

**ΣΠΟΥΔΑΣΤΡΙΕΣ: ΠΡΟΜΠΟΝΑ ΒΑΡΒΑΡΑ  
ΜΑΤΣΟΥΚΑ ΑΘΗΝΑ**

**ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ ΚΑΛΑΜΑΤΑΣ  
ΣΧΟΛΗ: ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ  
ΤΜΗΜΑ : ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΚΑΙ ΕΛΕΓΚΤΙΚΗΣ ΕΠΙΣΤΗΜΗΣ**



## **ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ**

**«Η ΟΜΑΔΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ  
ΠΕΔΙΟ ΕΦΑΡΜΟΓΗΣ  
ΚΑΛΥΨΕΙΣ – ΚΟΣΤΟΣ – ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ-ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ»**



**ΕΙΣΗΓΗΤΗΣ: Κος Τζαβάρας.**

**Καλαμάτα  
Νοέμβριος 2006**

## ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ

ΠΡΟΛΟΓΟΣ.....σελ. 4

### ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

#### 1.1 Ιστορική εξέλιξη του θεσμού

1.1.1 Αρχαιότητα.....σελ. 5

1.1.2 Μεσαιωνική εποχή.....σελ. 9

1.1.3 Νεότερη εποχή.....σελ. 12

#### 1.2 Μορφές με τις οποίες ασκείται σήμερα η ασφάλιση.....σελ. 12

1.2.1 Κοινωνική ασφάλιση.....σελ. 12

1.2.2 Ιδιωτική ασφάλιση.....σελ.16

### ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

#### ΓΕΝΙΚΑ ΓΙΑ ΤΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ

2.1 Ορισμός της ασφάλισης.....σελ.18

2.2 Βασικά χαρακτηριστικά της ασφάλισης.....σελ.18

2.3 Τα οφέλη της κοινωνίας από την ασφάλιση.....σελ.20

2.4 Ταξινόμηση της ασφαλιστικής εργασίας (ασφαλιστικοί κλάδοι).....σελ.23

2.4.1 Ασφαλίσεις κατά ζημιών .....σελ. 25

2.4.2 Ασφαλίσεις ζωής.....σελ.29

### ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

#### ΚΟΙΝΩΝΙΚΟ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ

3.1 Ο κοινωνικός ρόλος των Ομαδικών Ασφαλίσεων.....σελ.32

3.2 Η θέση του εργαζόμενου στην επιχείρηση και την κοινωνία.....σελ 34

3.3 Αλλαγές στην παραγωγική δομή.....σελ. 37

3.4 Η επιχειρηματική νοοτροπία.....σελ. 39

### ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

#### Η ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΤΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

4.1 Οι πωλήσεις των Ομαδικών Ασφαλίσεων.....σελ 43

4.2 Ιεράρχηση των στόχων.....σελ. 44

4.3 Ο πωλητής των Ομαδικών Ασφαλίσεων.....σελ. 48

4.4 Ο τεχνικός πωλήσεων των Ομαδικών Ασφαλίσεων.....σελ. 50

4.5 Συνέδρια, σεμινάρια.....σελ. 52

4.6 Το Marketing στις Ομαδικές Ασφαλίσεις.....σελ. 53

### ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5

#### ΟΙ ΟΜΑΔΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΣΤΟ ΠΡΑΚΤΙΚΟ ΠΕΔΙΟ

5.1 Η έννοια της ομάδας.....σελ.59

5.2 Το ασφαλιστήριο συμβόλαιο.....σελ.61

5.3 Τα προγράμματα των Ομαδικών Ασφαλίσεων.....σελ.63

5.4 Η δομή των Ασφαλιστικών Προγραμμάτων.....σελ.66

5.5 Η δομή των Αποταμιευτικών Προγραμμάτων.....σελ.81

5.6 Διαφορές και Ομοιότητες των Ατομικών και Ομαδικών Ασφαλίσεων.....σελ.85

5.7 Η κατάρτιση του Προγράμματος.....σελ.88

5.8 Το κόστος των Ομαδικών Ασφαλίσεων.....σελ.91

5.9 Η ρήτρα συμμετοχής στα κέρδη.....σελ.94

5.10 Η εκτίμηση των αναλαμβανομένων κινδύνων.....σελ.96

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6

### ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

- 6.1 Ασφαλιστικές επιχειρήσεις με έδρα την Ελλάδα.....σελ.99
- 6.2 Υποκαταστήματα εγκατεστημένα στην Ελλάδα με έδρα εκτός Ελλάδος....σελ.100
- 6.3 Βασικά οικονομικά μεγέθη της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς.....σελ.101
- 6.4 Καταστάσεις λογαριασμών εκμετάλλευσης του κλάδου Ζωής.....σελ.104

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8

### Ο ΧΩΡΟΣ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΤΩΝ ΟΜΑΔΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

- 7.1 Έκταση της αγοράς.....σελ.106
- 7.2 Προοπτικές μέσα στον Ευρωπαϊκό χώρο.....σελ.111

ΕΠΙΛΟΓΟΣ.....σελ.113

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ.....σελ.115

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ.....

