\*Με την παράκληση να δημοσιευθεί

Αθήνα, 17/10/2022

**Απολογιστικό Δελτίο Τύπου**

**3rd Insurance Intermediaries Forum**

***13 Οκτωβρίου 2022, LiveOn Hybrid Event***

**«Η πραγματική αξία της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης»**

Το **3rd Insurance Intermediaries Forum** ανέδειξε όλες τις τελευταίες εξελίξεις σχετικά με τις προκλήσεις που έχει να αντιμετωπίσει ο σύγχρονος ασφαλιστικός διαμεσολαβητής, τις ευκαιρίες που δημιουργούνται από τις τεκτονικές αλλαγές με τη ραγδαία άνοδο της τεχνολογίας, τις συνέπειες της πανδημίας, τους αναδυόμενους οικονομικούς κινδύνους από τις αλλαγές στις ισορροπίες παγκοσμίως και τις διακυμάνσεις στον ενεργειακό χάρτη. Όλα αυτά καθιστούν τους ανθρώπους της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης όχι απλά αναγκαίους για τους ασφαλισμένους, αλλά τους πλέον καταρτισμένους επαγγελματίες, που αποτελούν ουσιαστικά τον απαραίτητο σύμβουλο δίπλα σε κάθε ασφαλισμένο.

Στον κ. **Δημήτρη Τσεσμετζόγλου**, CEO, Howden Hellas & Cyprus, απονεμήθηκε φέτος τιμητική διάκριση για την προσφορά του στον κλάδο, στο πλαίσιο του 3ου Insurance Intermediaries Forum. O κ. Τσεσμετζόγλου αναφέρθηκε στα τρία στοιχεία που ήταν σημαντικά στον αγώνα που έδωσε η Howden Hellas & Cyprus προκειμένου να βρεθεί στην κορυφή: «Υπομονή, επιμονή και όραμα, αλλά και τα 20 χρόνια σκληρής δουλειάς, πάντα αφοσιωμένοι στις αρχές και τον στρατηγικό μας σχεδιασμό, προκειμένου να πετύχουμε αυτό που θέλαμε. Αυτό μας έφερε σήμερα στην πρώτη θέση των διαμεσολαβητών στην ελληνική αγορά, κάτι που δεν ήταν όραμά μας όταν ξεκινήσαμε».

Κατά την έναρξη του συνεδρίου, θεσμικό χαιρετισμό στο συνέδριο απηύθυνε ο κ. **Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου,** πρόεδρος του ΔΣ της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος (ΕΑΕΕ), πρόεδρος & διευθύνων σύμβουλος του ασφαλιστικού ομίλου Eurolife FFH, δίνοντας το στίγμα για όσα συμβαίνουν στην Ευρώπη και συζητιούνται σε κύκλους εκτός συνόρων, μετά τις επαφές που είχε με την ιταλική ένωση ασφαλιστών. Όπως είπε, τυπώθηκε χρήμα για τις επιπτώσεις της πανδημίας, αλλά αμέσως μετά προστέθηκε ο πόλεμος και η ενεργειακή κρίση, με συνέπεια τα γερμανικά επιτόκια να παραμένουν αρνητικά. Όλα αυτά υποδηλώνουν ότι ο κόσμος αλλάζει γρήγορα. «Ζούμε πολλά χρόνια συνεχών κρίσεων, όμως η αγορά πάει καλά, αλλά σε μια πραγματικότητα με πληθωρισμό, και η ζήτηση πιέζεται. Τα στοιχεία ενεργητικού απομειώνονται με ένα bear market σε ομόλογα και μετοχές. Η ασφαλιστική αγορά, σύμφωνα με τα στοιχεία Σεπτεμβρίου, βρίσκεται στάσιμη. Ωστόσο παραμένει σταθερή μέσα σε συνθήκες καταστροφής. Και τα solvency rates είναι στo 200%» τόνισε.

