

Ανάπτυξη με Όραμα & Στρατηγική

Η Εταιρεία υλοποιεί μεθοδικά το επιχειρησιακό της σχέδιο 2026-2030, καταγράφοντας ενισχυμένη παραγωγή, νέες συνεργασίες και στρατηγικές επενδύσεις σε οργάνωση και τεχνολογία.

Σε μια αγορά που μεταβάλλεται διαρκώς, η σταθερότητα δεν είναι τυχαίο αποτέλεσμα — είναι προϊόν σχεδιασμού. Η Brokers Union αναπτύσσεται συστηματικά, εφαρμόζοντας με συνέπεια το επιχειρησιακό σχέδιο που έχει καταρτίσει για την περίοδο 2026-2030. Κάθε βήμα, από την συστηματική ανάπτυξη των εργασιών και την οργανωτική αναδιάρθρωση έως τις επενδύσεις σε τεχνολογία εντάσσεται σε ένα ενιαίο όραμα ανάπτυξης, με σαφείς στόχους και μετρήσιμα αποτελέσματα.

Ενισχυμένη Παραγωγή σε Όλους τους Κλάδους Ασφάλισης

Η παραγωγή της Εταιρείας για το διάστημα **Ιανουαρίου–Αυγούστου 2026** κατέγραψε σημαντική ανάπτυξη κατά **4.3εκ. ευρώ**, που αντιστοιχεί σε ποσοστό αύξησης **16,32%** σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο του 2025. Με αυτούς τους ρυθμούς ανάπτυξης η Εταιρεία στο τέλος του **2026** θα ξεπεράσει τα **50εκ. ευρώ** εγγεγραμμένα ασφάλιστρα. Πρόκειται για μια ευρεία και ισορροπημένη ανάπτυξη, η οποία επιτυγχάνεται από την δημιουργία νέων συνεργασιών και την οργανική αύξηση των εργασιών των υφιστάμενων συνεργατών του Δικτύου Πωλήσεων.

Ο **κλάδος Αυτοκινήτων** παρέμεινε ο βασικός πυλώνας παραγωγής, καταγράφοντας άνοδο **16,56%**. Εντυπωσιακή είναι η επίδοση στις ασφαλίσσεις **κλάδου Ζωής & Υγείας**, ο οποίος σημείωσε ποσοστιαία αύξηση της τάξης του **18,19%**, αντανakλώντας τη διευρυμένη εμπιστοσύνη των συνεργατών στην τοποθέτηση προϊόντων Υγείας, αλλά και σε μακροπρόθεσμα προϊόντα αποταμίευσης. Οι **Λοιποί κλάδοι Γενικών Ασφαλίσεων** κινήθηκαν με άνοδο **11,90%**, συμβάλλοντας κι αυτοί θετικά στη συνολική επίδοση της Εταιρείας. Η ταυτόχρονη ανάπτυξη σε όλες τις κατηγορίες αποτελεί ένδειξη υγιούς και διαφοροποιημένου επιχειρηματικού μοντέλου, ανθεκτικού σε διακυμάνσεις μεμονωμένων αγορών.

Η Εμπιστοσύνη των Συνεργατών σε Αριθμούς

Πέρα από τα οικονομικά μεγέθη, εξίσου σημαντική είναι η διεύρυνση του Δικτύου συνεργασιών γεωγραφικά και αριθμητικά. Κατά το διάστημα Ιανουαρίου–Αυγούστου 2026 η Εταιρεία **δημιούργησε 44 νέες συνεργασίες**, ένα στοιχείο που αποδεικνύει έμπρακτα την εμπιστοσύνη που δείχνουν οι επαγγελματίες της αγοράς στις παρεχόμενες υπηρεσίες και στη συστηματική υποστήριξη που προσφέρει η Εταιρεία σε καθημερινή βάση. **Σημαντική έμφαση δίνει η Εταιρεία στη δημιουργία ισχυρών συνεργειών, στην εξαγορά ασφαλιστικών γραφείων και χαρτοφυλακίων, με προοπτική την περαιτέρω αξιοποίηση και ενίσχυση του χαρτοφυλακίου της.** Η προσέλευση νέων συνεργατών δεν αποτελεί απλώς αριθμητικό δείκτη· αντανakλά τη φήμη της Εταιρείας μέσα από συνέπεια, διαφάνεια και ουσιαστική στήριξη στο έργο τους.

Σύγχρονη Οργανωτική Δομή στην Υπηρεσία των Συνεργατών

Η ανάπτυξη αυτή δεν θα ήταν βιώσιμη χωρίς την αντίστοιχη εσωτερική θωράκιση. Η Εταιρεία προχώρησε στη δημιουργία ενός σύγχρονου μοντέλου οργανωτικής δομής των Διοικητικών της υπηρεσιών, με διακριτούς ρόλους σε κάθε επιμέρους λειτουργία: ανάληψης κινδύνων, έκδοσης προσφορών, διαχείρισης αποζημιώσεων και μεταβολών συμβολαίων. Η σαφής αυτή κατανομή αρμοδιοτήτων επιτρέπει στους

συνεργάτες να εξυπηρετούνται άμεσα, με ακρίβεια και αποτελεσματικότητα, ανεξάρτητα από τη φύση ή την πολυπλοκότητα του αιτήματός τους.

Παράλληλα, η Εταιρεία προχώρησε σε ευρύτερη εσωτερική οργάνωση, θεσπίζοντας διαδικασίες και λειτουργίες σε όλα τα τμήματα. Ο στόχος διττός: συμβάλλει αποτελεσματικά στη συνολική ανάπτυξη της Εταιρείας και διασφαλίζει την ορθή, ελεγχόμενη και συνεπή διαχείριση των καθημερινών εργασιών σε ένα περιβάλλον, που απαιτεί ταχύτητα χωρίς συμβιβασμούς στην ποιότητα.

Επένδυση στην Τεχνολογία

Με βλέμμα στο μέλλον, η Εταιρεία επενδύει συστηματικά στην τεχνητή νοημοσύνη και τον ψηφιακό μετασχηματισμό της λειτουργίας της. Εντός των επόμενων μηνών αναμένεται να **ολοκληρωθεί η ανάπτυξη νέων μηχανογραφικών συστημάτων CRM**, τα οποία θα επιτρέψουν την ενιαία διαχείριση όλων των αιτημάτων των συνεργατών και θα προσφέρουν άμεση, τεκμηριωμένη υποστήριξη. Παράλληλα, θεσπίζονται συγκεκριμένα Service Level Agreements (SLAs), ώστε κάθε αίτημα να έχει προκαθορισμένο χρόνο απόκρισης και διεκπεραίωσης, ενισχύοντας περαιτέρω την αξιοπιστία και τη διαφάνεια προς το Δίκτυο Πωλήσεων.

Με σταθερό προσανατολισμό στους στόχους του Business Plan 2026-2030, η Εταιρεία συνεχίζει να χτίζει μια σχέση εμπιστοσύνης με το Δίκτυο συνεργατών της, θέτοντας τις βάσεις για μια ισχυρή πορεία ανάπτυξης τα επόμενα χρόνια με προτεραιότητά της τους συνεργάτες της.