

# Certified Group Insurance Specialist

Διοργανωτές:



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ  
ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ  
ΚΥΠΡΟΥ



INTERNATIONAL ASSOCIATION OF  
FINANCIAL MANAGEMENT

20, 21  
ΟΚΤΩΒΡΙΟΥ &  
5, 19, 20 ΝΟΕΜΒΡΙΟΥ  
2025

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ  
28 ΩΡΩΝ  
CPD  IIC

Το πρόγραμμα εγκρίθηκε από την ΑνΑΔ. Οι επιχειρήσεις/ οργανισμοί που συμμετέχουν με εργοδοτούμενούς τους, οι οποίοι ικανοποιούν τις προϋποθέσεις της ΑνΑΔ, θα τύχουν της σχετικής επιχορήγησης.



Αρχή Ανάπτυξης  
Ανθρώπινου  
Δυναμικού  
Κύπρου

## Εισαγωγή

### Στόχος Εκπαίδευσης

Ο κύριος στόχος της εκπαίδευσης είναι να εξοπλίσει τους συμμετέχοντες με μια ολοκληρωμένη κατανόηση των βασικών Αρχών Ασφάλισης, Αξιολόγησης, Διαχείρισης του Κινδύνου αλλά και των Καλύψεων του Κλάδου των Ομαδικών Ασφαλίσεων. Η αναγνώριση και κατανόηση του ρόλου και της σημασίας της εξειδίκευσης των Επιχειρησιακών και Οργανωτικών Δομών, των Μέσων αλλά και της τεχνικής κατάρτισης και γνώσεων του Προσωπικού στην Διαχείριση και Ανάπτυξη του Κλάδου.

### Σε ποιούς απευθύνεται

Το Πρόγραμμα απευθύνεται σε Διευθυντές Ομαδικών Ασφαλίσεων, Προϊσταμένους Ομαδικών Ασφαλίσεων, Υπεύθυνους Σύμβουλους Πωλήσεων, Επιθεωρητές Πωλήσεων, Υπεύθυνο Διοικητικό Προσωπικό, Διευθυντές Πωλήσεων, Προϊσταμένους Απαιτήσεων, Προϊσταμένους Αξιολόγησης Κινδύνων, Προϊσταμένους Απαιτήσεων, Υπεύθυνους Ανάπτυξης Προϊόντων, Οικονομικούς Διευθυντές και Προϊσταμένους Εξυπηρέτησης.

### Εκπαιδευτικές Ανάγκες που Ικανοποιούνται

- Κατανόηση Προϊόντων:** Οι εκπαιδευόμενοι αποκτούν σε βάθος γνώση για τα διαφορετικά είδη Καλύψεων Ομαδικών Ασφαλίσεων και τα κύρια χαρακτηριστικά τους.
- Αξιολόγηση, Διαχείριση του Κινδύνου και Εξυπηρέτηση:** Να αναπτύσσουν επαγγελματικές τεχνικές κατά την Αξιολόγηση και Διαχείριση των Κινδύνων, και να κατανοούν τον ρόλο της Αντασφάλισης και της Εξυπηρέτησης.
- Ανάλυση Αναγκών & Στρατηγική:** Μαθαίνουν να αξιολογούν και ερμηνεύουν τις ανάγκες των επιχειρήσεων, ενώ παράλληλα αναπτύσσουν στρατηγική σκέψη για τον σχεδιασμό και την εφαρμογή μιας Επιχειρησιακής Οργανωτικής Δομής και Στρατηγικής που να υποστηρίζει αποτελεσματικά τους Στόχους Πωλήσεων και Μάρκετινγκ.
- Διαχείριση Απόδοσης (KPIs):** Ενισχύουν τις δεξιότητες τους στην δημιουργία, παρακολούθηση και ερμηνεία Δεικτών Απόδοσης (KPIs) για όλα τα Τμήματα των Ομαδικών Ασφαλίσεων, διασφαλίζοντας τη συνεχή βελτίωση και την επίτευξη των Στρατηγικών Στόχων.
- Διαχείριση και Επικοινωνία:** Ενισχύουν τις ικανότητές τους στη δημιουργία και Παρουσίαση Ομαδικών Ασφαλιστικών Προγραμμάτων και προβολής των πλεονεκτημάτων τους ως εργαλείο προσέλκυσης και διατήρησης ταλέντων.
- Τεχνολογία και Εξυπηρέτηση:** Αναπτύσσουν ικανότητες στη διαχείριση της πληροφορίας και στη χρήση της τεχνολογίας για τη δημιουργία ενός branded customer service υψηλού επιπέδου.