Το «παρών» στο συνέδριο, μέσω βιντεοσκοπημένου μηνύματος, έδωσε ο κ. **Ιωάννης Χατζηθεοδοσίου**, πρόεδρος του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών (ΕΕΑ). Όπως ανέφερε: «Ο κλάδος των ασφαλιστών μπορεί να κάνει τη διαφορά. Η αξία της διαμεσολάβησης αναδεικνύεται καθημερινά. Το επάγγελμα γίνεται πιο απαιτητικό, σύνθετο, ενδιαφέρον. Το γνωστικό επίπεδο αναβαθμίστηκε. Έγιναν άλματα στον κλάδο. Η ραγδαία άνοδος της τεχνολογίας έφερε τον ασφαλιστή στην πρώτη γραμμή. Ως πρόεδρος του ΕΕΑ, τονίζω ότι στηρίζουμε την ασφαλιστική διαμεσολάβηση. Η αγορά διάγει μία από τις πιο σημαντικές περιόδους των τελευταίων ετών. Οι ασφαλιστές βαδίζουν σε μια νέα πραγματικότητα. Διεκδικούμε θέση στην υποχρεωτικότητα των ασφαλίσεων».

Θεσμική τοποθέτηση πραγματοποίησε ο κ. **Μιχάλης Τζωρτζωρής,** πρόεδρος του Συνδέσμου Ελλήνων Μεσιτών Ασφαλίσεων (ΣΕΜΑ) και πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών Ελλάδος (ΕΑΔΕ). «Βρισκόμαστε στην πρώτη γραμμή. Η αγορά μας την περσινή χρονιά έκλεισε με 4,3 δισ. ευρώ. Το ίδιο θα έχουμε και φέτος. Τα τελευταία 30 χρόνια, παραμένουμε μια μικρή αγορά. Με όρους ισοδυναμίας, είμαστε στο ένα τέταρτο από αυτό που έπρεπε να είμαστε. Ένας Ευρωπαίος ξοδεύει για ασφάλεια ζωής 1.000 ευρώ, ενώ στην Ελλάδα 200 ευρώ. Πρέπει να αναρωτηθούμε για ποιο λόγο υπολειπόμαστε» ανέφερε τονίζοντας ότι αποτελεί μύθο το ότι οι Έλληνες δεν έχουν ασφαλιστική συνείδηση.

Θεσμικό χαιρετισμό απηύθυνε η κ. **Δήμητρα-Ιωάννα Λύχρου**, πρόεδρος της Ένωσης Επαγγελματιών Ασφαλιστών Ελλάδος (ΕΕΑΕ). «Μέσα στην παρατεταμένη αταξία, η ασφαλιστική αγορά στάθηκε στο ύψος της. Τα ασφαλιστικά γραφεία έδειξαν μεγάλη ετοιμότητα και επέδειξαν εντυπωσιακά αποτελέσματα. Αντιμετωπίζουμε στρεβλώσεις αθέμιτου ανταγωνισμού και ανεπαρκή εποπτεία σε αυτά τα φαινόμενα. Η προσπάθειά μας είναι να αποδείξουμε στην κοινωνία ότι η ασφάλιση δεν κοστίζει, αλλά αξίζει. Η χώρα μας είναι υπασφαλισμένη. Ετήσια στην Ελλάδα δίνονται 368 ευρώ με μέσο όρο στην Ευρώπη τις 2.300 ευρώ. Πρέπει να προσφέρουμε νέα, έξυπνα, προϊόντα, προσαρμοσμένα στις ανάγκες των πολιτών» τόνισε.

