

**ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ****Θεόδωρος Έξαρχος: Με τη στήριξη ενός σύγχρονου δικτύου, ο πράκτορας μπορεί να σταθεί ισότιμα σε κάθε αγορά**

*Nextdeal newsroom, 31/10/2025*

Αναδημοσίευση από την εφημερίδα Nextdeal (Τεύχος 569) που κυκλοφορεί

**Συνέντευξη με τον Θεόδωρο Έξαρχο, Ασφαλιστικό πράκτορα**

Στρατηγική επιλογή χαρακτηρίζει την αποκλειστική συνεργασία που έχει συνάψει με την εταιρεία Contract ο κ. Θεόδωρος Έξαρχος, ασφαλιστικός πράκτορας, με συνέντευξή του στην εφημερίδα «NextDeal». Όπως τονίζει, «η αποκλειστική συνεργασία με την Contract οδήγησε στη δημιουργία των δύο υποκαταστημάτων σε Ελασσόνα και Τύρναβο, τα οποία μαζί με τη δημιουργία του νέου υποκαταστήματος στη Λάρισα πριν από λίγους μήνες είναι η αρχή για την ανάπτυξή μας στην περιοχή της Θεσσαλίας».

Μιλάει για τη σχέση ζωής που έχει χτίσει όλα αυτά τα χρόνια με την **οικογένεια Μπουτάκη** και όλους



Κάνει ακόμη ιδιαίτερη αναφορά στην ύπαρξη του Contract Network, που παρέχει σημαντικές προοπτικές και ευκαιρίες ανάπτυξης σε συνεργάτες που θέλουν να εξελιχθούν.

Ερωτηθείς για την παραγωγή του ασφαλιστικού πρακτορείου του το 2024, τονίζει ότι, παρά τις δυσκολίες της αγοράς, κατάφερε να αυξήσει τη συνολική παραγωγή και να διευρύνει το πελατολόγιο.



Ο κ. Θεόδωρος Έξαρχος

**1. Ποιο είναι το πλαίσιο αποκλειστικής συνεργασίας με την εταιρεία Contract και ποια είναι τα πλεονεκτήματα αυτής της συνεργασίας;**

Η συνεργασία μου με την Contract αποτέλεσε κομβική απόφαση για τη ζωή μου και την πορεία μου ως ασφαλιστικός πράκτορας και μπορώ να πω ότι ήταν μια στρατηγική επιλογή και όχι απλώς μια

εμπορική συνεργασία. Όπως αποδείχθηκε, η Contract προσφέρει όλα όσα χρειάζεται ένας



Η αποκλειστική συνεργασία με την Contract ήταν η φυσική εξέλιξη μιας ήδη επιτυχημένης επαγγελματικής σχέσης και οδήγησε στη δημιουργία των δύο υποκαταστημάτων στην Ελασσόνα και τον Τύρναβο. Η αλήθεια είναι πως όταν έχεις όλα όσα χρειάζεσαι από μία συνεργασία και λειτουργείς σε ένα οργανωμένο και υποστηρικτικό περιβάλλον δεν υπάρχει λόγος να αναζητήσεις κάτι διαφορετικό. Για εμένα το πρωταρχικό μέλημα είναι να μπορώ να προσφέρω ποιοτικές επιλογές στους πελάτες μου και να έχω άμεση και διαρκή εξυπηρέτηση, χαρακτηριστικά που βρήκα στην Contract από την πρώτη μέρα της συνεργασίας μας.

Εξίσου σημαντική είναι η ύπαρξη του Contract Network, που παρέχει σημαντικές προοπτικές και ευκαιρίες ανάπτυξης σε συνεργάτες που θέλουν να εξελιχθούν. Μέσω των εταιρειών-μελών του δικτύου, έχουμε τη δυνατότητα να επεκτείνουμε τη δραστηριότητά μας και στη γείτονα χώρα μέσω της Contract Insurance Broker OOD με έδρα τη Σόφια της Βουλγαρίας, να προτείνουμε στους πελάτες μας οικονομικότερες λύσεις ενέργειας μέσα από την Πύλη Υγείας & Ενέργειας, αλλά και να προσφέρουμε χρηματοοικονομικές υπηρεσίες μέσω της Contract Momentum Finance. Αυτό σημαίνει ότι μέσα από μία μόνο συνεργασία μπορούμε να εξυπηρετήσουμε ολιστικά τον πελάτη, κάτι που αντικατοπτρίζει το μέλλον της αγοράς, και να ενισχύσουμε τη σχέση εμπιστοσύνης μαζί του.

