

10 επικαιρότητα

Η λαμπρή γιορτή των 100 χρόνων του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών στο Μέγαρο Μουσικής

16 θέμα

ΔΕΚΑ ΧΡΟΝΙΑ ΠΑΝΟΡΜΟΣ
Όταν το όραμα της συνεργασίας έγινε θεσμός και η συλλογικότητα απέκτησε μέλλον

51 αφιέρωμα

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ
Η μακροχρόνια αξία τους στην κοινωνία



Τερέζα Σκαρλάτου

CEO, Allianz Trade στην Ελλάδα



Η Ασφάλιση Πιστώσεων και Εγγυήσεων από την Allianz Trade προσφέρει στις επιχειρήσεις την αυτοπεποίθηση που χρειάζονται





#1 Again

Best Global Insurance
Brand for 7 years



INTERBRAND
BEST GLOBAL
BRANDS 2025

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



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

Δείκτης Φερεγγυότητας
297%

www.atlantiki.gr

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





Το 2026 προμηνύεται χρονιά αντοχών στα αντανακλαστικά του κλάδου

Η νέα αναφορά της ΕΑΕΕ για την παραγωγή ασφαλιστρών από τον Ιανουάριο έως τον Σεπτέμβριο του 2025 δίνει μια σαφή εικόνα της δυναμικής που αναπτύσσεται στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Παρά το αβέβαιο οικονομικό περιβάλλον και τις συνεχείς μεταβολές που χαρακτηρίζουν την περίοδο αυτή, ο κλάδος εξακολουθεί να κινείται ανοδικά, αποτυπώνοντας τόσο τις ανάγκες των πολιτών όσο και τις προσπάθειες των εταιρειών να προσαρμοστούν στις νέες συνθήκες.

Η συνολική παραγωγή έφτασε τα 4,4 δισ. ευρώ, σημειώνοντας αύξηση 5,3% σε σχέση με το αντίστοιχο περσινό διάστημα. Η άνοδος αυτή, αν και δεν μπορεί να χαρακτηριστεί εντυπωσιακή, επιβεβαιώνει τη σταθερότητα της αγοράς και ενισχύει την πεποίθηση ότι ο ασφαλιστικός θεσμός κερδίζει έδαφος στη συνείδηση των πολιτών.

Παρά όλα αυτά, η εικόνα δεν είναι ομοιογενής. Οι ασφαλίσεις ζωής ενισχύθηκαν μόλις κατά 1,6%, με τις παραδοσιακές καλύψεις να παραμένουν σχεδόν στάσιμες. Μόνη εξαίρεση αποτελούν οι ασφαλίσεις συνδεδεμένες με επενδύσεις, οι οποίες παρουσιάζουν αύξηση 5,3%, γεγονός που υποδηλώνει μια σταδιακή ενίσχυση της εμπιστοσύνης του κοινού σε πιο σύνθετα και αποδοτικά προϊόντα.

Στον αντίποδα, ο κλάδος των ασφαλίσεων κατά ζημιών παρουσιάζει σαφώς πιο έντονη κινητικότητα. Η αύξηση της τάξεως του 8,8% αντανακλά την αυξανόμενη ανάγκη για προστασία απέναντι σε κινδύνους που είτε εντείνονται είτε αποκτούν νέες μορφές.

Η κοινωνία φαίνεται να στρέφεται πιο αποφασιστικά σε καλύψεις υγείας, ατυχημάτων και αστικής ευθύνης, κάτι που μαρτυρά την αυξημένη ευαισθητοποίηση γύρω από θέματα ευημερίας και ασφάλειας. Την ίδια στιγμή, οι επιχειρήσεις επενδύουν περισσότερο σε ασφαλιστική κάλυψη για κινδύνους που συνδέονται με την καθημερινή τους λειτουργία, τη μεταφορά εμπορευμάτων, αλλήλ και την ευθύνη τους απέναντι σε πελάτες και συνεργάτες.

Πίσω από τους αριθμούς, ωστόσο, αναδεικνύεται μια ευρύτερη πραγματικότητα: η ασφαλιστική αγορά βρίσκεται σε φάση μετάβασης. Το 2026 προμηνύεται χρονιά που θα δοκιμάσει τις αντοχές και τα αντανακλαστικά του κλάδου. Σε αυτό το περιβάλλον, όσες ασφαλιστικές εταιρείες επενδύσουν στρατηγικά στην καινοτομία, στην απλοποίηση των διαδικασιών και στο χτίσιμο εμπιστοσύνης με τον πολίτη θα είναι εκείνες που θα διαμορφώσουν το μέλλον της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

Οι επόμενοι μήνες θα δείξουν αν αυτή η ανοδική πορεία μπορεί να μετουσιωθεί σε κάτι βαθύτερο: σε έναν ασφαλιστικό κλάδο ουσιαστικό, με μεγαλύτερη διεύθυνση και πραγματική αξία για τον πολίτη.

**Το 2026 σάς εύχομαι να είναι λαμπρό και ρόδινο!
Λάμπρος Αριστ. Ρόδης**

insurance
world

τεύχος 126
νοέμβριος-δεκέμβριος 2025
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

ΠΟΛΥΗ ΜΟΥΤΕΒΕΛΗ
Διοικητική Υποστήριξη
mouteveli.g@ethosmedia.eu

ΜΑΡΙΑ ΑΝΔΡΙΩΤΗ
Λογιστήριο
andrioti.m@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
Δημιουργικό
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, σφαιρική
& έγκυρη ενημέρωση!

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



ιδιοκτησία

ethos MEDIA

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: 00044774007000

T: +30 210 998 4950, E: info@ethosmedia.eu

www.insuranceworld.gr

www.banks.com.gr • www.virus.com.gr • www.nplconfidential.com • www.coffeemag.gr • www.ethosmedia.eu • 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 υλίων 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.

Ενημέρωση ουσίας για την επιχειρηματικότητα στην υγεία και το φάρμακο

P.h.B
pharma & health business

10 ΧΡΟΝΙΑ

virus
.com.gr



Γράφουμε *για* αυτά που αξίζουν



- Εξειδικευμένη ενημέρωση
- Συνεντεύξεις και έρευνες σε βάθος για επίκαιρα θέματα
- Θεσμικές, επιχειρηματικές και επιστημονικές αναλύσεις
- Ρεπορτάζ για την πολιτική υγείας και φαρμάκου

ethos
member of
ethosGROUP

MEDIA

www.ethosmedia.eu | info@ethosmedia.eu

06

www.insuranceworld.gr

Η έγκυρη και έγκαιρη
διαδικτυακή ενημέρωση

08

επικαιρότητα
Ψηφιακή τομή στην ασφαλιστική
διαμεσολάβηση:
Τέλος στη γραφειοκρατία για το
Μητρώο των Επιμελητηρίων

10

επικαιρότητα
**Όταν ο Θεσμός ξεπερνά
τον εαυτό του**
Η λαμπρή γιορτή των 100 χρόνων
του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου
Αθηνών στο Μέγαρο Μουσικής

16

θέμα
Δέκα χρόνια ΠΑΝΟΡΜΟΣ
Όταν το όραμα της συνεργασίας
έγινε θεσμός και η συλλογικότητα
απέκτησε μέλλον

20

cover story
ΤΕΡΕΖΑ ΣΚΑΡΛΑΤΟΥ
CEO, Allianz Trade στην Ελλάδα
«Η Ασφάλιση Πιστώσεων και
Εγγυήσεων από την Allianz Trade
προσφέρει στις επιχειρήσεις την
αυτοπεποίθηση που χρειάζονται»

34

επικαιρότητα
**Η δημόσια και η ιδιωτική
ασφάλιση στη νέα εποχή**
Οι κλάδοι ζωής και αυτοκινήτου
συνέβαλλαν καθοριστικά
στην ανάπτυξη, με την παραγωγή
προϊόντων ζωής να αυξάνεται
πάνω από 20%



40

αφιέρωμα
Ασφάλιση Πιστώσεων
Εγγύηση επιχειρηματικής σταθερότητας

51

αφιέρωμα
Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη
Ασφαλιστικές: Η μακροχρόνια
αξία τους στην κοινωνία

62

συνέντευξη
ΕΥΡΙΠΙΔΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΙΔΗΣ
Διευθύνων Σύμβουλος
του Πρακτορείου
«Ασφάλιες Παναγιωτίδης»
«Το γραφείο μας είναι για τα δύσκολα»

66

θέμα
Μία βραδιά εμπειριών
για τον ασφαλιστικό πράκτορα
συνδιοργανώθηκε από τον ΠΣΑΣ
και το ΕΕΑ

68

θέμα
Σε πανελλήσια διεύρυνση
προχωρά ο ΣΠΑΤΕ

70

θέμα
Ανοδική πορεία της ασφαλιστικής
αγοράς το δεκάμηνο
Ιανουαρίου-Οκτωβρίου 2025

72

παλμός της αγοράς

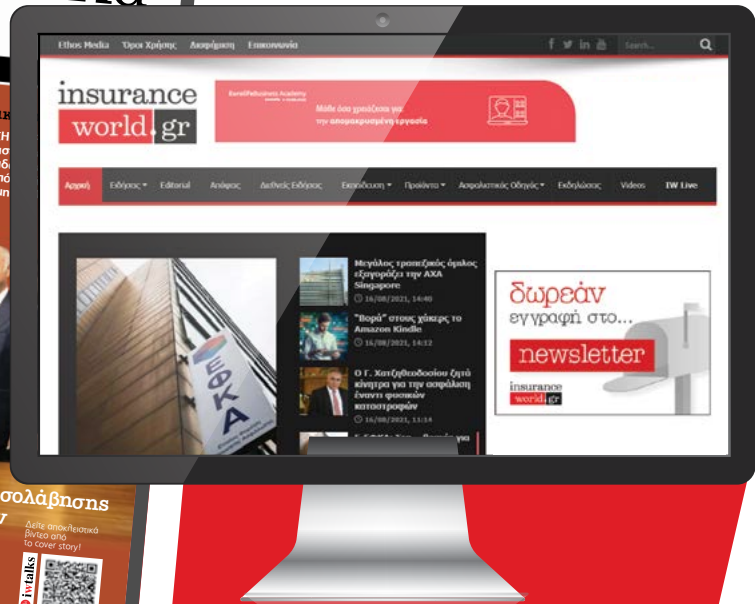
80

ο αρετικός

Αποτελεσματικά εργαλεία δουλειάς για τους ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΕΣ της ασφάλισης

insurance
world

insurance
world.gr



Ασφάλιση. Από το «Α»...

- Πολύπλευρη ενημέρωση από την αγορά
- Ανάλυση των εξελίξεων και τάσεων στον ασφαλιστικό κλάδο
- Εξειδικευμένο, πρωτότυπο και αποκλειστικό περιεχόμενο

ethos
member of
ethosGROUP

MEDIA

www.ethosmedia.eu | info@ethosmedia.eu

Ποιο ήταν το συμβατικό περιθώριο κέρδους των ασφαλιστικών το 2024;



Με αύξηση ιδίων κεφαλαίων και κέρδη που έφτασαν τα 440 εκατ. ευρώ έκλεισε το 2024 η ασφαλιστική αγορά, ενώ σταθεροποιείται το ασφαλιστικό αποτέλεσμα περίξ του 8%. Στις θετικές εξελίξεις η αύξηση του συμβατικού περιθωρίου κέρδους κατά 100 εκατ., κυρίως των συμβολαίων υγείας και ζωής, προερχόμενης

από τη νέα παραγωγή. Στα παραδοσιακά χαρτοφυλάκια, το συμβατικό περιθώριο διαμορφώνεται στο 23% της αξίας των ασφαλιστικών υποχρεώσεων, ενώ στα επενδυτικά ο μέσος όρος διαμορφώνεται στο 13%, σύμφωνα με ανάλυση της KPMG. Πιέσεις αντιμετωπίζει ο κλάδος αυτοκινήτου.

► «Στον αέρα» το νέο website της ΕΑΔΕ

Η Ένωση Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών Ελλάδος (ΕΑΔΕ) ανακοινώνει τη λειτουργία του website της, το οποίο είναι πλέον διαθέσιμο στη διεύθυνση <https://www.eade.gr/> και προσφέρει ολοκληρωμένη και αναλυτική πληροφόρηση για την Ένωση και τα Μέλη της. Το νέο site, που αναπτύχθηκε στο πλαίσιο του προγράμματος στήριξης ψηφιακής παρουσίας του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών, αποτελεί ένα ακόμη ουσιαστικό βήμα για την αναβάθμιση της επικοινωνίας και της ψηφιακής παρουσίας της ΕΑΔΕ.

► Generali Hellas και Ευρωκλινική: Η αξία της συνένωσης

Η Generali και η Ευρωκλινική δείχνουν ότι δύο οργανισμοί ενωμένοι μπορούν να προσφέρουν

πολύ περισσότερα από όσα θα μπορούσαν ξεχωριστά, ανοίγοντας τον δρόμο για ένα νέο μοντέλο ολοκληρωμένων φροντίδας στην Ελλάδα.

► Μια δήλωση με νόημα...

Μία ακόμη δημόσια και ιδιαίτερα αιχμηρή τοποθέτηση του Προέδρου του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών, Γιάννη Χατζηθεοδοσίου, έρχεται να σημάνει συναγερμό στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, σε μια περίοδο έντονων αναστάτωσης, την οποία έχει προκαλέσει η πρωτοβουλία δύο ασφαλιστικών εταιρειών να μεταβάλουν μονομερώς θεμελιωμένα δικαιώματα των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών.

► Η Infotrust AE προχωρά σε νέα στρατηγική εξαγορά

Σε ακόμη μία στοχευμένη

στρατηγική επιχειρηματική κίνηση, που επιβεβαιώνει τη σταθερή αναπτυξιακή της πορεία, η Infotrust ΑΕ προχωρά στην απόκτηση του πλειοψηφικού πακέτου μετοχών των εταιρειών Polaris Brokers, Polaris Agents και Sirius Insurance Agents (Cyprus), ενισχύοντας ουσιαστικά τη θέση της στην ασφαλιστική αγορά.

► Ο "MyHealth Agent" φέρνει τα δεδομένα υγείας στο κινητό των πολιτών

Μια νέα, καινοτόμο υπηρεσία για την ψηφιακή υγεία των πολιτών παρουσίασε η ελληνική κυβέρνηση μέσω του myHealth App. Πρόκειται για τον Προσωπικό Βοηθό Υγείας Πολίτη "MyHealth Agent", που δίνει τη δυνατότητα στους πολίτες να έχουν άμεση, φιλική και ασφαλή πρόσβαση στα προσωπικά τους δεδομένα υγείας, σε οποιοδήποτε μέρος και χρόνο. Η υπηρεσία

Στις σελίδες αυτές θα βρείτε τους τίτλους ειδήσεων και άρθρων που έχουν δημοσιευθεί τον τελευταίο μήνα στο ασφαλιστικό portal insuranceworld.gr

“MyHealth Agent” αποτελεί μέρος της ευρύτερης στρατηγικής του Υπουργείου Υγείας για τον ψηφιακό εκσυγχρονισμό των υπηρεσιών υγείας, προσφέροντας εργαλεία που κάνουν την καθημερινή παρακολούθηση της υγείας πιο άμεση και πιο ασφαλή.

► **Νέες κινήσεις από την «Απόλλων»**

Λίγους μήνες μετά τη σύμπραξη της «Απόλλων-Σαρακάκης» με την «Φαραντούρης», η Απόλλων σχεδιάζει νέες κινήσεις με συμπράξεις και ενοποιήσεις δικτύων ασφαλιστικής διαμεσολήθνης ελληνικών κεφαλαίων. Οι συνέργειες, που στόχο έχουν να ενισχύσουν το χαρτοφυλάκιο της εταιρείας ισόρροπα στον κλάδο αυτοκινήτου, ζωής, υγείας και λοιπών γενικών ζημιών, εκτιμάται ότι θα ανακοινωθούν το επόμενο διάστημα.

► **Το νέο σχέδιο της Εθνικής Ασφαλιστικής**

Δικό της εσωτερικό μοντέλο υπολογισμού κινδύνων σχεδιάζει, σύμφωνα με κύκλους της ασφαλιστικής αγοράς, η Εθνική Ασφαλιστική, υπό την καθοδήγηση του μετόχου (Τράπεζας Πειραιώς), ο οποίος προσβλέπει, τα επόμενα δύο χρόνια, να διπλασιάσει την κερδοφορία της στα 60 εκατ. ευρώ. Προκειμένου η Εθνική Ασφαλιστική να

ακολουθήσει το δικό της μοντέλο υπολογισμού κινδύνων, θα κληθεί να εξέλθει του βασικού μοντέλου υπολογισμού κινδύνων (Standard Formula) της Ευρωπαϊκής Εποπτικής Αρχής Ιδιωτικής Ασφάλισης και Επαγγελματικών Συντάξεων (EIOPA).

► **Πανελλαδικές συναντήσεις του δικτύου πωλήσεων της Allianz**

Σειρά από πανελλαδικές συναντήσεις πραγματοποιήσε η Allianz με το δίκτυο πωλήσεων της σε 4 μεγάλες πόλεις της χώρας: Λάρισα, Θεσσαλονίκη, Ηράκλειο Κρήτης και Χανιά. Εκεί, η διοίκηση της εταιρείας είχε την ευκαιρία να συναντήσει από κοντά τους κορυφαίους ασφαλιστικούς διαμεσοληβητές της, να παρουσιάσει το όραμα και το μέλλον της Allianz στην Ελλάδα, να αναδείξει τα καινοτόμα προϊόντα και τις υπηρεσίες της, αλλά και να ανταλλάξει απόψεις με τους συνεργάτες της. Μέσα από εποικοδομητικές ομιλίες και συζητήσεις – επισημαίνεται στη σχετική ανακοίνωση – ενισχύθηκε η συνεργασία και η δέσμευση για συνεχή ανάπτυξη και υποστήριξη του δικτύου πωλήσεων.

► **10 Χρόνια ΠΑΝΟΡΜΟΣ**

Την Τετάρτη 19 Νοεμβρίου 2025, στο Γαλλικό Ινστιτούτο Ελλάδος, ο πρώτος και μοναδικός Συνεταιρισμός

Ασφαλιστικών Διαμεσοληβητών ΠΑΝΟΡΜΟΣ γιόρτασε τα 10 χρόνια λειτουργίας του με το 4ο Επετειακό Συνέδριο, υπό τον τίτλο «10 χρόνια ΠΑΝΟΡΜΟΣ | 2025 - Διεθνές Έτος Συνεταιρισμών». Η εκδήλωση συγκέντρωσε πλήθος στελεχών ασφαλιστικών εταιρειών, συνεταιριστών, συναδέλφων διαμεσοληβητών, δημοσιογράφων και φίλων του ΠΑΝΟΡΜΟΥ, προσδίδοντας μια ζεστή και ανθρώπινη διάσταση στον επαγγελματικό χαρακτήρα της διοργάνωσης.

► **Ιατρικό Πάρκο από LAMDA και Ιατρικό Αθηνών**

Η LAMDA Development και ο Όμιλος Ιατρικού Αθηνών ανακοινώνουν τη στρατηγική τους συνεργασία για την ανάπτυξη ενός υπεσύγχρονου και πρωτοποριακού Healthcare Park. Θα αναπτυχθεί βάσει διεθνών προδιαγραφών, σε προνομιακή τοποθεσία, και θα βρίσκεται σε άμεση γειτνίαση με το εμπορικό κέντρο The Ellinikon Mall. Η LAMDA Development, μέσω της ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΜΑΕ, θα αναλάβει την ανάπτυξη και κατασκευή του έργου, το οποίο θα μισθωθεί στον Όμιλο Ιατρικού Αθηνών για αρχική περίοδο δέκα ετών, με δυνατότητα παράτασης. Η συμφωνία προβλέπει την ανάπτυξη

ενός αυτοτελούς και λειτουργικά ανεξάρτητου κτηριακού συγκροτήματος, με ανωδομή συνολικής επιφάνειας περίπου 6.000 τ.μ., η ολοκλήρωση του οποίου προβλέπεται έως το τέλος του 2028. Στο πρότυπο Healthcare Park θα αναπτυχθεί ένα ευρύ φάσμα ποιοτικά κορυφαίων και καινοτόμων υπηρεσιών υγείας και ευεξίας, με κεντρικό ρόλο τη δημιουργία Εξειδικευμένου Κέντρου Μακροζωίας και Αντιγήρανσης (Longevity and Anti-aging Center), το οποίο αποτελεί βασικό πυλώνα της συνολικής ανάπτυξης.

► **Η Acrisure επεκτείνεται σε Κεντρική & Ανατολική Ευρώπη με την εξαγορά της EIS**

Η διεθνής fintech εταιρεία Acrisure προχωρά σε νέα στρατηγική κίνηση στην Κεντρική και Ανατολική Ευρώπη: η εξαγορά της πολωνικής Efficient Insurance Solutions ενισχύει την παρουσία του ομίλου στην περιοχή και δημιουργεί ένα ισχυρό δίκτυο ασφαλιστικής διαμεσολήθνης. Σύμφωνα με τη σχετική ανακοίνωση, η Efficient Insurance Solutions (EIS), με έδρα το Γκντανσκ της Πολωνίας, προχώρησε σε συμφωνία με την Acrisure για την ένταξη της στον όμιλο. Για τη συναλλαγή εκκρεμεί η έγκριση του προέδρου της πολωνικής Αρχής Ανταγωνισμού και Προστασίας Καταναλωτών (UOKiK). 

Ψηφιακή τομή στην ασφαλιστική διαμεσοδιάβηση:

Τέλος στη γραφειοκρατία για το Μητρώο των Επιμελητηρίων



Μια ουσιαστική θεσμική τομή, που αλλάζει τον τρόπο λειτουργίας της ασφαλιστικής διαμεσοδιάβησης, τίθεται πλέον σε εφαρμογή. Με την υπογραφή και δημοσίευση της Υπουργικής Απόφασης ΥΑ 210548 ΕΞ/2025

(ΦΕΚ 16/12/2025), ξεκινά, από τις υποχρεώσεις του 2025, η απευθείας ηλεκτρονική διαβίβαση του Συμβολαίου Αστικής Ευθύνης και της Βεβαίωσης Επανάστασης των ασφαλιστικών διαμεσοδιαβητών στα Ειδικά Μητρώα των Επιμελητηρίων. Πρόκειται για μια εξέλιξη που

ικανοποιεί ένα πάγιο και διαχρονικό αίτημα του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών (ΕΕΑ), το οποίο, μετά από πολυετείς παρεμβάσεις, διαβουλεύσεις και θεσμική πίεση, μετατρέπεται πλέον σε καθημερινή πράξη, προς όφελος χιλιάδων επαγγελματιών.

Τέλος στη γραφειοκρατία για τους επαγγελματίες

Η νέα διαδικασία απαλλάσσει πλήρως τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές από την υποχρέωση υποβολής των σχετικών δικαιολογητικών. Πλέον, οι ασφαλιστικές εταιρείες και οι πιστοποιημένοι εκπαιδευτικοί φορείς αναλαμβάνουν την ηλεκτρονική αποστολή των στοιχείων απευθείας στο Μητρώο των Επιμελητηρίων. Ο επαγγελματίας περιορίζεται στον απλό ψηφιακό έλεγχο της καρτέλας του, χωρίς μεταφορτώσεις εγγράφων, αιτήσεις ή υπενθυμίσεις, ακόμη και σε ηλεκτρονική μορφή. Η αλλαγή αυτή σηματοδοτεί τη μετάβαση σε ένα σύγχρονο, αυτοματοποιημένο και αξιόπιστο σύστημα, προσαρμοσμένο στις ανάγκες της αγοράς.

Ενίσχυση της αξιοπιστίας των Μητρώων

Παράλληλα, τα Επιμελητήρια της χώρας εισέρχονται σε μια νέα φάση λειτουργίας, με ενισχυμένες μηχανογραφικές υποδομές και αυτοματοποιημένες ροές δεδομένων. Η διασύνδεση μέσω της Κεντρικής Ένωσης Επιμελητηρίων Ελλάδος (ΚΕΕΕ) διασφαλίζει ενιαία εφαρμογή και επικαιροποίηση των στοιχείων σε όλη την επικράτεια, ενισχύοντας την αξιοπιστία και διαφάνεια του Μητρώου Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών.

Το θεσμικό υπόβαθρο και η συμβολή του ΕΕΑ

Η υπουργική απόφαση έρχεται να ολοκληρώσει τη νομοθετική ρύθμιση που ψηφίστηκε στη Βουλή στις 25 Ιουλίου 2025, καρπός της συστηματικής προσπάθειας του ΕΕΑ, με καθοριστική συμβολή του Προέδρου, Γιάννη Χατζηθεοδοσίου, και του Γενικού Γραμματέα, Δημήτρη Γαβαλάκη.



Για να φθάσει στο σημερινό αποτέλεσμα, προηγήθηκε εκτενής συνεργασία με την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος, την Τράπεζα της Ελλάδος (ΔΕΙΑ), το Υπουργείο Εθνικής Οικονομίας και Οικονομικών και σειρά αρμόδιων φορέων, που κλήθηκαν να συντονίσουν νομοθετικά, εποπτικά και τεχνικά ζητήματα. Ο Πρόεδρος του ΕΕΑ, Γιάννης Χατζηθεοδοσίου, εκφράζει την ικανοποίησή του, υπογραμμίζοντας ότι πρόκειται για μια μεταρρύθμιση



με πολυπληθασιαστική αξία για την ασφαλιστική διαμεσολάβηση, τα Επιμελητήρια και τη συνολική λειτουργία της αγοράς. Τονίζει ότι το ΕΕΑ θα συνεχίσει να προωθεί καινοτόμες λύσεις που μειώνουν το διοικητικό βάρος και ενισχύουν την ανταγωνιστικότητα των επαγγελματιών.

Από την πλευρά του, ο Γενικός Γραμματέας, Δημήτρης Γαβαλάκης, σημειώνει ότι η εξέλιξη αυτή οδηγεί πλέον σε ολική απαλλαγή από γραφειοκρατικές διαδικασίες, επιτρέποντας στους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές να επικεντρωθούν στο ουσιαστικό τους έργο, μέσα σε ένα σύγχρονο και ψηφιακά ώριμο περιβάλλον.

Ισχυρή τεχνική προετοιμασία και συνεργασία

Η υλοποίηση της αυτοματοποιημένης αποστολής προϋπέθεσε σημαντική μηχανογραφική προετοιμασία, ανάπτυξη υποδομών και εκτενή δοκιμαστική λειτουργία, ώστε να διασφαλιστεί η ομαλή και ασφαλής ροή των δεδομένων από τους φορείς προς τα Επιμελητήρια. Καθοριστική υπήρξε η συμβολή του Προέδρου της ΕΑΕΕ, Αλέξανδρου Σαρρηγεωργίου, της Γενικής Διευθύντριας, Έλλης Παπασπυροπούλου, του Επόπτη της ΤτΕ, Σταύρου Κωνσταντά, καθώς και της Γενικής Γραμματέως Χρηματοπιστωτικού Τομέα και Διαχείρισης Ιδιωτικού Χρέους, Θεώνης Αλαμπάση.

Η εφαρμογή της απευθείας διαβίβασης δεν αποτελεί απλώς μια τεχνική βελτίωση. Συνιστά δομική αλλαγή νοοτροπίας, που ενισχύει την εμπιστοσύνη, μειώνει το διοικητικό κόστος και επιβεβαιώνει ότι η ασφαλιστική διαμεσολάβηση μπορεί να εξελίσσεται με σύγχρονους, αξιόπιστους και αποτελεσματικούς κανόνες. 



Όταν ο θεσμός ξεπερνά τον εαυτό του

Η λαμπρή γιορτή των 100 χρόνων του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών στο Μέγαρο Μουσικής

Η συμπλήρωση εκατό χρόνων του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών δεν αποτελεί απλώς ένα επετειακό γεγονός. Είναι αφορμή για αποτίμηση, αναγνώριση, αλλά και βαθιά σκέψη γύρω από τον ρόλο των θεσμών που στηρίζουν την ελληνική επιχειρηματικότητα. Και η λαμπρή βραδιά στο Μέγαρο

Μουσικής Αθηνών, στις 24 Νοεμβρίου 2025, απέδειξε ότι το ΕΕΑ δεν στάθηκε απλώς θεατής στο πέρασμα ενός αιώνα –υπήρξε ενεργός δημιουργός. Από το 1925 έως σήμερα, το Επιμελητήριο υπήρξε σταθερός σύμμαχος των επαγγελματιών και των μικρομεσαίων επιχειρήσεων. Σε ένα περιβάλλον που δοκίμασε πολλές φορές την αντοχή της ελληνικής

οικονομίας, το ΕΕΑ στάθηκε αρωγός, σύμβουλος και καθοδηγητής. Το πιο αξιοσημείωτο, όμως, δεν είναι η ιστορία, αλλά η διαρκής ικανότητά του να εξελίσσεται, να παραμένει επίκαιρο, δημιουργικό και πρωτοπόρο. Η επετειακή εκδήλωση επιβεβαίωσε ότι όταν ένας θεσμός λειτουργεί με συνέπεια, όραμα και σοβαρότητα, η κοινωνία το αναγνωρίζει.





Τιμή στους αιώνιους επιχειρηματίες

Ιδιαίτερα συγκινητική ήταν η τιμή στις επιχειρήσεις που ξεπέρασαν τον έναν αιώνα ζωής. Σε μια χώρα στην οποία η επιχειρηματικότητα έχει συχνά αντιμετωπίσει αντίξοες συνθήκες –από πολέμους, οικονομικές κρίσεις, κλεισίματα τραπεζών και μνημόνια μέχρι και μια παγκόσμια πανδημία–, αυτές οι επιχειρήσεις αποτελούν ζωντανά κύτταρα αντοχής και εθνικής παραγωγικής μνήμης. Η αίθουσα του Μεγάλου Μουσικής γέμισε ασφυκτικά από όσους τίμησαν με την παρουσία τους

τη μεγάλη εκδήλωση για τα 100 χρόνια του ΕΕΑ. Μεταξύ των παρισταμένων ήταν ο πρώην πρωθυπουργός κ. Κώστας Καραμανλής, ο υφυπουργός Ανάπτυξης και εκπρόσωπος του πρωθυπουργού, κ. Λάζαρος Τσαβδαρίδης, οι πρόεδροι πολιτικών κομμάτων και πολλοί βουλευτές, καθώς και εκπρόσωποι θεσμικών και επιχειρηματικών φορέων, ακαδημαϊκοί, δήμαρχοι, ολυμπιονίκες και προσωπικότητες από τον χώρο του αθλητισμού. Η βραδιά ξεκίνησε με την προβολή του ντοκιμαντέρ για τον έναν αιώνα προσφοράς του ΕΕΑ, υπό την

επιμέλεια της ομάδας «Μηχανής του Χρόνου», με τον δημοσιογράφο Χρήστο Βασιλόπουλο να παρουσιάζει την πορεία του Επιμελητηρίου και τη σχέση του με την ιστορική πορεία της χώρας.

Ένας νέος κύκλος ξεκινά

Στην ομιλία του, ο πρόεδρος του ΕΕΑ, κ. Γιάννης Χατζηθεοδοσίου, τόνισε την ισότιμη συμμετοχή των μικρομεσαίων στην ανάπτυξη της ελληνικής οικονομίας: «Βασικό και διαχρονικό μας αίτημα η ισονομία και η οικονομική δικαιοσύνη», υπογράμμισε. «Καθήκον του ΕΕΑ είναι να δίνουμε φωνή στους





πολλούς, να κρατάμε ενωμένο τον κόσμο της εργασίας και της επιχειρηματικότητας». Ο κ. Χατζηθεοδοσίου αναφέρθηκε στον καθοριστικό ρόλο των μικρομεσαίων επιχειρήσεων, υπογραμμίζοντας ότι «σε πολύ δύσκολους καιρούς, οι μικρομεσαίοι κρατήσαμε την Ελλάδα όρθια. Αν πέσουμε εμείς, θα πέσει και η χώρα ολόκληρη σε ξένα χέρια». Τόνισε τη σημασία της νέας γενιάς για την πορεία του επιχειρείν και ανέδειξε τον συλλογικό χαρακτήρα του έργου του Επιμελητηρίου, με τη Διοικητική Επιτροπή, τις 37 Επιτροπές και τους εργαζόμενους να

έχουν ως στόχο τους την ανάπτυξη και την πρόοδο της μικρομεσαίας επιχειρηματικότητας. «Τα εκατό χρόνια του ΕΕΑ δεν είναι το τέλος μιας διαδρομής, αλλά ορόσημο ευθύνης και συνέχειας», κατέληξε. Στη συνέχεια, τιμήθηκαν πέντε επιχειρήσεις με πάνω από έναν αιώνα ζωής, καθώς και η Eurolife FFH ως μέγας χορηγός της εκδήλωσης, με τα βραβεία να απονέμονται από πολιτικούς αρχηγούς και υπουργούς. Ακολούθησαν σύντομα μηνύματα από τα μέλη της Διοικητικής Επιτροπής και του Διοικητικού Συμβουλίου του ΕΕΑ.

Η βραδιά έκλεισε με τον Γιώργο Νταλάρα και τη Συμφωνική Ορχήστρα της ΕΡΤ. Χορηγοί της εκδήλωσης ήταν επίσης η εταιρεία Cellier και χορηγός επικοινωνίας η ΕΡΤ, ενώ παρουσιαστές ήταν οι δημοσιογράφοι Χρύσα Φώσκολου και Αντώνης Κρητικός. Ξεχωριστή στιγμή αποτέλεσε η βράβευση της Eurolife FFH, με τον διευθυντή Πωλήσεων, κ. Νίκο Χουλιάρα, να συμβολίζει τη διασύνδεση της ασφαλιστικής αγοράς με την υγιή επιχειρηματικότητα. Η φράση της Δήμητρας Λύχρου «Το ΕΕΑ στο απόγειό του» ήρθε να σφραγίσει το



νόημα της βραδιάς, επιβεβαιώνοντας ότι το Επιμελητήριο, υπό την ηγεσία του κ. Χατζηθεοδοσίου, έχει καταφέρει να συνδυάσει δράση, εκσυγχρονισμό υπηρεσιών, υπεράσπιση των συμφερόντων των επαγγελματιών και πίστη στις

μικρομεσαίες επιχειρήσεις ως καρδιά της ελληνικής οικονομίας. Σήμερα, ανοίγει ένας νέος κύκλος, απαιτητικός και σύνθετος, αλλήλα γεμάτος δυνατότητες. Η πρόκληση για το ΕΕΑ είναι να συνεχίσει να λειτουργεί ως οδηγός, όχι ως

παρατηρητής. Το μέλλον φαίνεται φωτεινό, γιατί όταν ένας θεσμός διαθέτει το κύρος του παρελθόντος, τη δυναμική του παρόντος και το όραμα του μέλλοντος, δεν γιορτάζει απλώς έναν αιώνα ζωής – προετοιμάζει τον επόμενο. 



Αποταμίευση ή επένδυση; Τώρα μπορείς να έχεις και τα δύο με την CrediaBank

Δεκέμβριος. Μαζί με τις γιορτινές ήλιστες σκέφτεσαι πως ήρθε η στιγμή να χτίσεις το μέλλον σου πιο σταθερά, βάζοντας κάθε μήνα κάτι στην άκρη –γιατί για πόσο ακόμη θα περιμένεις πώς και πώς την επόμενη μισθοδοσία;– ή ακόμη και επενδύοντας σε αμοιβαία κεφάλαια για τα οποία έχεις ακούσει τόσα πολλά. Ή μήπως να κάνεις και τα δύο; Αναρωτιέσαι αν θα μπορούσες να επενδύεις κάθε μήνα, να αποταμιεύεις με τον ρυθμό σου, να διαχειρίζεσαι τα χρήματά σου με τον δικό σου τρόπο. Σε αυτήν την ανάγκη έρχεται να απαντήσει το ευέλικτο πρόγραμμα δημιουργίας κεφαλαίου FutureCapital, από την CrediaBank σε συνεργασία με την ERGO Ασφαλιστική. Το πρόγραμμα, που συνδυάζει αποταμίευση και επένδυση, σου δίνει

τη δυνατότητα να χτίζεις το κεφάλαιό σου σταδιακά για σένα ή την οικογένειά σου, προσφέροντας:

■ Ελευθερία επιλογής κατανομής.

Μοιράζεις το μηνιαίο ασφαλιστρο ανάμεσα σε αποταμίευση και επένδυση, σε ποσοστά από 10% έως 90% και αντίστροφα. Ένα μέρος κατευθύνεται στην αποταμίευση, με εγγυημένο επιτόκιο ανά έτος που μπορεί να αναπροσαρμόζεται, και το υπόλοιπο επενδύεται σε επιλεγμένα αμοιβαία κεφάλαια.

