

ΔΕΛΤΙΟ ΤΥΠΟΥ

21 Ιουλίου 2025

Συνέδριο Contract Network 2025

Με το βλέμμα στο μέλλον και τον πολιτισμό

Με απόλυτη **επιτυχία** και **ισχυρή συμμετοχή συνεργατών** και **κορυφαίων στελεχών** της ασφαλιστικής αγοράς πραγματοποιήθηκε το **Σάββατο 28 Ιουνίου 2025**, το **συνέδριο** του Contract Network, στο **Grand Hotel Palace** στη **Θεσσαλονίκη**.

Κεντρική ιδέα και σύνθημα του συνεδρίου «**Η επιτυχία δεν είναι στόχος, είναι διαδρομή. Και τη διανύουμε μαζί!**», αντικατοπτρίζοντας τις πολυετείς σχέσεις ζωής που έχουν αναπτυχθεί με συνεργάτες, οι οποίοι διανύουν μαζί με την εταιρία μια **επιτυχημένη επαγγελματική διαδρομή τα τελευταία 35+ χρόνια**.

Η φετινή διοργάνωση αποτέλεσε σημείο αναφοράς για την εταιρία, προβάλλοντας τη δύναμη της συνεργασίας, σε συνδυασμό με τα **μοναδικά πλεονεκτήματα** που **μόνο η Contract** είναι σε θέση να προσφέρει, θέτοντας τα πιο σταθερά θεμέλια για τη ανάπτυξη των συνεργατών και την επιτυχημένη τους πορεία στον χώρο.

Το παρόν έδωσαν **περισσότεροι από 250 συνεργάτες** απ' όλη την **Ελλάδα**, **στελέχη διοίκησης**, **υψηλόβαθμα στελέχη μεγάλων ασφαλιστικών εταιριών** και **εκπρόσωποι του ασφαλιστικού τύπου**. Συζητήθηκαν, αναλύθηκαν και παρουσιάστηκαν όλα τα κρίσιμα θέματα που απασχολούν την ασφαλιστική αγορά και όχι μόνο, σε μία εντυπωσιακή εκδήλωση γεμάτη από σημαντικές παρουσίες και ενδιαφέρουσες ομιλίες.



Την έναρξη της εκδήλωσης έκανε ο **κ Στάθης Μπουτάκης**, **Γενικός Διευθυντής εταιριών Contract Network**, καλωσορίζοντας τους συμμετέχοντες και παρουσιάζοντας τις εταιρίες του δικτύου Contract, τους λόγους που οδήγησαν στη δημιουργία τους και όσα μπορούν να προσφέρουν στους συνεργάτες. Ο κ Μπουτάκης αποτύπωσε το που βρίσκονται σήμερα οι εταιρίες του δικτύου, ανακοινώνοντας τα αποτελέσματα παραγωγής του 2024, μιας χρονιάς ουσιαστικής ανάπτυξης για το Contract Network.



Στάθης Μπουτάκης
Γενικός Διευθυντής Εταιριών Contract Network

- ◆ Η **Contract ΑΕ**, κατέγραψε **25% αύξηση στους γενικούς κλάδους**.
- ◆ Η **Contract Net**, πέτυχε **αύξηση 29%**.
- ◆ Η **Πύλη Υγείας και Ενέργειας**, στον τομέα των ασφαλίσεων **κλάδου ζωής & υγείας**, σημείωσε **15% αύξηση**, ενώ στην **ενέργεια +70%**.
- ◆ Η **Contract Ltd**, η **μεσιτική** εταιρία του δικτύου, είχε μια εξαιρετική πορεία με **30% ανάπτυξη**, ενισχύοντας την παρουσία και στο πεδίο των μεσιτών ασφαλίσεων.
- ◆ Στη **Βουλγαρία**, η **Contract OOD**, παρουσίασε **10% αύξηση**, επιβεβαιώνοντας τη σταθερή επέκταση και στη γείτονα χώρα.
- ◆ Σημαντική αύξηση κατέγραψαν και τα **ομαδικά συμβόλαια**, αλλά και γενικότερα οι ασφαλίσεις μεγάλων κινδύνων.

