

## Τίτλος Διαδικτυακού Σεμιναρίου: Ολιστική Προσέγγιση στις ανάγκες και την ασφάλιση των μικρών επιχειρήσεων

### Σκοπός Κατάρτισης:

Το σεμινάριο αποσκοπεί να εξοπλίσει τους συμμετέχοντες με μια ολοκληρωμένη κατανόηση των πραγματικών αναγκών των μικρών επιχειρήσεων και των τρόπων με τους οποίους οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι μπορούν να τις καλύψουν αποτελεσματικά μέσω στοχευμένων ασφαλιστικών λύσεων.

Μέσα από μια ολιστική προσέγγιση, οι συμμετέχοντες θα μάθουν να:

- αναγνωρίζουν τις λειτουργικές, χρηματοοικονομικές και θεσμικές προκλήσεις που αντιμετωπίζουν οι μικρές επιχειρήσεις,
- αξιολογούν κινδύνους και προτεραιότητες με βάση το επιχειρηματικό μοντέλο κάθε μικρής επιχείρησης,
- σχεδιάζουν και προτείνουν ασφαλιστικά πακέτα που ανταποκρίνονται στις πραγματικές ανάγκες και δυνατότητες του πελάτη,
- ενισχύουν την εμπιστοσύνη, τη σχέση και την αξία που προσφέρουν στους ιδιοκτήτες μικρών επιχειρήσεων.

Τελικός στόχος είναι οι συμμετέχοντες να αναβαθμίσουν την ικανότητά τους να λειτουργούν ως αξιόπιστοι σύμβουλοι και όχι απλοί πωλητές, μεγιστοποιώντας τόσο την προστασία των μικρών επιχειρήσεων όσο και τη δική τους επαγγελματική απόδοση.

### Στόχοι Κατάρτισης:

Με την ολοκλήρωση του σεμιναρίου, οι συμμετέχοντες θα είναι σε θέση να:

1. **Περιγράφουν το επιχειρηματικό περιβάλλον των μικρών επιχειρήσεων** και να κατανοούν τις βασικές ανάγκες, προκλήσεις και προτεραιότητές τους.
2. **Εντοπίζουν βασικές κατηγορίες κινδύνων** που επηρεάζουν τις μικρές επιχειρήσεις (λειτουργικοί, οικονομικοί, ανθρώπινου δυναμικού, κανονιστικοί) και να αξιολογούν τη σοβαρότητα και πιθανότητα εμφάνισής τους.
3. **Αναλύουν την ασφαλιστική επάρκεια** υφιστάμενων πελατών και να εντοπίζουν κενά κάλυψης που μπορούν να δημιουργήσουν ευκαιρίες συμβουλευτικής.
4. **Συνδέουν ανάγκες και κινδύνους με αντίστοιχες ασφαλιστικές λύσεις**, χρησιμοποιώντας μια ολιστική προσέγγιση που λαμβάνει υπόψη το επιχειρηματικό μοντέλο και τη φάση ανάπτυξης της επιχείρησης.
5. **Δομούν στοχευμένες ασφαλιστικές προτάσεις**, βασισμένες στις πραγματικές δυνατότητες και προτεραιότητες του πελάτη.
6. **Εφαρμόζουν πρακτικές συμβουλευτικής επικοινωνίας** για να ενισχύουν τη σχέση εμπιστοσύνης με ιδιοκτήτες μικρών επιχειρήσεων και να υποστηρίζουν ενημερωμένες αποφάσεις.
7. **Παρουσιάζουν ολοκληρωμένα πακέτα ασφάλισης** με τρόπο απλό, κατανοητό και προσανατολισμένο στην αξία.
8. **Αναπτύσσουν δεξιότητες cross-selling και up-selling** με ηθικό και επαγγελματικό τρόπο, στο πλαίσιο της συνολικής προστασίας της επιχείρησης.

**Σε ποιους απευθύνεται:** Ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές – μέλη του Π.Σ.Ε.Α.Δ. με τακτοποιημένη την ετήσια συνδρομή τους για το 2026.

**Διάρκεια:** 5 ώρες

**Μέθοδος διεξαγωγής:** Ζωντανή τηλεδιάσκεψη μέσω της ηλεκτρονικής πλατφόρμας ZOOM (θα δοθούν λεπτομέρειες και οδηγίες από το EIMF και τον Π.Σ.Ε.Α.Δ. μέσω email).

**Γλώσσα:** Ελληνική

**Ημερομηνία:**

**Πιστοποιητικό για σκοπούς CPD:** Οι συμμετέχοντες – νοουμένου ότι παρακολουθήσουν επιτυχώς την εκπαίδευση – θα παραλάβουν το σχετικό Πιστοποιητικό ( 5 μονάδες) μέσω email από τον Π.Σ.Ε.Α.Δ.

