

100 ΧΡΟΝΙΑ

ασφαλιστικός
κλάδος στην Κύπρο



Ο Σύνδεσμος Ασφαλιστικών
Εταιρειών Κύπρου (ΣΑΕΚ) και
τα ορόσημα, οι ασφαλιστικές
εταιρείες, οι προκλήσεις
και οι σημαντικές εξελίξεις
που διαμόρφωσαν τον κλάδο
όλα αυτά τα χρόνια

HARRIS ■ KYRIAKIDES

Η απόδειξη αποτελεί τον ακρογωνιαίο λίθο κάθε δίκης αποζημιώσεων. Οι νέοι Κανονισμοί Πολιτικής Δικονομίας 2023 εξέλιξαν ουσιωδώς τον ρόλο των εμπειρογνωμόνων, καθιστώντας την αντικειμενικότητα και την επιστημονική συνέπεια καθοριστικούς παράγοντες για την έκβαση μιας υπόθεσης. Ο θεσμός του κοινού εμπειρογνώμονα, η ταυτόχρονη εξέταση και η έμφαση στη διαφάνεια ενισχύουν τη δικαστική αξιοπιστία και περιορίζουν τις διογκωμένες απαιτήσεις.

Η Harris Kyriakides, με τον Οδηγό Εμπειρογνωμόνων 2025, αναδεικνύει τη σημασία της ποιοτικής αποδεικτικής διαδικασίας.

Practising Insurance Law
since **1976**

#LawDoneRight

Η ασφάλιση δεν είναι μόνο συμβόλαιο, είναι υπόσχεση ζωής



Ενας αιώνας ζωής, ένα ταξίδι που καθόρισε τον τρόπο με τον οποίο αντιλαμβανόμαστε την ασφάλεια, τη σταθερότητα και την ευθύνη. Από τα πρώτα ασφαλιστικά γραφεία της δεκαετίας του 1920 έως τη σύγχρονη εποχή της ψηφιακής και πράσινης μετάβασης, ο ασφαλιστικός κλάδος υπήρξε και παραμένει πυλώνας της κυπριακής οικονομίας και κοινωνίας. Το 2025, η Κύπρος γιορτάζει τα 100 χρόνια του ασφαλιστικού τομέα με μια συλλεκτική και επετειακή έκδοση που φέρει την υπογραφή του ΠΟΛΙΤΗ. Μια έκδοση που δεν αποτυπώνει απλώς το παρελθόν, αλλά αναδεικνύει το μέλλον ενός κλάδου που εξελίσσεται, καινοτομεί και

παραμένει δίπλα στον πολίτη σε κάθε εποχή. Μέσα από τις σελίδες αυτού του αφιερώματος, τιμούμε τους ανθρώπους, τις εταιρείες και τα οράματα που συνέβαλαν στη διαμόρφωση ενός ισχυρού οικοσυστήματος εμπιστοσύνης. Γιατί η ασφάλιση δεν είναι μόνο συμβόλαιο, είναι υπόσχεση ζωής. Και αυτή η υπόσχεση, εκατό χρόνια μετά, παραμένει πιο επίκαιρη από ποτέ. Το ένθετο αυτό αποτελεί μαρτυρία και παρακαταθήκη, ένα κομμάτι ιστορίας που αξίζει να φυλαχθεί.

Μαρία Γεωργίου

Περιεχόμενα

4 Οι σημαντικότεροι σταθμοί στην ιστορία του ΣΑΕΚ

6 ΣΑΕΚ: Παρουσίαση

7 Ευάγγελος Αναστασιάδης:

«Ο ΣΑΕΚ ως ενεργό μέλος της διεθνούς ασφαλιστικής κοινότητας»

8 Ανδρέας Αθανασιάδης:
«Θετική πορεία ασφαλιστικών εν μέσω προκλήσεων»

11 Ο ΣΑΕΚ σε αριθμούς

12 Η ανάγκη για εκπαίδευση του κοινού

14 «Κουμάντο» στις ασφάλειές μας

16 AIG

18 ALTIUS INSURANCE LIMITED

20 THE AMERICAN CLUB EUROPE

22 ANCORIA INSURANCE

24 ANYTIME

26 ATLANTIC INSURANCE

28 COMMERCIAL GENERAL
INSURANCE LTD (CGI)

30 COSMOS INSURANCE

32 ERB CYPRUS INSURANCE HOLDINGS

34 ERB CYPRIALIFE

36 ERB ASFALISTIKI

38 EUROLIFE

40 ΓΕΝΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ

42 GRAWE

44 ΥΔΡΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

46 ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

48 METLIFE

50 PROGRESSIVE INSURANCE

52 ROYAL CROWN INSURANCE

54 TRUST INSURANCE (CYPRUS)

56 UNIVERSAL LIFE

58 ΥΠΕΡΑ INSURANCE

60 ΡΕΠΟΡΤΑΖ: Οι τάσεις της αγοράς

64 ΡΕΠΟΡΤΑΖ: Ασφάλιση
και Τεχνητή Νοημοσύνη

ΤΑΥΤΟΤΗΤΑ

Ιδιοκτησία: Εκδόσεις ΑΡΚΤΙΝΟΣ ΛΤΔ

Εκδότης: Χρίστος Παναγιώτου

Διευθυντής: Διονύσης Διονυσίου

Αρχισυνταξία / επιμέλεια: Μιχάλης Σταύρου

Κείμενα: Γιάννης Σεϊτανίδης, Γεωργία Χαννή

Υπεύθυνη διαφήμισης: Βάσω Κομνηνού

Ειδικός συνεργάτης έκδοσης: Μαρία Γεωργίου

Σελίδωση: S.O. Entypo Services

Εκτύπωση: KAILAS LTD

Οι σημαντικότεροι σταθμοί στην ιστορία του

1967

Η πρώτη ασφαλιστική νομοθεσία. Η πολιτεία θεσπίζει το πρώτο νομικό πλαίσιο που ρυθμίζει τη λειτουργία των ασφαλιστικών εταιρειών.

1976

Συνένωση των κλάδων και δημιουργία του ΣΑΕΚ. Από τρεις ξεχωριστούς φορείς πυρός, θαλάσσης και ατυχημάτων δημιουργείται ένας ενιαίος σύνδεσμος. Ο ΣΑΕΚ γίνεται από τότε η ενιαία φωνή και ο θεσμικός εκπρόσωπος της Ασφαλιστικής Βιομηχανίας της Κύπρου.

2003

Άνοιγμα των οδοφραγμάτων. Μέσα σε πρωτόγνωρες συνθήκες, ο ΣΑΕΚ καλείται να διαχειριστεί το ζήτημα της διακίνησης οχημάτων μεταξύ των δύο πλευρών και να εξασφαλίσει την ύπαρξη κατάλληλης ασφαλιστικής κάλυψης. Με υπευθυνότητα και ταχύτητα, δίνει λύση σε μια ιστορική πρόκληση.

1925

Δημιουργία των πρώτων φορέων εκπροσώπησης της ασφαλιστικής βιομηχανίας.

1974

Τουρκική Εισβολή. Μέσα σε συνθήκες χάους, η βιομηχανία δείχνει αξιοσημείωτη ανθεκτικότητα και με αίσθημα ευθύνης σπρίζει πελάτες, επιχειρήσεις και εργαζομένους, συμβάλλοντας στην οικονομική και κοινωνική ανάκαμψη του τόπου.

1990

Ένταξη του ΣΑΕΚ στη CEA (Comité Européen des Assurances / European Insurance Committee) προγενέστερη μορφή της Insurance Europe. Ο ΣΑΕΚ γίνεται μέλος της ευρωπαϊκής οικογένειας των ασφαλιστικών ενώσεων. Η Κύπρος αποκτά θέση και φωνή στα ευρωπαϊκά κέντρα λήψης αποφάσεων, ενισχύοντας τη διεθνή της παρουσία.

2008

Ένταξη της Κύπρου στην ευρωζώνη. Νέοι ορίζοντες ανοίγονται τόσο για την Κύπρο όσο και για τις κυπριακές ασφαλιστικές εταιρείες

2013

Οικονομική κρίση. Σε μια από τις πιο δύσκολες περιόδους της χώρας, ο ΣΑΕΚ και η ασφαλιστική βιομηχανία στέκονται με ψυχραιμία και κοινωνική ευθύνη. Συμβάλλουν καθοριστικά στη σταθεροποίηση και στην ανακούφιση της οικονομίας.

2026

Ένας αιώνας ασφάλισης

2004

Ένταξη της Κύπρου στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Ο ΣΑΕΚ συμβάλλει ενεργά στην εναρμόνιση της αγοράς με το ευρωπαϊκό δίκαιο, υποστηρίζοντας τις εταιρείες μέλη του στη μετάβαση στα νέα πρότυπα διαφάνειας και αξιοπιστίας.

2011

Έκρηξη στη ναυτική βάση Ευάγγελος Φλωράκης. Η ασφαλιστική βιομηχανία συμβάλλει καθοριστικά στην αποκατάσταση των ζημιών, ιδιαίτερα στον ηλεκτροπαραγωγικό σταθμό του Βασιλικού, σπρίζοντας την ταχεία επαναφορά της χώρας.

2020

Περίοδος ανθεκτικότητας και μετασχηματισμού: Η αγορά αποδεικνύει τη δύναμή της μέσα στις προκλήσεις της πανδημίας και της ψηφιακής εποχής. Ο ΣΑΕΚ ηγείται της μετάβασης προς ένα σύγχρονο, διαφανές και βιώσιμο ασφαλιστικό περιβάλλον.



We accelerate what's possible
so you can
turn vision into value

Brilliant execution depends on a partner who listens, understands and combines deep expertise with tech know-how-helping you move forward faster. Turn vision into value with PwC.





ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ

Σταθερός πυλώνας της κυπριακής οικονομίας

Ο ασφαλιστικός κλάδος αποτελεί σταθερό πυλώνα της κυπριακής οικονομίας, με ουσιαστική συμβολή τόσο στην ανάπτυξη όσο και στην κοινωνική συνοχή. Οι επενδύσεις της ασφαλιστικής βιομηχανίας ξεπερνούν τα €1,7 δισ., κατατάσσοντάς την στην κορυφή των θεσμικών επενδυτών της χώρας.

Με συνολική παραγωγή ασφαλίσεων το 2024 που ανήλθε σε €1,3 δισ., ο κλάδος έχει τεράστια συμβολή στην απασχόληση, στις επενδύσεις και στη σταθερότητα της αγοράς. Από αυτά, €689 εκατ. αφορούν τον Κλάδο Ζωής και €614 εκατ. τον Γενικό Κλάδο. Ο κλάδος της ασφάλισης απασχολεί περίπου 3.500 επαγγελματίες υψηλής εξειδίκευσης.

Ο κοινωνικός ρόλος του κλάδου δεν περιορίζεται στις χιλιάδες οικογένειες που στηρίζονται στη βιομηχανία για τις απολαβές τους, αλλά επεκτείνεται και στις δεκάδες χιλιάδες επαγγελματίες άλλων κλάδων, οι οποίοι αποτελούν συνεργάτες της ασφαλιστικής βιομηχανίας. Οι αποζημιώσεις που



Με συνολική παραγωγή ασφαλίσεων το 2024 που ανήλθε σε €1,3 δισ., ο κλάδος έχει τεράστια συμβολή στην απασχόληση, στις επενδύσεις και στη σταθερότητα της αγοράς

καταβάλλει ο κλάδος τροφοδοτούν ένα ευρύ φάσμα επαγγελματιών σε πολλούς τομείς, όπως τα μηχανοκίνητα, την οικοδομική βιομηχανία και την ιατρική.

Ο ρόλος της ασφάλισης καθίσταται ακόμη πιο σημαντικός αν αναλογιστεί κανείς ότι παρέχει ρευστότητα σε δύσκολες στιγμές, όταν άτομα, οικογένειες ή ακόμη και η κοινωνία ολόκληρη βρίσκονται σε δυσμενή κατάσταση. Τρανό παράδειγμα αποτελεί η περίοδος της πανδημίας,

όταν η ασφαλιστική βιομηχανία ήταν ένας από τους ελάχιστους κλάδους που στήριξαν την οικονομία με ρευστότητα ή παρέχοντας καλύψεις στις υπηρεσίες που συνέχισαν να λειτουργούν.

Ο Σύνδεσμος έχει ενεργό ρόλο και βρίσκεται σε συνεχή διάλογο με την πολιτεία, τους εποπτικούς φορείς και τους κοινωνικούς εταίρους, με στόχο τη διαμόρφωση πολιτικών που ενισχύουν τη διαφάνεια, την κανονιστική συμμόρφωση και την αποτελεσματική λειτουργία της αγοράς. Παράλληλα, επενδύουμε στην επαγγελματική εκπαίδευση, την τεχνολογική καινοτομία και την ψηφιοποίηση των διαδικασιών, ενώ στηρίζουμε πρωτοβουλίες που αναδεικνύουν την ασφάλιση ως συμπληρωματικό μηχανισμό προστασίας και πρόνοιας για τον πολίτη.

Με αυτό τον τρόπο, ο ΣΑΕΚ συνεχίζει να υπηρετεί τον διττό του ρόλο: ως θεσμικός εκπρόσωπος του κλάδου και ως κοινωνικός εταίρος που συμβάλλει ενεργά στην οικονομική και κοινωνική πρόοδο της χώρας.

«Ο ΣΑΕΚ ως ενεργό μέλος της διεθνούς ασφαλιστικής κοινότητας»

Στο έργο που επιτέλεσε στον Σύνδεσμο Ασφαλιστικών Εταιρειών Κύπρου, αναφέρεται ο πρόεδρός του, Ευάγγελος Αναστασιάδης, ενώ υπογραμμίζει τα σημαντικά γεγονότα για τον ασφαλιστικό κλάδο που βίωσε.

Παρακαλώ αναφερθείτε στο έργο που επιτελέσατε στον σύνδεσμο καθ' όλη τη διάρκεια της θητείας σας η οποία ολοκληρώνεται...

Κατά τη διάρκεια της θητείας μου ως προέδρου του Συνδέσμου Ασφαλιστικών Εταιρειών Κύπρου, επικεντρώθηκα στην ενίσχυση του θεσμικού ρόλου του ΣΑΕΚ και στη διεύρυνση των συνεργασιών μας, τόσο στην Κύπρο όσο και διεθνώς. Επιδιώξαμε και πετύχαμε τη σύσφιξη των σχέσεων με την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος, μέσα από κοινές δράσεις, εκπαιδεύσεις και ενημερωτικές ημερίδες σε κρίσιμα θέματα. Παράλληλα, ενισχύσαμε τη διεθνή παρουσία μας μέσω της συμμετοχής μας στην επιτροπή Ocean Hull της IUMI, ενώ εκκρεμεί και η αίτησή μας για να γίνουμε μέλος στη Διεθνή Ομοσπονδία Ασφαλιστικών Συνδέσμων (GFIA), επιβεβαιώνοντας έτσι τη θέση του ΣΑΕΚ ως ενεργού μέλους της ευρωπαϊκής και διεθνούς ασφαλιστικής κοινότητας.

Αποκορύφωμα της διεθνούς μας παρουσίας αποτελεί η επιτυχία μας να εξασφαλίσουμε τη διοργάνωση της Γενικής Συνέλευσης της Insurance Europe και του Παγκόσμιου Ασφαλιστικού Συνεδρίου στην Κύπρο, τον Μάιο του 2026.

Ο Σύνδεσμος αποτελεί έναν αξιόπιστο εταίρο στη διαδικασία της δημόσιας διαβούλευσης, τόσο σε εθνικό όσο και σε ευρωπαϊκό επίπεδο, και είναι εγγεγραμμένος στο Μητρώο Εκπροσώπων Ομάδων Ειδικού Ενδιαφέροντος (lobbying) της Ανεξάρτητης Αρχής κατά της Διαφθοράς, καθώς και στο ευρωπαϊκό μητρώο EU Transparency Register.

Με αυτή την ιδιότητα, ο Σύνδεσμος είχε ενεργό ρόλο σε μια σειρά σημαντικών νομοθετικών και κανονιστικών θεμάτων: από τη μεταφορά της Οδηγίας MID στην εθνική νομοθεσία, τη διαμόρφωση του Νόμου περί Συσκευών Προσωπικής Κινητικότητας, μέχρι την εφαρμογή του IFRS 17, το Solvency II Review και τις εξελίξεις γύρω από το Δικαίωμα στη Λήθη και το CSRD. Ενεργή συμμετοχή είχε επίσης στη



διαβούλευση του Υπουργείου Οικονομικών για το σημαντικό έργο της φορολογικής μεταρρύθμισης καταθέτοντας προτάσεις, αρκετές από τις οποίες έχουν ενσωματωθεί στο υπό διαμόρφωση κείμενο του νομοσχεδίου.

Παράλληλα, προωθήσαμε πρωτοβουλίες για την ενίσχυση της εκπαίδευσης, με σεμινάρια και ημερίδες σε σύγχρονα θέματα όπως η Τεχνητή Νοημοσύνη (AI), το DORA και η Ισότητα των Φύλων, ενώ στηρίζαμε έμπρακτα τη νέα γενιά μέσω της χρηματοδότησης βραβείων για αριστούχους φοιτητές του Πανεπιστημίου Κύπρου.

Ως παρακαταθήκη, αφήνουμε έναν Σύνδεσμο ανανεωμένο, με ολοκληρωμένο rebranding, αναβαθμισμένη ψηφιακή παρουσία, στενότερους θεσμικούς δεσμούς και στρατηγικές συνεργασίες που θέτουν τα θεμέλια για την επόμενη μέρα του ασφαλιστικού κλάδου στην Κύπρο.

Ποια τα σημαντικά γεγονότα για τον ασφαλιστικό κλάδο που βιώσατε;

Τα τελευταία χρόνια βιώσαμε μια περίοδο έντονων αλλαγών για τον ασφαλιστικό κλάδο, με προκλήσεις που αναδιαμόρφωσαν τόσο τη λειτουργία της αγοράς όσο και τον ρόλο μας μέσα στην κοινωνία. Αντιμετωπίσαμε περιόδους έντονων πληθωριστικών πιέσεων, αυξημένου κόστους ζωής και ενεργειακής αστάθειας, οι οποίες επηρέασαν νοικοκυριά και επιχειρήσεις,

ενώ η πανδημία ανέδειξε με τον πιο ξεκάθαρο τρόπο τη σημασία της ασφάλισης ως μηχανισμού προστασίας και σταθερότητας. Παρά τις δυσκολίες, η αγορά επέδειξε ανθεκτικότητα και συνέχισε να αναπτύσσεται: η συνολική παραγωγή ασφαλιστών ανήλθε το 2024 σε €1,3 δισ., σημειώνοντας αύξηση 8,2%, αντιπροσωπεύοντας περίπου το 4% του ΑΕΠ και απασχολώντας 3.500 επαγγελματίες υψηλής εξειδίκευσης.

Ένα από τα σημαντικότερα επιτεύγματα αυτής της περιόδου ήταν η επιτυχής προσαρμογή στις νέες κανονιστικές και τεχνολογικές απαιτήσεις. Η ψηφιοποίηση, η εφαρμογή του DORA και του IFRS 17, καθώς και οι πρωτοβουλίες για ESG και CSRD, έθεσαν τις βάσεις για μια πιο σύγχρονη και βιώσιμη ασφαλιστική αγορά.

Ιδιαίτερα σημαντική θεωρώ και τη συνεργασία μας με την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος, που μετουσιώθηκε σε Μνημόνιο Συνεργασίας, κοινές εκπαιδεύσεις και ανταλλαγή τεχνογνωσίας. Παράλληλα, ο ΣΑΕΚ συνέβαλε ενεργά στον δημόσιο διάλογο για ζητήματα όπως η κλιματική αλλαγή, η φερεγγυότητα και η διαφάνεια, ενισχύοντας τη θέση του ως θεσμικού συνομιλητή και κοινωνικού εταίρου.

Όλες αυτές οι εμπειρίες συνέβαλαν όχι μόνο στην ωρίμανση του κλάδου, αλλά και στην ενίσχυση της εμπιστοσύνης του κοινού προς την ασφάλιση ως βασικό πυλώνα προστασίας και προόδου.

«Θετική πορεία ασφαλιστικών εν μέσω προκλήσεων»

➔ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ: ΓΕΩΡΓΙΑ ΧΑΝΝΗ

Στην πορεία του ασφαλιστικού κλάδου στην Κύπρο, ο οποίος αναπτύσσεται σταθερά παρά τις αλλεπάλληλες κρίσεις των τελευταίων ετών, αναφέρεται σε συνέντευξή του στον «Π» ο Γενικός Διευθυντής του Συνδέσμου Ασφαλιστικών Εταιρειών Κύπρου (ΣΑΕΚ), Ανδρέας Αθανασιάδης.

Στο πλαίσιο της συνέντευξης, ο κ. Αθανασιάδης κάνει αναφορά στα επίπεδα ασφαλιστικής κάλυψης στην Κύπρο με αφορμή τις πρόσφατες πυρκαγιές στην ορεινή Λεμεσό, τις αιτήσεις για αποζημίωση που κατατέθηκαν και το εκτιμώμενο ύψος των απαιτήσεων.

Απαντά ακόμη στο ερώτημα εάν σκέφτονται την υποβολή πρότασης για υποχρεωτική ασφάλιση, όπως έγινε στην Ελλάδα. Δίνει την εικόνα σήμερα όσον αφορά τα κεφάλαια και τη φερεγγυότητα των ασφαλιστικών εταιρειών. Τέλος με τις πρόσφατες κινήσεις εξαγορών και συγχωνεύσεων στην κυπριακή αγορά να δημιουργούν νέες συνθήκες, αναφέρεται στις μεγαλύτερες προκλήσεις για τις ασφαλιστικές εταιρείες.

Παρά τις αλλεπάλληλες κρίσεις των τελευταίων ετών και την εφαρμογή του ΓεΣΥ, η ασφαλιστική βιομηχανία όχι μόνο άντεξε αλλά συνεχίζει να αναπτύσσεται με αυξημένα ασφάλιστρα. Πώς το εξηγείτε αυτό;

Πράγματι, ο ασφαλιστικός κλάδος στην Κύπρο επέδειξε αξιοσημείωτη ανθεκτικότητα μέσα από μια δεκαετία γεμάτη προκλήσεις -από την πανδημία και τον πόλεμο στην Ουκρανία στην ενεργειακή κρίση που ακολούθησε. Η έναρξη του ΓεΣΥ έγινε λίγο πριν την πανδημία και σίγουρα είχε τη δική της επίδραση στη βιομηχανία.

Ωστόσο, παρά τα πολλά εμπόδια, ο κύκλος εργασιών του κλάδου ξεπερνά σήμερα τα €1,3 δισ., συμβάλλοντας περίπου κατά 4% στο ΑΕΠ της χώρας.

Στον τομέα υγείας, ενώ τα πρώτα χρόνια μετά την εισαγωγή του ΓεΣΥ υπήρξε



«Η ανθεκτικότητα που επέδειξε η βιομηχανία σε όλους τους κλάδους επιτεύχθηκε μέσα από μια στρατηγική που στηρίχθηκε στη φερεγγυότητα και την κεφαλαιακή επάρκεια των εταιρειών, στις επενδύσεις σε τεχνολογία και ανθρώπινο δυναμικό και κυρίως στη διατήρηση της εμπιστοσύνης των πολιτών»

μείωση στον αριθμό των ασφαλισμένων, η τάση αυτή έχει πλέον αντιστραφεί. Από το 2022 και μετά βλέπουμε σταθερή αύξηση, με πάνω από 280.000 άτομα να διατηρούν σήμερα ιδιωτικά συμβόλαια υγείας.

Η ανθεκτικότητα που επέδειξε η βιομηχανία σε όλους τους κλάδους επιτεύχθηκε μέσα από μια στρατηγική που στηρίχθηκε στη φερεγγυότητα και την κεφαλαιακή επάρκεια των εταιρειών, στις επενδύσεις σε τεχνολογία και ανθρώπινο δυναμικό και κυρίως στη διατήρηση της εμπιστοσύνης των πολιτών. Οι εταιρείες απέδειξαν κατά τις περιόδους κρίσης ότι παρέμειναν κοντά στον άνθρωπο και ότι ανεξαρτήτως των συνθηκών, μπορούν να ανταποκριθούν στις νέες ανάγκες, να προσαρμοστούν στο περιβάλλον και να συνεχίσουν να προσφέρουν αξία στους πελάτες τους.

Τα επίπεδα ασφαλιστικής κάλυψης
Οι πρόσφατες πυρκαγιές στη Λεμεσό ανέδειξαν για ακόμη μία φορά την ανάγκη ασφαλιστικής κάλυψης, η οποία στην Κύπρο παραμένει χαμηλή. Ποια είναι τα ποσοστά κάλυψης ανά τομέα; Δυστυχώς, δεν υπάρχουν έγκυρα στοιχεία που να αποτυπώνουν ποσοτικά τα ποσοστά ασφαλιστικής κάλυψης ανά κατηγορία, όπως για παράδειγμα στις κατοικίες ή στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Αυτό που γνωρίζουμε είναι ότι το πρόβλημα της υποασφάλισης είναι υπαρκτό και πολύ έντονο, ειδικά στον τομέα της περιουσίας. Η αγορά διαθέτει ευρεία γκάμα ασφαλιστικών προϊόντων, με τις εταιρείες-μέλη του ΣΑΕΚ να προσφέρουν ολοκληρωμένα πακέτα για κατοικίες, τα οποία περιλαμβάνουν καλύψεις όπως πυρκαγιά, πλημμύρα, σεισμό και θύελλα. Ωστόσο, η αξιοποίησή τους από τους πολίτες παραμένει περιορισμένη. Οι πυρκαγιές στη Λεμεσό επιβεβαίωσαν ότι σε πολλές περιοχές, ιδιαίτερα σε ορεινές και αγροτικές, σημαντικός αριθμός υποστατικών παρέμεινε ανασφάλιστος. Αξίζει να σημειωθεί ότι πρόβλημα υπάρχει όχι μόνο στις περιπτώσεις που δεν υπάρχει καθόλου ασφαλιστική κάλυψη, αλλά





και στις περιπτώσεις στις οποίες η κάλυψη είναι ανεπαρκής, είτε λόγω ασφάλισης με χαμηλότερα ποσά, είτε με ελλείψεις καλύψεων οι οποίες δεν ασφαλίζουν όλους τους κινδύνους.

Πόσες αιτήσεις για αποζημίωση κατατέθηκαν μετά τις πυρκαγιές και ποιο είναι το εκτιμώμενο ύψος των απαιτήσεων;

Ο ΣΑΕΚ δεν λαμβάνει απευθείας αιτήσεις αποζημίωσης, καθώς αυτές υποβάλλονται στις ίδιες τις ασφαλιστικές εταιρείες. Ωστόσο σε μια προσπάθεια να έχουμε μια ένδειξη για το μέγεθος των αποζημιώσεων, ζητήσαμε στοιχεία από τις ασφαλιστικές εταιρείες-μέλη του ΣΑΕΚ. Σύμφωνα με τα δεδομένα που έχουμε υπόψη μας, έχουν κατατεθεί πάνω από 275 αιτήματα αποζημίωσης, με το συνολικό κόστος για τον ασφαλιστικό κλάδο να αναμένεται να κυμανθεί γύρω στα €20 εκατομμύρια. Αν και οι τελικοί αριθμοί ενδέχεται να διαφοροποιηθούν, είναι σαφές ότι οι ασφαλιστικές εταιρείες ανταποκρίνονται με ταχύτητα και συνέπεια για την αποκατάσταση των ζημιών στους ασφαλισμένους τους.

Τι θα πρέπει να γνωρίζουν οι πολίτες όταν ασφαλίζουν την περιουσία τους για κινδύνους πυρκαγιάς;

Το σημαντικότερο είναι να γίνεται σωστή εκτίμηση της αξίας της περιουσίας και να ανανεώνεται τακτικά το ασφαλισμένο ποσό, ώστε να αποφευχθούν προβλήματα υποασφάλισης. Οι πολίτες θα πρέπει επίσης να διασφαλίζουν ότι το ασφαλιστήριο συμβόλαιο καλύπτει όλους τους σχετικούς κινδύνους, όπως πυρκαγιά, πλημμύρα, σεισμό ενώ σημαντικό είναι να λαμβάνεται υπόψη ότι η ασφάλιση του περιεχομένου μιας οικίας απαιτεί ξεχωριστή ασφάλιση.

Η σύγκριση του ύψους του ασφαλίστρου μεταξύ πολιτών δεν μπορεί και δεν πρέπει ποτέ να αποτελεί το κριτήριο για την επιλογή ενός ασφαλιστικού συμβολαίου, αφού στην αγορά υπάρχουν πολλά είδη συμβολαίων και οι λεπτομέρειες που αφορούν τις καλύψεις μπορεί να αποτελέσουν σημαντικό παράγοντα



«Η σύγκριση του ύψους του ασφαλίστρου μεταξύ πολιτών δεν μπορεί και δεν πρέπει ποτέ να αποτελεί το κριτήριο για την επιλογή ενός ασφαλιστικού συμβολαίου, αφού στην αγορά υπάρχουν πολλά είδη συμβολαίων και οι λεπτομέρειες που αφορούν τις καλύψεις μπορεί να αποτελέσουν σημαντικό παράγοντα στον καθορισμό του ασφαλίστρου»

στον καθορισμό του ασφαλίστρου. Είναι για αυτό το λόγο που η συνεργασία με επαγγελματίες ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές είναι ιδιαίτερα σημαντική, καθώς αυτοί μπορούν να καθοδηγήσουν σωστά τους πελάτες ως προς το είδος και την έκταση των καλύψεων που χρειάζονται.

Πρωτόθνηση κινήτρων για ασφάλιση κατοικιών

Το ασφαλιστικό κενό έχει επισημανθεί και από την Κεντρική Τράπεζα. Σκοπεύετε να προχωρήσετε σε προτάσεις για υποχρεωτική ασφάλιση, όπως έγινε στην Ελλάδα;

Το ασφαλιστικό κενό είναι μια πραγματικότητα και αποτελεί πρόκληση που πρέπει να αντιμετωπίσουμε συλλογικά. Το πρόβλημα αυτό παρουσιάζεται σε πολλές χώρες της Ευρώπης, σε διαφορετικά επίπεδα και σε διαφορετικούς κλάδους.

Ως ΣΑΕΚ δεν προκρίνουμε την υποχρεωτικότητα στην ασφάλιση η οποία υπό κάποιες προϋποθέσεις μπορεί να αποτελέσει μέρος της λύσης, αλλά κατόπιν προσεκτικού σχεδιασμού και σωστής εφαρμογής λαμβάνοντας υπόψη τα κοινωνικά και



οικονομικά δεδομένα της Κύπρου. Ωστόσο, προτεραιότητά μας σήμερα είναι η προώθηση κινήτρων όπως φορολογικές ελαφρύνσεις για την ασφάλιση κατοικιών και η ενίσχυση της ασφαλιστικής παιδείας. Οι πρόσφατες ανακοινώσεις του Εφόρου Φορολογίας με τις οποίες επέδειξε θετική ανταπόκριση στις εισηγήσεις της ασφαλιστικής βιομηχανίας για συμπερίληψη του ασφαλιστρου στις αφορολόγητες δαπάνες, αποτελούν μια πολύ σημαντική εξέλιξη η οποία είναι προς την ορθή κατεύθυνση. Περιμένουμε την τελική έγκριση και ψήφιση της εν λόγω ρύθμισης η οποία θα βοηθήσει την κοινωνία αφού θα αυξήσει τον αριθμό των προστατευμένων περιουσιών και να μειώσει την πίεση που έχει το κράτος στο να σπεύδει να αποζημιώσει κατ' εξαίρεση, τους ανασφάλιστους ιδιοκτήτες, επιβαρύνοντας τα δημόσια ταμεία και κατά συνέπεια όλους τους φορολογούμενους πολίτες.

Παράλληλα, ως ΣΑΕΚ, συμμετέχουμε ενεργά στην Κυπριακή Επιτροπή Χρηματοοικονομικού Αλφαριθμητισμού, που συντονίζει η Κεντρική Τράπεζα με στόχο να ενημερώσουμε και να ευαισθητοποιήσουμε τους πολίτες σχετικά με τη σημασία της ασφάλισης.

Κεφάλαια και φερεγγυότητα

Ποια είναι η εικόνα σήμερα όσον αφορά τα κεφάλαια και τη φερεγγυότητα των ασφαλιστικών εταιρειών;

Ο ασφαλιστικός τομέας στην Κύπρο είναι κεφαλαιακά ισχυρός και από τους πιο υγιείς στην Ευρώπη. Ο μέσος δείκτης φερεγγυότητας (SCR) για τις ασφαλιστικές εταιρείες στην Κύπρο ανέρχεται σε 274%, σημαντικά υψηλότερος από τον μέσο όρο της ΕΕ, που είναι 243%.

