

08 αποστολή

Συνάντηση Ασφαλιστών και
Αντασφαλιστών της ΕΑΕΕ:
Τα κρίσιμα ζητήματα στο 26ο
Insurance & Reinsurance Meeting

34 αφιέρωμα

ΑΣΤΙΚΕΣ ΕΥΘΥΝΕΣ
Οι νέοι κίνδυνοι,
οι σύγχρονες καλύψεις
και οι απαιτήσεις της αγοράς

52 50 Χρόνια

Επικουρικό Κεφάλαιο

Ένα επετειακό συνέδριο
για τον θεσμό, την οδική ασφάλεια
και τη νέα εποχή της πρόληψης
με τη σφραγίδα της ethosEVENTS



Nikos Bayiάννης

CEO της Export Credit Greece

Θέλουμε η ECG να γίνει σημείο αναφοράς για κάθε
εταιρεία που κάνει το επόμενο βήμα εκτός συνόρων



860+ Εργαζόμενοι



1.500.000 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!

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





editorial

Ασφάλιστρα υγείας: Όταν η συζήτηση αρχίζει να ξεκαθαρίζει το τοπίο

Τα τελευταία χρόνια, χιλιάδες ασφαλισμένοι ήρθαν αντιμέτωποι με σημαντικές αυξήσεις στα συμβόλαια υγείας τους, δημιουργώντας εύλογη ανησυχία και κοινωνική συζήτηση. Η παρέμβαση της Πολιτείας ήταν αναμενόμενη, καθώς το ζήτημα άγγιξε ευρύτερα την καθημερινότητα των πολιτών. Ωστόσο, το πιο σημαντικό στοιχείο της τρέχουσας περιόδου είναι ότι η συζήτηση αρχίζει επιτέλους να αποκτά καθαρότερη δομή.

Με πρόσφατες παρεμβάσεις της, η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος (ΕΑΕΕ) υπογραμμίζει κάτι κρίσιμο: οι ασφαλιστικές εταιρείες δεν παράγουν τις δαπάνες υγείας. Δεν καθορίζουν τις τιμές των νοσοκομείων, των κλινικών ή των ιατρικών πράξεων. Καλούνται όμως να απορροφήσουν το αποτέλεσμα αυτών των χρεώσεων μέσω των αποζημιώσεων προς τους ασφαλισμένους.

Τα στοιχεία που παραθέτει η αγορά δείχνουν μια σταθερή ανοδική πορεία: το 2024, οι αποζημιώσεις υγείας αυξήθηκαν κατά περίπου 150 εκατ. ευρώ (+21% σε σχέση με το 2023), ενώ, την τελευταία τριετία, η μέση ετήσια αύξηση αγγίζει το 19%. Ρυθμοί που ξεπερνούν αισθητά τον πληθωρισμό και τη γενική οικονομική ανάπτυξη. Σε αυτό το πλαίσιο, η παρέμβαση της ΕΑΕΕ λειτουργεί περισσότερο ως μια προσπάθεια αποσαφήνισης παρά αντιπαράθεσης. Αναδεικνύει το γεγονός ότι το κόστος δεν διαμορφώνεται σε ένα μόνο σημείο της αλυσίδας, αλλά σε ολόκληρο το οικοσύστημα υγείας.

Η αναφορά στη δομή της αγοράς είναι χαρακτηριστική: υψηλή συγκέντρωση ιδιωτικών υπηρεσιών σε λίγους μεγάλους παρόχους, απουσία ενιαίου και πλήρους διαφανούς συστήματος τιμολόγησης και χρεώσεις που σε ορισμένες περιπτώσεις πλησιάζουν επίπεδα ιδιαίτερα ανεπτυγμένων και πολύ ακριβότερων αγορών υγείας διεθνώς. Η ανάδειξη αυτών των στοιχείων δεν στοχοποιεί, αλλά συμβάλει στο να γίνει πιο καθαρή η εικόνα ενός σύνθετου συστήματος.

Ιδιαίτερο ενδιαφέρον έχει και η αναφορά στο ευρωπαϊκό πλαίσιο Solvency II. Οι ασφαλιστικές εταιρείες οφείλουν να διατηρούν ισχυρά κεφαλαιακά αποθέματα για την προστασία των ασφαλισμένων.

Με άλλα λόγια, αυτό που αναδεικνύεται δεν είναι μια μονοδιάστατη σύγκρουση για τα ασφάλιστρα, αλλά μια πιο ώριμη συζήτηση για τη βιωσιμότητα ολόκληρου του συστήματος.

Σε αυτό το πλαίσιο, οι προτάσεις που καταθέτει η ΕΑΕΕ, ανοίγουν μια ευρύτερη συζήτηση μεταρρυθμίσεων. Είτε συμφωνεί κανείς είτε διαφωνεί με επιμέρους προσεγγίσεις, ένα στοιχείο ξεχωρίζει: για πρώτη φορά, μετά από καιρό, η συζήτηση αποκτά πιο ολοκληρωμένο πλαίσιο και δεν περιορίζεται μόνο στο τελικό κόστος για τον ασφαλισμένο.

Λάμπρος Αριστ. Ρόδης

insurance
world

τεύχος 129
μαίος-ιούνιος 2026
τιμή τεύχους 10 €
διμηνιαία έκδοση
ISSN 1791-8480

ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΟΥΖΟΥΝΗΣ
Εκδότης
ouzounis.k@ethosmedia.eu

ΓΑΛΑΤΕΙΑ ΜΠΑΣΕΑ
Νόμιμος Εκπρόσωπος /
Βασικός Μέτοχος
bassea.g@ethosmedia.eu

ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΟΥΖΟΥΝΗΣ
Διευθυντής Εντύπου
ouzounis.k@ethosmedia.eu

ΓΙΟΥΛΗ ΜΟΥΤΕΒΕΛΗ
Διοικητική Υποστήριξη
mouteveli.g@ethosmedia.eu

ΛΑΜΠΡΟΣ ΡΟΔΗΣ
Διευθυντής Σύνταξης
rodis.l@ethosmedia.eu

ΕΛΕΝΑ ΕΡΜΕΙΔΟΥ
Συντάκτρια
ermeidou.e@ethosmedia.eu

ΣΤΑΥΡΟΥΛΑ ΟΙΚΟΝΟΜΑΚΗ
Key Account Manager
oikonomaki.s@ethosmedia.eu

ΧΡΙΣΤΙΝΑ ΚΡΟΥΛΗ
Υποδοχή Διαφήμισης-Συνδρομές
krouli.c@ethosmedia.eu

ΠΟΠΗ ΚΑΛΟΓΙΑΝΝΗ
Δημοσιογικό
popikalogianni@gmail.com

ΑΜΑΛΙΑ ΛΟΥΒΑΡΗ
Επιμέλεια-Διόρθωση
louvari.a@ethosmedia.eu

PHOTOPRESS/
Θ&Α ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΠΟΥΛΟΙ
SHUTTERSTOCK
Φωτογραφία

PRESSIOUS APBANITIDHS A.B.E.E.
Εκτύπωση-Βιβλιοδεσία-
Σακουλοποίηση

insurance
world.gr

Επισκεφθείτε τον δικτυακό
τόπο για συνεχή, ασφαρική
& έγκυρη ενημέρωση!

