



ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΗΣ
Certificate of Specialization in Financial and Insurance Advice
ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗ EFICERT SQF 3 EUROPEAN INSURANCE INTERMEDIARY

*Υπό την αιγίδα της EFICERT και σε επιστημονική συνεργασία με
το Ινστιτούτο Χρηματοοικονομικού Αλφαριθμητισμού*

σε περιβάλλον webinar και φυσικής τάξης, κατά την επιλογής σας

**Κάθε Τρίτη και Πέμπτη, 15.00 - 18.20,
από την Τρίτη, 26 Σεπτεμβρίου έως και την Πέμπτη, 26 Οκτωβρίου 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 την 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 αποτέλεσμά 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 Πρόγραμμα Μετεκπαίδευσης 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 στην διεθνούς εμβέλειας **Ευρωπαϊκή Πιστοποίηση EFICERT SQF 3 European Insurance Intermediary** του ομώνυμου **Ευρωπαϊκού Οργανισμού Ασφαλιστικών και Χρηματοοικονομικών Πιστοποιήσεων EFICERT**, καθώς και στη **Βεβαίωση Μετεκπαίδευσης Certificate of Specialization in Financial and Insurance Advice** του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών και του Ινστιτούτου Χρηματοοικονομικού Αλφαριθμητισμού, 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 συμβουλευσει 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 πρώτη προτεραιότητά του την αντικειμενική ικανοποίηση του πελάτη του και την αποτελεσματική εξυπηρέτηση των συμφερόντων του.

Το Πρόγραμμα Μετεκπαίδευσης 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 πωλήσεών τους και της μεγιστοποίησης της ποιότητας και της διατηρησιμότητας των εργασιών τους.



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

- α.** Επαγγελματική Δεοντολογία και Θεσμικό Πλαίσιο Διανομής Ασφαλιστικών Προϊόντων και Υπηρεσιών
- 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 2024-2026, 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 συνθήκες 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 Προγράμματος Μετεκπαίδευσης

Το Πρόγραμμα Μετεκπαίδευσης 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 εμπειριστατωμένο, 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 2024-2026).

Εκπαιδευτικές Σημειώσεις

Οι συμμετέχοντες στο Πρόγραμμα Μετεκπαίδευσης 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 Προγράμματος Μετεκπαίδευσης θα λάβουν κατόπιν επιτυχούς ανταπόκρισής τους στις μαθησιακές απαιτήσεις του, την διεθνούς εμβέλειας **Ευρωπαϊκή Πιστοποίηση EFICERT SQF 3 European Insurance Intermediary** του ομώνυμου Ευρωπαϊκού Οργανισμού Ασφαλιστικών και Χρηματοοικονομικών Πιστοποιήσεων EFICERT, η οποία τυχάνει ευρείας αναγνωρισιμότητας, κύρους και αποδοχής, μεταξύ των παραγόντων της ευρύτερης ευρωπαϊκής ασφαλιστικής αγοράς. Επίσης, τη **Βεβαίωση Μετεκπαίδευσης Certificate of Specialization in Financial and Insurance Advice** του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών και του Ινστιτούτου Χρηματοοικονομικού Αλφαριθμητισμού.

Εκδήλωση Αποφοίτησης

Οι πιστοποιητικοί τίτλοι θα απονεμηθούν στους απόφοιτους του Προγράμματος Μετεκπαίδευσης, κατά τη διάρκεια του διεθνούς Εκπαιδευτικού Συνεδρίου ΕΙΑΣ, το οποίο προβλέπεται να λάβει χώρα στην Αθήνα εντός του έτους 2024.

Επιστημονικός Υπεύθυνος, Εισηγητές και προσκεκλημένοι Guest Speakers

Επιστημονικός Υπεύθυνος και εκ των Εισηγητών του Προγράμματος Μετεκπαίδευσης είναι ο **κος Νικόλαος Φίλιππας**, Οικονομολόγος, Καθηγητής Χρηματοοικονομικής του Πανεπιστημίου Πειραιώς, Πρόεδρος του Ινστιτούτου Χρηματοοικονομικού Αλφαριθμητισμού, διατελέσας Πρόεδρος του Κέντρου Προγραμματισμού και Οικονομικών Ερευνών (ΚΕΠΕ), διαθέτων πλούσιο επιστημονικό και συγγραφικό έργο.

