

Καλησπέρα σας, αγαπητοί συνεργάτες, φίλοι και προσκεκλημένοι,

Το 2015 πήρα μια στρατηγική απόφαση: να ολοκληρώσω τον κύκλο της AIGAION Ασφαλιστικής και να ιδρύσω τη BROKERS UNION. Η απόφαση αυτή στηρίχθηκε πρωτίστως στην εμπιστοσύνη που μας δείξατε — οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές που επιλέξατε να συνεχίσουμε μαζί.

Η ανάπτυξή μας στηρίχθηκε σε ένα ισχυρό δίκτυο επαγγελματιών — ικανών, αφοσιωμένων και με ξεκάθαρο προσανατολισμό στον πελάτη. Εμείς, από την πλευρά μας, εξασφάλισαμε την κεφαλαιακή ισχύ και την αποδοτικότητα λειτουργιών που απαιτεί η σύγχρονη ασφαλιστική αγορά.

Με αυτό το όραμα, η πρακτορειακή μας εταιρεία έφτασε τα 37 εκατομμύρια ευρώ σε μικτά ασφάλιστρα στο κλείσιμο του 2024. Η σύνθεση χαρτοφυλακίου ήταν 60/40, και στόχος μας φέτος είναι η εξισορρόπησή της στο 50/50.

Σε αυτό το αποτέλεσμα προστίθεται και η δραστηριότητα της μεσιτικής μας, BLUE AIGAION, με εξειδίκευση σε Marine και Γενικές Ασφαλίσεις και παραγωγή περίπου 20 εκατομμυρίων ευρώ. Συνολικά, ο Όμιλος ανέρχεται στα 54 εκατομμύρια ευρώ, με σύνθεση 40/60. Ο φετινός μας στόχος είναι και οι δύο εταιρείες του Ομίλου να ξεπεράσουν τα 60 εκατομμύρια ευρώ σε παραγωγή στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Η τεχνολογία είναι βασικός μοχλός ανάπτυξης. Επενδύουμε σταθερά σε εργαλεία που ενισχύουν την καθημερινότητα του συνεργάτη και αναβαθμίζουν τις υπηρεσίες προς τον πελάτη. Φέτος, εφαρμόσαμε το esign — μια λύση που κατεβάζει αυτόματα τα έγγραφα προς υπογραφή από τον ασφαλισμένο, εξασφαλίζοντας

πλήρη συμμόρφωση με τις προδιαγραφές της Τράπεζας της Ελλάδος.

Προσθέσαμε αυτόματες ειδοποιήσεις ανανέωσης συμβολαίων, που ενημερώνουν τον ασφαλισμένο και του δίνουν άμεσα τα στοιχεία επικοινωνίας του συνεργάτη. Παράλληλα, ενσωματώσαμε στο web insurer των συνεργατών πλήρη απεικόνιση των ενεργών συμβολαίων κάθε πελάτη, ώστε να διευκολύνεται η στοχευμένη προσέγγιση και το cross selling.

Με προσωπική επιμονή και πολλή δουλειά, καταφέραμε να ενσωματώσουμε τις ζημιές του Κλάδου Αυτοκινήτου στο web insurer. Παρέχουμε πληροφόρηση σχετικά με την ένταξη ή μη στο φιλικό διακανονισμό, καθώς και τα στοιχεία επικοινωνίας του πραγματογνώμονα της εκάστοτε ασφαλιστικής εταιρείας.

Θα ήθελα να ευχαριστήσω θερμά τις εταιρείες ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ, INTERASCO και GROUPAMA για την άμεση και έμπρακτη υποστήριξή τους στην υλοποίηση αυτής της λειτουργικότητας.

Αυτή τη στιγμή εργαζόμαστε μαζί με την Blue Byte για τη δημιουργία ενός προγράμματος-γέφυρα, το οποίο θα επιτρέπει τη μεταφορά πληροφορίας απευθείας στον συνεργάτη, χωρίς την παρέμβαση είτε της BROKERS UNION είτε της εκάστοτε ασφαλιστικής εταιρείας.

Ευχαριστώ ιδιαιτέρως την εταιρεία Blue Byte για την άμεση ανταπόκρισή της και τη συνεργασία της στο συγκεκριμένο project. Στόχος μας είναι μέχρι το τέλος του έτους το σύστημα ζημιών, για συγκεκριμένες ασφαλιστικές εταιρείες, να είναι προσβάσιμο απευθείας στους συνεργάτες μας, χωρίς καθυστερήσεις ή ενδιάμεσες παρεμβάσεις.

