

Α.Π.: 4369

Αθήνα, 17 Μαρτίου 2023



**ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΗΣ
ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗ EFICERT SQF 3 EUROPEAN INSURANCE INTERMEDIARY**

σε περιβάλλον webinar και φυσικής τάξης, κατά την επιλογής σας

**Κάθε Πέμπτη, 15.00 - 18.20,
από την Πέμπτη, 27 Απριλίου 2023 έως και την Πέμπτη, 13 Ιουλίου 2023**



Οι ευκαιρίες και οι δυνατότητες πωλήσεων ασφαλιστικών και ευρύτερων χρηματοοικονομικών προϊόντων και υπηρεσιών, είναι υπαρκτές, μεγάλες και σημαντικές. Αφορούν πολλές πλευρές της ζωής μας και της ζωής των συμπολιτών μας, παρά τις επιπτώσεις της πανδημίας, της ενεργειακής αστάθειας και της συνεπακόλουθης ακρίβειας, που προδήλως επηρεάζουν το οικογενειακό εισόδημα και στην αγοραστική του δύναμη.

Η υποχώρηση του κράτους πρόνοιας, οι κίνδυνοι που απειλούν τη ζωή, την υγεία και την περιουσία μας και η ευθύνη που πολλοί επαγγελματίες φέρουν έναντι τρίτων, αναδεικνύουν τις προαναφερόμενες ευκαιρίες και τις μεγάλες δυνατότητες ανάπτυξης των ασφαλιστικών εργασιών μας.

Σ' αυτό το πλαίσιο, ο ρόλος των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών και, ειδικότερα, των Financial Planners καθίσταται διαρκώς πιο ορατός, περισσότερο αναγκαίος από ποτέ, καθοδηγητικός και πρωτίστως συμβουλευτικός. Μάλιστα, ως εκ των εμπειριών της υγειονομικής και της οικονομικής κρίσης, οι καθοδηγητικές και συμβουλευτικές διαστάσεις του ρόλου των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών, χρειάζεται να αναδειχθούν ακόμη πιο πολύ, προς όφελος της κοινωνίας μας και των πελατών μας.

- Γνωρίζουμε, τόσο καλά όσο πρέπει, την τρέχουσα ψυχολογία των συνανθρώπων μας και εν δυνάμει πελατών μας;
- Γνωρίζουμε την αγοραστική τους συμπεριφορά;
- Αναπτύσσουμε διαρκή καθοδηγητική και συμβουλευτική σχέση με τους συνανθρώπους μας, ώστε έτσι να αναγνωρίζεται ο κρίσιμος ρόλος μας;
- Πώς ο νέος ψηφιακός κόσμος μας επηρεάζει τα ανωτέρω σημεία ενδιαφέροντος, την εργασία, την εκπαίδευση και την επικοινωνία μας, άρα τη ζωή μας σε όλες τις διαστάσεις της;
- Πώς, επιπλέον αυτών ο πόλεμος Ρωσίας και Ουκρανίας στην ευρωπαϊκή γειτονιά μας, αλλά και οι απορρέουσες γεωπολιτικές αστάθειες, επιδρούν στο προηγούμενο puzzle;

- Ποιες είναι οι αξίες και τα οφέλη των συμβουλευτικών πωλήσεων και του Financial Planning, έναντι των προϊόντικών ή συμβολαιοκεντρικών προσεγγίσεων, εν μέσω μάλιστα των απαιτήσεων της νέας αυτής εποχής μας;
- Γιατί και πώς οι συμβουλευτικές πωλήσεις και το Financial Planning πολλαπλασιάζουν την απόδοση της εργασίας μας και το αποτέλεσμα της;
- Είναι πραγματικά οι συμβουλευτικές πωλήσεις και το Financial Planning στο DNA μας;
- Τι πραγματικά σημαίνει Cross Selling και Up Selling και πώς μπορούμε να τα εφαρμόσουμε αποτελεσματικά στη δουλειά μας;
- Πώς τα προηγούμενα ερωτήματα απαντώνται στην ψηφιακή εποχή μας, εν όψει μάλιστα των νέων εκθετικών τεχνολογιών και των ευκαιριών τους;