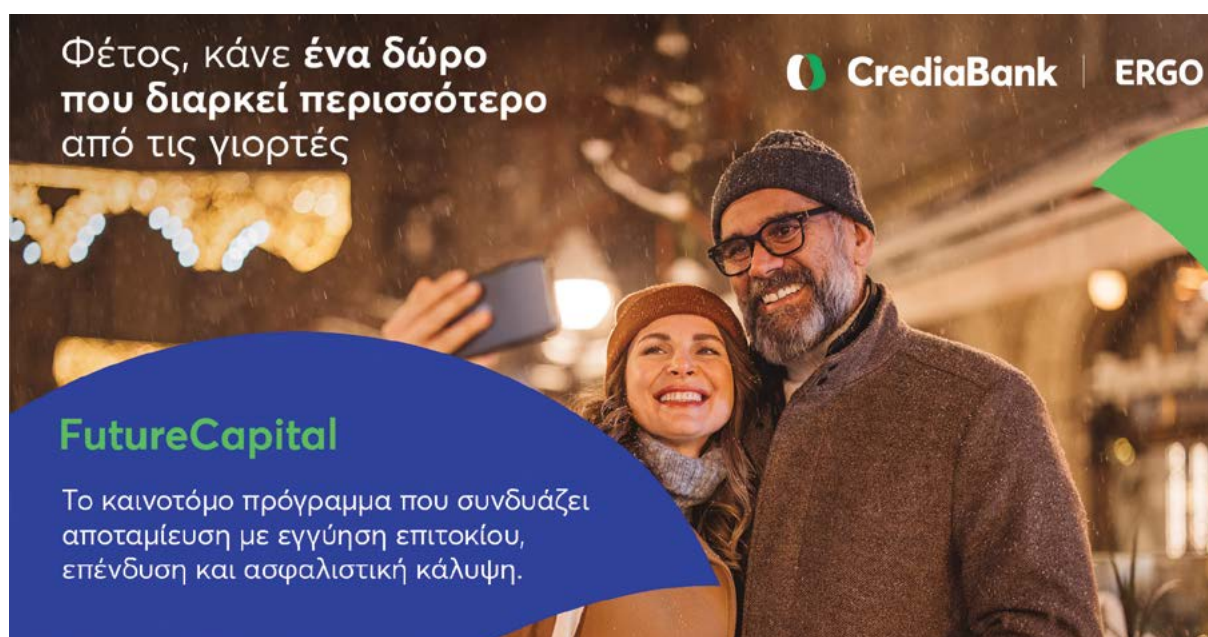
■ **Ευελιξία ανάλογα με τις ανάγκες σου.** Έχεις δυνατότητα να αλληλάζεις το πώς κατανέμεις το κεφάλαιό σου, με αύξηση ή μείωση του ποσοστού της επένδυσης ή της αποταμίευσης, ώστε να ταιριάζει στην καθημερινότητά σου.

■ Ενίσχυση του κεφαλαίου σου.

Απέκτησες επιπλέον εισόδημα ή πήρες μπόνους στη δουλειά; Μπορείς να κάνεις έκτακτη καταβολή και να αυξήσεις το ποσό που θα έχεις συγκεντρώσει μέχρι τη λήξη του συμβολαίου σου.

Με διάρκεια από 10 έως 40 έτη, το FutureCapital της CrediaBank σε ακολουθεί σε κάθε φάση της ζωής σου. Έτσι έχεις ένα πρακτικό εργαλείο που σε βοηθά να οργανώσεις από σήμερα τους στόχους του αύριο. Μπορείς να μάθεις περισσότερα στο κοντινότερό σου κατάστημα CrediaBank ΧΩΡΙΣ ΠΑΝΤΕΒΟΥ, στο 210 3669000.

ΟΙ ΟΣΕΚΑ ΔΕΝ ΕΧΟΥΝ ΕΓΓΥΗΜΕΝΗ ΑΠΟΔΟΣΗ ΚΑΙ ΟΙ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΕΣ ΑΠΟΔΟΣΕΙΣ ΔΕΝ ΔΙΑΣΦΑΛΙΖΟΥΝ ΤΙΣ ΜΕΛΛΟΝΤΙΚΕΣ. 



Φέτος, κάνε ένα δώρο που διαρκεί περισσότερο από τις γιορτές

FutureCapital

Το καινοτόμο πρόγραμμα που συνδυάζει αποταμίευση με εγγύηση επιτοκίου, επένδυση και ασφαλιστική κάλυψη.

CrediaBank | ERGO

Δέκα χρόνια ΠΑΝΟΡΜΟΣ



Όταν το όραμα της συνεργασίας έγινε θεσμός και η συλλογικότητα απέκτησε μέλη



Τα φώτα της σκηνής μπορεί να έσβησαν, όμως η λάμψη της βραδιάς παραμένει ζωντανή. Όχι μόνο ως ανάμνηση, αλλά ως επιβεβαίωση μιας δεκαετούς διαδρομής που ξεκίνησε ως ιδέα, δοκιμάστηκε ως πείραμα και σήμερα αναγνωρίζεται ως μοναδικό συνεργατικό cluster στην ελληνική ασφαλιστική διαμεσολάβηση. Ο Συνεταιρισμός Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών ΠΑΝΟΡΜΟΣ, ο πρώτος και μοναδικός στο είδος του στη χώρα, γιόρτασε τα δέκα χρόνια λειτουργίας του με το 4ο Επετειακό Συνέδριο με τίτλο: «10 ΧΡΟΝΙΑ ΠΑΝΟΡΜΟΣ | 2025 - ΔΙΕΘΝΕΣ ΕΤΟΣ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΩΝ», σε μια χρονιά-ορόσημο όχι μόνο για τον ίδιο, αλλά και για το συνεταιριστικό κίνημα διεθνώς.

Μια βραδιά με ανθρώπινο πρόσημο

Πλήθος στελεχών ασφαλιστικών εταιρειών, συνεταιριστών, συναδέλφων ασφαλιστικών διαμεσολαβητών, δημοσιογράφων και φίλων «ζέσταναν» την ατμόσφαιρα, δίνοντας από την πρώτη στιγμή τον τόνο που χαρακτηρίζει τον ΠΑΝΟΡΜΟ: αγάπη για τον άνθρωπο, όραμα, πάθος και αποτελεσματικότητα με διάρκεια. Τον συντονισμό του Συνεδρίου ανέλαβε με επιτυχία το μέλος της Διοίκησης Ιωάννης Καλαμπάκας, ο οποίος, στην έναρξη, έδωσε τον λόγο στον Αντιπρόεδρο του Συνεταιρισμού, τον έμπειρο και έγκριτο Κωνσταντίνو





Λάμπρου. Η ομιλία του, ειλικρινής και συναισθηματικά φορτισμένη, άγγιξε τις καρδιές όλων, υπενθυμίζοντας ότι πίσω από κάθε επιτυχημένο μοντέλο υπάρχουν άνθρωποι και σχέσεις εμπιστοσύνης. Ακολούθησε ο βιντεοσκοπημένος χαιρετισμός του Προέδρου της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος, Αλέξανδρου Σαρρηγεωργίου, ο οποίος αναγνώρισε τη θεσμική αξία και τη συμβολή του ΠΑΝΟΡΜΟΥ στη διαμόρφωση ενός πιο ώριμου και συνεργατικού περιβάλλοντος στην αγορά.

Κλήμης Δημαρχιάδης: Ο άνθρωπος πίσω από τη συνεργατική πραγματικότητα

Στην κεντρική του ομιλία, ο Πρόεδρος του Συνεταιρισμού, Κλήμης Δημαρχιάδης, έκανε μια ουσιαστική ιστορική αναδρομή: από τις πρώτες συζητήσεις στα τέλη του 2013 μέχρι την επίσημη ίδρυση, το 2015, και τη σημερινή, ώριμη πραγματικότητα. Γύρισε τον χρόνο πίσω, στις πρώτες συζητήσεις, στα τέλη του 2013, όταν μια μικρή ομάδα ανθρώπων τόλμησε να σκεφτεί διαφορετικά. Η

επίσημη ίδρυση του ΠΑΝΟΡΜΟΥ, το 2015, αποτέλεσε το πρώτο βήμα. Η πραγματική δικαίωση, όμως, ήρθε μέσα στη δεκαετία που ακολούθησε, καθώς το εγχείρημα εξελίχθηκε σε ένα σύγχρονο συνεργατικό cluster, με σταθερή ανάπτυξη, οικονομική υγεία και έντονο κοινωνικό αποτύπωμα. Ο κ. Δημαρχιάδης παρουσίασε στοιχεία που αποτυπώνουν αυτή την πορεία, μιλώντας για πέντε συνεχόμενες κερδοφόρες χρήσεις, για εντυπωσιακή αύξηση εσόδων, καθαρής θέσης και συνεταιριστικών μερίδων,





αλλά και για σταθερή άνοδο της παραγωγής. Όπως τόνισε, οι αριθμοί αυτοί δεν είναι αυτοσκοπός, αλλά η απόδειξη ότι η συλλογικότητα και η συνιδιοκτησία δημιουργούν πραγματική υπεραξία για όλους. Ιδιαίτερη αναφορά έγινε στη χρονιά-σταθμό του 2024, κατά την οποία ολοκληρώθηκαν έργα που αναβάθμισαν καθοριστικά το προφίλ και τις υποδομές του Συνεταιρισμού. Η πλήρης ανακαίνιση των γραφείων στο Σύνταγμα, η δημιουργία του Panormos Business Center, η ανάπτυξη του πρώτου ψηφιακού χάρτη ασφαλιστικής διαμεσολάβησης στην Ελλάδα, η νέα διαδικτυακή πλατφόρμα διασύνδεσης των εταίρων και η παρουσίαση της «Αριάδνης», του

πρώτου avatar τεχνητής νοημοσύνης ειδικά σχεδιασμένου για την ελληνική ασφαλιστική αγορά, ανέδειξαν έναν οργανισμό που επενδύει συστηματικά στο μέλλον. Στο πιο ανθρώπινο και συγκινησιακά φορτισμένο μέρος της ομιλίας του, ο Κλήμης Δημαρχιάδης ευχαρίστησε όλα τα Διοικητικά Συμβούλια και τις Γενικές Συνελεύσεις της δεκαετίας, τις ασφαλιστικές εταιρείες που στάθηκαν σταθεροί σύμμαχοι, τους εργαζόμενους και τους εξωτερικούς συνεργάτες, καθώς και τους επίτιμους εταίρους και συνιδρυτές. Με ξεχωριστή συγκίνηση αναφέρθηκε στη Διαμάντω Λίγγρη, τον Κωνσταντίνο Λάμπρου και την Αγγελική Φυλάκτου, πρόσωπα που αποτέλε-

σαν σταθερούς πυλώνες της πορείας του ΠΑΝΟΡΜΟΥ. Κλείνοντας, υπογράμμισε ότι στον Συνεταιρισμό δεν μετρώνται μόνο οικονομικά αποτελέσματα, αλλά άνθρωποι και στιγμές που μετατρέπονται σε συλλογικές μνήμες.

Τιμητικές διακρίσεις και σημαντικοί χορηγοί

Κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης, πραγματοποιήθηκαν τιμητικές βραβεύσεις στις δώδεκα ασφαλιστικές εταιρείες που συνεργάζονται με τον ΠΑΝΟΡΜΟ, στον Ηλία Φυλάκτο, πρωτεργάτη και ακούραστο συνοδοιπόρο του εγχειρήματος, καθώς και στην επί χρόνια Γενική Διευθύντρια Αγγελική Φυλάκτου, για την

ουσιαστική και πολυετή προσφορά της.

Παράλληλα, απονεμήθηκαν τιμητικές διακρίσεις σε εκπροσώπους κοινωνικών φορέων, αθλητά και στην Επιμελήτρια Α' Γενικής Ιατρικής του Λαϊκού Νοσοκομείου, όπου ο Συνεταιρισμός διατηρεί Τράπεζα Αίματος, το πιο πολύτιμο περιουσιακό του στοιχείο, καθώς, όπως τονίστηκε, οι «Δεσμοί Αίματος» είναι αυτοί που προάγουν και ενδυναμώνουν τις κοινότητες.

Ξεχωριστό ενδιαφέρον παρουσίασαν τα δύο πάνελ του Συνεδρίου, τα οποία συντόνισαν οι καταξιωμένοι δημοσιογράφοι Λάμπρος Ρόδης και Κωστής Σπύρου.

Το πρώτο πάνελ, με τη συμμετοχή Συνεταίρων του ΠΑΝΟΡΜΟΥ, απάντησε στο ερώτημα «Γιατί ΠΑΝΟΡΜΟΣ;», ενώ το δεύτερο, με Εμπορικούς Διευθυντές Ασφαλιστικών Εταιρειών, επικεντρώθηκε στο «σήμερα και το αύριο της Ασφαλιστικής Διαμεσολήβησης», αναδεικνύοντας κρίσιμα ζητήματα και προοπτικές του κλάδου.

Το αποκορύφωμα της βραδιάς αποτέλεσε η παρουσία του κεντρικού ομιλητή, του θρύλου του ευρωπαϊκού μπάσκετ Θωδωρή Παπαλουκά, ο οποίος, σε συζήτηση με τον Γενικό Διευθυντή, Φώτη Πουλή, ανέδειξε με παραστατικό τρόπο την αξία της ομάδας, της συνεργασίας και των συνεργειών. Ο ίδιος δήλωσε με έμφαση ότι το μέλλον του επιχειρείν, και κατ' επέκταση της ασφαλιστικής διαμεσολήβησης, βρίσκεται στις συνέργειες, εξυμνώντας το καινοτόμο μοντέλο του ΠΑΝΟΡΜΟΥ και συγκρίνοντάς το ευθέως με το επιτυχημένο μοντέλο του Octagon Basketball στον χώρο του ευρωπαϊκού αθλητισμού.

Ιδιαίτερη αναφορά έγινε στους χορηγούς της εκδήλωσης, οι οποίοι, με την έμπρακτη στήριξή τους, συνέβαλαν καθοριστικά στην επιτυχή και άρτια διοργάνωση του 4ου Επετειακού Συνεδρίου. Grand Sponsor

της βραδιάς ήταν η Καλαμπάκας Group, ενώ Bronze χορηγοί ήταν οι εταιρείες MINETTA, ARAG, MONETO και το γραφείο Ασφάλειες Δρούλια. Ευγενική υποστήριξη προσέφεραν η εταιρεία Benefit και ο Φώτης Πουλής, ενισχύοντας ουσιαστικά το συνολικό αποτέλεσμα.

Η γλυκιά και ατμοσφαιρική βραδιά ολοκληρώθηκε με δικτύωση, ουσιαστικές επικοινωνίες, εξαιρετικές γεύσεις και εκλεκτό κρασί, υπό τους ήχους σαξόφωνου και πιάνου, σε έναν χώρο όπου τα έργα του βραβευμένου από την Ακαδημία Αθηνών ζωγράφου Χριστόδουλου Γκαλιτέμν ανέδειξαν ακόμη περισσό-

τερο τον χαρακτήρα της εκδήλωσης, δημιουργώντας ένα περιβάλλον έμπνευσης και καλλιτεχνικής αρμονίας.

Δέκα χρόνια μετά την ίδρυσή του, ο ΠΑΝΟΡΜΟΣ εμφανίζεται πιο ώριμος και πιο έτοιμος από ποτέ να γράψει το επόμενο κεφάλαιο της πορείας του. Με την ίδια πίστη, την ίδια συλλογικότητα και το ίδιο πείσμα που τον έφεραν ως εδώ, ο Συνεταιρισμός συνεχίζει να ανοίγει έναν δρόμο που δεν μοιάζει απλώς σωστός, αλλήλ αποδεικνύεται, πλέον, αναγκαίος για το μέλλον της ελληνικής ασφαλιστικής διαμεσολήβησης. 



Η ηγετική ομάδα της Allianz Trade μιλά στο «IW»

'C

ταν οι αγορές αλληλίζουν με ταχύτητα φωτός και η βεβαιότητα γίνεται είδος προς ανεύρεση, η σιγουριά μετατρέπεται σε στρατηγικό πλεονέκτημα.

Σε αυτό το σκηνικό, τρεις ηγετικές προσωπικότητες της Allianz Trade, η Τερέζα Σκαρλιάτου, CEO, ο Βαγγέλης Καζάκης, Εμπορικός Διευθυντής, και ο Ανδρέας Τριαντάφυλλος Δαζερίδης, Head of Surety & Guarantee, αναλαμβάνουν να δείξουν τον δρόμο στις ελληνικές και κυπριακές επιχειρήσεις. Με τη γνώση, τα δεδομένα και την εμπειρία τους, μετατρέπουν την Ασφάλιση Πιστώσεων και τις Εγγυητικές Επιστολές από εργαλεία προστασίας σε μοχλούς ανάπτυξης και διεθνούς ανταγωνιστικότητας. Στον διάλογο τους με τον Λάμπρο Αριστ. Ρόδη στο Insurance World, αποκαλύπτεται πώς η Allianz Trade δίνει στις επιχειρήσεις τη δύναμη να κινούνται με αυτοπεποίθηση σε ένα περιβάλλον που αλληλίζει συνεχώς, καθιστώντας την ασφάλεια και την καινοτομία βασικούς πυλώνες της στρατηγικής τους.





**Ανδρέας-
Τριαντάφυλλος
Δαζελίδης**
Head of Surety & Guarantee

**Τερέζα
Σκαρλάτου**
CEO

**Βαγγέλης
Καζάκης**
Εμπορικός Διευθυντής



Τερέζα Σκαρλάτου

CEO, Allianz Trade στην Ελλάδα



Συνέντευξη
στον **Λάμπρο Ρόδη**

«Η Ασφάλιση Πιστώσεων και Εγγυήσεων από την Allianz Trade προσφέρει στις επιχειρήσεις την αυτοπεποίθηση που χρειάζονται»

H

παγκόσμια αγορά αλλιάζει ταχύτητα και η βεβαιότητα αποτελεί πλέον το πιο σπάνιο «νόμισμα» στο εμπόριο. Οι επιχειρήσεις καλούνται να αναπτυχθούν μέσα σε ένα περιβάλλον διαρκών ανατροπών, όπου οι γεωπολιτικές εντάσεις, οι εμπορικοί περιορισμοί και οι αυξημένοι πιστωτικοί κίνδυνοι επηρεάζουν άμεσα τη ρευστότητα και τη στρατηγική τους.

Σε αυτό το απαιτητικό πλαίσιο, η Τερέζα Σκαρλάτου, CEO της Allianz Trade σε Ελλάδα και Κύπρο, αναλύει πώς η Ασφάλιση Πιστώσεων και οι Εγγυητικές Επιστολές εξελίσσονται σε κρίσιμα εργαλεία επιχειρηματικής αυτοπεποίθησης και ανθεκτικότητας.

Μιλώντας στον Λάμπρο Αριστ. Ρόδη, αναφέρεται στη φιλοσοφία ηγεσίας που στηρίζεται στην εμπιστοσύνη και τη συνεργασία, στη δύναμη των δεδομένων και της τεχνογνωσίας, αλλά και στις καινοτόμες λύσεις που διαμορφώνουν το μέλλον του διεθνούς εμπορίου, με γνώμονα τη βιωσιμότητα και την υπεύθυνη ανάπτυξη.

iw2 Ποια είναι η φιλοσοφία σας ως CEO στον τρόπο που ηγείστε της Allianz Trade στην Ελλάδα και την Κύπρο;

αν. Πιστεύω ακράδαντα ότι η εξασφάλιση σταθερής και διαχρονικής επιτυχίας στο επιχειρείν και η δημιουργία δεσμών εμπιστοσύνης και αρμονικής συνεργασίας με πελάτες

και συνεργάτες επιτυγχάνονται μόνο εφόσον κινούμαστε και λειτουργούμε με ειλικρίνεια, διαφάνεια και σεβασμό προς όλους.

Ξεκινώντας από αυτήν τη βάση, εργαζόμαστε με προσήλωση στην ποιότητα της παρεχόμενης υπηρεσίας, μέσα από την πολύ καλή κατανόηση των αναγκών του πελάτη και του συνεργάτη και την ενσωμάτωση

νέων προτάσεων και καινοτομίας, που δίνει νέα προστιθέμενη αξία στα προϊόντα μας.

Οι τεχνολογικές εξελίξεις και η καινοτομία αποτελούν μέρος του επαγγελματικού μας DNA, ως της ηγετικής ασφαλιστικής εταιρείας Πιστώσεων και Εγγυήσεων. Ωστόσο η τεχνολογία από μόνη της δεν είναι επαρκής, χωρίς την εξειδίκευση και



τη δημιουργικότητα των ανθρώπων μας, ιδιότητες που φροντίζουμε συστηματικά, μαζί με την παράλληλη αναγνώριση για το πολύτιμο έργο που τα στελέχη μας επιτελούν. Είμαστε ιδιαίτερα περήφανοι για τους ανθρώπους μας, για τις δεξιότητες και το πνεύμα καινοτομίας τους, που μας οδηγούν στη διαμόρφωση ενός πολύ επιτυχημένου παρόντος και μέλλοντος. Τους ευχαριστούμε πολύ. Ό,τι πετυχαίνουμε το πετυχαίνουμε μαζί.

Το όραμά μας, και αυτό που όλοι εμείς στην Allianz Trade στην Ελλάδα υπηρετούμε, είναι η Υπεύθυνη Ανάπτυξη: Ανάπτυξη μέσα από τη συνέπεια, την αξιοπιστία και τη φερεγγυότητα. Και το υλοποιούμε μέσα από τη συνεργασία, την ομαδικότητα, τη μεθοδική δουλειά και την προσαρμογή μας στις συνεχώς μεταβαλλόμενες ανάγκες της αγοράς. Κοιτάζουμε μακριά, αλληλά με σεμνότητα και ιδιαίτερη αγάπη για το αντικείμενό μας, που μας εμπνέει καθημερινά και μας κάνει καλύτερους.

Ins? Ποιος είναι ο ρόλος της Ασφάλισης Πιστώσεων και των Εγγυητικών Επιστολών στην αντιμετώπιση των αυξημένων κινδύνων για το παγκόσμιο εμπόριο το 2026;

an. Η παγκόσμια οικονομία αντιμετωπίζει μεγάλες δυσκολίες καθώς εισέρχεται στο 2026. Ενώ η ανάπτυξη χάνει τη δυναμική της, ο πληθωρισμός επιμένει και οι εταιρικές πτωχεύσεις αυξάνονται. Παράλληλα, οι πολιτικοί κίνδυνοι πυκνώνουν, εν μέσω γεωπολιτικής αβεβαιότητας και συνεχιζόμενων διαφωνιών μεταξύ εμπορικών εταίρων και κρατών. Λαμβάνοντας υπόψη και εμβραθύνοντας σε όλα τα παραπάνω, οι εξειδικευμένοι αναλυτές της Allianz Trade Economic Research αναμένουν ότι η ανάπτυξη του παγκόσμιου ΑΕΠ θα είναι 2,5% το 2026, μειωμένη από το 2,7% το 2025, με τον πληθωρισμό να παραμένει υψηλός, στο 3,5%.

Η ανάπτυξη του παγκόσμιου εμπορίου επίσης προβλέπεται να επιβρα-

δυνθεί στο 0,6% το 2026, με απότομη μείωση από το 2% το 2025, σε όρους όγκου, με τις εμπορικές διενέξεις να δείχνουν λίγα σημάδια χαλάρωσης. Οι εμπορικοί δασμοί θα συνεχίσουν να αναδιαμορφώνουν τη ροή αγαθών και υπηρεσιών το 2026, με τον αντίκτυπό τους να γίνεται αισθητός πιο έντονα στις χώρες που εστιάζουν στις εξαγωγές. Για πολλούς εξαγωγείς οι δασμοί συμβάλλουν σε ένα παγκόσμιο εμπορικό περιβάλλον που είναι πιο ακριβό και πιο αβέβαιο, και, ενώ οι αναδυόμενες εμπορικές διαδρομές παρουσιάζουν νέες ευκαιρίες, συνολικά η εικόνα είναι αυτή των αυξημένων χρηματοοικονομικών και λειτουργικών κινδύνων διεθνώς. Η τελευταία έκθεση της Allianz Trade για την Παγκόσμια Αφερεγγυότητα αποκαλύπτει ίσως την πιο ισχυρή προειδοποίηση ότι το παγκόσμιο εμπόριο έχει εισέλθει σε μια παρατεταμένη περίοδο αστάθειας: Οι επιχειρηματικές αφερεγγυότητες αυξάνονται γρήγορα. Προβλέπουμε

ότι οι αφερεγγυότητες θα αυξηθούν κατά 6% το 2025 και κατά επιπλέον 5% το 2026. Το επόμενο έτος θα σηματοδοτήσει πέντε συνεχόμενα χρόνια αυξήσεων, φτάνοντας σε αριθμό ρεκόρ, 24% υψηλότερο από τα επίπεδα πριν την πανδημία. Αυτή η πορεία δείχνει ότι, ακόμα και όταν το παγκόσμιο ΑΕΠ συνεχίζει να αυξάνεται μετριοπαθώς, οι επιχειρήσεις δυσκολεύονται να παραμείνουν βιώσιμες. Η μειωμένη ζήτηση και η καθυστερημένη επίδραση των δασμών ωθούν περισσότερες εταιρείες προς την πτώχευση.

Η αστάθεια είναι η νέα κανονικότητα στο εμπόριο, διεθνώς. Δεν αποτελεί πλέον μόνο μια μακροοικονομική τάση –ένας ολόένα αυξανόμενος αριθμός επιχειρήσεων αισθάνεται την επίδραση της παγκόσμιας αστάθειας καθημερινά, είτε λόγω πιο κατακερματισμένων αλυσίδων εφοδιασμού ή μεγαλύτερων όρων πληρωμής και αυξημένων κινδύνων πίστωσης και μη πληρωμής. Το σημερινό περιβάλλον απαιτεί αποτελεσματικές ασφαλιστικές λύσεις –όχι ως επιπλέον μέτρα «πολυτέλειας», αλλά ως απαραίτητα και στρατηγικά εργαλεία για την ενίσχυση της ανθεκτικότητας των εταιρειών.

Η Ασφάλιση Πιστώσεων από την Allianz Trade προσφέρει στις επι-



Η Allianz Trade στην Ελλάδα έχει άμεση πρόσβαση σε στοιχεία για 289 εκατομμύρια εταιρείες σε πάνω από 160 χώρες, καθώς και σε πληροφορίες καθυστερημένων απαιτήσεων από περισσότερους από 75.000 πελάτες παγκοσμίως. Αυτή η εκτεταμένη βάση δεδομένων μας επιτρέπει να προσφέρουμε βαθιά γνώση των κινδύνων σε διάφορες χώρες και να παρέχουμε πληροφορίες για εμπορικούς συνεργάτες όλων των μεγεθών, από μικρές επιχειρήσεις έως διεθνείς ομίλους.

χειρήσεις την αυτοπεποίθηση που χρειάζονται για να αντιμετωπίσουν την αστάθεια. Θωρακίζει τις εμπορικές τους απαιτήσεις από κινδύνους μη πληρωμής, όπως η καθυστέρηση πληρωμής ή η αφερεγγυότητα των αγοραστών. Εάν οι εξωτερικές πιέσεις και οι δυνάμεις της αγοράς πιέζουν τη ρευστότητά τους, η Ασφάλιση Πιστώσεων μπορεί να τις βοηθήσει να προστατεύσουν τις ταμειακές τους ροές, να εξασφαλίσουν σταθερότητα και χρηματοδότηση και να συνεχίσουν να επεκτείνουν απρόσκοπτα τις επιχειρηματικές τους δραστηριότητες, εξασφαλίζοντας υγιή ανάπτυξη και αύξηση κερδοφορίας.

Πέρα από την Ασφάλιση Πιστώσεων, οι Εγγυητικές Επιστολές από την Allianz Trade είναι ορόσηνα και πιο σημαντικές για τις επιχειρήσεις που χρειάζονται να πιστοποιήσουν την οικονομική τους ισχύ και αξιοπιστία σε νέες αγορές και έργα. Οι Εγγυητικές Επιστολές παρέχουν τη διαβεβαίωση ότι οι εταιρείες θα εκπληρώσουν τις συμβατικές τους υποχρεώσεις, παρά τις ασαφείς συνθήκες, ξεκλειδώνοντας έτσι νέες ευκαιρίες που διαφορετικά θα ήταν ενδεχομένως μη προσίτες ή υψηλού ρίσκου.

Για τις επιχειρήσεις, η επιτυχία το 2026 θα εξαρτηθεί από την ανθεκτι-

κότητα. Η εξισορρόπηση της ανάληψης των ευκαιριών σε υπάρχουσες ή νέες αγορές, με μια πειθαρχημένη προσέγγιση στη διαχείριση κινδύνων, θα είναι κρίσιμη. Με μια ισχυρή και υποστηρικτική ασφαλιστική συνεργασία, οι επιχειρήσεις θα είναι πολύ καλά προετοιμασμένες ώστε να αντιμετωπίσουν τις προκλήσεις της οικονομικής αβεβαιότητας.

IM2 Με ποιους τρόπους αξιοποιεί η Allianz Trade τα δεδομένα, την ανάλυση ρίσκου και τη διεθνή πληροφόρηση για την αξιολόγηση αγοραστών, αλλήλ και τη στήριξη των πελατών στη λήψη ασφαλιστικών πιστωτικών αποφάσεων;

an. Στην Allianz Trade, αντιμετωπίζουμε τις προκλήσεις της παγκόσμιας εμπορικής αβεβαιότητας με μια προσέγγιση που συνδυάζει δεδομένα, τεχνολογία και ανθρώπινη εμπειρία. Στο σημερινό ασταθές περιβάλλον, οι επιχειρήσεις χρειάζονται ακριβείς, γρήγορες και αξιόπιστες αποφάσεις για την εμπορική πίστωση, όπου η δύναμη των δεδομένων είναι καθοριστική.

Η Allianz Trade στην Ελλάδα έχει άμεση πρόσβαση σε στοιχεία για 289 εκατομμύρια εταιρείες σε πάνω από 160 χώρες, καθώς και σε πληροφορίες καθυστερημένων

απαιτήσεων από περισσότερους από 75.000 πελάτες παγκοσμίως. Αυτή η εκτεταμένη βάση δεδομένων μάς επιτρέπει να προσφέρουμε βαθιά γνώση των κινδύνων σε διάφορες χώρες και να παρέχουμε πληροφορίες για εμπορικούς συνεργάτες όλων των μεγεθών, από μικρές επιχειρήσεις έως διεθνείς ομίλους. Η προσέγγισή μας βασίζεται στη χρήση εκτεταμένων και ποικίλων δεδομένων, όπως οικονομικά και συμπεριφορικά στοιχεία εταιρειών, σε συνδυασμό με τη βαθιά γνώση της αγοράς από τους ειδικούς μας. Απασχολούμε μια ομάδα 50 επιστημόνων δεδομένων που εφαρμόζουν πρωτοποριακές τεχνικές για τη βελτίωση των μοντέλων πρόβλεψης που διαθέτουμε. Επιπλέον, έχουμε άμεση επαφή με τους παρακολουθούμενους αγοραστές για την αίτηση και ανάλυση οικονομικών καταστάσεων, με την υποστήριξη 1.800 αναλυτών πιστώσεων, εξειδικευμένων σε συγκεκριμένους κλάδους. Οι ειδικοί μας αναλύουν συνεχώς διοικητικά και χρηματοοικονομικά δεδομένα, στοιχεία συναληθικής συμπεριφοράς, δείκτες κινδύνου ESG και πληροφορίες που λαμβάνουμε από τις εταιρείες μέσω ανοικτού διαλόγου.

Η συνδυασμένη χρήση των δεδομένων και της ανθρώπινης εμπειρίας μάς επιτρέπει να ανταποκρινόμαστε γρήγορα στους αναδυόμενους εμπορικούς κινδύνους και να λαμβάνουμε πιο ακριβείς αποφάσεις για τα πιστωτικά όρια στα πλαίσια της ασφάλισης.

Το Allianz Trade Grade είναι επίσης ένα ισχυρό εργαλείο αξιολόγησης, που προβλέπει την πιθανότητα μη πληρωμής μιας εταιρείας, βοηθώντας τις επιχειρήσεις να αξιοποιήσουν τις ευκαιρίες ανάπτυξης και να λάβουν γρήγορες και σίγουρες αποφάσεις.

IM2 Ποιες θεωρείτε ότι είναι οι μεγαλύτερες ευκαιρίες καινοτομίας;

Η αστάθεια είναι η νέα κανονικότητα στο εμπόριο, διεθνώς. Το σημερινό περιβάλλον απαιτεί αποτελεσματικές ασφαλιστικές λύσεις –όχι ως επιπλέον μέτρα «πολυτέλειας», αλλά ως απαραίτητα και στρατηγικά εργαλεία για την ενίσχυση της ανθεκτικότητας των εταιρειών.



as για την αγορά της Ασφάλισης Πιστώσεων και Εγγυήσεων την επόμενη τριετία-πενταετία;

αν. Η αγορά της Ασφάλισης Πιστώσεων και Εγγυήσεων βρίσκεται σε μια περίοδο σημαντικών αλλαγών και ευκαιριών, λόγω του ψηφιακού μετασχηματισμού και της ανάπτυξης του ηλεκτρονικού εμπορίου B2B. Παράλληλα, η αυξανόμενη έμφαση στη βιωσιμότητα δημιουργεί νέες προοπτικές για την ανάπτυξη προϊ-

όντων που υποστηρίζουν την περιβαλλοντική και κοινωνική ευθύνη. Οι ασφαλιστικές εταιρείες που δραστηριοποιούνται στον κλάδο πρέπει να επανεξετάσουν τα προϊόντα, τις διαδικασίες και τις τεχνολογίες τους, για να προστατεύσουν τις συναλλαγές σε αυτό το νέο περιβάλλον. Καλούνται να ενσωματώσουν πρακτικές βιωσιμότητας στις στρατηγικές τους, προσφέροντας λύσεις που όχι μόνο προστατεύουν τις συναλλαγές, αλλά και προωθούν την αειφόρο

ανάπτυξη και τη μείωση του αποτυπώματος άνθρακα.

Ο ψηφιακός μετασχηματισμός δημιουργεί προκλήσεις, όπως η ανάγκη για άμεσες αποφάσεις πίστωσης σε πολλαπλές γεωγραφικές περιοχές, αλλά και ευκαιρίες για καινοτομία. Το τοπίο του εμπορίου υφίσταται μια βαθιά μεταμόρφωση. Αυτό που ξεκίνησε στον κόσμο του B2C, με την άνοδο του ηλεκτρονικού εμπορίου και των ψηφιακών λύσεων πληρωμών, επεκτείνεται τώρα ταχύτατα



στο B2B, επαναπροσδιορίζοντας τα λειτουργικά μοντέλα, τις εμπειρίες πελατών και τις χρηματοοικονομικές διαδικασίες.

Η εμφάνιση καινοτόμων λύσεων πληρωμών έχει ανατρέψει μακροχρόνιες πρακτικές, ιδιαίτερα στο B2C, όπου μοντέλα “Buy Now Pay Later” έχουν κάνει την πίστωση προσβάσιμη στους καταναλωτές. Στο εμπόριο B2B, ωστόσο, η πίστωση ήταν πάντα ο κανόνας. Οι πωλητές και οι αγοραστές βασίζονται offline, εδώ και καιρό, σε όρους πληρωμής και μηχανισμούς προστασίας κινδύνου.

Ο ψηφιακός μετασχηματισμός δημιουργεί μια θεμελιώδη πρόκληση: στο ηλεκτρονικό εμπόριο B2B, οι πωλητές πρέπει συχνά να λαμβάνουν άμεσες αποφάσεις πίστωσης για χιλιάδες αγοραστές, πωλητές από τους οποίους γνωρίζουν ελάχιστα ή καθόλου, σε πολυαπλές γεωγραφικές περιοχές. Χωρίς λύσεις που έχουν σχεδιαστεί για αυτόν τον σκοπό, αυτό απλώς δεν είναι εφικτό. Σε αυτό το πλαίσιο, δημιουργήθηκε το Allianz Trade pay, μια ολοκληρωμένη ψηφιακή λύση για επιχειρήσεις που πωλούν online, που κερδίζει έδαφος παγκοσμίως και στην Ελλάδα. Το Allianz Trade pay φέρνει απλότητα, ασφάλεια, ευελιξία και ανταγωνιστικότητα στο οικοσύστημα του ηλεκτρονικού εμπορίου B2B μέσω λύσεων που είναι τόσο ισχυρές όσο και εύκολες στην εφαρμογή.