### Διάρκεια εκπαίδευσης

Το πρόγραμμα έχει διάρκεια εκπαίδευσης 28 ώρες και θα καλύπτεται σε πέντε (5) ημέρες.

### Εξετάσεις

Οι συμμετέχοντες μετά την εκπαίδευση θα παρακαθίσουν σε εξετάσεις για να πιστοποιηθούν με τον επαγγελματικό τίτλο “Certified Group Insurance Specialist”.

Με την  
παρακολούθηση των  
28 ωρών του εκπαιδευτικού  
προγράμματος “Certified  
Group Insurance Specialist”  
παραχωρούνται  
28 ώρες CPD IIC.

## Θέματα Εκπαιδευτικού Προγράμματος

### 1<sup>η</sup> Ενότητα

#### Εισαγωγή στις Βασικές Αρχές και Ορολογία του Κλάδου Ομαδικών Ασφαλίσεων

• Αρχές Σχεδιασμού • Πλεονεκτήματα Ομαδικής έναντι της Ατομικής Ασφάλισης • Η εξέλιξη στον χρόνο και ο κοινωνικοοικονομικός ρόλος τους • Ομαδικές Ασφαλίσεις: Πυλώνας Προστασίας Ιδιωτικής Ασφάλισης συμπληρωματικός και πέραν των αντίστοιχων Θεσμικών Πυλώνων Κοινωνικής Πρόνοιας και Γενικού Σχεδίου Υγείας.

### 2<sup>η</sup> Ενότητα

**Τύποι Καλύψεων Ομαδικών Ασφαλίσεων** • Ο Κλάδος Ζωής, Ανικανοτήτων, Σοβαρών Ασθενειών, Μακροχρόνιας Φροντίδας, Προσωπικών Ατυχημάτων και Υγείας • Ορολογία και οι Προδιαγραφές Σχεδιασμού • Προϋποθέσεις Επιλεξιμότητας και Ένταξης Μελών • Βασικές Αναλογιστικές Πτυχές και Τιμολόγηση κατά Κατηγορία Κάλυψης.

### 3<sup>η</sup> Ενότητα

#### Αξιολόγηση, Διαχείριση του Κινδύνου και Εξυπηρέτηση

• Βασικές Αρχές και Όροι/ Παράγοντες Ασφαλιστικής Αξιολόγησης και Αποδοχής • Διαχείριση και Οργάνωση των Απαιτήσεων • Επιτροπές Αξιολόγησης Κινδύνων, Απαιτήσεων και Παραπόνων: Όροι και Πρόνοιες Λειτουργίας • Δημιουργία ανταγωνιστικού Branded Customer Service: Καταγραφή, αποθήκευση και Ανάλυση Δεδομένων (Data Warehouse & Data Analytics) και Δεικτών Μέτρησης Απόδοσης (Key Performance Indicators).

### 4<sup>η</sup> Ενότητα

#### Γιατί Αντασφάλιση. Αναγκαιότητα και Λύσεις

• Ο ρόλος στην Ανάπτυξη και Διαχείριση του Κινδύνου • Τυπικές Μορφές Αντασφάλισης Ομαδικών Ασφαλίσεων και Καλύψεων • Βασικές Πρόνοιες Σύμβασης Αντασφάλισης και παρεχόμενες Υπηρεσίες.

### 5<sup>η</sup> Ενότητα

#### Ομαδικά Συνταξιοδοτικά Σχέδια Τύπου CLASS VII (7)

• Ομαδικά Συνταξιοδοτικά Τύπου Class VII (7) και της μεταρρύθμισης των Ταμείων Προνοίας σύμφωνα με το Ευρωπαϊκό κεκτημένο • Όροι, Βασικές Πρόνοιες και Κανονισμοί Λειτουργίας • Οργανωτική Διαχείριση και επαγγελματική επάρκεια • Πρότυπο Παρουσίασης και Ανάλυσης προς Πελάτες.

