

διασφαλίζω

ΤΡΙΜΗΝΙΑΙΑ ΕΝΗΜΕΡΟΤΙΚΗ
ΕΚΔΟΣΗ ΤΗΣ ΕΝΟΣΗΣ
ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ
ΕΛΛΑΔΟΣ

ΑΥ ΤΟ ΜΗΝ 2024

ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ ΕΠΙΤΥΧΙΑΣ ΣΤΗΝ ΨΗΦΙΑΚΗ ΕΠΟΧΗ

T55



Ένωση Επαγγελματιών Ασφαλιστών Ελλάδος
Έτος Ιδρύσεως 1938



ΤΑΥΤΟΤΗΤΑ



ΕΝΩΣΗ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΩΝ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

Επιτροπή διαχείρισης e-ασφαλίω

Χάρης Αλεξόπουλος
Κώστας Γρηγορόπουλος
Στέλλα Βικτωράτου

Γραμματειακή υποστήριξη

Κωνσταντίνα Ψαρρά

Πρόεδρος

Δήμητρα-Ιωάννα Λύχρου

Αντιπρόεδρος

Χάρης Αλεξόπουλος

Γεν. Γραμματέας

Κωνσταντίνος Βλαχάκης

Ταμίας

Ανδρέας Πλυταριάς

Και τα Μέλη

Στέλλα Βικτωράτου
Κωνσταντίνος Γρηγορόπουλος
Έφη Γιάνναρη

Γραφιστική Επιμέλεια:

Εύα Βόγια - TheRedTree



Η Ένωσή μας, έχοντας
ως μόνο βασικό έσοδο τη
συνδρομή των μελών της,
σας υπενθυμίζει την
ανάγκη έγκαιρης
εξόφλησης των
συνδρομών σας.
Συμβάλλετε έτσι στην
εύρυθμη λειτουργία της και
τη βιωσιμότητα της.

Κάνιγγος 27

T.K. 106 82 Αθήνα

ΑΦΜ: 090296638

ΔΟΥ: Α' ΑΘΗΝΩΝ

Τηλ: 210 3805907

Φαξ: 210 3827354

Email: info@enosiasfaliston.gr

www.enosiasfaliston.gr

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

EDITORIAL

03

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΠΡΑΚΤΟΡΕΣ ΚΑΙ Μ. ΚΟΙΝ. ΔΙΚΤΥΩΣΗΣ

04 - 06

ΑΡΘΡΟ - Κ. ΓΡΗΓΟΡΟΠΟΥΛΟΣ

08

ΑΡΘΡΟ - Δ.ΛΥΧΡΟΥ

10

ΝΟΜΙΚΟ ΒΗΜΑ

12-14

ΑΠΟΨΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ

16

ΦΟΡΟΤΕΧΝΙΚΟ ΒΗΜΑ

17

BIPAR

18-19

ΕΚΛΟΓΕΣ ΕΕΑ

20

WTW DIVE IN

21

ΓΙΑ ΝΑ ΓΝΩΡΙΖΕΙΣ

22-23



EDITORIAL

Το τελευταίο τρίμηνο που πάντα είναι και το πιο παραγωγικό, μάς βρίσκει σαν αγορά να είμαστε ψηλά στην δημοσιότητα.

Οι εξαγγελίες του Πρωθυπουργού στην Διεθνή Έκθεση Θεσσαλονίκης σε συνδυασμό με τις ετήσια δυστυχώς επαναλαμβανόμενες καταστροφικές συνέπειες των πυρκαγιών και εν συνεχεία των πλημμυρών, βοηθούν στην αφύπνιση της ατομικής ευθύνης, που οδηγεί στην δημιουργία ασφαλιστικής συνείδησης.

Είναι πολύ σημαντικό σήμερα να αναλάβουμε όλοι τον ρόλο που έχουμε και να φωτίσουμε τις λύσεις που η Ιδιωτική ασφάλιση προσφέρει. Είναι ανάγκη να πείσουμε τον κόσμο που συχνά δεν γνωρίζει, ότι η ασφάλιση δεν κοστίζει αλλά αξίζει!

Οι Εταιρείες με στοχευμένες καμπάνιες και εμείς με την αξία της προσωπικής, ανθρώπινης επαφής.

Παράλληλα εμείς ως Ένωση, θα συνεχίσουμε να διεκδικούμε την βελτίωση και του νομοθετικού πλαισίου από την πλευρά της Πολιτείας, αλλά και την διαφάνεια στην λειτουργία της Αγοράς μας.

Ένα πρώτο βήμα από την Πολιτεία έγινε με την ρύθμιση στον Νόμο για την Κλιματική αλλαγή. Καθιερώθηκε υπό προϋποθέσεις η υποχρέωση της κάλυψης έναντι των φυσικών φαινομένων και η παραχώρηση έκπτωσης στον ΕΝΦΙΑ.

Ένα δεύτερο βήμα έγινε με την απαλλαγή του φόρου στα ασφαλιστήρια υγείας των παιδιών μέχρι 15 ετών.

Δεν υποτιμούμε τα μέτρα, αντίθετα θεωρούμε ότι είναι τα πρώτα βήματα που προετοιμάζουν τα επόμενα που πρέπει να ακολουθήσουν.

Γιατί προβλήματα υπάρχουν και παραμένουν. Το κόστος για παράδειγμα στην Υγεία, μπορεί να ελεγχθεί μόνο με συντονισμένες πρωτοβουλίες της Ασφαλιστικής Αγοράς και της Πολιτείας που θα στοχεύουν στην καλύτερη παρακολούθησή του και στην λειτουργία όλων υπό όρους μεγαλύτερης διαφάνειας.

Όμως όλα τα θέματα αναλύονται στις σελίδες που ακολουθούν και εμείς είμαστε εδώ και έτοιμοι με την στήριξή σας, να τα διεκδικήσουμε και να τα υποστηρίξουμε.

Δήμητρα Ιωάννα Λύχρου – Πρόεδρος ΔΣ.



Δρ. Σπύρος Φουντούκης Διευθυντής Πληροφορικής Διοίκησης Επιχειρήσεων και Χρηματοοικονομικής Τεχνολογίας, City Unity College

<https://fountoukis.com>
<https://cityu.gr>



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΠΡΑΚΤΟΡΕΣ ΚΑΙ ΜΕΣΑ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΔΙΚΤΥΩΣΗΣ:

ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ ΕΠΙΤΥΧΙΑΣ ΣΤΗΝ ΨΗΦΙΑΚΗ ΕΠΟΧΗ

Η ραγδαία ψηφιακή εξέλιξη και η ενσωμάτωση προηγμένων τεχνολογιών στον ασφαλιστικό κλάδο δημιουργούν νέες προκλήσεις αλλά και ευκαιρίες για τους ασφαλιστικούς πράκτορες. Ενώ οι ασφαλιστικές εταιρείες επωφελούνται από τις εξελίξεις αυτές, οι πράκτορες καλούνται να προσαρμοστούν και να αναπτύξουν νέες στρατηγικές για να παραμείνουν ανταγωνιστικοί.

Στο επίκεντρο αυτής της προσαρμογής βρίσκεται η αποτελεσματική αξιοποίηση των μέσων κοινωνικής δικτύωσης. Πλατφόρμες όπως το Facebook, το Instagram, το LinkedIn, το YouTube και το TikTok προσφέρουν μοναδικές δυνατότητες στους ασφαλιστικούς πράκτορες για την δική τους προβολή αλλά και την προσέλκυση και τη διατήρηση πελατών. Ωστόσο, κάθε μέσο κοινωνικής δικτύωσης έχει το δικό του ξεχωριστό κοινό και απαιτεί διαφορετική προσέγγιση η οποία εξετάζεται στο παρόν άρθρο.

Στο **Facebook**, οι ασφαλιστικοί πράκτορες μπορούν να προσελκύσουν ένα ευρύ φάσμα πελατών, από ιδιώτες και οικογένειες που αναζητούν βασικές ασφαλιστικές λύσεις για αυτοκίνητο, σπίτι, υγεία μέχρι μικρές επιχειρήσεις που χρειάζονται ασφάλιση επαγγελματικής ευθύνης ή ασφάλιση περιουσίας. Το κοινό στο Facebook είναι συνήθως μεγαλύτερης ηλικίας και αναζητά πληροφορίες και προσφορές.

Στο **Instagram**, οι ασφαλιστικοί πράκτορες μπορούν να προσελκύσουν ένα νεώτερο κοινό,

που ενδιαφέρεται για την εικόνα και τον τρόπο ζωής. Είναι ιδανικό για την προώθηση ασφαλιστικών προϊόντων που σχετίζονται με την υγεία, την ευεξία, τα ταξίδια και την περιπέτεια. Οι χρήστες του Instagram ανταποκρίνονται σε ελκυστικές εικόνες και βίντεο, καθώς και σε προσωπικές ιστορίες.

Στο **LinkedIn**, οι ασφαλιστικοί πράκτορες μπορούν να στοχεύσουν επαγγελματίες και επιχειρήσεις, προσφέροντας εξειδικευμένες ασφαλιστικές λύσεις, όπως ασφάλιση επαγγελματικής ευθύνης, ασφάλιση υγείας για εργαζομένους και ασφάλιση περιουσίας για επιχειρήσεις. Το κοινό στο LinkedIn είναι συνήθως υψηλού μορφωτικού επιπέδου και αναζητά αξιόπιστες πληροφορίες και επαγγελματικές λύσεις.

Στο **YouTube**, οι ασφαλιστικοί πράκτορες μπορούν να προσελκύσουν ένα ευρύ κοινό που αναζητά ενημέρωση και εκπαίδευση σχετικά με ασφαλιστικά θέματα. Μπορούν να δημιουργήσουν βίντεο που εξηγούν βασικές έννοιες, αναλύουν προϊόντα και απαντούν σε συχνές ερωτήσεις. Το YouTube είναι επίσης ιδανικό για τη δημιουργία μαρτυριών πελατών και την παρουσίαση της εμπειρίας και της εξειδίκευσης του ασφαλιστικού πράκτορα.

Στο **TikTok**, οι ασφαλιστικοί πράκτορες μπορούν να προσελκύσουν ένα νεανικό κοινό, που αναζητά σύντομο, διασκεδαστικό και ενημερωτικό περιεχόμενο. Μπορούν να δημιουργήσουν βίντεο που παρουσιάζουν ασφαλιστικές έννοιες

με δημιουργικό και χιουμοριστικό τρόπο, χρησιμοποιώντας δημοφιλείς τάσεις και προκλήσεις χαρακτηριστικές του μέσου αυτού. Το TikTok είναι επίσης μια καλή πλατφόρμα για την προώθηση ασφαλιστικών προσφορών αλλά και εκδηλώσεων, όπως online εκπαιδευτικά σεμινάρια με στόχο την ενημέρωση του κοινού για διάφορα ασφαλιστικά θέματα ή την παρουσίαση νέων προϊόντων και υπηρεσιών.

Κάθε μέσο κοινωνικής δικτύωσης προσφέρει διαφορετικές δυνατότητες και προσελκύει διαφορετικό κοινό, επομένως οι ασφαλιστικοί πράκτορες πρέπει να προσαρμόζουν τη στρατηγική τους ανάλογα. Παρακάτω παρουσιάζονται αναλυτικές οδηγίες για το Facebook και το LinkedIn, ενώ αντίστοιχες προσεγγίσεις μπορούν να εφαρμοστούν και στα άλλα μέσα κοινωνικής δικτύωσης, λαμβάνοντας υπόψη τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά και το κοινό του κάθε μέσου.

Για την αποτελεσματική αξιοποίηση του Facebook από ασφαλιστικούς πράκτορες, προτείνεται η δημιουργία ενός επαγγελματικού προφίλ που θα εμπνέει εμπιστοσύνη και κύρος. Η χρήση μιας επαγγελματικής φωτογραφίας προφίλ και η συμπλήρωση της ενότητας "Σχετικά" με αναλυτικές πληροφορίες για τις παρεχόμενες υπηρεσίες, την επαγγελματική εμπειρία, τις αξίες και τα στοιχεία επικοινωνίας θεωρούνται απαραίτητα. Επιπλέον, η προσθήκη μιας ενότητας "Υπηρεσίες" με περιγραφές και, εφόσον είναι δυνατόν, τιμές, καθώς και η ενσωμάτωση ενός κουμπιού "Επικοινωνία" ή "Λάβετε Προσφορά" διευκολύνουν την αλληλεπίδραση με τους χρήστες. Η ενθάρρυνση των ικανοποιημένων πελατών να αφήνουν κριτικές και συστάσεις συμβάλλει στην ενίσχυση της αξιοπιστίας του προφίλ.

