰς κτήσεις μας και ἡ πόλις μας εἶναι ἀξία πολλῆς
ἐκτιμήσεως. Καὶ τὰ μὲν ἴδαν παλαιά, ὅσα ἐξ ἀκοῆς μόνον
γνωρίζετε, ἀλλὰ τὰ ὅποια κανεῖς ἀπὸ σας πρὸς μας ἀκούετε
δεν εἶδε με τὰ μάτια του, ποία ἡ ἀνάγκη να τ' ἀναφέρωμεν;
Αἰτῶν τους Περσικοὺς πολέμους και τὰ γεγονότα, ὅσων
ἔχετε προσωπικὴν ἀντίληψιν, οφείλομεν να μνημονεύσω-
μεν, μοιλονότι ἡ διηνεκὴς ὑπόμνησίς των κατατὰ ἐνοχλη-
τικὴ. Διότι, ὅταν ὑπεβαλλόμεθα εἰς τους ἀγῶνας ἐκείνους,
ἐπράττομεν τούτο χάριν τῆς κοινῆς ὠφελείας. Αἰτῶν ἀφού
ἀπὸ τὴν ὠφέλειαν των ἀγῶνων αὐτῶν ἐλάβετε το ἀνή-
κον εἰς σας μέρος, δεν εἶναι ὀρθόν να στερηθῶμεν ἡμεῖς
ἐξ ὀλοκλήρου τὴν ὠφέλειαν, τὴν ὁποίαν τυχόν παρέχει ἡ
ἐπαινετικὴ μνεῖα αὐτῶν. Τὰ γεγονότα ἀλλήλωστε αὐτὰ θα
μνημονεύσωμεν, ὅχι διὰ να σας ἐξευμενίσωμεν, ἀλλ' ὅπως



Ο Ελευθέριος Κ. Βενιζέλος.

διὰ παραδειγμάτων σας ἀποδείξωμεν πρὸς ποίου εἶδους
πόλιν θέλετε περιέλθει εἰς πόλεμον, ἐάν αἱ ἀποφάσεις, εἰς
τὰς οποίας θα καταλήξετε, δεν εἶναι ὀρθαί. Ἰσχυρίζομεθα,
δηλαδή, ὅτι και εἰς τὸν Μαραθῶνα μόνον ἐπροτάξαμεν τὰ
στήθη μας κατὰ τοῦ βαρβάρου, και κατὰ τὴν δευτέραν αὐ-
τοῦ ἐπιδρομὴν, ἐπειδὴ δεν εἴμεθα ἀρκετὰ ἰσχυροὶ ν' ἀντι-
ταχθῶμεν ἐναντίον του και κατὰ ξηράν, εἰσῆλθαμεν μέχρι
τοῦ τελευταίου ἀνδρὸς εἰς τὸν στόλον μας και ἐλάβαμεν
μέρος μαζί με τους ἄλλους Ἑλληνας εἰς τὴν ναυμαχίαν
τῆς Σαλαμίνος, ἡ οποία τὸν ἠμπόδισε να πλεῦση κατὰ τῆς
Πελοποννήσου και να ἐρήμωση τὴν μίαν μετὰ τὴν ἀλλήν
τὰς πόλεις τῆς, αἱ οποῖαι θα ἦσαν ἀνίκανοι ν' ἀληθινοβο-
νηθῶν ἐναντίον στόλου τόσον ἰσχυροῦ. Τὴν καλύτεραν
τούτου ἀπόδειξιν ἔδωσεν ὁ ἴδιος, διότι μετὰ τὴν ἦτταν τοῦ
κατὰ θάλασσαν, θεωρήσας ὅτι δεν ἦτο πλεόν ἰσοδύναμος
πρὸς τους Ἑλληνας, ἀνεχώρησεν ἐσπευσμένως με το με-
γαλύτερον μέρος τοῦ στρατοῦ του.

74. Τοιοῦτο λοιπὸν ὑπῆρξε τὸ ἀποτέλεσμα τῆς ναυμα-
χίας αὐτῆς, ἡ οποία ἀπέδειξε κατὰ τρόπον ἀναμφισβήτητον
ὅτι ἡ σωτηρία των Ἑλλήνων ἐκρεμάσθη ἀπὸ τὸν στόλον
των. Διὰ τὴν ἐπίτευξιν τοῦ ἀποτελέσματος αὐτοῦ, ἡμεῖς
παρέσχομεν τὰ τρία χρησιμώτατα στοιχεῖα, δηλαδή τὸν
μέγιστον ἀριθμὸν των πλοίων, τὸν ἰκανώτατον στρατηγόν
και τὸν πλεόν ἀκατάβλητον ζήλον. Διότι ἀπὸ τὰ τετρακόσια
πλοῖα τοῦ ὅλου Ἑλληνικοῦ στόλου ἡμεῖς ἐχορηγήσαμεν
σχεδόν τὰ δύο τρίτα. Εἰς τὸν στρατηγόν μας θεμιστοκλή
οφείλεται πρὸ πάντων ὅτι ἡ ναυμαχία διεξήχθη εἰς το στε-
νόν, πράγμα το ὁποῖον ἔσωσεν ὁμοηγουμένως τὴν κατά-
στασιν, και διὰ τούτο, μοιλονότι ξένον, τὸν ἐτιμήσατε σεις
ὑπὲρ πάντα ἄλλον ἀπὸ ὅσους ἐπεσκέφθησαν τὴν πόλιν
σας. Ο Ζήλος, ἀλλήλωστε, συνεβάδισε με τὴν ἀκροατὴν,
διότι, ὅταν κανεῖς δεν ἤρχετο εἰς βοήθειάν μας κατὰ ξηράν,
καθόσον οι ἄλλοι μέχρι των συνόρων μας εἶχαν ἤδη υπο-
δουλωθῆ, ἐθεωρήσαμεν καθήκον μας να ἐκκενώσωμεν
τὴν πόλιν και να θυσιάσωμεν τὰ ὑπάρχοντά μας, ἀλλὰ να μὴ
ἐγκαταλείψωμεν οὔτε τότε ἀκόμη το κοινόν συμφέρον των
ὑπολειπομένων συμμάχων, και να μὴ διασκορπισθῶμεν
ἐδῶ και ἐκεῖ, καθιστάμενοι οὕτως ἀχρηστοὶ πρὸς αὐτοὺς.
Τουναντίον, ἐπεβίβάσθημεν εἰς τὸν στόλον μας και ἠγω-
νίσθημεν χωρὶς να μνησικακήσωμεν, λόγῳ τοῦ ὅτι σεις
παρελείψατε να μας βοηθήσετε ἐγκαίρως. Ἰσχυρίζομεθα,
ἐπομένως, ὅτι σας ἐπροσφέραμεν ὑπηρεσίαν μεγαλυτέ-
ρον ἀπὸ ἐκείνην που ἐλάβαμεν. Τῶνόντι, ὅταν σεις ἤλθατε
πρὸς βοήθειάν μας, δεν ἀφίσατε ἐρήμους τὰς πόλεις σας
και σκοπὸς σας ἀκριβῶς ἦτο να ἀσφαλίσετε τὰς ἐστίας σας
διὰ τὸ μέλλον. Το εἰλατήριο πρὸς σας ὠθησε ἦτο φόβος
διὰ τους εαυτοὺς σας περισσότερο παρά δι' ἡμᾶς. Ἐν πάσῃ
περιπτώσει, δεν ἤλθατε εἰς βοήθειάν μας, ἐφ' ὅσον εἴμεθα
σῶοι. ἡμεῖς, ἐξ ἐναντίας, ὁρμώμενοι ἀπὸ πόλιν, ἡ οποία
δεν ὑφίστατο πλεόν, και ἀγωνιζόμενοι ὑπὲρ τῆς μόλις ἐλ-



πιζομένης ανακτήσεώς της, εσυντελέσαμεν το καθ' εαυτούς εις την ιδιικήν σας όσον και την ιδιικήν μας σωτηρίαν. Ενώ, εάν, φοβούμενοι την καταστροφήν της χώρας μας, εμμοούμεθα και ημείς άθλους, και επροσχωρούσαμεν εις τους Πέρσας κατά την αρχήν του πολέμου, ή εάν ακολούθως, θεωρούντες τους εαυτούς μας οριστικώς κατεστραμμένους, δεν ετολμούσαμεν να επιβιβασθώμεν επί του στόλου μας, καμμία πλῆον δεν υπήρχε διά σας ανάγκη όπως με τον ανεπαρκή στόλον σας πολεμήσετε κατά θάλασσαν και οι Πέρσαι θα κατώρθωναν ανενόχλητοι να πραγματοποιήσουν τους σκοπούς των.

75. Λαμβανομένης υπ' όψιν, Λακεδαιμόνιοι, και της προθυμίας και της συνέσεως ως προς τας ληφθείσας αποφάσεις, που επεδείξαμεν τότε, είμεθα άρα γε άξιοι του τόσον μεγάλου φθόνου των Ελλήνων, τον οποίον επεσύραμεν ένεκα της ηγεμονίας που απεκτήσαμεν; Αλλή την ηγεμονίαν αυτήν δεν απεκτήσαμεν διά της βίας, αλλή μόνον αφού σεις δεν ηθελήσατε να μείνετε προς συνέχισιν του αγώνος κατά των υπολειφθεισών δυνάμεων του βαρβάρου, οι ίδιοι δε οι σύμμαχοι προσήλθαν και μας ικέτευσαν να αναλάβωμεν την αρχηγίαν των. Η προαγωγή της ηγεμονίας μας, εις το σημείον που έφθασε σήμερα, μας επεβλήθη κατ' αρχάς από αυτήν την δύναμιν των πραγμάτων. Ο φόβος των βαρβάρων υπήρξε το κυριώτερον ελατήριόν μας, έπειτα η δόξα, και τελευταίον το συμφέρον. Και όταν άπαξ ευρέθημεν εκτεθειμένοι εις την απέχθειαν των ητιστα των συμμάχων μας, μερικούς από τους όποιους και επαναστατήσαντας καθυπετάξαμεν, και όταν σεις είσθε όχι πλῆον οι φίλοι, τους οποίους είχαμεν γνωρίσει, αλλή καχύποπτοι και κακώς διατεθειμένοι, δεν ενομίζαμεν ότι ημπορούσαμεν του λοιπού να χαλαρώσωμεν την αυστηρότητα, χωρίς να εκτεθώμεν εις μεγάλους κινδύνους. Διότι οι αποσπώμενοι από ημάς θα ήρχοντο προς το μέρος σας. Και κανείς δεν ημπορεί να κατηγορηθή, διότι ευρισκόμενος ενώπιον των μεγίστων κινδύνων ζητεί να εξασφαλίση τα συμφέροντά του.

76. Σεις, εν πάση περιπτώσει, Λακεδαιμόνιοι, κατά την άσκησιν της ηγεσίας σας επί των Πελοποννησιακών πόλεων, εφροντίσατε να ρυθμίσετε τα πολιτεύματα των προς το συμφέρον σας. Και αν τότε ηθέλατε εμμείνει μέχρι τέλους εις την ηγεσίαν των συμμάχων και ηθέλατε γίνει απεχθείς λόγω της μακροτέρας ασκήσεως της, όπως εγίναμεν ημείς γνωρίζομεν καλώς, ότι δεν θα ήσθε ολιγώτερον δυσάρεστοι εις αυτούς, και ότι θα ηναγκάζεσθε να ασκήτε την επ' αυτών εξουσίαν με ισχυράν πυγμήν, εάν δεν ηθέλατε να εκτεθήτε οι ίδιοι εις κινδύνους. Επομένως, δεν εκάμαμεν τίποτε το παράδοξον ή αντίθετον προς την ανθρωπίνην φύσιν, εάν εδέχθημεν την ηγεμονίαν προσφερομένην, και αφού άπαξ την απεκτήσαμεν, αρνούμεθα να την παραιτήσωμεν, υπείκοντες εις τα ισχυρότατα των ελατηρίων— την δόξαν, τον φόβον και

το συμφέρον. Ούτε άλλωστε πρώτοι ημείς εγκαινιάσαμεν τοιαύτην πολιτικήν, αλλή' ανέκαθεν έχει κρατήσει η αρχή ότι ο ασθενέστερος υποκύπτει εις την θέλησιν του ισχυρότερου. Και ημείς, εξ άλλου, νομίζομεν εαυτούς αξίους της ηγεσίας, και σεις μας εκρίνατε τοιούτους μέχρις ότου αιφνιδίως εσκέφθητε να προβάλητε τώρα τας αρχάς της δικαιοσύνης, ενώ πράγματι αποβλήπετε εις τα συμφέροντά σας. Ποτέ, τωόντι, άνθρωπος, εις τον οποίον παρουσιάσθη η ευκαιρία να απόκτηση κάτι διά της σκαιάς βίας, δεν παρέλειψε να το κάμν, προτιμήσας την δικαιοσύνην. Και είναι άξιοι επαινίου εκείνοι, οι οποίοι, παρ' όσον επέτρεπεν εις αυτούς η δύναμις που διαθέτουν. Εάν άλλοι ήθελαν λάβει την θέσιν μας, θα απεδεικνύετο εξ αντιπαροβολής με πόσων μετριοπάθειαν ασκούμεν την ηγεμονίαν μας. Εν τούτοις, και αυτή ακόμη η επιείκειά μας επέσυρεν αδικώς εναντίον μας την κατάκρισιν μάλλον παρά τον έπαινον.

77. Τωόντι, μοιλονότι εις τας επί τη βάσει των εμπορικών συμβάσεων διεξαγομένας ενώπιον των δικαστηρίων των συμμάχων δίκας, ευρισκόμεθα εις μειονεκτικήν απέναντί των θέσιν, ενώ εξ άλλου, εις τας δίκας τας δικαζόμενας εις τας Αθήνας έχομεν καθιερώσει ισότητα δικαιωμάτων δι' ημάς και αυτούς, θεωρούμεθα, εν τούτοις, φιλόδοκοι. Και κανείς από τους κατηγορούς μας δεν εξετάζει, διατί η μομφή αυτή της φιλοδικίας δεν απευθύνεται και εναντίον εκείνων, οι οποίοι, ασκούντες κυριαρχίαν αλληλαχού, δεικνύουν ολιγωτέραν επιείκειαν απέναντι των υπηκόων των παρ' όσον ημείς. Εάν εξήταζαν, θα εύρισκαν τον λόγον της διαφοράς εις το γεγονός ότι ο δυνάμενος να μεταχειρισθή βίαν καμμίαν ανάγκην δεν έχει να προσφεύγη εις το δικαστήριον. Αλλή οι σύμμαχοί μας, συνηθισμένοι, όπως είναι, να επικοινωνούν προς ημάς ως ίσοι προς ίσους, εάν ποτέ θεωρήσουν ότι καμμία απόφασις ή άλλο εξαναγκαστικόν μέτρον που ελάβαμεν κατά την άσκησιν της κυριαρχικής μας εξουσίας, και το οποίον δεν ανταποκρίνεται προς τας προσδοκίας των, εξημίων αυτους οπωσδήποτε, αντί να ευγνωμονούν διότι τους επιτρέπομεν να έχουν τόσα πολλά, δυσσασχετούν διά το ολίγον που εστερήθησαν, περισσότερον παρά εάν εξ αρχής, θέτοντες κατά μέρος κάθε ιδέαν δικαιοσύνης, επηλεονεκτούμεν άνευ προσχημάτων. Ενώ, εάν ενηργούμεν κατ' αυτόν τον τρόπον, ούτε αυτοί θα ημφισβήτουν ότι ο ασθενέστερος οφείλει να υποχωρή απέναντι του ισχυρότερου. Πράγματι, φαίνεται ότι οι άνθρωποι οργίζονται περισσότερον οσάκις αδικούνται, παρά οσάκις υποκύπτουν εις βίαν. Διότι εις μεν την πρώτην περίπτωσιν θεωρούν ότι γίνονται θύματα της πλεονεξίας των ίσων προς αυτούς, εις δε την δεύτερον ότι υποτάσσονται εις τον ανώτερόν των. Το βέβαιον είναι ότι τα δεινότερα κακά, που τους επέβησαν οι Πέρσαι, ηνείχοντο, την ιδιικήν μας όμως

Ο ανδριάντας του Στρατηγού Μιθτιάδη στον Μαραθώνα.



ηγεμονίαν θεωρούν δυσβάστακτον. Και ευλόγως, διότι ο άρχων της ημέρας είναι πάντοτε απεχθής εις τους υπηκόους. Τουλάχιστον, διά σας δεν αμφιβάλλομεν ότι, εάν καθαιρούντες ημάς, ηθέλατε αναλάβει την ηγεμονίαν, θα εκάνατε ταχέως την εύνοιαν, την οποίαν οφείλτε εις τον προς ημάς φόβον, εφόσον ηθέλατε ακολουθήσει και τώρα ομοίαν πολιτικήν προς εκείνην, την οποίαν αφήσατε να διφανή και εις την εποχήν που επ' ολίγον χρόνον αρχηγεύσατε εναντίον των Περσών. Διότι και τα ήθη και έθιμα που επικρατούν εις την Λακεδαίμονα είναι ασυμβίβαστα προς τα των άλλων λαών, και προς τούτοις καθείς από σας, όταν εξέρχεται από τα όρια της Λακεδαίμονος, ούτε προς αυτά συμμορφώνεται, ούτε προς εκείνα που επικρατούν εις την άλλην Ελλάδα.

78. Μη προβήτε λοιπόν εις εσπευσμένας αποφάσεις, προκειμένου περί ζητήματος τόσον σπουδαίου, μήτε, επηρεαζόμενοι από γνώμας και κατηγορίας άλλων, αναλάβετε αγώνα, του οποίου αι ταλαιπωρίαί θα είναι εντελώς ιδικαί σας. Οφείλτε να σταθμίσετε προηγουμένως πόσον μεγάλη είναι αι πιθανότητες του να πληνηθή κανείς εις τους περί πολέμου υπολογισμούς του, πριν περιπληχθήτε εις αυτόν. Διότι ο πόλεμος, παρ' όσον είναι, καταντά να περιέρχεται συνήθως υπό την επιρροήν τυχαίων περιστατικών, επί των περιστατικών δε τούτων καμμίαν δεν ασκούμεν επίδρασιν ούτε σεις, ούτε ημείς, και ο κίνδυνος, τον οποίον αναλαμβάνει τις, άδηλον έχει την έκβασιν. Μη λησμονήτε ακόμη ότι οι άνθρωποι εισέρχονται εις τον πόλεμον αρχίζοντες από τα αμοιβαία κτυπήματα, εις τα οποία έπρεπε να προστρέχουν τελευταίον, και μόνον όταν έχουν ήδη αρχίσει αι ατυχίαί, προσφεύγουν εις τους λόγους. Αλλή αφού ούτε σεις, ούτε ημείς διεπράξαμεν ακόμη τοιοῦτο σφάλμα, συνιστώμεν επιμόνως, εφόσον εις την ελευθέραν εκλογήν αμφοτέρων απόκειται ακόμη να λάβωμεν ορθάς αποφάσεις, να μη διαρρήξετε την συνθήκην της ειρήνης, μήτε να παραβήτε τους όρκους σας, αλλή να λύσωμεν τας διαφοράς μας διά της δικαστικής οδού, σύμφωνα με την συνθήκην. Ειδεμή, επικαλούμενοι μάρτυρας τους θεούς, εις το όνομα των οποίων ωρκίσθημεν, θα προσπαθήσωμεν να τιμωρήσωμεν τους αιτίους του πολέμου με τα ίδια μέσα, των οποίων το παράδειγμα δίδετε σεις».

ΠΗΓΗ: Θουκυδίδου Ιστορία (Μετάφραση Ελ. Βενιζέλου)

* Ο Ελευθέριος Κ. Βενιζέλος (Μουρνιές Χανίων, 23 Αυγούστου 1864-Παρίσι, 18 Μαρτίου 1936) ήταν Έλληνας πολιτικός που διετέλεσε πρωθυπουργός της Κρητικής Πολιτείας και επτά φορές πρωθυπουργός της Ελλάδας. Ως πολιτικός διαδραμάτισε σημαντικό ρόλο στο Κρητικό Ζήτημα, καθώς και στα ελληνικά πολιτικά δρώμενα από το 1910 έως τον θάνατό του, το 1936. **ΝΑΙ**



■ **ΚΛΕΠΤΑΠΟΔΟΧΗ ΕΙΝΑΙ Η «ΕΚ ΠΡΟΘΕΣΕΩΣ»** από-κρυψη, αγορά, κτήση, με τύπο ενεχύρου ή αποδοχή κατά οποιονδήποτε άλλον τρόπο, καθώς και η μεταβίβαση ή εξασφάλιση της κατοχής από μέρους τρίτου ενός κινητού πράγματος ή του τιμήματος αυτού, γνωρίζοντας ότι αυτό προέρχεται από κλοπή. Ο Ελληνικός Ποινικός Κώδικας εντάσσει την κλεπταποδοχή στη γενικότερη «αποδοχή και διάθεση προϊόντων του εγκλήματος», δηλαδή πραγμάτων που προέρχονται από οποιαδήποτε αξιόποινη πράξη και όχι μόνο από κλοπή. Το αδίκημα τιμωρείται με φυλάκιση. Είναι ιδιώνυμο αδίκημα και η «κατ' επάγγελμα» ή κατά συνήθεια κλεπταποδοχή τιμωρείται αυστηρότερα... (Λεξικό ΝΕΑ ΔΟΜΗ).

Με αφορμή τις πολλές στο παρελθόν υποθέσεις κλεισίματος ασφαλιστικών εταιρειών (ΑΣΠΙΔΑ - ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΝΩΣΗ - EVIMA - ΑΙΓΑΙΟΝ - QUDOS - INTERNATIONAL LIFE κ.λπ.) και πρόσφατα της «INSURANCE JSC DALLBOGG: LIFE AND HEALTH» στις 9-6-2026 με απόφαση της επο-

πτικής αρχής Βουλγαρίας, πολλή είναι τα ερωτηματικά και για τους συνεργάτες-διαμεσολαβητές αυτών των εταιρειών και τις σχετικές ευθύνες τους. Αρκετοί αναγνώστες προβληματίζονται και με την τύχη των συμβολαίων τους και τις επιλογές των διαμεσολαβητών τους, που πληροφορούνται ότι αρκετοί έχουν σχέση με πολλές εταιρείες και κάποιοι είχαν και με αυτές που έκλεισαν. Κάποιοι άλλοι βασίζονται στους ελέγχους της τραπεζικής εποπτείας.

Και το μεγάλο ερώτημα είναι μήπως πολλή κύπελλα και βραβεία που κατακλύζουν συνεχώς την ασφαλιστική αγορά από τρίτους και τις ίδιες εταιρείες είναι ντροπή για τον κλάδο να δίνονται χωρίς αξιοκρατία και μόνο βάσει παραγωγής, εν πολλοίς αγνώστου προελεύσεως και «νομιμότητας»; Μήπως κάποιοι έχουν και κλεπταποδοχής παράβαση; Με την ευκαιρία να γράψω και για το «μπέρδεμα» καλώς-κακού κλάδου Αυτοκινήτου, όπου κάποιοι διαμεσολαβητές-«μεγαλοπρακτορομεσίτες» τοποθετούν την αστική ευθύνη σε μία εταιρεία και τις προσθήκες σε διαφορετικές εταιρείες ΕΠΥ εξωτερικού με προμήθειες εξωπραγματικές.

Κάπου το θέμα «ξέφυγε» και ως το προσέξουν οι διευθύνοντες σύμβουλοι, πριν φωτογραφηθούν σε βραβεύσεις «τενεκεδένιες»-κίβδηλες.



■ **ΜΠΑΙΝΟΝΤΑΣ ΣΤΟ MANSION ΝΑΣΙΟΥΤΖΙΚ** για την εκδήλωση του εταιρικού δικτύου και τον εορτασμό των 135 χρόνων της Εθνικής Ασφαλιστικής, η πρώτη εντύπωση που αποκόμιζε ο επισκέπτης ήταν ότι η βραδιά είχε κάτι περισσότερο από έναν επετειακό χαρακτήρα.

Η επιλογή του χώρου από την Ειρήνη Χαλκιαδάκη και τη Μαρία Κόρακα, δύο στελέχη της Διεύθυνσης Marketing της εταιρείας, ήταν εξαιρετική. Ωστόσο, το πραγματικό ενδιαφέρον βρισκόταν στους ανθρώπους και στις μικρές εικόνες που συχνά λένε περισσότερα από τις επίσημες ομιλίες.

Σε μια άκρη του χώρου, ο πρόεδρος της Εθνικής Ασφαλιστικής, Γιώργος Κώτσαλης, συνομιλούσε με κάποιον συνεργάτη, λίγο παραδίπλα, ο Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου, μέλος του Δ.Σ., αντάλλαζε απόψεις με έναν συνομιλητή του, ενώ κοντά στην εντυπωσιακή εξέδρα ο Δημήτρης Μαζαράκης φρόντιζε τις τελευταίες λεπτομέρειες πριν από την έναρξη της εκδήλωσης.

Τα πιο ενδιαφέροντα, όμως, διαδραματίζονταν σε άλλο σημείο του μεγάλου υπαίθριου χώρου που φιλοξενούσε περίπου 700 ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές του



εταιρικού δικτύου της Εθνικής Ασφαλιστικής. Εκεί όπου ο διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου Πειραιώς, Χρήστος Μεγάλης, επέλεξε να σπάσει τα καθιερωμένα και να βρεθεί ανάμεσα στους ασφαλιστές. Να συνομιλήσει μαζί τους, να ανταλλάξει απόψεις, να τους σφίξει το χέρι και να τους συγχαρεί για τις επιτυχίες τους.

Ίσως για πρώτη φορά ένας επικεφαλής τραπεζικού ομίλου βρέθηκε τόσο κοντά στο εταιρικό δίκτυο μιας ασφαλιστικής εταιρείας. Ο Χρήστος Μεγάλης, προσιτός και απλός, στάθηκε σχεδόν σε κάθε πηγαδάκι. Άκουσε με προσοχή, χαιρέτησε, συζήτησε. Με τη στάση του έδειξε ότι η Εθνική Ασφαλιστική δεν αποτελεί απλώς μία ακόμη θυγατρική του Ομίλου Πειραιώς, αλλά έναν βασικό πυλώνα της αναπτυξιακής του στρατηγικής. Κυρίως, όμως, ανέδειξε τον ρόλο των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών ως στρατηγικών συνεργατών στη νέα πορεία της εταιρείας.

Η εικόνα του Χρήστου Μεγάλη να περιβάλλεται από δεκάδες ασφαλιστές, σε μια εκδήλωση αφιερωμένη στα 135 χρόνια της Εθνικής Ασφαλιστικής, έστειλε αναμφίβολα ένα ισχυρό μήνυμα προς κάθε κατεύθυνση: Η νέα εποχή της Εθνικής Ασφαλιστικής δεν σχεδιάζεται πίσω από κλειστές πόρτες, αλλά χτίζεται μαζί με τους ανθρώπους που βρίσκονται καθημερινά στην πρώτη γραμμή της αγοράς.

Και αυτό, ίσως, ήταν το σημαντικότερο μήνυμα της βραδιάς.



■ **ΔΙΑΒΑΖΟΝΤΑΣ ΣΧΕΤΙΚΗ ΑΝΑΚΟΙΝΩΣΗ** του Ιατρικού Συλλόγου Αθηνών και δηλώσεις του προέδρου του, Γιώργου Πατούλη, και γνωρίζοντας ως παθόντες την πραγματική σχέση γιατρού και ασθενούς, εύλογα αναρωτιόμαστε: Ποια είναι η πραγματική αξία με την οποία πρέπει να αμείβεται η «αξιοπρέπεια» του γιατρού; Είναι φθηνότερη όταν ο ασθενής πληρώνει τον γιατρό από την τσέπη του και ακριβότερη όταν πληρώνει η ασφαλιστική του εταιρεία;

Σε συνάντηση που πραγματοποιήθηκε τον περασμένο Μάρτιο μεταξύ του ΙΣΑ και της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, ο κ. Πατούλης δήλωσε, μεταξύ άλλων: «Δεν είναι αποδεκτό οι γιατροί να βρίσκονται εγκλωβισμένοι ανάμεσα σε ασφαλιστικές εταιρείες και ιδιωτικά θεραπευτήρια και να καθλούνται να επιβιώσουν χωρίς να πληρώνονται για το έργο τους. Η ιατρική κοινότητα δεν μπορεί να λειτουργεί υπό καθεστώς οικονομικής ασφυξίας, ούτε να φορολογείται για εισοδήματα που δεν έχει εισπράξει. Ζητούμε σαφή χρονοδιαγράμματα πληρωμών, διαφάνεια και ενιαίους κανόνες για όλους. Παράλληλα, είναι απαραίτητος ο εξορθολογισμός της διαδικασίας διατιμολόγησης, ώστε να αποφεύγονται καθυστερήσεις που τελικά επιβαρύνουν τον ιατρό. Ο ΙΣΑ θα συνεχίσει να παρεμβαίνει δυναμικά, για να διασφαλίσει την αξιοπρέπεια των γιατρών και την εύρυθμη λειτουργία του συστήματος υγείας προς όφελος των πολιτών».

Όλα καλά. Και χρονοδιαγράμματα πληρωμών πρέπει να υπάρξουν και ο γιατρός δεν πρέπει να φορολογείται για εισοδήματα που δεν έχει εισπράξει. Αν όμως θέλουμε να κάνουμε μια σοβαρή συζήτηση για τα προβλήματα της ασφάλισης υγείας, δεν μπορούμε να αφήσουμε τους γιατρούς εκτός κάδρου. Με απειρίριστη εκτίμηση προς το ιατρικό προσωπικό και το έργο που επιτελεί, όλοι οι εμπλεκόμενοι οφείλουν να αναγνωρίσουν ότι ο ρόλος τους είναι κομβικός τόσο στο δημόσιο όσο και στο ιδιωτικό σύστημα υγείας. Άλλωστε, όπως λέει μια παλιά και μάλλον κυνική ρήση, «ο γιατρός είναι το μόνο ον που δημιουργεί μόνο του την τροφή του»...

Δεν υπάρχει αμφιβολία ότι οι αυξήσεις στα ασφαλιστρα υγείας αποτελούν πραγματικό πρόβλημα. Για χιλιάδες ασφαλισμένους, ιδιαίτερα για όσους διαθέτουν παιδιά

ισόβια συμβόλαια, οι αναπροσαρμογές δημιουργούν σοβαρές οικονομικές πιέσεις. Το τελευταίο διάστημα, όμως, η συζήτηση μοιάζει να έχει ξεφύγει από τα όρια της λογικής. Κάθε τρεις και λίγο νέες ερωτήσεις στη Βουλή, νέες δηλώσεις, νέες καταγγελίες. Ούτε για την ακρίβεια ούτε για τα τιμολόγια ηλεκτρικής ενέργειας, που επηρεάζουν σχεδόν δέκα εκατομμύρια Έλληνες, δεν καταγράφεται τόσο έντονη κοινοβουλευτική κινητικότητα. Λες και ξαφνικά όλη η Ελλάδα διαθέτει ιδιωτική ασφάλιση υγείας.

Η πραγματικότητα είναι διαφορετική. Λιγότερο από το 10% του πληθυσμού διαθέτει ατομικό ασφαλιστήριο υγείας. Αυτό δεν σημαίνει ότι το πρόβλημα δεν είναι σημαντικό. Σημαίνει, όμως, ότι απαιτεί σοβαρή τεχνοκρατική προσέγγιση και όχι μικροπολιτική εκμετάλλευση. Γιατί τα προβλήματα δεν λύνονται ούτε στα τηλεοπτικά πάνελ ούτε με κοινοβουλευτικές κορόνες ούτε στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης.

Η κυβερνητική προσέγγιση φαίνεται, πάντως, να μεταβάλλεται. Στην πρόσφατη συζήτηση στη Βουλή μεταξύ του υφυπουργού Ανάπτυξης, Λάζαρου Τσαβδαρίδη, και της βουλευτού του ΠΑΣΟΚ Μιλένας Αποστολάκη, σχετικά με τις αυξήσεις στα ισόβια νοσοκομειακά ασφαλιστήρια, διαφάνηκε μια αλλαγή πλεύσης. Από την αναφορά περί «αντιασφαλιστικής συμπεριφοράς» που είχε χρησιμοποιήσει ο υπουργός Τάκης Θεοδωρικάκος στις αρχές της χρονιάς, περάσαμε σήμερα –και ορθώς– στην αναγνώριση ενός «πολυπαραγοντικού και εξαιρετικά σύνθετου φαινομένου», όπως το χαρακτήρισε ο κ. Τσαβδαρίδης. Πρόκειται, αναμφίβολα, για μια πιο ώριμη και ολιστική προσέγγιση, η οποία αφήνει ανοιχτό τον δρόμο για παρεμβάσεις που θα στοχεύουν όχι στα συμπτώματα, αλλά στις πραγματικές αιτίες του προβλήματος.



Ο κ. Λάζαρος Τσαβδαρίδης.



Η κ. Μιλένα Αποστολάκη.



■ **ΤΑ ΠΟΣΕΙΔΩΝΙΑ ΚΑΙ ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ:** Η διεθνής ναυτιλιακή έκθεση «Ποσειδώνια 2026» ολοκληρώθηκαν αφήνοντας πίσω τους ένα ακόμη εντυπωσιακό αποτύπωμα. Περισσότεροι από 35.000 επισκέπτες πέρασαν από τους χώρους του Athens Metropolitan Expo κατά τη διάρκεια της εβδομάδας (1-5 Ιουνίου), δημιουργώντας οικονομική δραστηριότητα άνω των 100 εκατ. ευρώ για την Περιφέρεια Αττικής και ενισχύοντας τη σημασία της Έκθεσης όχι μόνο για τη ναυτιλιακή βιομηχανία, αλλά και για την ευρύτερη ελληνική οικονομία. Η φετινή διοργάνωση είναι η μεγαλύτερη στην ιστορία της κορυφαίας ναυτιλιακής έκθεσης, με 2.227 εκθέτες από 83 χώρες και επικράτειες



Ο κ. Κωστής Σπύρου, γενικός γραμματέας της ΕΔΙΠΤ.

■ **ΜΕ ΜΕΓΑΛΗ ΕΠΙΤΥΧΙΑ ΠΡΑΓΜΑΤΟΠΟΙΗΘΗΚΕ** το τριήμερο Media @ Magazine Days 2026, η πολυθεματική διοργάνωση της Ένωσης Δημοσιογράφων Ιδιοκτητών Περιοδικού Τύπου (ΕΔΙΠΤ), που φιλοξενήθηκε στο Καπνεργοστάσιο της Βουλής των Ελλήνων και ήταν αφιερωμένη στην αξία του έντυπου και περι-οδικού Τύπου, της ποιοτικής ενημέρωσης, της ενυπόγραφης δημοσιογραφίας και της φιλιαναγνωσίας.

Η διοργάνωση περιλάμβανε έκθεση, κεντρική ημερίδα, παρουσίαση έρευνας, workshops και εκπαιδευτικές δράσεις για μαθητές, συγκεντρώνοντας το ενδιαφέρον εκπαιδευτικών της Πολιτείας, του δημοσιογραφικού και εκδοτικού κόσμου, της ακαδημαϊκής κοινότητας, της αγοράς επικοινωνίας και του ευρύτερου κοινού. Οι εκδόσεις Σπύρου ήταν παρούσες στο τριήμερο εκδηλώσεων, με τον εκδότη Κωστή Σπύρου, ως γενικό γραμματέα της ΕΔΙΠΤ, να συντονίζει τις εκδηλώσεις.



Ο κ. Δημήτρης Ζορμπάς.

■ **ΠΕΝΗΝΤΑ ΧΡΟΝΙΑ ΖΩΗΣ** συμπλήρωσε το Επικουρικό Κεφάλαιο, το οποίο πλέον δεν αντιμετωπίζει τα σοβαρά οικονομικά προβλήματα του παρελθόντος.

Τίποτα από αυτά, όμως, δεν θα είχε γίνει πραγματικότητα αν κάποια στιγμή μια διοίκηση και κυρίως δύο άνθρωποι δεν αποφάσιζαν να «πέσουν στα βαθιά» αναζητώντας λύσεις.

Η ασφαλιστική αγορά –και δεν είναι η πρώτη φορά που το γράφουμε– είναι ιδιαίτερα τυχερή που διαθέτει στις τάξεις της τον Δημήτρη Ζορμπά. Όπως συνέβη και στην υπόθεση των ανασφάλιστων οχημάτων, έτσι και στο Επικουρικό Κεφάλαιο ο κ. Ζορμπάς επέμεινε μέχρι τέλους στην αναζήτηση βιώσιμων λύσεων, όταν αρκετοί θεωρούσαν ότι το εγχείρημα ήταν εξαιρετικά δύσκολο.

Ο ίδιος, βέβαια, συνθηκίζει να λέει ότι τίποτα δεν θα είχε επιτευχθεί χωρίς τη στήριξη του προέδρου Αλέξανδρου Σαρρηγεωργίου, της Εκτελεστικής Επιτροπής και συνολικά του Διοικητικού Συμβουλίου της ΕΑΕΕ. Προσυπογράφουμε!

Η ασφαλιστική αγορά βρίσκεται σε φάση αναδιάρθρωσης. Οι μεγάλοι όμιλοι αναζητούν ανάπτυξη μέσω εξαγωγών, τα επενδυτικά κεφάλαια παρακολουθούν στενά τις εξελίξεις και αρκετοί διαμεσολαβητικοί οργανισμοί βρίσκονται ήδη στο μικροσκόπιο.

Αυτό που ανησυχεί πολλούς διαμεσολαβητές δεν είναι μόνο ποιος θα αγοράσει ποιον. Είναι κυρίως τι θα συμβεί την επόμενη ημέρα.

Θα διατηρηθούν οι υφιστάμενες συνεργασίες; Θα αλληλέξουν οι προμήθειες; Θα επιβληθούν νέα μοντέλα λειτουργίας; Θα περιοριστεί η αυτονομία των δικτύων;

Η αλήθεια είναι ότι η συγκέντρωση της αγοράς δεν έχει ολοκληρωθεί. Αντιθέτως, όλα δείχνουν ότι τώρα εισέρχεται στην πιο κρίσιμη φάση της.

■ **Η ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΕΙΧΕ ΠΑΝΤΟΤΕ** έντονη κοινωνικότητα. Τα τελευταία χρόνια, όμως, η κατάσταση θυμίζει περισσότερο διαγωνισμό αναρτήσεων παρά επαγγελματικό κλάδο.

Καθημερινά βλέπουμε φωτογραφίες, βραβεύσεις, ταξίδια, selfies, δημόσιες αντιπαραθέσεις και ατελείωτα παράπονα. Το facebook και γενικότερα τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης αποτελούν χρήσιμα εργαλεία επαγγελματικής προβολής. Μέχρι εδώ όλα καλά. Όταν, όμως, οι προσωπικές διαφωνίες μετατρέπονται σε δημόσιες καταγγελίες και οι επαγγελματικές αντιπαραθέσεις σε καθημερινό διαδικτυακό κουτσομπολιό, τότε δεν πλήττονται μόνο οι εμπλεκόμενοι. Πλήττει η εικόνα ολόκληρου του κλάδου. Λίγη περισσότερη αυτοσυγκράτηση δεν έβλαψε ποτέ κανέναν. Και κυρίως, δεν μπορούν όλοι να μιλούν εξ ονόματος της ασφαλιστικής αγοράς ή, ακόμη περισσότερο, εξ ονόματος των ασφαλιστικών εταιρειών.

ΠΡΟΤΑΣΗ «ΝΑΙ»:

Να οριστεί εκπρόσωπος Τύπου της ΕΑΕΕ

Η συζήτηση για την επικοινωνία της ασφαλιστικής αγοράς δεν είναι καινούργια.

Όσο αυξάνεται η δημόσια έκθεση του κλάδου τόσο πιο εμφανής γίνεται η ανάγκη ύπαρξης ενός επίσημου εκπροσώπου Τύπου της ΕΑΕΕ.

Κάποιοι που θα απαντά τεκμηριωμένα, θα συντονίζουν τη δημόσια παρουσία της αγοράς και θα αποτρέπουν τις αντιφατικές ή αποσπασματικές τοποθετήσεις.

Η κ. Σάντρα Κοκονέτση επικεφαλής Επικοινωνίας και Δημοσίων Σχέσεων της ΕΑΕΕ με τις τηλεοπτικές παρεμβάσεις της σε δυο-τρεις περιπτώσεις έδειξε ότι διαθέτει επάρκεια, γνώση του αντικειμένου και επικοινωνιακή άνεση. Αποτελεί χαρακτηριστικό παράδειγμα ανθρώπου που θα μπορούσε να υποστηρίξει μια τέτοια λειτουργία. Διότι δεν είναι δυνατόν κάθε φορά να μιλά ο καθένας για λογαριασμό όλων. Και σίγουρα δεν γίνεται, όταν τα πράγματα δυσκολεύουν, η εύκολη απάντηση να είναι ότι για όλα φταίνε οι δημοσιογράφοι. Μια ώριμη αγορά οφείλει να διαθέτει και ώριμη, συντονισμένη δημόσια φωνή.



Η κ. Σάντρα Κοκονέτση.

Οι συνεργάτες που διακρίθηκαν

Ο Όμιλος Interamerican παρουσιάζει τους συνεργάτες που ξεχώρισαν, κατακτώντας τη διάκριση του Diamond και του Κορυφαίου Ασφαλιστικού Συμβούλου. **Είναι οι δικοί μας άνθρωποι που κάνουν τη διαφορά.**

2026

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ
DIAMOND

ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ
ΑΓΓΕΛΟΥ

ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ
ΑΓΓΟΥΡΙΔΗΣ

ΗΛΙΑΣ
ΑΠΟΣΤΟΛΟΠΟΥΛΟΣ

ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
ΑΦΕΝΤΟΥΛΑΣ

ΙΩΑΝΝΑ
ΒΟΥΛΓΑΡΗ

ΚΑΛΛΙΟΠΗ
ΓΑΒΡΙΛΙΔΟΥ

ΝΙΚΟΛΑΟΣ
ΔΑΝΕΛΛΑΧΗΣ

ΜΑΡΙΑΝΝΑ
ΔΟΚΟΥΖΗ

ΓΕΩΡΓΙΟΣ
ΕΥΘΥΜΙΑΔΗΣ

ΝΤΙΝΙΟΣ
ΚΑΡΠΟΥΖΗΣ

ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
ΚΑΦΟΥΡΟΣ

ΑΝΤΩΝΙΟΣ
ΚΛΩΣΤΟΠΟΥΛΟΣ

ΙΩΑΝΝΗΣ
ΜΑΚΡΗΣ

ΣΤΑΥΡΟΣ
ΜΑΝΕΤΑΚΗΣ

ΙΩΑΝΝΗΣ
ΜΑΤΣΟΥΚΑΣ

ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
ΜΠΑΚΟΠΟΥΛΟΣ

ΑΘΗΝΑ
ΜΠΟΥΜΗ

ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ
ΜΠΡΑΙΤΗΣ

ΘΕΟΔΩΡΟΣ
ΝΑΣΟΠΟΥΛΟΣ

ΑΝΝΑ
ΝΙΚΗΦΟΡΙΔΟΥ

ΜΑΡΙΑ
ΝΙΚΟΛΑΟΥ

ΕΙΡΗΝΗ
ΠΑΛΑΜΙΑΝΑΚΗ

ΜΑΡΙΑ
ΠΑΠΑΓΙΑΝΝΑΚΗ

ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
ΠΑΠΑΔΗΜΗΤΡΑΚΗΣ

ΧΑΡΑΛΑΜΠΟΣ
ΠΑΠΑΔΟΓΙΑΝΝΑΚΗΣ

ΑΙΜΙΛΙΑ
ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΥ

ΦΕΡΕΝΙΚΗ
ΠΟΥΛΙΟΥ

ΙΩΑΝΝΗΣ
ΣΠΑΝΑΚΗΣ

ΛΕΑΝΔΡΟΣ
ΣΥΜΕΩΝΙΔΗΣ

ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ
ΤΑΣΟΠΟΥΛΟΣ

ΓΕΩΡΓΙΟΣ
ΤΕΝΤΖΕΡΗΣ

ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ
ΤΖΙΩΤΖΙΟΥ

ΑΝΝΑ
ΤΗΓΑΝΙΤΑΚΗ

ΛΟΥΚΑΣ
ΤΟΥΡΝΑΤΖΗΣ

ΣΤΥΛΙΑΝΟΣ
ΤΣΑΚΙΡΗΣ

ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ
ΦΛΟΚΑΣ

ΓΑΛΗΝΗ
ΦΩΗ

ΑΝΤΩΝΙΟΣ
ΦΩΣΚΟΛΟΣ

ΙΩΑΝΝΗΣ
ΧΑΤΖΑΚΗΣ

ΣΤΥΛΙΑΝΗ
ΨΥΧΟΥΝΤΑΚΗ

2026

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ
ΚΟΡΥΦΑΙΟΙ

SKAF
SHADY

ΗΛΙΑΣ
ΑΡΒΑΝΙΤΗΣ

ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ
ΚΑΣΤΑΝΑΚΗΣ

ΟΔΥΣΣΕΑΣ
ΚΟΥΚΟΥΡΑΒΑΣ

ΕΙΡΗΝΗ
ΚΟΥΤΣΟΥΦΟΥ

ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
ΛΙΑΝΟΣ

ΑΓΓΕΛΟΣ
ΝΤΟΥΤΣΗΣ

ΙΩΑΝΝΗΣ
ΠΕΤΡΟΥΛΑΚΗΣ

ΜΑΡΙΑ
ΣΕΒΑΣΤΑΚΗ

ΑΓΓΕΛΙΚΗ
ΤΕΜΠΟΝΕΡΑ

ΕΥΑΓΓΕΛΙΑ
ΤΣΑΚΑΝΙΚΑ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ **NAI** | ΙΟΥΝΙΟΣ 2026 | 24

Η Interamerican είναι μέλος της achmea



ΦΙΛΙΠΠΑ ΜΙΧΑΛΗ

ΠΡΟΕΔΡΟΣ Δ.Σ. και ΔΙΕΥΘΥΝΟΥΣΑ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ NN HELLAS

**«Το 1 δισ. ευρώ
δεν είναι κορυφή,
είναι η αφετηρία
της επόμενης ημέρας»**



Συνέντευξη στον **ΚΩΣΤΗ ΣΠΥΡΟΥ**

Με την NN Hellas να έχει πλέον ξεπεράσει το ορόσημο του 1 δισ. ευρώ σε εγγεγραμμένα ασφαλιστρα και να βρίσκεται στην κορυφή της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, η διευθύνουσα σύμβουλος της εταιρείας, Φιλίππα Μιχάλη, ανοίγει τα χαρτιά της για την επόμενη ημέρα του κλάδου. Στη συνέντευξή της στο «Ασφαλιστικό NAI», μιλά για τον ρόλο των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών στη νέα ψηφιακή εποχή, τις επενδύσεις στην Τεχνητή Νοημοσύνη, τη σημασία της πρόληψης και της βιωσιμότητας, αλλά και για τις παρεμβάσεις που απαιτούνται ώστε να αντιμετωπιστεί η εκρηκτική αύξηση του κόστους υγείας. Παράλληλα, τοποθετείται για τις ανακατατάξεις που καταγράφονται στην ασφαλιστική αγορά λόγω της ενίσχυσης των τραπεζοασφαλιστικών συνεργασιών (bancassurance), υπογραμμίζοντας ότι η ολοκλήρωση της συνεργασίας με την Τράπεζα Πειραιώς δεν αλλάζει τον στρατηγικό προσανατολισμό της NN Hellas, η οποία συνεχίζει να επενδύει σε ένα πολυκαναλικό μοντέλο ανάπτυξης με κεντρικό άξονα το δίκτυο των συνεργατών της. Όπως τονίζει, η πραγματική πρόκληση για τις ασφαλιστικές εταιρείες δεν είναι μόνο η ανάπτυξη, αλλά η διατήρηση της εμπιστοσύνης των πελατών σε μια εποχή όπου οι ανάγκες, οι τεχνολογίες και οι προσδοκίες αλλάζουν με πρωτοφανή ταχύτητα.

— **Πρόσφατα πραγματοποιήθηκε το ετήσιο συνέδριο πωλήσεων της NN Hellas. Ποια ήταν τα βασικά μηνύματα προς το δίκτυο συνεργατών και πώς αυτά συνδέονται με τη στρατηγική ανάπτυξης της NN Hellas για τα επόμενα χρόνια;**

Το φετινό συνέδριο αποτύπωσε αφενός τη συλλογική δύναμη που μας οδήγησε στο ορόσημο του 1 δισ. ευρώ σε εγγεγραμμένα ασφαλιστρα, αφετέρου όμως και την ευθύνη της επόμενης ημέρας. Για εμάς, κάθε κορυφή είναι ταυτόχρονα και μια νέα αφετηρία.

Τα βασικά μηνύματα προς το δίκτυο ήταν τρία. Πρώτον, ανάπτυξη με ποιότητα. Δεν αρκεί να μεγαλώνουμε – έχει σημασία πώς μεγαλώνουμε, με ποια πρόταση αξίας, με ποια σχέση με τον πελάτη και με πόση συνέπεια. Δεύτερον, απλότητα και ταχύτητα. Σε έναν κλάδο που συχνά χαρακτηρίζεται από πολυπλοκότητα, η δική μας ευθύνη είναι να κάνουμε την εμπειρία πιο καθαρή, πιο άμεση και πιο ανθρώπινη. Τρίτον, ενδυνάμωση του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή. Ο συνεργάτης μας δεν είναι απλώς κανάλι πώλησης. Είναι ο άνθρωπος που μεταφέρει καθημερινά την υπόσχεση της NN στην αγορά.

Η στρατηγική μας για τα επόμενα χρόνια βασίζεται ακριβώς σε αυτήν τη σύνδεση: ισχυρό δίκτυο, πελάτοκεντρική λειτουργία, τεχνολογική εξέλιξη και κουλούρα συνεχούς βελτίωσης. Θέλουμε έναν οργανισμό που αξιοποιεί την τεχνολογία και τα δεδομένα, αλλά παραμένει ανθρώπινος στον πυρήνα του.

— **Όποιος παρακολούθησε το συνέδριο διαπίστωσε το έντονο πάθος και τη δυναμική του δικτύου πωλήσεων της εταιρείας. Ποια είναι τα στοιχεία που κάνουν το δίκτυο της NN Hellas να ξεχωρίζει και να αποτελεί σταθερά έναν από τους βασικούς πυλώνες ανάπτυξης της εταιρείας;**

Το δίκτυο της NN Hellas δεν ξεχωρίζει απλώς γιατί είναι μεγάλο ή παραγωγικό. Είναι ένα δίκτυο με εμπειρία και βαθιά σχέση με την αγορά. Οι συνεργάτες μας βρίσκονται καθημερινά δίπλα στους ανθρώπους, στις οικογένειες, στις επιχειρήσεις, στις τοπικές κοινωνίες. Αυτό τους δίνει κάτι εξαιρετικά πολύτιμο: άμεση επαφή με την πραγματική ανάγκη του πελάτη.

Σε έναν κλάδο όπως η ασφάλιση, η εμπιστοσύνη δεν χτίζεται από απόσταση. Χτίζεται μέσα από τη συζήτηση, τη συνέπεια, την κατανόηση και τη δυνατότητα του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή να εξηγήσει κάτι σύνθετο με τρόπο απλό και ουσιαστικό. Αυτό ακριβώς κάνει το δίκτυό μας τόσο σημαντικό.

Παράλληλα, αυτό που μας κάνει πραγματικά υπερήφανους είναι ότι οι συνεργάτες μας εξελίσσονται μαζί με τον οργανισμό. Επενδύουμε συστηματικά στην ανάπτυξή τους, μέσα από σύγχρονα εργαλεία και καινοτόμες πρωτοβουλίες, όπως για παράδειγμα το AI TraiNNer, που τους επιτρέπει να εξασκούνται σε ρεαλιστικά σενάρια και να αναβαθμίζουν τις

Το 1 δισεκατομμύριο ευρώ σε εγγεγραμμένα ασφαλιστρα είναι ένα ορόσημο που μας γεμίζει υπερηφάνεια, αλλά δεν μας κάνει να επαναπαυόμαστε. Αντίθετα, νιώθουμε ακόμη μεγαλύτερη ευθύνη για την επόμενη ημέρα.

δεξιότητές τους. Στόχος μας είναι να τους υποστηρίξουμε, έτσι ώστε να λειτουργούν περισσότερο συμβουλευτικά, μετακινώντας τη συζήτηση από το «τι προϊόν προσφέρουμε» στο «ποια ανάγκη καλύπτουμε».

Για εμάς, ο ασφαλιστής του μέλλοντος δεν είναι διαχειριστής διαδικασιών. Είναι σύμβουλος ζωής. Και όταν η τεχνολογία αναλαμβάνει τη ρουτίνα, ο συνεργάτης μπορεί να αφιερώσει περισσότερο χρόνο εκεί όπου χτίζεται πραγματική εμπιστοσύνη: στη σχέση, στη συμβουλή, στην ουσιαστική υποστήριξη.

— **Η NN Hellas είναι η μόνη ελληνική ασφαλιστική εταιρεία με παραγωγή ασφαλιστρων που ξεπερνά το 1 δισεκατομμύριο ευρώ. Πώς είναι να βρίσκεστε στην κορυφή της αγοράς και ποια θεωρείτε ότι είναι η μεγαλύτερη ευθύνη που συνοδεύει αυτήν τη θέση;**

Το 1 δισεκατομμύριο ευρώ σε εγγεγραμμένα ασφαλιστρα είναι ένα ορόσημο που μας γεμίζει υπερηφάνεια, αλλά δεν μας κάνει να επαναπαυόμαστε. Αντίθετα, νιώθουμε ακόμη μεγαλύτερη ευθύνη για την επόμενη ημέρα.

Το 2025 καταβάλαμε 776 εκατομμύρια ευρώ σε αποζημιώσεις προς τους ασφαλισμένους μας – μια απτή απόδειξη της συνέπειας της υπόσχεσής μας. Η κορυφή σε έναν κλάδο όπως η ασφάλιση δεν είναι απλώς ζήτημα μεγέθους – είναι ζήτημα εμπιστοσύνης. Οι άνθρωποι μας εμπιστεύονται για ζητήματα που αφορούν την υγεία τους, την οικονομική τους ασφάλεια, το μέλλον τους και το μέλλον της οικογένειάς τους. Αυτό σημαίνει ότι κάθε αριθμός, κάθε αποτέλεσμα, κάθε επίδοση πρέπει να μεταφράζεται σε πραγματική αξία για τον πελάτη.

Για εμένα, η μεγαλύτερη ευθύνη που συνοδεύει αυτή τη θέση είναι να παραμένουμε αντάξιοι της εμπιστοσύνης που έχουμε λάβει. Να συνεχίσουμε να είμαστε συνεπείς όταν ο ασφαλισμένος μάς χρειάζεται. Να επενδύουμε στην απλότητα, στην ταχύτητα, στην τεχνολογία, αλλά χωρίς να χάνουμε την ανθρώπινη πηληρά της ασφάλισης.

Στην ασφάλιση, η εμπιστοσύνη χτίζεται αργά και μπορεί να χαθεί γρήγορα. Χρειάζεται συνέπεια στον χρόνο: με οικονομική ισχύ, με πειθαρχία στις επιλογές και με διαρκή επένδυση στην εμπειρία του πελάτη. Γι' αυτό και η ηγετική θέση δεν είναι

για εμάς μόνο αναγνώριση. Είναι καθημερινή υποχρέωση να ανεβάζουμε τον πήχυ και να λειτουργούμε με υπευθυνότητα, διαφάνεια και μακροπρόθεσμη προοπτική.