Πιστοποιημένο Έντυπο
με μοναδικό αριθμό
M.E.T. 240418



Επωνυμία: ETHOS MEDIA ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΕΚΔΟΤΙΚΗ ΣΥΝΕΔΡΙΑΚΗ ΑΕ **Διακριτικός Τίτλος:** ETHOS MEDIA ΑΕ
Έδρα: Λυσικράτους 64 και Κέρκυρας, 176 74 Καλλιθέα
ΑΦΜ: 998038545, **ΔΟΥ:** ΚΕΦΟΔΕ Αττικής, **Αριθμός ΓΕΜΗ:** 044774007000
T: +30 210 998 4950, **E:** insurance-press@ethosmedia.eu

www.ethos-group.eu • www.ethosmedia.eu • www.insuranceworld.gr • www.banks.com.gr • www.virus.com.gr • www.nplconfidential.com • www.coffeemag.gr • www.ethosvents.eu

* Κείμενα και φωτογραφίες που αποστέλλονται για δημοσίευση στο περιοδικό δεν επιστρέφονται και αποτελούν πνευματική ιδιοκτησία της ethosMEDIA SA, η οποία έχει νόμιμο δικαίωμα για κάθε είδους έντυπη ή ηλεκτρονική χρήση τους. Απαγορεύεται αυστηρά η αναδημοσίευση, η αναπαραγωγή, ολική ή μερική, φωτογραφιών και υλικών του περιοδικού και η καθ' οιονδήποτε τρόπο εκμετάλλευσή τους χωρίς την έγγραφη άδεια του εκδότη. Η άποψη των συντακτών δεν είναι απαραίτητα άποψη της Διεύθυνσης του περιοδικού.

Οι φυσικές καταστροφές δεν γνωρίζουν όρια.

Ας τα βάλουμε εμείς.
Ασφαλίζοντας ό,τι ανοίγει πόρτα στο μέλλον.



INTERAMERICAN

06

www.insuranceworld.gr

Η έγκυρη και έγκαιρη
διαδικτυακή ενημέρωση

08

αποστολή

**Συνάντηση Ασφαλιστών και
Αντασφαλιστών της ΕΑΕΕ:**

Τα κρίσιμα ζητήματα
στο 26ο Insurance
& Reinsurance Meeting

14

συνέντευξη

ΚΑΤΕΡΙΝΑ ΧΑΡΑΛΑΜΠΙΔΟΥ
MDRT Hellas Country Chair 2026

«Θα θέλαμε το MDRT
Day by MCC Hellas 2026
να αφήσει ένα συναίσθημα»
Στον Λάμπρο Ρόδη

22

cover story

ΝΙΚΟΣ ΒΑΓΙΑΝΝΗΣ

CEO της Export Credit Greece
«Θέλουμε η ECG να γίνει
σημείο αναφοράς για κάθε εταιρεία
που κάνει το επόμενο βήμα
εκτός συνόρων»
Συνέντευξη στον Λάμπρο Ρόδη

34

αφιέρωμα

ΑΣΤΙΚΕΣ ΕΥΘΥΝΕΣ

**Οι νέοι κίνδυνοι, οι σύγχρονες
καλύψεις και οι απαιτήσεις
της αγοράς**

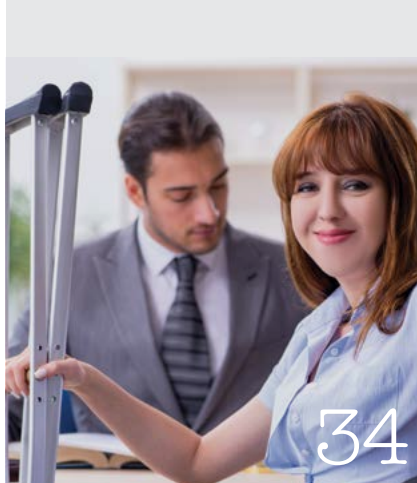
Από την ευθύνη εργοδότη
και την ευθύνη προϊόντος
έως τις ανακλήσεις προϊόντων,
τις τουριστικές επιχειρήσεις
και τις προκλήσεις της Τεχνητής
Νοημοσύνης, η ασφάλιση αστικής
ευθύνης εξελίσσεται
για να ανταποκριθεί
στις ανάγκες της εποχής.



22



08



34

52

50 Χρόνια Επικουρικό Κεφάλαιο

Ένα επετειακό συνέδριο
για τον θεσμό, την οδική ασφάλεια
και τη νέα εποχή της πρόληψης
με τη σφραγίδα της ethosEVENTS

60

άρθρο

**Γιατί αξίζει να επιλέξει κανείς
συμπληρωματική ιδιωτική σύνταξη
από ασφαλιστική εταιρεία**

Του Παύλου Συμπερά

62

γεγονότα

NN

«The Billion Force - Citius. Altius.
Fortius»:

Η δύναμη της συλλογικής προσπάθειας
έλαμψε στο συνέδριο του Δικτύου
Πωλήσεων της NN

66

γεγονότα

Εθνική Ασφαλιστική

135 χρόνια Εθνική Ασφαλιστική:
Μια μεγάλη ιστορία συνεχίζει
να εξελίσσεται

70

παλμός της αγοράς

80

ο αμρετικός



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



Αποτυπώνοντας τον «θρύλο» της Interamerican με τον Γιάννη Καντώρο

Ο θρύλος της Interamerican ξεκίνησε να γράφεται με τον «στυλογράφο» του Δημήτρη Κοντομηνά, συνεχίστηκε επί μακρόν με τους διαδόχους του, τελευταία με την «πένα» του Γιώργου Κώτσαλου, και αποτυπώθηκε πρόσφατα, στην ετήσια εκδήλωση των βραβεύσεων των εργαζομένων στην ασφαλιστική θυγατρική της Achmea, με την «ψηφιακή πένα» του Γιάννη Καντώρου.

Σήμερα, η Interamerican έχει διπλασιάσει στα 600 εκατ. την παραγωγή της σε σχέση με 10 χρόνια πριν, όταν ανερχόταν στα 300 εκατ. ευρώ. Το 2026, θα ξεπεράσει τα 600 εκατομμύρια. Μέχρι το 2030 η ασφαλιστική θα διπλασιάσει εκ νέου την παραγωγή της, υπερβαίνοντας το 1 δισ. ευρώ, όπως δήλωσε ο διευθύνων σύμβουλός της, Γ. Καντώρος, χρησιμοποιώντας ως πυλώνες διαχρονικής στήριξης το όραμα και

τις αξίες του ιδρυτή της, Δημήτρη Κοντομηνά. Τόσο ο Γιάννης Καντώρος όσο και η Linda Nieuwenhuizen, ο Σπύρος Οικονόμου και ο Γιώργος Σπαντιδάκης συνέδεσαν την επιτυχία της Interamerican με την εργατικότητα και τη στοχοπροσήλωση των εργαζομένων της σε όλα τα τμήματα και τις βαθμίδες, δίνοντας ιδιαίτερη έμφαση στο «άνοιγμα» και στην εξωστρέφεια που πέτυχε η εταιρεία ακολουθώντας τον νέο της σχεδιασμό.

Στις σελίδες αυτές θα βρείτε τους τίτλους ειδήσεων και άρθρων που έχουν δημοσιευθεί τον τελευταίο μήνα στο ασφαλιστικό portal [insuranceworld.gr](https://www.insuranceworld.gr)

► Allianz: Ο κόσμος στην Ευρώπη «κράτά μικρό καλήθι» για τις συνταξιοδοτικές μεταρρυθμίσεις

Έρευνα σε περισσότερους από 8.000 ερωτηθέντες στην Αυστρία, τη Γαλλία, τη Γερμανία, την Ιταλία, την Πολωνία, την Ισπανία, το Ηνωμένο Βασίλειο και τις ΗΠΑ καταδεικνύει την έλλειψη εμπιστοσύνης των πολιτών προς τις κυβερνήσεις. Οι πολίτες της ΕΕ αναγνωρίζουν την ανάγκη των αλλαγών στα συνταξιοδοτικά συστήματα, «κράτάνε ωστόσο μικρό καλήθι» ως προς το πόσο οι μεταρρυθμίσεις θα είναι αποτελεσματικές για τους πολίτες, σύμφωνα με την Allianz Trade. Με βάση τα στατιστικά στοιχεία, οι ασφαλισμένες κατοικίες για καιρικά

φαινόμενα και σεισμό που εμπίπτουν στις καλύψεις για την έκπτωση του ΕΝΦΙΑ παρουσιάζουν αύξηση μόνο 27,8% σε σχέση με την έρευνα της 31/12/2024, μαζί με κάποιες μεταφορές συμβολαίων που φέρεται να έχουν γίνει από τη μία στην άλλη κατηγορία ασφάλισης. Επί του γενικού συνόλου των 1.355.133 συμβολαίων που μετρά η ΕΑΕΕ, η κάλυψη της χώρας ανέρχεται στο 20,5%.