Ελπίζουμε όλες οι ασφαλιστικές εταιρείες να ανταποκριθούν σε αυτή την πρωτοβουλία, αναγνωρίζοντας το εμπορικό πλεονέκτημα που συνεπάγεται η διαφάνεια και η ταχύτητα στην πληροφόρηση.

Ξεκινήσαμε την υλοποίηση μιας νέας υπηρεσίας, όπου το ασφαλιστήριο συμβόλαιο του κλάδου Οχημάτων θα αποστέλλεται απευθείας στο κινητό ή το tablet του ασφαλισμένου, συνοδευόμενο από όλα τα απαραίτητα τηλέφωνα επικοινωνίας. Έτσι, σε περίπτωση ελέγχου από Τροχαία κλπ ή ατυχήματος, ο πελάτης θα έχει άμεση πρόσβαση στο συμβόλαιό του και θα μπορεί να καλέσει την οδική βοήθεια με ένα άγγιγμα — χωρίς να χρειάζεται να επικοινωνήσει πρώτα με τον ασφαλιστικό του σύμβουλο.

Η Τεχνητή Νοημοσύνη (AI) ανοίγει νέους δρόμους. Είμαι βέβαιος ότι την επόμενη χρονιά θα υλοποιήσουμε πολλαπλές εφαρμογές που θα ενισχύσουν τις υπηρεσίες μας, ειδικά στην προώθηση χρήσιμων προγραμμάτων που θα επιτρέπουν στον ασφαλισμένο να βλέπει ξεκάθαρα τις επιλογές του στην αγορά.

Έχουμε ήδη εφαρμόσει μέσω ενός ρομπότ νοημοσύνης που επιλέξαμε και παρέχουμε πληροφορίες στους συνεργάτες μας.

Στο Κλάδο Αυτοκινήτου για τον μήνα Ιούνιο, εξάγαμε από το robot τα αυτοκίνητα που δεν ανανεώθηκαν και έμειναν ανασφάλιστα. Το πρόγραμμα παίρνει από το δικό μας data τα συμβόλαια που δεν ανανεώθηκαν και τα συγκρίνει με το data του Υπουργείου Μεταφορών οπότε δεν λαμβάνει υπόψιν αυτά που ασφαλίστηκαν μέσω άλλου συνεργάτη και μας δίνει πληροφορία για όσα δεν ασφαλίστηκαν. Ενημερώσαμε τους συνεργάτες για τα συμβόλαια

που δεν ανανεώθηκαν, προκειμένου να το επικοινωνήσουν με τους πελάτες τους.

Επιπλέον, στο Κλάδο Γενικών Ασφαλίσεων, για τον μήνα Ιούνιο, έχουμε εξάγει τα συμβόλαια τα οποία δεν είχαν την κάλυψη των φυσικών φαινομένων όπως προβλέπει ο νόμος και αποστείλαμε στους συνεργάτες προκειμένου να ενημερωθούν οι πελάτες τους.

Θα είμαστε σε θέση μελλοντικώς να παρέχουμε χρήσιμες πληροφορίες στους συνεργάτες μας αλλά και πολλαπλά πωλησιακά εργαλεία για την ανάπτυξη των εργασιών τους.

Επενδύουμε ενεργά στη νέα γενιά επαγγελματιών και προωθούμε μια σύγχρονη κουλτούρα διαμεσολάβησης, στα πρότυπα των ευρωπαϊκών ασφαλιστικών αγορών. Προσπαθούμε να αναλάβουμε εξειδικευμένες υπηρεσίες εξυπηρέτησης — όπως η έκδοση συμβολαίων εκτός Κλάδου Αυτοκινήτου — μέσα από αυτοματοποιημένες διαδικασίες, ώστε να αποφεύγονται καθυστερήσεις που συχνά ξεπερνούν τον μήνα. Για να επιτευχθεί αυτό, είναι απαραίτητο οι πρακτορειακές να διαθέτουν προσωπικό με τεχνική κατάρτιση, αποδεκτή από τις ασφαλιστικές εταιρείες.

Το μέλλον μας δίνει τεράστιες δυνατότητες. Όσοι μπορούμε να ανταποκριθούμε στις σύγχρονες απαιτήσεις, θα είμαστε αυτοί που θα ηγηθούν της επόμενης ημέρας στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Σας ευχαριστώ θερμά για τη διαχρονική υποστήριξη και για την εμπιστοσύνη σας στις νέες πρωτοβουλίες και αλλαγές που απαιτεί η αγορά.

Σας εύχομαι να απολαύσετε τη βραδιά. Καλή συνέχεια!