Αυτά τα στοιχεία δείχνουν ξεκάθαρα ότι ο κλάδος είναι απολύτως φερέγγυος και σε θέση να ανταποκριθεί στις υποχρεώσεις του ακόμη και υπό συνθήκες πίεσης



«Οι πυρκαγιές στη Λεμεσό επιβεβαίωσαν ότι σε πολλές περιοχές, ιδιαίτερα σε ορεινές και αγροτικές, σημαντικός αριθμός υποστατικών παρέμενε ανασφάλιστος»

Προκλήσεις εν μέσω εξαγορών

Οι πρόσφατες κινήσεις εξαγορών και συγχωνεύσεων στην κυπριακή αγορά δημιουργούν νέες συνθήκες. Ποιες είναι οι μεγαλύτερες προκλήσεις για τις ασφαλιστικές εταιρείες;

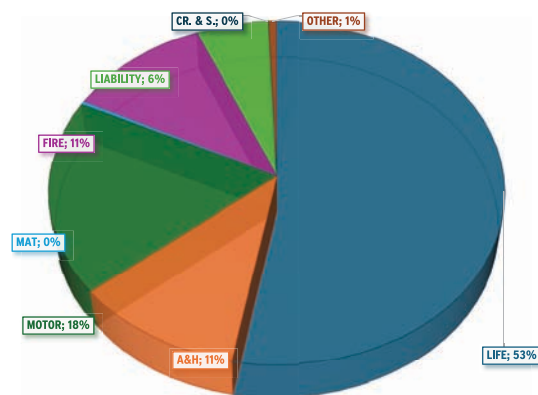
Οι πρόσφατες εξαγορές και συγχωνεύσεις,

όπως αυτές της CNP από την Ελληνική Τράπεζα, της Εθνικής Ασφαλιστικής από την Τράπεζα Κύπρου και η ενοποίηση των ασφαλιστικών θυγατρικών της Eurobank, αλλάζουν τον χάρτη της αγοράς. Οι εξελίξεις αυτές δημιουργούν ευκαιρίες για μεγαλύτερη κεφαλαιακή ισχύ, καλύτερες υπηρεσίες και νέες συνέργειες.

Παράλληλα, όμως, συνοδεύονται από προκλήσεις, όπως η ενσωμάτωση διαφορετικών συστημάτων και δικτύων διανομής, η ανάγκη διατήρησης ανταγωνιστικών τιμολογίων και η συμμόρφωση με ένα συνεχώς αυστηρότερο εποπτικό πλαίσιο. Δεν έχω καμία αμφιβολία ότι η ενσωμάτωση μεταξύ των εμπλεκόμενων εταιρειών θα υλοποιηθεί με τον καλύτερο τρόπο και ότι το τελικό αποτέλεσμα θα ενισχύσει τον ανταγωνισμό και την εμπιστοσύνη του κοινού, χωρίς να διαταραχθεί η υγιή λειτουργία της αγοράς, για την οποία πρέπει να έχουμε κάθε λόγο να νοιώθουμε υπερήφανοι.



GROSS PREMIUMS WRITTEN BY CLASS (%) - 2024



Ο ΣΑΕΚ ΣΕ ΑΡΙΘΜΟΥΣ

Η συνεισφορά του στην οικονομία (2024)

Παραγωγή Ασφαλίσεων (2024):	€1,3 δισ.
Κλάδος Ζωής:	€689 εκατ.
Γενικός Κλάδος:	€614 εκατ.

ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΑΚΑΘΑΡΙΣΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ

Αυξήθηκαν κατά **8,2%**, από **1.204** εκατ. ευρώ το 2022 σε **1.303** εκατ. ευρώ το 2024.

ΣΤΟΝ ΤΟΜΕΑ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ ΖΗΜΙΩΝ

Τα ακαθάριστα ασφάλιστρα αυξήθηκαν κατά **5,6%** σε **614** εκατ. ευρώ, από **581** εκατ. ευρώ το 2023.

ΤΟΜΕΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ

Τα συνολικά ακαθάριστα ασφάλιστρα αυξήθηκαν κατά **10,6%** σε **689** εκατ. ευρώ, από **623** εκατ. ευρώ το 2023.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΩΣ ΠΟΣΟΣΤΟ ΤΟΥ ΑΕΠ ΓΙΑ ΤΟ 2024: ~4,0%

Ο τομέας απασχολεί **3.500** επαγγελματίες.

ΜΕΣΟΣ ΔΕΙΚΤΗΣ ΦΕΡΕΓΓΥΟΤΗΤΑΣ (SCR)

Για τις ασφαλιστικές εταιρείες στην Κύπρο: **274%**

ΠΑΝΩ ΑΠΟ 280,000 ΑΤΟΜΑ

Διατηρούν σήμερα ιδιωτικά συμβόλαια υγείας.

275 περίπου είναι ο συνολικός αριθμός απαιτήσεων για τις πυρκαγιές στη Λεμεσό, ενώ το συνολικό κόστος αποζημιώσεων ανέρχεται σε περίπου **15** εκατομμύρια ευρώ (μέλη ΣΑΕΚ).

€556 εκατ οι αποζημιώσεις το 2024

46,379,430 τον μήνα

11,594,857 την εβδομάδα

1,656,408 την ημέρα

ΚΙΝΔΥΝΟΙ ΥΠΟΑΣΦΑΛΙΣΗΣ

Ανάγκη για εκπαίδευση του κοινού

➔ ΤΟΥ ΓΙΑΝΝΗ ΣΞΪΤΑΝΙΔΗ

Η ασφαλιστική κουλτούρα στην Κύπρο είναι σε μεγάλο βαθμό αναπτυσσόμενη, αλλά το χάσμα της μη ασφάλισης παραμένει. Οι λόγοι ποικίλουν. Πολύ συχνά, το κόστος θεωρείται υψηλό και αποθαρρυντικό. Επίσης, υπάρχει μία αίσθηση εφησυχασμού ότι οι κίνδυνοι δεν θα συμβούν ή ότι η ζημιά δεν θα επηρεάσει τόσο σοβαρά, με αποτέλεσμα να μην επενδύουν σε προληπτική κάλυψη. Συχνά υπάρχουν λανθασμένες αντιλήψεις, όπως η πεποίθηση ότι «το κράτος θα φροντίσει σε περίπτωση καταστροφής» ή ότι «οι ασφαλιστικές δεν πληρώνουν εύκολα», που οδηγούν σε ανεπαρκή και λανθασμένη ασφάλιση. Στην πραγματικότητα, οι ασφαλιστικές εταιρείες στην Κύπρο καλύπτουν με συνέπεια τις υποχρεώσεις τους, και το πρόβλημα της υποασφάλισης οφείλεται περισσότερο σε έλλειψη γνώσης και ενημέρωσης.

Η πρόσφατη εμπειρία από τις καταστροφικές πυρκαγιές στην ορεινή Λεμεσό ανέδειξε με τραγικό τρόπο το ζήτημα της υποασφάλισης. Αριθμός νοικοκυριών βρέθηκε είτε χωρίς καθόλου επαρκή ασφάλιση, είτε με χαμηλές καλύψεις, με το κράτος να έρχεται να καλύψει τη ζημιά.

Αυτό όχι μόνο εγκυμονεί προσωπικούς και οικονομικούς κινδύνους για τους ασφαλισμένους, που αναλαμβάνουν οι ίδιοι μεγάλο μέρος της ζημιάς, αλλά επιβαρύνει και τα δημόσια οικονομικά με δαπάνες που θα μπορούσαν να είχαν αποφευχθεί αν υπήρχε επαρκής ασφαλιστική κάλυψη.

Κουλτούρα και εκπαίδευση

Η ανάγκη για εκπαίδευση και ευαισθητοποίηση του κοινού είναι λοιπόν επιτακτική. Πρέπει να κατανοηθεί από όλους η αξία της ασφάλισης όχι μόνο ως μέσο προστασίας, αλλά και ως εργαλείο διαχείρισης καθημερινών, σύγχρονων κινδύνων.

Ενδεικτικά, εκπαιδευτικές πρωτοβουλίες



Είναι σημαντικό οι ασφαλισμένοι να ενημερώνονται συστηματικά για τις αλλαγές που μπορεί να επηρεάζουν τις καλύψεις τους, ιδίως σε περιόδους αυξημένου πληθωρισμού

μπορούν να αφορούν:

- Την ενημέρωση όσον αφορά τις βασικές καλύψεις αλλά και τις νέες μορφές ασφάλισης, όπως η κυβερνοασφάλιση.
- Την αντιστροφή της λανθασμένης αντίληψης ότι η ασφάλιση είναι ακριβή ή περιττή.
- Την απομυθοποίηση των ασφαλιστικών προϊόντων μέσω απλής και κατανοητής πληροφόρησης.
- Την ενεργοποίηση της αίσθησης ευθύνης των πολιτών και επιχειρήσεων έναντι της διαφύλαξης της περιουσίας και της λειτουργίας τους.
- Τη χρήση προσομοιώσεων και σεναρίων κινδύνων, συμπεριλαμβανομένων και των κυβερνοκινδύνων, για να γίνει περισσότερο κατανοητός ο ρόλος και τα οφέλη της ασφάλισης.

Η μη ασφάλιση και η υποεκτίμηση των κινδύνων, ιδίως των νέων ψηφιακών απειλών, αυξάνουν την έκθεση της κοινωνίας σε σοβαρές οικονομικές απώλειες και δυσκολεύουν την οικονομική ανθεκτικότητα.

Η εκπαίδευση, η ενημέρωση, και η ενίσχυση της ασφαλιστικής συνείδησης αποτελούν κρίσιμα βήματα για να αλλάξει αυτό το δεδομένο και να ενισχυθεί η προστασία των πολιτών και των επιχειρήσεων, με σύγχρονο, ολοκληρωμένο και προσβάσιμο τρόπο.

Πρόσθετα, η σωστή εκτίμηση της αξίας της περιουσίας, η τακτική αναθεώρηση των ασφαλισμένων ποσών και η συνεργασία με επαγγελματίες ασφαλιστικούς συμβούλους μπορούν να μειώσουν δραστικά και τους κινδύνους της υποεκτίμησης των κινδύνων. Είναι σημαντικό οι ασφαλισμένοι να ενημερώνονται συστηματικά για τις αλλαγές που μπορεί να επηρεάζουν τις καλύψεις τους, ιδίως σε περιόδους αυξημένου πληθωρισμού, κατά τις οποίες το κόστος ανοικοδόμησης αυξάνεται σημαντικά. Τέλος, η πολιτεία και ο κλάδος της ασφάλισης οφείλουν να αναλάβουν δράση με στοχευμένα εκπαιδευτικά προγράμματα, εκστρατείες ενημέρωσης και φορολογικά κίνητρα που θα ενθαρρύνουν τους πολίτες να ασφαλίζουν επαρκώς τα περιουσιακά τους στοιχεία. Η πρόληψη μέσω επαρκούς ασφάλισης όχι μόνο προστατεύει τα νοικοκυριά και τις επιχειρήσεις, αλλά και μειώνει την οικονομική επιβάρυνση των δημόσιων ταμείων σε περίπτωση φυσικών καταστροφών ή άλλων απρόβλεπτων γεγονότων. Η εμπιστοσύνη του κοινού στον ασφαλιστικό κλάδο είναι κρίσιμη για την αντιμετώπιση του προβλήματος. Ο Σύνδεσμος Ασφαλιστικών Εταιρειών Κύπρου έχει αναλάβει πρωτοβουλίες για να αναδείξει το θετικό έργο των ασφαλιστικών εταιρειών και την ανταπόκρισή τους στις υποχρεώσεις, ακόμα και σε κρίσιμες περιόδους, όπως αποδείχθηκε κατά την πανδημία.

Η εμπιστοσύνη αυτή αποτελεί το θεμέλιο για να αλλάξει η νοοτροπία και να ενισχυθεί η ασφαλιστική συνείδηση στην κυπριακή κοινωνία.



Η υποασφάλιση αποτελεί ένα φαινόμενο που απειλεί την οικονομία και την κοινωνία, ευρύτερα, με ανθρώπους και επιχειρήσεις να μένουν ακάλυπτοι σε μη αναμενόμενα -αλλά όχι 100% απίθανα- γεγονότα. Το φαινόμενο το συναντάμε και στην Κύπρο



«Κουμάντο» στις ασφάλειές μας



➔ ΤΟΥ ΓΙΩΡΓΟΥ ΓΕΩΡΓΙΟΥ

Αν οι ισχνές συντάξεις του Ταμείου Κοινωνικών Ασφαλίσεων δεν έχουν κινητοποιήσει τους πολίτες να αναζητήσουν άλλες πηγές εισοδήματος για τα συντάξιμα χρόνια τους, οι αυξανόμενες φυσικές καταστροφές θα έπρεπε να τους είχαν ήδη στείλει στις ασφαλιστικές εταιρείες. Μπορούν, ωστόσο, οι ασφαλιστικές εταιρείες στην Κύπρο να ανταποκριθούν στις νέες προκλήσεις και τις νέες ανάγκες της κοινωνίας; Αυτή είναι μια μάχη που δεν συμφέρει κανέναν από εμάς να την χάσουν!

Στο podcast «Κουμάντο στην τσέπη σου», έχουμε πολλές φορές αναφερθεί στην ανάγκη οι πολίτες να μπορούν να προβλέπουν τις ανάγκες τους και να είναι σε θέση να προλάβουν δύσκολες καταστάσεις. Πρέπει να γνωρίζουν πως η ζωή έχει σκαμπανεβάσματα και για αυτά θα πρέπει να έχουν κάνει τα δικά τους «κουμάντα», μέσα από αποφάσεις που λήφθηκαν με σωστή πληροφόρηση και ψυχραιμία. Είναι γι' αυτό που η χρηματοοικονομική παιδεία αποτελεί έναν σημαντικότατο πυλώνα για τη σωστή, έγκαιρη και αποτελεσματική ασφάλιση.

Γι' αυτό, οι πολίτες πρέπει να είναι σε θέση να αναγνωρίζουν τις ανάγκες τους, να μπορούν να συγκρίνουν προϊόντα και να επιλέγουν αυτά που ταιριάζουν καλύτερα στη δική τους περίπτωση. Δεν πρόκειται για έναν ανταγωνισμό μεταξύ ασφαλιστικών και πελατών. Είναι ένας αγώνας για ξεκάθαρες πρακτικές και προϊόντα ασφάλισης που αποδίδουν εκεί που τα χρειάζεσαι, δηλαδή αυτό που πραγματικά υποσχέθηκαν. Δεν υπάρχει χειρότερη υπηρεσία για την κοινωνία, δεν υπάρχει χειρότερος τρόπος αποξένωσης των πολιτών από υπηρεσίες που έχουν πραγματικά ανάγκη και από την καχυποψία. Η ασφάλιση για να έχει νόημα, προϋποθέτει ειλικρίνεια και εμπιστοσύνη. Η εμπιστοσύνη απαιτεί επαγγελματισμό και σύγχρονες ψηφιακές υπηρεσίες. Απαιτεί αξιοπιστη εποπτεία και ένα κράτος που να μπορεί να δώσει κίνητρα και κατεύθυνση τόσο στους επαγγελματίες του κλάδου όσο και



**Οι ασφαλίσεις, είτε αφορούν
ζημιές έναντι τρίτων και
εργαζομένων, είτε αφορούν
οχήματα, κτίρια, παραγωγή ή
την υγεία και την ίδια μας τη
ζωή, είναι απαραίτητες για μια
ευνομούμενη δημοκρατία**

στους πολίτες. Οι ποιοτικές υπηρεσίες από τις ασφαλιστικές εταιρείες δεν είναι διαπραγματεύσιμες. Είναι προϋπόθεση για την ομαλή λειτουργία του κράτους και είναι απαραίτητες για την ποιότητα της ζωής όλων. Οι ασφαλίσεις, είτε αφορούν ζημιές έναντι τρίτων και εργαζομένων, είτε αφορούν οχήματα, κτίρια, παραγωγή ή την υγεία και την ίδια μας τη ζωή, είναι απαραίτητες για μια ευνομούμενη δημοκρατία. Η υποασφάλιση που

καταγράφει μόνιμα η χώρα σε ζωτικούς τομείς είναι φτώχεια, είναι κοινωνικό ρίσκο και εν αναμονή προσωπικά δράματα. Είναι ρίσκο για την ίδια τη χώρα που δεν θα έπρεπε να είναι αποδεκτό.

Ξέρουμε ήδη πως οι κοινωνικές ασφαλίσεις δεν είναι επαρκείς για να εξασφαλίσουν τη στοιχειώδη ποιότητα στα συντάξιμα χρόνια και παρακολουθούμε με τρόμο το δημογραφικό πρόβλημα που θα τις αποτελειώσει. Μάθαμε και από τις τελευταίες πυρκαγιές τις τραγικές συνέπειες μιας εν εξελίξει κλιματικής αλλαγής. Είδαμε το κράτος να βάζει το χέρι βαθιά στην τσέπη. Τι θα γίνει όταν δεν θα υπάρχουν ισχυρά πλεονάσματα; Τυχεροί είναι αυτοί που η πυρκαγιά ή ο σεισμός τους βρήκε με τα ταμεία του κράτους γεμάτα; Τυχεροί είναι αυτοί που πρόλαβαν και πέθαναν πριν το επόμενο κύμα ακρίβειας εξανεμίσει τη σύνταξή τους; Αν αυτή είναι στρατηγική, τότε το αναμένον προσωπικό δράμα θα περάσει και στην κοινωνία. Γι' αυτό πρέπει η ασφάλιση να ενταχθεί στα κρατικά και εκπαιδευτικά προγράμματα. Γι' αυτό όσοι ενδιαφέρονται θα πρέπει να θέσουν την ασφάλιση ως σημαντική προτεραιότητα.

<https://www.koumanto.com/>

THINK YOUR PERIMETER IS SECURE?

COWIN's External Infrastructure Penetration Testing
identifies hidden risks before attackers do.

As a global cybersecurity consultancy, **COWIN** leverages advanced technologies and deep expertise to help businesses stay resilient against ever-evolving digital threats.



Protect what matters. Secure what counts.



co-win.io



Από τις καθημερινές στιγμές ως τις κρίσιμες αποφάσεις, η AIG προσφέρει την τεχνογνωσία και την υποστήριξη που ενισχύουν τη δυνατότητά σας για την υλοποίηση φιλόδοξων στόχων και τη διαμόρφωση του μέλλοντος.

Στεκόμαστε δίπλα στους πελάτες και τους συνεργάτες μας, προστατεύοντας ότι έχει μεγαλύτερη αξία, ώστε να μπορούν να ανταπεξέλθουν στις προκλήσεις και να επιτυγχάνουν τα σχέδιά τους.

Η μετατροπή των προκλήσεων σε ευκαιρίες είναι κάτι παραπάνω από μια δέσμευση, είναι ο σκοπός μας.

AIG. FORWARD WE GO.®

www.aig.com.cy

Γνωρίστε την AIG

Είμαστε η American International Group, Inc. (AIG), ένας κορυφαίος παγκόσμιος ασφαλιστικός οργανισμός που παρέχει ένα ευρύ φάσμα γενικών ασφαλίσεων και άλλων χρηματοοικονομικών υπηρεσιών. Προσφέρουμε παγκοσμίου κλάσης προϊόντα και τεχνογνωσία, τα οποία βοηθούν επιχειρήσεις και ιδιώτες σε περισσότερες από 200 χώρες και δικαιοδοσίες, μέσω των δραστηριοτήτων, των αδειών, των εγκρίσεων και του δικτύου συνεργατών της AIG. Δεσμευόμαστε να αξιοποιούμε τις γνώσεις και την ηγετική μας θέση, όχι μόνο για να βοηθάμε τους πελάτες μας να διαχειρίζονται τους κινδύνους, αλλά και για να δημιουργούμε ουσιαστικά θετικές αλλαγές σε κάθε κοινότητα στην οποία δραστηριοποιούμαστε.

Ο σκοπός της AIG

Η υπόσχεσή μας προσφέρει προστασία απέναντι στην αβεβαιότητα και τις προκλήσεις, ενισχύοντας την αυτοπεποίθηση για τις ευκαιρίες του αύριο.



ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

Είτε είστε μια μικρή επιχείρηση είτε ένας διεθνής οργανισμός, προσφέρουμε μια ευρεία γκάμα προϊόντων και υπηρεσιών, για να σας βοηθήσουμε να διαχειριστείτε τους κινδύνους, ώστε να μπορείτε να επικεντρωθείτε στην ανάπτυξη της επιχείρησής σας.



ΙΔΙΩΤΕΣ

Από εξατομικευμένες λύσεις για τη διασφάλιση της περιουσίας μέχρι ασφαλιστικές καλύψεις ακίνητης περιουσίας και αυτοκινήτου, μπορούμε να σας βοηθήσουμε να ανταποκριθείτε στις ανάγκες σας.

Γιατί να συνεργαστείτε με την AIG;

ΠΑΓΚΟΣΜΙΟΥ ΚΛΑΣΗΣ ΑΝΑΛΗΨΗ ΚΙΝΔΥΝΩΝ ΚΑΙ ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΣΗ ΖΗΜΙΩΝ

Υλοποιείται μέσω θυγατρικών που ηγούνται στις γεωγραφικές περιοχές και στους κλάδους που δραστηριοποιούνται παρέχοντας διαφοροποιημένες υπηρεσίες.

ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΠΑΡΟΥΣΙΑ ΚΑΙ ΕΥΡΥ ΦΑΣΜΑ ΠΙΣΤΩΝ ΠΕΛΑΤΩΝ

Με εκατομμύρια πελάτες σε περισσότερες από 200 χώρες και δικαιοδοσίες, από ιδιώτες και μικρομεσαίες επιχειρήσεις έως πολυεθνικές εταιρείες του Fortune 500.

ΕΥΡΕΙΕΣ ΚΑΙ ΜΑΚΡΟΧΡΟΝΙΕΣ ΣΧΕΣΕΙΣ ΔΙΑΝΟΜΗΣ

Με μεσίτες, πράκτορες, συμβούλους, αγορές και άλλους διανομείς, ενισχυμένες από τη δέσμευση της AIG στην ποιότητα.

ΠΑΓΚΟΣΜΙΟ ΕΡΓΑΤΙΚΟ ΔΥΝΑΜΙΚΟ

Περισσότεροι από 22.000 υπαλλήλους αφοσιωμένοι στις αξίες μας: να αναλαμβάνουμε την ευθύνη, να θεσπίζουμε πρότυπα, να πετυχαίνουμε μαζί να είμαστε αλληλέγγυοι, να πράττουμε το σωστό.

Γενικός Διευθυντής AIG Europe S.A. – Cyprus Branch : Γιώργος Κιτρομηνλίδης

Ο Γιώργος Κιτρομηνλίδης είναι ο Γενικός Διευθυντής της AIG Europe S.A. – Cyprus Branch από το Δεκέμβριο του 2024. Ο Γιώργος εντάχθηκε στο δυναμικό της AIG το 2007 και ανέλαβε διάφορους ρόλους σε σχέση με την αξιολόγηση κινδύνων και την ανάπτυξη των πωλήσεων σε τοπικό και περιφερειακό επίπεδο ενώ από το 2021 ως το 2024 ήταν ο Διευθυντής Δικτύου της εταιρείας στην Κύπρο. Είναι κάτοχος B.Sc. Accounting & Finance με έπαινο από το American College of Greece, Executive MBA από το University of Indianapolis καθώς και Chartered Insurer από το Chartered Insurance Institute του Ηνωμένου Βασιλείου. Ο Γιώργος Κιτρομηνλίδης είναι μέλος του Δ.Σ του Συνδέσμου Ασφαλιστικών Εταιρειών Κύπρου καθώς και του Δ.Σ του Ταμείου Ασφαλιστών Μηχανοκινήτων Οχημάτων.

Contact Us: AIG EUROPE S.A. (Cyprus Branch), Κτίριο AIG - Εσπερίδων 26, 2001
Στρόβολος, + 357 22 699 999 Email: cy.customer.relations@aig.com

company profile



Altius: Συνώνυμο αξιοπιστίας, σταθερότητας και ανθρώπινης προσέγγισης. Η Altius Insurance Limited αποτελεί έναν από τους πλέον αξιόπιστους, δυναμικούς και αναγνωρίσιμους ασφαλιστικούς οργανισμούς της κυπριακής αγοράς. Με πολυετή παρουσία και βαθιά γνώση του ασφαλιστικού τοπίου, η εταιρεία έχει καταξιωθεί ως ένας πυλώνας εμπιστοσύνης, προσφέροντας ολοκληρωμένες και σύγχρονες ασφαλιστικές λύσεις στους τομείς Ζωής και Γενικών Ασφαλίσεων.

Από την ίδρυσή της, η Altius Insurance στηρίζει σταθερά ιδιώτες, επαγγελματίες και επιχειρήσεις, παρέχοντας προστασία, σιγουριά και ουσιαστική υποστήριξη σε κάθε στάδιο της ζωής τους. Το εκτεταμένο δίκτυο συνεργατών και επαγγελματιών ασφαλιστικών συμβούλων της εταιρείας εξασφαλίζει άμεση εξυπηρέτηση, προσαρμοσμένες λύσεις και ανθρώπινη επαφή - στοιχεία που αποτελούν τη βάση της φιλοσοφίας της. Η Altius Insurance ξεχωρίζει για την αφοσίωσή της στην ποιότητα, τη διαφάνεια και την υπευθυνότητα, αξίες που αντικατοπτρίζονται σε κάθε πτυχή της λειτουργίας της. Η εταιρεία επενδύει διαρκώς στην τεχνολογική αναβάθμιση, την καινοτομία και την ανάπτυξη του ανθρώπινου δυναμικού της, με στόχο τη συνεχή βελτίωση των υπηρεσιών της και τη διαμόρφωση μιας νέας εποχής στον ασφαλιστικό κλάδο.

Το όραμα της Altius Insurance είναι ξεκάθαρο και φιλόδοξο: να ενισχύει διαρκώς τη θέση της ως κορυφαίος ασφαλιστικός οργανισμός στην Κύπρο, προάγοντας την επαγγελματική αριστεία και χτίζοντας σχέσεις εμπιστοσύνης που αντέχουν στον χρόνο.

Με οδηγό την εμπειρία, την αξιοπιστία και τη βαθιά της πίστη στην αξία του ανθρώπου, η Altius Insurance συνεχίζει να εξελίσσεται, να καινοτομεί και να προσφέρει αυτό που υποδηλώνει το όνομά της: προστασία με ύψιστο επίπεδο φροντίδας και αφοσίωσης.

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ (2024)

Το 2024 αποτέλεσε χρονιά σταθερής ανάπτυξης για την Altius Insurance, με ανοδική πορεία στα συνολικά ασφάλιστρα και ενίσχυση της θέσης της στην κυπριακή ασφαλιστική αγορά.

Τα συνολικά ασφάλιστρα κατά το έτος 2024 έχουν ξεπεράσει τα €53.169.000.

Εκχώρισαν οι κλάδοι Ασφαλίσεων Οχημάτων, Υγείας και Ζωής, στους οποίους η εταιρεία σημείωσε ουσιαστική αύξηση παραγωγής και



διεύρυνση πελατολογίου.

Η ανάπτυξη συνοδεύτηκε από επενδύσεις σε τεχνολογική καινοτομία και ψηφιακές πλατφόρμες, που βελτίωσαν την αποδοτικότητα και την εμπειρία εξυπηρέτησης πελατών και συνεργατών.

Παράλληλα, η Altius Insurance συνέχισε να επενδύει στους ανθρώπους και το δίκτυό της, καλλιεργώντας κουλτούρα διαφάνειας, ευελιξίας και επαγγελματικής αριστείας.

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

Website: <https://altiusinsurance.net>

Email: customer_service@altiusinsurance.com.cy

Facebook: <https://www.facebook.com/AltiusInsuranceCyprus/>

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/altiusinsurance>

Instagram: <https://www.instagram.com/altius.insurance.cy/>

«Με συνέπεια, αξιοπιστία και όραμα για το μέλλον»

Ποια είναι η μεγαλύτερη πρόκληση για τον κλάδο σήμερα;

Η μεγαλύτερη πρόκληση για τον ασφαλιστικό κλάδο σήμερα είναι να ισορροπήσει ανάμεσα στην ταχύτητα της ψηφιακής εξέλιξης και στη διατήρηση της ανθρώπινης επαφής που αποτελεί την ουσία της ασφάλισης. Οι πελάτες αναμένουν πλέον άμεση, απλή και εξατομικευμένη εξυπηρέτηση, ενώ οι κίνδυνοι που καλούμαστε να διαχειριστούμε -από φυσικές καταστροφές και κλιματικές αλλαγές έως κυβερνοεπιθέσεις και δημογραφικές μεταβολές- γίνονται συνεχώς πιο σύνθετοι.

Η Altius Insurance προσεγγίζει αυτή την πραγματικότητα με όραμα και προσαρμοστικότητα, επενδύοντας σε καινοτόμα ψηφιακά εργαλεία, εκπαίδευση ανθρώπινου δυναμικού και υπεύθυνη χρήση δεδομένων. Για εμάς, η τεχνολογία δεν αντικαθιστά τον άνθρωπο αλλά τον ενδυναμώνει, ώστε να προσφέρει πιο ποιοτική, ουσιαστική και αξιόπιστη εμπειρία ασφάλισης.

Ποιο είναι το βασικό πλεονέκτημα της εταιρείας σας;

Στην Altius Insurance, ο άνθρωπος παράγοντας αποτελεί το θεμέλιο και το σημαντικότερο πλεονέκτημα της εταιρείας. Η συνέπεια, η εμπιστοσύνη και η προσωπική σχέση με κάθε πελάτη είναι φυσικές προεκτάσεις αυτής της ανθρωποκεντρικής φιλοσοφίας.

Η Altius έχει αναπτύξει μια ισχυρή τεχνογνωσία και ένα εκτεταμένο δίκτυο συνεργατών που βασίζονται στην επαγγελματική αριστεία, τη συνεχή εκπαίδευση και πάνω απ' όλα στην αξία του ανθρώπου, τόσο εντός της εταιρείας όσο και στις σχέσεις της με το κοινό.

Πίσω από κάθε ασφάλεια, υπάρχει ένας άνθρωπος που νοιάζεται.

Επικεντρωνόμαστε στο να προσφέρουμε εξατομικευμένες ασφαλιστικές λύσεις, προσαρμοσμένες στις ανάγκες κάθε πελάτη, με έμφαση στην πρόληψη, τη διαφάνεια και τη μακροχρόνια σχέση εμπιστοσύνης. Η



«Η Altius έχει αναπτύξει μια ισχυρή τεχνογνωσία και ένα εκτεταμένο δίκτυο συνεργατών που βασίζονται στην επαγγελματική αριστεία, τη συνεχή εκπαίδευση και πάνω απ' όλα στην αξία του ανθρώπου, τόσο εντός της εταιρείας όσο και στις σχέσεις της με το κοινό»

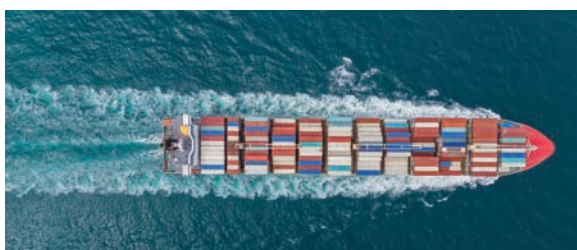
ευελιξία μας, η σταθερότητα και η ικανότητά μας να προσαρμοζόμαστε γρήγορα στις εξελίξεις της αγοράς αποτελούν τη βάση της διαχρονικής μας επιτυχίας.

Ποιες τάσεις βλέπετε να κυριαρχούν την επόμενη πενταετία στον ασφαλιστικό τομέα;

Τα επόμενα χρόνια, ο ασφαλιστικός τομέας θα διαμορφωθεί από την τεχνολογική επανάσταση και την αλλαγή της πελατειακής συμπεριφοράς. Η ψηφιοποίηση και το Insurtech θα συνεχίσουν να μετασχηματίζουν τον τρόπο λειτουργίας των εταιρειών, με τεχνητή νοημοσύνη, big data και predictive analytics να αποτελούν βασικά εργαλεία για καλύτερη κατανόηση των κινδύνων και των αναγκών των πελατών.

Παράλληλα, θα ενισχυθεί η εξατομικευση προϊόντων, η ολοκληρωμένη εμπειρία πελάτη και η πράσινη μετάβαση, με έμφαση στις ESG πολιτικές και τις βιώσιμες πρακτικές. Επιπλέον, οι στρατηγικές συνεργασίες με τράπεζες, τεχνολογικές εταιρείες και επαγγελματικούς φορείς θα οδηγήσουν στη δημιουργία οικοσυστημάτων αξίας που θα προσφέρουν πιο ολοκληρωμένες, ευέλικτες και σύγχρονες ασφαλιστικές λύσεις.

company profile



ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

<https://hma.com.cy/>
https://www.instagram.com/hellenic_hull/
https://gr.linkedin.com/company/hellenic-hull?trk=public_profile_experience-group-header

Το American Club Europe, με έδρα τη Λεμεσό, είναι ο ευρωπαϊκός βραχίονας του American P&I Club, ενός εκ των πλέον αναγνωρισμένων ναυτασφαλιστικών οργανισμών παγκοσμίως. Ιδρύθηκε το 2016 με την επωνυμία American Hellenic Hull Insurance Company Ltd, ως ο πρώτος εξειδικευμένος ναυτασφαλιστικός φορέας στην Κύπρο, απόλυτα εναρμονισμένος με το κανονιστικό πλαίσιο Solvency II της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Η ίδρυση της εταιρείας ήταν αποτέλεσμα της στρατηγικής σύμπραξης και συνεργασίας μεταξύ της Hellenic Hull Management, η οποία λειτουργεί αδιάλειπτα στην Κύπρο από το 1994 και έχει τη διαχειριστική ευθύνη της εταιρείας και του American Club Europe.

Το 2022 η εταιρεία μετονομάστηκε σε American Club Europe, σηματοδοτώντας την εξέλιξή της σε έναν ολοκληρωμένο πάροχο ναυτασφαλιστικών υπηρεσιών. Πλέον, προσφέρει ένα ευρύ φάσμα καλύψεων, που περιλαμβάνει ασφάλιση Κύτους και Μηχανής (H&M), Πολεμικών Κινδύνων, καθώς και κάλυψη Προστασίας και Αποζημίωσης (P&I) για πλοιοκτήτες και ναυλωτές διεθνώς.