► Allianz Trade: Brexit, 10 χρόνια μετά - Ούτε κατάρρευση ούτε αναγέννηση

Καθώς το Ηνωμένο Βασίλειο αναζητά τον 7ο πρωθυπουργό του σε 10 χρόνια, το τρέχον διάστημα σηματοδοτεί επίσης μία δεκαετία από τότε που

το Brexit αναστάτωσε τις αγορές και δίχασε τους οικονομολόγους.

► Πού θα πάει η Generali, οι τρεις επόμενοι σταθμοί της

Ο Όμιλος Generali επέκτεινε τη συνεργασία του με τον πάροχο τρισδιάστατων προϊόντων Intermap Technologies, για να καλύψει περισσότερες αγορές στην Κεντρική και Ανατολική Ευρώπη. Η πλατφόρμα, εν κατακλείδι, συνδυάζει λογισμικό, δεδομένα και αυτοματοποίηση για την επεξεργασία μεγάλων ποσοτήτων δεδομένων κινδύνου που βασίζονται στην τοποθεσία, παρέχοντας χρήσιμες πληροφορίες. Στο πλαίσιο της συμφωνίας, η Generali προσθέτει την

Πολωνία, την Ουγγαρία και τη Σλοβενία στη χρήση του συστήματος διαχείρισης κινδύνου και ανάλυσης (RMA) Aquarius της Intermap, στοχεύοντας στην καλύτερη και ακριβέστερη αξιολόγηση των κινδύνων από φυσικές καταστροφές, καθώς και της διαχείρισης των απαιτήσεων.

► Τα τελευταία «πολεμικά νέα» από τα Lloyd's

Κοινοπρακτικό σχήμα με τα Συνδικάτα και την Chubb επικεφαλής σχημάτισαν τα Lloyd's του Λονδίνου, για την αύξηση των καλύψεων θαλάσσιων πολεμικών κινδύνων επί των διερχόμενων πλοίων στα Στενά του Ορμούζ. Το Σχήμα θα εκδίδει ασφαλιστικές συμβάσεις για πλοία και φορτία πλοίων και θα παρέχει έως και 200 εκατ. δολ. ικανότητα ξεχωριστά για κινδύνους κύτους και ευθυνών (P&I), καθώς και επιπλέον 200 εκατ. δολ. ικανότητα καλύψεων ειδικού φορτίου.

► Allianz Trade: Βίζα, εγκρίσεις και χρόνοι αναμονής

Πολλά είναι τα ερωτήματα που θέτει η Allianz Trade και που σχετίζονται με τη βίζα εισόδου στις χώρες και δευτερευόντως με τα πολιτικά γεγονότα και την ποδοσφαιρική κουλιτούρα. Να σημειωθεί ότι, μέχρι στιγμής, το ποσοστό απόρριψης αίτησης εισόδου στις ΗΠΑ είναι 33%, κατά μέσο όρο, για χώρες εκτός Ευρώπης, 74% για τη Σενεγάλη, 61%

για το Ιράν. Σύμφωνα με στοιχεία του Υπουργείου Εξωτερικών των ΗΠΑ, οι 11 από τις 48 χώρες πληρούν τις προϋποθέσεις εισόδου τους, ενώ πολλή άγνοια κινδυνεύουν να απορριφθούν.

► Coface: Με ταχύτατους ρυθμούς χειροτερεύει το επιχειρηματικό κλίμα στον κόσμο

Οι πτωχεύσεις επιχειρήσεων αυξήθηκαν κατά 12% στις αρχές του 2026, λόγω της Βόρειας Αμερικής (+22%). Σε ένα πλαίσιο γεωπολιτικών εντάσεων και αύξησης του κόστους ζωής, όπως αναφέρει η Coface, η οποία διαβλέπει τώρα αύξηση 6% στις πτωχεύσεις παγκοσμίως για το 2026.

► Ευτελούς αξίας ασφάλιστρα αυτοκινήτου

Είχε, για μία ακόμα φορά, το θάρρος ο Νικόλαος Μακρόπουλος, εκτελεστικός αντιπρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της ΕΥΡΩΠΗ Ασφαλιστικής, να αναφερθεί στη ριζωμένη εμπορική πολιτική των Εταιρειών Ελευθέρας Παροχής Υπηρεσιών να πουλάνε φτηνά, ευτελούς αξίας ασφάλιστρα, για να φουσκώσουν τα μερίδια αστικής ευθύνης αυτοκινήτου στην αγορά. «Το πρόβλημα αυτό πρέπει να λυθεί», τόνισε ο κ. Μακρόπουλος, κατά την τοποθέτησή του στο 19th Insurance Conference - #inco26, θίγοντας τις πτωχεύσεις και αποχωρήσεις ΕΠΥ ασφαλιστικών, που άλλοτε, με τις τακτικές προσφορές

πτωχευτικού ασφαλιστρού αστικής ευθύνης οχημάτων, είχαν καταφέρει να συγκεντρώσουν στα χαρτοφυλάκιά τους εκατοντάδες χιλιάδες αυτοκίνητα.

Τα αίτια των πτωχεύσεων των σχεδόν 70 από τις 100 ΕΠΥ ασφαλιστικές, που με εντολή των εποπτικών αρχών της χώρας τους έκλεισαν, θα πρέπει να αναζητηθούν, κατά βάση, στην κακή τιμολόγηση. Ακολουθώντας των πτωχεύσεων και αποχωρήσεών τους από την Ελλάδα, το μερίδιο των ΕΠΥ ασφαλιστικών, τα δύο τελευταία χρόνια, μειώθηκε περίπου του 20%, από 21%-22% όπου είχε εκτιναχθεί την τελευταία πενταετία. Εδώ θα πρέπει να σημειώσουμε ότι, σύμφωνα με τα στοιχεία του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου, δεν υπάρχει σε καμία χώρα σταθερός αριθμός ΕΠΥ, καθώς η εταιρική αυτή μορφή δεν απαιτεί μόνιμη εγκατάσταση. Εκατοντάδες ΕΠΥ έχουν μεταβεί σε χώρες της Ευρώπης με καθεστώς ελεύθερης εγκατάστασης, όπως και από την Ελλάδα ελληνικές επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην Ευρώπη. Οι επιχειρήσεις αυτές είναι σύνομες με τη νομοθεσία της ΕΕ για «Ελευθερία εγκατάστασης και ελεύθερη παροχή υπηρεσιών». Αυτό που κάνει ορισμένες ΕΠΥ επαχθείς είναι η εμπορική πολιτική τους, που έγκειται σε πτωχευτικό ασφάλιστρο. Το πτωχευτικό ασφάλιστρο, λόγω των συνθηκών του

ανταγωνισμού, κρατά χαμηλά τα τιμολόγια των ασφαλιστικών, αλλά και στερεί υπηρεσίες σωστής αποζημίωσης από τον ασφαλισμένο.