Όσον αφορά τις δημοσιεύσεις, η ποικιλία και η ελκυστικότητα του περιεχομένου είναι καθοριστικής σημασίας. Προτείνεται η δημοσίευση ενημερωτικών άρθρων, infographics και βίντεο που επεξηγούν ασφαλιστικές έννοιες, παρέχουν συμβουλές για τη διαχείριση κινδύνων και απαντούν σε συχνές ερωτήσεις. Η κοινοποίηση προσωπικών ιστοριών και εμπειριών, καθώς και η προώθηση προσφορών και εκπτώσεων, μπορούν να ενισχύσουν το ενδιαφέρον του κοινού. Η χρήση διαδραστικού περιεχομένου, όπως δημοσκοπήσεις, κουίζ και διαγωνισμοί, ενθαρρύνει την ενεργό συμμετοχή των χρηστών. Επιπρόσθετα, η διοργάνωση ζωντανών βίντεο και συνεδριών ερωτήσεων και απαντήσεων, μέσω της λειτουργίας Facebook Live, προσφέρει



τη δυνατότητα για άμεση επικοινωνία και δημιουργία προσωπικής σύνδεσης με το κοινό.

Η συστηματική παρακολούθηση και ανάλυση της απόδοσης των αναρτήσεων, καθώς και η προσαρμογή της στρατηγικής επικοινωνίας με βάση τα δεδομένα που συλλέγονται, είναι απαραίτητες για τη βελτιστοποίηση της παρουσίας του ασφαλιστικού πράκτορα στο Facebook. Μέσω της συνδυαστικής εφαρμογής των παραπάνω στρατηγικών, οι ασφαλιστικοί πράκτορες μπορούν να αξιοποιήσουν το Facebook ως ένα αποτελεσματικό εργαλείο για την προσέλκυση και διατήρηση πελατών, διατηρώντας παράλληλα την προσωπική επαφή και την εξατομικευμένη εξυπηρέτηση που τους διαφοροποιεί από τις αυτοματοποιημένες λύσεις.

Το LinkedIn, ως κυρίαρχη πλατφόρμα επαγγελματικής δικτύωσης, προσφέρει στους ασφαλιστικούς πράκτορες ένα εξειδικευμένο περιβάλλον για την προσέλκυση και διατήρηση πελατών, καθώς και για την ενίσχυση της επαγγελματικής τους προβολής. Η αποτελεσματική αξιοποίηση του LinkedIn απαιτεί μια στρατηγική προσέγγιση που εστιάζει στην ανάδειξη της εμπειρογνομosύνης, στην οικοδόμηση σχέσεων εμπιστοσύνης και στην παροχή αξίας στο κοινό-στόχο.

Αρχικά, η δημιουργία ενός ολοκληρωμένου και επαγγελματικού προφίλ αποτελεί το θεμέλιο της παρουσίας του ασφαλιστικού πράκτορα στο LinkedIn. Η συμπλήρωση όλων των σχετικών πεδίων με λεπτομερείς πληροφορίες για την επαγγελματική εμπειρία,



τις εξειδικεύσεις, τις πιστοποιήσεις και τις προσφερόμενες υπηρεσίες είναι απαραίτητη. Η χρήση μιας επαγγελματικής φωτογραφίας προφίλ και η σύνταξη μιας περιεκτικής περίληψης - summary που αναδεικνύει τις βασικές ικανότητες και την προστιθέμενη αξία του πράκτορα συμβάλλουν στην ενίσχυση της αξιοπιστίας και της επαγγελματικής του εικόνας.

Η ενεργή συμμετοχή σε ομάδες και συζητήσεις που σχετίζονται με τον ασφαλιστικό κλάδο ή με τα ενδιαφέροντα του κοινού-στόχου αποτελεί μια σημαντική στρατηγική για την προσέλκυση πελατών. Μέσω της κοινοποίησης γνώσεων, τις απάντησεις σε ερωτήσεις και της παροχής συμβουλών, οι ασφαλιστικοί πράκτορες μπορούν να αναδείξουν την εμπειρογνωμοσύνη τους και να οικοδομήσουν σχέσεις εμπιστοσύνης με δυνητικούς πελάτες.

Η δημιουργία και κοινοποίηση πρωτότυπου και ενημερωτικού περιεχομένου, όπως άρθρα, αναλύσεις και παρουσιάσεις, συμβάλλει στην ενίσχυση της επαγγελματικής προβολής και στην προσέλκυση του ενδιαφέροντος του κοινού. Η αξιοποίηση των δυνατοτήτων του LinkedIn Sales Navigator μπορεί να διευκολύνει την αναζήτηση και την προσέγγιση δυνητικών πελατών με βάση συγκεκριμένα κριτήρια, όπως ο κλάδος, το μέγεθος της επιχείρησης και η γεωγραφική θέση.

Η προβολή επιτυχιών και μαρτυριών ικανοποιημένων πελατών ενισχύει την αξιοπιστία και την αποτελεσματικότητα του ασφαλιστικού πράκτορα. Επιπλέον, η διοργάνωση εκδηλώσεων και webinars μέσω του LinkedIn μπορεί να αποτελέσει μια εξαιρετική ευκαιρία για την προσέλκυση νέων πελατών και την ενημέρωση του κοινού για τις τελευταίες εξελίξεις στον ασφαλιστικό κλάδο.

Η συνεχής παρακολούθηση και αξιολόγηση της απόδοσης των δραστηριοτήτων στο LinkedIn επιτρέπει την αναγνώριση των αποτελεσματικών στρατηγικών και την προσαρμογή τους με στόχο τη βελτιστοποίηση των αποτελεσμάτων. Η ενεργή συμμετοχή και η παροχή αξίας στο κοινό-στόχο αποτελούν βασικές προϋποθέσεις για την επιτυχή αξιοποίηση του LinkedIn από τους ασφαλιστικούς πράκτορες.

Από τα όσα έχουν προηγηθεί προκύπτει ότι η αποτελεσματική αξιοποίηση των μέσων κοινωνικής δικτύωσης από τους ασφαλιστικούς πράκτορες απαιτεί μια στρατηγική προσέγγιση που αναγνωρίζει και αξιοποιεί τη *φυσική τμηματοποίηση* της αγοράς που αυτά προσφέρουν. Κάθε πλατφόρμα κοινωνικής δικτύωσης προσελκύει ένα *συγκεκριμένο κοινό με ιδιαίτερα χαρακτηριστικά*, ενδιαφέροντα και ανάγκες. Η κατανόηση αυτής της *τμηματοποίησης* επιτρέπει στους πράκτορες να στοχεύσουν με ακρίβεια τις προσπάθειές τους, προσαρμόζοντας το περιεχόμενο και την επικοινωνία τους στις ανάγκες κάθε ομάδας-στόχου.

Με την υιοθέτηση μιας *στοχευμένης προσέγγισης*, οι ασφαλιστικοί πράκτορες μπορούν να μεγιστοποιήσουν την αποτελεσματικότητα των δράσεών τους στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης, ενισχύοντας την προβολή τους, προσελκύοντας νέους πελάτες και καλλιεργώντας μακροχρόνιες σχέσεις εμπιστοσύνης. Η ικανότητα να αναγνωρίζουν και να αξιοποιούν τις δυνατότητες κάθε πλατφόρμας, σε συνδυασμό με την παροχή *εξατομικευμένων υπηρεσιών*, θα τους επιτρέψει να *διαφοροποιηθούν* στον ανταγωνιστικό ψηφιακό κόσμο και να διασφαλίσουν την επιτυχία τους στην εποχή της τεχνολογίας.

ΧΤΙΖΟΝΤΑΣ ΞΑΝΑ ΤΗΝ

ΕΛΠΙΔΑ

Daniel, ένας χρόνος μετά:
Ανθρώπινες ιστορίες δύναμης
και αποφασιστικότητας





Γράφει ο Κώστας Γρηγορόπουλος
Μέλος ΔΣ ΕΕΑΕ

ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗ ΤΗΣ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ ΣΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗ

Η τεχνολογία αναμφίβολα έχει φέρει σημαντικές αλλαγές τόσο στην προσωπική όσο και στην επαγγελματική μας ζωή. Αν και αναγκαίες, αυτές οι αλλαγές συχνά προκαλούν ανησυχίες και προβληματισμούς. Το ζητούμενο δεν είναι απλώς η παρουσία της τεχνολογίας, αλλά ο τρόπος με τον οποίο θα την ενσωματώσουμε στο επαγγελματικό μας μοντέλο για να βελτιώσουμε την ποιότητα των υπηρεσιών μας και να ενισχύσουμε τα συγκριτικά μας πλεονεκτήματα.

Η διαδικασία σταδιακής μετάβασης και ενσωμάτωσης τεχνολογιών στην εργασία μας μπορεί να είναι απαιτητική. Θα ήθελα να μοιραστώ συνοπτικά ορισμένα σημαντικά σημεία από την προσωπική μου εμπειρία στο ταξίδι ψηφιακής προσαρμογής.

Είναι ξεκάθαρο πως η ενσωμάτωση της τεχνολογίας θα πρέπει να γίνεται με τρόπο που να αναβαθμίζει τη συμβουλευτική, την αξιολόγηση σύνθετων προγραμμάτων και την υποστήριξη των πελατών μας, διατηρώντας τους πάντα στο επίκεντρο. Είναι απαραίτητο να αντιληφθούμε τη μετάβαση στην ψηφιακή εποχή, ως μια σταδιακή διαδικασία που στοχεύει στην αναβάθμιση της παραγωγικής μας ικανότητας και όχι στο άμεσο παραγωγικό αποτέλεσμα.

Όταν αποφασίζουμε να ενσωματώσουμε τεχνολογίες και ψηφιακά εργαλεία στην εργασία μας, πρέπει να αναρωτηθούμε:

Πώς επιλέγουμε το κατάλληλο εργαλείο;

Μπορούμε να το εντάξουμε στον προϋπολογισμό μας;

Από πού θα το προμηθευτούμε και ποιοι θα μας υποστηρίζουν;

Δεν πρέπει να μας διαφεύγει πως ο τρόπος εργασίας μεταξύ των συναδέλφων μας διαφέρει τόσο στην οργανωτική δομή, όσο και στον τρόπο λειτουργίας, οπότε οι λύσεις απαιτούν εξατομίκευση.

Για να αποφύγουμε τη δαπανηρή και αναποτελεσματική αγορά συστημάτων, πριν από οτιδήποτε άλλο θα πρέπει να ακολουθήσουμε μια στρατηγική προσέγγιση που περιλαμβάνει τα ακόλουθα βασικά βήματα.

Αξιολόγηση της Παρούσας Κατάστασης

Ανάλυση Διαδικασιών: Καταγραφή όλων των διαδικασιών που εφαρμόζουμε και αξιολόγηση των σημείων που υπάρχει περιθώριο βελτίωσης.

Αλληλεπίδραση με Πελάτες και Συνεργάτες: Κατανόηση του τρόπου επικοινωνίας και συνεργασίας με πελάτες, συνεργάτες ασφαλιστικές εταιρίες. Ποιες πληροφορίες καταγράφονται, ποια αρχεία αποθηκεύονται πόσο εύκολα είναι ανακτήσιμα και από ποιους.

Εσωτερική Δομή: Αξιολόγηση των εσωτερικών λειτουργιών και της δομής του σχήματος εργασίας. Εδώ υπάρχουν σημαντικές διαφορές στον χώρο μας αλλά σίγουρα θα πρέπει να αναλυθεί η εσωτερική δομή ανάλογα των ατόμων που εμπλέκονται, ενώ είναι απαραίτητο να ακούσουμε πολύ προσεκτικά τις απόψεις όλων των εμπλεκόμενων για τις



πραγματικές τους ανάγκες, τα ουσιαστικά προβλήματα της καθημερινότητας.