Το Εκπαιδευτικό Πρόγραμμα Ασφαλιστικής και Χρηματοοικονομικής Συμβουλευτικής, EFICERT SQF 3 European Insurance Intermediary, απαντά πειστικά στα προηγούμενα ερωτήματα, μεταλαμπαδεύει άριστες πρακτικές (Best Practices) και προσφέρει την πλέον σύγχρονη επιστημονική και εφαρμοσμένη τεχνογνωσία συμβουλευτικών πωλήσεων και Financial Advice προς όφελος των Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών όλων των βαθμίδων, αφενός, αλλά και των Financial Planners και των Στελεχών Πωλήσεων, αφετέρου.

Αναλυτικά, το Πρόγραμμα, συνολικής **διάρκειας εξήντα (60) εκπαιδευτικών ωρών**, συμπεριλαμβανομένης ειδικής ενότητας e-learning, το οποίο οδηγεί τους αποφοίτους του στη διεθνούς εμβέλειας πιστοποίηση SQF 3 European Insurance Intermediary του Ευρωπαϊκού Οργανισμού Ασφαλιστικών και Χρηματοοικονομικών Πιστοποιήσεων EFICERT, περιγράφεται στη συνέχεια.

Περιγραφή και Θεματολογία

Τα ασφαλιστικά και ευρύτερα χρηματοοικονομικά προϊόντα και υπηρεσίες πολύ περισσότερο πωλούνται παρά αγοράζονται. Δεν έχουν χρώμα, γεύση ή οσμή, προκειμένου να διεγείρουν τις αισθήσεις μας και, έτσι, να μας προκαλέσουν ώστε να τα αγοράσουμε, ακριβώς όπως τείνουμε να αγοράσουμε συνήθη υλικά αγαθά.

Τα ασφαλιστικά και χρηματοοικονομικά προϊόντα είναι ύψιστης σημασίας άυλα αγαθά, δηλ. υπηρεσίες, που, αγοράζόμενα, ικανοποιούν σαφείς ανάγκες μας, επιθυμίες ή προσδοκίες. Τέτοιες ανάγκες, επιθυμίες ή προσδοκίες μας σχετίζονται με την ασφαλιστική προστασία μας από κινδύνους που μας απειλούν, ενδεικτικά κατά την έννοια του οικονομικού μας παρόντος και μέλλοντος, της υγείας μας, της περιουσίας μας, κ.ο.κ., ενώ σχετίζονται επίσης με τις επιθυμίες μας και τις προσδοκίες εξασφάλισης των αναγκαίων όρων επίτευξης της καλύτερης εφικτής προοπτικής μας, οικογενειακής και προσωπικής.

Οι συνάνθρωποί μας, στην πλειονότητά τους, τείνουν να αντιλαμβάνονται αυτούς τους κινδύνους, αλλά δεν είναι απαραίτητο να θεωρήσουμε πως αυτενεργούν οι ίδιοι προς την κατεύθυνση επίλυσης ή άμβλυνσης των επιδράσεών τους. Οι συνάνθρωποί μας γνωρίζουν, επί παραδείγματι, ότι ενόσω εργάζονται τείνουν να διασφαλίζουν εισόδημα σαφώς υψηλότερο εκείνου που θα έχουν συνταξιοδοτούμενοι, αλλά δεν φροντίζουν πάντοτε να γεφυρώσουν την απόσταση. Επίσης, γνωρίζουν ότι σημαντικά περιουσιακά τους στοιχεία, όπως η κατοικία ή η επιχείρησή τους, εκτίθενται σε σειρά κινδύνων (έντονα καιρικά φαινόμενα, κ.ο.κ.), αλλά δεν φροντίζουν πάντοτε για την ασφαλιστική τους προστασία.