Κατά την τοποθέτησή του ο κ. **Ιωάννης Τοζακίδης,** πρόεδρος της ΕΣΑΠΕ (Ένωσης Συντονιστών Ασφαλιστικών Πρακτόρων Ελλάδος), συντονιστής ασφαλιστικών πρακτόρων, ιδρυτής της Liberty Insurance Agents, ανέφερε ότι «λόγω της διαφορετικής ζωής των πολιτών, έχουμε νέα δεδομένα, νέες ανάγκες, και θα πρέπει να προσεγγίσουμε πολίτες και επιχειρήσεις με εξατομικευμένες λύσεις. Τα ερωτήματα που τίθενται σε μεγάλο βαθμό είναι: Πώς προσεγγίζουμε με σημερινά δεδομένα τον σημερινό καταναλωτή. Η χαμηλή διείσδυση της ασφαλιστικής αγοράς και για ποιους λόγους. Πρέπει να δούμε πώς εκπαιδεύουμε τον πελάτη. Πώς αναλύουμε τους ατομικούς κινδύνους. Πώς υιοθετούμε την τεχνολογία. Δεν αρκεί η γνώση του προϊόντος». Τόνισε, επίσης, ότι ο υβριδικός ασφαλιστικός σύμβουλος είναι μοναδικός συντελεστής ανάπτυξης της αγοράς και εδραίωσης.

Σύντομη παρέμβαση έκανε ο κ. **Ηλίας Τσολάκης**, πρόεδρος της Πανελλήνιας Ομοσπονδίας Ανεξάρτητων Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών (ΠΟΑΔ), τονίζοντας: «Ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής βρίσκεται στα χαρακώματα. Ανήκουμε σε αυτούς. Πάνω από το 50% της παραγωγής που έρχεται στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις ανήκει στους επαγγελματίες ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές» συμπλήρωσε.

Η κ. **Μαρία Δημητριάδη-Bιλτανιώτη**, Insurance Agent, Δημητριάδη Ασφαλιστικοί Πράκτορες, πρόεδρος του ΣΠΑΤΕ (Συλλόγου Ασφαλιστικών Πρακτόρων Νομού Αττικής), ανέλυσε με παραδείγματα γιατί ο επαγγελματίας ασφαλιστικός διαμεσολαβητής ήταν και παραμένει ο πιο δυνατός και αναντικατάστατος κρίκος στην αλυσίδα διανομής. «Ο ρόλος μας είναι να ακούμε την επιθυμία ή αγωνία του πελάτη, να τη μετατρέπουμε, να την αναλύουμε και να την εξασφαλίζουμε μέσα από ασφαλιστικά προγράμματα» ανέφερε. Έκανε ακόμη μια αναδρομή στον τρόπο δραστηριότητας των ασφαλιστικών πρακτόρων τις δεκαετίες του 1980 και του 1990, συμπεραίνοντας ότι αυτό που έχει αλλάξει είναι ο τρόπος επικοινωνίας και προσέγγισης, αλλά όχι ο τρόπος δουλειάς. Τέλος, επεσήμανε ότι ο επαγγελματίας ασφαλιστικός διαμεσολαβητής, την τελευταία δεκαπενταετία, έδειξε προσαρμοστικότητα, κατανοώντας πλήρως τις απαιτήσεις του νέου ασφαλιστικού περιβάλλοντος.

Στην ομιλία του με τίτλο «Σύγχρονη επένδυση και καινοτόμα προγράμματα Unit Linked», στο πλαίσιο του **3rd Insurance Intermediaries Forum**, ο κ. **Θάνος Παπαδημητρίου**, διευθυντής Στρατηγικών Έργων Ζωής & Υγείας της ERGO, ανέφερε ότι η ERGO έχει ξεκινήσει την υλοποίηση του νέου στρατηγικού σχεδίου της με στόχο την ενίσχυση της παρουσίας της στις ασφαλίσεις ζωής & υγείας μέσω της δημιουργίας μιας ολοκληρωμένης γκάμας προϊόντων, της υιοθέτησης νέων τεχνολογικών λύσεων, της αξιοποίησης του εκτεταμένου δικτύου των συνεργατών της και της βελτιστοποίησης των διαδικασιών και των παρεχόμενων υπηρεσιών προς τους πελάτες και τους συνεργάτες της. Αναφέρθηκε στην ανάπτυξη των νέων προϊόντων unit linked, τα οποία αφορούν ειδικά διαμορφωμένα επενδυτικά αμοιβαία από τον μητρικό όμιλο μέσω της MEAG και θα διατίθενται μόνο μέσω των διαμεσολαβητών.