Αυτό είναι το λεπτό ζήτημα που υπέδειξε ο κ. Μακρόπουλος: η σχέση του πελάτη με την ασφαλιστική, η φήμη της ασφαλιστικής αγοράς και οι οικονομικές προοπτικές των ασφαλιστικών αυτοκινήτου.

► Στις 8 Σεπτεμβρίου η ετήσια εκδήλωση του ΣΕΜΑ στο Ble Pavillon

Ο Σύνδεσμος μας καλεί να σημειώσουμε την ημερομηνία, ενώ περισσότερες πληροφορίες για το πρόγραμμα της καθιερωμένης συνάντησης θα ακολουθήσουν...

► Στις 23 Σεπτεμβρίου 2026 το 6ο Greek Risk Management Forum 2026

Σε μια εποχή στην οποία οι γεωπολιτικές εξελίξεις, οι τεχνολογικές αλλαγές, οι κλιματικές προκλήσεις και οι κανονιστικές απαιτήσεις αλληλεπιδρούν περισσότερο από ποτέ, η στρατηγική ανθεκτικότητα αναδεικνύεται σε κρίσιμο παράγοντα επιτυχίας για κάθε οργανισμό. Την Τετάρτη 23 Σεπτεμβρίου 2026, το 6ο Greek Risk Management Forum - H.A.R.I.M.A. - #grmf26 φέρνει στο προσκήνιο τις εξελίξεις που διαμορφώνουν το μέλλον της διαχείρισης κινδύνων, της στρατηγικής ανθεκτικότητας και της διακυβέρνησης της τεχνικής νομοσύνης. [liv](#)



26η Συνάντηση Ασφαλιστών και Αντασφαλιστών της ΕΑΕΕ στην Ύδρα

Ύδρα, 20-22 Μαΐου 2026: Τα κρίσιμα ζητήματα στο 26ο Insurance & Reinsurance Meeting

Η ανακοίνωση, στις 21 Μαΐου, της συγχώνευσης μέσω απορρόφησης της Euróπη Holdings από την CrediaBank AE σφράγισε την ετήσια συνάντηση της ασφαλιστικής και αντασφαλιστικής αγοράς.

Πιο αναλυτικά, στις 20 με 22 Μαΐου, στην 26η Συνάντηση Ασφαλιστών και Αντασφαλιστών της ΕΑΕΕ στην Ύδρα, συναντήθηκαν περισσότερα από 450 στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς από την Ελλάδα και το εξωτερικό. Άλλωστε, η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος (ΕΑΕΕ) είχε ανακοινώσει από τον περασμένο Οκτώβριο 2025 την επόμενη μεγάλη συνάντηση του ασφαλιστικού κλάδου, το 26ο Insurance & Reinsurance Meeting.

Οι κ.κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, πρόεδρος, για τελευταία χρονιά, της ΕΑΕΕ και διευθύνων σύμβουλος της Eurolife FFH, Ελίνα Παπασυροπούλου, γενική διευθύντρια της ΕΑΕΕ, Δημήτρης Μαζαράκης, CEO της Εθνικής Ασφαλιστικής, Πάνος Δημητρίου, CEO της Generali, Ερρίκος Μοάτσος, CEO της ERGO Hellas, Παύλος Κασκαρέλης, CEO της Υδρογείου

Ασφαλιστικής και Αντασφαλιστικής, και Νικόλαος Μακρόπουλος, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Ευρώπη Ασφαλιστικής, ανέδειξαν τα κρίσιμα ζητήματα που απασχολούν την ασφαλιστική αγορά στην Ελλάδα.

Στο Συνεδριακό Κέντρο της Μητρόπολης Ύδρας

Στο καθιερωμένο σημείο, στο Συνεδριακό Κέντρο της Μητρόπολης Ύδρας, την Πέμπτη 21 Μαΐου, πραγματοποιήθηκαν οι εναρκτήριες ομιλίες του προέδρου της ΕΑΕΕ, κ. Αλέξανδρου Σαρρηγεωργίου, και της γενικής γραμματέως Χρηματοπιστωτικού Τομέα και Διαχείρισης Ιδιωτικού Χρέους του Υπουργείου Εθνικής Οικονομίας και Οικονομικών, κ. Θεώνης Αλαμπάση.

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 συμμε-



Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου,
Πρόεδρος, ΕΑΕΕ.

τείχαν 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, 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 το leadership



Ελίνα Παπασυροπούλου, Γενική Διευθύντρια, ΕΑΕΕ.

panel “Greek Insurance Market - Leadership Discussion”, με τη συμμετοχή κορυφαίων στελεχών της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. Συγκεκριμένα, στο πάνελ 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 επικεντρώθηκαν στις 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.



Θεώνη Αλαμπάση, Γενική Γραμματέας Χρηματοπιστωτικού Τομέα και Διαχείρισης Ιδιωτικού Χρέους, Υπουργείο Εθνικής Οικονομίας & Οικονομικών.

Οι συναντήσεις και τα πάρτι

Μια έκπληξη από την Αον στην Ύδρα

Μια μεγάλη έκπληξη περίμενε τους καλεσμένους της Αον στο Ιστορικό Μουσείο της Ύδρας!

Η εταιρεία άνοιξε την 26η Συνάντηση των (Αν)ασφαλιστών φωτίζοντας τον ουρανό του νησιού με drones που σχημάτισαν το όνομά της σε χρώμα κόκκινο, εμπλουτισμένο με τα χρώματα του ήλιου που λίγο πριν είχε δύσει.

Δυο λόγια από τον CEO της Αον ήταν αρκετά για να μας βάλουν στο κλίμα της αντασφάλισης, εκφράζοντας τη δυναμική και την οικονομική ισχύ του κλάδου.

Η βραδιά συνεχίστηκε στο πάρτι της **Eurolife FFH**, ενώ την επόμενη ημέρα ο ενθουσιασμός συνεχίστηκε στα πάρτι της **Howden**, της **Carpenter Turner** και της **SRS**.

40 χρόνια Karavias, Ανεξάρτητη Ελληνική Μεσιτική Εταιρεία

Έντονη ήταν η φετινή παρουσία της Karavias, Ανεξάρτητη Ελληνική Μεσιτική Εταιρεία στην 26η Ασφαλιστική & Αντασφαλιστική Συνάντηση στην Ύδρα. Αξίζει δε να τονιστεί ότι συνέπεσε με τη συμπλήρωση των 40 χρόνων συνεχούς παρουσίας και δραστηριοποίησής της στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, σηματοδοτώντας ένα ιδιαίτερα σημαντικό ορόσημο στην πορεία της.

Επιπλέον, το απογευματινό **networking event** που διοργάνωσε η Karavias δημιούργησε το ιδανικό περιβάλλον για ουσιαστική επικοινωνία και ενίσχυση των επαγγελματικών σχέσεων μεταξύ των εκπροσώπων της ελληνικής και της διεθνούς ασφαλιστικής αγοράς.