— **Έχετε αναφερθεί συχνά στη σημασία της πρόληψης και στην εμβάθυνση της σχέσης της ασφαλιστικής εταιρείας με τους πελάτες της. Πώς μετουσιώνεται αυτή η φιλοσοφία στην πράξη;**

Η ασφάλιση για πολλά χρόνια είχε συνδεθεί κυρίως με τη στιγμή της αποζημίωσης. Με τη στιγμή που κάτι συμβαίνει και η εταιρεία καλείται να σταθεί δίπλα στον πελάτη. Αυτό παραμένει φυσικά ο πυρήνας της υπόσχεσής μας. Όμως σήμερα δεν αρκεί – η ασφάλιση εξελίσσεται.

Οι ανάγκες των ανθρώπων αλλάζουν. Η πρόληψη, η οικονομική ανθεκτικότητα και η μακροζωία αποτελούν πλέον βασικούς άξονες και μας οδηγούν να αναλάβουμε έναν διαφορετικό ρόλο: εκείνον του συνοδοιπόρου ζωής – σταθερά δίπλα στους ανθρώπους πριν, κατά τη διάρκεια και μετά τη στιγμή της ανάγκης. Η ασφάλιση δεν μπορεί να ενεργοποιείται μόνο όταν εμφανιστεί το πρόβλημα. Οφείλει να βοηθά τον άνθρωπο να προλάβει, να προετοιμαστεί και να πάρει καλύτερες αποφάσεις σε κάθε στάδιο της ζωής του.

Για εμάς, αυτό μεταφράζεται σε μια ξεκάθαρη στρατηγική κατεύθυνση: να αναπτύσσουμε σταδιακά λύσεις που ανταποκρίνονται στις εξελισσόμενες ανάγκες των πελατών μας, να ενισχύουμε τον ρόλο της πρόληψης και της ευεξίας στις υπηρεσίες μας και να προσφέρουμε πιο στοχευμένη ενημέρωση και καθοδήγηση. Παράλληλα, επενδύουμε στην αξιοποίηση δεδομένων και τεχνολογίας, ώστε να κατανοούμε ορθότατα και καλύτερα πώς αλλάζουν οι ανάγκες των ανθρώπων και να μπορούμε να τους υποστηρίξουμε πιο ουσιαστικά σε κάθε στάδιο της ζωής τους.

— **Η NN Hellas επενδύει συστηματικά στον ψηφιακό μετασχηματισμό και στην αξιοποίηση δεδομένων και AI. Με ποιους τρόπους αξιοποιείτε την τεχνολογία και την καινοτομία ώστε να βελτιώσετε την εμπειρία των ασφαλισμένων;**

Η τεχνολογία για εμάς είναι ένας τρόπος να γινόμαστε πιο

απλοί, πιο γρήγοροι και πιο αποτελεσματικοί για τον πελάτη – με άλλα λόγια, να ακολουθούμε τη στρατηγική μας.

Ο ψηφιακός μετασχηματισμός έχει αξία όταν μειώνει την πολυπλοκότητα, αυξάνει τη διαφάνεια και δίνει στον ασφαλισμένο μεγαλύτερη σιγουριά. Έτσι, τα τελευταία χρόνια έχουμε επενδύσει συστηματικά σε έναν πιο ευέλικτο, απλό και data-driven τρόπο λειτουργίας, με στόχο –μεταξύ άλλων– και τον επανασχεδιασμό της εμπειρίας του πελάτη.

Ενισχύουμε τις ψηφιακές υπηρεσίες μέσω του myNN, με τους πελάτες να αποκτούν μεγαλύτερη αυτονομία στη διαχείριση των συμβολαίων, καθώς και των αιτημάτων τους. Για παράδειγμα, μέσω της ψηφιακής παρακολούθησης του κύκλου ζωής των ατομικών ζημιών, μπορούν να παρακολουθούν την πορεία των αποζημιώσεών τους με διαφάνεια, σε μια στιγμή που είναι πολύ σημαντική για εκείνους. Παράλληλα, αξιοποιούμε προηγμένες δυνατότητες Τεχνητής Νοημοσύνης για την αυτοματοποίηση διαδικασιών, όπως η επεξεργασία αιτημάτων εξαγοράς συμβολαίων, με στόχο μεγαλύτερη ταχύτητα και ακρίβεια. Έχουμε, επίσης, αναπτύξει έναν AI-powered ψηφιακό βοηθό, για την αμεσότερη εξυπηρέτηση των πελατών μας και με μεσοπρόθεσμο στόχο να προσφέρουμε ακόμη πιο προσωποποιημένες πληροφορίες.

Το σημαντικό, όμως, είναι η ισορροπία. Θέλουμε η τεχνολογία να ενδυναμώνει τον άνθρωπο, όχι να τον απομακρύνει. Να δίνει στους πελάτες περισσότερη αυτονομία και στους συνεργάτες μας περισσότερο χρόνο για ουσιαστική συμβουλευτική σχέση.

— Πώς ενσωματώνεται η βιωσιμότητα στη στρατηγική της NN Hellas όχι μόνο ως εταιρική υποχρέωση, αλλά ως τρόπος δημιουργίας αξίας για πελάτες, ανθρώπους και κοινωνία;

Για εμάς, η βιωσιμότητα δεν είναι μια παράλληλη agenda. Αποτελεί αναπόσπαστο μέρος της στρατηγικής μας και συνδέεται άμεσα με τη δημιουργία μακροπρόθεσμης αξίας και ανθεκτικότητας.

Στην πράξη, αυτό σημαίνει τρία πράγματα. Πρώτον, αξία για τους πελάτες, μέσα από λύσεις και υπηρεσίες που τους βοηθούν να προστατεύονται καλύτερα, να προετοιμάζονται και να αισθάνονται μεγαλύτερη ασφάλεια για το μέλλον. Δεύτερον, αξία για τους ανθρώπους μας, μέσα από ένα εργασιακό περιβάλλον που επενδύει στην ανάπτυξη, στη συμπερίληψη και την ευημερία. Τρίτον, αξία για την κοινωνία, μέσα από πρωτοβουλίες που ενισχύουν τη σωματική και ψυχική υγεία, την πρόληψη, τη χρηματοοικονομική παιδεία, τη νέα γενιά και –συνολικά– την κοινωνική συνοχή. Ενδεικτικά, το 2025 υποστηρίξαμε περισσότερους από 32.000 ανθρώπους μέσω κοινωνικών πρωτοβουλιών, ενώ οι εργαζόμενοί μας συμμετείχαν ενεργά σε δράσεις εθελοντισμού.

Στο πλαίσιο αυτό, εντάσσονται για εμάς και η ισότητα και

η συμπερίληψη. Δεν είναι μόνο ηθική επιλογή. Είναι δείκτης εταιρικής αξιοπιστίας και εμπιστοσύνης. Αποτυπώνεται στον τρόπο που λειτουργεί ένας οργανισμός, στο πώς αναπτύσσει τους ανθρώπους του, στο πώς συνδέεται με την κοινωνία και στο πώς χτίζει τη φήμη του σε βάθος χρόνου. Η βιωσιμότητα είναι η ικανότητα να αναπτύσσεσαι χωρίς να χάνεις τον άνθρωπο από το κέντρο. Αυτός είναι και ο τρόπος με τον οποίο θέλουμε να συνεχίσουμε να «μεγαλώνουμε».

— Η ελληνική ασφαλιστική αγορά βρίσκεται σε μια περίοδο σημαντικών αλλαγών, με τις τράπεζες να ενισχύουν συνεχώς την παρουσία τους στον ασφαλιστικό κλάδο μέσω συνεργασιών και bancassurance σχημάτων. Η συνεργασία της NN Hellas με την Τράπεζα Πειραιώς ολοκληρώνεται τα επόμενα χρόνια. Πώς σκοπεύει να κινηθεί η εταιρεία σας στο νέο αυτό περιβάλλον;

Η ελληνική ασφαλιστική αγορά πράγματι αλλάζει. Βλέπουμε νέες συνεργασίες, νέα σχήματα διανομής, αλλά και μια συνολική μετατόπιση των προσδοκιών των πελατών. Σε ένα τέτοιο περιβάλλον, το ζητούμενο για εμάς είναι να παραμένουμε σταθερά προσηλωμένοι στη στρατηγική μας.

Η NN Hellas έχει ισχυρή θέση στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, σαφή ταυτότητα και ένα πολυκαναλικό μοντέλο ανάπτυξης, με το δίκτυο συνεργατών μας σε κεντρικό ρόλο. Η ολοκλήρωση μιας συνεργασίας δεν αλλάζει τον πυρήνα της στρατηγικής μας. Αντίθετα, μας δίνει την ευκαιρία να αξιολογήσουμε ευκαιρίες και δυνατότητες με στόχο να επιταχύνουμε ακόμη περισσότερο την εξέλιξη του οργανισμού: να γίνουμε πιο γρήγοροι, πιο απλοί, πιο αποτελεσματικοί και να βρισκόμαστε ακόμη πιο κοντά στον πελάτη. Για εμάς, η ανάπτυξη δεν συνδέεται μόνο με το κανάλι διανομής. Συνδέεται με την ποιότητα της σχέσης, την αξιοπιστία της υπόσχεσης και την ικανότητα να δημιουργούμε αξία σε βάθος χρόνου. Παράλληλα, αξιολογούμε προσεκτικά τις στρατηγικές μας επιλογές και διερευνούμε ευκαιρίες, ώστε να διασφαλίσουμε την καλύτερη προοπτική, όταν η συνεργασία μας με την Τράπεζα Πειραιώς ολοκληρωθεί.

— Η δημόσια συζήτηση για τις αυξήσεις στα ασφάλιστρα υγείας έχει επανέλθει έντονα στο προσκήνιο. Από την πλευρά σας, πού εντοπίζετε τη ρίζα του προβλήματος και ποιες παρεμβάσεις θεωρείτε αναγκαίες;

Το ζήτημα των ασφαλιστρων υγείας δεν μπορεί να προσεγγίζεται αποσπασματικά ούτε να περιορίζεται στις ασφαλιστικές εταιρείες. Για να υπάρξει ουσιαστική απάντηση, πρέπει να εξετάσουμε συνολικά την αλυσίδα, που διαμορφώνει το κόστος της υγειονομικής κάλυψης.

Οι ασφαλιστικές δεν καθορίζουν το κόστος των υπηρεσιών υγείας – καλούνται να το καλύψουν για λογαριασμό των ασφαλισμένων τους. Όταν το κόστος νοσηλείων, ιατρικών

πράξεων και θεραπειών αυξάνεται, η πίεση μεταφέρεται αναπόφευκτα και στα ασφαλιστικά προγράμματα.

Ταυτόχρονα, λειτουργούμε κάτω από το αυστηρό ευρωπαϊκό και ελληνικό νομοθετικό και κανονιστικό πλαίσιο Φερεγγυότητα II (Solvency II), το οποίο απαιτεί τη διατήρηση επαρκών κεφαλαίων, ώστε να διασφαλίζεται η φερεγγυότητα απέναντι στους ασφαλισμένους. Αυτό σημαίνει ότι οι αναπροσαρμογές των ασφαλιστρων ανταποκρίνονται στην ευθύνη για τη διασφάλιση της βιωσιμότητας του συστήματος.

Ως ασφαλιστική αγορά έχουμε καταθέσει συγκεκριμένες προτάσεις: την οριζόντια εφαρμογή διαφανών και διεθνώς αναγνωρισμένων συστημάτων αποζημίωσης, όπως τα DRGs, σε δημόσιο και ιδιωτικό τομέα, τη διεύρυνση των Μονάδων Ημερήσιας Νοσηλείας, την επέκταση της απαλλογής των ασφαλιστρων υγείας από τον Φόρο Ασφαλιστρων, την επανεξέταση του ΦΠΑ στις ιδιωτικές υπηρεσίες υγείας, καθώς και την ανάπτυξη συμπτράξεων δημόσιου και ιδιωτικού τομέα.

Η ιδιωτική ασφάλιση δεν λειτουργεί ανταγωνιστικά προς το δημόσιο σύστημα. Αντίθετα, συμβάλλει ουσιαστικά στην κάλυψη των πολιτών και την αποσυμφόρηση του ΕΣΥ. Γι' αυτό και η συζήτηση πρέπει να γίνεται με όρους συνεργασίας και συνολικής μεταρρύθμισης.

— Ποιες θεωρείτε ότι είναι οι μεγαλύτερες προκλήσεις αλλά και ευκαιρίες για την ελληνική ασφαλιστική αγορά σήμερα;

Η ελληνική ασφαλιστική αγορά βρίσκεται σε μια περίοδο μεγάλων αλλαγών, αλλά και σημαντικών ευκαιριών. Η πρώτη πρόκληση είναι η πολυπλοκότητα. Οι ανάγκες των πελατών αλλάζουν, το κανονιστικό περιβάλλον γίνεται πιο απαιτητικό, η τεχνολογία εξελίσσεται γρήγορα και ο ανταγωνισμός εντείνεται. Σε αυτό το περιβάλλον, ο κίνδυνος είναι να χαθεί η ουσία: ο πελάτης και η ανάγκη του για ασφάλεια, καθαρότητα και εμπιστοσύνη.

Επιπλέον, αν και η ανάγκη για ιδιωτική ασφάλιση είναι

μεγάλη, στην Ελλάδα, το κενό προστασίας (protection gap) παραμένει σημαντικό. Άρα έχουμε δουλειά να κάνουμε για την ενίσχυση της ασφαλιστικής μας συνείδησης, με περισσότερη ενημέρωση, εστίαση στη χρηματοοικονομική παιδεία και απλοποίηση του τρόπου που επικοινωνούμε.

Η τρίτη πρόκληση είναι η εμπιστοσύνη. Σε έναν κόσμο όπου οι πολίτες συγκρίνουν και αμφισβητούν πιο εύκολα, οι ασφαλιστικές εταιρείες οφείλουν να αποδεικνύουν καθημερινά την αξία τους.

Ταυτόχρονα, όμως, εδώ βρίσκονται και οι μεγαλύτερες ευκαιρίες. Η μακροζωία, η πρόληψη, η τεχνολογία και η ανάγκη των ανθρώπων για μεγαλύτερη οικονομική ανθεκτικότητα ανοίγουν έναν νέο ρόλο για την ασφάλιση. Έναν ρόλο πιο ουσιαστικό και πιο κοντά στη ζωή του πελάτη. Για τον κλάδο, η ευκαιρία είναι να μετακινηθεί από τη διαχείριση κινδύνου στη δημιουργία διαχρονικής αξίας.

— Ποιο μήνυμα θα θέλατε να στείλετε στους πελάτες, στους συνεργάτες και τους ανθρώπους της ασφαλιστικής αγοράς για το μέλλον της ιδιωτικής ασφάλισης στην Ελλάδα;

Πιστεύω ότι η ιδιωτική ασφάλιση στην Ελλάδα βρίσκεται μπροστά σε μια σημαντική συγκυρία. Σε αυτό το περιβάλλον, ο ρόλος της οφείλει να είναι πιο ενεργός, πιο προληπτικός, πιο ανθρώπινος. Το μέλλον της ασφάλισης δεν θα κριθεί μόνο από τα μεγέθη, την τεχνολογία ή τα προϊόντα. Θα κριθεί από την ικανότητά μας να χτίζουμε εμπιστοσύνη με διάρκεια. Από το αν μπορούμε να κάνουμε την ασφάλιση πιο προσιτή και πιο ουσιαστική στην καθημερινή ζωή των ανθρώπων.

Στην NN Hellas πιστεύουμε βαθιά σε αυτήν την προοπτική. Η ασφάλιση μπορεί και πρέπει να αποτελέσει έναν από τους πιο ουσιαστικούς πυλώνες ανθεκτικότητας για την ελληνική κοινωνία. Και αυτό είναι ένα μέλλον που αξίζει να το χτίσουμε με ευθύνη, συνεργασία, φιλοδοξία και ξεκάθαρο σκοπό. **NAI**

ΦΙΛΙΠΠΑ ΜΙΧΑΛΗ

Η Φιλίππα Μιχάλη είναι Πρόεδρος Δ.Σ. & Διευθύνουσα Σύμβουλος της NN Hellas, έχοντας περισσότερα από 25 χρόνια εμπειρίας στην ιδιωτική ασφάλιση αλλά και τον ευρύτερο χρηματοοικονομικό τομέα.

Συμμετέχει σε σημαντικούς επιχειρηματικούς φορείς της χώρας, όπως στον ΣΕΒ, ως μέλος του Δ.Σ. και Πρόεδρος της Επιτροπής Συμπερίληψης & Ισότητας καθώς και στην Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, ως μέλος Δ.Σ. και Πρόεδρος στην Επιτροπή Ζωής & Συντάξεων.

Από τον Ιανουάριο 2025 αποτελεί μέλος της Συμβουλευτικής Επιτροπής του Κέντρου Πολιτισμού Ίδρυμα Σταύρος Νιάρχος, ενώ πρόσφατα εξελέγη μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου του Ιδρύματος Οικονομικών & Βιομηχανικών Ερευνών (IOBE). Παράλληλα, είναι ανεξάρτητο μέλος Δ.Σ. στην Quest Συμμετοχών και στο σωματείο ALBA Executive Development & Applied Research in Business Administration.

Κατέχει πτυχίο Τραπεζικής & Χρηματοοικονομικής Διοίκησης από το Πανεπιστήμιο Πειραιά, καθώς και MBA από το ALBA Graduate Business School.



Επίτευγμα και νέα εκκίνηση με παραγωγή ασφαλίσεων 1 δισ. ευρώ

Συνέδριο με κεντρικό θέμα
«The Billion Force - Citius. Altius. Fortius»



NN Hellas Leadership Team: Δ. Νοδάρης - CSO, F. Lathioor - CFO, Φ. Παυλίδου - CXO, Α. Bogusz - CRO,
Φ. Μιχάλη - Chairwoman of the Board & CEO, Σ. Κοέν - CIO, Β. Γιαννακόπουλος - CLCO & Α. Αναστασοπούλου - CHRO.

Με ισχυρό μήνυμα τη δύναμη της συλλογικής προσπάθειας και σημείο αναφοράς την επίτευξη του ιστορικού ορόσημου του 1 δισ. ευρώ σε εγγεγραμμένα ασφάλιστρα –αλλά και με σαφή προσανατολισμό στην επόμενη ημέρα– πραγματοποιήθηκε το Ετήσιο Συνέδριο του

Δικτύου Πωλήσεων της NN Hellas στο Μέγαρο Μουσικής Αθηνών.

Με κεντρικό θέμα «The Billion Force - Citius. Altius. Fortius», εμπνευσμένο από το αγωνιστικό σύνθημα «Πιο γρήγορα, πιο ψηλά, πιο δυνατά», η εταιρεία τίμησε τους συνεργάτες της από όλη την Ελλάδα για τις εξαιρετικές επιδόσεις τους, γιορτάζοντας παράλληλα τα επιτεύγματα της



NN Hellas Leadership Team panel discussion - συντονισμός: Ν. Λυμπεράκη.

προηγούμενης χρονιάς και αναδεικνύοντας το κοινό όραμα για το μέλλον. Στην επιβλητική αίθουσα του Μεγάλου Μουσικής, οι παρευρισκόμενοι είχαν την ευκαιρία να ζήσουν τον παλμό των βραβεύσεων και να μοιραστούν, όλοι μαζί, τη χαρά των αποτελεσμάτων σε μια ατμόσφαιρα ενότητας και ενθουσιασμού.

Σημαντική στιγμή του συνεδρίου αποτέλεσε η συζήτηση μεταξύ μελών της ηγετικής ομάδας της NN Hellas, με τη συμμετοχή της κ. Φιλίππας Μιχάλη, προέδρου Δ.Σ. & διευθύνουσας συμβούλου NN Hellas, του κ. Διονύση Νοδάρου, γενικού διευθυντή Πωλήσεων, του κ. Frederick Lathioor, γενικού οικονομικού διευθυντή, της κ. Φρύνης



Κατηγορία βράβευσης «Νέοι συνεργάτες που διακρίθηκαν στη νέα παραγωγή Ζωής & Υγείας».



Κατηγορία βράβευσης «Νέοι συνεργάτες που διακρίθηκαν στη νέα παραγωγή Ζωής & Υγείας».



Κατηγορία βράβευσης «Συνεργάτες που διακρίθηκαν στη νέα παραγωγή Ζωής & Υγείας» - top 10.

Παυλίδου, γενικής διευθύντριας Λειτουργιών & Εμπειρίας Πελάτη, και της κ. Σέμης Κοέν, γενικής διευθύντριας Πληροφορικής. Τη συζήτηση συντόνισε η δημοσιογράφος Νίκη Λυμπεράκη.

Στο επίκεντρο της συζήτησης βρέθηκαν οι στρατηγικές προτεραιότητες που θα καθορίσουν την επόμενη ημέρα της NN Hellas: ανάπτυξη με ποιότητα, έμφαση στις ανάγκες του πελάτη με οδηγό την ενσυναίσθηση, τεχνολογική εξέλιξη, απλοποίηση διαδικασιών και διατήρηση ισχυρών οικονομικών θεμελίων.

Καθοριστικό ρόλο σε αυτήν τη στρατηγική κατέχει το ισχυρό δίκτυο συνεργατών της εταιρείας, που αποτελεί τον βασικό πυλώνα ανάπτυξης. Η NN Hellas επενδύει συστηματικά στην ενδυνάμωσή του, προσφέροντας σύγχρονα εργαλεία, αξιοποιώντας την τεχνολογία και ενισχύοντας τη συνεχή εκπαίδευση, με στόχο ένα δίκτυο πιο αποτελεσματικό, πιο ευέλικτο και ακόμη πιο κοντά στις ανάγκες της αγοράς.

Παράλληλα, η εξέλιξη της εμπειρίας πελάτη αποτελεί στρατηγική προτεραιότητα, μέσα από απλοποιημένες διαδικασίες και τον συνδυασμό ψηφιακής και ανθρώπινης υποστήριξης. Στόχος είναι μια εμπειρία απλή, συνεπής και



Κατηγορία βράβευσης «Συνεργάτες που διακρίθηκαν στη νέα παραγωγή Ζωής & Υγείας».

αξιόπιστη, που ενισχύει την εμπιστοσύνη και τη διαχρονική σχέση μαζί του.

Ιδιαίτερη έμφαση δόθηκε στο γεγονός ότι η επόμενη φάση ανάπτυξης της εταιρείας δεν ορίζεται από έναν ακόμη αριθμητικό στόχο, αλλά από ποιοτικά χαρακτηριστικά: τον τρόπο λειτουργίας, τη συνέπεια στην εμπειρία και την αξία που δημιουργείται για τον πελάτη και τον συνεργάτη. Ταυτόχρονα, υπογραμμίστηκε ότι, καθώς η NN Hellas εξελίσσεται και αναπτύσσεται, παραμένει σταθερά προσηλωμένη στις αξίες που τη διαμόρφωσαν, διασφαλίζοντας ότι η πρόοδος συμβαδίζει με την υπευθυνότητα, την εμπιστοσύνη και την ανθρωποκεντρική προσέγγιση.

«Η φετινή επίδοση δεν είναι αποτέλεσμα μιας ξαφνικής επιτυχίας. Ήρθε μέσα από σωστές επιλογές, ανάπτυξη με ποιότητα και ένα μεγάλο, ισχυρό και εξαιρετικά ενεργό δίκτυο πωλήσεων, που βρίσκεται καθημερινά κοντά στην αγορά και στις πραγματικές ανάγκες των ανθρώπων. Παράλληλα, βασίστηκε σε ένα ξεκάθαρο πλαίσιο συμπεριφοράς: λειτουργούμε ως μία δύναμη, συνεργαζόμαστε, αναλαμβάνουμε ευθύνη και ανεβάζουμε καθημερινά τον πήχυ, επιδιώκοντας διαρκώς την εξέλιξη. Το 1 δισ. ευρώ είναι απλώς ένας σταθμός και όχι ο τελικός στόχος», ανέφερε ο γενικός διευθυντής Πωλήσεων NN Hellas, κ. Διονύσης Νοδάρος.

Από την πλευρά της, η πρόεδρος Δ.Σ. & διευθύνουσα σύμβουλος NN Hellas, κ. Φιλίππα Μιχάλη, δήλωσε ότι η επίτευξη του 1 δισ. ευρώ σε εγγεγραμμένα ασφάλιστρα είναι μια στιγμή υπερφάνειας για όλους μας. «Δεν τη βλέπουμε ως το τέλος μιας διαδρομής, αλλά ως μια νέα αφετηρία. Η επόμενη κορυφή για εμάς δεν είναι ένας ακόμη αριθμός. Είναι η μετάβαση σε ένα μοντέλο λειτουργίας πιο έξυπνο και πιο απλό, με την τεχνολογία να ενισχύει – και όχι να αντικαθιστά – την ανθρώπινη σχέση και τον ρόλο της. Προχωράμε μπροστά με συνέπεια, πίστη στις αξίες μας και έναν ξεκάθαρο σκοπό: να δημιουργούμε αξία που διαρκεί», πρόσθεσε η κ. Μιχάλη. **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

ΜΕΓΑΛΟ ΑΦΙΕΡΩΜΑ ΣΤΟ «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ»

ΑΣΦΑΛΙΣΗ και ΑΥΤΟΚΙΝΗΣΗ 2030: Οι αλλαγές που αναδιαμορφώνουν την αγορά

Η αγορά αυτοκινήτου εισέρχεται σε μια νέα εποχή, όπου η ηλεκτροκίνηση, η συνδεσιμότητα, τα προηγμένα συστήματα υποβοήθησης οδηγού και τα νέα μοντέλα χρήσης, όπως το leasing, μετασχηματίζουν ριζικά το τοπίο. Το αυτοκίνητο παύει να αποτελεί ένα απλό μέσο μετακίνησης και εξελίσσεται σε μια ψηφιακή πλατφόρμα υπηρεσιών, δημιουργώντας νέες απαιτήσεις, αλλά και νέους κινδύνους.

Μέσα σε αυτό το περιβάλλον, οι ασφαλιστικές εταιρείες καλούνται να διαδραματίσουν πρωταγωνιστικό ρόλο. Η αξιολόγηση του κινδύνου γίνεται πιο σύνθετη, καθώς τα ηλεκτρικά και συνδεδεμένα οχήματα έχουν διαφορετικά χαρακτηριστικά, αυξημένο κόστος επισκευής και νέες ανάγκες κάλυψης. Παράλληλα, τεχνολογίες όπως η τηλεματική και τα Big Data επιτρέπουν πιο εξατομικευμένα ασφαλιστικά προϊόντα, προσαρμοσμένα στη συμπεριφορά και τη χρήση του οχήματος.

Η επόμενη μέρα της αυτοκίνησης δεν αφορά μόνο τα οχήματα, αλλά και την ικανότητα των ασφαλιστικών επιχειρήσεων να καινοτομήσουν, προσφέροντας ολοκληρωμένες λύσεις προστασίας σε μια αγορά που αλλάζει με ταχύτητα. Στο τρέχον τεύχος του περιοδικού «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ» επιχειρούμε να ικνηλατήσουμε αυτές τις αλλαγές και τον ρόλο των ασφαλιστικών εταιρειών στις νέες συνθήκες.



ΓΙΩΡΓΟΣ ΜΟΥΖΟΣ

Αγορά αυτοκινήτου 2026-2030: Η επόμενη μέρα

Η αγορά αυτοκινήτου βρίσκεται ήδη σε τροχιά βαθιάς αλλαγής και η περίοδος έως το 2030 αναμένεται να αποδειχθεί καθοριστική για το πώς θα διαμορφωθεί το νέο τοπίο

Δεν αλλάζει μόνο η τεχνολογία των οχημάτων, αλλά η ίδια η λογική της αυτοκίνησης. Όπως ο τρόπος με τον οποίο οι καταναλωτές επιλέγουν να αποκτήσουν ή να χρησιμοποιήσουν ένα αυτοκίνητο, καθώς και το σύνολο των υπηρεσιών που αναπτύσσονται γύρω από αυτό. Και τα νούμερα της ελληνικής αγοράς το επιβεβαιώνουν με τον πιο σαφή τρόπο.

Το αυτοκίνητο παύει σταδιακά να είναι ένα απομονωμένο προϊόν και μετατρέπεται σε κόμβο τεχνολογίας, συνδεσιμότητας, υπηρεσιών και νέων επιχειρηματικών μοντέλων. Αυτός ο μετασχηματισμός δεν είναι θεωρητικός, ούτε μακρινός, τουναντίον συμβαίνει ήδη, και τα στατιστικά στοιχεία της ελληνικής αγοράς το επιβεβαιώνουν με τον πιο σαφή τρόπο.

Η ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΤΟ 2025: ΤΑ ΝΟΥΜΕΡΑ ΜΙΛΟΥΝ

Το 2025 η ελληνική αγορά αυτοκινήτου κατέγραψε 144.224 νέες ταξινομήσεις, σημειώνοντας αύξηση 5,2% σε σχέση με το 2024 (το υψηλότερο νούμερο από το 2009, δηλαδή ρεκόρ 16 χρόνων). Πίσω από αυτά τα νούμερα όμως κρύβεται μια εικόνα που αξίζει να αναλυθεί σε βάθος.

ΑΝΕΒΑΙΝΕΙ Η ΗΛΕΚΤΡΟΚΙΝΗΣΗ, ΑΛΛΑ ΜΕ ΑΡΓΟΥΣ ΡΥΘΜΟΥΣ

Τα αμιγώς ηλεκτρικά οχήματα έφτασαν τις 8.894 μονάδες, καταλαμβάνοντας μερίδιο 6,2% της αγοράς, ρεκόρ για την Ελλάδα, αλλά πολύ κάτω από τον ευρωπαϊκό μέσο όρο. Συγκριτικά, στη Γαλλία τα EV αντιπροσώπευαν το 17% των νέων πωλήσεων, ενώ στη Γερμανία το ποσοστό άγγιξε το 14%. Η ελληνική αγορά παραμένει, χαρακτηριστικά, αγορά του Νότου. Περιορισμένη αγοραστική δύναμη, αδύναμη

υποδομή φόρτισης εκτός αστικών κέντρων και ισχυρή εξάρτηση από επιδοτήσεις.

Ο μεγαλύτερος κερδισμένος του 2025 ήταν τα plug-in hybrid, που κατέγραψαν εκρηκτική αύξηση +41,1%, φτάνοντας τις 11.667 μονάδες. Τα συμβατικά υβριδικά (mild & full hybrid) έφτασαν στο 50,7% του συνόλου πωλήσεων, ουσιαστικά πλέον ένα στα δύο νέα αυτοκίνητα που κυκλοφορεί στην Ελλάδα έχει κάποιο επίπεδο ηλεκτρικής υποβοήθησης. Η καθαρά βενζινοκίνητη αγορά σε σχέση με το 2024 μειώθηκε κατά 16,49%, αφού το 2025 πωλήθηκαν 40.975 αμιγώς βενζινοκίνητα οχήματα, έναντι 49.070 το 2024!

LEASING: Η ΝΕΑ ΚΑΝΟΝΙΚΟΤΗΤΑ

Ίσως η πιο καθοριστική δομική αλλαγή που καταγράφεται στην ελληνική αγορά αφορά τον τρόπο απόκτησης του αυτοκινήτου. Το 2025, 85.321 νέες μισθώσεις καταγράφηκαν, σημειώνοντας αύξηση 12,2% σε σχέση με το 2024. Σχεδόν 6 στα 10 νέα αυτοκίνητα αποκτήθηκαν μέσω leasing ή εταιρικής σύμβασης, με το μερίδιο αυτό να αυξάνεται συνεχώς τα τελευταία χρόνια.

Σαφώς η μετάβαση από την ιδιοκτησία στη χρήση δεν είναι απόλυτη. Είναι όμως δομικά εδραιωμένη και ανατρέπεται σταδιακά παγιωμένες αντιλήψεις δεκαετιών, με σημαντικές επιπτώσεις για τον τρόπο με τον οποίο σχεδιάζεται η ασφαλιστική κάλυψη.

Η ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ ΑΛΛΑΖΕΙ ΤΟ ΠΡΟΦΙΛ ΚΙΝΔΥΝΟΥ

Το αυτοκίνητο εξελίσσεται σε ένα προϊόν σαφώς πιο σύνθετο, πιο έξυπνο και πιο διασυνδεδεμένο. Τα σύγχρονα οχήματα ενσωματώνουν ολοένα περισσότερα συστήματα υποβοήθησης οδηγού (ADAS), προηγμένες λειτουργίες ασφαλείας, δυνατότητες απομακρυσμένης διαχείρισης και αναβαθμίσεις λογισμικού over-the-air. Αυτή η εξέλιξη μεταβάλλει τα κριτήρια αξιολόγησης ενός οχήματος, αλλά μεταβάλλει και το κόστος αποκατάστασής του.

Μια τυπική φανοποιία, που σε ένα συμβατικό όχημα θα κόστιζε μερικές εκατοντάδες ευρώ, σε ένα EV μπορεί να απαιτεί αντικατάσταση ολόκληρων συστημάτων αισθητήρων. Η επισκευή ηλεκτρικού οχήματος απαιτεί τεχνικούς με ειδική πιστοποίηση, με αντίστοιχα αυξημένα ωρομίσθια, ενώ ο χρόνος παραμονής στο συνεργείο είναι συχνά μεγαλύτερος, αυξάνοντας και το κόστος πρόσθετων παροχών, όπως το αυτοκίνητο αντικατάστασης. Πάνω από όλα, η μπαταρία, το ακριβότερο στοιχείο ενός ηλεκτρικού, αποτελεί τον μεγαλύτερο παράγοντα κινδύνου: Οποιαδήποτε υποψία δομικής ζημιάς οδηγεί τις ασφαλιστικές συχνά στην κατεύθυνση της ολικής ζημιάς, ακόμα και για σχετικά νέα οχήματα. Πρόκειται για έναν κίνδυνο που η αγορά δεν είχε συνηθίσει να υπολογίζει στο παρελθόν.

Η ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΜΠΡΟΣΤΑ ΣΕ ΝΕΑ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ

Η ασφαλιστική αγορά δεν μπορεί να μείνει ανεπηρέαστη από αυτήν τη συνολική αλλαγή, αντιθέτως, βρίσκεται στο επίκεντρό της. Το ασφαλιστικό αντικείμενο αλλάζει χαρακτηριστήρια: Δεν πρόκειται πια για ένα ομοιογενές προϊόν με γνωστό προφίλ κινδύνου, αλλά για ένα φάσμα οχημάτων με ριζικά διαφορετικές τεχνολογίες, κόστη αποκατάστασης, μοντέλα χρήσης και ιδιοκτησίας.

Τρεις είναι οι κύριες προκλήσεις που ορίζουν το νέο τοπίο:

1. Αναθεώρηση της τιμολόγησης κινδύνου. Το EV δεν μοιάζει ασφαλιστικά με ένα συμβατικό όχημα ίδιας αξίας. Έχει άλλο προφίλ ζημιών, άλλο κόστος αποκατάστασης, άλλο κίνδυνο ολικής ζημιάς. Τα ασφαλιστικά προϊόντα που τιμολογούνται με κριτήρια του παρελθόντος δεν ανταποκρίνονται στη νέα πραγματικότητα.

2. Τηλεματική και Usage-Based Insurance (UBI). Η απάντηση της ασφαλιστικής βιομηχανίας στις νέες προκλήσεις έρχεται μέσα από τα Big Data και την τηλεματική. Η τεχνολογία επιτρέπει πλέον την ανάλυση της οδηγικής συμπεριφοράς σε πραγματικό χρόνο, ταχύτητα, φρενάρισμα, ώρες κυκλοφορίας, ακόμα και τρόπος φόρτισης. Η ασφάλιση βάσει χρήσης (UBI) ανοίγει έναν ολοκαίνουριο δρόμο εξατομικευμένης τιμολόγησης. Αυτός ο δρόμος ξεκίνησε στην Ελλάδα, αλλά παραμένει ακόμα σε πρώιμο στάδιο.

3. Νέες ανάγκες κάλυψης. Ένα ηλεκτρικό όχημα έχει ανάγκες που δεν καλύπτει ένα παραδοσιακό πρόγραμμα: κάλυψη μπαταρίας, εξασφάλιση για βλάβη σε δημόσιο σταθμό φόρτισης, αντιμετώπιση κινδύνου πυρκαγιάς με ειδικά πρωτόκολλα, αλλά και διαχείριση της αυξημένης

τεχνολογικής απαξίωσης.

Ταυτόχρονα, αλλάζει και η ίδια η προσδοκία του ασφαλισμένου. Ο πελάτης δεν αναζητά μόνο ένα συμβόλαιο που θα τον καλύψει τυπικά σε περίπτωση ζημιάς. Αναζητά ταχύτητα, διαφάνεια, ευκολία και μια πιο ολοκληρωμένη αίσθηση προστασίας. Η αξία δεν βρίσκεται αποκλειστικά στην αποζημίωση, αλλά και στην εμπειρία πριν, κατά τη διάρκεια και μετά από ένα περιστατικό. Αξίζει να αναφερθεί ότι ορισμένες ελληνικές ασφαλιστικές έχουν ήδη κινηθεί προς αυτήν την κατεύθυνση, αξιοποιώντας τεχνολογία AI για την επιτάχυνση της εκκαθάρισης ζημιών μικρής αξίας.

ΤΟ 2030 ΑΡΧΙΖΕΙ ΤΩΡΑ

Η ελληνική αγορά αυτοκινήτου αντιμετωπίζει μια ιδιαίτερη πρόκληση: Συνδυάζει έναν από τους παλαιότερους στόλους οχημάτων στην Ευρωπαϊκή Ένωση με μια αγοραστική δύναμη που παραμένει κάτω από τον κοινοτικό μέσο όρο. Αυτό σημαίνει ότι η μετάβαση θα είναι πιο αργή και πιο ανομοιογενής σε σχέση με τις βορειοευρωπαϊκές αγορές – αλλά δεν σημαίνει ότι δεν θα γίνει.

Το 2030 δεν είναι ένας μακρινός ορίζοντας. Είναι ένα χρονικό σημείο που αρχίζει να επηρεάζει από σήμερα τις αποφάσεις κατασκευαστών, εταιρειών leasing, παρόχων υπηρεσιών, ασφαλιστικών επιχειρήσεων και των ίδιων των οδηγών. Για τον ασφαλιστικό κλάδο, το μήνυμα είναι σαφές: Οι εταιρείες που θα κατανοήσουν εγκαίρως ότι το αυτοκίνητο μετατρέπεται σε ένα διαφορετικό, πιο πολυσύνθετο ασφαλιστικό αντικείμενο θα έχουν ισχυρό πλεονέκτημα. Όσες επιμένουν σε λογικές του παρελθόντος κινδυνεύουν να μείνουν πίσω σε μια αγορά που ήδη τρέχει.

ΙΕΘΝΙΚΗ Η Πρώτη Ασφαλιστική



ANNA ΧΑΤΖΗΧΑΛΕΠΗ

Product Development Deputy Director/
Διεύθυνση Ανάπτυξης Προϊόντων και
Ανάλυσης

Η αξία της ασφάλισης φαίνεται κυρίως τη στιγμή της ζημιάς

1 Ο κλάδος ασφάλισης αυτοκινήτων βρίσκεται σε φάση ουσιαστικής μετάβασης. Οι αλλαγές δεν περιορίζονται στο ύψος του ασφαλιστρού, αλλά αφορούν το περιεχόμενο των ασφαλιστικών προγραμμάτων, τα κριτήρια αξιολόγησης του κινδύνου και την ποιότητα των υπηρεσιών που λαμβάνει ο ασφαλισμένος, ιδίως τη στιγμή της ζημιάς. Η αστική ευθύνη παραμένει ο βασικός πυρήνας της υποχρεωτικής ασφάλισης, ωστόσο η αγορά στρέφεται εδώ και καιρό προς πιο ολοκληρωμένες λύσεις προστασίας, που ανταποκρίνονται σε ένα ευρύτερο φάσμα αναγκών.

Η ενίσχυση των καλύψεων έναντι φυσικών φαινομένων, όπως η δασική πυρκαγιά και η πλημμύρα, επηρεάζει τη σύνθεση των ασφαλιστικών προγραμμάτων και αναδεικνύει την ανάγκη ο οδηγός να εξετάζει όχι μόνο την υποχρεωτική κάλυψη, αλλά και τις πρόσθετες καλύψεις που μπορούν να προστατεύσουν ουσιαστικά την περιουσία του.

Παράλληλα, η τιμολόγηση γίνεται πιο σύνθετη και πιο ακριβής. Η ασφαλιστική αγορά δεν βασίζεται πλέον μόνο σε παραδοσιακά στοιχεία, όπως ο κυβισμός ή η χρήση του οχήματος. Λαμβάνονται υπόψη περισσότερες παράμετροι, όπως η ηλικία και το προφίλ του οδηγού, η εμπορική αξία του οχήματος, η περιοχή κυκλοφορίας και στάθμευσης, καθώς και το κόστος αποκατάστασης μιας ζημιάς. Αυτό αποκτά ιδιαίτερη σημασία, καθώς τα σύγχρονα οχήματα διαθέτουν περισσότερα ηλεκτρονικά συστήματα, αισθητήρες και τεχνολογίες υποβοήθησης, με αποτέλεσμα αρκετές επισκευές να είναι πιο σύνθετες και δαπανηρές.

Νέα δεδομένα δημιουργούν και τα υβριδικά και ηλεκτρικά οχήματα. Η μπαταρία, τα συστήματα φόρτισης και η ανάγκη εξειδικευμένης τεχνικής υποστήριξης επηρεάζουν την αξιολόγηση του κινδύνου και τη διαμόρφωση των καλύψεων.

Σε ό,τι αφορά τον ανταγωνισμό, το ασφαλιστρο παραμένει σημαντικό κριτήριο επιλογής, ιδιαίτερα στην υποχρεωτική αστική ευθύνη. Ωστόσο, ο ασφαλισμένος εξετάζει πλέον πιο συνολικά την αξία του συμβολαίου του: το εύρος των καλύψεων, την ταχύτητα στη διαχείριση της ζημιάς, τον φιλικό διακανονισμό, την Οδική Βοήθεια, τα συνεργαζόμενα συνεργεία, τις ψηφιακές δυνατότητες εξυπηρέτησης και, όπου προβλέπεται, την επισκευή χωρίς να χρειάζεται να προκαταβάλει το κόστος, καθώς και την παροχή αυτοκινήτου αντικατάστασης. Η τιμή παραμένει σημαντικός παράγοντας, αλλά η αξία της ασφάλισης φαίνεται κυρίως τη στιγμή της ζημιάς: στην άμεση ανταπόκριση, στη σωστή καθοδήγηση, στη διαφάνεια της διαδικασίας και στην αξιοπιστία της αποζημίωσης.

Για την Εθνική Ασφαλιστική, αυτά αποτελούν βασικά στοιχεία για την οικοδόμηση μιας ουσιαστικής σχέσης εμπιστοσύνης με τον ασφαλισμένο. Στο πλαίσιο αυτό, τα προϊόντα μας είναι πιο ευέλικτα και μοντελοποιημένα. Οι ασφαλισμένοι μας μπορούν να επιλέξουν τον συνδυασμό καλύψεων που επιθυμούν, αλλά και τη διάρκεια ασφάλισης (3μηνο, 6μηνο, ετήσιο).

2 Οι νέες τάσεις στην κινητικότητα επηρεάζουν ήδη τον κλάδο, τόσο στα προϊόντα και τις υπηρεσίες όσο και στον τρόπο διάθεσής τους. Το leasing και η μακροχρόνια μίσθωση ενισχύουν τη σημασία των εταιρικών συνεργασιών, καθώς η ασφάλιση συχνά εντάσσεται στο συνολικό πακέτο υπηρεσιών που λαμβάνει ο πελάτης.

Παράλληλα, τα κοινόχρηστα οχήματα, όπως το car sharing, δημιουργούν ανάγκη για πιο ευέλικτες ασφαλιστικές λύσεις, που λαμβάνουν υπόψη όχι μόνο το όχημα, αλλά και τη συχνότητα, τη διάρκεια και τον τρόπο χρήσης του.

Σημαντική επίδραση στην ασφάλιση οχημάτων έχουν πλέον τα ηλεκτρικά και υβριδικά οχήματα, καθώς η μπαταρία, τα συστήματα φόρτισης, τα εξελιγμένα ηλεκτρονικά μέρη και η ανάγκη εξειδικευμένης επισκευής διαφοροποιούν ουσιαστικά την αξιολόγηση του κινδύνου. Οι παράγοντες αυτοί επηρεάζουν τόσο τις παρεχόμενες καλύψεις όσο και το κόστος αποκατάστασης μιας ζημιάς, οδηγώντας συχνά σε υψηλότερες αποζημιώσεις και αυξημένη πολυπλοκότητα στη διαχείριση απαιτήσεων.

Ιδιαίτερα για τα ηλεκτρικά οχήματα, τα οποία αποτελούν το μέλλον της αυτοκίνησης, κρίνεται σκόπιμη και μια πιο στοχευμένη προσέγγιση, καθώς αναμένεται η ανάπτυξη εξειδικευμένων (dedicated) ασφαλιστικών προϊόντων. Τα οχήματα αυτά δημιουργούν νέες ανάγκες κάλυψης, όπως η ασφάλιση της μπαταρίας λόγω του υψηλού κόστους αντι-

ΟΙ ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ ΠΡΟΣ ΤΙΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

Οι ερωτήσεις που εκλήθησαν να απαντήσουν τα στελέχη των ασφαλιστικών εταιρειών

1. Ποιες αλλαγές έχουν συντελεστεί και ποιες αναμένονται στην αγορά του κλάδου ασφάλισης αυτοκινήτων, αναφορικά με τα προσφερόμενα προϊόντα και τις παρεχόμενες υπηρεσίες; Πού κρίνεται ο ανταγωνισμός; Στο ασφαλιστρο ή στην ποιότητα των υπηρεσιών και των καλύψεων;
2. Πόσο επηρεάζονται τα ασφαλιστικά προϊόντα και οι υπηρεσίες αλλά και τα δίκτυα πωλήσεων των ασφαλιστικών εταιρειών από τις νέες τάσεις στην κινητικότητα, όπως το leasing, τα κοινόχρηστα οχήματα (car sharing), τα ηλεκτρικά οχήματα και οι τεχνολογικές καινοτομίες;
3. Προσφέρετε κίνητρα καλής οδηγικής συμπεριφοράς;
4. Ποια είναι η πορεία των δεικτών ζημιών, της συχνότητας ζημιών και του μέσου κόστους ζημιών μετά την πανδημία;



κατάστασης, η διαχείριση κινδύνων που σχετίζονται με cyber threats και πιθανές αστοχίες λογισμικού, καθώς και η πρόβλεψη για εξειδικευμένες επισκευές και τεχνική υποστήριξη.

Οι εξελίξεις αυτές έχουν άμεσες επιπτώσεις για την ασφαλιστική αγορά, καθώς συνεπάγονται αυξημένο κόστος αποζημιώσεων και δημιουργούν την ανάγκη για νέους, προσαρμοσμένους κανόνες ανάληψης κινδύνου, προκειμένου να διασφαλιστούν η βιωσιμότητα και η ορθή τιμολόγηση των προϊόντων.

Οι επιπλέον τεχνολογικές καινοτομίες, όπως τα συστήματα υποβοήθησης οδηγού και η αξιοποίηση δεδομένων χρήσης του οχήματος, επιτρέπουν πιο στοχευμένη αξιολόγηση του κινδύνου. Παράλληλα, τα δίκτυα πωλήσεων αποκτούν πιο συμβουλευτικό ρόλο, καθώς καλούνται να εξηγούν στον πελάτη τις νέες ανάγκες, τις καλύψεις και την πραγματική αξία κάθε ασφαλιστικής λύσης.

3 Η καλή οδηγική συμπεριφορά αποτελεί σημαντικό παράγοντα στην αξιολόγηση του ασφαλιστικού κινδύνου. Στην Εθνική Ασφαλιστική αξιοποιούμε την τεχνική μας γνώση και την εικόνα του χαρτοφυλακίου μας, ώστε να διαμορφώνουμε ασφαλιστικές λύσεις που ανταποκρίνονται στις πραγματικές συνθήκες κινδύνου και στις ανάγκες των ασφαλισμένων μας. Στόχος μας είναι η δίκαιη αξιολόγηση του κινδύνου, η διατήρηση ανταγωνιστικών λύσεων στον κλάδο του Αυτοκινήτου και η ενθάρρυνση μιας πιο υπεύθυνης οδηγικής συμπεριφοράς.



ΔΕΣΠΟΙΝΑ ΓΚΙΟΚΑ

Επικεφαλής Ανάληψης Κινδύνων Γενικών Ασφαλίσεων

**Μειώνουμε τον χρόνο
αποκατάστασης χωρίς
εκπτώσεις στην ποιότητα**

1 Η αγορά ασφάλισης αυτοκινήτου έχει μεταβληθεί σημαντικά τα τελευταία χρόνια, καθώς επηρεάζεται άμεσα από τις ευρύτερες οικονομικές και τεχνολογικές εξελίξεις. Μετά από μια περίοδο σχετικής σταθερότητας, από το 2025

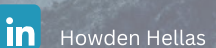
Μαζί, αλλάζουμε τα όρια της ασφάλισης



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

παρατηρείται εκ νέου ανοδική τάση στα ασφαλιστρα, κυρίως λόγω του πληθωρισμού, της αύξησης του κόστους των ανταλλακτικών και των επισκευών, αλλά και της συνολικότερης επιβάρυνσης του κόστους διαχείρισης ζημιών.

Μέσα σε αυτό το περιβάλλον, η πίεση στην τιμή παραμένει έντονη. Ωστόσο, βλέπουμε σταδιακά να αναπτύσσεται και μια διαφορετική προσέγγιση, όπου οι πελάτες αξιολογούν όχι μόνο το κόστος, αλλά και την ποιότητα των καλύψεων, την ταχύτητα εξυπηρέτησης και τη συνολική εμπειρία που τους προσφέρει η ασφαλιστική εταιρεία.

Παράλληλα, σημαντικό ρόλο διαδραματίζουν οι καινοτομικές παρεμβάσεις, όπως η υποχρεωτική κάλυψη φυσικών καταστροφών. Πρόκειται για μια εξέλιξη που κινείται προς τη σωστή κατεύθυνση, καθώς ενισχύει την ασφαλιστική συνείδηση και αναδεικνύει την αξία της προστασίας απέναντι σε κινδύνους που γίνονται ολοένα συχνότεροι λόγω της κλιματικής αλλαγής.

Για την Generali, ωστόσο, ο ανταγωνισμός δεν κρίνεται αποκλειστικά στην τιμή. Ως Lifetime Partner των πελατών μας, επενδύουμε στη δημιουργία μακροχρόνιων σχέσεων εμπιστοσύνης, προσφέροντας ολοκληρωμένες καλύψεις, γρήγορες και αξιόπιστες αποζημιώσεις, σύγχρονες ψηφιακές υπηρεσίες και μια συνολικά ποιοτική εμπειρία εξυπηρέτησης. Πιστεύουμε, εν ολίγοις, ότι η πραγματική αξία για τον πελάτη βρίσκεται στην ισορροπία μεταξύ κόστους και ουσιαστικής προστασίας, με γνώμονα πάντα την αξιοπιστία, την καινοτομία και την ανθρώπινη προσέγγιση.

2 Οι εξελίξεις στην κινητικότητα αλλάζουν ριζικά τον τρόπο με τον οποίο σχεδιάζονται τα ασφαλιστικά προϊόντα. Η ανάπτυξη του leasing, η αύξηση των εταιρικών στόλων, η διείσδυση των ηλεκτρικών οχημάτων και η σταδιακή ανάπτυξη μοντέλων κοινόχρηστης χρήσης δημιουργούν νέες ανάγκες και διαφορετικά προφίλ κινδύνου.

Τα ηλεκτρικά οχήματα, για παράδειγμα, απαιτούν εξειδικευμένες καλύψεις για συστήματα φόρτισης, μπαταρίες υψηλής αξίας και τεχνολογικό εξοπλισμό, ενώ η αυξημένη παρουσία συστημάτων υποβοήθησης οδηγού μεταβάλλει τη φύση και το κόστος των ζημιών. Παράλληλα, η διασύνδεση των οχημάτων με ψηφιακές πλατφόρμες δημιουργεί προϋποθέσεις για πιο εξατομικευμένα ασφαλιστικά μοντέλα στο μέλλον.

Την ίδια στιγμή τα Δίκτυα Πωλήσεων –καθώς εξελίσσονται– αποτελούνται, πλέον, από επαγγελματίες συμβούλους διαχείρισης κινδύνων. Ο πελάτης σήμερα αναζητά εξειδικευμένη καθοδήγηση για να κατανοήσει τις νέες τεχνολογίες και να επιλέξει τις κατάλληλες καλύψεις. Για τον λόγο αυτόν, στην Generali επενδύουμε τόσο στην αναβάθμιση των προϊόντων μας όσο και στην εκπαίδευση των συνεργατών μας, ώστε να μπορούν να ανταποκρίνονται αποτελεσματικά στις ανάγκες μιας αγοράς που μεταβάλλε-

ται διαρκώς και γίνεται ολοένα πιο τεχνολογικά απαιτητική.

3 Η ενίσχυση της οδικής ασφάλειας αποτελεί στρατηγική προτεραιότητα για εμάς. Πιστεύουμε ότι η ασφαλιστική αγορά οφείλει να ανταμείβει τη συνεπή και υπεύθυνη οδηγική συμπεριφορά, καθώς αυτή συμβάλλει στη μείωση των ατυχημάτων και στη δημιουργία ενός ασφαλέστερου οδικού περιβάλλοντος για όλους.

Στο πλαίσιο αυτό, εφαρμόζουμε πολιτικές επιβράβευσης που συνδέονται με το ασφαλιστικό ιστορικό και τη χαμηλή συχνότητα ζημιών. Οι οδηγοί που διατηρούν καλή ασφαλιστική συμπεριφορά και δεν επιβαρύνουν το χαρτοφυλάκιο με συχνές ζημιές απολαμβάνουν ευνοϊκότερους όρους ασφάλισης και ανταγωνιστικότερη τιμολόγηση.

Επιπλέον, μέσω της υπηρεσίας μας My Drive, δίνεται η δυνατότητα παρακολούθησης και καταγραφής της οδηγικής συμπεριφοράς χάρη στη σχετική εφαρμογή που διατίθεται για χρήση από το κινητό. Βάσει των δεδομένων, δημιουργείται σκορ οδήγησης που προσφέρει προσωποποιημένες παροχές και επιβράβευση για την καλή οδηγική συμπεριφορά του χρήστη. Πρακτικά, αυτό σημαίνει ότι πληρώνεις λιγότερα ασφαλιστρα αν οδηγείς προσεκτικά και έχεις εξατομικευμένη τιμολόγηση, όχι μόνο βάσει ηλικίας/οχήματος. Ταυτόχρονα, το My Drive φαίνεται ότι ενθαρρύνει την ασφαλή οδήγηση, καθώς ο οδηγός λαμβάνει ανατροφοδότηση για τη συμπεριφορά του στον δρόμο μέσα από την εφαρμογή.

Για εμάς, η πρόκληση δεν είναι μόνο η επιβράβευση του καλού οδηγού, αλλά και η δημιουργία μιας κοινότητας προδήψης, υπευθυνότητας και ασφαλούς μετακίνησης, η οποία ωφελεί τόσο τους ασφαλισμένους όσο και την κοινωνία συνολικά.

4 Μετά την πανδημία παρατηρείται σταδιακή επιστροφή της κυκλοφορίας στα προγενέστερα επίπεδα, γεγονός που επηρέασε άμεσα τη συχνότητα των ζημιών. Ωστόσο, η σημαντικότερη εξέλιξη δεν αφορά τόσο τον αριθμό των περιστατικών όσο το κόστος αποκατάστασής τους.