Για εμένα, όμως, μετά από 15 χρόνια αδιάκοπης συνεργασίας με την Contract, το σημαντικότερο στοιχείο αυτής της συνεργασίας είναι η **σχέση ζωής** που έχουμε χτίσει όλα αυτά τα χρόνια με την **οικογένεια Μπουτάκη** και όλους τους **διοικητικούς συνεργάτες** της Contract, οι οποίοι μας στηρίζουν και μας εξυπηρετούν καθημερινά με συνέπεια, ταχύτητα και πραγματικό ενδιαφέρον.

## **2. Ποια είναι τα σημαντικότερα ζητήματα που αντιμετωπίζει ο ασφαλιστικός πράκτορας στην περιφέρεια και ειδικότερα στην περιοχή σας;**

Ο ασφαλιστικός πράκτορας στην περιφέρεια έχει να αντιμετωπίσει ιδιαίτερες προκλήσεις, αλλά και να αξιοποιήσει μοναδικά πλεονεκτήματα. Από τη μία πλευρά, υπάρχει μια βαθιά, ανθρώπινη σχέση εμπιστοσύνης με τον πελάτη — κάτι που αποτελεί πραγματική δύναμη και μας διαφοροποιεί από τα απρόσωπα κανάλια πώλησης. Από την άλλη, η καθημερινότητα απαιτεί συνεχή ενημέρωση, οργάνωση και πρόσβαση σε σύγχρονα εργαλεία, ώστε να μπορούμε να ανταποκριθούμε στις αυξημένες ανάγκες των πελατών μας.

Η αλήθεια είναι ότι η περιφέρεια έχει τη δική της «δυναμική». Οι άνθρωποι μας γνωρίζουν προσωπικά, μας εμπιστεύονται και εκτιμούν το γεγονός ότι είμαστε πάντα παρόντες, δίπλα τους, σε κάθε ανάγκη. Όταν αυτή η προσωπική σχέση συνδυαστεί με μια σωστά οργανωμένη επαγγελματική βάση και με τη στήριξη ενός σύγχρονου δικτύου όπως η Contract, τότε ο πράκτορας

### **3. Είσαστε «ανοικτός» στις τεχνολογικές εξελίξεις και πώς τις ενσωματώνετε στις δραστηριότητές σας με στόχο την καλύτερη εξυπηρέτηση των πελατών σας;**

Απολύτως. Πιστεύω πως όποιος επαγγελματίας μείνει πίσω τεχνολογικά, θα μείνει πίσω συνολικά. Στην καθημερινή λειτουργία των γραφείων μας έχουν ενσωματωθεί χρήσιμα ψηφιακά εργαλεία – όπως η δυνατότητα ηλεκτρονικής υπογραφής της αίτησης και των εντύπων προσυμβατικής ενημέρωσης από τους πελάτες.

Πολύ σημαντική είναι και η ύπαρξη του Call Center του Contract Network, το οποίο μπορεί να μας υποστηρίξει ενεργά, αναλαμβάνοντας να κλείσει ραντεβού με υποψήφιους πελάτες ή να προτείνει νέα χρήσιμα προγράμματα σε υφιστάμενους.

Παράλληλα, μέσα από το t4i.gr, την πλατφόρμα direct πώλησης που δημιούργησε και διαχειρίζεται εξ ολοκλήρου η Contract, δίνεται μια πραγματικά καινοτόμος δυνατότητα: Οι πελάτες που ασφαρίζονται μέσω της πλατφόρμας, κατανέμονται αυτόματα σε συνεργάτες ανάλογα με τη γεωγραφική τους περιοχή, προκειμένου να αναλάβουν την εξυπηρέτησή τους. Έτσι, αποκτούμε νέους πελάτες και συμβόλαια, χωρίς καμία επιπλέον διαδικασία — ένα εργαλείο που φέρνει την τεχνολογία στην πράξη, προς όφελος όλων των συνεργατών του δικτύου.

Θεωρώ ότι η Τεχνητή Νοημοσύνη (AI) θα αποτελέσει σημαντικό εργαλείο για τον ασφαλιστικό κλάδο στο άμεσο μέλλον. Η σωστή αξιοποίησή της θα μας δώσει τη δυνατότητα να αναλύουμε πιο στοχευμένα τις ανάγκες των πελατών, να προσφέρουμε πιο προσωποποιημένες λύσεις και να εξοικονομούμε χρόνο για αυτό που έχει μεγαλύτερη αξία — την ανθρώπινη επαφή και τη συμβουλευτική.