Οι προαναφερόμενες ενδεικτικές περιπτώσεις φανερώνουν τον σημαντικό ρόλο του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή και ιδίως του financial planner ως εκείνου του τεχνογνώστη και εμπειρογνώμονα, που θα τους συμβουλεύσει σωστά και θα τους δείξει αντικειμενικά τα οφέλη ασφάλισής τους, έναντι των προηγούμενων κινδύνων. Επομένως, ο συμβουλευτικός ρόλος του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή αναδεικνύεται ως πολύς σημαντικός, αφού συμβάλλει αποτελεσματικά στην ευημερία και ασφαλιστική προστασία των συνανθρώπων του.

Ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής χρειάζεται να αντιλαμβάνεται τον ρόλο του ως απολύτως συμβουλευτικό, πελατοκεντρικό και επεξηγηματικό, ενώ χρειάζεται να θέτει ως υψηλή και πρώτιστη προτεραιότητά του την αντικειμενική ικανοποίηση του πελάτη του και την αποτελεσματική εξυπηρέτηση των συμφερόντων του.

Το Εκπαιδευτικό μας Πρόγραμμα ισχυροποιεί αισθητά την τεχνογνωσία του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή και του financial planner, την εκσυγχρονίζει και την αναβαθμίζει ακόμη περισσότερο, ενώ προσφέρει άριστες πρακτικές και εφαρμοσμένες τεχνικές ανάπτυξης συμβουλευτικών πωλήσεων και financial advice, προς την κατεύθυνση μεγιστοποίησης των πωλήσεων τους και της μεγιστοποίησης της ποιότητας και της διατηρησιμότητας των εργασιών τους.

Η **Θεματολογία** του Εκπαιδευτικού Προγράμματος έχει ως εξής:

- α.** Επαγγελματική Δεοντολογία και Θεσμικές Υποχρεώσεις Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών και Financial Planners έναντι του κοινωνικού συνόλου.
- β.** Οικονομικοί κύκλοι και επιδράσεις στην οικονομική δραστηριότητα και στην ψυχολογία της αγοράς
- γ.** Το Σύστημα Κοινωνικών Ασφαλίσεων και οι παροχές του
- δ.** Συνταξιοδοτικός Προγραμματισμός και προγραμματισμός μέριμνας υγείας
- ε.** Επενδυτικός Προγραμματισμός κατά τις φάσεις του οικονομικού κύκλου
- στ.** Φορολογικός Προγραμματισμός και Προγραμματισμός Ζωής και Διαχείρισης Περιουσίας
- ζ.** Ολιστικές Μέθοδοι Ασφαλιστικής Συμβουλευτικής και Financial Planning
- η.** Marketing Ασφαλιστικών Υπηρεσιών και εφαρμογές Digital Marketing
- θ.** Πηγές Ανάπτυξης Επιχειρηματικότητας
- ι.** Business Development Plan 2023-2025, Εφαρμοσμένες Αρχές Μετάβασης των Συμβουλευτικών Πωλήσεων στο Ψηφιακό Μοντέλο Οργάνωσης και Λειτουργίας τους

Μαθησιακό μοντέλο

Πέραν της ενδεδειγμένης θεωρητικής προσέγγισης του συνόλου των πυλώνων Ασφαλιστικής και Χρηματοοικονομικής Συμβουλευτικής, ως επιστημονικής βάσης ανάπτυξης συστηματικών μεθόδων financial planning, έμφαση δίδεται στην εφαρμοσμένη τεχνογνωσία αξιοποίησής τους, έτσι ώστε οι συμμετέχοντες ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές, financial planners και διοικητικά στελέχη πωλήσεων να μπορούν να πολλαπλασιάζουν τα αποτελέσματά τους, ποσοτικά και ποιοτικά, δια της αναγνώρισης και αξιοποίησης των ευκαιριών του ασφαλιστικού και κοινωνικού περιβάλλοντος, πάντοτε προς όφελος του κοινωνικού μας συνόλου και του πελατειακού μας κοινού. Case Studies, workshops, role playing και διαδραστικές προσεγγίσεις ακολουθούνται, προς την κατεύθυνση μεγιστοποίησης της αξίας και του οφέλους του Εκπαιδευτικού Προγράμματος, ενώ οι Εισηγητές του και οι προσκεκλημένοι Guest Speakers μεταφέρουν, εύληπτα και πρακτικά, την πιο σύγχρονη και αποτελεσματική εμπειρία συμβουλευτικών πωλήσεων και financial advice, ελληνική και διεθνή.