**Στο Panel Ι, «Ο μετασχηματισμός της αγοράς-Η επόμενη μέρα», με συντονιστή τον κ. Κωνσταντίνο Ουζούνη, CEO, ethosGROUP,** o κ. **Σωτήριος Μπερσίμης**, αναπληρωτής καθηγητής στο Πανεπιστήμιο Πειραιώς, σημείωσε ότι, σήμερα, με την τεχνολογία και την ψηφιοποίηση, υπάρχει η δυνατότητα δημιουργίας προϊόντων που θα έχουν ένα κοινωνικό αποτύπωμα. Εξέφρασε την άποψη ότι «για να είμαστε περισσότερο ανταγωνιστικοί, πρέπει να βρούμε εργαλεία που θα μας διαφοροποιούν από τις υπηρεσίες που προσφέρει το κράτος». Υπογράμμισε ακόμη ότι «σήμερα, υπάρχει πολύ μεγάλη γνώση και αποθήκες δεδομένων μέσα στις ασφαλιστικές εταιρείες, από την επεξεργασία των οποίων μπορούν να προκύψουν νέα προϊόντα» τόνισε.

Ο κ. **Μιχάλης Τζωρτζωρής**, πρόεδρος του Συνδέσμου Ελλήνων Μεσιτών Ασφαλίσεων (ΣΕΜΑ) και πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών Ελλάδος (ΕΑΔΕ), ανέφερε ότι η αγορά αλλάζει με πολύ έντονους ρυθμούς και ότι η τάση που θα κυριαρχήσει στην ασφαλιστική αγορά θα είναι η πρόβλεψη και η αποφυγή και όχι η αποζημίωση. «Η σημασία αυτού είναι μεγάλη. Η ασφάλιση θα πρέπει να προλαμβάνει και όχι μόνο να αποζημιώνει. Έτσι αναδεικνύεται ο συμβουλευτικός ρόλος του ασφαλιστή. Πρέπει να προηγούμαστε της ζημιάς. Να την προλαμβάνουμε» τόνισε ο κ. Τζωρτζωρής. Τόνισε δε ότι είναι λανθασμένη η επικέντρωση στο «κυνήγι» νέων πελατών, καθώς εκτιμά ότι η καλύτερη διαχείριση του υπάρχοντος πελατολογίου μπορεί να αποφέρει περισσότερα. Έκλεισε λέγοντας ότι η έλλειψη κινήτρων, ελέγχου και η υπερφορολόγηση είναι κάποια από τα πράγματα που δυσχεραίνουν το άνοιγμα της αγοράς.

Ο κ. **Ιωάννης Τοζακίδης**, πρόεδρος της ΕΣΑΠΕ (Ένωσης Συντονιστών Ασφαλιστικών Πρακτόρων Ελλάδος), συντονιστής ασφαλιστικών πρακτόρων και ιδρυτής της Liberty Insurance Agents, σημείωσε ότι αποτελεί μονόδρομο η απόλυτη συμμετοχή των φυσικών δικτύων για την ανάπτυξη της ασφαλιστικής αγοράς. «Πρέπει όμως κι εμείς να αλλάξουμε την προσέγγισή μας, να μην είναι προϊοντική, αλλά ολιστική. Σήμερα, ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής έχει μια τεράστια ευκαιρία. Γιατί, σήμερα, μπορεί να έχει πληροφόρηση και εκπαίδευση ψηφιακά, όλες τις μέρες του χρόνου» σημείωσε.