Επιπλέον, ο Όμιλος Allianz Trade εισάγει το Surety Green2Green, μια νέα τοξηρή λύση, που στοχεύει στην επιτάχυνση της βιώσιμης μετάβασης της παγκόσμιας οικονομίας. Μέσω αυτής της λύσης η Allianz Trade επιτρέπει στους πελάτες της να συμμετέχουν σε έργα χαμηλών

εκπομπών άνθρακα και ανανεώσιμων πηγών ενέργειας, εκδίδοντας εγγυητικές επιστολές και εγγυήσεις που εξασφαλίζουν την ορθή ολοκλήρωσή τους. Τα ασφάλιστρα που λαμβάνονται επενδύονται σε πιστοποιημένα πράσινα ομόλογα, δημιουργώντας ένα κυκλικό μοντέλο, που προωθεί συνεχώς την πρόοδο της βιωσιμότητας. Αυτές οι λύσεις όχι μόνο ενισχύουν την προστασία των συναλλαγών, αλλά και συμβάλλουν στη διαμόρφωση ενός καλύτερου μέλλοντος, υποστηρίζοντας τεχνολογίες και υποδομές που είναι απαραίτητες για τη βιώσιμη ανάπτυξη. Με την ενσωμάτωση αυτών των καινοτομιών η Allianz Trade διαδραματίζει καθοριστικό ρόλο στην προώθηση της μετάβασης σε μια οικονομία χαμηλών εκπομπών άνθρακα.



iw2 Τι θα λέγατε στους νέους ανθρώπους που ενδιαφέρονται να ακολουθήσουν καριέρα στον ασφαλιστικό κλάδο;

αν. Για εμάς, που με αγάπη, μεράκι και αφοσίωση υπηρετούμε πολλή χρόνια αυτόν τον κλάδο, είναι πραγματικά μεγάλη η χαρά να βλέπουμε νέους ανθρώπους να τον ανακαλύπτουν κι αυτοί με τη σειρά τους. Εμείς, στην Allianz Trade στην Ελλάδα, έχουμε τη θέληση, τη δυνατότητα, αλλά θεωρώ και την υποχρέωση, να δώσουμε αυτήν την ευκαιρία σε νέους ανθρώπους, επιστήμονες και επαγγελματίες από άλλους κλάδους της οικονομίας να στελεχώσουν την εταιρεία μας. Και αυτό κάνουμε. Έχουμε τη μεγάλη ικανοποίηση να φέρνουμε συνεχώς κοντά μας νέους ανθρώπους με ταλέντο, γνώσεις και φιλοδοξία, από κλάδους εκτός της Ασφάλισης Πιστώσεων και Εγγυήσεων, αλλά ακόμη και εκτός της Ασφάλισης γενικότερα, οι οποίοι εμπλουτίζουν την αγορά μας και ξεκινούν να χτίζουν μαζί μας το μέλλον τους. Θα συνεχίσουμε να αναζητούμε και να προσελκύουμε νέα ταλέντα, προσφέροντάς τους ένα εργασιακό και μαθησιακό περιβάλλον που οι εργαζόμενοί μας αξιολογούν ως Best Place to Work. Η πιστοποίηση αυτή είναι μια αναγνώριση των εξαιρετικών πρακτικών μας στη διαχείριση ανθρώπινου δυναμικού και της δέσμευσής μας να δημιουργούμε ένα θετικό και υποστηρικτικό εργασιακό περιβάλλον. Εστιάζουμε στη δημιουργία μιας κουλτούρας που προάγει την εμπιστοσύνη, τη διαφάνεια και την ανοιχτή επικοινωνία, ενώ παράλληλα προσφέρουμε ανταγωνιστικές αποδοχές και παροχές, καθώς και ευκαιρίες για επαγγελματική ανάπτυξη και εξέλιξη. Με αυτόν τον τρόπο ενθαρρύνουμε τους νέους να ανακαλύψουν τον ασφαλιστικό κλάδο και τις σημαντικές ευκαιρίες

Η ποικιλία λύσεων που παρέχουμε μαζί με την πελατοκεντρική μας κουλτούρα και τη συνεχή καινοτομία δίνουν τη δυνατότητα στις επιχειρήσεις σε Ελλάδα και Κύπρο να εξασφαλίζουν το παρόν και το μέλλον τους με τον καλύτερο δυνατό τρόπο.

μάθησης, προσφοράς στην οικονομία και την κοινωνία, και καριέρας, που προσφέρει.

iw2 Εν τέλει, τι διαφοροποιεί την Allianz Trade από τον ανταγωνισμό στην Ελλάδα;

αν. Η Allianz Trade στην Ελλάδα, υπεύθυνη για Ελλάδα και Κύπρο, προσφέρει Ασφάλιση Πιστώσεων και Εγγυήσεων στην αγορά μέσα από σχέσεις εμπιστοσύνης και πολύχρονης στενής συνεργασίας με εταιρείες όλων των κλάδων και όλων των μεγεθών. Η συστηματική μας προσήλωση στην εγγύτητα στον πελάτη και τον συνεργάτη, η συνέπεια λόγων και έργων και η συνεχής βελτίωση είναι θεμελιώδεις αξίες μας. Με την πολυπληθέστερη ομάδα απόλυτα εξειδικευμένων και εκπαιδευμένων στελεχών στην ελληνική αγορά, προσφέρουμε όλη την γκάμα λύσεων, τόσο Ασφάλισης Πιστώσεων όσο και Εγγυητικών Επιστολών, για επιχειρήσεις όλων των μεγεθών και κλάδων, προσαρμοσμένες λύσεις για κάθε περίπτωση, εξειδικευμένες λύσεις για πολυεθνικές, καθώς και καινοτόμα και πρωτοποριακά προϊόντα του Ομίλου, όπως το Allianz Trade pay. Ξέρουμε να ακούμε, να βρίσκουμε λύσεις και να μένουμε απόλυτα

συνεπείς στις υποσχέσεις μας. Η ποικιλία λύσεων που παρέχουμε μαζί με την πελατοκεντρική μας κουλτούρα και τη συνεχή καινοτομία δίνουν τη δυνατότητα στις επιχειρήσεις σε Ελλάδα και Κύπρο να εξασφαλίζουν το παρόν και το μέλλον τους με τον καλύτερο δυνατό τρόπο. Εκπροσωπούμε την Allianz Trade, τον παγκόσμιο ηγέτη στην Ασφάλιση Εμπορικών Πιστώσεων και αναγνωρισμένο ειδικό στους τομείς των Εγγυήσεων, της Είσπραξης Απαιτήσεων και του Πολιτικού Κινδύνου, με ιδιόκτητο δίκτυο πληροφοριών, που αναλύει καθημερινά αλληλαγές στην εταιρική φερεγγυότητα, για συναλληλαγές που αντιπροσωπεύουν το 92% του παγκόσμιου ΑΕΠ. Παρέχουμε στις ασφαλισμένες εταιρείες τη γνώση και την υποστήριξη ώστε να συναλληλάσσονται με ασφάλεια. Αποζημιώνουμε τις ασφαλισμένες εταιρείες γρήγορα, με εύκολες και διαφανείς διαδικασίες σε περίπτωση μη είσπραξης των εμπορικών τους απαιτήσεων, αλλά –ακόμη πιο σημαντικό– τις βοηθάμε να προλάβουν εξαρχής τις επισφάλειες. Σε κάθε περίπτωση, όταν συμβεί το απροσδόκτο, η πιστοληπτική αξιολόγηση AA από τη Standard & Poor's της Allianz Trade εγγυάται τους πόρους και την ταχύτητα για να παρέχουμε αποζημίωση και να εξασφαλίσουμε απόλυτα τις επιχειρήσεις. iw

«Η Ασφάλιση Πιστώσεων δεν είναι απλώς δίχτυ ασφαλείας, αλλά στρατηγικός συνεργάτης ανάπτυξης»

Καθώς οι επιχειρήσεις καλούνται να αναπτυχθούν μέσα σε ένα ιδιαίτερα απαιτητικό και αβέβαιο οικονομικό περιβάλλον, η πρόληψη του κινδύνου και η διασφάλιση της ρευστότητας αποκτούν πρωταγωνιστικό ρόλο στη στρατηγική τους. Η Ασφάλιση Πιστώσεων δεν περιορίζεται, πλέον, στην αποζημίωση ενδεχόμενων απωλειών, αλλά λειτουργεί ως μοχλός σταθερότητας, ανάπτυξης και εξωστρέφειας.

Ο Βαγγέλης Καζάκης, Εμπορικός Διευθυντής της Allianz Trade στην Ελλάδα, εξηγεί πώς η συνδυαστική δύναμη τεχνογνωσίας, δεδομένων και τεχνητής νοημοσύνης προσφέρει στις ελληνικές και κυπριακές επιχειρήσεις ουσιαστική προστασία και ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.

INW Ποια είναι τα οφέλη της Ασφάλισης Πιστώσεων με την Allianz Trade για τις ελληνικές και κυπριακές επιχειρήσεις;

αν. Η Ασφάλιση Πιστώσεων αποτελεί ένα ζωτικής σημασίας «εργαλείο» για τις επιχειρήσεις, προσφέροντας μια ισχυρή «ασπίδα» απέναντι στις οικονομικές αβεβαιότητες. Ενισχύει τις εταιρείες, παρέχοντάς τους συνεχή προστασία και στρατηγική υποστήριξη, διασφαλίζοντας το μέλλον τους. Μέσω των ολοκληρωμένων αξιολογήσεων του χαρτοφυλακίου τους, που διεξάγονται από την έμπειρη ομάδα μας, και την αξιοποίηση της εκτενούς μας βάσης δεδομένων, οι επιχειρήσεις αποκτούν σαφή εικόνα του οικονομικού τους περιβάλλοντος. Βοηθάμε τους πελάτες μας στην αναγνώριση αξιόπιστων αγοραστών με ισχυρές πιστοληπτικές αξιολογή-

σεις, μειώνοντας έτσι τους πιθανούς κινδύνους αφερεγγυότητας και ενισχύοντας τη σταθερότητα κάθε επιχείρησης.

Ο ασφαλισμένος κίνδυνος επέρχεται όταν, παρ' όλη αυτά, ένας αγοραστής καθυστερεί την πληρωμή ή καθίσταται πτωχός. Σε περίπτωση ζημιάς, αποζημιώνουμε σύμφωνα με τους όρους της σύμβασης, παρέχοντας έτσι, σε κάθε περίπτωση, την ηρεμία και την οικονομική ασφάλεια στους πελάτες μας.

Η Allianz Trade, στη συνέχεια, διεκδικεί τις απαιτήσεις για λογαριασμό των ασφαλισμένων, τόσο εγχώρια όσο και διεθνώς, μέσα από αποτελεσματικές και προσαρμοσμένες σε κάθε αγορά και περίπτωση διαδικασίες ανάκτησης.

Οι συμβάσεις Ασφάλισης Πιστώσεων λειτουργούν συνεχώς και σε καθημερινή βάση, παρέχοντας προστασία,

ανεξάρτητα από το αν προκύπτει ανάγκη για καταβολή αποζημίωσης. Ουσιαστικά, οι επιχειρήσεις αναθέτουν στην Allianz Trade σημαντικές πτυχές του πιστωτικού τους ελέγχου, καθώς και τη διεκδίκηση των απαιτήσεών τους, διαδικασίες δηλαδή που συχνά είναι χρονοβόρες και πολύπλοκες.

Οι πληροφορίες και τα πιστωτικά όρια που προσφέρουμε στους ασφαλισμένους πελάτες μας είναι εργαλεία ανάπτυξης, που τους επιτρέπουν να αυξήσουν τις πωλήσεις τους σε υφιστάμενους αγοραστές ή να απευθυνθούν σε νέους, τόσο τοπικά όσο και διεθνώς. Αυτό είναι ιδιαίτερα σημαντικό για την πρόσβαση σε δύσκολες ξένες αγορές και εξηγεί το γεγονός ότι τα τμήματα πωλήσεων των ασφαλισμένων εταιρειών, πολλές φορές, βασίζονται στα όρια που έχουν λάβει από εμάς για να διαχειριστούν ανάλογα τις παραγγελίες και τους όρους πίστωσης που θέλουν να διαπραγματευτούν.

Η Ασφάλιση Πιστώσεων έχει επίσης ιδιαίτερη αξία στη σχέση με τα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα, λειτουργώντας ως εγγύηση για χρηματοδότηση και ενισχύοντας έτσι περαιτέρω τις ευκαιρίες ανάπτυξης της επιχείρησης. Το χαρτοφυλάκιό μας περιλαμβάνει εταιρείες που έχουν σημειώσει πολύ σημαντική ανάπτυξη, χρησιμοποιώ-



ντας τη σύμβαση Ασφάλισης Πιστώσεων και την εμπειρία της ομάδας μας ως βασικά εργαλεία ανάπτυξης. Η Ασφάλιση Πιστώσεων, ιδιαίτερα σημαντική εν μέσω της περιόδου γεωπολιτικής και οικονομικής αβεβαιότητας που διανύουμε, δεν είναι απλώς ένα δίκτυ ασφαλείας, αποτελεί για τις επιχειρήσεις έναν στρατηγικό συνεργάτη στην ανάπτυξη και την προστασία τους. Καθώς οι επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν τις πολυπλοκότητες της οικονομίας και των αγορών, η Ασφάλιση Πιστώσεων αναδεικνύεται ως ο πλέον αξιόπιστος σύμμαχος, προσφέροντας σταθερότητα και ενθαρρύνοντας την υγιή ανάπτυξη.

Με την Allianz Trade, οι επιχειρήσεις μπορούν να είναι σίγουρες ότι έχουν την υποστήριξη που χρειάζονται για να επιτύχουν τους στόχους τους και να εξασφαλίσουν τη ρευστότητα και την κερδοφορία τους.

inv2 Ποια τεχνολογική καινοτομία έχει επηρεάσει περισσότερο την ανάληψη κινδύνου και την εξυπηρέτηση των πελατών στον τομέα της Ασφάλισης Πιστώσεων;

αν. Θα έλεγα ότι ο μεγαλύτερος καταλύτης είναι η τεχνητή νοημοσύνη, καθώς και οι πολυάριθμοι τρόποι χρήσης της. Μέσω της αξιοποίησης της τεχνητής νοημοσύνης μπορούμε να αναλύουμε όλο και περισσότε-

ρα δεδομένα, πιο γρήγορα και με μεγαλύτερη ακρίβεια, βελτιώνοντας έτσι πολύ σημαντικά την αξιολόγηση κινδύνου και τη λήψη αποφάσεων.

Η Allianz Trade βρίσκεται, επί χρόνια, σε μια αδιάκοπη πορεία για την ενσωμάτωση μοντέλων πρόβλεψης βασισμένων στην τεχνητή νοημοσύνη, σε κάθε στάδιο των λειτουργικών της διαδικασιών, επιφέροντας μια θεμελιώδη αλλαγή στον τρόπο επίλυσης προβλημάτων και στρατηγικού σχεδιασμού. Η μηχανική μάθηση επιτρέπει την ακριβή τιμολόγηση συμβολαίων για μικρομεσαίες επιχειρήσεις, με ελάχιστες πληροφορίες, επιταχύνοντας τη διαδικασία πώλησης χωρίς να θυσιάζεται η αξιολόγηση κινδύνου.

Τα μοντέλα πρόβλεψης αξιολογούν τον κίνδυνο αφερεγγυότητας με ακρίβεια, ενώ οι αυτόματες αποφάσεις ανάληψης κινδύνου βελτιώνουν την παραγωγικότητα και την εξυπηρέτηση πελατών. Στη διεκδίκηση απαιτήσεων, η τεχνητή νοημοσύνη εντοπίζει επείγουσες περιπτώσεις και σχεδιάζει ενέργειες αποτελεσματικά, ενώ στην αξιολόγηση κινδύνου απάτης βοηθά στην αποτροπή ζημιών από την ασφαλιστική απάτη, διαφυλάσ-

σοντας την κερδοφορία και προωθώντας την αυτοματοποίηση και την ποιότητα των υπηρεσιών.

Συνολικά, αυτές οι τεχνολογικές καινοτομίες έχουν οδηγήσει σε μια πιο ευέλικτη, αποτελεσματική και πελάτοκεντρική προσέγγιση, επιτρέποντάς μας να ανταποκρινόμαστε καλύτερα στις ανάγκες των πελατών και συνεργατών μας και να διαχειριζόμαστε τους κινδύνους με μεγαλύτερη ταχύτητα.



Βαγγέλης Καζάκης

**Εμπορικός
Διευθυντής,
Allianz Trade
στην Ελλάδα**

«Η Ασφάλιση Εγγυήσεων αποτελεί καθοριστικό πυλώνα χρηματοοικονομικής ευελιξίας για τις ελληνικές επιχειρήσεις»



Ανδρέας-Τριαντάφυλλος Δαζελίδης

**Head of Surety & Guarantee,
Allianz Trade στην Ελλάδα**

Η Ασφάλιση Εγγυήσεων (Surety Bonds) εξελίσσεται σε βασικό εργαλείο για την ελληνική επιχειρηματική σκηνή, προσφέροντας ασφαλείς και ευέλικτους τρόπους κάλυψης οικονομικών υποχρεώσεων. Μετά τις αλλαγές στο θεσμικό πλαίσιο, οι επιχειρήσεις μπορούν, πλέον, να αξιοποιούν τις εγγυητικές επιστολές όχι μόνο για να καλύπτουν απαιτήσεις του Δημοσίου ή ιδιωτικών φορέων, αλλά και για να ενισχύουν τη ρευστότητα και την ανταγωνιστικότητά τους. Ο Ανδρέας-Τριαντάφυλλος Δαζελίδης, Head of Surety & Guarantee της Allianz Trade στην Ελλάδα, εξηγεί πώς το προϊόν προσφέρει σιγουριά σε σύνθετα έργα, πληροεκτήματα στην αξιολόγηση κινδύνου και διεθνείς δυνατότητες που ξεχωρίζουν στην ελληνική αγορά.



fw2 Πόσο επηρέασε το θεσμικό και νομικό πλαίσιο στην Ελλάδα την ανάπτυξη της Ασφάλισης Εγγυήσεων και ποια είναι τα κύρια οφέλη του προϊόντος για τις επιχειρήσεις;

αν. Το προϊόν της Ασφάλισης Εγγυήσεων (Surety Bonds) είναι μια σημαντική εξέλιξη για την ελληνική αγορά και, κυρίως, για το σκέλος της ρευστότητας των επιχειρήσεων. Στην πράξη, αποτελεί μία επιπλέον πηγή ρευστότητας, η οποία παρέχεται μέσω της σύναψης συμβάσεων Ασφάλισης Εγγυήσεων με την ασφαλιστική εταιρεία. Τα οφέλη και τα πλεονεκτήματα του προϊόντος έγιναν περαιτέρω αντιληπτά από τις επιχειρήσεις κατά τη διάρκεια των τελευταίων περίπου πέντε ετών, και ειδικότερα στους κλάδους των κατασκευών, ΑΠΕ, αθλή και της εξαγωγικής βιομηχανίας, όπου υπάρχει σημαντική δραστηριότητα. Γενικότερα, το προϊόν της Ασφάλισης Εγγυήσεων εισήγαγε στην αγορά μια σειρά από σημαντικά οφέλη τα οποία εκτιμήθηκαν από τις επιχειρήσεις, που στη συνέχεια συνέβαλαν στην καθιέρωσή του στην ελληνική αγορά. Στο σημείο αυτό, αξίζει να αναφερθεί ότι πριν την καθιέρωσή του στην Ελλάδα, το προϊόν των Surety Bonds ήταν ήδη εξαιρετικά επιτυχημένο για δεκαετίες στις αγορές της Κεντρικής και Βόρειας Ευρώπης, καθώς και της Αμερικής. Συνεπώς, η αλληλαγή του νομοθετικού πλαισίου στην Ελλάδα ώστε να γίνονται δεκτές από το Δημόσιο οι Εγγυητικές Επιστολές που εκδίδονται από ασφαλιστικές εταιρείες άνοιξε μια νέα αγορά και κάλυψε το κενό που υπήρχε.

fw2 Πώς διασφαλίζετε στιβαρή αξιολόγηση κινδύνου σε έργα Surety, ιδιαίτερα σε έργα μεγάλης κλίμακας ή σε έργα με διασυστορία-κό χαρακτήρα;

αν. Για την έκδοση των εγγυητικών επιστολών ακολουθείται μια διαδι-

Ο στόχος μας ήταν να αξιοποιήσουμε πλήρως την ευρεία τεχνογνωσία, τη μακρόχρονη εμπειρία και το διεθνές δίκτυο του Ομίλου, σε συνδυασμό με το τοπικό know-how της αγοράς, ώστε να προσφερθούν λύσεις με πολύ σημαντικά πλεονεκτήματα και οφέλη για τις ελληνικές επιχειρήσεις.

κασία που περιλαμβάνει το credit & commercial underwriting, βάσει της οποίας γίνεται η αξιολόγηση του κινδύνου. Στην πράξη, ο εν δυνάμει πελάτης προσκομίζει το σύνολο των πρόσφατων οικονομικών του στοιχείων, καθώς και τα συμβατικά έγγραφα με τον δικαιούχο, από τα οποία τεκμαίρεται η ανάγκη για την έκδοση της εγγυητικής επιστολής. Τα οικονομικά στοιχεία αξιολογούνται από τις ομάδες του Credit και έτσι προσδιορίζεται η πιστοληπτική διαβάθμιση της εταιρείας, η οποία, στη συνέχεια, συναξιολογείται μαζί με την αιτούμενη συναλλαγή, καθώς και το γενικότερο Know Your Customer. Λόγω της μεγάλης μας εμπειρίας και know-how στο προϊόν, η όλη διαδικασία είναι σύντομη, ευέλικτη και αποτελεσματική, και ο πελάτης, στο τέλος, έχει μια πολύ καλή εμπειρία εξυπηρέτησης, που από μόνη της προσελκύει επιπλέον πελάτες.

fw2 Τι διαφοροποιεί τις λύσεις Surety της Allianz Trade από άλλους παρόχους στην περιοχή, ειδικά ως προς την αξιολόγηση κινδύνου και τη διεθνή σας ικανότητα κάλυψης;

αν. Στην Ελλάδα, ο Όμιλος της Allianz Trade ξεκίνησε τη δραστηριοποίησή του στο προϊόν των Surety Bonds το 2019. Ο στόχος μας ήταν να αξιοποιήσουμε πλήρως την ευρεία τεχνογνω-

σία, τη μακρόχρονη εμπειρία και το διεθνές δίκτυο του Ομίλου, σε συνδυασμό με το τοπικό know-how της αγοράς, ώστε να προσφερθούν λύσεις με πολύ σημαντικά πλεονεκτήματα και οφέλη για τις ελληνικές επιχειρήσεις. Μεταξύ άλλων, το προϊόν της Allianz Trade δίνει τη δυνατότητα της έκδοσης Εγγυητικών Επιστολών στο εξωτερικό, μέσω της αντεγγύησης σε άλλες μονάδες του Ομίλου ή μέσω ενός ιδιαίτερα διευρυμένου δικτύου διεθνών τραπεζών. Σε αυτές τις περιπτώσεις, η σταθερά υψηλή πιστοληπτική διαβάθμιση του Ομίλου (AA stable από την S&P) δίνει τη δυνατότητα επίτευξης εξαιρετικών όρων συνεργασίας, αλλά και ευελιξία, ειδικότερα όταν ο δικαιούχος της Εγγυητικής Επιστολής απαιτεί ο εκδότης να φέρει πολύ υψηλή πιστωτική διαβάθμιση –πaráμετρος που συναντάται σχετικά συχνά. Παράλληλα, η εσωτερική δομή του Ομίλου της Allianz Trade δίνει τη δυνατότητα ώστε οι Εγγυητικές Επιστολές που απευθύνονται σε δικαιούχους της ελληνικής αγοράς να εξυπηρετούνται μέσω μιας σύντομης και ευέλικτης διαδικασίας, η οποία ανταποκρίνεται άμεσα σε επείγοντα αιτήματα. Η καινοτομία είναι κεντρικός στόχος του Ομίλου Allianz Trade. Σε αυτό το πλαίσιο, εξετάζεται συνεχώς και η περαιτέρω διεύρυνση της γκάμας των παρεχόμενων προϊόντων, ώστε να καλυφθούν και νέες, αναδυόμενες ανάγκες της αγοράς.

Αισιόδοξες προοπτικές και μετασχηματισμός

Η δημόσια και η ιδιωτική ασφάλιση στη νέα εποχή

Οι κλάδοι ζωής και αυτοκινήτου συνέβαλαν καθοριστικά στην ανάπτυξη, με την παραγωγή προϊόντων ζωής να αυξάνεται πάνω από 20%



Το ενδιαφέρον της ασφαλιστικής αγοράς συγκέντρωσε, και φέτος, η παρουσίαση της Ετήσιας Έκθεσης Ασφαλιστικής Αγοράς 2025 της KPMG, η οποία πραγματοποιήθηκε, την Τρίτη 9 Δεκεμβρίου 2025, παρουσία κορυφαίων στελεχών του κλάδου και εκπροσώπων θεσμικών φορέων. Η εκδήλωση συγκέντρωσε περισσότερα από 100 ανώτατα στελέχη και C-level managers της ασφαλιστικής αγοράς, καθώς και εκπροσώπους θεσμικών και εποπτικών φορέων, προσφέροντας μια πλήρη εικόνα για

τη χρηματοοικονομική κατάσταση, τις προκλήσεις και τις στρατηγικές προοπτικές του κλάδου. Η παρουσία της **υφυπουργού Εργασίας και Κοινωνικής Ασφάλισης, Άννας Ευθυμίου**, προσέδωσε ιδιαίτερη θεσμική βαρύτητα, ενώ η διοργάνωση τελούσε υπό την επιστημονική υποστήριξη του Τμήματος Στατιστικής του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών.

Κεντρικά ευρήματα και θεματικές της Έκθεσης

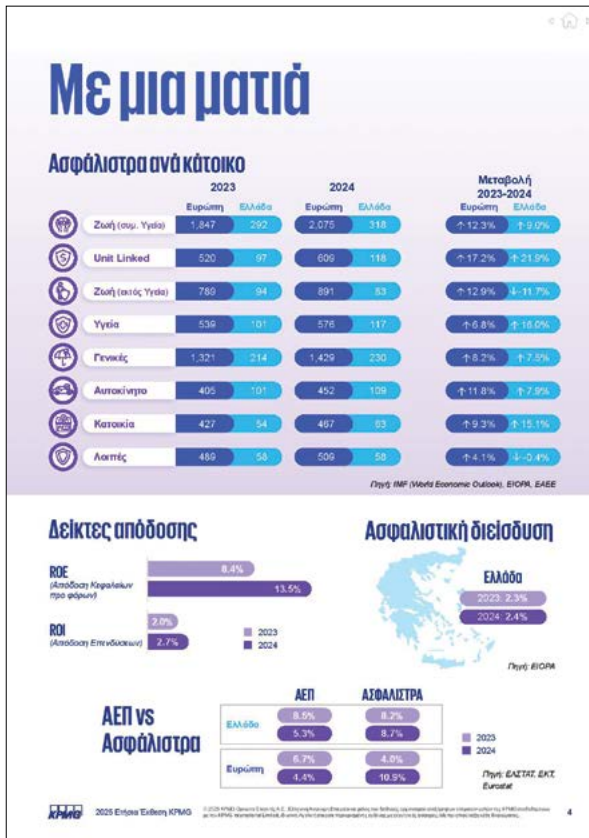
Η Έκθεση για το 2025 περιέλαβε εκτενή στατιστικά δεδομένα και αναλυτικό σχολιασμό, βάσει των δημοσιευμένων στοιχείων του 2024, σύμφωνα με τα ΔΠΧΑ και τις Εκθέσεις Φερεγγυότητας και Χρηματοοικονομικής Κατάστασης. Παρουσιάστηκαν επίσης οι κυριότερες τάσεις, οι κίνδυνοι και οι στρατηγικές προοπτικές που διαμορφώνουν το μέλλον της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. Μεταξύ των θεματικών που αναδείχθηκαν είναι οι παρακάτω:

- Νέος Ευρωπαϊκός Κανονισμός DORA και προκλήσεις/ευκαιρίες για την ασφαλιστική αγορά
- Εξελίξεις και προοπτικές στις τραπεζοασφάλειες



- Μετασχηματισμός της οικονομικής διεύθυνσης και εφαρμογή σύγχρονων εργαλείων προϋπολογισμού στο πλαίσιο του ΔΠΧΑ 17
- Νέα εργαλεία AI στον ασφαλιστικό κλάδο
- Πρόσφατες φορολογικές εξελίξεις
- Σύγκριση της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς με ευρωπαϊκές αγορές

Η ημέρα ξεκίνησε με ένα θερμό καλωσόρισμα από τη **Βασιλική Σκέλλη, Director, Actuarial & Insurance Services, KPMG** στην



Ελλάδα. Όπως υπογράμμισε, η KPMG παρουσιάζει φέτος, για 15η συνεχή χρονιά, την ετήσια Έκθεση για την Ιδιωτική Ασφαλιστική Αγορά, ένα εργαλείο στρατηγικής ανάλυσης που αποτυπώνει τη χρηματοοικονομική εικόνα, την αποδοτικότητα και τις προκλήσεις του κλάδου. Παράλληλα, ανέφερε ότι, μέσα από κρίσιμες παρεμβάσεις και ουσιαστικό διάλογο, η εκδήλωση αναδεικνύει τις στρατηγικές που ενισχύουν τον λειτουργικό μετασχηματισμό των ασφαλιστικών οργανισμών, προάγουν την καινοτομία και στηρίζουν τη βιώσιμη ανάπτυξη της ιδιωτικής ασφάλισης στη χώρα. Η αυλαία άνοιξε με ένα **fireside chat** μεταξύ της **Άννας Ευθυμίου**, υφυπουργού Εργασίας και Κοινωνικής Ασφάλισης, και του **Κωνσταντίνου Δήμου**, Partner, Advisory, KPMG στην Ελλάδα, με τίτλο «Ο ρόλος της κοινωνικής και

ιδιωτικής ασφάλισης στη νέα εποχή». Στο fireside chat εξετάστηκε η αλληλεπίδραση μεταξύ της δημόσιας και της ιδιωτικής ασφάλισης και οι προοπτικές ανάπτυξης του κλάδου. Η συζήτηση ξεκίνησε με

αναφορά στη σημαντική πρόοδο που έχει σημειώσει η ελληνική οικονομία τα τελευταία χρόνια, με τη μείωση του δημόσιου χρέους και της ανεργίας και την ενίσχυση του ΑΕΠ. Σημειώθηκε ωστόσο ότι το



δημογραφικό ζήτημα αποτελεί τη «νέα μεγάλη πρόκληση», καθώς, όπως τόνισε και ο Κ. Δήμος, βάσει πρόσφατης έκθεσης του ΟΟΣΑ, ο πληθυσμός των ατόμων ηλικίας 20-64 στην Ελλάδα προβλέπεται να μειωθεί κατά 30% μέσα στα επόμενα 40 χρόνια.

Η συμβολή της δημόσιας και της ιδιωτικής ασφάλισης

Η υφυπουργός υπογράμμισε επίσης ότι τα διανεμητικά συστήματα, όπως το ελληνικό, είναι περισσότερο εκτεθειμένα στον δημογραφικό κίνδυνο, καθιστώντας αναγκαία την ενίσχυση κεφαλαιοποιητικών στοιχείων και τη λειτουργία συστημάτων πολυηλικίων πυλώνων. Στο πλαίσιο αυτό, αναφέρθηκε στη μεταρρύθμιση του ΤΕΚΑ και στον νόμο 5078/2023 για τα Ταμεία Επαγγελματικής Ασφάλισης, που εισάγει ένα σαφέστερο και πιο ευέλικτο εποπτικό πλαίσιο. Προανήγγειλε ακόμη βελτιώσεις και ενέργειες που αφενός θα διευκολύνουν την ανάπτυξη των επαγγελματικών ταμείων, αφετέρου θα ενισχύσουν τον τρίτο πυλώνα με στοχευμένα κίνητρα και μεγαλύτερη διαφάνεια για τους ασφαλισμένους. Αναφερόμενη στις Συμπράξεις Δημόσιου και Ιδιωτικού Τομέα (ΣΔΙΤ), η υφυπουργός ξεκαθάρισε ότι ο πυλώνας της κοινωνικής ασφάλισης παραμένει δημόσιος, αλλά σημείωσε ότι οι ΣΔΙΤ λειτουργούν ως αποτελεσματικό εργαλείο για την επιτάχυνση του μετασχηματισμού –ιδίως σε κρίσιμα έργα ψηφιοποίησης, όπως αυτό του ΕΦΚΑ, που έχουν ήδη μειώσει σημαντικά τον χρόνο απονομής συντάξεων. Αναφερόμενη στις διεθνείς πρακτικές, η υφυπουργός σημείωσε ότι χώρες όπως η Ολλανδία, η Δανία, η Σουηδία και το Ηνωμένο Βασίλειο αξιοποιούν συμπληρωματικές δομές και προϊόντα ιδιωτικής ασφάλισης, χωρίς να αποδυναμώνεται ο δημόσιος



πυλώνα. Διευκρίνισε όμως ότι για την Ελλάδα οποιαδήποτε συμπληρωματική συμμετοχή του ιδιωτικού τομέα μπορεί να προχωρήσει μόνο υπό απαρέγκλιτες αρχές: την προστασία των δικαιωμάτων των ασφαλισμένων, την απόλυτη διαφάνεια, ένα σαφές και συγκεκριμένο ρυθμιστικό πλαίσιο και τη διασφάλιση της καθολικότητας και της προσβασιμότητας των παροχών. Κλείνοντας, αναφέρθηκε στον ψηφιακό μετασχηματισμό του ασφαλιστικού συστήματος, παρουσιάζοντας τα εκτεταμένα έργα ψηφιοποίησης μέσω του ΕΣΠΑ και του Ταμείου Ανάκαμψης, που αφορούν στη σάρωση δεκάδων εκατομμυρίων σελίδων ασφαλιστικού ιστορικού. Όπως εξήγησε, τα έργα αυτά θα ολοκληρωθούν μέχρι το 2026 και αναμένεται να οδηγήσουν σε ακόμη ταχύτερη και πιο διαφανή απονομή συντάξεων. Το όραμα για την «επόμενη ημέρα» περιλαμβάνει έναν ενιαίο ψηφιακό κόμβο “one-stop shop” για τον πολίτη και τη δυνατότητα εικονικής επιτελικής λειτουργίας, που θα επιταχύνει την εξυπηρέτηση και θα ενισχύσει την αποτελεσματικότητα του συστήματος.

Χρηματοοικονομική επίδοση και προοπτικές της αγοράς

Τη σκυτάλη πήρε ο **Φίλιππος Κάσσο**, **Partner, Audit, Insurance Services, KPMG στην Ελλάδα**, όπου παρουσίασε τα βασικά ευρήματα της Ετήσιας Έρευνας, αναλύοντας τη χρηματοοικονομική επίδοση των ασφαλιστικών εταιρειών και αναδεικνύοντας τις προκλήσεις, τις τάσεις και τις προοπτικές του κλάδου, σημειώνοντας τα εξής βασικά συμπεράσματα:

Ασφαλιστική Αγορά Ελλάδας 2024

- Η ελληνική ασφαλιστική αγορά σημείωσε, για δεύτερη συνεχόμενη χρονιά, σημαντική ανάπτυξη, με την παραγωγή ασφαλιστρών να υπερβαίνει τα 5,7 δισ. ευρώ το 2024, καταγράφοντας αύξηση άνω του 8% σε σύγκριση με το 2023. Η επίδοση αυτή υπεραποδίδει έναντι της μεταβολής του ΑΕΠ (5,3% σε τρέχουσες τιμές), με τη σχέση ασφαλιστρών προς ΑΕΠ να διατηρείται στο 2,4%.
- Η ανοδική πορεία στηρίχθηκε κυρίως στους κλάδους ζωής και αυτοκινήτου, με παραγωγή περίπου 1,2 δισ. ευρώ έκαστος. Στον κλάδο ζωής, τα επενδυτικά προϊόντα παρουσίασαν αύξηση άνω του 20%, ενώ στον κλάδο αυτοκινήτου καταγράφηκε άνοδος 5%, παρά τον υψηλό δείκτη ζημιών.
- Η συνοδική κερδοφορία για το δείγμα των ασφαλιστικών εταιρειών ανήλθε σε 440 εκατ. ευρώ το 2024, επανερχόμενη στα επίπεδα του 2022, ενώ τα ίδια κεφάλαια παρουσίασαν αύξηση 3,5%. Τα “Own Funds” στο πλαίσιο Solvency II διατηρήθηκαν σταθερά, περίπου στα 3,6 δισ. ευρώ, με δείκτη κάλυψης φερεγγυότητας (SCR) 172% και ελάχιστη κάλυψη (MCR) κοντά στο 463%.

■ Ο κλάδος αυτοκινήτου εξακολουθεί να αντιμετωπίζει υψηλό δείκτη ζημιών, με μέσο κόστος ζημιών αστικής ευθύνης, πλέον, άνω των 1.400 ευρώ, παρά τη μείωση της συχνότητας ζημιών στο 6,78% το 2024.

■ Η αναγνωρισμένη αξία του Συμβατικού Περιθωρίου Κέρδους (CSM) αυξήθηκε σε 1,36 δις. ευρώ, κυρίως λόγω νέας και κερδοφόρας παραγωγής στους κλάδους ζωής και υγείας.