Σημαντική στιγμή όχι μόνον στην πορεία του Ομίλου αλλά και για τον παγκόσμιο ναυτιλιακό κλάδο αποτέλεσε η ανάληψη της ηγεσίας του American P&I Club από την Κυπριακή καταγωγής **Δωροθέα Ιωάννου**: Πρόκειται για την πρώτη γυναίκα που προάγεται στη θέση της Διευθύνουσας Συμβούλου σε P&I Club, γεγονός ορόσημο για τον κλάδο της ναυτασφάλισης.

Καθοριστική είναι και η συμβολή του Ηλία Τσακίρη, Γενικού Διευθυντή του American Club Europe, ο οποίος από το 2022 διατελεί Πρόεδρος της Επιτροπής Ocean Hull της International Union of Marine Insurance - πρώτη φορά που Κύπριος επαγγελματίας αναλαμβάνει τόσο υψηλό αξίωμα σε παγκόσμιο ναυτασφαλιστικό θεσμό. Μέσα από αυτό τον ρόλο, αναδεικνύει τη στρατηγική σημασία της κυπριακής ναυτιλίας και ναυτασφαλιστικής αγοράς, συμβάλλοντας ουσιαστικά στην ανάδειξη της Κύπρου ως αναδυόμενου διεθνούς ναυτασφαλιστικού κόμβου.

Η International Union of Marine Insurance θεωρείται ο κορυφαίος διεθνής θεσμός στον τομέα της ναυτασφάλισης, καθοδηγώντας τις εξελίξεις σε θέματα κανονιστικής συμμόρφωσης, τεχνικών κατευθύνσεων, βιωσιμότητας και επαγγελματικής εκπαίδευσης.

Με στέρεα θεμέλια, διεθνή αναγνώριση και ηγετική ομάδα με όραμα, το American Club Europe ενισχύει δυναμικά τη θέση της Κύπρου ως ανερχόμενου κέντρου αριστείας στη ναυτασφάλιση.

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ (2024)

Συνολικά ασφάλιστρα: \$33+ εκατ.

Συνολικό Κόστος Απαιτήσεων: \$9+ εκατ.

Δείκτης Ζημιών (Loss Ratio): 27%

Δείκτης Κεφαλαιακής Απαιτήσης Φερεγγυότητας (SCR): 198%

Καλύψεις:

Charterers' Liability, Protection and Indemnity (P&I), Hull and Machinery (H&M), Increased Value (IV), Freight, Demurrage and Defense (FD&D), War Risks, Loss of Hire (LoH), Mortgagee's Interest Insurance (MII)

«Μετασχηματιστική η περίοδος για τον ναυτασφαλιστικό κλάδο»

Ποια είναι η μεγαλύτερη πρόκληση για τον κλάδο σήμερα;

Βρισκόμαστε σε μια μετασχηματιστική περίοδο για τον ναυτασφαλιστικό κλάδο. Η στροφή της ναυτιλίας σε εναλλακτικά καύσιμα στο πλαίσιο της πράσινης μετάβασης συνοδεύεται από τεχνικές και ασφαλιστικές αβεβαιότητες, με νέους, άγνωστους τύπους κινδύνου. Ταυτόχρονα, η στοχοποίηση της ναυτιλίας, μέσα από επιθέσεις σε πλοία, απαγωγές πληρωμάτων και καταστροφές, συγκροτούν μια νέα ασύμμετρη απειλή. Τέλος, η έλλειψη εξειδικευμένων πληρωμάτων και στελεχών, εξελίσσεται σε ιδιαίτερα κρίσιμο ζήτημα για τη ναυτιλία και τη ναυτασφάλιση, καθώς χρειαζόμαστε το ανθρώπινο δυναμικό που θα μπορεί να ανταποκριθεί στις νέες απαιτήσεις.

Ποιο είναι το βασικό πλεονέκτημα της εταιρείας σας;

Βασικό μας πλεονέκτημα είναι ότι είμαστε η μόνη ναυτασφαλιστική εταιρεία που επιχειρεί στην Κύπρο αδιάλειπτα από το 1994. Μιλώντας τη γλώσσα του 80% της ευρωπαϊκής ναυτιλίας, έχοντας προϋπηρεσία στη θάλασσα και διαθέτοντας ένα δυναμικό στελεχών που, με τον έναν ή τον άλλον τρόπο, έχουν άμεση σχέση με το αντικείμενο που ασφαλίζουμε, γνωρίζουμε καλά το πλοίο και τη λειτουργία του. Η ενεργή συμμετοχή μας στην International Union of Marine Insurance είναι μεν πλεονέκτημα, αλλά και σαφής ένδειξη της αναγνώρισης της Κύπρου ως ισχυρής δύναμης στην παγκόσμια ναυτιλία.

Ποιες τάσεις βλέπετε να κυριαρχούν την επόμενη πενταετία στον ασφαλιστικό τομέα;

Τα επόμενα χρόνια, ο ναυτασφαλιστικός κλάδος θα επηρεαστεί βαθιά από την τεχνολογική πρόοδο, την πράσινη μετάβαση και τις νέες απαιτήσεις της ναυτιλίας. Η Τεχνητή Νοημοσύνη και η μηχανική μάθηση θα αλλάξουν ριζικά τον τρόπο πρόβλεψης και διαχείρισης κινδύνων, ενώ την ίδια στιγμή, η κλιματική αλλαγή και η χρήση νέων καυσίμων θα δημιουργήσουν ασφαλιστικά δεδομένα που απαιτούν από εμάς περισσότερο ευέλικτες λύσεις. Οι εταιρείες που θα επενδύσουν στρατηγικά στην καινοτομία και στο ανθρώπινο κεφάλαιο θα είναι και αυτές που θα διαμορφώσουν το μέλλον του κλάδου.



«Έχουμε προϋπηρεσία στη θάλασσα και διαθέτουμε ένα δυναμικό στελεχών που, με τον έναν ή τον άλλον τρόπο, έχουν άμεση σχέση με το αντικείμενο που ασφαλίζουμε, γνωρίζουμε καλά το πλοίο και τη λειτουργία του»

ANCORIA

— INSURANCE —

shape your future



ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

<https://www.ancoria.com/cy-en>

info@ancoria.com

<https://www.facebook.com/ancoria.insurance/>

https://www.instagram.com/ancoria_insurance/?hl=en

<https://www.linkedin.com/company/ancoria-insurance-public-ltd/?viewAsMember=true>

Η Ancoria Insurance είναι ασφαλιστική εταιρεία ζωής, σουηδικής καταγωγής, η οποία ιδρύθηκε στην Κύπρο το 1987. Διαθέτει περισσότερα από 35 χρόνια εμπειρίας στον τομέα της διαχείρισης επενδύσεων και εξειδικεύεται στην παροχή επαγγελματικών συνταξιοδοτικών σχεδίων για επιχειρήσεις και ασφαλιστήριων συμβολαίων ζωής συνδεδεμένων με επενδύσεις για ιδιώτες, εξυπηρετώντας τις ανάγκες των πελατών της για αποταμίευση, επένδυση και σύνταξη, με στόχο τον έγκαιρο οικονομικό προγραμματισμό. Διαχειρίζεται σήμερα συνολικά κεφάλαια ύψους πέραν των €400 εκατ. και διατηρεί Δείκτη Φερεγγυότητας II στο 191% (στις 30/06/2025), πολύ υψηλότερο από τον ευρωπαϊκό μέσο όρο.

Η μεγάλη ανάπτυξη της Ancoria Insurance στην Κύπρο τα τελευταία χρόνια οφείλεται κυρίως στο ομαδικό συνταξιοδοτικό σχέδιο κλάδου 7, Ancoria Pension Plan. Η εταιρεία προσφέρει το Ancoria Pension Plan από το 2015, και αποτελεί σήμερα το συνταξιοδοτικό πάροχο πρώτης επιλογής για ταμεία προνοίας και εργοδότες, λαμβάνοντας πέραν του 70% των ετήσιων συνεισφορών που πληρώνονται σε συνταξιοδοτικά σχέδια, τα οποία διέπονται από τον κλάδο 7 της ασφαλιστικής νομοθεσίας. Για σκοπούς αποταμίευσης ή/και επένδυσης σε ατομικό επίπεδο, η Ancoria Insurance προσφέρει σε ιδιώτες πελάτες το Ancoria Life Policy, ένα ευέλικτο επενδυτικό ασφαλιστήριο συμβόλαιο ζωής. Το Ancoria Life Policy δίνει τη δυνατότητα στους πελάτες της Ancoria Insurance να αποταμιεύουν χρήματα για οποιοδήποτε σκοπό, μέσω διάφορων unit-linked ταμείων, χωρίς ελάχιστα ποσά και με δυνατότητα άμεσης ανάληψης, αν χρειαστεί.

Το όραμα της εταιρείας είναι να αποτελεί τον πάροχο πρώτης επιλογής για όσους αναζητούν αποταμιευτικά, συνταξιοδοτικά και επενδυτικά προϊόντα. Οι βασικές αξίες της -εμπιστοσύνη, διαφάνεια, ευελιξία, υπευθυνότητα- καθοδηγούν την εταιρεία και το προσωπικό της.

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ (2024)

Σύνολο ασφαλιστρών: €82,2 εκατ.

Κατηγορίες ασφαλίσεων που ξεχωρίζουν: Ο Κλάδος 7 (Ομαδικά συνταξιοδοτικά σχέδια για εταιρείες) και ο Κλάδος 3 (Ασφάλειες Ζωής που συνδέονται με επενδύσεις - Unit Linked). Μέσα από αυτούς του κλάδους, η εταιρεία προσφέρει ευέλικτες λύσεις, προσαρμοσμένες στις ανάγκες κάθε πελάτη που επιτρέπουν τον οικονομικό προγραμματισμό.

Ανάπτυξη / μερίδιο αγοράς: 13,1% αύξηση. Η εταιρεία έκλεισε την χρονία στην 3η θέση, μεταξύ όλων των ασφαλιστικών εταιρειών ζωής, με 11,9% συνολικό μερίδιο σε νέα ασφάλιστρα ζωής.

Επενδύσεις ή καινοτομίες: Η ηλεκτρονική πλατφόρμα, Ancoria OnLine, είναι μια σημαντική καινοτομία, η οποία επιτρέπει στους πελάτες της εταιρείας τη δυνατότητα για ολοκληρωμένη ηλεκτρονική διαχείριση των επενδύσεων ή/και των συνταξιοδοτικών τους ωφελημάτων.

«Πλήρης ηλεκτρονική διαχείριση των συνταξιοδοτικών λογαριασμών»



«Ένα από τα βασικότερα πλεονεκτήματα της Ancoria Insurance είναι η εξειδίκευσή της στη διαχείριση επενδύσεων»

Ποια είναι η μεγαλύτερη πρόκληση για τον κλάδο σήμερα;

Η μεγαλύτερη πρόκληση για τον ασφαλιστικό κλάδο σήμερα είναι η προσαρμογή στη ραγδαία τεχνολογική εξέλιξη και στις μεταβαλλόμενες προσδοκίες των πελατών. Η ανάγκη για ψηφιακό μετασχηματισμό, προσωποποιημένες υπηρεσίες και διαφάνεια καθιστά απαραίτητη την επένδυση σε καινοτόμες λύσεις, χωρίς να χαθεί το ανθρώπινο στοιχείο. Παράλληλα, τα γεωπολιτικά ρίσκα και οι συνεχείς αλλαγές απαιτούν σωστή διαχείριση ρίσκου, ώστε οι ασφαλιστικές εταιρείες να παραμένουν αξιόπιστοι σύμμαχοι για τους πελάτες τους.

Ποιο είναι το βασικό πλεονέκτημα της εταιρείας σας;

Ένα από τα βασικότερα πλεονεκτήματα της Ancoria Insurance είναι η εξειδίκευσή της στη διαχείριση επενδύσεων και, κατ' επέκταση, το ευρύ φάσμα επενδυτικών επιλογών που προσφέρει στους πελάτες της. Η εταιρεία διαθέτει ήδη περισσότερα από 30 επενδυτικά ταμεία, και συνεχίζει να δημιουργεί νέα καινοτόμα ταμεία, προσαρμοσμένα στις μεταβαλλόμενες ανάγκες των πελατών της. Μέσω των ταμείων αυτών, οι πελάτες της έχουν την δυνατότητα ολοκληρωμένης διαχείρισης των επενδύσεων τους, κάτι που δεν θα ήταν εφικτό χωρίς και την καινοτόμα ηλεκτρονική πλατφόρμα, Ancoria OnLine, η οποία είτε διαδικτυακά ή μέσω App, προσφέρει πλήρη ηλεκτρονική διαχείριση των συνταξιοδοτικών και επενδυτικών τους λογαριασμών.

Ποιες τάσεις βλέπετε να κυριαρχούν την επόμενη πενταετία στον ασφαλιστικό τομέα;

Πέραν από την ψηφιοποίηση και τη χρήση Τεχνητής Νοημοσύνης που είναι δεδομένο ότι θα κυριαρχήσουν τα επόμενα χρόνια, εμείς βλέπουμε και τις τάσεις που θα κυριαρχούν στον τομέα των συνταξιοδοτικών ταμείων. Αυτές αφορούν την ενοποίηση μεγάλων ταμείων για βέλτιστη και οικονομική διαχείριση, ενισχύοντας τις οικονομίες κλίμακας, την ενίσχυση της χρηματοοικονομικής παιδείας με στόχο τον σωστό οικονομικό προγραμματισμό και την ανάπτυξη πράσινων και βιώσιμων επενδυτικών επιλογών για τους επενδυτές, αντανακλώντας την αυξημένη ευαισθητοποίηση των καταναλωτών για το περιβάλλον.



company profile



Η Anytime είναι το πρώτο direct brand στην Ελλάδα (από το 2006) και ανήκει στην οικογένεια της Interamerican, μέλος του ολλανδικού ομίλου ACHMEA. Το ταξίδι της στην Κύπρο ξεκίνησε το 2017 εισάγοντας την πρώτη, αμιγώς online ασφαλιστική υπηρεσία στη χώρα. Μετά την πολύ πετυχημένη πορεία στην Κύπρο, το 2025 η παρουσία της Anytime ταξίδεψε και εκτός συνόρων, με την είσοδό της στη αγορά της Ρουμανίας.

Ως Anytime Cyprus δραστηριοποιούμαστε με digital ασφαλιστικές λύσεις, σε ιδιώτες και επιχειρήσεις στα προϊόντα ασφάλισης αυτοκινήτου, κατοικίας και μικρομεσαίων επιχειρήσεων. Από το 2022 σε ανταπόκριση των αναγκών της τοπικής αγοράς για ασφάλιση μεγάλων corporate πελατών δραστηριοποιούμαστε και με το brand Interamerican Cyprus, για ασφάλιση στόλων οχημάτων, μεγάλες επιχειρησιακές μονάδες ή κτίρια και λύσεις στον κλάδο γενικής αστικής ευθύνης εξυπηρετώντας μεγάλους corporate πελάτες.

Καίτη Αλεξάνδρου Φωτιάδου,
Head of Anytime Cyprus

Για το 2025, στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, αναμένουμε βασικές τάσεις όπως περαιτέρω ψηφιοποίηση, ενίσχυση της κεφαλαιακής επάρκειας και ανάπτυξη προϊόντων που καλύπτουν τις νέες ανάγκες των πελατών σε ένα περιβάλλον με αυξανόμενες προκλήσεις. Σε αυτό το πλαίσιο, η Interamerican συνεχίζει να καταγράφει ισχυρή αναπτυξιακή πορεία, στηριζόμενη σε τρεις βασικούς πυλώνες: την εμπιστοσύνη των πελατών, την τεχνολογική καινοτομία και τη συνεπή στρατηγική για βιώσιμη ανάπτυξη.



ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

<https://www.anytimeonline.com.cy/el>

helpdesk@anytimeonline.com.cy

<https://www.facebook.com/anytimeonlinecy>

<https://www.instagram.com/anytimeonlinecy/>

Το 2024 πετύχαμε σημαντική αύξηση παραγωγής ασφαλιστρών, ιδιαίτερα στους κλάδους Υγείας και Γενικών Ασφαλίσεων, ενώ διευρύνουμε περαιτέρω το πελατολόγιό μας, τόσο μέσω του δικτύου συνεργατών όσο και μέσω της Anytime, που συνεχίζει να αποτελεί σημείο αναφοράς για τον κλάδο του direct. Το αναπτυξιακό μας πλάνο εξελίσσεται με σταθερούς ρυθμούς και ξεκάθαρη στρατηγική κατεύθυνση, συνδυάζοντας οργανική ανάπτυξη στην Ελλάδα με στοχευμένες διεθνείς κινήσεις.

Ιωάννης Καντώρος, CEO Ομίλου Interamerican

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ (2024)

Σύνολο ασφαλιστρών: Για 7ο συνεχές έτος διατηρούμαστε στις εταιρείες με τις μεγαλύτερες ποσοστιαίες αυξήσεις παραγωγής της αγοράς, κερδίζοντας την εμπιστοσύνη 50,000 πελατών.
GWP: 14,6ml

Κατηγορίες ασφαλίσεων που ξεχωρίζουν:

Ασφάλιση Αυτοκινήτου, Κατοικίας και Μικρομεσαίων επιχειρήσεων.

Ανάπτυξη/μερίδιο αγοράς: Motor Portfolio Market share 7,6%, Market share 3%

Επενδύσεις ή καινοτομίες: Σύμφωνα με τον Ιωάννη Καντώρο, CEO Ομίλου Interamerican) «Φέτος, η είσοδος της Anytime στη Ρουμανία αξιοποιεί την τεχνογνωσία και τις υποδομές μας, ενισχύοντας τη διεθνή παρουσία του Ομίλου. Παράλληλα, προτεραιότητά μας είναι η μετάβαση σε έναν ψηφιακό οργανισμό με δυνατότητες AI, ψηφιοποίηση διαδικασιών, ανάλυση δεδομένων και πρόβλεψη κινδύνων. Μέχρι το 2030, φιλοδοξούμε να προσφέρουμε ακόμα πιο εξατομικευμένες υπηρεσίες, να ενισχύσουμε την πρόληψη και να αυξήσουμε την αποτελεσματικότητα, συνδυάζοντας καινοτομία με οικονομική υπευθυνότητα και βιώσιμη ανάπτυξη.

«Η Anytime έχει αναδειχθεί ως ο απόλυτος digital player»

Ποια είναι η μεγαλύτερη πρόκληση για τον κλάδο σήμερα;

Καίτη Αλεξάνδρου Φωτιάδου (Κ.Α.), Head of Anytime Cyprus: Δεν είναι μόνο μία. Στην προσπάθειά του να παραμένει καινοτόμος και κερδοφόρος, ο ασφαλιστικός κλάδος έρχεται αντιμέτωπος με κλιματικούς, τεχνολογικούς και οικονομικούς κινδύνους. Οι βασικότερες προκλήσεις περιλαμβάνουν την κλιματική αλλαγή και τις φυσικές καταστροφές που δυσκολεύουν την πρόβλεψη κινδύνων, την αύξηση των οδικών ατυχημάτων, την ψηφιοποίηση των ασφαλιστικών υπηρεσιών και τις αλλαγές στα καταναλωτικά πρότυπα, καθώς οι πελάτες αναζητούν value for money λύσεις, άμεσα και γρήγορα, λύσεις τις οποίες η Anytime προσφέρει.

Ποιο είναι το βασικό πλεονέκτημα της εταιρείας σας;

Κ.Α.: Αυτά τα 8 χρόνια παρουσίας της στην Κύπρο, η Anytime έχει αναδειχθεί ως ο απόλυτος digital player. Και αυτό συμβαίνει γιατί πιστεύουμε πως η καινοτομία, ο



«Στόχος μας η συνεχής βελτίωση των υπηρεσιών μας, ακόμη πιο κοντά στους πελάτες μας, πρόσθεση νέων προϊόντων και ανταπόκριση με λύσεις και σεβασμό που κάνουν τη ζωή όλων ευκολότερη»

ψηφιακός κόσμος και η προσωπική φροντίδα μπορούν να συνδυαστούν αρμονικά δημιουργώντας εκείνη τη μοναδική εμπειρία που αναζητά ο καταναλωτής και πελάτης μας. Στόχος μας η συνεχής βελτίωση των υπηρεσιών μας, ακόμη πιο κοντά στους πελάτες μας, πρόσθεση νέων προϊόντων και ανταπόκριση με λύσεις

και σεβασμό που κάνουν τη ζωή όλων ευκολότερη στους γρήγορους ρυθμούς που απαιτεί η καθημερινότητα μας.

Ποιες τάσεις βλέπετε να κυριαρχούν την επόμενη πενταετία στον ασφαλιστικό τομέα;

Ιωάννης Καντώρος, CEO Ομίλου Interamerican: Τα επόμενα πέντε χρόνια, ο ασφαλιστικός κλάδος θα δει έντονη ανάπτυξη προϊόντων βασισμένων σε τεχνολογίες πρόβλεψης κινδύνων και ανάλυση μεγάλων δεδομένων, με προσωποποιημένες και ευέλικτες καλύψεις. Η τεχνητή νοημοσύνη θα επιτρέψει δυναμική τιμολόγηση και εξατομικευμένη διαχείριση συμβολαίων, ενώ η βιώσιμη ασφάλιση θα ενισχυθεί, συνδέοντας την απόδοση με κοινωνικό και περιβαλλοντικό αντίκτυπο. Οι ασφαλιστικές υπηρεσίες θα εξελιχθούν με οδηγό την πρόληψη, ενσωματώνοντας τεχνολογίες «έξυπνου» σπιτιού και αυτοκινήτου. Τέλος, οι διεθνείς συνεργασίες και η διασύνδεση αγορών θα προσφέρουν νέες ευκαιρίες ανάπτυξης και θα ενισχύσουν την ανθεκτικότητα του κλάδου.



company profile



Η ATLANTIC είναι μία από τις κορυφαίες κυπριακές ασφαλιστικές εταιρείες γενικού κλάδου, με ιστορία που ξεκινά από το 1983. Ιδρυμένη από τον μ. Ζένιο Πυρίσιη, η Εταιρεία κατέχει σήμερα μια εξέχουσα θέση στην τοπική αγορά, συνδυάζοντας τεσσαράμισι δεκαετίες επιτυχούς και αξιόπιστης παρουσίας με σταθερή ανάπτυξη και ισχυρή κεφαλαιακή επάρκεια.

Η αποστολή μας είναι σαφής: να παρέχουμε ολοκληρωμένες και αξιόπιστες ασφαλιστικές λύσεις που ανταποκρίνονται στις ανάγκες ιδιωτών, οικογενειών και επιχειρήσεων, εξασφαλίζοντας την προστασία τους απέναντι στους κινδύνους της καθημερινότητας. Ξεχωρίζουμε γιατί δεν αντιμετωπίζουμε τους πελάτες μας σαν αριθμούς, αλλά σαν ανθρώπους με μοναδικές ανάγκες. Γι' αυτό και η εξυπηρέτησή μας βασίζεται στην προσωπική επαφή, στη διαφάνεια και στην άμεση ανταπόκριση με δίκαιη και γρήγορη διευθέτηση των απαιτήσεων. Η εμπιστοσύνη που μας δείχνουν χιλιάδες οικογένειες για δεκαετίες είναι η μεγαλύτερη επιβεβαίωση της φιλοσοφίας μας. Η ATLANTIC ξεχωρίζει για την οικονομική της ισχύ, την τεχνογνωσία και την ευρεία γκάμα ασφαλιστικών προϊόντων στους τομείς οχημάτων, περιουσίας, ευθύνης, υγείας και ειδικών καλύψεων. Χάρη στην παρουσία της με ιδιόκτητα γραφεία σε όλες τις πόλεις της Κύπρου, η ATLANTIC προσφέρει άμεση πρόσβαση σε ποιοτικές και εξατομικευμένες υπηρεσίες, με έμπειρο και πολύγλωσσο προσωπικό. Η σταθερότητα και αξιοπιστία μας αποδεικνύεται τόσο από τη συνεχή μας παρουσία στο Χρηματιστήριο Αξιών Κύπρου από το 2000, όσο και από τη διαρκή εμπιστοσύνη χιλιάδων πελατών και συνεργατών. Η ATLANTIC συγκαταλέγεται σήμερα ανάμεσα στις πέντε μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρείες γενικού κλάδου στην



Κύπρο, διατηρώντας έναν από τους υψηλότερους Δείκτες Φερεγγυότητας στην αγορά. Με οδηγό την αρχή «να κρατάς πάντα την υπόσχεσή σου», συνεχίζουμε να επενδύουμε στην καινοτομία, στη συνεχή εκπαίδευση του ανθρώπινου δυναμικού μας και στη δημιουργία λύσεων που ανταποκρίνονται στις πραγματικές ανάγκες της κοινωνίας. Η ATLANTIC δεν είναι απλώς μια ασφαλιστική εταιρεία· είναι ένας αξιόπιστος συνεργάτης ζωής.



ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ (2024)

Σύνολο ασφαλιστρών: €26.372.000

Κατηγορίες ασφαλίσεων που ξεχωρίζουν:

- Ασφάλιση Οχημάτων
- Ασφάλιση Κατοικίας
- Ασφάλιση Περιουσίας για Επιχειρήσεις
- Ασφάλιση Ιατροφαρμακευτικής Περίθαλψης

Ανάπτυξη / μερίδιο αγοράς: 5%

Επενδύσεις ή καινοτομίες: Ψηφιοποίηση διαδικασιών, Επένδυση στην εκπαίδευση και ανάπτυξη του προσωπικού, Αναβάθμιση συστημάτων πληροφορικής, Επένδυση σε προηγμένα συστήματα προστασίας δεδομένων.

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

<https://www.atlantic.com.cy/en/>
Email: atlantic@atlantic.com.cy

«Έχουμε πελάτοκεντρική αντίληψη»

Ποια είναι η μεγαλύτερη πρόκληση για τον κλάδο σήμερα;

Η κλιματική αλλαγή. Ο αυξανόμενος αριθμός φυσικών καταστροφών και η πρόσφατη καταστροφική πυρκαγιά στην Λεμεσό ανέδειξε το μέγεθος του προβλήματος μεγάλου αριθμού ανασφάλιστων υποστατικών ειδικά στην ύπαιθρο αναγκάζοντας το κράτος να αποζημιώνει τους ανασφάλιστους λειτουργώντας αρνητικά στην πρόωθηση ασφαλιστικής συνείδησης. Ως γνωστό, η Κύπρος βρίσκεται σε σεισμογενή περιοχή και σε περίπτωση μεγάλου σεισμού, οι ζημιές θα ήταν τεράστιες και λαμβάνοντας υπόψη ότι η μεγάλη πλειοψηφία σπιτιών και άλλων υποστατικών δεν έχει ασφάλιση, η διαχείριση θα ήταν δύσκολη έως και αδύνατη.

Ποιο είναι το βασικό πλεονέκτημα της εταιρείας σας;

Το κύριο πλεονέκτημα που διαφοροποιεί την ATLANTIC από τον ανταγωνισμό είναι η πελάτοκεντρική αντίληψη καθώς και η ισχυρή πίστη στη δημιουργία μακροχρόνιων, προσωπικών και εγκάρδιων σχέσεων με τους πελάτες και τους συνεργάτες μας. Κατέχουμε ένα μοναδικό προνόμιο ανάμεσα στις κυπριακές ασφαλιστικές εταιρείες: ένα εντυπωσιακό ποσοστό 70% των πελατών μας εξυπηρετείται απευθείας μέσω των



«Κατέχουμε ένα μοναδικό προνόμιο ανάμεσα στις κυπριακές ασφαλιστικές εταιρείες: ένα εντυπωσιακό ποσοστό 70% των πελατών μας εξυπηρετείται απευθείας μέσω των ιδιόκτητων γραφείων μας σε όλες τις πόλεις»



ιδιόκτητων γραφείων μας σε όλες τις πόλεις. Γι' αυτό τον λόγο, περηφανευόμαστε για την ιδιαίτερη σχέση που κτίσαμε με χιλιάδες οικογένειες ανά την Κύπρο «απ' τον παππού στον εγγονό». Αυτό, σε συνδυασμό με τη διαχρονική φιλοσοφία μας για δίκαιη και γρήγορη διευθέτηση των απαιτήσεων, έχει κατοχυρώσει τη φήμη της ATLANTIC ως αξιόπιστου συνεργάτη στη συλλογική συνείδηση της αγοράς.

Ποιες τάσεις βλέπετε να κυριαρχούν την επόμενη πενταετία στον ασφαλιστικό τομέα;
Αναμένεται ότι, θα δοθεί έμφαση:

- 1 Στην περιβαλλοντική, κοινωνική και εσωτερική διακυβέρνηση των εταιρειών με αυστηρότερες πρόνοιες εσωτερικού ελέγχου και νομοθεσίες.
- 2 Στη χρήση τεχνολογίας/Τεχνητής Νοημοσύνης για την ανάλυση δεδομένων, διαχείριση κινδύνων, αποδοχή κινδύνων και διαχείριση απαιτήσεων.
- 3 Στη δημιουργία νέων καινοτόμων προϊόντων που ανταποκρίνονται στα καινούργια δεδομένα όπως κυβερνοασφάλεια, ηλεκτρικά οχήματα, χρήση τεχνολογίας στη διαχείριση οικιακών συσκευών (smart homes).
- 4 Στην αναζήτηση συλλογικών λύσεων στην αντιμετώπιση των φυσικών καταστροφών.



company profile



Mε ιστορία πέραν των 100 χρόνων κι έχοντας ήδη περάσει στην 4η γενιά μετόχων, η Commercial General Insurance Ltd (CGI) κατέχει ηγετική θέση ανάμεσα στις ασφαλιστικές εταιρείες Γενικού Κλάδου της Κύπρου. Ιδρύθηκε το 1973 από τη βρετανική ασφαλιστική εταιρεία Commercial Union Assurance plc (σήμερα Aviva plc) και τον Όμιλο Χριστοφίδη, ο οποίος αντιπροσώπευε την εταιρεία στην Κύπρο από το 1925.

Αναγνωρισμένη για την αξιοπιστία, τη συνέπεια στην εξυπηρέτηση, τον επαγγελματισμό και την τεχνογνωσία του ανθρώπινου δυναμικού της, η CGI έχει χτίσει διαχρονικές σχέσεις εμπιστοσύνης με τους πελάτες, τους συνεργάτες και την κοινωνία. Με παρουσία σε όλες τις μεγάλες πόλεις της Κύπρου και ένα εκτεταμένο δίκτυο ασφαλιστικών διαμεσολαβητών, βρίσκεται σταθερά δίπλα στους ασφαλισμένους της παρέχοντας άμεση και άρτια εξυπηρέτηση. Η Εταιρεία διαθέτει ένα ευρύ φάσμα ασφαλιστικών προϊόντων γενικού κλάδου που απευθύνονται σε ιδιώτες και επιχειρήσεις, καλύπτοντας με υπευθυνότητα κάθε ανάγκη των πελατών της.

Οι στόχοι της CGI είναι να συνεχίσει την επιτυχημένη της πορεία στην κυπριακή ασφαλιστική αγορά, να εξασφαλίζει την πλήρη ικανοποίηση των πελατών της με συνεχή βελτίωση υπηρεσιών και αξιοποίηση της τεχνολογίας και να ενισχύει διαρκώς την ηγετική της θέση με στρατηγικές που προάγουν την πρόοδο και τον επαγγελματισμό. Για περισσότερες πληροφορίες σχετικά με τα προϊόντα και τις υπηρεσίες της Εταιρείας, επισκεφθείτε την ιστοσελίδα: www.cgi.com.cy



ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

Ιστοσελίδα: <https://www.cgi.com.cy>

Email: info@cgi.com.cy

Facebook: <https://www.facebook.com/cgicy>

Instagram: https://www.instagram.com/commercial_general_insurance/

LinkedIn: <https://cy.linkedin.com/company/commercial-general-insurance>

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ (2024)

Καταστήματα σε όλες τις πόλεις:

Λευκωσία, Λάρνακα, Λεμεσός, Πάφος

Αριθμός μελών προσωπικού: Πέραν των 80 ατόμων

Δίκτυο Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών:

Πέραν των 60

Σύνολο Ασφαλιστών: €17.500.000

Κατηγορίες ασφαλίσεων που ξεχωρίζουν:

Η Εταιρεία διαθέτει ένα ευρύ φάσμα ασφαλιστικών προϊόντων γενικού κλάδου για ιδιώτες και επιχειρήσεις, παρέχοντας κάλυψη μεταξύ άλλων για οχήματα, κατοικίες, καταστήματα, γραφεία, πολυκατοικίες, ταξίδια, επαγγελματική ευθύνη, καθώς και άλλες εξειδικευμένες κατηγορίες.

Ανάπτυξη/μερίδιο αγοράς: 13,29%

αύξηση το 2024 (Μερίδιο αγοράς 3,20% με βάση στατιστικά στοιχεία 2024 του ΣΑΕΚ).

Επενδύσεις ή καινοτομίες:

Η Εταιρεία διατηρεί επενδύσεις που υπερβαίνουν τα €18 εκατομμύρια, ακολουθώντας μια καλά διαφοροποιημένη, με διεθνή προσανατολισμό, επενδυτική στρατηγική. Οι επενδύσεις είναι δομημένες με τέτοιο τρόπο έτσι ώστε να προσφέρουν εύκολη προσβασιμότητα, ρευστότητα και σταθερότητα, για να διασφαλίζεται με διαφάνεια και υπευθυνότητα η φερεγγυότητα της Εταιρείας. Το 2024 έγιναν σημαντικές επενδύσεις στο τομέα τεχνολογίας και ασφάλειας πληροφοριών με καινοτόμες τεχνολογίες και πρακτικές αποσπώντας χορηγίες και πιστοποιήσεις.