Τα σύγχρονα οχήματα ενσωματώνουν ολοένα περισσότερα ηλεκτρονικά συστήματα, αισθητήρες, κάμερες και τεχνολογίες υποβοήθησης οδηγού. Ως αποτέλεσμα, ακόμη και μία σχετικά περιορισμένη σύγκρουση μπορεί να συνεπάγεται πολύ υψηλότερο κόστος επισκευής σε σχέση με το παρελθόν. Παράλληλα, οι πληθωριστικές πιέσεις, η αύξηση του κόστους ανταλλακτικών και οι μεταβολές στις διεθνείς εφοδιαστικές αλυσίδες έχουν επιβαρύνει σημαντικά το μέσο κόστος ζημιάς.

Σε αυτό το περιβάλλον, η αποτελεσματική διαχείριση ζημιών αποτελεί κρίσιμο παράγοντα επιτυχίας. Στην Generali επενδύουμε σε σύγχρονα εργαλεία εκτίμησης, σε ισχυρό δίκτυο συνεργαζόμενων συνεργείων και σε διαδικασίες που μειώνουν τον χρόνο αποκατάστασης χωρίς

συμβιβασμούς στην ποιότητα.

Και εδώ για τον κλάδο αξία δεν έχει μόνο η διατήρηση υγιών τεχνικών αποτελεσμάτων, αλλά και η συνέχιση της παροχής ποιοτικών καλύψεων σε ένα περιβάλλον αυξανόμενου κόστους.

INTERAMERICAN



ΜΠΑΜΠΗΣ ΜΠΑΜΠΙΛΗΣ
Customer Centric Interactions, Tribe Leader

Υποχρεωτικές καλύψεις και ανάπτυξη τεχνολογιών αναδιαμορφώνουν την ασφάλιση οχημάτων

1 Ο κλάδος ασφάλισης αυτοκινήτου παραμένει ο μεγαλύτερος στις Γενικές Ασφαλίσεις, αλλά εξελίσσεται σημαντικά. Η αύξηση του κόστους ανταλλακτικών και επισκευών, η νέα υποχρεωτική κάλυψη φυσικών καταστροφών και η ανάπτυξη τεχνολογιών, όπως η Τεχνητή Νοημοσύνη, τα telematics και τα εξειδικευμένα προϊόντα για ηλεκτρικά οχήματα, διαμορφώνουν μια νέα πραγματικότητα. Όσον αφορά τον ανταγωνισμό, στην υποχρεωτική αστική ευθύνη η μάχη δίνεται κυρίως στο ασφαλιστρο, καθώς τα προϊόντα είναι σε μεγάλο βαθμό ομογενοποιημένα. Η ουσιαστική διαφοροποίηση, όμως, βρίσκεται στην ποιότητα των καλύψεων, στην ταχύτητα και την εμπειρία αποζημίωσης, στις ψηφιακές υπηρεσίες και τη συνολική αξία που προσφέρει η εταιρεία στον πελάτη. Η τιμή παραμένει σημαντικός παράγοντας επιλογής, όμως η μακροχρόνια εμπιστοσύνη και η πιστότητα κερδίζονται μέσα από την ποιότητα των υπηρεσιών και την αξία που προσφέρει η ασφαλιστική εταιρεία. Top of Form

2 Οι νέες τάσεις κινητικότητας επηρεάζουν ουσιαστικά τόσο τα ασφαλιστικά προϊόντα όσο και τα δίκτυα διανομής. Η ανάπτυξη του leasing, των συνδρομητικών μοντέλων και του car sharing μετατοπίζει σταδιακά τη λογική από την ιδιοκτησία στη χρήση, οδηγώντας σε πιο

ευέλικτες μορφές ασφάλισης και σε λύσεις που συνδέονται με στόλους οχημάτων ή ενσωματώνονται απευθείας στην υπηρεσία μετακίνησης. Παράλληλα, τα ηλεκτρικά οχήματα δημιουργούν νέα προφίλ κινδύνου και απαιτούν εξειδικευμένες καλύψεις, ενώ τεχνολογίες όπως τα telematics, τα connected cars και η Τεχνητή Νοημοσύνη επιτρέπουν πιο ακριβή τιμολόγηση, πρόληψη ζημιών και ταχύτερη διαχείριση αποζημιώσεων. Οι εξελίξεις αυτές επηρεάζουν και τα δίκτυα πωλήσεων, καθώς η ασφάλιση μεταφέρεται ολοένα και περισσότερο στο σημείο αγοράς ή μίσθωσης του οχήματος, με τις εταιρείες leasing, τους κατασκευαστές και τις πλατφόρμες κινητικότητας να αποκτούν αυξανόμενο ρόλο στη διανομή. Αυτό καθιστά ακόμη πιο σημαντικό για τα παραδοσιακά δίκτυα να ενισχύσουν τον συμβουλευτικό τους ρόλο και να εστιάσουν στη δημιουργία μακροχρόνιας σχέσης εμπιστοσύνης με τον πελάτη.

3 Ναι, και μάλιστα θεωρούμε ότι η επιβράβευση της καλής οδηγικής συμπεριφοράς αποτελεί στρατηγική κατεύθυνση για το μέλλον της ασφάλισης αυτοκινήτου. Στην Anytime έχουμε ενσωματώσει αυτήν τη φιλοσοφία μέσα από το πρόγραμμα Smart Drive, το οποίο αξιοποιεί τεχνολογία τηλεματικής για να αξιολογεί την οδηγική συμπεριφορά και να προσφέρει εκπτώσεις που φτάνουν έως και το 20% στους ασφαλισμένους που οδηγούν με μεγαλύτερη ασφάλεια. Παράλληλα, μέσω του Short Drive δίνουμε τη δυνατότητα τιμολόγησης με βάση τα διανυθέντα χιλιόμετρα, ανταποκρινόμενοι στις ανάγκες όσων χρησιμοποιούν λιγότερο το όχημά τους. Η φιλοσοφία πίσω από αυτές τις λύσεις είναι απλή: Ο πελάτης να πληρώνει δικαιοτέρα, με βάση τον πραγματικό κίνδυνο που παρουσιάζει, ενώ ταυτόχρονα να ενθαρρύνεται η ασφαλέστερη οδήγηση. Πιστεύουμε ότι η εξατομικευση αυτή δημιουργεί αξία τόσο για τον ασφαλισμένο όσο και για την κοινωνία συνολικά, συμβάλλοντας στη μείωση των ατυχημάτων και στην ενίσχυση της οδικής ασφάλειας.

4 Μετά την πανδημία, παρατηρούμε σταδιακή άνοδο του δείκτη ζημιών, καθώς η αγορά επέστρεψε σε κανονικά επίπεδα κυκλοφορίας και χρήσης των οχημάτων. Κατά τη διάρκεια της COVID-19, η σημαντική μείωση των μετακινήσεων είχε ως αποτέλεσμα τη μείωση της συχνότητας ατυχημάτων και τη βελτίωση του δείκτη ζημιών. Με την επάνοδο στην κανονικότητα, η συχνότητα ζημιών επανήλθε σταδιακά στα προ πανδημίας επίπεδα, ενώ ταυτόχρονα το μέσο κόστος ζημιάς αυξήθηκε σημαντικά λόγω των ανατιμήσεων σε ανταλλακτικά, εργασίες επισκευής και γενικότερα του πληθωριστικού περιβάλλοντος. Ο συνδυασμός αυτών των δύο παραγόντων έχει οδηγήσει σε αυξημένη πίεση στον δείκτη ζημιών σε σχέση με την περίοδο της πανδημίας.

ERGO



ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΡΑΠΤΗΣ

Προϊστάμενος Ανάλυσης Κινδύνων Ιδιωτών και Μικρών Επιχειρήσεων

Επενδύουμε σε τεχνολογίες που συμβάλλουν στη βελτίωση της οδικής ασφάλειας

1 Τα τελευταία χρόνια ο κλάδος ασφάλισης αυτοκινήτων βρίσκεται σε μια περίοδο σημαντικών αλλαγών, οι οποίες προέρχονται τόσο από το κανονιστικό πλαίσιο όσο και από τις εξελίξεις στην τεχνολογία και τις ανάγκες των καταναλωτών. Η εναρμόνιση της ελληνικής νομοθεσίας με την ευρωπαϊκή Οδηγία (2021/2118) για την υποχρεωτική ασφάλιση αστικής ευθύνης, καθώς και η εφαρμογή του ηλεκτρονικού ελέγχου των ανασφάλιστων οχημάτων ενισχύουν τη διαφάνεια και τη συνολική λειτουργία της αγοράς. Παράλληλα, η υποχρεωτική κάλυψη ζημιών από φυσικά φαινόμενα, από την 1η Ιουνίου 2025, με τον Ν. 5162/2024 αποτελεί μια σημαντική εξέλιξη που ανταποκρίνεται στις νέες περιβαλλοντικές προκλήσεις.

Την ίδια στιγμή, η αύξηση του κόστους ανταλλακτικών, εργασιών επισκευής και αποζημιώσεων επηρεάζει συνολικά την ασφαλιστική αγορά, οδηγώντας σε αναπροσαρμογές τιμολογίων. Οι ασφαλιστικές εταιρείες καλούνται να διαχειριστούν αποτελεσματικά αυτές τις μεταβολές, διατηρώντας παράλληλα την ανταγωνιστικότητα και τη βιωσιμότητα των χαρτοφυλακίων τους.

Κοιτώντας προς το μέλλον, η αξιοποίηση της τηλεματικής, η ανάπτυξη εξειδικευμένων λύσεων για τα ηλεκτρικά οχήματα και η περαιτέρω ψηφιοποίηση της εμπειρίας του πελάτη αναμένεται να διαμορφώσουν το επόμενο στάδιο εξέλιξης του κλάδου. Η τιμολόγηση θα γίνεται ολοένα και πιο εξατομικευμένη, λαμβάνοντας υπόψη τη συμπεριφορά του οδηγού και όχι μόνο τα παραδοσιακά στατιστικά χαρακτηριστικά της κατηγορίας του.

Όσον αφορά τον ανταγωνισμό, η τιμή εξακολουθεί να αποτελεί σημαντικό κριτήριο επιλογής για τον καταναλωτή, ιδιαίτερα σε ένα περιβάλλον όπου οι ψηφιακές πλατφόρμες επιτρέπουν την άμεση σύγκριση προσφορών. Ωστόσο, η πραγματική διαφοροποίηση κρίνεται πλέον στην ποιότητα των υπηρεσιών και καλύψεων, στην ταχύτητα και αποτελεσματικότητα της αποζημίωσης, στην Οδική Βοήθεια, στις ψηφιακές υπηρεσίες και στη συνολική εμπειρία εξυπηρέτησης.

Για την ERGO, ο κλάδος Αυτοκινήτου αποτελεί έναν από τους βασικούς πυλώνες της παραγωγικής μας δραστηριότητας. Επενδύουμε συστηματικά στην ανάπτυξη όλων των παραμέτρων που επηρεάζουν το τιμολόγιο και τη διαχείριση του κινδύνου, ώστε να διατηρούμε μια ισορροπία μεταξύ ανταγωνιστικότητας και κερδοφορίας. Η θετική ανταπόκριση που έχει λάβει το νέο μας τιμολόγιο και η σημαντική αύξηση της νέας παραγωγής, η οποία διπλασιάστηκε σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο πέρσι, επιβεβαιώνουν ότι η στρατηγική αυτή κινείται προς τη σωστή κατεύθυνση. Είναι σημαντικό να συνεχίσουμε να παρακολουθούμε και να αναλύουμε τους δείκτες κερδοφορίας του χαρτοφυλακίου αυτοκινήτων για να διασφαλίσουμε ότι θα συνεχίσει να λειτουργεί κερδοφόρα και ότι η πορεία του κλάδου θα είναι βιώσιμη.

2 Οι νέες τάσεις φαίνεται ότι επηρεάζουν ήδη τον τρόπο με τον οποίο οι ασφαλιστικές εταιρείες προσεγγίζουν την ανάληψη κινδύνων, την τιμολόγηση, την εξυπηρέτηση των πελατών και συνολικά τη διαχείριση των ασφαλιστικών χαρτοφυλακίων. Πρόκειται για μια μετάβαση που δεν αφορά μόνο την τεχνολογία, αλλά και τη σταδιακή αλλαγή του μοντέλου χρήσης του αυτοκινήτου. Η ανάπτυξη του leasing αποτελεί χαρακτηριστικό παράδειγμα. Σε αυτήν την περίπτωση, η ασφαλιστική προσέγγιση μετατοπίζεται από το επίπεδο του μεμονωμένου πελάτη στη διαχείριση μεγάλων στόλων οχημάτων, με διαφορετικές ανάγκες και κριτήρια αξιολόγησης. Αντίστοιχα, τα μοντέλα κοινόχρηστων οχημάτων (car sharing) εισάγουν μια νέα πραγματικότητα, όπου το επίκεντρο μετακινείται από τον ιδιοκτήτη στον χρήστη του οχήματος.

Ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσιάζει και η ανάπτυξη της ηλεκτροκίνησης. Τα ηλεκτρικά οχήματα συμβάλλουν στη μείωση του περιβαλλοντικού αποτυπώματος, ωστόσο δημιουργούν και νέες προκλήσεις για τον ασφαλιστικό κλάδο. Το αυξημένο κόστος ανταλλακτικών, η υψηλή αξία των μπαταριών, η ανάγκη εξειδικευμένων επισκευών και τα διαφορετικά τεχνικά χαρακτηριστικά τους απαιτούν νέα μοντέλα αξιολόγησης και τιμολόγησης. Παράλληλα, οι τεχνολογίες τηλεματικής επιτρέπουν τη σταδιακή μετάβαση από τα παραδοσιακά μοντέλα τιμολόγησης σε συστήματα που βασίζονται σε πραγματικά δεδομένα χρήσης και οδη-

ΑΦΙΕΡΩΜΑ

γικής συμπεριφοράς. Αυτό δημιουργεί πιο δίκαιες και εξατομικευμένες ασφαλιστικές λύσεις.

3 Η οδική ασφάλεια και η επιβράβευση της υπεύθυνης οδηγικής συμπεριφοράς αποτελούν βασικούς πυλώνες της φιλοσοφίας μας. Πιστεύουμε ότι η ασφαλιστική κάλυψη δεν πρέπει να περιορίζεται αποκλειστικά στην αποζημίωση μετά από ένα ατύχημα, αλλά να συμβάλλει ενεργά και στην πρόληψη.

Στο πλαίσιο αυτό, η ERGO έχει αναπτύξει το Drive@Win, μια σύγχρονη ψηφιακή εφαρμογή που δίνει τη δυνατότητα στους οδηγούς να παρακολουθούν και να βελτιώνουν την οδηγική τους συμπεριφορά. Μέσω ενός ειδικού αλγορίθμου της εφαρμογής ο χρήστης λαμβάνει χρήσιμες πληροφορίες που τον βοηθούν να βελτιώσει τις επιδόσεις του. Με τον τρόπο αυτόν δημιουργείται μια σχέση μεταξύ της ασφαλιστικής εταιρείας και του πελάτη, η οποία βασίζεται στην πρόληψη και όχι μόνο στην αντιμετώπιση των συνεπειών ενός ατυχήματος. Παράλληλα, τα προγράμματα ασφάλισης αυτοκινήτου ERGO My Auto powered by Drive@Win προσφέρουν έκπτωση 15% στα ασφάλιστρα.

Η διεθνής εμπειρία επιβεβαιώνει ότι οι λύσεις που βασίζονται στην οδηγική συμπεριφορά θα διαδραματίσουν ολοένα σημαντικότερο ρόλο τα επόμενα χρόνια. Για τον λόγο αυτόν, παρακολουθούμε στενά τις εξελίξεις στον τομέα της τηλεματικής και επενδύουμε σε τεχνολογίες που συμβάλλουν στη βελτίωση της οδικής ασφάλειας και στη δημιουργία πιο εξατομικευμένων ασφαλιστικών υπηρεσιών.

4 Η περίοδος της πανδημίας δημιούργησε μια ιδιαίτερη συνθήκη για τον κλάδο Αυτοκινήτου, καθώς οι περιορισμοί στις μετακινήσεις οδήγησαν προσωρινά σε αισθητή μείωση της κυκλοφορίας και, κατ' επέκταση, της συχνότητας των ατυχημάτων. Ως αποτέλεσμα, αρκετοί δείκτες του κλάδου παρουσίασαν αποκλίσεις. Μετά την πλήρη επαναφορά στην κανονικότητα και στην κυκλοφορία, παρατηρούμε ότι τόσο η συχνότητα των ζημιών όσο και οι βασικοί δείκτες του χαρτοφυλακίου έχουν πλέον επανέλθει σε επίπεδα αντίστοιχα με εκείνα που καταγράφονταν πριν από την πανδημία. Αυτό που έχει αλλιάξει ωστόσο σήμερα είναι το κόστος των ζημιών. Η αύξηση στις τιμές και γενικότερα οι πληθωριστικές πιέσεις επηρεάζουν το μέσο κόστος αποζημίωσης σε ολόκληρη την αγορά.

Για τον λόγο αυτόν, η συνεχής παρακολούθηση των δεικτών ζημιών και η λεπτομερής ανάλυση των δεδομένων αποτελούν κρίσιμα εργαλεία για τη διατήρηση της ισορροπίας μεταξύ ανταγωνιστικότητας και κερδοφορίας.



ΚΛΑΔΟΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ ΑΤΛΑΝΤΙΚΗΣ ΕΝΩΣΗΣ

Ο κλάδος Αυτοκινήτου σε μια νέα εποχή ασφάλισης

Ο κλάδος Αυτοκινήτου βρίσκεται τα τελευταία χρόνια σε μια περίοδο ουσιαστικού μετασχηματισμού. Οι αλλαγές στην καθημερινή μετακίνηση, η εξέλιξη της τεχνολογίας των οχημάτων, η ανάπτυξη νέων μορφών κινητικότητας και η αυξημένη ανάγκη των οδηγών για άμεση, αξιόπιστη και ολοκληρωμένη εξυπηρέτηση διαμορφώνουν ένα νέο περιβάλλον για την ασφαλιστική αγορά. Στο πλαίσιο αυτό, ο ανταγωνισμός δεν περιορίζεται πλέον μόνο στο ύψος του ασφαλιστρου, αλλά επεκτείνεται στην ποιότητα των καλύψεων, στην ταχύτητα αποζημίωσης, στην ευελιξία των προϊόντων, στην τεχνολογική υποστήριξη και, κυρίως, στην εμπειρία που λαμβάνει ο ασφαλισμένος σε κάθε σημείο επαφής με την ασφαλιστική του εταιρεία.

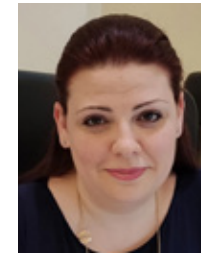
Η αγορά του αυτοκινήτου παραμένει ιδιαίτερα ανταγωνιστική, καθώς έχει μεγάλη διείσδυση και καθημερινή επαφή με τον καταναλωτή. Ωστόσο, η πραγματική διαφοροποίηση δεν μπορεί να βασίζεται αποκλειστικά στην τιμή. Ένα χαμηλό ασφαλιστρο έχει ουσιαστική αξία μόνο όταν συνοδεύεται από φερεγγυότητα, επάρκεια καλύψεων και άμεση ανταπόκριση τη στιγμή της ζημιάς. Γι' αυτό, τα ασφαλιστικά προϊόντα πρέπει να συνδυάζουν ανταγωνιστικό κόστος, καθαρές καλύψεις και υπηρεσίες υψηλής ποιότητας.

Ιδιαίτερα σημαντικές είναι και οι προαιρετικές καλύψεις, όπως ενδεικτικά η κάλυψη Πυρός, η Νομική Προστασία και η Οδική Βοήθεια, τις οποίες ο επαγγελματίας ασφαλιστικός διαμεσολαβητής οφείλει να προτείνει, αναδεικνύοντας τον συμβουλευτικό του ρόλο. Το τελευταίο διάστημα, όμως, παρατηρείται από κάποια μεγάλα σχήματα διαμεσολάβησης να ενσωματώνουν σε ασφαλιστήρια καλύψεις σαν τις ανωτέρω, οι οποίες παρέχονται από εταιρείες χωρίς επίσημη έδρα στην Ελλάδα και οι οποίες λειτουργούν με καθεστώς Ελεύθερης Παροχής Υπηρεσιών. Το αποτέλεσμα δεν είναι πάντα τόσο απλό όσο παρουσιάζεται. Αντιθέτως, συχνά δημιουργείται σύγχυση στον πελάτη ως προς το ποιος πραγματικά παρέχει την κάλυψη, ποιος έχει την ευθύνη της εξυπηρέτησης και ποια διαδικασία θα ακολουθηθεί τη στιγμή που θα χρειαστεί η υπηρεσία. Και στην ασφάλιση, η ώρα της αλήθειας δεν είναι η στιγμή της πώλησης, αλλά η στιγμή της ανάγκης.

Οι νέες τάσεις στην κινητικότητα δημιουργούν πρόσθετες προκλήσεις, αλλά και σημαντικές ευκαιρίες. Η ηλεκτροκίνηση, τα σύγχρονα συστήματα υποβοήθησης οδηγού, τα κοινόχρηστα οχήματα, η σταδιακή ψηφιοποίηση της ασφαλιστικής διαδικασίας και οι αυξημένες απαιτήσεις για πιο προσωποποιημένες λύσεις οδηγούν την αγορά σε μια νέα φιλοσοφία. Τα ασφαλιστικά προϊόντα οφείλουν πλέον να προσαρμόζονται σε διαφορετικά προφίλ χρήσης, σε νέες τεχνολογίες και σε διαφορετικούς τρόπους ιδιοκτησίας ή χρήσης του οχήματος. Παράλληλα, τα δίκτυα συνεργατών των ασφαλιστικών εταιρειών χρειάζεται να υποστηρίζονται με σύγχρονα εργαλεία, άμεση πληροφόρηση και προϊόντα που απαντούν στις πραγματικές ανάγκες των πελατών τους.

Στην Ατλαντική Ένωση δίνουμε ιδιαίτερη βαρύτητα στη συνετή και υπεύθυνη οδηγική συμπεριφορά. Στο πλαίσιο αυτό, παρέχουμε κίνητρα όπως εκπτώσεις σε καλούς οδηγούς που δεν προκαλούν ζημιές, αναγνωρίζοντας έμπρακτα τη συνέπεια και την προσοχή τους στον δρόμο. Η ασφαλιστική τιμολόγηση οφείλει να λαμβάνει υπόψη όχι μόνο το όχημα, αλλά και τη συμπεριφορά του οδηγού, καθώς η πρόληψη αποτελεί βασικό παράγοντα για τη μείωση των ατυχημάτων και τη συνολική βελτίωση της οδικής ασφάλειας. Παράλληλα, ένας από τους στόχους μας είναι να πλαισιώσουμε τον στόλο των ασφαλισμένων αυτοκινήτων της εταιρείας με νέα οχήματα (παρέχοντας και στο σημείο αυτό ισχυρά κίνητρα), σύγχρονης τεχνολογίας, τα οποία διαθέτουν πιο εξελιγμένα συστήματα ασφάλειας. Η τεχνολογία μπορεί να λειτουργήσει συμπληρωματικά προς την υπεύθυνη οδήγηση, μειώνοντας κινδύνους και ενισχύοντας την προστασία οδηγών, επιβατών και τρίτων.

Μετά την πανδημία και την επανακυκλοφορία μεγάλου αριθμού οχημάτων στους δρόμους, η αγορά παρατήρησε αύξηση των ατυχημάτων τόσο σε πλήθος όσο και σε συχνότητα και κόστος. Η μεταβολή αυτή δεν αποτελεί απλώς ένα στατιστικό φαινόμενο, αλλά συνδέεται με ευρύτερους παράγοντες: την επάνοδο της κυκλοφοριακής έντασης, την αύξηση του κόστους επισκευών, την πολυπλοκότητα των νέων οχημάτων και την επίδραση των διεθνών ανατιμήσεων στα ανταλλακτικά και στις υπηρεσίες αποκατάστασης ζημιών. Σήμερα, ακόμη και μια σχετικά περιορισμένη υλική ζημιά μπορεί να συνεπάγεται σημαντικά υψηλότερο κόστος σε σχέση με το παρελθόν, λόγω της ενσωμάτωσης αισθητήρων, ηλεκτρονικών συστημάτων και προηγμένων τεχνολογιών στα σύγχρονα αυτοκίνητα. Κατά συνέπεια, η ορθή ανάληψη κινδύνου, η τεχνική επάρκεια και η προσεκτική διαχείριση αποζημιώσεων αποτελούν βασικές προϋποθέσεις για τη σταθερότητα της ασφαλιστικής αγοράς.



ΜΑΡΙΑ ΝΤΟΥΝΗ

Τεχνική διευθύντρια του Κλάδου Αυτοκινήτων

Ασφάλιση αυτοκινήτου: Υποχρέωση ή πραγματική ανάγκη;

Η ασφάλιση αυτοκινήτου δεν αποτελεί πλέον μόνο μια τυπική υποχρέωση, αλλά ένα ουσιαστικό ζήτημα για κάθε οδηγό. Οι τεχνολογικές εξελίξεις και οι μεταβαλλόμενες συνθήκες της καθημερινότητας, ιδιαίτερα την τελευταία δεκαετία, έχουν αναδείξει ακόμη περισσότερο τη σημασία της.

Πέρα από την αποφυγή διοικητικών και οικονομικών κυρώσεων, η ασφάλιση οχήματος καλύπτει μια πραγματική ανάγκη: την προστασία από καθημερινούς και υπαρκτούς κινδύνους που μπορεί να επηρεάσουν τόσο τρίτους όσο και τους ίδιους τους ασφαλισμένους.

Η ασφαλιστική αγορά καλείται διαρκώς να βελτιώνει τα υφιστάμενα προϊόντα της και να δημιουργεί καινοτόμα πακέτα, ικανά να ανταποκρίνονται σε ολοένα περισσότερες και πιο σύνθετες ασφαλιστικές ανάγκες.

Μία από τις σημαντικότερες πρόσφατες εξελίξεις στην ασφάλιση αυτοκινήτου είναι το νέο νομοθετικό πλαίσιο για την υποχρεωτική ασφάλιση έναντι φυσικών καταστροφών, με ισχύ από τον Ιούνιο του 2025. Η ρύθμιση αυτή ενισχύει την προστασία του ασφαλισμένου απέναντι στις συνέπειες της κλιματικής αλλαγής, καλύπτοντας κινδύνους όπως η δασική πυρκαγιά, η πλημμύρα και ο σεισμός.

Έτσι, η υποχρέωση μετατρέπεται σε ουσιαστική ανάγκη. Ο ανταγωνισμός δεν περιορίζεται πλέον στο χαμηλό ασφαλιστρο, αλλά αξιολογείται κυρίως με βάση την αξιοπιστία των υπηρεσιών, την ποιότητα εξυπηρέτησης και την ταχύτητα καταβολής της αποζημίωσης σε περίπτωση ζημιάς.

Παράλληλα, οι τεχνολογικές καινοτομίες επηρεάζουν τόσο τις παρεχόμενες υπηρεσίες όσο και τα δίκτυα πωλήσεων. Σε μια εποχή όπου τα οχήματα Leasing, Car Sharing

και EVs εντάσσονται δυναμικά στην καθημερινότητα, με κίνητρα για επιχειρήσεις και ιδιώτες, τα ασφαλιστικά προϊόντα εξελίσσονται ώστε να προσφέρουν ολοκληρωμένες λύσεις σε ανταγωνιστικά ασφαλιστρα. Ταυτόχρονα, τα δίκτυα πωλήσεων επενδύουν στη συνεχή εκπαίδευση των διαμεσολαβητών, με στόχο την ακριβή καταγραφή των αναγκών των πελατών.

Στη ΔΥΝΑΜΙΣ ΑΕΓΑ προσφέρουμε εξειδικευμένα προγράμματα ασφάλισης για αμιγώς ηλεκτρικά οχήματα, καθώς και κίνητρα οδηγικής συμπεριφοράς μέσω παραμετρικής τιμολόγησης στο σύνολο των διαθέσιμων πακέτων μας.

Την ίδια στιγμή, η τεχνολογική εξέλιξη και η αύξηση του πληθωρισμού επιβαρύνουν σημαντικά το μέσο κόστος ζημιάς. Με τη συχνότητα των ζημιών να επιστρέφει στα προ πανδημίας επίπεδα, ο δείκτης ζημιών αυξάνεται, καθιστώντας σε αρκετές περιπτώσεις τη στοχευμένη αναπροσαρμογή των ασφαλιστρων αναπόφευκτη και αναγκαία.



ΒΑΓΓΕΛΗΣ ΒΕΡΝΑΡΔΟΣ

Διευθυντής Κλάδων

Το χαμηλό ασφαλιστρο δεν αρκεί χωρίς τις ποιοτικές υπηρεσίες

Η αγορά ασφάλισης αυτοκινήτου έχει υποστεί σημαντικές μεταβολές τα τελευταία χρόνια. Ο πελάτης αναζητά μία ολοκληρωμένη εμπειρία εξυπηρέτησης, ταχύτητα στις διαδικασίες αποζημίωσης και πραγματική υποστήριξη όταν συμβεί το ατύχημα και όχι απλώς ένα οικονομικό ασφαλιστήριο συμβόλαιο. Παράλληλα, η ψηφιοποίηση έχει αλλιάξει ριζικά τον τρόπο αγοράς και διαχείρισης ασφαλιστηρίων συμβολαίων, με περισσότερες ηλεκτρονικές υπηρεσίες και άμεση επικοινωνία.

Τα επόμενα χρόνια αναμένουμε αξιοποίηση των δεδομένων για καλύτερη τιμολόγηση και εξατομίκευση των προϊόντων, καθώς και ανάπτυξη νέων καλύψεων που θα

ανταποκρίνονται στις σύγχρονες μορφές μετακίνησης.

Ο ανταγωνισμός εξακολουθεί να επηρεάζεται από το ασφάλιστρο, ιδιαίτερα σε μια αγορά με υψηλή ευαισθησία στην τιμή. Ωστόσο, θεωρούμε ότι η πραγματική διαφοροποίηση κρίνεται ολοένα και περισσότερο στην ποιότητα των καλύψεων, στην ταχύτητα αποζημίωσης, στην αξιοπιστία της Οδικής Βοήθειας και συνολικά στην εμπειρία του ασφαλισμένου. Ένα χαμηλό ασφάλιστρο από μόνο του δεν αρκεί εάν δεν συνοδεύεται και από υψηλό επίπεδο υπηρεσιών.

2 Οι εξελίξεις στην κινητικότητα επηρεάζουν άμεσα τον ασφαλιστικό κλάδο. Η αύξηση των συμβολαίων leasing δημιουργεί νέες ανάγκες τόσο για τους ιδιώτες όσο και για τους εταιρικούς στόλους, ενώ η ανάπτυξη των ηλεκτρικών οχημάτων απαιτεί διαφορετική προσέγγιση στην εκτίμηση κινδύνων και στη διαχείριση ζημιών, λόγω της τεχνολογικής τους ιδιαιτερότητας.

Παράλληλα οι υπηρεσίες κοινόχρηστων οχημάτων και οι νέες μορφές μικροκινητικότητας οδηγούν σταδιακά σε πιο ευέλικτα ασφαλιστικά μοντέλα, τα οποία συνδέονται περισσότερο με τη χρήση του οχήματος παρά με την απλή κατοχή του.

Οι τεχνολογικές καινοτομίες επηρεάζουν επίσης και τα δίκτυα πωλήσεων. Ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής παραμένει καθοριστικός παράγοντας, αλλά πλέον υποστηρίζεται από ψηφιακά εργαλεία που επιτρέπουν ταχύτερη εξυπηρέτηση, καλύτερη ανάλυση των αναγκών του πελάτη και αποτελεσματικότερη διαχείριση των συμβολαίων. Η προσωπική συμβουλή και η τεχνολογία λειτουργούν συμπληρωματικά και όχι ανταγωνιστικά.

3 Η ενίσχυση της Οδικής Ασφάλειας αποτελεί βασικό στόχο κάθε σύγχρονης ασφαλιστικής εταιρίας. Η καλή οδική συμπεριφορά μειώνει τα ατυχήματα, προστατεύει τους οδηγούς και συμβάλλει στη συγκράτηση του συνολικού κόστους των ζημιών.

Στο πλαίσιο αυτό εμείς στην INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ έχουμε εισάγει την προσωποποιημένη τιμολόγηση επιβραβεύοντας ουσιαστικά μέσω του ευνοϊκότερου ασφαλίστρου οδηγούς με καλή οδηγική συμπεριφορά. Η αξιολόγηση του ιστορικού ζημιών, η συνέπεια του ασφαλισμένου και η υπεύθυνη οδήγηση αποτελούν σημαντικούς παράγοντες στη διαμόρφωση τόσο του ασφαλίστρου όσο και της ασφαλιστικής σχέσης.

Πιστεύουμε ότι στο μέλλον η τεχνολογία θα επιτρέψει ακόμη πιο στοχευμένες πρακτικές επιβράβευσης, δίνοντας τη δυνατότητα για δικαιότερη τιμολόγηση και μεγαλύτερη σύνδεση μεταξύ πραγματικής οδηγικής συμπεριφοράς και κόστους ασφάλισης.

4 Μετά την πανδημία παρατηρήθηκε σχετικά απότομη επαναφορά της κυκλοφορίας στα προ πανδημίας επίπεδα, γεγονός που επηρέασε και τους βασικούς δείκτες του κλάδου Αυτοκινήτου. Κατά την περίοδο των περιορισμών η συχνότητα των ζημιών είχε μειωθεί αισθητά λόγω της περιορισμένης μετακίνησης. Με την επάνοδο στην κανονικότητα οι δείκτες αυτοί αυξήθηκαν και μάλιστα σε υψηλότερα επίπεδα από τα αναμενόμενα.



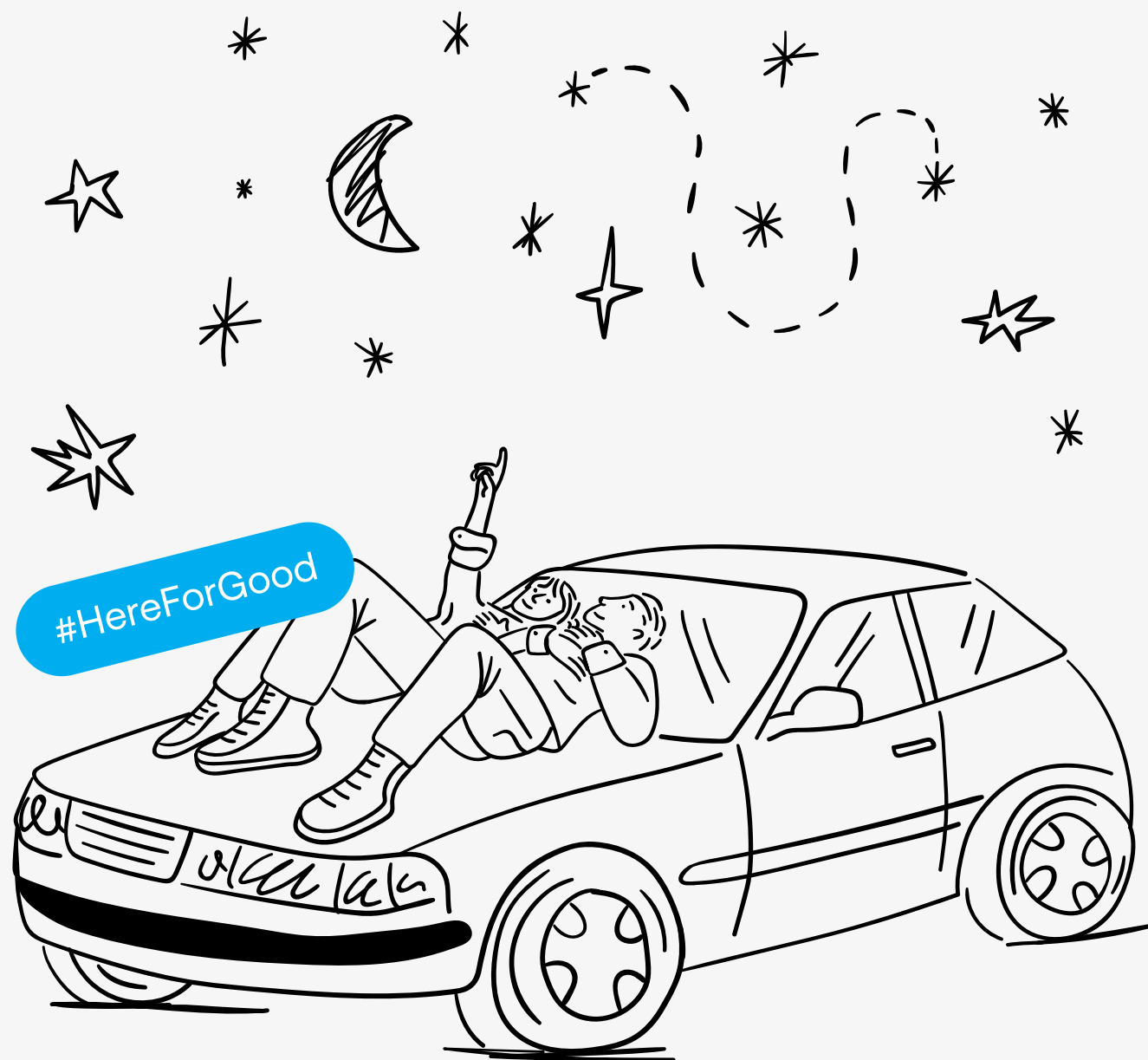
Ταυτόχρονα, σημαντική πρόκληση αποτέλεσε η αύξηση του μέσου κόστους ζημιών. Οι ανατιμήσεις σε ανταλλακτικά, πρώτες ύλες, εργατοώρες επισκευών και γενικότερα το πληθωριστικό περιβάλλον έχουν επηρεάσει το κόστος αποκατάστασης ενός ατυχήματος. Επιπλέον, η αυξανόμενη τεχνολογική πολυπλοκότητα των σύγχρονων οχημάτων καθιστά πολλές επισκευές ακριβότερες.

Για τον λόγο αυτόν, η σωστή τιμολόγηση, η αποτελεσματικότερη διαχείριση ζημιών και η στενή συνεργασία με αξιόπιστα δίκτυα συνεργατών αποτελούν κρίσιμους παράγοντες για τη διατήρηση της ισορροπίας μεταξύ ανταγωνιστικών ασφαλίστρων, υψηλής ποιότητας υπηρεσιών και κερδοφορίας.



Αλλάζουμε την ασφάλεια

για τα καλά





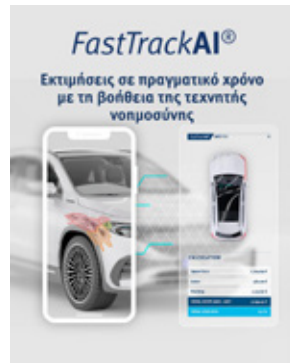
Πώς αλλάζει τη διαχείριση ζημιών στην Ελλάδα

Από την πρώτη δήλωση μέχρι την αποζημίωση, η ψηφιοποίηση της ζημιάς δεν είναι πλέον θεωρία, αλλά πρακτική ανάγκη. Με λύσεις όπως το weDAT®, το FastTrackAI®, το YouCit και το DeepLink, η DAT Hellas δείχνει πώς η τεχνολογία μπορεί να φέρει ταχύτερες, πιο αξιόπιστες και πιο διαφανείς διαδικασίες προς όφελος ασφαλιστικών εταιρειών, επισκευαστών και τελικά του ίδιου του πελάτη.

Η ασφαλιστική αγορά αυτοκινήτου βρίσκεται πλέον μπροστά σε μια βαθιά μεταβολή. Για χρόνια, η διαχείριση μιας ζημιάς βασιζόταν σε αποσπασματικές πληροφορίες, χρονοβόρες επικοινωνίες, πολυημερήσια στάδια ελέγχου και συχνά σε μια εμπειρία που επιβάρυνε τόσο τις εταιρείες όσο και τον ασφαλισμένο. Σήμερα, όμως, η πίεση για ταχύτητα, ακρίβεια, καλύτερο έλεγχο κόστους και αποτελεσματικότερη εξυπηρέτηση δεν αφήνει περιθώρια για παλαιομοδίτικες τεχνικές. Σε αυτό το νέο περιβάλλον, η τεχνολογία δεν λειτουργεί ως συμπληρωματικό εργαλείο, αλλά ως ο πυρήνας ενός νέου μοντέλου διαχείρισης ζημιών. Η DAT Hellas έχει τοποθετηθεί ακριβώς σε αυτό το σημείο της αγοράς, αναπτύσσοντας και ενσωματώνοντας λύσεις που μετατρέπουν τη διαδικασία αποζημίωσης από μια σύνθετη αλυσίδα ενεργειών σε ένα πιο ευέλικτο, πιο τεκμηριωμένο και πιο γρήγορο ψηφιακό οικοσύστημα.

Η ΖΗΜΙΑ ΩΣ ΨΗΦΙΑΚΗ ΡΟΗ ΚΑΙ ΟΧΙ ΩΣ ΑΠΟΣΠΑΣΜΑΤΙΚΗ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ

Η μεγάλη αλλαγή δεν βρίσκεται μόνο στην αυτοματοποίηση επιμέρους βημάτων, αλλά στη δυνατότητα να αντιμετωπίζεται η ζημιά ως μία ενιαία ψηφιακή ροή από τη γέννησή της μέχρι την ολοκλήρωσή της. Το weDAT® αποτελεί δι-

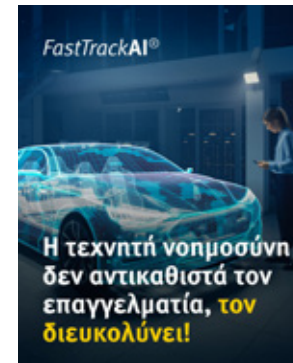
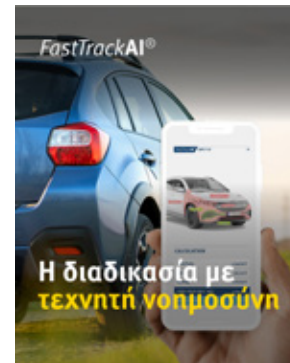
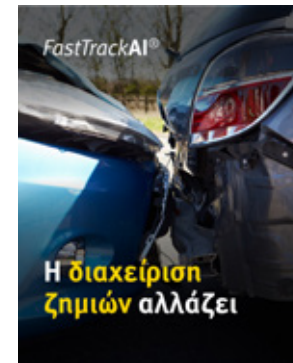
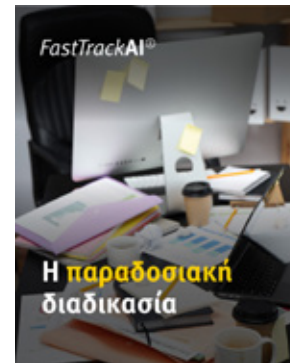


αδικτυακή πλατφόρμα που ενσωματώνει δεδομένα κατασκευαστών, εργοστασιακούς χρόνους, πληροφορίες VIN, στοιχεία βαφής και δυνατότητες υπολογισμού του κόστους ζημιάς. Στην πράξη, αυτό σημαίνει ότι ασφαλιστικές εταιρείες, πραγματογνώμονες και επισκευαστές μπορούν να εργάζονται πάνω σε μια κοινή, ενημερωμένη βάση δεδομένων, με μεγαλύτερη ακρίβεια και σαφώς λιγότερες καθυστερήσεις. Η αξία μιας τέτοιας ενοποίησης είναι στρατηγική, μιας και μειώνει τα λάθη και ενισχύει τη διαφάνεια σε κάθε στάδιο της διαχείρισης της ζημιάς.

Αυτό ακριβώς είναι και το σημείο όπου η DAT Hellas λειτούργησε ως αρωγός της ασφαλιστικής αγοράς. Δεν περιορίστηκε σε έναν ρόλο τεχνικού παρόχου, αλλά συνέβαλε ουσιαστικά στο να γίνουν εφικτά νέα σενάρια ταχείας ανάληψης και ολοκλήρωσης της ζημιάς. Όταν η πληροφορία περνά άμεσα από τον ασφαλισμένο, στο σύστημα, στον πραγματογνώμονα, στον επισκευαστή και στην ασφαλιστική χωρίς περιττές παρεμβάσεις, τότε ο χρόνος αποζημίωσης μπορεί να μειωθεί αισθητά και η ποιότητα της απόφασης να βελτιωθεί. Το κρίσιμο εδώ είναι ότι η ταχύτητα δεν έρχεται εις βάρος της αξιοπιστίας· έρχεται μέσα από καλύτερη δομή, καλύτερα δεδομένα και καλύτερη συνδεσιμότητα.

Η ΤΕΧΝΗΤΗ ΝΟΗΜΟΣΥΝΗ ΩΣ ΕΠΙΤΑΧΥΝΤΗΣ ΤΗΣ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΗΣ

Το δεύτερο μεγάλο βήμα είναι η Τεχνητή Νοημοσύνη. Το FastTrackAI® που έχει εξελίξει η DAT Hellas βασίζεται σε τεχνολογία που επιτρέπει την εκτίμηση ζημιάς μέσω φωτογραφιών, την αναγνώριση VIN από εικόνα, την αναγνώριση τύπου ζημιάς και την άμεση ενημέρωση για το κόστος της. Το σύστημα μπορεί να επεξεργάζεται φωτογραφικό υλικό που προέρχεται όχι μόνο από φροντίδα ατυχήματος, αλλά ακόμη και από τον ίδιο τον ιδιοκτήτη του οχήματος. Το FastTrackAI® ψηφιοποιεί πλήρως τη διαδικασία αποζημίωσης, προσφέροντας έτσι στις ασφαλιστικές και στους πραγματογνώμονες περισσότερο χρόνο για πιο σύνθετες υποθέσεις, ενώ για τον πελάτη σημαίνει ταχύτερη καταγραφή και πιο συνεπή τεκμηρίωση. Αυτό που είναι δεδομένο



είναι πως η Τεχνητή Νοημοσύνη δεν έρχεται να αντικαταστήσει τον επαγγελματία, αλλά να τον διευκολύνει. Αυτό είναι κρίσιμο, ειδικά σε μια αγορά όπου η αξιοπιστία της απόφασης είναι εξίσου σημαντική με την ταχύτητα.

YOUCIT ΚΑΙ DEEPLINK: ΟΤΑΝ Ο ΠΕΛΑΤΗΣ ΜΠΑΙΝΕΙ ΕΝΕΡΓΑ ΣΤΗ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ

Εξίσου σημαντικές είναι οι τεχνολογίες που ενισχύουν την απομακρυσμένη επικοινωνία και την ορθή συλλογή στοιχείων. Η εφαρμογή YouCit ενσωματώνει δυνατότητα video μέσα στην πλατφόρμα κοστολόγησης και διαχείρισης ζημιάς, επιτρέποντας την εξ αποστάσεως επικοινωνία με τον επισκευαστή ή τον πραγματογνώμονα μέσω κινητού ή tablet. Αντίστοιχα, το DeepLink είναι η εφαρμογή που καθοδηγεί τον οδηγό για το πώς πρέπει να φωτογραφίσει το όχημα, βελτιώνοντας έτσι την ποιότητα και τη χρηστικότητα των εικόνων που συλλέγονται στην αρχή του φακέλου ζημιάς.

Η διαχείριση ζημιών δεν θα γίνει πραγματικά γρήγορη μόνο επειδή υπάρχουν καλύτεροι αλγόριθμοι, αλλά επειδή τα δεδομένα συλλέγονται σωστά από την πρώτη στιγμή. Οι λύσεις αυτές είναι μηχανισμοί που βελτιώνουν την είσοδο της πληροφορίας και κατά συνέπεια τη συνολική ποιότητα εξυπηρέτησης του πελάτη.

ΟΙ ΕΠΙΣΚΕΥΑΣΤΕΣ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΕΠΕΝΔΥΣΟΥΝ ΓΙΑ ΝΑ ΜΗ ΜΕΙΝΟΥΝ ΠΙΣΩ

Όμως η μετάβαση δεν μπορεί να είναι μονόπλευρη. Αν οι

ασφαλιστικές εταιρείες υιοθετούν νέα, ευέλικτα σενάρια διαχείρισης ζημιών, οι επισκευαστές καλούνται να ακολουθήσουν στον ίδιο ρυθμό. Το μήνυμα είναι σαφές: το συνεργείο και το φανοποιείο του αύριο δεν αρκεί να έχουν μόνο τεχνική επάρκεια, αλλά πρέπει να διαθέτουν και ψηφιακή ετοιμότητα. Αυτό σημαίνει πρόσβαση σε σύγχρονες πλατφόρμες, χρήση εφαρμογών κινητού, δυνατότητα ορθής αποτύπωσης ζημιάς, αξιοποίηση εργοστασιακών δεδομένων και προσαρμογή σε κοινές ψηφιακές ροές με ασφαλιστικές και πραγματογνώμονες. Το weDAT® απευθύνεται ακριβώς σε αυτό το ευρύτερο οικοσύστημα επαγγελματιών του αυτοκινήτου και είναι η λύση για συνεργεία, πραγματογνώμονες, αντιπροσωπείες και συνολικά για τον κλάδο.

Η επένδυση αυτή δεν είναι μόνο ζήτημα τεχνολογικού εκσυγχρονισμού. Τουναντίον, είναι επένδυση στη βιωσιμότητα του ίδιου του επισκευαστικού κλάδου. Όσο οι διαδικασίες αποζημίωσης γίνονται ταχύτερες, πιο διαφανείς και βασίζονται περισσότερο στα δεδομένα τόσο όσοι παραμένουν σε παλαιά μοντέλα θα δυσκολεύονται να συμβαδίσουν. Αντίθετα, όσοι ενσωματώσουν εγκαίρως τα νέα εργαλεία θα μπορούν να συνεργάζονται πιο αποτελεσματικά με τις ασφαλιστικές, να μειώνουν τριβές και να προσφέρουν καλύτερη εμπειρία στον τελικό πελάτη.

ΔΕΔΟΜΕΝΑ, ΙΣΤΟΡΙΚΟ ΟΧΗΜΑΤΟΣ ΚΑΙ ΕΛΕΓΧΟΣ ΑΠΑΤΗΣ

Στο τέλος της ημέρας, το μεγάλο διακύβευμα δεν είναι μόνο η ταχύτητα. Είναι η ποιότητα της απόφασης. Και εκεί ο ρόλος των δεδομένων γίνεται καθοριστικός. Η αναγνώριση οχήματος μέσω VIN, η διασταύρωση τεχνικών χαρακτηριστικών, η πρόσβαση σε ιστορικό στοιχείων και η δυνατότητα καλύτερου ελέγχου ασυνέπειας ή απάτης δημιουργούν ένα νέο επίπεδο ασφάλειας για όλους τους εμπλεκόμενους. Η DAT Hellas ήδη αξιοποιεί τέτοιες δυνατότητες σε πολυημερήσιες λύσεις της, μιας και η σωστή αξιοποίηση των νέων τεχνολογιών βοηθάει στην καλύτερη διαχείριση της ζημιάς, στην καλύτερη συνεργασία ασφαλιστικών και επισκευαστών και στην αξιοποίηση ποιοτικών βάσεων δεδομένων για το όχημα, το ιστορικό του και τον εντοπισμό ύποπτων μοτίβων.

Εκεί ακριβώς βρίσκεται σήμερα η συμβολή της DAT Hellas: στη μετάβαση από το κατακερματισμένο και αργό μοντέλο του χθες σε μια συνδεδεμένη, τεκμηριωμένη και πελατοκεντρική διαδικασία αποζημίωσης. Και σε μια εποχή όπου ο πελάτης δεν ζητά μόνο να αποζημιωθεί, αλλά να εξυπηρετηθεί γρήγορα, αξιόπιστα και χωρίς περιττή ταλαιπωρία, αυτή η μετάβαση δεν είναι απλώς χρήσιμη. Είναι αναγκαία. **NAI**

ΙΕΘΝΙΚΗ
Η Πρώτη Ασφαλιστική

135 χρόνια ηγετικής παρουσίας στην ασφαλιστική αγορά

Οι βαρυσήμαντες ομιλίες του Χρήστου Μεγάλου και του Δημήτρη Μαζαράκη



Ισχυρό μήνυμα εμπιστοσύνης για το μέλλον της Εθνικής Ασφαλιστικής, τις νέες προοπτικές που δημιουργεί η ένταξη της στον Όμιλο Πειραιώς και τον κομβικό ρόλο του εταιρικού δικτύου «έστειλε» η φετινή εκδήλωση βραβεύσεων του agency της εταιρείας, η οποία συνέπεσε με τη συμπλήρωση 135 ετών από την ίδρυσή της.

Μέσα από τις τοποθετήσεις του διευθύνοντος συμβούλου του Ομίλου Πειραιώς, Χρήστου Μεγάλου, και του διευθύνοντος συμβούλου της Εθνικής Ασφαλιστικής, Δημήτρη Μαζαράκη, αναδείχθηκαν τρεις βασικοί άξονες: η εμπιστοσύνη ως θεμέλιο της ασφαλιστικής σχέσης, η διαρκής προσαρμογή στις απαιτήσεις της νέας εποχής και η καθοριστική συμβολή των ανθρώπων του δικτύου στην

αναπτυξιακή πορεία της εταιρείας.

Ο κ. Χρήστος Μεγάλου υπογράμμισε τη στρατηγική αξία της Εθνικής Ασφαλιστικής για τον Όμιλο Πειραιώς, ενώ από την πλευρά του ο κ. Δημήτρης Μαζαράκης συνέδεσε τη μακρά ιστορική διαδρομή των 135 ετών με το μέλλον.

Διαβάστε στη συνέχεια τις βαρυσήμαντες ομιλίες του Χρήστου Μεγάλου και του Δημήτρη Μαζαράκη.

Δημήτρης Μαζαράκης Διευθύνων σύμβουλος Εθνικής Ασφαλιστικής

Ο Δημήτρης Μαζαράκης, ξεκινώντας την ομιλία του, χαρακτήρισε την εκδήλωση ως μια ιδιαίτερα συμβολική στιγμή, καθώς συνδύαζε τη βράβευση των κορυφαίων ασφαλιστικών συμβούλων της προηγούμενης χρονιάς με τον εορτασμό των 135 ετών της Εθνικής Ασφαλιστικής. Όπως ανέφερε, η πορεία της εταιρείας είναι άρρηκτα συνδεδεμένη

με τη σύγχρονη ελληνική Ιστορία και αποτελεί παράδειγμα ενός οργανισμού που καταφέρνει να εξελίσσεται διαρκώς χωρίς να χάνει την ταυτότητά του.

Αναφερόμενος στις τοποθετήσεις που προηγήθηκαν, σημείωσε ότι η ιστορία της Εθνικής Ασφαλιστικής αποτελεί τη συνάντηση μιας σπουδαίας κληρονομιάς με τη διαρκή ανάγκη για αλλαγή και πρόοδο. «Η ιστορία έχει αξία μόνο όταν αποτελεί τη βάση για το επόμενο βήμα», τόνισε χαρακτηριστικά, υπογραμμίζοντας ότι αυτή ακριβώς η φιλοσοφία επέτρεψε στην εταιρεία να παραμείνει πρωταγωνίστρια για περισσότερο από έναν αιώνα.

Ο κ. Μαζαράκης μοιράστηκε στη συνέχεια προσωπικές στιγμές από την ανάληψη των καθηκόντων του πριν από περίπου δύο χρόνια, περιγράφοντας το αίσθημα υπερηφάνειας αλλά και ευθύνης που ένιωσε όταν κλήθηκε να ηγηθεί του ιστορικότερου ασφαλιστικού οργανισμού της χώρας. Όπως είπε, η πρώτη ημέρα στα κεντρικά γραφεία της εταιρείας ήταν μια στιγμή έντονων συγκινήσεων, καθώς



Ο κ. Δημήτρης Μαζαράκης, διευθύνων σύμβουλος Εθνικής Ασφαλιστικής.

συνειδητοποιήσει το βάρος μιας ιστορίας 135 ετών, αλλιά και τις προσδοκίες που τη συνοδεύουν.