■ Το ασφαλιστικό αποτέλεσμα παρουσιάζει ενδείξεις σταθεροποίησης σε επίπεδα 8,0%-8,5% για τα παραδοσιακά χαρτοφυλάκια και τις γενικές ασφαλίσεις, ποσοστό που θεωρείται ικανοποιητικό από μακροπρόθεσμη σκοπιά.

■ Στην Ευρώπη, η ανάπτυξη της ασφαλιστικής αγοράς παραμένει ισχυρή, με αύξηση μικτών ασφαλίσεων 11% το 2024, ενώ παγκοσμίως η ασφαλιστική διείσδυση ως ποσοστό του ΑΕΠ αυξήθηκε στο 7,4%. Παρά τη θετική πορεία, η ελληνική αγορά εξακολουθεί να εμφανίζει χαμηλή ασφαλιστική διείσδυση, με περιορισμένη καινοτομία και περιορισμένη ασφαλιστική κοινότητα.

Προοπτικές 2025

■ Η παραγωγή ασφαλίσεων αναμένεται να ξεπεράσει τα 6 δις. ευρώ, με σημαντική συμβολή των κλάδων αυτοκινήτου, περιουσίας και υγείας, με οδηγό κυρίως τη νέα παραγωγή των υποχρεωτικών ασφαλίσεων αλληλ και μέσω των πληθωριστικών αυξήσεων κόστους αποζημιώσεων και αντισταθμίσεων έναντι φυσικών καταστροφών. Παράλληλα, η πορεία των ασφαλίσεων ζωής, κυρίως των προϊόντων συνδεδεμένων με



επενδύσεις και συνταξιοδοτικά κεφάλαια, παραμένει αβέβαιη, λόγω της ανόδου της κεφαλαιαγοράς και της ισχυρής αγοράς ομολόγων.

Τάσεις και προοπτικές

■ Η ανάπτυξη ασφαλιστικής συνείδησης παραμένει κρίσιμη. Η εκπαίδευση και ενημέρωση των καταναλωτών, η προώθηση της ιδιωτικής ασφάλισης ως συμπληρωματικού μηχανισμού κοινωνικής πρόνοιας, καθώς και η εφαρμογή φορολογικών κινήτρων και εταιρικών παροχών θεωρούνται βασικά εργαλεία ενίσχυσης της αγοράς. Η συμμετοχή ιδιωτικών ασφαλιστικών και συνταξιοδοτικών προϊόντων θα μπορούσε να επηρεάσει τα επίπεδα εισφορών και παροχών της κρατικής μέριμνας.

■ Τα τραπεζικά κανάλια διανομής (Bancassurance) παραμένουν ισχυρά, ιδιαίτερα στους κλάδους ζωής και περιουσίας, με σημαντικές προοπτικές ανάπτυξης στην επόμενη πενταετία, αλληλ η μελλοντική τους αποτελεσματικότητα εξαρτάται από την προσαρμογή σε ψηφιακές τάσεις και απλοποίηση προϊόντων.

■ Η ψηφιακή μετάβαση και η Τεχνητή Νοημοσύνη αναμένεται να ενισχύσουν καθολικά τις ασφαλιστικές λειτουργίες, βελτιώνοντας την εμπειρία πελατών, την αξιολόγηση κινδύνων, τη διαχείριση αποζημιώσεων και την πρόληψη απάτης. Παράλληλα, ο εκσυγχρονισμός συστημάτων, η υιοθέτηση υβριδικού cloud και η ανάλυση μεγάλων δεδομένων θα ενισχύσουν την επιχειρησιακή αποδοτικότητα και τη λήψη αποφάσεων.

■ Η ελληνική ασφαλιστική αγορά συνεχίζει να δείχνει σταθερά σημάδια ανάπτυξης, με βελτίωση της κερδοφορίας και της τεχνολογικής ωριμότητας, παραμένοντας σε θετική τροχιά.

Στο panel discussion, με θέμα **“Adapting Business Models to Driving Operational Excellence”**, η Βασιλική Σκέλη συντόνισε τη συζήτηση με τη συμμετοχή της **Ισαβέλλας Βήτου, Chief Operations Officer & Member of the Executive Committee at Allianz European Reliance**, του **Πάνου Κούβαλη, Chief Operating Officer του Ομίλου**



Interamerican, και του **Αχιλλέα Σδράκα, Γενικού Διευθυντή Λειτουργιών της Εθνικής Ασφαλιστικής**. Οι ομιλητές μοιράστηκαν εμπειρίες και ανέδειξαν βέλτιστες πρακτικές για την προσαρμογή των επιχειρησιακών μοντέλων σε ένα συνεχώς μεταβαλλόμενο περιβάλλον. Στο panel τονίστηκε η σημασία της εμπειρίας του πελάτη και του συνεργάτη ως κεντρικού στόχου για τις ασφαλιστικές εταιρείες, με έμφαση στην αριστεία των υπηρεσιών και τη μέτρηση μέσω NPS και SLA.

Ψηφιακή μετάβαση και επιχειρησιακή αριστεία
Το “Operational Excellence” απαιτεί πλέον απλότητα, ταχύτητα και ευθυγράμμιση με τα σύγχρονα ψηφιακά πρότυπα που θέτουν άλλοι κλάδοι.

Καθοριστικό ρόλο σε αυτήν τη μετάβαση διαδραματίζει η Τεχνητή Νοημοσύνη, η οποία απλοποιεί σύνθετες λειτουργίες και συμβάλλει σε μια πιο άμεση, καθαρή και ανθρώπινη εμπειρία για τον πελάτη. Παράλληλα, η αξιοποίηση δεδομένων, η ενοποίηση πληροφοριών και η τεχνική αρτιότητα στην τιμολόγηση αποτελούν προϋποθέσεις για την αποτελεσματική ψηφιοποίηση, την ώρα που τα “legacy” συστήματα εξακολουθούν να λειτουργούν ως φραγμός και να απαιτούν σταδιακή

αντικατάσταση. Σε αυτό το πλαίσιο, ο ρόλος του COO επανατοποθετείται: δεν περιορίζεται στη διαχείριση της λειτουργικότητας, αλλά αναδεικνύεται σε challenger και φορέα αλλαγής, που μετασχηματίζει τα επιχειρησιακά μοντέλα και κατευθύνει τον Οργανισμό προς το μέλλον της ψηφιακής ασφαλιστικής αγοράς.

Η Ισαβέλλα Βήτου ανέφερε σχετικά: «Ο όρος “Operational Excellence” ακούγεται συχνά και αφορά κυρίως τη βελτίωση της εμπειρίας του πελάτη μέσω απλοποιημένων διαδικασιών και προϊόντων, ενώ ταυτόχρονα αυξάνει την παραγωγικότητα και την αξία που προσφέρει ο εργαζόμενος στον πελάτη και τον συνεργάτη». Ο Αχιλλέας Σδράκας τόνισε: «Η επιτυχία στο bancassurance εξαρτάται από την επιλογή κατάλληλων προϊόντων, την τεχνολογία real-time για άμεση εξυπηρέτηση του πελάτη και την εκπαίδευση του προσωπικού, καθώς και τη σωστή διαχείριση σχέσεων με τράπεζες και πελάτες». Ενώ ο Πάνος Κούβαλης υπογράμμισε: «Υπάρχει ανάγκη συνεχούς προσαρμογής των επιχειρησιακών μοντέλων σε ένα δυναμικό περιβάλλον. Ο συνδυασμός μιας τράπεζας με εμπειρία σε αυτό το πεδίο και μιας ασφαλιστικής με αντίστοιχη τεχνολογία μπορεί πραγματικά να

κάνει τη διαφορά». Στη συνέχεια, ο **Ελευθέριος Νταντούμης, Senior Manager, Risk Consulting, KPMG στην Ελλάδα**, και ο **Αθανάσιος Παύλου, Senior Manager, Management Consulting, KPMG στην Ελλάδα**, παρουσίασαν εργαλεία και μεθοδολογίες που ενισχύουν την ψηφιακή επιχειρησιακή ανθεκτικότητα και την κανονιστική συμμόρφωση των ασφαλιστικών οργανισμών. Τονίστηκε βασικοί άξονες, όπως η διακυβέρνηση, η διαχείριση κινδύνων πληροφορικής, η αναφορά κρίσιμων περιστατικών και η διαχείριση τρίτων παρόχων. Ακόμη, παρουσιάστηκαν πλατφόρμες αυτοματοποίησης για την παρακολούθηση συμβάσεων και τη διενέργεια δοκιμών ψηφιακής ανθεκτικότητας, μειώνοντας το κόστος και αυξάνοντας την αποτελεσματικότητα. Επισημάνθηκε η αξιοποίηση της Τεχνητής Νοημοσύνης σε τομείς όπως η διαχείριση αιτήσεων αποζημίωσης, η επεξεργασία μη δομημένων δεδομένων και η βελτίωση της εμπειρίας του πελάτη. Επιπλέον, παρουσιάστηκαν πρακτικά AI use cases για ναυτικά και οδικά ατυχήματα, στα οποία οι agents αναλύουν έγγραφα, εξάγουν δεδομένα και υποστηρίζουν προσομοιώσεις διαδικασιών. Τονίστηκε ότι η τεχνολογική καινοτομία δεν αποτελεί μόνο

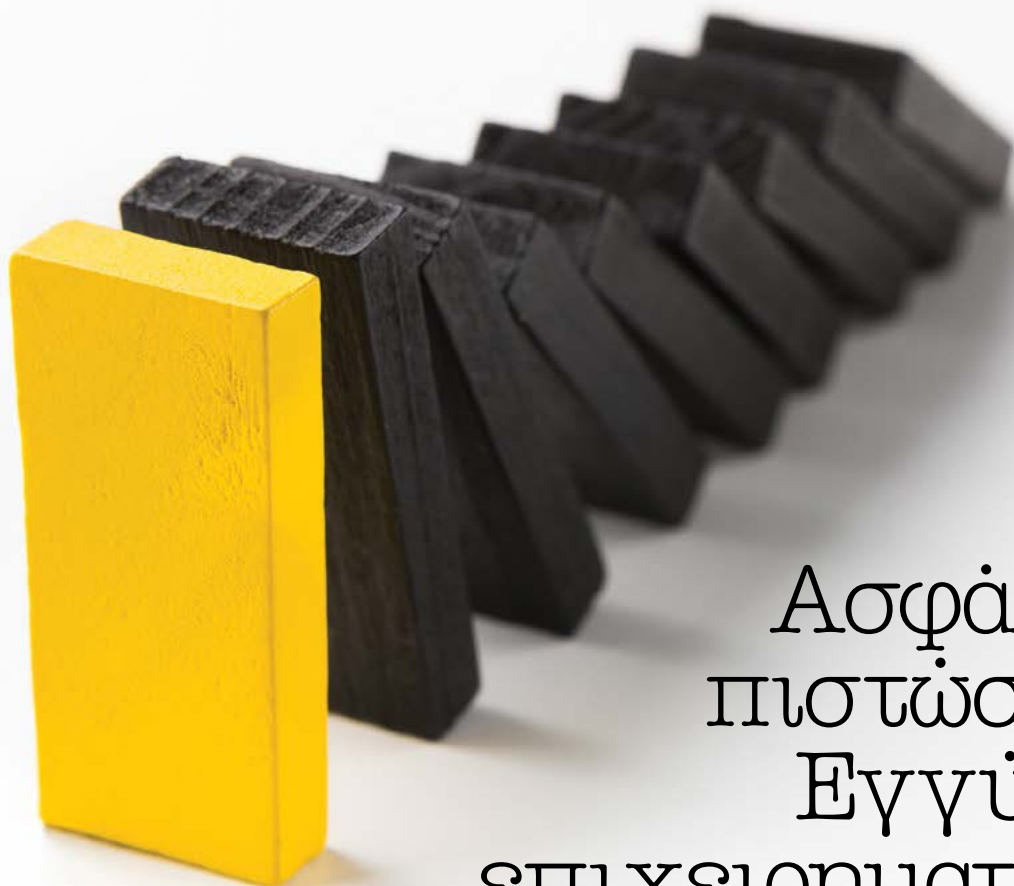
συμμόρφωση με τον κανονισμό, αλλά ενισχύει τη λειτουργική αποδοτικότητα, την αξιοπιστία των οργανισμών και την εμπιστοσύνη των πελατών. Τέλος, παρουσιάστηκαν λύσεις για real-time επεξεργασία εκατομμυρίων επικοινωνιών και εφαρμογές AI για αυτοματοποίηση επαναλαμβανόμενων εργασιών και βελτίωση decision-making. Η εκδήλωση ολοκληρώθηκε με τη θεματική **“Managing Risks Beyond the Standard Formula”**, σε συνεργασία με το Εργαστήριο Στοχαστικής Μοντελοποίησης και Εφαρμογών του ΟΠΑ, στην οποία συμμετείχαν οι καθηγητές **Αθανάσιος Γιαννακόπουλος, Professor of Applied Stochastic Analysis, Department of Statistics, Director of the Research Laboratory of Stochastic Modelling and Applications (SMA), AUUEB**, και **Αλέξανδρος Ζυμπίδης, Αναπληρωτής Καθηγητής Αναλογιστικής Επιστήμης, Τμήμα Στατιστικής, Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών**. Οι ομιλητές ανέδειξαν σύγχρονες μεθοδολογίες ποσοτικοποίησης κινδύνου και τον ρόλο των εσωτερικών μοντέλων, εξηγώντας γιατί η Standard Formula δεν επαρκεί για την ακριβή αποτύπωση των ιδιομορφιών κάθε ασφαλιστικής επιχείρησης. Ο Α. Ζυμπίδης τόνισε την αυξανόμενη επίδραση της κλιματικής αλλαγής στις ασφαλιστικές ζημιές από σεισμούς, πλημμύρες και δασικές πυρκαγιές, υπογραμμίζοντας τη σημασία της χρήσης γεωγραφικών συστημάτων πληροφοριών και ιστορικών δεδομένων για την αξιολόγηση του κινδύνου. Χαρακτηριστική ήταν η φράση του: «Η ακρίβεια δεν είναι μόνο αριθμοί, είναι και κατανόηση του τι κρύβεται πίσω από τα αποτελέσματα». Στη συνέχεια, ο Α. Γιαννακόπουλος, ανέλυσε τη μέτρηση και τη διαχείριση του χρηματοοικονομικού κινδύνου και επεσήμανε τα



όρια της “Value at Risk” (VaR) ως μέτρου κινδύνου, ειδικά σε περιπτώσεις ακραίων κατανομών: «Η VaR δίνει μια ψευδή αίσθηση ασφάλειας. Όταν η ζημιά ξεπεράσει τη VaR, τι θα κάνουμε; Πρέπει να ξαναγυρίσουμε στο σχεδιαστήριο». Παρουσίασε επίσης τα συνεπή μέτρα κινδύνου (coherent risk measures), τα οποία ενσωματώνουν την υποαθροιστικότητα και επιτρέπουν τη χρήση πολλαπλών εσωτερικών μοντέλων, καλύπτοντας

την αβεβαιότητα σχετικά με τα υποκείμενα υποδείγματα. Όπως τόνισε: «Μπορούμε να ζυγίσουμε κάθε πιθανό μοντέλο ανάλογα με το πόσο πιθανό θεωρούμε ότι είναι. Έτσι παίρνουμε ένα μέτρο κινδύνου που ανταποκρίνεται στην πραγματικότητα». Η εκδήλωση ολοκληρώθηκε με τη Β. Σκέλη να ευχαριστεί τους συμμετέχοντες για την παρουσία τους και να ανανεώνει το ραντεβού για το επόμενο έτος. 





Ασφάλιση πιστώσεων: Εγγύηση επιχειρηματικής σταθερότητας

Επέκταση επιχειρήσεων στην εγχώρια
και διεθνή αγορά με ασφάλεια και χαμηλότερο ρίσκο

Η ασφάλιση πιστώσεων καλύπτει τις βραχυπρόθεσμες απαιτήσεις των επιχειρήσεων, ώστε να διασφαλίζονται οι ταμειακές ροές τους. Επιπλέον, προστατεύει τις επιχειρήσεις από οικονομικές απώλειες που οφείλονται στην αδυναμία πληρωμής ή την αθέτηση πληρωμών από τους πελάτες τους, είτε λόγω πτώχευσης είτε λόγω καθυστέρησης. Είναι ένα εργαλείο για την προστασία της ρευστότητας και της κερδοφορίας, ανοίγο-

ντας τον δρόμο στις επιχειρήσεις να αναπτυχθούν με ασφάλεια τόσο στην εγχώρια όσο και στη διεθνή αγορά. Το τελευταίο διάστημα, σύμφωνα με τις πληροφορίες του ΙΩ, λόγω των έργων που εκτελούνται στην Ελλάδα, αλλά και των γεωπολιτικών κινδύνων που συνδέονται και με την ανάπτυξη και επέκταση των έργων, το ενδιαφέρον των βιομηχανιών και των εμπορικών εταιρειών που εξαγουν/ εισάγουν τρόφιμα, αναψώσιμα, λοιπό εξοπλισμό ως προς τις ασφάλισεις

πιστώσεων και εγγυήσεων αυξάνεται. Στις ασφαλίσεις πιστώσεων, οι τρεις ηγέτιδες στον χώρο εταιρείες, καθώς και οι εταιρείες ασφαλιστικής διαμεσολάβησης με εξειδίκευση στις πιστώσεις και εγγυήσεις, σχεδιάζουν την «επόμενη ημέρα». Ενδιαφέρον, τέλος, παρουσιάζει η είσοδος της Ατλαντικής Ένωσης στον χώρο της ασφάλισης εγγυήσεων, μέτοχος μειοψηφίας της οποίας είναι ο Όμιλος Baloise, που συγχωνεύεται με τον Όμιλο Helvetia.



του Γρηγόρη
Σταματόπουλου
Deputy Managing Director,
Atradius Greece

Το 2026 και οι νέες προκλήσεις: Η ασφάλιση πιστώσεων ως εγγύηση επιχειρηματικής σταθερότητας

Σε έναν κόσμο που αλλάζει βίαια και συχνά απρόβλεπτα, η ασφάλιση πιστώσεων έχει πάψει να είναι ένα «τεχνικό» προϊόν για τα τμήματα πιστωτικού ελέγχου, αποτελεί πλέον ένα σημαντικό εργαλείο επιχειρηματικής επιβίωσης.

Το 2025, τρεις γραμμές πίεσης συναρθρώνονται: η παρατεταμένη σύγκρουση στην Ουκρανία, η ανασφάλεια στη ναυσιπλοΐα της Κόκκινης Θάλασσας και το εύφλεκτο μείγμα ανταγωνισμού και αλληλεξάρτησης γύρω από την Ταϊβάν. Όλα αυτά μεταφράζονται σε αστάθεια χρόνων παράδοσης, αύξηση του κόστους μεταφοράς και ασφάλισης, απρόβλεπτους κινδύνους χώρας και διαρκείς αναπροσαρμογές τιμών και όρων πληρωμής.

Στο ουκρανικό πεδίο, η εκτεταμένη χρήση μη επανδρωμένων αεροσκαφών και οι υπόγειες υποδομές έχουν αλλιάξει τον χαρακτήρα των επιχειρήσεων και ανασχεδιάζουν τη ροή αγαθών προς τις αγορές, με μόνιμες προκλήσεις σε τρόφιμα, ενέργεια και κρίσιμα υλικά. Στη Μέση Ανατολή, η αβεβαιότητα δεν εξαντλήθηκε σε εξαγγελίες κατάπαυσης του πυρός. Οι επιθέσεις στη ναυσιπλοΐα κράτησαν χαμηλά τις διελεύσεις από το Σουέζ, οδηγώντας τις μεγάλες εταιρείες μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων σε παρακάμψεις μέσω του Ακρωτηρίου της Καλής Ελπίδας, με επιπλέον ημέρες ταξιδιού και υψηλότερα ασφάλιστρα. Και στον Ινδικό ωκεανό, η Ταϊβάν παραμένει σημείο ανάφλεξης, καθώς

ο επαναπατρισμός τμημάτων παραγωγής ημιαγωγών και η διασπορά της βιομηχανικής αλυσίδας συμπιέζουν με την επιδίωξη αποτροπής στο Στενό της Ταϊβάν, διαμορφώνοντας μια νέα γεωοικονομική ισορροπία.

Σταθερότητα και προστασία

Σε αυτό το τοπίο, η ασφάλιση πιστώσεων επιτελεί κάτι απλό, αληθινό και σημαντικό: σταθεροποιεί και προστατεύει τις ταμειακές ροές μιας επιχείρησης και μειώνει την απότομη μεταβλητότητα από κακές οφειλές. Η τυπική κάλυψη, που μπορεί να προσεγγίσει πολύ υψηλά ποσοστά (έως και 90% ενός τιμολογίου), επιτρέπει στους οικονομικούς διευθυντές να απορροφούν καθυστερήσεις και αφερεγγυότητες χωρίς να εκτροχιάζονται τα οικονομικά αποτελέσματα, ενώ η ανάληψη κινδύνου από την πλευρά των ασφαλιστών προσθέτει πολύτιμη πληροφόρηση σε πραγματικό χρόνο για χώρες και αγοραστές που αλληλίζουν συμπεριφορά κάτω από γεωπολιτικό στρες.

Το δεύτερο σκέλος –η χρηματοδότηση– είναι ίσως ακόμη πιο καθοριστικό: ένα σωστά δομημένο συμβόλαιο, με μη ακυρώσιμα όρια, όπου είναι εφικτό, ρήτρες εκχώρησης

και σαφή ορισμό δικαιούχου αποζημίωσης, καθώς και αυστηρές διαδικασίες ειδοποίησης και διακοπής ορίων αγοραστών, βελτιώνει την ποιότητα των απαιτήσεων ως εξασφάλιση, ανεβάζει τα ποσοστά προκαταβολής και ξεκλειδώνει φθηνότερο κεφάλαιο κίνησης. Η ευρωπαϊκή εποπτεία έχει ήδη αποτυπώσει πως αναγνωρίζεται η πιστωτική ασφάλιση ως μορφή πιστωτικής προστασίας, επηρεάζοντας τα μοντέλα κινδύνου και τις κεφαλαιακές απαιτήσεις των επιχειρήσεων και του τραπεζικού συστήματος.

Το ψηφιακό ρίσκο

Αν κάτι κάνει τις επιχειρήσεις να χάνουν το βήμα, δεν είναι μόνο ο κίνδυνος του αντισυμβαλλομένου, αλλά και η ψηφιακή ευαλωτότητα της ίδιας της διαδικασίας πληρωμών. Η εξαπάτηση μέσω αλληλαγής λογαριασμών πληρωμής, οι εκτροπές τιμολογίων και η κοινωνική μηχανική έχουν γίνει καθημερινότητα, επηρεάζοντας άμεσα το πότε και αν εισπράττεται ένα τιμολόγιο. Η συνετή πρακτική δεν είναι να προσδοκά κανείς ότι η ασφάλιση πιστώσεων θα καλύψει όλα τα περιστατικά απάτης στην αλυσίδα πληρωμών –δεν είναι αυτός άλλωστε ο σκοπός της. Είναι να συνδυάζει την ασφάλιση πιστώσεων για τον εμπορικό κίνδυνο με την ασφάλιση έναντι κινδύνων στον κυβερνοχώρο για τον λειτουργικό κίνδυνο, και να εγκαθιστά στιβαρούς εσωτερικούς κανόνες: έλεγχο από δύο άτομα σε κρίσιμες αλληλαγές, επιβεβαιωτικές τηλεφωνικές κλήσεις για επικαιροποίηση τραπεζικών στοιχείων, πολυπαραγοντική επαλήθευση, αυστηρή διαδικασία ελέγχου και καταχώρισης προμηθευτών και ασκήσεις προσομοίωσης με τη συμμετοχή του ασφαλιστή.

Κλιματική αλληλαγή

Η κλιματική αλληλαγή προσθέτει το δικό της στρώμα αβεβαιότητας, κάνοντας τα δίκτυα μεταφοράς λιγότερο προβλέψιμα και τα ασφαλιστήρια

πιο ευαίσθητα στη διαδρομή. Στην Κόκκινη Θάλασσα, πέρα από την ασφάλεια, καταγράφονται περιβαλλοντικές βλάβες και διαταραχές υποθαλάσσιων καλωδίων, με μακροχρόνια επίδραση στην οικονομική δραστηριότητα και την τοπική διασυνδεσιμότητα. Στον αρκτικό διάδρομο, η υπόσχεση συντομότερων χρόνων σκοντάφτει σε απρόβλεπτο πάγο, ρηχά περάσματα, ομίχλες και ελλείψεις σε μέσα αντιμετώπισης περιστατικών, ενώ το μεγαλύτερο μέρος του φορτίου εξακολουθεί να είναι υδρογονάνθρακες, με προφανείς περιβαλλοντικούς και πολιτικούς περιορισμούς.

Από την πλευρά των ασφαλιστών, οι όροι γίνονται αυστηρότεροι: ζητούνται συγκεκριμένες προϋποθέσεις αξιοποίησης σε πάγο, συνοδεία από παγοθραυστικά, όπου χρειάζεται, αναλυτικά σχέδια πλοίου και συνεχής παρακολούθηση. Αν αυτά δεν τηρούνται, το ασφαλιστήριο μπορεί να ακυρώσει κάθε χρονολογικό όφελος από τη συντομότερη διαδρομή. Έτσι, οι ασφαλιστικές εταιρείες αναλαμβάνουν έναν νέο ρόλο συμβούλου δρομολόγησης και συμμόρφωσης, ενσωματώνοντας οδηγίες διαχείρισης διαδρομών, ρήτρες ανωτέρας βίας και συστηματικό έλεγχο κυρώσεων στις καλύψεις μεταφερόμενων αγαθών και θαλάσσιων κινδύνων.

Δασμοί

Ταυτόχρονα, οι δασμοί που έχει επιβάλει η κυβέρνηση των Ηνωμένων Πολιτειών, υπό τον σημερινό πρόεδρο, αναδιατάσσουν την αριθμητική του διεθνούς εμπορίου. Από τις αρχές του 2025, εφαρμόστηκαν αυξημένα και αμοιβαία τέλη εισαγωγής, με εξαιρέσεις και προσαρμογές ανά χώρα. Το αποτέλεσμα είναι μια πραγματικότητα «κατά περίπτωση», όπου το τελικό κόστος δεν προκύπτει απλώς από την τιμή στο λιμάνι φόρτωσης, τα ναύλα και την ασφάλιση, αλλά από ένα μεταβλητό μωσαϊκό δασμών, εξαιρέσεων και επικαλύψεων που

μπορεί να αλλιάξει μέσα σε λίγες εβδομάδες. Για τις επιχειρήσεις, αυτό απαιτεί συνεχή παρακολούθηση των δασμολογικών κατατάξεων, ρήτρες μετακύλισης κόστους στις συμβάσεις και προληπτικές συμφωνίες με τους πελάτες για την προσαρμογή των τιμών όταν αλλιάζουν οι συνθήκες. Σε αυτό το ασταθές πλαίσιο, η ασφάλιση πιστώσεων δεν λειτουργεί απλώς ως «μαξιλάρι». Είναι η γέφυρα ανάμεσα στην εμπορική πράξη και στο χρηματοπιστωτικό σύστημα. Όταν οι δασμοί ανεβάζουν ξαφνικά το κεφάλαιο κίνησης που απαιτείται για την ίδια ποσότητα πρώτης ύλης, η ύπαρξη ασφαλιστηρίου που ενσωματώνεται στο πλαίσιο χρηματοδότησης μπορεί να κάνει τη διαφορά ανάμεσα σε δεσμευμένη ρευστότητα και ομαλή κύλιση. Όταν οι χρόνοι μεταφοράς αυξάνονται λόγω αλληλαγών δρομολογίων, ένα συμβόλαιο με όρια στους αγοραστές της επιχείρησης περιορίζει τον κίνδυνο της καθυστερημένης είσπραξης. Και όταν η επιχείρηση επιχειρεί σε νέους θαλάσσιους διαύλους, ο συνδυασμός ασφαλίσεων μεταφερόμενων αγαθών, θαλάσσιων κινδύνων και κινδύνων πολέμου με την ασφάλιση πιστώσεων, καθώς και σαφείς ρήτρες ανωτέρας βίας, απορροφά τα «σοκ», που, διαφορετικά, θα περνούσαν απευθείας στο ταμείο και στην κατάσταση αποτελεσμάτων.

Σχέδιο ενεργειών

Στην πράξη, το σχέδιο ενεργειών ενός οικονομικού διευθυντή ή ενός υπευθύνου πιστωτικού ελέγχου δεν είναι περίπλοκο –είναι πειθαρχημένο. Πρώτον, απαιτείται ένας ζωντανός δασμολογικός πίνακας ανά χώρα και κλάδο, με τακτική παρακολούθηση, ώστε να γίνονται γρήγορα τιμολογιακές προσαρμογές και να ενσωματώνονται ρήτρες μετακύλισης κόστους, όπου χρειάζεται.

Δεύτερον, μια σύμβαση ασφάλισης πιστώσεων: όπου είναι εφικτό, όρια ανά αγοραστή, ρητή εκχώρηση αποζημίωσης προς τον χρηματοδότη, αυ-

στηρές διαδικασίες ειδοποιήσεων και διακοπής αποστολών, και διασύνδεση των συστημάτων της επιχείρησης με εκείνα του ασφαλιστή, ώστε τα όρια και τα σήματα κινδύνου να ανανεώνονται σε πραγματικό χρόνο.

Τρίτον, ισχυρές διαδικασίες ελέγχου πληρωμών: έλεγχος από δύο άτομα, επιβεβαιωτικές κλήσεις, λεπτομερής έλεγχος προμηθευτών και ασκήσεις ετοιμότητας με την εταιρεία ασφάλισης πιστώσεων, ώστε να είναι ξεκάθαρο ποιος κάνει τι, σε περίπτωση συμβάντος.

Επισφάλιες 2026

Και επειδή το κεντρικό ζητούμενο είναι οι επισφάλιες, αξίζει να δούμε τι σηματοδοτεί το 2026. Σε επίπεδο παγκόσμιας οικονομίας, το βασικό σενάριο είναι «ανθεκτικότητα, αλληλά χωρίς υπερβολή»: ανάπτυξη κοντά στο 3%, με τις ανεπτυγμένες οικονομίες γύρω στο 1,5% και τις αναδυόμενες πάνω από 4%. Ο πληθωρισμός αναμένεται να συνεχίσει την αποκλιμάκωση, αν και όχι παντού με τον ίδιο ρυθμό, ενώ οι κεντρικές τράπεζες θα κινηθούν προσεκτικά, με περιορισμένες μειώσεις επιτοκίων, διατηρώντας την έμφαση στη σταθερότητα τιμών. Οι κίνδυνοι παραμένουν καθολικοί: νέοι εμπορικοί φραγμοί, παρατεταμένη γεωπολιτική ένταση, ακραία καιρικά φαινόμενα και δημοσιονομικές πιέσεις μπορούν να «τσαλακώσουν» την εικόνα. Παρά ταύτα, η πλευρά της προσφοράς επωφελείται από επενδύσεις σε τεχνολογίες και υποδομές, που, υπό προϋποθέσεις, μπορούν να στηρίξουν την παραγωγικότητα χωρίς νέο κύμα ανατιμήσεων.

Αθετήσεις πληρωμών

Στο μικροσκόπιο των επιχειρήσεων, οι επισφάλιες του 2026 θα είναι υπό έλεγχο μόνο εφόσον τηρηθούν δύο προϋποθέσεις: να συνεχιστεί η αποκλιμάκωση του κόστους χρηματοδότησης και να παραμείνει ανοιχτό το παράθυρο αναχρηματοδότησεων. Στο βασικό σενάριο, οι αθετήσεις



Ένα σωστά δομημένο συμβόλαιο, με μη ακυρώσιμα όρια, όπου είναι εφικτό, ρήτρες εκχώρησης και σαφή ορισμό δικαιούχου αποζημίωσης, καθώς και αυστηρές διαδικασίες ειδοποίησης και διακοπής ορίων αγοραστών, βελτιώνει την ποιότητα των απαιτήσεων.

πληρωμών εκτιμάται ότι θα κινηθούν κοντά σε ιστορικούς μέσους όρους, με παγκόσμιο ποσοστό γύρω στο 3% έως 4%, υψηλότερο στις οικονομίες στις οποίες το κόστος logistics και το εμπορικό περιβάλλον παραμένουν επιβαρυνμένα, χαμηλότερο εκεί όπου η πιστωτική πειθαρχία και η πρόσβαση σε χρηματοδότηση είναι καλύτερες. Η κορύφωση των επιχειρηματικών πτωχεύσεων αναμένεται μέσα στη χρονιά, με μια μέτρια αύξηση διεθνώς, οδηγούμενη κυρίως από αγορές με αυξημένο ρυθμό νέων επιχειρήσεων και υψηλές ανάγκες αναχρηματοδότησης, ενώ η Δυτική Ευρώπη δείχνει τάση σταθεροποίησης προς το τέλος του έτους. Καθοριστικό θα είναι το πώς θα εξελιχθούν οι κλάδοι με βαρύ ενεργειακό και πρώτων υλών αποτύπωμα, όπου κάθε μεταβολή στα δρομολόγια και στις τιμές μεταφοράς διαχέεται γρήγορα στους χρόνους είσπραξης.

Προληπτική άμυνα

Με αυτά τα δεδομένα, η προληπτική άμυνα για το 2026 πρέπει να μεταφραστεί σε συγκεκριμένες κινήσεις:

Πρώτον, αναδιάταξη των όρων πληρωμής με έξυπνο τρόπο: όπου είναι δυνατό, συμπίεση των πιστώσεων με κίνητρα έγκαιρης πληρωμής ή τμηματική τιμολόγηση βάσει ορόσημων, αντί για εξόφληση στο τέλος.

Δεύτερον, προγράμματα χρηματοδότησης της αλυσίδας εφοδιασμού σε κρίσιμους αγοραστές, ώστε η πιστωτική πολιτική να συνδέεται με εργαλεία ρευστότητας που μειώνουν

καθυστερήσεις χωρίς να διαβρώνουν τα περιθώρια.

Τρίτον, πρόσθετα ασφαλιστικά όρια για να μη μετατρέπεται μια απρόβλεπτη καθυστέρηση σε πιστωτικό «ατύχημα».

Τέταρτον, τριμηνιαίες δοκιμές αντοχής στο χαρτοφυλάκιο απαιτήσεων, με παρακολούθηση της μετανάστευσης καθυστερήσεων, της συγκέντρωσης ανά πελάτη ή αγορά, και της ευαισθησίας σε ναύλους και δασμούς, ώστε οι «κόκκινες γραμμές» –όπως υπέρβαση καθυστερήσεων άνω της εμπορικής συμφωνίας ή επαναλαμβανόμενα σήματα υποβάθμισης– να ενεργοποιούν αυτομάτως μείωση όρων ή μερική διακοπή αποστολών.

Αναχαίτιση κινδύνων και ανθεκτικότητα

Με αυτά τα μέτρα, το 2026 δεν χρειάζεται να εξελιχθεί σε χρονιά εκτίναξης επισφαλειών. Θα είναι χρονιά αυξημένης προσοχής, με θύλακες πίεσης σε κλάδους και χώρες, αλλά οι επιχειρήσεις που θα κινηθούν με πειθαρχημένους κανόνες, έξυπνη ρύθμιση πιστωτικών όρων, ασφαλιστικές λύσεις και διαρκή παρακολούθηση κόστους και δρομολογίων έχουν κάθε λόγο να πιστεύουν ότι οι καθυστερήσεις θα παραμείνουν διαχειρίσιμες. Η ανθεκτικότητα δεν είναι σύνθημα, είναι μια σειρά από μικρές, σταθερές επιλογές που σωρεύονται σε ένα μεγάλο αποτέλεσμα. Και, εκεί, η ασφάλιση πιστώσεων είναι ο πρακτικός τρόπος να μετατραπεί το απρόβλεπτο σε προβλέψιμη επιχειρησιακή ρουτίνα.



της Μαρίας
Παπαζαρκάδα
Country Manager, Coface
Ελλάδας, Κύπρου, Μάλτας

Ασφάλιση πιστώσεων: Θωράκιση των B2B συναλλαγών σε έναν κόσμο αυξημένης αβεβαιότητας

Η ασφάλιση πιστώσεων δεν λειτουργεί απλώς ως «δίκτυ ασφαλείας». Αποτελεί ένα ολοκληρωμένο χρηματοοικονομικό εργαλείο διαχείρισης κινδύνου, ιδιαίτερα για μικρομεσαίες επιχειρήσεις που χρειάζονται ασφαλέστερους όρους για να επεκτείνουν πελατολόγιο και αγορές.