«Μακροχρόνιες σχέσεις εμπιστοσύνης με τους πελάτες»

Ποια η μεγαλύτερη πρόκληση στον κλάδο σήμερα;

Στον ασφαλιστικό κλάδο σήμερα οι προκλήσεις είναι πολυδιάσπατες και συνεχώς μεταβαλλόμενες. Από τον ψηφιακό μετασχηματισμό και την ενίσχυση των δεξιοτήτων του ανθρώπινου δυναμικού, μέχρι τον έντονο ανταγωνισμό και την αυξανόμενη ανάγκη για πελατοκεντρικές υπηρεσίες, η αγορά απαιτεί ευελιξία, ταχύτητα προσαρμογής και διαρκή καινοτομία. Παράλληλα, οι φυσικοί και περιβαλλοντικοί κίνδυνοι, σε συνδυασμό με τις συνεχείς νομικές και εποπτικές απαιτήσεις, μετατρέπουν τη διαχείριση του κινδύνου πιο σύνθετη από ποτέ.

Για εμάς, όμως, αυτές οι προκλήσεις δεν αποτελούν εμπόδια, αλλά ευκαιρίες ηγεσίας. Μας δίνουν τη δυνατότητα να επενδύσουμε στην τεχνολογία και στους ανθρώπους μας, να βελτιώσουμε τις διαδικασίες μας και να προσφέρουμε ασφαλιστικές λύσεις που καλύπτουν με συνέπεια και επαγγελματισμό τις πραγματικές ανάγκες των πελατών μας, προσφέροντάς τους παράλληλα μια άριστη εμπειρία εξυπηρέτησης. Με αυτόν τον τρόπο, η Εταιρεία παραμένει σταθερά προσανατολισμένη στη συνεχή βελτίωση και στην προσαρμογή στις απαιτήσεις της αγοράς.

Ποιο είναι το βασικό πλεονέκτημα της εταιρείας σας;

Με ιστορία πέραν των 100 χρόνων και ήδη στην 4η γενιά μετόχων, η Commercial General Insurance Ltd (CGI) κατέχει ηγετική θέση ανάμεσα στις ασφαλιστικές εταιρείες Γενικού Κλάδου της Κύπρου, συνδυάζοντας παράδοση, καινοτομία και επαγγελματισμό. Στηρίζουμε τη δύναμή μας στις μακροχρόνιες σχέσεις εμπιστοσύνης που έχουμε χτίσει με τους πελάτες, τους συνεργάτες και την κοινωνία. Η αξιοπιστία, η συνέπεια στην καταβολή αποζημιώσεων και η εξειδίκευση του ανθρώπινου δυναμικού μας αποτελούν τα θεμέλια της επιτυχίας μας.

Στόχος της Εταιρείας μας είναι



«Με ιστορία πέραν των 100 χρόνων και ήδη στην 4η γενιά μετόχων, η Commercial General Insurance Ltd (CGI) κατέχει ηγετική θέση ανάμεσα στις ασφαλιστικές εταιρείες Γενικού Κλάδου της Κύπρου, συνδυάζοντας παράδοση, καινοτομία και επαγγελματισμό»

να συνεχίσουμε να προσφέρουμε ολοκληρωμένες ασφαλιστικές λύσεις για ιδιώτες και επιχειρήσεις, καλύπτοντας κάθε ανάγκη με συνέπεια και επαγγελματισμό και προσφέροντας πάντα μια άριστη

εμπειρία εξυπηρέτησης στους πελάτες μας.

Ποιες τάσεις βλέπετε να κυριαρχούν την επόμενη πενταετία στον ασφαλιστικό τομέα;

Τα επόμενα πέντε χρόνια, η ασφαλιστική βιομηχανία αναμένεται να βιώσει σημαντικές αλλαγές. Η ψηφιοποίηση και η τεχνητή νοημοσύνη αναμένεται να αναδιαμορφώσουν τον τρόπο σχεδιασμού και διάθεσης των ασφαλιστικών προϊόντων, με τα ψηφιακά κανάλια να γίνονται ο κύριος δίαυλος επικοινωνίας με τους πελάτες, προσφέροντάς τους μια πιο προσωποποιημένη και άμεση εμπειρία. Παράλληλα, ο ρόλος των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών θα ενισχυθεί μέσα από τη χρήση ψηφιακών εργαλείων, επιτρέποντάς τους να παρέχουν πιο στοχευμένες συμβουλές στους πελάτες τους συνδυάζοντας την ανθρώπινη επαφή με τις νέες τεχνολογικές δυνατότητες. Επιπρόσθετα, η αυξανόμενη συχνότητα και ένταση φυσικών και περιβαλλοντικών κινδύνων θα αναδείξουν την ανάγκη για νέες ασφαλιστικές λύσεις και πιο αποτελεσματική διαχείριση του κινδύνου.

company profile



ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

www.cosmosinsurance.com.cy

Email: info@cosmosinsurance.com.cy

<https://www.facebook.com/CosmosInsuranceCyprus>

<https://instagram.com/cosmosinsurance>

<https://www.linkedin.com/company/cosmosinsurance/>

YouTube @ Cosmos Insurance Company Public Ltd

Η ΚΟΣΜΟΣ ασφαλιστική συστάθηκε στην Κύπρο τον Οκτώβριο του 1981 ως ιδιωτική εταιρεία περιορισμένης ευθύνης. Τον Δεκέμβριο του 1999 εντάσσεται στο Χρηματιστήριο Αξιών Κύπρου και μετατρέπεται σε δημόσια εταιρεία.

Η κύρια δραστηριότητα της εταιρείας είναι η διεξαγωγή εργασιών ασφάλισης γενικού κλάδου. Προσφέρει πέραν των 27 προϊόντων γενικού κλάδου σε ιδιώτες και επιχειρήσεις όπως προϊόντα για ασφάλιση περιουσίας, ευθύνης, οχημάτων, υγείας, ατυχημάτων, κατοικίδιων ζώων, εμπορευμάτων, θαλάσσιων κινδύνων κ.ά.

Η ΚΟΣΜΟΣ απαρτίζεται από έμπειρο και εξειδικευμένο προσωπικό 70 ατόμων και συνεργάζεται με ένα μεγάλο δίκτυο ασφαλιστικών διαμεσολαβητών που απαριθμεί πέραν των 150 συνεργατών σε ολόκληρο το νησί.

Οι 50.000 πελάτες της Εταιρείας εξυπηρετούνται από τα κεντρικά γραφεία στην Λευκωσία και από τα επαρχιακά γραφεία σε Λεμεσό, Πάφο και Λάρνακα.

Οι εταιρικές μας αξίες: πάθος, σεβασμός, καινοτομία, γνώση, αξιοπιστία. Κρατάμε τον λόγο μας, τηρούμε τις υποσχέσεις και τις δεσμεύσεις μας. Είμαστε περήφανοι που αποτελούμε ένα αξιόπιστο και έμπιστο συνεργάτη, ένα αξιόπιστο και έμπιστο εργοδότη, ένα ισχυρό και έμπιστο μέλος της κοινωνίας και ταυτόχρονα δημιουργούμε αξία για τους μετόχους μας. Όραμα μας είναι να αποτελούμε την πρώτη επιλογή για τους συνεργάτες και τους πελάτες μας.

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ (2024)

Σύνολο ασφαλίσεων: €22 εκατ.

Κατηγορίες ασφαλίσεων που ξεχωρίζουν

Η ΚΟΣΜΟΣ έχει δημιουργήσει σύγχρονα ασφαλιστήρια περιουσίας ειδικά διαμορφωμένα για να καλύπτουν τις ξεχωριστές ανάγκες της κάθε κατηγορίας πελατών. Ξεχωρίζουν, το Πολυασφαλιστήριο γραφείων officeCARE το πολυασφαλιστήριο καταστημάτων shopCARE και φυσικά το Ασφαλιστήριο Κατοικιών homeCARE που προσφέρει διάφορα επίπεδα κάλυψης και απευθύνεται σε μόνιμες αλλά και εξοχικές κατοικίες. Επιπλέον το ασφαλιστήριο ιατροφαρμακευτικής περίθαλψης CyrusCHOICE αποτελεί το πιο ευέλικτο και περιεκτικό σχέδιο της αγοράς.

Ανάπτυξη / μερίδιο αγοράς: 4% του μεριδίου αγοράς στον γενικό κλάδο. Στη δεκάδα των πιο ισχυρών εταιρειών που δραστηριοποιούνται στην Κύπρο.

Επενδύσεις ή καινοτομίες: Στην ΚΟΣΜΟΣ η επένδυση στη τεχνολογία και η καινοτομία αποτελούν βασικούς άξονες της στρατηγικής μας. Παρακολουθούμε τις τάσεις και η δέσμευσή μας είναι να παραμένουμε ευθυγραμμισμένοι με τις τεχνολογικές εξελίξεις, προσφέροντας λύσεις που ενισχύουν την εμπειρία τόσο των πελατών όσο και των συνεργατών μας. Τα τεχνολογικά εργαλεία που έχουμε αναπτύξει εσωτερικά όπως είναι το COSMOSonline και το COSMOSpowertools αποτελούν απαραίτητα εργαλεία για τους συνεργάτες μας και λύσεις που απλοποιούν την διεξαγωγή των εργασιών του.

«Το Α και το Ω να τηρούμε τις υποσχέσεις προς τους πελάτες»

Ποια είναι η μεγαλύτερη πρόκληση για τον κλάδο σήμερα;

Η κλιματική αλλαγή και οι συνέπειες της καθώς και τα αυξανόμενα κόστη. Παρατηρούνται ακραία καιρικά φαινόμενα σε μεγαλύτερη συχνότητα και ένταση ανά το παγκόσμιο και αυτό αποτελεί πρόκληση τόσο σε επίπεδο αξιολόγησης κινδύνων όσο και στην εξασφάλιση επαρκούς αντασφαλιστικής κάλυψης σε χαμηλό κόστος. Παράλληλα, μεγάλη πρόκληση για κάθε ασφαλιστική επιχείρηση αποτελεί η αύξηση που παρουσιάζεται στο κόστος απαιτήσεων, όπως επίσης και το κόστος εναρμόνισης με τις ευρωπαϊκές και άλλες οδηγίες σε συνδυασμό με την ανάγκη για συνεχή αναβάθμιση και εκσυγχρονισμό συστημάτων.

Ποιο είναι το βασικό πλεονέκτημα της εταιρείας σας;

Η εξυπηρέτηση που προσφέρουμε! Δίνουμε μεγάλη έμφαση στην παροχή άμεσης και ποιοτικής εξυπηρέτησης προς τους συνεργάτες μας και προς τους πελάτες που μας επιλέγουν και αυτό είναι κάτι που μας το αναγνωρίζουν και για το οποίο είμαστε περήφανοι. Για εμάς η τήρηση της υπόσχεσης μας προς τον πελάτη είναι το Α και το Ω και για αυτό το λόγο έχουμε ίσως την πιο δίκαιη και άμεση ανταπόκριση σε καταβολή αποζημιώσεων στην αγορά. Επιπρόσθετα, ανταγωνιστικό πλεονέκτημά μας είναι και τα τεχνολογικά εργαλεία που έχουμε δημιουργήσει τα οποία σχεδιάζονται για του ασφαλιστικούς μας συμβούλους με γνώμονα τις δικές τους ανάγκες.

Ποιες τάσεις βλέπετε να κυριαρχούν την επόμενη πενταετία στον ασφαλιστικό τομέα;

Η ψηφιοποίηση και οι νέες τεχνολογίες όπως η τεχνητή νοημοσύνη, μηχανική μάθηση και αυτοματοποίηση θεωρώ είναι στην κορυφή της λίστας. Ειδικότερα όσο αφορά τη διαδικασία αξιολόγησης κινδύνων, επεξεργασίας και εκτίμησης ζημιών αλλά και εξυπηρέτησης



«Δίνουμε μεγάλη έμφαση στην παροχή άμεσης και ποιοτικής εξυπηρέτησης προς τους συνεργάτες μας και προς τους πελάτες που μας επιλέγουν και αυτό είναι κάτι που μας το αναγνωρίζουν και για το οποίο είμαστε περήφανοι»

πελάτων. Παράλληλα, η παραδοσιακή διανομή ασφαλιστικών συμβολαίων (μέσω ασφαλιστικών διαμεσολαβητών) θα συμπληρωθεί ή/και σε κάποιες περιπτώσεις πιθανόν να αντικατασταθεί από ψηφιακά κανάλια, direct-to-consumer προσεγγίσεις και hybrid μοντέλα. Επιπλέον, στρατηγικές συγχωνεύσεων, εξαγορών και συνεργασιών για ενδυνάμωση τεχνολογικών δυνατοτήτων, εξέλιξη προϊόντων και εκμετάλλευση οικονομιών κλίμακος.

Η νέα εποχή της ασφάλισης στην Κύπρο

Η ασφαλιστική αγορά της Κύπρου εισέρχεται σε μια νέα εποχή. Με την υποστήριξη και την ισχυρή βάση του Ομίλου Eurobank, οι εταιρείες CNP Cyprialife, Hellenic Life, CNP Ασφαλιστική και Παγκυπριακή Ασφαλιστική, ένωσαν τις δυνάμεις τους και δημιούργησαν δύο νέες, δυναμικές εταιρείες που σηματοδοτούν το αύριο της ασφάλισης στο νησί:

- ERB Cyprialife στον κλάδο Ζωής & Υγείας
- ERB Asfalistikí στον Γενικό Κλάδο

Με αυτή τη συνένωση δημιουργείται ένας από τους μεγαλύτερους και ισχυρότερους ασφαλιστικούς οργανισμούς στην Κύπρο, με αποστολή να προσφέρει αξιόπιστες και υψηλής ποιότητας λύσεις, πάντα με επαγγελματισμό, τεχνογνωσία, ανθρωποκεντρική προσέγγιση και φερεγγυότητα.

Ένα νέο κεφάλαιο - Μια ισχυρή ταυτότητα

Η δημιουργία της ERB Cyprialife και της ERB Asfalistikí αποτελεί ένα από τα σημαντικότερα βήματα στην ιστορία της ασφαλιστικής αγοράς του τόπου. Ο νέος όμιλος ERB Cyprus Insurance Holdings συγκεντρώνει τα ισχυρά χαρακτηριστικά των εταιρειών που τον απαρτίζουν: πολυετή εμπειρία, τεχνογνωσία, κύρος, αξιοπιστία και αποτελεσματικότητα. Το όνομα «ERB» φέρει τη σφραγίδα της Eurobank, ενός ισχυρού διεθνούς χρηματοοικονομικού οργανισμού που ενισχύει την ασφαλιστική παρουσία του Ομίλου, παρέχοντας διακριτά συγκριτικά πλεονεκτήματα που σπανίζουν στην ασφαλιστική αγορά:

- Ισχυρή κεφαλαιακή επάρκεια και οικονομική δύναμη.
- Δυνατότητα νέων επενδύσεων σε υποδομές και τεχνολογία.
- Πρόσβαση σε ένα ευρύ οικοσύστημα τραπεζικών, επενδυτικών και ασφαλιστικών υπηρεσιών.
- Διευρυμένο πελατολόγιο και αξιοποίηση συνεργειών.
- Την υψηλή αξιοπιστία ενός Ομίλου που ο κόσμος εμπιστεύεται.

Τα οφέλη για τους πελάτες και τους συνεργάτες μας

Η νέα εποχή για τον Όμιλο ERB Cyprus Insurance Holdings, φέρνει σημαντικά οφέλη



*Τάκης Φειδία, CEO ERB CYPRUS
Insurance Holdings*



**Ξεκινάμε ένα νέο ταξίδι
ανάπτυξης με στόχο να
εδραιώσουμε και να
ενισχύσουμε την ηγετική
θέση των ασφαλιστικών μας
εταιρειών**

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ERB CYPRUS INSURANCE HOLDINGS LIMITED

Μέλος του Ομίλου EUROBANK
Λεωφ. Ακροπόλεως 17, 2006
Στρόβολος, Τ.Θ. 20819,
1664 Λευκωσία,
Τηλ. 22111213

για τους πελάτες και συνεργάτες μας: Περισσότερα καινοτόμα και ανταγωνιστικά προϊόντα, σχεδιασμένα για τις σύγχρονες ανάγκες.

- Σύγχρονα εργαλεία πωλήσεων, reporting και ψηφιακές εφαρμογές.
- Νέα φιλοσοφία εξυπηρέτησης, πιο ευέλικτη και αποτελεσματική.
- Συνεχείς επενδύσεις στην εκπαίδευση και την επαγγελματική ανάπτυξη του ανθρώπινου δυναμικού μας.

Σε μια εποχή που χαρακτηρίζεται από αβεβαιότητα και όπου οι άνθρωποι αναζητούν περισσότερη σιγουριά, η στρατηγική μας είναι ξεκάθαρη:

- Επενδύουμε στον ψηφιακό μετασχηματισμό.
- Ενισχύουμε τους ανθρώπους μας, γιατί τίποτα δεν αντικαθιστά την ανθρώπινη σχέση.
- Δημιουργούμε πιο ευέλικτα προϊόντα για τον σύγχρονο τρόπο ζωής.
- Και, πάνω απ' όλα, ακούμε τους ασφαλισμένους μας ώστε να προσαρμοζόμαστε με ταχύτητα στις ανάγκες τους.

Σταθερή ανάπτυξη – Ισχυρά αποτελέσματα

Τα ενοποιημένα μερίδια αγοράς του νέου Ομίλου, το 2024, ξεπέρασαν το 30% στον κλάδο Ζωής και το 23% στον κλάδο Γενικών Ασφαλειών. Τα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα αναμένεται να ξεπεράσουν τα 358 εκατ. ευρώ το 2025, έναντι 341 εκατ. ευρώ το 2024. Η κερδοφορία του Ομίλου το 2025 καταγράφει επίσης σημαντική άνοδο, αποδεικνύοντας στην πράξη τη δυναμική μας.

Το βλέμμα στραμμένο στο μέλλον

Με το ισχυρό θεμέλιο της Eurobank, με τις γνώσεις και την εμπειρία των ανθρώπων μας, αλλά κυρίως με την εμπιστοσύνη των ασφαλισμένων και των συνεργατών μας, ξεκινάμε ένα νέο ταξίδι ανάπτυξης με στόχο να εδραιώσουμε και να ενισχύσουμε την ηγετική θέση των ασφαλιστικών μας εταιρειών. Όχι μόνο σε μέγεθος, αλλά κυρίως σε ποιότητα σχέσης με τον πελάτη, σε καινοτομία, σε αξία. Γιατί η ασφάλεια είναι – και θα συνεχίσει να είναι – κάτι πολύ περισσότερο από ένα συμβόλαιο. Είναι η σιγουριά πως, ότι κι αν συμβεί, έχεις κάποιον δίπλα σου με τη δύναμη να σε στηρίξει σε ό,τι χρειαστείς.

Ασφάλεια, **κάτι περισσότερο** από ένα Συμβόλαιο!

Στη ζωή, η ασφάλεια είναι κάτι περισσότερο από ένα συμβόλαιο. Είναι στήριγμα. Είναι προοπτική. Είναι ελευθερία. Είμαστε εδώ, με νέα δυναμική και τον ίδιο σεβασμό, την ίδια αξιοπιστία, για όσα δημιουργούν ένα πετυχημένο αύριο.

Μια νέα εποχή ξεκινά.



Σημείο αναφοράς στον τομέα της ασφάλισης ζωής και υγείας

Η ERB CYPRIALIFE, εδώ και δεκαετίες, αποτελεί σημείο αναφοράς στον τομέα της ασφάλισης ζωής και υγείας. Με αναλλοίωτες αξίες και συνεχή προσαρμογή στις ανάγκες της κοινωνίας, η Εταιρεία προσφέρει αξιόπιστες, ευέλικτες και καινοτόμες λύσεις που καλύπτουν κάθε ασφαλιστική ανάγκη των πελατών της. Η συνένωση της CNP CYPRIALIFE, με την ασφαλιστική εταιρεία ζωής της Ελληνικής Τράπεζας, Hellenic Life, δυναμώνει ακόμα περισσότερο την εταιρεία που πλέον είναι μέλος της οικογένειας της EUROBANK, του μεγαλύτερου τραπεζοασφαλιστικού Οργανισμού στην Κύπρο.

Με ένα έμπειρο, δίκτυο επαγγελματιών ασφαλιστικών συμβούλων ανά το παγκύριο, η ERB CYPRIALIFE βρίσκεται πάντα δίπλα στους πελάτες της, προσφέροντας ολοκληρωμένες λύσεις προστασίας ζωής και υγείας, αποταμίευσης και επένδυσης και συνταξιοδοτικού σχεδιασμού. Η μακροχρόνια εμπιστοσύνη που έχει χτίσει με τους ασφαλισμένους της βασίζεται στη συνέπεια, στην υπευθυνότητα και στην υψηλή ποιότητα

εξυπηρέτησης. Η ανθρώπινη επαφή είναι θεμελιώδης. Το δίκτυο των ασφαλιστικών συμβούλων, αποτελεί τον πιο αξιόπιστο σύνδεσμο ανάμεσα στην Εταιρεία και τον πελάτη. Μέσα από την εμπειρία, τη συνεχή εκπαίδευση και την προσωπική προσέγγιση, οι συνεργάτες της διασφαλίζουν ότι κάθε ασφαλισμένος νιώθει ότι βρίσκεται σε δυνατά, καλά χέρια.

Η ERB CYPRIALIFE έχει στο επίκεντρο των προσπαθειών της την αποτελεσματική ανταπόκριση στις μεταβαλλόμενες ασφαλιστικές ανάγκες και επιθυμίες του σύγχρονου ανθρώπου και την καλύτερη εμπειρία πελάτη ανά πάσα στιγμή. Με ένα διευρυμένο φάσμα προϊόντων Ζωής, Υγείας και Ατυχημάτων, προσφέρει σήμερα αυτό που όχι μόνο τον ικανοποιεί, αλλά

και που πολλές φορές ξεπερνά τις προσδοκίες του. Η ERB CYPRIALIFE είναι η πρώτη Ασφαλιστική εταιρεία ζωής που εισήγαγε την εφαρμογή Mobile App στην κυπριακή αγορά, ανοίγοντας έτσι την πρωτοποριακή ψηφιακή πύλη Insurpass στους πελάτες της, παρέχοντας πρόσβαση σε πληροφορίες που τους αφορούν 24/7 και τη δυνατότητα αποστολής των απαιτήσεων ηλεκτρονικά.

Ως υπεύθυνος κοινωνικός εταίρος, η ERB CYPRIALIFE στηρίζει έμπρακτα σημαντικούς τομείς της κοινωνίας, όπως η υγεία, η παιδεία και ο αθλητισμός, μέσα από ποικίλες δράσεις εταιρικής κοινωνικής ευθύνης. Η δυναμική της παρουσία, πέρα από τον ασφαλιστικό κλάδο, εκτείνεται ενεργά και στο κοινωνικό γίγνεσθαι της Κύπρου.



Ανδρεανή Καλλιμάχου, Γενική Διευθύντρια ERB CYPRIALIFE

Στον τομέα μας, είμαστε καινοτόμοι και ενισχύουμε συνεχώς το χαρτοφυλάκιό μας με προϊόντα που καλύπτουν νέες ανάγκες που προκύπτουν και λύσεις που πραγματικά χρειάζονται οι πελάτες μας. Παράλληλα, επενδύουμε σταθερά στην τεχνολογία και στην εκπαίδευση των ασφαλιστικών μας συμβούλων ενισχύοντας τους με τη χρήση καινοτόμων εργαλείων που διευκολύνουν τη δουλειά τους και ενισχύουν την εμπειρία του πελάτη μας. Με συνέπεια και προοπτική, συνεχίζουμε να δημιουργούμε λύσεις που ενισχύουν την ασφάλεια και τη σιγουριά των ανθρώπων που μας εμπιστεύονται.

Στην ERB CYPRIALIFE, η ποιότητα και η αξιοπιστία αποτελούν τον πυρήνα της στρατηγικής και της καθημερινής λειτουργίας της. Με αυτές τις αξίες, η Εταιρεία συνεχίζει την επιτυχημένη πορεία ανάπτυξης στη νέα εποχή της ασφάλισης στην Κύπρο. Και είναι ακόμη πιο Δυνατή δίπλα στους ασφαλισμένους της. Σταθερός σύμμαχος ζωής για όλους!

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

Διεύθυνση: ERB CYPRIALIFE,
Λεωφ. Ακροπόλεως 17, 2006, Λευκωσία, Κύπρος
Τηλέφωνο Επικοινωνίας: 22111213

Ασφάλεια, **κάτι περισσότερο** από ένα Συμβόλαιο!

Σε κάθε απόφαση ζωής, είμαστε δίπλα σας. Για να μπορεί κάθε παιδί να κυνηγά το μέλλον που ονειρεύεται. Και εσείς να έχετε τη σιγουριά ότι μπορείτε να του το προσφέρετε. Γιατί η ασφάλεια είναι κάτι περισσότερο από ένα συμβόλαιο.

Τα Σχέδια εμπίπτουν στον Κλάδο Ασφάλισης Ζωής που συνδέονται με επενδυτικά κεφάλαια.

Ασφάλεια Σπουδών



Δίπλα σε κάθε ασφαλισμένο

Η ERB ASFALISTIKI, η μεγαλύτερη Ασφαλιστική Εταιρεία Γενικού Κλάδου της Κύπρου και μέλος του ηγετικού τραπεζοασφαλιστικού Ομίλου της EUROBANK, δημιουργήθηκε από την συνένωση των ασφαλιστικών εταιρειών CNP ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ και ΠΑΓΚΥΠΡΙΑΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ. Η εμπειρία παραμένει, το ίδιο και οι άνθρωποι. Το Δίκτυο Πωλήσεων ενισχύεται και διευρύνεται. Οι αξίες ενδυναμώνονται. Με την αξιοποίηση πολλαπλών καναλιών διανομής, όπως το Παγκύπριο Δίκτυο Πωλήσεων της, αλλά και οι Τραπεζοασφαλίσεις, η ERB ASFALISTIKI βρίσκεται δίπλα σε κάθε ασφαλισμένο, παρέχοντας αξιόπιστες και καινοτόμες λύσεις, για κάθε ασφαλιστική ανάγκη. Τα εξαιρετικά παραγωγικά και οικονομικά αποτελέσματα της Εταιρείας, καθώς και ο υψηλός δείκτης κεφαλαιακής επάρκειας αποτελούν εγγύηση ασφάλειας και σιγουριάς που επιβεβαιώνουν την ισχυρή, διαχρονική, σχέση εμπιστοσύνης που έχει χτίσει με τους πελάτες της. Προτεραιότητα της ERB ASFALISTIKI, είναι η αποτελεσματική εξυπηρέτηση των πελατών της, από το άρτια καταρτισμένο δίκτυο διαμεσολαβητών και στελεχών της που διακρίνονται για τον επαγγελματισμό, την ανθρώπινη προσέγγιση, την τεχνολογική πρωτοπορία, την εξειδίκευση και τη συνεχή εκπαίδευση. Έτσι, προσφέρουν ολοκληρωμένα ασφαλιστικά προϊόντα, προσαρμοσμένα στις ξεχωριστές ανάγκες κάθε πελάτη, με προσήλωση στην ποιότητα και στην άμεση ανταπόκριση.

Στην ERB ASFALISTIKI είναι διαρκής η επένδυση στη δημιουργία σύγχρονων και πρωτότυπων τεχνολογικών εφαρμογών που προσαρμόζονται στα νέα δεδομένα και προσφέρουν καλύτερη εμπειρία στους πελάτες και συνεργάτες. Η πρωτοποριακή εφαρμογή του Mobile Application, η Διαδικτυακή Πύλη INSUPASS, το Paperless Σύστημα Διαχείρισης Απαιτήσεων και τα ηλεκτρονικά συστήματα Έκδοσης Καλυπτικού Σημειώματος, Πρότασης Ασφάλισης και έκδοσης Ασφαλιστηρίων Συμβολαίων αποτελούν τεχνολογικές πλατφόρμες που διευκολύνουν το κοινό



Ανδρέας Κ. Στυλιανού, Γενικός Διευθυντής ERB ASFALISTIKI



Στην ανατολή μιας νέας εποχής για την ασφάλιση στην Κύπρο, η ERB ASFALISTIKI προχωρά με σχέδιο εξέλιξης και στρατηγική ανάπτυξης

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

Διεύθυνση: ERB ASFALISTIKI,
Λεωφ. Ακροπόλεως 17, 2006,
Λευκωσία, Κύπρος
Τηλέφωνο Επικοινωνίας: 22887600

παρέχοντας απλότητα, ταχύτητα και ευελιξία, σε ένα εύρος ασφαλιστικών θεμάτων, 365 ημέρες το χρόνο 24 ώρες το 24ωρο. Πέρα όμως από την επιχειρηματική της δράση, η ERB ASFALISTIKI βρίσκεται σταθερά στο πλευρό της κοινωνίας, συμμετέχοντας σε σημαντικούς τομείς που περιλαμβάνουν την Οδική Ασφάλεια, την Πυρασφάλεια, και την Ασφάλεια και Υγεία στον χώρο εργασίας. Επίσης, υποστηρίζει κοινωνικές δράσεις αλληλεγγύης, ενημέρωσης και ευαισθητοποίησης, όπως ο Ραδιομαραθώνιος, καθώς και διάφορες αθλητικές εκδηλώσεις. Στην ανατολή μιας νέας εποχής για την ασφάλιση στην Κύπρο, η ERB ASFALISTIKI προχωρά με σχέδιο εξέλιξης και στρατηγική ανάπτυξης. Με υπευθυνότητα, συνέπεια και αφοσίωση στις αξίες της ποιότητας και της αξιοπιστίας, προσφέρουμε στους ανθρώπους και τις επιχειρήσεις της Κύπρου λύσεις που απαντούν στις ανάγκες του σήμερα και τις προκλήσεις του αύριο. Γιατί για εμάς, η ασφάλιση είναι κάτι περισσότερο από μια υπηρεσία — είναι η δέσμευση να μετατρέπουμε τη Δύναμη της ERB ASFALISTIKI σε Δύναμη Ασφάλειας για εσάς, τους ασφαλισμένους μας.



Ασφάλεια Κατοικίας

Ασφάλεια,
κάτι περισσότερο
από ένα Συμβόλαιο!

Το σπίτι μας δεν είναι απλά ένας χώρος. Είναι το καταφύγιό μας. Οι δικές μας στιγμές. Οι δικοί μας άνθρωποι. Το μέρος όπου νιώθουμε πραγματικά ασφαλείς. Είμαστε εδώ, για την προστασία που αξίζετε, γιατί στη ζωή, η ασφάλεια είναι κάτι περισσότερο από ένα συμβόλαιο.

Τα Σχέδια εμπίπτουν στους Κλάδους Ασφάλισης Ατυχημάτων, Πυρκαγιάς & Στοιχεία της Φύσης, Λοιπές Ζημιές Αγαθών και Γενική Αστική Ευθύνη.

company profile

eurolife



ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

Κεντρικά γραφεία: Έβρου 4, 2003, Στρόβολος
Λευκωσία.

Εξυπηρέτηση πελατών: 8000 8880

info@eurolife.bankofcyprus.com

www.eurolife.com.cy

Εδώ και 36 χρόνια, στη Eurolife βρισκόμαστε δίπλα στους πελάτες μας, φροντίζοντας τόσο τους ίδιους και τις οικογένειές τους, όσο και τις επιχειρήσεις τους, προσφέροντάς τους προστασία και ασφάλεια απέναντι στις προκλήσεις και τα αναπάντεχα της ζωής. Οι ισχυροί δεσμοί που έχουμε χτίσει με την κοινωνία, μας καθιέρωσαν ως την ηγέτιδα εταιρεία στον κλάδο ασφάλισης ζωής και υγείας.

Η δυνατότητά μας να προσαρμοζόμαστε στις κοινωνικοοικονομικές εξελίξεις έχει πολλαπλασιαστικά οφέλη για εμάς και για τους πελάτες μας, συμβάλλοντας σημαντικά στην απρόσκοπτη ανάπτυξη του Οργανισμού μας. Ενισχύουμε συνεχώς τη γκάμα των προϊόντων μας ενώ παράλληλα δημιουργούμε εκείνα τα προϊόντα που πραγματικά έχουν ανάγκη οι πελάτες μας για να καλύψουν τις μεταβαλλόμενες τους ανάγκες.

Στόχος μας είναι η Eurolife να εξελίσσεται συνεχώς τεχνολογικά και πελατοκεντρικά και να αποτελεί την πρώτη επιλογή των πολιτών λόγω των αξιόπιστων ασφαλιστικών λύσεων που προσφέρει. Επενδύουμε στην αξιοπιστία και στο κύρος του Οργανισμού μας και στην παροχή ασφαλιστικών, συνταξοδοτικών και επενδυτικών λύσεων αξίας προς στους πελάτες μας που εμπνέουν ασφάλεια, ευεξία και οικονομική σιγουριά για ένα καλύτερο αύριο. Γι' αυτό η Eurolife διαγράφει μια επιτυχημένη πορεία γεμάτη από διακρίσεις. Το 2025, συνεχίζουμε με επαγγελματισμό, εμπειρία, κατάρτιση και υποδομές να προσφέρουμε υψηλού επιπέδου εξυπηρέτηση, δίνοντας λύσεις στα προβλήματα και τις ανησυχίες των πελατών μας. Στη Eurolife, επενδύουμε συνεχώς στην εκπαίδευση και την αναβάθμιση του ρόλου των Ασφαλιστικών μας Συμβούλων, ώστε στις κρίσιμες στιγμές οι πελάτες μας να νιώθουν πραγματικά ασφαλείς έχοντας δίπλα τους τον δικό τους άνθρωπο. Μελλοντικά, μεταξύ άλλων, θα δούμε να αναπτύσσεται περαιτέρω η πολύ-καναλική (Omni-channel) συμμετοχή των πελατών και των Ασφαλιστικών μας Συμβούλων μέσω απρόσκοπτων, ασφαλών και φιλικών προς τους χρήστες πρωτοβουλιών αλληλεπίδρασης. Προχωράμε με τις ίδιες αξίες με σκοπό να υλοποιούμε τα όνειρα των πελατών μας για το μέλλον, με την αξιοπιστία και την εμπιστοσύνη που μας διακρίνει, κάτι που πιστοποιείται από τη βράβευση μας ως η κορυφαία ασφαλιστική εταιρεία Κλάδου Ζωής στην Κύπρο, τόσο στα Global Insurance Awards, του διεθνούς οικονομικού περιοδικού World Finance, όσο και των Global Banking and Finance Review Awards.