Ιδιαίτερη έμφαση έδωσε στους ανθρώπους του agency, στους οποίους αφιέρωσε μεγάλο μέρος της ομιλίας του. Όπως ανέφερε, η βραδιά ανήκε πρωτίστως σε εκείνους που βρίσκονται καθημερινά στην πρώτη γραμμή, συνομιλούν με τους πελάτες, κατανοούν τις ανάγκες τους και βρίσκονται δίπλα τους στις κρίσιμες στιγμές της ζωής τους. Υπογράμμισε ότι οι βραβεύσεις δεν αποτελούν απλώς αναγνώριση παραγωγικών επιδόσεων, αλλιά κυρίως αναγνώριση της προσπάθειας, της επιμονής, της αφοσίωσης και της διαρκούς αναζήτησης της αριστείας.

Σε ένα από τα πιο προσωπικά σημεία της ομιλίας του, εξήγησε γιατί εξακολουθεί να πιστεύει ακράδαντα στον θεσμό του επαγγελματία ασφαλιστικού συμβούλου, έπειτα από περισσότερες από τρεις δεκαετίες στον ασφαλιστικό κλάδο. Ανακάλεσε μια εμπειρία από τα πρώτα βήματα της καριέρας του, όταν ως αναλογιστής κλήθηκε να βγει από το γραφείο και να γνωρίσει από κοντά τους ανθρώπους των πωλήσεων και τους πελάτες. Όπως είπε, τότε συνειδητοποιήσει ότι η ασφάλιση δεν ξεκινά από τα προϊόντα ή τα τιμολόγια, αλλιά από την ανθρώπινη σχέση, τη συμβουλή και την εμπιστοσύνη.

Σύμφωνα με τον ίδιο, η πεποίθηση αυτή ενισχύεται ακόμη περισσότερο σήμερα, σε μια εποχή ραγδαίων τεχνολογικών εξελίξεων. Η τεχνολογία, όπως τόνισε, μπορεί να βελτιώνει τις διαδικασίες και να αναβαθμίζει την εμπειρία του πελάτη, δεν μπορεί όμως να υποκαταστήσει την εμπιστοσύνη που χτίζεται μέσα από τη σχέση συμβούλου και ασφαλισμένου.

Ο κ. Μαζαράκης αναφέρθηκε ακόμη στην πορεία μετασχηματισμού της εταιρείας, χαρακτηρίζοντας το 2025 χρονιά-ορόσημο για την Εθνική Ασφαλιστική. Όπως σημείωσε, ολοκληρώθηκε ο πρώτος κύκλος μετασχηματισμού, πραγματοποιήθηκε η ένταξη στον Όμιλο Πειραιώς και καταγράφηκαν ιδιαίτερα θετικά αποτελέσματα. Τα προφύρων κέρδη ανήλθαν στα 48 εκατ. ευρώ, περισσότεροι από 100.000 νέοι ασφαλισμένοι επέλεξαν την εταιρεία, ενώ το συνολικό πελατολόγιο ξεπέρασε τα 1,9 εκατομμύρια ασφαλισμένους.

Παράλληλα, αναγνώρισε ότι η τελευταία διετία συνοδεύτηκε από σημαντικές αλλαγές, καθώς η διοίκηση ζήτησε μεγαλύτερη πειθαρχία, επαγγελματισμό και προσήλωση σε συγκεκριμένους κανόνες λειτουργίας. Ωστόσο, όπως υπογράμμισε, η εμπειρία απέδειξε ότι η πειθαρχία και η δομή δεν λειτουργούν ως περιορισμός, αλλιά ως καταλύτης επιτυχίας, επιτρέποντας στο ταλάντο και στις δυνατότητες του δικτύου να αναδειχθούν.

Ιδιαίτερη βαρύτητα έδωσε στο ζήτημα του μέλλοντος του agency, επιδιώκοντας να απαντήσει στις ανησυχίες

που έχουν εκφραστεί για τη θέση του στη νέα εποχή. Ξεκαθάρισε ότι το εταιρικό δίκτυο αποτελεί και θα συνεχίσει να αποτελεί στρατηγικό πυλώνα ανάπτυξης της Εθνικής Ασφαλιστικής. Όπως τόνισε, η σχέση εμπιστοσύνης που αναπτύσσει ο επαγγελματίας ασφαλιστικός σύμβουλος με τον πελάτη του δεν μπορεί να αντικατασταθεί από κανένα εναλλακτικό κανάλι διανομής.

Παράλληλα, διαβεβαίωσε ότι η εταιρεία θα συνεχίσει να επενδύει στην εκπαίδευση, στην τεχνολογία, στην ανάπτυξη στελεχών και στην προσέλκυση νέων επαγγελματιών. Αναφέρθηκε επίσης στην ανάπτυξη του bancassurance μέσω της συνεργασίας με τον Όμιλο Πειραιώς, ξεκαθαρίζοντας ότι αυτή δεν έρχεται να ανταγωνιστεί το agency, αλλιά να ενισχύσει συνολικά τη δυναμική της εταιρείας και να δημιουργήσει νέες ευκαιρίες ανάπτυξης.

Ολοκληρώνοντας την ομιλία του, ο κ. Μαζαράκης απέτισε φόρο τιμής στις γενιές ασφαλιστικών συμβούλων, διευθυντών, επιθεωρητών και στελεχών που συνέβαλαν στη διαμόρφωση της ιστορίας της Εθνικής Ασφαλιστικής, ενώ ευχαρίστησε και τις οικογένειες των συνεργατών για τη διαρκή στήριξή τους.

Θέτοντας το βλόμεμα στο 2031, διατύπωσε το προσωπικό του όραμα για την επόμενη ημέρα: μια Εθνική Ασφαλιστική που θα αποτελεί την πρώτη επιλογή κάθε ελληνικής οικογένειας και επιχείρησης, με ένα ακόμη ισχυρότερο agency και με μια νέα γενιά επαγγελματιών που θα συνεχίσει να χτίζει σχέσεις εμπιστοσύνης με τους πελάτες. Κλείνοντας, σημείωσε ότι το μεγαλύτερο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα της εταιρείας δεν είναι άλλο από τον ισχυρό συναισθηματικό δεσμό που ενώνει τους ανθρώπους της, επιβεβαιώνοντας ότι, τελικά, οι σπουδαίες εταιρείες χτίζονται πάνω στους ανθρώπους τους.

Χρήστος Μεγάλου

Διευθύνων σύμβουλος Ομίλου Πειραιώς

Με αναφορές στην ιστορική διαδρομή των 135 ετών της Εθνικής Ασφαλιστικής, στα διδάγματα του μετασχηματισμού της Τράπεζας Πειραιώς και στο κοινό όραμα των δύο οργανισμών για το μέλλον, ο διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου Πειραιώς, Χρήστος Μεγάλου, απηύθυνε χαιρετισμό στην εκδήλωση του εταιρικού δικτύου της Εθνικής Ασφαλιστικής. Ο κ. Μεγάλου στάθηκε στη σημασία της εμπιστοσύνης, της διαφάνειας και της υπευθυνότητας ως θεμελιωδών αξιών για τη βιώσιμη ανάπτυξη, ενώ υπογράμμισε τον καθοριστικό ρόλο της Εθνικής Ασφαλιστικής και του δικτύου συνεργατών της στη διαμόρφωση ενός σύγχρονου οικοσυστήματος χρηματοοικονομικών υπηρεσιών.

Αρχικά ο κ. Μεγάλου αναφέρθηκε στα 135 χρόνια της



Ο κ. Χρήστος Μεγάλου, διευθύνων σύμβουλος Ομίλου Πειραιώς.

Εθνικής Ασφαλιστικής, σημειώνοντας ότι «γιορτάζουμε ένα ορόσημο βαθιά σημαντικό». Όταν μιλάμε για την Εθνική Ασφαλιστική, συνέχισε ο κ. Μεγάλου, «δεν μιλάμε απλώς για μια εταιρεία με ηγετική θέση στην αγορά. Μιλάμε για ανθρώπους, για τους ανθρώπους που τη στήριξαν όλα αυτά τα χρόνια, για τους εργαζομένους που τη μεγάλωσαν, για τους πελάτες που την εμπιστεύτηκαν και για εσάς, τους συνεργάτες της, που εκπροσωπείτε καθημερινά την εταιρεία στην αγορά και στέκεστε δίπλα στους πελάτες της στις πιο καθοριστικές στιγμές της ζωής τους. Που βρεθήκατε δίπλα τους στις δύσκολες ώρες και συνεχίζετε να δίνετε πραγματικό νόημα στην έννοια της προστασίας... Και θέλω να πω ότι αισθάνομαι πραγματικά υπερήφανος που αυτός ο ιστορικός οργανισμός αποτελεί πλέον αναπόσπαστο μέρος του Ομίλου Πειραιώς. Στη συνέχεια ο κ. Μεγάλου αναφέρθηκε στον μετασχηματισμό της Πειραιώς τα τελευταία χρόνια και στις αρχές που ακολούθησε και αποδείχθηκαν καθοριστικές. «Στο πρώτο town hall με τους

ανθρώπους της τράπεζας, ένα περίπου παρόμοιο gathering με 800 υπαλλήλους της Πειραιώς στο Καστρί, διατύπωσα τρεις αρχές: υπευθυνότητα, αξιοκρατία και διαφάνεια. Αυτές οι αρχές καθόρισαν τον τρόπο που διοικήσαμε τον οργανισμό και οικοδομήσαμε εκ νέου σχέσεις εμπιστοσύνης. Η διαφάνεια, ιδίως, δεν ήταν για μας επικοινωνιακή στρατηγική. Ήταν στρατηγική επιβίωσης: να μιλάμε ανοιχτά για τις προκλήσεις, να αντιμετωπίζουμε τα προβλήματα κατάματα και να χτίζουμε σχέσεις εμπιστοσύνης με όλους τους stakeholders μας. Αυτό αποδείχθηκε θεμελιώδες για την πορεία του μετασχηματισμού μας. Ένα ακόμα δίδαγμα που κουβαλώ από όλα αυτά τα χρόνια: καμία στρατηγική δεν πετυχαίνει χωρίς τους κατάλληλους ανθρώπους. Συνηθίζω να λέω ότι "είσαι τόσο καλός όσο η ομάδα σου", γιατί κάθε στρατηγική, στο τέλος, υλοποιείται από ανθρώπους».

Στη συνέχεια τόνισε ότι «οι μεγάλοι μετασχηματισμοί δεν χτίζονται με βεβαιότητες. Χτίζονται με αποφασιστικότητα, συνέπεια και ακλόνητη πίστη στον στόχο. Αυτό που

μάθαμε στην Πειραιώς είναι ότι οι σπουδαίοι οργανισμοί δεν καθορίζονται από τις δυσκολίες που αντιμετωπίζουν. Καθορίζονται από τον τρόπο που ανταποκρίνονται σε αυτές. Από την ικανότητά τους να εξελίσσονται χωρίς να χάνουν την ταυτότητά τους. Να αλληλάζουν χωρίς να χάνουν τις αξίες τους. Αυτά τα διδάγματα είναι και ένας από τους λόγους για τους οποίους πιστεύουμε τόσο βαθιά στις προοπτικές της Εθνικής Ασφαλιστικής. Γιατί αναγνωρίζουμε σε αυτήν τα χαρακτηριστικά που διακρίνουν κάθε μεγάλο οργανισμό: ισχυρή κληρονομιά, σχέσεις εμπιστοσύνης με τους πελάτες και τους ανθρώπους που έχουν τη διάθεση και την ικανότητα να εξελίσσονται».

Ακολούθως περιέγραψε το όραμα για το μέλλον, υπογραμμίζοντας ότι είναι «ξεκάθαρο». «Πιστεύουμε ότι οι πελάτες δεν σκέφτονται τη ζωή τους μέσα από προϊόντα. Δεν σκέφτονται "ένα στεγαστικό δάνειο, ένα ασφαλιστήριο συμβόλαιο ή ένα επενδυτικό προϊόν". Σκέφτονται το σπίτι τους, την οικογένειά τους, την αποταμίευσή τους, την επιχείρησή τους. Και η δική μας ευθύνη είναι να μπορούμε να τους υποστηρίξουμε ουσιαστικά σε κάθε μία από αυτές τις στιγμές. Γι' αυτό επενδύουμε στην τεχνολογία, στην Τεχνητή Νοημοσύνη, στις ψηφιακές υπηρεσίες, όχι σαν αυτοσκοπό, αλλά σαν μέσο για να κατανοούμε καλύτερα τους πελάτες μας και να τους εξυπηρετούμε πιο αποτελεσματικά. Πιστεύουμε ότι το μέλλον των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών βρίσκεται στις ολοκληρωμένες λύσεις, στην ικανότητα να εξυπηρετείς τον πελάτη σου συνολικά, μέσα από μια σχέση εμπιστοσύνης. Και αυτός είναι ένας από τους κεντρικούς λόγους για τους οποίους η Εθνική Ασφαλιστική είναι τόσο σημαντική για το μέλλον του Ομίλου Πειραιώς. Η απόκτησή της δεν ήταν απλώς μια επιχειρηματική συναλληλαγή. Ήταν μια στρατηγική επιλογή με μακροπρόθεσμο ορίζοντα, γιατί πιστεύουμε ότι οι δύο οργανισμοί μοιράζονται κοινές αξίες: εμπιστοσύνη, υπευθυνότητα, μακροχρόνια σχέση με τον πελάτη και διαρκή διάθεση για εξέλιξη. Γιατί πιστεύουμε ότι το μέλλον μας δεν βρίσκεται απλώς στη διανομή περισσότερων προϊόντων. Βρίσκεται στη δυνατότητα να προσφέρουμε πιο ολοκληρωμένες, πιο προσωποποιημένες και πιο ουσιαστικές λύσεις στους ανθρώπους που μας εμπιστεύονται: τραπεζική, ασφάλιση, διαχείριση περιουσιακών στοιχείων, ψηφιακές υπηρεσίες. Ένα οικοσύστημα, μια σχέση, μια σχέση εμπιστοσύνης με τον πελάτη. Και σε αυτήν την προσπάθεια η Εθνική Ασφαλιστική έχει καθοριστικό ρόλο να διαδραματίσει. Όχι μόνο λόγω της ιστορίας της. Όχι μόνο λόγω της ηγετικής της θέσης στην αγορά. Αλλά λόγω της τεχνογνωσίας της, της κουλτούρας της και κυρίως των ανθρώπων της».

Ο κ. Μεγάλης περιέγραψε στη συνέχεια το όραμά του για το δίκτυο της Εθνικής Ασφαλιστικής. «Το δίκτυο της Εθνικής Ασφαλιστικής δεν είναι απλώς ένα κανάλι διανο-



Οι κ.κ. Δημήτρης Μαζαράκης και Χρήστος Μεγάλης.

μής. Είναι ένας από τους σημαντικότερους στρατηγικούς πυλώνες, πάνω στους οποίους χτίζουμε το μέλλον της ασφαλιστικής δραστηριότητας του ομίλου. Γιατί γνωρίζω πολύ καλά ότι η επιτυχία της Εθνικής Ασφαλιστικής χτίστηκε μέσα από σχέσεις εμπιστοσύνης που δημιουργήσατε με τους πελάτες σας όλα αυτά τα χρόνια. Μέσα από τις συμβουλές που προσφέρατε. Μέσα από την παρουσία σας όταν σας χρειάστηκαν περισσότερο. Και αυτό είναι ένα πλεονέκτημα που καμία τεχνολογία και κανένα επιχειρηματικό μοντέλο δεν μπορεί να υποκαταστήσει. Γι' αυτό η δέσμευσή μας απέναντί σας, η δέσμευσή μου, είναι συγκεκριμένη: επένδυση στην εκπαίδευση και στα ψηφιακά εργαλεία που θα έχετε στα χέρια σας. Αξιοποίηση των δυνατοτήτων των συνεργειών ενός ισχυρού χρηματοοικονομικού ομίλου. Και νέα προϊόντα, σχεδιασμένα για τις πραγματικές ανάγκες των πελατών μας. Κλείνοντας, as μην ξεχνάμε ότι οι σπουδαίοι οργανισμοί δεν ορίζονται μόνο από την ιστορία τους. Ορίζονται από την ικανότητά τους να τιμούν το παρελθόν τους και ταυτόχρονα να διαμορφώνουν το μέλλον τους. Είμαι βέβαιος ότι η Εθνική Ασφαλιστική διαθέτει και τα δύο: μια μοναδική κληρονομιά 135 ετών και ανθρώπους με τη γνώση, το ταλέντο και την αφοσίωση να γράψουν το επόμενο κεφάλαιο της ιστορίας της. Εκ μέρους του Ομίλου Πειραιώς, σας ευχαριστώ για όσα έχετε προσφέρει μέχρι σήμερα και για όσα θα δημιουργήσουμε μαζί τα επόμενα χρόνια. Χρόνια πολλά, Εθνική Ασφαλιστική». **NAI**

Nextdeal.gr



διαβάστε τα πάντα για την ιδιωτική και δημόσια ασφάλιση!



Διαμορφώνει τη νέα εποχή της ασφάλισης



Ο CEO της Generali, κ. Πάνος Δημητρίου.

Με έντονο παλμό, αισιοδοξία και ξεκάθαρο βλέμμα στο μέλλον, πραγματοποιήθηκε η ετήσια εκδήλωση προσωπικού της Generali, παρουσία περισσότερων από 450 εργαζομένων, που ανέδειξε τη δυναμική πορεία της εταιρείας, τη συλλογική δύναμη των ανθρώπων της και το μοναδικό αποτύπωμα του οργανισμού. Με οδηγό τη στρατηγική «Lifetime Partner 27: Driving Excellence», η Generali συνεχίζει να επενδύει σε μια νέα εποχή ανάπτυξης, τεχνολογίας και ολοκληρωμένης ασφαλιστικής εμπειρίας, ενισχύοντας την κομψότητα αριστείας που χαρακτηρίζει τη λειτουργία και τη φιλοσοφία της.

Και όπως χαρακτηριστικά επισημαίνεται, η Generali εισέρχεται σήμερα σε νέο κεφάλαιο ανάπτυξης και μετασχηματισμού στη μακρά της πορεία. Με σαφή στρατηγική κατεύθυνση και διαρκή προσανατολισμό στην καινοτομία, η εταιρεία επιβεβαιώνει τη φιλοδοξία της να διαμορφώσει ενεργά την επόμενη μέρα της Ασφάλισης στην Ελλάδα.

Στο επίκεντρο της διοργάνωσης ήταν το μήνυμα «Perform & Transform», το οποίο αποτυπώνει τη στρατηγική επιλογή της εταιρείας να συνδυάζει τη σταθερή και ποιοτική ανάπτυξη με τον ουσιαστικό, μετρήσιμο μετα-

σχηματισμό, μέσα από μια διαδρομή που συμπληρώνει φέτος 140 χρόνια στην Ελλάδα. Επενδύοντας στους ανθρώπους της, η Generali αυξάνει συνεχώς τη δυναμική της, αποτελώντας έναν σύγχρονο ασφαλιστικό οργανισμό με μακροπρόθεσμο προσανατολισμό και ισχυρό ασφαλιστικό DNA.

Κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης, παρουσιάστηκε η ισχυρή αναπτυξιακή πορεία της εταιρείας, η οποία καταγράφει αύξηση 12,1% έναντι 5,6% του μέσου όρου της ασφαλιστικής αγοράς, επιβεβαιώνοντας τη συνέπεια της στρατηγικής της και τη διαρκή έμφαση στην ποιότητα της παραγωγής και της εξυπηρέτησης. Παράλληλα, η Generali ενίσχυσε περαιτέρω τη θέση της στην ασφαλιστική κατάσταση, συνεχίζοντας σταθερά την ανοδική της πορεία.

Ο CEO της Generali, κ. Πάνος Δημητρίου, αναφέρθηκε στη φιλοσοφία συνεχούς εξέλιξης που διέπει τη λειτουργία της εταιρείας, υπογραμμίζοντας ότι η Generali παρακολουθεί συστηματικά τις τάσεις, επενδύει με συνέπεια σε υποδομές, τεχνολογία και ανθρώπινο δυναμικό, και κινείται ένα βήμα μπροστά, διαμορφώνοντας τις συνθήκες της επόμενης ημέρας για την ασφαλιστική αγορά. «Η δύναμη της Generali δεν βρίσκεται μόνο στα αποτελέσματα που πετυχαίνει, αλλά σε εμάς τους ανθρώπους της, που κάθε μέρα αποδεικνύουμε ότι μπορούμε να εξελισσόμαστε μαζί, γιατί έχουμε κοινό όραμα και κοινές αξίες. Όσα έχουμε καταφέρει μέχρι σήμερα είναι η απόδειξη ότι δεν φοβόμαστε την αλλαγή, αλλά τη μετατρέπουμε σε πρόοδο, επισφραγίζοντας με τον πιο σαφή τρόπο ότι η ανάπτυξη της Generali δεν είναι η μία στιγμιαία επιτυχία· είναι αποτέλεσμα συνέπειας, συνεργασίας και μιας κομψότητας που μας ωθεί να γινόμαστε συνεχώς καλύτεροι», σημείωσε χαρακτηριστικά, δίνοντας το στίγμα ενός οργανισμού που εξελίσσεται διαρκώς, διατηρώντας στο επίκεντρο τον ασφαλισμένο και την αξία της ασφάλισης.

Ιδιαίτερη αναφορά έγινε στην ενίσχυση του οικοσυστήματος υπηρεσιών της εταιρείας, μέσα από την εξαγορά του Ομίλου της Ευρωκλινικής και την έναρξη λειτουργίας της ARISTON, δύο στρατηγικές κινήσεις που αναβαθμίζουν τη δυνατότητα της Generali να προσφέρει μια ολοκληρωμένη εμπειρία πρόληψης, φροντίδας και ασφάλισης, με επίκεντρο τις πραγματικές ανάγκες του πελάτη.

«Η επόμενη μέρα της ασφάλισης δεν θα κριθεί μόνο στο προϊόν, αλλά στην ικανότητά μας να στεκόμαστε δίπλα στον πελάτη με τρόπο άμεσο, ουσιαστικό και προνοητικό», ανέφερε χαρακτηριστικά ο κ. Δημητρίου, επισημαίνοντας ότι το νέο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα της αγοράς είναι η συνολική εμπειρία: η ταχύτητα, η αξιοπιστία και η δυνατότητα ουσιαστικής υποστήριξης του πελάτη σε κάθε σημείο επαφής με την εταιρεία.

Στο πλαίσιο αυτό, η Generali επιταχύνει τον τεχνο-



Γενική εικόνα χώρου – 140 χρόνια Generali.

Φωτογραφίες: ΙΑΚΩΒΟΣ ΔΙΖΙΚΙΡΙΚΗΣ



Γουγούσης Σ. – Chief Sales Officer.

γικό της μετασχηματισμού, αξιοποιώντας εφαρμογές Τεχνητής Νοημοσύνης στις αποζημιώσεις, στην αξιολόγηση κινδύνων, στη διαχείριση λειτουργιών και στην υποστήριξη της καθημερινής δραστηριότητας, με στόχο την αναβάθμιση της εμπειρίας του ασφαλισμένου αλλά και της συνολικής λειτουργικής αποτελεσματικότητας.

Ξεχωριστή έμφαση δόθηκε και στον κομβικό ρόλο των δικτύων πωλήσεων στην αναπτυξιακή πορεία της εταιρείας. Ο Chief Sales Officer της Generali, κ. Σωτήρης



Ρήγας Η. – Chief Financial Officer.

Γουγούσης, αναφέρθηκε στη φιλοσοφία του «explosive endurance», περιγράφοντας τη σημασία της αντοχής, της ευελιξίας και της συνεχούς προσαρμογής σε ένα περιβάλλον που αλλάζει με ολοένα μεγαλύτερη ταχύτητα. Όπως σημείωσε: «Η προσέγγιση αυτή εκφράζει ουσιαστικά τον τρόπο με τον οποίο λειτουργεί η Generali: με συνέπεια, ομαδικότητα, κουητούρα εξέλιξης και πίστη στη δύναμη των ανθρώπων της να προχωρούν μπροστά μαζί, ακόμη και στις πιο απαιτητικές συνθήκες. Και εδώ θα πρέπει να

Από αριστερά: Νικολάου Α. – SMEs Manager. Δημητρίου Π. – διευθύνων σύμβουλος.



Από αριστερά: Δημητρίου Π. – διευθύνων σύμβουλος. Γκουζέλη Χρ. – διευθ. Β. Ελλιάδος. Μάνου Ε. – Life & Health Manager. Κερχή Κ. – P&C Retail Manager.

προσθέσουμε τη σημαντική συνεισφορά των δικτύων της εταιρείας, που αποτελούν βασικό μοχλό ανάπτυξης, εμπιστοσύνης και διατήρησης της ποιτικής σχέσης με τον πελάτη».

Από την πλευρά του, ο CFO της Generali και interim CEO της Ευρωκλινικής, κ. Ηλίας Ρήγας, ανέδειξε τη σημασία της σταθερής στρατηγικής και της διαρκούς επένδυσης με μακροπρόθεσμο ορίζοντα, επισημαίνοντας: «Η βιώσιμη ανάπτυξη οικοδομείται μέσα από συνέπεια, ισχυρές υποδο-

μές και συστηματική δουλειά. Η πραγματική πρόοδος δεν είναι αποτέλεσμα συγκυριών, αλλά προϊόν οργανωμένου σχεδιασμού, επιχειρησιακής ανθεκτικότητας και διαρκούς προσαρμογής στις απαιτήσεις ενός μεταβαλλόμενου περιβάλλοντος». Παράλληλα, υπογράμμισε τη συνεχή επένδυση της εταιρείας στους ανθρώπους της, μέσα από προγράμματα upskilling, ισχυρή εσωτερική κινητικότητα και ουσιαστικές πολιτικές ισότητας και εξέλιξης.

Κλείνοντας την παρουσίαση, ο κ. Πάνος Δημητρίου

Από αριστερά: Γουγούσης Σ. – Chief Sales Officer. Δημητρίου Π. – διευθύνων σύμβουλος. Λαμπροπούλου Μ. – Chief Marketing & Comms. officer. Ρήγας Ε. – Chief Financial Officer. Κορδάτου Ε. – People & Organization Officer. Περάτη Μ. – Chief Operations Officer.



Η Generali κάνει τον απολογισμό μιας χρονιάς ιοχυρών επιδόσεων και στέλνει ξεκάθαρο μήνυμα για την επόμενη ημέρα: Με στέρεη αναπτυξιακή βάση, επενδύσεις σε τεχνολογία, υπηρεσίες υγείας και ιοχυρά δίκτυα πωλήσεων, επιταχύνει τον μετασχηματισμό της ασφαλιστικής εμπειρίας, παραμένοντας σταθερά ένα βήμα μπροστά από τις ανάγκες της αγοράς και των πελατών της.



Νέοι εργαζόμενοι.



σημείωσε ότι η Generali βρίσκεται ακόμη στην αρχή ενός μεγάλου κύκλου αλλαγής και επενδύσεων, τονίζοντας χαρακτηριστικά: «Δεν έχουμε υλοποιήσει ακόμη ούτε τα μισά από όσα οραματιζόμαστε και σχεδιάζουμε για τη συνέχεια».



Από αριστερά: Διζικιρίκης Ι., Δημητρίου Π., Θεοδωρίδου Ν., Λαμπροπούλου Μ.

Η βραδιά ολοκληρώθηκε σε ιδιαίτερα θερμό και γιορτινό κλίμα, με ένα ξεχωριστό πάρτι-έκπληξη και τη συμμετοχή της Νατάσας Θεοδωρίδου, σε μια στιγμή που αποτύπωσε τον ενθουσιασμό, την ενέργεια και τη μοναδική κουλτούρα που χαρακτηρίζει την εταιρεία. **NAI**



Ταξίδι εμπειρίας στη Βαρκελώνη

Φωτογραφίες: ΙΑΚΩΒΟΣ ΔΙΖΙΚΙΡΙΚΗΣ



Ενα ξεχωριστό τετράημερο ταξίδι στη Βαρκελώνη, σχεδιασμένο ως εμπειρία γνώσης, πολιτισμού και ουσιαστικής σύνδεσης με διαφορετικές εκφάνσεις της ευρωπαϊκής κουλτούρας, προσέφερε η Generali στους συνεργάτες του υβριδικού δικτύου της, που διακρίθηκαν για τα υψηλά παραγωγικά τους αποτελέσματα.

Τους συμμετέχοντες συνόδευαν ο Chief Insurance Officer της Generali Hellas, κ. Τάκης Βασιλόπουλος, ο Chief Sales Officer, κ. Σωτήρης Γουγούσης, ο διευθυντής Υβριδικού Δικτύου, κ. Νίκος Αγγελόπουλος, καθώς και η Chief Marketing & Communications Officer, κ. Μαρία Λαμπροπούλου, επιβεβαιώνοντας τη σημασία που αποδίδει η εταιρεία στη διαρκή και ουσιαστική παρουσία του οργανισμού δίπλα στο δίκτυό του.

Το πρόγραμμα του ταξιδιού σχεδιάστηκε με στόχο οι συνεργάτες να γνωρίσουν σε βάθος την ιστορία, την αρχιτεκτονική, την τέχνη, τη γαστρονομία και τη σύγχρονη πολιτισμική ταυτότητα της Ισπανίας. Στην καρδιά αυτής της εμπειρίας βρέθηκαν ορισμένα από τα σημαντικότερα τοπία της Βαρκελώνης, όπως η Sagrada Família, το Park Güell, η Γοτθική Συνοικία, το Museu Picasso και το εμβληματικό Palau de la Música Catalana. Ξεχωριστή στιγμή αποτέλεσε η παρακολούθηση της βραδινής λειτουργίας στη Sagrada Família, μια εμπειρία ιδιαίτερης πνευματικής και αισθητικής έντασης, όπου οι συμμετέχοντες βίωσαν την ατμόσφαιρα του εμβληματικού ναού μέσα από τους φωτισμούς, τις πολυγλωσσικές ψαλμωδίες και τη μοναδική αρχιτεκτονική σύνθεση φωτός και ήχου που χαρακτηρίζει το αριστούργημα του Gaudí.

Παράλληλα, μεταξύ άλλων οι συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να επισκεφθούν το ιστορικό γήπεδο και τους χώρους της FC Barcelona, γνωρίζοντας από κοντά ένα από τα ισχυρότερα παγκόσμια σύμβολα του σύγχρονου αθλητισμού.

«Στο κλείσιμο κάθε τέτοιου ταξιδιού, έχοντας μοιραστεί μαζί σας σκέψεις και εμπειρίες, επιβεβαιώνουμε μέσα μας τους λόγους για τους οποίους επενδύουμε σε αυτή τη σχέση διαχρονικά. Αναγνωρίζοντας ότι η ανάπτυξη της εταιρείας είναι άρρηκτα συνδεδεμένη με τη δική σας εξέλιξη, τη δική σας ποιότητα σχέσης με τον πελάτη και τη δική σας καθημερινή παρουσία στην αγορά, για εμάς στην Generali, τα δίκτυά μας αποτελούν στρατηγικό πυλώνα ανάπτυξης και βασικό stakeholder του οργανισμού», δήλωσε μεταξύ άλλων στο τέλος της ταξιδιωτικής απόδρασης ο Chief Sales Officer της Generali Hellas, κ. Σωτήρης Γουγούσης.

Από την πλευρά του, ο διευθυντής Υβριδικού Δικτύου της Generali, κ. Νίκος Αγγελόπουλος, σημείωσε μεταξύ άλλων ότι για «εμάς, η επιτυχία χτίζεται μέσα από σχέσεις εμπιστοσύνης και κοινής πορείας και εσείς, οι συνεργάτες μας, είστε εκείνοι που κρατούν καθημερινά ζωντανή και αξιόπιστη τη σχέση μας με τους ανθρώπους που μας εμπιστεύονται για τη ζωή και την ασφάλειά τους». **NAI**

EUROLIFE FFH

A **FAIRFAX** Company

10 «αστέρια» για την προώθηση της ασφάλισης



Τι έχει αξία για σένα;

EUROLIFE FFH
A FAIRFAX Company

Με 10 συνολικά βραβεία διακρίθηκε η Eurolife FFH στα Promotional Marketing Awards 2026, τον θεσμό που αναδεικνύει τις καλύτερες πρακτικές στον δυναμικό χώρο της προώθησης. Όπως επισημαίνεται, οι διακρίσεις αυτές ανέδειξαν τον σταθερό προσανατολισμό της εταιρείας σε ενέργειες που φέρνουν την ασφάλιση πιο κοντά στους καταναλωτές, με προσιτό και κατανοητό τρόπο.

Τα 3 Gold, 5 Silver και 2 Bronze βραβεία απονεμήθηκαν σε καμπάνιες και δράσεις που σχεδιάστηκαν με γνώμονα τις σύγχρονες ανάγκες και την καθημερινότητα των ανθρώπων, ενίσχυσαν την ουσιαστική σύνδεση της εταιρείας

μαζί τους και είχαν σημαντικά μετρήσιμα αποτελέσματα.

Οι προωθητικές ενέργειες της Eurolife FFH που ξεχώρισαν κάλυψαν ένα ευρύ φάσμα και αξιοποίησαν διαφορετικά promotional σημεία επαφής με το κοινό – από experiential δράσεις που συνάντησαν τους καταναλωτές εκεί όπου συχνάζουν, digital και social media κανάλια, έως direct και influencer marketing. Κοινό στοιχείο όλων ήταν η επαφή της εταιρείας με τους καταναλωτές και η δημιουργία εμπειριών που στόχο είχαν να τους μιλήσουν με απλό, κατανοητό, αληθινό και διασκεδαστικό τρόπο για την ασφάλιση.

Πιο συγκεκριμένα, οι ενέργειες που διακρίθηκαν ήταν αυτές για το λανσάρισμα του προγράμματος νοσοκομεια-

κής περίθαλψης My Health F1rst, που εστίασε στην αξία της πρόληψης και της έγκαιρης φροντίδας της υγείας, οι live δράσεις που υλοποιήθηκαν σε τρία μεγάλα εμπορικά κέντρα της LAMDA Development – το The Mall Athens και το Golden Hall στην Αθήνα, και το Mediterranean Cosmos στη Θεσσαλονίκη – και οι ενεργοποιήσεις στα φεστιβάλ «Oh My Dog Thessaloniki Pet Festival» και Woof Festival για την προώθηση ασφάλισης κατοικίδιου My Happy Pet.

Μάλιστα, σε δύο κατηγορίες – Best in Banking, Insurance & Financial Services και Best Use of Direct Marketing –, η Eurolife FFH σημείωσε την απόλυτη διάκριση, αφού απέσπασε το σύνολο των βραβείων (Gold, Silver και Bronze).

Αναλυτικά οι διακρίσεις της Eurolife FFH:

Gold

- Best in Banking, Insurance & Financial Services – Oh My Dog Thessaloniki Pet Festival
- Best Use of Social Media – My Health F1rst: Πόσο καλά φροντίζεις την υγεία σου;
- Best Use of Direct Marketing – Ασφάλεια υγείας για κάθε woof!

Silver

- Best in Banking, Insurance & Financial Services – Ασφάλεια υγείας για κάθε woof!

- Best Launch / Awareness Activation – Ασφάλεια υγείας για κάθε woof!

- Best Use of Content – My Health F1rst: Πόσο καλά φροντίζεις την υγεία σου;

- Best Use of Direct Marketing – My Health F1rst: Πόσο καλά φροντίζεις την υγεία σου;

- Best Use of Influencer Marketing – Fast & Tidy

Bronze

- Best in Banking, Insurance & Financial Services – Η χρονιά που ήρθαμε ακόμα πιο κοντά σου!

- Best Use of Direct Marketing – Oh My Dog Thessaloniki Pet Festival

Και όπως επισημαίνεται, για τη Eurolife FFH αξία έχει να υποστηρίξει τους ανθρώπους να καταφέρνουν περισσότερα καθημερινά. Αυτό το πετυχαίνει μέσα από ασφαλιστικά προϊόντα που απαντούν στις πραγματικές ανάγκες της καθημερινότητάς τους και που υποστηρίζονται από μια στρατηγική marketing με φρέσκια ματιά και στόχο την ουσιαστική σύνδεση με το κοινό. Οι διακρίσεις στα Promotional Marketing Awards 2026 αποτελούν μια ακόμη αναγνώριση της δέσμευσης της εταιρείας στο να καλλιεργεί μια σχέση εμπιστοσύνης με τους καταναλωτές και να φέρνει την ασφάλιση πιο κοντά τους, σημειώνει η εταιρεία.

Πρόγραμμα Advanced Program in Management for Insurance Executives

Την ίδια ώρα, την έναρξη ενός ακόμη ακαδημαϊκού κύκλου για το ιδιαίτερα επιτυχημένο Advanced Program in Management for Insurance Executives ανακοίνωσε η Eurolife FFH, τον 15ο κατά σειρά στην Αθήνα. Το πρόγραμμα υλοποιείται σταθερά σε συνεργασία με το Τμήμα Διοίκησης Επιχειρήσεων του Πανεπιστημίου Πειραιώς και αποτελεί μία από τις πιο επιτυχημένες εκπαιδευτικές δράσεις της εταιρείας. Με τη συμβολή διακεκριμένων καθηγητών του Προγράμματος Μεταπτυχιακών Σπουδών του Πανεπιστημίου, το πρόγραμμα προσφέρει στους συνεργάτες της Eurolife FFH πολύτιμες γνώσεις και δεξιότητες για την αποτελεσματική διαχείριση των απαιτήσεων του σύγχρονου επιχειρηματικού περιβάλλοντος, ενισχύοντας έτσι την επαγγελματική τους ανάπτυξη. Η θερμή αποδοχή που έχει λάβει από τους συμμετέχοντες των προηγούμενων κύκλων επιβεβαιώνει τη σημασία και την αξία της πρωτοβουλίας αυτής.

Ο 15ος κύκλος του Advanced Program in Management for Insurance Executives θα καλύψει τα εξής γνωστικά πεδία:

- Στρατηγική Σκέψη και Υλοποίηση Στρατηγικών Απο-

φάσεων

- Μάρκετινγκ και Συμπεριφορά Καταναλωτή
- Ηγεσία και Οργανωσιακή Συμπεριφορά
- Χρηματοοικονομική Ανάλυση και Διαχείριση Χαρτοφυλακίου (Financial and Portfolio Management)
- Κατάρτιση και αξιολόγηση επιχειρηματικών σχεδίων (Business Plans)

Οι εκπαιδεύσεις ξεκίνησαν τον Ιούνιο και θα ολοκληρωθούν τον Δεκέμβριο του 2026.

Οι συμμετέχοντες που θα ολοκληρώσουν με επιτυχία το εκπαιδευτικό πρόγραμμα θα λάβουν πιστοποιητικό επάρκειας των γνώσεών τους από το Πανεπιστήμιο Πειραιώς, σε ειδική Τελετή Αποφοίτησης, επιβεβαιώνοντας την κατάρτισή τους στα γνωστικά αντικείμενα που παρακολούθησαν.

Μέσα από το Advanced Program in Management for Insurance Executives, η εταιρεία, όπως επισημαίνεται, συμβάλλει στην περαιτέρω ενδυνάμωσή τους, προσφέροντάς τους γνώσεις και δεξιότητες που αναβαθμίζουν το επαγγελματικό τους αποτύπωμα στην ασφαλιστική αγορά. **NAI**



Στόχος το 1 δισ. ευρώ έως το 2030

Του **ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ ΣΠΥΡΟΥ**



Γιάννης Καντώρος, διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου Interamerican.

Το όραμα ανάπτυξης της Interamerican και τον καθοριστικό ρόλο των ανθρώπων των πωλήσεων στην πορεία της εταιρείας ανέδειξε ο διευθύνων σύμβουλος της Interamerican, Γιάννης Καντώρος, κατά τη διάρκεια των βραβεύσεων των συνεργατών πωλήσεων της εταιρείας.

Απευθυνόμενος στους παρευρισκομένους, ο κ. Καντώρος αναφέρθηκε αρχικά στη διεθνή διάσταση που

της παρουσίας της εταιρείας εκτός συνόρων.

Στην ομιλία του, συνέδεσε την πορεία της εταιρείας με τον καθημερινό αγώνα των ανθρώπων των πωλήσεων, επισημαίνοντας ότι η επιτυχία στον ασφαλιστικό κλάδο κερδίζεται καθημερινά μέσα από την εμπιστοσύνη των πελατών.

Ο επικεφαλής της εταιρείας στάθηκε ιδιαίτερα στη σημασία της ιστορικής διαδρομής της Interamerican, τονίζοντας ότι το μέλλον της βασίζεται στις αξίες και το όραμα του ιδρυτή της Δημήτρη Κοντομηνά, το οποίο μεταφέρεται από γενιά σε γενιά εργαζομένων και συνεργατών, με στόχο τη δημιουργία ενός καλύτερου αύριο για τους ασφαλισμένους.

Αναφερόμενος στα οικονομικά μεγέθη, ο κ. Καντώρος υπενθύμισε ότι όταν ανέλαβε τη διοίκηση της εταιρείας, πριν από περίπου δέκα χρόνια, ο κύκλος εργασιών ανερχόταν στα 300 εκατ. ευρώ. Σήμερα, όπως ανέφερε, η Interamerican αναμένεται να ξεπεράσει τα 600 εκατ. ευρώ, διπλασιάζοντας το μέγεθός της μέσα σε μία δεκαετία.

Παράλληλα, έθεσε έναν ακόμη πιο φιλόδοξο στόχο για τα επόμενα χρόνια. Σύμφωνα με τον ίδιο, η εταιρεία φιλοδοξεί έως το 2030 να υπερβεί το 1 δισ. ευρώ σε κύκλο εργασιών, επιτυγχάνοντας έναν νέο διπλασιασμό του μεγέθους της και ενισχύοντας περαιτέρω τη θέση της στην ελληνική και ευρύτερη περιφερειακή αγορά.

Ο κ. Καντώρος υπενθύμισε επίσης τα σημαντικά βήματα εξωστρέφειας που έχουν πραγματοποιηθεί τα τελευταία χρόνια, σημειώνοντας ότι μετά την ισχυρή παρουσία της εταιρείας σε ολόκληρη την Ελλάδα, ακολούθησε η επέκταση στην Κύπρο το 2017 και πρόσφατα η δημιουργία των νέων γραφείων στο Βουκουρέστι, γεγονός που σηματοδοτούν τη νέα αναπτυξιακή πορεία της Interamerican στη Νοτιοανατολική Ευρώπη.

Διαβάστε και την ανακοίνωση της εταιρείας

Η INTERAMERICAN ΒΡΑΒΕΥΕΙ ΤΟΥΣ ΑΝΘΡΩΠΟΥΣ ΠΟΥ ΔΗΜΙΟΥΡΓΟΥΝ ΤΟ ΑΥΡΙΟ

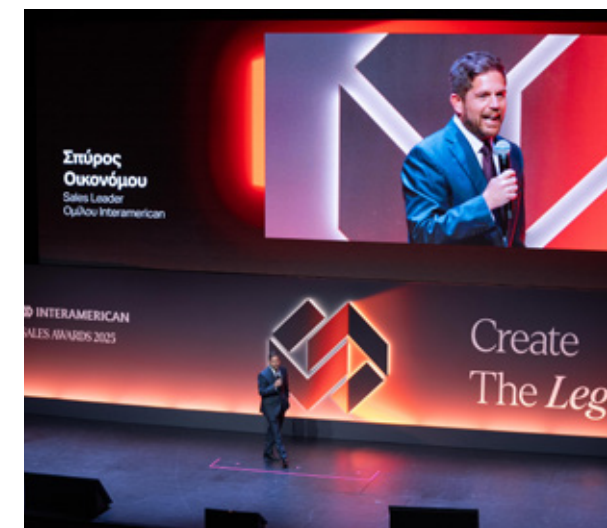
Η Interamerican βράβευσε τους συνεργάτες που ξεχώρισαν το 2025, αναγνωρίζοντας τη συμβολή τους στην ανάπτυξη της εταιρείας και τη διαμόρφωση της επόμενης ημέρας.

Σε μια ξεχωριστή τελετή αφιερωμένη στους ανθρώπους που αποτελούν κινητήρια δύναμη της ανάπτυξής της, ο Όμιλος Interamerican τίμησε τους κορυφαίους συνεργάτες των δικτύων πωλήσεων. Η απονομή των Sales Awards 2025 πραγματοποιήθηκε στο ONASSIS STEGI, φέρνοντας στο επίκεντρο τους ανθρώπους που με τη δουλειά, τη συνέπεια και την αφοσίωσή τους συμβάλλουν καθοριστικά στην αναπτυξιακή πορεία της εταιρείας.

Με κεντρικό μήνυμα «Create the Legacy», η φετινή δι-



Linda Nieuwenhuizen, Chief Commercial Officer του Ομίλου Interamerican.



Σπύρος Οικονόμου, Sales Leader του Ομίλου Interamerican.

αποκτά πλέον η εταιρεία, καθωσορίζοντας τους περίπου δέκα εργαζομένους που στελεχώνουν τα νέα γραφεία της Interamerican στο Βουκουρέστι. «Ένα μεγάλο χειροκρότημα για τους Ρουμάνους συναδέλφους μας», τόνισε χαρακτηριστικά, υπογραμμίζοντας τη σημασία της διεύρυνσης



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

οργάνωση ανέδειξε κάτι περισσότερο από τις παραγωγικές επιδόσεις και τα επιχειρηματικά αποτελέσματα. Ανέδειξε τη διαδρομή, την καθημερινή προσπάθεια, την εξέλιξη και τους ανθρώπους που ξεπερνούν διαρκώς τα όριά τους, δημιουργώντας το δικό τους αποτύπωμα στην ιστορία της

Interamerican.

Σε ένα περιβάλλον που μεταβάλλεται συνεχώς, οι άνθρωποι των δικτύων πωλήσεων της Interamerican επιβεβαιώνουν καθημερινά τον καθοριστικό τους ρόλο στην υλοποίηση της αποστολής της εταιρείας: να βρίσκε-



Από αριστερά: Γιάννης Καντώρος, διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου Interamerican, Νικόλαος Δανελλιάκης, ασφαλιστικός σύμβουλος που έλαβε το βραβείο «Αλέξανδρος Ταμπουράς», Linda Nieuwenhuizen, Chief Commercial Officer του Ομίλου Interamerican.

ται δίπλα στους ανθρώπους, προσφέροντας λύσεις που τους επιτρέπουν να ζουν ασφαλέστερα, περισσότερο και καλύτερα.

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

Το βραβείο «Δημήτρης Κοντομηνάς», που έχει θεσμοθετηθεί προς τιμήν του ιδρυτή της Interamerican και απονέμεται σε ασφαλιστικό σύμβουλο για την κατάκτηση της πρώτης θέσης στη νέα παραγωγή ασφαλιστών Ζωής και Υγείας, απονεμήθηκε και φέτος στον Ηλία Αποστολόπουλο, αναγνωρίζοντας μια διαδρομή που χαρακτηρίζεται από σταθερά υψηλές επιδόσεις, επαγγελματισμό και ουσιαστική προσήλωση στις ανάγκες των ανθρώπων.

Το βραβείο «Αλέξανδρος Ταμπουράς» απονεμήθηκε στον Νικόλαο Δανελλιάκη, τιμώντας τον επαγγελματισμό, το ήθος και την ακεραιότητα με την οποία υπηρετεί το επάγγελμα του ασφαλιστικού συμβούλου.

Η Linda Nieuwenhuizen, Chief Commercial Officer του Ομίλου Interamerican, δήλωσε: «Το μήνυμα "Create the Legacy" αποτυπώνει τη φιλοσοφία με την οποία προσεγγίζουμε την ανάπτυξη στην Interamerican. Η πραγματική επιτυχία δεν αφορά μόνο την επίτευξη στόχων, αλλά την

ικανότητα να δημιουργούμε διαρκή αξία για τους πελάτες, τους συνεργάτες και την κοινωνία. Οι βραβευμένοι συνεργάτες μας αποτελούν πρότυπα επαγγελματισμού και εξέλιξης και συμβάλλουν ουσιαστικά στη διαμόρφωση της επόμενης ημέρας της εταιρείας».

Από την πλευρά του, ο Σπύρος Οικονόμου, διευθυντής Πωλήσεων του Ομίλου Interamerican, ανέφερε σχετικά: «Οι κορυφαίες επιδόσεις είναι πάντα το αποτέλεσμα μακροχρόνιας προσπάθειας, προσήλωσης και ξεκάθαρου προσανατολισμού στον πελάτη. Οι συνεργάτες που βραβεύουμε σήμερα αποτελούν σημείο αναφοράς για το ήθος, τον επαγγελματισμό τους και την αφοσίωσή τους, συμβάλλοντας ουσιαστικά τόσο στην επιτυχία του δικτύου μας όσο και στη διαρκή εξέλιξη της Interamerican».

Η φετινή απονομή των Sales Awards 2025 ανέδειξε τη δύναμη που προκύπτει όταν η εμπειρία, η συνέπεια και η καθημερινή προσπάθεια συναντούν έναν κοινό στόχο. Οι βραβευθέντες συνεργάτες αποτελούν χαρακτηριστικά παραδείγματα επαγγελματιών που εξελίσσονται διαρκώς και συμβάλλουν ουσιαστικά στην πορεία ανάπτυξης της Interamerican. Με το έργο τους ενισχύουν όχι μόνο τα αποτελέσματα, αλλά και την κουλτούρα εξέλιξης και συνεργασίας που διαμορφώνει το αύριο της εταιρείας. **NAI**



Επιβραβεύει την αριστεία

Ταξίδι επιβράβευσης στη Μαδρίτη
για τους κορυφαίους συνεργάτες της



Με απόλυτη επιτυχία πραγματοποιήθηκε το ταξίδι επιβράβευσης που διοργάνωσε η Allianz για τους κορυφαίους συνεργάτες της στη Μαδρίτη. Και όπως επισημαίνεται, το ταξίδι αυτό αποτέλεσε την αναγνώριση της εξαιρετικής απόδοσής τους στον Διαγωνισμό Πωλήσεων του 2025 και επιβεβαίωσε τη δέσμευση της

Allianz να στηρίζει και να επιβραβεύει τους ανθρώπους της. Κατά τη διάρκεια της παραμονής τους στη Μαδρίτη, οι 150 συνεργάτες φιλοξενήθηκαν σε ένα πολυτελές 5* ξενοδοχείο, απολαμβάνοντας την κοσμοπολίτικη ατμόσφαιρα και τον πολιτιστικό πλούτο της ισπανικής πρωτεύουσας. Το πρόγραμμα περιλάμβανε επισκέψεις σε ιστορικά και πολιτιστικά αξιοθέατα, όπως το Museo del Prado, ένα από τα σημαντικότερα μουσεία τέχνης παγκοσμίως, με αρι-



Ο κ. Βασίλης Χριστίδης, CEO της Allianz.



Ο κ. Στέφανος Μαλαχιάς, εμπορικός διευθυντής.



Ο κ. Γιώργος Γκοτζαγεώργης, αναπληρωτής εμπορικός διευθυντής.



Ο κ. Λεωνίδας Γαϊτάνος, διευθυντής Δικτύου Πωλήσεων Αποκλειστικής Συνεργασίας, Μεσιτών και Εναλλακτικών Δικτύων.

στοιργήματα των Velázquez, Goya και El Greco. Επιπλέον, οι συμμετέχοντες επισκέφθηκαν το μαγευτικό Toledo, τη μεσαιωνική πόλη που αποτελεί Μνημείο Παγκόσμιας Κληρονομιάς της UNESCO, όπου περιηγήθηκαν στα γραφικά σοκάκια και γνώρισαν την πλούσια ιστορία της.

Η Allianz, πιστή στη φιλοσοφία της να προσφέρει εμπειρίες που ξεπερνούν τις προσδοκίες, σχεδίασε ένα ταξίδι με προσοχή στη λεπτομέρεια, προσφέροντας στους συνεργάτες εκπλήξεις και δραστηριότητες.

Η κορύφωση του ταξιδιού πραγματοποιήθηκε στο εντυπωσιακό ballroom του Teatro Real, ενός από τους σημαντικότερους χώρους όπερας και πολιτισμού στην Ευρώπη. Το Teatro Real, που λειτουργεί από τον 19ο αιώνα και



1. Η Διεύθυνση του κ. Τσιώμου Γιώργου.



2. Η Διεύθυνση του κ. Κωτσαρίνη Ιωάννη.



3. Η Διεύθυνση του κ. Στασινόπουλου Γιώργου.



4. Η Διεύθυνση του κ. Κούρτη Δημήτρη.



5. Η Διεύθυνση του κ. Διαμαντόπουλου Σταύρου.



6. Η Διεύθυνση Πωλήσεων του κ. Τσούπη Βασίλη.

βρίσκεται απέναντι από το Βασιλικό Παλάτι, αποτέλεσε το ιδανικό σκηνικό για την καθιερωμένη βραδιά βραβεύσεων των συνεργατών και το λαμπερό gala dinner.

Κατά τη διάρκεια της βραδιάς, ο CEO της Allianz, κ. Βασίλης Χριστίδης, αναφέρθηκε στη στρατηγική συμφωνία με την Εθνική Τράπεζα και την έναρξη μακροχρόνιας αποκλειστικής συνεργασίας στο bancassurance. Όπως τόνισε: «Στόχος μας δεν είναι μόνο η περαιτέρω ανάπτυξη της εταιρείας, αλλά και συνοδική η μεγέθυνση της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, ώστε να προσεγγίσει τα ευρωπαϊκά επίπεδα ασφαλιστικής διείσδυσης, αξιοποιώντας όλα τα κανάλια που διαθέτει η Allianz, πλέον και το bancassurance».

Ο κ. Στέφανος Μαλαχιάς, εμπορικός διευθυντής, υπο-

γράμμισε τη σημασία της συνεργασίας αυτής, σημειώνοντας: «Το φυσικό δίκτυο παραμένει ο βασικός μοχλός ανάπτυξης και παραγωγής, ενισχύοντας τη στρατηγική θέση της Allianz».

Τους συνεργάτες συνόδευσαν τα στελέχη της Allianz κ. Χρήστος Γεωργίου, Chief Insurance Officer, κ. Γιώργος Γκοτζαγεώργης, αναπληρωτής εμπορικός διευθυντής, κ. Λεωνίδας Γαϊτάνος, διευθυντής Δικτύου Πωλήσεων Αποκλειστικής Συνεργασίας, Μεσιτών και Εναλλακτικών Δικτύων, κ. Μάρα Θεοχάρη, Commercial Planning & Operations Manager, κ. Ζωή Σταματούκου, Product Management Supervisor, καθώς και οι επιθεωρητές Πωλήσεων κ. Τζωρτζίνα Κανέλλου, κ. Χρίστος Σφίγγας, κ. Στέλλα Χατζηκυριάκου και κ. Κώστας Χρονόπουλος.



7. Η Διεύθυνση Πωλήσεων Σ.ΜΑ. Ο.Ε.



8. Η Διεύθυνση Πωλήσεων Κοτοβός Α. Ε.Ε.



9. Η Διεύθυνση Πωλήσεων του κ. Ράπτη Θανάση.



10. Η Διεύθυνση Πωλήσεων Θερμός Ο.Ε.



11. Η Διεύθυνση Πωλήσεων Βουδούρης Ν. - Παρηαμάς Α. Ο.Ε.



12. Η Διεύθυνση Πωλήσεων του κ. Ρούσση Κώστα.



13. Η Διεύθυνση Πωλήσεων του κ. Καρυώτη Γιώργου.

Την οργάνωση και τον συντονισμό του ταξιδιού, ανέλαβε ο κ. Κώστας Χαλκιώτης, προϊστάμενος Marketing & Επικοινωνίας της εταιρείας.