Σε ένα παγκόσμιο περιβάλλον όπου η γεωπολιτική ένταση, οι διαταραχές στις εφοδιαστικές αλυσίδες, η μεταβλητότητα στο κόστος μεταφορών και η πίεση στη ρευστότητα συνυπάρχουν, οι συναλλαγές μεταξύ επιχειρήσεων (B2B) γίνονται πιο απαιτητικές από ποτέ. Η πώληση με πίστωση παραμένει αναγκαία για τη διατήρηση της ανταγωνιστικότητας, όμως το ρίσκο μη πληρωμής –είτε λόγω αφερεγγυότητας είτε λόγω παρατεταμένων καθυστερήσεων– μπορεί να εξελιχθεί γρήγορα σε συστηματικό κίνδυνο για μια εταιρεία, ειδικά όταν οι απαιτήσεις αποτελούν μεγάλο μέρος του ενεργητικού της. Σε αυτό το πλαίσιο, η ασφάλιση πιστώσεων δεν λειτουργεί απλώς ως «δίκτυ ασφαλείας». Αποτελεί ένα ολοκληρωμένο χρηματοοικονομικό

εργαλείο διαχείρισης κινδύνου, ενίσχυσης ρευστότητας και υποστήριξης ανάπτυξης, ιδιαίτερα για μικρομεσαίες επιχειρήσεις, που χρειάζονται ασφαλέστερους όρους για να επεκτείνουν πελατολόγιο και αγορές.

Οι B2B σχέσεις υπό πίεση: Όταν ο «ανοιχτός λογαριασμός» γίνεται πιο επικίνδυνος

Στην καθημερινότητα του εμπορίου, ο «ανοιχτός λογαριασμός» είναι ο κανόνας. Όσο αυξάνονται όμως οι καθυστερήσεις πληρωμών τόσο μεγαλώνει η απόσταση ανάμεσα στον τζίρο και στο πραγματικό ταμείο. Ένας πελάτης που πληρώνει 30 ημέρες αργότερα από το συμφωνημένο μπορεί να «τραβήξει» αλυσιδωτά ρευστότητα από τον προμηθευτή του, επηρεάζοντας μισθοδοσίες, προμήθειες, αποθέματα και νέες παραγγελίες.

Το κρίσιμο ζήτημα δεν είναι μόνο αν ένας πελάτης θα πληρώσει, αλλά και πότε. Η χρονική μετατόπιση των εισπράξεων αυξάνει την ανάγκη για κεφάλαιο κίνησης και επιβαρύνει το κόστος χρηματοδότησης. Για πολλούς ΜμΕ η διαχείριση πιστωτικού κινδύνου δεν είναι «πολυτέλεια», αλλά προϋπόθεση επιβίωσης.

Η ασφάλιση πιστώσεων ως εργαλείο θωράκισης και πρόληψης

Η βασική λειτουργία της ασφάλισης πιστώσεων είναι σαφής: κάλυψη του κινδύνου μη πληρωμής από εμπορικούς πελάτες, είτε λόγω αφερεγγυότητας είτε λόγω παρατεταμένης υπερημερίας. Ωστόσο, η πραγματική αξία της βρίσκεται και σε κάτι ακόμη: στη συστηματική πρόληψη.

Ένα σύγχρονο ασφαλιστήριο πιστώσεων δεν περιορίζεται στην αποζημίωση. Ενσωματώνει:

- Αξιολόγηση αγοραστών και καθορισμό πιστωτικών ορίων
- Συνεχή παρακολούθηση και σήματα επιδείνωσης
- Κανόνες για όρους πληρωμής, τεκμηρίωση συναλλαγών και διαδικασίες είσπραξης
- Πρόσβαση σε μηχανισμούς είσπραξης/διαχείρισης καθυστερήσεων

Με απλά λόγια: η ασφάλιση πιστώσεων λειτουργεί ως «δεύτερο μάτι» στη διαχείριση του πελατολογίου, ενισχύοντας τη λήψη αποφάσεων και μειώνοντας τον κίνδυνο έκθεσης σε προβληματικούς αγοραστές.

Από την προστασία στη χρηματοδότηση:

Το ασφαλιστήριο ως εγγύηση

Ένας λιγότερο προβεβλημένος, αλλά εξαιρετικά σημαντικός, ρόλος της ασφάλισης πιστώσεων είναι η αξιοποίηση των ασφαλισμένων απαιτήσεων ως ενέχυρο/εγγύηση για χρηματοδότηση. Όταν οι απαιτήσεις (τιμολόγια) είναι ασφαλισμένες, πολλοί χρηματοδοτικοί φορείς αντιμετωπίζουν το χαρτοφυλάκιο ως ποιοτικότερο, γεγονός που μπορεί να διευκολύνει:

- Factoring ή reverse factoring
- Χρηματοδότηση απαιτήσεων (receivables finance)

- Αύξηση πιστωτικών γραμμών κεφαλαίου κίνησης
- Βελτίωση όρων (επιτόκιο, όριο, προμήθειες) όταν η πολιτική πιστωτικού κινδύνου είναι τεκμηριωμένη

Για μια ΜμΕ που αναπτύσσεται, το να μπορεί να «μετατρέπει» πιο προβλέψιμα τον τζίρο σε ρευστότητα είναι στρατηγικό πλεονέκτημα. Η ασφάλιση πιστώσεων λειτουργεί, εδώ, ως γέφυρα ανάμεσα στο εμπόριο και στη χρηματοδότηση, αυξάνοντας την ανθεκτικότητα της επιχείρησης σε περιόδους έντονων διακυμάνσεων.

Ασφαλιστική απάτη και έλεγχοι: Η άλλη όψη των απαιτήσεων

Σε περιόδους πίεσης, αυξάνονται και τα περιστατικά απάτης ή «γκρίζων» πρακτικών. Στις B2B συναλλαγές, η απάτη δεν έχει πάντα τη μορφή του προφανούς. Μπορεί να εμφανιστεί ως:

- Εικονικές παραδόσεις ή ανεπαρκής τεκμηρίωση παράδοσης
- Πλάστα ή «φουσκωμένα» τιμολόγια
- Εταιρείες-κέλυφος ή νέες οντότητες χωρίς ιστορικό
- Διπλή εκχώρηση απαιτήσεων
- Χειραγώγηση στοιχείων πληρωμής (π.χ. αλληλαγές IBAN)

Σε αυτό το σημείο, η ασφάλιση πιστώσεων συμβάλλει έμμεσα, αλλά ουσιαστικά: επιβάλλει διαδικασίες και πρότυπα τεκμηρίωσης (όπως αποδεικτικά παράδοσης, συμβάσεις, παραγγελίες, όρους πληρωμής), τα οποία λειτουργούν αποτρεπτικά. Παράλληλα, η ύπαρξη ασφαλιστή και η απαίτηση συμμόρφωσης με όρους μειώνουν την πιθανότητα να «περάσει» μια συναλλαγή χαμηλής ποιότητας ως φυσιολογική.

Ηλεκτρονικές πληρωμές και B2B

Η μετάβαση σε ψηφιακές πληρωμές

επιταχύνει το εμπόριο, αλλά δημιουργεί νέους κινδύνους, όπως:

- BEC/CEO fraud (παραπλάνηση για αλληλαγή στοιχείων πληρωμής)
- Phishing σε λογιστήρια/προμηθευτές
- Πλάστοπροσωπία προμηθευτών και «νέα» IBAN

Εδώ, χρειάζεται σαφήνεια: η ασφάλιση πιστώσεων εστιάζει πρωτίτως στο ρίσκο μη πληρωμής από τον αγοραστή. Δεν είναι πάντα υποκατάστατο κάλυψης κυβερνοκινδύνου ή εγκληματικών ενεργειών. Όμως, λειτουργεί συμπληρωματικά ως μέρος μιας ολοκληρωμένης πολιτικής, μαζί με:

- διαδικασίες διπλής επιβεβαίωσης αλληλαγών τραπεζικών στοιχείων,
- διαχωρισμό αρμοδιοτήτων,
- αυστηρό έλεγχο παραλήπτη, τιμολογίου και αποδεικτικών.

Η «ασφάλεια» στις B2B πληρωμές είναι, πλέον, συνδυασμός ασφαλιστικών λύσεων και επιχειρησιακών ελέγχων.

Νέοι θαλάσσιοι εμπορικοί διάδρομοι: Ο ασφαλιστής ως σύμβουλος

Οι αλληλαγές στους θαλάσσιους εμπορικούς διαύλους και οι εναλλακτικές διαδρομές μεταβάλλουν χρόνους παράδοσης, κόστη και ρίσκα. Για τις επιχειρήσεις που εξαγωγή ή εισάγουν αυτό έχει άμεση επίδραση στις πιστώσεις: πιο μεγάλοι χρόνοι transit σημαίνουν μεγαλύτερη δέσμευση κεφαλαίου κίνησης και, συχνά, ανάγκη για αναθεώρηση όρων πληρωμής. Σε αυτό το πεδίο, οι ασφαλιστές πιστώσεων μπορούν να λειτουργήσουν και ως «σύμβουλος εμπορίου»: μέσα από αξιολογήσεις αγοραστών, περιορισμούς ανά χώρα/τομέα, προτάσεις για ασφαλέστερους όρους πληρωμής και προσαρμογή ορίων, βοηθούν τις εταιρείες να κινηθούν με

μεγαλύτερη σιγουριά σε νέες αγορές και νέες διαδρομές, χωρίς να θυσιάζουν την ανάπτυξη.

Από το «πληρώνομαι» στο «αναπτύσσομαι με ασφάλεια»

Για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις η ασφάλιση πιστώσεων είναι ένας πρακτικός τρόπος να μετατρέψουν την αβεβαιότητα σε διαχείρισιμο

κίνδυνο: ενισχύει τη σταθερότητα των τραπεζικών ροών, υποστηρίζει τη χρηματοδότηση, βελτιώνει την ποιότητα της πιστωτικής πολιτικής και προσφέρει ένα πλαίσιο πρόληψης σε ένα περιβάλλον όπου οι καθυστερήσεις, οι αστοχίες και οι απάτες μπορούν να πλήξουν γρήγορα την ανθεκτικότητα μιας εταιρείας.

Στο τέλος, το ζητούμενο δεν είναι

απλώς να «αποζημιωθεί» μια επιχείρηση όταν κάτι πάει στραβά. Είναι να μπορεί να πουλή με πίστωση, να ανοίγει νέα κανάλια, να επεκτείνεται σε αγορές και να χρηματοδοτεί την ανάπτυξή της με όρους που δεν την εκθέτουν σε υπαρκτό κίνδυνο. Και αυτό ακριβώς είναι το στρατηγικό αποτύπωμα της ασφάλισης πιστώσεων στο σύγχρονο εμπόριο.

άρθρο



του Στέργιου
Αστερίου

**Special Risks Manager
στην Karavias Underwriting
Agency Coverholder
at Lloyd's**

Οι νέες τάσεις στην αγορά ασφάλισης πιστώσεων και εγγυήσεων

Ο κλάδος εγγυήσεων, μετά τη ραγδαία ανάπτυξη των τελευταίων ετών –λόγω κυρίως των έργων που σχετίζονται με την ενέργεια–, παρουσιάζει τάσεις σταθεροποίησης. Ο κλάδος πιστώσεων παρουσιάζει σταθερές αυξητικές τάσεις από 5% έως 10% σε ετήσια βάση. Παρά, ωστόσο, την αύξηση, τα μεγέθη θεωρούνται καλά, αλλήλα όχι ικανοποιητικά για τις δυνατότητες της ελληνικής αγοράς.

Οι τάσεις της αγοράς είναι τέσσερις:

- Καταγράφεται αύξηση της ζήτησης για ασφαλιστικά προϊόντα πιστώσεων και εγγυήσεων, λόγω οικονομικής αβεβαιότητας και διεθνούς εμπορίου.
- Οι επιχειρήσεις αναζητούν λύσεις διαχείρισης κινδύνου και προστασίας από αθέτηση υποχρεώσεων.
- Η τεχνολογική εξέλιξη φέρνει την καινοτομία στον κλάδο.
- Η ανάπτυξη έργων υποδομής οδηγεί σε μεγαλύτερη χρήση εγγυητικών επιστολών.

Με αυτά τα δεδομένα, ο κλάδος εγγυήσεων και πιστώσεων στην Ελλάδα βρίσκεται σε φάση μετασχηματισμού και ενίσχυσης, με αυξανόμενη σημασία για τις επιχειρήσεις και τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές. Η πρόκληση είναι η ενίσχυση της ασφαλιστικής συνείδησης και η διεύρυνση της χρήσης αυτών των προϊόντων πέρα από τα παραδοσιακά ασφαλιστικά πεδία.

Οι ασφαλιστικοί κλάδοι εγγυήσεων και πιστώσεων στην ελληνική αγορά παρουσιάζουν αυξημένο ενδιαφέρον και δυναμική ανάπτυξη τα τελευταία χρόνια, με ιδιαίτερη ώθηση το 2024 και προβλέψεις για περαιτέρω ενίσχυση το 2025.

Η Ατλαντική Ένωση επεκτείνει δυναμικά τις δραστηριότητές της στην Ασφάλιση Εγγυήσεων (Surety Bonds)



Η Ατλαντική Ένωση, μία από τις πιο ιστορικές και υγιείς ασφαλιστικές εταιρείες της ελληνικής αγοράς, με συνεχή παρουσία άνω των 55 ετών, ανακοινώνει, με ιδιαίτερη χαρά και δυναμισμό, την έναρξη της δραστηριοποίησής της στον τομέα της ασφάλισης εγγυήσεων (Ασφαλιστικές Εγγυητικές Επιστολές).

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

Η Ασφάλιση Εγγυήσεων από την Ατλαντική Ένωση

Η ασφάλιση εγγυήσεων αποτελεί μια σύγχρονη και εξαιρετικά χρήσιμη λύση για επιχειρήσεις που συμμετέχουν σε διαγωνισμούς παροχής προμηθειών, υπηρεσιών και υλοποίησης/εκτέλεσης τεχνικών έργων για λογαριασμό του Δημοσίου και επιχειρήσεων του ευρύτερου δημόσιου τομέα. Η Ατλαντική Ένωση, ως Εγγυητής, αναλαμβάνει να διασφαλίσει την ορθή εκτέλεση των υποχρεώσεων του Λήπτη της Ασφάλισης, προσφέροντας υψηλό επίπεδο ασφάλειας στον Δικαιούχο.

Η διαδικασία παροχής εγγυητικών επιστολών περιλαμβάνει στάδια προέγκρισης, ανάληψης κινδύνου, έκδοσης

συμβολαίου και διαχείρισης ζημιών, πάντα με γνώμονα τη διαφάνεια, την ταχύτητα και την αποτελεσματικότητα.

Ταχύτητα, ευελιξία και οικονομικά οφέλη για τις επιχειρήσεις

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

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

Η Ατλαντική Ένωση προσφέρει όλες τις βασικές μορφές εγγυητικών επιστο-

λών: Συμμετοχής, Καλής Εκτέλεσης, Προκαταβολής, Συντήρησης και Καλής Πληρωμής, καλύπτοντας το σύνολο των αναγκών των επιχειρήσεων που συνεργάζονται με δημόσιους και ιδιωτικούς φορείς.

Η είσοδος στον κλάδο των εγγυητικών επιστολών αποτελεί ένα τομή και ενθουσιώδες βήμα για την εταιρεία, ενισχύοντας ακόμη περισσότερο το εύρος των υπηρεσιών της και προσφέροντας στις ελληνικές επιχειρήσεις ένα επιπλέον ισχυρό εργαλείο ανάπτυξης. Παράλληλα, με την κίνηση αυτή ενισχύει ακόμα περισσότερο τον επαγγελματία ασφαλιστικό διαμεσολαβητή, παρέχοντάς του τη δυνατότητα να βρίσκεται σταθερά στην πρώτη γραμμή κάλυψης πληθώρας αναγκών ιδιωτών και επιχειρήσεων.

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



Ασφάλιση Πιστώσεων & Εγγυήσεων: Από «εξειδικευμένο προϊόν» σε στρατηγικό εργαλείο ανάπτυξης

Στον κρίσιμο ρόλο της Ασφάλισης Πιστώσεων & Εγγυήσεων ως εργαλείου στήριξης της επιχειρηματικότητας και διαχείρισης του χρηματοοικονομικού κινδύνου εστιάστηκε η ενημερωτική εκδήλωση που συνδιοργάνωσαν η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος (ΕΑΕΕ) και ο Σύνδεσμος Ελλήνων Μεσιτών Ασφαλίσεων (ΣΕΜΑ), την Τρίτη 18 Νοεμβρίου 2025.

Στο επίκεντρο της συζήτησης για την Ασφάλιση Πιστώσεων βρέθηκε ο προληπτικός της ρόλος στη διαχείριση του επιχειρηματικού κινδύνου, ο αντικειμενικός πιστωτικός έλεγχος, η ασφαλής ανάπτυξη των επιχειρήσεων, καθώς και οι μηχανισμοί αποζημίωσης και χρηματοδότησης.

Ιδιαίτερη αναφορά έγινε στη συμβολή της Ασφάλισης Πιστώσεων στη σταθερότητα των ταμειακών ροών και στη δυνατότητα των επιχειρήσεων να αναπτύσσονται με μεγαλύτερη ασφάλεια σε ένα αβέβαιο οικονομικό περιβάλλον. Οι εγγυήσεις λειτουργούν ως «διαβατήριο αξιοπιστίας» για τις επιχειρήσεις, ενισχύοντας τη συμμετοχή τους σε διαγωνισμούς και συμβάσεις, χωρίς να δεσμεύουν κρίσιμη ρευστότητα.

Οι μεσίτες ασφαλίσεων δεν καλούνται απλώς να διαθέσουν προϊόντα, αλλά να λειτουργήσουν ως σύμβουλοι επιχειρηματικού κινδύνου, μεταφράζοντας σύνθετα εργαλεία σε πρακτικές λύσεις προσαρμοσμένες στις ανάγκες κάθε επιχείρησης. Η επένδυση στη γνώση, στη συνεχή ενημέρωση και στη θεσμική συνεργασία αποτελεί προϋπόθεση για την περαιτέρω ανάπτυξη του κλάδου. Αντίστοιχα, η ενότητα που αφορούσε την Ασφάλιση Εγγυήσεων ανέδειξε την τρέχουσα εικόνα της αγοράς, τις αναδυόμενες ευκαιρίες και το ισχύον θεσμικό πλαίσιο, με έμφαση στις εφαρμογές σε έργα υποδομών και στις δημόσιες και ιδιωτικές συμβάσεις. Κοινός παρονομαστής των παρεμβάσεων ήταν ο κρίσιμος ρόλος των μεσιτών ασφαλίσεων ως

Κομβικός παραμένει ο ρόλος της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης

Οι μεσίτες ασφαλίσεων δεν καλούνται απλώς να διαθέσουν προϊόντα, αλλά να λειτουργήσουν ως σύμβουλοι επιχειρηματικού κινδύνου, μεταφράζοντας σύνθετα εργαλεία σε πρακτικές λύσεις προσαρμοσμένες στις ανάγκες κάθε επιχείρησης. Η επένδυση στη γνώση, στη συνεχή ενημέρωση και στη θεσμική συνεργασία αποτελεί προϋπόθεση για την περαιτέρω ανάπτυξη του κλάδου. Αντίστοιχα, η ενότητα που αφορούσε την Ασφάλιση Εγγυήσεων ανέδειξε την τρέχουσα εικόνα της αγοράς, τις αναδυόμενες ευκαιρίες και το ισχύον θεσμικό πλαίσιο, με έμφαση στις εφαρμογές σε έργα υποδομών και στις δημόσιες και ιδιωτικές συμβάσεις. Κοινός παρονομαστής των παρεμβάσεων ήταν ο κρίσιμος ρόλος των μεσιτών ασφαλίσεων ως





συνδετικός κρίκος μεταξύ επιχειρήσεων, ασφαλιστικών εταιρειών και χρηματοδοτικών φορέων. Η εκδήλωση ολοκληρώθηκε με ανοιχτή συζήτηση, κατά την οποία τα μέλη του ΣΕΜΑ ανταλλάξαν απόψεις, κατέθεσαν εμπειρίες από την αγορά και ανέδειξαν σημεία προς περαιτέρω βελτίωση, συμβάλλοντας σε έναν ουσιαστικό και εποικοδομητικό διάλογο για το μέλλον της Ασφάλισης Πιστώσεων & Εγγυήσεων στην Ελλάδα.

Στην εκδήλωση συμμετείχαν η Γενική Διευθύντρια της ΕΑΕΕ, Ελίνα Παπασυροπούλου, ο Πρόεδρος της Επιτροπής Πιστώσεων & Εγγυήσεων της ΕΑΕΕ, Μάκης Τζένης, ο Πρόεδρος του ΣΕΜΑ, Κωστής Αλιφίερης, ο Απόστολος Ζηκούλης, Μέλος του ΔΣ του ΣΕΜΑ, καθώς και τα μέλη της Επιτροπής Πιστώσεων & Εγγυήσεων της ΕΑΕΕ Θοδωρής Σταύρου, Ζέτα Γκέκα, Έλενα Κουβανίδη, Λέανδρος Λάμπρου, Παύλος Αχής, Κωνσταντίνος Βερτόπουλος και Ελπίδα Σούμπαση.

Η υψηλή συμμετοχή επιβεβαίωσε τη δυναμική της Ασφάλισης Πιστώσεων & Εγγυήσεων ως βασικού πυλώνα ενίσχυσης της επιχειρηματικότητας και της οικονομικής δραστηριότητας. Όπως υπογραμμίστηκε, η ΕΑΕΕ θα συνεχίσει να αναλαμβάνει στοχευμένες πρωτοβουλίες σε συνεργασία με τους εκπροσώπους της ασφαλιστικής διαμεσολήθνης, ενισχύοντας τη γνώση, τη συνεργασία και την ασφαλιστική συνείδηση στην αγορά. 



Γίνε ο οδηγός που πρέπει να είσαι...

MINETTA DRIVING EXPERIENCE

powered by IVERIS

Η πρώτη περίοδος στον δρόμο μετά την απόκτηση διπλώματος είναι μια συναρπαστική, αλλήλα και απαιτητική περίοδος. Η ελευθερία, η ανεξαρτησία και η αίσθηση ελέγχου που προσφέρει το τιμόνι είναι μοναδική. Μαζί όμως με αυτό το συναίσθημα, έρχεται και μια μεγάλη ευθύνη, η ασφάλεια, η δική μας και των γύρω μας.

Οι νέοι οδηγοί καλούνται να διαχειριστούν πραγματικές συνθήκες κυκλοφορίας, να αντιδράσουν σε ξαφνικά περιστατικά και να μάθουν να προβλέπουν καταστάσεις στον δρόμο. Γι' αυτό χρειάζεται να αναπτύξουν μια σειρά από δεξιότητες που χτίζονται με τον χρόνο, όπως η σωστή εκτίμηση αποστάσεων και ταχύτητας, ειδικά σε απρόβλεπτες συνθήκες, η σωστή στάση οδήγησης και ο έλεγχος του οχήματος, η επαγρύπνηση και η παρατηρητικότητα. Η εκπαίδευση, η εξάσκηση και η σωστή ενημέρωση παίζουν καθοριστικό ρόλο στη διαμόρφωση ενός υπεύθυνου οδηγού. Και υπεύθυνος είναι ο οδηγός που σέβεται την ασφάλεια –τη δική του αλλήλα και των συνανθρώπων του.

Και εδώ έρχεται η MINETTA Ασφαλιστική, μια εταιρία που στηρίζει τους νέους οδηγούς!

Δημιούργησε, λοιπόν, τη δράση



MINETTA DRIVING EXPERIENCE - powered by IVERIS, με στόχο την ενίσχυση της οδικής ασφάλειας των νέων οδηγών, δίνοντάς τους την ευκαιρία να βελτιώσουν πρακτικά τις δεξιότητές τους και να οδηγήσουν με μεγαλύτερη αυτοπεποίθηση.

Μια πρωτοβουλία που στοχεύει στην ουσιαστική ενίσχυση της οδικής ασφάλειας των νέων οδηγών μέσα από εξειδικευμένη πρακτική εκπαίδευση.

Λάβε και εσύ μέρος, συμπληρώνοντας τη φόρμα που είναι αναρτημένη στη σελίδα της MINETTA, και μπες στην κλήρωση για μια εμπειρία που

μπορεί πραγματικά να αλλιάξει τον τρόπο που οδηγείς!

Στο πλαίσιο της δράσης **MINETTA DRIVING EXPERIENCE - powered by IVERIS**, είκοσι (20) τυχεροί νέοι οδηγοί –εκ των οποίων οι δέκα (10) θα είναι ασφαλισμένοι με ενεργό συμβόλαιο στη MINETTA– θα κερδίσουν ένα **θεωρητικό και πρακτικό μάθημα ασφαλούς οδήγησης** από τη σχολή του Ιαβέρη, στο **Iaveris Park - Drive In στη Μαλακάσα**. 

Εσύ... πόσο καλή αντανakλαστικά έχεις;



Ασφαλιστικές

Η μακροχρόνια αξία τους στην κοινωνία

Στην καθημερινότητά μας, οι ασφαλιστικές εταιρείες συχνά περνούν απαρατήρητες. Τις θυμόμαστε, συνήθως, μόνο όταν συμβαίνει κάτι απρόβλεπτο: ένα ατύχημα, μια ασθένεια, μια ζημιά στο σπίτι ή στο αυτοκίνητο. Κι όμως, η πραγματική τους αξία εκτείνεται πολύ πιο πέρα από την έκτακτη ανάγκη. Οι ασφαλιστικές είναι οι αόρατοι πυλώνες που κρατούν όρθια την κοινωνία και ενισχύουν την οικονομική της ανθεκτικότητα. Σκεφτείτε μια οικογένεια που ξαφνικά αντιμετωπίζει μια σοβαρή ασθένεια. Χωρίς ασφάλεια, η οικονομική επιβάρυνση μπορεί να είναι συντριπτική. Με ασφάλεια, όμως, υπάρχει ένα «δίχτυ προστασίας» που μειώνει τον φόβο και δίνει τη δυνατότητα να αντιμετωπιστούν τα απρόοπτα με αξιοπρέπεια και σιγουριά. Το ίδιο ισχύει για τις επιχειρήσεις, που μπορούν να προχωρούν με σχέδια και επενδύσεις, γνωρίζοντας ότι οι κίνδυνοι δεν θα τους ανατρέψουν.

Η σημασία τους όμως δεν περιορίζεται εκεί. Οι ασφαλιστικές εταιρείες αποτελούν κινητήρια δύναμη για την οικονομία. Τα κεφάλαια που διαχειρίζονται επενδύονται σε υποδομές, δημόσια έργα και νέες επιχειρηματικές πρωτοβουλίες, δημιουργώντας θέσεις εργασίας και ενισχύοντας την παραγωγικότητα. Κάθε ευρώ που τοποθετείται σωστά έχει πολλαπλασιαστικό αποτέλεσμα για την κοινωνία. Είναι, με άλλα λόγια, ένας αθόρυβος αήλθ πανίσχυρος μοχλός ανάπτυξης. Σήμερα, η κοινωνία αηλιάζει ταχύτητα. Η ψηφιοποίηση, οι τεχνολογικές εξελίξεις και η κλιματική κρίση δημιουργούν νέες προκλήσεις. Οι ασφαλιστικές δεν μένουν αδρανείς· προσαρμόζονται, καινοτομούν, δημιουργούν προϊόντα που προστατεύουν από κινδύνους που πριν από λίγα χρόνια κανείς δεν φανταζόταν. Από την ασφάλιση δεδομένων και την πρόληψη φυσικών καταστροφών μέχρι ευέλικτες λύσεις υγειονομικής

κάλυψης, οι ασφαλιστικές δείχνουν ότι η κοινωνική ασφάλεια μπορεί να εξελίσσεται παράλληλα με τις ανάγκες των ανθρώπων. Η μακροχρόνια αξία τους δεν μετρείται μόνο σε αριθμούς ή κέρδη. Μετρείται στην εμπιστοσύνη που δίνουν στους πολίτες, στην ηρεμία που φέρνουν στην καθημερινότητά μας, στην ικανότητά τους να μας κάνουν να αισθανόμαστε ασφαλείς ακόμα κι όταν η ζωή είναι απρόβλεπτη. Σε κάθε κρίση, από μια φυσική καταστροφή μέχρι μια οικονομική αναταραχή, οι ασφαλιστικές αποδεικνύουν ότι είναι αναπόσπαστο κομμάτι της κοινωνικής υποδομής. Στο τέλος, οι ασφαλιστικές δεν είναι απλώς επιχειρήσεις. Είναι οι αθόρυβοι φύλακες της κοινωνίας μας, οι στυλοβάτες της οικονομικής σταθερότητας και οι διασφαλιστές ενός μέλλοντος με λιγότερους φόβους και περισσότερη ασφάλεια. Και γι' αυτό αξίζουν όχι μόνο την προσοχή μας, αλλά και τον σεβασμό μας.



Η ιδιωτική ασφάλιση ως κοινωνικός θεσμός

**Σκέψεις και στρατηγική από τις εταιρείες
ERGO, NN Hellas, Interasco, Syndea, ΔΥΝΑΜΙΣ και Υδρόγειος**

Την ώρα που οι κοινωνίες μας δοκιμάζονται από φυσικές καταστροφές, οικονομικές αβεβαιότητες και κοινωνικές ανισότητες, η αξία της ιδιωτικής ασφάλισης ξεπερνά την απλή οικονομική προστασία. Οι ασφαλιστικές εταιρείες αποτελούν, πλέον, πυλώνες κοινωνικής σταθερότητας, υποστηρίζοντας την ανάκαμψη μετά από απρόβλεπτα γεγονότα, αλλά και προάγοντας την πρόληψη, την ενημέρωση και την ανθεκτικότητα των νοικοκυριών και των επιχειρήσεων. Όπως αναδεικνύουν οι εκπρόσωποι του κλάδου, η σύγχρονη ασφάλιση ενσωματώνει

υπεύθυνες πρακτικές, κριτήρια βιωσιμότητας (ESG) και κοινωνική υπευθυνότητα. Οι εταιρείες επενδύουν στην ενίσχυση της κοινωνικής συνοχής, στη στήριξη ευάλωτων ομάδων, στη βιώσιμη ανάπτυξη και την εκπαίδευση των νέων, διαμορφώνοντας ένα ασφαλές και σταθερό περιβάλλον για όλους. Με αποζημιώσεις που αποκαθιστούν άμεσα ζημιές, πρωτοβουλίες για την προστασία του περιβάλλοντος, δράσεις ενίσχυσης της ψυχικής και σωματικής ευημερίας, αλλά και επενδύσεις σε τεχνολογίες και ανθρώπινο δυναμικό, οι ασφαλιστικές εταιρείες δείχνουν ότι η κοινωνική τους συ-

νεισφορά δεν είναι απλώς επιλογή, αλλά βασικός πυλώνας της λειτουργίας τους. Η ασφάλιση, έτσι, αποκτά νέο νόημα: γίνεται μηχανισμός προστασίας, αλληλεγγύης και βιώσιμης ανάπτυξης, με απώτερο στόχο τη διαρκή υποστήριξη της κοινωνίας και τη δημιουργία αξίας που επεκτείνεται στις επόμενες γενιές. Το αφιέρωμα που ακολουθεί παρουσιάζει την προσφορά και τις πρωτοβουλίες σημαντικών ασφαλιστικών εταιρειών στην Ελλάδα, καταγράφοντας πώς η ιδιωτική ασφάλιση συμβάλλει στην κοινωνική ανθεκτικότητα, τη βιώσιμη ανάπτυξη και την εμπιστοσύνη των πολιτών.

ERGO

Από την αποζημίωση στην πρόληψη:

Πώς η ERGO στηρίζει με υπευθυνότητα την κοινωνική ανθεκτικότητα



της **Μαρκέλλας Τσουρουγιάννη**
Διευθύντριας Εταιρικής
Επικοινωνίας και Βιωσιμότητας
της ERGO Ασφαλιστικής

Σε μια εποχή στην οποία η καθημερινότητά μας δοκιμάζεται διαρκώς από προκλήσεις όπως είναι τα ακραία καιρικά φυσικά φαινόμενα, η οικονομική αστάθεια και η κοινωνική ανισότητα, ο ρόλος της ασφάλισης αποκτά καθοριστική σημασία και δεν περιορίζεται μεμονωμένα στην οικονομική κάλυψη σε περιόδους ανάγκης. Αποτελεί αποτελεσματικό μηχανισμό πρόληψης, προστασίας και ανάκαμψης, που εκτείνεται πέρα από το ατομικό επίπεδο και συμβάλλει στην επίτευξη της κοινωνικής ανθεκτικότητας και συνοχής.

Η αντίληψη πως πρόκειται για πρόνομο των λίγων ανήκει πλέον στο παρελθόν. Σήμερα, η ασφάλιση είναι απαραίτητη για τη διατήρηση της συνέχειας, της εμπιστοσύνης και της αξιοπρέπειας.

Όταν ένα καταστροφικό γεγονός πλήττει μια οικογένεια ή μια επιχείρηση, η αποζημίωση στηρίζει την άμεση αποκατάσταση και επαναφέρει την ασφάλεια.

Ταυτόχρονα, οι ασφαλιστικές εταιρείες λειτουργούν επικουρικά, στηρίζοντας την οικονομία, έτσι ώστε

οι κοινωνικές συνέπειες των κρίσεων να μη μεταφέρονται στον κρατικό προϋπολογισμό ή στους ίδιους τους πολίτες.

Στο σύγχρονο ασφαλιστικό περιβάλλον, το έργο των εταιρειών δεν εξαντλείται στην παροχή αποζημιώσεων. Προχωρά σε δράσεις πρόληψης, υιοθέτησης υπεύθυνων πρακτικών και διαμόρφωσης μακροχρόνιων σχέσεων εμπιστοσύνης. Στο πλαίσιο της κοινωνικής ευθύνης, ένας αυξανόμενος αριθμός ασφαλιστικών εταιρειών υιοθετούν πολιτικές βιωσιμότητας και ενσωματώνουν τα κριτήρια ESG, περιβαλλοντικά, κοινωνικά και εταιρικής διακυβέρνησης, στον τρόπο λειτουργίας τους, διαμορφώνοντας ένα πιο υπεύθυνο επιχειρηματικό μοντέλο.

Η ERGO, ως μέλος του διεθνούς Ομίλου Munich Re, θέτει τη βιωσιμότητα στο επίκεντρο της επιχειρηματικής της δράσης. Την εντάσσει σε κάθε πτυχή της δραστηριότητάς της, διασφαλίζοντας ότι η εταιρεία δεν λειτουργεί μόνο ως πάροχος υπηρεσιών. Με προτεραιότητες που στοχεύουν στην ανθεκτικότητα της κοινωνίας, δεσμεύεται με ευθύνη, συνέπεια και



σεβασμό απέναντι στους ανθρώπους και το περιβάλλον.

Η ασφάλιση ως δέσμευση για βιωσιμότητα και κοινωνική συνοχή

Η ERGO επενδύει σε υπεύθυνες πρακτικές διακυβέρνησης, στηρίζει την πράσινη μετάβαση, προωθεί την ισότητα και τη συμπερίληψη στο εργασιακό περιβάλλον, ενώ ταυτόχρονα ενθαρρύνει την κοινοτομία της ενεργής συμμετοχής σε όλα τα επίπεδα της διοίκησης, της ανθρωποκεντρικής αντίληψης και της διαφάνειας. Μέσα από αυτό το πλέγμα πρωτοβουλιών, η έννοια της ασφάλισης αποκτά ουσιαστικό κοινωνικό περιεχόμενο και συνδέεται με σταθερές αξίες.

Πάγια δέσμευσή μας είναι να συμβάλλουμε ενεργά στην προστασία του περιβάλλοντος και την αντιμετώπιση της κλιματικής αλλαγής και, έχοντας πλήρη επίγνωση των κινδύνων, να αναλαμβάνουμε υπεύθυνα τη διαχείρισή τους, ενισχύοντας τη συνολική ανθεκτικότητα της κοινωνίας.

Με το σύνθημα «Ένα έργο για το

αύριο», εγκαινιάσαμε το πρόγραμμα εταιρικής κοινωνικής ευθύνης, θέτοντας ως βασικό στόχο τη συμβολή στην αντιμετώπιση των επιπτώσεων της κλιματικής αλλαγής. Δενδροφυτεύσεις, καθαρισμοί δασικών και αστικών περιοχών, ακτών και θαλασσών αποτελούν μέρος μιας σειράς δράσεων στις οποίες συμμετέχουν ενεργά οι εργαζόμενοι.

Παράλληλα, μέσω στοχευμένων παρεμβάσεων, στηρίζουμε ευάλωτες ομάδες σε τοπικές κοινότητες, ενώ θέτουμε ως στρατηγική προτεραιότητα την ενδυνάμωση του ρόλου της γυναίκας στον Οργανισμό. Οι πρωτοβουλίες αυτές δεν αποτελούν αποσπασματικές ενέργειες, αλλά μέρος ενός ευρύτερου αξιακού πλαισίου που ορίζει την ταυτότητα της εταιρείας και αναδεικνύει τον ουσιαστικό ρόλο της ασφάλισης στην κοινωνική πρόοδο.