Ο κ. Τοζακίδης είπε, επίσης, ότι ο ρόλος των συντονιστών ασφαλιστικών πρακτόρων είναι διττός: «Να αναπτύξουμε νέους επαγγελματίες, αλλά και νέους μάνατζερς. Τα τελευταία χρόνια, ως ένωση, έχουμε κάνει ενέργειες προς την αναβάθμιση του κύρους της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης. Θα ανακοινώσουμε μια σειρά εκπαιδευτικών προγραμμάτων σε συνεργασία με πανεπιστήμια τουλάχιστον για τα επόμενα δύο χρόνια, καθώς πρέπει να προετοιμάσουμε κατάλληλα τους νέους ανθρώπους, τους νέους επαγγελματίες».

Οι κ.κ. **Δημήτρης Γαβαλάκης,** γεν. γραμματέας του ΕΕΑ, πρόεδρος της GAMA Global Hellas, ιδρυτής της Life Plan Insurance, **Μαρία Δημητριάδη-Bιλτανιώτη**, Insurance Agent, Δημητριάδη Ασφαλιστικοί Πράκτορες, πρόεδρος του ΣΠΑΤΕ (Συλλόγου Ασφαλιστικών Πρακτόρων Νομού Αττικής), και **Άλκηστις Χριστοφίλου,** Εταίρος, Ρόκας Δικηγορική Εταιρεία, πρόεδρος της AIDA Europe, συμμετείχαν **στο Panel II** του 3ου Insurance Intermediaries Forum 2022, με θέμα **«Θεσμικό πλαίσιο-Κρίσιμα ζητήματα που απασχολούν τον κλάδο».** Τη συζήτηση συντόνισε ο κ. **Αναστάσιος Τσομπανίδης**, δημοσιογράφος και οικονομικός αναλυτής.

O κ. Γαβαλάκης ανέφερε στην τοποθέτησή του: «Για τον δικό μας κλάδο ο νομοθέτης επιθυμούσε ισότιμη αντιμετώπιση δικτύων διανομής, διαφάνεια για τον υποψήφιο καταναλωτή, προκειμένου να επιλέξει το προϊόν. Αυτά έχουν αφομοιωθεί από την πραγματική αγορά; Τα επιτύχαμε σε θεσμικό πλαίσιο, υιοθετήθηκαν στην πραγματική αγορά; Η αγορά δεν έχει προλάβει να τα αφομοιώσει. Δεν βλέπουμε να αντιμετωπίζονται ισότιμα όλα τα δίκτυα διανομής στην πράξη». Κληθείς να σχολιάσει το ζήτημα της εγχώριας (επανα)πιστοποίησης, ο κ. Γαβαλάκης είπε: «Υπάρχει μια κριτική σχετικά με τις εξετάσεις για τα επενδυτικά προϊόντα που βασίζονται στην ασφάλιση, υπάρχει ένας ιδιαίτερος ζήλος ως προς την εξειδίκευση για θέματα που δεν σχετίζονται με τις διεργασίες. Στο πλαίσιο αυτό, επικρατεί μια άποψη ότι δημιουργείται μια κουλτούρα να αναπαράξω γνώσεις για να δώσω τις εξετάσεις χωρίς να τις μάθω εκ βαθέων». Τόνισε δε την ανάγκη οι εταιρείες να παραμείνουν φερέγγυες, δημιουργώντας προϊόντα ισορροπημένα, με προσιτό ασφάλιστρο.