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ

Σύνολο πελατών: Περισσότεροι από 140.000.

Πληρωμές συμβολαίων ανά κλάδο δραστηριοποίησης:

- **Κλάδος Ζωής:** Συνολικές πληρωμές 2024 (περιλαμβάνει εξαγγυρώσεις και λήξεις συμβολαίων και άλλα ωφελήματα): €77,5 εκατ.
- **Κλάδος Ατυχημάτων και Υγείας:** Συνολικές πληρωμές 2024: €10,9 εκατ.
- Σύνολο επενδύσεων συνδεδεμένων με ασφαλιστικά ταμεία (31/12/24): €773 εκατ.

Ποσοστό μεριδίου αγοράς: Total Regular Income, Ιαν-Σεπ 2024 (περιλαμβανομένων Σχεδίων Επαγγελματικών Συντάξεων που έχουν μεταφερθεί): 27,3% [πηγή: ΣΑΕΚ].

«Δίπλω στους πελάτες μας όταν μας χρειάζονται»

Ποια είναι η μεγαλύτερη πρόκληση για τον κλάδο σήμερα;

Οι προκλήσεις είναι πολλές και σύνθετες, από λειτουργικές μέχρι συμμόρφωσης και εξέλιξης στο διαρκώς μεταβαλλόμενο οικονομικό και κοινωνικό τοπίο. Όλες, όμως, έχουν ένα κοινό παρονομαστή. Να ανταποκρινόμαστε στις προσδοκίες των πελατών μας και να τους δημιουργούμε πραγματική αίσθηση ασφάλειας για κάθε σημαντική στιγμή της ζωής τους. Στη Eurolife δεν ξχνάμε ποτέ ποια είναι η ουσία αυτού που κάνουμε: Να είμαστε δίπλα στους πελάτες μας όταν μας χρειάζονται περισσότερο.

Ποιο είναι το βασικό πλεονέκτημα της εταιρείας σας;

Αναντίλεκτα, το μεγαλύτερό μας πλεονέκτημα είναι το ανθρώπινο δυναμικό μας, ένα δίκτυο επαγγελματιών με υψηλή εξειδίκευση και εμπειρία, που παρέχει υπηρεσίες κορυφαίας ποιότητας. Την Eurolife εμπιστεύονται περισσότεροι από 140.000 πελάτες, τόσο σε ατομικό όσο και σε ομαδικό επίπεδο, και το μερίδιο αγοράς της είναι περίπου στο 30%. Έχουμε καταβάλει ποσά που ξεπερνούν το €1 δισ. σε διάφορες παροχές και ωφελήματα, ενώ διαθέτουμε ασφαλιστικά αποθέματα που ξεπερνούν τα €650 εκατ. Αυτά τα δεδομένα αποτελούν προϊόν μακροχρόνιας σχέσης εμπιστοσύνης με τους πελάτες μας αλλά και με την κοινωνία γενικότερα μέσω της οποίας κερδίσαμε την εμπιστοσύνη των συμπατριωτών μας.

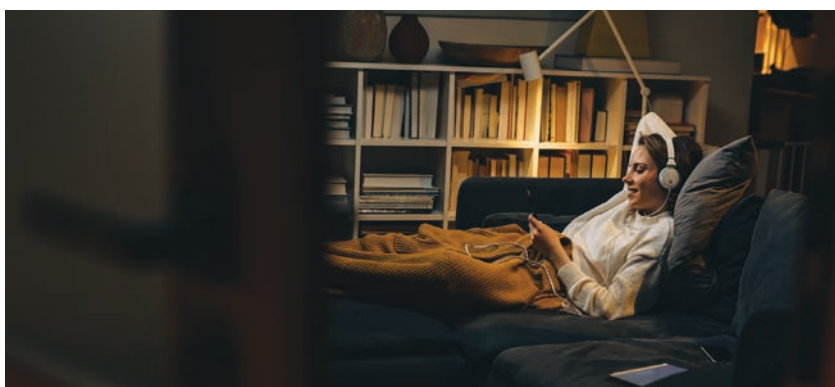
Ποιες τάσεις βλέπετε να κυριαρχούν την επόμενη πενταετία στον ασφαλιστικό τομέα;

Σίγουρα ο ψηφιακός μετασχηματισμός και η υιοθέτηση και εφαρμογή ψηφιακών λύσεων θα συνεχίσει να ενισχύεται. Τεχνητή Νοημοσύνη, Machine Learning Data Analytics & Science θα διαμορφώνουν τη νέα ασφαλιστική εποχή. Έχοντας υπόψη κι όλες τις διεθνείς αναταράξεις των τελευταίων ετών, αναμένουμε ότι αντίστοιχες αλλαγές θα υπάρξουν σταδιακά και στον τρόπο σκέψης της εγχώριας κοινωνίας και των καταναλωτών. Ειδικά όσο ο δημογραφικός χάρτης της χώρας αναδιαμορφώνεται, αλλάζει η προσέγγιση και τα «θέλω» του ασφαλιζόμενου. Καθήκον και προτεραιότητά μας είναι να αυξήσουμε την ασφαλιστική παιδεία στη χώρα μας.



«Το μεγαλύτερό μας πλεονέκτημα είναι το ανθρώπινο δυναμικό μας, ένα δίκτυο επαγγελματιών με υψηλή εξειδίκευση και εμπειρία, που παρέχει υπηρεσίες κορυφαίας ποιότητας»

company profile



ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

Κεντρικά γραφεία: Έβρου 4, 2003, Στρόβολος Λευκωσία.

Τηλεφωνικό Κέντρο: 8000 8787

general@gic.bankofcyprus.com

www.genikesinsurance.com.cy

Από το 1951, οι Γενικές Ασφάλειες υπηρετούν ένα διαχρονικό σκοπό: να στέκονται δίπλα στους πελάτες τους με ειλικρίνεια, εντιμότητα και πραγματικό ενδιαφέρον. Είμαστε σε θέση να προσφέρουμε αξία και σιγουριά σε περισσότερους από 110.000 ιδιώτες, επαγγελματίες και επιχειρήσεις καθώς δεν είμαστε απλά μια ασφαλιστική εταιρεία αλλά συνοδοιπόροι των πελατών μας σε κάθε τους βήμα. Η μακροχρόνια εμπειρία μας, σε συνδυασμό με τη συνετή διαχείριση και το έμπειρο προσωπικό μας, εγγυώνται προϊόντα και υπηρεσίες που ανταποκρίνονται στις ανάγκες των πελατών μας. Για εμάς, η εξυπηρέτηση δεν είναι απλά μια λέξη, αλλά μια δέσμευση. Αυτό, άλλωστε, πιστοποιεί και η βράβευσή μας για ακόμη μια χρονιά ως η κορυφαία ασφαλιστική εταιρεία Γενικού Κλάδου στην Κύπρο, στο πλαίσιο των Global Insurance Awards που διοργάνωσε το διεθνές οικονομικό περιοδικό World Finance, ως επίσης και στα Global Banking and Finance Review Awards. Σε έναν κόσμο που αλλάζει συνεχώς, η ασφάλεια είναι πιο σημαντική από ποτέ. Οι Γενικές Ασφάλειες, προσφέρουν ολοκληρωμένες λύσεις για κάθε ανάγκη. Στην ευρεία γκάμα των προϊόντων που διαθέτουμε, παρέχονται πλήρεις και ολοκληρωμένες καλύψεις, ενώ και οι υπηρεσίες μας καλύπτουν το σύνολο των αναγκών των πελατών μας. Γνωρίζουμε ότι κάθε άνθρωπος και κάθε επιχείρηση είναι μοναδικοί. Γι' αυτό προσφέρουμε ολοκληρωμένες ασφαλιστικές λύσεις που ανταποκρίνονται στις ανάγκες και απαιτήσεις των πελατών μας. Είτε πρόκειται για τις ασφαλιστικές ανάγκες της οικογένειας (κατοικία, οχήματα, ατυχήματα, ταξίδια) είτε για την προστασία της επιχείρησης και των επαγγελματιών (κτίρια, οχήματα, ευθύνη εργοδότη, αστική ευθύνη, δικηγόροι, λογιστές, αρχιτέκτονες κ.λπ.), είμαστε δίπλα στους πελάτες μας καλύπτοντας όσα με κόπο και μόχθο έχουν αποκτήσει.

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ

- **Σύνολο πελατών:** Περισσότεροι από 110.000
- **Ποσοστό μεριδίου αγοράς:** Ιαν – Σεπ 2024: 13,6% [πηγή: ΣΑΕΚ].
- **Δείκτης Φερεγγυότητας 2024:** (207,0% unaudited).
- **Κύκλος εργασιών (GWP) 2024:** €68,4 εκατ.

«Λύσεις προσαρμοσμένες στα θέλω του καθενός»

Ποια είναι η μεγαλύτερη πρόκληση για τον κλάδο σήμερα;

Απώτερος στόχος και σκοπός μας είναι να κρατάμε τους πελάτες μας ευχαριστημένους. Συνδυάζοντας τις παραδοσιακές και διαχρονικές μας αρχές και αξίες με τις νέες τάσεις, όπως οι τεχνολογίες αιχμής, φροντίζουμε να παρέχουμε στους πελάτες μας απλές και προσαρμοσμένες στα θέλω του καθενός λύσεις. Μέσω εργαλείων όπως η ηλεκτρονική υπογραφή, αγορά ασφάλισης μέσω διαδικτύου, η ηλεκτρονική πληρωμή ασφαλίσεων και οι εξειδικευμένες πλατφόρμες για την υποβολή παραστατικών προς αποζημίωση φροντίζουμε να είμαστε διαρκώς εκεί που μας θέλουν οι πελάτες μας: δίπλα τους.

Μια επίσης σημαντική πρόκληση είναι η ανάγκη αντιμετώπισης της κλιματικής αλλαγής και των ακραίων φυσικών/καιρικών φαινομένων (π.χ. πυρκαγιές, πλημμύρες, σεισμοί), τόσο προληπτικά όσο και μετά τα συμβάντα. Οι φυσικές καταστροφές έχουν άμεση και τεράστια επίπτωση στα νοικοκυριά και στην επιχειρηματική κοινότητα και αποτελεί για εμάς πρόκληση και ευθύνη να διαδώσουμε την ασφαλιστική συνείδηση ακόμη περισσότερο στον τόπο μας.

Ποιο είναι το βασικό πλεονέκτημα της εταιρείας σας;

Έχουμε αποδείξει στην πράξη πως λειτουργούμε με εγρήγορση, ευελιξία και προσαρμοστικότητα για να ανταποκριθούμε στις ανάγκες των πελατών μας. Παράδειγμα, η πρόσφατη πυρκαγιά στην επαρχία Λεμεσού, όπου από την πρώτη στιγμή βρεθήκαμε δίπλα στους πελάτες μας. Αυτές είναι οι πραγματικές αξίες που μας διαφοροποιούν στην αγορά και μας καθιστούν διαχρονικά ως έναν από τους πιο αξιόπιστους ασφαλιστικούς οργανισμούς της χώρας.

Σήμερα, καλύπτουμε τις ανάγκες περισσότερων από 110.000 ιδιωτών, επαγγελματιών και επιχειρήσεων. Με αυτόν τον τρόπο ο κάθε πελάτης μας νιώθει ότι «ΕΧΕΙ ΑΞΙΑ».



«Έχουμε αποδείξει στην πράξη πως λειτουργούμε με εγρήγορση, ευελιξία και προσαρμοστικότητα για να ανταποκριθούμε στις ανάγκες των πελατών μας»

Ποιες τάσεις βλέπετε να κυριαρχούν την επόμενη 5ετία στον ασφαλιστικό τομέα;

Προφανώς η ψηφιακή επανάσταση αλλάζει συθέμελα και το ασφαλιστικό τοπίο

όπως και κάθε άλλο τομέα οικονομικής δραστηριότητας. Η αγορά ασφάλισης και η εξυπηρέτηση μέσω διαδικτύου/κινητών τηλεφώνων εξελίσσεται στη νέα κανονικότητα. Πιστεύουμε, ωστόσο, ότι ο άνθρωπος παράγοντας θα συνεχίσει να αποτελεί το σημαντικότερο κεφάλαιο, λειτουργώντας ως συνδετικός κρίκος μεταξύ τεχνολογικών λύσεων και πελατών. Παράλληλα, η ενεργειακή κρίση και τα (καιρικά) φυσικά φαινόμενα προστέθηκαν στις απαιτήσεις της σύγχρονης εποχής που θέλει τις επιχειρήσεις να αναλαμβάνουν ρόλο και πρωτοβουλίες τόσο για την πρόληψη όσο για αντιμετώπιση των συνεπειών τους. Στο αβέβαιο οικονομικό περιβάλλον που δημιουργείται αλλά και ενώπιον των επιπτώσεων της κλιματικής αλλαγής, η ασφάλιση έχει να διαδραματίσει ακόμη πιο σημαντικό ρόλο.

company profile



Με ιστορία 26 ετών στην κυπριακή ασφαλιστική αγορά, η GRAWE Cyprus αποτελεί πλέον θυγατρική του διεθνούς Ομίλου GRAWE Group (Grazer Wechselfseitige Versicherung AG), ενός οργανισμού με 197 χρόνια ιστορίας, παρουσία σε 13 χώρες, 7,3 εκατ. συμβόλαια, €14,5 δισ. ενεργητικό και 5.100+ εργαζομένους.

Η μετεξέλιξη της Prime Insurance σε GRAWE Cyprus σηματοδοτεί μια νέα εποχή σταθερότητας, καινοτομίας και διεθνούς κύρους για την κυπριακή αγορά.

Με 41.000 πελάτες, 65.000 ενεργά συμβόλαια, 91 εργαζομένους και 120+ επαγγελματίες διαμεσολαβητές, η εταιρεία προσφέρει ολοκληρωμένα προϊόντα Ζωής, Υγείας και Γενικών Ασφαλίσεων. Στόχος της είναι να αποτελέσει ηγέτη εμπιστοσύνης και καινοτομίας, διατηρώντας ακλόνητες τις αξίες της ακεραιότητας, συνέπειας και σεβασμού στον άνθρωπο. Η GRAWE Cyprus επενδύει στην ψηφιακή εμπειρία, στην τεχνητή νοημοσύνη και σε διεθνείς πρακτικές που απλοποιούν τη διαδικασία ασφάλισης, χωρίς να χάνουν τον ανθρώπινο χαρακτήρα της σχέσης με τον πελάτη. Παράλληλα, πρωτοπορεί σε δράσεις εταιρικής κοινωνικής ευθύνης, όπως το Cyprus Trees Project, για την ψηφιακή картоγράφηση του αστικού πρασίνου και τις πρωτοβουλίες δενδροφύτευσης για πιο βιώσιμες πόλεις.

Η GRAWE Cyprus συνδυάζει τη διεθνή τεχνογνωσία με τη δύναμη των ανθρώπων της Κύπρου, αποδεικνύοντας ότι, ό,τι αξίζει δεν αλλάζει, εξελίσσεται και γίνεται καλύτερο.

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

<https://grawe.cy/>

Τηλέφωνο: 22896000

Email: info@grawe.cy

Facebook: <https://www.facebook.com/primeinsuranceltld>

Instagram: https://www.instagram.com/grawe_cyprus/



«Η δύναμή μας βρίσκεται στη σταθερότητα και στην αξιοπιστία»

Ποια θεωρείτε τη μεγαλύτερη πρόκληση για τον ασφαλιστικό κλάδο σήμερα;

Σε διεθνές επίπεδο, η κλιματική αλλαγή. Σε τοπικό επίπεδο, θα πρόσθετα και την ανάγκη προσαρμογής στις ψηφιακές και ρυθμιστικές απαιτήσεις της εποχής. Ταυτόχρονα, η φορολογική μεταρρύθμιση αποτελεί πρόκληση για τον κλάδο ζωής. Οι ασφαλιστικές εταιρείες πρέπει να προσφέρουν βιώσιμες λύσεις, αλλά και να διασφαλίσουν ότι η τεχνολογία θα λειτουργεί προς όφελος του πελάτη, με ασφάλεια και διαφάνεια.

Ποιο είναι το βασικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα της GRAWE Cyprus;

Η δύναμή μας βρίσκεται στη σταθερότητα και στην αξιοπιστία ενός ομίλου σχεδόν δύο αιώνων, αλλά και στην ανθρώπινη προσέγγιση. Δεν βλέπουμε τους πελάτες ως αριθμούς, αλλά ως συνεργάτες ζωής. Η GRAWE προσφέρει ασφάλεια, ταχύτητα, δίκαιη αποζημίωση και διεθνή τεχνογνωσία προσαρμοσμένη στις ανάγκες της Κύπρου.

Πώς αξιοποιείτε την τεχνολογία και την καινοτομία;

Η ψηφιακή μας μετάβαση επιταχύνεται. Αναπτύσσουμε νέα εργαλεία για έκδοση συμβολαίων, παρακολούθηση επενδύσεων και βελτιωμένη εξυπηρέτηση. Η τεχνητή νοημοσύνη μάς βοηθά να γίνουμε πιο ακριβείς στην εκτίμηση κινδύνων, χωρίς να υποκαθιστούμε τον ανθρώπινο παράγοντα. Στόχος μας είναι να κάνουμε την ασφάλιση εύκολη, διαφανή και ανθρώπινη.

Πώς μεταφράζεται η ένταξή σας στον Όμιλο GRAWE σε όφελος για τους Κύπριους πελάτες;

Αποκτούμε πρόσβαση σε κεφάλαια, τεχνογνωσία και προϊόντα ευρωπαϊκών προτύπων. Οι πελάτες απολαμβάνουν μεγαλύτερη ασφάλεια και πρόσβαση σε διεθνή πρότυπα εξυπηρέτησης. Η GRAWE Cyprus φέρνει στην Κύπρο μια εμπειρία 197 ετών, με σταθερότητα που λίγες εταιρείες μπορούν να προσφέρουν.

Ποιο είναι το όραμα της GRAWE Cyprus για την επόμενη πενταετία;

Να καθιερωθούμε ως σημείο αναφοράς



«Θέλουμε να αναπτυχθούμε σε όλους τους κλάδους που δραστηριοποιούμαστε, να επεκτείνουμε τη βάση πελατών μας και να παραμείνουμε ο πιο αξιόπιστος συνεργάτης για τους διαμεσολαβητές μας»

εμπιστοσύνης, καινοτομίας και κοινωνικής ευθύνης. Θέλουμε να αναπτυχθούμε σε όλους τους κλάδους που δραστηριοποιούμαστε, να επεκτείνουμε τη βάση πελατών μας και να παραμείνουμε ο πιο αξιόπιστος συνεργάτης για τους διαμεσολαβητές μας. Η GRAWE Cyprus δεν είναι απλώς μια ασφαλιστική, είναι ένας οργανισμός που επενδύει στους ανθρώπους, στο περιβάλλον, στην τεχνολογία και στο μέλλον.

Ποιο μήνυμα θα θέλατε να στείλετε στους αναγνώστες του επετιειακού αφιερώματος;

«Σήμερα, γυρίζουμε σελίδα. Κρατάμε τις αξίες που μας έφεραν ως εδώ - ακεραιότητα, συνέπεια, σεβασμό - και προχωράμε με νέα δύναμη. Η GRAWE Cyprus δεν αλλάζει· εξελίσσεται και γίνεται καλύτερη.»

Με Κύπριους μετόχους και οικονομική ευρωστία

Η Ύδρα Ασφαλιστική ιδρύθηκε το 2001 ως φυσική εξέλιξη της επιτυχημένης παρουσίας των ιδρυτών της στην κυπριακή ασφαλιστική αγορά από το 1950.

Η επιτυχία αυτή βασίζεται στη μακρόχρονη δέσμευσή της στο τρίπτυχο: Εξυπηρέτηση, ικανοποίηση και εμπιστοσύνη του πελάτη. Η Εταιρεία ειδικεύεται στις γενικές ασφαλίσεις με μια πλήρη σειρά πρωτοποριακών ασφαλιστικών προϊόντων.

Όλα αυτά τα χρόνια και παρά το οξύ τοπικό ανταγωνιστικό ασφαλιστικό περιβάλλον έχουμε πετύχει να μεγαλώσουμε και να γίνουμε ένας μεγάλος οργανισμός, με μια σταθερή ανώτερη επίδοση τόσο από άποψη ανάπτυξης εργασιών όσο και από άποψη κερδοφορίας, ως επιβεβαίωση της αφοσίωσης που έχουμε από τους πελάτες μας. Η Εταιρεία κατέχει σημαντικό μερίδιο αγοράς με παραγωγή σε ασφάλιστρα που υπερβαίνουν τα €19,1. εκατ. για το οικ. έτος 2024.

ΤΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΜΑΣ

Οι περισσότεροι από τους πελάτες μας επιλέγουν Ύδρα Ασφαλιστική όχι μόνο γιατί τους προσφέρουμε τη σωστή ασφάλιση στη σωστή τιμή, αλλά γιατί εκτιμούν τον δίκαιο, γρήγορο και αποτελεσματικό χειρισμό των απαιτήσεων, την υποδειγματική εξυπηρέτηση, την οικονομική σταθερότητα, την εξειδίκευση και την πρωτοποριακή σειρά των προϊόντων της. Προσφέρουμε μια ολοκληρωμένη σειρά προϊόντων, που καλύπτουν τις ανάγκες τόσο των ιδιωτών όσο και του επιχειρηματικού κόσμου:

Ασφάλιση Κατοικιών

Η Ασφάλιση Κατοικιών της Ύδρα Η Ασφαλιστικής σας απαλλάσσει από τις έγνοιες και τους διάφορους κινδύνους που διατρέχει καθημερινά το σπίτι σας, διαμέρισμα ή κατοικία, κύρια οικία ή εξοχική, ιδιόκτητη ή ενοικιαζόμενη. Σχεδιάσαμε για σας τέσσερα νέα ασφαλιστήρια, από τα οποία μπορείτε να διαλέξετε εκείνο που ανταποκρίνεται



**Η Εταιρεία είναι μια αμιγώς
Κυπριακή ασφαλιστική,
κατέχει σημαντικό μερίδιο
αγοράς με παραγωγή σε
ασφάλιστρα που υπερβαίνουν
τα €19,1. εκατ. και περιθώριο
φερεγγυότητας 267%!**

περισσότερο στις δικές σας ανάγκες:

- Home Bronze
- Home Silver
- Home Gold
- Home Platinum

Ασφάλιση Οχημάτων

Είτε πρέπει να ασφαλίσετε το καινούριο όχημά σας είτε να ανανεώσετε την Ασφάλιση Οχημάτων σας, τα ασφαλιστήρια της Ύδρα Ασφαλιστικής, σας προσφέρουν θαυμάσια

προϊοντικά πλεονεκτήματα σε τιμή που είναι μέσα στις οικονομικές δυνατότητές σας. Έχουμε σχεδιάσει για σας πέντε διαφορετικά ευέλικτα ασφαλιστικά πακέτα, που σας επιτρέπουν να προσαρμόσετε το ασφαλιστήριο του οχήματός σας για να ταιριάζει στις ιδιαίτερες ανάγκες σας και να απολαμβάνετε τη μέγιστη προστασία που πραγματικά θέλετε:

- Ευθύνη Έναντι Τρίτου
- Ευθύνη Έναντι Τρίτου, Πυρός και Κλοπής
- Περιεκτική
- Περιεκτική Silver
- Περιεκτική Gold.

Ασφάλιση Καταστημάτων

Τα ασφαλιστικά μας πακέτα Shop Flex και Shop Platinum είναι ειδικά σχεδιασμένα για καταστήματα. Με την ευελιξία που διαθέτουν, ικανοποιούν τις ανάγκες της κάθε επιχείρησης είτε πρόκειται για μεγάλο είτε για μικρό κατάστημα, ιδιόκτητο ή ενοικιαζόμενο. Το ασφαλιστήριο μας Shop Platinum, εκτός από την πληθώρα των ασφαλιστικών καλύψεων, σας προσφέρει πολλά άλλα πλεονεκτήματα, όπως:

- Απώλεια ή πληρωμή ενοικίων
- Ευθύνη ενοικιαστή
- Πληρωμή μισθολογίου καταστήματος

24 years Anniversary CELEBRATION



- Τυχαία ζημιά σε ηλεκτρονικό εξοπλισμό
- Υπηρεσία προσωρινής φύλαξης και άλλα.

Ασφάλιση Γραφείων

Τα ασφαλιστικά μας πακέτα Office Flex και Office Platinum, ειδικά σχεδιασμένα για γραφεία, καλύπτουν το καθετί που χρειάζεστε. Με την ευελιξία που διαθέτουν, ικανοποιούν τις ανάγκες της κάθε επιχείρησης είτε πρόκειται για μεγάλο είτε μικρό γραφείο, ιδιόκτητο ή ενοικιαζόμενο. Το ασφαλιστήριό μας Office Platinum, εκτός από την πληθώρα των ασφαλιστικών καλύψεων, σας προσφέρει πολλά άλλα πλεονεκτήματα, όπως:

- Απόλεια ή πληρωμή ενοικίων
- Ευθύνη ενοικιαστή
- Πληρωμή μισθολογίου γραφείου
- Τυχαία ζημιά σε ηλεκτρονικό εξοπλισμό
- Υπηρεσία προσωρινής φύλαξης και άλλα.

Ασφάλιση Εμπορικών Κινδύνων

Η ασφάλισή μας σας απαλλάσσει από τις έγνοιες και τους διάφορους κινδύνους στους οποίους είναι εκτεθειμένη καθημερινά η επιχείρησή σας, μεγάλη ή μικρή.

Η ευελιξία του ασφαλιστηρίου μας, σας επιτρέπει να προσαρμόσετε την κάλυψη στα μέτρα της επιχείρησής σας, έτσι ώστε να αποφύγετε το επιπρόσθετο κόστος των καλύψεων που πιθανόν να μην σας είναι απαραίτητες.

Ασφάλιση Πολλαπλών Καλύψεων Multicover

Τα ασφαλιστικά μας πακέτα Multicover Platinum και Multicover Flex είναι ειδικά σχεδιασμένα για να καλύπτουν τις ανάγκες των μικρομεσαίων επιχειρήσεων, περιλαμβανομένων εργαστηρίων, βιοτεχνιών, γυμναστηρίων, διαγνωστικών κέντρων, ιατρείων, κλινικών, εκπαιδευτηρίων, σχολών, εστιατορίων, κουρείων, κομμωτηρίων, ινστιτούτων αισθητικής και γενικά οτιδήποτε δεν είναι κατοικία, κατάστημα ή γραφείο. Η Εταιρεία ειδικεύεται στις γενικές ασφαλίσεις με μια πλήρη σειρά πρωτοποριακών ασφαλιστικών προϊόντων.

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

Λευκωσία: Τηλέφωνο: 22454700 | Φαξ: 22454705

Υποκαταστήματα Λάρνακα:

Τηλέφωνο: 24661900 Φαξ: 24663412

Παραλίμνι: Τηλέφωνο: 23440 017 | Φαξ: 23740 092

Κίτι: Τηλέφωνο: 24426 676 | Φαξ: 24426656

Και με το δίκτυο Ασφαλιστικών Πρακτόρων της ΥΔΡΑ Ασφαλιστικής σε όλη την Κύπρο.

Website: www.hydrainsurance.com

Ασφάλιση Εργολάβων Όλων των Κινδύνων

Το ασφαλιστήριό μας είναι ειδικά σχεδιασμένο για να προσφέρει κάλυψη έναντι οποιασδήποτε απρόβλεπτης και ξαφνικής απώλειας ή ζημιάς από οποιαδήποτε αιτία, εκτός εκείνων που εξαιρούνται. Το ασφαλιστήριο καλύπτει κατασκευαστικά έργα, όπως μικρές κατοικίες, κατασκευή δρόμων, γεφυριών, φραγμάτων, σπράγγων και πολλών άλλων.

Ασφάλιση Ευθύνης Εργοδότη

Σύμφωνα με το νόμο, ο κάθε εργοδότης υποχρεούται να είναι ασφαλισμένος έναντι της νομικής ευθύνης του για ατύχημα ή επαγγελματική ασθένεια σε κάθε εργοδοτούμενό του. Τα ελάχιστα όρια ευθύνης είναι τα ακόλουθα:

A. Όριο ευθύνης για κάθε εργοδοτούμενο €160.000

B. Όριο ευθύνης για κάθε περιστατικό ή σειρά περιστατικών €3.415.000

Γ. Συνολικό όριο ευθύνης για κάθε περίοδο ασφάλισης €5.125.000.

Για μεγαλύτερη εξασφάλιση μπορείτε να καλυφθείτε για μεγαλύτερα ποσά.

Ασφάλιση Νοσοκομειακής Περίθαλψης Αλλοδαπών

Η ασφάλιση είναι ειδικά σχεδιασμένη για αλλοδαπούς που προέρχονται από χώρες εκτός της Ευρωπαϊκής Ένωσης, οι οποίοι εργοδοτούνται νόμιμα στην Κύπρο ή είναι αλλοδαποί που αποτείνονται ή κατέχουν προσωρινή άδεια διαμονής ως φοιτητές ή επισκέπτες.

Ασφάλιση Επαγγελματικής Ευθύνης

Καλύπτει τη νομική ευθύνη του ασφαλισμένου σε τρίτους για σωματική βλάβη ή ζημιά, η οποία προέρχεται από επαγγελματική αμέλεια, λάθη ή παραλείψεις του ίδιου του ελεύθερου επαγγελματία ή των υπαλλήλων του. Η ΥΔΡΑ Ασφαλιστική προσφέρει διάφορα ασφαλιστήρια επαγγελματικής ευθύνης, όπως: Ασφάλιση Επαγγελματικής Ευθύνης Δικηγόρων, Λογιστών, Αρχιτεκτόνων, Πολιτικών Μηχανικών, Ιατρών, Οδοντιάτρων και Φαρμακοποιών.

ΕΠΙΠΡΟΣΘΕΤΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

Η σειρά των προϊόντων μας συμπληρώνεται με τα ακόλουθα, τα οποία καλύπτουν τις ανάγκες τόσο των ιδιωτών όσο και των επιχειρήσεων και των επαγγελματιών:

- Ασφάλιση Θαλάσσιων Κινδύνων και Μεταφορών
- Ασφάλιση Μεταφερόμενων Εμπορευμάτων
- Ασφάλιση Εμπιστοσύνης Υπαλλήλων
- Ασφάλιση Χρημάτων
- Ασφάλιση Προσωπικών Ατυχημάτων
- Ασφάλιση Ταξιδιού

company profile



**Κεντρική
Ασφαλιστική**



ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

kentriki.com.cy

e-mail: info@kentriki.com.cy

<https://www.instagram.com/cyprussmilingdonkey>

Το 1985 μια ομάδα καταξιωμένων ασφαλιστών ενώνει τις δυνάμεις της και ιδρύει την Ασφαλιστική Εταιρεία Η «ΚΕΝΤΡΙΚΗ» Λτδ.

Στόχος της Εταιρείας είναι η δυναμική παρουσία της στα κυπριακά δεδομένα ως μία σταθερή, δημιουργική και πολυδιάστατη Εταιρεία. Θέλει να εμπνεύσει σιγουριά στους συνεργάτες, σταθερότητα και εγγύηση στους πελάτες διατηρώντας σχέσεις αμοιβαίου σεβασμού και συνέπειας και να είναι αναγνωρισμένη στο ευρύ ασφαλιστικό κοινό. Συνεργάζεται με τους καλύτερους και μεγαλύτερους ανασφαλιστικούς οργανισμούς, όπως η Swiss Re, AON, Howden Matrix και Guy Carpenter Greece.

Η Εταιρεία δραστηριοποιείται στον τομέα όλων των ασφαλιστικών καλύψεων Γενικού Κλάδου με επάρκεια, συνέπεια, άριστη και άμεση επεξήγηση των προϊόντων της. Είναι στελεχωμένη από εξειδικευμένους επαγγελματίες με πολυετή εμπειρία και με έμπειρο και καταρτισμένο προσωπικό, που φροντίζει για την προσωπική εξυπηρέτηση των πελατών. Φιλοσοφία μας είναι η σύνθεση, συμμετοχή και συνένωση ασφαλιστών, η προσωπική επαφή και εξυπηρέτηση του πελάτη και η σχέση Εμπιστοσύνης.

Υποστηρίζει άρτια όλα τα νέα σχέδια και προϊόντα που προσφέρει και εμπλουτίζει συνεχώς την γκάμα των προϊόντων και υπηρεσιών της. Οι υπηρεσίες μας είναι συνεχώς ενήμερες και αναπροσαρμόζονται στις σύγχρονες πρακτικές και συνθήκες, ενώ το σύνθημά μας είναι: «Αφήστε την ασφάλεια σας στα δικά μας χέρια».

Όραμα μας είναι να μείνουν στην αγορά Εταιρείες που θα διατηρήσουν τον ανθρωποκεντρικό τους χαρακτήρα και προσέγγιση και θα υπάρχει άμεση επικοινωνία και επαφή με τον πελάτη.

Η Εταιρεία μας προσαρμόζεται στα συνεχώς μεταβαλλόμενα τεχνολογικά και οικονομικά δεδομένα της αγοράς και επενδύει στη διαρκή ανανέωση του εξοπλισμού και των συστημάτων της έτσι ώστε να ανταποκρίνονται στις πιο

υψηλές απαιτήσεις ποιότητας, ασφάλειας και αξιοπιστίας.