Ο κ. **Γιώργος Καραβίας**, ιδρυτής και διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας, δήλωσε σχετικά: «Η συμμετοχή μας

στη φετινή διοργάνωση της Ύδρας αποτελεί ένα ιδιαίτερα σημαντικό σημείο αναφοράς για την Karavias. Συμπληρώνοντας 40 χρόνια πορείας ως Ανεξάρτητη Ελληνική Μεσιτική Εταιρεία, συνεχίζουμε με τις ίδιες αξίες που μας καθόρισαν από την ίδρυσή μας: συνέπεια, εξειδίκευση, σχέσεις εμπιστοσύνης και διαρκής αναζήτηση καινοτόμων λύσεων για τους συνεργάτες και τους πελάτες μας. Σαράντα χρόνια, δημιουργήσαμε και ζήσαμε την κάθε στιγμή. Με τις δυσκολίες, τις προκλήσεις, αλλιά, κυρίως, με τη φαντασμαγορία που δημιούργησε αυτή η καθημερινότητα. Προσδεύσαμε. Και “τη φάγαμε” την πρόοδο “και με τη φλούδα και με τα κουκούτσια”. Παράλληλα με τον εορτασμό αυτής της διαδρομής, έχουμε ήδη θέσει σε εφαρμογή τον σχεδιασμό της “επόμενης ημέρας” της εταιρείας, επενδύοντας σε υποδομές, τεχνογνωσία και νέες δυνατότητες που μπορούν να υποστηρίξουν ουσιαστικά τη συνέχεια και την εξέλιξη της ασφαλιστικής αγοράς. Θα ήθελα να ευχαριστήσω θερμά την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος, τον πρόεδρο και το διοικητικό συμβούλιο, για την εμπιστοσύνη τους, καθώς και όλους τους συνεργάτες, συναδέλφους και φίλους που μοιράστηκαν μαζί μας αυτήν τη σημαντική στιγμή».

Τα κρίσιμα ζητήματα της ασφαλιστικής αγοράς στην Ελλάδα

Τη δεύτερη μέρα του Συνεδρίου, οι κ.κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, πρόεδρος της ΕΑΕΕ και διευθύνων σύμβουλος της Eurolife FFH, Ελίνα Παπασυροπούλου, γενική διευθύντρια της ΕΑΕΕ, Δημήτρης Μαζαράκης, CEO της Εθνικής Ασφαλιστικής,

Πάνος Δημητρίου, CEO της Generali, Ερρίκος Μοάτσος, CEO της ERGO Hellas, Παύλος Κασκαρέλης, CEO της Υδρογείου Ασφαλιστικής και Αντασφαλιστικής, και Νικόλαος Μακρόπουλος, πρόεδρος & διευθύνων σύμβουλος της Ευρώπη Ασφαλιστικής, ανέδειξαν τα κυριότερα ζητήματα στους παρακάτω τομείς:

- Υγεία - Αυξήσεις ασφαλιστών - Συντάξεις - Αποταμίευση
- Περιουσία - Φυσικές Καταστροφές
- Αυτοκίνητο
- Bancassurance

Στρεβλώσεις στην Υγεία - Αδιαφορία κυβέρνησης

Ιδιαίτερη έμφαση έδωσαν οι ομιλητές στις στρεβλώσεις στην ιδιωτική υγεία, οι οποίες οδηγούν στις αυξήσεις ασφαλιστών, τονίζοντας ότι η δημόσια συζήτηση περιορίζεται στις ασφαλιστικές εταιρείες, χωρίς να λαμβάνει υπόψη όλους τους παράγοντες που διαμορφώνουν το κόστος της ασφάλισης και, έτσι, είναι αδύνατον να δοθεί ουσιαστική λύση στο πρόβλημα.

Οι ασφαλιστικές εταιρείες δεν δημιουργούν ούτε διαμορφώνουν οι ίδιες τις δαπάνες υγείας. Πληρώνουν το κόστος της περίθαλψης που λαμβάνουν οι ασφαλισμένοι τους από ιδιώτες παρόχους υγείας, όπως κλινικές και γιατρούς, μέσω των ασφαλιστών που συγκεντρώνουν.
«Καμία πρόοδος δεν έχει γίνει σχετικά με τον έλεγχο του κόστους της Υγείας», ήταν η απάντηση του CEO της Εθνικής Ασφαλιστικής, **Δημήτρη Μαζαράκη**, σε σχετική ερώτηση του IW στην 26η Συνάντηση των (Αν)ασφαλιστών στην Ύδρα. Δήλωσε μάλιστα ότι **τα ίδια που συζητούσε πριν από σχεδόν δέκα έτη, όταν διατελούσε πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, συζητούνται και σήμερα.**

Το πρόβλημα, όπως επεσήμανε, δεν



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.

μπορεί να επιλυθεί αν δεν υπάρξει Εθνικό Σχέδιο για την Υγεία –από μόνη της η ΕΑΕΕ δεν μπορεί να το λύσει. Ως αιτίες του πολύ υψηλού κόστους στην Υγεία αναφέρθηκαν οι εξής:

- Δεν έχει προχωρήσει η συζήτηση για την εφαρμογή των ιατρικών πρωτοκόλλων.
- Στη βάση τους, τα ιατρικά πρωτόκολλα δεν χρησιμοποιούνται ούτε στο Δημόσιο.
- Τα δημόσια νοσοκομεία παραθέτουν στοιχεία, αλλά αποζημιώνο-

ντας με βάση τον μηχανισμό του clawback και του rebate.

- Η Ελλάδα διατηρεί το ολιγοπώλιο στα ιδιωτικά νοσοκομεία.

Η ΕΑΕΕ έχει υποβάλει προτάσεις στην κυβέρνηση που αφορούν την εφαρμογή των ιατρικών πρωτοκόλλων, την άρση αντικινήτρων, την επανεξέταση του ΦΠΑ στα νοσήλια, τις συνεργασίες των δημόσιων νοσοκομείων με την ιδιωτική ασφάλιση. Η κυβέρνηση όμως έχει σταματήσει τις συζητήσεις.



Από αριστερά: Ελίνα Παπασπυροπούλου, Γενική Διευθύντρια, ΕΑΕΕ, Δημήτρης Μαζαράκης, CEO, Εθνική Ασφαλιστική, Ερρίκος Μοάτσος, CEO, ERGO Hellas, Παύλος Κασκαρέλης, CEO, Υδρογείου Ασφαλιστική και Αντασφαλιστική.



Υγεία - αυξήσεις ασφαλιστρών - συντάξεις - αποταμίευση, περιουσία - φυσικές καταστροφές, αυτοκίνητο, bancassurance τα κρίσιμα ζητήματα.

Περιουσία - Φυσικές Καταστροφές

Αναφερόμενοι στην ασφάλιση περιουσίας και στην ασφάλιση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων με κύκλο εργασιών άνω των 500 χιλ. ευρώ, οι ομιλητές τόνισαν πως η κυβέρνηση πρέπει να δώσει περισσότερα φορολογικά κίνητρα σχετικά με τον ΕΝΦΙΑ, αλλά και να εφαρμοστεί η νομοθεσία σχετικά με τις ανασφάλιστες επιχειρήσεις.

Σε ό,τι αφορά την ασφάλιση κατοικιών, το ποσοστό, από το 14%, πήγε μόλις στο 19%. Μάλιστα από την ημερομηνία εφαρμογής του νόμου, τον περασμένο Ιούνιο, περίπου **5.000 επιχειρήσεις ασφαλίστηκαν το αμέσως ακόλουθο διάστημα**, ενώ στη διάρκεια του έτους **η αύξηση των ασφαλισμένων επιχειρήσεων ήταν μόλις 9,5%.**

Ανεπαρκείς οι πρωτοβουλίες της κυβέρνησης

Δεν επαρκούν οι πρωτοβουλίες της κυβέρνησης, όπως υπογράμμιστηκε από τους ομιλητές, είτε αυτό αφορά τις ασφαλίσσεις περιουσίας & φυσικών καταστροφών είτε τις ασφαλίσσεις υγείας. Επιπλέον, δεν υπάρχει ακόμη κανένα προσχέδιο για τις επαγγελματικές συντάξεις και τα ομαδικά συνταξιοδοτικά ασφαλιστήρια.

Σημειώθηκε επίσης ότι πρέπει να οριστούν προϋποθέσεις ως προς τους χρόνους εξαγοράς των ατομικών αποταμιευτικών προγραμμάτων, ενώ

παράλληλα οι ασφαλιστικές εταιρείες και η ασφαλιστική διαμεσολάβηση θα πρέπει να είναι προετοιμασμένες για τις αλλαγές.