Σε ποιους απευθύνεται

Το Πρόγραμμα απευθύνεται σε:

α. Ασφαλιστικούς Διαμεσολαβητές της πρώτης γραμμής και Financial Planners, που επιθυμούν να αξιοποιήσουν συντεταγμένα και αποτελεσματικά τις μεγάλες ευκαιρίες της νέας εποχής των πωλήσεων, όπου ο σύγχρονος πελάτης της διαδικτυακής πληροφορίας και των Social Media, είναι άριστα ενημερωμένος και απαιτεί να συνεργάζεται με άψογους τεχνογνώστες, επιστημονικά καταρτισμένους Ασφαλιστικούς Διαμεσολαβητές και Financial Planners, απολύτως ικανούς να διαμορφώνουν και να προτείνουν τεκμηριωμένες λύσεις επί του συνόλου των πολυσχιδών προβλημάτων που αναδεικνύουν οι αβεβαιότητες της εποχής μας.

β. Στελέχη Ασφαλιστικής Διαμεσολάβησης που ασκούν καθήκοντα Management (Agency Managers, Unit Managers, Μεσίτες και Πράκτορες Ασφαλίσεων), που επιθυμούν να μετατοπίσουν το ενδιαφέρον των συνεργατών τους, από τις πρότερες συνήθειες και πρακτικές εργασίας τους, στο νέο και εξαιρετικά αποδοτικό Μοντέλο Financial Planning και Συμβουλευτικών Πωλήσεων, προς όφελος της απόδοσης της εργασίας τους, των προοπτικών εξέλιξής τους και των δυνατοτήτων διαμόρφωσης αρραγών σχέσεων με το πελατειακό τους κοινό.

γ. Διοικητικά Στελέχη Πωλήσεων Ασφαλιστικών Εταιρειών και Εταιρειών Ασφαλιστικής Διαμεσολάβησης (Διευθυντές Πωλήσεων, Επιθεωρητές Πωλήσεων και Account Managers), που επιθυμούν να εμβαθύνουν στις συνιστώσες του Μοντέλου Financial Planning και Insurance Advice, ώστε να οδηγήσουν τα Δίκτυα Πωλήσεων Ευθύνης τους από το προηγούμενο προϊόντικό και συμβολαιοκεντρικό μοντέλο ανάπτυξης εργασιών, στο πλέον σύγχρονο και αποτελεσματικό Μοντέλο Financial Planning και Συμβουλευτικών Πωλήσεων, κατά τις απαιτήσεις της νέας εποχής μας.

δ. Στελέχη και Υπαλλήλους Τραπεζών και Bancassurance που διαχειρίζονται θέματα ασφαλιστικών, αποταμιευτικών και επενδυτικών προϊόντων και καλούνται να διαμορφώσουν τεκμηριωμένες προτάσεις υπέρ των πελατών τους.

ε. Όσους επιθυμούν να αποκτήσουν ή να προάγουν τις γνώσεις και τις εμπειρίες τους στους τομείς Financial Planning και Συμβουλευτικών Πωλήσεων.

Στόχοι Εκπαιδευτικού Προγράμματος

Το Εκπαιδευτικό Πρόγραμμα έχει τους εξής κύριους στόχους:

- Να αποκαλύψει το νέο τρόπο σκέψης των καταναλωτών και τα νέα στοιχεία της αγοραστικής συμπεριφοράς τους, όπως αυτά συγκροτούνται στη νέα εποχή της ψηφιακής, πλέον, αγοράς, οικονομίας και κοινωνίας μας.
- Να εξοικειώσει τα συμμετέχοντα στελέχη της Ασφαλιστικής Διαμεσολάβησης με τη νέα λογική χρηματοοικονομικών επιλογών και ασφαλιστικής ψυχολογίας του πελατειακού τους κοινού, καθώς και με τα απορρέοντα σφάλματα διαχείρισης καταστάσεων που συνήθως παρατηρούνται εκατέρωθεν.
- Να αναλύσει διεξοδικά τους παράγοντες που επιδρούν στην αποτελεσματικότητα της λειτουργίας και της απόδοσης της εργασίας των εν λόγω στελεχών της Ασφαλιστικής Διαμεσολάβησης.
- Να προτείνει, εν μέσω των σημαντικών εξελίξεων και αλλαγών, τα ενδεδειγμένα μοντέλα οργάνωσης και εργασίας των Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών και Financial Advisers του μέλλοντος, καθώς και των Financial Planners υψηλής εξειδίκευσης και επιστημονικής κατάρτισης.
- Να προτείνει τεκμηριωμένους τρόπους επαύξησης της ανταγωνιστικότητάς τους, της απόδοσής τους και της αποτελεσματικότητάς τους, κατά την καθημερινή άσκηση των απαιτητικών καθηκόντων τους.
- Να συμβάλει στην ουσιαστική αύξηση των πωλήσεών τους και στην περαιτέρω βελτίωση των ποιοτικών δεικτών της εργασίας τους, δια της ανάδειξης κατάλληλων συνηθειών και δια της εφαρμογής κατάλληλων μεθόδων και προτύπων συμβουλευτικής και συστηματικής πελατοκεντρικής εργασίας.
- Να παρουσιάσει, κατά τρόπο εμπεριστατωμένο, τις προκλήσεις και τις συνθήκες του «αύριο», προς τον σκοπό της αξιοποίησής τους δια των κατάλληλων μοντέλων ανάπτυξης Financial Planning, Insurance Advice και Συμβουλευτικών Πωλήσεων.
- Να συνοψίσει όλα τα προηγούμενα σημεία σε ένα συγκροτημένο Μοντέλο Financial Planning, Insurance Advice και Συμβουλευτικών Πωλήσεων, που θα αποδειχθεί άριστο «όχημα» μετάβασης στο «αύριο» της υψηλής ανταγωνιστικότητας, των ολιστικών προσεγγίσεων, των υψηλών αποτελεσμάτων και των άριστων ποιοτικών δεικτών πελατοκεντρικής εργασίας (Business Development Plan 2023-2025).

Εκπαιδευτικές Σημειώσεις

Οι συμμετέχοντες στο Εκπαιδευτικό Πρόγραμμα θα έχουν χρηστική και αξιοποιήσιμη πρόσβαση σε πλήρες σετ ηλεκτρονικών σημειώσεων και παρουσιάσεων, ανηρτημένων στην ψηφιακή εκπαιδευτική πλατφόρμα του Ινστιτούτου.

Εκπαιδευτικοί Τίτλοι, Πιστοποιήσεις και Αναγνωρισιμότητά τους

Οι απόφοιτοι του Εκπαιδευτικού Προγράμματος θα λάβουν κατόπιν επιτυχούς ανταπόκρισής τους στις εξετάσεις εμπέδωσης των θεματικών αντικειμένων του Εκπαιδευτικού Προγράμματος, την ευρωπαϊκής εμβέλειας **Πιστοποίηση EFICERT SQF 3 European Insurance Intermediary** του Ευρωπαϊκού Οργανισμού Ασφαλιστικών και Χρηματοοικονομικών Πιστοποιήσεων EFICERT, η οποία τυγχάνει ευρείας αναγνωρισιμότητας, κύρους και αποδοχής, μεταξύ των παραγόντων της ευρύτερης ευρωπαϊκής ασφαλιστικής αγοράς. Επιπλέον, θα λάβουν ειδική Βεβαίωση Μετεκπαίδευσής τους, στη σύγχρονη Ασφαλιστική και Χρηματοοικονομική Συμβουλευτική, **Certificate of Study in Financial and Insurance Advice**, του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών.