### 6<sup>η</sup> Ενότητα

#### Οργάνωση και Δομή Ομαδικών Ασφαλίσεων

• Κατανόηση του ρόλου μιας αποτελεσματικής και σύγχρονης Οργανωτικής Δομής στην Διαχείριση και Ανάπτυξη του Κλάδου • Η μεγάλη γκάμα Καλύψεων ,η πολυπλοκότητα Διαχείρισης, ο αυξανόμενος όγκος Απαιτήσεων ,αποτελούν μία διαρκή Επιχειρησιακή Πρόκληση • Πώς η Τεχνολογία Αιχμής (InsurTech,AI,ML) και Ψηφιοποίηση, αποτελούν την βάση Οργάνωσης, εξειδίκευσης καθηκόντων και εκπαίδευσης Προσωπικού. • Πρότυπα Οργανωτικών Δομών Ομαδικών Ασφαλίσεων.

### 7<sup>η</sup> Ενότητα

#### Στρατηγικός Επιχειρησιακός Σχεδιασμός Ανάπτυξης Ομαδικών Ασφαλίσεων και Στρατηγικής Μάρκετινγκ /Πωλήσεων

• Κατανόηση της σημασίας ενός διαχρονικού Στρατηγικού Σχεδιασμού • Το Όραμα και Αποστολή χαρτογραφεί τον σκοπό ύπαρξης του Κλάδου και πως θα επιτευχθούν • Σχεδιασμός Μάρκετινγκ και Πωλήσεων: Γραμμές Προϊόντων/Καλύψεων και Στόχοι Πωλήσεων • Επιτροπή Ανάπτυξης Προϊόντων: Ο ρόλος και η σημασία της.

### 8<sup>η</sup> Ενότητα

#### Οργάνωση Πωλήσεων και Παρουσιάσεων Ομαδικών Ασφαλίσεων: Αξιοποίηση και Οργάνωση Δικτύων Πωλήσεων, Εξειδικευμένων Πωλητών, Συμβούλων Πωλήσεων και Μεσιτών

• Τα Δίκτυα Πωλήσεων και το Προσωπικό του Κλάδου: Το μέσο Ανάπτυξης και μεταφοράς της Αξίας του Brand DNA της Εταιρίας στην αγορά • Όροι και Στοιχεία Αιτήματος Ετοιμασίας Προσφοράς (Request For Proposal) • Πρότυπο Παρουσίασης και Διαπραγμάτευσης σε Πελάτες • Η Επαγγελματική Πώληση: Προσόντα, Κατάρτιση και Διαχρονική Επαγγελματική Εκπαίδευση (CPD).



#### ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ ΕΙΣΗΓΗΤΗ

#### Μανώλης Ιωαννίδης Bsc Econ., MBA (USA) - Ανεξάρτητος Σύμβουλος Ασφαλίσεων

Ο κ. Μανώλης Ιωαννίδης σπούδασε Οικονομικά (Bsc. Econ.) και είναι κάτοχος μεταπτυχιακού τίτλου MBA (USA) στην Διοίκηση Επιχειρήσεων και Μάρκετινγκ. Είναι κάτοχος επαγγελματικών Ασφαλιστικών Διπλωμάτων .Διαθέτει πλούσια και μακρόχρονη εμπειρία στον Ασφαλιστικό Τομέα από το 1983 όπου και διετέλεσε υψηλόβαθμο στέλεχος στις εταιρίες Royal Crown Insurances, της Πανευρωπαϊκής Ασφαλιστικής και CNP CYPRIALIFE LTD, από την ημέρα σύστασης και λειτουργίας της το 1995 μέχρι το 2024. Διαθέτει εξειδικευμένη εμπειρία στην σύσταση και λειτουργία Ασφαλιστικού Γραφείου Τύπου Life Brokerage και Τραπεζοασφαλιστικής Εταιρίας, της οποίας είχε την ευκαιρία να σχεδιάσει και να υλοποιήσει το 1ο Bancassurance Sales Model στην Κύπρο. Σημαντική θεωρείται η εμπειρία και η συμβολή του στις διαδικασίες οργάνωσης και αναδιοργάνωσης εργασιών τμημάτων και της διαμόρφωσης ενιαίας επιχειρησιακής κουλτούρας μετά από την συγχώνευση ασφαλιστικών εταιριών. Συμμετείχε ως εισηγητής σε Συνέδρια σε Κύπρο και εξωτερικό σε θέματα Ανάπτυξης Εργασιών, Μάρκετινγκ και Πωλήσεων καθώς και της Επαγγελματικής Εκπαίδευσης. Διετέλεσε επίσημος εκπαιδευτής του Ασφαλιστικού Μάρκετινγκ για την απόκτηση του επαγγελματικού ασφαλιστικού τίτλου ACII. Κατέχει γνώσεις, δεξιότητες και εμπειρίες χρήσης Συστημάτων Διαχείρισης Ποιότητας και Οργάνωσης Εργασιών και Ιδιαίτερα τεχνικής κατάρτισης επί του πεδίου σε ολόκληρο το φάσμα των εργασιών του Κλάδου Ομαδικών Ασφαλίσεων, των Επιχειρησιακών Πωλήσεων και Διαπραγματεύσεων.