Εύρεση Τομέων για Τεχνολογική Ενίσχυση

- Εντοπισμός σημείων που μπορούν να βελτιωθούν με τεχνολογικά συστήματα.
- Χαρτογράφηση λειτουργιών και ιεράρχηση των άμεσων τεχνολογικών αναγκών.

Υπάρχουν εργαλεία που μπορούν να μας βοηθήσουν; Φυσικά. Όλοι γνωρίζουμε διάφορα συστήματα που εξειδικεύονται στην εργασία μας. Η ορθή επιλογή είναι εξατομικευμένη και απαιτεί ουσιαστική έρευνα και μελέτη για να ταιριάζει στον τρόπο λειτουργίας μας.

Ορισμένα εργαλεία που μπορούν να μας βοηθήσουν σε συγκεκριμένους τομείς είναι:

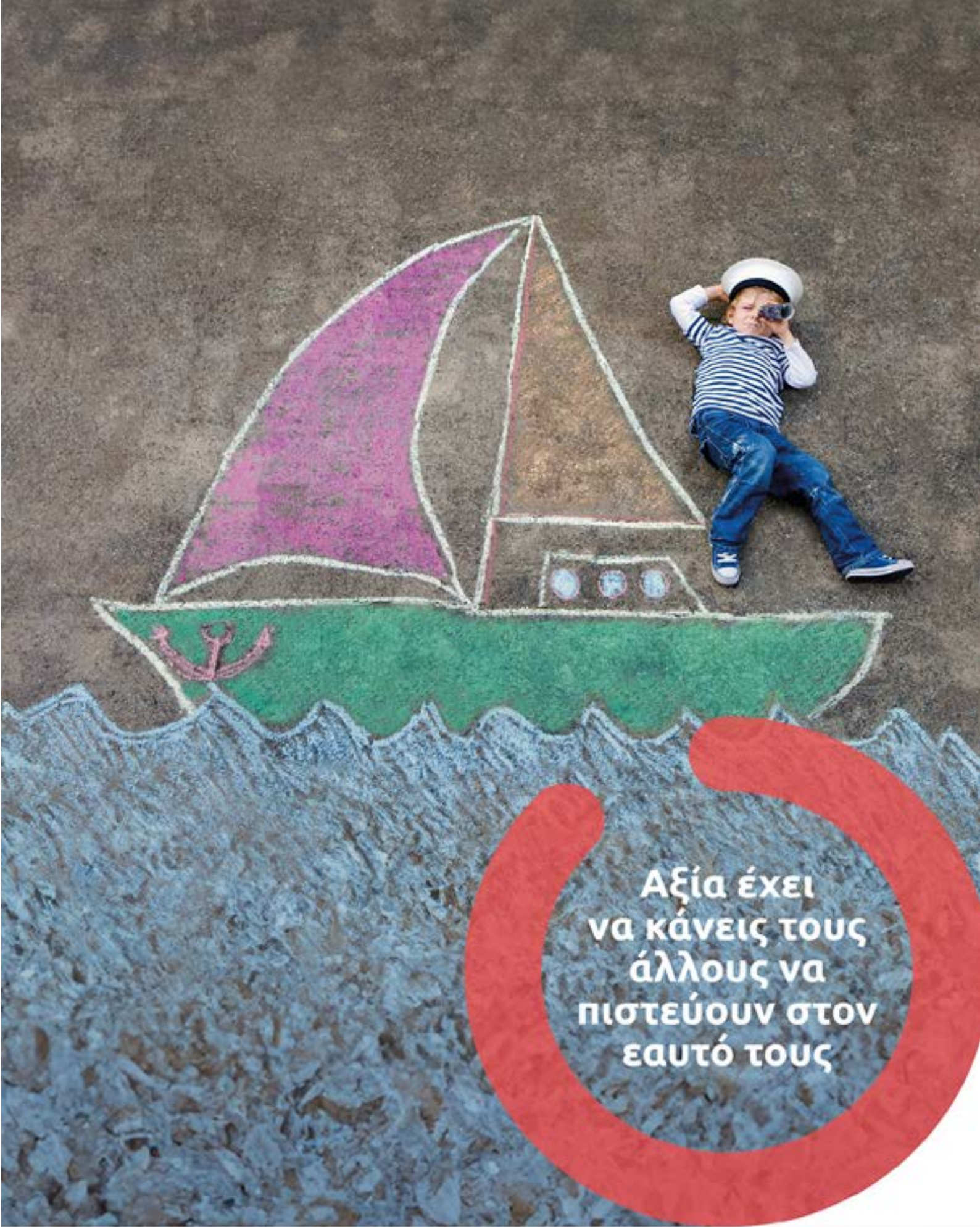
- Συστήματα Διαχείρισης Πελατών (CRM): Παρέχουν υποστήριξη και ανάπτυξη εργασιών, παρακολουθώντας το ταξίδι κάθε πελάτη.
- Ασφάλεια Δεδομένων: Εργαλεία αποθήκευσης με εύκολη πρόσβαση και υψηλή ασφάλεια.
- Επικοινωνία: Ενσωμάτωση ψηφιακών εργαλείων, όπως πλατφόρμες τηλεδιάσκεψης και εφαρμογές ανταλλαγής μηνυμάτων.
- Βοηθός Τιμολόγησης: Ασφαλιστικές πλατφόρμες και εργαλεία υπολογισμού τιμών για τη διευκόλυνση των πωλήσεων και της διαχείρισης συμβολαίων.

Υπάρχουν δυο σημεία που απαιτούν την προσοχή μας :

- Η διαφορετικότητα του κάθε εργαλείου καθώς αν συνδέονται μεταξύ τους.
- Ο επιτυχής συγχρονισμός δεδομένων κατά την μεταφορά τους από τις ασφαλιστικές προς τα δικά μας συστήματα.

Η τεχνητή νοημοσύνη (AI) μπορεί να προσφέρει σημαντικά οφέλη στην ασφαλιστική διαμεσολάβηση, όπως η αυτοματοποίηση διαδικασιών και η ανάλυση μεγάλων όγκων δεδομένων, βελτιώνοντας την αποδοτικότητα και μειώνοντας τα λάθη. Ήδη υπάρχουν συστήματα CRM που ενσωματώνουν AI, προσφέροντας επιπλέον δυνατότητες. Στο μέλλον, ένα σύστημα CRM με AI θα μπορούσε να βελτιώσει ακόμη περισσότερο την εργασία μας.

Η τεχνολογία και η τεχνητή νοημοσύνη μπορούν να λειτουργήσουν ως πολλαπλασιαστές επιτάχυνσης για την ανάπτυξη μας, χωρίς να χάσουν την ανθρωποκεντρική τους διάσταση. Πρέπει να επενδύσουμε στην πελατοκεντρικότητα, την ασφάλεια των δεδομένων και την εξατομικευμένη συμβουλευτική, ώστε η ασφαλιστική διαμεσολάβηση να αναπτυχθεί περαιτέρω στη χώρα μας.



Αξία έχει
να κάνεις τους
άλλους να
πιστεύουν στον
εαυτό τους

Τι έχει αξία για σένα;

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

Δ. ΛΥΧΡΟΥ: ΓΙΑΤΙ Η ΕΑΕΕ ΔΕΝ ΑΝΑΦΕΡΕΤΑΙ ΣΤΗΝ ΕΝΑΡΜΟΝΙΣΜΕΝΗ ΠΡΑΚΤΙΚΗ ΤΩΝ ΝΟΣΗΛΕΥΤΙΚΩΝ ΙΔΡΥΜΑΤΩΝ;



(Αναδημοσίευση από το περιοδικό Ασφαλιστική Αγορά)



Με αφορμή την ανακοίνωση που εξέδωσε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος στις 27 Ιουνίου (Ασφαλίσεις Υγείας - 5 Διευκρινίσεις & 1 Πρόταση), θεωρούμε πως είναι εξαιρετικά χρήσιμος ένας ανοιχτός δημόσιος διάλογος για το μείζον ζήτημα των ασφαλιστρών υγείας. Οι θέσεις και οι απόψεις που εκφράζουν οι ενδιαφερόμενοι, δημοσίως και επωνύμως, αποτυπώνουν όχι μόνο τη συλλογιστική τους αλλά και το ρίσκο που είναι πρόθυμοι να αναλάβουν, εκτιθέμενοι για ένα ζήτημα που ταλαιπωρεί ιδιαίτερα τους ασφαλισμένους. Οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές είναι σταθερά παρόντες σε αυτόν τον διάλογο και η κα Δήμητρα Λύχρου, Πρόεδρος της ΕΑΕΕ και Γενική Γραμματέας της ΕΑΔΕ, διατυπώνει ενδιαφέροντα συμπεράσματα, παρατηρήσεις αλλά και απορίες που προκύπτουν από την πρόσφατη ανακοίνωση της ΕΑΕΕ.

«Η συζήτηση για τα θέματα ασφάλισης υγείας και κόστους έχει ανοίξει με πρωτοβουλία της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης, μιας και είμαστε οι πρώτοι αποδέκτες της δυσφορίας των πελατών, εδώ και καιρό, καθώς η υπέρμετρη αύξηση των ασφαλιστρών οδηγεί στην έξοδο συνελπίς μακροχρόνια ασφαλισμένους, που αδυνατούν να διατηρήσουν τα ασφαλιστήριά τους σε μία ηλικία που τα καθιστά απαραίτητα.

Σύμφωνα με στοιχεία της ΕΑΕΕ, το ποσοστό ακυρώσεων των ατομικών και ομαδικών ασφαλίστρων κινείται στο 14%, είναι εξαιρετικά υψηλό, λαμβανομένης υπ' όψιν της κακής κατάστασης του δημοσίου συστήματος υγείας, και οφείλεται στη δυσκολία που αντιμετωπίζουν οι άνθρωποι να ανταποκριθούν στα αυξημένα ασφαλιστρα και να διατηρήσουν τα συμβόλαιά τους.

Σύμφωνα με όσα έχουμε αναφέρει στο Δελτίο Τύπου της 4/3/2024, αλλά και σε όλες τις κατ' ιδίαν αναφορές μας στους εμπλεκόμενους φορείς, οι κύριοι λόγοι που έχουν οδηγήσει στην κατάσταση που αντιμετωπίζουμε σήμερα είναι δύο.

Ο πρώτος λόγος είναι η **εναρμονισμένη πρακτική των Νοσηλευτικών Ιδρυμάτων**, που **χρεώνουν με διαφορετική τιμολόγηση** τους προσερχομένους, με ιδιωτικό ασφαλιστήριο υγείας, νοσηλεύομενους.

Έχουμε στοιχεία ότι η **χρέωση νοσηλείας στα συμβεβλημένα νοσηλευτικά ιδρύματα είναι κατά 50% υψηλότερη** στις περιπτώσεις που υπάρχει και δηλώνεται ασφαλιστήριο υγείας.

Κρίνουμε καλοπροαίρετα τη σχετική ανακοίνωση της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος, διατηρούμε την άπορία **γιατί αυτό το στοιχείο δεν αναφέρεται και δεν κατανοούμε γιατί προσπερνάται με ευκολία**. Για εμάς **θα ήταν το ισχυρότερο κίνητρο στην διαπραγμάτευση**, αφού αποδεικνύεται ότι υπάρχουν περιθώρια μείωσης του κόστους και ούτως ή άλλως παρέχεται στους ιδιώτες που νοσηλεύονται.

Η διευκρίνιση που παρέχεται για τη μεγάλη αύξηση των ασφαλιστρών, που είναι αποτέλεσμα της εκτίναξης του κόστους νοσηλείας, παραβλέπει το γεγονός ότι **εδράζεται στην ήδη υψηλή βάση υπολογισμού που είναι συμβατικά συμφωνημένη**.

Παράλληλα, η **μελέτη του ΙΟΒΕ που παρουσιάζεται δίνει στοιχεία μόνο για τις μακροχρόνιες ασφαλίσσεις**, ενώ γνωρίζουμε ότι οι Εταιρείες δεν σχηματίζουν αποθέματα

ανά προϊόν αλλά κατά κλάδο. Θα είναι, λοιπόν, χρήσιμο στη διευκρίνιση που παρέχεται **να αναλυθεί και το συνολικό αποτέλεσμα του κλάδου**, για να μη διατηρείται η αμφιβολία για τους λόγους της μεμονωμένης αναφοράς.