Εισηγητές Εκπαιδευτικού Προγράμματος και προσκεκλημένοι Guest Speakers

Στο Εκπαιδευτικό Πρόγραμμα διδάσκουν, ως Θεματικοί Εισηγητές ή προσκεκλημένοι Guest Speakers:

- Η **κα Μαργαρίτα Αντωνάκη**, Μαθηματικός, αναλογίστρια, με μεταπτυχιακές σπουδές στην Επιχειρησιακή Έρευνα και Πληροφορική, διαθέτουμε πολυετή και σημαντική εμπειρία σε θέματα Ιδιωτικής Ασφάλισης. Εργάστηκε στο Εθνικό Καποδιστριακό Πανεπιστήμιο Αθηνών ως Επιστημονική Συνεργάτης στην έδρα Πιθανοτήτων και Στατιστικής. Διετέλεσε επί μακρόν Προϊσταμένη Οικονομικού και Τεχνικού Ελέγχου Ασφαλιστικών Εταιριών στο Υπουργείο Εμπορίου και, ακολούθως, Γενική Διευθύντρια της Commercial Union Life. Γενική Διευθύντρια της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος έως τον Μάρτιο του έτους 2022, έχει διατελέσει μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της Ένωσης Ελλήνων Αναλογιστών, της Επιτροπής Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης (ΕΠ.Ε.Ι.Α), μέλος πολλών Νομοπαρασκευαστικών Επιτροπών και έχει εκπροσωπήσει την Ελλάδα σε σειρά συνεδρίων και συναντήσεων στο πλαίσιο της Ευρωπαϊκής Επιτροπής και της Insurance Europe. Είναι μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου του Ταμείου Επαγγελματικής Ασφάλισης και Επικούρησης Ασφαλιστών και Προσωπικού Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων (TEA-ΕΑΠΑΕ), Τακτική Εισηγήτρια του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών, ενώ επί σειρά ετών υπήρξε μέλος της Τεχνικής Επιτροπής Εκπαίδευσης και Εξετάσεων Διαμεσολαβούντων του Υπουργείου Ανάπτυξης.
- Ο **Δρ Δαμιανός Γιαννάκης**, Associate Professor of Marketing στο Hellenic American University και Διευθυντής του Μεταπτυχιακού Προγράμματος Διοίκησης Πωλήσεων του Πανεπιστημίου, με ολοκληρωμένες διδακτορικές και μεταπτυχιακές σπουδές marketing στο Πανεπιστήμιο Strathclyde University της Σκωτίας, εμφανίζει εξαιρετική ισορροπία ακαδημαϊκής και επαγγελματικής εμπειρίας στους τομείς marketing, διοίκησης πωλήσεων, ασφαλιστικών εργασιών και asset management, καθώς έχει διατελέσει σε σημαντικές ακαδημαϊκές και επιχειρησιακές θέσεις υψηλής ευθύνης. Μέλος ακαδημαϊκών επιτροπών και με εμπειρίες σε μεγάλους ασφαλιστικούς και χρηματιστηριακούς οργανισμούς, ο Δρ Γιαννάκης διαθέτει διεθνείς παραστάσεις και αξιοπρόσεκτη εξειδίκευση στους προαναφερόμενους τομείς του επιστημονικού, διδακτικού και ερευνητικού ενδιαφέροντος του.