Τέλος, όπως επισημαίνεται, με το ταξίδι αυτό, η Allianz επιβεβαίωσε για ακόμη μία φορά τη δέσμευσή της να επιβραβεύει την αριστεία και να ενισχύει τις δυνατότητες των συνεργατών της για περαιτέρω ανάπτυξη και επιτυχία. Το ταξίδι στη Μαδρίτη δεν ήταν απλώς μια επιβράβευση, αλλά και μια υπενθύμιση της δύναμης της συνεργασίας και της σημασίας της συνεχούς εξέλιξης. Με το βλέμμα στραμμένο στο μέλλον και τη δέσμευση για συνεχή εξέλιξη, η Allianz ανανεώνει το ραντεβού της με τους συνεργάτες της για τον επόμενο προορισμό: τη μαγευτική Γαλλική Ριβιέρα. **NAI**



Ο κ. Ερρίκος Μοάτσος, διευθύνων σύμβουλος, ERGO Ασφαλιστική.

ERGO

Επενδύει δυναμικά στο μέλλον με επίκεντρο την τεχνολογία και τον άνθρωπο

Βραβεύσεις
συνεργατών
σε δύο
εκδηλώσεις
για τα δίκτυα
πωλήσεων

Η ERGO Ασφαλιστική διοργάνωσε με επιτυχία δύο ξεχωριστές εκδηλώσεις, αφιερωμένες στα δίκτυα της, επιβεβαιώνοντας τη σταθερά ανοδική της πορεία σε μια περίοδο κατά την οποία ο ασφαλιστικός κλάδος μεταβάλλεται ταχύτερα από ποτέ. Η πρώτη εκδήλωση αφορούσε το Δίκτυο Εταιρικών Συνεργατών και η δεύτερη τα Δίκτυα Ανεξάρτητων Συνεργατών και Μεσιτών, με κοινό άξονα την ανάδειξη των συνεργατών της εταιρείας και την επιβράβευση της προσπάθειας και των επιτευγμάτων τους.

Οι εκδηλώσεις άνοιξαν με την τοποθέτηση του διευθυντή Τομέα Πωλήσεων, κ. Στάθη Τσαούσης, ο οποίος καλωσόρισε το κοινό. Με κεντρικό μήνυμα «Μαζί σας, σταθερά

προς το αύριο», υπογράμμισε ότι η επόμενη ημέρα της ERGO διαμορφώνεται μέσα από τη συνεργασία, την εμπιστοσύνη και την κοινή προσήλωση σε ένα ενιαίο όραμα, με στόχο τη συνεχή αναβάθμιση της αξίας προς τον πελάτη και της εμπειρίας των συνεργατών.

Στη συνέχεια, τον λόγο έλαβε ο διευθύνων σύμβουλος της ERGO Ασφαλιστικής, κ. Ερρίκος Μοάτσος, ο οποίος παρουσίασε την πορεία της εταιρείας και τις στρατηγικές προτεραιότητες για το 2026, αναδεικνύοντας τον κομβικό ρόλο της ποιοτικής εξυπηρέτησης ως βασικού πυλώνα ανάπτυξης. Όπως ανέφερε, η ERGO στην Ελλάδα κατέγραψε το 2025 εγγεγραμμένα ασφάλιστρα ύψους 304 εκατ. ευρώ, σημειώνοντας αύξηση σχεδόν 11%, με ανάπτυξη σε όλους τους κλάδους.



Δημήτρης Σπανός, διευθυντής Τομέα Ασφαλιστικών Λειτουργιών Ζωής και Υγείας.



Κωνσταντίνος Χατζηχρυμών, διευθυντής Τομέα Πληροφοριακών Συστημάτων και Διαδικασιών.



Στάθης Τσαούσης, διευθυντής Τομέα Πωλήσεων.



Στέφανος Στεφανίδης, διευθυντής του Τομέα Ασφαλιστικών Λειτουργιών Ασφαλίσεων Ζημιών.



Γιώργος Παπαδάκης, διευθυντής Πωλήσεων Δικτύου Μεσιτών και Εταιρικών Πελατών.



Στέλιος Βουγιουκλίδης, διευθυντής Πωλήσεων Δικτύου Ανεξάρτητων Συνεργατών.



Ρέα Θεοδωρίτη, διευθύντρια του Τομέα Πελατών και Ψηφιακού Μετασχηματισμού.



Από αριστερά προς δεξιά: Στάθης Τσαούσης, διευθυντής Τομέα Πωλήσεων, Δημήτρης Σπανός, διευθυντής του Τομέα Ασφαλιστικών Λειτουργιών Ζωής και Υγείας, Στέφανος Στεφανίδης, διευθυντής του Τομέα Ασφαλιστικών Λειτουργιών Ασφαλίσεων Ζημιών, Κωνσταντίνος Χατζησιμεών, διευθυντής του Τομέα Πληροφοριακών Συστημάτων και Διαδικασιών, Ρέα Θεοδωρίτη, διευθύντρια του Τομέα Πελατών και Ψηφιακού Μετασχηματισμού.



Στους Unit Managers, 1η θέση ο Μπιλιός Μιχαήλ, 2η θέση ο Ουζούνoglou Στέλιος, 3η θέση ο Ευθυμιάδης Κοσμάς - Τη βράβευση έκανε ο Κυριάκος Μπαφίτης, διευθυντής Ανάληψης Κινδύνων Ασφαλίσεων Ζωής & Υγείας.



Στους Agency Managers, 1η θέση ο Συρίγος Ιωάννης, 2η θέση ο Κουριδιάκης Μιχάλης, 3η θέση ο Οικονομόπουλος Φώτης - Τη βράβευση έκανε ο Στάθης Τσαούσης, διευθυντής Τομέα Πωλήσεων.



Στους Unit Managers, 1η θέση ο Μπιλιός Μιχαήλ, 2η θέση η Αραπλή Παρασκευή, 3η θέση ο Τραγούδας Ντένις - Τη βράβευση έκανε ο Στέφανος Στεφανίδης, διευθυντής Τομέα Ασφαλιστικών Λειτουργιών Ασφαλίσεων Ζημιών.



Στους Ασφαλιστικούς Πράκτορες, 1η θέση η Διοικεῖν Επιχειρείν Α.Ε., 2η θέση η Easy World IKE, 3η θέση η Μαντέλλου Λυδία - Τη βράβευση έκανε η Ανέλι Μόσχου, διευθύντρια Μάρκετινγκ & Ανάπτυξης Προϊόντων.

Παράλληλα, διατηρεί ισχυρή κερδοφορία και δείκτη φερεγγυότητας στο 150%, ενώ κατέγραψε 66.000 αποζημιώσεις, επιβεβαιώνοντας τον ουσιαστικό της ρόλο δίπλα στον πελάτη. Στους δείκτες ικανοποίησης, το Net Promoter

Score (NPS) των συνεργατών διαμορφώθηκε στο 25%, καταγράφοντας σημαντική βελτίωση, ενώ ο δείκτης ικανοποίησης πελατών διαμορφώθηκε στο 92%, με 9 στους 10 πελάτες να δηλώνουν ικανοποιημένοι από τις υπηρεσίες



Στους Agency Managers, 1η θέση ο Οικονομόπουλος Φώτης, 2η θέση ο Τσορμπατσίδης Νικόλαος, 3η θέση ο Συρίγος Ιωάννης - Τη βράβευση έκανε ο Δημήτρης Σπανός, διευθυντής Τομέα Ασφαλιστικών Λειτουργιών Ασφαλίσεων Ζωής & Υγείας.



Χουντάλας Αναστάσιος, ασφαλιστικός πράκτορας - Η βράβευση πραγματοποιήθηκε από τον Ερρίκο Μοάτσο, CEO.

της εταιρείας, την ίδια στιγμή που η πιστοποίηση ως Top Employer για το 2025 επιβεβαιώνει το υψηλό επίπεδο των πολιτικών ανθρώπινου δυναμικού. Όπως τόνισε, η εταιρεία επενδύει δυναμικά στο μέλλον με επίκεντρο την τεχνολογία και τον άνθρωπο, δίνοντας έμφαση στην αναβάθμιση της εμπειρίας του πελάτη και στη διεύρυνση του χαρτοφυλακίου της, με την εξυπηρέτηση να αποτελεί σταθερά βα-



Στους Unit Managers 1η θέση ο Συμιανάκης Κωνσταντίνος, 2η θέση ο Ουζούνoglou Στέλιος, 3η θέση ο Μπιλιός Μιχαήλ - Τη βράβευση έκανε η Ρέα Θεοδωρίτη, διευθύντρια Τομέα Πελατών & Ψηφιακού Μετασχηματισμού.



Στους Agency Managers, 1η θέση ο Συρίγος Ιωάννης, 2η θέση ο Μαρκαντώνης Γεώργιος, 3η θέση ο Οικονομόπουλος Φώτης - Τη βράβευση έκανε ο Ερρίκος Μοάτσο, CEO.



Στους ασφαλιστικούς πράκτορες, 1η θέση η Μαραβέλια Ειρήνη, 2η θέση η Κολλοβούρη Βασιλική, 3η θέση η Θεοδωρού Ειρήνη - Η βράβευση πραγματοποιήθηκε από τον Νίκο Σπυράτο, διευθυντή Ανάληψης Κινδύνων Ασφαλίσεων Ζημιών.

σική προτεραιότητα της εταιρείας σε κάθε σημείο επαφής με τον πελάτη, αλλά και τον συνεργάτη.

Ακολούθησε πάνελ, το οποίο συντόνισε ο κ. Στάθης Τσαούσης, με θέμα «Συζητώντας για την πορεία μας προς το αύριο», με τη συμμετοχή υψηλόβαθμων στελεχών της εταιρείας, μεταξύ των οποίων, ο κ. Δημήτρης Σπανός, διευθυντής του Τομέα Ασφαλιστικών Λειτουργιών Ζωής και



Καϊτάκης Γιώργος-Παράσχος, νέος ασφαλιστικός πρακτόρας - Τη βράβευση έκανε ο Ερρίκος Μοάτσος, CEO.



Διοικείν Επιχειρείν Α.Ε., ασφαλιστικός πράκτορας - Τη βράβευση έκανε η Ανέλι Μόσχου, διευθύντρια Μάρκετινγκ & Ανάπτυξης Προϊόντων.



Μαραβέλια Ειρήνη, ασφαλιστικός πράκτορας - Τη βράβευση έκανε Νίκος Σπυράτος, διευθυντής Ανάληψης Κινδύνων Ασφαλίσεων Ζημιών.



Κατσιφαράκης Στέφανος, ασφαλιστικός πράκτορας | Παπαδερράκης Αλέξανδρος, Unit Manager | Κουριδάκης Μιχάλης MIKE - Η βράβευση πραγματοποιήθηκε από τον Ερρίκο Μοάτσο, CEO.



Στην 1η θέση ο Καϊτάκης Γιώργος-Παράσχος, 2η θέση ο Κουριδάκης Δημήτριος, 3η θέση ο Ραπτιδής Ιωάννης - Τη βράβευση έκανε ο Ερρίκος Μοάτσος, CEO.



Γκαναβία Αντιγόνη, Unit Manager | Οικονομόπουλος Φώτης, Agency Manager - Η βράβευση πραγματοποιήθηκε από τον Ερρίκο Μοάτσο, CEO.



Μπιλιάς Μιχαήλ, Unit Manager - Τη βράβευση έκανε ο Στέφανος Στεφανίδης, διευθυντής Τομέα Ασφαλιστικών Λειτουργιών & Ασφαλίσεων Ζημιών.



Συμιανάκης Κωνσταντίνος, Unit Manager - Τη βράβευση έκανε η Ρέα Θελερίτη, διευθύντρια Τομέα Πελατών & Ψηφιακού Μετασχηματισμού.



Μπιλιάς Μιχαήλ, Unit Manager - Τη βράβευση έκανε ο Κυριάκος Μπαφίτης, διευθυντής Ανάληψης Κινδύνων Ασφαλίσεων Ζωής & Υγείας.

Υγείας, ο κ. Στέφανος Στεφανίδης, διευθυντής του Τομέα Ασφαλιστικών Λειτουργιών Ασφαλίσεων Ζημιών, ο κ. Κωνσταντίνος Χατζησυμεών, διευθυντής του Τομέα Πληροφοριακών Συστημάτων και Διαδικασιών, και η κ. Ρέα Θελερίτη, διευθύντρια του Τομέα Πελατών και Ψηφιακού Μετασχηματισμού. Η συζήτηση ανέδειξε τη σημασία της σύνδεσης της στρατηγικής με την καθημερινή λειτουργία, μέσα από εργαλεία, διαδικασίες και λύσεις που υποστηρίζουν ουσιαστικά το έργο των συνεργατών.

Στην εκδήλωση για το Εταιρικό Δίκτυο, ιδιαίτερη σημασία δόθηκε και στην εκπαίδευση και ανάπτυξη των συ-

νεργατών, καθώς και στη συνεχή ενίσχυση του δικτύου με νέα μέλη, με στόχο τη δημιουργία ισχυρών ομάδων και τη διαρκή εξέλιξη. Ήξεωριστή θέση στη βραδιά είχαν οι βραβεύσεις των συνεργατών, τις οποίες παρουσίασε για πρώτη φορά από τότε που ανέλαβε τα καθήκοντά του ο νέος διευθυντής Πωλήσεων του Εταιρικού Δικτύου, κ. Βασίλης Αντύπας.

Φέτος, εκτός από τις βασικές κατηγορίες, προστέθηκαν και τρεις ειδικές διακρίσεις, το Βραβείο Καινοτομίας, το Βραβείο Στελέχωσης και το Βραβείο Διασταυρούμενων Πωλήσεων, οι οποίες αποτυπώνουν με σαφήνεια τις στρα-



Μαραβέλια Ειρήνη, ασφαλιστικός πράκτορας - Τη βράβευση έκανε ο Μάκης Καραμπόλης, διευθυντής Ανάπτυξης Εργασιών Ομαδικών Ασφαλίσεων.



1ος Agency Manager-Περιοδικών καταβολών. Οικονομόπουλος Φώτης, Agency Manager - Τη βράβευση έκανε ο Δημήτρης Σπανός, διευθυντής Τομέα Ασφαλιστικών Λειτουργιών & Ασφαλίσεων Ζωής & Υγείας.



1ος Agency Manager-Αποταμιευτικά. Συρίγος Ιωάννης, Agency Manager - Τη βράβευση έκανε ο Ερρίκος Μοάτσος, CEO.



2ος Κουριδάκης Ιωάννης, Agency Manager - Τη βράβευση έκανε ο Στάθης Τσαούσης, διευθυντής Τομέα Πωλήσεων.



Νέας Παραγωγής Ομαδικών. F.I. LEADERS IKE, MEGA BROKERS ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ & 3P INSURANCE AGENTS A.E. - Το βραβείο απένεψε η Νίκη Τρομπούκη, διευθύντρια Τομέα Στρατηγικής και Διακυβέρνησης.



Τμητική Διάκριση Διαχρονικής Συνεργασίας και Καλού Αποτελέσματος. COSMOS UNION AGENCY, LANCA IKE, SOFOS INSURANCE AGENCY A.E., ΚΑΤΣΑΡΟΥ ΠΗΝΕΛΟΠΗ, ΝΤΟΙΜΑΣ ΝΙΚ. ΙΩΑΝΝΗΣ Ε.Ε., ΠΑΠΑΘΑΝΑΣΟΠΟΥΛΟΣ ΣΩΤΗΡΗΣ & ΣΙΑ Ε.Ε. - Το βραβείο απένεψε ο Ερρίκος Μοάτσος, CEO.



Νέας Παραγωγής Ατομικών. BE INSURANCE AGENTS & COORDINATORS A.E., EVOLVE INSURANCE, OPEN INSURANCE AGENTS IKE - Το βραβείο απένεψε ο Κυριάκος Μπαφίτης, διευθυντής Ανάληψης Κινδύνων Ασφαλίσεων Ζωής & Υγείας.



Αύξησης Χαρτοφυλακίου Λοιπών Κλάδων Γενικών Ασφαλίσεων V2. ZIA Insurance, ΔΡΟΣΟΥ ΔΟΜΙΝΙΚΗ, ΠΑΠΑΘΑΝΑΣΟΠΟΥΛΟΣ ΣΩΤΗΡΙΟΣ Ε.Ε. - Το βραβείο απένεψε ο Κωνσταντίνος Χατζησυμεών, διευθυντής Τομέα Πληροφοριακών Συστημάτων & Διαδικασιών.



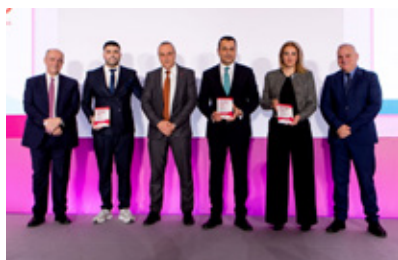
Ανάπτυξης Συνεργασίας. ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΚΑΛΛΙΜΑΝΗ, ΕΛΥΖΕ Α.Ε., ΜΠΑΛΟΔΗΜΟΣ ΚΥΠΑΡΙΣΣΗΣ - ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ - Τη βράβευση έκανε ο Στάθης Τσαούσης, διευθυντής Τομέα Πωλήσεων.



Βραβείο Αύξησης Χαρτοφυλακίου Ασφαλίσεων Ζωής και Υγείας. ΜΠΟΥΖΙΝΕΚΗ ΑΙΚΑΤΕΡΙΝΗ & ΣΙΑ Ε.Ε., ΣΤΑΘΟΥΔΑΚΗΣ Κ. & ΣΙΑ Ε.Ε., NET INSURANCE S.A. - Τη βράβευση έκανε ο Δημήτρης Σπανός, διευθυντής Τομέα Ασφαλιστικών Λειτουργιών Ασφαλίσεων Ζωής & Υγείας.



Αύξησης Χαρτοφυλακίου Κλάδου Αυτοκινήτου. BROKERS UNION A.E./ΟΜ, ΜΑΛΑΜΑ Χ. ΚΑΙ ΣΙΑ Ε.Ε./ΟΜ, 3P INSURANCE AGENTS A.E./ΟΜ - Τη βράβευση έκανε η Ρέα Θελερίτη, διευθύντρια Τομέα Πελατών & Ψηφιακού Μετασχηματισμού.



Αύξησης Χαρτοφυλακίου Λοιπών Κλάδων Γενικών Ασφαλίσεων. F.I. LEADERS/ΟΜ, MEGA BROKERS/ΟΜ, ΝΝ ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑΚΗ/ΟΜ - Τη βράβευση έκανε ο Δήμος Ποθυμενίδης, διευθυντής Τομέα Χρηματοοικονομικών & Διοικητικών Λειτουργιών.



Αύξησης Χαρτοφυλακίου Αυτοκινήτου. BROKINS ΠΡΑΚΤΟΡΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ, ΝΙΚΟΛΑΪΔΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΤΑΣΣΗΣ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ - Τη βράβευση έκανε ο Στέφανος Στεφανίδης, διευθυντής Τομέα Ασφαλιστικών Λειτουργιών Ασφαλίσεων Ζημιών.



Βραβείο Εύρους Συνεργασίας. AGORA Insurance Brokers, HOWDEN Ελλιάδος Α.Ε., NAK Insurance Brokers - Το βραβείο απένευσε ο Στέφανος Στεφανίδης, διευθυντής Τομέα Ασφαλιστικών Λειτουργιών Ασφαλίσεων Ζημιών.



Βραβείο Δυναμικής Ανάπτυξης. EZURIAA A.E., NEW AGENCIES E.E., ΚΡΟΜΑΡ Μεσίτες Ασφαλειών, ΞΗΡΟΓΙΑΝΝΟΠΟΥΛΟΣ ΙΚΕ, ΠΑΠΑΔΑΚΗΣ Α.Ε. - Το βραβείο απένευσε ο Ερρίκος Μοάτσος, CEO.



Βραβείο Αποτελεσματικής Συνεργασίας. GLOBALIS A.E., ΚΡΟΜΑΡ Μεσίτες Ασφαλειών, ΠΕΝΚΟ Α.Ε. - Το βραβείο απένευσε ο Δημήτρης Σπανός, διευθυντής Τομέα Ασφαλιστικών Λειτουργιών Ασφαλίσεων Ζωής & Υγείας.



Βραβείο Αποδοτικής Συνεργασίας. AGORA Insurance Brokers, GLOBALIS A.E., HOWDEN Ελλιάδος Α.Ε. - Το βραβείο απένευσε ο Στάθης Τσαούσης, διευθυντής Τομέα Πωλήσεων.

τηγικές προτεραιότητες της εταιρείας για την ανάπτυξη και ενίσχυση του δικτύου της.
Αντίστοιχα, οι βραβεύσεις στα Δίκτυα Μεσιτών και Ανε-

ξάρτητων Συνεργατών πραγματοποιήθηκαν από τους αρμόδιους διευθυντές Πωλήσεων, τον κ. Γιώργο Παπαδάκη και τον κ. Στέλιο Βουγιουκλίδη. **NAI**



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

Από
12€*
τον μήνα

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

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

www.ergohellas.gr

*Ισχύουν όροι και προϋποθέσεις.

ΕΑΕΕ

Πάνω από 450 στελέχη στη συνάντηση ασφαλιστών και αντασφαλιστών στην Ύδρα

Επιμέλεια **ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΣΠΥΡΟΥ**



Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, πρόεδρος ΕΑΕΕ

Με τη συμμετοχή περισσότερων από 450 στελεχών από την Ελλάδα και το εξωτερικό ολοκληρώθηκε η 26η Συνάντηση Ασφαλιστών και Αντασφαλιστών της ΕΑΕΕ στην Ύδρα, που διοργανώνει η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, υπό την αιγίδα του Δήμου Ύδρας. Το Insurance & Reinsurance Meeting αποτελεί πλέον έναν διαχρονικό θεσμό και η φετινή διοργάνωση περιλάμβανε συζητήσεις υψηλού επιπέδου με τη συμμετοχή σημαντικών εκπροσώπων της διεθνούς και ελληνικής ασφαλιστικής και αντασφαλιστικής αγοράς. Την Πέμπτη 21 Μαΐου, στο Συνεδριακό Κέντρο της Μητρόπολης Ύδρας, πραγματοποιήθηκαν οι εναρκτήριες ομιλίες του προέδρου της ΕΑΕΕ, κ. Αλέξανδρου Σαρρηγεωργίου, και της γενικής

γραμματέως Χρηματοπιστωτικού Τομέα και Διαχείρισης Ιδιωτικού Χρέους, κ. Θεώνης Αθαμπάση.

Ανοίγοντας τις εργασίες της διοργάνωσης ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ, Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, αναφέρθηκε στο ασφαλιστικό κενό στην Ελλάδα και στην ανάγκη για άμεσες μεταρρυθμίσεις σε τομείς όπως οι φυσικές καταστροφές, η Υγεία και συντάξεις. Ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ περιέγραψε ένα διεθνές περιβάλλον έντονης αβεβαιότητας, με πολέμους, γεωπολιτικές εντάσεις, αναταράξεις στις ενεργειακές αγορές, προβλήματα στις εφοδιαστικές αλυσίδες και αυξημένο πληθωρισμό. Όπως υπογράμμισε, η αβεβαιότητα αυξάνει το «risk premium» και επηρεάζει συνολικά τις αγορές και τις επενδύσεις.

Έδωσε έμφαση στο ζήτημα των φυσικών καταστροφών, σημειώνοντας ότι, πέρα από την κλιματική αλλαγή, ο

μεγαλύτερος φυσικός κίνδυνος για την Ελλάδα παραμένει ο σεισμός. Όπως είπε, μόλις το 18%-19% των κατοικιών στη χώρα είναι ασφαλισμένο, όταν σε άλλες χώρες, όπως η Ισπανία, τα ποσοστά φτάνουν το 70%-80%.

Ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ υπερασπίστηκε τα φορολογικά κίνητρα για την ασφάλιση κατοικιών, λέγοντας ότι το κόστος των κινήτρων είναι μικρότερο από το κόστος που καλείται να αναλάβει το κράτος μετά από μια μεγάλη φυσική καταστροφή. Κάλεσε μάλιστα την κυβέρνηση να συνεχίσει προς αυτήν την κατεύθυνση.

Αναφορά έκανε και στην υποχρεωτική ασφάλιση επι-



Ελίνα Παπασυροπούλου, γενική διευθύντρια ΕΑΕΕ.



Θεώνη Αθαμπάση, γενική γραμματέας Χρηματοπιστωτικού Τομέα και Διαχείρισης Ιδιωτικού Χρέους.

χειρήσεων έναντι φυσικών καταστροφών, ζητώντας αυστηρή εφαρμογή του μέτρου, ώστε να αποφευχθούν φαινόμενα όπως μετά την κακοκαιρία «Daniel», όπου πολλές επιχειρήσεις καταστράφηκαν χωρίς δυνατότητα επανекίνησης.

Στο μέτωπο της Υγείας, σημείωσε ότι η ασφαλιστική αγορά καταβάλλει πάνω από 1 δισ. ευρώ ετησίως για υπη-

ρεσίες υγείας, με τις αποζημιώσεις να αυξάνονται κατά περίπου 150 εκατ. ευρώ σε σχέση με το προηγούμενο έτος. Όπως υποστήριξε, οι Έλληνες παραμένουν υποασφαλισμένοι, πληρώνοντας τελικά περισσότερα από την τσέπη τους σε σχέση με άλλους Ευρωπαίους πολίτες.

Ιδιαίτερα ανήσυχος εμφανίστηκε και για το συνταξιοδοτικό, κάνοντας λόγο για το «σιωπηλό πρόβλημα» της Ευρώπης. Όπως ανέφερε, η γήρανση του πληθυσμού και η έλλειψη επαρκών αποταμιευτικών σχημάτων δημιουργούν σοβαρούς κινδύνους για τη βιωσιμότητα των συντάξεων, με την Ελλάδα να βρίσκεται στις τελευταίες θέσεις της Ευρώπης ως προς τη μακροχρόνια αποταμίευση.

Ακολούθησε πάνελ συζήτησης με τίτλο «Insurance & Reinsurance at a Turning Point: Strategy and Resilience», το οποίο επικεντρώθηκε στις προκλήσεις και τις στρατηγικές προσαρμογής της ασφαλιστικής και αντασφαλιστικής αγοράς σε ένα διαρκώς μεταβαλλόμενο διεθνές περιβάλλον. Στη συζήτηση συμμετείχαν οι κ.κ. Mario Baotic, Head of International Growth Markets, Howden Re, Marco Dalle Vacche, General Manager of MEDI cluster, AIG, Diana Santin, Regional Manager MEDI - Country Manager Italy, Lloyd's Europe, και Alfonso Valera, CEO International, Reinsurance Solutions, AON. Τη συζήτηση συντόνισε ο κ. William Vidonja, Head of Conduct of Business, Insurance Europe.

Την Παρασκευή 22 Μαΐου πραγματοποιήθηκε leadership panel με θέμα «Greek insurance market - Leadership Discussion», με τη συμμετοχή κορυφαίων στελεχών της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. Συγκεκριμένα συμμετείχαν οι κ.κ. Δημήτρης Μαζαράκης, CEO της Εθνικής Ασφαλιστικής, Ερρίκος Μοάτσος, CEO της ERGO Hellas, και Παύλος Κασκαρέλης, CEO της Υδρογείου Ασφαλιστικής και Αντασφαλιστικής. Οι ομιλητές συζήτησαν τις εξελίξεις στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, τις προκλήσεις της επόμενης ημέρας και τις προοπτικές ανάπτυξης του κλάδου. Τη συζήτηση συντόνισε η γενική διευθύντρια της ΕΑΕΕ, κ. Ελίνα Παπασυροπούλου.

Κεντρικό θέμα αποτέλεσε το ζήτημα των φυσικών καταστροφών και το ασφαλιστικό κενό που εξακολουθεί να χαρακτηρίζει την ελληνική αγορά. Ο Ερρίκος Μοάτσος υπογράμμισε ότι, παρά τη σημαντική αύξηση των ασφαλισμένων κατοικιών τα τελευταία δύο χρόνια, η Ελλάδα εξακολουθεί να υπολείπεται σημαντικά των ευρωπαϊκών χωρών ως προς την ασφαλιστική κάλυψη. Όπως ανέφερε, το ποσοστό κάλυψης κατοικιών αυξήθηκε από περίπου 14% σε σχεδόν 20%, ωστόσο «έχουμε ακόμη πολύ δρόμο μπροστά μας». Τόνισε επίσης ότι η κρατική αρωγή δεν μπορεί να αποτελέσει τη μοναδική λύση απέναντι σε μεγάλες φυσικές καταστροφές, επισημαίνοντας την ανάγκη αλληλεγγύης νοοτροπίας και ενίσχυσης της πρόληψης και της ασφαλιστικής συνείδησης.

Από την πλευρά του, ο Παύλος Κασκαρέλης ανέδειξε



Από αριστερά: **William Vidonja**, Head of Conduct of Business, Insurance Europe. **Alfonso Valera**, CEO International, Reinsurance Solutions, AON. **Diana Santin**, Regional Manager MEDI-Country Manager Italy, Lloyd's Europe. **Mario Baotic**, Head of International Growth Markets, Howden Re. **Marco Dalle Vacche**, General Manager of MEDI cluster, AIG.

τη χαμηλή ασφαλιστική διείσδυση στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, επισημαίνοντας ότι περίπου 700.000 επιχειρήσεις μένουν εκτός του πλαισίου υποχρεωτικής ασφάλισης λόγω του υφιστάμενου ορίου τζίρου. Όπως είπε, η Πολιτεία θα πρέπει να εξετάσει τη μείωση του ορίου, ενώ παράλληλα ο ασφαλιστικός κλάδος οφείλει να απλοποιήσει τα προϊόντα του και να επενδύσει περισσότερο στην ενημέρωση και εκπαίδευση των πολιτών και της διαμεσοδήθνης.

Ιδιαίτερα αιχμηρός εμφανίστηκε ο Δημήτρης Μαζαράκης, ο οποίος εξέφρασε τον προβληματισμό του για το γεγονός ότι, παρά τις συνεχείς συζητήσεις επί δεκαετίες, πολλά κρίσιμα ζητήματα παραμένουν άλυτα. «Αν είναι τόσο ξεκάθαρα τα προβλήματα, γιατί δεν έχει γίνει τίποτα τα τελευταία 10 ή 20 χρόνια;», ανέφερε χαρακτηριστικά, τονίζοντας ότι τόσο η αγορά όσο και η Πολιτεία πρέπει να αναλάβουν μεγαλύτερες πρωτοβουλίες.

Στο μέτωπο της Υγείας, τα στελέχη συμφώνησαν ότι το σημερινό μοντέλο παρουσιάζει σοβαρές στρεβλώσεις. Ο κ. Μαζαράκης σημείωσε ότι το πρόβλημα δεν περιορίζεται στις αυξήσεις ασφαλίσεων, αλλά αφορά συνολικά τη δομή και τη λειτουργία του συστήματος υγείας. Υποστήριξε ότι απαιτείται μια συνολική εθνική στρατηγική για την Υγεία, με έμφαση στην πρόληψη, στη μείωση του κόστους και την καλύτερη συνεργασία δημόσιου και ιδιωτικού τομέα. Στο ίδιο πνεύμα, ο κ. Μοάτσος τόνισε ότι ασφαλιστικές εταιρείες και ιδιωτικά νοσοκομεία λειτουργούν στην ίδια αλυσίδα υπηρεσιών, χωρίς ωστόσο να υπάρχει το κατάλληλο πλαίσιο συνεργασίας που θα εξασφάλιζε καλύτερο έλεγχο του κόστους και αποτελεσματικότερη λειτουργία του συστήματος.

Σημαντικό μέρος της συζήτησης αφιερώθηκε και στην ασφάλιση αυτοκινήτου. Ο κ. Κασκαρέλης ανέφερε ότι οι εντατικοί έλεγχοι για τα ανασφάλιστα οχήματα, η αυστη-



Από αριστερά: **Ελίνα Παπασπυροπούλου**, γενική διευθύντρια ΕΑΕΕ. **Δημήτρης Μαζαράκης**, CEO, Εθνική Ασφαλιστική. **Ερρίκος Μοάτσος**, CEO, ERGO Hellas. **Παύλος Κασκαρέλης**, CEO, Υδρόγειος Ασφαλιστική και Αντασφαλιστική.

ροποίηση του Κώδικα Οδικής Κυκλοφορίας και η αύξηση των ελέγχων αλκοτέστ έχουν ήδη αρχίσει να αποδίδουν, καθώς καταγράφεται μείωση των θανατηφόρων τροχαίων ατυχημάτων. Παράλληλα, επεσήμανε ότι η Ελλάδα διαθέτει έναν από τους γηραιότερους στόλους οχημάτων στην Ευρώπη και ζήτησε πιο γενναία κίνητρα για ανανέωση των οχημάτων.

Κλείνοντας τη συζήτηση, οι συμμετέχοντες επιχείρησαν να σκιαγραφήσουν την ασφαλιστική αγορά της επόμενης δεκαετίας. Ο κ. Κασκαρέλης εκτίμησε ότι η Τεχνητή Νοημοσύνη και ο ψηφιακός μετασχηματισμός θα αλλάξουν ριζικά τον τρόπο λειτουργίας των ασφαλιστικών εταιρειών, βελτιώνοντας σημαντικά την εμπειρία των πελατών. Ο κ. Μοάτσος στάθηκε στην ανάγκη προσέλκυσης νέων ανθρώπων στον κλάδο, ενώ ο κ. Μαζαράκης έκλεισε με μια χαρακτηριστική φράση που αποτύπωσε το γενικό κλίμα της συζήτησης: «Θα ήθελα, μετά από δέκα χρόνια, να είμαστε στην ίδια αίθουσα, αλλά να μην κάνουμε την ίδια συζήτηση». **NAI**



DAT
HELLAS

Η ΓΝΩΣΗ ΤΟΥ
ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ
ΞΕΚΙΝΑΕΙ
ΑΠΟ ΕΜΑΣ



Δημιουργήστε νέα όρια της αγοράς. Βγείτε στον ωκεανό, μη μένετε στο «λίγο νερό». Διαλέξτε γαλάζιο ωκεανό και όχι σταγόνα σταγόνα...

Γράφει ο **ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ**

Παρατηρώ ότι όλες οι ασφαλιστικές εταιρείες στην Ελλάδα του 2026 ΕΠΑΝΑΠΡΟΣΔΙΟΡΙΖΟΥΝ τα πάντα στις στρατηγικές τους, μετά από έναν σκληρό ανταγωνισμό στον δρόμο προς την κερδοφόρο ανάπτυξη, που οδήγησε σε έναν «αιματοβαμμένο κόκκινο ωκεανό», όπως συνηθίζουν να αποκαλούν αυτό το περιβάλλον οι αναλυτές. Στο Συνέδριο της NN, με σύνθημα «Πιο γρήγορα, πιο ψηλά, πιο δυνατά», η διευθύνουσα σύμβουλος και πρόεδρος της NN, κ. Φιλίππα Μιχάλη, δήλωσε ότι «το 1 δισ. ευρώ ασφάλιστρα είναι μία νέα αφετηρία για την επόμενη κορυφή». Λίγες ημέρες μετά, ο Γιάννης Καντώρος, διευθύνων σύμβουλος της INTERAMERICAN, αναφέρθηκε στη διεθνή διάσταση της εταιρείας, καλωσορίζοντας εργαζομένους από άλλες χώρες, Ρουμανία και Κύπρο. Λίγους μήνες νωρίτερα, είχε τονίσει ότι «ο μετασχηματισμός δεν είναι μόνο ψηφιακός, είναι και οργανωτικός». Συνέδεσε την πορεία της εταιρείας με τον καθημερινό αγώνα των ανθρώπων των Πωλήσεων, υπενθύμισε πως διηλθασίase το μέγεθός της και πως έως το 2030 φιλοδοξεί να ξεπεράσει το 1 δισ. ευρώ. Με σαφές μήνυμα για τον κομβικό ρόλο του Agency στη μελλοντική ανάπτυξη της ΕΘΝΙΚΗΣ Ασφαλιστικής μίλησαν στο συνέδριό τους (15.6.2026) ο επικεφαλής του Ομίλου Πειραιώς, κ. Χρ. Μεγάλου, και ο Δ. Μαζαράκης, διευθύνων σύμβουλος της ΕΘΝΙΚΗΣ Ασφαλιστικής. «Η

ΕΘΝΙΚΗ είναι στρατηγική επιλογή με μακροπρόθεσμο ορίζοντα», είπε ο κ. Μεγάλου, υπογραμμίζοντας ότι οι δύο όμιλοι ασφαλειών και τράπεζας μοιράζονται κοινές αξίες, όπως η εμπιστοσύνη, η υπευθυνότητα και η μακροχρόνια σχέση με τον πελάτη... «Το δίκτυο της ΕΘΝΙΚΗΣ είναι από τους σημαντικότερους πυλώνες, πάνω στους οποίους χτίζουμε το μέλλον της ασφαλιστικής δραστηριότητας του ομίλου». Για πολλά χρόνια, ο Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου μιλά για κενό προστασίας που πρέπει να καλυφθεί. Η ιστορία της EUROLIFE είναι μία απόδειξη του πώς γίνεται αυτό και πώς από το κενό πάμε στην κάλυψη.

Περίπου τα ίδια ελπιδοφόρα μηνύματα έρχονται από τον διευθύνοντα σύμβουλο της Generali, κ. Π. Δημητρίου, που υποστηρίζει ότι η αναζήτηση της αριστείας δεν είναι προορισμός, αλλά διαδικασία βελτίωσης και προσήλωσης στον στόχο. Στην κορυφή στοχεύει και ο Βασίλης Χρηστίδης με την ALLIANZ, μετά τη συμφωνία με την Εθνική Τράπεζα, και μάλιστα ευελπιστεί ότι μαζί με την ανάπτυξη της ALLIANZ θα γίνει και μεγέθυνση της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. Όλοι στην Ελλάδα μιλάνε για «τομήνιους καινούργιους δρόμους, που οδηγούν στην επιβίωση και στο μέλλον και σε πολλά δισ. παραγωγή».

Είναι αισιόδοξα τα όσα συμβαίνουν γύρω μας στην ERGO, στην GROUPAMA, στην ΥΔΡΟΓΕΙΟ, στην INTERASCO, στη SYNDEA, στην ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ,

στην INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ, στην HDI, στην HELLAS DIRECT, στη ΔΥΝΑΜΗ, στην ARAG, που όλοι θέλουν να προσαρμοστούν στα νέα δεδομένα, οδηγώντας σε μία επαναδόμηση. Όλοι ψάχνουν συνταγές για καινοτομίες και για να γίνουν «καλύτερες εταιρείες» πρέπει να αλληλάξουν τα όρια που κινούνται, να βρουν νέες αγορές, να χρησιμοποιήσουν νέες τεχνολογίες, να βρουν νέους πελάτες, νέους ωκεανούς, να ταξιδεύσουν έξω από τους γνωστούς χώρους, να δώσουν νέες αξίες σε καλές τιμές, να φτιάξουν αναγνωρίσιμο όνομα, να κερδίσουν η εταιρεία, οι αγοραστές και το κοινωνικό σύνολο. Στο 2026 οι άνθρωποι της αγοράς «πνίγονται» στα θαλά νερά μιας υπανάπτυξης και θέλουν μια πρόοδο του κλάδου.

Οι προτάσεις μου μέσω αυτού του άρθρου για εταιρείες και διαμεσολαβητές συνοψίζονται στις εξής:

1 Προσπαθήστε να είστε διαφορετικοί από τους άλλους.

2 Μην μένετε στάσιμοι σε υπάρχουσες αγορές, ακολουθώντας ή πολεμώντας ανταγωνιστές. Οι αντιγραφείς έρχονται δεύτεροι, μοιάζουν με τους ανταγωνιστές και χάνονται. Όταν κάνετε ό,τι και οι άλλοι, θα χάνετε χρόνο σε πολέμους τιμών ή θα μεγαλώνετε το κόστος σας σε διαφήμιση ή διαφοροποίηση. Δεν θα πάτε μακριά σε ωκεανούς καθαρούς.

3 Μην χάνετε χρόνο προσπαθώντας να ξεπεράσετε τους άλλους. Αδιαφορείτε. Φύγετε από τον κύκλο τους. Ασχοληθείτε με κάτι δικό σας και με τους πελάτες σας. Κάντε σωστά την ασφάλιση και καλύτερεύστε τη σχέση με τους πελάτες σας.

4 Δημιουργήστε ελκυστική ζήτηση για σας, με προσθήκες αξίας σε σας και με νέους χώρους για ανακάλυψη. Μην κοιτάτε συνέχεια τι κάνουν οι άλλοι, αλλά δημιουργείτε νέα ζήτηση με χαμηλό κόστος. Βρείτε συγγενείς κλάδους να αναπτυχθείτε και εκεί. Εξετάστε συμπληρωματικά προϊόντα.

5 Επικεντρωθείτε σε ένα σημείο δυνατό, που δίνει αξία, με καλή στρατηγική διαφοροποίηση και ακαταμάχητο σλόγκαν. Μην μένετε σε αριθμούς. Επικεντρωθείτε στη γεωγραφική εικόνα σας. Μην μένετε σε λεπτομέρειες.

6 Τα προϊόντα ασφάλισης να απευθύνονται και στο συναίσθημα και στη λογική του αγοραστή. Θέλουν προσοχή και τα δύο. Κάποιες φορές δεν χρειάζονται και τα δύο, π.χ. οι ευγένειες, οι συναισθηματικές αναφορές, οι φιλικές σχέσεις, οι συγγενικοί δεσμοί ΔΕΝ χρειάζονται στη διατήρηση ενός συμβολαίου, όταν η εταιρεία ΔΕΝ πληρώνει στις αποζημιώσεις. Η λογική καλών αποζημιώσεων και αποδόσεων ΥΠΕΡΤΕΡΟΥΝ από τα πολλή λόγια και ίσως αύριο θα κυριαρχούν. Η αποζημίωση δίνει αξία σε εταιρείες και διαμεσολαβητές. Οι ευέλκτικοι όροι πληρωμής και η άμεση ανταπόκριση δίνουν υπεροχή.

7 Προχωρήστε πέρα από την υπάρχουσα ζήτηση και ανακαλύψτε τους μη πελάτες σας, αυτούς που αγοράζουν ελάχιστα, αυτούς που σας αρνούνται και αυτούς που είναι τελείως άγνωστοι. Δημιουργήστε νέα όρια αυτού που λέμε «ασφαλιστική αγορά». Οι υποψήφιοι πελάτες που σας αναλογούν είναι λίγοι μέσα στον μεγάλο ανταγωνισμό όλων και μοιάζει με το να θέλετε να ξεδιψάσετε «σταγόνα σταγόνα», ενώ στα νέα όρια αγοράς υπάρχει πολύ νερό να πιείτε.

Οι μελλοντικοί πελάτες είναι «άγνωστοι» σήμερα σε όλους και σε όλες τις εταιρείες που οραματίζονται μεγάλες παραγωγές και πελατολόγια. Επιδιώξτε από τώρα το μερίδιό σας, βγαίνοντας από την «τρύπα» του σήμερα. Όμως, πρέπει να οργανωθείτε για να έχετε κέρδη. Επανεξετάστε τα πάντα: πελάτες, κόστος, τιμή. Κυρίως ψάξτε τι χρησιμότητα έχει ή θα έχει το προϊόν σας για τον αγοραστή. Ψάξτε την τιμή-στόχο. Συζητήστε με στελέχη και εργαζομένους για τις αλληλαγές και πείστε τους να συνεργαστούν. Δώστε τους κίνητρα για αλληλαγές. Υπενθυμίστε σε όλους ότι η υπεροχή δεν είναι κάτι που μένει διαρκώς, εάν δεν προσπαθείς και δεν καινοτομείς. Αποφύγετε να έχετε πελάτες μιας χρήσεως. Όλοι είναι συνεργάτες-συνοδοιπόροι.

Εταιρείες και διαμεσολαβητές οφείλουν να γίνουν ελκυστικοί στους πελάτες και με νοοτροπία προσφοράς αγαθών όπου όλοι είναι κερδισμένοι: εταιρεία, αγοραστές, κοινωνικό σύνολο, διαμεσολαβητές, θεσμός ασφαλίσεων.

Εγκαταλείψτε σιγά σιγά ό,τι σας κρατά χαμηλά και ρίξτε την προσοχή και σε αυτό που ΔΕΝ έχετε σήμερα, τους μη πελάτες. Δεν θα πάτε μακριά με εργασία σταγόνα σταγόνα. Βάλτε μεγάλους στόχους και ψαρέψτε με δίκτυα και όχι «αγκιστράκια», όπως έγραφα πριν χρόνια. Προχωρήστε σε νέα αναζήτηση πελατών, που θα προστεθούν στους ήδη υπάρχοντες. Έξω από το πελατολόγιό σας υπάρχουν νέες ευκαιρίες, αλλά βρείτε πώς θα τις κατακτήσετε. Οι μικρο-πελάτες μπορούν να γίνουν μεγαλύτεροι. Αυτοί που σας αρνούνται ως τώρα μπορεί να αλληλάξουν γνώμη με κατάλληλες προσεγγίσεις. Τέλος, αυτοί που είναι άγνωστοι σήμερα πελάτες μπορεί να γίνουν γνωστοί. Προσέξτε μήπως τα στελέχη ή εσείς οι ίδιοι δεν είχατε ασχοληθεί με αυτούς τους «άγνωστους». Συνήθως είναι περισσότεροι από τους «δικούς» σας. Ανακαλύψτε τις ανάγκες τους. Η χρησιμότητά σας είναι το κλειδί να ανοίξετε την πόρτα τους. Μετά είναι η τιμή. Εάν βελτιώσετε τις καινοτομίες, μειώνεται και το κόστος. Μετά ακολουθεί η αποδοχή από τον αγοραστή και η υπερνίκηση οργανωτικών εμποδίων στην εταιρεία. Η υλοποίηση ταυτίζεται με όλο το προσωπικό, από τον διευθύνοντα ως τον τελευταίο υπάλληλο, και συνδέεται με τη βιωσιμότητα της εταιρείας.

Εύχομαι να ξεκινήσει η ΜΕΓΑΛΗ ΑΛΛΑΓΗ σε εταιρείες και διαμεσολαβούντες. **NAI**

Ανακαλύψτε νέες αγορές με νέα ή υπάρχοντα ασφαλιστικά προϊόντα για την αύξηση του χαρτοφυλακίου σας

Γράφει ο **ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΜΠΑΤΡΗΣ**



Οπως γνωρίζετε, το χαρτοφυλάκιό σας για να αυξηθεί απαιτεί παραγωγή με νέα ή υπάρχοντα ασφαλιστικά προϊόντα. Το κλειδί είναι να βρεις πού υπάρχει ζήτηση που δεν καλύπτεται πλήρως σήμερα.

Ας δούμε πρακτικούς τρόπους για να ανακαλύψετε τις νέες αγορές.

1. Ψάξε στα κενά της αγοράς

Εδώ βρίσκονται οι μεγαλύτερες ευκαιρίες. Νέες ανάγκες προκύπτουν συνεχώς. Κάθε μέρα ακούμε ατυχήματα σε μικρά παιδιά, από τον αθλητισμό ή από μεταφορές με δίκυκλα, πολύ σοβαρά, με πολλές ημέρες θεραπείας έως μικρής θεραπείας. Το προσωπικό ατύχημα είναι πολύ φθινό με μεγάλη προσφορά.

Στη χώρα μας το 25% των θανάτων οφείλεται στον καρκίνο και το 30% από καρδιακά νοσήματα.

2. Δες πώς μπορείς να ξανά πακετάρεις υπάρχοντα προϊόντα

Δεν χρειάζεσαι πάντα νέα προϊόντα. Άλλαξε το κοινό

ή τη χρήση

• **Παράδειγμα:** Ασφάλεια Ζωής ~ Προώθησέ την ως μηνιαίο εισόδημα της οικογένειας ή του εξαρτημένου από-μου

• **Παράδειγμα:** Ομαδικά προγράμματα Υγείας ~ Στόχευσε μικρές εταιρείες των 10-20 ατόμων που δεν έχουν HR και πρότεινε απλό πακέτο με 2-3 επιλογές

3. Χρησιμοποίησε δεδομένα για να βρεις τη ζήτηση

Τι ψάχνουν στην περιοχή σου; Ασφάλεια ηλεκτρικού αυτοκινήτου; Ασφάλεια σκάφους; Ασφάλεια φωτοβολταϊκών; Ασφάλεια ενοικιαζόμενου ακινήτου; Ή για κάλυψη κληρών και διαρρήξεων;

4. Πρώτα το υπάρχον πελατολόγιο: Στείλε μια ερώτηση «Ποια ασφάλιση εύχεσαι να υπήρχε και δεν βρίσκεις;». Θα εκπληγείς. Είναι εύκολο να στείλεις ένα e-mail και να ζητήσεις τη γνώμη τους. Όταν την πάρεις θα εκπληγείς από την τοποθέτησή τους. Όλους θα τους ευχαριστήσεις και θα επιλέξεις σε ποιους θα κλείσεις ραντεβού γιατί είχε πολύ ενδιαφέρον η απάντησή τους. Η διαπίστωση της ανάγκης

τους ζωγραφίζει το προϊόν που θέλουν και το έχεις με άλλο όνομα.

5. Συνεργασίες με άμεση πρόσβαση σε νέα κοινά
Αντί να κτίσεις αγορά από την αρχή, πήγαινε εκεί όπου είναι ήδη μαζεμένη, όπως:

Μεσίτες ακινήτων: Για ασφάλιση κατοικίας, δανείου και μηνιαίου εισοδήματος που τα περισσότερα δάνεια δεν το έχουν καλύψει

Λογιστικά γραφεία: Πρότεινε ασφάλιση επαγγελματικής ευθύνης και ομαδικά ή ατομικά συμβόλαια

Κτηνίατροι, γυμναστήρια, σχολές χορού: Ρώτησέ τους τι ευθύνη έχουν έναντι των πιστών τους πελατών

6. Έχεις πελάτες που ανήκουν στους ελεύθερους επαγγελματίες: Ρώτησε τι φοβούνται περισσότερο. Συνήθως την αναπλήρωση του εισοδήματός τους. Έχει διαπιστωθεί ότι ούτε το 20% δεν έχει αυτήν την κάλυψη. Δώσε λύση μετά την 30ή ημέρα και αύξησε το ποσόν. Θέλει να ακούσει: «Τώρα θα έχεις 2.000€/μήνα για δύο χρόνια». Μην το λες «Απώλεια Εισοδήματος», πες το Συμβόλαιο Μισθού ή Εγγύηση Δόσης Δανείου. Αηλιάζει όλο το σκηνικό.

7. Έχεις ρωτήσει πελάτες που εργάζονται χειρωνακτικά τι φοβούνται περισσότερο;

Οι περισσότεροι αναφέρουν το ατύχημα, γιατί το έχουν ζήσει πολλές φορές οι ίδιοι αλλά και συνάδελφοί τους. Αξίζει μια πρόταση λύσης της ανασφάλειάς τους που έχει χαμηλή τιμή και μεγάλη κάλυψη. Όπως γνωρίζουμε, πολύ μικρή κάλυψη υπάρχει στον κλάδο ατυχημάτων, που συνήθως ορισμένοι έχουν μικρή κάλυψη μέσω του συμβολαίου αυτοκινήτου.

8. Γρήγορα βήματα:

α) Φτιάξε το «γιατί εσένα;»: Τι σε κάνει ειδικό για

αυτούς; Μιλάς τη γλώσσα τους; Έχεις έτοιμο έντυπο;

β) Βγάλε προσφορά κράτη: Όπως δωρεάν έλεγχο συμβολαίου Υγείας, εάν είναι εναρμονισμένο με τις σύγχρονες μεθόδους έρευνας και θεραπειάς που προσφέρουν τα μεγάλα νοσοκομεία Ελλάδος και εξωτερικού.

Για το πυρός σπιτιού και επιχείρησης. Το ίδιο, έχουν προκύψει νέοι κίνδυνοι και φυσικό είναι να υπάρχουν εξαιρέσεις που οφείλτε να το γνωρίζετε.

γ) Έναρξη νέας φοιτητικής χρονιάς: Φρόντισε να μάθεις εάν πέρασε σε κάποια σχολή φοίτησης και μάλιστα εκτός περιοχής κατοικίας. Εκτός από τα συγχαρητήριά σου, ρώτησε τι προβλήματα προκύπτουν όταν αυξάνονται τα έξοδα και τα παιδιά νιώθουν ανασφάλεια.

9. Κάλυψη σοβαρών ασθενειών

Εδώ έχουμε ένα πρόβλημα. Όταν ο πελάτης ζητά πρόγραμμα υγείας και ακούσει μια τιμή για όλη την οικογένειά του και δεν μπορεί να ανταποκριθεί από οικονομικής πλευράς, μια λύση είναι να πάρει μεγαλύτερη απαλλογή και η άλλη το πρόγραμμα σοβαρών ασθενειών, το οποίο, εάν υπάρχουν περιθώρια, να το δίνεις, διότι σε πολλές περιπτώσεις που υπάρχει άμεση καταβολή του ποσού προσφέρει εισόδημα στον παθόντα. Μόνο με το πρόγραμμα υγείας δεν έχεις καλύψει τον πελάτη σφαιρικά!

Η αγορά μας είναι μικρή λόγω πληθυσμού, αλλά μεγάλη από κενά καλύψεων. Αυτό διαπιστώνεται καθημερινώς από τις συνεντεύξεις που δίνετε με τους υποψήφιους και υπάρχοντες πελάτες σας. Άρα αυτά τα κενά, όταν τους βοηθάτε να τα συνειδητοποιήσουν, απαιτούν λύση στο πρόβλημά τους μέσω εσάς, γιατί αυτή είναι η αποστολή σας. Απόκτηση και διατήρηση πελατών, μπορείτε και το αξίζετε! 

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 Ασφαλείων 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 Διαμεσοδηθικών και Πρακτόρων.

Αρθρογράφος στο «NextDeal».

Απευθυνθείτε στους ίδιους πελάτες με συμπληρωματικά προϊόντα

Γράφει η **ΛΑΟΥΡΑ ΣΤΑΥΡΙΔΟΥ**

Οταν ο ασφαλιστικός σύμβουλος σχεδιάζει την ανάπτυξη χαρτοφυλακίου του, το πρώτο πράγμα που σκέφτεται είναι το πού θα βρει νέους πελάτες. Ωστόσο υπάρχουν δύο νούμερα που επηρεάζουν τη δική του προσωπική κερδοφορία, τα οποία θα πρέπει να τα λάβει σοβαρά υπόψη. Για τις ασφαλιστικές εταιρείες είναι γνωστά, αλλά ο σύμβουλος σπάνια ασχολείται με αυτά.

ΚΟΣΤΟΣ ΠΡΟΣΚΤΗΣΗΣ ΠΕΛΑΤΗ

Το πρώτο νούμερο είναι το κόστος απόκτησης νέου πελάτη (Customer Acquisition Cost - CAC).

Αυτό το κόστος περιλαμβάνει τον χρόνο που επενδύετε στο να ψάχνετε νέους πελάτες, να κάνετε τις πρώτες και τις επόμενες επαφές μέχρι το κλείσιμο, την απώλεια ορισμένων που δεν έκλεισαν τελικά ασφαλιστήριο συμβόλαιο, τον χρόνο σας για όλες τις επισκέψεις, την πλατφόρμα που πληρώνετε για να στέλνεται e-mails, την κοπέλα που κάνει τηλέφωνα για εσάς, την αγορά δυνητικών ονομάτων, τη βενζίνη σας, τα ρούχα που αγοράσατε για μια πιο επαγγελματική εμφάνιση, την baby sitter που πληρώσατε για να πάρετε τα παιδιά από το σχολείο ή το φαγητό που παραγγείλατε γιατί δεν προλάβατε να ψωνίσετε ή να μαγειρέψετε.

Φυσικά δεν κάνουν όλοι τα ίδια έξοδα, αλλά πρέπει να γίνει κατανοητό ότι τίποτα δεν είναι δωρεάν, ακόμα και ένα «καφεδάκι» με έναν δυνητικό πελάτη έχει από πίσω πολλή κρυμμένα κόστη.

Το δεύτερο νούμερο λέγεται αξία διάρκειας Ζωής Πελάτη (Lifetime Value - LTV).