Η αναφορά ότι η ιδιωτική ασφάλιση είναι απλώς “διαχειριστής” των ασφαλιστρών υγείας, και μόνο συγκεντρώνει και πληρώνει το κόστος περιθαλψης, **μπορεί να προκαλέσει σύγχυση στον ασφαλισμένο**. Δεν υπάρχει κέρδος για την ασφαλιστική επιχείρηση που τον ασφαλίζει; Δεν πληρώνεται η ασφαλιστική εταιρεία για τις υπηρεσίες που παρέχει; Δεν απευθύνεται ο πελάτης στην ασφαλιστική εταιρεία, για να επωφεληθεί και ο ίδιος από την καλύτερη συμφωνία που θα διεκδικήσει η ασφαλιστική για το σύνολο των πελατών – ασφαλισμένων της;

Πώς, λοιπόν, είναι απλός “διαχειριστής”;

Πιστεύουμε ότι μία **συντονισμένη πίεση και επαναδιαπραγμάτευση των συμβάσεων** που υπογράφουν οι Εταιρείες, σεβόμενοι πάντοτε τις αρχές του υγιούς ανταγωνισμού που επικαλούνται, θα μπορούσε να βελτιώσει τη σημερινή κατάσταση και να φέρει αποτελέσματα. Άλλωστε, η μέχρι σήμερα διαπραγμάτευση που γίνεται από την κάθε Εταιρεία ξεχωριστά δεν έχουμε αντιληφθεί να έχει φέρει ιδιαίτερα ευνοϊκά αποτελέσματα σε καμία.

Ο δεύτερος λόγος, που αφορά τη **φορολόγηση των ασφαλιστρών με 15% και της αποζημίωσης με 24% ΦΠΑ**, είναι πράγματι σημαντικός λόγος επιβάρυνσης του ασφαλιστρου.

Έχουμε κατ'επανάληψη ζητήσει η Πολιτεία να αναθεωρήσει το νομοθέτημα που ισχύει εδώ και τρία χρόνια και συνδέει τον πληθωρισμό με τον σχετικό δείκτη του ΙΟΒΕ και να καταργήσει ή να μειώσει τους δύο φόρους που αναφέρουμε ανωτέρω και που πληρώνουν οι καταναλωτές και στα ασφαλιστρα και στην τυχόν νοσηλεία τους.

Δεν θα είναι “δώρο” στην ιδιωτική ασφάλιση η φορολογική ελάφρυνση αλλά άμεσο όφελος στο κράτος, που θα επωφεληθεί από τη μειωμένη δαπάνη στο ΕΣΥ και στον ΕΟΠΥΥ.

Σήμερα, που φαίνεται ότι η Πολιτεία ακούει και προσβλέπει στη συνεργασία με την Ιδιωτική Ασφάλιση, ίσως είναι καιρός να αφουγκραστεί και αυτό το πρόβλημα, που είναι πρόβλημα της κοινωνίας.

Δήμητρα Λύχρου, Πρόεδρος ΕΑΕΕ
Γεν. Γραμ. ΕΑΔΕ



15% έκπτωση σε νέα συμβόλαια κατοικίας

Επέλεξε το δικό σου πρόγραμμα ασφάλισης κατοικίας
κι επωφελήσου επιπλέον από μείωση στον ΕΝΦΙΑ.

Ισχύουν όροι και προϋποθέσεις.

ethnikiasfalistiki.gr



Γράφει ο Περικλής Πολυχρονίδης
Νομικός Σύμβουλος ΕΕΑΕ

ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ. ΕΠΙΔΙΚΑΣΗ ΧΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΙΚΑΝΟΠΟΙΗΣΗΣ ΛΟΓΩ ΗΘΙΚΗΣ ΒΛΑΒΗΣ ΥΠΕΡ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΑ ΛΟΓΩ ΥΠΕΡΒΑΣΗΣ ΠΡΟΒΛΕΠΟΜΕΝΗΣ ΠΡΟΘΕΣΜΙΑΣ ΠΡΟΣ ΑΠΑΝΤΗΣΗ ΕΠΙ ΣΥΓΚΕΚΡΙΜΕΝΗΣ ΚΑΤΑΓΓΕΛΙΑΣ ΤΟΥ (ΔΕΦΑΘ Α1483/2024).

Όλοι γινόμαστε συχνά δέκτες παραπόνων επαγγελματιών και γενικότερα πολιτών, οι οποίοι διαμαρτύρονται, διότι καίτοι έχουν προσφύγει με διάφορες καταγγελίες ενώπιον ανεξάρτητων αρχών, δεν έτυχαν της προστασίας, στην οποία απέβλεπαν, με την έννοια της υπερβολικής καθυστέρησης στην τοποθέτηση της ανεξάρτητης αρχής επί της υπόθεσής τους. Είναι αλήθεια ότι οι ανεξάρτητες αρχές αντιμετωπίζουν μεγάλο φόρτο εργασίας, που καθιστά δυσχερή την άμεση και ταχεία διαχείριση των υποθέσεων/καταγγελιών αρμοδιότητάς τους. Η ως άνω όμως αδυναμία τους δημιουργεί εύλογα ερωτήματα και κλονίζει την εμπιστοσύνη των πολιτών ως προς τη δυνατότητα των ανεξάρτητων αρχών να επιτελούν το σκοπό για τον οποίον έχουν συσταθεί κατά τρόπο αποτελεσματικό, με γνώμονα την τήρηση της νομιμότητας και την έγκαιρη προστασία των δικαιωμάτων των πολιτών. Πρόσφατη νομολογία του Διοικητικού Εφετείου Αθηνών έρχεται να υπενθυμίσει ότι ακόμη και οι ανεξάρτητες αρχές δεν τυγχάνουν στο απυρόβλητο και δεν είναι άμοιρες ευθυνών.

Σύμφωνα με την υπ' αριθμ. **A1483/2024** απόφαση του 4^{ου} Τμήματος του Διοικητικού Εφετείου Αθηνών, όπως συνάγεται από τον συνδυασμό των ανωτέρω ισχυουσών κατά τον κρίσιμο χρόνο διατάξεων των νόμων 2296/1995, 2837/2000 και

3373/2005, η Επιτροπή Ανταγωνισμού, ως εκ της φύσης και του έργου της, έχει ευρεία ευχέρεια να καθορίζει την προτεραιότητα των υποθέσεων που εκκρεμούν ενώπιόν της και να διαθέτει για καθεμία τον χρόνο που εκτιμά αναγκαίο. Την ευχέρειά της όμως αυτή, λόγω της ιδιαίτερης σημασίας της, οφείλει να την ασκεί με τρόπο συστηματικό και διαφανή, αξιολογώντας και συγκρίνοντας προς τούτο τις εκκρεμείς υποθέσεις βάσει πρόσφορων κριτηρίων, αναγομένων στην σοβαρότητα, την πολυπλοκότητα, τον επείγοντα χαρακτήρα τους κ.λπ. Ενόψει αυτών, **η σχετική διάταξη κατά την οποία η Επιτροπή «υποχρεούται να εκδώσει απόφαση» μέσα σε ορισμένη προθεσμία από την υποβολή της σχετικής καταγγελίας,** και μάλιστα δεν καθιερώνει την προθεσμία αυτή ως αποκλειστική για την έκδοση οριστικής απόφασης επί της οικείας υπόθεσης, ούτε καθιστά μετά ταύτα την Επιτροπή κατά χρόνο αναρμόδια, σύμφωνα, άλλωστε, και με την γενική αρχή περί του ενδεικτικού, κατ' αρχάς, χαρακτήρα των προθεσμιών που τάσσονται από τον νόμο προς την Διοίκηση, **έχει όμως την έννοια,** εν όψει και της χαρακτηριστικής αυστηρότητας στην διατύπωσή της (εξάμηνη προθεσμία που μπορεί να παραταθεί «σε εξαιρετικές περιπτώσεις και όταν η υπόθεση χρήζει περαιτέρω έρευνας» μέχρι δύο μήνες), **ότι η Επιτροπή Ανταγωνισμού οφείλει σε κάθε περίπτωση να τοποθετηθεί επί της συγκεκριμένης καταγγελίας μέσα στις πιο πάνω προθεσμίες είτε εκφέροντας οριστική κρίση, είτε παραγγέλλοντας, με προδικαστική απόφαση, περαιτέρω έρευνα ή συμπλήρωση στοιχείων, είτε, εφόσον δεν είναι ώριμη να αποφανθεί επί της ουσίας, εκδίδοντας, πάντως, και στην περίπτωση αυτή εμπροθέσμως πράξη και καθορίζοντας αιτιολογημένα, κατά τα προεκτεθέντα, τα της προτεραιότητας και της πορείας της υπόθεσης ενώπιόν της. Στην αντίθετη περίπτωση, με την άπρακτη παρέλευση των πιο πάνω προθεσμιών, στοιχειοθετείται, κατά την έννοια των ανωτέρω διατάξεων, παράλειψη οφειλομένης ενεργείας της,** προσβλητή επί ακυρώσει με προσφυγή ενώπιον του αρμόδιου διοικητικού εφετείου.

Από την συνδυασμένη εξάλλου ερμηνεία των ως άνω διατάξεων προς τις διατάξεις περί αστικής ευθύνης του Δημοσίου και των ν.π.δ.δ., συνάγεται ότι **από την υπέρβαση της προβλεπόμενης προθεσμίας, εντός της οποίας η Επιτροπή Ανταγωνισμού οφείλει να τοποθετηθεί επί**



η

... δική σας βοήθεια



10.20.40

215 500 70 70 - 211 10 17000



ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΑΛΛΗΛΟΓΡΑΦΙΑΣ
Αγνώστων Ηρώων 101 | Νέα Ιωνία 142 31
www.extra.com.gr



συγκεκριμένης καταγγελίας, θεμελιώνεται ευθύνη της Επιτροπής Ανταγωνισμού προς αποζημίωση, κατά τα άρθρα 105 και 106 του Εισ.Ν.Α.Κ., αν συντρέχουν και οι λοιπές προϋποθέσεις που είναι η πρόκληση ζημίας και ο αιτιώδης σύνδεσμος μεταξύ αυτής και της πιο πάνω παράνομης παράλειψης, ενώ το Δικαστήριο δύναται να επιδικάσει και εύλογη αποζημίωση λόγω ηθικής βλάβης.