**Εισηγητής:** George Natar

Ο κ. Γιώργος Νάταρ ξεκίνησε την καριέρα του πριν από 25 χρόνια, ως Εκπαιδευτής Πωλήσεων και Μάρκετινγκ και Σύμβουλος σε μικρές επιχειρήσεις. Για τα τελευταία 15 χρόνια εργάστηκε ως Εκπαιδευτής Δικτύου Πωλήσεων και Λειτουργός Συμμόρφωσης για την Ασφαλιστική Διαμεσολάβηση σε Ασφαλιστική Εταιρεία της Κύπρου. Σήμερα εργάζεται ως ανεξάρτητος εκπαιδευτής σε Ασφαλιστικά, Εμπορικά και Διοικητικά προγράμματα και ως Σύμβουλος παροχής εμπορικών και εκπαιδευτικών ηλεκτρονικών υπηρεσιών στην Κύπρο. Είναι πτυχιούχος στη Διοίκηση Επιχειρήσεων από το Deree College - Αμερικανικό Κολλέγιο Ελλάδας και κάτοχος μεταπτυχιακού διπλώματος Μάστερ στο Μάρκετινγκ από το Πανεπιστήμιο Salford στο Μάντσεστερ του Ηνωμένου Βασιλείου. Είναι μέλος του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου Κύπρου (AIK), μέλος του Συνδέσμου Διεύθυνσης Ανθρώπινου Δυναμικού της Κύπρου (CyHRMA) και είναι κάτοχος πιστοποιητικού ως εγκεκριμένος εκπαιδευτής από την Αρχή Ανάπτυξης Ανθρώπινου Δυναμικού Κύπρου (ΑνΑΔ)

**ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ**

08:45 – 09:00	Προσέλευση των συμμετεχόντων στην ηλεκτρονική πλατφόρμα
09:00 – 10:30	<b>1. Εισαγωγή &amp; Πλαίσιο Σεμιναρίου</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Τι σημαίνει “ολιστική προσέγγιση” στην ασφάλιση μικρών επιχειρήσεων</li> <li>• Βασικά χαρακτηριστικά μικρών επιχειρήσεων στην Κύπρο (δομή, κύκλος ζωής, ρευστότητα, εξάρτηση από ιδιοκτήτη)</li> </ul> <b>2. Κατανόηση των Αναγκών των Μικρών Επιχειρήσεων</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Λειτουργικές ανάγκες: παραγωγή, υπηρεσίες, στόλος, εξοπλισμός</li> <li>• Οικονομικές ανάγκες: ταμειακές ροές, χρηματοδότηση, εξάρτηση από λίγους πελάτες</li> <li>• Ανάγκες ανθρώπινου δυναμικού &amp; αστικής ευθύνης</li> </ul>
10:30 – 10:45	Διάλειμμα
10:45 – 12:15	<b>3. Χαρτογράφηση Κινδύνων &amp; Προτεραιοτήτων</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Κατηγορίες κινδύνων: λειτουργικοί, τεχνικοί, οικονομικοί, νομικοί</li> <li>• Χρήση Risk Mapping: Πιθανότητα vs Σοβαρότητα</li> <li>• Η έννοια της κρίσιμης λειτουργίας για μια μικρή επιχείρηση</li> <li>• Πώς οι επιχειρήσεις υποεκτιμούν κινδύνους (Behavioral Biases)</li> </ul> <b>Άσκηση:</b> Οι συμμετέχοντες χαρτογραφούν 5 βασικούς κινδύνους για ένα συγκεκριμένο επάγγελμα της επιλογής τους.
12:15 – 12:30	Διάλειμμα
12:30 – 13:45	<b>4. Από τις Ανάγκες στις Ασφαλιστικές Καλύψεις</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Πυλώνας 1: Προστασία Περιουσίας</li> <li>• Πυλώνας 2: Προστασία Ευθύνης (επαγγελματική, εργοδότη, δημόσια)</li> <li>• Πυλώνας 3: Προστασία Ροής Εισοδήματος &amp; Διακοπή Εργασιών</li> <li>• Πυλώνας 4: Προστασία Ανθρώπινου Δυναμικού &amp; ιδιοκτήτη</li> </ul> <b>5. Συμβουλευτική Προσέγγιση &amp; Επικοινωνία με Μικρές Επιχειρήσεις</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Η διαφορά μεταξύ πώλησης ασφαλιστικού προϊόντος &amp; συμβουλευτικής</li> <li>• Πώς “σκέφτεται” ο μικρός επιχειρηματίας</li> <li>• Τεχνικές cross-selling και up-selling που βασίζονται στη δημιουργία αξίας</li> </ul>
13:45 – 14:15	Εξέταση Μαθήματος