Το **2025** ξεκίνησε με ακόμη μεγαλύτερες φιλοδοξίες, προδιαγράφοντας μία εξαιρετική πορεία με το **πρώτο πεντάμηνο** του έτους να παρουσιάζει **εκπληκτικές αυξήσεις παραγωγής** που αγγίζουν το **+70% στον κλάδο λοιπών γενικών ασφαλίσεων**, **+20% στον κλάδο αυτοκινήτου** και **+25% στον κλάδο ζωής και υγείας**.

Ο κ Στάθης Μπουτάκης ανέφερε χαρακτηριστικά:

«Αυτά τα νούμερα δεν είναι απλώς δείκτες ανάπτυξης. Είναι αποδείξεις **εμπιστοσύνης**, **προσήλωσης**, και **καθημερινής προσπάθειας από όλους εσάς**. Είναι το αποτέλεσμα μιας συνεργασίας που βασίζεται στην ουσία και όχι στην επιφάνεια.»

Επίσης έγινε η εξής σημαντική επισήμανση:

“Είναι σημαντικό να επισημάνουμε ότι η **ιδιαιτερότητα του μοντέλου μας** – λόγω της ανάπτυξής μας μέσω δικτύου εταιριών και της διασποράς εσόδων και προμηθειών στις εταιρίες μας – επηρεάζει τους ισολογισμούς και την κατάταξη που γίνεται από διάφορα ασφαλιστικά περιοδικά με τους μεγαλύτερους πράκτορες και μεσίτες της χώρας.

Επίσης, μεγάλος αριθμός συνεργατών μας είχε και έχει **απευθείας συνεργασία** με ασφαλιστικές εταιρίες. Για παράδειγμα μόνο στην Allianz, περίπου 200 συνεργάτες μας έχουν απευθείας σύμβαση, με τις προμήθειές τους να καταβάλλονται από την εταιρία και όχι μέσω ημών, διαφοροποιώντας έτσι τα δηλωθέντα δικά μας εισοδήματα κατά ένα σημαντικό ποσό.

Με αυτές τις σημαντικές παραμέτρους, αλλά και αθροιστικά τα εισοδήματα των επιμέρους ελληνικών εταιριών του δικτύου μας, δημιουργείται ένα **διαφορετικό αποτέλεσμα** και είναι ξεκάθαρο ότι **διαφοροποιείται η θέση μας στην κατάταξη των μεγαλύτερων πρακτόρων και μεσιτών** της χώρας.”



Δείτε εδώ το βίντεο με την ομιλία του κ. Στάθη Μπουτάκη



Δημήτρης Μπουτάκης
Ιδρυτής & Σύμβουλος Διοίκησης Contract Network

Στη συνέχεια της εκδήλωσης, ο **ιδρυτής και σύμβουλος Διοίκησης του Contract Network**, κ. **Δημήτρης Μπουτάκης**, παρουσίασε στους συνεργάτες **σημαντικά πλεονεκτήματα** που μόνο το δίκτυο εταιριών Contract είναι σε θέση να παρέχει όπως:

1. **Ενιαίο κανονισμό πωλήσεων Contract Network** που περιλαμβάνει τις περισσότερες ασφαλιστικές εταιρίες και κλάδους ασφάλισης.
2. **Μηχανισμό ένταξης και στήριξης νέων επαγγελματιών με το «Contract New Gen»** - που προβλέπει ουσιαστικά κίνητρα ανάπτυξης στον Κλάδο Ζωής & Υγείας, διασφαλίζοντας την ένταξη, την εξέλιξή και την επιτυχία νέων στον χώρο της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης.
3. **Σύγχρονη & ασύγχρονη εκπαίδευση επί όλων των θεμάτων** (νομικό πλαίσιο, προϊόντα, πωλήσεις) με:
 - ο Σταθερό πρόγραμμα μέσω της ακαδημίας εκπαίδευσης Contract
 - ο Κύκλο σεμιναρίων το Contract Insurance Masterclass με εισηγητή τον κ. Παπαϊωάννου που καλύπτει όλο το φάσμα της ασφάλισης και όλα όσα πρέπει να γνωρίζει ένας σύγχρονος επαγγελματίας διαμεσολαβητής, παρέχοντας στους συμμετέχοντες πιστοποίηση παρακολούθησης σε συγκεκριμένο κύκλο μαθημάτων.
 - ο Πλήρες ηλεκτρονικό αρχείο ασύγχρονης εκπαίδευσης, που προσφέρει στους συνεργάτες πρόσβαση σε μία πολύτιμη ηλεκτρονική βιβλιοθήκη σεμιναρίων για παρακολούθηση on demand.
4. **Στοχευμένη πληροφόρηση**, μέσω βάσης δεδομένων που έχει δημιουργηθεί, με επιχειρήσεις σε Ελλάδα, Κύπρο και Βουλγαρία, που πληρούν τα κριτήρια της υποχρεωτικής ασφάλισης, αποτελώντας δυνητικούς πελάτες.
5. **Αξιοποίηση πελατολογίου και δεδομένων μέσω του call center του δικτύου με τον διακριτικό τίτλο “Trust Online”** - για ενέργειες cross-selling (π.χ. προώθηση προγραμμάτων κατοικιών για κατοχύρωση έκπτωσης στον ΕΝΦΙΑ), up selling, ακόμη και για προγραμματισμό ραντεβού με νέους υποψήφιους πελάτες, δημιουργώντας τις προϋποθέσεις για περαιτέρω ανάπτυξη.

Ακόμη, διαθέσιμη είναι η υπηρεσία της **τηλεγραμματείας** για την παροχή **εξ' αποστάσεως γραμματειακής υποστήριξης** με εκπαιδευμένες γραμματείς που είναι σε θέση να διεκπεραιώσουν σημαντικές εργασίες της καθημερινότητας όπως η έκδοση προσφορών και συμβολαίων, η διαχείριση αποζημιώσεων κλπ., απαντώντας πάντα στις εισερχόμενες κλήσεις, με το λεκτικό που επιθυμεί ο συνεργάτης και σε ωράριο που ορίζεται από κοινού.

Η υπηρεσία της τηλεγραμματείας, συμβάλλει στη σημαντική μείωση των λειτουργικών εξόδων και δημιουργεί συνθήκες κερδοφορίας.

Όπως ανέφερε ο κ Μπουτάκης: «Το **Call Center** είναι ένα εργαλείο που λειτουργεί **για εσάς, με εσάς** και στόχο την **αύξηση των εισοδημάτων σας**».



Αναφέρθηκε επίσης στα **διαφορετικά μοντέλα συνεργασίας** που προσφέρει το Contract Network, ώστε ο κάθε συνεργάτης να επιλέξει εκείνο που ταιριάζει στις ανάγκες, τους ρυθμούς και τις φιλοδοξίες του, παρουσιάζοντας:

- Το **δίκτυο agency-broker insurance house**, με **25 γραφεία** της εταιρίας πανελλαδικά.
- Το δίκτυο **franchise συνεργατών** με **48 γραφεία ανά την Ελλάδα** για εκείνους που επιθυμούν να αξιοποιούν την ενισχυμένη αξιοπιστία και την ιδιαίτερη εταιρική ταυτότητα της Contract.
- Τις **ευέλικτες συνεργασίες ανεξαρτήτων επαγγελματιών** με μοναδικά εργαλεία, υπηρεσίες και ενιαίο κανονισμό πωλήσεων.
- Τη δυνατότητα **απευθείας συνεργασίας** με ασφαλιστικές εταιρίες μέσω της **Contract Net**, για όσους επιθυμούν αυτόνομη λειτουργία, απολαμβάνοντας τα χαρακτηριστικά και τα πλεονεκτήματα ενός μεγάλου που μπορεί να προσφέρει η Contract λόγω του μεγέθους και των σημαντικών ανταποδοτικών οφελών που δημιουργεί.