Στην προκείμενη περίπτωση κρίθηκε ότι η Επιτροπή Ανταγωνισμού όφειλε να τοποθετηθεί επί καταγγελίας εντός της εξάμηνης προθεσμίας της προαναφερόμενης διάταξης, η οποία εκκινούσε όχι από την ημερομηνία υποβολής της καταγγελίας, αλλά από την ημερομηνία που φέρει έγγραφο, με το οποίο ο εκκαλών δήλωσε ότι εμμένει στην καταγγελία του, καθώς και ότι ζητεί να μην τεθεί αυτή στο αρχείο, αλλά να προσδιοριστεί ημερομηνία συζήτησής της στην Επιτροπή Ανταγωνισμού. Με βάση τα παραπάνω και με δεδομένο ότι η εφεσίβλητη Επιτροπή, έως την παρέλευση της προθεσμίας των έξι (6) μηνών δεν είχε εκδώσει σχετική απόφαση, είτε εκφέροντας οριστική κρίση, είτε παραγγέλλοντας, με προδικαστική απόφαση, περαιτέρω έρευνα ή συμπλήρωση στοιχείων, είτε, εφ' όσον δεν ήταν ώριμη να αποφανθεί επί της ουσίας, εκδίδοντας, πάντως, και στην περίπτωση αυτή, εμπροθέσμως πράξη και καθορίζοντας αιτιολογημένα, κατά τα προεκτεθέντα, τα της προτεραιότητας και της πορείας της υποθέσεως ενώπιόν της, το Δικαστήριο **έκρινε ότι χώρησε παράνομη παράλειψη οφειλομένης ενεργείας της Επιτροπής Ανταγωνισμού** κατά την έννοια των άρθρων 105 και 106 του Εισ.Ν.Α.Κ. Δέχθηκε επίσης ότι **ένεκα της ανωτέρω παράνομης παράλειψης οφειλομένης ενεργείας προκλήθηκε σε αυτόν ηθική βλάβη**, η οποία σε τέτοιες περιπτώσεις **συνίσταται τόσο στην ψυχική ταλαιπωρία και στην αβεβαιότητα που υπέστη κατά την διάρκεια της όλης διαδικασίας, όσο και στην αγωνία για την έκβαση της υπόθεσής του, αλλά και στην προσβολή της προσωπικότητάς του και της φήμης-κύρους του ως επιχειρηματία, όπως και στην έλλειψη αποτελεσματικής παροχής έννομης προστασίας στο πρόσωπό του, με την ιδιότητά του αυτή. Το τελευταίο τούτο συντρέχει, ιδίως, διότι στερήθηκε, παρά τον νόμο, του δικαιώματός του να εξετασθούν εγκαίρως από τα όργανα της Επιτροπής**

Ανταγωνισμού τα καταγγελλόμενα από αυτόν, τα οποία, σε κάθε περίπτωση, θίγουν τα έννομα συμφέροντά του ως επιχειρηματία, διότι δεν εκδόθηκε εντός του απαιτούμενου από τον νόμο χρόνου, σχετική απόφαση, με την οποία να περιλαμβάνεται κρίση αρμοδίως για την βασιμότητα ή μη τούτων και για την επιβολή ή μη των απαραίτητων διοικητικών κυρώσεων και μέτρων, ώστε να μην επαναληφθούν στο μέλλον τυχόν παραβάσεις. Εξάλλου, η βλάβη αυτή τελεί σε αιτιώδη σύνδεσμο με την κατά τα προαναφερόμενα παράνομη παράλειψη, διότι, κατά τα διδάγματα της κοινής πείρας, η παράλειψη αυτή είναι επαρκώς ικανή (πρόσφορη), κατά την συνήθη πορεία των πραγμάτων, να επιφέρει τέτοια ηθική βλάβη. Λαμβάνοντας δε υπόψιν το είδος της ηθικής βλάβης που υπέστη ο καταγγέλλων και τις ειδικές περιστάσεις της υπόθεσης και δη, το χρονικό διάστημα που μεσολάβησε από την εκπνοή της προθεσμίας απόφασης των οργάνων της Επιτροπής επί των καταγγελλομένων, συνεκτιμωμένου και του ότι σχετική απόφαση εκδόθηκε τελικώς, αλλά και την προσωπική κατάσταση του επιχειρηματία, και με βάση τους κανόνες της κοινής πείρας και λογικής, κρίθηκε ότι πρέπει να αναγνωρισθεί η υποχρέωση της Επιτροπής να καταβάλει στον καταγγέλοντα ως εύλογη αποζημίωση το ποσό των 150.000 ευρώ.



Μαζί, σε μια νέα εποχή ανάπτυξης



Αξιοπιστία | Ήθος | Φερεγγυότητα | Τεχνογνωσία

Η ΟΡΙΖΩΝ 1964 Α.Α.Ε.Ζ, αποτελεί καθολική διάδοχο και φυσική συνέχεια της ΟΡΙΖΩΝ Α.Ε.Γ.Α, μια αμιγώς Ελληνική εταιρία με σημαντική παρουσία στον χώρο των ασφαλίσεων από το 1964, που συγκαταλέγεται ανάμεσα στις παραδοσιακότερες και οικονομικά σταθερότερες δυνάμεις της Ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. Με σταθερή διοίκηση, ευέλικτη στρατηγική και σταθερά υψηλή κεφαλαιακή επάρκεια, όραμα μας είναι να προσφέρουμε αξιόπιστες & πελατοκεντρικές ασφαλιστικές λύσεις υψηλής ποιότητας, απόλυτα εναρμονισμένες στο σύγχρονο μεταβαλλόμενο & απαιτητικό περιβάλλον.

orizonins.gr

 **ΟΡΙΖΩΝ**
Ασφαλιστική Εταιρεία 1964





«Στο πλαίσιο της παροχής δυνατότητας στις διαφημιζόμενες Ασφαλιστικές Εταιρείες στο Διασφαλίζω, της συμμετοχής με θέμα της επιλογής τους, η Eurolife FFH, μας παρουσιάζει το καινοτόμο της πρόγραμμα Συνδυαστικών Εκπτώσεων EurolifeSYN+. Με αυτόν τον τρόπο, η Εταιρεία τηρεί τη δέσμευσή της, να επενδύει συνεχώς σε νέες προτάσεις και ασφαλιστικές λύσεις και βρίσκεται έμπρακτα στο πλευρό των ασφαλισμένων.»

Η Eurolife FFH έχει σχεδιάσει το καινοτόμο πρόγραμμα **EurolifeSYN+** με στόχο να προσφέρει στους ασφαλισμένους της **σημαντικές εκπτώσεις** ανάλογα με τον αριθμό των ασφαλιστηρίων συμβολαίων που έχουν στην κατοχή τους. Πιο συγκεκριμένα, έχουν έκπτωση **στο 2^ο και κάθε επιπλέον ασφαλιστήριο συμβόλαιο** που αγοράζουν, σε επιλεγμένες κατηγορίες ασφάλισης. Με αυτόν τον τρόπο, **όσο περισσότερες ασφαλιστικές ανάγκες καλύπτουν τόσο μεγαλύτερη έκπτωση αποκτούν** στα ασφάλιστρά τους. Η Eurolife FFH επιστρέφει αξία στους ανθρώπους που την εμπιστεύονται και τους παρέχει **όφελος και κίνητρο** για να επιλέγουν διαφορετικά ασφαλιστικά προγράμματα, ενθαρρύνοντάς τους να εξασφαλίζουν ακόμη πιο ολοκληρωμένη προστασία και κάλυψη.

Οι εκπτώσεις που προσφέρει το πρόγραμμα **EurolifeSYN+** ισχύουν σε επιλεγμένα προϊόντα στην ασφάλιση οχήματος, κατοικίας, υγείας, online συναλλαγών, προσωπικών αντικειμένων και κατοικιδίων. Επιπροσθέτως, λειτουργούν κλιμακωτά και από δύο ενεργά συμβόλαια και πάνω. Πιο συγκεκριμένα:

- Το 1^ο συμβόλαιο δεν συνεπάγεται την εφαρμογή έκπτωσης ασφάλιστρων
- Το 2^ο συμβόλαιο αποκτά 5% έκπτωση στα ασφάλιστρα
- Το 3^ο συμβόλαιο αποκτά 10% έκπτωση στα

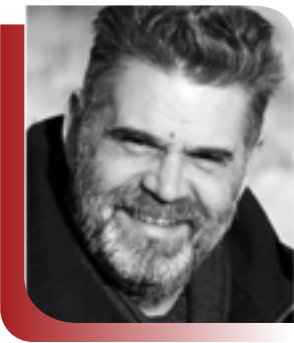
- ασφάλιστρα
- Το 4^ο συμβόλαιο αποκτά 15% έκπτωση

Για κάθε επιπλέον συμβόλαιο, εφαρμόζεται έκπτωση 15% (εκτός από τα ασφαλιστικά προγράμματα υγείας ή αυτοκινήτου, για τα οποία εφαρμόζεται σε κάθε περίπτωση έκπτωση 5%). Η έκπτωση στην αγορά κάθε συμβολαίου ισχύει με την προϋπόθεση ότι είναι σε ισχύ τα προηγούμενα και εφαρμόζεται σύμφωνα με τη χρονολογική σειρά αγοράς του εκάστοτε συμβολαίου.

Το πρόγραμμα **EurolifeSYN+** απευθύνεται σε **νέους και υφιστάμενους πελάτες**. Οι κάτοχοι ασφαλιστικών προϊόντων που συμμετέχουν στο πρόγραμμα, θα έχουν την αντίστοιχη έκπτωση στην ανανέωση του ασφαλιστικού τους συμβολαίου.

Η Eurolife FFH τηρεί τη δέσμευσή της να επενδύει συνεχώς σε ασφαλιστικές προτάσεις και λύσεις και ενθαρρύνει τους ανθρώπους ώστε να καταφέρνουν περισσότερα καθημερινά. Με το πρόγραμμα συνδυαστικών εκπτώσεων **EurolifeSYN+**, βρίσκεται έμπρακτα στο πλευρό τους για να επιστρέψει έμπρακτα την εμπιστοσύνη και την προτίμησή τους και να ανταποκριθεί στις σύγχρονες ανάγκες τους. Μάθετε περισσότερα για το πρόγραμμα συνδυαστικών εκπτώσεων **EurolifeSYN+** της **Eurolife FFH** στο <https://www.eurolife.gr/el-GR/eurolifesyn/> ή επικοινωνήστε με τον ασφαλιστικό σας σύμβουλο.





Νίκος Λάμπρου
Φοροτεχνικός Σύμβουλος ΕΕΑΕ

ΑΝΑΚΕΦΑΛΑΙΩΣΗ ΣΕ ΔΙΑΦΟΡΑ ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΑ ΖΗΤΗΜΑΤΑ ΤΩΝ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΟΥΝΤΩΝ

POS-IRIS

Οι ασφαλιστές είναι πρόσωπα που διαμεσολαβούν στις ασφάλειες και ως εκ τούτου δεν έχουν υποχρέωση έκδοσης παραστατικών χονδρική ή λιανικής πώλησης. Τα παραστατικά εκδίδονται από τις ασφαλιστικές εταιρείες και ο συναλλασσόμενος είναι ο πελάτης τους. Οι διαμεσολαβούντες που δεν εισπράττουν από τους πελάτες (χονδρικής ή λιανικής), για λογαριασμό πάντα των ασφαλιστικών εταιρειών ΔΕΝ έχουν καμία υποχρέωση προμήθειας μηχανισμού POS ή διασύνδεσης του επαγγελματικού τους λογαριασμού με το σύστημα IRIS. Στην περίπτωση που για οποιονδήποτε λόγο εισπράττουν ασφάλιστρα, για λογαριασμό των ασφαλιστικών εταιρειών, από πελάτες λιανικής B2C, δημιουργείται η υποχρέωση προμήθειας POS και διασύνδεσης με το σύστημα IPIΣ, για να παρέχεται αυτή η ευχέρεια στον πελάτη. Στην συγκεκριμένη περίπτωση όμως έχει δημιουργηθεί το παρακάτω πρόβλημα που η διοίκηση πρέπει να λύσει. Οι δηλωμένοι επαγγελματικοί λογαριασμοί των διαμεσολαβούντων δεν χαρακτηρίζονται ως λογαριασμοί που μετέχουν στο αφορολόγητο των φυσικών προσώπων και έτσι χάνεται το ποσό των ασφαλιστρών των πελατών από το χτίσιμο του. Τέλος να αναφέρουμε ότι ακριβώς επειδή οι διαμεσολαβούντες δεν εκδίδουν παραστατικά δεν έχουν καμία απολύτως υποχρέωση διασύνδεση μηχανών-μηχανισμών-ERP (αφού δεν διαθέτουν) με τα εν λόγω συστήματα.

ΤΕΚΜΑΡΤΟ ΕΙΣΟΔΗΜΑ

Με βάση τις διατάξεις του νέου νόμου για τον προσδιορισμό του τεκμαρτού εισοδήματος των φυσικών προσώπων -επιτηδευματιών, οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές απαλλάσσονται, μόνο εάν και εφόσον συνεργάζονται με μέχρι 2 ασφαλιστικές επιχειρήσεις. Ασφαλιστικές επιχειρήσεις από τον νόμο θεωρούνται οι ασφαλιστικές εταιρείες και σε καμία περίπτωση οι άλλοι διαμεσολαβούντες με τους οποίους είναι και αυτοί συμβαλλόμενοι και παίρνουν προμήθειες. Εάν έστω και ένας πράκτορας ή μεσίτης μας δίνει προμήθειες, ασχέτως του αριθμού των ασφαλιστικών, η απαλλαγή αυτή δεν ισχύει. Εδώ χρειάζεται νομοθετική ρύθμιση επειγόντως. Να μην ξεχάσουμε ότι τεκμαρτός προσδιορισμός εισοδήματος υπάρχει και για τα μονοπρόσωπα νομικά πρόσωπα (ΕΠΕ-ΙΚΕ ΚΛΠ). Αυτό σημαίνει ότι σε κάποια στιγμή η ΑΑΔΕ, θα επανέλθει με τεκμαρτό προσδιορισμό εισοδήματος και επιβολή περαιτέρω φόρου και σε όλα εκείνα τα πρόσωπα που παρόλο δεν έχουν επάγγελμα συμμετέχουν σε μονοπρόσωπα νομικά πρόσωπα.