Κατηγορίες ασφαλιστικών καλύψεων ΚΛΑΔΟΙ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ ΓΙΑ ΙΔΙΩΤΕΣ

- Υπερασφάλεια Κατοικίας
- Προσωπικά Ατυχήματα
- Ιατρική Περίθαλψη Αλλοδαπού Εργοδοτούμενου
- Ασφάλιση Οχημάτων
- Ασφάλιση Σκαφών
- Ταξιδιωτική Ασφάλιση

ΚΛΑΔΟΙ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ ΓΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

- Υπερασφάλεια Επιχείρησης
- Ευθύνης Προϊόντων
- Αστική Ευθύνη
- Θαλασσοασφάλεια
- Περιβαλλοντική Ευθύνη
- Ευθύνη Εργοδότη
- Ασφάλιση Οχημάτων
- Επαγγελματική Ευθύνη
- Κίνδυνοι Μεταφορές
- Προσωπικά Ατυχήματα
- Ασφάλιση Εργολαβιών (C.A.R)
- Κατά Παντός Κινδύνου Εργολάβων (E.A.R)

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ

● Κατηγορίες ασφαλίσεων που ξεχωρίζουν:

Υπερασφάλεια Κατοικίας, Υπερασφάλεια Επιχείρησης, Θαλασσοασφάλεια / Marine Cargo, Ασφάλιση Εργολαβιών (C.A.R).

● **Ανάπτυξη/μερίδιο αγοράς:** Το ποσοστό δεν είναι ο πρωταρχικός μας στόχος αλλά η ποιότητα του χαρτοφυλακίου. Το μερίδιο θα αυξηθεί με την πάροδο του χρόνου.

● **Επενδύσεις ή καινοτομίες:** Συνεχής επιμόρφωση των στελεχών και συνεργατών της επιχείρησης μας, ηλεκτρονική αίτηση και έκδοση των συμβολαίων μας. Με πάθος για το καλό βιβλίο, συμβάλλουμε στον πολιτισμό του τόπου μας, με την έκδοση μίας σειράς λευκωμάτων από το 2009 μέχρι σήμερα αφιέρωμα στον τόπο, τον πολιτισμό, στους ανθρώπους της τέχνης και των γραμμάτων.

2025
ΗΜΕΡΟΛΟΓΙΟ
CALENDAR



Κεντρική
Ασφαλιστική

40 ΧΡΟΝΙΑ
και στα μικρά και στα μεγάλα



ΣΤΕΛΙΟΣ ΓΕΩΡΓΑΛΛΙΔΗΣ, ΓΕΝΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ, ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

«Ανθρώπινη και φιλική προσέγγιση»

Ποια είναι η μεγαλύτερη πρόκληση για τον κλάδο σήμερα;

Η διαρκώς αυξανόμενη χρήση νέων τεχνολογιών, αναβάθμιση νέων συστημάτων και η στροφή προς ψηφιοποίηση των εργασιών, καταστούν τις εταιρείες πιο αποδοτικές, ώστε να ανταποκριθούν στις ολοένα αυξανόμενες απαιτήσεις των πελατών τους. Οι καταναλωτικές συνήθειες αλλάζουν ραγδαία και οι σχέσεις με τους πελάτες μας χρειάζεται να αναθεωρούνται, για να προσαρμόζονται στα νέα δεδομένα και ανάγκες.

Η κλιματική αλλαγή θέτει σημαντικές προκλήσεις, λόγω των επιπτώσεών της στη συχνότητα και τη σοβαρότητα των καταστροφών που σχετίζονται με τις καιρικές συνθήκες. Αντιμετωπίζουμε πιο συχνά και έντονα καιρικά φαινόμενα, με αποτέλεσμα υψηλότερες πληρωμές αποζημιώσεων.

Ποιο είναι το βασικό πλεονέκτημα της εταιρείας σας;

Η δυνατότητα κάλυψης όλων των ασφαλιστικών προϊόντων Γενικού Κλάδου



Η εταιρεία είναι
στελεχωμένη από άρτια
εκπαιδευμένο και έμπειρο
ανθρώπινο δυναμικό,
με υψηλό επίπεδο
γνώσεων και δεξιοτήτων,
καθώς και εκτενή
πρακτική εμπειρία

με επάρκεια, συνέπεια, άριστη και άμεση επεξήγηση από έμπειρους και καταρτισμένους συνεργάτες. Ακόμη, η πλήρης αντασφαλιστική κάλυψη από τους μεγαλύτερους και πιο συνεπείς αντασφαλιστές. Η εταιρεία είναι στελεχωμένη από άρτια εκπαιδευμένο και

έμπειρο ανθρώπινο δυναμικό, με υψηλό επίπεδο γνώσεων και δεξιοτήτων, καθώς και εκτενή πρακτική εμπειρία.

Στόχος μας είναι, να διατηρήσουμε την αμεσότητα, την προσωπική επικοινωνία, την φιλόξενη, ανθρώπινη και φιλική προσέγγιση με το πελατολόγιο μας και την αγορά και να μην μειώσουμε τίποτε στον ανθρωποκεντρικό προσανατολισμό.

Ποιες τάσεις βλέπετε να κυριαρχούν την επόμενη 5ετία στον ασφαλιστικό τομέα

Η υιοθέτηση σύγχρονων τεχνολογιών, η εστίαση στις ανάγκες των πελατών και η αντιμετώπιση νέων κανονιστικών αλλαγών και κινδύνων. Ακόμη, η προώθηση ασφαλιστικών συμβολαίων από τα πιστωτικά ιδρύματα. Ο καταναλωτής θα πρέπει να έχει τη δυνατότητα επιλογής και όχι επιβολής. Η λειτουργικότητα του ανταγωνισμού βλέπεται όταν στην αγορά δημιουργείται ένα στενό ολιγοπώλιο. Και ακόμη η προσπάθεια να μείνουν στην αγορά εταιρείες που θα διατηρήσουν τον ανθρωποκεντρικό τους χαρακτήρα. Να υπάρχει άμεση επικοινωνία και εξυπηρέτηση με τον πελάτη.

company profile



Η MetLife είναι ένας τεράστιος, διεθνής οργανισμός που για περισσότερα από 150 χρόνια προσφέρει στους πελάτες ασφάλεια και σιγουριά. Ιδρύθηκε το 1868 στις ΗΠΑ και σήμερα δραστηριοποιείται σε περισσότερες από 40 χώρες, εξυπηρετώντας εκατομμύρια ασφαλισμένους ως κορυφαίος πάροχος ασφαλιστικών και επενδυτικών υπηρεσιών. Στην Κύπρο η ιστορία της ξεκίνησε το 1955 με όραμα να στηρίζει κάθε άνθρωπο και κάθε οικογένεια του τόπου στο μεγάλο «ταξίδι της ζωής» εξασφαλίζοντάς τον από κάθε κίνδυνο. Από τότε ως σήμερα, η MetLife Κύπρου έχει προσφέρει σε χιλιάδες ασφαλισμένους, προγράμματα Ζωής, Υγείας, Ατυχημάτων, Αποταμίευσης καθώς και Ομαδικές καλύψεις για επιχειρήσεις. Οι λύσεις που προσφέρει διαχρονικά είναι ευέλικτες και προσαρμόζονται πάντα στις αληθινές ανάγκες του κάθε ασφαλιζόμενου ώστε να του προσφέρουν αξία και ουσιαστική στήριξη τη στιγμή που πραγματικά το χρειάζεται. Το 2025 η MetLife Κύπρου γιόρτασε 70 χρόνια (Golden Era) στην κυπριακή αγορά,

σε μια φαντασμαγορική βραδιά. Σε αυτή την ιστορική στιγμή της στην Κύπρο, και κατά τη διάρκεια του συναρπαστικού αυτού ταξιδιού των 70 αυτών ετών, οι πελάτες της ήταν, και θα είναι στο επίκεντρο των εργασιών και της στρατηγικής της. Αξιοσημείωτο είναι ότι η MetLife διαχρονικά βρίσκεται στη λίστα του περιοδικού Fortune 500, φέτος κατέλαβε την 60η θέση αλλά ανήκει και στις εταιρείες «World's Most Admired Companies». Πέρα από τα προϊόντα και τις υπηρεσίες της, η εταιρεία έχει βαθιά επίγνωση της ευθύνης απέναντι στην κοινωνία στην οποία δραστηριοποιείται και στο περιβάλλον. Έχοντας επενδύσει σε πράσινες δράσεις παγκοσμίως προχωρά και στην Κύπρο με πολλαπλές ενέργειες, όπως ανανεώσιμες πηγές ενέργειας, ηλεκτρικά οχήματα, σύγχρονες υποδομές αλλά

και σημαντικές χορηγίες σε οργανισμούς που δραστηριοποιούνται τόσο στην προστασία του περιβάλλοντος όσο και στην ανάπτυξη νεανικής επιχειρηματικότητας στην Κύπρο, συμβάλλοντας σημαντικά στο αύριο του τόπου. Γιατί η αειφορία και η βιωσιμότητα δεν είναι απλώς ένας στόχος προς επίτευξη για τη MetLife αλλά βασικό συστατικό του οράματος και της δέσμευσής της για το μέλλον. Παράλληλα, η συνεχής εκπαίδευση των ανθρώπων της και ο ψηφιακός μετασχηματισμός ενισχύουν την ποιότητα εξυπηρέτησης και την αξιοπιστία της. Με μότο «Always with you, building a more confident future» η MetLife αποτελεί σημείο αναφοράς στην κυπριακή ασφαλιστική αγορά.

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

Διεύθυνση: Λεωφόρος Κέννεντυ 38,
1087, Λευκωσία
Τηλέφωνο: 22845845
E-mail: contact@metlife.com

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ

Πελάτες: 40.000

Παροχές συμβολαίων ανά κλάδο δραστηριοποίησης 2024:

- **Κλάδος Ζωής:** €10.617.298,13
- **Απαιτήσεις Ατυχημάτων και Υγείας:** €13.624.238,46
- **Κλάδος Ζωής:** 6%
- **Κλάδος Υγείας:** 18%

«Επένδυση σε νέες τεχνολογίες για τους πελάτες»

Ποια είναι η μεγαλύτερη πρόκληση για τον κλάδο σήμερα;

Η μεγαλύτερη πρόκληση για τον ασφαλιστικό κλάδο σήμερα είναι η προσαρμογή στην ταχύτατη τεχνολογική εξέλιξη και η διατήρηση της εμπιστοσύνης των πελατών σε ένα περιβάλλον που αλλάζει συνεχώς. Οι ασφαλιστικές εταιρείες καλούνται να επαναπροσδιορίσουν τον ρόλο τους, ενσωματώνοντας ψηφιακές λύσεις χωρίς να χάσουν τον ανθρώπινο χαρακτήρα της εξυπηρέτησης. Η MetLife επενδύει σε τεχνολογίες που ενισχύουν την εμπειρία του πελάτη, διατηρώντας παράλληλα την προσωπική επαφή και την αξιοπιστία που την χαρακτηρίζει εδώ και δεκαετίες.

Ποιο είναι το βασικό πλεονέκτημα της εταιρείας σας;

Καταρχήν η MetLife είναι ένας από τους μεγαλύτερους χρηματοπιστωτικούς οργανισμούς παγκοσμίως. Είναι μια τεράστια πολυεθνική οντότητα με βαθιά γνώση, μακρόχρονη εμπειρία και εξειδίκευση. Το βασικό πλεονέκτημα της MetLife Κύπρου είναι η συνέπεια και η αξιοπιστία που έχει επιδείξει για πάνω από 70 χρόνια στην κυπριακή αγορά, έχει ιστορικό κορυφαίων αποδόσεων στα προγράμματα αποταμίευσης, ενώ κατέχει ηγετική θέση στον Κλάδο Υγείας (Ατομικά Συμβόλαια Υγείας και Ατυχημάτων και Ομαδικά Συμβόλαια Ζωής, Υγείας και Ατυχημάτων). Από το 1955, η MetLife αποτελεί σταθερό σύμμαχο για περισσότερους από 100.000 Κύπριους, προσφέροντας ασφάλεια και οικονομική σταθερότητα σε καλές και δύσκολες εποχές. Η εταιρεία έχει αναγνωριστεί ως Great Place to Work® για τρίτη συνεχόμενη χρονιά και Best Workplace για δεύτερη συνεχόμενη χρονιά, γεγονός που αποδεικνύει τη δέσμευσή της όχι μόνο προς τους πελάτες αλλά και προς τους ανθρώπους της.

Ποιες τάσεις βλέπετε να κυριαρχούν την επόμενη 5ετία στον ασφαλιστικό τομέα;

Οι κυρίαρχες τάσεις περιλαμβάνουν την εξατομίκευση προϊόντων μέσω AI, την ενίσχυση της ψηφιακής εμπειρίας, την ενσωμάτωση ESG κριτηρίων και τη συνεργασία με τεχνολογικές εταιρείες. Η MetLife ήδη εφαρμόζει στρατηγικές που συνδυάζουν καινοτομία, υπευθυνότητα και πελατοκεντρική προσέγγιση, αξιοποιώντας την τεχνολογία ως σύμμαχο για να ενισχύσει την ανθρώπινη διάσταση της ασφάλισης.



Το βασικό πλεονέκτημα της MetLife Κύπρου είναι η συνέπεια και η αξιοπιστία που έχει επιδείξει για πάνω από 70 χρόνια στην κυπριακή αγορά, έχει ιστορικό κορυφαίων αποδόσεων στα προγράμματα αποταμίευσης, ενώ κατέχει ηγετική θέση στον Κλάδο Υγείας

company profile



ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

Ιστοσελίδα: <https://progressiveic.com>
Email: customercare@progressiveic.com
Facebook: @progressiveinsurancecyprus
Instagram: @progressiveic_cy

Η ιστορία και το κληροδότημα της Progressive Insurance ξεκίνησαν το 1974 με το όραμα, το πάθος, την εμπειρία και την τεχνογνωσία του ιδρυτή της, Ανδρέα Χατζηανδρέου.

Από μια ασφαλιστική αντιπροσωπεία που εκπροσωπούσε πολυεθνικές ασφαλιστικές εταιρείες, εξελίχθηκε στη δημιουργία της Progressive Insurance Co. Ltd, της οποίας η σταθερή και επιτυχημένη πορεία ξεκίνησε το 1991 και συνεχίζεται μέχρι σήμερα. Η Εταιρεία συνεχίζει να προχωρά με νέες προκλήσεις και ανανεωμένο όραμα, 34 χρόνια μετά την ίδρυση της.

Η Progressive Insurance δραστηριοποιείται και προσφέρει τις πιο κάτω ασφάλισεις:

- Πυρασφάλεια Κατοικίας/Home Insurance
- Πυρασφάλεια Επιχείρησης/Business Insurance
- Απώλεια Κερδών & Διακοπή Εργασιών Επιχείρησης/Business Interruption
- Ευθύνη Εργοδότη/Employers Liability
- Μηχανοκίνητων Οχημάτων/Motor Insurance
- Μεταφορά Εμπορευμάτων (Θαλάσσιων Κίνδυνων & Χερσαίων Μεταφορών)/ Marine and Land Transit Cargo
- Ομαδικών Προσωπικών Ατυχημάτων/ Group Personal Accident
- Γενικής Αστικής Ευθύνης/General Third Party Public Liability
- Αστικής Ευθύνης Προϊόντων/Product Liability
- Επαγγελματικής Αμέλειας/Professional Indemnity
- Ασφάλιση Εργολάβων έναντι όλων των κινδύνων/Contractors All Risk C.A.R.
- Μεταφοράς Χρημάτων/Χρήματα σε Χρηματοκιβώτιο/Cash in Transit & In Safe
- Κινητών Τηλεφώνων/Ταμπλετών/Mobile & Tablet Insurance
- Ασφάλιση Αφαιρέτου Ποσού

(Οχημάτων)/Buy Back Deductible Insurance

- Ευθύνη Διευθυντών & Αξιωματούχων/ Directors & Officers Liability
- Ασφάλιση Κυβερνοασφάλειας/Cyber Insurance

Στο επίκεντρο της στρατηγικής και της πολιτικής της Progressive Insurance παραμένει η δέσμευση να είμαστε πάντα δίπλα στον πελάτη. Μέσα από την επαφή και επικοινωνία, αφουγκραζόμαστε τις ανάγκες του και παρέχουμε την ασφάλιση που πραγματικά χρειάζεται. Η Progressive Insurance εξυπηρετεί και ανταποκρίνεται με συνέπεια στις ασφαλιστικές ανάγκες τόσο του κυπριακού κοινού όσο και κυπριακών και πολυεθνικών επιχειρήσεων, προσφέροντας ορθή και αξιόπιστη ασφάλιση. Η φιλοσοφία μας παραμένει σταθερή: ανθρώπινη και επαγγελματική προσέγγιση στις προκλήσεις του κλάδου, με στόχο τη διατήρηση και την ενίσχυση αυτών των αξιών στο μέλλον. Στη σημερινή εποχή, η μεγαλύτερη πρόκληση είναι να παραμείνουμε πιστοί στις αξίες μας, προσαρμοζόμενοι παράλληλα σε έναν κόσμο που αλλάζει διαρκώς.

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ (2024)

Δείκτης Φερεγγυότητας SCR: Στις 30/06/2025, ανήλθε σε 191%, γεγονός που φανερώνει την χρηματοοικονομική ευρωστία και την ικανότητα της Εταιρείας να ανταποκρίνεται με άνεση στις υποχρεώσεις της, ακόμη και κάτω από αντίξοες συνθήκες.

Πρόσφατο παράδειγμα είναι οι καταστροφικές πυρκαγιές τον φετινό Ιούλιο στην Ορεινή Λεμεσό. Η Εταιρεία έχει ήδη προβεί σε πλήρη και άμεση εξόφληση όλων των ζημιών που έχουν προκληθεί στην περιοχή οι οποίες συμπεριλαμβάνουν ολικές καταστροφές τόσο εξοχικών κατοικιών όσο και οχημάτων.

«Επιδιώκουμε σταθερή ανάπτυξη σε ουσιώδεις κλάδους»

Ποια είναι η μεγαλύτερη πρόκληση για τον κλάδο σήμερα;

Ο Κύριος ασφαλισμένος, μετά την αναπροσαρμογή των εισοδημάτων του λόγω της αύξησης κόστους ζωής και των συνεπειών της πανδημίας, έχει πλέον μάθει να αξιολογεί προσεκτικά τις υπηρεσίες και τα ασφαλιστικά πακέτα που προσφέρονται. Αναζητά ποιότητα σε συνδυασμό με καλή τιμή, αξιοπιστία και σωστή εξυπηρέτηση. Αυτή η αυξημένη προσδοκία αποτελεί πρόκληση για εμάς: να συνεχίσουμε να προσφέρουμε ολοκληρωμένη ασφάλιση που συνδυάζει ποιότητα, αξιοπιστία και ανταγωνιστική τιμή, κερδίζοντας την εμπιστοσύνη του ασφαλιστικού κοινού.

Ποιο είναι το βασικό πλεονέκτημα της εταιρείας σας;

Παραμένουμε προσηλωμένοι στη διατήρηση και ενίσχυση των αξιών μας, με στόχο τη συνεχή βελτίωση της εξυπηρέτησης και της εμπειρίας των πελατών μας. Επιδιώκουμε σταθερή ανάπτυξη σε ουσιώδεις κλάδους, με ανθρώπινη και επαγγελματική φιλοσοφία που τοποθετεί τον ασφαλισμένο στο επίκεντρο. Παράλληλα, συνεργαζόμαστε στενά με τοπικούς και διεθνείς συνεργάτες, ανταλλάσσοντας εμπειρίες, πληροφορίες και καινοτόμες τεχνολογίες.

Ποιες τάσεις βλέπετε να κυριαρχούν την επόμενη 5ετία στον ασφαλιστικό τομέα;

Στα επόμενα χρόνια, ο ασφαλιστικός κλάδος μετασχηματίζεται ψηφιακά, με κύριες τάσεις:

- Προηγμένες web και mobile πλατφόρμες,
- Τεχνητή νοημοσύνη AI:
- Αυτόματο διακανονισμό ζημιών
- Προληπτικές ειδοποιήσεις
- Παράλληλα, οι ασφαλίσεις εξελίσσονται για να καλύψουν τις αυξανόμενες φυσικές καταστροφές, προσφέροντας καινοτόμες και βιώσιμες λύσεις.

Η Progressive Insurance, παρακολουθώντας τις εξελίξεις και συνδυάζοντας τεχνολογία, αξιοπιστία και ανθρώπινη προσέγγιση, συνεχίζει να εξελίσσεται δυναμικά.



«Η μεγαλύτερη πρόκληση είναι να συνεχίσουμε να προσφέρουμε ολοκληρωμένη ασφάλιση που συνδυάζει ποιότητα, αξιοπιστία και ανταγωνιστική τιμή, κερδίζοντας την εμπιστοσύνη του ασφαλιστικού κοινού»

company profile



Royal Crown Insurance

Η εταιρεία ιδρύθηκε το 1999, μετά από τη στρατηγική αποχώρηση του κολοσσού Royal & Sun Alliance από την Κύπρο, της οποίας η Royal Crown ήταν αντιπρόσωπος. Στην εταιρεία παρέχεται όλη η γκάμα ασφαλιστικών υπηρεσιών γενικού κλάδου – οχημάτων, περιουσίας, ευθύνης, εργολάβων, εγγυήσεων, χρημάτων και άλλα. Από την ίδρυσή της, η εταιρεία λειτουργεί αποκλειστικά στη βάση των αξιών της. Η καλή πίστη στις συναλλαγές, η διαφάνεια, η ειλικρίνεια, η συνεχής προσπάθεια για ποιοτική εξυπηρέτηση και κατ' επέκταση συνεχόμενη εκπαίδευση και κατάρτιση εκ μέρους προσωπικού και συνεργατών, η ετοιμότητα και η διάθεση για σωστή επικοινωνία, είναι κάποια από τα μελήματα που διέπουν τη λειτουργία της και κάθε επαφή με τους πελάτες της. Όραμα να διατηρηθεί το καλό όνομα στην αγορά και οι μακρόχρονες σχέσεις που δημιουργήθηκαν με τους συνεργάτες μας. Δεν υπάρχουν σχέδια για ανοίγματα και αυξήσεις εργασιών, σημαντικό είναι ένα υγιές χαρτοφυλάκιο, και η συντήρηση της κερδοφορίας και της εμπιστοσύνης που απολαμβάνουμε από τον κόσμο. «Στην προσπάθεια να μεγαλώσεις, ίσως χαθεί ο έλεγχος και η συστηματικότητα στην εξυπηρέτηση, και άρα η αξιοπιστία της εταιρείας. (Η καρδιά πονάει όταν ψηλώνει!)», αναφέρει η εκτελεστική διευθύντρια της εταιρείας Ανθή Ζαχαριάδου. Απαραίτητη η χρήση της εξελισσόμενης τεχνολογίας, χωρίς όμως οποιαδήποτε αυτοματοποίηση που εμποδίζει την άμεση επικοινωνία με τον πελάτη. Η προσωπική επαφή, η έγνοια, η άνεση και το φιλικό κλίμα που επικρατεί εντός της εταιρείας αλλά και στις συναλλαγές με ασφαλισμένους και συνεργάτες ξεχωρίζει την εταιρεία από άλλες, με τεράστιους αριθμούς και ποσοστά, αφού η Royal Crown γνωρίζει κάθε πελάτη της και επιδιώκει να του προσφέρει αυτό που ήταν αφορμή για τη δημιουργία της ασφάλισης – να λάβει τη σωστή αποζημίωση σε περίπτωση



κάποιου απρόβλεπτου γεγονότος. Στρατηγική κατεύθυνση για εμάς είναι η επιδίωξη αυτής της πραγματικότητας, πάντα με απόλυτη ακεραιότητα και ανοικτές γραμμές επικοινωνίας κάθε μέρα, κάθε στιγμή.

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ

Σύνολο ασφαλίσεων 2024: €10.991.019

Κατηγορίες ασφαλίσεων που ξεχωρίζουν:

Κάθε μας ασφαλιστικό συμβόλαιο φέρει τη σφραγίδα ποιότητας και εμπιστοσύνης της εταιρείας μας. Ξεχωρίζουν όμως, όπως πάντα, οι αυθεντικές μας Υπερασφάλειες- τα

πρωτοποριακά ασφαλιστήρια για Κατοικία, Επιχείρηση που περιλαμβάνουν δεκάδες καλύψεις και διαμορφώνονται ώστε να ανταποκρίνονται στα δεδομένα του πελάτη.

Ανάπτυξη / μερίδιο αγοράς: 2,2%.

● Επενδύσεις ή καινοτομίες:

Το 2025 διατηρήσαμε σταθερή πορεία στις χρηματοοικονομικές μας επενδύσεις, αξιοποιώντας τις αποδόσεις των υφιστάμενων τοποθετήσεων. Η μόνη επένδυση που αναπτύξαμε αφορά στην τεχνολογία, με σκοπό την ποιοτικότερη εξυπηρέτηση του πελάτη. Αναβαθμίσαμε τα εσωτερικά μας συστήματα με προηγμένα λογισμικά, που εξοικονομούν χρόνο και διευκολύνουν προσωπικό και συνεργάτες σε κάθε συναλλαγή με τους ασφαλισμένους. Το Customer Portal επιτρέπει στους πελάτες να ελέγχουν άμεσα και με ασφάλεια όλες τις πληροφορίες των ασφαλίσεών τους. Παράλληλα, μειώνουμε τη χρήση χαρτιού, αποστέλλοντας ασφαλιστήρια και έγγραφα ηλεκτρονικά, συμβάλλοντας στη βιωσιμότητα και στην προστασία του περιβάλλοντος.

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

Ιστοσελίδα - www.royalcrowninsurance.eu

Email: info@royalcrowninsurance.eu

[https://www.facebook.com/](https://www.facebook.com/RoyalCrownInsurance?ref=hl)

[RoyalCrownInsurance?ref=hl](https://www.facebook.com/RoyalCrownInsurance?ref=hl)

<https://www.instagram.com/royalcrowninsurance?igsh=MXI5OGg2ZXU5Y2doYw==>

«Ο ασφαλισμένος μας να είναι προστατευμένος»

Ποια είναι η μεγαλύτερη πρόκληση για τον κλάδο σήμερα;

Οι μεγαλύτερες προκλήσεις σήμερα, πιστεύω ότι είναι η θέσπιση και η ανάγκη συμμόρφωσης σε νέους Ευρωπαϊκούς Κανονισμούς που επηρεάζουν άμεσα ή έμμεσα τη βιομηχανία, όπως ο DORA και ο ESRP. Η κλιματική αλλαγή δε, πλέον δεν είναι αναμενόμενη, αλλά υπαρκτή πρόκληση, αφού καιρικά και φυσικά φαινόμενα έχουν διαμορφωθεί και μεταλλαχθεί σε επίπεδα προβλεψιμότητας και σοβαρότητας, καθιστώντας τη βιομηχανία υπόχρεη να βρίσκεται σε στάση ετοιμότητας ώστε να εξυπηρετήσει άμεσα τους επηρεαζόμενους ασφαλισμένους σε περίπτωση ακραίων περιστατικών, αλλά και να διατηρήσει υγιές το χαρτοφυλάκιο της. Δεν παραβλέπουμε τη ραγδαία εξέλιξη της Τεχνητής Νοημοσύνης, όπου η πρόκληση είναι να τη γνωρίσουμε, και να ακολουθούμε την πορεία της και την επίδραση της στην ασφαλιστική βιομηχανία.

Ποιο είναι το βασικό πλεονέκτημα της εταιρείας σας;

Είμαστε μικρή ιδιωτική εταιρεία και δεν περιλαμβανόμαστε, επομένως, στα μεγάλα ονόματα που ακούγονται ως ειδήσεις που αφορούν συγχωνεύσεις, εξαγορές και τεράστιες συμβάσεις, ούτε έχουμε να δείξουμε συγκρίσιμους αριθμούς. Το πλεονέκτημα είναι πως έχουμε ως εκέγγυο την προσωπική επαφή, τη δυνατότητα του ασφαλισμένου μας να επικοινωνήσει με κάποιον από την ομάδα οποιαδήποτε στιγμή χρειάζεται οτιδήποτε και η συνεχής προσπάθεια από όλους να δίνουν πίσω σε όσους εμπιστεύονται εμάς, αντί κάποια από τις μεγάλες εταιρείες του κλάδου. Τόσο στο στάδιο της ασφάλισης, όσο και της απαίτησης, ο στόχος είναι ο ασφαλισμένος μας να είναι προστατευμένος.

Ποιες τάσεις βλέπετε να κυριαρχούν την επόμενη 5ετία στον ασφαλιστικό τομέα;

Χωρίς να είμαι ειδικός, ίσως θα δούμε και άλλες συγχωνεύσεις στον τραπεζοοικονομικό τομέα, και κατ' επέκταση στον ασφαλιστικό, αφού εκθέσεις αναφέρουν ότι είναι προς το συμφέρον του ισολογισμού του τραπεζικού ιδρύματος, οι εργασίες που φέρει μια ασφαλιστική εταιρεία. Επομένως ίσως να υπάρξουν και άλλες εξαγορές, πιθανόν και από ξένους οργανισμούς. Δεν προβλέπω συγχωνεύσεις μεταξύ ασφαλιστικών εταιρειών δίχως την εμπλοκή τραπεζικού ιδρύματος, αφού δεν έχει συμβεί ποτέ, λόγω της περιπλοκότητας αυτού του εγχειρήματος. Μια σίγουρη τάση είναι η εξέλιξη της Τεχνητής Νοημοσύνης και η χρήση αυτής στην ασφαλιστική βιομηχανία. Σε αυτό το στάδιο, χρειάζεται μεγάλη προσοχή η ένταξη του AI στη λειτουργία των ασφαλιστικών εταιρειών και δεν μπορώ να προβλέψω σε ορίζοντα πέντε ετών αν θα είναι απαραίτητο, χρήσιμο ή επικίνδυνο εργαλείο. Βεβαίως και η κλιματική αλλαγή θα συνεχίζει να επηρεάζει στον τομέα μας.



«Το πλεονέκτημα είναι πως έχουμε ως εκέγγυο την προσωπική επαφή, τη δυνατότητα του ασφαλισμένου μας να επικοινωνήσει με κάποιον από την ομάδα οποιαδήποτε στιγμή χρειάζεται οτιδήποτε»

company profile



H Trust International Insurance Company (Cyprus) Ltd, ιδρύθηκε το 1990 και έχει σταθερή παρουσία στην κυπριακή αγορά από το 2009. Ξεχωρίζει ως ένας από τους πλέον δυναμικούς παρόχους γενικών ασφαλίσεων στην Κύπρο.

Το 2024 αποτέλεσε ακόμη μία χρονιά ανάπτυξης, με την παραγωγή ασφαλίσεων να καταγράφει αύξηση 10,7%, απόδοση που υπερβαίνει σημαντικά τον μέσο όρο της αγοράς. Μια πορεία που δεν σταματά, αλλά επιταχύνει – με το 2025 να συνεχίζεται η ανοδική της πορεία.

Η μεγαλύτερη συνεισφορά στην παραγωγή προήλθε από ασφαλιστικά προϊόντα αστικής ευθύνης οχημάτων, πυρός, περιουσίας και επιχειρηματικών κινδύνων, ενώ η εταιρεία παραμένει ιδιαίτερα ανταγωνιστική σε εξειδικευμένες καλύψεις που απευθύνονται σε επιχειρήσεις με σύνθετες ανάγκες. Παράλληλα, επενδύει σταθερά στην ανάπτυξη νέων προϊόντων που ανταποκρίνονται στις σύγχρονες προκλήσεις, όπως η κυβερνοασφάλεια. Σίγουρα η προσφορά «All risk» καλύψεων στηρίζει ακόμη περισσότερο τις εργασίες.

Ισχυροί δείκτες φερεγγυότητας

Η οικονομική ευρωστία της Trust αποτυπώνεται στους εξαιρετικούς δείκτες φερεγγυότητας που παρουσιάζει: SCR στο 184% και MCR στο 570%. Η κεφαλαιακή επάρκεια δεν εξασφαλίζει απλώς την κάλυψη των υποχρεώσεων της εταιρείας, αλλά ενισχύει και την αξιοπιστία της στον ανταγωνιστικό ασφαλιστικό χάρτη της Κύπρου.

Γρήγορες και διαφανείς αποζημιώσεις

Η ταχύτητα στη διαχείριση των δίκαιων απαιτήσεων παραμένει βασική προτεραιότητα. Με διαδικασίες που ολοκληρώνονται μέσα σε



ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

Διεύθυνση: Λεωφ. Λεμεσού 79, Γωνία Κωστή Παλαμά 1 & 3, 2121 Αγλαντζιά, Λευκωσία, Τ.Θ 20344, 2151, Λευκωσία

Τηλ: 22050100, 22050290

enquiries@trustcyprusinsurance.com

<https://www.facebook.com/trustcyprus/>

<https://www.instagram.com/trustinsurancecyprus/>

<https://www.linkedin.com/company/trust-international-insurance-cyprus/>

<https://www.youtube.com/@trustinsurancecy/videos>

λίγες ημέρες, η Trust διατηρεί υψηλό επίπεδο ικανοποίησης των ασφαλισμένων, χτίζοντας σχέσεις εμπιστοσύνης που διαρκούν.

Η τεχνολογία στην υπηρεσία του ασφαλισμένου

Στο πλαίσιο του ψηφιακού της μετασχηματισμού, η Trust επενδύει διαρκώς σε νέα τεχνολογικά

εργαλεία και υποδομές, αναβαθμίζοντας τα πληροφοριακά της συστήματα και αυτοματοποιώντας κρίσιμες διαδικασίες. Όλα αυτά με στόχο τη βελτίωση της εμπειρίας εξυπηρέτησης – χωρίς να χάνεται το ανθρώπινο στοιχείο που χαρακτηρίζει τη φιλοσοφία της εταιρείας.