Κλείνοντας την ομιλία του, επισήμανε το **μεταβαλλόμενο τοπίο** που υπάρχει στην **ασφαλιστική αγορά**, με τα δεδομένα να αλλάζουν διαρκώς, δημιουργώντας μία αβεβαιότητα για το αύριο και τις εξελίξεις και στον χώρο της διαμεσολάβησης:

«Τώρα είναι πιο εμφανές από ποτέ ότι μόνον τα μεγάλα σχήματα μπορούν να ανταποκριθούν στις απαιτήσεις της εποχής και να αναπτυχθούν με αξιοπιστία και σταθερότητα. Εκεί είναι όμως που απαιτείται ιδιαίτερη προσοχή, διότι ότι λάμπει δεν είναι πάντα χρυσός.

Το **χαρτοφυλάκιο** που έχει ο καθένας είναι ένα **δημιούργημα ζωής** και μπορεί να γίνει η μαγιά για περαιτέρω ανάπτυξη αν υπάρχουν οι **προϋποθέσεις**, η **βοήθεια**, η **στήριξη** και η **εντιμότητα**. Για τον σκοπό αυτό εμείς **δεν υιοθετούμε μεθόδους «welcome bonus»**, γιατί γνωρίζουμε ότι συνήθως μετά ακολουθεί το **«goodbye» χαρτοφυλάκιο**, ούτε μπαίνουμε σε διαδικασία δημοπρασίας προμηθειών.

Αν το κριτήριο επιλογής συνεργασίας είναι ένα «welcome bonus» και μία επιπλέον μονάδα προμήθειας με αντάλλαγμα μακροχρόνιες σκληρές ρήτρες «αποκλειστικότητας» που μοιάζουν περισσότερο με πώληση χαρτοφυλακίου και όχι αποκλειστική συνεργασία - τότε είναι σημαντικό να αναρωτηθούμε **ποια είναι η πραγματική αξία μιας τέτοιας συνεργασίας**.

Η **ειδοποιός διαφορά μας** είναι οι **δυνατότητες από κοινού αξιοποίησης του χαρτοφυλακίου** σας με στόχο την αύξηση των εισοδημάτων σας, με τουλάχιστον διψήφιο νούμερο - αν όχι τον διπλασιασμό του.

Εμείς θέλουμε **να είστε μαζί μας επειδή το επιλέγετε**, επειδή πιστεύετε στη φιλοσοφία, τις αξίες και το όραμά μας. Όχι ως αποτέλεσμα μιας κακής συμφωνίας ή μιας οικονομικής ανάγκης της στιγμής.»



Διακεκριμένοι Ομιλητές – Ισχυρές Παρουσίες

Την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους **εκπρόσωποι από 20 και πλέον ασφαλιστικές εταιρίες**, επιβεβαιώνοντας τη δυναμική του Contract Network στον χώρο της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης και συμβάλλοντας στην επιτυχία της εκδήλωσης με σημαντικές εισηγήσεις **κορυφαίων στελεχών του κλάδου**, όπως:

- **Καντώρος Γιάννης**, CEO Ομίλου Interamerican
- **Γκοτζαγεώργης Γιώργος**, Αναπλ. Γενικός Εμπορικός Διευθυντής Allianz
- **Χατζευθυμίου Γιώργος**, Διευθυντής Ανάπτυξης Βορείου Ελλάδας Ελλάδος Υδρογείου
- **Μουρατίδου Αγγελική**, Γεν. Διευθύντρια Euroins
- **Γιαννιού Ναταλία**, Εμπορική Διευθύντρια Minetta Ασφαλιστικής
- **Ηρακλής Ρούπας**, CEO Contract Momentum Finance ΑΕΕΔ
- **Μυρτώ Χαμπάκη**, DPO Contract Network
- **Παπαϊωάννου Κωνσταντίνος**, Καθ. Εισηγητής Contract Insurance Masterclass