Διετέλεσε Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου Κύπρου επί σειρά ετών, στην διάρκεια των οποίων το Ινστιτούτο εκσυγχρόνισε τις εκπαιδευτικές του δυνατότητες αλλά και τις υποδομές του. Καθοριστική θεωρείται η συμβολή του στην δημιουργία συγγραφικού επαγγελματικού ασφαλιστικού υλικού ,της θεσμοθέτησης της διεξαγωγής μέσω του Ινστιτούτου των Εξετάσεων Πιστοποίησης Βασικής Ασφαλιστικής Κατάρτισης για εξασφάλιση Άδειας Διαμεσολαβητή, της έναρξης της «Δια Βίου Μάθησης» μέσω της Συνεχούς Επαγγελματικής Ανάπτυξης CPD ,της δημιουργίας και καθιέρωσης θεσμικά του ετήσιου Ασφαλιστικού Συνεδρίου και της αναβάθμισης του ρόλου του ως Μέλος των Ευρωπαϊκών Ασφαλιστικών Ινστιτούτων Eficerit ,με την πραγματοποίηση στην Κύπρο δύο μεγάλων Ευρωπαϊκών Συνεδρίων.

Η μακρόχρονη επαγγελματική του συνέπεια και η αποτελεσματικότητα των δράσεων στους τομείς που έχει ασχοληθεί τυγχάνουν ανάλογης επαγγελματικής αναγνώρισης.

## ΑΛΛΕΣ ΛΕΠΤΟΜΕΡΕΙΕΣ

- Χώρος:** Ασφαλιστικό Ινστιτούτο Κύπρου 4ος όροφος, Ζήνωνος Σώζου 23, Λευκωσία  
**Ημερομηνίες:** Το πρόγραμμα θα διεξαχθεί στις 20, 21 Οκτωβρίου και 5, 19, 20 Νοεμβρίου 2025.
- Ώρες διεξαγωγής:** 9.00-14.45 για τις 20, 21 Οκτωβρίου και 5 Νοεμβρίου, 9.00-15.45 για τις 19 Νοεμβρίου και 9.00-17.15 για τις 20 Νοεμβρίου 2025.
- Δικαίωμα συμμετοχής:** Το δικαίωμα συμμετοχής ανέρχεται στα €917 μείον η επιχορήγηση από την ΑΝΑΔ ποσού €560. Το τελικό ποσό που θα πληρωθεί από τους συμμετέχοντες, νοουμένου ότι αυτοί δικαιούνται επιχορήγησης, ανέρχεται στα €357 και για τις 28 ώρες.  
Όλες οι συμμετοχές θα πρέπει να υποβληθούν μέσα από την Πλατφόρμα της ΑΝΑΔ <ΕΡΜΗΣ>
- Γλώσσα:** Ελληνική  
**Πληροφορίες:** Τηλ. 22 761530, email: info@iic.org.cy
- Τελευταία ημέρα εγγραφής:** Η δήλωση συμμετοχής μαζί με τα δικαιώματα, πρέπει να αποσταλούν στο Ινστιτούτο το αργότερο μέχρι τις 17 Οκτωβρίου. Στις δηλώσεις συμμετοχής θα τηρηθεί σειρά προτεραιότητας. Ο μέγιστος αριθμός θέσεων είναι 28.

## ΔΗΛΩΣΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

Παρακαλούμε όπως εγγράψετε τους πιο κάτω ως συμμετέχοντες:

### ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΑ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΩΝ

### ΘΕΣΗ

### ΚΙΝΗΤΟ ΤΗΛ.

|    |  |  |
|----|--|--|
| 1. |  |  |
| 2. |  |  |
| 3. |  |  |
| 4. |  |  |

### ΕΤΑΙΡΕΙΑ

### ΤΗΛ.

### EMAIL

|                      |                      |
|----------------------|----------------------|
| <input type="text"/> | <input type="text"/> |
|----------------------|----------------------|

### ΚΙΝΗΤΡΟ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΑ ΓΙΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΣΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

|                      |
|----------------------|
| <input type="text"/> |
| <input type="text"/> |
| <input type="text"/> |