Προστασία για τη ζωή και την οικονομία

Η πορεία της ERGO στην Ελλάδα αναδεικνύει τον ρόλο της σωστής και ολοκληρωμένης ασφαλιστικής κάλυψης ως παράγοντα ευημερίας

και προόδου για την κοινωνία και την οικονομία γενικότερα. Μέσα από προσπάθειες ενίσχυσης της συνειδητοποίησης των κινδύνων, την επένδυση στην ενημέρωση για την πρόληψη και τις πολιτικές στήριξης της ανθεκτικότητας νοικοκυριών και επιχειρήσεων μετά από φυσικές καταστροφές, συμβάλλει στη γρήγορη επανεκκίνηση της οικονομικής δραστηριότητας και στην ενίσχυση της κοινωνικής συνοχής.

Η ενεργή της παρουσία σε περιβαλλοντικές δράσεις, η δημιουργία ενός εργασιακού περιβάλλοντος χωρίς αποκλεισμούς, η ενίσχυση της ένταξης ευάλωτων ομάδων, καθώς και η διαρκής παρουσία σε πρωτοβουλίες εθελοντισμού, επιβεβαιώνουν τη σταθερή προσήλωσή της στις αρχές της υπεύθυνης λειτουργίας.

Η ERGO αποτυπώνει την αξία της ασφάλισης όχι μόνο μέσα από την κάλυψη σε περιόδους ανάγκης, αλλά και μέσω του τρόπου λειτουργίας της και της καθημερινής της παρουσίας σε τομείς που ενισχύουν την κοινωνία στο σύνολό της και δημιουργούν συνθήκες βιώσιμης ανάπτυξης για το μέλλον.

NN Hellas: Σταθερή δέσμευση και συνεισφορά, αποδίδοντας αξία, σήμερα, και για το μέλλον



Με σύγχρονες λύσεις και υπεύθυνη παρουσία, η ιδιωτική ασφάλιση έχει τη δυνατότητα να διαμορφώνει και να διατηρεί ένα περιβάλλον ασφάλειας και εμπιστοσύνης για το μέλλον. Μπορεί να λειτουργεί ως πυλώνας σταθερότητας για τα νοικοκυριά, επενδυτική δύναμη για την οικονομία, αλληλ και ως φορέας στήριξης για την κοινωνία. Η NN Hellas έχει οικοδομήσει την παρουσία της πάνω σε έναν ξεκάθαρο προσανατολισμό: να βρίσκεται δίπλα στους ανθρώπους για να φροντίζουν όσα έχουν πραγματικά σημασία για εκείνους. Η δέσμευση αυτή αντανάκλαται τόσο στην πορεία και την ανάπτυξη της εταιρείας όσο και στο ευρύ κοινωνικό της αποτύπωμα. Για τη φροντίδα της κοινωνίας, και με στρατηγικούς πυλώνες την οικονομική, τη σωματική και την ψυχική ευημερία, η εταιρεία σχεδιάζει και υλοποιεί πρωτο-

βουλίες που απαντούν σε πραγματικές ανάγκες. Με το πρόγραμμα «Νοιάζομαι για το Παιδί μου», που υλοποιείται σε συνεργασία με το Ινστιτούτο Prolepsis, με στόχο την ψυχική ευημερία της οικογένειας στην Ελλάδα, περισσότεροι από 25.000 συμμετέχοντες έχουν ενημερωθεί και λάβει υποστήριξη στην καθημερινότητά τους. Το πρόγραμμα υλοποιείται μέσω εκπαιδευτικών σεμιναρίων και workshops, αλληλ και μέσω της ψηφιακής του πλατφόρμας, η οποία προσφέρει σημαντικό περιεχόμενο σε γονείς, φροντιστές και εφήβους. Αντίστοιχα, το πρόγραμμα «Φιλία σε κάθε ηλικία» συμβάλλει στην αντιμετώπιση της μοναξιάς στην Τρίτη Ηλικία, με χιλιάδες τηλεφωνικές κλήσεις, εκατοντάδες διασυνδέσεις ηλικιωμένων με εθελοντές και σταθερή συμμετοχή εργαζομένων της NN Hellas, που μέσα από τον εθελοντισμό μετατρέπουν την αξία «Νοιάζομαστε» σε πράξη.

Στον πυρήνα της κοινωνικής της στρατηγικής βρίσκεται και η ενίσχυση της οικονομικής ευημερίας, εστιάζοντας στη νεότερη γενιά. Το πρόγραμμα “My Career”, σε συνεργασία με το Junior Achievement Greece, έχει ήδη υποστηρίξει περισσότερους από 10.000 μαθητές σε 465 σχολεία της χώρας μας, γεφυρώνοντας την απόσταση ανάμεσα στην εκπαίδευση και την αγορά εργασίας και εξοπλίζοντας μαθητές 15-18 ετών με τα εργαλεία που χρειάζονται για να σχεδιάσουν το επαγγελματικό τους μέλλον.

Παράλληλα, η πλατφόρμα “Fambiz Toolkit”, που δημιουργήθηκε με το ALBA Graduate Business School, The American College of Greece, αποτελεί σήμερα ένα σύγχρονο ψηφιακό περιβάλλον γνώσης και υποστήριξης για εκατοντάδες οικογενειακές επιχειρήσεις σε όλη τη χώρα, προσφέροντας πρακτικά εργαλεία για βιώσιμη ανάπτυξη και διαγενεακή συνέχεια.

Επιπλέον, εδώ και χρόνια, η εταιρεία έχει καταφέρει να αναπτύξει την εθελοντική προσφορά και συμμετοχή των εργαζομένων της σε δράσεις υποστήριξης ευαίσθητων, κυρίως, κοινωνικών ομάδων.

Η έννοια της βιωσιμότητας διατρέχει οριζόντια και τον τρόπο λειτουργίας της ίδιας της εταιρείας. Η NN Hellas εφαρμόζει πρακτικές που μειώνουν το περιβαλλοντικό της αποτύπωμα, όπως η προμήθεια ενέργειας αποκλειστικά από ανανεώσιμες πηγές, η αντικατάσταση του εταιρικού της στόλου με ηλεκτρικά και υβριδικά οχήματα, ο εκσυγχρονισμός των διαδικασιών, με στόχο την περαιτέρω μείωση της χρήσης χαρτιού





αλλά και των αποβλήτων, και η επιλογή προμηθευτών που ακολουθούν αρχές αειφορίας.

Παράλληλα, τα επενδυτικά της προΐοντα ευθυγραμμίζονται με το ευρωπαϊκό πλαίσιο SFDR ή/και παρέχουν επενδυτικές επιλογές που προωθούν περιβαλλοντικά ή/και κοινωνικά χαρακτηριστικά και προάγουν υπεύθυνες επενδυτικές πρακτικές.

Η ίδια προσέγγιση αποτυπώνεται και

στο εσωτερικό του Οργανισμού. Η NN Hellas επενδύει συστηματικά στην ανάπτυξη των ανθρώπων της, δημιουργεί ένα περιβάλλον συμπερίληψης και ίσων ευκαιριών και θέτει υψηλά πρότυπα ασφάλειας και ευημερίας στους χώρους εργασίας.

Η πορεία της NN Hellas αποδεικνύει ότι μια ασφαλιστική εταιρεία μπορεί να διαδραματίσει ουσιαστικό ρόλο στην κοινωνία, ξεπερνώντας την παρα-

δοσιακή της λειτουργία. Μέσα από επενδύσεις στους ανθρώπους, στην εκπαίδευση για ένα καλύτερο «αύριο», αλλά και στην ψυχική και σωματική ευημερία, η εταιρεία δημιουργεί αξία που δεν μένει στο παρόν, αλλά επεκτείνεται και στις επόμενες γενιές. Με σταθερότητα και προσαρμοστικότητα, συνεχίζει να συμβάλλει ενεργά σε μια κοινωνία προόδου με ποιότητα ζωής.

άρθρο

Η αξία της ιδιωτικής ασφάλισης φαίνεται περισσότερο στις δύσκολες στιγμές



του Κωνσταντίνου Αρβανίτη

Διευθυντή Πωλήσεων & Marketing της Interasco

Ζούμε σε μια εποχή στην οποία η αβεβαιότητα έχει γίνει πλέον μόνιμη. Σε αυτό το περιβάλλον, η ασφάλιση δεν αποτελεί απλώς ένα προϊόν προστασίας· λειτουργεί ως ένας βασικός κοινωνικός θεσμός, που προσφέρει σταθερότητα, σιγουριά και εμπιστοσύνη. Αυτός είναι και ο

πυρήνας της δικής μας αποστολής στην Interasco.

Πιστεύουμε ότι η επιτυχία μιας ασφαλιστικής εταιρείας δεν μετρείται μόνο με αριθμούς, αλλά με το πόσο ουσιαστικά μπορεί να στηρίξει την κοινωνία. Με τη στήριξη της μητρικής μας εταιρείας, Harel, επενδύουμε σε σύγχρονες ψηφιακές λύσεις, στην αξιοποίηση δεδομένων και στην ανάπτυξη καινοτόμων προγραμμάτων, που καλύπτουν πραγματικές ανάγκες –από την υγεία και το αυτοκίνητο μέχρι τις φυσικές καταστροφές και τους μεγάλους εμπορικούς και βιομηχανικούς κινδύνους.

Τα κριτήρια ESG αποτελούν βασικό κομμάτι της κουλτούρας μας. Υιοθετούμε πράσινες πρακτικές, μειώνουμε το περιβαλλοντικό μας αποτύπωμα και προωθούμε την ηλεκτρονική εξυπηρέτηση μέσα από τις πλατφόρμες **My Interasco Customer Portal** και **Agent Portal**. Παράλληλα, στηρίζουμε ενεργά τις πιο ευάλωτες ομάδες με σύγχρονα προγράμματα υγείας και υπηρεσίες, όπως το πρόγραμμα τη-

λεϊατρικής **Doctor 4U**, ενώ μέσω του προγράμματος επιβράβευσης **«Ευχαριστώ»** ανταποδίδουμε έμπρακτα την εμπιστοσύνη των πελατών μας.

Όμως, η αξία της ιδιωτικής ασφάλισης φαίνεται περισσότερο στις δύσκολες στιγμές. Σε γεγονότα μεγάλων φυσικών καταστροφών –όπως το Μάτι, η Μάνδρα και, πιο πρόσφατα, ο Daniel–, σταθήκαμε δίπλα στους ανθρώπους που επλήγησαν, με άμεσες και ουσιαστικές αποζημιώσεις. Για εμάς αυτό είναι το πραγματικό νόημα της δουλειάς μας: να είμαστε εκεί όταν μας χρειάζονται.

Στο επίκεντρο όλων βρίσκονται οι άνθρωποί μας. Επενδύουμε στην εκπαίδευση και την εξέλιξή τους, γιατί αυτοί είναι που έρχονται σε επαφή με τους ασφαλισμένους και τους στηρίζουν με συνέπεια και ενσυναίσθηση.

Η ασφάλιση είναι, τελικά, μια υπόσχεση. Υπόσχεση προστασίας, σταθερότητας και φροντίδας. Και στην Interasco εργαζόμαστε καθημερινά για να την τιμούμε –με πράξεις, όχι μόνο με λόγια.

Στηρίζοντας την κοινωνία με συνέπεια, αξιοπιστία και υπευθυνότητα



του Στάθη Γκόργκα
Εμπορικού Διευθυντή
της Syntex

Η κοινωνική αρωγή βρίσκεται ακριβώς στον πυρήνα των ιδρυτικών αρχών, των αξιών και της λειτουργίας μιας ασφαλιστικής εταιρείας. Η μακροχρόνια επιχειρηματική επιτυχία είναι άρρηκτα συνδεδεμένη με την κοινωνική συνεισφορά.

Η έννοια της ασφάλισης έχει στο κέντρο της την κοινωνία και τον άνθρωπο, και την ευημερία τους, γι' αυτό και οι εταιρείες επενδύουν στην υπεύθυνη λειτουργία, στη διαφάνεια και στη βιώσιμη ανάπτυξη, ενώ παράλληλα αναπτύσσουν το ανθρώπινο δυναμικό τους, έναν εξαιρετικά σημαντικό πυλώνα της επιτυχίας τους.

Η απτή απόδειξη του ρόλου της ιδιωτικής ασφάλισης και της αξίας που προσθέτουν οι εταιρείες είναι οι αποζημιώσεις, ως μηχανισμός προστασίας,

ανακούφισης και επανεκκίνησης για χιλιάδες πολίτες και επιχειρήσεις. Μέσα από τη συνέπεια, την αξιοπιστία και τη δέσμευση στην πρόληψη και τη στήριξη, οι ασφαλιστικές εταιρείες δεν λειτουργούν απλώς ως οικονομικοί οργανισμοί· γίνονται ενεργοί σύμμαχοι της κοινωνίας και συνδιαμορφωτές ενός ασφαλέστερου μέλλοντος. Συνοδικά, η ιδιωτική ασφάλιση λειτουργεί ενισχυτικά προς τους δημόσιους φορείς και την Πολιτεία στην οικοδόμηση ενός πιο ανθεκτικού συστήματος προστασίας. Με τη μακρόχρονη εμπειρία της στη διαχείριση κινδύνων και τις επενδύσεις που διοχετεύει στην οικονομία, υποστηρίζει την ανάπτυξη, ενισχύει την κοινωνική συνοχή και συμβάλλει στη μείωση της αβεβαιότητας και της ανασφάλειας, σε ένα περιβάλλον το οποίο, καθημερινά, γίνεται πιο απαιτητικό, πιο ασταθές και πολύ λιγότερο προβλέψιμο.

Στη Syntex, η αταλάντευτη προσπάθειά μας είναι να στηρίζουμε την κοινωνία όχι μόνο μέσω των προϊόντων μας, αλλά και μέσα από τον τρόπο με τον οποίο λειτουργούμε καθημερινά. Στόχος μας είναι να προσφέρουμε οικονομική σταθερότητα και, άρα, ασφάλεια στα νοικοκυριά και στις επιχειρήσεις: οι αποζημιώσεις που καταβάλλουμε μετά από μια ζημιά ή μια φυσική καταστροφή ή ένα σοβαρό πρόβλημα υγείας αποτελούν ζωτικό «δίχτυ ασφαλείας», που επιτρέπει στους ανθρώπους να ξανασταθούν στα πόδια τους χωρίς να κινδυνεύει η οικονομική τους ευημερία. Παράλληλα, επενδύουμε στην πρό-

ληψη κινδύνων, μέσα από ενημερωτικές και εκπαιδευτικές πρωτοβουλίες και τεχνολογία, ώστε να μειώνονται οι επιπτώσεις ακραίων φαινομένων ή ατυχημάτων. Έτσι, δεν δρούμε μόνο εκ των υστέρων, αλλά συμβάλλουμε ενεργά στη θωράκιση της κοινωνίας απέναντι στις σύγχρονες προκλήσεις. Σημαντικό μέρος της δράσης μας αποτελεί και η κοινωνική υπευθυνότητα. Στηρίζουμε το **«Χαμόγελο του Παιδιού»**, συμβάλλοντας στο έργο του Οργανισμού για την προστασία και την ευημερία των παιδιών. Παράλληλα, είμαστε χορηγοί του **Athens Run**, μιας διοργάνωσης που προάγει τον αθλητισμό, την υγεία και τον υγιεινό τρόπο ζωής, αξίες που βρίσκονται στον πυρήνα της φιλοσοφίας μας. Επιπλέον, ενισχύουμε ιατρικά συνέδρια, στηρίζοντας την πρόοδο της υγείας και της ιατρικής γνώσης προς όφελος του κοινωνικού συνόλου και, από το 2026, θα διευρύνουμε και θα ενισχύσουμε ακόμα περισσότερο την κοινωνική μας ευθύνη με ενέργειες.

Στην προσπάθειά μας αυτή δεν θα μπορούσαμε να προχωρήσουμε χωρίς τους ανθρώπους που αποτελούν τη Syntex. Οι άνθρωποί μας είναι βασικός, κρίσιμος παράγοντας επιτυχίας, και είμαστε σταθερά προσανατολισμένοι στη συνεχή εκπαίδευσή τους, την εξασφάλιση ενός σύγχρονου και αξιοπρεπούς περιβάλλοντος εργασίας, μέσα στο οποίο μπορούν να αναλάβουν πρωτοβουλίες και να εξελιχθούν, ώστε να προσφέρουν διαρκώς καινοτόμες υπηρεσίες υψηλής ποιότητας.

Όταν ασφάλιση σημαίνει άνθρωποι και λύσεις



Η ιδιωτική ασφάλιση δεν είναι απλώς ένας κλάδος χρηματοοικονομικών προϊόντων· είναι **μια σχέση εμπιστοσύνης**. Κάθε αποζημίωση που δίνεται για ένα σπίτι, μια μικρή επιχείρηση ή μια μεγάλη βιομηχανία διατηρεί ζωντανό τον παραγωγικό ιστό της χώρας. Η αξία μας δεν αποτυπώνεται μόνο στα ισοζύγια, αλλιά, κυρίως, στην ταχύτητα, τη δικαιοσύνη και τη φροντίδα με τις οποίες στεκόμαστε δίπλα στους ασφαλισμένους.

Οι ασφαλιστικές που θέλουν να έχουν διάρκεια στις δεκαετίες που περνούν επενδύουν σε υγιές underwriting, ισχυρή κεφαλαιακή επάρκεια, ποιοτικά δεδομένα και τεχνολογικές υποδομές που μειώνουν το κόστος και αυξάνουν τη διαφάνεια. Έτσι, μπορούν να έχουν μια μακροχρόνια επιτυχία, ανεξάρτητα από τους κύκλους που κάνει η αγορά. Η «καινοτομία» δεν είναι αυτοσκοπός· έχει νόημα όταν λήνει πραγματικά προβλήματα, όπως απλές, ψηφιακές διαδικασίες αποζημίωσης. Ο κοινωνικός μας ρόλος μετριέται όταν εξασφαλίζουμε πρόσβαση σε προσιτές καλύψεις, όταν στηρίζουμε την οικονομική συνέχεια μικρών επιχειρήσεων και όταν ενισχύουμε την ανθεκτικότητα των τοπικών κοινοτήτων.

Το ESG είναι ένα πλαίσιο λήψης αποφάσεων που συνδέει τη λειτουργία μας με την κοινωνική αξία:

■ **E (Environment):** Καλύτερη κατανόηση φυσικών κινδύνων, κίνητρα για πρόληψη (αντιπλημμυρικές

παρεμβάσεις, οδική ασφάλεια), υπεύθυνες επενδυτικές επιλογές

■ **S (Social):** Απλή γλώσσα στα συμβόλαια, δίκαιες και γρήγορες αποζημιώσεις

■ **G (Governance):** Διαφανείς διαδικασίες, προστασία δεδομένων

Η τεχνολογία εξελίσσεται, αλλιά οι άνθρωποι κάνουν τη διαφορά.

Η ΔΥΝΑΜΙΣ επενδύει συνεχώς σε δεξιότητες, σε κουλτούρα ενσυναίσθησης και σε ηγεσία που ενθαρρύνει τη συνεργασία και την ποιότητα. Η Τεχνητή Νοημοσύνη και ο αυτοματισμός βοηθούν, αλλιά το αίσθημα δικαιοσύνης και η ανθρώπινη παρουσία είναι αυτά που χτίζουν εμπιστοσύνη.

Η στιγμή της ζημιάς είναι η στιγμή της αλήθειας. Εκεί φαίνεται αν οι διαδικασίες μας είναι χτισμένες πάνω στην **απλότητα**: λίγα και σαφή δικαιολογητικά, πρώτη επικοινωνία στις πρώτες ώρες, **προκαταβολή** όπου χρειάζεται, διαφανές χρονοδιάγραμμα μέχρι την τελική απόφαση. Όταν ο πελάτης γνωρίζει «τι ακολούθει» και νιώθει ότι κάποιος τον καθοδηγεί, η εμπιστοσύνη παγιώνεται.

Ενδεικτικό παράδειγμα επιχειρηματικής συνέχειας σε μεγάλη ζημιά περιουσίας: Εργοστάσιο που επλήγη ολοσχερώς από πυρκαγιά: Ενεργοποιήθηκε άμεσα το τμήμα αποζημιώσεων, εντός 24 ωρών, και πραγματοποιήθηκε η αυτοψία εντός του ίδιου χρονικού διαστήματος. Η παραλαβή των πρώτων δικαιολογητικών της αποζημίωσης πραγματοποιήθηκε με “fast track” διαδικασίες,

και δόθηκε προκαταβολή 30% της εκτιμώμενης ζημιάς για την επανεκκίνηση των εργασιών.

Κλείνοντας, η ιδιωτική ασφάλιση είναι θεσμός εμπιστοσύνης. Η κοινωνική μας αξία φαίνεται όταν, με συνέπεια και ανθρωπιά, μετατρέπουμε την υπόσχεση σε πράξη. Στη ΔΥΝΑΜΙΣ Ασφαλιστική εργαζόμαστε ακριβώς γι’ αυτό.



Η τεχνολογία εξελίσσεται, αλλιά οι άνθρωποι κάνουν τη διαφορά. Η ΔΥΝΑΜΙΣ επενδύει συνεχώς σε δεξιότητες, σε κουλτούρα ενσυναίσθησης και σε ηγεσία που ενθαρρύνει τη συνεργασία και την ποιότητα. Η Τεχνητή Νοημοσύνη και ο αυτοματισμός βοηθούν, αλλιά το αίσθημα δικαιοσύνης και η ανθρώπινη παρουσία είναι αυτά που χτίζουν εμπιστοσύνη.



του Giuseppe Zorgno
Εκτελεστικού Αντιπροέδρου του ΔΣ
της Υδρογείου Ασφαλιστικής

άρθρο

Ένας βιώσιμος κύκλος

Η ασφάλιση είχε πάντοτε έντονο κοινωνικό χαρακτήρα. Από τη Μεσοποταμία, όπου εμφανίζεται η πρώτη μορφή ναυτασφάλισης, μέχρι την Αρχαία Ελλάδα και τη Ρώμη, και τα συστήματα παροχών για τους απόστρατους, η ανάγκη για αλληλοπροστασία ήταν σταθερή. Στον Μεσαίωνα, οι συντεχνίες των επαγγελματιών ανέλαβαν πιο οργανωμένο ρόλο, λειτουργώντας ως πρόδρομοι των σύγχρονων φορέων κοινωνικής ασφάλισης. Τα ρίσκα υπήρχαν ανέκαθεν. Πύρω από αυτά εξελίχθηκε και η ικανότητα των κοινωνιών να προσαρμόζονται και να θωρακίζονται. Αυτή η μακρά πορεία αλληλεγγύης και διαχείρισης κινδύνου μάς οδήγησε στη σημερινή εποχή, στην οποία οι αρχές της βιώσιμης ανάπτυξης και τα κριτήρια ESG αποτελούν τη σύγχρονη έκφραση της ίδιας διαχρονικής ανάγκης για προστασία και κοινωνική συνοχή.

Σήμερα, στη χώρα μας, ο κοινωνικός ρόλος της ασφάλισης αναδεικνύεται ακόμη περισσότερο. Το momentum είναι ιδανικό και, στο πλαίσιο αυτό, είναι πολύ σημαντικό το όραμα των εταιρειών για το «αύριο» και η επένδυση στην καλλιέργεια σχέσης εμπιστοσύνης με την κοινωνία, η οποία δεν είναι απλώς ένα σύνολο δυνητικών και υπαρχόντων πελατών, αλλά βασικός stakeholder στη χάραξη επιχειρηματικής στρατηγικής, αλλά και στρατηγικής βιωσιμότητας.

Τα ESG, πλέον, δεν είναι "nice to

have", αλλά στρατηγική απόφαση και κριτήριο επιλογής συνεργάτη, καθώς επενδυτές, πελάτες και κοινωνία, συνολικά, απαιτούν διαφάνεια, ακεραιότητα και αποδείξεις υπεύθυνης και βιώσιμης λειτουργίας. Και η επιτυχής εφαρμογή των κριτηρίων ESG απαιτεί ενσωμάτωση στην εταιρική κουλτούρα, όχι απλώς έκδοση ετήσιων reports συμμόρφωσης με κανονισμούς.

Πρωταγωνιστής ο άνθρωπος

Πρωταγωνιστικό ρόλο σε αυτήν τη διαδικασία έχει το ανθρώπινο κεφάλαιο, το οποίο είναι ο μοχλός παραγωγής καινοτομίας, ενίσχυσης της παραγωγικότητας και οικοδόμησης ανθεκτικότητας. Με συνεχή εκπαίδευση, δράσεις ανάπτυξης δεξιοτήτων και την καλλιέργεια μιας υγιούς επιχειρηματικής κουλτούρας, το ανθρώπινο κεφάλαιο μπορεί πραγματικά να ανθήσει και να προσφέρει στρατηγικό πλεονέκτημα.

Με όλο το ανθρώπινο δυναμικό της ενεργοποιημένο, η ιδιωτική ασφάλιση μπορεί να εκπληρώσει την αποστολή της και να λειτουργήσει συμπληρωματικά στο δημόσιο σύστημα, καλύπτοντας κενά όπως οι συνέπειες φυσικών καταστροφών που το κράτος αδυνατεί να αντιμετωπίσει πλήρως.

Εξ ορισμού, οι ασφαλιστικές εταιρείες, μέσω των αποζημιώσεων, λειτουργούν ως μηχανισμός προστασίας, αποκατάστασης και επιστροφής στην κανονικότητα. Είναι, φυσικά, η διαφάνεια, η ταχύτητα και η αξιοπιστία στην καταβολή αποζημιώσεων που κάνουν τη διαφορά και ενισχύουν την εμπιστοσύνη προς τον κλάδο.

Στο σύγχρονο, ωστόσο, περιβάλλον, ο κλάδος αποκτά διευρυμένο ρόλο: Γίνεται σύμβουλος διαχείρισης κινδύνου, υποστηρίζοντας τους πολίτες και τις επιχειρήσεις να λειτουργούν προνοητικά, να προλαμβάνουν ζημιές, και όχι

μόνο να τις αποκαθιστούν.

Παράλληλα, η ιδιωτική ασφάλιση ενισχύει την κοινωνική συνοχή και την πρόοδο μέσω στοχευμένων προγραμμάτων εταιρικής κοινωνικής ευθύνης σε κρίσιμους τομείς, όπως το περιβάλλον, η υγεία και η κοινωνία. Με τον τρόπο αυτό, σχηματίζεται ένας ενάρετος ή, καλύτερα, βιώσιμος κύκλος, όπου όλα τα μέρη δρουν για την παραγωγή αξίας και τη διαρκή προώθηση της βιωσιμότητας.

Reale και Υδρόγειος για τη βιωσιμότητα

Για τον Όμιλο Reale η βιωσιμότητα αποτελεί βασικό στοιχείο της ταυτότητας και του επιχειρηματικού του μοντέλου. Με οδηγό τον Κώδικα Δεοντολογίας, τον Σκοπό, την Αποστολή και το Όραμα, ο Όμιλος καθοδηγείται από τις αρχές της Αμοιβαιότητας και της Βιωσιμότητας, όπως αποτυπώνονται και στο καταστατικό της μητρικής εταιρείας, Reale Mutua, η οποία λειτουργεί ως Κοινωνικής Επιχείρηση (Benefit Corporation). Οι σκοποί της Reale Mutua ευθυγραμμίζονται με τους 17 Στόχους Βιώσιμης Ανάπτυξης της Ατζέντας 2030, που τη δεσμεύουν να επιδιώκει «βιώσιμη επιτυχία» και να δημιουργεί αξία για όλα τα ενδιαφερόμενα μέρη, εξασφαλίζοντας σταθερότητα, φερεγγυότητα και εταιρική βιωσιμότητα.

Στο ίδιο πλαίσιο δρα και η Υδρόγειος Ασφαλιστική, αναγνωρίζοντας τον κοινωνικό της ρόλο και εντάσσοντας την εταιρική υπευθυνότητα στον πυρήνα της λειτουργίας της. Η αυτοδέσμευσή μας επισφραγίζεται με τη συμμόρφωση στη νομοθεσία και συγκεκριμένα με την Ευρωπαϊκή Οδηγία για την Αναφορά Εταιρικής Βιωσιμότητας (CSRD). Πρόκειται για εποικοδομητική λογοδοσία, που ενισχύει τη διαφάνεια, καλλιέργει εμπιστοσύνη και προωθεί τη βιώσιμη ανάπτυξη.

Η Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη περνά σε νέα φάση ωριμότητας

Τι δείχνει η έρευνα της Deloitte για τις ελληνικές επιχειρήσεις

Σε έναν κόσμο αυξημένων κοινωνικών και περιβαλλοντικών προκλήσεων, η Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη (ΕΚΕ) παύει να αποτελεί συμπληρωματική δραστηριότητα και μετατρέπεται σε βασικό πυλώνα της επιχειρησιακής στρατηγικής. Αυτό είναι το βασικό συμπέρασμα της πανελλαδικής έρευνας που πραγματοποίησε η Deloitte σε ελληνικές επιχειρήσεις, αποτυπώνοντας το επίπεδο ωριμότητας, τις προτεραιότητες, αλλά και τα κενά που εξακολουθούν να υπάρχουν. Η έρευνα, η οποία διεξήχθη από τον Ιούλιο έως τον Οκτώβριο του 2025 και περιέλαβε επιχειρήσεις από όλους τους βασικούς κλάδους της οικονομίας –μεταξύ αυτών χρηματοοικονομικά και ασφαλιστικά ιδρύματα– δείχνει ότι 78% των εταιρειών θεωρούν τον κοινωνικό αντίκτυπο βασική διοικητική προτεραιότητα. Παράλληλα, 64% δηλώνουν ότι διαθέτουν πλέον διακριτή και τεκμηριωμένη στρατηγική ΕΚΕ, στοιχείο που καταδεικνύει τη μετάβαση από αποσπασματικές δράσεις σε πιο δομημένες προσεγγίσεις.

Οργάνωση, προϋπολογισμοί και ο ρόλος των εργαζομένων

Σε οργανωτικό επίπεδο, τέσσερις στις δέκα επιχειρήσεις διαθέτουν εξειδικευμένη ομάδα ΕΚΕ, ενώ σχεδόν οι μισές ενσωματώνουν τις σχετικές αρμοδιότητες σε ρόλους με ευρύτερες ευθύνες. Οι προϋπολογισμοί παρουσιάζουν μεγάλη διαφοροποίηση, με 28% να επενδύουν πάνω από 200.000 ευρώ ετησίως, ενώ περισσότερες από τις μισές επιχειρήσεις αναμένουν αύξηση

των κονδυλίων τα επόμενα χρόνια. Ιδιαίτερη βαρύτητα δίνεται και στους εργαζομένους, οι οποίοι αναδεικνύονται σε κρίσιμο πυλώνα των δράσεων ΕΚΕ. Πρωτοβουλίες εθελοντισμού, ευημερίας και ανάπτυξης δεξιοτήτων ενισχύονται, στοιχείο που συνδέεται άμεσα με την εταιρική κουλτούρα και τη βιώσιμη ανάπτυξη.

Περιβάλλον, εκπαίδευση και κοινωνική συνοχή στο επίκεντρο

Οι βασικοί τομείς δράσης των ελληνικών επιχειρήσεων παραμένουν το περιβάλλον (75%) και η εκπαίδευση (72%), ενώ ακολουθούν η αντιμετώπιση έκτακτων αναγκών, η συμπερίληψη και η στήριξη ευάλωτων κοινωνικών ομάδων. Η εικόνα αυτή έχει ιδιαίτερη σημασία για τον ασφαλιστικό κλάδο, στον οποίο η ανθεκτικότητα, η πρόληψη κινδύνων και η κοινωνική συνοχή αποτελούν βασικές παραμέτρους μακροπρόθεσμης βιωσιμότητας.

ESG και μέτρηση κοινωνικού αντίκτυπου: Το μεγάλο στοίχημα

Παρά τη σαφή πρόοδο, η έρευνα αναδεικνύει ένα κρίσιμο κενό: τη μέτρηση του πραγματικού κοινωνικού αντίκτυπου. Μόλις 22% των επιχειρήσεων διαθέτουν τυποποιημένο σύστημα παρακολούθησης, ενώ λιγότερο από 30% εφαρμόζουν διεθνείς μεθοδολογίες, όπως το Social Return on Investment (SROI). Την ίδια στιγμή, το ESG αποκτά κεντρικό ρόλο, αυξάνοντας τις απαιτήσεις για διαφάνεια,

αξιόπιστα δεδομένα και μετρήσιμους δείκτες. Σημαντικό πλεονέκτημα φαίνεται να προσφέρουν οι συνεργασίες: 70% των επιχειρήσεων συνεργάζονται με ΜΚΟ και κοινωφελείς οργανισμούς, ενώ πάνω από 50% συνεργάζονται και με ακαδημαϊκά ιδρύματα, ενισχύοντας την αποτελεσματικότητα και τη στόχευση των δράσεων.

Γνώση αντί πόρων η βασική πρόκληση

Ενδιαφέρον παρουσιάζει το γεγονός ότι η βασική πρόκληση που εντοπίζουν οι επιχειρήσεις δεν είναι η έλλειψη χρηματοδότησης, αλλά η ανάγκη για βαθύτερη γνώση και καθοδήγηση. Το 71% όσων αναγνωρίζουν εμπόδια τα αποδίδουν στην περιορισμένη κατανόηση των στρατηγικών ωφελειών της ΕΚΕ και στη δυσκολία μετάβασης σε πιο ώριμες, μετρήσιμες πρακτικές. Όπως σημειώνει η Έρν Νίκα, Principal, Strategy & Transactions της Deloitte Ελλάδος, «η ΕΚΕ στην Ελλάδα συνδέεται πλέον όλο και περισσότερο με την επιχειρησιακή αξία, όμως η ανάγκη για μετρήσιμους δείκτες και ουσιαστικές συνεργασίες είναι πιο έντονη από ποτέ».