Από άνθρωπο σε άνθρωπο

Η προσέγγιση «Από άνθρωπο σε άνθρωπο» δεν αποτελεί για την Trust ένα απλό επικοινωνιακό μήνυμα. Είναι η βάση πάνω στην οποία χτίζεται κάθε ασφαλιστική σχέση: με σεβασμό, διαφάνεια και δέσμευση.

Η εταιρεία θεωρεί την ασφάλιση όχι απλώς ένα προϊόν, αλλά μια υπόσχεση προστασίας και μια πράξη ευθύνης απέναντι στον πελάτη, την οικογένεια και την επιχείρηση.

Παράλληλα, η Trust αποδεικνύει έμπρακτα το κοινωνικό της πρόσωπο, μέσα από δράσεις που ενισχύουν την ασφάλεια και την ευημερία της κοινωνίας. Μεταξύ αυτών ξεχωρίζει η πρωτοβουλία «Μία συσκευή αλκοτέστ σε κάθε όχημα», που στοχεύει στην προώθηση της οδικής ασφάλειας, καθώς και η πρόσφατη στρατηγική συμφωνία συνεργασίας με την Αστυνομία Κύπρου, με σκοπό τη συμβολή στην προστασία των περιουσιών των πολιτών και την ενίσχυση της πρόληψης έναντι κινδύνων. Για την Trust, η ασφάλιση δεν σταματά στα συμβόλαια· επεκτείνεται στην κοινωνία, εκεί όπου η φροντίδα, η πρόληψη και η αλληλεγγύη αποκτούν πραγματικό νόημα.

Με στρατηγική που εστιάζει στην καινοτομία, την εξυπηρέτηση και τη διατήρηση ισχυρών οικονομικών θεμελίων, η Trust Insurance Cyprus συνεχίζει να εδραιώνει τη θέση της ως πρότυπο αξιοπιστίας στον κυπριακό ασφαλιστικό κλάδο. Και το κάνει με συνέπεια – από άνθρωπο σε άνθρωπο.

«Από άνθρωπο σε άνθρωπο»

Ποια είναι η μεγαλύτερη πρόκληση για τον κλάδο σήμερα;

Η μεγαλύτερη πρόκληση σήμερα είναι η απόσταση ανάμεσα σε αυτό που περιμένει ο πελάτης και σε αυτό που προσφέρει η αγορά. Θέλει απλότητα, ταχύτητα και εμπιστοσύνη. Αυτά βρίσκουν οι πελάτες εμάς και δεν ψάχνονται αλλού.

Η τεχνολογία, η διαφάνεια και η εμπειρία χρήστη δεν είναι πια «προστιθέμενη αξία» – είναι το ελάχιστο. Στην Trust δεν περιμένουμε να αλλάξει ο κόσμος· τον παρακολουθούμε, τον προβλέπουμε και τον προλαβαίνουμε. Εκεί χτίζεται η ασφάλιση του αύριο. Στην Trust εξελισσόμαστε συνεχώς· δεν φοβόμαστε την αλλαγή – αντίθετα, πιστεύουμε στην αναγκαιότητά της. Για αυτό και πάντοτε πρωτοπορούμε στον χώρο της Ασφαλιστικής Βιομηχανίας.

Ποιο είναι το βασικό πλεονέκτημα της εταιρείας σας;

Το πλεονέκτημά μας είναι πως δεν λειτουργούμε σαν ασφαλιστική που απλώς ακολουθεί τα τετριμμένα. Στην Trust σκεφτόμαστε και λειτουργούμε σαν συνεργάτες του πελάτη.

Συνδυάζουμε διεθνή εμπειρία με κυπριακό DNA, τεχνολογία με ανθρώπινη σχέση, ταχύτητα με αξιοπιστία. Όταν κάποιος μάς επιλέγει, δεν παίρνει μόνο ένα προϊόν – παίρνει τη σιγουριά ότι, ό,τι κι αν συμβεί, θα είμαστε εκεί.

Η εμπιστοσύνη δεν είναι μότο. Είναι δέσμευση. Και είναι αυτό που χτίζουμε κάθε μέρα.

Η κουλτούρα μας άλλωστε είναι διαφορετική από οποιασδήποτε άλλης εταιρείας. Είμαστε μια ομάδα που σκέφτεται διαφορετικά, κινείται γρήγορα και δεν φοβάται να καινοτομήσει. Δεν αντιγράφουμε – χτίζουμε, και αυτό πάντοτε προς όφελος των πελατών και των συνεργατών μας.

Η Trust είναι η ασφαλιστική εταιρεία που θα ήθελες να έχεις όταν όλα πάνε στραβά.

Ποιες τάσεις βλέπετε να κυριαρχούν την επόμενη πενταετία στον ασφαλιστικό τομέα;

Η ασφάλιση δεν θα έχει καμία σχέση με το χτες. Οι αλλαγές στον χώρο της Ασφαλιστικής Βιομηχανίας σε παγκόσμιο επίπεδο έχουν ήδη ξεκινήσει.

Οι τάσεις σήμερα επικεντρώνονται στην εξατομίκευση, την αυτοματοποίηση, τις προληπτικές υπηρεσίες, την ασφάλεια στον κυβερνοχώρο και τα βιώσιμα προϊόντα. Οι εταιρείες που δεν μπορούν να εξελιχθούν γρήγορα, δυστυχώς θα μείνουν πίσω.

Ο πελάτης θέλει να νιώθει σιγουριά σε κάθε του «κλικ». Στην Trust δεν περιμένουμε τις τάσεις· επενδύουμε για να τις ξεκινάμε. Δεν μας ενδιαφέρει να είμαστε πρώτοι μόνο σε πωλήσεις. Θέλουμε να είμαστε πρώτοι σε σημασία για τον πελάτη. Αυτό μετράει.



«Στην Trust δεν περιμένουμε να αλλάξει ο κόσμος· τον παρακολουθούμε, τον προβλέπουμε και τον προλαβαίνουμε. Εκεί χτίζεται η ασφάλιση του αύριο»

company profile



Φροντίζουμε όσα αξίζουν

Aπό το 1970, η Universal Life αποτελεί συνώνυμο της ασφάλειας ζωής και υγείας στην Κύπρο. Ως η πρώτη κυπριακή ασφαλιστική εταιρεία, ιδρύθηκε με όραμα να αναβαθμίσει τον ασφαλιστικό κλάδο και να καλλιεργήσει μια νέα κουλτούρα φροντίδας και προστασίας του ανθρώπου.

Με περισσότερα από 55 χρόνια εμπειρίας, η εταιρεία συνεχίζει να πρωτοπορεί, δημιουργώντας σύγχρονα ασφαλιστικά προγράμματα που ανταποκρίνονται στις ανάγκες της κάθε εποχής και ενισχύουν τη σημασία της ασφαλιστικής συνείδησης. Σήμερα, ως μέλος του Ομίλου Εταιρειών Φώτος Φωτιάδης, η Universal Life διατηρεί ηγετική θέση στην αγορά: είναι η μεγαλύτερη εταιρεία στον Κλάδο Υγείας και μία από τις κορυφαίες στον Κλάδο Ζωής, προσφέροντας ολοκληρωμένες λύσεις, υψηλής ποιότητας υπηρεσίες και ουσιαστικά ανθρώπινη εξυπηρέτηση.

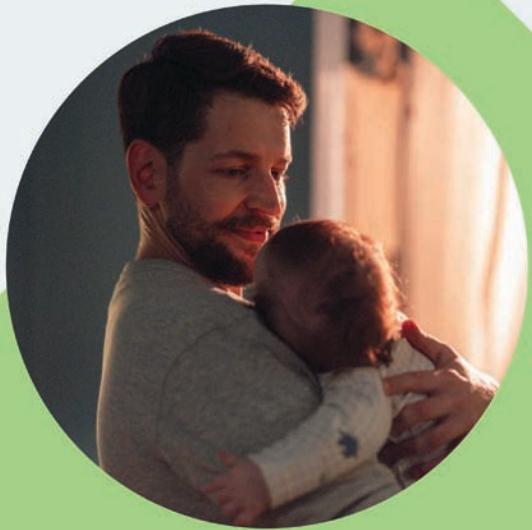
Το 2025 σηματοδοτεί ένα νέο, δυναμικό κεφάλαιο στην πορεία της εταιρείας, με την πλήρη ανανέωση της εταιρικής της ταυτότητας. Με νέο λογότυπο, σύγχρονη αισθητική και νέα υπόσχεση (brand promise) προς τους πελάτες της, η Universal Life επαναποθετεύεται ως μια καινοτόμος και τεχνολογικά προηγμένη ασφαλιστική εταιρεία, που παραμένει ωστόσο πιστή στον ανθρωποκεντρικό της χαρακτήρα.

Με αποστολή να συμβάλλει στη δημιουργία ενός καλύτερου μέλλοντος για κάθε πελάτη, η εταιρεία επενδύει σε εξατομικευμένες λύσεις, ψηφιακές υποδομές και βιώσιμες πρακτικές. Με τη νέα υπόσχεση στους πελάτες της (brand promise), «Φροντίζουμε όσα αξίζουν»,



Φροντίζουμε όσα αξίζουν

Η Ζωή προχωρά και εμείς εξελισσόμαστε μαζί της.
Με τις ίδιες αξίες, πάντα δίπλα σου.



ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

Ιστοσελίδα: <https://www.universallife.com.cy/>

Email: info@unilife.com.cy

Facebook: <https://www.facebook.com/universallifecy>

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/universal-life>

Instagram: https://www.instagram.com/universal_life_cy/

αποτυπώνει τη διαχρονική της δέσμευση προς τον άνθρωπο, την οικογένεια και την κοινωνία.

Με Ακεραιότητα, Ενσυναίσθηση, Αριστεία και Ομαδικότητα, η Universal Life συνεχίζει να εξελίσσεται – όπως και η ίδια η ζωή.

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ (2024)

Το 2024 αποτέλεσε για την Universal Life μια ιδιαίτερα θετική χρονιά, επιβεβαιώνοντας τη σταθερή της θέση ως ηγετική δύναμη στον ασφαλιστικό τομέα της Κύπρου. Με σύνολο ασφαλίσεων €71.4 εκατ. στον κλάδο ζωής και €41.5 εκατ. στον κλάδο υγείας, η εταιρεία ενίσχυσε τη δραστηριότητά της με αύξηση μεριδίου αγοράς και συνέχισε να

ξεχωρίζει στον Κλάδο Υγείας, όπου παραμένει η μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρεία στην Κύπρο με πάνω από 30% μερίδιο αγοράς. Ιδιαίτερη ανάπτυξη σημειώθηκε στον τομέα των επενδυτικών και συνταξιοδοτικών σχεδίων, αναδεικνύοντας την εμπιστοσύνη του κοινού στην τεχνογνωσία και τη συνέπεια της Universal Life. Παράλληλα, από το 2024 η εταιρεία συνέχισε να επενδύει στρατηγικά σε τεχνολογικές καινοτομίες, όπως η αναβάθμιση της διαδικτυακής πύλης U connect και η ενσωμάτωση προηγμένων υπηρεσιών μέσω της πλατφόρμας, με στόχο τη συνεχή βελτίωση της εμπειρίας των ασφαλισμένων της, μια πορεία που θα συνεχίζεται δυναμικά και τα επόμενα χρόνια.

«Με πάνω από 55 χρόνια εμπειρίας, φροντίζουμε όσα αξίζουν»

Ποια είναι η μεγαλύτερη πρόκληση για τον κλάδο σήμερα;

Η μεγαλύτερη πρόκληση είναι να διατηρηθεί η ισορροπία ανάμεσα στην τεχνολογική εξέλιξη και την ανθρώπινη επαφή. Οι εταιρείες καλούνται να επενδύσουν σε καινοτομία και ψηφιακές υποδομές, διατηρώντας ταυτόχρονα τη διαχρονική αξία της προσωπικής σχέσης εμπιστοσύνης με τον πελάτη. Παράλληλα, οι αυξανόμενες ρυθμιστικές απαιτήσεις, το αβέβαιο γεωπολιτικό σκηνικό ιδιαίτερα στην περιοχή της ανατολικής Μεσογείου και η ανάγκη βιώσιμης ανάπτυξης, εντείνουν τον ανταγωνισμό και απαιτούν ευελιξία και στρατηγικό όραμα.

Ποιο είναι το βασικό πλεονέκτημα της εταιρείας σας;

Η δύναμη της Universal Life βρίσκεται στη συνέπεια και την εμπιστοσύνη που έχει χτίσει διαχρονικά με τους πελάτες της, το ότι υπήρξε πάντοτε μια ανεξάρτητη ασφαλιστική εταιρεία, αλλά και η επένδυση που έκανε τα τελευταία χρόνια στο ανθρώπινο δυναμικό της. Με πάνω από 55 χρόνια εμπειρίας, συνδυάζουμε την αξιοπιστία ενός ισχυρού ονόματος με τη φρεσκάδα μιας εταιρείας που εξελίσσεται. Το πρόσφατο rebranding μας εκφράζει ακριβώς αυτή τη σύνθεση: παράδοση και πρόοδος μαζί. Είμαστε άνθρωποι, σύγχρονοι και κοντά στους πελάτες μας, με ουσιαστική φροντίδα σε κάθε στάδιο της ζωής τους.

Ποιες τάσεις βλέπετε να κυριαρχούν την επόμενη πενταετία στον ασφαλιστικό τομέα;

Η επόμενη πενταετία θα φέρει μια νέα εποχή εξατομίκευσης και τεχνολογίας. Η τεχνητή νοημοσύνη και η ανάλυση δεδομένων (data analytics) θα αλλάξουν ριζικά τον τρόπο λειτουργίας των ασφαλιστικών εταιρειών. Παράλληλα, η ασφάλιση υγείας θα συνεχίσει να αναπτύσσεται με έμφαση στην πρόληψη και την ευεξία, ενώ η βιωσιμότητα και η κοινωνική υπευθυνότητα θα αποτελούν αναπόσπαστο μέρος της στρατηγικής κάθε οργανισμού που θέλει να παραμείνει ουσιαστικός και αξιόπιστος.



«Το πρόσφατο rebranding μας εκφράζει ακριβώς αυτή τη σύνθεση: παράδοση και πρόοδος μαζί. Είμαστε άνθρωποι, σύγχρονοι και κοντά στους πελάτες μας, με ουσιαστική φροντίδα σε κάθε στάδιο της ζωής τους»

company profile



Από το 2003, η Ypera Insurance Co. Ltd, γράφει τη δική της ιστορία στην κυπριακή ασφαλιστική αγορά, στον κλάδο γενικής ασφάλισης. Με έδρα τη Λάρνακα και πέντε σύγχρονα καταστήματα, η Ypera Ασφαλιστική έχει καταφέρει να δημιουργήσει ένα αξιόλογο δίκτυο άνω των 150 αντιπροσώπων που καλύπτει ολόκληρη την Κύπρο. Στόχος της είναι να βρίσκεται πάντα δίπλα στους πελάτες της, κάθε στιγμή που τη χρειάζονται.

Από την πρώτη ημέρα λειτουργίας της, η Ypera επέλεξε να χαράξει έναν διαφορετικό δρόμο. Έναν δρόμο που στηρίζεται στη διαφάνεια, την ειλικρίνεια και τον σεβασμό προς τον άνθρωπο. Για την Ypera, η ασφάλιση δεν είναι απλώς ένας αριθμός συμβολαίων - είναι μια σχέση εμπιστοσύνης που χτίζεται διαχρονικά, χωρίς «ψιλά γράμματα» και αστερίσκους.

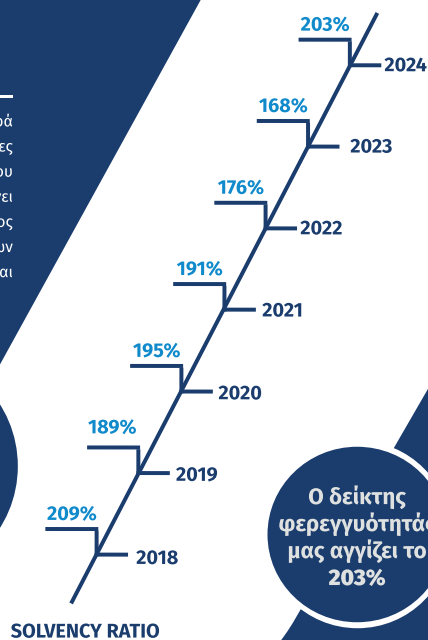
Η Ypera πιστεύει ακράδαντα ότι η ασφάλιση είναι μια υπηρεσία που προσφέρεται «από άνθρωπο σε άνθρωπο». Για τον λόγο αυτό, συνεργάζεται με ένα κορυφαίο δίκτυο ανεξάρτητων επαγγελματιών ασφαλιστικών διαμεσολαβητών, ώστε κάθε πελάτης - είτε πρόκειται για ιδιώτη είτε για επιχείρηση - να απολαμβάνει εξειδικευμένες λύσεις που καλύπτουν τις πραγματικές του ανάγκες. Από την ασφάλιση των μηχανοκίνητων οχημάτων και υγείας, μέχρι την ασφάλιση περιουσίας, ευθύνης και ταξιδιών, η Ypera προσφέρει ολοκληρωμένα προγράμματα. Δίνει ιδιαίτερη βαρύτητα στον επιχειρηματικό τομέα, προσφέροντας καινοτόμα προγράμματα για μικρές, μεσαίες και μεγάλες επιχειρήσεις, που καλύπτουν τόσο την καθημερινή λειτουργία, όσο και τον στρατηγικό επιχειρηματικό κίνδυνο. Παράλληλα, επενδύει διαρκώς σε νέες τεχνολογίες, που κάνουν την εμπειρία εξυπηρέτησης πιο άμεση και ευέλικτη, ενώ δίνει προτεραιότητα στη συνεχή εκπαίδευση και ενδυνάμωση των ανθρώπων της. Για την Ypera, η επιτυχία δεν μετριέται μόνο σε αριθμούς. Με μερίδιο αγοράς κοντά στο 4% για το 2024, συνεχίζει να αναπτύσσεται, έχοντας ως πυξίδα τις αξίες της εμπιστοσύνης, της συνέπειας και της ποιοτικής εξυπηρέτησης. Το μέλλον προδιαγράφεται γεμάτο προκλήσεις αλλά και ευκαιρίες, και η Ypera είναι έτοιμη να τις υποδεχθεί με δυναμισμό.

Ypera Ασφαλιστική

Τα Οικονομικά μας Στοιχεία

Η Ypera συγκαταλέγεται σταθερά ανάμεσα στις υγιέστερες Εταιρείες του Γενικού Ασφαλιστικού Κλάδου στην Κύπρο. Κατάφερε να αποφύγει την έκθεση σε κινδύνους προς όφελος των συμφερόντων των πιστών, εδώ και χρόνια, πελατών και συνεργατών της.

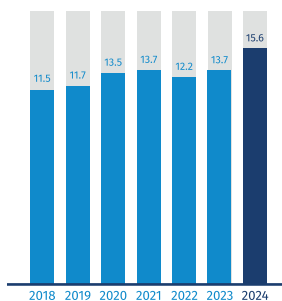
Το Ελάχιστο Περιθώριο Φερεγγυότητάς μας (MCR) φτάνει το **401%**



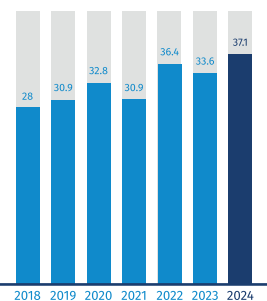
Ο δείκτης φερεγγυότητάς μας αγγίζει το **203%**

SOLVENCY RATIO

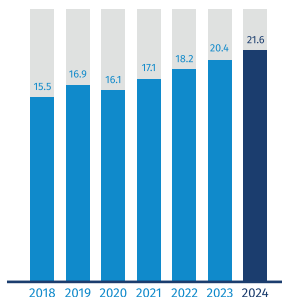
ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ



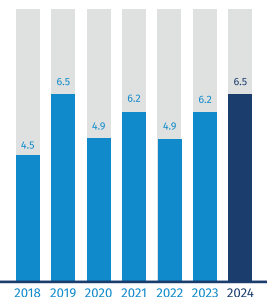
ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ



ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ



ΠΛΗΡΩΘΕΙΣ ΖΗΜΙΕΣ



«Με σύμμαχο την τεχνολογία, στοχεύουμε στην εξυπηρέτηση του ανθρώπου»

Ποια είναι η μεγαλύτερη πρόκληση για τον κλάδο σήμερα;

Η εξέλιξη της τεχνολογίας δημιουργεί συνεχώς νέες ανάγκες - κάτι που εμάς δεν μας φοβίζει, καθώς διαχρονικά η τεχνολογία ήταν πάντα πολύτιμος σύμμαχός μας σε κάθε μας βήμα. Σαν εταιρεία, μας ενδιαφέρει η τεχνολογική ανάπτυξη και ένα κομμάτι αυτής είναι και η Τεχνητή Νοημοσύνη (AI), την οποία σκοπεύουμε να αξιοποιήσουμε και να ενσωματώσουμε στις καθημερινές μας λειτουργίες προς διευκόλυνση των εργασιών μας.

Άλλωστε, το μεγάλο μας στοίχημα είναι να κάνουμε τη διαφορά και να δείξουμε με πράξεις πώς πρέπει να είναι η ασφάλιση του αύριο στην Κύπρο. Το αύριο, λοιπόν, μας μεταμορφώνει καθημερινά και το υποδεχόμαστε με χαρά ώστε να συνεχίσουμε να είμαστε ανάμεσα στις κορυφαίες επιλογές των Κυπρίων. Η Υπερα Ασφαλιστική δεν επαναπαύεται στιγμή. Εξελίσσεται διαρκώς και προσαρμόζεται στις σύγχρονες ανάγκες. Απόδειξη αυτού είναι και το mobile application που δημιουργήσαμε για την άμεση και καλύτερη εξυπηρέτηση των πελατών μας.

Μέσα σε αυτό το πλαίσιο, δίνουμε επίσης ιδιαίτερη έμφαση στη ορθολογική διαχείριση των εξόδων μας, διατηρώντας την ισορροπία ανάμεσα στην καινοτομία και την οικονομική σταθερότητα. Η στρατηγική αυτή μας επιτρέπει να επενδύουμε στο μέλλον με υπευθυνότητα, αξιοποιώντας κάθε διαθέσιμο πόρο με τον πιο αποδοτικό τρόπο.

Ποιο είναι το βασικό πλεονέκτημα της εταιρείας σας;

Η Υπερα ξεχωρίζει γιατί έχει χτίσει την ταυτότητα της γύρω από τον άνθρωπο. Δεν επιδιώκουμε απλώς να πουλήσουμε ένα ασφαλιστικό προϊόν, αλλά να ακούσουμε πραγματικά τις ανάγκες του κάθε πελάτη και να του προσφέρουμε εξατομικευμένες λύσεις. Δεν υπάρχουν «ψιλά γράμματα»,



«Δεν επιδιώκουμε απλώς να πουλήσουμε ένα ασφαλιστικό προϊόν, αλλά να ακούσουμε πραγματικά τις ανάγκες του κάθε πελάτη και να του προσφέρουμε εξατομικευμένες λύσεις»

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

Website: www.ypera.com.cy

Email: info@ypera.com.cy

<https://www.facebook.com/yperainsurance>

<https://www.instagram.com/yperainsurance>

<https://www.linkedin.com/company/ypera-insurance/>

υπάρχει διαφάνεια, ξεκάθαροι όροι. Αυτό που μας χαρακτηρίζει είναι οι σχέσεις εμπιστοσύνης που αναπτύσσουμε διαχρονικά. Η συνέπεια και ο επαγγελματισμός μας, αποτελούν την καλύτερη «διαφήμιση» για την Υπερα Ασφαλιστική.

Ποιες τάσεις βλέπετε να κυριαρχούν την επόμενη πενταετία στον ασφαλιστικό τομέα;

Η επόμενη πενταετία θα είναι καθοριστική. Η ψηφιοποίηση υπηρεσιών, θα παίξει βασικό ρόλο – οι πελάτες περιμένουν πλέον άμεσες και εύκολες διαδικασίες μέσα από το κινητό ή τον υπολογιστή τους. Οι πελάτες θα ζητούν ολοένα και περισσότερη ευελιξία, άμεση εξυπηρέτηση και διαφανείς διαδικασίες. Παράλληλα, θα δούμε ακόμη μεγαλύτερη ζήτηση για εξατομικευμένα προϊόντα που θα ανταποκρίνονται και θα προσαρμόζονται στις διαφορετικές ανάγκες του κάθε πελάτη. Οι ασφαλιστικές που θα επενδύσουν στην τεχνολογία και στον άνθρωπο, θα ηγηθούν της αγοράς. Ωστόσο, μια ακόμη παράμετρος που αποκτά ολοένα και μεγαλύτερη σημασία είναι η Βιωσιμότητα. Οι ασφαλιστικές εταιρείες δεν μπορούν πλέον να περιορίζονται στην οικονομική διάσταση της δραστηριότητας τους – έχουν ευθύνη απέναντι στην κοινωνία και το περιβάλλον. Αυτό σημαίνει επενδύσεις σε «πράσινες πρακτικές», αλλά και υποστήριξη δράσεων κοινωνικής υπευθυνότητας. Για εμάς στην Υπερα, η βιωσιμότητα σημαίνει ευθύνη απέναντι στην κοινωνία, το περιβάλλον για τις επόμενες γενιές. Επενδύουμε σε ψηφιακές λύσεις για τη μείωση του περιβαλλοντικού αποτυπώματος και υποστηρίζουμε πρωτοβουλίες κοινωνικής προσφοράς, με έμφαση στην πρόληψη, την υγεία και την εκπαίδευση.

Το αύριο μας μεταμορφώνει καθημερινά και το υποδεχόμαστε με χαρά, ώστε να συνεχίσουμε να είμαστε ανάμεσα στις κορυφαίες επιλογές των Κυπρίων. Με σύμμαχο μας την τεχνολογία, στοχεύουμε στην εξυπηρέτηση του Ανθρώπου.

Οι τάσεις της αγοράς στην εποχή της κλιματικής κρίσης και της ψηφιακής οικονομίας

→ ΓΡΑΦΕΙ: ΓΙΑΝΝΗΣ ΣΕΪΤΑΝΙΔΗΣ

Η διαπίστωση είναι τετριμμένη, αλλά είναι αληθινή: ο ασφαλιστικός κλάδος βρίσκεται σε μια κρίσιμη καμπή, καθώς μεταβαίνει από ένα παραδοσιακό μοντέλο σε μια νέα εποχή που χαρακτηρίζεται από τεχνολογική καινοτομία, κλιματική προσαρμογή και αυξανόμενη ανάγκη για χρηματοοικονομική παιδεία. Οι προοπτικές ανάπτυξης της αγοράς παραμένουν θετικές, αλλά οι προκλήσεις πολλαπλασιάζονται και η ισορροπία ανάμεσα στην ανάληψη κινδύνου και την ανθεκτικότητα γίνεται πιο σύνθετη και απαιτητική.

Η απαίτηση για μετασχηματισμό στις νέες συνθήκες βρίσκει τον κλάδο διεθνώς με σταθερότητα στα οικονομικά μεγέθη του και κεφαλαιακή επάρκεια, όπως τονίζει η Διεθνής Αρχή Εποπτών Ασφαλίσεων (IAIS): «Τα ενδιάμεσα στοιχεία της Global Monitoring Exercise δείχνουν σταθερές θέσεις φερεγγυότητας, ρευστότητας και κερδοφορίας στο τέλος του 2024» αναφέρει και αναγνωρίζει πως «τα θέματα που απασχολούν οριζόντια το κλάδο είναι ο κατακερματισμός της γεωοικονομίας, οι αυξανόμενες επενδύσεις σε private credit και η υιοθέτηση/διακυβέρνηση της τεχνητής νοημοσύνης». Σε αυτό το πλαίσιο, η ασφαλιστική αγορά αντιμετωπίζει αυξημένες προκλήσεις στη διαχείριση, αλλά και στην τιμολόγηση κινδύνων σε ένα περιβάλλον αυξανόμενης αβεβαιότητας.

Η εικόνα της αγοράς αποτυπώνεται στα στοιχεία του Allianz Global Insurance Report 2025, σύμφωνα με την οποία η παγκόσμια ασφαλιστική βιομηχανία κατέγραψε «ανάπτυξη 8,6% το 2024, προσθέτοντας 557 δισεκατομμύρια ευρώ σε ασφάλιστρα και φτάνοντας το συνολικό premium pool στα 7 τρις. ευρώ». Ο Κλάδος Ζωής παραμένει ο μεγαλύτερος κλάδος, ακολουθούμενος από τις γενικές ασφαλίσεις (P&C) και τις ασφάλειες υγείας

Το κλίμα

Η κλιματική αλλαγή αποτελεί πλέον το



Η κλιματική αλλαγή αποτελεί πλέον το κεντρικό πεδίο ενδιαφέροντος και δράσης. Το 2025 αναμένεται να είναι το πιο δαπανηρό έτος στην ιστορία της ασφαλιστικής αγοράς λόγω των φυσικών καταστροφών

κεντρικό πεδίο ενδιαφέροντος και δράσης. Όπως σημειώνει η IAIS, «τα κλιματικά ρίσκα αποτελούν βασική προτεραιότητα, με ολοκληρωμένο πλαίσιο εποπτείας που καλύπτει διακυβέρνηση, διαχείριση ρίσκου, σενάρια stress testing, επενδύσεις και μακροπροληπτική εποπτεία».

Η Swiss Re σε έκθεσή της αναφέρει, το

2025 «αναμένεται να είναι το πιο δαπανηρό έτος στην ιστορία της ασφαλιστικής αγοράς λόγω των φυσικών καταστροφών», με τις ασφαλιστικές εταιρείες να προβλέπεται να καταβάλλουν πάνω από 127 δισεκατομμύρια ευρώ σε ασφαλισμένες ζημιές, σημειώνοντας αύξηση σχεδόν 6% σε σχέση με το προηγούμενο έτος.

Η ασφάλιση μεταβαίνει από την αποζημίωση στην πρόληψη και προσαρμογή, ενώ μεγάλες αναλύσεις όπως αυτή του Παγκόσμιου Οικονομικού Φόρουμ υπογραμμίζουν ότι «τα διοικητικά συμβούλια των εταιρειών πρέπει να ενσωματώσουν την ασφάλιση στην πλήρη διαχείριση κλιματικού κινδύνου, συνδυάζοντας επενδύσεις σε ανθεκτικότητα και προγράμματα προστασίας». Η χρήση παραμετρικών ασφαλίσεων και η ενίσχυση δημόσιων και ιδιωτικών συνεργασιών θεωρούνται κρίσιμα εργαλεία για να αντιμετωπιστεί το μεγάλο «χαμένο προστατευτικό κενό» στις φυσικές καταστροφές.

Η IAIS αναφέρει ότι «θα εκδοθεί ειδική έκδοση αναφορικά με τις επιπτώσεις των κενών προστασίας στις φυσικές καταστροφές στη χρηματοπιστωτική σταθερότητα»,

υπογραμμίζοντας τη γέφυρα μεταξύ δημόσιου και ιδιωτικού τομέα ως απαραίτητο εργαλείο αντιμετώπισης αυτών των προκλήσεων. Η διαφάνεια όρων, η απλότητα προϊόντων και οι παραμετρικές καλύψεις με προκαθορισμένους δείκτες γίνονται κρίσιμα εργαλεία για τη διατήρηση της ασφαλισιμότητας και της εμπιστοσύνης.

Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή επισημαίνει ότι η νότια Ευρώπη θα αντιμετωπίσει «μείωση της ανάπτυξης των δασών λόγω μείωσης βροχοπτώσεων και επιδείνωση των δασικών πυρκαγιών», γεγονός που επιτείνει τον κίνδυνο ζημιών και αυξάνει σταθερά τα ασφάλιστρα. Αυτό, σύμφωνα με επίσημες εκτιμήσεις, οδηγεί μακροπρόθεσμα σε «αύξηση κοινωνικών ανισοτήτων», καθώς τα ασφάλιστρα γίνονται «οικονομικά απρόσιτα για μεγάλο μέρος του πληθυσμού». Στις ΗΠΑ, πολλές ασφαλιστικές εταιρείες «ακυρώνουν καλύψεις σε παραθαλάσσιες περιοχές» ή αυξάνουν τα ασφάλιστρα, δυσχεραίνοντας την πρόσβαση σε βασική προστασία κατοικίας. Παράλληλα η Deloitte καταγράφει «χαμηλή ετοιμότητα των ασφαλιστών να αντιμετωπίσουν τους κλιματικούς κινδύνους, με αρκετές ρυθμιστικές αρχές να εμφανίζονται αβέβαιες ως προς την επάρκεια των μέτρων».

Για να αντιμετωπιστεί αυτή η κατάσταση, η Ευρωπαϊκή Ένωση και οι εποπτικές αρχές έχουν προωθήσει τη θεσμοθέτηση κανονισμών όπως η CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive), που επιφέρει αυξημένη διαφάνεια και πίεση για ενίσχυση της ανθεκτικότητας των επιχειρήσεων απέναντι στον κλιματικό κίνδυνο. Επιπλέον, συστήματα δημόσιου-ιδιωτικού χαρακτήρα, όπως τα δημόσια συστήματα ασφάλισης κλιματικών κινδύνων, προτείνονται ως απαραίτητα μέσα για να διασφαλιστεί η απρόσκοπτη πρόσβαση στην προστασία, ιδιαίτερα για τις πιο ευάλωτες ομάδες.