Αυτοκίνητο

Για τον κλάδο της ασφάλισης αυτοκινήτου επισημάνθηκε ότι οι νέες τάσεις υπαγορεύουν τη χρήση της αυτόνομης οδήγησης και της κοινής χρήσης αυτοκινήτου αντί για την ιδιοκτησία, και αυτό θα επιδράσει θετικά, μειώνοντας τα οδικά ατυχήματα.

Συζητήθηκε επίσης το θέμα με τα ανασφάλιστα οχήματα, τα οποία όμως, όπως αναφέρθηκε, έχουν μειωθεί.

Bancassurance

«Το bancassurance ήρθε για να μείνει», αναφέρθηκε χαρακτηριστικά, τονίζοντας ότι η χρήση της Τεχνητής Νοημοσύνης θα οδηγήσει στην «αποδιαμεσολαβόηση».

Οι τράπεζες, το 2017, πούλησαν, πριν δέκα χρόνια, τις ασφαλιστικές που είχαν. Τώρα, επανέρχονται με εξαγορές ασφαλιστικών, όπως της Εθνικής Ασφαλιστικής, της Allianz, και πολύ επιθετικά με την εξαγορά της Ευρώπης Holdings.

«Πρώτη φορά, οι τράπεζες ενέταξαν στον σχεδιασμό τους τις ασφάλειες», δήλωσε ο **Βασίλης Χρηστίδης**, διευθύνων σύμβουλος της Allianz Ελλάδος.

Η Ευρώπη Ασφαλιστική στην CrediaBank μέσα από την εξαγορά της Ευρώπης Holdings

Η πώληση της Ευρώπης Ασφαλιστικής στην CrediaBank μέσα από την εξαγορά της Ευρώπης Holdings τελεί

εν εξελίξει, με απορρόφηση της Ευρώπης Holdings από την τράπεζα. Όπως αναφέρεται ρητά: Η ανώνυμη εταιρεία με την επωνυμία «ΕΥΡΩΠΗ HOLDINGS A.E.» και διακριτικό τίτλο «ΕΥΡΩΠΗ HOLDINGS» (εφεξής η «Εταιρεία» ή η «Απορροφώμενη Εταιρεία»), σε συνέχεια της από 21.5.2026 και με αρ. πρωτ. 1075 επιστολής της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς, γνωστοποιεί στο επενδυτικό κοινό ότι το Διοικητικό Συμβούλιο της Εταιρείας, κατά τη συνεδρίασή του της 21ης Μαΐου 2026, αποφάσισε την έναρξη της διαδικασίας συγχώνευσης (η «Συγχώνευση») με απορρόφηση της Εταιρείας από την ανώνυμη τραπεζική εταιρεία με την επωνυμία «CREDIA BANK A.E.» και διακριτικό τίτλο «CREDIA BANK» (εφεξής η «CREDIA BANK» ή η «Απορροφώσα Εταιρεία»), οι μετοχές της οποίας είναι επίσης εισηγμένες προς διαπραγμάτευση στην Κύρια Αγορά του Χρηματιστηρίου Αθηνών. Ως ημερομηνία σύνταξης της λογιστικής κατάστασης μετασχηματισμού ορίστηκε η 30ή Ιουνίου 2026, βάσει της οποίας θα διενεργηθεί η αποτίμηση των συγχωνευόμενων εταιρειών, σύμφωνα με την εφαρμοστέα νομοθεσία.

Η Barents στην Ύδρα

Για πρώτη φορά, έδωσε θαλαμγός της Barents Insurance –η οποία ανήκει στην αντασφαλιστική Barents Re Group– στην Ύδρα.

Η Barents Re ιδρύθηκε το 1996 και το 2013 άνοιξε γραφεία στη Μαδρίτη και το Λονδίνο. Το 2025, επέκτεινε την παρουσία της στην Ιταλία και την Ισπανία με τις ασφαλίσσεις εγγυήσεων, ιδρύοντας παράλληλα την Barents Insurance στη Βουλγαρία, της οποίας ηγείται ο Todor Danailov.

Η θαλαμγός Barents έχει την έδρα της στην Αθήνα. 



Ασφάλισε ό,τι με κόπο δημιούργησες, ακόμα και από τις πιο ακραίες καιρικές συνθήκες.

Το σπίτι σου, η επιχείρησή σου, το αυτοκίνητό σου... είναι πολλά παραπάνω από περιουσιακά στοιχεία. Είναι οι κόπτοι, οι αναμνήσεις, τα όνειρά σου. Και αξίζουν σιγουριά, ακόμα κι όταν η φύση γίνεται απρόβλεπτη.

Με τα προγράμματα ασφάλισης **ERGO My Home**, **ERGO My Business** και **ERGO My Auto**, μπορείς να απολαμβάνεις πλήρη κάλυψη για **δασική πυρκαγιά, πλημμύρα, λοιπά φυσικά και καιρικά φαινόμενα**, καθώς και για άλλες ζημιές και απρόοπτα.

Προστάτεψε εύκολα και με προσιτό κόστος όσα έχουν αξία για σένα, με την αξιοπιστία της ERGO.

ergohellas.gr

Απλά, γιατί είναι σημαντικά.

ERGO



Συνέντευξη στον
Λάμπρο Ρόδη

Με αφορμή την έναρξη του κύκλου των Media Partnerships, το MDRT Hellas προχωρά στη φετινή του επικοινωνιακή διαδρομή προς το MDRT Day by MCC Hellas 2026, το οποίο θα πραγματοποιηθεί 24-27 Σεπτεμβρίου στο Aldemar Olympian Village, με το Insurance World να συμμετέχει ως χορηγός επικοινωνίας. Στο πλαίσιο αυτής της πορείας προς τη μεγάλη διοργάνωση του Σεπτεμβρίου, ο Λάμπρος Ρόδης συνάντησε την Κατερίνα Χαραλαμπίδου, MDRT Hellas Country Chair 2026, η οποία απευθύνει ανοιχτό κάλεσμα προς την ασφαλιστική και χρηματοοικονομική αγορά ώστε να συμμετάσχει σε ένα τριήμερο που, όπως τονίζει, «δεν είναι ένα ακόμη παραδοσιακό συνέδριο με ομιλίες και τυπικές παρουσίες», αλλά μια ολοκληρωμένη εμπειρία σύνδεσης, συνεργασίας και έμπνευσης. Όπως χαρακτηριστικά αναφέρει, στόχος είναι οι συμμετέχοντες «να ζήσουν μαζί, να εμπνευστούν και να χτίσουν σχέσεις που μπορούν να εξελιχθούν σε συνεργασίες και, γιατί όχι, σε φιλίες ζωής», μέσα από ένα περιβάλλον στο οποίο η γνώση συνδυάζεται με το συναίσθημα και το networking. Με βασικό άξονα το μήνυμα #TogetherWeGoFurther, το MDRT Day by MCC Hellas 2026 επιχειρεί να μετατρέψει το συνέδριο σε εμπειρία κοινότητας, εξέλιξης και ουσιαστικής ανθρώπινης επαφής.