- Ο **κος Σπύρος Λευθεριώτης**, Σύμβουλος Ανάπτυξης Ανθρωπίνων Πόρων, με υψηλή εξειδίκευση και εμπειρία στους Τομείς Επικοινωνίας και Διοίκησης, τέως Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων, Marketing και Επικοινωνίας του Ομίλου της ΕΘΝΙΚΗΣ Ασφαλιστικής, Πτυχιούχος Οικονομικών και Πολιτικών Επιστημών του Παντείου Πανεπιστημίου και του Πανεπιστημίου Μακεδονίας. Σήμερα, ο κος Λευθεριώτης είναι Διευθύνων Σύμβουλος της Εταιρείας Bonum Terrae A.E., ενώ επιδεικνύει συστηματική, ερευνητική και συγγραφική ενασχόληση σε θέματα συμπεριφορικής ψυχολογίας, στάσεων και επικοινωνίας.
- Η **κα Μαρία Παπαδάτου**, Σύμβουλος Ασφαλιστικής Τεχνικής, διαθέτουμε υψηλή εξειδίκευση επί των Τομέων Ασφαλίσεων Ζωής, Συνταξιοδοτικών Ασφαλίσεων, Υγείας και Ομαδικών Ασφαλίσεων. Η κα Παπαδάτου είναι Μαθηματικός, απόφοιτος του Τμήματος Μαθηματικών της Σχολής Θετικών Επιστημών του Εθνικού και Καποδιστριακού Πανεπιστημίου Αθηνών, με αναλογιστική εξειδίκευση και μεταπτυχιακές σπουδές Τραπεζικής Διοικητικής. Διετέλεσε επί μακρόν Διευθύντρια Ομαδικών Ασφαλίσεων, καθώς και Διευθύντρια Ανάπτυξης Ασφαλιστικών Προϊόντων και Διαδικασιών, μεγάλων Ασφαλιστικών Ομίλων και Τραπεζών. Διαθέτει πλούσια αναλογιστική και ασφαλιστική εμπειρία, ιδιαιτέρως στους Τομείς Ασφαλίσεων Ζωής και Υγείας, Συνταξιοδοτικών Ασφαλίσεων και Bancassurance, κατά τη διαδρομή της σε θέσεις ευθύνης των εν λόγω Ομίλων και Τραπεζών. Είναι τακτική εισηγήτρια του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών στις θεματικές ενότητες Ομαδικών Ασφαλίσεων, Ασφαλίσεων Ζωής, Υγείας και Συνταξιοδοτικών Ασφαλίσεων του Εκπαιδευτικού του Προγράμματος.
- Ο **κος Παναγιώτης Σκαβάρας**, Business Development Director της MedNet Greece, κατέχει μεταπτυχιακό τίτλο σπουδών MBA in Finance του Βρετανικού Πανεπιστημίου HULL και B.A. in Business Administration του Αμερικανικού Κολλεγίου Ελλάδος Deree. Έχει διατελέσει, επί σειρά ετών, ανώτερο Διευθυντικό Στέλεχος μεγάλων πολυεθνικών Ασφαλιστικών Εταιρειών, ως Διευθυντής Αποζημιώσεων Ζωής και Υγείας και Διευθυντής Λειτουργιών Ασφαλίσεων Ζωής και Υγείας, ενώ διδάσκει τα θεματικά αυτά αντικείμενα στο πλαίσιο του Εκπαιδευτικού Προγράμματος του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών.
- Ο **κος Στέλιος Στυλιανίδης**, Οικονομολόγος, ανώτατο διευθυντικό στέλεχος εταιρειών παροχής επενδυτικών υπηρεσιών και διαχείρισης αμοιβαίων κεφαλαίων, διαθέτων υπερεικοσαετή εμπειρία και εξειδίκευση επί των εν λόγω εργασιακών αντικειμένων. Μέλος Επενδυτικών Επιτροπών Επαγγελματικών Ταμείων και Θεσμικών Επενδυτών, διετέλεσε μέλος Ομάδων Εργασίας της Ευρωπαϊκής Ένωσης για τα Επαγγελματικά Ταμεία και του Υπουργείου Εργασίας για τη μεταρρύθμιση της Επικουρικής Ασφάλισης. Απόφοιτος του Πανεπιστημίου Πειραιώς στη Χρηματοοικονομική και Τραπεζική Διοίκηση και κάτοχος μεταπτυχιακού τίτλου σπουδών στη Χρηματοοικονομική Ανάλυση. Πιστοποιημένος Επενδυτικός Σύμβουλος, Διαχειριστής Επενδύσεων και Αναλυτής Χρηματοπιστωτικών Μέσων από την Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς και αναγνωρισμένος Διαχειριστής Περιουσίας από την Ελβετική Ένωση Διαχειριστών Περιουσίας.
- Ο **κος Γιάννης Χαβρουζάς**, Εμπειρότατο Οικονομικό Στέλεχος Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων, διαθέτων πολυετή διευθυντική εμπειρία στους Τομείς Φορολογικής Διοίκησης, Λογιστηρίων, Οικονομικού Προγραμματισμού και Χρηματοοικονομικής Πληροφόρησης, με υψηλή εξειδίκευση, συμβουλευτική και ελεγκτική εμπειρία επί φορολογικών θεμάτων, επιχειρήσεων και ιδιωτών, ιδίως ασφαλιστικών. Είναι Τακτικός Εισηγητής του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών στις ενότητες Λογιστικής και Φοροτεχνικής του Εκπαιδευτικού του Προγράμματος.