Ο **επικεφαλής της Interamerican κ. Καντώρος Γιάννης**, εξέφρασε τη χαρά και τη συγκίνησή του για τη συμμετοχή του στην εκδήλωση, τονίζοντας τη σημασία της παρουσίας ασφαλιστών από όλη την Ελλάδα, ιδιαίτερα από περιοχές εκτός Αθηνών. Αναφέρθηκε επίσης στη σχέση του με την Contract, επισημαίνοντας την **εξαιρετική πορεία ανάπτυξης της εταιρίας με +40% αύξηση στους γενικούς κλάδους**, η οποία επιταχύνεται ακόμη περισσότερο το τελευταίο διάστημα. Δήλωσε πολύ ευχαριστημένος από την συνεργασία του με την εταιρία, καθώς όπως είπε χαρακτηριστικά η **Interamerican ενδιαφέρεται πρωτίστως για την ποιότητα**, η οποία αποτελεί την βάση μίας μακροχρόνιας και βιώσιμης συνεργασίας. Η Contract διακρίθηκε στα **Sales Awards 2024 της Interamerican**, κατακτώντας για **7^η συνεχή χρονιά τη 1^η θέση σε μικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα Γενικών Ασφαλίσεων (εκτός Αττικής)**.



Μπουτάκης Δημήτρης, Καντώρος Γιάννης



Γκοτζαγεώργης Γιώργος, Καντώρος Γιάννης, Σπύρου Κωνσταντίνος

Η **Allianz**, εκπροσωπήθηκε από τον **διευθυντή πωλήσεων κ. Γκοτζαγεώργη Γιώργο**, ο οποίος ανέφερε ότι **διαχρονικά η Contract, αποτελούσε και αποτελεί το μεγαλύτερο account της εταιρίας**.

Στο πλαίσιο της εκδήλωσης, έλαβε χώρα ένα **panel ομιλητών**, το οποίο φιλοξένησε **σημαντικούς εκπροσώπους ασφαλιστικών εταιριών** σε μια ανοιχτή συζήτηση γύρω από τη συνεργασία τους με την Contract Network και τις στρατηγικές στήριξης των διαμεσολαβητών.

Κοινό στοιχείο όλων ήταν η **αναγνώριση της πολυετούς και ειλικρινούς σχέσης με το Contract Network**, η οποία χαρακτηρίζεται από αμοιβαία εμπιστοσύνη, συνεχή ανάπτυξη και διάθεση για περαιτέρω εμβάθυνση της συνεργασίας.

Στο panel συμμετείχαν:

- **Βιδάκης Νικόλαος,**

Sales Manager Hellas Direct

- **Δουλγέρης Σταύρος,**

Διευθυντής Β. Ελλάδος Ατλαντικής Ένωσης

- **Μπούτζιος Ιωάννης**

Regional Sales Executive Eurolife FFH



Ο **εκδότης του Nextdeal Σπύρου Ευάγγελος**, μίλησε για το πώς ένας άνθρωπος που θέλει να πετυχαίνει υψηλούς στόχους ή να ακολουθήσει ένα διαφορετικό δρόμο από την «πεπατημένη», μπορεί να φτάσει ψηλά με πειραματισμό και επιμονή, φέρνοντας το παράδειγμα της Adidas.

Μεγάλο ενδιαφέρον είχαν και οι τοποθετήσεις σχετικά με την **τεχνητή νοημοσύνη**.

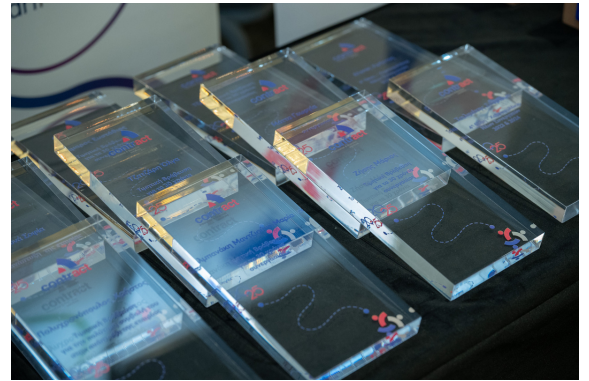
Η κα **Μουρατίδου Αγγελική, Γενική Διευθύντρια της Euroins**, ανέδειξε τις εφαρμογές της τεχνητής νοημοσύνης στην ασφάλιση, τονίζοντας ότι η τεχνητή νοημοσύνη δεν αντικαθιστά τον άνθρωπο αλλά τον ενισχύει, οδηγώντας σε ένα μοντέλο συνεργασίας τεχνολογίας και εμπειρίας.