Η κ. **Δημητριάδη-Βιλτανιώτη** εστιάστηκε στο πλεονέκτημα της προσωπικής επαφής του διαμεσολαβητή με τον πελάτη, σημειώνοντας ότι «η ανάπτυξη της τεχνολογίας μάς δίνει ακόμη περισσότερη δύναμη». Στην ερώτηση αν η ευρεία ποικιλομορφία προϊόντων μπορεί να απορροφηθεί από την αγορά, η κ. Δημητριάδη-Βιλτανιώτη τόνισε την ανάγκη, αρχικά, ο ασφαλισμένος να αισθάνεται ασφαλής. «Οι ασφαλιστικές είναι υγιείς επιχειρήσεις, υπάρχει το θεσμικό πλαίσιο που τους δίνει ένα “ευρωπαϊκό διαβατήριο”. Η ποικιλομορφία συναντάται κυρίως σε κλάδους που είναι υποχρεωτικοί, όπως αυτός του αυτοκινήτου. Η αστική ευθύνη είναι υποχρεωτική ασφάλιση και αντιπροσωπεύει το 46% των ασφαλίσεων ζημιών. Αυτό που έχει σημασία είναι ο καταναλωτής να κατανοεί τι του προσφέρεται. Πιστεύω ότι ο καταναλωτής, σήμερα, βρίσκεται σε σύγχυση».

Η κ. **Χριστοφίλου,** στην τοποθέτησή της, δήλωσε: «Σήμερα, έχουμε μια νέα γενιά νομοθεσίας, πιο μετρική, που πρέπει να μετουσιωθεί όχι μόνο ως προς την κεφαλαιακή επάρκεια των εταιρειών, αλλά και ως προς ένα δεύτερο μεγάλο πεδίο, αυτό του ESG. Πρόκειται για ένα πεδίο που τώρα αρχίζει να διαμορφώνεται. Ένας όμιλος είναι, πλέον, υποχρεωμένος να επιλέγει συνεργάτες που να είναι συμβατοί με αυτό το πλαίσιο και να πλασάρει προϊόντα με ένα τέτοιο αποτύπωμα». Επεσήμανε ακόμη ότι: «Η EIOPA έχει θεσμικά την κατοχύρωση να φτιάχνει τη μετάφραση σε λογισμικό. Πώς θα διασφαλίσουμε ότι πράγματι αποτυπώνει τις ποιοτικές διαφοροποιήσεις του θεσμικού πλαισίου; Επάνω σε αυτό το πλαίσιο, αρωγός είναι η τεχνολογία και ο νεωτερισμός, που μας δίνουν νέα εργαλεία».

Στο **Panel III** του συνεδρίου, με θέμα **«Ευκαιρίες ανάπτυξης στην ασφαλιστική διαμεσολάβηση»**, συμμετείχαν οι κ.κ. **Δήμητρα-Ιωάννα Λύχρου,** πρόεδρος της Ένωσης Επαγγελματιών Ασφαλιστών Ελλάδος (ΕΕΑΕ), **Νίκος Σωφρονάς,** γενικός διευθυντής του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών (ΕΙΑΣ), και **Ηλίας Τσολάκης**, πρόεδρος της Πανελλήνιας Ομοσπονδίας Ανεξάρτητων Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών (ΠΟΑΔ).

Η κ. **Λύχρου** στάθηκε στο ζήτημα της στασιμότητας της αγοράς ως προς την παραγωγή ασφαλίστρων, λέγοντας ότι πρόκειται για «ένα θέμα που μας απασχολεί πολλά χρόνια, η συμμετοχή του κλάδου στο ΑΕΠ της χώρας παραμένει πολύ χαμηλά». Πρόσθεσε ότι μεγάλο μερίδιο ευθύνης το έχει η Πολιτεία, καθώς σε κλάδους που θα μπορούσε να είναι αρωγός η ασφαλιστική αγορά, είναι το κράτος τελικά που αναλαμβάνει αυτόν τον ρόλο, ενώ ταυτόχρονα δεν περνά μέσα από τα σχολεία την έννοια της αποταμίευσης. Όσο για την ίδια την αγορά, η ευθύνη της κατά την κυρία Λύχρου έγκειται στο γεγονός ότι δεν έχει δημιουργήσει μια συνολική καμπάνια ενημέρωσης για το αγαθό της ασφάλισης.