### **4. Πώς κρίνετε τη συνεργασία σας με τις ασφαλιστικές εταιρείες και τι πιστεύετε για τα «ανταγωνιστικά» δίκτυα πωλήσεων (τραπεζικά, διαδικτυακά κ.λπ.);**

Οι ασφαλιστικές εταιρείες, ιδίως τα τελευταία χρόνια, έχουν κάνει σημαντικά βήματα προόδου στην **ψηφιακή εξυπηρέτηση, στην ταχύτητα έκδοσης** και στην **προσαρμογή των προϊόντων τους** στις ανάγκες των πελατών. Πιστεύω ότι μέσα από οργανωμένα δίκτυα, όπως αυτό της Contract, η επικοινωνία με τις εταιρείες είναι πιο αποτελεσματική, γιατί υπάρχει ξεκάθαρη διαδικασία, συντονισμός και υποστήριξη.

Όσο για τα εναλλακτικά δίκτυα, θεωρώ ότι **δεν αποτελούν απειλή**, αλλά **ευκαιρία** για εμάς να αναδείξουμε τη διαφορά της **ανθρώπινης συμβουλής**. Ο πελάτης μπορεί να αγοράσει ένα συμβόλαιο online, όμως **μόνο ο ασφαλιστικός σύμβουλος** μπορεί να του εξηγήσει τι πραγματικά χρειάζεται, ποιο

Από την άλλη πλευρά, τα **τραπεζικά δίκτυα πωλήσεων** παρέχουν **πολύ περιορισμένη γκάμα προγραμμάτων**. Ο πελάτης δεν έχει τη δυνατότητα να συγκρίνει, να επιλέξει ανάμεσα σε διαφορετικές εταιρείες ή να λάβει μια ανεξάρτητη, αντικειμενική πρόταση.

Επιπλέον, μέσω της τράπεζας, **δεν δημιουργείται σταθερή, προσωπική σχέση** με τον σύμβουλο – συχνά ο υπάλληλος που εξυπηρετεί σήμερα, αύριο μπορεί να έχει αλλάξει θέση ή τμήμα. Και προσωπικά δεν ξέρω κατά πόσον θα μπορούσα να νιώθω ασφαλής ως πελάτης, αν το άτομο με το οποίο συνήψα το ασφαλιστήριό μου έχει τελειώσει το ωράριό την ώρα που θα τον χρειαστώ ή δεν εργάζεται πλέον εκεί.

Αυτό ακριβώς είναι το **μεγάλο πλεονέκτημα του ανεξάρτητου δικτύου**: η **σχέση συνέχειας και εμπιστοσύνης**, η **ποικιλία επιλογών** και η **πραγματικά εξατομικευμένη εξυπηρέτηση** που μόνο ο επαγγελματίας διαμεσολαβητής μπορεί να προσφέρει.

##### **5. Ποιοι ασφαλιστικοί κλάδοι εκτιμάτε πως έχουν περισσότερα περιθώρια ανάπτυξης;**

Ο **κλάδος Ζωής & Υγείας** και ο **κλάδος Περιουσίας** έχουν σίγουρα τεράστιες προοπτικές. Μετά τα γεγονότα των τελευταίων ετών που δυστυχώς φαίνεται ότι έχουν γίνει μέρος της ζωής μας πλέον – φυσικές καταστροφές, πλημμύρες, πυρκαγιές, αλλά και την πανδημία–, οι πολίτες έχουν ευαισθητοποιηθεί αρκετά. Πλέον, ο κόσμος αντιλαμβάνεται ότι η ασφάλιση δεν είναι πολυτέλεια, αλλά αναγκαίο μέσο προστασίας και σταθερότητας.

Παράλληλα, η **ενίσχυση των κινήτρων από το κράτος**, όπως η φοροαπαλλαγή στα ασφάλιστρα υγείας των παιδιών και η έκπτωση στον ΕΝΦΙΑ, έχει αρχίσει να δίνει ένα επιπλέον θετικό σήμα προς την αγορά, οδηγώντας περισσότερους πολίτες να εξετάσουν σοβαρά την ασφάλισή τους και πέραν της υποχρεωτικής ασφάλισης των οχημάτων.

Επίσης, πιστεύω πως ο κλάδος Ζωής και τα αποταμιευτικά-επενδυτικά προγράμματα έχουν αρχίσει να επανέρχονται δυναμικά τα επόμενα χρόνια.

Η σημερινή οικονομική κατάσταση, με τα χαμηλά επιτόκια και τον περιορισμένο ρόλο των τραπεζών στην αποταμίευση, έχει οδηγήσει πολλούς πολίτες να αναζητούν εναλλακτικές και πιο στοχευμένες λύσεις για να διασφαλίσουν το μέλλον τους.