ΜΕΛΗ ΔΣ Η ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΤΕΣ ΕΠΕ ΠΟΥ ΠΑΙΡΝΟΥΝ ΜΙΣΘΟ

Να υπενθυμίσουμε ότι όλα αυτά τα πρόσωπα που αμείβονται με μισθό από τις εταιρείες, αυτόματα εντάσσονται στην δεύτερη ασφαλιστική κατηγορία (285,87 €) και με αυτή την παραδοχή γίνεται και η εκκαθάριση των εισφορών τους κάθε επόμενη χρονιά μετά την υποβολή της δήλωσης φορολογίας εισοδήματος.



ΧΑΡΗΣ ΑΛΕΞΟΠΟΥΛΟΣ – ΤΟΝΙΑ ΚΟΥΦΟΠΟΥΛΟΥ: ΣΤΗΝ ΕΙΟΡΑ ΛΑΜΒΑΝΟΥΝ ΠΟΛΥ ΣΟΒΑΡΑ ΥΠΟΨΗ ΤΙΣ ΕΝΕΡΓΕΙΕΣ ΚΑΙ ΘΕΣΕΙΣ ΤΟΥ BIPAR

(Αναδημοσίευση από το περιοδικό Ασφαλιστική Αγορά)

Τα Μέλη της Επιτροπής Ευρωπαϊκών Υποθέσεων της Ένωσης Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών Ελλάδος (ΕΑΔΕ), κα Τόνια Κουφοπούλου, Γενική Γραμματέας του Συλλόγου Ασφαλιστικών Πρακτόρων Νομού Αττικής (ΣΠΑΤΕ), και κ. Χάρης Αλεξόπουλος, Αντιπρόεδρος της Ένωσης Επαγγελματιών Ασφαλιστών Ελλάδος (ΕΕΑΕ), ανταποκρίθηκαν στην πρόταση - πρόσκληση που τους απευθύνανε: **στο κείμενο που ακολουθεί “μοιράζονται” μαζί μας και με τους αναγνώστες της «α.α.» εντυπώσεις και ειδήσεις από τη συμμετοχή τους στη Γενική Συνέλευση του BIPAR, που έλαβε χώρα στη Βαρσοβία, το διάστημα 19-21/6/2024.**

Η Ένωση Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών Ελλάδος (ΕΑΔΕ), που είναι το μοναδικό εγγεγραμμένο μέλος στο BIPAR από τη χώρα μας και εξουσιοδοτείται να “συνομιλεί” μαζί του, σύστησε μια ειδική Επιτροπή, την Επιτροπή Ευρωπαϊκών Υποθέσεων ή Επιτροπή BIPAR (**BIPAR Commission**), με **πολλαπλούς στόχους**, όπως, μεταξύ άλλων: την καλύτερη και αποτελεσματικότερη επικοινωνία την πληρέστερη ενημέρωση επί των θεμάτων της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης, που μας απασχολούν πανευρωπαϊκά· την ενεργό συμμετοχή μας στις εξελίξεις στον χώρο και την αλληλεπίδραση σε θέματα και προβλήματα που άπτονται της δικής μας αγοράς και υποστηρίζονται από το BIPAR.

Σε αυτό το πλαίσιο, η ΕΑΔΕ ενέκρινε και υποστήριξε τη συμμετοχή μας, ως μέλη της Επιτροπής, στη Γενική Συνέλευση του BIPAR και, παράλληλα, το ΕΕΑ στήριξε και πάλι την απόφαση αυτή. Τα **θέματα** που θα συζητούνταν ήταν **πολλά και κρίσιμα**, για τα οποία είχαμε κάνει μια καλή προετοιμασία, μελετώντας, όσο καλύτερα μπορούσαμε, τον τεράστιο όγκο ενημερώσεων που δεχόμαστε, σε καθημερινή σχεδόν βάση, από την έδρα της Ευρωπαϊκής μας Ομοσπονδίας.

Θέλοντας να σας μεταφέρουμε την εμπειρία μας και το “κλίμα” της συμμετοχής μας, θα λέγαμε αρχικά ότι ήταν **απολύτως εποικοδομητική** και μπορούμε να πούμε **επιτυχημένη**. Οι Ευρωπαίοι συνάδελφοί μας “αγκάλιασαν” και ήταν πολύ φιλικό μαζί μας. Γνωριστήκαμε ή επανασυστηθήκαμε με συναδέλφους από όλη την Ευρώπη και όχι μόνο. Ενδεικτικά αναφέρουμε την εξαιρετική επαφή με τους συναδέλφους από το Ισραήλ, τη Μάλτα, την Ελβετία, την Ισπανία, την Ιταλία, την Αγγλία, την Ιρλανδία, τη Γαλλία και, φυσικά, το Βέλγιο (όπου και η έδρα της Ομοσπονδίας).

Συμμετείχαμε στην Επιτροπή Πρακτόρων, η οποία λάμβανε



χώρα την ίδια ακριβώς ώρα με την Επιτροπή Μεσιτών (τα θέματα που συζητήθηκαν εκεί μας γνωστοποιήθηκαν με γραπτή ενημέρωση).

Η **Επιτροπή Πρακτόρων** ασχολήθηκε με τέσσερα θέματα που είχαν τεθεί νωρίτερα από εθνικές ενώσεις. Η γνωριμία μας με τη συνάδελφό μας από την Κύπρο ήταν μια ευκαιρία να ενημερωθούμε καλύτερα για την κυπριακή ασφαλιστική αγορά. Στην παρουσίαση που έκανε με θέμα τη διαρκή επαγγελματική ανάπτυξη των πρακτόρων, μέσα από υποχρεωτικές εκπαιδεύσεις, και τη σημαντικότητα του επαγγέλματός μας, καθώς και στη συζήτηση που ακολούθησε, αντιληφθήκαμε ότι, **στις περισσότερες χώρες, υπάρχει η υποχρεωτική παρακολούθηση, αλλά όχι υποχρεωτικές εξετάσεις επαναπιστοποίησης και, επίσης, διαφέρουν οι ώρες επανεκπαίδευσης.**

Στην **Κύπρο**, για παράδειγμα, έχουν 13 ώρες βασικής υποχρεωτικής εκπαίδευσης και 2 ώρες ανά εταιρεία για προϊοντική εκπαίδευση. Οι πλεονάζουσες ώρες μπορούν να μεταφερθούν σε επόμενη χρονιά. Πολύ σημαντικό είναι ότι, μέσω του Συλλόγου τους, διατίθεται στα μέλη μια πλατφόρμα, όπου μπορούν να εκπαιδευτούν και να εκπληρώνουν την υποχρέωση διαρκούς επανεκπαίδευσης. Με την Κύπρια συνάδελφο, κα **Μαρία Καπαρή**, συμφωνήσαμε ότι θα έρθουμε σε επαφή για περαιτέρω συνομιλίες και τις εξηγήσαμε τη διάρθρωση της εκπροσώπησης της Διαμεσολάβησης στην Ελλάδα μέσω ΕΑΔΕ και τον ρόλο των Σωματείων που την απαρτίζουν.

Στην ίδια Επιτροπή αναπτύχθηκε, από την **αντιπροσωπία του Λουξεμβούργου, μια μελέτη - έρευνα, αναφορικά με την ανάληψη χαρτοφυλακίων συνταξιοδοτούμενων πρακτόρων, από agency companies**, όπου στο μεταβατικό στάδιο οι πράκτορες γίνονται υπάλληλοι, τρόπον τινά, αυτών των εταιρειών. Καθώς το περίγραμμα ήταν αρκετά ασαφές, **τέθηκαν πολλά ερωτήματα από όλους μας**, όπως: γιατί μια τέτοια εταιρεία να αναλάβει τα χαρτοφυλάκια, με τι όφελος για τον πράκτορα, σε ποια ηλικία προβλέπεται να γίνεται κάτι τέτοιο, τη συνάφεια με το συνταξιοδοτικό τους σύστημα κ.λπ. Δεν λάβαμε ικανοποιητικές απαντήσεις, αλλά **δεσμεύτηκαν ότι θα επανέλθουν με περισσότερη σαφήνεια** και στοιχεία. Σε αυτό το σημείο, δηλώθηκε ότι **πράκτορες που λειτουργούν στην Ελβετία έχουν ένα υβριδικό σύστημα, με μισθό και προμήθειες**, με την ασφαλιστική που συνεργάζονται.

Στη συνέχεια, η **αντιπροσωπία της Ιταλίας** έθεσε δύο ερωτήματα, στα οποία απαντήσαμε ήδη γραπτώς, όπως μάς ζητήθηκε. Αναφέρονταν σε μια **υποχρεωτική πλατφόρμα** στη γείτονα χώρα, που επιτρέπει στους καταναλωτές να ελέγχουν **ποιες ασφαλιστικές εταιρείες προσφέρουν τις καλύτερες συνθήκες για τα ασφαλιστήρια συμβόλαια αυτοκινήτων, και αν είναι υποχρεωμένοι οι ασφαλιστικοί πράκτορες από τη Ρυθμιστική Αρχή να χρησιμοποιούν αυτό το εργαλείο** και να ενημερώνουν τους πελάτες τους για το αποτέλεσμα της αναζήτησής τους, πριν από τη σύναψη ενός

συμβολαίου αυτοκινήτου. **Οι περισσότερες χώρες δήλωσαν ότι δεν υπάρχει τέτοια πλατφόρμα και υποχρεωτικότητα των πρακτόρων.**

Πέραν των Επιτροπών, το πρόγραμμα της ΓΣ, τόσο την ίδια ημέρα όσο και την επόμενη, προχώρησε με σημαντικές ομιλίες και παρουσιάσεις. Επισημαίνουμε ότι στη ΓΣ είχαμε και ελληνική συμμετοχή στους ομιλητές, τον **κ. Χρήστο Αδαμαντιάδη**, με θέμα «The new risk imperative», με την ιδιότητα του CEO Marsh McLennan Europe. Η ομιλία του ήταν βασισμένη σε μελέτες που έχουν πραγματοποιηθεί σχετικά με το Risk Analysis και τους νέους κινδύνους που αντιμετωπίζει η σύγχρονη κοινωνία και οικονομία. Συνομιλήσαμε μαζί του, χάρηκε ιδιαίτερα για τη συμμετοχή μας και ανέφερε ότι **παρακολουθεί την προσπάθεια των Ελλήνων Διαμεσολαβητών για συμπόρευση!**

Τα πρακτικά ζητήματα της ΓΣ, όπως οι ψηφοφορίες, οι εγκρίσεις ισολογισμών και προϋπολογισμών και η απαλλαγή του προηγούμενου ΔΣ και των επιτροπών, η παρουσίαση του Business Plan της επόμενης χρονιάς, καθώς και οι παρουσιάσεις του νέου ΔΣ και των μελών των επιτροπών, ολοκληρώθηκαν την τελευταία ημέρα με απόλυτη επιτυχία.