Αναφερόμενη στο ζήτημα της συρρίκνωσης της αγοράς, σχολίασε ότι «μπορεί να μην είναι απόλυτη επί της ουσίας, δεδομένου ότι το επάγγελμα του συμβούλου έπαψε να υπάρχει ως έννοια και ως εκ τούτου όσοι είχαν διπλή άδεια έπρεπε να διαλέξουν μία εκ των δύο. Το ότι είμαστε μια κοινωνική ομάδα που αριθμεί 12.000 μέλη δεν σημαίνει ότι ο χώρος δεν έχει ανάγκη από νέο αίμα. Πρέπει να μπουν νέοι στο επάγγελμα, εφοδιασμένοι με πολύ καλές γνώσεις».

Ο κ. **Σωφρονάς** τόνισε ότι το κράτος θα μπορούσε και όφειλε να έχει κάνει πολύ περισσότερα, «με συνέργειες με τον θεσμό ιδιωτικής ασφάλισης προς όφελος της κοινωνίας». Δίνοντας μια αισιόδοξη νότα για την πορεία του κλάδου στο σύνολό του, ο κ. Σωφρονάς είπε: «Η ελληνική ασφαλιστική αγορά δεν θεωρώ ότι βρίσκεται σε στασιμότητα. Προερχόμαστε από υπερδεκαετή οικονομική κρίση, που το ΑΕΠ υποχώρησε κατά 25 ποσοστιαίες μονάδες. Όλοι οι κλάδοι υφίστανται αντίστοιχα χτυπήματα. Οι ρυθμοί προόδου είναι ορατοί και σημαντικοί. Ιδιαίτερα τα δύο-τρία τελευταία χρόνια, η βελτίωση της θέσης της αγοράς στον πλούτο της ελληνικής οικονομίας και της προσφοράς της στο ΑΕΠ είναι ορατή. Σε μια υπερδεκαετή κρίση θα ήταν ουτοπικό να περιμέναμε μια αγορά να προοδεύει την ώρα που οπισθοδρομούσε η ελληνική οικονομία». Εκτίμησε επίσης ότι, στο εγγύς μέλλον, η προοπτική της διαμεσολάβησης ανοίγει ευοίωνα: «Δημιουργούνται ευκαιρίες μέσα από κρίσεις στο περιβάλλον και τους κινδύνους που ενέχουν, από τις διαρκείς ανατροπές στο τοπίο των συνταξιοδοτήσεων, ενώ και η πανδημία έφερε στην επιφάνεια επιπλέον ανάγκες για ό,τι αφορά την υγεία μας. Σε όλα αυτά, τα μέλη της αγοράς είναι οι παράγοντες εκείνοι που μπορούν να συνεισφέρουν με λύσεις και συμβουλευτική. Εκτίμησή μου είναι ότι η ασφάλιση θα εξελιχθεί όπως της πρέπει και η διαμεσολάβηση θα είναι ο κύριος μοχλός αυτής της μετάβασης» είπε.

«Ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής δεν υστερεί σε τίποτα από τον άνθρωπο που διαμεσολαβεί στην Ευρώπη. Πρόσφατα, στη Γερμανία, είχαμε μια συζήτηση με Έλληνες ασφαλιστές που δραστηριοποιούνται εκεί. Μας ανέφεραν ότι τα δικά μας δεδομένα της εκπαίδευσης είναι πολύ δυσκολότερα από τα δικά τους. Υπήρξαν στην Ελλάδα πιστοποιήσεις και εξετάσεις που έδωσαν αρνητικό πρόσημο, αφήνοντας απέξω 500 νέους ανθρώπους. Κατά τη γνώμη μου, θα πρέπει αυτός που διερευνά και βάζει τα ερωτηματολόγια να είναι πιο ανεκτικός στα θέματα και να μην τίθενται πολύ παραπλανητικές ερωτήσεις στις πιστοποιήσεις» ανέφερε, στη δική του τοποθέτηση, ο κ. **Τσολάκης**. Χαρακτήρισε το λεγόμενο “οne man show” ως το αδιαπραγμάτευτο εργαλείο θωράκισης του πελάτη, με τον διαμεσολαβητή να διαδραματίζει τον τελικό ρόλο στο “financial planner”.