Για να είναι κερδοφόρα η πρόσκτηση, το νούμερο «αξία διάρκειας Ζωής Πελάτη (Lifetime Value - LTV) θα πρέπει να είναι πολλαπλάσιο του κόστους απόκτησης (CAC), με αναλογία τουλάχιστον 3:1.

Αυτό πρακτικά σημαίνει ότι η εξυπηρέτηση του πελάτη αυξάνει την κερδοφορία του ασφαλιστικού συμβούλου.

Έχοντας πει αυτά, είναι εμφανές ότι το κόστος πρόσκτησης νέου πελάτη είναι μεγάλο, οπότε οικονομικά συμφέρει να στραφούμε στους υπάρχοντες πελάτες, δίνοντας



νέα προϊόντα.

Η στρατηγική αυτή, γνωστή ως cross-selling, έχει ως στόχο τη συνολική θωράκιση του πελάτη. Όσο καλύτερα γνωρίζει ο σύμβουλος τις ανάγκες και τα χαρακτηριστικά του πελάτη του τόσο πιο εύκολα μπορεί να αναγνωρίσει πιθανά κενά προστασίας και να προτείνει τις κατάλληλες λύσεις.

Πέρα όμως από το οικονομικό όφελος, υπάρχει και ένας δεύτερος παράγοντας που συνηγορεί υπέρ του να απευθυνθούμε στους υπάρχοντες πελάτες. Είναι η εμπιστοσύνη.

ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗ

Η απόκτηση ενός νέου πελάτη απαιτεί χρόνο, κόστος και συνεχή προσπάθεια. Αντίθετα, ένας υφιστάμενος πελάτης έχει ήδη επιλέξει τον ασφαλιστικό του σύμβουλο και έχει αναπτύξει μια σχέση εμπιστοσύνης μαζί του.

Αυτή η σχέση αποτελεί το ιδανικό υπόβαθρο για την παροχή ασφαλιστικών υπηρεσιών που μπορούν να ενισχύσουν την προστασία του.

Για παράδειγμα, ένας πελάτης που διαθέτει ασφαλιστήριο αυτοκινήτου μπορεί να ενδιαφέρεται και για ένα πρόγραμμα υγείας ή για ασφάλιση κατοικίας. Αντίστοιχα, ένας ασφαλισμένος που έχει ήδη επενδύσει σε ένα συνταξιοδοτικό πρόγραμμα μπορεί να χρειάζεται και κάλυψη ζωής ή προστασία εισοδήματος.

Η πρόταση συμπληρωματικών προϊόντων δεν πρέπει να αντιμετωπίζεται ως μια απλή εμπορική πρακτική, αλλά ως μια φυσική συνέχεια της συμβουλευτικής σχέσης.

ΝΕΕΣ ΑΝΑΓΚΕΣ

Κάθε στάδιο της ζωής δημιουργεί νέες ανάγκες. Η αγορά ενός σπιτιού, η δημιουργία οικογένειας, η γέννηση ενός παιδιού ή η έναρξη μιας επιχειρηματικής δραστηριότητας αποτελούν γεγονότα που μεταβάλλουν τις ασφαλιστικές προτεραιότητες.

Ο ασφαλιστικός σύμβουλος που παραμένει σε τακτική επικοινωνία με τους πελάτες του έχει τη δυνατότητα να εντοπίζει αυτές τις αλλαγές και να προτείνει λύσεις που ανταποκρίνονται στις νέες συνθήκες. Με αυτόν τον τρόπο, η συζήτηση δεν επικεντρώνεται στην πώληση ενός ακόμη προϊόντος, αλλά στην κάλυψη μιας πραγματικής ανάγκης.

Φυσικά πολλές αλλαγές στη ζωή των πελατών μας μπορεί να είναι δυσάρεστες, όπως ένα διαζύγιο ή ένας θάνατος. Όταν είμαστε απομακρυσμένοι από τον πελάτη, θα είμαστε οι τελευταίοι που θα το μάθουμε.

Αλλά και σε αυτές τις περιπτώσεις πρέπει να γίνουν προσαρμογές. Για παράδειγμα, ένα μέρος της διατροφής που πληρώνει ο γονέας μπορεί να επενδυθεί για να χρηματοδοτηθεί ένα μεταπτυχιακό στο μέλλον.

ΑΦΟΞΙΩΣΗ

Οι πελάτες που χρησιμοποιούν περισσότερα από ένα ασφαλιστικά προϊόντα μέσω του ίδιου συμβούλου έχουν συνήθως ισχυρότερη σχέση μαζί του και μικρότερη πιθανότητα να αναζητήσουν εναλλακτικές λύσεις.

Το σημαντικότερο, όμως, είναι ότι ο πελάτης αισθάνεται πως έχει δίπλα του έναν επαγγελματία που κατανοεί συνολικά τις ανάγκες του και τον καθοδηγεί υπεύθυνα στις αποφάσεις του.

ΣΤΑΔΙΑΚΗ ΔΟΜΗΣΗ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΥ

Όταν έχει γίνει σωστή Ανάλυση Αναγκών, ο πελάτης γνωρίζει από την αρχή τα προϊόντα που χρειάζεται για να διασφαλίσει τα συμφέροντά του. Ωστόσο, ίσως, δεν μπορεί από την αρχή να τα ξεκινήσει όλα.

Προσφέρουμε στον πελάτη τη δυνατότητα να έχει έναν δυναμικό ασφαλιστικό σχεδιασμό και να αναπτύσσει συνεχώς την προστασία του.

ΕΝ ΚΑΤΑΚΛΕΙΔΙ

Η δυνατότητα αξιοποίησης των σχέσεων που έχουν ήδη χτιστεί δεν είναι ένα «καταφύγιο» για τον ασφαλιστικό σύμβουλο, όταν δεν μπορεί να βρει καινούργιους πελάτες. Είναι η αναβάθμιση των ικανοτήτων του, αλλά και του χαρτοφυλακίου του.

Η πρόταση συμπληρωματικών προϊόντων, όταν βασίζεται στην πραγματική ανάγκη και στη συμβουλευτική προσέγγιση, δημιουργεί αμοιβαίο όφελος.

Ο πελάτης αποκτά πιο ολοκληρωμένη προστασία, ενώ ο ασφαλιστικός σύμβουλος ενισχύει τη σχέση εμπιστοσύνης και δημιουργεί τις απαραίτητες προϋποθέσεις για βιώσιμη ανάπτυξη του χαρτοφυλακίου του. **NAI**

ΛΑΟΥΡΑ ΣΤΑΥΡΙΔΟΥ



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

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

Από το 2016 έως και σήμερα είναι συνιδρύτρια του Insurance Academy με αντικείμενο την Εκπαίδευση, Μελέτη και Έρευνα των Εφαρμοσμένων Ασφαλιστικών, καθώς και τη δημιουργία videos ασφαλιστικού περιεχομένου, με στόχο την αύξηση της ασφαλιστικής συνείδησης των δυνητικών πελατών και τη διευκόλυνση των ασφαλιστικών διαμεσοβαθιών στο έργο τους.

SynetHEALTH
for all

Επειδή μπορεί να έρθουν
τα **Πάνω μπρά** στην υγεία...

Έχεις **SynetHEALTH for all**. Το **συν** στην ασφάλιση της υγείας σου!
Ένα πρόγραμμα υγείας για άτομα έως 70 ετών, που προσφέρει σε εσένα και τους αγαπημένους σου, ουσιαστικές καλύψεις σε δημόσια και ιδιωτικά νοσοκομεία.

Μόνο από **11,23€/μήνα***

*Για ηλικίες μέχρι 18 ετών

S syndea

syndea.gr



Εμπειρία γνωριμίας με τις αξίες του ομίλου για κορυφαίους συνεργάτες

Ενα ξεχωριστό ταξίδι στη Lyon της Γαλλίας είχαν την ευκαιρία να ζήσουν κορυφαίοι συνεργάτες και στελέχη της Groupama Ασφαλιστικής. Όπως επισημαίνεται, στο ταξίδι συμμετείχε επίλεκτη ομάδα ασφαλιστικών πρακτόρων/μεσιτών, με δραστηριότητα σε όλους τους ασφαλιστικούς κλάδους, η οποία επιλέχθηκε τόσο με βάση την παραγωγική της πορεία όσο και σύμφωνα με ποιοτικά κριτήρια που συνδέονται με τη συνολική συνεργασία και συμβολή στην υλοποίηση της στρατηγικής της εταιρείας. Την αποστολή συνόδευσαν από την Groupama Ασφαλιστική οι κ.κ. Hassène Feki, CEO, Βαγγέλης Οικονομόπουλος, Chief Commercial Officer, Κάτια Χουρμούζη, Free Network Senior Manager, και Νάσος Μπαλιάσκας, P&C Underwriting & Claims Director.

Η επιλογή της Lyon, μιας πόλης με έντονη πολιτιστική ταυτότητα και ιδιαίτερη σύνδεση με τον Όμιλο Groupama, έδωσε στους συμμετέχοντες την ευκαιρία να γνωρίσουν από κοντά έναν από τους σημαντικότερους προορισμούς της Γαλλίας, μέσα από ένα πολυδιάστατο πρόγραμμα που συνδύασε επαγγελματικές συναντήσεις με πολιτιστικές και αθλητικές εμπειρίες.

Κατά τη διάρκεια της παραμονής τους, οι συνεργάτες επισκέφθηκαν τα γραφεία του Ομίλου Groupama στη Lyon και συμμετείχαν σε συνάντηση εργασίας με υψηλόβαθμα στελέχη της διοίκησης του ομίλου, καθώς και εκπροσώπους του Groupama Foundation. Οι συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να ενημερωθούν για το όραμα και τη στρατηγική του Ομίλου Groupama, αλλά και για την κοινωνική του συνεισφορά, με ιδιαίτερη έμφαση στα προγράμματα ESG που υλοποιεί σε διεθνές επίπεδο και στη διαρκή προώθησή του στη βιώσιμη ανάπτυξη του κλάδου.

Μετά την επίσκεψη στα γραφεία, οι συμμετέχοντες μαζί με στελέχη της διοίκησης του ομίλου βρέθηκαν στο



Groupama Stadium και παρακολούθησαν τον αγώνα της Olympique Lyonnaise με τη Lens, σε μια εμπειρία που ανέδειξε και τις αξίες του αθλητισμού, οι οποίες συνδέονται διαχρονικά με τον Όμιλο Groupama.

Το πρόγραμμα περιλάμβανε, επίσης, ξενάγηση στα ιστορικά σημεία και τα γραφικά σοκάκια της Lyon, επίσκεψη στο μεσαιωνικό χωριό Régennes, καθώς και ολόημερη εκδρομή στην περιοχή του Beaujolais με οίνογνωσία στο Château de Corcelles.

Μέσα από αυτήν τη μοναδική εμπειρία, οι συνεργάτες είχαν την ευκαιρία να γνωρίσουν από κοντά την ταυτότητα, τις αξίες και την κουλτούρα του Ομίλου Groupama, βιώνοντας στην πράξη τη φιλοσοφία που διέπει τη λειτουργία του. Η Groupama Ασφαλιστική παραμένει σταθερά προσηλωμένη στην ενδυνάμωση του δικτύου συνεργατών της, επενδύοντας σε πρωτοβουλίες που ενισχύουν τη συνεργασία, την αμοιβαία εμπιστοσύνη και τη δημιουργία μακροχρόνιων σχέσεων με κοινό όραμα για το μέλλον, σημειώνει η εταιρεία.

Ενισχύει τη θέση της στην ελληνική ασφαλιστική αγορά



Ο διευθύνων σύμβουλος της Groupama Ασφαλιστικής, Hassène Feki

Ισχυρές επιδόσεις κατέγραψε η Groupama Ασφαλιστική το 2025, επιβεβαιώνοντας τη συνεπή υλοποίηση του στρατηγικού της πλάνου και τη σταθερή ενίσχυση της θέσης της στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Τα εγγραφόμενα ασφάλιστρα της εταιρείας ανήλθαν σε 211,5 εκατ. ευρώ (συμπεριλαμβανομένων των επενδυτικών προϊόντων), έναντι 198,2 εκατ. ευρώ το 2024, σημειώνοντας αύξηση 6,7%. Η ανάπτυξη της παραγωγής προήλθε κυρίως από την ενίσχυση των κλάδων Πυρός και Λοιπών Υλικών Ζημιών, των Ασφαλίσεων Υγείας, καθώς και των Ασφαλιστικών Προϊόντων με συμμετοχή στα κέρδη. Οι συγκεκριμένοι κλάδοι, μαζί με την Αστική Ευθύνη Αυτοκινήτου, αποτελούν τη βασική συνιστώσα του χαρτοφυλακίου της εταιρείας, αντιπροσωπεύοντας το 80,7% της συνολικής παραγωγής για το 2025.

Ο καθαρός δείκτης ζημιών και εξόδων (Net Combined Ratio) στους κλάδους Ζημιών και Υγείας κατέγραψε βελτίωση κατά 6,1 ποσοστιαίες μονάδες σε σχέση με το 2024. Η εξέλιξη αυτή οφείλεται στη βελτιωμένη εμπειρία ζημιών

στους κλάδους Αυτοκινήτου και Υγείας, στη μειωμένη επίδραση μεγάλων ζημιών και καταστροφικών γεγονότων, καθώς και τη συνετή διαχείριση των λειτουργικών δαπανών.

Η κάλυψη της κεφαλαιακής απαίτησης φερεγγυότητας (SCR) ανήλθε σε 145,4%, αυξημένη κατά 7,8 ποσοστιαίες μονάδες σε σχέση με το προηγούμενο έτος, επιβεβαιώνοντας την ισχυρή κεφαλαιακή θέση της εταιρείας.

Το 2025, η εταιρεία βελτίωσε σημαντικά και τα αποτελέσματά της, καταγράφοντας, σε προκαταρκτική βάση, θετικό προ φόρων αποτέλεσμα, γεγονός που υποδηλώνει ουσιαστική ενίσχυση της λειτουργικής της απόδοσης σε σχέση με το 2024.

Όπως τονίζεται, η εταιρεία συνεχίζει με συνέπεια την υλοποίηση του στρατηγικού της πλάνου και το 2026, δίνοντας έμφαση στην κερδοφόρο ανάπτυξη, στην επιτάχυνση του ψηφιακού μετασχηματισμού και την αναβάθμιση της εμπειρίας πελάτη. Στο πλαίσιο αυτό, υλοποιείται ένα ευρύ πρόγραμμα στρατηγικών πρωτοβουλιών, εκ των οποίων 16 έχουν ήδη τεθεί σε ισχύ, συμπεριλαμβανομένων σημαντικών έργων, όπως η νέα πλατφόρμα για τους συνεργάτες Cheetah Pro, η οποία βρίσκεται σε φάση σταδιακής υλοποίησης, προσφέροντας ένα ανανεωμένο περιβάλλον χρήσης και σημαντικά βελτιωμένη εμπειρία στους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές.

Παράλληλα, η Groupama Ασφαλιστική ενισχύει τη θέση της στην ασφάλιση αυτοκινήτου, με ανανεωμένη τιμολογιακή πολιτική και τέσσερα νέα, σύγχρονα προγράμματα. Η νέα τιμολογιακή προσέγγιση βασίζεται σε πολυπαραγοντικά μοντέλα αξιολόγησης κινδύνου, τα οποία επιτρέπουν πιο ακριβή αποτύπωση της έκθεσης και οδηγούν σε δικαιότερη τιμολόγηση.

Από τον Μάρτιο 2026 τέθηκε σε ισχύ και η νέα διαδικασία προασφαλιστικού ελέγχου οχημάτων ενισχύοντας περαιτέρω την ταχύτητα και την αποτελεσματικότητα της διαδικασίας ανάληψης κινδύνου.

Επίσης, η εταιρεία εμπλουτίζει το χαρτοφυλάκιο υγείας με το νέο πρόγραμμα Santé Secure, προσφέροντας μια σύγχρονη και ευέλικτη λύση.

«Τα αποτελέσματα του 2025 επιβεβαιώνουν την αναπτυξιακή πορεία της Groupama Ασφαλιστικής και τη συνέπεια με την οποία υλοποιούμε το στρατηγικό μας πλάνο. Η αύξηση της παραγωγής, η βελτίωση της τεχνικής μας επίδοσης και η ενίσχυση της κεφαλαιακής επάρκειας αποδεικνύουν την ανθεκτικότητα και τη δυναμική της στρατηγικής μας. Συνεχίζουμε, παραμένοντας προσηλωμένοι στη δημιουργία αξίας για τους πελάτες και τους συνεργάτες μας, επενδύοντας σε καινοτόμα προϊόντα και στον ψηφιακό μετασχηματισμό της εταιρείας», δήλωσε με αφορμή τη δημοσίευση της Έκθεσης Φερεγγυότητας για το 2025 ο διευθύνων σύμβουλος της Groupama Ασφαλιστικής, Hassène Feki. **NAI**



Σε κοινή πορεία με τον Όμιλο Reale

Στην Αθήνα ο πρόεδρος του ομίλου και τριάντα delegates της Reale Mutua

Τον πρόεδρο του Ομίλου Reale, Luigi Lana, μαζί με τριάντα στελέχη-delegates της Reale Mutua, μητρικής εταιρείας του ομίλου, υποδέχθηκε στην Ελλάδα η Υδρογείος Ασφαλιστική, σε μια επίσκεψη με ιδιαίτερο συμβολισμό και ουσιαστικό χαρακτήρα.

Η επίσκεψη πραγματοποιήθηκε στο πλαίσιο της διεθνούς περιοδείας του προέδρου στις χώρες όπου δραστηριοποιείται ο Όμιλος Reale, επιβεβαιώνοντας τη σημασία που αποδίδει ο όμιλος στις ανθρώπινες σχέσεις, στη συνεργασία και τη στενή σύνδεση με τις τοπικές εταιρείες και κοινωνίες, ενώ παράλληλα ανέδειξε το κοινό όραμα, τις αξίες αμοιβαιότητας και τη δυναμική της συνεργασίας της Υδρογείας Ασφαλιστικής με τον Όμιλο Reale στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Οι delegates της Reale Mutua κατέχουν ξεχωριστό ρόλο στη φιλοσοφία του ομίλου, καθώς εκπροσωπούν τους ίδιους τους ασφαλισμένους-μέλη της εταιρείας. Η Reale Mutua, με έδρα το Τορίνο και ιστορία 200 ετών, αποτελεί μία από τις σημαντικότερες αλληλίσφαλιστικές εταιρείες της Ευρώπης, βασίζοντας τη λειτουργία της στις αξίες της αμοιβαιότητας, της εμπιστοσύνης και της μακροχρόνιας δέσμευσης απέναντι στους ανθρώπους της.

Κατά τη διάρκεια της παραμονής τους στην Ελλάδα, οι προσκεκλημένοι είχαν την ευκαιρία να γνωρίσουν καλύτερα τη χώρα μας, τις προοπτικές της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, αλλά και την πορεία της Υδρογείας Ασφαλιστικής, η οποία από το 2024 αποτελεί μέλος του Ομίλου Reale.

Μέσα από παρουσιάσεις, συναντήσεις και ουσιαστικές συζητήσεις με τους ανθρώπους της εταιρείας, αναδείχθηκαν το κοινό όραμα και οι κοινές αξίες που ενώνουν πλέ-



Από αριστερά: Giuseppe Zoragno, εκτελεστικός αντιπρόεδρος Δ.Σ., Υδρογείας Ασφαλιστική, Edoardo Greppi, μέλος Δ.Σ., Υδρογείας Ασφαλιστική, Luigi Lana, πρόεδρος Reale Group, Αναστάσιος Κασκαρέλης, πρόεδρος Δ.Σ., Υδρογείας Ασφαλιστική, Παύλος Κασκαρέλης, διευθύνων σύμβουλος, Υδρογείας Ασφαλιστική.

ον τις δύο πλευρές, ενδυναμώνοντας ακόμη περισσότερο τους δεσμούς εμπιστοσύνης και συνεργασίας που έχουν ήδη αναπτυχθεί.

Ιδιαίτερη έμφαση δόθηκε και στον τομέα της κοινωνικής υπευθυνότητας, έναν από τους βασικούς πυλώνες του ομίλου αθλά και της Υδρογείας Ασφαλιστικής, μέσα από την παρουσίαση του έργου του Ιδρύματος Reale στην Ελλάδα και των δράσεων που υλοποιούνται προς όφελος της κοινωνίας. Παράλληλα, οι επισκέπτες περιηγήθηκαν στα γραφεία της Υδρογείας, γνώρισαν από κοντά τους ανθρώπους της εταιρείας και είχαν την ευκαιρία να ανταλλάξουν σκέψεις και εμπειρίες σε ένα ιδιαίτερα θερμό και φιλικό κλίμα, που ανέδειξε τη δυναμική της νέας κοινής πορείας. **NAI**



Δράσεις με θετικό αποτύπωμα

Συνεχίζει η INTERSALONIKA να επενδύει με συνέπεια σε δράσεις ανακύκλωσης και περιβαλλοντικής υπευθυνότητας, ενισχύοντας διαρκώς τις πρακτικές βιώσιμης ανάπτυξης που εφαρμόζει σε όλο το εύρος της λειτουργίας της.

Με στόχο τη μείωση του περιβαλλοντικού αποτυπώματος και την ενίσχυση μιας σύγχρονης περιβαλλοντικής κουλτούρας, η εταιρεία υλοποιεί οργανωμένες δράσεις συλλογής και διαχείρισης ανακυκλώσιμων υλικών στις εγκαταστάσεις της σε όλη τη χώρα.

Στο πλαίσιο αυτό, κατά το 2025 η συνολική ποσότητα ανακυκλώσιμων υλικών που διαχειρίστηκε η εταιρεία ανήλθε σε 77.175 κιλά, ενώ για το 2024 η αντίστοιχη ποσότητα διαμορφώθηκε σε 72.687,3 κιλά.

Συνολικά, κατά την τελευταία διετία, η εταιρεία προχώρησε στην ανακύκλωση περισσότερων από 149 τόνων υλικών, επιβεβαιώνοντας έμπρακτα τη σταθερή δέσμευσή της στην περιβαλλοντική υπευθυνότητα και τη βιώσιμη ανάπτυξη. Η INTERSALONIKA συνεχίζει να ενσωματώνει



τη βιωσιμότητα στον πυρήνα της καθημερινής λειτουργίας και της εταιρικής της κουλτούρας, επενδύοντας σε δράσεις με θετικό περιβαλλοντικό και κοινωνικό αποτύπωμα.

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΟΜΙΛΟΥ INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ Δυναμική παρουσία στην επαγγελματική εκπαίδευση

Για μια ακόμη φορά το Εκπαιδευτικό Κέντρο του Ομίλου INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ επιβεβαίωσε τη δυναμική του παρουσία στον τομέα της επαγγελματικής εκπαίδευσης, διοργανώνοντας πρόσφατα με μεγάλη επιτυχία το Υβριδικό Σεμινάριο Επαγγελματικής Εκπαίδευσης για τη δραστηριότητα της Διανομής Ασφαλιστικών και Αντασφαλιστικών Προϊόντων.

Το σεμινάριο συγκέντρωσε 550 συμμετέχοντες συνολικά, επιβεβαιώνοντας το έντονο ενδιαφέρον των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών για διαρκή επιμόρφωση και επανεκπαίδευση. Η υλοποίηση πραγματοποιήθηκε με υβριδικό μοντέλο εκπαίδευσης, συνδυάζοντας τη φυσική παρουσία συνεργατών στην Αίθουσα «Αριστοτέλης», στα κεντρικά γραφεία της εταιρείας, με μαζική εξ αποστάσεως συμμετοχή, εξασφαλίζοντας ευελιξία και ευρεία πρόσβαση στη γνώση.

Το εκπαιδευτικό πρόγραμμα επικεντρώθηκε σε κρίσιμους τομείς της σύγχρονης ασφαλιστικής δραστηριότητας, ενσωματώνοντας σύγχρονες μεθόδους εκπαίδευσης, αξιοποίηση ψηφιακών εργαλείων και ανάληψη πραγματικών περιστατικών, με στόχο την ουσιαστική ενίσχυση των γνώσεων, των δεξιοτήτων και της επαγγελματικής ετοιμότητας των συμμετεχόντων. Η πρωτοβουλία αυτή αποκτά ιδιαίτερη σημασία με αφορμή την Παγκόσμια Ημέρα Δημιουργικότητας και Καινοτομίας, αναδεικνύοντας ότι η καινοτομία στην εκπαίδευση αποτελεί βασική προϋπόθεση για την εξέλιξη των επαγγελματιών και την προσαρμογή τους σε ένα συνεχώς μεταβαλλόμενο ψηφιακό περιβάλλον.

Και όπως σημειώνει η εταιρεία, επιβεβαιώνει έμπρακτα τη δέσμευσή της στη σύγχρονη εκπαίδευση, επενδύοντας σταθερά σε ευέλικτες μορφές μάθησης και δημιουργώντας ένα ολοκληρωμένο εκπαιδευτικό οικοσύστημα που ενισχύει τη γνώση, καλλιεργεί δεξιότητες και προετοιμάζει τους συνεργάτες της για τις προκλήσεις και τις ευκαιρίες του ασφαλιστικού κλάδου του αύριο. **NAI**

Στην κορυφή για 10η χρονιά με Δείκτη Φερεγγυότητας 293%

Ανοιχτή στο ενδεχόμενο εξαγοράς υγιών ασφαλιστικών χαρτοφυλακίων

Σημαντική αύξηση της συνολικής παραγωγής κατά 14,60% κατέγραψε η Ατλαντική Ένωση το 2025 και, όπως επισημαίνεται, η επίδοση αυτή, σε συνέχεια των εξίσου θετικών αποτελεσμάτων των προηγούμενων ετών, διαμορφώνει μια ισχυρή βάση για ακόμη υψηλότερη στόχευση κατά την επόμενη τριετία.

Στην προσπάθεια αυτήν, καθοριστικό ρόλο διαδραματίζουν τόσο οι δυνατότητες και η δυναμική του δικτύου συνεργατών της όσο και η τεχνογνωσία που αντλεί από την πολυετή συνεργασία της με τον Όμιλο Balise Helvetia. Πρόκειται για έναν όμιλο που συγκαταλέγεται στην πρώτη δεκάδα της ευρωπαϊκής ασφαλιστικής αγοράς, με ετήσιο κύκλο εργασιών άνω των 25 δισ. δολλαρίων (21,3 δισ. ευρώ) και Ενεργητικό που υπερβαίνει τα 150 δισ. δολλάρια. Το παραγωγικό του αποτέλεσμα είναι περίπου τετραπλάσιο του συνόλου των ασφαλιστρών της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, η οποία ανέρχεται σε περίπου 6 δισ. ευρώ, σύμφωνα με τα στοιχεία της ΕΑΕΕ.

Η συνεργασία μας αυτή μετρά περισσότερα από 53 χρόνια και, υπό τις σημερινές συνθήκες, δημιουργεί ένα ιδιαίτερα πρόσφορο πλαίσιο για τη μεταφορά νέων ιδεών, σύγχρονων συστημάτων και καινοτόμων προϊόντων στην ελληνική αγορά. Παράλληλα, ένα στοιχείο που χαρακτηρίζει διαχρονικά την εταιρεία και ενδεχομένως αποτελεί ιδιαίτερη περίπτωση για το ελληνικό «επιχειρείν» είναι ότι η μετοχική σχέση με τους εταίρους της παραμένει σχέση μειοψηφίας. Το σύνολο των στρατηγικών αποφάσεων λαμβάνεται από τον εγχώριο πλειοψηφικό μέτοχο και τη σταθερή ελληνική διοίκηση της εταιρείας.

Οι βασικοί άξονες της στρατηγικής της Ατλαντικής Ένωσης για το άμεσο μέλλον περιλαμβάνουν την περαιτέρω ανάπτυξη του δικτύου συνεργατών σε πανελλαδικό επίπεδο, καθώς και την ενίσχυση της παρουσίας της σε κλάδους πέραν του Αυτοκινήτου. Ιδιαίτερη έμφαση δίνεται στον κλάδο Περιουσίας, με επίκεντρο την ασφάλιση κατοικιών και μικρομεσαίων επιχειρήσεων, όπου η εταιρεία διαθέτει ιδιαίτερα ανταγωνιστικά τιμολόγια και προγράμματα. Παράλληλα, η εταιρεία εστιάζει στους κλάδους Αστικής Ευθύνης (Γενικής και Επαγγελματικής), Εγγυητικών Επιστολών, Μεταφορών, Υγείας και σε άλλους τομείς με σημαντικές προοπτικές ανάπτυξης.

Στον πυρήνα της στρατηγικής της παραμένει επίσης ο αδιάλειπτος ψηφιακός μετασχηματισμός της εταιρείας, τομέας στον οποίο έχει γίνει ιδιαίτερα «γενναία» επένδυση, καθώς και η συνεχής ενίσχυση της οικονομικής της βάσης, με έμφαση στη διατήρηση και πέραν της 10ετίας της πρώτης θέσης από πλευράς Δείκτη Φερεγγυότητας (293% - 31.12.2025) και στην περαιτέρω ανάπτυξη της κερδοφορίας.

Να σημειωθεί ότι η Ατλαντική Ένωση παραμένει ανοιχτή στο ενδεχόμενο εξαγοράς υγιών ασφαλιστικών χαρτοφυλακίων, εφόσον αυτά συνάδουν με τη στρατηγική, τις αξίες και τους αναπτυξιακούς της στόχους.

ΑΝΑΛΥΤΙΚΑ ΤΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΕΠΙΤΕΥΓΜΑΤΑ ΤΗΣ ΑΤΛΑΝΤΙΚΗΣ ΕΝΩΣΗΣ

1. Παραγωγή ασφαλιστρών

Το 2025 αποτέλεσε για την Ατλαντική Ένωση έτος ισχυρής ανάπτυξης. Σε σύνολο παραγωγής όλων των κλάδων πέτυχε σημαντική άνοδο 12μήνου σε ποσοστό 14,61%,



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

έναντι του αντίστοιχου 12μήνου του προηγούμενου έτους. Ο ρυθμός αύξησης παραγωγής για το διάστημα αυτό ήταν υπερδιπλάσιος του μέσου όρου της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς (5,60% με στοιχεία ΕΑΕΕ). Στο ιδιαίτερα εντυπωσιακό αυτό αποτέλεσμα συνέβαλαν όλοι σχεδόν οι ασφαλιστικοί κλάδοι και ιδιαίτερα, οι κλάδοι Περιουσίας με αύξηση 16,3%, Αστικής Ευθύνης με 18,3%, Προσωπικών Ατυχημάτων με 23,5%, Μεταφορών με 21,6% και Ομαδικών Ασφαλίσεων με 32,7%.

Με αντίστοιχα θετικά αποτελέσματα «έκλεισε» και το πρώτο τετράμηνο του 2026, στη διάρκεια του οποίου η Ατλαντική Ένωση ενίσχυσε ακόμα περισσότερο το ποσοστό αύξησης της συνολικής της παραγωγής έναντι του αντίστοιχου τετραμήνου του 2025, φθάνοντας στο 15,76%. Ιδιαίτερα σημαντικό είναι το γεγονός πως στο καλό αυτό αποτέλεσμα συνέβαλαν τόσο οι κλάδοι που αναφέρθηκαν προηγουμένως, αλλά και άλλοι, όπως για παράδειγμα ο κλάδος Εγγυήσεων, που κατέγραψε άκρως θεαματικό ποσοστό αύξησης.

2. Κέρδη

Τα καθαρά προ φόρων κέρδη για το α' τρίμηνο του έτους

ακολουθούν τη θετική πορεία των 37 τελευταίων ετών καταγράφοντας ποσοστό αύξησης 126,16%.

3. Επενδύσεις

Οι επενδύσεις της εταιρείας στο ίδιο διάστημα ανήλθαν σε €181.012.861,66, σημειώνοντας αύξηση σε σχέση με το αντίστοιχο διάστημα του προηγούμενου έτους.

4. Ενεργητικό

Το σύνολο του Ενεργητικού ανέρχεται πλέον σε €196.804.010, έναντι €188.182.054 του ιδίου διαστήματος του προηγούμενου έτους.

5. Ίδια Κεφάλαια

Τα ίδια Κεφάλαια της εταιρείας στο α' τρίμηνο 2026 ανήλθαν σε €99.111.473 έναντι €95.184.450, καταγράφοντας αύξηση 4,13% έναντι του προηγούμενου έτους, κατατάσσοντας σταθερά την εταιρεία στην 1η δεκάδα της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

6. Δείκτης Φερεγγυότητας

Η Ατλαντική Ένωση πέτυχε για 10η συνεχή χρονιά να κατακτήσει την ΠΡΩΤΗ θέση μεταξύ των ασφαλιστικών εταιρειών Γενικών Ασφαλίσεων & Ζωής, με Δείκτη Φερεγγυότητας 293% (αποτελέσματα 31/12/2025). **ΝΑΙ**

MINETTA
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Ασφαλιστικές λύσεις νέας γενιάς

Συνδυάζουν καλύψεις των κλάδων Ζωής & Υγείας

Τη διάθεση της νέας γενιάς ασφαλιστικών προγραμμάτων Gen2, τα οποία συνδυάζουν ολοκληρωμένες καλύψεις στους κλάδους Ζωής και Υγείας, ανταποκρινόμενα στις σύγχρονες ανάγκες προστασίας των ασφαλισμένων, ανακοίνωσε η MINETTA Ασφαλιστική.

Τα προγράμματα Gen2 ενσωματώνουν, πέραν των διευρυμένων νοσοκομειακών, διαγνωστικών και επιδοματικών παροχών, βασική κάλυψη απώλειας ζωής, αναδεικνύοντας τη σημασία που αποδίδει η εταιρεία στην ασφάλιση ζωής ως θεμελιώδη πυλώνα της ιδιωτικής ασφάλισης.

Από τις αρχές Μαΐου, στην ανανεωμένη γκάμα προγραμμάτων της MINETTA, η οποία είναι διαθέσιμη μέσω του πανελλαδικού δικτύου συνεργαζόμενων διαμεσολαβητών, συμπεριλαμβάνονται και τα παρακάτω:

Νοσοκομειακά Προγράμματα

MINETTA TOP PLUS Gen2, MINETTA VITAL Gen2, MINETTA CARE Gen2

Εξωνοσοκομειακά Προγράμματα

MINETTA SENIOR Gen2, MINETTA JUNIOR Gen2

Πακέτα Καλύψεων

Προσωπικό Ατύχημα Gen2, Οικογενειακή Προστασία Gen2

Επιδοματικά Προγράμματα

Χειρουργικό Επίδομα Gen2, Νοσοκομειακό Επίδομα Gen2

Λοιπές Καλύψεις

Καλύψεις Σοβαρών Ασθενειών Gen2, Καλύψεις Bon-θείας Gen2 κ.ά.

Όπως τονίζεται, η ανάπτυξη των νέων προγραμμάτων βασίζεται στην πολυετή εμπειρία της εταιρείας στους κλάδους Ζωής και Γενικών Ασφαλίσεων, αξιοποιώντας το μικτό καθεστώς αδειοδότησης που διαθέτει από την ίδρυσή



της. Οι ασφαλιστικές ρύσεις νέας γενιάς έχουν σχεδιαστεί με στόχο την παροχή ουσιαστικής και ολοκληρωμένης κάλυψης, τόσο για τον ασφαλισμένο όσο και για την οικογένειά του, ενώ πλαισιώνονται από συμπληρωματικές παροχές που ενισχύουν την οικονομική προστασία σε περιπτώσεις απρόβλεπτων γεγονότων.

Η MINETTA Ασφαλιστική συνεχίζει αδιάλειπτα την επιχειρηματική της δραστηριότητα από το 1973, παραμένοντας προσηλωμένη στις βασικές αρχές της, όπως η παροχή υψηλού επιπέδου ασφαλιστικών καλύψεων και η άμεση και αξιόπιστη εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων. Η ισχυρή αναπτυξιακή πορεία των τελευταίων ετών, σε συνδυασμό με τα θετικά οικονομικά και οργανικά αποτελέσματα, υποστηρίζει τη στρατηγική της εταιρείας για περαιτέρω ενίσχυση της παρουσίας της στους κλάδους Ζωής και Υγείας. **NAI**

syndea
Το **συν** στην ασφάλειά σου!

Ασφάλεια και συνεταιριστική φιλοσοφία

Η δυναμική ανάπτυξη της παραγωγής με έμφαση στους κλάδους Ασφάλισης Περιουσίας, Κατοικίας, Επιχειρήσεων, Ζωής και Υγείας είναι η στρατηγική προτεραιότητα που θέτει για την επόμενη πενταετία η Syndea.

Ειδικότερα, όπως επισημαίνει ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας, κ. Δημήτρης Ζορμπάς, βασικές προτεραιότητες της εταιρείας αποτελούν:

- Η περαιτέρω ενίσχυση και ανάπτυξη των δικτύων διανομής, καθώς και η ουσιαστική υποστήριξη και ενδυνάμωση των υφιστάμενων συνεργασιών.
- Η επιτάχυνση του ψηφιακού μετασχηματισμού και ο εκσυγχρονισμός των λειτουργιών της εταιρείας, με έμφαση στη συνεχή αναβάθμιση της εμπειρίας των ασφαλισμένων, αξιοποιώντας τις δυνατότητες της τεχνολογίας και της διεθνούς τεχνογνωσίας.

• Η δημιουργία κοινωνικής προστιθέμενης αξίας μέσα από τη στήριξη των συνεταιρισμών και της κοινωνικής οικονομίας, με στόχο όχι μόνο την επιχειρηματική ανάπτυξη, αλλά και τη διαμόρφωση ενός ευρύτερου θετικού κοινωνικού αποτυπώματος.

Σύμφωνα με τον κ. Δημήτρη Ζορμπά, στόχος είναι η ανάπτυξη σε κλάδους που είναι και κερδοφόροι και αναπτυσσόμενοι, αλλά και κοινωνικά αναγκαίοι.

Ο κ. Ζορμπάς σημειώνει ακόμη ότι οι δεσμοί της Syndea με το συνεταιριστικό κίνημα αποτελούν αναπόσπαστο μέρος της ιστορίας, της ταυτότητας και της αναπτυξιακής της πορείας. Η σχέση αυτή ξεκινά πριν από σχεδόν πέντε δεκαετίες, όταν η Συνεταιριστική Ασφαλιστική ιδρύθηκε το 1978 από τους ίδιους τους αγρότες, με στόχο να καλύψει ασφαλιστικές ανάγκες που δεν μπορούσαν να εξυπηρετηθούν επαρκώς από την αγορά της εποχής.

Το όραμα του ιδρυτή της, Αλέξανδρου Μπαλτατζή, ήταν η δημιουργία μιας επιχείρησης, που θα υπηρετούσε τις αρχές της συνεργασίας, της αλληλεγγύης και της συλλογικής ανάπτυξης.

Σημαντικός σταθμός στην εξέλιξη αυτής της σχέσης



Ο διευθύνων σύμβουλος, κ. Δημήτρης Ζορμπάς

υπήρξε το 1994, όταν η εταιρεία διέυρυνε τη δραστηριότητά της, καλύπτοντας όλους τους τύπους συνεταιρισμών και φορείς της κοινωνικής οικονομίας. Παράλληλα, κορυφαίοι ευρωπαϊκοί συνεταιριστικοί οργανισμοί εντάχθηκαν στη μετοχική της σύνθεση, ενισχύοντας τον διεθνή χαρακτήρα και τη δυναμική της.

Αναφερόμενος στο δίκτυο πωλήσεων, ο κ. Ζορμπάς τονίζει ότι η Syndea διαθέτει περισσότερα από 850 σημεία πώλησης. Τα βασικά κανάλια διανομής της είναι οι αγροτικοί συνεταιρισμοί, οι συνεταιριστικές τράπεζες και το ανεξάρτητο ιδιωτικό δίκτυο ασφαλιστικών διαμεσολαβητών.

Παράλληλα, υπογραμμίζει ότι η Syndea αποτελεί μια αξιόπιστη και σταθερή εταιρεία, με μακρά παρουσία στην αγορά και διαχρονικές συνεταιριστικές αξίες. Διακρίνεται για τη φερεγγυότητα και τη συνέπειά της στην καταβολή αποζημιώσεων, ενώ διαθέτει ένα πλήρες και ανταγωνιστικό χαρτοφυλάκιο προϊόντων.

Η εταιρεία δραστηριοποιείται τόσο σε βασικούς όσο και σε αναπτυσσόμενους ασφαλιστικούς κλάδους. **NAI**



Τι σηματοδοτεί η εξαγορά της Ευρώπης Holdings

Νέο nxnρό deal στο bancassurance

Του **ΓΙΩΡΓΟΥ ΚΑΛΟΥΜΕΝΟΥ**

Αήλο ένα σημαντικό deal στον «καυτό» από εξελίξεις, τους τελευταίους μήνες, τραπεζοασφαλιστικό κλάδο ανακοινώθηκε με την απορρόφηση της Ευρώπης Holdings από την CrediaBank. Έτσι η CrediaBank έκανε την έκπληξη και τελικά θα μπει δυνατά στο bancassurance, αποκτώντας τον έλεγχο της Ευρώπης Holdings και όχι μέσω συνεργασιών με περισσότερες ασφαλιστικές, το οποίο ήταν μέχρι προχθές και το επικρατέστερο σενάριο για το πώς θα αποφάσιζε η διοίκηση της τράπεζας να αναπτυχθεί στις τραπεζοασφαλιστικές εργασίες.

Με την κίνηση αυτή η CrediaBank αποκτά έναν ιδιαίτερα σημαντικό «παίκτη» της ασφαλιστικής αγοράς με πολύ υψηλό δείκτη φερεγγυότητας που ανέρχεται σε 367%. Επιπλέον, η Ευρώπη συνδυάζει underwriting και brokerage σε ένα διαφοροποιημένο μοντέλο, ενώ διαθέτει ηγετική θέση στην ασφάλιση ακινήτων. Πάντως, η συγχώνευση μέσω απορρόφησης έγινε με ανταλλαγή μετοχών, με τη σχέση ανταλλαγής να ορίζεται σε 90,375%/9,625% για τους μετόχους της CrediaBank/Ευρώπης Holdings αντίστοιχα.

Για τους μετόχους, προβλέπεται διψήφια απόδοση επένδυσης (RoI) και βελτίωση της κεφαλαιακής επάρκειας της CrediaBank κατά περίπου 140 μονάδες βάσης.

Σε όρους κερδοφορίας, η συναλλαγή αναμένεται να ενισχύσει τα κέρδη προ φόρων του ομίλου κατά €45 εκατ. ως το 2028, ενώ αναμένεται επίσης να αυξήσει τα κέρδη ανά μετοχή (EPS accretion) κατά 8% την ίδια χρονιά.

Παράλληλα, η ενσωμάτωση της Ευρώπης:

- διευρύνει το προϊόντικό χαρτοφυλάκιο και δημιουργεί μια ολοκληρωμένη παλέτα προσφερόμενων χρηματοοικονομικών προϊόντων και υπηρεσιών, - σχηματίζει ένα ολοκληρωμένο μοντέλο bancassurance στον κλάδο των Γενικών Ασφαλίσεων, - δημιουργεί ουσιαστικές synergies μέσω συμπληρωματικών προϊόντων και υπηρεσιών μεταξύ των δύο οργανισμών.

Γενικότερα πρόκειται έναν συμπληρωματικό σχεδιασμό, καθώς η συναλλαγή αναμένεται να αυξήσει τα έσοδα από αμοιβές και προμήθειες, τα έσοδα ανά πελάτη και να ενισχύσει τις ήδη υφιστάμενες σχέσεις για την τράπεζα, δημιουργώντας δυνατότητες cross selling, ενώ για την Ευρώπη, το δίκτυο καταστημάτων και τα ψηφιακά κανάλια της CrediaBank θα ενισχύσουν τη διανομή ασφαλιστικών προϊόντων με χαμηλό οριακό κόστος, υποστηρίζοντας τη βελτίωση της λειτουργικής αποδοτικότητας.

ΔΥΝΑΜΙΚΟ ΤΟ ΞΕΚΙΝΗΜΑ ΤΟΥ 2026

Η CrediaBank παράλληλα με την εξαγορά ανακοίνωσε και τις καλύτερες επιδόσεις πρώτου τριμήνου μέχρι σήμερα.

Πιο συγκεκριμένα:

- Τα επαναλαμβανόμενα κέρδη προ προβλέψεων σημείωσαν νέο ιστορικό υψηλό και διαμορφώθηκαν στα €24,1 εκατ., με ετήσια άνοδο 26%, ενώ τα επαναλαμβανόμενα κέρδη μετά φόρων αυξήθηκαν κατά 17% αντίστοιχα και ανήλθαν σε €13,0 εκατ.
- Οι νέες εκταμιεύσεις άγγιξαν τα €964 εκατ. (+43% σε ετήσια βάση), με τις εκταμιεύσεις σε μικρομεσαίες επιχειρήσεις να αποτελούν το 35% των συνολικών νέων εκταμιεύσεων.
- Καθαρή πιστωτική επέκταση €459 εκατ. στο α' τρίμηνο 2026 (+97% σε ετήσια βάση).
- Οι καταθέσεις ξεπέρασαν τα €6,8 δισ., σημειώνοντας αύξηση κατά 14% σε ετήσια βάση, με τον ρυθμό αύξησης να είναι πολύ υψηλότερος (2,5x) από τον ρυθμό αύξησης των καταθέσεων του συστήματος.
- Ο δείκτης CET1, pro forma για την αύξηση μετοχικού κεφαλαίου, διαμορφώθηκε στο 16,6% και ο Συνολικός Δείκτης Κεφαλαιακής Επάρκειας (TCR) διαμορφώθηκε στο 22,4%.
- Τα καθαρά έσοδα από τόκους αυξήθηκαν κατά 28% σε ετήσια βάση και ανήλθαν σε €46,8 εκατ.
- Τα καθαρά έσοδα από προμήθειες διαμορφώθηκαν σε €11,0 εκατ., αυξημένα κατά 55% σε ετήσια βάση. **NAI**



Ισχυρές οικονομικές επιδόσεις

Υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης και ισχυρή κερδοφορία σημείωσε το 2025 η ΕΥΡΩΠΗ Ασφαλιστική εταιρεία του Ομίλου ΕΥΡΩΠΗ Holding. Με τον Δείκτη Φερεγγυότητας (SCR ratio) της ΕΥΡΩΠΗΣ Ασφαλιστικής, εταιρείας του Ομίλου ΕΥΡΩΠΗ Holdings, να ανέρχεται σε 288,6% για το 2025, σημειώνοντας άνοδο 132,7 ποσοσטיών μονάδων σε σχέση με το προηγούμενο έτος, η εταιρεία κατατάσσεται στην 3η θέση μεταξύ όλων των εταιρειών Γενικών Ασφαλίσεων στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.

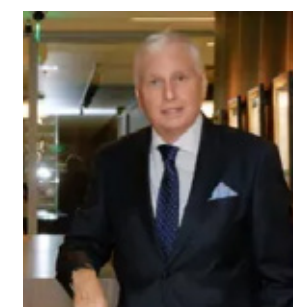
Σύμφωνα με τα Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα και την οριστική υποβολή των στοιχείων στην Τράπεζα της Ελλάδος, τα κέρδη προ φόρων της εταιρείας το 2025 ανήλθαν σε €7,70 εκατ., παρουσιάζοντας αύξηση 26,9% έναντι των €6,06 εκατ. του 2024. Τα θετικά αποτελέσματα της χρήσης προήλθαν από τη στρατηγική προσήλωση της εταιρείας τόσο από το «σωστό» Underwriting, με τη διαχρονικά σταθερή φιλοσοφία της να έχει πάντα κερδοφόρο τεχνικό αποτέλεσμα όσο και από την αποτελεσματική διαχείριση του επενδυτικού χαρτοφυλακίου.

Να σημειωθεί ότι το 2025 η ΕΥΡΩΠΗ Ασφαλιστική μεταξύ των ασφαλιστικών εταιρειών Γενικών Ασφαλίσεων της αγοράς κατέλαβε την 4η θέση με δείκτη Απόδοσης Ιδίων Κεφαλαίων (RoE) 17,4%, ενώ αναδείχθηκε στην 3η θέση με δείκτη Απόδοσης επί της Παραγωγής (RoP) 28,1%.

Τα ίδια Κεφάλαια της εταιρείας για το 2025 ανήλθαν σε €44,2 εκατ. έναντι €18,2 εκατ. του 2024, καταγράφοντας αύξηση 142,3%. Οι επενδύσεις και τα χρηματικά διαθέσιμα το 2025 ενισχύθηκαν κατά 153,5%, ανερχόμενα σε €49,2 εκατ. έναντι €19,4 εκατ. το 2024, ενώ αντίστοιχα τα έσοδα επενδύσεων ανήλθαν σε €2,4 εκατ. παρουσιάζοντας αθροιστική αύξηση κατά 594,1% σε σχέση με τη χρήση του 2024.

ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΚΑΙ ΣΥΝΘΕΣΗ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ

Με επίδοση που αποτελεί τον υψηλότερο ρυθμό ανάπτυξης σε όλη την ελληνική ασφαλιστική αγορά η συνολική παραγωγή για το έτος 2025 ανήλθε σε €27,4 εκατ. σημειώνο-



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

ντας αύξηση 25,6% σε σχέση με την παραγωγή των €21,8 εκατ. της αντίστοιχης περιόδου του προηγούμενου έτους.

Η ΕΥΡΩΠΗ Ασφαλιστική είναι η μοναδική εταιρεία στην ελληνική ασφαλιστική αγορά με τη χαμηλότερη έκθεση στον κλάδο Αστικής Ευθύνης Αυτοκινήτων, με τη σύνθεση της παραγωγής για το 2025 να διαμορφώνεται σε 6,3% για τον κλάδο

Αστικής Ευθύνης Αυτοκινήτων έναντι 93,7% για τον κλάδο Περιουσίας & Λοιπών Κλάδων.

Ισχυρή δυναμική παρουσίασε ο κλάδος Περιουσίας, με την παραγωγή για το 2025 να ανέρχεται σε €11,44 εκατ. έναντι €9,33 εκατ. το 2024, σημειώνοντας αύξηση 22,6% σε σχέση με την παραγωγή της αντίστοιχης περιόδου του προηγούμενου έτους, εδραιώνοντας την εταιρεία μεταξύ των 10 μεγαλύτερων ελληνικών, πολυεθνικών και τραπεζικών ασφαλιστικών ομίλων που δραστηριοποιούνται στη χώρα μας.

Στους επιμέρους κλάδους ασφάλισης που απαιτούν υψηλή εξειδίκευση η εταιρεία στον κλάδο Εγγυήσεων με παραγωγή €3,83 εκατ. έναντι €2,21 εκατ. το 2024 παρουσίασε αύξηση 73,3% σε σχέση με το προηγούμενο έτος και κατέλαβε τη 2η θέση μεταξύ των ελληνικών εταιρειών, ενώ στον κλάδο Μεταφορών σημείωσε υψηλή άνοδο, με την παραγωγή να διαμορφώνεται στα €1,63 εκατ. έναντι €1,46 εκατ. το προηγούμενο έτος.

«Με τις ισχυρές οικονομικές επιδόσεις η ΕΥΡΩΠΗ Ασφαλιστική αναμένει να διαδραματίσει πρωταγωνιστικό ρόλο στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, δημιουργώντας σημαντικές προοπτικές για την ισχυρή ανάπτυξή της στο άμεσο μέλλον προκειμένου να είναι παρούσα σε όλες τις επικείμενες εξελίξεις», σημείωσε μεταξύ άλλων ο εκτελεστικός αντιπρόεδρος και CEO της ΕΥΡΩΠΗΣ Ασφαλιστικής, κ. Νικόλαος Μακρόπουλος. **NAI**



Νέα ισχυρή αύξηση στα έσοδα από ασφάλιστρα

Εγγεγραμμένα μικτά ασφάλιστρα ύψους 3,16 δισ. ευρώ κατέγραψε το 2025 ο Όμιλος ARAG. Το ποσό αυτό αντιστοιχεί σε αύξηση άνω των 340 εκατ. ευρώ και, όπως επισημαίνεται, μετά την υποχώρηση που είχε σημειωθεί το 2024, το τεχνικό αποτέλεσμα βελτιώθηκε εκ νέου, από 96 εκατ. ευρώ σε 105 εκατ. ευρώ. Τα κέρδη από συνήθεις επιχειρηματικές δραστηριότητες ανήλθαν σε σχεδόν 150 εκατ. ευρώ, έναντι 141 εκατ. ευρώ την προηγούμενη χρονιά.

Τα ενοποιημένα καθαρά κέρδη διατηρήθηκαν σε ιδιαίτερα ικανοποιητικό επίπεδο, στα 89 εκατ. ευρώ. «Η ARAG παρουσίασε μια ιδιαίτερα ισχυρή επίδοση κατά το προηγούμενο έτος. Ο όμιλος πέτυχε για ακόμη μία φορά ουσιαστική ανάπτυξη και βελτίωσε περαιτέρω τα αποτελέσματά του. Ο στόχος μας για έσοδα από ασφάλιστρα ύψους 3 δισ. ευρώ έχει ήδη ξεπεραστεί. Το ορόσημο αυτό επιτεύχθηκε πέντε χρόνια νωρίτερα από τον αρχικό σχεδιασμό», δήλωσε ο Δρ Renko Dirksen, πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της ARAG SE, κατά την παρουσίαση των οικονομικών καταστάσεων του Ομίλου ARAG.

Η χρήση 2025 ήταν για ακόμη μία φορά επιτυχημένη για την ARAG. Στη Γερμανία, τα έσοδα από ασφάλιστρα ανήλθαν σε 1,75 δισ. ευρώ, καταγράφοντας αύξηση 13% σε σύγκριση με το προηγούμενο έτος. Η ανάπτυξη προήλθε και πάλι κυρίως από την ασφάλιση νομικής προστασίας και την ασφάλιση υγείας. Εκτός Γερμανίας, τα έσοδα από ασφάλιστρα διαμορφώθηκαν σε 1,41 δισ. ευρώ, αυξημένα κατά 13,5% σε σχέση με το 2024. Στο τέλος του 2025, ο όμιλος διαχειριζόταν συνολικά 14 εκατομμύρια συμβόλαια.

Ο μικτός δείκτης ζημιών και εξόδων βελτιώθηκε από 90,6% σε 89,4%. Οι αποζημιώσεις, μετά την αντασφάλιση, αυξήθηκαν από 1,5 δισ. ευρώ σε πάνω από 1,6 δισ. ευρώ, ενώ ο δείκτης ζημιών του ομίλου παρέμεινε σταθερός στο 54,6%. Ο δείκτης εξόδων μειώθηκε περαιτέρω στο 34,8%, έναντι 35,9% την προηγούμενη χρονιά. Τα κέρδη και οι ζημιές από επενδύσεις διαμορφώθηκαν ελαφρώς χαμηλότερα, στα 157 εκατ. ευρώ, σε σύγκριση με 161,5 εκατ. ευρώ το 2024.

Ο κλάδος Ασφάλισης Νομικής Προστασίας, που αποτελεί τη μεγαλύτερη μονάδα του ομίλου, κατέγραψε εκ νέου ισχυρή αύξηση ασφαλιστρών κατά 11,5%, φτάνοντας τα 1,82 δισ. ευρώ. Η ζήτηση για ιδιωτική ασφάλιση υγείας παρέμεινε υψηλή και το 2025. Η ασφάλιση υγείας της ARAG σημείωσε αύξηση ασφαλιστρών κατά 18,4%, φθάνοντας τα 886,3 εκατ. ευρώ σε εγγεγραμμένα μικτά ασφάλιστρα. Σημαντική ανάπτυξη κατέγραψε και ο κλάδος Γενικών Ασφαλίσεων, με αύξηση 10,9% στα 430 εκατ. ευρώ.



Ο Δρ Renko Dirksen, πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της ARAG SE.