Κυβερνοασφάλεια

Παράλληλα, οι κυβερνοκίνδυνοι έχουν αναδειχθεί σε μείζον ζήτημα για τον κλάδο. Η αυξανόμενη συχνότητα και πολυπλοκότητα των cyber attacks, σε συνδυασμό με τη μεγέθυνση των ψηφιακών υποδομών και τη διεύρυνση της ψηφιακής οικονομίας, επιτείνουν το πρόβλημα, καθιστώντας τον κίνδυνο αυτό θεμελιώδη για τον ασφαλιστικό τομέα.

Το 2024, η παγκόσμια παραγωγή ασφαλιστρών κυβερνοκινδύνου έφτασε τα 16,6 δισεκατομμύρια δολάρια, ενώ το ετήσιο κόστος των κυβερνοεπιθέσεων εκτιμάται ότι ξεπερνά το 1 τρις. δολάρια. Ταυτόχρονα, το κενό προστασίας, δηλαδή η διαφορά μεταξύ των καταγεγραμμένων απωλειών και των



Η αυξανόμενη συχνότητα και πολυπλοκότητα των cyber attacks, σε συνδυασμό με τη μεγέθυνση των ψηφιακών υποδομών και τη διεύρυνση της ψηφιακής οικονομίας, επιτείνουν το πρόβλημα, καθιστώντας τον κίνδυνο αυτό θεμελιώδη για τον ασφαλιστικό τομέα

ασφαλιστικών καλύψεων, είναι μεγαλύτερο από αυτό των φυσικών καταστροφών, γεγονός που σχετίζεται με την ιδιαίτερα δύσκολη εκτίμηση του εύρους των πιθανών επιπτώσεων. Ενώ μια φυσική καταστροφή αφορά μια συγκεκριμένη γεωγραφική περιοχή, οι κυβερνοεπιθέσεις μπορούν να πλήξουν ταυτόχρονα πολλούς κλάδους, ολόκληρες χώρες ή και πολλές χώρες μαζί, δημιουργώντας ένα συστημικό κίνδυνο με απρόβλεπτες διαστάσεις. Ο IAIS επισημαίνει ότι ο κυβερνοκίνδυνος «είναι ταυτόχρονα ζήτημα επιχειρησιακής ανθεκτικότητας και underwriting», δεδομένης της «ταχείας εξέλιξης απειλών, της πολυπλοκότητας των αλυσίδων τρίτων και της δυσκολίας μοντελοποίησης σοβαρών γεγονότων». Ταυτόχρονα, η εποπτική αυστηροποίηση στις εφαρμογές της αιχμής, όπως η τεχνητή νοημοσύνη,

απαιτεί «διαφάνεια, λογοδοσία και έλεγχο των αλγορίθμων, ώστε να μειωθούν οι μεροληψίες και να αυξηθεί η εμπιστοσύνη». Οι ασφαλιστικές εταιρείες επενδύουν σε AI για να βελτιώσουν την ανίχνευση της απάτης και την εμπειρία των πελατών, αλλά ο κίνδυνος υποτιμάται συχνά λόγω των νέων και σύνθετων χαρακτηριστικών του εγκλήματος στο διαδίκτυο.

Οι επιθέσεις σε κρίσιμες υποδομές, επιχειρησιακά συστήματα και δεδομένα μεγαλώνουν σε αριθμό και σημασία, αυξάνοντας τις απώλειες και την αβεβαιότητα στα ασφαλιστικά προϊόντα κυβερνοκινδύνου. Η εποπτική κοινότητα, ειδικά στο πλαίσιο της διακυβέρνησης της τεχνητής νοημοσύνης, επιμένει στην ανάγκη για «διαφάνεια, έλεγχο των αλγορίθμων και περιοδικούς ελέγχους ώστε να μειωθούν οι μεροληψίες και να αυξηθεί η εμπιστοσύνη των καταναλωτών», δεδομένης της ευρείας υιοθέτησης AI στην ανίχνευση της απάτης αλλά και στην εξυπηρέτηση πελατών.

Ψηφιακή μετάβαση

Η ψηφιακή μετάβαση αποτελεί τον τρίτο πυλώνα που αναδιαμορφώνει τον κλάδο. Η McKinsey υπογραμμίζει ότι «η ανάπτυξη προκύπτει από οικοσυστήματα δεδομένων, ψηφιακές πλατφόρμες και υπηρεσίες πρόληψης πέρα από το παραδοσιακό προϊόν». Η ΕΥ επιβεβαιώνει ότι «η τεχνολογία λειτουργεί ως καταλύτης ακρίβειας και αποτελεσματικότητας, επιτρέποντας την αναβάθμιση της εμπειρίας πελάτη μέσω εξατομικευμένων λύσεων». Στον τομέα της τιμολόγησης, τα μέσα και τα μεγέθη μεταβάλλονται, καθώς παρατηρείται «μείωση τιμών γενικά, αλλά διατηρείται έντονη διαφοροποίηση ανά ρίσκο». Επιπλέον, στον επιχειρηματικό σχεδιασμό,

οι ασφαλιστικές εταιρείες επενδύουν στο «ecosystem insurance», όπου συνεργάζονται με τεχνολογικούς παρόχους και startups για να προσφέρουν ολοκληρωμένες, ευέλικτες λύσεις σε πελάτες, βελτιώνοντας την αποδοτικότητα και την ανταπόκριση στις καταναλωτικές ανάγκες. Η άνοδος της ασφάλισης κυβερνοχώρου και της μικροασφάλισης καταδεικνύει τις ανάγκες για ευελιξία, προσαρμοστικότητα και ταχύτητα στις καλύψεις.

Ασφαλιστική συνείδηση

Η χρηματοοικονομική παιδεία και η απόκτηση ασφαλιστικής συνείδησης αποτελούν ζωτικής σημασίας πυλώνες για τη βιωσιμότητα και την αποτελεσματικότητα του ασφαλιστικού κλάδου στην εποχή της ψηφιακής μετάβασης και των κλιματικών προκλήσεων. Με τη διεύρυνση της πολυπλοκότητας των χρηματοπιστωτικών και ασφαλιστικών προϊόντων, αλλά και την εκρηκτική αύξηση νέων κινδύνων, από την κλιματική αλλαγή έως τις κυβερνοαπειλές, η κατανόηση των βασικών αρχών της ασφάλισης και η χρηματοοικονομική ενημέρωση του μέσου πολίτη αναδεικνύονται σε προαπαιτούμενα όχι μόνο για τη σωστή επιλογή προϊόντων αλλά και για τη συνολική οικονομική ευημερία.

Τα στοιχεία από την Ευρωπαϊκή Ένωση και τις εθνικές αρχές είναι αποκαλυπτικά: σύμφωνα με την Insurance Europe, «μόνο το 18% των πολιτών της ΕΕ διαθέτει υψηλό επίπεδο χρηματοοικονομικής παιδείας, ενώ μόλις το 11% των νέων θεωρεί ότι έχει λάβει επαρκή εκπαίδευση στα σχολεία». Πρωτοβουλίες, όπως εισαγωγή προγράμματος χρηματοοικονομικής παιδείας στην κυπριακή εκπαίδευση, στοχεύουν να καλύψουν αυτό το κενό. Το πρόγραμμα «περιλαμβάνει θεματικές ενότητες που αφορούν προσωπικό προϋπολογισμό, αποταμίευση και δανεισμό, με σκοπό την ενδυνάμωση των νέων να διαχειρίζονται αποτελεσματικά τα οικονομικά τους».

Ο ψηφιακός χρηματοοικονομικός αλφαριθμητισμός αποτελεί επίσης κρίσιμο παράγοντα για την ενίσχυση της ασφαλιστικής συνείδησης.

Οι σύγχρονες τεχνολογίες, με την παροχή ψηφιακών χρηματοοικονομικών υπηρεσιών και διαδικτυακών εργαλείων σύγκρισης και αγοράς ασφαλιστικών προϊόντων, απαιτούν από τον καταναλωτή να έχει βασικές γνώσεις ώστε να μπορεί να αξιολογεί τις επιλογές του με κριτικό μυαλό και να αποφεύγει παγίδες ή απάτες. Η ευαισθητοποίηση και η εκπαίδευση σε θέματα ψηφιακού χρήματος και ασφαλιστικής προστασίας προστατεύουν το κοινό από την παραπληροφόρηση και αυξάνουν την εμπιστοσύνη στις αγορές.



Οι διοικήσεις των ασφαλιστικών εταιρειών καλούνται να υιοθετήσουν ένα πολυεπίπεδο μοντέλο διαχείρισης κινδύνου, δίνοντας έμφαση στην πειθαρχία, στην ανάληψη κινδύνου, στην ανανέωση των δεξιοτήτων, σε καινούργια επιχειρησιακά μοντέλα και στην ενσωμάτωση τεχνολογιών υψηλής τεχνογνωσίας

Τα οφέλη της επένδυσης σε χρηματοοικονομική και ασφαλιστική παιδεία δεν αφορούν μόνο τον καταναλωτή αλλά αποδεικνύονται κρίσιμα και για τον ίδιο τον ασφαλιστικό κλάδο. Μία πιο ενημερωμένη και εκπαιδευμένη πελατειακή βάση αξιολογεί καλύτερα τους κινδύνους και τις καλύψεις, μειώνοντας φαινόμενα υπερασφάλισης ή υποασφάλισης και οδηγώντας σε πιο βιώσιμες σχέσεις ασφάλισης. Παράλληλα, οι ασφαλιστές μπορούν να σχεδιάζουν πιο στοχευμένα προϊόντα, προσαρμοσμένα σε πραγματικές ανάγκες, και να μειώνουν το λειτουργικό

κόστος μέσω απλούστευσης των διαδικασιών και βελτιωμένης επικοινωνίας.

Η ανάγκη για ασφαλιστική συνείδηση αφορά την ενίσχυση της κοινωνικής συνοχής και της συλλογικής ευθύνης. Μέσα από την κατανόηση του ρόλου της ασφάλισης, τα νοικοκυριά και οι επιχειρήσεις αντιλαμβάνονται τη σημασία της πρόληψης και της συλλογικής προστασίας, απαραίτητα στοιχεία για την αντιμετώπιση συστημικών κινδύνων, όπως αυτά που προκαλεί η κλιματική αλλαγή.

Εμπιστοσύνη

Ο ασφαλιστικός κλάδος καλείται να πρωτοστατήσει σε αυτό που ονομάζεται ανθεκτικότητα και βιωσιμότητα των οικονομιών. Οι διοικήσεις των ασφαλιστικών εταιρειών καλούνται να υιοθετήσουν ένα πολυεπίπεδο μοντέλο διαχείρισης κινδύνου, δίνοντας έμφαση στην πειθαρχία στην ανάληψη κινδύνου, στην ανανέωση των δεξιοτήτων, σε καινούργια επιχειρησιακά μοντέλα και στην ενσωμάτωση τεχνολογιών υψηλής τεχνογνωσίας. Με βάση τις εκτιμήσεις τόσο των θεσμικών οργάνων όσο και της ίδιας της αγοράς, η επιτυχία θα κριθεί από το πόσο καλά θα εφαρμόσουν οι ασφαλιστικές εταιρείες αυτές τις αλλαγές, διατηρώντας την ισορροπία ανάμεσα σε βιώσιμη ανάπτυξη, προστασία καταναλωτή και καινοτομία.

Σε συνολική εικόνα, ο ασφαλιστικός κλάδος εξελίσσεται με ταχύτητα, αντιμετωπίζοντας προκλήσεις που υπερβαίνουν τα παραδοσιακά όρια του ρίσκου και απαιτούν ολοκληρωμένες καινοτομίες τεχνολογίας, διοίκησης και εκπαίδευσης για να διασφαλίσουν την ανθεκτικότητα και τη βιωσιμότητα των αγορών και των κοινωνιών στο μέλλον.



CAP ST GEORGES

HOTEL & RESORT



A DESTINATION TO EXPLORE

www.capstgeorges.com

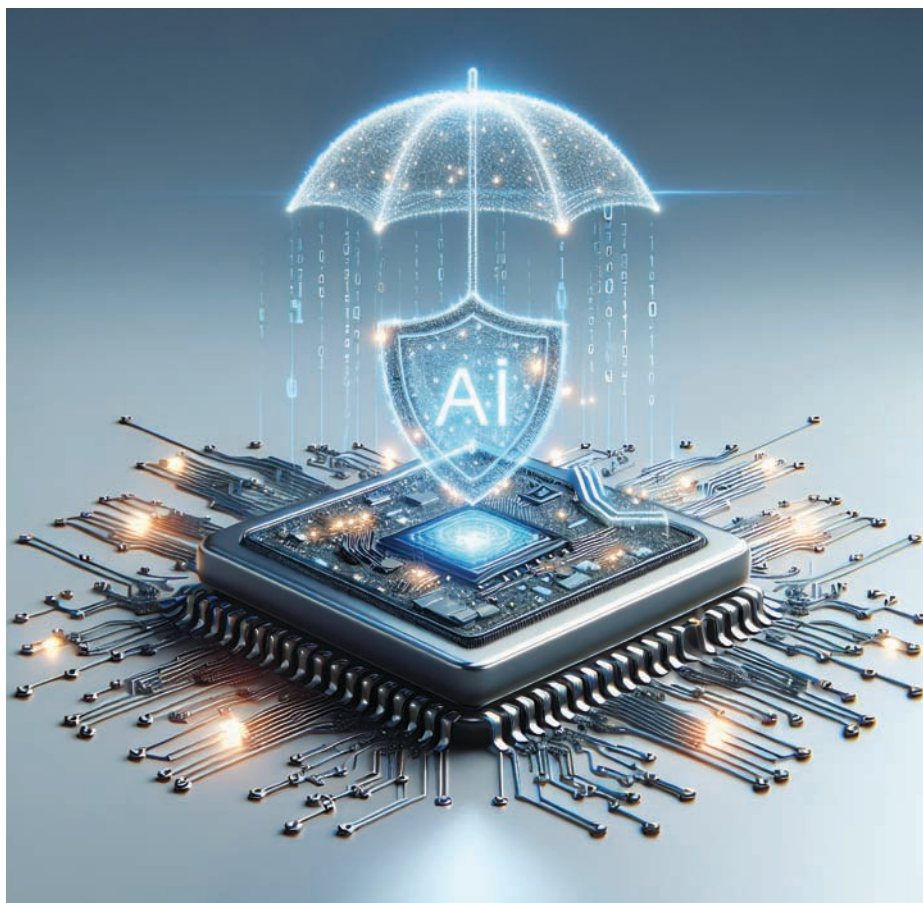
Η νέα αρχιτεκτονική στη διαχείριση κινδύνου

→ ΓΡΑΦΕΙ: ΓΙΑΝΝΗΣ ΣΕΪΤΑΝΙΔΗΣ

Ο ασφαλιστικός κλάδος βρίσκεται σε μεταβατική περίοδο. Η πρόοδος της τεχνολογίας και η ανάπτυξη της Τεχνητής Νοημοσύνης δεν φέρνει απλά ψηφιακές εφαρμογές και αυτοματισμούς – αλλά έναν ολοκληρωτικό ανασχεδιασμό του τρόπου λειτουργίας των ασφαλιστικών εταιρειών. Από τα έξυπνα chatbots και τα αυτοματοποιημένα αιτήματα αποζημίωσης, περνάμε σε πολύπλοκα συστήματα τεχνητής νοημοσύνης που συνεργάζονται με ειδικούς αναλυτές κινδύνου. Παράλληλα, αντί για απλά εργαλεία ανάλυσης δεδομένων, χρησιμοποιούνται προγνωστικά μοντέλα που συνδυάζουν δορυφορικές εικόνες, μη δομημένα κείμενα και κλιματικές παραμέτρους. Ταυτόχρονα, η ανεξέλεγκτη χρηματοδότηση νεοφυών επιχειρήσεων στον κλάδο έχει δώσει τη θέση της σε μια πιο αυστηρή πειθαρχία: οι επενδυτές διακρίνουν πλέον τις πλατφόρμες που έχουν πραγματική λειτουργική κλίμακα από τα... όμορφα, αλλά χωρίς αποδόσεις, πρότυπα δοκιμών.

Το 2025 εξελίχθηκε σε μια χρονιά καμής για την ασφάλιση και θα μπορούσε να συγκριθεί με την είσοδο της ατμομηχανής και του διαδικτύου στην οικονομία και την παραγωγή. Η Τεχνητή Νοημοσύνη, ιδιαίτερα στη μορφή των αυτόνομων πρακτόρων (agentic AI) που μαθαίνουν και προσαρμόζονται, μετασχηματίζει το πώς αλληλεπιδρούν οι πελάτες με τις ασφαλιστικές εταιρείες, πώς αξιολογούνται οι κίνδυνοι και πώς διαχειρίζονται τα αιτήματα αποζημίωσης.

Το Agentic AI είναι ένα υποσύνολο της τεχνητής νοημοσύνης, όπου τα συστήματα είναι ικανά να ενεργούν αυτόνομα με σκοπό να πετύχουν συγκεκριμένους στόχους χωρίς να χρειάζεται συνεχή ανθρώπινη επίβλεψη. Αυτά τα συστήματα περιλαμβάνουν επιμέρους «agents» (αντιπροσώπους) που λειτουργούν αυτόνομα αλλά συντονίζονται για να διαχειριστούν πιο σύνθετες εργασίες και πολύπλοκες ροές



**Πώς η εποχή της
Τεχνητής Νοημοσύνης και
οι αυξανόμενοι κλιματικοί
κίνδυνοι ξαναγράφουν
τους κανόνες στον
ασφαλιστικό κλάδο**

εργασίας. Η ιδιότητα του «agentic» σημαίνει ότι το σύστημα έχει αυτονομία, πρωτοβουλία και προσαρμοστικότητα, δηλαδή μπορεί να παίρνει αποφάσεις με βάση το περιβάλλον και να προσαρμόζεται σε νέες πληροφορίες ή εμπόδια, εκτελώντας πολυβηματικές, σύνθετες δράσεις.

Σε αντίθεση με τα παραδοσιακά μοντέλα ΤΝ που περιορίζονται στη δημιουργία περιεχομένου ή στην εκτέλεση απλών, προκαθορισμένων λειτουργιών, το agentic AI επεκτείνει τις δυνατότητες αυτές χρησιμοποιώντας τα υπομοντέλα (όπως τα μεγάλα γλωσσικά μοντέλα, LLMs) για να επιτύχει πιο σύνθετους επιχειρηματικούς ή διαδικαστικούς στόχους. Για παράδειγμα, ενώ ένα γενετικό AI μπορεί απλώς να δημιουργήσει

διαφημιστικά κείμενα, το agentic AI μπορεί να αναλάβει να τα διανείμει, να παρακολουθήσει την απόδοσή τους και να προσαρμόσει αυτόματα τη στρατηγική μάρκετινγκ.

Οι επενδυτές προτιμούν τα αποτελέσματα

Με την ΤΝ να κάνει άλματα, η εστίαση δεν αφορά πλέον σε αποσπασματικά παραδείγματα χρήσης τεχνολογίας, αλλά στη αναδόμηση ολόκληρων διαδικασιών - όπως οι αποζημιώσεις ή η αξιολόγηση. Αυτή η προσέγγιση προσφέρει μετρήσιμα αποτελέσματα: μεγαλύτερη ταχύτητα στη παροχή υπηρεσιών, χαμηλότερα λειτουργικά κόστη και καλύτερη ακρίβεια στις αποφάσεις. Μετά από μια δεκαετία κατά την οποία τα επενδυτικά κεφάλαια υποστήριζαν κυρίως το αφήγημα της «διαταραχής» (ή της ανατροπής του υπάρχοντος συστήματος), το τρέχον κύμα επενδύσεων χαρακτηρίζεται από αυστηρότερα κριτήρια. Μέχρι το δεύτερο τρίμηνο του 2025, ο κλάδος της ασφαλιστικής τεχνολογίας έχει λάβει συνολικά 60 δισεκατομμύρια δολάρια από το 2012. Περίπου το 25% αυτού του ποσού - περίπου 15 δισεκατομμύρια δολάρια - κατευθύνθηκε προς τεχνολογίες Τεχνητής Νοημοσύνης. Ταυτόχρονα, περισσότερο από το ήμισυ των επενδυτικών συμφωνιών του τρίτου τριμήνου αφορούσε εταιρείες που εστιάζουν τη λειτουργία τους στην τεχνητή νοημοσύνη. Ωστόσο, αποκαλύπτονται και οι αμφιβολίες των επενδυτών: η χρηματοδότηση που εκταμιεύθηκε το δεύτερο τρίμηνο του 2025 ήταν 1,09 δισεκατομμύρια δολάρια, μία μείωση κατά 16,7% σε σύγκριση με το προηγούμενο τρίμηνο. Για ειδικευμένες εταιρείες στην περιουσία (κατοικίες και επιχειρήσεις), η χρηματοδότηση έφτασε ιστορικά χαμηλά επίπεδα που δεν είχαν καταγραφεί από το πρώτο τρίμηνο του 2018. Η μέση αξία κάθε επενδυτικής συμφωνίας μειώθηκε σε 12,83 εκατομμύρια δολάρια.

Αυτά τα στοιχεία δείχνουν μία σημαντική αλλαγή: η βιομηχανία των venture capital έχει αποχωρήσει από το μοντέλο «μεγαλώστε με κάθε κόστος» και έχει στραφεί προς εγχειρήματα με ροές εσόδων, βιώσιμες σχέσεις μεταξύ κόστους απόκτησης πελατών και διατήρησης πελατών, καθώς και με σαφή .

Η Τεχνητή Νοημοσύνη ως δομικό υλικό

Οι μεγάλες ασφαλιστικές εταιρείες δεν εφαρμόζουν απλώς Τεχνητή Νοημοσύνη σε παλιές διαδικασίες. Ενισχύουν τις διαδικασίες τους χρησιμοποιώντας αρχιτεκτονικές με πολλαπλούς αυτόνομους που συνεργάζονται μεταξύ τους. Οι πράκτορες αυτοί



Εάν οι τρέχουσες τάσεις συνεχιστούν, η Τεχνητή Νοημοσύνη θα διεισδύσει ακόμη βαθύτερα σε κέντρα κόστους και δημιουργίας αξίας: σε χρηματοδοτήσεις, στην ανάλυση ρίσκου και στα ψηφιακά συστήματα

αναλαμβάνουν ειδικές αποστολές: ένας συλλέγει πληροφορίες πελατών, ένας άλλος δημιουργεί προφίλ κινδύνου, ένας τρίτος καθορίζει τις τιμές και ένας τέταρτος ελέγχει τη συμμόρφωση με τους κανόνες.

Τα αποτελέσματα είναι ουσιαστικά: 10-15% αύξηση στην ανάπτυξη ασφαλιστών, 20-40% μείωση του κόστους ενσωμάτωσης νέων πελατών και βελτίωση 3-5% στην ακρίβεια των αποζημιώσεων. Σε ορισμένες περιπτώσεις, εταιρείες που εφαρμόσανε τέτοια συστήματα σε μεγάλη κλίμακα κατάφεραν να εξοικονομήσουν δεκάδες εκατομμύρια ευρώ μόνο στις αποζημιώσεις ενός ασφαλιστικού κλάδου.

Κρίσιμη ικανότητα αποτελεί η ανάπτυξη μίας «στοίβας τεχνητής νοημοσύνης» που επιτρέπει τη γρήγορη ανάπτυξη και διευρυμένη καινοτομία, με δομική ευελιξία, ανεξαρτησία

από συγκεκριμένους προμηθευτές και τεχνικά πρότυπα που αποτρέπουν τα συστήματα του αύριο να γίνουν παλιά σήμερα.

Δεδομένα που γίνονται έξυπνα προϊόντα

Τα δεδομένα παραμένουν το βασικό καύσιμο, αλλά ο τρόπος χρήσης τους αλλάζει ριζικά.

Τα νέα μοντέλα τεχνητής νοημοσύνης ενσωματώνουν πράκτορες που συνδυάζουν δομημένα και μη δομημένα δεδομένα. Αυτό σημαίνει ότι μπορούν να χρησιμοποιούν σημειώσεις εκτιμητών, φωτογραφίες ζημιών και ιστορικό αιτημάτων για να υποστηρίξουν αποφάσεις σχετικά με τιμολόγηση, αποζημιώσεις και επικοινωνία με τους πελάτες χωρίς διακοπές ή ασυνέχειες.

Αυτή η ικανότητα για «ενσωμάτωση» της εσωτερικής γνώσης μίας ασφαλιστικής εταιρείας στους ψηφιακούς πράκτορες δημιουργεί νέες πνευματικές ιδιοκτησίες και πλεονεκτήματα. Η αγορά κινείται προς τη χρήση ενοποιημένων πλατυσών με επαναχρησιμοποιήσιμα στοιχεία και προγραμματιστικές διεπαφές για ταχεία εφαρμογή σε διάφορες λειτουργίες. Αυτό το μοτίβο - από απομονωμένα πρότυπα δοκιμών σε συστηματικό ανασχεδιασμό - διαχωρίζει τις εταιρείες που κατασκευάζουν τα συστήματά τους γύρω από την τεχνητή νοημοσύνη από εκείνες που προσπαθούν να προσθέσουν τεχνητή νοημοσύνη σε παλιά συστήματα.

Κλιματικός κίνδυνος και έξυπνη ασφάλιση περιουσίας

Η αγορά ασφάλισης περιουσίας αναμένεται να αναπτυχθεί κατά περισσότερο από 8% ετησίως μεταξύ 2024 και 2028, παρά την αυξανόμενη ζημία που προκαλούν τα ακραία καιρικά γεγονότα. Το αυξανόμενο

κόστος αποζημιώσεων λόγω καταστροφών σχετικών με το κλίμα δημιουργεί πιέσεις στις τιμές ασφαλιστρών και στη διαθεσιμότητα ασφάλισης.

Αυτό ωθεί τα επενδυτικά κεφάλαια προς νεοφυείς επιχειρήσεις που βοηθούν στην βελτίωση της κατανόησης, πρόβλεψης και αντιμετώπισης των κινδύνων. Η έμφαση δίνεται σε εργαλεία ανάλυσης καιρικών δεδομένων, δορυφορικές παρατηρήσεις και αξιολόγηση έκθεσης σε πραγματικό χρόνο. Η λογική των επενδύσεων είναι σαφής: όπου η τεχνολογία μειώνει το κόστος ζημιών, βελτιώνει την ακρίβεια στην επιλογή κινδύνων και υποστηρίζει την ανάπτυξη νέων προϊόντων, παραμένει μια ενεργή και στοχευμένη παρουσία κεφαλαίων, ακόμη και σε περιόδους περιορισμού επενδύσεων.

Ανάπτυξη και υβριδικά μοντέλα

Οι ασφαλιστικές εταιρείες αντιμετωπίζουν ένα κρίσιμο στρατηγικό ερώτημα: θα αναπτύξουν τα δικά τους συστήματα, θα αγοράσουν έτοιμες λύσεις από εξωτερικούς προμηθευτές, ή θα υιοθετήσουν ένα υβριδικό μοντέλο; Η ίδια ανάπτυξη διατηρεί τα εταιρικά μυστικά ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα και επιτρέπει τη δημιουργία μοναδικών λύσεων, αλλά απαιτεί σημαντικές επενδύσεις σε έμπειρο προσωπικό, τεχνολογικές υποδομές και χρόνο ανάπτυξης. Η αγορά έτοιμων λύσεων προσφέρει ταχύτητα υλοποίησης, αλλά με κόστος προσαρμογής και τον κίνδυνο να χρησιμοποιούν όλες οι εταιρείες τα ίδια εργαλεία, χάνοντας έτσι τα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα.

Το υβριδικό μοντέλο - εξωτερική ανάθεση για επικουρικές λειτουργίες και ίδια ανάπτυξη για βασικές διαδικασίες όπως η αξιολόγηση κινδύνου και τα αιτήματα αποζημίωσης - κερδίζει έδαφος. Αυτό δύναται να λειτουργήσει μόνο εάν η εταιρεία διαθέτει την ικανότητα να ενσωματώνει και να συντονίζει τεχνικά και επιχειρησιακά στοιχεία, εσωτερικής και εξωτερικής προέλευσης. Η επιλογή δεν είναι μόνιμη - χρειάζεται συνεχή αξιολόγηση και προσαρμογή καθώς η τεχνολογία και οι συνθήκες της αγοράς εξελίσσονται.

Μετασχηματισμός του τρόπου λειτουργίας

Η τεχνολογία χωρίς υιοθέτησή της είναι σπατάλη χρήματος. Η αλλαγή της κουλτούρας ενός οργανισμού και η κατάλληλη διακυβέρνηση της Τεχνητής Νοημοσύνης είναι εξίσου σημαντικές με την τεχνολογική ανάπτυξη. Πολλές μεγάλες ασφαλιστικές εταιρείες επιχειρούν μια νέα διοργάνωση, αναπτύσσοντας ομάδες που διοικούν ψηφιακά προϊόντα και δημιουργούν πύργους ελέγχου



Η αλλαγή της κουλτούρας ενός οργανισμού και η κατάλληλη διακυβέρνηση της Τεχνητής Νοημοσύνης είναι εξίσου σημαντικές με την τεχνολογική ανάπτυξη

τεχνητής νοημοσύνης για παρακολούθηση της αξίας που δημιουργείται και της τρόπου αποδοχής της τεχνολογίας από τους εργαζομένους.

Υπάρχει μία σημαντική αναλογία που συχνά αγνοείται: για κάθε ευρώ που δαπανάται για ανάπτυξη λογισμικού, χρειάζεται άλλο ένα ευρώ για εκπαίδευση, αλλαγή των συμπεριφορών και ολοκλήρωση της τεχνολογίας. Χωρίς αυτή τη διπλή επένδυση, η απόδοση δεν θα φτάσει ποτέ στα αναμενόμενα επίπεδα.

Τα οφέλη

Τα κύρια οφέλη της τεχνητής νοημοσύνης εμφανίζονται σε τρεις περιοχές.

1ον Στις πωλήσεις, τα αυτοματοποιημένα

συστήματα που ενσωματώνουν τεχνητή νοημοσύνη και πρόγνωση της πιθανότητας αγοράς βελτιώνουν τα ποσοστά μετατροπής πελατών και μειώνουν το κόστος απόκτησης. Σε κάποιες περιπτώσεις, το 80% των συναλλαγών έχει μετακινηθεί σε ψηφιακά κανάλια και η προσέγγιση των πελατών έχει σημαντικά βελτιωθεί.

2ον Στην αξιολόγηση κινδύνου, πολύπλοκες διαδικασίες με πολλαπλούς πράκτορες κωδικοποιούν ιστορικές γνώσεις ειδικών και αυξάνουν τη συνέπεια των αποφάσεων.

3ον Στα αιτήματα αποζημίωσης, δεκάδες παράλληλα εργάσια μειώνουν τις ημέρες διαχείρισης, βελτιώνουν τη διαδρομή του αιτήματος και μειώνουν τις παράπονα πελατών - όλα με άμεσο αντίκτυπο στα αποτελέσματα.

Το μέλλον

Εάν οι τρέχουσες τάσεις συνεχιστούν, η Τεχνητή Νοημοσύνη θα διεισδύσει ακόμη βαθύτερα σε κέντρα κόστους και δημιουργίας αξίας: σε χρηματοδοτήσεις, στην ανάλυση ρίσκου και στα ψηφιακά συστήματα. Όσες εταιρείες κατακτήσουν το νέο υπόδειγμα - δημιουργώντας επαναχρησιμοποιήσιμα στοιχεία Τεχνητής Νοημοσύνης που εργάζονται σε συνδυασμό σε όλη τη λειτουργία - θα δημιουργήσουν σημαντικό χάσμα σε σχέση με τους ανταγωνιστές τους.

Η νέα αρχιτεκτονική του κινδύνου, όπως λέγεται αυτή η μεταβολή, θα συνεχίσει να αναδιατάσσει τις δυνάμεις και τις δραστηριότητες του κλάδου. Όσες εταιρείες «αγκαλιάσουν» στρατηγικά την υιοθέτηση της αλλαγής, με σωστή τεχνολογική και οργανωσιακή στρατηγική, αυτές θα είναι οι νικητές της νέας δεκαετίας στην ασφάλιση.

Bridging Academic Knowledge & Executive Education



About Us

The EIMF, a leading **academic** and **executive education provider**, offers diverse learning opportunities such as **Academic Degrees**, Global Professional Qualifications, **Certification Programmes**, and executive courses.

Our Areas of Specialisation

- Governance, Risk & Compliance
- Soft Skills
- Accounting, Audit & Tax
- Data Protection & Privacy
- Fund, Investments & Securities
- Legal & Corporate Administration
- FinTech, Blockchain & Cryptocurrency
- And many more!

Why Choose EIMF

- **Accredited by** the Cyprus Agency of Quality Assurance & Accreditation in Higher Education
- Experts with **Real-World Experience**
- Globally **Recognised** Certifications
- Career **Advancement**
- **Networking** Opportunities
- **Flexible** Learning Formats
- Customised **Industry-Specific** Courses

Featured Programmes

- 🔗 Master in Governance, Risk & Compliance
- 🔗 Diploma in Accounting & Financial Management
- 🔗 EIMF Certificate in Governance, Financial Regulation and Compliance



*Scan & Discover
Our Programmes*



www.eimf.eu



info@eimf.eu

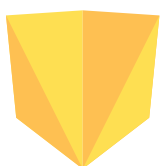


+357 22 274470



Γιατί κάθε διαδρομή αξίζει τη σωστή στήριξη.

Στην Τα Meri Finance, είμαστε δίπλα σου σε κάθε βήμα για την απόκτηση του αυτοκινήτου σου, προσφέροντας ευέλικτες χρηματοδοτικές λύσεις με διαφάνεια, αξιοπιστία και συνέπεια.



TA MERI
FINANCE

800 00 081
tamerifinance.com