Σχετικά με τις εξελίξεις που έφερε στη διαμεσολάβηση η μείωση των ασφαλιστικών εταιρειών, ο κ. Τσολάκης είπε: «Η εξαγορά μεριδίων από ξένες εταιρείες και η συγκέντρωση σε αυτούς τους ασφαλιστικούς κολοσσούς που επενδύουν στην Ελλάδα θωρακίζει τόσο τους Έλληνες πολίτες όσο και τους επαγγελματίες ασφαλιστές του χώρου. Οι κίνδυνοι που φαντάζουν απροσπέλαστοι, πλέον, δεν είναι, υπάρχουν παροχές που δεν υπήρχαν έως σήμερα. Από την άλλη, η συρρίκνωση δεν προωθεί την άμιλλα, πρέπει να είμαστε, πλέον, περισσότερο προσεκτικοί».

Το συνέδριο διοργανώθηκε από την **ethosEVENTS** σε συνεργασία με το οικονομικό και επιχειρηματικό portal **banks.com.gr**, το ασφαλιστικό περιοδικό **Insurance World** και το portal **insuranceworld.gr**.

Η συμμετοχή σε αυτό έγινε με **φυσική παρουσία** στο ξενοδοχείο **Wyndham Grand Athens,** αλλά μεταδόθηκε παράλληλα και **online** μέσα από το **LiveOn Expo Complex**, το καινοτόμο 3D εκθεσιακό και συνεδριακό κέντρο της LiveOn, της ψηφιακής πλατφόρμας επιχειρηματικής επικοινωνίας και εκδηλώσεων του ethosGROUP.

**ΧΟΡΗΓΟΙ**

**Premiere Sponsor**

ERGO ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

**Associate Sponsor**

ALLIANZ

**Premium Corporate Participations**

AIG

ΒΙΟΪΑΤΡΙΚΗ

ΜΙΝΕΤΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

**Corporate Participations**

ΠΕΙΡΑΙΩΣ AGENCY SOLUTIONS

INNEWS

OGILVY

**Πολύτιμοι συμπαραστάτες ήταν και οι φορείς που στήριξαν τη διοργάνωση του συνεδρίου παρέχοντας την αιγίδα τους:**

* Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος
* Ένωση Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών Ελλάδος
* Επαγγελματικό Επιμελητήριο Αθηνών
* Ένωση Επαγγελματιών Ασφαλιστών Ελλάδος
* Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών
* Ένωση Συντονιστών Ασφαλιστικών Πρακτόρων Ελλάδος
* Πανελλήνια Ομοσπονδία Ανεξάρτητων Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών
* Σύνδεσμος Ελλήνων Μεσιτών Ασφαλίσεων
* Σύλλογος Ασφαλιστικών Πρακτόρων Νομού Αττικής
* Σύνδεσμος Εκπροσώπων & Στελεχών Ασφαλιστικών Εταιρειών

**Χορηγοί Επικοινωνίας**

* banks.com.gr
* Insurance World
* insuranceworld.gr
* Star Κεντρικής Ελλάδας
* tvstar.gr
* Thessaloniki News
* kriti24.gr
* piraeus365.gr
* Xanthi News
* ΧΡΗΜΑ
* ΧΡΗΜΑ WEEK
* virus.com.gr
* Pharma & Health Business

***Για περισσότερες πληροφορίες:***

*Ανδρέας Μπάλτας, Group Digital Marketing Specialist, ethosGROUP*

*τηλ.: +30 210 998 4906*

*e-mail: baltas.a@ethosmedia.eu*