Τα προγράμματα επένδυσης-αποταμίευσης δίνουν τη δυνατότητα στον ασφαλισμένο να αποταμιεύει συστηματικά και να επενδύει το κεφάλαιό του σε αξιόπιστα και διαφοροποιημένα χαρτοφυλάκια.

Πρόκειται για λύσεις που συνδυάζουν ασφάλεια και ανάπτυξη, σε ένα σταθερό και διαφανές πλαίσιο,

πολιτών – και αυτό μας δίνει **μεγάλη αισιοδοξία** για το μέλλον του επαγγέλματός μας, αλλά και για τη γενικότερη **ενίσχυση της ασφαλιστικής παιδείας** στη χώρα μας.

## **6. Πώς κινήθηκε η παραγωγή του Ασφαλιστικού Πρακτορείου σας συνολικά το 2024 και τι εικόνα έχετε για τη φετινή χρονιά;**

Το 2024 ήταν μια χρονιά ανάπτυξης. Παρά τις δυσκολίες της αγοράς, καταφέραμε να αυξήσουμε τη συνολική μας παραγωγή και να διευρύνουμε το πελατολόγιό μας.

Για τη φετινή χρονιά, στόχος μας ήταν να συνεχίσουμε με το ίδιο πάθος και να παραμείνουμε προσηλωμένοι σε αυτό που θεωρούμε πιο σημαντικό:

την **ποιοτική εξυπηρέτηση** και τη **διαχρονική σχέση εμπιστοσύνης**.

Το επόμενο βήμα ήρθε πριν λίγους μήνες, με τη δημιουργία του νέου υποκαταστήματός μας στη Λάρισα. Το νέο γραφείο μάς φέρνει πιο κοντά σε ένα ευρύτερο κοινό, ενισχύει την παρουσία μας στη Θεσσαλία και μας δίνει τη δυνατότητα να εξυπηρετούμε πιο αποτελεσματικά τους πελάτες μας.

Τα στατιστικά μας δείχνουν ότι το 2025 θα είναι μία ακόμη επιτυχημένη χρονιά σε παραγωγικό επίπεδο.

Πιστεύω βαθιά ότι η επιτυχία ενός συνεργάτη σήμερα δεν εξαρτάται αποκλειστικά από την προσωπική του προσπάθεια, αλλά και από το δίκτυο στο οποίο ανήκει. Ειδικά αν βρίσκεται στα πρώτα του βήματα στον χώρο, η υποστήριξη αυτή μπορεί να είναι καθοριστική.

Η πορεία μας στην Ελασσόνα, στον Τύρναβο και τώρα στη Λάρισα είναι μόνο η αρχή για την ανάπτυξή μας στην περιοχή της Θεσσαλίας – και είμαι βέβαιος ότι τα καλύτερα είναι μπροστά.

**Διαβάστε παρακάτω την συνέντευξη από την εφημερίδα Nextdeal (Τεύχος 569) που κυκλοφορεί και σε ηλεκτρονική μορφή (πατήστε κάτω δεξιά για μεγέθυνση).**

---

### **Ποιος είναι ο Θεόδωρος Έξαρχος**

Ο κ. Θεόδωρος Έξαρχος γεννήθηκε το 1977 στη Λάρισα και σπούδασε Λογιστική και Χρηματοοικονομικά. Είναι πτυχιούχος του LUTC (Ινστιτούτο Χρηματοοικονομικών Σπουδών) και πιστοποιημένος ασφαλιστικός πράκτορας από την Τράπεζα της Ελλάδος από το 1998.

Η επαγγελματική του πορεία στον ασφαλιστικό κλάδο ξεκίνησε στο agency μεγάλης ασφαλιστικής



Το 2008 ίδρυσε το πρώτο του γραφείο, συνεργαζόμενος με κορυφαίες ασφαλιστικές εταιρείες της ελληνικής αγοράς. Δύο χρόνια αργότερα, το 2010, ξεκίνησε τη συνεργασία του με την Contract A.E., η οποία συνεχίζεται έως σήμερα σε αποκλειστική βάση.

Δραστηριοποιείται κυρίως στην περιοχή της Θεσσαλίας, διατηρώντας τρία σημεία πώλησης – σε Λάρισα, Τύρναβο και Ελασσόνα–, ενώ παράλληλα εξυπηρετεί πελάτες και συνεργάτες σε ολόκληρη την Ελλάδα, μέσω της αναπτυσσόμενης ομάδας του.



Ακολουθήστε το Nextdeal.gr στο **Google News**.