Σε αυτό το σημείο θα θέλαμε να αναφερθούμε στις **ομιλίες** που έλαβαν χώρα κατά τη διάρκεια της ΓΣ, και έγιναν από εκπροσώπους Εταιρειών, Οργανισμών και Θεσμικών Οργάνων της αγοράς μας, όπως οι: EIOPA, FMSA, IOSCO, EURALIA, AGEA, DG FISMA. Μεταξύ άλλων, αναλύθηκαν τα ακόλουθα θέματα:

- **Οι προκλήσεις που αντιμετωπίζουμε στο πλαίσιο του μακροοικονομικού περιβάλλοντος.**
- **Νέο Ευρωκοινοβούλιο και νέα Επιτροπή (Commission),** επικείμενες αλλαγές. Η σημασία όσων προσώπων παρέμειναν και των νέων που εισέρχονται στα αρμόδια όργανα και **πώς αυτό θα επηρεάσει την επόμενη ημέρα στην ΕΕ, αλλά και την αγορά μας.**
- **Αυξανόμενη διασυνοριακή εργασία και αλληλεπίδραση με τρίτες χώρες.** Το ζήτημα αντιμετωπίζεται πολύ σοβαρά από θεσμούς και αντασφαλιστικούς οργανισμούς, αλλά και με αυξημένους κρατικούς ελέγχους, ιδιαίτερα σε οικονομικό και φορολογικό επίπεδο.
- **Η ανάγκη για αυξημένη προστασία και αντιμετώπιση των κενών προστασίας,** στο συνταξιοδοτικό, τον κυβερνοχώρο και τις φυσικές καταστροφές.
- **Επιτάχυνση τεχνολογικών αναβαθμίσεων,** καθετοποίηση κανονισμών, αντιμετώπιση προβλημάτων πόλωσης κ.λπ.

Ο Executive Director της **EIOPA** (European Insurance and Occupational Pensions Authority), κ. **Fausto Parente**, παρουσίασε θέμα με τίτλο: «EIOPA's current and future agenda aspects for intermediaries» και αναλύθηκαν επιμέρους τομείς, όπως η βιωσιμότητα, ο ψηφιακός μετασχηματισμός, η εποπτεία, η σταθερότητα, η διακυβέρνηση κ.λπ. **Υπάρχουν διαφορές, αλλά είναι επιλύσιμες,** ανέφερε και, μεταξύ άλλων, τόνισε ότι **η χρήση της AI θα βοηθήσει τις εποπτικές αρχές σε πιο ορθές αποφάσεις,** στηριζόμενες στη χρήση clusters, ώστε να έχουμε valued final products, καλύτερα εποπτευόμενα και πιο ασφαλή για τον καταναλωτή. Η αίσθησή μας είναι ότι **στην EIOPA λαμβάνουν πολύ σοβαρά υπόψη τις ενέργειες και θέσεις του BIPAR,** προσπαθώντας να κρατήσουν ισορροπίες μεταξύ των πολλών και διαφορετικών πιέσεων που δέχονται (πολιτικές, κοινωνικές, συντεχνιακές κ.ο.κ.).

Ιδιαίτερα για τις εξελίξεις αναφορικά με τη **RIS και την IDD (επικείμενη αναθεώρηση)** μίλησε ο κ. **Nico Spiegel**, με την ιδιότητα του Legal Officer DG FISMA [European Commission Directorate-General (DG) for Financial Stability, Financial Services and Capital Markets Union]. Το Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο, το Ευρωπαϊκό Συμβούλιο και η Επιτροπή υιοθέτησαν τον περασμένο Μάιο, μετά από διεργασίες που διήρκεσαν τρία χρόνια, την πρόταση να εμπλακούν σε τριμερείς

διαπραγματεύσεις. **Το βασικό πρόβλημα** εξακολουθεί να είναι **η χαμηλή εμπιστοσύνη των καταναλωτών απέναντι στις επενδυτικές συμβουλές και στο αν αυτές γίνονται για το συμφέρον τους...**! Επίσης, απασχολεί έντονα και το πολύ χαμηλότερο επίπεδο επενδύσεων των Ευρωπαίων σε σχέση με τους Αμερικανούς.

Κάνοντας μια γενικότερη ανασκόπηση της στόχευσης της ΕΕ περί διαφανούς, εύληπτης και εύκολης πρόσβασης των επενδυτών στην κεφαλαιαγορά, θα πρέπει να **είμαστε προετοιμασμένοι για αλλαγές στη δομή και διατύπωση των PRIIPs,** την ανάλυση εξόδων και γενικά των χρεώσεων στον επενδυτή, αλλά και για τη **δημιουργία προϊόντων που δεν παρουσιάζουν μεγάλο επενδυτικό κίνδυνο.**

Μεγάλη βαρύτητα δίνεται στη **διαφάνεια** και την **ψηφιοποίηση.** Υπάρχει πρόθεση **η εποπτεύουσα αρχή να έχει πρόσβαση σε στοιχεία που θα δίνουν οι καταναλωτές για τις επενδύσεις τους,** προκειμένου να μπορεί να αξιολογήσει την αποδοτικότητα, τις χρεώσεις και την αξιοπιστία του προϊόντος-σε αυτή τη διαδικασία θα βοηθήσει η ψηφιοποίηση (digitalization).

Για το ζήτημα των προμηθειών πώλησης επενδυτικών προϊόντων, μέχρι στιγμής δεν έχει απαγορευτεί η καταβολή τους στους διαμεσολαβούντες, αρκεί η παροχή συμβουλευτικής υπηρεσίας **να μη χαρακτηρίζεται από τον διαμεσολαβητή ως «ανεξάρτητη».** Ο όρος «ανεξάρτητη» φαίνεται ότι μπορεί να λειτουργήσει κατά τρόπο που να "παρασύρει" τον υποψήφιο πελάτη-επενδυτή, ώστε να λάβει μια επενδυτική απόφαση.

Το Value For Money για τον τελικό καταναλωτή - επενδυτή είναι απόλυτος στόχος και στοίχημα για την ΕΕ, πάντα με γνώμονα την ενίσχυση της συμμετοχής των καταναλωτών σε επενδυτικά προϊόντα. Για την επίτευξή του συζητούνται πολλά μέτρα που πρέπει να ληφθούν σε επίπεδο προστασίας καταναλωτή, μέσω ελεγχόμενου marketing προϊόντων, προειδοποιήσεων για επενδύσεις αυξημένου ρίσκου, δημοσίευσης των εξόδων διαχείρισης και λοιπών εξόδων της επένδυσης σε ετήσια βάση, εισαγωγής συγκεκριμένης ενιαίας ορολογίας, που θα είναι κατανοητή στον καταναλωτή. **Συζητείται να προβλεφθεί ακόμα και ο τρόπος προβολής των προϊόντων μέσω media influencers!**

Είναι ιδιαίτερα σημαντικό, σε αυτό το σημείο, να τονίσουμε ότι ο Διευθυντής του BIPAR, κ. **Nic De Maesschalck**, και οι συνεργάτες του ήταν εξαιρετικοί και ουσιαστικοί με διαρκείς παρεμβάσεις, κατάθεση τεκμηριωμένων απόψεων και διάλογο με τους μετουςομιλητές (ειδικά της EIOPA και DG FISMA), αντικρούοντας διάφορα σημεία των λόγων τους ή τοποθετώντας τα σε πιο σωστή βάση και αναδεικνύοντας τις απόψεις/θέσεις του BIPAR για την προστασία των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών. Αυτό μας κάνει να αισθανόμαστε πιο ασφαλείς, όσον αφορά την εκπροσώπησή μας πανευρωπαϊκά.

Κλείνοντας, είναι σκόπιμο να αναφέρουμε ότι **η συμμετοχή των διαμεσολαβητών, πανευρωπαϊκά, στα εθνικά τοπικά σωματεία είναι σε πολύ υψηλά επίπεδα,** ενισχύοντας έτσι τη φωνή μας, μέσω του BIPAR, στις εξελίξεις που δρομολογούνται. Η συμμετοχή μας στα κοινά συμβάλλει στην ανάδειξη και επίλυση των σοβαρών θεμάτων της ασφαλιστικής αγοράς και η αποχή των συναδέλφων μας θα πρέπει να προβληματίσει όλους μας.

Ο Διευθυντής του BIPAR, κ. **Nic De Maesschalck**, και οι συνεργάτες του ήταν εξαιρετικοί και ουσιαστικοί με διαρκείς παρεμβάσεις, κατάθεση τεκμηριωμένων απόψεων και διάλογο με τους ομιλητές (ειδικά της EIOPA και DG FISMA), αντικρούοντας διάφορα σημεία των λόγων τους ή τοποθετώντας τα σε πιο σωστή βάση και αναδεικνύοντας τις απόψεις/θέσεις του BIPAR για την προστασία των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών. Αυτό μας κάνει να αισθανόμαστε πιο ασφαλείς, όσον αφορά την εκπροσώπησή μας πανευρωπαϊκά.



Αγαπητοί συνάδελφοι,

Οι εξ αναβολής (από το 2023) Επιμελητηριακές εκλογές, θα διεξαχθούν τελικά στο Επαγγελματικό Επιμελητήριο Αθηνών κατά το τριήμερο **από 30/11 έως 2/12/2024 και ώρες 9:00 πμ έως 20:00 μμ**, στην έδρα του Επιμελητηρίου, επι της **Οδού Πανεπιστημίου αριθ. 44 στο 1ο όροφο**. Όπως γνωρίζετε, ο κλάδος της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης, έχει ισχυρότατη παρουσία στα Επιμελητήρια της χώρας και φυσικά στο μεγαλύτερο εξ αυτών, στο Επιμελητήριο Αθηνών, στο οποίο μάλιστα, κατέχουμε τη θέση του Προέδρου, του Γενικού Γραμματέα αλλά και αρκετές έδρες του Διοικητικού του Συμβουλίου.

Είναι εξαιρετικά σημαντικό, να συμμετάσχουμε, να ψηφίσουμε και να υποστηρίξουμε ανθρώπους του κλάδου μας, που με μεράκι και εις βάρος του προσωπικού τους χρόνου, επιθυμούν να προσφέρουν ότι καλύτερο μπορούν και να μας εκπροσωπήσουν επάξια στη διεκδίκηση δίκαιων αιτημάτων και στη διαμόρφωση ενός σύγχρονου και υγιούς επιχειρηματικού περιβάλλοντος.

Οι μοναδικές υποχρεώσεις για να έχει ένα μέλος δικαίωμα ψήφου είναι οι εξής :

- Να είναι ταμειακώς ενήμερο, δηλαδή να έχει εξοφλήσει τις οφειλές του για το έτος 2023. Η εξόφληση θα πρέπει να πραγματοποιηθεί έως 40 ημέρες πριν τις εκλογές, δηλαδή έως τις 21/10/2024.
- Να έχει περάσει τουλάχιστον ένα (1) έτος από την εγγραφή του μέλους στο Επιμελητήριο, επομένως να έχει εγγραφεί έως τις 29/11/2023.
- Τέλος κάθε φυσικό πρόσωπο έχει μία (1) ψήφο, οι ΟΕ, ΕΕ, ΕΠΕ, και ΙΚΕ έχουν 2 ψήφους, ενώ οι ΑΕ έχουν 3 ψήφους.

Στις εκλογές του ΕΕΑ, συμμετέχει με το συνδυασμό «Το Επιμελητήριό μας» που ηγείται ο Γιάννης Χατζηθεοδοσίου, ο Αντιπρόεδρος της ΕΕΑΕ **κ. Χάρης Αλεξόπουλος** και ο επίτιμος Πρόεδρος της Ένωσής μας **κ. Κωστής Μαυρόπουλος**.

Συνάδελφοι η ψήφος στους Διαμεσολαβούντες επαγγελματίες συναδέλφους σας, ισχυροποιεί ακόμη περισσότερο τη θέση μας και κατοχυρώνει το επάγγελμά μας.

Ελπίζουμε να βρείτε λίγο χρόνο μέσα στο εκλογικό τριήμερο και να υποστηρίξετε τους δικούς μας ανθρώπους.

Εμείς ως Ένωση Επαγγελματιών Ασφαλιστών Ελλάδος, θα είμαστε στη διάθεσή σας για κάθε πληροφορία σχετικά με το θέμα.

Σας διαβιβάζουμε την **Πρόσκληση της Εκλογικής Επιτροπής** που αναφέρει όλες τις προϋποθέσεις για την συμμετοχή σας στις εκλογές και σας παρακαλούμε να ελέγξετε εάν είστε οικονομικά ενήμεροι.

[Πρόσκληση της Εκλογικής Επιτροπής](#)

**Όταν παρουσιαστούν τα ψηφοδέλτια όλων των Συνδυασμών, θα επανέλθουμε με ενημέρωση και για άλλα Μέλη μας που θα είναι υποψήφια.*

DIVE IN



Empowering Women, Engaging Allies: Building a Sustainable Future in the Greek Insurance sector 24 September 2024

Hosted by
wtw

#DiveIn2024



Δελτίο Τύπου

Το πρώτο Dive In event στην Ελλάδα με θέμα την Ενδυνάμωση των Γυναικών και τη Βιώσιμη Ανάπτυξη στον Ασφαλιστικό Τομέα.