ΣΥΝΕΧΙΖΕΤΑΙ Η ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΗ ΠΟΡΕΙΑ ΚΑΙ ΤΟ 2026

Κατά το πρώτο τρίμηνο του 2026, ο Όμιλος ARAG πέτυχε αύξηση ασφαλιστρών κατά 10%, φθάνοντας τα 956 εκατ. ευρώ (έναντι 868 εκατ. ευρώ την αντίστοιχη περσινή περίοδο). Η δραστηριότητα στη Γερμανία αυξήθηκε κατά 9%. Η ασφάλιση υγείας κατέγραψε τη μεγαλύτερη ανάπτυξη, με άνοδο 15%. Η ασφάλιση νομικής προστασίας στη Γερμανία αύξησε τα έσοδά της από ασφάλιστρα κατά 12%. Οι διεθνείς δραστηριότητες κατέγραψαν αύξηση ασφαλιστρών κατά 11%.

«Το ισχυρό επιχειρηματικό μας μοντέλο, η καινοτόμος δυναμική μας, η ισχυρή θέση μας στην αγορά και η εξαιρετική μας ομάδα αποτελούν τη βάση για τη συνέχιση της επιτυχημένης μας πορείας», υπογράμμισε μεταξύ άλλων ο Δρ Renko Dirksen. **NAI**



Στηρίζει δράσεις που προάγουν τον αθλητισμό

Μέγας χορηγός στο 16ο Διεθνές Meeting Αλμάτων



Η γενική διευθύντρια της EUROINS Ελλάδος, κ. Αγγελική Μουρατίδου.

Ως Μέγας Χορηγός στήριξε η EUROINS Ελλάδα το 16ο Διεθνές Meeting Αλμάτων, το οποίο διοργανώθηκε από τον Φιλαθλητικό Όμιλο Καλλιθέας, σε συνεργασία με τον Δήμο Καλλιθέας, και πραγματοποιήθηκε με μεγάλη επιτυχία στις 27 Μαΐου 2026 στο Δημοτικό Στάδιο Καλλιθέας.

Η κορυφαία αυτή αθλητική διοργάνωση συγκέντρωσε διακεκριμένους αθλητές και αθλήτριες από την Ελλάδα και το εξωτερικό, προσφέροντας υψηλού επιπέδου αγωνιστικό θέαμα στα αγωνίσματα του άλματος εις μήκος, του άλματος επί κοντώ και του άλματος εις ύψος. Οι εξαιρετικές επιδόσεις, τα νέα ατομικά ρεκόρ και η δυναμική παρουσία κορυφαίων αθλητών επιβεβαίωσαν για ακόμη μία χρονιά τον διεθνή χαρακτήρα και την αξία της διοργάνωσης.

Στο πλαίσιο των απονομών, ο διευθυντής Πωλήσεων



Στιγμιότυπα από τη διοργάνωση.

της EUROINS Ελλάδος, κ. Ιωάννης Εσκιτζόγλου, απένιμε μετάλλια στους αθλητές που διακρίθηκαν, εκπροσωπώντας την εταιρεία σε μια ξεχωριστή στιγμή της διοργάνωσης.

«Στη EUROINS πιστεύουμε ότι ο αθλητισμός αποτελεί πηγή έμπνευσης και εκφράζει αξίες που συνδέονται άμεσα με τη συνέπεια, την προσπάθεια, την επιμονή και την αριστεία. Είμαστε ιδιαίτερα χαρούμενοι που στηρίξαμε ως Μέγας Χορηγός το 16ο Διεθνές Meeting Αλμάτων και συγχαίρουμε τον Φιλαθλητικό Όμιλο Καλλιθέας και τον Δήμο Καλλιθέας για την εξαιρετική διοργάνωση ενός θεσμού που προάγει τον αθλητισμό και αναδεικνύει ταλαντούχους αθλητές από την Ελλάδα και το εξωτερικό», δήλωσε η γενική διευθύντρια της EUROINS Ελλάδος, κ. Αγγελική Μουρατίδου.

«Φέτος, ήταν ιδιαίτερα σημαντικό για εμάς που είχαμε στο Διεθνές Meeting Αλμάτων και την πολύτιμη στήριξη του ΜΕΓΑΛΟΥ ΧΟΡΗΓΟΥ μας στα δρομικά μας events, της Euroins Ελλάδος, και καταφέραμε να ανεβάσουμε ακόμη ψηλότερα τον πήχυ του αγώνα», τόνισε μεταξύ άλλων ο κ. Δημήτρης Παναγιώτης, πρόεδρος του Φιλαθλητικού Ομίλου Καλλιθέας. **NAI**



Πορεία ανάπτυξης με στόχο τα 100 εκατ. € παραγωγή έως το 2031

Παρουσία 100 και πλέον συνεργατών Β. Ελλάδος πραγματοποιήθηκε Εκπαιδευτική Συνάντηση της Interasco ΑΕΓΑ, στη Θεσσαλονίκη. Καλωσορίζοντας τους συμμετέχοντες, ο κ. Κάρολος Σαΐας, διευθύνων σύμβουλος της Interasco ΑΕΓΑ, σημείωσε ότι «το 2025 αποτέλεσε ακόμη μία χρονιά ισχυρής πορείας για την εταιρεία μας, καθώς κλείσαμε με αύξηση σχεδόν 8% στην παραγωγή, επιβεβαιώνοντας τη δυναμική και τη συνοχή του δικτύου μας. Η ανάπτυξη αυτή δεν είναι συγκυριακή, αλλά αποτέλεσμα στρατηγικής, συνέπειας και συνεργασίας.

Με βάση αυτή τη δυναμική, θέτουμε έναν ξεκάθαρο και φιλόδοξο στόχο. Να φτάσουμε τα 100 εκατομμύρια ευρώ παραγωγής έως το 2031, μέσα από οργανική ανάπτυξη και συνεχή ενίσχυση του δικτύου μας.

Το αναπτυξιακό μας πλάνο μας στηρίζεται σε τρεις βασικούς άξονες: ανάπτυξη με ποιότητα και όχι μόνο όγκο, επένδυση στην τεχνολογία, διαρκής ενίσχυση της σχέσης με τον συνεργάτη.

Η Harel Insurance Investments and Financial Services παραμένει στρατηγικός μας εταίρος, προσφέροντάς μας σταθερότητα, τεχνογνωσία και διεθνή προοπτική.

Η Harel διαχειρίζεται:

- 155,3 δισ. ευρώ σε επενδυμένα κεφάλαια
- 5 εκατομμύρια πελάτες
- 3,3 δισ. ευρώ ίδια κεφάλαια
- 12,2 δισ. ευρώ κύκλο εργασιών

Οι στόχοι μας για τα επόμενα χρόνια είναι ξεκάθαροι: σταθερή και υγιής ανάπτυξη, ενίσχυση της αξίας προς πελάτες και συνεργάτες, ψηφιακή και λειτουργική αναβάθμιση, διατήρηση του ανθρωποκεντρικού χαρακτήρα μας.



Ο κ. Κάρολος Σαΐας, διευθύνων σύμβουλος της Interasco.



Ο κ. Αλέξανδρος Στόικος.



Ο κ. Κωνσταντίνος Αρβανίτης.



Η κ. Άννη Βασιλιάγκου.



Η κ. Κωνσταντίνα Σταματοπούλου.



Η κ. Αικατερίνη Μπαλίνη.



Η κ. Νατάσσα Αισώπου.

Με ένα ιδιαίτερα ικανό ανθρώπινο δυναμικό, που αποτελεί τη βάση κάθε επιτυχίας μας, συνεχίζουμε να εξελισσόμαστε με συνέπεια, βελτιώνοντας τις διαδικασίες, εμπλουτίζοντας τα προϊόντα μας και αναβαθμίζοντας την εμπειρία του πελάτη δημιουργώντας λύσεις που ανταποκρίνονται στις σύγχρονες ανάγκες.

Η δέσμευσή μας προς εσάς παραμένει σταθερή: να στεκόμαστε δίπλα σας με εργαλεία, λύσεις και υποστήριξη που ενισχύουν το έργο σας καθημερινά.

Ο κ. Αλέξανδρος Στόικος, διευθυντής Υποκαταστήματος Β. Ελλάδος, τόνισε ότι, παρά την ανάπτυξη εναλλακτικών καναλιών διανομής, όπως το bancassurance και τα direct μοντέλα, η Interasco παραμένει σταθερά προσηλωμένη στην επένδυση και ενδυνάμωση του δικτύου των ανεξάρτητων συνεργατών της, το οποίο αποτελεί βασικό πυλώνα της αναπτυξιακής της στρατηγικής.

Ο κ. Κωνσταντίνος Αρβανίτης, διευθυντής Πωλήσεων & Marketing της Interasco ΑΕΓΑ, τόνισε μεταξύ άλλων ότι «η Interasco είναι μια εταιρεία που χτίστηκε πάνω σε μια απλή αρχή: Ο συνεργάτης δεν είναι κανάλι παραγωγής, είναι ο πυρήνας της ανάπτυξής μας. Ξέρουμε πού θέλουμε να πάμε και ξέρουμε με ποιους θέλουμε να πάμε. Με εσάς.

Σας καλώ να δούμε τη συνεργασία μας όχι σαν μια τυπική σχέση, αλλά σαν κοινή απόφαση ανάπτυξης».

Την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους ο κ. Κάρολος Σαΐας, διευθύνων σύμβουλος της Interasco ΑΕΓΑ, ο κ. Κωνσταντίνος Αρβανίτης, διευθυντής Πωλήσεων & Marketing, ο κ. Αλέξανδρος Στόικος, διευθυντής Υποκαταστήματος Θεσσαλονίκης, η κ. Άννη Βασιλιάγκου, διευθύντρια Κλάδου Υγείας & Προσωπικών Ατυχημάτων, η κ. Κωνσταντίνα Σταματοπούλου, διευθύντρια Ασφαλιστικών Εργασιών, η κ. Αικατερίνη Μπαλίνη, αναπληρώτρια διευθύντρια Ασφαλιστικών Εργασιών Γενικών Ασφαλίσεων εκτός Αυτοκινήτου, καθώς και η κ. Νατάσσα Αισώπου, αναπληρώτρια διευθύντρια Ασφαλείων Αυτοκινήτου & Κατοικιών.

Στο πλαίσιο εκπαιδευτικής ημερίδας, η κ. Άννη Βασιλιάγκου παρουσίασε τα Νέα Προγράμματα Κλάδου Υγείας «MAZI FAMILY», η κ. Κωνσταντίνα Σταματοπούλου ανέλυσε τους Κλιματικούς Κινδύνους, την Οδική Ασφάλεια & Ασφάλιση, η Αικατερίνη Μπαλίνη παρουσίασε τα Προγράμματα Ασφάλισης Περιουσίας, Επιχείρησης και Κατοικιών και η Νατάσσα Αισώπου τις βελτιώσεις που έχουν πραγματοποιηθεί στις καλύψεις του κλάδου Αυτοκινήτου, αλλά και στις διαδικασίες underwriting. **NAI**



Θωρακίζει το Καλλιμάρμαρο από τις επιπτώσεις της κλιματικής αλλαγής

Διεθνής πρωτοβουλία Iconic Landmarks Series σε συνεργασία με την Ολυμπιακή Επιτροπή



Μέσω του Ελληνικού Υποκαταστήματος της HDI, η HDI Risk Consulting εγκαινιάζει τη νέα διεθνή πρωτοβουλία Iconic Landmarks Series, σε συνεργασία με την Ελληνική Ολυμπιακή Επιτροπή (ΕΟΕ), επιλέγοντας ως πρώτο σημείο αναφο-

ράς το εμβληματικό Παναθηναϊκό Στάδιο, γνωστό και ως Καλλιμάρμαρο.

Το Καλλιμάρμαρο αποτελεί ένα μοναδικό μνημείο παγκόσμιας πολιτιστικής αξίας και το μόνο στάδιο στον κόσμο που έχει κατασκευαστεί εξ ολοκλήρου από μάρμαρο. Η ιστορία του εκτείνεται από τον 4ο αιώνα π.Χ. μέχρι τη σύγχρονη εποχή, κορυφώνοντας τη σημασία του με την

ανακατασκευή του για τους πρώτους σύγχρονους Ολυμπιακούς Αγώνες το 1896. Σήμερα, παραμένει ένα ζωντανό σύμβολο του αθλητισμού και του πολιτισμού, φιλοξενώντας σημαντικά γεγονότα και λειτουργώντας ως σημείο τερματισμού του Αυθεντικού Μαραθωνίου Αθηνών, καθώς και ως χώρος τελετών αφής και παράδοσης της Ολυμπιακής Φλόγας.

Ωστόσο, το Στάδιο βρίσκεται αντιμέτωπο με ολοένα και αυξανόμενες προκλήσεις που σχετίζονται με την κλιματική αλλαγή. Τα έντονα θερμικά φαινόμενα, οι ακραίες βροχοπτώσεις, οι παρατεταμένες περίοδοι ξηρασίας και οι επιπτώσεις από καπνό πυρκαγιών δημιουργούν ένα σύνθετο περιβάλλον κινδύνων για τη διατήρηση του μνημείου. Οι προβλέψεις για την Αθήνα είναι ιδιαίτερα ανησυχητικές, καθώς οι ημέρες με θερμοκρασία άνω των 35°C αναμένεται να αυξηθούν σημαντικά μέσα στις επόμενες δεκαετίες, ενώ οι ημέρες καύσωνα ενδέχεται να φτάσουν έως

συνδυασμό με εξειδικευμένη τεχνογνωσία επιτρέπει την ουσιαστική συμβολή στη διατήρηση ενός παγκόσμιου εμβληματικού χώρου για τις επόμενες γενιές. Αντίστοιχα, ο κ. Κωστής Λιαρομμάτης, μέλος της Ελληνικής Ολυμπιακής Επιτροπής και πρόεδρος της Επιτροπής Αθλητισμού και Περιβάλλοντος, υπογράμμισε ότι το Παναθηναϊκό Στάδιο αποτελεί ζωντανό σύμβολο της ολυμπιακής κληρονομιάς και ότι η συνεργασία με την HDI ενισχύει τη διασφάλιση της μακροχρόνιας διατήρησής του. Από την πλευρά του, ο Managing Director της HDI Global SE, Hellas, κ. Κωνσταντίνος Σεμερτζόγλου, τόνισε ότι η πρωτοβουλία εισάγει μια καινοτόμο προσέγγιση στην κλιματική ανθεκτικότητα, προσαρμοσμένη στις ανάγκες ενός μοναδικού μνημείου της ελληνικής ιστορίας.

Η δράση αυτή εντάσσεται στη διεθνή πρωτοβουλία Iconic Landmarks της HDI Global, η οποία στοχεύει στην αξιολόγηση και κατανόηση των επιπτώσεων της κλιμα-



Ο κ. Lars Regner, Head of Resilience Services της HDI Risk Consulting.

και τις 65 ετησίως μέχρι το τέλος του αιώνα. Επιπλέον, οι μέγιστες θερμοκρασίες μπορεί να προσεγγίσουν ακόμη και τους 50°C, επιβαρύνοντας περαιτέρω τα υλικά και τις υποδομές του χώρου.

Όπως επισήμανε ο κ. Lars Regner, Head of Resilience Services της HDI Risk Consulting, η αξιοποίηση προηγμένων εργαλείων ανάλυσης κλιματικού κινδύνου σε



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

τικής αλλαγής σε ιστορικούς και πολιτιστικούς χώρους παγκοσμίως. Μέσα από την ανάπτυξη εξειδικευμένων στρατηγικών ανθεκτικότητας, η πρωτοβουλία φιλοδοξεί να συμβάλει ουσιαστικά στη βιώσιμη διατήρηση μνημείων υψηλής συμβολικής και πολιτιστικής αξίας, διασφαλίζοντας ότι θα παραμείνουν ζωντανά και προσβάσιμα και για τις επόμενες γενιές. **NAI**



Σταθερή αξία στην ασφάλιση



Η ΔΥΝΑΜΙΣ είναι μια αμιγώς ελληνική εταιρεία, η οποία δραστηριοποιείται από το 1977 στην ελληνική ασφαλιστική αγορά με αξιοπιστία και φερεγγυότητα. Βασικά σημεία στη στρατηγική της εταιρείας είναι η κερδοφόρος ανάπτυξη και η διατήρηση του παρεχόμενου service στα υψηλά επίπεδα που ήδη παρέχει η εταιρεία.

Αναφορικά με τη σχεδιαζόμενη πολιτική, τα επόμενα χρόνια προβλέπεται σημαντική ανάπτυξη των Γενικών Ασφαλίσεων και βελτίωση των επιδόσεων του κλάδου των Αυτοκινήτων. Πιο συγκεκριμένα, οι κλάδοι Πυρός, Γενικής Αστικής Ευθύνης, Σκαφών, Ασφαλίσεων Έργων, Ταξιδιωτικής Ασφάλισης και Ασφαλίσεις Προσώπων θα αποτελέσουν τα βασικά σημεία όπου θα επικεντρωθεί η ανάπτυξη της εταιρείας.

Ο κλάδος των Αυτοκινήτων θα επικεντρωθεί στην ορθολογική του διαχείριση με ανάπτυξη σε περιοχές εκτός των μεγάλων αστικών κέντρων.

Βασικό συστατικό της στρατηγικής της εταιρείας η επένδυση στις νέες τεχνολογίες, με αποκλειστικό στόχο την αυτοματοποίηση διαδικασιών, και στη συστηματική εκπαίδευση του προσωπικού της, με βασικό στόχο την περαιτέρω βελτίωση του παρεχόμενου service προς τους

πελάτες, προς τους παθόντες τρίτους και προς τους συνεργάτες της.

Όπως επισημαίνεται, η ΔΥΝΑΜΙΣ είναι η ελληνική ασφαλιστική εταιρεία, είναι η εταιρεία των ασφαλιστών.

Βασικό της γνώρισμα είναι το κορυφαίο service που παρέχει σε όλους τους συνασπισσόμενους μαζί της, τα εξαιρετικά προϊόντα η άμεση καταβολή των αποζημιώσεων και η ποιότητα των συνεργατών και του προσωπικού της.

SERVICE, το προϊόν των προϊόντων, όπως εύστοχα έχει χαρακτηριστεί.

Επενδύει στην ποιότητα και στην αμεσότητα των επικοινωνιών. Στόχος της είναι η άμεση καταβολή των αποζημιώσεων, γιατί είναι η στιγμή της δικαίωσης των ασφαλισμένων σε μια δύσκολη συγκυρία για αυτούς.

Στρατηγική της είναι η ικανοποίηση όλων των παραγόντων που συντελούν στη λειτουργία μιας ασφαλιστικής εταιρείας, δηλαδή των ασφαλισμένων, των συνεργατών του δικτύου, του προσωπικού και των μετόχων, διατηρώντας την αξιοπιστία της εταιρείας σε υψηλά επίπεδα.

Για τη ΔΥΝΑΜΙΣ οι ασφαλισμένοι και οι εργαζόμενοι δεν είναι αριθμοί, αποτελούν το βασικό στοιχείο της λειτουργίας της, σεβόμενη την κοινωνική της αποστολή. **NAI**



Ενισχύει τη διοικητική και εμπορική δομή

Την ένταξη του κ. Φώτη Καθαμπαλίκη στη διοικητική της ομάδα, αναθέτοντάς του τα καθήκοντα του γενικού διευθυντή, ανακοίνωσε η Be.Brokers και, όπως τονίζει η εταιρεία, η κίνηση αυτή αποτελεί μέρος της ευρύτερης ενίσχυσης της διοικητικής και εμπορικής δομής που ανακοινώθηκε πρόσφατα.

Ο κ. Καθαμπαλίκης έρχεται με σημαντική εμπειρία σε θέσεις υψηλής ευθύνης στον χώρο της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης. Στην Be.Brokers αναλαμβάνει τον συντονισμό και την περαιτέρω ανάπτυξη των λειτουργικών δομών της εταιρείας, με στόχο την ενίσχυση της ποιότητας υπηρεσιών προς τους συνεργάτες.

«Ο Φώτης Καθαμπαλίκης είναι ακριβώς ο άνθρωπος που χρειαζόμαστε σε αυτό το στάδιο μεγέθυνσης της εταιρείας μας. Η σημαντική εμπειρία του, η τεχνογνωσία και το πάθος του για τη δουλειά θα δώσουν στην εταιρεία μας ακόμα μεγαλύτερη δυναμική, συμβάλλοντας ουσιαστικά στη βελτιστοποίηση των λειτουργικών μας δομών.

Τον καλωσορίζουμε στην οικογένειά μας», δήλωσε ο κ. Γιάννης Μπράβος, διευθύνων σύμβουλος της Be.Brokers.

Από την πλευρά του ο κ. Φώτης Καθαμπαλίκης δήλωσε ότι «η Be.Brokers έχει ήδη χτίσει κάτι σημαντικό – μια ομάδα που δουλεύει με σοβαρότητα και συνεργάτες που εμπιστεύονται την εταιρεία. Στόχος μας είναι να χτίσουμε πάνω σε αυτές τις δυνατές βάσεις και να προσφέρουμε στο δίκτυο συνεργατών υπηρεσίες υψηλού επιπέδου».

ΟΙ 5 ΕΝΕΡΓΕΙΕΣ ΕΝΙΣΧΥΣΗΣ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΗΣ ΔΟΜΗΣ ΠΟΥ ΑΝΑΚΟΙΝΩΣΕ Η BE.BROKERS

1. Αναπληρωτής γενικός διευθυντής, Μάνος Αγγελάκης Η προαγωγή του κ. Μάνου Αγγελάκη στη θέση του αναπληρωτή γενικού διευθυντή αποτελεί έμπρακτη αναγνώριση της πολυετούς προσφοράς και συμβολής του στην ανάπτυξη της εταιρείας.

2. Διεύθυνση Πωλήσεων Νίκου Παπακωνσταντίνου Ο Νίκος Παπακωνσταντίνου βρίσκεται από την αρχή στη δομή της Be.Brokers και συμβάλλει στην ανάπτυξή της



Ο κ. Γιάννης Μπράβος, διευθύνων σύμβουλος της Be.Brokers, με τον νέο γενικό διευθυντή, κ. Φώτη Καθαμπαλίκη.

με κύριο άξονα το agency system.

3. Διεύθυνση Πωλήσεων Γιάννη Γκαβογιάννη Ο Γιάννης Γκαβογιάννης από το 2022 έχει συμβάλει στην ανάπτυξη δικτύων και στην τεχνογνωσία της εταιρείας, ειδικά στους κλάδους Ζωής και Υγείας.

4. Ενίσχυση του πωλησιακού δυναμικού με την πρόσληψη του κ. Σίμου Τάτση Η εταιρεία εντάσσει στην ομάδα της τον κ. Σίμο Τάτση στη θέση του επιθεωρητή Πωλήσεων. Ο κ. Τάτσης διαθέτει εκτεταμένη εμπειρία στις εμπορικές διευθύνσεις μεγάλων πρακτορείων διαμεσολάβησης, ενισχύοντας άμεσα την εμπορική δομή της εταιρείας και την προσέλευση νέων συνεργατών.

5. Στρατηγική συμβουλευτική υποστήριξη Από τον Φεβρουάριο του 2026, στο δυναμικό της Be.Brokers έχει ενταχθεί ο κ. Δημήτρης Διβανής ως σύμβουλος Διοίκησης για θέματα ανάπτυξης πωλήσεων. Η παρουσία του ενισχύει τη διαμόρφωση του σχεδιασμού ανάπτυξης της εταιρείας.

«Επιβραβεύουμε στελέχη μας που έχουν συμβάλει μέγιστα στη ραγδαία ανάπτυξη της εταιρείας και φέρνουμε δίπλα μας ανθρώπους που θα ενισχύσουν περισσότερο την παραγωγική μας ικανότητα. Η Be.Brokers συνεχίζει να αναβαθμίζει τη θέση της στην αγορά διαμεσολάβησης, προσφέροντας καλύτερες υπηρεσίες», υπογράμμισε ο κ. Γιάννης Μπράβος. **NAI**



Επεκτείνει τη διεθνή της παρουσία

Το «ευχαριστώ» στους συνεργάτες της



Συνεργάτες από όλη την Ελλάδα υποδέχθηκε η Hellas Direct στα γραφεία της στην Αθήνα. Η ιδέα ήταν απλή: αντί για ένα τυπικό ασφαλιστικό συνέδριο, μια εκδήλωση που διοργανώθηκε –και εκδηλίχθηκε– με τον τρόπο της Hellas Direct: λιγότερο ασφαλιστική, περισσότερο διασκεδαστική.

Για την Hellas Direct, όπως τονίζεται, η συνάντηση αυτή ήταν ένα ξεκάθαρο «ευχαριστώ» προς τους συνεργάτες σε

όλη τη χώρα που τη στηρίζουν και ενισχύουν το φυσικό δίκτυο και τη σχέση εμπιστοσύνης. Προς τους ανθρώπους που τη βοηθούν να μεγαλώνει. Με στόχο οι άνθρωποι του πρακτορειακού δικτύου από όλη τη χώρα να γνωριστούν όχι ανταλλάσσοντας business cards, αλλά πάνω από burgers και ποτά και ακούγοντας live μουσική στον κήπο.

Η προσέλευση ήταν μεγάλη και οι συνεργάτες έφτασαν στο Μαρούσι από πολλά μέρη της χώρας: από την Κρήτη ως τη Θεσσαλονίκη και από τον Βόλο ως την Πελοπόννησο.



Ο συνιδρυτής και εκτελεστικός διευθυντής της Hellas Direct, Αλέξης Πανταζής.



Ο συνιδρυτής και εκτελεστικός διευθυντής της Hellas Direct, Αιμίλιος Μάρκου.



Ο Chief Commercial Officer της Hellas Direct, Κωνσταντίνος Καλημέρης.



Ο Sales Manager της Hellas Direct, Νίκος Βιδάκης.



Ο Sales Supervisor, Πάνος Χριστόπουλος.

Στη ζεστή εξαρχής ατμόσφαιρα, οι συνιδρυτές και εκτελεστικοί διευθυντές της Hellas Direct, Αλέξης Πανταζής και Αιμίλιος Μάρκου, καλωσόρισαν τους καλεσμένους με έναν σύντομο χαιρετισμό, επισημαίνοντας την κοινότητα της εταιρείας, την εξέλιξή της στο μέλλον και τη σχέση εμπιστοσύνης που έχει χτιστεί με το δίκτυο. Αμέσως μετά ανέλαβαν προσωπικά το ψήσιμο των burgers, συνεχίζοντας την παράδοση των Burger Series που διοργανώνει η εταιρεία εδώ και χρόνια.

Η ομάδα του Business Development παρουσίασε την εικόνα της Hellas Direct σήμερα και τα επόμενα βήματά της. Ο Chief Commercial Officer Κωνσταντίνος Καλημέρης υπογράμμισε πως η εταιρεία έχει τον 4ο μεγαλύτερο ασφαλισμένο στόλο στην Ελλάδα και δραστηριοποιείται σε τρεις χώρες, ενώ ετοιμάζεται για την επέκτασή της και σε τέταρτη. Ο Sales Manager Νίκος Βιδάκης εξήγησε τη συνολική προσέγγιση της Hellas Direct στο οικοσύστημα της ασφάλειας και της κινητικότητας, παρουσιάζοντας τα νέα εργαλεία που θα έχουν οι συνεργάτες στη διάθεσή τους ώστε να παρέχουν προσωποποιημένες λύσεις και επιπλέον υπηρεσίες στους ασφαλισμένους. Οι Sales Supervisors Πάνος Χριστόπουλος και Βασιλική Ελαιοτριβάρη παρουσίασαν συνοπτικά τις βελτιώσεις που έχουν δρομολογηθεί στην πλατφόρμα HD Pro και τα νέα ψηφιακά μέσα που θα διευκολύνουν την καθημερινότητα των συνεργατών. Αναφέρθηκαν επίσης στις νέες ασφαλιστικές καλύψεις που θα παρέχονται αποκλειστικά μέσω του πρακτορειακού δικτύου, ενισχύοντας ακόμα περισσότερο την ανάπτυξή του.

Η εκδήλωση εξελίχθηκε σε πάρτι στον κήπο, με τους Gadjo Dilo να τραγουδούν live στη σκηνή που στήθηκε ειδικά για τη βραδιά αυτήν, δίνοντας γιορτινό τόνο στη θερμή ατμόσφαιρα. **NAI**

ΓΡΑΦΕΙΟ ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ

Αύξηση στα τροχαία με ξένες πινακίδες στην Ελλάδα

Στην πρώτη θέση τα ατυχήματα από οχήματα με βουλγαρικές πινακίδες



Αύξηση καταγράφηκε το 2025 στα τροχαία ατυχήματα με εμπλεκόμενα οχήματα ξένων πινακίδων στην Ελλάδα, ενώ αυξημένα είναι και τα ατυχήματα που σημειώθηκαν στο εξωτερικό από οχήματα με ελληνικές πινακίδες κυκλοφορίας, σύμφωνα με τα στοιχεία που δημοσιοποίησε το Γραφείο Διεθνούς Ασφάλισης, ο αρμόδιος φορέας για τη διαχείριση υποθέσεων τροχαίων ατυχημάτων με διασυνοριακό χαρακτήρα.

ΣΤΑΘΕΡΑ ΠΡΩΤΗ Η ΒΟΥΛΓΑΡΙΑ ΣΤΑ ΑΤΥΧΗΜΑΤΑ ΕΝΤΟΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

Συγκεκριμένα, τα καταγεγραμμένα ατυχήματα που σημειώθηκαν εντός Ελλάδος από οχήματα με ξένες πινακίδες ανήλθαν το 2025 σε 4.831, έναντι 4.781 το 2024, παρουσιάζοντας μικρή αύξηση της τάξης του 1,0%.

Στην πρώτη θέση παρέμειναν τα ατυχήματα από οχήματα με βουλγαρικές πινακίδες, τα οποία ανήλθαν σε 1.297 και αντιστοιχούν περίπου στο 26,8% του συνόλου. Ακολούθησαν τα ατυχήματα από οχήματα με γερμανικές πινακίδες, με 652 περιστατικά και ποσοστό 13,5%, καθώς και τα ατυχήματα από οχήματα με ρουμανικές πινακίδες, με 478 περιστατικά και ποσοστό 9,9%.

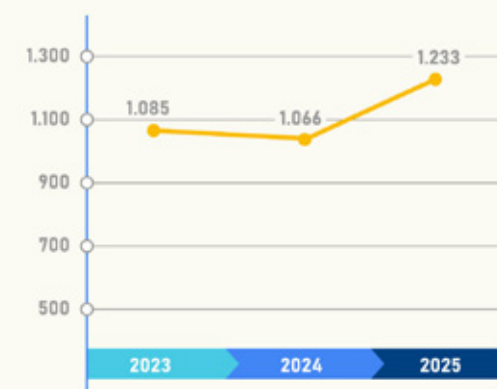
ΣΧΕΔΟΝ ΤΑ ΜΙΣΑ ΑΤΥΧΗΜΑΤΑ ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΝΟΝΤΑΙ ΣΕ ΤΡΙΕΙΣ ΧΩΡΕΣ ΠΡΟΕΛΕΥΣΗΣ

Συνολικά, οι τρεις πρώτες χώρες προέλευσης συγκεντρώσαν περίπου το ήμισυ των καταγεγραμμένων ατυχημάτων εντός Ελλάδος. Αξιοσημείωτη αύξηση σε απόλυτους αριθμούς καταγράφηκε, μεταξύ άλλων, στα ατυχήματα από οχήματα με πινακίδες Αλβανίας, Ρουμανίας, Βόρειας Μακεδονίας, Σερβίας και Ουκρανίας.

ΑΝΟΔΟΣ 15,7% ΣΤΑ ΑΤΥΧΗΜΑΤΑ ΤΟΥ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΥ ΜΕ ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΠΙΝΑΚΙΔΕΣ

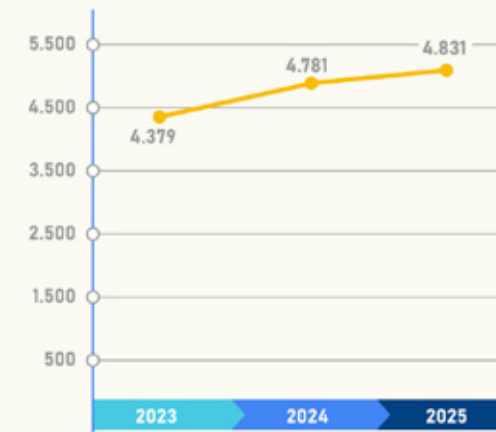
Αύξηση παρουσίασαν και τα καταγεγραμμένα ατυχήματα που σημειώθηκαν στο εξωτερικό από οχήματα με ελληνικές πινακίδες κυκλοφορίας. Το 2025 ο αριθμός τους ανήλθε σε 1.233, έναντι 1.066 το 2024, καταγράφοντας άνοδο 15,7%.

Πλήθος δηλωθεισών Ζημιών εκτός Ελλάδος από οχήματα με ελληνικές πινακίδες κυκλοφορίας 2023 - 2025



Πηγή: Γραφείο Διεθνούς Ασφάλισης 2026

Πλήθος δηλωθεισών Ζημιών εντός Ελλάδος από οχήματα με ξένες πινακίδες κυκλοφορίας 2023 - 2025



Πηγή: Γραφείο Διεθνούς Ασφάλισης 2026

Κατανομή δηλωθεισών Ζημιών από ελληνικά οχήματα εκτός Ελλάδος ανά χώρα ατυχήματος.



Πηγή: Γραφείο Διεθνούς Ασφάλισης 2026

Κατανομή δηλωθεισών Ζημιών εντός Ελλάδος ανά χώρα προέλευσης του οχήματος



Πηγή: Γραφείο Διεθνούς Ασφάλισης 2026

ΑΛΒΑΝΙΑ, ΙΤΑΛΙΑ ΚΑΙ ΓΕΡΜΑΝΙΑ ΣΤΗΝ ΚΟΡΥΦΗ ΤΩΝ ΧΩΡΩΝ ΤΟΥ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΥ

Μεταξύ των χωρών στις οποίες καταγράφηκαν τα περισσότερα ατυχήματα στο εξωτερικό, την πρώτη θέση κατέλαβε η Αλβανία με 219 ατυχήματα, που αντιστοιχούν στο 17,8% του συνόλου. Ακολούθησαν η Ιταλία με 205 ατυχήματα και ποσοστό 16,6%, καθώς και η Γερμανία με 190 ατυχήματα και ποσοστό 15,4%.

ΑΥΞΗΜΕΝΗ ΚΑΤΑΓΡΑΦΗ ΣΕ ΓΕΙΤΟΝΙΚΕΣ ΧΩΡΕΣ

Τα στοιχεία του 2025 αναδεικνύουν αυξημένη καταγραφή ατυχημάτων σε γειτονικές χώρες, όπως η Αλβανία και η Βουλγαρία, ενώ σε χώρες με παραδοσιακά υψηλή συμμετοχή, όπως η Ιταλία και η Γερμανία, τα καταγεγραμμένα ατυχήματα παρέμειναν σε υψηλά επίπεδα, αλλά εμφανίστηκαν μειωμένα σε σχέση με το 2024. **NAI**

ΣΤΑΘΗΣ ΜΠΟΥΤΑΚΗΣ

ΓΕΝΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΤΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ
ΤΟΥ CONTRACT NETWORK

Contract Network: Είκοσι χρόνια παρουσίας στη Βουλγαρία και βλέπει νέες ευκαιρίες ανάπτυξης



Συνέντευξη στον **ΛΑΜΠΡΟ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟ**



Ο κ. Στάθης Μπουτάκης.

Στρατηγική απόφαση χαρακτηρίζει την ίδρυση της Contract Insurance Broker OOD στη Σόφια ως εταιρεία διαμεσολάβησης με άδεια μεσιτείας ασφαλίσεων, προσφέροντας ασφαλιστικές λύσεις σε ένα ευρύ φάσμα κλάδων, ο κ. Στάθης Μπουτάκης, γενικός διευθυντής των εταιρειών του Contract Network, με συνέντευξή του στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ».

Χαρακτηρίζει την Contract Insurance Broker OOD γέφυρα ανάμεσα στην ελληνική και τη βουλγαρική ασφαλιστική αγορά, σημειώνοντας ότι «μέσα από αυτήν μπορούμε να εξυπηρετούμε πελάτες και επιχειρήσεις που έχουν δραστηριότητα στη Βουλγαρία, να στηρίζουμε συνεργάτες που θέλουν να αναπτυχθούν εκτός Ελλάδας και να αξιοποιούμε την εμπειρία, την τεχνογνωσία και την οργανωτική υποδομή του Contract Network σε ένα ακόμη πεδίο ανάπτυξης».

— Κύριε Μπουτάκη, τι είναι η Contract Insurance Broker OOD και ποιος είναι ο ρόλος της στο ευρύτερο Contract Network;

Η Contract Insurance Broker OOD αποτελεί εταιρεία-μέλος του Contract Network και ιδρύθηκε το 2009 στη Σόφια ως εταιρεία διαμεσολάβησης με άδεια μεσιτείας ασφαλίσεων, προσφέροντας ασφαλιστικές λύσεις σε ένα ευρύ φάσμα κλάδων.

Για εμάς, η Contract OOD δεν είναι απλώς μια εταιρική παρουσία σε μια γειτονική χώρα. Είναι μια στρατηγική γέφυρα ανάμεσα στην ελληνική και τη βουλγαρική ασφαλιστική αγορά. Μέσα από αυτήν μπορούμε να εξυπηρετούμε πελάτες και επιχειρήσεις που έχουν δραστηριότητα στη Βουλγαρία, να στηρίζουμε συνεργάτες που θέλουν να αναπτυχθούν εκτός Ελλάδας και να αξιοποιούμε την εμπειρία, την τεχνογνωσία και την οργανωτική υποδομή του Contract Network σε ένα ακόμη πεδίο ανάπτυξης.

Ο ρόλος της είναι πολυπληθής: η σταθερή παρουσία του Contract Network στη γειτονική χώρα, η ανάπτυξη των δραστηριοτήτων του δικτύου στην ευρύτερη περιοχή των Βαλκανίων, η ολοκληρωμένη εξυπηρέτηση πελατών και συνεργατών που δραστηριοποιούνται ή επιθυμούν να δραστηριοποιηθούν και στις δύο χώρες, καθώς και η απόκτηση μεριδίου σε μια δυναμική και πολυά υποσχόμενη ασφαλιστική αγορά.

Παράλληλα, λαμβάνοντας υπόψη το θεσμικό πλαίσιο ασφαλιστικής διανομής που ισχύει στην Ελλάδα και ιδίως τη διάκριση μεταξύ των επιμέρους κατηγοριών ασφαλι-

στικής διαμεσολάβησης, το δίκτυό μας έχει αναπτύξει διακριτή δραστηριότητα μέσω της Contract Insurance Broker OOD, η οποία λειτουργεί ως αδειοδοτημένος μεσίτης ασφαλίσεων στη Βουλγαρία και έχει κοινοποιήσει τη δραστηριοποίησή της στην Ελλάδα σύμφωνα με το ευρωπαϊκό πλαίσιο ελευθερίας εγκατάστασης και παροχής υπηρεσιών. Με τον τρόπο αυτόν, μπορούμε να εξυπηρετούμε με θεσμικά ορθό και οργανωμένο τρόπο ανάγκες πελατών και συνεργατών που συνδέονται με περισσότερες από μία αγορές, τηρώντας τις εκάστοτε εφαρμοστέες κανονιστικές προϋποθέσεις.

Εξ όσων γνωρίζουμε, η Contract Insurance Broker OOD αποτελεί τη μοναδική εταιρεία ελληνικών συμφερόντων που δραστηριοποιείται οργανωμένα στον συγκεκριμένο κλάδο στη βουλγαρική ασφαλιστική αγορά.

Αξίζει επίσης να σημειωθεί ότι διαθέτουμε παρουσία και στην Κύπρο, με την ομώνυμη εταιρεία που ιδρύθηκε με τη μορφή Ελεύθερης Παροχής Υπηρεσιών, γεγονός που ενισχύει ακόμη περισσότερο τον διεθνή προσανατολισμό του δικτύου και τη δυνατότητά του να αναπτύσσει ασφαλιστικές δραστηριότητες πέρα από τα όρια της ελληνικής αγοράς.

— Γιατί επιλέξατε τη Βουλγαρία ως αγορά ανάπτυξης;

Η επιλογή της Βουλγαρίας δεν ήταν συγκυριακή. Ήταν μια στρατηγική απόφαση, η οποία βασίστηκε τόσο στη γεωγραφική εγγύτητα και στις στενές εμπορικές σχέσεις των δύο χωρών όσο και στις πραγματικές ανάγκες που διαμορφώνονταν εκείνη την περίοδο.

Διαβλέψαμε από νωρίς την τάση μετακίνησης και δραστηριοποίησης πολλών ελληνικών επιχειρήσεων στη γειτονική χώρα, ιδιαίτερα κατά την περίοδο της οικονομικής κρίσης, αλλά και τις ευκαιρίες που δημιουργήθηκαν με την ένταξη της Βουλγαρίας στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Αφουγκραστήκαμε την ανάγκη των πελατών μας να έχουν την ίδια ποιότητα εξυπηρέτησης και στις δύο πλευρές των συνόρων. Η γεωγραφική θέση της Βουλγαρίας στο κέντρο των Βαλκανίων και η διέλευση οδικών και ενεργειακών αξόνων αποτελούν έναν επιπλέον λόγο για τη δραστηριοποίησή μας εκεί.

Σήμερα, έχοντας ήδη εδραιώσει μια σημαντική παρουσία και με εμπειρία που πλησιάζει τις δύο δεκαετίες, συνεχίζουμε να εξελισσόμαστε μαζί με τη βουλγαρική αγορά, η οποία εξακολουθεί να παρουσιάζει σαφή περιθώρια ανάπτυξης. Επιπλέον, τα τελευταία χρόνια παρατηρούμε και την αντίστροφη δυναμική: Όλο και περισσότεροι Βούλγαροι

πολίτες και επιχειρήσεις αποκτούν περιουσιακά στοιχεία ή αναπτύσσουν δραστηριότητα στην Ελλάδα και αναζητούν ασφαλιστικές λύσεις από έναν οργανισμό που ήδη γνωρίζουν και εμπιστεύονται.

Αυτόν ακριβώς τον ρόλο θέλουμε να υπηρετεί η Contract Insurance Broker OOD: να αποτελεί έναν αξιόπιστο ασφαλιστικό συνεργάτη για ιδιώτες, επαγγελματίες και επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στη Βουλγαρία, αλλιά και μια ουσιαστική γέφυρα ασφαλιστικής εξυπηρέτησης μεταξύ Ελλάδας και Βουλγαρίας.

— Σε ποιους κλάδους ασφάλισης δραστηριοποιείται η εταιρεία & με ποιες ασφαλιστικές εταιρείες συνεργάζεται;

Δραστηριοποιούμαστε σε όλους τους βασικούς κλάδους ασφάλισης, καλύπτοντας το σύνολο των ασφαλιστικών αναγκών επιχειρήσεων και φυσικών προσώπων.

Συνεργαζόμαστε με όλες τις μεγάλες ασφαλιστικές εταιρείες της βουλγαρικής αγοράς, γεγονός που μας επιτρέπει να παρέχουμε στους πελάτες και τους συνεργάτες μας πρόσβαση σε ένα ευρύ φάσμα επιλογών.

Αυτό είναι πολύ σημαντικό, γιατί ο ρόλος ενός broker είναι ακριβώς αυτός, να μπορεί να συγκρίνει, να αξιολογεί και να προτείνει λύσεις.

Στο πλαίσιο αυτό, δημιουργήσαμε ισχυρές συνεργασίες με σημαντικούς φορείς και οργανισμούς, ακόμη και με την Alpha Bank στα πρώτα χρόνια της παρουσίας μας, ενισχύοντας την αξιοπιστία και την προστιθέμενη αξία των υπηρεσιών μας.

Σημαντικό κομμάτι αυτής της πορείας προέκυψε να αποτελεί ο κλάδος των επαγγελματικών οχημάτων, στον οποίο διαθέτουμε μακρόχρονη εμπειρία, ασφαρίζοντας επί σειρά ετών μεγάλο μέρος των φορτηγών ελληνικών επιχειρήσεων που εδρεύουν ή δραστηριοποιούνται στη Βουλγαρία. Είναι ένας κλάδος με αυξημένες απαιτήσεις και ιδιαίτερες ανάγκες, όπου η άμεση εξυπηρέτηση, η τεχνογνωσία και η σωστή καθοδήγηση αποτελούν καθοριστικούς παράγοντες εμπιστοσύνης.

— Τι δυνατότητες δημιουργούνται για τους συνεργάτες του Contract Network;

Στην απάντηση αυτής της ερώτησης βρίσκεται ο πυρήνας της φιλοσοφίας του Contract Network: να δημιουργούμε πραγματικές ευκαιρίες ανάπτυξης για τους συνεργάτες μας, παρέχοντάς τους παράλληλα την απαραίτητη οργάνωση, τεχνογνωσία και υποστήριξη.

Μέσα από την Contract Insurance Broker OOD, οι συνεργάτες μας αποκτούν πρόσβαση σε μια νέα αγορά και μπορούν να αξιοποιούν τη δομή της εταιρείας για την εξυπηρέτηση πελατών με δραστηριότητα στη Βουλγαρία, χω-

ρίς να απαιτούνται σημαντικές επενδύσεις σε χρόνο, χρήμα ή υποδομές. Όσοι επιθυμούν να αναπτύξουν ενεργότερη παρουσία στη χώρα μπορούν να το πράξουν ακολουθώντας το προβλεπόμενο θεσμικό πλαίσιο.

Έτσι, ένας συνεργάτης που εξυπηρετεί επιχειρήσεις ή ιδιώτες με παρουσία και στις δύο χώρες μπορεί να προσφέρει ολοκληρωμένες ασφαλιστικές λύσεις με συνέπεια, συνέπεια και αξιοπιστία. Αυτό του επιτρέπει όχι μόνο να διατηρεί και να ενισχύει τη σχέση εμπιστοσύνης με τους πελάτες του, αλλά και να αναπτύσσει νέο χαρτοφυλάκιο.

Οι δυνατότητες αυτές ενισχύονται ακόμη περισσότερο σήμερα, καθώς η Βουλγαρία συμμετέχει πλέον τόσο στην ευρωζώνη όσο και στη Ζώνη Σένγκεν, δημιουργώντας ένα ακόμη πιο ευνοϊκό περιβάλλον για επιχειρηματικές και δι-ασυνοριακές συνεργασίες.

— Ποιο είναι το όραμα του Contract Network και πώς η δραστηριοποίηση στη Βουλγαρία συμβάλλει σε αυτό;

Το όραμά μας είναι κάθε πελάτης και κάθε συνεργάτης μας, είτε βρίσκεται στην Ελλάδα είτε στη Βουλγαρία, να απολαμβάνει το υψηλότερο δυνατό επίπεδο εξυπηρέτησης χωρίς γεωγραφικούς ή γραφειοκρατικούς περιορισμούς και να μπορεί να επιλέγει την ασφαλέστερη λύση στην καλύτερη δυνατή τιμή.

Η παρουσία μας στη Βουλγαρία δεν είναι περιστασιακή ούτε περιορίζεται σε μια τυπική εταιρική εγκατάσταση. Η Contract Insurance Broker OOD στεγάζεται σε ιδιόκτητα γραφεία στο κέντρο της Σόφιας, γεγονός που αποτυπώνει τη μακροπρόθεσμη δέσμευσή μας στη βουλγαρική αγορά και τη βούλησή μας να επενδύουμε με σταθερότητα, συνέπεια και προοπτική. Για εμάς, η φυσική παρουσία και η οργανωμένη διοικητική υποστήριξη αποτελούν βασικά στοιχεία αξιοπιστίας.

— Τι κρύβει το μέλλον; Σκέφτεστε την επέκταση και σε άλλες αγορές;

Το μέλλον δεν μπορεί να το προβλέψει κανείς, ιδιαίτερα σε μία εποχή όπου οι εξελίξεις είναι καταγιστικές, επηρεάζοντας φυσικά και την ασφαλιστική αγορά. Αυτό που μπορούμε να κάνουμε –και αυτό ακριβώς επιδιώκουμε στο Contract Network– είναι να προετοιμαζόμαστε για το μέλλον και να θέτουμε τις βάσεις, ώστε οποιαδήποτε αλλαγή να μας βρίσκει έτοιμους.

Η επέκταση σε νέες αγορές δεν αποτελεί αυτοσκοπό. Ωστόσο, έχοντας πλέον την εμπειρία της εγκατάστασης και λειτουργίας σε μια άλλη χώρα, αλλιά και παρακολουθώντας διαρκώς τις εξελίξεις στην ευρύτερη περιοχή, είμαστε ανοικτοί και έτοιμοι για τα επόμενα βήματα, εφόσον διαμορφωθούν οι κατάλληλες προϋποθέσεις. **NAI**



for your peace of mind



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

Επισκεφθείτε:

www.interasco.gr

my interasco | ευχαριστώ



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

...γιατί πάνω από 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 προσδεύετε και να χτίζετε ένα σίγουρο μέλλον.



«Οδήγησε και εσύ ένα Premium Αυτοκίνητο»



Η Allianz, με στόχο να επιβραβεύσει την αφοσίωση και τις επιδόσεις των συνεργατών του Πρακτορειακού της Δικτύου, διοργάνωσε για ακόμη μία χρονιά τον Διαγωνισμό Αυτοκινήτου «Οδήγησε και εσύ ένα Premium Αυτοκίνητο».

Η εταιρεία επιβράβευσε 24 κορυφαίους συνεργάτες με τη χρήση ενός Premium αυτοκινήτου, ως ένδειξη εκτίμησης για την εξαιρετική τους απόδοση και συνέπεια. Οι νικητές απέδειξαν για ακόμη μία φορά ότι η αφοσίωση και ο επαγγελματισμός οδηγούν στην επιτυχία.

Οι νικητές του διαγωνισμού είναι: 4U Ασφαλιστικοί Πράκτορες, DAG Ασφαλιστική, Insharmony, Mmari - El Gkartzoni, JSK Insurance, L.F.G., PCS Group, Αντωνόπουλος Βασίλειος, Ασφαλιστική Φιλοσοφία, Βάθης Χρήστος, Βαρδαξόγλου Αναστάσιος, Γαλανός Εμμανουήλ, Γκουρασάς Ιωάννης, Καμπάντσης Ανδρέας, Κολλοβού Παναγιώτα, Μανιατάκος Παναγιώτης, Μαχειμάρη Αθανασία, Μέγκα Πρακτορειακή, Μπακρατσάς Ιωάννης, Συμεωνίδης Αλέξανδρος, Τάγκης Δ., Τζώτζη Αγγελική, Τουλουμτζίδη, Τουπής Αριστείδης.

«Μέσα από πρωτοβουλίες όπως ο διαγωνισμός "Οδήγησε και εσύ ένα Premium Αυτοκίνητο", επιβραβεύουμε έμπρακτα την αφοσίωση, τον επαγγελματισμό και τα εξαιρετικά αποτελέσματα των συνεργατών μας», τόνισε μεταξύ άλλων ο κ. Γιώργος Γκοτζαγεώργης, αναπληρωτής γενικός εμπορικός διευθυντής της Allianz Ελλάδας.



Το νέο εμπορικό σήμα της Generali



Η Generali παρουσίασε τη Redion, το νέο εμπορικό σήμα της παγκόσμιας πλατφόρμας Care του ομίλου, η οποία εννοποιεί τις δραστηριότητες της Europ Assistance και της Generali Employee Benefits (GEB). Με ετήσιο όγκο εργασιών 5,8 δισ. ευρώ, περισσότερους από 12.000 εργαζομένους και παρουσία σε πάνω από 190 χώρες, η Redion αποτελεί πλέον τον No 1 πάροχο παγκοσμίως στις παροχές προς εργαζομένους και τον No 2 στην assistance και την ταξιδιωτική ασφάλιση.

Η νέα ταυτότητα αποτυπώνει την ήδη στενή συνεργασία των δύο οργανισμών τα τελευταία χρόνια, προσφέροντας ολοκληρωμένες λύσεις ταξιδιωτικής ασφάλισης, ιατρικής και επείγουσας βοήθειας, προστασίας εργαζομένων, υγείας και κινητικότητας για πολυεθνικές επιχειρήσεις, χρηματοπιστωτικά ιδρύματα και ταξιδιωτικούς οργανισμούς.

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

Υπεγράφη η συμφωνία για την εξαγορά της Eurolife Life

Σε συνέχεια της ανακοίνωσης της 13ης Οκτωβρίου 2025, η Eurobank S.A. ανακοίνωσε ότι υπέγραψε την οριστική σύμβαση αγοραπωλησίας μετοχών με εταιρείες που ελέγχονται από τη Fairfax Financial Holdings Limited σε σχέση με την εξαγορά του 80% της Eurolife Life AEAZ. Το τίμημα για τη Eurolife Life ανέρχεται σε περίπου €813 εκατ. Μετά την ολοκλήρωση, η Eurobank θα κατέχει το 100% της Eurolife Life και θα διατηρήσει το 20% της συμμετοχής της στην εταιρεία γενικών ασφαλίσεων της Eurolife Holdings.



Mini MBA ηγεσίας



Στο πλαίσιο της μακροπρόθεσμης στρατηγικής της στην επένδυση στους ανθρώπους του δικτύου πωλήσεών της, η NN Hellas υλοποίησε ένα ολοκληρωμένο mini MBA σε συνεργασία με το New York College.

Το ειδικό πρόγραμμα για τους συντονιστές του δικτύου πωλήσεων υλοποιήθηκε με τη σημαντική συμβολή του Τμήματος Εκπαίδευσης Δικτύου Συνεργατών της εταιρείας της, με στόχο την ουσιαστική ανάπτυξη ηγετικών δεξιοτήτων, την ενίσχυση της αποτελεσματικής διαχείρισης ομάδων και τη διαμόρφωση ενός κοινού, σύγχρονου μοντέλου ηγεσίας στο σύνολο του δικτύου της NN Hellas. Πρόκειται για ένα πρόγραμμα 9 θεματικών ενότητων και 9μηνης διάρκειας, το οποίο υλοποιήθηκε σε βάθος τριών ετών, με τη συμμετοχή τριών διαφορετικών ομάδων Συντονιστών Γραφείων Πωλήσεων από όλη την Ελλάδα. «Το mini MBA αποτελεί μία στρατηγική πρωτοβουλία που ενισχύει τις ηγετικές δεξιότητες των συνεργατών μας και δημιουργεί κοινή κουλτούρα, σύγχρονη ηγετική αντίληψη και υψηλή απόδοση σε όλο το δίκτυο. Για εμάς, δεν πρόκειται για μεμονωμένη δράση – αποτελεί μέρος ενός διευρυμένου πλαισίου εκπαίδευσης και υποστήριξης», δήλωσε μεταξύ άλλων ο γενικός διευθυντής Πωλήσεων της NN Hellas, κ. Διονύσης Νοδάρης.



Αποζημιώσεις 20,1 εκατ. ευρώ για τα καιρικά φαινόμενα του Ιανουαρίου

Σύμφωνα με την έρευνα της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος (ΕΑΕΕ) για την πρώτη εκτίμηση των αποζημιώσεων της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς για τις ζημιές των ασφαλίσεων περιουσίας και αυτοκινήτων από τα ακραία καιρικά φαινόμενα που επικράτησαν στην Ελλάδα 21-22 Ιανουαρίου 2026, καταγράφηκαν συνολικά 2.212 ζημιές, με το ύψος των αποζημιώσεων για αυτές να εκτιμάται συνολικά σε €20,1 εκατ.

Από αυτές, 1.284 ζημιές αφορούσαν τις ασφαλίσεις περιουσίας (εκτίμηση αποζημιώσεων €17,3 εκατ.), 924 ζημιές τις ασφαλίσεις αυτοκινήτων (εκτίμηση €2,6 εκατ.) και 4 ζημιές τις ασφαλίσεις σκαφών (εκτίμηση €267 χιλ.). Στην έρευνα της ΕΑΕΕ συμμετείχαν 24 ασφαλιστικές επιχειρήσεις, οι οποίες εκτιμάται ότι αθροίζουν το 98,4% της παραγωγής των ασφαλίσεων περιουσίας.