Η εικόνα που προκύπτει είναι σαφής: η Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη εξελίσσεται σε αναπόσπαστο μέρος της σύγχρονης επιχειρηματικότητας. Για τον ασφαλιστικό κλάδο, ειδικότερα, η ενσωμάτωση της ΕΚΕ και των αρχών ESG δεν αποτελεί μόνο ζήτημα φήμης, αλλά κρίσιμο εργαλείο ανθεκτικότητας, εμπιστοσύνης και μακροπρόθεσμης ανάπτυξης. **bu**



Συνέντευξη στον
Λάμπρο Ρόδη

Ευριπίδης Παναγιωτίδης

Διευθύνων Σύμβουλος του Πρακτορείου
«Ασφάλειες Παναγιωτίδης»

«Το γραφείο μας είναι
για τα δύσκολα»

Η ασφαλιστική αγορά στην Ελλάδα αλληλάζει ραγδαία, και λίγοι επαγγελματίες διαθέτουν την εμπειρία και την τεχνογνωσία να συνδυάσουν παραδοσιακές αξίες με διεθνή πρακτική. Ο Ευριπίδης Παναγιωτίδης, Διευθύνων Σύμβουλος του Πρακτορείου «Ασφάλειες Παναγιωτίδης», μιλάει για την πορεία του, την εμπειρία του στο εξωτερικό, τις προκλήσεις και τις ευκαιρίες της ελληνικής αγοράς, αλλά και για το πώς η ασφάλιση μπορεί να γίνει ως προληπτική επένδυση και risk transfer αντί για κόστος. Στη συνέντευξη που ακολουθεί, παρουσιάζει όλα όσα χρειάζεται να γνωρίζουν οι επιχειρήσεις και οι ιδιώτες για να προφυλάξουν τα περιουσιακά τους στοιχεία και να αξιοποιήσουν πλήρως τη δύναμη της ασφαλιστικής διαμεσολήθνης.

iw? Κύριε Παναγιωτίδη, πώς θα περιγράφατε τον εαυτό σας ως επαγγελματία της ασφαλιστικής αγοράς;

αν. Είμαι δεύτερης γενιάς επαγγελματίας στον ασφαλιστικό χώρο. Οι βάσεις μου προέρχονται από τον πατέρα μου, ο οποίος με μύησε στις βασικές αρχές της ασφαλιστικής διαμεσολήθνης. Στόχος μου από την αρχή ήταν να εξελίξω το γραφείο και να προσφέρω στους πελάτες υπηρεσίες και λύσεις που είτε δεν υπήρχαν στην αγορά είτε χρειάζονταν βελτίωση. Παράλληλα, ήθελα να εφοδιαστώ με διεθνείς γνώσεις, τεχνολογία και εμπειρία ώστε να τοποθετήσω το γραφείο μας σε ένα επίπεδο που ξεπερνά τα ελληνικά δεδομένα και να μπορούμε να ανταποκριθούμε και σε διεθνείς απαιτήσεις.

iw? Τι σας ώθησε να ασχοληθείτε με τις σπουδές που επιλέξατε;

αν. Από μικρός είχα μεγάλη αγάπη για τα καράβια και τη ναυτιλία. Γι'

αυτό ξεκίνησα με σπουδές σε Ναυτιλιακά και Ναυτικό Δίκαιο. Παράλληλα, υπήρχε η οικογενειακή επιρροή του ασφαλιστικού χώρου από τον πατέρα μου. Στόχος μου ήταν να συνδυάσω τη ναυτιλία με το ασφαλιστικό επάγγελμα, κάτι που πραγματοποιήθηκε μέσα από το Εμπορικό Δίκαιο με εξειδίκευση στο Ασφαλιστικό Δίκαιο, το Διεθνές Εμπόριο και τις Ναυτασφαλίσεις. Αυτό με οδήγησε σε διεθνή εμπειρία, κυρίως στην Αγγλία και τη Μέση Ανατολή, έχοντας λάβει την εξειδίκευση του Chartered Insurance Institute και συνεργαζόμενος με τους Lloyd's of London.

iw? Ποιες εμπειρίες αποκτήσατε δουλεύοντας στο εξωτερικό;

αν. Εργάστηκα σε μεγάλα γραφεία Brokers στο Λονδίνο, το Ντουμπάι και σε αγορές της Μέσης Ανατολής και της Αφρικής. Εκεί απέκτησα την εμπειρία να διαχειρίζομαι ένα ασφαλιστικό γραφείο, να συνεργάζομαι με Agents, Underwriters και MGAs και να υποστηρίζω πελάτες με



διαφορετικές κουϊτούρες, θρησκείες και υπόβαθρα. Είχα την ευκαιρία να δουλέψω και να συνεργαστώ με απλό Retail πελατολόγιο, με αγρότες και παραγωγούς με μεγάλες φάρμες, μέχρι και CFOs και CEOs μεγάλων πολυεθνικών εταιρειών. Η διαχείριση τέτοιων διαφορετικών πελατολογίων μου έδωσε μια μοναδική γνώση, τόσο τεχνολογική όσο και στρατηγική, που πλέον εφαρμόζω στην Ελλάδα.

iw? Πώς εφαρμόζετε αυτήν την εμπειρία στην ελληνική αγορά;

αν. Στην Ελλάδα, επικεντρωνόμαστε πλέον και σε corporate λύσεις. Η εμπειρία μου από διεθνείς αγορές με βοήθησε να κατανοήσω πώς να προστατεύουμε επιχειρήσεις από γεωπολιτικούς, φυσικούς και οικονομικούς κινδύνους. Παράλληλα, αξιοποιούμε προϊόντα και τεχνολογία που είδαμε στο εξωτερικό, όπως cyber insurance, D&O και credit insurance, ώστε να καλύψουμε ανάγκες που η ελληνική αγορά μόλις αρχίζει να αντιλαμβάνεται.

iw? Έχετε συγκεκριμένα παραδείγματα όπου η προετοιμασία απέτρεψε σημαντικές ζημιές;

αν. Ναι. Το 2022, ανέλαβα μια μεγάλη εταιρεία στο εξωτερικό και μόλις μία εβδομάδα μετά ξέσπασε ο πόλεμος Ρωσίας-Ουκρανίας. Η πρώτη ερώτηση ήταν αν καλύπτεται η εταιρεία για political risk στη Ρωσία, δηλαδή για πιθανή κατάσχεση περιουσιακών στοιχείων λόγω πολέμου. Αν δεν είχαμε προετοιμαστεί εγκαίρως, η εταιρεία θα είχε υποστεί μεγάλες απώλειες. Παρόμοια, παρακολουθούμε φυσικά φαινόμενα και γεωπολιτικές εντάσεις σε περιοχές όπως Αιθιοπία, Σουδάν, Ιράκ και Ισραήλ, ώστε να προφυλάξουμε τα assets των πελατών μας πριν συμβεί κάτι.

iw? Πώς διαφέρει η κουϊτούρα ασφαλίσεων στην Ελλάδα σε σχέση με το εξωτερικό;

αν. Οι διαφορές είναι πολυεπίπεδες και αγγίζουν τη νοοτροπία των καταναλωτών, την ωριμότητα της αγοράς,



τον ρόλο του κράτους, αλλά και την επαγγελματική προσέγγιση ασφαλιστών και διαμεσολαβητών. Υπάρχει διαφορετικό επίπεδο Ασφαλιστικής Συνείδησης (Insurance Awareness), καθώς η ασφάλιση στο εξωτερικό θεωρείται μέρος της καθημερινότητας και της οικονομικής οργάνωσης της επιχείρησης. Το Risk Management, τα Gap Analysis/Τεκμηρίωση Αναγκών ακόμα είναι σε διαδικασία ωρίμανσης στην Ελλάδα, ενώ στο εξωτερικό είναι καθημερινή πρακτική των Brokers.

iw? Ποια είναι η κατάσταση για προϊόντα όπως cyber insurance,

D&O και credit insurance στην Ελλάδα;

αν. Η χρήση προϊόντων των Specialty Lines, όπως cyber insurance, έγιναν γνωστά στην Ελλάδα περίπου το 2013, αλλά χρειάστηκαν χρόνια για να κατανοηθούν και να εφαρμοστούν σωστά. Το ίδιο ισχύει για D&O και credit insurance. Η ελληνική αγορά διαθέτει τα προϊόντα, αλλά οι επαγγελματίες που γνωρίζουν να τα πουλήσουν και να τα διαχειριστούν σωστά είναι λίγοι. Το γραφείο μας προσφέρει αυτήν την τεχνογνωσία και τεχνολογία από το εξωτερικό, προσαρμόζοντάς την στην ελληνική πραγματικότητα.

iw? Υπάρχουν παραδείγματα από φυσικά φαινόμενα στην Ελλάδα που δείχνουν την ανάγκη για ασφαλιστική πρόληψη;

αν. Σίγουρα. Οι σεισμοί στη Σαντορίνη και οι ζημιές στην Ήπειρο και την Κέρκυρα, πρόσφατα, είναι χαρακτηριστικά παραδείγματα. Για αρκετούς Ιδιώτες και Επιχειρηματίες υπάρχει δυστυχώς ακόμα έντονη η προσδοκία ότι «το κράτος θα με καλύψει». Εδώ μπορούμε πάλι να αναφέρουμε για το Risk Awareness των πελατών μας και τη θέση που καλούμαστε εμείς





από την πλευρά μας να καλύψουμε της σωστής ενημέρωσης και ανάληψης των κινδύνων.

Υπάρχει επίσης θέμα υπασφάλισης: π.χ. ένα διαμέρισμα μπορεί να ασφαλιστεί με βάση την αντικειμενική αξία στα 100.000€, ενώ η πραγματική αγορά είναι 200.000€, και ο πελάτης δεν κατανοεί γιατί δεν μπορεί να ασφαλιστεί πλήρως.

iw? Ποιο είναι το βασικό μήνυμα για τις επιχειρήσεις και τους ιδιώτες;

αν. Η ασφάλιση πρέπει να γίνει προληπτική επένδυση και όχι κόστος. Εμείς είμαστε δίπλα στον πελάτη σε όλα τα στάδια, καλύπτουμε τα δύσκολα και φροντίζουμε να εκπαιδεύσουμε τον πελάτη ώστε να κατανοήσει τους κινδύνους και πώς να τους διαχειριστεί σωστά. Η εμπειρία δείχνει ότι τα δύσκολα μαθαίνουν, και εκεί αποδεικνύεται η αξία ενός ασφαλιστικού διαμεσολαβητή.

iw? Ποιο είναι το προφίλ του γραφείου σας σήμερα;

αν. Το γραφείο μας συνδυάζει το παραδοσιακό με το καινοτόμο. Από τη μία, καλύπτουμε υγεία, ζωή, αυτοκίνητο, σπιτία, όπως πάντα. Από την άλλη, έχουμε αναπτύξει εξειδικευμένες corporate λύσεις για την Ελλάδα και το εξωτερικό, παρέχοντας προϊόντα που είναι διεθνώς διαθέσιμα και στην Ελλάδα είναι ακόμα σε πρώιμο στάδιο, ή καλύπτονται από ελάχιστους Brokers. Εφαρμόζουμε σύγχρονες διαδικασίες και τεχνικές, όπως Integrated ERM frameworks, 3 Lines of Defence, και τα πρότυπα COSO/ISO 31000, με ενεργή διαχείριση risk appetite, heat maps και scenario testing. Για εμάς, η ασφάλιση είναι το τελευταίο στάδιο της διαχείρισης κινδύνων –όχι η μοναδική λύση.



Ο Ευριπίδης με τον Πέτρο Παναγιωτίδη, ιδρυτή του Πρακτορείου «Ασφάλειες Παναγιωτίδης».

iw? Πώς βλέπετε το μέλλον της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς;

αν. Η ασφάλιση θα πρέπει να είναι εργαλείο στρατηγικής διαχείρισης κινδύνων και να μην αντιμετωπίζεται ως υποχρεωτικό κόστος. Η αγορά αναπτύσσεται, αλλήλ πιο αργά από όσο θα έπρεπε. Υπάρχει μεγάλη ανάγκη για εκπαίδευση, κουλτούρα risk management και προληπτική σκέψη. Προϊόντα όπως cyber, credit insurance ή D&O θα γίνουν ολοένα και πιο σημαντικά, ειδικά σε επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται διεθνώς ή σε περιοχές με φυσικά ή γεωπολιτικά ρίσκα. **iw**

Μια βραδιά εμπειριών για τον ασφαλιστικό πράκτορα συνδιοργανώθηκε από τον ΠΣΑΣ και το ΕΕΑ

Μια ξεχωριστή βραδιά για τον χώρο της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης αποτέλεσε η εκδήλωση «Ο Ασφαλιστικός Πράκτορας σήμερα και αύριο», η κορύφωση της πρόσφατης επανανοηματοποίησης του Πανελληνίου Συνδέσμου Ασφαλιστικών Συμβούλων (ΠΣΑΣ), ενός από τους παλαιότερους και πλέον δυναμικούς συνδέσμους στον χώρο. Η εκδήλωση, που συνδιοργανώθηκε με το Επαγγελματικό Επιμελητήριο Αθηνών, εξελίχθηκε σε μια πραγματική βραδιά εμπειριών, κατά την οποία οι ομιλητές μοιράστηκαν προσωπικές ιστορίες, επαγγελματικά βήματα εξέλιξης και πρακτικά διδάγματα για τον κλάδο.

Την εκδήλωση άνοιξε ο Πρόεδρος του ΠΣΑΣ, Λάμπρος Αποστολιώτης, συνδέοντας την παρουσία του με τη νέα εποχή και την ουσιαστική αναγέννηση του Συνδέσμου, υπογραμμίζοντας τη δυναμική επανανοηματοποίηση του ΠΣΑΣ στον χώρο της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης με την αμέριστη υποστήριξη του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών. Ο τόνος της βραδιάς δόθηκε από τον Πρόεδρο του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών, Γιάννη Χατζηθεοδοσίου, ο οποίος στον χαιρετισμό του τόνισε τη σημασία του ανθρώπινου παράγοντα και επανέλαβε ότι ο ασφαλιστής του σήμερα πρέπει να γίνει ασφαλιστής του αύριο, ακολουθώντας τις εξελίξεις και αξιοποιώντας τα εργαλεία και την

εκπαίδευση που παρέχει το ΕΕΑ. Καθ' όλη τη διάρκεια της εκδήλωσης, οι ομιλητές προσέφεραν πολύτιμες εμπειρίες και προσωπικές αναφορές για την επαγγελματική τους πορεία. Η Βέρα Λιόση και ο Κároλλος Μαρκουίζος παρουσίασαν τη νέα εποχή του ΠΣΑΣ, ο Παύλος Συμπεράς ανέδειξε την αξία της συμβουλευτικής πώλησης και της σωστής ανάλυσης αναγκών, ο Αλέξανδρος Πατσός εστίαστηκε στην εφαρμογή της IDD στην καθημερινότητα του ασφαλιστικού πράκτορα. Ο Νίκος Μιχαλόπουλος, συγγραφέας και πρωταθλητής ακοντισμού, μοιράστηκε την προσωπική του ιστορία, αναδεικνύοντας τη δύναμη της θέλησης και της προσωπικής βελτίωσης.





Χέρι χέρι ΠΣΑΣ και ΕΕΑ

Μια ξεχωριστή στιγμή της βραδιάς αποτέλεσε η ομιλία του Δημήτρη Γαβαλάκη, Γενικού Γραμματέα του ΕΕΑ, ο οποίος μετέφερε στο κοινό την εικόνα του σύγχρονου περιβάλλοντος μέσα στο οποίο κινείται ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής, αναδεικνύοντας τις προκλήσεις και τις ευκαιρίες που δημιουργούνται από το μεταβαλλόμενο θεσμικό και τεχνολογικό πλαίσιο. Η ομιλία του ξεχώρισε για τον ουσιαστικό και χαρισματικό λόγο της, αφήνοντας έντονη εντύπωση στους συμμετέχοντες. Ιδιαίτερα χαρακτήρα έδωσε και το γεγονός ότι, στο πλαίσιο αυτής της επαναποθέτησης του ΠΣΑΣ, όλοι οι συμμετέχοντες έλαβαν μια αναμνη-

στική βράβευση. Η πρωτοβουλία ξεκίνησε από τον κ. Χατζηθεοδοσίου και επεκτάθηκε σε όλους τους ομιλητές και παρευρισκομένους, τιμώντας την παρουσία τους και αφήνοντας σε όλους μια όμορφη ανάμνηση. Η εκδήλωση ολοκληρώθηκε με ελαφρύ δείπνο και μουσική, ενώ οι συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να περιηγηθούν στον χώρο του μουσείου και να απολαύσουν μια μοναδική εμπειρία Virtual Reality. Η βραδιά ανέδειξε τη σημασία της συνεχούς επαγγελματικής εξέλιξης, της συνεργασίας και της ανταλλαγής εμπειριών, επιβεβαιώνοντας την ουσιαστική δυναμική του ΠΣΑΣ και του ΕΕΑ στον χώρο της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης. [Δείτε](#)



Σε πανελλαδική διεύρυνση προχωρά ο ΣΠΑΤΕ

**Ριζικά ανανεωμένο το νέο Διοικητικό Συμβούλιο
- Επικεφαλής ο Γιώργος Χατζηγεωργάκης**

Σε μια ιστορική καμπή για την ασφαλιστική διαμεσολήβηση, ο Σύλλογος Ασφαλιστικών Πρακτόρων Νομού Αττικής (ΣΠΑΤΕ) «ανοίγει» πλέον πανελλαδικά «τα φτερά του». Με απόφαση της Γενικής Συνέλευσης που πραγματοποιήθηκε την 1η Δεκεμβρίου 2025, ο Σύλλογος αλληλάζει ονομασία και μετασχηματίζεται σε «**ΣΠΑΤΕ - Σύνδεσμος Ασφαλιστικών Πρακτόρων Ελλάδας**», σηματοδοτώντας τη διεύρυνση του ρόλου του και την ενίσχυση της θεσμικής εκπροσώπησης των ασφαλιστικών διαμεσοληβητών σε όλη τη χώρα.

Η εξέλιξη αυτή επιβεβαιώνει τη διαχρονική αναγνώριση και τη δυναμική ενός σωματείου που πρωτοστατεί σε θεσμικές διεκδικήσεις και ουσιαστικές παρεμβάσεις στον κλάδο, λειτούργώντας ως σταθερό σημείο αναφοράς για την ασφαλιστική διαμεσολήβηση.

Τιμητική βράβευση της Μαρίας Δημητριάδη-Βιητανιώτη

Συγκινητικές στιγμές εκτυλίχθηκαν κατά την τιμητική βράβευση της απερχόμενης προέδρου Μαρίας Δημητριάδη-Βιητανιώτη, η οποία υπηρέτησε το Σωματείο από το 2013 έως το 2025, αρχικά ως Ταμίας και Γενική Γραμματέας και στη συνέχεια ως Πρόεδρος. Το αναμνηστικό πλαίσιο που της απονεμήθηκε, με τις υπογραφές όλων των μελών του Διοικητικού Συμβουλίου, αποτέλεσε έμπρακτη έκφραση σεβασμού και αναγνώρισης για τη συμβολή της στη διαμόρφωση ενός σωματείου με σταθερή δράση, ισχυρή φωνή και ουσιαστικό αποτύπωμα στον κλάδο.

Παρέμβαση Χατζηγεωργίου: Τεχνητή Νοημοσύνη, κατάρτιση και θεσμικές μάχες

Τη Γενική Συνέλευση τίμησε με την παρουσία του ο Πρόεδρος του

Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών, Γιάννης Χατζηθεοδοσίου, ο οποίος απηύθυνε εκτενείς και ουσιαστικό χαιρετισμό. Χαρακτήρισε δε τον ΣΠΑΤΕ «ένα από τα ισχυρότερα και πιο ώριμα θεσμικά σωματεία της χώρας», υπογραμμίζοντας ότι η δύναμή του πηγάζει από την ενότητα και την ισότιμη συμμετοχή των μελών του.

Ιδιαίτερη αναφορά έκανε στις τεχνολογικές εξελίξεις και την τεχνητή νοημοσύνη, τονίζοντας ότι: «Η τεχνητή νοημοσύνη δεν είναι απειλή· είναι ευκαιρία. Και, είτε τη φοβόμαστε είτε όχι, θα έρθει. Οφείλουμε να είμαστε έτοιμοι».

Ανακοίνωσε μάλιστα ότι το ΕΕΑ βρίσκεται σε πλήρη ετοιμότητα να χρηματοδοτήσει εκτεταμένα προγράμματα κατάρτισης για ασφαλιστικούς διαμεσοληβητές, τόσο σε τεχνικά αντικείμενα όσο και σε δεξιότητες της ψηφιακής εποχής, επικοινωνίας



και σύγχρονης επιχειρηματικότητας.

Σε θεσμικό επίπεδο, υπογράμμισε ότι η φωνή του κλάδου «ακούγεται όσο ποτέ», σημειώνοντας με έμφαση πως: «Οι μάχες που δεν δίνονται δεν κερδίζονται».

Ολοκληρώνοντας, εξήρε δημόσια τη συμβολή της Μαρίας Δημητριάδη-Βιλιτανιώτη, χαρακτηρίζοντάς την παράδειγμα ηγεσίας και θεσμικού ήθους.

Το νέο Διοικητικό Συμβούλιο του ΣΠΑΤΕ (Θητεία 2025-2027)

Μετά τη συγκρότηση σε σώμα, την Πέμπτη 4 Δεκεμβρίου 2025, το νέο Διοικητικό Συμβούλιο εξελέγη **ομόφωνα** ως εξής:

Πρόεδρος ΔΣ:

Γιώργος Χατζηγεωργάκης

Αντιπρόεδρος ΔΣ:

Νικόλαος Ζόμποπας

Γενική Γραμματέας ΔΣ:

Ελπίδα Ανακουρηλή (νέο μέλος)

Ειδικός Γραμματέας ΔΣ:

Ευάγγελος Βαγενάς

Ταμίας ΔΣ:

Ηλίας Εμίρης (νέο μέλος)

Α' Τακτικό Μέλος:

Ελευθερία Μεταξά

Β' Τακτικό Μέλος:

Γεώργιος Νικολλάου

Αναπληρωματικά Μέλη ΔΣ:

Κώστας Φραγκούλης

Ρουμπίνη Γκόγκα

Απόστολος Θεοδοσόπουλος

Με τη νέα του ταυτότητα, την ανανεωμένη διοίκηση και τη σαφή στρατηγική κατεύθυνση, ο ΣΠΑΤΕ - Σύνδεσμος Ασφαλιστικών Πρακτόρων Ελλάδας εισέρχεται δυναμικά σε μια νέα, πανελλοδιακή εποχή, ενισχύοντας τον ρόλο και τη φωνή της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης σε όλη τη χώρα. 



Ανοδική πορεία της ασφαλιστικής αγοράς το δεκάμηνο Ιανουαρίου-Οκτωβρίου 2025

**Αύξηση 5,1% στη συνολική παραγωγή ασφαλιστρών
- Ισχυρότερη δυναμική στις ασφαλίσεις κατά ζημιών**

Σημαντικά θετικά μηνύματα για την ελληνική ασφαλιστική αγορά καταγράφει η έρευνα της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος (ΕΑΕΕ) για την παραγωγή ασφαλιστρών την περίοδο Ιανουαρίου-Οκτωβρίου 2025, η οποία αναρτήθηκε στο επίσημο site της Ένωσης (www.eaee.gr).

Σύμφωνα με τα στοιχεία της έρευνας, η συνολική παραγωγή ασφαλιστρών ανήλθε στα 4,93 δισ. ευρώ, παρουσιάζοντας αύξηση 5,1% σε σύγκριση με το αντίστοιχο δεκάμηνο του 2024. Η επίδοση αυτή επιβεβαιώνει τη σταθερή αναπτυξιακή τροχιά του κλάδου, παρά τις συνεχιζόμενες οικονομικές πιέσεις και τις αυξημένες απαιτήσεις του κανονιστικού πλαισίου.

Ασφαλίσεις ζωής: Ήπια, αλλήλ θετική μεταβολή

Η παραγωγή ασφαλίσεων ζωής διαμορφώθηκε στα 2,29 δισ. ευρώ, σημειώνοντας άνοδο 1,6% σε ετή-

σια βάση. Η εξέλιξη αυτή αποτυπώνει τη συγκρατημένη, αλλήλ σταθερή, ζήτηση για προϊόντα αποταμίευσης, συνταξιοδότησης και προστασίας ζωής, σε ένα περιβάλλον αυξημένης αβεβαιότητας για τα νοικοκυριά.

Ισχυρή ώθηση από τις ασφαλίσεις κατά ζημιών

Ιδιαίτερα δυναμική εμφανίζεται η κατηγορία των ασφαλίσεων κατά ζημιών, με την παραγωγή να φθάνει τα 2,64 δισ. ευρώ, καταγράφοντας αύξηση 8,4% σε σχέση με το 2024. Η ενίσχυση αυτή συνδέεται άμεσα με την αυξανόμενη ανάγκη κάλυψης κινδύνων, τόσο για επιχειρήσεις όσο και για ιδιώτες, σε μια περίοδο έντονων φυσικών φαινομένων και αυξημένων λειτουργικών κινδύνων. Στο πλαίσιο αυτό, αξιοσημείωτη είναι η πορεία της Αστικής Ευθύνης Οχημάτων, η οποία ανήλθε στα 690,6 εκατ. ευρώ, με άνοδο 5,1%. Η εξέλιξη αντανακλά αφενός τις αναπροσαρμογές ασφαλιστρών και αφετέρου τη σταδιακή ενίσχυση της

συμμόρφωσης έναντι της υποχρεωτικής ασφάλισης οχημάτων.

Ενισχυμένη διαφάνεια και ψηφιακή πληροφορόρηση

Η ΕΑΕΕ συνοδεύει την έρευνα με αναλυτικό infographic, καθώς και με διαδραστικά διαγράμματα BI, διευκολύνοντας την κατανόηση των στοιχείων και ενισχύοντας τη διαφάνεια και την πρόσβαση στην πληροφορία για επαγγελματίες, φορείς και πολίτες. Τα στοιχεία του δεκαμήνου επιβεβαιώνουν ότι η ελληνική ασφαλιστική αγορά συνεχίζει να αναπτύσσεται με σταθερό ρυθμό, με αιχμή τις ασφαλίσεις κατά ζημιών, ενώ οι ασφαλίσεις ζωής διατηρούν θετικό πρόσημο. Η εξέλιξη αυτή ενισχύει τον ρόλο της ιδιωτικής ασφάλισης ως βασικού πυλώνα οικονομικής και κοινωνικής προστασίας, σε ένα περιβάλλον αυξανόμενων κινδύνων και απαιτήσεων.

Η πλήρης έρευνα και τα διαδραστικά γραφήματα είναι διαθέσιμα στην ιστοσελίδα της ΕΑΕΕ. 

Παραγωγή ασφαλίσεων Ιανουαρίου - Οκτωβρίου 2025



Παραγωγή Ασφαλίσεων

	Ιαν-Οκτ 2025	vs 2024
Ασφαλίσεις Ζωής	2.289.765.621,52 €	+1,6%
Ασφαλίσεις κατά Ζημιών	2.636.320.137,14 €	+8,4%
εκ των οποίων		
Αστική ευθύνη οχημάτων	690.552.045,22 €	+5,4%
Λοιποί κλάδοι κατά Ζημιών	1.945.768.091,92 €	+9,5%
Σύνολο	4.926.085.758,66 €	+5,1%



Ασφαλίσεις Ζωής



	Ιαν-Οκτ 2025	vs 2024
I. Ασφαλίσεις Ζωής	1.006.835.925,83 €	+0,3%
III. Ασφαλίσεις Ζωής συνδεδεμένες με επενδύσεις	1.017.098.964,01 €	+4,4%
VII. Διαχείριση συλλογικών συνταξιοδοτικών κεφαλαίων	265.830.731,68 €	-3,4%
Σύνολο	2.289.765.621,52 €	+1,6%



Ασφαλίσεις κατά Ζημιών



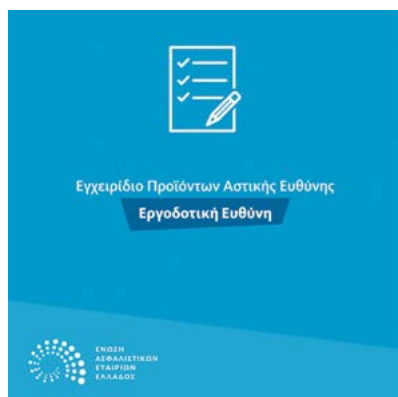
	Ιαν-Οκτ 2025	vs 2024
1. Ατυχήματα	48.845.927,45 €	+15,0%
2. Ασθένειες	464.289.046,18 €	+8,0%
3. Χερσαία οχήματα	300.063.636,33 €	+10,1%
5. Αεροσκάφη	54.097,37 €	+373,9%
6. Πλοία (θαλάσσια, λιμνοία, ποτάμια)	13.418.585,34 €	-2,7%
7. Μεταφερόμενα εμπορεύματα	26.972.578,01 €	-2,5%
8. Πυρκαϊά και στοιχεία της φύσεως	414.967.833,27 €	+13,9%
9. Λοιπές ζημιές αγαθών	171.962.964,88 €	+1,2%
10. Αστική ευθύνη χερσαίων οχημάτων	690.552.045,22 €	+5,4%
11. Αστική ευθύνη από αεροσκάφη	349.404,78 €	-28,5%
12. Αστική ευθύνη πλοίων	9.047.432,04 €	+11,0%
13. Γενική αστική ευθύνη	151.697.263,21 €	+4,1%
14. Πιστώσεις	52.306.974,00 €	+4,8%
15. Εγγυήσεις	28.631.497,81 €	+46,4%
16. Διαφορές χρηματικών απωλειών	80.199.194,91 €	+21,1%
17. Νομική προστασία	29.235.509,46 €	+3,4%
18. Βοήθεια	153.726.146,78 €	+10,2%
Σύνολο	2.636.320.137,14 €	+8,4%

www.eape.gr



ΕΑΕΕ

Νέο «Εγχειρίδιο Προϊόντων Αστικής Ευθύνης»



Ένα ακόμη σημαντικό βήμα προς την ενίσχυση της τεχνικής κατάρτισης των στελεχών της ασφαλιστικής αγοράς πραγματοποίησε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, με την Επιτροπή Αστικής Ευθύνης και Επαγγελματικών Ευθυνών να παρουσιάζει το νέο «Εγχειρίδιο Προϊόντων Αστικής Ευθύνης». Πρόκειται για ένα πρακτικό και εύχρηστο εργαλείο, το οποίο συγκεντρώνει με σαφή και κατανοητό τρόπο τις βασικές αρχές και τις τεχνικές παραμέτρους που διέπουν την ανάληψη κινδύνων στον τομέα της Αστικής Ευθύνης. Το εγχειρίδιο έχει σχεδιαστεί έτσι ώστε να προσφέρει καθοδήγηση τόσο στα πιο έμπειρα στελέχη του κλάδου όσο και –κυρίως– σε όσους κάνουν τώρα τα πρώτα τους βήματα στον χώρο.



ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

Συνεργασία με τον Όμιλο Helvetia Baloise

Η Ατλαντική Ένωση ανακοινώνει, με τη σειρά της, ότι ο μέτοχος μειοψηφίας της, που είναι εδώ και 53 χρόνια ο Όμιλος Baloise, μια εταιρεία με παρουσία 160 και πλέον ετών και

με ενεργητικό περίπου 85 δισ. ευρώ, συγχωνεύεται με τον Όμιλο Helvetia, έναν Όμιλο επίσης 160 και πλέον ετών, ο οποίος έχει ενεργητικό περίπου 65 δισ. ευρώ. Πρόκειται για μια συγχώνευση μεταξύ ίσων, όπως επισημαίνεται. Τα διάφορα στελέχη μοιράζονται τις θέσεις ευθύνης, ανάλογα με τις ικανότητες και τις αρμοδιότητές τους, και από τις δύο εταιρείες, όπως έχει ήδη ανακοινωθεί. Συνεπώς, με τη συγχώνευση αυτή δημιουργείται ένας πολύ μεγάλος Όμιλος, ο οποίος είναι ο δεύτερος στην Ελβετία και υπολογίζεται ως ο έβδομος στην Ευρώπη.



ΕΙΟΡΑ

Επικαιροποίηση των χαρτοφυλακίων αναφοράς στο πλαίσιο υπολογισμού του VA

Στο πλαίσιο της σταθερής ενημέρωσης των μελών της για θέματα που άπτονται της εφαρμογής του Solvency II, η ΕΑΕΕ γνωστοποιεί ότι, στις 9 Δεκεμβρίου 2025, η ΕΙΟΡΑ δημοσίευσε επικαιροποιημένα χαρτοφυλάκια αναφοράς (reference portfolio), τα οποία πρόκειται να χρησιμοποιηθούν για τον υπολογισμό της Προσαρμογής Μεταβλητότητας (Volatility Adjustment - VA) στις καμπύλες επιτοκίων άνευ κινδύνου.



Η ΕΙΟΡΑ, ειδικότερα, θα αρχίσει να χρησιμοποιεί τα επικαιροποιημένα χαρτοφυλάκια για τον υπολογισμό της VA στο τέλος Μαρτίου 2026 και θα τον δημοσιεύσει στις αρχές Απριλίου 2026. Τα χαρτοφυλάκια βασίζονται στα ετήσια στοιχεία τέλους 2024 που υπέβαλαν οι (αντ)ασφαλιστικές εταιρείες στις εθνικές εποπτικές αρχές τους.

Σημειώνεται ότι η ΕΙΟΡΑ επικαιροποιεί τα χαρτοφυλάκια κάθε χρόνο, ενώ η επόμενη αναθεώρηση έχει, αντίστοιχα, προγραμματιστεί για το τέλος του 2026.

ALLIANZ & SPITOGATOS

Νέα συνεργασία

Ο Spitogatos, η κορυφαία πλατφόρμα αγγελιών ακινήτων στην Ελλάδα, αναβαθμίζει περαιτέρω την εμπειρία των χρηστών του μέσω της νέας συνεργασίας με την Allianz, έναν από τους μεγαλύτερους ασφαλιστικούς και χρηματοοικονομικούς οργανισμούς παγκοσμίως. Σύμφωνα με τη σχετική ανακοίνωση, στο



πλαίσιο της συνεργασίας, οι χρήστες του Spitogatos έχουν πλέον τη δυνατότητα να εξερευνήσουν επιλογές ασφάλισης κατοικίας της Allianz απευθείας μέσα από τις αγγελίες της πλατφόρμας. Συγκεκριμένα, κάτω από τις φωτογραφίες κάθε αγγελίας, οι χρήστες μπορούν να επιλέξουν την ένδειξη «Επίλεξε την ιδανική ασφάλιση για την κατοικία σου», μέσω της οποίας μεταφέρονται στην ειδικά διαμορφωμένη σελίδα ασφάλισης κατοικίας της Allianz. Εκεί έχουν τη δυνατότητα να ενημερωθούν αναλυτικά για τα διαθέσιμα προγράμματα και να επιλέξουν αυτό που ανταποκρίνεται καλύτερα στις ανάγκες και τις προτεραιότητές τους, συμπληρώνοντας μια απλή φόρμα επικοινωνίας. Αν ο χρήστης του Spitogatos επιλέξει να λάβει περισσότερες πληροφορίες, εκπρόσωπος της Allianz επικοινωνεί απευθείας με τον ενδιαφερόμενο, παρέχοντας εξατομικευμένη καθοδήγηση για την ολοκλήρωση της διαδικασίας ασφάλισης.

“MYHEALTH AGENT”

Φέρνει τα δεδομένα υγείας στο κινητό των πολιτών

Μια νέα, καινοτόμο υπηρεσία για την ψηφιακή υγεία των πολιτών παρουσίασε η ελληνική κυβέρνηση μέσω του myHealth App. Πρόκειται για τον Προσωπικό Βοηθό Υγείας Πολίτη “MyHealth Agent”, που δίνει τη δυνατότητα στους πολίτες να έχουν άμεση, φιλική και ασφαλή πρόσβαση στα προσωπικά τους δεδομένα υγείας, σε οποιοδήποτε μέρος και χρόνο. Η υπηρεσία επιτρέπει στον χρήστη να δει πληροφορίες όπως:

- προγραμματισμένα ραντεβού σε δημόσια και ιδιωτικά νοσοκομεία και ιατρεία,

«MyHealth Agent» Προσωπικός Βοηθός Υγείας Πολίτη Η Τεκνική Νοημοσύνη στην υπηρεσία των πολιτών



- φάρμακα και συνταγές, καθώς και υπενθυμίσεις για τη λήψη τους,
- αποτελέσματα ιατρικών εξετάσεων, με τρόπο ασφαλή και διακριτικό.

Στόχος της εφαρμογής είναι η ευκολότερη διαχείριση της υγείας του πολίτη, η μείωση της γραφειοκρατίας και η ενίσχυση της ψηφιακής εμπιστοσύνης στο σύστημα υγείας.

«ΜΑΖΙ ΑΣΦΑΛΩΣ» ΓΙΑ ΚΑΘΕ ΣΠΙΤΙ

Η Ορίζων Ασφαλιστική επανατοποθετεί την ασφάλεια κατοικίας στο επίκεντρο

Με μια νέα στοχευμένη καμπάνια στα ψηφιακά μέσα, η Ορίζων Ασφαλιστική παρουσιάζει ανανεωμένα προγράμματα ασφάλισης κατοικίας, δίνοντας έμφαση στην προσαρμοστικότητα και την κάλυψη πραγματικών αναγκών των νοικοκυριών. Με το μήνυμα «Μαζί Ασφαλώς», η εταιρεία επιχειρεί να δώσει σαφές στίγμα εμπιστοσύνης και προστασίας, σε μια εποχή στην οποία οι φυσικές καταστροφές, τα ακραία καιρικά φαινόμενα και τα περιστατικά ζημιών καθιστούν αναγκαία την ουσιαστική ασφαλιστική θωράκιση της πρώτης κατοικίας.

Σύμφωνα με την καμπάνια, η Ορίζων προσφέρει εξειδικευμένα πακέτα ασφάλισης κατοικίας, τα οποία διαμορφώνονται ανάλογα με τις ιδιαίτερες ανάγκες του ασφαλισμένου: από βασικές καλύψεις έναντι πυρκαγιάς και κλοπής μέχρι επεκταμένες επιλογές για φυσικές καταστροφές, υλικές ζημιές, ηλεκτρικές βλάβες, υδρορροές, καθώς και κάλυψη αστικής ευθύνης προς τρίτους. Με ειδικά σχεδιασμένα προγράμματα η εταιρεία επιδιώκει να απαντήσει στη σύγχρονη απαίτηση για αξιόπιστη και οικονομικά προσιτή προστασία. Η διαφημιστική προώθηση παραπέμπει σε ειδική πλατφόρμα ενημέρωσης, στην οποία οι ενδιαφερόμενοι μπορούν να πληροφορηθούν αναλυτικά για τα διαθέσιμα προϊόντα και να ζητήσουν άμεσα προσφορά, με στόχο τη διευκόλυνση της διαδικασίας και την ενίσχυση της σχέσης με τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές.



AIG

Νέες καλύψεις φυσικών καταστροφών - Τι αλλάζει στα ασφαλιστήρια από το 2026

Σε ουσιαστική αναβάθμιση της ασφαλιστικής προστασίας έναντι φυσικών καταστροφών προχωρά η AIG, ενεργοποιώντας δύο νέες καλύψεις, σε εφαρμογή του Ν. 5116/2024. Οι νέες προβλέψεις αφορούν τη Δασική Πυρκα-



για (CAU0090) και την Πλημμύρα (CAU0091) και εντάσσονται στο πλαίσιο της ευρύτερης προσαρμογής της ασφαλιστικής αγοράς στα αυξανόμενα φαινόμενα κλιματικού κινδύνου. Οι συγκεκριμένες καλύψεις θα διατίθενται ως προτεινόμενες τόσο σε νέες εργασίες όσο και σε ανανεώσεις ασφαλιστηρίων συμβολαίων, με ημερομηνία έναρξης από την 1η Ιανουαρίου 2026, ενώ παρέχεται η δυνατότητα αφαίρεσής τους κατόπιν επιλογής του πελάτη. Εφαρμόζονται σε όλα τα πακέτα ασφάλισης της AIG, εξαιρουμένου του Trailer, και μπορούν να προστεθούν ανεξάρτητα η μία από την άλλη.