Στη συνέχεια, η κα **Χαμπάκη Μυρτώ, υπεύθυνη κανονιστικής συμμόρφωσης των εταιριών Contract Network**, παρουσίασε στους συνέδρους τον ψηφιακό της βοηθό "Ιωνα", με βασική ιδέα της ομιλίας ότι η τεχνητή νοημοσύνη δεν είναι το τέλος του ανθρώπινου παράγοντα, αλλά η αρχή μιας νέας συνεργασίας που ενισχύει την ανθρώπινη παρουσία και την καθιστά πιο ουσιαστική.

Το συνέδριο, στήριξαν ως **gold χορηγοί** οι εταιρίες **Interamerican, Hellas Direct, Υδρόγειος Ασφαλιστική, Euroins** και ως **silver χορηγοί: Ατλαντική Ένωση, Eurolife & Minetta**.

Βραβεύσεις και τιμητικές διακρίσεις

Ξεχωριστή στιγμή αποτέλεσαν οι βραβεύσεις συνεργατών για την **παραγωγή του 2023 & 2024**, με τη δημιουργία μίας **νέας κατηγορίας βραβεύσεων** αφιερωμένη στους **νέους συνεργάτες** που εντάχθηκαν στο δίκτυο από το 2023 και έπειτα και ήδη ξεχώρισαν με τα αποτελέσματά τους. Φυσικά, η εταιρία τίμησε επίσης τους συνεργάτες που ανήκουν στο δίκτυό της για **περισσότερα από 30 χρόνια**, αλλά και συνεργάτες που συνέβαλλαν στην ανάπτυξή της!



Επόμενο βήμα: Μαζί, στο μέλλον

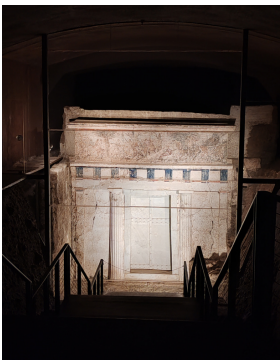
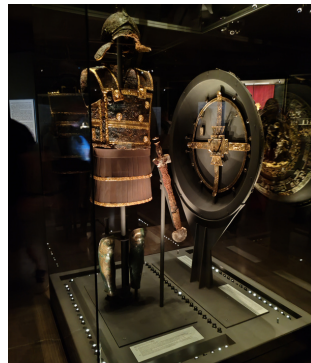
Το συνέδριο ολοκληρώθηκε με εορταστικό γεύμα, σε ατμόσφαιρα χαράς και αισιοδοξίας, συνοδευόμενο από τις θερμές ευχές όλων για συνέχιση της κοινής πορείας και ακόμα μεγαλύτερες επιτυχίες στο μέλλον, επιβεβαιώνοντας την φράση που συνόδεψε την εκδήλωση **#succeedtogether**.

Επίσκεψη στον Αρχαιολογικό Χώρο των Αιγών

Την επόμενη μέρα, **Κυριακή 29 Ιουνίου**, στο πλαίσιο του συνεδρίου, οι συμμετέχοντες ταξίδεψαν στη **Βεργίνα** και ξεναγήθηκαν στο **μνημείο παγκόσμιας κληρονομιάς στις Αιγές**, την Βασιλική πρωτεύουσα των Μακεδόνων, τιμώντας τις ρίζες και το όραμα ενός πολιτισμού που ενέπνευσε ολόκληρη την ανθρωπότητα.

Τα ανυπολόγιστης αρχαιολογικής, ιστορικής και καλλιτεχνικής αξίας ευρήματα που ανακαλύφθηκαν στην επικράτεια των Μακεδόνων Βασιλέων, στον τόπο του Φιλίππου και του Αλέξανδρου, της Ευρυδίκης και της Ολυμπιάδας οδήγησαν το 1996 στην ανακήρυξη της περιοχής σε μνημείο παγκόσμιας πολιτιστικής κληρονομιάς και φυσικού κάλλους από την UNESCO.

Εκεί οι σύνεδροι της Contract μέσω μία μοναδικής ξενάγησης, επισκέφτηκαν τον αρχαιολογικό χώρο, το ανάκτορο και τα ταφικά μνημεία.



[Δείτε εδώ το βίντεο του συνεδρίου](#)