Περιβάλλον Διεξαγωγής Εκπαιδευτικού Προγράμματος

Το Εκπαιδευτικό Πρόγραμμα προβλέπει την υλοποίησή του σε υβριδικό περιβάλλον **webinar και φυσικής τάξης**, κατά την επιλογή των σπουδαστών του, ενώ επιμέρους ενότητες του εξελίσσονται σε περιβάλλον ασύγχρονης ψηφιακής εκπαίδευσης, e-learning.

Ημερομηνίες και ώρες διεξαγωγής Εκπαιδευτικού Προγράμματος

Οι συνεδρίες του Εκπαιδευτικού Προγράμματος θα εξελίσσονται **κάθε Πέμπτη, 15.00-18.20**, από την **Πέμπτη, 27 Απριλίου** έως και την **Πέμπτη, 13 Ιουλίου 2023**.

Ειδική Ενότητα Ασύγχρονης Ψηφιακής Εκπαίδευσης, e-learning

Η ενότητα θα έχει την έναρξή της τη **Δευτέρα, 17 Ιουλίου** και θα παραμείνει «ανοικτή», προς τον σκοπό ολοκλήρωσής της, έως και την **Παρασκευή, 29 Σεπτεμβρίου 2023**.

Δίδακτρα Εκπαιδευτικού Προγράμματος

Εταιρείες – Μέλη ΕΙΑΣ

- εξατομικευμένες συμμετοχές: **€820**
- πολλαπλές συμμετοχές (άνω των τριών): **€700** ανά συμμετοχή

Εταιρείες - μη Μέλη ΕΙΑΣ

- εξατομικευμένες συμμετοχές: **€940**
- πολλαπλές συμμετοχές (άνω των τριών): **€820** ανά συμμετοχή

Μέλη ΕΙΑΣ ALUMNI SOCIETY

- εξατομικευμένες συμμετοχές: **€480**

Προεγγραφείτε τώρα!

Εάν προεγγραφείτε έως και την **Παρασκευή, 31 Μαρτίου**, θα έχετε **έκπτωση 30%** επί των αναγραφόμενων διδάκτρων, **πλην αυτών της ΕΙΑΣ ALUMNI SOCIETY**.

Οι προαναφερόμενες τιμές διδάκτρων **συμπεριλαμβάνουν** τα εξέταστρα πιστοποίησης EFICERT και το κόστος ανάρτησης στην κατάλληλη ενότητα αποφοίτων της ιστοσελίδας της, συνολικού ύψους € 140.

Διευκολύνσεις καταβολής διδάκτρων

Οι συνάδελφοι που αυτοχρηματοδοτούν τα δίδακτά τους, έχουν την δυνατότητα καταβολής τους σε έξι (6) μηνιαίες δόσεις, μεταξύ των μηνών Απριλίου και Σεπτεμβρίου 2023, με τη χρήση πιστωτικής ή χρεωστικής κάρτας.

Σε περιβάλλον webinar



Η διαδικτυακή παρακολούθηση του σεμιναρίου προϋποθέτει: γραμμή ADSL με ταχύτητα ανώτερη των 2 Mbps, μέσω Η/Υ ή άλλης φορητής συσκευής και σύγχρονο Η/Υ με μοντέρνο Internet browser (τελευταίες εκδόσεις Mozilla, Chrome, Edge, Safari). Προτείνεται να συνδεθείτε από δίκτυο που δεν έχει περιορισμούς στην πρόσβαση ιστοσελίδων όπως συνήθως γίνεται σε εταιρικά περιβάλλοντα.

Αιτήσεις εγγραφής

Οι αιτήσεις εγγραφής στο πρόγραμμα, θα γίνονται δεκτές έως και την **Τετάρτη, 26 Απριλίου 2023**.

- **Αίτηση εγγραφής**, επισυνάπτεται ακολούθως