Τι δεν επιτρέπεται να συνυπάρχει

Η AIG διευκρινίζει ότι οι νέες καλύψεις δεν μπορούν να συνυπάρχουν με τις υφιστάμενες καλύψεις Πυρός και Φυσικών Φαινομένων, καθώς:

- η κάλυψη Πυρός περιλαμβάνει ήδη τη Δασική Πυρκαγιά και
- η κάλυψη Φυσικών Φαινομένων περιλαμβάνει την Πλημμύρα.

Η αποσαφήνιση αυτή έρχεται να αποφύγει επικαλύψεις και να διασφαλίσει τη διαφάνεια τόσο για τους ασφαλισμένους όσο και για τους διαμεσολαβητές.

Πώς θα εφαρμοστούν στις ανανεώσεις

Σε ό,τι αφορά τις ανανεώσεις ασφαλιστηρίων και την αυτόματη προσθήκη των νέων καλύψεων μετά την 1η/1/2026, θα ισχύσουν τα εξής:

- Σε ασφαλιστήρια που ήδη περιλαμβάνουν Πυρός & Φυσικών Φαινομένων, δεν προστίθενται οι νέες καλύψεις.
- Σε ασφαλιστήρια που περιλαμβάνουν μόνο Πυρός, προστίθεται η κάλυψη Πλημμύρας.
- Σε ασφαλιστήρια χωρίς καμία σχετική κάλυψη, προστίθενται και οι δύο νέες καλύψεις.

Η αυτόματη προσθήκη θα πραγματοποιείται μόνο στην πρώτη ανανέωση μετά την 1η/1/2026. Σε περίπτωση που ο πελάτης επιλέξει την αφαίρεσή τους, οι καλύψεις δεν θα επανεργοποιούνται αυτόματα σε επόμενες ανανεώσεις.

Υποχρεωτική δήλωση αξίας οχήματος

Παράλληλα, η AIG εισάγει μία ακόμη σημαντική αλλαγή: από την 1η Δεκεμβρίου 2025 καθίσταται υποχρεωτική η δήλωση της αξίας του οχήματος σε κάθε νέα ασφαλιστική πρόταση, ανεξάρτητα από το αν περιλαμβάνονται ή όχι οι νέες καλύψεις φυσικών καταστροφών. Για τα υφιστάμενα ασφαλιστήρια συμβόλαια στα οποία δεν έχει δηλωθεί ασφαλιζόμενη αξία, η εταιρεία θα προχωρήσει σε αυτόματη ενημέρωση με ενδεικτική αξία, η οποία θα πρέπει να αναπροσαρμοστεί όπου απαιτείται, σε συνεργασία με τον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή. Οι αλλαγές που ανακοινώνει η AIG αποτυπώνουν τη στροφή της ασφαλιστικής αγοράς προς πιο στοχευμένες, διαφανείς και προσαρμοσμένες καλύψεις, σε μια περίοδο στην οποία οι φυσικές καταστροφές αποτελούν πλέον δομικό κίνδυνο και όχι μεμονωμένο γεγονός. Ταυτόχρονα, ενισχύεται ο ρόλος της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης, η οποία καλείται να ενημερώσει και να καθοδηγήσει αποτελεσματικά τους ασφαλισμένους στις νέες επιλογές προστασίας.

ΕΥΡΩΠΗ Α.Ε.Γ.Α.

ΕΥΡΩΠΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Ολοκληρωμένη προστασία με τα νέα προγράμματα “Personal Accident Protect”

Η ΕΥΡΩΠΗ Ασφαλιστική, μέλος του Ομίλου Intracom, πιστή στη δέσμευσή της για τη δημιουργία νέων, ανταγωνιστικών και ευέλικτων προγραμμάτων, ανακοινώνει τα νέα προγράμματα ασφάλισης προσωπικού ατυχήματος “Personal Accident Protect”. Σχεδιασμένα για να προσφέρουν ολοκληρωμένες λύσεις σε ιδιώτες, τα νέα προγράμματα εξασφαλίζουν την οικονομική προστασία των ασφαλισμένων σε περίπτωση ατυχήματός τους ή την υποστήριξη των οικογενειών τους σε περίπτωση απώλειας ζωής από ατύχημα.

Τα νέα προγράμματα “Personal Accident Protect” περιλαμβάνουν τρεις βασικές καλύψεις:

- Θάνατο από Ατύχημα
- Μόνιμη Ολική ή Μερική Ανικανότητα από Ατύχημα
- Ιατροφαρμακευτικά Έξοδα από Ατύχημα

Παράλληλα, δίνεται η δυνατότητα στους υποψήφιους πελάτες να επιλέξουν προαιρετικά την κάλυψη για Ημερήσιο Νοσοκομειακό Επίδομα από Ατύχημα, με ανώτατο όριο αποζημίωσης τις 90 ημέρες ανά γεγονός.

Τα τέσσερα διαθέσιμα ατομικά προγράμματα “Personal Accident Protect” διαφοροποιούνται ανάλογα με το ύψος των ασφαλισμένων κεφαλαίων κάλυψης, προσφέροντας ευελιξία στην επιλογή ανάλογα με τις ανάγκες



και τις οικονομικές δυνατότητες κάθε πελάτη. Τα τιμολόγια των νέων προγραμμάτων είναι ιδιαίτερα ανταγωνιστικά, προσφέροντας στους συνεργάτες της ΕΥΡΩΠΗ Ασφαλιστικής ένα σημαντικό πλεονέκτημα στην αγορά. Αξίζει να σημειωθεί ότι οι συνεργάτες της ΕΥΡΩΠΗ Ασφαλιστικής, μέσω της online πλατφόρμας συνεργατών, θα έχουν τη δυνατότητα online πώλησης των ατομικών προγραμμάτων "Personal Accident Protect" με ψηφιακές λειτουργίες τιμολόγησης, δημιουργίας προσφοράς, αίτησης ασφάλισης και έκδοσης συμβολαίου.

THE FAIR FIVE

Η Eurolife FFH μεταμορφώνει τη διαδικασία των αποζημιώσεων οχήματος με ΤΝ

Η Eurolife FFH ανακοινώνει το πρωτοποριακό σύστημα "The Fair Five", που μεταμορφώνει τη διαδικασία αποζημιώσεων στην ασφάλιση οχήματος. Με τη δύναμη της τεχνητής νοημοσύ-



νης, η ολοκλήρωση των ασφαλιστικών αιτημάτων γίνεται πλέον πιο γρήγορα, πιο δίκαια και με απόλυτη διαφάνεια. Όπως επεξηγείται στη σχετική ανακοίνωση, στον πυρήνα της καινοτομίας του "The Fair Five" βρίσκονται οι έξυπνοι ψηφιακοί βοηθοί που λειτουργούν συντονισμένα, επιταχύνοντας και αυτοματοποιώντας όλα τα κρίσιμα στάδια της διαδικασίας.

Έξυπνος έλεγχος κάλυψης (smart coverage)

Ο πρώτος βοηθός είναι ο «φύλακας» του εκάστοτε ασφαλιστικού συμβολαίου. Αναλύει σε δευτερόλεπτα τους όρους του και επιβεβαιώνει άμεσα αν η ζημιά καλύπτεται. Λειτουργεί ως ψηφιακός σύμβουλος, διασφαλίζοντας ότι κάθε ασφαλισμένος θα λάβει ακριβώς την αποζημίωση που δικαιούται.

Έλεγχος εγκυρότητας (fraud shield)

Ο δεύτερος βοηθός έχει τον ρόλο «ασπίδας» της αξιοπιστίας. Με προηγμένους αλγόριθμους, εντοπίζει ασυνέπειες και πιθανές ενδείξεις δόλου, προστατεύοντας από αθέμιτες πρακτικές που μπορούν να επηρεάσουν το κόστος των ασφαλιστρών.

Ακριβής καθορισμός υπαιτιότητας (fair liability)

Ο τρίτος βοηθός αναλαμβάνει τον δύσκολο ρόλο της υπαιτιότητας. Δεν περιορίζεται μόνο στη δήλωση του περιστατικού· αξιολογεί αντικειμενικά όλα τα διαθέσιμα δεδομένα, ώστε η απόδοση ευθύνης να είναι δίκαιη, τεκμηριωμένη και αξιόπιστη.

Έλεγχος πληρότητας φακέλου (file completion)

Ο τέταρτος βοηθός φροντίζει να μη χαθεί πολύτιμος χρόνος. Ελέγχει την πληρότητα του φακέλου, εντοπίζει άμεσα τυχόν ελλείψεις σε δικαιολογητικά και ενημερώνει εγκαίρως τον πελάτη ή τον ασφαλιστικό σύμβουλο, επιταχύνον-

τας σημαντικά την ολοκλήρωση της διαδικασίας.

Υπολογισμός αποζημίωσης με ακρίβεια (fair payout)

Ο πέμπτος βοηθός είναι ο ειδικός στην αποζημίωση. Εκτιμά τη ζημιά, διασταυρώνει τα παραστατικά και υπολογίζει το ποσό αποζημίωσης, προσφέροντας πλήρη διαφάνεια σε κάθε στάδιο και εξασφαλίζοντας ότι το τελικό αποτέλεσμα είναι σαφές και δίκαιο για όλους.

APEIRON INSURANCE

Ενισχύει την προστασία των επαγγελματιών



Η ανάγκη για αξιόπιστη ασφάλιση στα μηχανήματα έργων –από τρακτέρ και εκσκαφείς έως γεωργικό εξοπλισμό υψηλής αξίας– αποκτά οδό και μεγαλύτερη σημασία, καθώς οι επαγγελματίες του πρωτογενούς και κατασκευαστικού τομέα στηρίζουν την παραγωγή τους σε ακριβά και αναντικατάστατα εργαλεία εργασίας. Σε αυτό το περιβάλλον αυξημένων κινδύνων, η Apeiron



Insurance παρουσιάζει ολοκληρωμένα ασφαλιστικά προγράμματα που προσφέρουν ουσιαστική κάλυψη και διασφαλίζουν τη συνέχεια της επαγγελματικής δραστηριότητας.

Τα προγράμματα ασφάλισης μηχανημάτων έργων της Apeiron Insurance περιλαμβάνουν μεταξύ άλλων:

- Αστική ευθύνη, για περιπτώσεις ζημιών προς τρίτους κατά τη χρήση του μηχανήματος
- Θραύση κρυστάλλινων, που αποτελεί συχνή και κοστοβόρα βλάβη σε γεωργικά και εργοταξικά μηχανήματα
- Νομική προστασία, ώστε ο επαγγελματίας να έχει υποστήριξη σε κάθε διεκδίκηση ή διαφορά
- Κλοπή και μικτή κάλυψη (ίδια ζημιά), για συνολική προστασία ακόμη και σε απαιτητικές συνθήκες εργασίας

Η εταιρεία επισημαίνει ότι η ύπαρξη ασφαλιστικής κάλυψης δεν αποτελεί απλώς μια τυπική υποχρέωση, αλλά έναν κομβικό παράγοντα, που καθορίζει τη συνέχεια και σταθερότητα της παραγωγής. Ένα ατύχημα, μια ζημιά ή η απώλεια ενός μηχανήματος μπορεί να προκαλέσει σοβαρή καθυστέρηση ή πλήρη διακοπή της εργασίας, με άμεσο οικονομικό αντίκτυπο.

Σύμφωνα με την Apeiron Insurance, το ζητούμενο για τον επαγγελματία δεν είναι μόνο το εύρος των καλύψεων, αλλά και η αξιοπιστία της εταιρείας που θα σταθεί δίπλα του τη στιγμή της ζημιάς.

«Το γεγονός της ασφαλιστικής κάλυψης αποτελεί κρίσιμο παράγοντα για τη συνέχεια της παραγωγής. Η επιλογή της σωστής

εταιρείας κάνει τη διαφορά», σημειώνει η εταιρεία. Η Apeiron καλεί τους επαγγελματίες να ενημερωθούν για τα διαθέσιμα προγράμματα, ώστε να εργαστούν με σιγουριά, προστασία και συνέπεια – ειδικά σε μια περίοδο κατά την οποία οι ανάγκες και οι κίνδυνοι του πρωτογενούς και τεχνικού κλάδου αυξάνονται.

ERGO HELLAS

Παρουσιάζει το νέο Αποταμιευτικό Πρόγραμμα Εγγυημένου Κεφαλαίου

Με έμφαση στη σταθερότητα, την αξιοπιστία και την ανάγκη των πολιτών για οικονομική ασφάλεια σε μια εποχή αυξημένης αβεβαιότητας, η ERGO Hellas παρουσιάζει το νέο Αποταμιευτικό Πρόγραμμα Εγγυημένου Κεφαλαίου. Πρόκειται για ένα σύγχρονο αποταμιευτικό προϊόν, που απευθύνεται σε όσους επιθυμούν να διασφαλίσουν τις οικονομίες τους, εξασφαλίζοντας ένα εγγυημένο ποσό στη λήξη της ασφάλισης –ένα ποσό το οποίο ο ασφαλισμένος γνωρίζει εξ αρχής, από την πρώτη κιόλας ημέρα.

Η ERGO υπογραμμίζει ότι το πρόγραμμα προσφέρει μια «ασφαλή τοποθέτηση των χρημάτων», προστατεύοντας το κεφάλαιο από διακυμάνσεις επιτοκίων ή χρηματοοικονομικών αγορών. Σε αντίθεση με κλασικά επενδυτικά προϊόντα που επηρεάζονται από τις εξελίξεις των αγορών, το συγκεκριμένο πρόγραμμα διατηρεί σταθερές αποδόσεις, δημιουργώντας ένα σταθερό μονοπάτι αποταμίευσης με σαφή χρονικό ορίζοντα. Το Αποταμιευτικό Πρόγραμμα Εγγυημένου Κεφαλαίου έχει σχεδιαστεί ώστε να εξυπηρετεί τόσο προσωπικούς όσο και οικογενειακούς στόχους.



Η ERGO το παρουσιάζει ως ιδανικό εργαλείο για:

- Κάλυψη μελλοντικών εκπαιδευτικών αναγκών (π.χ. σπουδές παιδιών)
- Ενίσχυση του προσωπικού ή επαγγελματικού εφάπαξ
- Δημιουργία ενός ασφαλούς οικονομικού «μαξιλαριού» για τις δεκαετίες που έρχονται

MINETTA

Νέο πρόγραμμα «Ασφάλεια για όλη την πολυκατοικία»

Η MINETTA Ασφαλιστική, μία από τις πλέον καταξιωμένες εταιρείες στον χώρο της ιδιωτικής ασφάλισης στην Ελλάδα, παρουσιάζει τα νέα της προγράμματα ασφάλισης κοινόχρηστων χώρων, στοχεύοντας στην ουσιαστική προστασία των πολυκατοικιών και των ενοίκων τους. Οι κοινόχρηστοι χώροι, όπως οι εισοδοί, οι σκάλες, οι αποθήκες, τα πάρκινγκ και τα λεβητοστάσια, αποτελούν σημαντικό μέρος κάθε κτηρίου και συχνά εκτίθενται σε κινδύνους. Ζημιές από πυρκαγιά, πλημμύρα, βραχυκύκλωμα ή φυσικά φαινόμενα μπορούν να προκαλέσουν σημαντικά προβλήματα, τόσο οικονομικά όσο και λειτουργικά.

Με το μήνυμα «Οι κοινόχρηστοι χώροι είναι ένα κομμάτι του σπιτιού μας», η MINETTA υπενθυμίζει τη σημασία της πρόληψης και της σωστής ασφάλισης. Τα νέα προγράμματα παρέχουν ολοκληρωμένες καλύψεις για ζημιές από φωτιά, καπνό, κεραυνό, πλημμύρα ή νερά σωληνώσεων, ενώ προσφέρουν και προστασία σε περιπτώσεις αστικής ευθύνης, κλοπών, βανδαλισμών ή νομικών διαφορών που αφορούν τη διαχείριση του κτηρίου.

Με αυτόν τον τρόπο, οι διαχειρι-



στές και οι ένοικοι των πολυκατοικιών μπορούν να αισθάνονται ασφαλείς, γνωρίζοντας ότι ακόμη και οι κοινόχρηστοι χώροι τους προστατεύονται με την αξιοπιστία και την εμπειρία της MINETTA. Η εταιρεία, πιστή στο σύνθημά της «Ασφάλιζε ό,τι αξίζει», αποδεικνύει για ακόμη μία φορά την προσήλωσή της στις πραγματικές ανάγκες των πολιτών και στη σημασία της συλλογικής ευθύνης.

BROKERS UNION

Ισχυρή ανάπτυξη το 2025 και φιλόδοξος στρατηγικός σχεδιασμός έως το 2030

Η Brokers Union ολοκληρώνει το 2025 με σημαντική αύξηση των οικονομικών της αποτελεσμάτων και με νέα στρατηγική κατεύθυνση, που ενισχύει τον ρόλο της στην ασφαλιστική διαμεσολήθηση. Το συνολικό χαρτοφυλάκιο εγγεγραμμένων ασφαλιστρών αναμένεται να ανέλθει, με το παραγωγικό κλείσιμο του έτους 2025, στα 42 εκατ. ευρώ, παρουσιάζοντας αύξηση 22% σε σχέση με το έτος 2024. Η σύνθεση του χαρτοφυλακίου της εταιρείας ενισχύεται συνεχώς, με το χαρτοφυλάκιο του κλάδου ζωής & υγείας να αποτελεί το 25%, άνω των 10 εκατ. ευρώ, και το χαρτοφυλάκιο των λοιπών κλάδων ζημιών να ανέρχεται σε 17%. Σύμφωνα με το Business Plan 2026-2030, στόχος της εταιρείας είναι το χαρτοφυλάκιο εγγεγραμμένων ασφαλιστρών στο τέλος της περιόδου να ξεπεράσει τα 100 εκατ. ευρώ. Τους κύριους άξονες αποτελούν: α) η συστη-

ματική γεωγραφική ανάπτυξη σε όλους τους νομούς της Ελλάδας, β) η διεύρυνση του δικτύου αποκλειστικών συνεργατών, γ) η σύναψη στρατηγικών συνεργασιών, δ) η παροχή αναβαθμισμένων καινοτόμων υπηρεσιών και εφαρμογών προς τους συνεργάτες. Σημαντικό στοιχείο ανάπτυξης θα αποτελέσει η διαρκής εκπαίδευση των συνεργατών. Η εταιρεία δημιουργεί το πρότυπο πρόγραμμα εκπαίδευσης Brokers Union Sales & Technical Program, στο οποίο θα συμμετέχουν όσοι εισέρχονται στην εταιρεία και όλοι οι υφιστάμενοι συνεργάτες, για να εξελίσσουν τις ασφαλιστικές τους γνώσεις σε όλους τους κλάδους ασφάλισης.



ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Νέο Διοικητικό Συμβούλιο

Η Εθνική Ασφαλιστική ανακοινώνει τη νέα σύνθεση του Διοικητικού της Συμβουλίου, κατόπιν σχετικής απόφασης που ελήφθη τη Δευτέρα 22 Δεκεμβρίου 2025. Επισημαίνεται ότι η νέα δομή, που συνδυάζει την ασφαλιστική τεχνογνωσία με την τραπεζική και χρηματοοικονομική εμπειρία, θα οδηγήσει την Εθνική Ασφαλιστική στην ολοκλήρωση του επιχειρησιακού και ψηφιακού μετασχηματισμού της. Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου εξελέγη ο Γεώργιος Κώτσαλος, στέλεχος με μακρά εμπειρία σε ανώτατες διοικητικές θέσεις στον ασφαλιστικό κλάδο. Ο Δημήτρης Μαζαράκης πα-

ραμένει στη θέση του Διευθυνόντος Συμβούλου, Εκτελεστικού Μέλους του ΔΣ, διασφαλίζοντας τη συνέχεια στη διοίκηση και την υλοποίηση του στρατηγικού πλάνου της εταιρείας. Η σύνθεση του Διοικητικού Συμβουλίου έχει ως εξής:

- Γεώργιος Κώτσαλος: Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου, Ανεξάρτητο Μν Εκτελεστικό Μέλος
- Δημήτρης Μαζαράκης: Διευθύνων Σύμβουλος, Εκτελεστικό Μέλος
- Γεώργιος Γεωργόπουλος: Ανώτερος Γενικός Διευθυντής, Group Chief Human Resources Officer του Ομίλου Πειραιώς, Μν Ανεξάρτητο-Μν Εκτελεστικό Μέλος
- Θεόδωρος Γναρδέλλης: Ανώτερος Γενικός Διευθυντής, Group Chief Financial Officer του Ομίλου Πειραιώς, Μν Ανεξάρτητο-Μν Εκτελεστικό Μέλος
- Βασίλειος Κουτεντάκης: Ανώτερος Γενικός Διευθυντής, Chief Retail Banking Officer του Ομίλου Πειραιώς, Μν Ανεξάρτητο-Μν Εκτελεστικό Μέλος
- Χαράλαμπος Μαργαρίτης: Ανώτερος Γενικός Διευθυντής, Group Chief Operating Officer του Ομίλου Πειραιώς, Μν Ανεξάρτητο-Μν Εκτελεστικό Μέλος
- Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου: Ανεξάρτητο Μν Εκτελεστικό Μέλος
- Χαράλαμπος Μυλωνάς: Chief Executive Officer, Abu Dhabi National Insurance Company (ADNIC), Ανεξάρτητο Μν Εκτελεστικό Μέλος
- Δέσποινα Ξενάκη: Ανεξάρτητο Μν Εκτελεστικό Μέλος



Η νέα σύνθεση του Διοικητικού Συμβουλίου, σύμφωνα με την ίδια ανακοίνωση, αναμένεται να συμβάλει στη στρατηγική συνέχεια, τη σταθερότητα και τη βιώσιμη μακροπρόθεσμη ανάπτυξη της εταιρείας. Με αφορμή την εκλογή του, ο κ. Κώτσαλος δήλωσε: «Είναι ιδιαίτερη τιμή για εμένα να αναλαμβάνω την προεδρία της ιστορικότερης ασφαλιστικής εταιρείας της χώρας σε μια τόσο κομβική συγκυρία. Στόχος μας είναι να συνδυάσουμε την πλούσια κληρονομιά της Εθνικής Ασφαλιστικής με τη σύγχρονη τεχνολογία και την εξωστρέφεια, ενισχύοντας την ηγετική μας θέση και προσφέροντας προστιθέμενη αξία στους ασφαλισμένους μας».

Ο κ. Μαζαράκης δήλωσε σχετικά: «Θα ήθελα να καλωσορίσω τον κ. Κώτσαλο και τα νέα μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου. Η εμπειρία και η τεχνογνωσία τους θα συμβάλουν ουσιαστικά στην επιτάχυνση του στρατηγικού μας πλάνου και στη δημιουργία ενός σύγχρονου, αποτελεσματικού και βιώσιμου οργανισμού, που θα πρωταγωνιστεί στις εξελίξεις της αγοράς».

Με την ολοκλήρωση της ανασυγκρότησης του Διοικητικού Συμβουλίου, η Εθνική Ασφαλιστική ευχαρίστησε θερμά τους κυρίους Αθανάσιο Ζαρκαλή, Βασίλειο Μαστρόκαλο και Σταύρο Καραγρηγορίου για τη συνεισφορά και το έργο που επιτέλεσαν κατά τη διάρκεια της θητείας τους, συμβάλλοντας ουσιαστικά στη σταθερότητα και στην εξέλιξη της εταιρείας.

AGORA INSURANCE

Επίσημη έναρξη λειτουργίας της στην Ελλάδα από τον όμιλο The Ardonagh Group

Με μια εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε στο Εστιατόριο του Μουσείου της Ακρόπολης, ανακοινώθηκε επίσημα η έναρξη λειτουργίας της AGORA Insurance, της νέας εταιρείας ασφαλιστικής διαμεσολάβησης του ομίλου The Ardonagh Group στην Ελλάδα.

Την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους εκπρόσωποι της Πολιτείας, κορυφαίοι επιχειρηματίες και ανώτατα στελέχη της ελληνικής και διεθνούς ασφαλιστικής αγοράς, μεταξύ των οποίων ο David Ross, CEO της Ardonagh Group, και ο Conor Brennan, CEO της Ardonagh Europe. Η βραδιά ξεκίνησε με ιδιωτική περιήγηση στα εκθέματα του Μουσείου και συνεχίστηκε με δείπνο και ομιλίες στελεχών της AGORA και του Ardonagh Group. Στη συνέχεια, η Τατιάνα Μπλάτνικ, προλόγισε τον Κωνσταντίνο Αντωνόπουλο, CEO and Country Manager of Ardonagh Greece, ο οποίος παρουσίασε το όραμα και τους στόχους της νέας εταιρείας αναφέροντας: «Η AGORA δημιουργήθηκε με στόχο να συμβάλει στην εξέλιξη του ασφαλιστικού κλάδου στην Ελλάδα. Συνδυάζουμε τη διεθνή εμπειρία και τεχνογνωσία του ομίλου Ardonagh με την τοπική γνώση και τις ανάγκες της ελληνικής αγοράς. Πιστεύουμε σε μια πιο διαφανή, συνεργατική και ανθρώπινη προσέγγιση στην ασφάλιση».

Η AGORA Insurance αποτελεί το νέο μέλος του διεθνούς ομίλου The Ardonagh Group, ενός από τους μεγαλύτερους ανεξάρτητους ομίλους ασφαλιστικών υπηρεσιών παγκοσμίως, με παρουσία σε περισσότερες από 30 χώρες και με περισσότερους από 12.000 εργαζομένους. Η AGORA, υπό τη διοίκηση της Managing Director-Operations, Δώρας Αποστολοπούλου, και του Managing Director-Production, Γιάννη Πλεξίδα, έχει ως στόχο να προσφέρει εξειδικευμένες ασφαλιστικές λύσεις, αξιοποιώντας την τεχνολογία και την καινοτομία με κύριο γνώμονα τη δημιουργία αξίας και σχέσης εμπιστοσύνης με τους πελάτες και τους συνεργάτες της.



COFACE ΕΛΛΑΔΟΣ

7 Χρόνια επιτυχίας - Η νέα στέγη στο Μαρούσι ανοίγει δρόμους για την επόμενη φάση ανάπτυξης

Μια γιορτή που συνέδεσε το παρελθόν με το νέο ξεκίνημα. Την Τετάρτη 19 Νοεμβρίου 2025, η Coface Ελλάδος γιόρτασε τα 7 χρόνια επιτυχημένης παρουσίας της στη χώρα μας, εγκαινιάζοντας ταυτόχρονα τα νέα της γραφεία στο Μαρούσι. Στον ρόλο της λαμπερής οικοδόσποινας βρέθηκε η δυναμική κ. Μαρία Παπαζαρκάδα, Country Manager Greece & Cyprus, η οποία, με το όραμα και την αφοσίωσή της, έχει καθοδηγήσει την Coface Ελλάδος σε μια πορεία συνεχούς ανάπτυξης. Η κ. Παπαζαρκάδα τόνισε ότι η αλληλαγνή γραφείων στο Μαρούσι δεν είναι απλώς μια μετεγκατάσταση, αλλά σύμβολο εξέλιξης και δυναμικής πορείας της εταιρείας, ένα νέο εργασιακό περιβάλλον, που ανοίγει δρόμους για την επόμενη φάση ανάπτυξης και στήριξης του ελληνικού επιχειρείν.

Η γιορτή φιλοξένησε εξέχοντες εκπροσώπους της ελληνικής επιχειρηματικής και ασφαλιστικής κοινότητας, όπως τον υφυπουργό Εξωτερικών, κ. Χάρη Θεοχάρη, ο οποίος, με το πραγματικό του ενδιαφέρον για τον Έλληνα επιχειρηματία, άνοιξε διαύλους επικοινωνίας για την καλύτερη δυνατή στήριξη των εξαγωγών. Παρευρέθηκαν επίσης ο υφυπουργός Αγροτικής Ανάπτυξης και Τροφίμων, κ. Χρήστος Κέλλης, ο γενικός γραμματέας του ΕΒΕΑ, κ. Δημήτρης Δημητρίου, ο κ. Κωνσταντίνος Δεριζιώτης, μέλος του ΔΣ του ΕΒΕΑ και υπεύθυνος για θέματα Τουρισμού, ο πρόεδρος της Ελληνικής Ένωσης Factoring, κ. Αλέξανδρος Κοντόπουλος, η γενική διευθύντρια της ΕΑΕΕ, κ. Ελίνα Παπασυροπούλου, ο πρόεδρος του ΣΕΜΑ, κ. Κωστής Αλφίερης, και τα μέλη του ΔΣ κ. Νίκος Γαβρίλης και κ. Νίκος Βαγιάννης. Στη γιορτή παρέστησαν ακόμη εκπρόσωποι της Γαλλικής Πρεσβείας και του Ελληνογαλλικού Εμπορικού & Βιομηχανικού Επιμελητηρίου.



Παρουσίαση της δυνατής ομάδας

Στην ομιλία της, η κ. Παπαζαρκάδα παρουσίασε ένα προς ένα τα μέλη της ελληνικής ομάδας, υπογραμμίζοντας με έμφαση ότι η πραγματική δύναμη της Coface είναι οι άνθρωποι της. Η ελληνική δομή αριθμεί πλέον περισσότερα από 25 στελέχη, γεγονός που αποτυπώνει τη σταθερή ανάπτυξη της εταιρείας και την αύξηση των εργασιών της τα τελευταία χρόνια. Καθώς παρουσίαζε τα στελέχη –από το management committee έως τους account managers, τους οικονομικούς αναλυτές και τα στελέχη των λειτουργικών τομέων–, έγινε σαφές ότι η Coface Ελλάδος διαθέτει πλέον μια ισχυρή, καλά οργανωμένη και συνεχώς εξελισσόμενη ομάδα, ικανή να ανταποκριθεί στις ανάγκες μιας αγοράς που διευρύνεται και απαιτεί υψηλή εξειδίκευση. Ξεχωριστή στιγμή αποτέλεσε η ομιλία του Pietro Vargiu, Country Manager Italy της Coface, ο οποίος μίλησε με ενθουσιασμό για τη συνεργασία με την ελληνική ομάδα. Τόνισε ότι, κάθε φορά που επισκέπτεται τη χώρα, διαπιστώνει «τη ζεστασιά, τη θετική ενέργεια και την ευκολία του ειλικρινούς διαλόγου», χαρακτηριστικά που, όπως είπε, κάνουν μοναδική την ελληνική επιχειρηματική κοινότητα. «Είμαι πολύ χαρούμενος που βρίσκομαι εδώ σήμερα», σημείωσε προτού επιστρέψει το μικρόφωνο στη Μαρία Παπαζαρκάδα.

Πέρα από τον επίσημο χαρακτήρα της,



η εκδήλωση είχε και στιγμές χαλάρωσης, γέλιου και αυθορμητισμού. Η εταιρεία παρουσίασε με ευρηματικό τρόπο συμβολικά δώρα στους καλεσμένους, ενισχύοντας το ζεστό κλίμα. Ιδιαίτερα θερμή ήταν η στιγμή που, σε ένα έντονα εορταστικό και ανθρώπινο στιγμιότυπο, έσβησαν όλοι μαζί την τούρτα για τα επτά χρόνια της Coface στην Ελλάδα, χειρονομία που επισφράγισε το γιορτινό πνεύμα και την αίσθηση κοινής πορείας και επιτυχίας. Κλείνοντας τη βραδιά, η κ. Παπαζαρκάδα υπενθύμισε ότι η Coface ξεκίνησε στην Ελλάδα «από μια μικρή ομάδα με μεγάλη σκέψη», για να φτάσει σήμερα σε ένα εντυπωσιακό επίπεδο ανάπτυξης και σε σημαντικό μερίδιο της αγοράς ασφάλισης πιστώσεων. «Συνεχίζουμε για τα επόμενα πολλά χρόνια», τόνισε, αποσπώντας έντονο χειροκρότημα και επιβεβαιώνοντας ότι η εταιρεία βλέπει τη χώρα μας όχι μόνο ως αγορά δραστηριοποίησης, αλλά ως έναν χώρο με ισχυρή και μακροπρόθεσμη επενδυτική προοπτική. 



Ένα «χαράτσι» χωρίς καμία προστιθέμενη αξία

Το 2025 σηματοδοτεί μια τομή –και όχι θετική– για τον ασφαλιστικό κλάδο στην Ελλάδα. Η απόφαση κάποιων ασφαλιστικών εταιρειών να επιβάλουν το «δικαίωμα συμβολαίου» μονομερώς στα προγράμματα υγείας δεν είναι απλώς μια νέα χρέωση· είναι μια ευθεία επίθεση στους διαμεσοληβητές, στους ανθρώπους που διασφαλίζουν την ανάπτυξη και τη βιωσιμότητα της αγοράς.

Μιλάμε για ένα «χαράτσι» χωρίς καμία προστιθέμενη αξία για τον πελάτη και χωρίς την παραμικρή ανταμοιβή για τον επαγγελματία. Είναι μια χρεωκοπημένη λογική που αντιμετωπίζει τους συνεργάτες ως αναλώσιμους αριθμούς στο λογιστικό βιβλίο της εταιρείας. Η εμπιστοσύνη, η οποία είναι η βάση κάθε σχέσης στον ασφαλιστικό χώρο, καταπατείται χωρίς συζή-

τηση, χωρίς διαβούλευση, χωρίς ίχνος σεβασμού.

Οι φορείς του κλάδου έχουν ήδη καταθέσει τη δυσарέσκεία τους –και δικαίως. Η ΕΑΔΕ, το ΕΕΑ, η ΠΟΑΔ, οι τοπικοί σύλλογοι διαμεσοληβητών τονίζουν ότι πρόκειται για μονομερή τροποποίηση των συμβάσεων και παραβίαση των αρχών που διέπουν τη συνεργασία με τους ασφαλιστικούς επαγγελματίες. Όμως, οι εταιρείες συνεχίζουν να μιλούν για «εξορθολογισμό» και «βελτίωση της διαχείρισης», σαν να πρόκειται για μια γραφειοκρατική βελτίωση και όχι για ένα χτύπημα στα εισοδήματα και τη νοημοσύνη των συνεργατών τους. Η πραγματικότητα είναι σκληρή: η κίνηση αυτή υπονομεύει την αξιοπιστία του κλάδου και αποκαλύπτει ποιοι πραγματικά καθορίζουν τους κανόνες. Αν οι εταιρείες νομίζουν ότι μπορούν να επιβάλουν χρεώσεις και να κρύβονται πίσω από τεχνικούς όρους, κάνουν μεγάλο λάθος. Η δυσарέσκεία των διαμεσοληβητών δεν είναι απλώς αντίδραση· είναι προειδοποίηση ότι οι παραδοσιακές σχέσεις εμπιστοσύνης δεν είναι διαπραγματεύσιμες. Αν οι ασφαλιστικές εταιρείες δεν επανεξετάσουν την απόφασή τους και δεν ανοίξουν διάλογο με τους συνεργάτες τους, τότε η αγορά κινδυνεύει να καταρρεύσει όχι λόγω κακών προϊόντων ή ανταγωνισμού, αλλά λόγω έλλειψης σεβασμού προς τους επαγγελματίες που τη στηρίζουν.

Το «δικαίωμα συμβολαίου» μπορεί να είναι η αφορμή, αλλά η ουσία είναι πολύ μεγαλύτερη: ποιος έχει την πραγματική δύναμη και ποιος αποφασίζει για τους κανόνες του παιχνιδιού στον ασφαλιστικό κλάδο.

Και, αυτήν τη φορά, οι διαμεσοληβητές δεν πρόκειται να παραμείνουν σιωπηλοί.

ο αιρετικός

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



κατοικία



όχημα



κατοικίδιο



αποταμίευση



ζωή



επιχείρηση



cyber

Μπροστά στις
φυσικές καταστροφές,

ΑΛΛΑΖΟΥΜΕ ΤΟ ΚΛΙΜΑ ΜΕΣΑ ΜΑΣ



Για να μην σε βρει η επόμενη ημέρα απροετοίμαστο, κάνε κάτι από σήμερα.
Ασφάλισε την παρουσία σου από πλημμύρες και άλλες φυσικές καταστροφές.

ΕΝΗΜΕΡΩΣΗ

ΠΡΟΛΗΨΗ

ΑΣΦΑΛΙΣΗ

Μπες στο ethnikiasfalistiki.gr/natcat και μάθε περισσότερα.



ΕΘΝΙΚΗ
Η Πρώτη Ασφαλιστική

Εδώ, για την επόμενη ημέρα.