Κατερίνα Χαραλαμπίδου

MDRT Hellas Country Chair 2026

«Θα θέλαμε
το MDRT Day by
MCC Hellas 2026
να αφήσει
ένα συναίσθημα»

iw2 Κυρία Χαραλαμπίδου, ποιο ήταν το βασικό σκεπτικό πίσω από τη φετινή φιλοσοφία του MDRT Day by MCC Hellas 2026; Τι θέλετε να διαφοροποιήσετε σε σχέση με ένα παραδοσιακό συνέδριο;

απ. Πιστεύω πως, σήμερα, οι άνθρωποι δεν αναζητούν μόνο γνώση. Αναζητούν συναίσθημα, κοινότητα και εμπειρίες που αφήνουν αποτύπωμα. Ζούμε σε μια εποχή όπου όλοι δουλεύουμε περισσότερο, τρέχουμε συνεχώς και, πολλές φορές, ξεχνάμε πόσο σημαντικό είναι να δημιουργούμε στιγμές χαράς, σύνδεσης και πραγματικής ανθρώπινης επαφής. Και τι καλύτερο από το να συνδυάζεις τη γνώση, την εξέλιξη και το networking με στιγμές διασκέδασης

και ουσιαστικής εμπειρίας; Αυτό ακριβώς ήταν η βάση της φιλοσοφίας μας για το MDRT Day by MCC Hellas 2026. Δεν θέλαμε να δημιουργήσουμε ένα ακόμα παραδοσιακό συνέδριο με ομιλίες και τυπικές παρουσίες. Θέλαμε να δημιουργήσουμε ένα τριήμερο στο οποίο άνθρωποι της ασφαλιστικής και χρηματοοικονομικής αγοράς θα ζήσουν μαζί, θα ανταλλάξουν ιδέες, θα εμπνευστούν, θα γνωριστούν ουσιαστικά και θα χτίσουν σχέσεις που μπορούν να εξελιχθούν σε συνεργασίες και, γιατί όχι, σε φιλίες ζωής –εμένα μου συνέβη ήδη!

iw2 Στην ανακοίνωσή σας δίνετε ιδιαίτερη έμφαση στη λέξη «εμπειρία». Πώς μεταφράζεται αυτό πρα-



κτικά για τους συμμετέχοντες κατά τη διάρκεια των τριών ημερών της διοργάνωσης;

αν. Για εμάς η εμπειρία βρίσκεται στις λεπτομέρειες και στα συναισθήματα που θα μείνουν στους συμμετέχοντες όταν τελειώσει το συνέδριο. Θέλουμε αυτές οι τρεις ημέρες να λειτουργήσουν σαν μια πραγματική «παύση» από την ένταση της καθημερινότητας, όπου άνθρωποι της αγοράς θα μπορέσουν να συνδεθούν, να εμπνευστούν και να περάσουν όμορφα μαζί. Το πρόγραμμα έχει σχεδιαστεί έτσι ώστε να υπάρχει ισορροπία ανάμεσα στη γνώση, το networking και τη διασκέδαση. Δεν θα υπάρχουν μόνο ομιλίες, αλλά και στιγμές χαλάρωσης, κοινές δραστηριότητες, βραδιές

με ενέργεια και πολλές ευκαιρίες για αυθόρμητες συζητήσεις και γνωριμίες. Στόχος μας είναι ο κάθε συμμετέχων να φύγει έχοντας νιώσει ότι έζησε κάτι ουσιαστικό. Όχι απλώς ένα ακόμη επαγγελματικό event, αλλά μια εμπειρία που του έδωσε θετική ενέργεια, νέες σχέσεις και πραγματική έμπνευση.

iw? Για πρώτη φορά, τίθεται ως βασική προϋπόθεση για τους media partners η φυσική παρουσία τους στο event. Γιατί θεωρείτε τόσο σημαντικό τα μέσα ενημέρωσης να βρίσκονται εκεί και να βιώνουν από κοντά το συνέδριο;

αν. Γιατί πιστεύω ότι κάποια πράγματα δεν μπορούν να μεταφερθούν πραγ-

‘ Το #Together WeGoFurther δεν είναι απλώς ένα slogan για εμάς. Είναι μια φιλοσοφία που πιστεύω πραγματικά ότι έχει ανάγκη σήμερα η αγορά μας περισσότερο από ποτέ. Ζούμε σε μια αγορά όπου, εκ των πραγμάτων, όλοι έχουν τη δική τους ατζέντα, τους δικούς τους στόχους και τις δικές τους προτεραιότητες. Και αυτό είναι απόλυτα φυσιολογικό.



ματικά μέσα από ένα δελτίο Τύπου ή λίγες φωτογραφίες. Η ενέργεια, οι συζητήσεις, οι ανθρώπινες στιγμές και το συναίσθημα ενός τέτοιου event πρέπει να βιωθούν από κοντά. Θέλουμε τα media να είναι μέρος της εμπειρίας και όχι απλώς παρατηρητές της. Να γνωρίσουν τους ανθρώπους της αγοράς, να αισθανθούν το κλίμα, να συμμετέχουν στις συζητήσεις και να δουν πώς χτίζονται ουσιαστικές σχέσεις μέσα σε αυτό το περιβάλλον. Και, προφανώς, αυτό έγινε κατανοητό από όλους, γιατί λάβαμε άμεσα θετικές απαντήσεις. Και, φυσικά, χαίρομαι προσωπικά πολύ γι' αυτό, γιατί καταλαβαίνω ότι αγκαλιάζουν πραγματικά την προσπάθειά μας και βλέπουν πως πίσω από αυτή τη διοργάνωση υπάρχει όραμα, ουσία και πολλή δουλειά!

iw2 Ποιο πιστεύετε ότι είναι το μεγαλύτερο όφελος για την ασφαλιστική αγορά όταν ασφαλιστικοί και χρηματοοικονομικοί σύμβουλοι, CEOs, στελέχη εταιρειών, managers και media συνυπάρχουν σε ένα κοινό περιβάλλον

networking και ανταλλαγής ιδεών;

αν. Είναι πάντα πολύ σημαντικό να ακούμε σπουδαίους ομιλητές και ανθρώπους από μεγάλους οργανισμούς που μπορούν να μας εμπνεύσουν, να μας παρακινήσουν και να μας δώσουν νέες ιδέες και οπτικές. Αυτές οι στιγμές έχουν τεράστια αξία για όλους μας. Όμως, προσωπικά, θεωρώ πως εξίσου σημαντικός – ίσως και ακόμη σπουδαιότερος – είναι ο χρόνος ανάμεσα σε αυτές τις ομιλίες. Οι στιγμές του bonding, της επικοινωνίας, της ανθρώπινης επαφής και της ουσιαστικής γνωριμίας μεταξύ των ανθρώπων της αγοράς. Εκεί, πολλές φορές, γεννιούνται οι πιο αληθινές συζητήσεις, οι νέες συνεργασίες, οι ιδέες και η πραγματική εξέλιξη. Όταν ασφαλιστικοί και χρηματοοικονομικοί σύμβουλοι, CEOs, managers, στελέχη και media βρίσκονται στο ίδιο περιβάλλον χωρίς αποστάσεις και τυπικότητες, δημιουργείται κάτι πολύ πιο ουσιαστικό από ένα συνέδριο. Δημιουργείται μια κοινότητα ανθρώπων με κοινό όραμα για το μέλλον της αγοράς μας.