Η **WTW Ελλάδος** διοργάνωσε με μεγάλη επιτυχία το **πρώτο Dive In event στην Ελλάδα**, με θέμα:

"Women Empowerment, Engaging Allies: Building a Sustainable Future in the Greek Insurance Sector".

Η εκδήλωση πραγματοποιήθηκε στο **Athens Marriott** την Τρίτη 24 Σεπτεμβρίου και συγκέντρωσε εκπροσώπους από την ελληνική ασφαλιστική αγορά, οι οποίοι συμμετείχαν σε μια δυναμική συζήτηση για τη σημασία της ισότητας, της ενδυνάμωσης των γυναικών και της δημιουργίας ενός βιώσιμου μέλλοντος στον ασφαλιστικό τομέα.

Στο πάνελ των ομιλητών συμμετείχαν η Ντορίνα Οικονομοπούλου Διαχειρίστρια της Marsh Ελλάδας κ MMC CEO, η Ελένη Λυκούδη Head of CEEMEA της WTW και ο Νίκος Μωράκης Chief Editor της Morax Media.

Οι ομιλητές μοιράστηκαν τις γνώσεις και τις εμπειρίες τους πάνω σε θέματα όπως:

1. Η σημασία της ισότητας των φύλων στις ελληνικές ασφαλιστικές επιχειρήσεις.
2. Πώς η συμμετοχή συμμάχων και η ευαισθητοποίηση μπορούν να προάγουν τη διαφορετικότητα στον εργασιακό χώρο.
3. Οι προκλήσεις και οι ευκαιρίες που αντιμετωπίζει ο ασφαλιστικός κλάδος στην Ελλάδα όσον αφορά τη βιώσιμη ανάπτυξη.

Η εκδήλωση αποτέλεσε μια εξαιρετική πλατφόρμα ανταλλαγής απόψεων και ιδεών, προωθώντας τη συνεργασία και τη δράση για την επίτευξη ενός πιο συμπεριληπτικού και ισότιμου ασφαλιστικού τομέα στην Ελλάδα.



ΝΟΜΟΣ 5116/2024 ΠΕΡΙ ΙΔΙΩΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ, ΦΥΣΙΚΩΝ ΚΑΤΑΣΤΡΟΦΩΝ ΚΑΙ ΑΡΩΓΗΣ



Αθήνα, 8 Ιουλίου 2024

Δελτίο Τύπου

Με τον Νόμο 5116/2024 περί Ιδιωτικής Ασφάλισης, Φυσικών Καταστροφών και Αρωγής, ο οποίος ψηφίστηκε από τη Βουλή και δημοσιεύτηκε στο υπ' αριθμόν Τεύχος Α' 100/03.07.2024. ΦΕΚ, συστήνεται, μεταξύ άλλων, το Παρατηρητήριο Ιδιωτικής Ασφάλισης έναντι Φυσικών Καταστροφών. Σκοπός του Παρατηρητηρίου είναι:

α) Η κατάρτιση Εθνικής Στρατηγικής για την Ιδιωτική Ασφάλιση έναντι Φυσικών Καταστροφών.

β) Η παρακολούθηση του τομέα της ιδιωτικής ασφάλισης σε σχέση με τις επιπτώσεις των φυσικών καταστροφών και της κλιματικής κρίσης, με στόχο την προστασία και στήριξη των πληγέντων και την ενίσχυση της ανθεκτικότητας της εθνικής οικονομίας.

Ως Ένωση Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών Ελλάδος (**ΕΑΔΕ**), υποβάλαμε έγκαιρα τις παρατηρήσεις και τις προτάσεις μας μέσω της διαδικασίας διαβούλευσης του νομοσχεδίου στην πλατφόρμα **gov**. Ζητήσαμε τη συμμετοχή μας στο Παρατηρητήριο υπό τον φορέα της ΕΑΔΕ, που εκπροσωπεί τις τρεις βαθμίδες της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης, ήτοι Πράκτορες, Μεσίτες και Συντονιστές. Η συμμετοχή μας θεωρείται κρίσιμη, καθώς αποτελούμε τον κύριο κορμό της προώθησης της ασφαλιστικής ιδέας και είμαστε οι άμεσοι συνομιλητές και αναλυτές των αναγκών της κοινωνίας.

Το αίτημά μας, το οποίο υποστηρίχθηκε και από το Επαγγελματικό Επιμελητήριο Αθηνών (ΕΕΑ), έγινε δεκτό. Με μεγάλη ικανοποίηση δεχόμαστε τη συμμετοχή μας στον φορέα, καθώς και τη συμπερίληψη ενός δεύτερου εκπροσώπου της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης στο Παρατηρητήριο.

Στόχος μας είναι να συμβάλουμε τα μέγιστα στην αποτελεσματική και ωφέλιμη λειτουργία του νέου θεσμικού οργάνου.

Το Δ.Σ. της ΕΑΔΕ



ΑΝΑΠΡΟΣΑΡΜΟΓΗΤΩΝ ΠΟΣΩΝ ΥΠΟΧΡΕΩΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ ΤΩΝ (ΑΝΤ)ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΤΩΝ

Με απόφαση της Τραπέζης της Ελλάδος
([ΠΕΕ 230 \(ΘΕΜΑ 2\) ΑΝΑΠΡΟΣΑΡΜΟΓΗ ΠΟΣΩΝ ΥΠ.ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ](#)), αναπροσαρμόζονται τα ασφαλιζόμενα ποσά της υποχρεωτικής Επαγγελματικής μας Ασφάλισης και της απαλλαγής των συμβολαίων μας.

Έτσι από **09 Οκτωβρίου 2024**, θα ισχύουν ως ακολούθως: ποσό τουλάχιστον ενός εκατομμυρίου πεντακοσίων εξήντα τεσσάρων χιλιάδων εξακοσίων δέκα Ευρώ (**€1.564.610,00**) ανά απαίτηση και - ποσό τουλάχιστον δύο εκατομμυρίων τριακοσίων δέκα πέντε χιλιάδων εξακοσίων δέκα Ευρώ (**€2.315.610,00**) συνολικά κατ' έτος για όλες τις απαιτήσεις.

Επίσης αναθεωρείται το μέγιστο επιτρεπόμενο ποσό απαλλαγής το οποίο δεν μπορεί να υπερβαίνει το ποσό των είκοσι τριών χιλιάδων τετρακοσίων ογδόντα Ευρώ (**€23.480,00**).

Κατόπιν επικοινωνίας μας με το Γραφείο KARAVIAS UNDERWRITING AGENCY στο οποίο διατηρούμε το Ομαδικό ασφαλιστήριο Επαγγελματικής Αστικής Ευθύνης, λάβαμε τη διαβεβαίωση ότι τα νέα ασφαλιστήρια θα εκδίδονται από **09/10/2024** με τα νέα κεφάλαια και τα ισχύοντα θα αναπροσαρμοσθούν επίσης.

Σε κάθε περίπτωση θα λάβετε και προσωπική ενημέρωση από το Γραφείο που σας ασφαρίζει.



ΕΥΧΑΡΙΣΤΗΡΙΑ ΕΠΙΣΤΟΛΗ ΣΕ ΕΕΑΕ

ΣΥΛΛΟΓΟΣ ΖΗΜΙΩΘΕΝΤΩΝ ΑΠΟ ΤΗΝ ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

Αθήνα, Δευτέρα 21 Οκτωβρίου 2024

Θέμα: **“Ευχαριστίες προς την Πρόεδρο και τα μέλη του Δ.Σ. της ΕΕΑΕ”**

Αξιότιμη κ.Λύχρου,

Με την επιστολή μου αυτή εκφράζω την βαθιά μου ευγνωμοσύνη για το γεγονός ότι το Διοικητικό σας Συμβούλιο, μετά την εξαιρετικά θετική σας εισήγηση, ενέκρινε μια ιδιαίτερως πολύτιμη χορηγία προς τον Σύλλογό μας. Όλα τα μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου του Συλλόγου μας εκφράζουμε τις πιο θερμές μας ευχαριστίες σε σας και τα μέλη του Διοικητικού σας Συμβουλίου για το "φιλί" ζωής που μας δώσατε, έτσι ώστε να συνεχίσουμε, όπως κάνουμε εδώ και 15 χρόνια, απρόσκοπτα τον αγώνα μας για την ολοκλήρωση των αποζημιώσεων των πρώην ασφαλισμένων του Ομίλου Ασπίς Πρόνοια. Πιστεύουμε ότι με τον αγώνα αυτό ταυτόχρονα στηρίζεται και ο θεσμός της ιδιωτικής ασφάλισης, το γόητρο του οποίου επηρεάζεται σημαντικά όσο η εκκρεμότητα αυτή παραμένει.

Κυρία Πρόεδρε και μέλη του Δ.Σ.,

Εύχομαι να συνεχίζετε, πάντα υγιείς, δυνατοί και επίμονοι, να επιτελείτε, όπως κάνετε άριστα μέχρι τώρα, το κοπιώδες έργο της στήριξης και αναβάθμισης του ασφαλιστικού θεσμού, ο οποίος αδικείται ξεκάθαρα από το κράτος με αποτέλεσμα να μην απολαμβάνει την αναγνωρισιμότητα που αξίζει από την ελληνική κοινωνία.

Με εξαιρετική τιμή, εκπροσωπώντας το Δ.Σ. του Συλλόγου Ζημιωθέντων από την Ασπίς Πρόνοια

Ο Πρόεδρος, Νίκος Κεχαγιάογλου



ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΕΝΩΣΗ
ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΩΝ
ΕΛΛΑΔΟΣ



ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΟ ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ ΑΘΗΝΩΝ
ATHENS CHAMBER OF TRADESMEN



ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΟ
ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ



ΕΕΟ
ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ

SAVE THE DATE:

Έχουμε την χαρά και την τιμή να σας ενημερώσουμε για την

6^Η ΕΘΝΙΚΗ ΣΥΝΔΙΑΣΚΕΨΗ ΕΚΛΕΓΜΕΝΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΤΩΝ ΣΤΑ ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΑ ΤΗΣ ΧΩΡΑΣ,

η οποία προγραμματίζεται να λάβει χώρα στις
2 Νοεμβρίου 2024, στον **Πειραιά**.

Η συνδιάσκεψη, συνδιοργανώνεται
από το **Επαγγελματικό Επιμελητήριο Πειραιά**
το **Επαγγελματικό Επιμελητήριο Αθηνών**
και το **Επαγγελματικό Επιμελητήριο Θεσσαλονίκης**

Υπό την αιγίδα της
Κεντρικής Ένωσης Επιμελητηρίων Ελλάδος

Θα ακολουθήσει επίσημη πρόσκληση με ώρα και μέρος διεξαγωγής.

Σημαντική Υπενθύμιση προς τα μέλη της ΕΕΑΕ

Όπως σας είχαμε γνωρίσει σε προηγούμενα τεύχη, το ΔΣ της Ένωσης αντιλαμβανόμενο τη δύσκολη οικονομική συγκυρία, προχώρησε στην μείωση της ετήσιας συνδρομής των μελών της.

Έτσι, σας υπενθυμίζουμε ότι, αποφασίστηκε η μείωση της συνδρομής των μελών μας από το έτος 2016. Όπως γνωρίζετε, το βασικό έσοδο της ΕΕΑΕ είναι οι συνδρομές των μελών της. Έτσι, σας καλούμε να κάνετε την καλύτερη δυνατή προσπάθεια να ανταποκριθείτε έγκαιρα στην πληρωμή της.

*Συμβάλλετε ουσιαστικά
στην εύρυθμη λειτουργία της και τη βιωσιμότητά της!*

διασφαλίζω
ΠΡΟΤΗΡΙΑ ΕΠΗΜΕΡΗΣΗ ΕΚΔΟΣΗΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ



ΕΕΑΕ ΕΝΩΣΗ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

Κάνιγγος 27, Τ.Κ. 106 82 Αθήνα
Τ.: 210 3805907 - Φ.: 210 3827354
www.enosiasfaliston.gr, info@enosiasfaliston.gr