Στο Πρόγραμμα Μετεκπαίδευσης διδάσκουν, επίσης:

- Η **κα Μαργαρίτα Αντωνάκη**, Μαθηματικός, αναλογίστρια, με μεταπτυχιακές σπουδές στην Επιχειρησιακή Έρευνα και Πληροφορική, διαθέτουσα 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 (ΤΕΑ-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.
- Ο **κος Τάσος Παγώνης**, Μαθηματικός και Αναλογιστής, Πρόεδρος Δ.Σ. του Γραφείου Διεθνούς Ασφάλισης Ελλάδος και έως προσφάτως Μέλος της Διοικούσας Επιτροπής του Ταμείου Επικουρικής και Κεφαλαιοποιητικής Ασφάλισης. Ο κος Παγώνης έχει μακρά ασφαλιστική εμπειρία και θητεία σε ανώτατες διευθυντικές θέσεις ασφαλιστικών εταιριών, ενώ έχει διατελέσει επισκέπτης Καθηγητής του Μεταπτυχιακού Προγράμματος Οικονομικών και Επιχειρησιακών Σπουδών του Πανεπιστημίου Πειραιώς, Γενικός Διευθυντής Ασφαλιστικών Εργασιών της ΕΘΝΙΚΗΣ Ασφαλιστικής και Πρόεδρος Δ.Σ. της Ένωσης Ελλήνων Αναλογιστών.

- Ο **κος Παναγιώτης Σκαβάρης**, 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 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.

Το Πρόγραμμα Μετεκπαίδευσης εμπλουτίζουν προσκεκλημένοι Guest Speakers, επί εξειδικευμένων θεμάτων ασφαλιστικού και επενδυτικού ενδιαφέροντος.

Περιβάλλον Διεξαγωγής Προγράμματος Μετεκπαίδευσης

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

Ημερομηνίες και ώρες διεξαγωγής Προγράμματος Μετεκπαίδευσης

Οι συνεδρίες του Προγράμματος θα εξελίσσονται **κάθε Τρίτη και Πέμπτη, 15.00 - 18.20, από την Τρίτη, 26 Σεπτεμβρίου έως και την Πέμπτη, 26 Οκτωβρίου 2023.**

Ειδική Ενότητα Ασύγχρονης Ψηφιακής Εκπαίδευσης, e-learning

Η ενότητα θα έχει την έναρξή της τη **Δευτέρα, 30 Οκτωβρίου** και θα παραμείνει «ανοικτή», προς τον σκοπό ολοκλήρωσής της, έως και την **Παρασκευή, 1 Δεκεμβρίου 2023.**

Δίδακτρα Προγράμματος Μετεκπαίδευσης

Προβλέπεται προνομιακή τιμή διδάκτρων **€ 480, συμπεριλαμβανομένων** των εξετάσεων Πιστοποίησης EFICERT και του δικαιώματος ανάρτησης των αποφοίτων στην κατάλληλη ενότητα της ιστοσελίδας της.

Διευκολύνσεις καταβολής διδάκτρων

Οι συνάδελφοι έχουν τη δυνατότητα καταβολής των διδάκτρων του Προγράμματος Μετεκπαίδευσης σε **έξι (6) μηνιαίες δόσεις, έκαστη € 80** μεταξύ των μηνών Σεπτεμβρίου 2023 και Φεβρουαρίου 2024, με τη χρήση πιστωτικής ή χρεωστικής κάρτας.

Σε περιβάλλον webinar



Η διαδικτυακή παρακολούθηση του Προγράμματος προϋποθέτει: γραμμή ADSL με ταχύτητα ανώτερη των 2 Mbps, μέσω H/Y ή άλλης φορητής συσκευής και σύγχρονο H/Y 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 τη **Δευτέρα, 25 Σεπτεμβρίου 2023.**

- **Αίτηση εγγραφής**, επισυνάπτεται ακολούθως