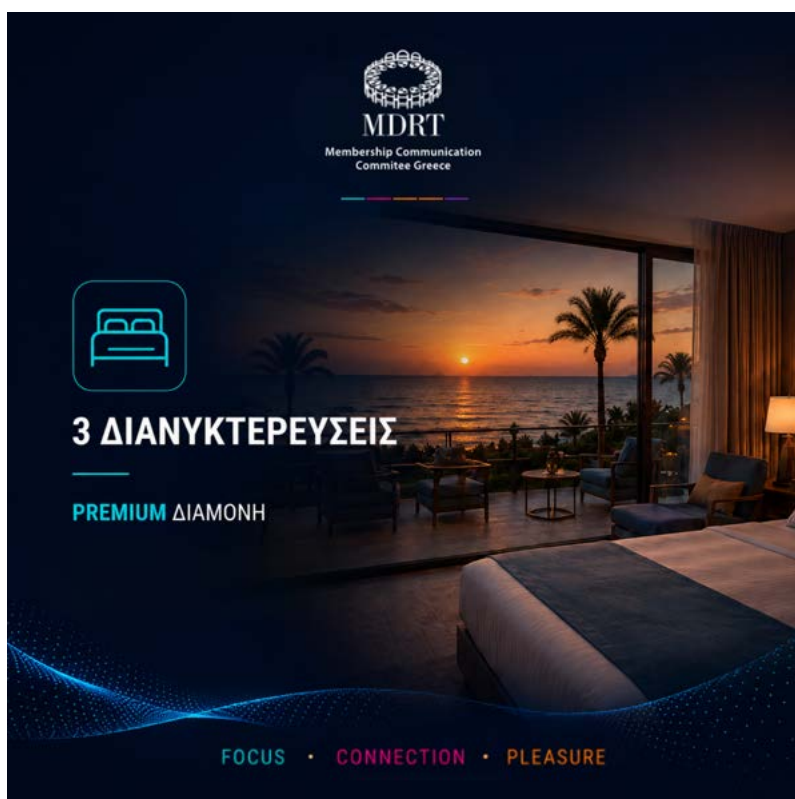
iw? Το σύνθημα #TogetherWeGoFurther φαίνεται να αποτυπώνει πλήρως τη φιλοσοφία της φετινής διοργάνωσης. Ποιο είναι το βασικό μήνυμα που θέλτε να περάσετε στην ελληνική ασφαλιστική και χρηματοοικονομική κοινότητα;

αν. Το #TogetherWeGoFurther δεν είναι απλώς ένα slogan για εμάς. Είναι μια φιλοσοφία που πιστεύω πραγματικά ότι έχει ανάγκη σήμερα η αγορά μας περισσότερο από ποτέ. Ζούμε σε μια αγορά όπου, εκ των πραγμάτων, όλοι έχουν τη δική τους ατζέντα, τους δικούς τους στόχους και τις δικές τους προτεραιότητες. Και αυτό είναι απόλυτα φυσιολογικό. Όμως, πολλές φορές, σκέφτομαι πόσο πιο αποδοτικό και ουσιαστικό θα ήταν αν όλοι οι παράγοντες της αγοράς μπορούσαν, μέσα από την προσωπική γνωριμία και την ανθρω-

πινή επαφή, να δουν τα πράγματα μέσα από ένα κοινό πρίσμα: αυτό της εξέλιξης από κοινού. Μιας εξέλιξης που δεν αφορά μόνο τις εταιρείες ή μόνο την παραγωγή, αλλά συνολικά την ανάπτυξη του κλάδου, των ανθρώπων που βρίσκονται καθημερινά στην πρώτη γραμμή δίπλα στον πελάτη, αλλά και εκείνων που λαμβάνουν αποφάσεις και χαράζουν τη στρατηγική και την πορεία της αγοράς.

Πιστεύω πραγματικά ότι όταν υπάρχει περισσότερη επικοινωνία, συνεργασία και κοινό όραμα, τότε όλοι μπορούμε να πάμε πιο μακριά. Και αυτό ακριβώς εκφράζει το #TogetherWeGoFurther.

iw? Πόσο σημαντικός θεωρείτε ότι είναι ο ρόλος του MDRT στην εξέλιξη και αναβάθμιση του επαγ-
γέλματος του ασφαλιστικού και



‘ Το MDRT δίνει τη δυνατότητα στους ασφαλιστικούς και χρηματοοικονομικούς συμβούλους να έρθουν σε επαφή με κορυφαίες πρακτικές, διεθνή γνώση, νέες ιδέες και ανθρώπους που λειτουργούν με υψηλό επίπεδο επαγγελματισμού και ανθρωποκεντρικής προσέγγισης. Και πιστεύω ότι αυτό είναι κάτι που έχει μεγάλη αξία για την ελληνική αγορά σήμερα.

χρηματοοικονομικού συμβούλου στην Ελλάδα;

αν. Θεωρώ ότι ο ρόλος του είναι πολύ σημαντικός, γιατί δεν αφορά μόνο την παραγωγή ή την επαγγελματική επιτυχία. Αφορά κυρίως τη νοοτροπία, την εξέλιξη και τα standards με τα οποία επιλέγει να λειτουργεί ένας επαγγελματίας. Το MDRT δίνει τη δυνατότητα στους ασφαλιστικούς και χρηματοοικονομικούς συμβούλους να έρθουν σε επαφή με κορυφαίες πρακτικές, διεθνή γνώση, νέες ιδέες και ανθρώπους που λειτουργούν με υψηλό επίπεδο επαγγελματισμού και ανθρωποκεντρικής προσέγγισης. Και πιστεύω ότι αυτό είναι κάτι που έχει μεγάλη αξία για την ελληνική αγορά σήμερα. Αυτός είναι και ο λόγος που φέτος η Επιτροπή Επικοινωνίας έχει αφιερώσει τόσο πολύ προσωπικό χρόνο, εθελοντικά, χωρίς προσωπικό όφελος, αλλά με πραγματικό όραμα για όλους. Και ίσως αυτό να είναι και ο λόγος που τόσο οι άνθρωποι που λαμβάνουν αποφάσεις όσο και

οι «στρατιώτες» της πρώτης γραμμής έχουν αγκαλιάσει τόσο θερμά αυτήν την προσπάθεια. Γιατί, για πρώτη φορά ίσως τόσο έντονα, καταφέραμε να δημιουργήσουμε ένα κοινό όραμα. Και πραγματικά αισθάνομαι πολύ περήφανη που μέσα από όλες αυτές τις δράσεις καταφέραμε να αναδείξουμε την αξία του επαγγελματία ασφαλιστικού και χρηματοοικονομικού συμβούλου σε μια αγορά που το χρειάζεται περισσότερο από ποτέ.

fw? Ποιο θα θέλατε να είναι το αποτύπωμα που θα αφήσει η φετινή διοργάνωση μετά το τέλος της τόσο σε επίπεδο γνώσης όσο και σε επίπεδο ανθρώπινων σχέσεων και συνεργασιών;

αν. Θα θέλαμε το MDRT Day by MCC Hellas 2026 να αφήσει πίσω του κάτι πολύ πιο ουσιαστικό από ένα επιτυχημένο συνέδριο. Θα θέλαμε να αφήσει ένα συναίσθημα. Την αίσθηση ότι η αγορά μας μπορεί να εξελιχθεί διαφορετικά όταν οι άνθρωποι έρχονται πραγματικά πιο κοντά. Φυσικά, θέλουμε οι συμμετέχοντες να φύγουν με νέες γνώσεις, ιδέες και έμπνευση. Όμως εξίσου σημαντικό για εμάς είναι να φύγουν έχοντας δημιουργήσει νέες σχέσεις, νέες συνεργασίες και ίσως νέες φιλίες. Να αισθανθούν ότι ανήκουν σε μια κοινότητα ανθρώπων που μοιράζονται κοινές αξίες, κοινές αγωνίες, αλλά και κοινό όραμα για το μέλλον του κλάδου μας. Αν μετά το τέλος αυτής της διοργάνωσης έχουμε καταφέρει να κάνουμε έστω και λίγο πιο δυνατή τη σύνδεση μεταξύ των ανθρώπων της αγοράς, τότε θεωρώ ότι θα έχουμε πετύχει κάτι πραγματικά σημαντικό. Γιατί, τελικά, οι αγορές εξελίσσονται μέσα από τους ανθρώπους τους. Και όταν οι άνθρωποι εξελίσσονται μαζί, τότε πραγματικά μπορούμε να πάμε πιο μακριά. #TogetherWeGoFurther. **fw**