Ο πρόεδρος της Επιτροπής Περιουσίας, Μεταφορών & Αντασφαλίσεων, Ερρίκος Μοάτσος, δήλωσε μεταξύ άλλων ότι η ασφαλιστική αγορά, όπως σε κάθε καταστροφικό συμβάν, ανταποκρίνεται καλύπτοντας τους ασφαλισμένους, με αποζημιώσεις που εκτιμάται ότι θα ξεπεράσουν συνολικά τα €20 εκατ.



Εκδήλωση «Μικροεκφράσεις προσώπου»

Με μεγάλο ενδιαφέρον ανταποκρίθηκαν τα στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς στην πρόσκληση του ΣΕΣΑΕ για την ενημερωτική εκδήλωση με θέμα «Μικροεκφράσεις προσώπου: Αναγνώρισε, Εφάρμοσε, Ωφεληθού» και ομιλήτρια την κυρία Ρωξάνη Οικονόμου, που πραγματοποιήθηκε στην αίθουσα εκδηλώσεων της ΕΘΝΙΚΗΣ ασφαλιστικής εταιρείας και διήρκεσε σχεδόν δύο ώρες.

Η ομιλία είχε στόχο την ενημέρωση και ανάπτυξη παρατηρητικότητας και επικοινωνιακής ακρίβειας, μέσω επιστημονικά τεκμηριωμένων εργαλείων ανάλυσης συμπεριφοράς και πρακτικών μοντέλων εφαρμογής.

Υποτροφία αριστείας στη μνήμη του Δημήτρη Κοντομηνά

Σε μια ιδιαίτερα λαμπρή και συγκινητική ατμόσφαιρα πραγματοποιήθηκε η τελετή αποφοίτησης της 26ης σειράς των φοιτητών του Προγράμματος Executive MBA του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών.

Ξεχωριστή στιγμή της βραδιάς αποτέλεσε η απονομή, για πρώτη φορά, της Υποτροφίας Αριστείας στη μνήμη του ιδρυτή της Interamerican, Δημήτρη Κοντομηνά. Η υποτροφία απονεμήθηκε στην αριστεύσασα φοιτήτρια της σειράς, Δήμητρα Βυτόγιαννη, η οποία ολοκλήρωσε το πρόγραμμα με εξαιρετική επίδοση (9,58), κατακτώντας την πρώτη θέση μεταξύ των αποφοίτων. Η υποτροφία καλύπτει πλήρως τα διδάκτρα και των δύο ετών φοίτησης.

Την τιμητική πλάκα τα απένειμε ο Μάρκος Φραγκουλόπουλος, Corporate Relations Senior Leader του Ομίλου Interamerican, υπογραμμίζοντας πως η πρωτοβουλία αυτή



αποτελεί φόρο τιμής στον Δημήτρη Κοντομηνά και στις αξίες που πρέσβευε: όραμα, ηγεσία, γνώση, επιμονή, εξέλιξη και προσήλωση στον άνθρωπο και την κοινωνία.



Πρωτοβουλία για την ενεργό και υγιή γήρανση

Με την υποστήριξη της NN Hellas

Το Κέντρο Πολιτισμού Ίδρυμα Σταύρος Νιάρχος (ΚΠΙΣΝ) ανακοινώνει τη δημιουργία του SNFCC Longevity Hub, μιας πρωτοβουλίας αφιερωμένης στην ενίσχυση της ποιότητας της ζωής των ατόμων ηλικίας 60+ μέσω προσβάσιμων, πολιτιστικών, αθλητικών, κοινωνικών και εκπαιδευτικών προγραμμάτων, δράσεων και υπηρεσιών. Το έργο θέτει στο επίκεντρο τα άτομα μεγαλύτερης ηλικίας, συμβάλλοντας στην υγιή και ενεργό γήρανση, μέσα από ειδικά σχεδιασμένα και στοχευμένα προγράμματα, δράσεις και υπηρεσίες.

Ως πρώτο βήμα αυτού του έργου, ολοκληρώθηκε η έρευνα που διεξήγαγε το Εθνικό Κέντρο Κοινωνικών Ερευνών (ΕΚΚΕ) για λογαριασμό του ΚΠΙΣΝ, με την υποστήριξη της NN Hellas, η οποία εξετάζει τις δραστηριότητες, τη συμμετοχή και την ποιότητα ζωής των ατόμων τρίτης ηλικίας στην Ελλάδα.



Νέος διευθυντής Πωλήσεων

Η ΕΥΡΩΠΗ Ασφαλιστική, στο πλαίσιο ενίσχυσης της ηγετικής της ομάδας με έμπειρα στελέχη της αγοράς, τα οποία θα συμβάλουν στην αναπτυξιακή της πορεία, υποδέχεται στο ανθρώπινο δυναμικό της τον κ. Σπύρο Κροκίδη, ο οποίος αναλαμβάνει τη θέση του διευθυντή Πωλήσεων.

Ο κ. Κροκίδης έχει διατελέσει επί σειρά ετών στέλεχος σε μεγάλες πολυεθνικές και ελληνικές ασφαλιστικές εταιρείες και διαθέτει βαθιά γνώση και εμπειρία στη δια-



Ο κ. Σπύρος Κροκίδης.

χείριση μεγάλων εταιρικών κινδύνων, στην εμπορική ανάλυση δεδομένων (Sales Analytics) και τη διαχείριση στρατηγικών λογαριασμών (Key Accounts).

Το νέο στέλεχος καλωσόρισε ο κ. Νικόλαος Μακρόπουλος, εκτελεστικός αντιπρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της ΕΥΡΩΠΗΣ 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.



Νέα Επιχειρησιακή Συλλογική Σύμβαση Εργασίας

Η Εθνική Ασφαλιστική, με τη νέα τριετή Επιχειρησιακή Συλλογική Σύμβαση Εργασίας για την περίοδο 2026-2028, διαμορφώνει ένα σύγχρονο και ενισχυμένο πλαίσιο εργασιακής προστασίας, σταθερότητας και προοπτικής, το οποίο ανταποκρίνεται στις σημερινές ανάγκες των εργαζομένων και στις προκλήσεις της νέας εποχής.

Η νέα ΕΣΣΕ είναι αποτέλεσμα ουσιαστικού διαλόγου, συνεργασίας και κοινής προσπάθειας της εταιρείας με τον Σύλλογο Υπαλλήλων Εθνικής Ασφαλιστικής και διατηρεί το σύνολο των υφιστάμενων παροχών, εμπλουτίζοντάς τις, παράλληλα, με νέες πρωτοβουλίες και σημαντικές βελτιώσεις που ενισχύουν την καθημερινότητα των εργαζομένων και των οικογενειών τους.

Συγκεκριμένα, πέρα από μισθολογικές αυξήσεις και στοχευμένες οικονομικές ενισχύσεις, η νέα συμφωνία περιλαμβάνει αναβαθμισμένες αλλιά και νέες παροχές που αγγίζουν διαφορετικές πτυχές της ζωής των εργαζομένων. Μεταξύ άλλων, αυξάνεται το επίδομα τοκετού, εισάγεται υποστήριξη για διαδικασίες ιατρικών υποβοηθούμενης αναπαραγωγής και ενισχύονται οικονομικά οι εργαζόμενοι με προστατευόμενα μέλη. Παράλληλα, διευρύνεται η κάλυ-



ψη για βρεφονηπιακούς σταθμούς και νηπιαγωγεία μέχρι και τη λήξη της φοίτησης των παιδιών, ενώ ενισχύονται οι προβλέψεις για συναδέλφους με αναπηρία ή προβλήματα όρασης, προάγοντας έμπρακτα τη συμπερίληψη και τις ίσες ευκαιρίες στον χώρο εργασίας. Ταυτόχρονα, η νέα ΕΣΣΕ απαντά στις προκλήσεις της ψηφιακής εποχής, θέτοντας τις βάσεις για ένα ασφαλές, σύγχρονο και ανθρώπινο εργασιακό περιβάλλον.

Παρών στο No Finish Line Athens

Με το μήνυμα της αλληλεγγύης και της έμπρακτης στήριξης προς τον συνάνθρωπο να παραμένει πιο επίκαιρο από ποτέ, η Εθνική Ασφαλιστική έδωσε δυναμικό «παρών» για 10η συνεχή χρονιά ως Μεγάλος Χορηγός στον κορυφαίο φιθανθρωπικό αγώνα «No Finish Line Athens». Η φετινή συμμετοχή επισφραγίζει μια δεκαετία σταθερής παρουσίας σε μια διαδρομή που μετατρέπει κάθε βήμα σε ουσιαστικό κοινωνικό αντίκτυπο, ενισχύοντας τη διαχρονική δέσμευση της εταιρείας για την υποστήριξη ευάλωτων κοινωνικών ομάδων.

Στους αγώνες του «No Finish Line Athens» έχουν καταγραφεί, έως σήμερα, περισσότερες από 2.200 συμμετοχές εργαζομένων της εταιρείας, με τους ανθρώπους της να έχουν διανύσει συνολικά 24.661 χιλιόμετρα, συμβάλλοντας στη συγκέντρωση 297.164 ευρώ για σημαντικούς κοινωνικούς σκοπούς.

Φέτος, η πολυπληθής ομάδα εργαζομένων της Εθνικής Ασφαλιστικής περπάτησε και έτρεξε για καλό σκοπό, συγκεντρώνοντας 1.859 χιλιόμετρα και αναδεικνύοντας τις αξίες της συνεργασίας και της ανιδιοτελούς προσφοράς, που βρίσκονται στον πυρήνα της εταιρικής της κουλτούρας.



Νικήτρια διεθνούς πρωτοβουλίας η Grandmama



Η startup «Grandmama» από τη χώρα μας αναδείχθηκε νικήτρια της 3ης διοργάνωσης του NN Social Innovation Startup Award, της διεθνούς πρωτοβουλίας του Ομίλου NN, που, σε συνεργασία με τη Rubio Impact

Ventures, προωθεί καινοτόμες ιδέες για τη βελτίωση της χρηματοοικονομικής, σωματικής και/ή ψυχικής ευημερίας.

Η «Grandmama» ξεχώρισε για τις υπηρεσίες που προσφέρει στον τομέα της κατ'οίκον φροντίδας ηλικιωμένων. Μέσα από την πλατφόρμα της, που αξιοποιεί Τεχνητή Νοημοσύνη για να απλοποιήσει τη διαδικασία, βοηθά οικογένειες να βρίσκουν εύκολα και άμεσα αξιόπιστους φροντιστές, διασφαλίζοντας παράλληλα δίκαιες αμοιβές.

Για τη λύση και τον κοινωνικό της αντίκτυπο, η «Grandmama» πέτυχε χρηματική χορηγία 100.000 ευρώ, καθώς και ευκαιρίες για την επιτάχυνση της ανάπτυξής της. Η νίκη της ανακοινώθηκε στο πλαίσιο του Hello Tomorrow Conference στο Άμστερνταμ, όπου οι έξι νεοφυείς επιχειρήσεις που έφτασαν στον τελικό παρουσίασαν τις προτάσεις τους.

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ

Τηλεφωνήστε τώρα στο:

210 4173300



NP ασφαλιστική
Συνεπής σε ότι πει!



Το **συν** στην ασφάλειά σου!

Χορηγός της εκδήλωσης για τα 75 χρόνια της ΚΕΟΣΟΕ



Η Syndea είχε την τιμή να συμμετάσχει ως χορηγός στην επετειακή εκδήλωση για τα 75 χρόνια από την ίδρυση της ΚΕΟΣΟΕ.

Η εκδήλωση συγκέντρωσε πλήθος συμμετεχόντων, μεταξύ των οποίων διακεκριμένοι εκπρόσωποι της πολιτικής ζωής, της Τοπικής Αυτοδιοίκησης, καθώς και του αγροτικού και συνεταιριστικού τομέα.

Κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης ο πρόεδρος του Δ.Σ. της Syndea, κ. Κώστας Καραμανλής, απηύθυνε ομιλία, ενώ ο αντιπρόεδρος του Δ.Σ. της Syndea, κ. Αλέξανδρος Κοντός, ήταν μεταξύ των βραβευθέντων. Επίσης, κι άλλα στελέχη της Syndea έδωσαν το παρών, όπως ο κ. Μιχάλης Τζελέπης, σύμβουλος διοίκησης σε θέματα Εμπορικής Ανάπτυξης, και ο κ. Στάθης Γκόργκας, εμπορικός διευθυντής.

«Η συμμετοχή μας ως χορηγοί αποτελεί έμπρακτη έκφραση της δέσμευσής μας στη στήριξη θεσμών που υπηρετούν το συνεταιριστικό ιδεώδες και την ελληνική περιφέρεια», ανέφερε σχετικά ο διευθύνων σύμβουλος της Syndea, κ. Δημήτρης Ζορμπάς.



Επίσημη ασφαλιστική εταιρεία στα «Ποσειδώνια 2026»

Σε συνεργασία με την Agora Insurance, η Groupama Ασφαλιστική ανέλαβε τον ρόλο της επίσημης ασφαλιστικής εταιρείας της Διεθνούς Ναυτιλιακής Έκθεσης «Ποσειδώνια 2026», η οποία πραγματοποιείται φέτος στην Αθήνα. Ο Κωστής Αλφιέρης, Executive Director της Agora Insurance, διαθέτοντας μακροχρόνια εμπειρία και επιτυχημένες συνεργασίες στην ελληνική και διεθνή ασφαλιστική αγορά, συνεργάστηκε με την Groupama Ασφαλιστική, προσφέροντας ολοκληρωμένες ασφαλιστικές υπηρεσίες στον Διοργανωτή Εκθέσεις Ποσειδώνια Α.Ε. και στους εκθέτες της φετινής διοργάνωσης, μέσα από το ειδικά σχεδιασμένο για εκείνους πακέτο ασφάλισης. Αναλαμβάνοντας την ασφάλιση της μεγαλύτερης ναυτιλιακής έκθεσης της χώρας, η Groupama Ασφαλιστική ενισχύει την παρουσία της στους επιχειρηματικούς κινδύνους του κλάδου.



Πολιτισμός στην ασφάλισή σου

Στο δυναμικό της ο Ηλίας Γεωργόπουλος

Στο πλαίσιο της αναπτυξιακής της πορείας και της διαρκούς επένδυσής της στην τεχνολογία και στο ανθρώπινο δυναμικό της, η ΔΥΝΑΜΙΣ ΑΕΓΑ ανακοίνωσε την ένταξη του κ. Ηλία Γεωργόπουλου στο δυναμικό της από την 1η Ιουλίου 2026, αναλαμβάνοντας τη θέση του Head P&C.



**Ο κ. Ηλίας
Γεωργόπουλος.**

Ο κ. Η. Γεωργόπουλος, με πολυετή εμπειρία και βαθιά γνώση της ασφαλιστικής αγοράς, αναμένεται να συμβάλει ουσιαστικά στην ανάπτυξη σύγχρονων και ανταγωνιστικών λύσεων, προσφέροντας ακόμη μεγαλύτερη αξία στο δίκτυο συνεργατών και στους ασφαλισμένους της ΔΥΝΑΜΙΣ.

Με αφορμή τη νέα συνεργασία, ο διευθύνων σύμβουλος της ΔΥΝΑΜΙΣ ΑΕΓΑ, κ. Νικόλαος Χαλκιάπουλος, δήλωσε ότι «η ένταξη του Ηλία στην οικογένεια της ΔΥΝΑΜΙΣ αποτελεί ένα ακόμη σημαντικό βήμα στην υλοποίηση της στρατηγικής μας για βιώσιμη ανάπτυξη και διαρκή αναβάθμιση των υπηρεσιών μας. Η εμπειρία, η τεχνική κατάρτιση και η επαγγελματική του πορεία αποτελούν πολύτιμα εφόδια για την περαιτέρω ενδυνάμωση του κλάδου Γενικών Ασφαλίσεων και τη στήριξη των συνεργατών μας».

Ο κ. Ηλίας Γεωργόπουλος είναι διπλωματούχος μηχανολόγος μηχανικός και διαθέτει μακρά και επιτυχημένη πορεία στον ασφαλιστικό κλάδο, έχοντας αναλάβει θέσεις αυξημένης ευθύνης σε πολυεθνικό ασφαλιστικό όμιλο, με εξειδίκευση στη διαχείριση μεγάλων κινδύνων και τεχνικών ασφαλίσεων.



με τα προγράμματα της Euroins



www.euroins.gr



Στην κορυφή των «AI in Marketing Awards 2026»



Η Interamerican αναδείχθηκε «AI in Marketing Brand of the Year» και απέσπασε 9 συνοδικά βραβεία στα «AI in Marketing Awards 2026», επιβεβαιώνοντας τον πρωταγωνιστικό της ρόλο στην αξιοποίηση της Τεχνητής Νοημοσύνης στο σύγχρονο marketing.

Η ανάδειξη ως «AI in Marketing Brand of the Year» αποτελεί την ανώτερη διάκριση της διοργάνωσης και αναγνωρίζει τη συνοδική στρατηγική προσέγγιση της Interamerican στην ενσωμάτωση της Τεχνητής Νοημοσύνης σε όλο το εύρος των marketing και customer experience λειτουργιών της. Με συνέπεια, καινοτομία και μετρήσιμο αντίκτυπο σε κάθε στάδιο του customer journey, η εταιρεία ξεχώρισε για την ολιστική αξιοποίηση των νέων τεχνολογιών.

Οι βραβεύσεις αυτές επιβεβαιώνουν ότι, όταν η τεχνολογία υπηρετεί ένα ξεκάθαρο όραμα, μετατρέπεται την απλή προβολή σε ουσιαστική αλληλεπίδραση, τόνισε μεταξύ άλλων ο Στέφανος Φαλκονάκης, Group Marketing Leader της Interamerican.



Στην Art-Thessaloniki για 9η χρονιά

Η Karavias Art Insurance, διαχρονικά παρούσα σε όλα τα μεγάλα εικαστικά δρώμενα της χώρας, αναδεικνύει τον ουσιαστικό ρόλο της ασφάλισης στην προστασία της πολιτιστικής και καλλιτεχνικής δημιουργίας, ενισχύοντας έμπρακτα τη σύνδεση τέχνης, πολιτισμού και εξειδικευμένης ασφαλιστικής τεχνογνωσίας.

Στο αυτό το πλαίσιο και για 9η συνεχόμενη χρονιά –όσες ακριβώς είναι και οι διοργανώσεις της «Art Thessaloniki International Contemporary Fair» («Art Thessaloniki»)– η εταιρεία συμμετείχε στο event-θεσμό στον χώρο της Τέχνης για τη Βόρεια Ελλάδα, που εμπνέει και συνδέει καλλιτέχνες και χώρους Τέχνης από όλο τον κόσμο. Με κεντρικό μήνυμα «Behind every artwork, there's someone who protects it», η Karavias Art Insurance ήταν αποκλειστικός χορηγός της ασφαλιστικής κάλυψης της «Art Thessaloniki».



Φερεγγυότητα & Αξιοπιστία

Ενισχύει τον κλάδο Ζημιών Αυτοκινήτου

Η ΕΥΡΩΠΗ Ασφαλιστική, συνεχίζοντας σταθερά την ανοδική της πορεία, ανακοινώνει την περαιτέρω ενίσχυση του ανθρώπινου δυναμικού της με δύο νέα, δυναμικά στελέχη στον κλάδο Ζημιών Αυτοκινήτου.

Ειδικότερα, ο κ. Λεωνίδας Πραγκαστής αναλαμβάνει καθήκοντα διευθυντή Ζημιών του κλάδου Αυτοκινήτου, έχοντας ως αναπληρώτρια την κ. Αναστασία Μιχαηλίδη.

«Είμαι βέβαιος ότι με την τεχνογνωσία και την όρεξή τους για δουλειά, ο Λεωνίδας και η Αναστασία θα συμβάλουν σημαντικά στην επίτευξη των εταιρικών μας στόχων», δήλωσε μεταξύ άλλων ο κ. Νικόλαος Μακρόπουλος, εκτελεστικός αντιπρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της ΕΥΡΩΠΗΣ Ασφαλιστικής.



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





Δωρεά 12 οχημάτων στην Περιφέρεια Θεσσαλίας

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε η τελετή παράδοσης δώδεκα (12) νέων οχημάτων από την Εθνική Ασφαλιστική στην Περιφέρεια Θεσσαλίας. Η εκδήλωση έλαβε χώρα στον προαύλιο χώρο του νέου κτιρίου της Περιφέρειας, παρουσία του περιφερειάρχη Θεσσαλίας, κ. Δημήτρη Κουρέτα, και του διευθύνοντος συμβούλου της Εθνικής Ασφαλιστικής, κ. Δημήτρη Μαζαράκη.

Τα νέα, ειδικά επιλεγμένα οχήματα θα αποτελέσουν πολύτιμα εργαλεία για την Πολιτική Προστασία της Περιφέρειας Θεσσαλίας, καλύπτοντας τις αυξανόμενες ανάγκες διαχείρισης καταστάσεων έκτακτης ανάγκης και προστασίας των πολιτών από φυσικές καταστροφές. Η Εθνική Ασφαλιστική προχώρησε στη δωρεά τους, έπειτα από σχετικό αίτημα της Αυτοτελούς Διεύθυνσης Πολιτικής Προστασίας της Περιφέρειας. «Η ενίσχυση της ανθεκτικότητας των τοπικών κοινωνιών αποτελεί βασικό άξονα της εταιρικής μας υπευθυνότητας», τόνισε μεταξύ άλλων ο διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής, κ. Δημήτρης Μαζαράκης.

CARGLASS® Σημαντική διεθνής διάκριση

Μία ακόμη σημαντική διεθνής διάκριση απέσπασε η Carglass® Ελλιάδος στον παγκόσμιο θεσμό Belron® Exceptional People Awards 2026 (BEPA), που διοργανώνει η μητρική εταιρεία Belron®.

Η ομάδα Recontact της Carglass® Ελλιάδος, αποτελούμενη από τις Όλγα Ματαράγκα, Ιωάννα Πατίτσα, Κατερίνα Παυλιδάκη και Εύα Σαραντοπούλου, διακρίθηκε στα BEPA 2026, επιβεβαιώνοντας τη διαρκή προσήλωση της εταιρείας στην ποιοτική και πελατοκεντρική εξυπηρέτηση. Η ομάδα ξεχώρισε για τη συμβολή της στη διαδικασία recontact, επιτυγχάνοντας υψηλές επιδόσεις σε επίπεδο εξυπηρέτησης και αποτελεσματικότητας. Με συνέπεια, ταχύτητα ανταπόκρισης και ουσιαστική υποστήριξη προς τους οδηγούς, συμβάλλει καθημερινά στη βελτίωση της συνολικής εμπειρίας εξυπηρέτησης και στην εύρυθμη λειτουργία του Customer Contact Center. Παράλληλα, διακρίνεται για το υψηλό επίπεδο συνεργασίας με όλα τα εμπλεκόμενα τμήματα της εταιρείας, καθώς και για τη συμβολή της στη διαχείριση περιστατικών που σχετίζονται με παραμετροποιήσεις ADAS, υποστηρίζοντας την άμεση και αποτελεσματική εξυπηρέτηση των οδηγών.

Σταθερή αναπτυξιακή πορεία

Η Eurohold Bulgaria AD, κορυφαίος ενεργειακός και χρηματοοικονομικός όμιλος στη Νοτιοανατολική Ευρώπη και ιδιοκτήτης της Euroins Insurance Group AD και του Ομίλου Electrohold, κατέγραψε διψήφια ανάπτυξη κατά το πρώτο τρίμηνο του έτους, διατηρώντας τη σταθερά ανοδική πορεία των οικονομικών της επιδόσεων.

Ο όμιλος αύξησε τα ενοποιημένα έσοδά του κατά 10,8% σε ετήσια βάση, φτάνοντας τα 539,87 εκατ. ευρώ το πρώτο τρίμηνο του 2026. Τα κέρδη προ τόκων, φόρων και αποσβέσεων (EBITDA) αυξήθηκαν κατά 4,6% και ανήλθαν σε 51,97 εκατ. ευρώ, ενώ τα ενοποιημένα καθαρά κέρδη για την περίοδο ενισχύθηκαν κατά 11,5%, φτάνοντας τα 21,64 εκατ. ευρώ. Τα έσοδα από τις ενεργειακές δραστηριότητες, οι οποίες αποτελούν το μεγαλύτερο μέρος των δραστηριοτήτων του ομίλου, διαμορφώθηκαν σε 447,6 εκατ. ευρώ, παρουσιάζοντας αύξηση 9,9% σε σύγκριση με την αντίστοιχη περίοδο του προηγούμενου έτους. Τα EBITDA από τον ενεργειακό τομέα αυξήθηκαν κατά 6,2% και ανήλθαν σε 48,85 εκατ. ευρώ.

Στον ασφαλιστικό τομέα, τα λειτουργικά έσοδα αυξήθηκαν κατά 15,8% και διαμορφώθηκαν σε 93,36 εκατ. ευρώ, ενώ τα ασφαλιστικά έσοδα ενισχύθηκαν κατά 13,3%, φτάνοντας τα 78,1 εκατ. ευρώ. Τα EBITDA από τις ασφαλιστικές δραστηριότητες υπερτετραπλασιάστηκαν και ανήλθαν σε 1,75 εκατ. ευρώ.

Παράλληλα, τα έσοδα από χρηματοοικονομικές και επενδυτικές δραστηριότητες αυξήθηκαν κατά 33,7% σε ετήσια βάση και διαμορφώθηκαν σε 357 χιλ. ευρώ.

Η Βάντα Γιανναρά διευθύνουσα σύμβουλος



Η DGTAL, η Agentic πλατφόρμα Τεχνητής Νοημοσύνης για τον κλάδο της (αν)ασφάλισης και συναφείς ρυθμιζόμενους κλάδους, ανακοίνωσε ότι ξεπέρασε το 1 εκατομμύριο ευρώ σε ετήσια έσοδα και αναδιαμορφώνει τη διοικητική της δομή για να αξιοποιήσει τις ευκαιρίες που έχουν ανοίξει μπροστά της. Η εταιρεία στοχεύει στον διπλασιασμό των εσόδων της εντός των επόμενων δώδεκα μηνών και έχει συγκροτήσει ηγετική ομάδα που να ανταποκρίνεται σε αυτές τις φιλοδοξίες.

Η Βάντα Γιανναρά, συνιδρύτρια και πρώην CCO, αναλαμβάνει τη θέση της διευθύνουσας συμβούλου (CEO). Διαδέχεται τον Arndt Gossmann, ο οποίος ξεκίνησε και καθοδήγησε την εταιρεία κατά τα ιδρυτικά της χρόνια. Ο Arndt παραμένει ο κύριος μέτοχος και μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου. Στην ηγετική ομάδα, μαζί με τη Βάντα Γιανναρά, εντάσσεται ο Richard Hundt, CTO (Chief Technology Officer) – αναγνώριση του κεντρικού ρόλου που διαδραματίζει η τεχνολογία στην πορεία ανάπτυξης της DGTAL. Η ευρύτερη ομάδα διοίκησης έχει επίσης ενισχυθεί: η Νατάσα Μανιού αναλαμβάνει τη θέση της Chief Client Officer (CCO), η Nicola Robben αναλαμβάνει τον ρόλο της Chief Operating Officer (COO) και η Sirarpi Arshakyan αναλαμβάνει τον ρόλο της Chief of Staff (CoS).

Χορηγός στο Συνέδριο Ηγεσίας της ΕΑΣΕ



Η Designia Insurance Brokers συμμετείχε για δεύτερη συνεχή χρονιά ως Κύριος Χορηγός στο 37ο Συνέδριο Ηγεσίας της Ένωσης Ανώτατων Στελεχών Επιχειρήσεων (ΕΑΣΕ) που πραγματοποιήθηκε πρόσφατα στο Μέγαρο Μουσικής Αθηνών. Η εταιρεία στήριξε τον θεσμό στο πλαίσιο της συνεργασίας που έχει αναπτύξει με την ΕΑΣΕ, με στόχο να ενισχύσει την αποστολή της για διάχυση της γνώσης και ενδυνάμωση της ηγεσίας.

Περισσότεροι από 450 συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να παρακολουθήσουν ομιλίες και συζητήσεις με διακεκριμένους ομιλητές από τον χώρο των επιχειρήσεων, της επιστήμης και της κοινωνίας, οι οποίοι επικεντρώθηκαν στο πώς διαμορφώνονται σήμερα οι σχέσεις μεταξύ οργανισμών, ηγεσίας, κοινωνίας και επιχειρηματικού περιβάλλοντος.

Η εμπιστοσύνη χτίζεται μέσα από την υπευθυνότητα και την ουσιαστική παρουσία δίπλα στους ανθρώπους και τις επιχειρήσεις και αποτελεί απαραίτητο συστατικό της σύγχρονης ηγεσίας, δήλωσε μεταξύ άλλων η αντιπρόεδρος και διευθύνουσα σύμβουλος της Designia Insurance Brokers, Άννα Τρύφων.



ΠΑΝΟΣ ΤΣΙΟΛΗΣ
ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΤΟΥ ΠΑΓΚΥΠΡΙΟΥ ΣΥΝΔΕΣΜΟΥ
ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ
ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΤΩΝ (ΠΣΕΑΔ)

«Η ασφαλιστική διαμεσολάβηση αλλάζει, αλλά ο άνθρωπος παραμένει στο επίκεντρο»



Συνέντευξη στον **ΓΙΑΝΝΗ ΣΕΪΤΑΝΙΔΗ**

Η ασφαλιστική αγορά στην Κύπρο βρίσκεται σε περίοδο μετάβασης. Η τεχνολογική πρόοδος, οι νέες ρυθμιστικές απαιτήσεις, οι μεταβαλλόμενες ανάγκες των καταναλωτών και οι ανακατατάξεις στον κλάδο δημιουργούν ένα νέο περιβάλλον για τους επαγγελματίες ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές. Ο πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου του Παγκύπριου Συνδέσμου Επαγγελματιών Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών (ΠΣΕΑΔ), Πάνος Τσιολής, μιλά στο «ΝΑΙ» για τις μεγάλες προκλήσεις του σήμερα, τον ρόλο της διαμεσολάβησης, τη σημασία της συνεχούς εκπαίδευσης και το πώς η ψηφιοποίηση μετασχηματίζει το επάγγελμα.

— Πώς θα περιγράψετε τη σημερινή εικόνα της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης στην Κύπρο; Πού βρίσκεται ο κλάδος σήμερα;

Η ασφαλιστική διαμεσολάβηση στην Κύπρο έχει περάσει σε μια νέα εποχή. Πρόκειται για έναν τομέα που τα τελευταία χρόνια έχει ωριμάσει σημαντικά, τόσο θεσμικά όσο και επαγγελματικά. Ο σύγχρονος διαμεσολαβητής δεν περι-

Ο κ. Πάνος Τσιολής.



ορίζεται πλέον στη διάθεση ασφαλιστικών προϊόντων. Ο ρόλος του είναι πολύ πιο σύνθετος και απαιτητικός, καθώς καλείται να λειτουργήσει ως σύμβουλος που κατανοεί τους κινδύνους, αξιολογεί ανάγκες και διαμορφώνει εξατομικευμένες λύσεις προστασίας.

Η μετάβαση αυτή έχει ενισχυθεί από την εφαρμογή ευρωπαϊκών κανονισμών, την αυστηρότερη εποπτεία και την ανάγκη μεγαλύτερης διαφάνειας απέναντι στον καταναλωτή. Παράλληλα, η ίδια η κοινωνία ζητά πλέον πιο ποιoτική συμβουλή, μεγαλύτερη υπευθυνότητα και πιο άμεση εξυπηρέτηση.

Αν συγκρίνει κανείς την εικόνα της αγοράς πριν από δύο δεκαετίες με τη σημερινή, θα διαπιστώσει μια εντυπωσιακή εξέλιξη. Από τις χειροκίνητες διαδικασίες και τη γραφειοκρατία, περάσαμε σε ένα περιβάλλον που βασίζεται στην ταχύτητα, στα ψηφιακά εργαλεία και στη διαχείριση πληροφορίας σε πραγματικό χρόνο.

ΠΡΟΚΛΗΣΕΙΣ

— Ποιες θεωρείτε ότι είναι οι σημαντικότερες προκλήσεις που αντιμετωπίζει σήμερα ο ασφαλιστικός

τομέας στην Κύπρο;

Οι προκλήσεις είναι πολυεπίπεδες. Η πρώτη και πιο άμεση αφορά τον ψηφιακό μετασχηματισμό της αγοράς. Οι τεχνολογικές εξελίξεις αλλιάζουν ριζικά τον τρόπο λειτουργίας των ασφαλιστικών εταιρειών και των διαμεσολαβητών. Οι επαγγελματίες του χώρου καλούνται να ενσωματώσουν νέα εργαλεία, να αξιοποιήσουν αυτοματισμούς και να προσφέρουν ταχύτερες υπηρεσίες, χωρίς όμως να χαθεί η προσωπική επαφή.

Ταυτόχρονα, υπάρχει η πρόκληση της ενίσχυσης της ασφαλιστικής συνείδησης. Παρά την πρόοδο που έχει επιτευχθεί, εξακολουθεί να υπάρχει ανάγκη για μεγαλύτερη ενημέρωση των πολιτών γύρω από τη σημασία της πρόληψης και της προστασίας απέναντι σε κινδύνους που διαρκώς αυξάνονται – από φυσικές καταστροφές μέχρι κυβερνοεπιθέσεις.

Ένα ακόμη κρίσιμο ζήτημα είναι η προσέλκυση νέων ανθρώπων στο επάγγελμα. Ο κλάδος χρειάζεται νέα γενιά επαγγελματιών με σύγχρονες δεξιότητες, τεχνολογική εξοικείωση και ισχυρή κουλτούρα συμβουλευτικής προσέγγισης.

Παράλληλα, οι αλλαγές στην ασφαλιστική αγορά, οι συγχωνεύσεις εταιρειών και οι νέες ισορροπίες στον ανταγωνισμό δημιουργούν μια νέα πραγματικότητα, η οποία απαιτεί μεγαλύτερη εξειδίκευση και προσαρμοστικότητα.

ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ

— Πόσο καθοριστικός παραμένει ο ρόλος της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης σε μια εποχή όπου η τεχνολογία επεκτείνεται παντού;

Ο ρόλος της διαμεσολάβησης όχι μόνο δεν υποβαθμίζεται, αλλά αποκτά ακόμη μεγαλύτερη σημασία. Η τεχνολογία μπορεί να προσφέρει ταχύτητα και ευκολία, όμως δεν μπορεί να αντικαταστήσει την κρίση, την εμπειρία και την ανθρώπινη σχέση εμπιστοσύνης.

Ο πελάτης σήμερα βρίσκεται αντιμέτωπος με πληθώρα επιλογών και συχνά με σύνθετα ασφαλιστικά προϊόντα. Χρειάζεται έναν άνθρωπο που να μπορεί να μεταφράσει αυτήν την πολυπλοκότητα σε πρακτικές λύσεις, να εξηγήσει τους όρους κάλυψης και να προτείνει το κατάλληλο πλαίσιο προστασίας με βάση τις πραγματικές ανάγκες του.

Ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής λειτουργεί ως σημείο αναφοράς, ιδιαίτερα σε δύσκολες στιγμές, όταν προκύπτει

μια ζημιά ή ένα απρόοπτο γεγονός. Εκεί φαίνεται η πραγματική αξία της προσωπικής παρουσίας και της επαγγελματικής καθοδήγησης.

— Η ψηφιοποίηση επηρεάζει έντονα τον κλάδο. Αποτελεί ευκαιρία ή απειλή για τους διαμεσολαβητές;

Θα έλεγα ξεκάθαρα ότι αποτελεί ευκαιρία, αρκεί να αξιοποιηθεί σωστά. Η τεχνολογία δεν πρέπει να αντιμετωπίζεται ως αντίπαλος, αλλά ως σύμμαχος. Σήμερα, ένας διαμεσολαβητής μπορεί να εξηγηθεί πιο αποτελεσματικά τον πελάτη, να επιταχύνει διαδικασίες, να οργανώσει καλύτερα το χαρτοφυλάκιό του και να βελτιώσει την ποιότητα της παρεχόμενης υπηρεσίας.

Τα ψηφιακά εργαλεία, οι ηλεκτρονικές πλατφόρμες, ακόμη και οι εφαρμογές Τεχνητής Νοημοσύνης, προσφέρουν νέες δυνατότητες. Ωστόσο, το βασικό ζητούμενο είναι να διατηρηθεί η ανθρώπινη διάσταση του επαγγελματία.

Η ασφάλιση αφορά την προστασία ανθρώπων, οικογενειών και επιχειρήσεων. Πρόκειται για μια σχέση που βασίζεται στην εμπιστοσύνη. Καμία τεχνολογική πλατφόρμα δεν μπορεί να αντικαταστήσει πλήρως την αίσθηση ασφάλειας που προσφέρουν η προσωπική συμβουλή και η διαρκής παρουσία του επαγγελματία δίπλα στον πελάτη.

ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ

— Σε ένα τόσο απαιτητικό περιβάλλον, πόσο σημαντική είναι η συνεχής εκπαίδευση των επαγγελματιών του κλάδου;

Η εκπαίδευση αποτελεί προϋπόθεση επιβίωσης και εξέλιξης. Το ασφαλιστικό περιβάλλον αλλάζει συνεχώς – από τη νομοθεσία και τις κανονιστικές απαιτήσεις μέχρι τα ίδια τα προϊόντα και τις ανάγκες των καταναλωτών. Κανείς επαγγελματίας δεν μπορεί να θεωρεί ότι οι γνώσεις που απέκτησε πριν από μερικά χρόνια επαρκούν.

Ο διαμεσολαβητής του σήμερα πρέπει να επενδύει διαρκώς στην επιμόρφωσή του, τόσο σε τεχνικά ζητήματα όσο και σε δεξιότητες επικοινωνίας, τεχνολογίας και εξυπηρέτησης πελατών.

Στον ΠΣΕΑΔ έχουμε δώσει ιδιαίτερη βαρύτητα στην εκπαιδευτική αναβάθμιση. Η εμπειρία της πανδημίας επιτάχυνε την υιοθέτηση νέων μορφών κατάρτισης, όπως τα διαδικτυακά σεμινάρια και οι εξ αποστάσεως εκπαιδευτικές δράσεις, που προσφέρουν μεγαλύτερη προσβασιμότητα και ευελιξία.

Η συνεχής μάθηση είναι εκείνη που τελικά διαμορφώνει επαγγελματίες υψηλού επιπέδου και ενισχύει την αξιοπιστία ολόκληρου του κλάδου.

— Πέρα από την τεχνογνωσία, πόσο σημαντική είναι η

διατήρηση συστηματικής επαφής με τον πελάτη;

Είναι απολύτως καθοριστική. Η σχέση ανάμεσα στον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή και στον πελάτη δεν πρέπει να εξαντλείται στην υπογραφή ενός συμβολαίου. Αντίθετα, πρόκειται για μια σχέση που οφείλει να είναι διαρκής και ουσιαστική.

Οι ανάγκες των ανθρώπων μεταβάλλονται. Αλλάζουν η οικογενειακή κατάσταση, τα εισοδήματα, οι επαγγελματικές δραστηριότητες ή οι οικονομικές προτεραιότητες. Ο διαμεσολαβητής οφείλει να βρίσκεται σε συνεχή επικοινωνία με τον πελάτη, να επανεξετάζει τις καλύψεις του και να προτείνει αναπροσαρμογές όπου χρειάζεται.

Η συνέπεια στην επικοινωνία χτίζει εμπιστοσύνη και ενισχύει τη μακροχρόνια σχέση. Ο πελάτης θέλει να γνωρίζει ότι υπάρχει ένας επαγγελματίας που τον γνωρίζει, κατανοεί τις ανάγκες του και θα είναι παρών όταν τον χρειαστεί.

— Ποιος είναι ο ρόλος του ΠΣΕΑΔ στη νέα αυτή εποχή για την ασφαλιστική αγορά;

Ο ΠΣΕΑΔ έχει μια πολυδιάστατη αποστολή. Από τη μία πλευρά, οφείλει να εκπροσωπεί θεσμικά τους επαγγελματίες ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές και να συμμετέχει ενεργά στη διαμόρφωση πολιτικών που επηρεάζουν τον κλάδο. Από την άλλη, πρέπει να λειτουργεί ως φορέας στήριξης, εκπαίδευσης και καθοδήγησης των μελών του.

Οι προκλήσεις που έχουμε μπροστά μας απαιτούν συλλογική προσέγγιση. Ζητήματα όπως η ψηφιακή μετάβαση, οι νέοι ευρωπαϊκοί κανονισμοί, οι μεταβολές στην αγορά και οι ανάγκες των καταναλωτών δεν μπορούν να αντιμετωπιστούν αποσπασματικά.

Στόχος μας είναι να ενισχύσουμε ακόμη περισσότερο την επαγγελματική ταυτότητα των διαμεσολαβητών, να αναδείξουμε τη σημασία του έργου τους και να συμβάλουμε στη δημιουργία ενός πιο σύγχρονου και αξιόπιστου ασφαλιστικού περιβάλλοντος στην Κύπρο.

— Ποιο είναι το μήνυμά σας προς τους επαγγελματίες του ασφαλιστικού κλάδου;

Ζούμε σε μια εποχή μεγάλων αλλαγών, αλλά και μεγάλων ευκαιριών. Η επιτυχία θα ανήκει σε όσους επενδύσουν στη γνώση, προσαρμοστούν στις τεχνολογικές εξελίξεις και παραμείνουν σταθερά προσηλωμένοι στον άνθρωπο και στις ανάγκες του.

Η ασφαλιστική διαμεσολάβηση έχει μέλλον, γιατί η ανάγκη για καθοδήγηση, προστασία και ανθρώπινη συμβουλή παραμένει διαχρονική. Το ζητούμενο είναι να συνεχίσουμε να εξελισσόμαστε, να διατηρήσουμε υψηλά επαγγελματικά πρότυπα και να χτίζουμε καθημερινά σχέσεις εμπιστοσύνης με τους πελάτες μας. **NAI**



Όθωνος & Φιλελλήνων 3 • 105 57 Αθήνα

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

Οι νέες γενιές οδηγών αλλάζουν την αγορά αυτοκινήτου

Του **ΓΙΩΡΓΟΥ ΜΟΥΖΟΥ**

Οι νεότερες γενιές οδηγών, με διαφορετικές συνήθειες, διαφορετικές οικονομικές προτεραιότητες και διαφορετικό τρόπο σκέψης γύρω από την αυτοκίνηση και τις βιώσιμες μετακινήσεις, διαμορφώνουν σταδιακά ένα νέο πλαίσιο. Δεν αντιμετωπίζουν όλοι το αυτοκίνητο ως σύμβολο κύρους, ούτε ως αυτονόητο περιουσιακό στοιχείο που πρέπει να αποκτηθεί πάση θυσία. Για πολλούς, το αυτοκίνητο αξιολογείται πλέον κυρίως με όρους χρηστικότητας, ευελιξίας, κόστους, τεχνολογικής εμπειρίας και συνοδικής εξυπηρέτησης. Αυτή η μετατόπιση δεν είναι μια απλή αλλαγή γούστου. Είναι μια βαθύτερη αλλαγή νοοτροπίας, η οποία επηρεάζει άμεσα τους κατασκευαστές, τις εταιρείες leasing, τους εμπόρους, τις υπηρεσίες aftersales, την οδική βοήθεια και φυσικά την ασφαλιστική αγορά. Οι νεότεροι οδηγοί δεν μπαίνουν στην αγορά αυτοκινήτου με τα ίδια κριτήρια που είχαν οι προηγούμενες γενιές. Και αυτή η διαφορά αρκεί από μόνη της για να αλλάξει το παιχνίδι.

ΑΠΟ ΤΟ «ΝΑ ΕΧΩ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ» ΣΤΟ «ΝΑ ΜΕ ΕΞΥΠΗΡΕΤΕΙ ΣΩΣΤΑ»

Για χρόνια, η κατοχή αυτοκινήτου ήταν κάτι πολύ περισσότερο από μια πρακτική ανάγκη. Ήταν σε μεγάλο βαθμό συνδεδεμένη με την αίσθηση ανεξαρτησίας, με την κοινωνική εικόνα, με την οικονομική πρόοδο και, σε πολλή περιπτώσεις, με ένα προσωπικό όνειρο. Σήμερα, οι νεότερες γενιές δείχνουν να προσεγγίζουν το αυτοκίνητο πιο ψύχραιμα και πιο λειτουργικά. Δεν σημαίνει ότι δεν το θέλουν ή ότι δεν το χρειάζονται, απλώς το αξιολογούν διαφορετικά.

Ο νέος οδηγός σκέφτεται πρώτα αν το αυτοκίνητο ταιριάζει πραγματικά στις ανάγκες του, αν είναι εύκολο στην καθημερινή χρήση, αν κοστίζει λογικά στη συντήρηση, αν

προσφέρει τεχνολογία που διευκολύνει την εμπειρία και αν συνολικά τον βοηθά να ζει καλύτερα. Φυσικά το συναίσθημα δεν έχει εξαφανιστεί από την εξίσωση, μιας και υπάρχουν πολλοί λάτρεις της αυτοκίνησης, αλλά πλέον δεν είναι καταλυτικός παράγοντας. Και αυτό γιατί στις μέρες μας το αυτοκίνητο πρέπει να αποδεικνύει την αξία του κάθε μέρα. Πρέπει να είναι πρακτικό, ασφαλές, οικονομικά διαχειρίσιμο και τεχνολογικά σύγχρονο.

Η ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΔΙΑΜΟΡΦΩΝΕΙ ΝΕΑ ΚΡΙΤΗΡΙΑ

Για να κατανοήσει κανείς καλύτερα τη στάση των νέων γενιών απέναντι στο αυτοκίνητο πρέπει να λάβει υπόψη τη γενικότερη οικονομική πραγματικότητα. Οι σημερινοί νέοι μεγάλωσαν ή ενηλικιώθηκαν σε μια εποχή αβεβαιότητας, αυξημένου κόστους ζωής, μεταβαλλόμενων επαγγελματικών συνθηκών και γενικότερης ανάγκης για πιο προσεκτική διαχείριση των οικονομικών τους. Όλα αυτά δημιουργήσαν μια νέα πραγματικότητα σε ό,τι αφορά την αγορά ή τη χρήση αυτοκινήτου, μιας και το συνολικό κόστος χρήσης παίζει πλέον καθοριστικό ρόλο. Δεν αρκεί η τιμή αγοράς, αφού στην εξίσωση μπαίνει το καύσιμο ή η κατανάλωση ενέργειας, η συντήρηση, τα τέλη, η αξιοπιστία, η μεταπωλητική αξία, η κάλυψη και όλες οι παράμετροι που επηρεάζουν το πραγματικό μηνιαίο βάρος ενός οχήματος. Αυτό εξηγεί γιατί ολόένα περισσότεροι οδηγοί αντιμετωπίζουν το αυτοκίνητο όχι απλώς ως επιθυμία, αλλά ως οικονομική απόφαση που πρέπει να «βγαίνει». Και ακριβώς γι' αυτό, λύσεις που προσφέρουν μεγαλύτερη προβλεψιμότητα στο κόστος γίνονται πιο ελκυστικές.

Η ΝΕΑ ΑΝΤΙΛΗΨΗ ΓΙΑ ΤΟ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ

Μία από τις πιο ουσιαστικές αλλαγές που φέρνουν οι νε-

ότερες γενιές είναι η διαφορετική σχέση τους τόσο με την έννοια της ιδιοκτησίας όσο και με την ίδια την εμπειρία χρήσης του αυτοκινήτου. Σε μια εποχή όπου η ευελιξία αποκτά μεγαλύτερη αξία από τη μόνιμη κατοχή, το leasing, η μακροχρόνια μίσθωση και άλλα ευέλικτα μοντέλα κερδίζουν έδαφος, καθώς προσφέρουν σταθερότερο κόστος, λιγότερες δεσμεύσεις και ευκολότερη ανανέωση οχήματος. Το αυτοκίνητο παύει έτσι να αντιμετωπίζεται αποκλειστικά ως κτήμα και αξιολογείται ολόένα περισσότερο με όρους χρήσης και καθημερινής εξυπηρέτησης.

Παράλληλα, οι νέες γενιές, έχοντας μεγαλώσει σε ένα ψηφιακό περιβάλλον, περιμένουν από το αυτοκίνητο να προσφέρει κάτι περισσότερο από καλές επιδόσεις ή ελκυστική σχεδίαση. Η συνδεσιμότητα, η ευχρηστία του infotainment, η αλληλεπίδραση με το κινητό και η συνολική ψηφιακή εμπειρία επηρεάζουν όλο και περισσότερο την τελική επιλογή. Για τον νεότερο οδηγό, ένα αυτοκίνητο πρέπει να είναι όχι μόνο πρακτικό και οικονομικά διαχειρίσιμο, αλλά και τεχνολογικά σύγχρονο, φιλικό και ουσιαστικά προσαρμοσμένο στην καθημερινότητά του. Αυτό σημαίνει ότι η αγορά δεν αρκεί πλέον να πουλά απλώς όχημα, αλλά οφείλει να προσφέρει μια ολοκληρωμένη, ευέλικτη και σύγχρονη εμπειρία χρήσης.

Η ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΑΠΕΝΑΝΤΙ ΣΕ ΕΝΑΝ ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟ ΟΔΗΓΟ

Οι αλλαγές αυτές δεν αφορούν μόνο την αγορά αυτοκινήτου με τη στενή έννοια. Αφορούν εξίσου και την ασφαλιστική αγορά. Ο νέος οδηγός δεν προσεγγίζει την ασφάλιση με τους ίδιους όρους που ίσως την προσέγγιζαν οι προηγούμενες γενιές, αφού δεν αρκείται εύκολα σε μια τυπική κάλυψη, ούτε πείθεται μόνο από την τιμή. Θέλει καθαρή πληροφόρηση, ευκολία στη διαδικασία, ταχύτητα στην εξυπηρέτηση, αίσθηση ότι το προϊόν ανταποκρίνεται

στις πραγματικές του ανάγκες και, κυρίως, ότι η σχέση με την ασφαλιστική δεν σταματά στη στιγμή της πληρωμής.

Σε αυτό το περιβάλλον, οι ασφαλιστικές εταιρείες καλούνται να επανασχεδιάσουν όχι μόνο το προϊόν, αλλά και τον τρόπο με τον οποίο το επικοινωνούν. Η νέα γενιά οδηγών αναζητά απλότητα, διαφάνεια, ψηφιακή άνεση και ουσιαστική υποστήριξη. Θέλει να καταλαβαίνει τι αγοράζει, να μπορεί να εξυπηρετηθεί εύκολα και να αισθάνεται ότι η κάλυψή του εντάσσεται ομαλά στη συνολική εμπειρία χρήσης του αυτοκινήτου. Όποιος αντιληφθεί έγκαιρα αυτή τη μεταβολή, θα έχει σημαντικό πλεονέκτημα σε μια αγορά που δεν αλληιάζει μόνο τεχνολογικά, αλλά και πολιτισμικά.

ΟΙ ΟΔΗΓΟΙ ΤΟΥ ΑΥΡΙΟ ΔΙΑΜΟΡΦΩΝΟΥΝ ΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΤΟΥ ΣΗΜΕΡΑ

Η πιο ουσιαστική διαπίστωση είναι ότι η αλλαγή δεν έρχεται μόνο «από πάνω», από τη βιομηχανία ή την τεχνολογία. Έρχεται και «από κάτω», από τον ίδιο τον καταναλωτή. Οι νέες γενιές οδηγών δεν περιμένουν απλώς να δουν τι θα τους προσφέρει η αγορά. Την υποχρεώνουν, με τις επιλογές και τις απαιτήσεις τους, να εξελιχθεί. Την οδηγούν προς πιο ευέλικτες λύσεις, προς μεγαλύτερη διαφάνεια, προς περισσότερη τεχνολογία με πραγματικό νόημα και προς μια συνολική εμπειρία που δεν σταματά στην πώληση.

Η αγορά αυτοκινήτου των επόμενων ετών θα ανήκει σε εκείνους που θα καταλάβουν ότι ο νέος οδηγός δεν είναι απλώς νεότερος ηλικιακά. Είναι διαφορετικός σε νοοτροπία. Θέλει λιγότερες υποσχέσεις και περισσότερη ουσία. Λιγότερη επιτήδευση και περισσότερη χρηστικότητα. Λιγότερες αγκυλώσεις και περισσότερη προσαρμοστικότητα. Και αυτή ακριβώς η αλλαγή είναι που αναδιαμορφώνει ήδη, με σταθερό και μη αναστρέψιμο τρόπο, ολόκληρη την αγορά αυτοκινήτου. **ΚΑ**

ΓΙΩΡΓΟΣ ΜΟΥΖΟΣ



Ο Γιώργος Μούζος, με σπουδές Μηχανολογίας και έντονη την αγάπη για ό,τι έχει τροχούς, μπήκε στον τομέα του Ειδικού Τύπου το 2005. Τα πρώτα δημοσιογραφικά βήματα έγιναν σε περιοδικό βελτιώσεων της εποχής κι έκτοτε συνέχισε την καριέρα του σε μεγάλα περιοδικά του χώρου.

Το 2007 βρίσκεται στο εβδομαδιαίο «Autocar», αλλά και στο site αυτοκινήτου sportdrive.gr.

Από το 2012 έως και τον Ιανουάριο του 2016 βρίσκεται στο εβδομαδιαίο περιοδικό αυτοκινήτου «Auto Τρίτη». Τον Φεβρουάριο του ίδιου έτους αναλαμβάνει εξ ολοκλήρου το section του αυτοκινήτου στην κλαδική εφημερίδα «NextDeal», αλλά και στο site nextdeal.gr.

Παράλληλα, διατηρεί τη θέση του διευθυντή Σύνταξης στα περιοδικά «ΕΠΙΠΛΕΟΝ» και «Woodmag Egypt», που αφορούν τον κλάδο του ξύλου και του επίπλου.

Άλλες αγάπες, πέρα από τροχούς και μοτέρ, οι καταδύσεις, τα ταξίδια, αλλά και η πυγμαχία!

ΣΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ



Η «ΔΟΥΛΕΙΑ» ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ ΑΡΧΙΖΕΙ ΜΕ ΤΙΣ «ΑΝΤΙΡΡΗΣΕΙΣ ΤΩΝ ΠΕΛΑΤΩΝ»

- Βρείτε στο επόμενο «ΝΑΙ» ιδέες για απαντήσεις.
- Έχετε ικανότητα, διπλωματία και καλή κρίση για να δώσετε τις σωστές και αποτελεσματικές απαντήσεις;
- Οι επιτυχημένοι επαγγελματίες σύμβουλοι ασφαλιστές έχουν οδηγό το «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ».
- Διαβάστε το!



Ζητήστε το επόμενο **ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ** και τις προτάσεις του

Γίνετε συνδρομητές σήμερα!

Γραφτείτε συνδρομητές τώρα! Πληροφορίες: Φιλελλήνων 3, Σύνταγμα • Τηλέφωνο: 210 3229394 e-mail: info@nextdeal.gr, press@spiroueditions.gr



NN Orange Health

Πάντα εκεί
να σας στηρίζει.

Οικογενειακό Πρόγραμμα Ασφάλισης Υγείας

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

Γιατί η ζωή είναι πάντα μπροστά.

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



nnhellas.gr

You matter

HERE NOW



140 ΧΡΟΝΙΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

140 ΧΡΟΝΙΑ,
ΦΡΟΝΤΙΖΟΥΜΕ ΟΤΙ ΕΧΕΙ
ΑΞΙΑ ΓΙΑ 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.

Είμαστε εδώ, για όλα όσα ανυπομονείς να ζήσεις.



generali.gr