Υπόδειγμα 1

Υπόδειγμα 2

Υπόδειγμα 3

Υπόδειγμα 4

## ΠΡΟΛΟΓΟΣ

Οι Ομαδικές Ασφαλίσεις είναι για την ελληνική ασφαλιστική αγορά ένας νέος σχετικά θεσμός. Διαδεδομένος ευρύτατα σε ανεπτυγμένες οικονομικά χώρες (κυρίως στις Ηνωμένες Πολιτείες και σε πολλές χώρες της Ευρωπαϊκής Οικονομικής Κοινότητας) άρχισε να γίνεται γνωστός, ως θεσμός, και στη χώρα μας συγχρόνως με τις Ατομικές Ασφαλίσεις Ζωής.

Οι Ομαδικές Ασφαλίσεις συνδέθηκαν άμεσα με την ανάπτυξη της ελληνικής οικονομίας, η οποία από τα μέσα περίπου της δεκαετίας του '60 άρχισε να κινείται σε μίαν εντυπωσιακή αναπτυξιακή τροχιά. Τα Προγράμματα των Ομαδικών Ασφαλίσεων που από τότε τέθηκαν σε εφαρμογή σε διάφορες επιχειρήσεις που δρουν και αναπτύσσονται σε όλους τους κλάδους της οικονομίας μας, γρήγορα συνιστούν ένα ισχυρό αποτελεσματικό κίνητρο στη μάχη για τη βελτίωση της παραγωγικότητας και την προσέλκυση νέων δυναμικών στελεχών από τις επιχειρήσεις. Έρχονται δηλαδή οι Ομαδικές Ασφαλίσεις να προστεθούν ως άμεση παροχή όπως την είχαν προβλέψει οι επιχειρηματίες που πίστευαν ότι μόνο με κίνητρα η ανθρώπινη δραστηριότητα γίνεται αποτελεσματικότερη.

Οι Ομαδικές Ασφαλίσεις σήμερα έχουν ανακαλύψει και νέα πεδία εφαρμογής των Προγραμμάτων τους και μάλιστα με αρκετή επιτυχία. Είναι οι πολυπληθείς μαζικοί φορείς (σύλλογοι, σωματεία, ενώσεις, σύνδεσμοι κ.α.) που έχουν στην κυριολεξία κατακλύσει την ελληνική κοινωνία.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1ο

### **1.1 ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΘΕΣΜΟΥ**

Η ιστορική αναδρομή στην προέλευση των σχετικών εννοιών, κρίνεται πάντα απαραίτητη, για την ευρύτερη κατανόηση της δια μέσου του χρόνου σταδιακής εξελίξεως, του θέματος που εξετάζουμε. Το γεγονός αυτό, εξ άλλου, κατατοπίζει πάνω στις επιστημονικές σκέψεις που οδήγησαν στην πρόοδο και την τελειότητα και ενθαρρύνει την περαιτέρω ερευνητική διάθεση.

#### **1.1.1 ΑΡΧΑΙΟΤΗΤΑ**

Ανέκαθεν ο άνθρωπος αντέδρασε, - ενστικτωδώς έστω-, κατά των κινδύνων που απειλούσαν τη ζωή και τη σωματική του ακεραιότητα. Οι τρόποι αντιδράσεως και οι κατευθύνσεις προς τις οποίες αντιδρούσε κάθε φορά, ήταν διάφορες και ανάλογες, με τις αντιλήψεις και τις συνθήκες κάθε εποχής και χώρας.

Το ρόπαλο και το κοντάρι, η ασπίδα και η περικεφαλαία, ήταν τα πρώτα μέσα προστασίας της ζωής του ανθρώπου, κατά των αγρίων θηρίων, αλλά και κατά των ιδίων των συνανθρώπων του.

Η ομαδική συμβίωση, εξ άλλου, υπήρξε το πρώτο δείγμα ενωμένης δυνάμεως για την προστασία και διάσωση του ανθρώπινου γένους, καθώς και για τη διαφύλαξη των αγαθών της πρωτόγονης οικιακής οικονομίας.

Η δια μέσου των αιώνων εξέλιξη του ανθρώπου και ιδιαίτερα από την επινόηση των πρώτων πλωτών μέσων και την δι' αυτών ανάπτυξη του υπερπόντιου εμπορίου, εξέθεσε τη ζωή και την επιχειρηματική δραστηριότητα του ανθρώπου σε νέους κινδύνους, εξαιρετικά επαχθείς, εάν βέβαια ληφθούν υπ' όψη, η δριμύτητα του υγρού στοιχείου και οι στέλειες των τότε πλωτών μέσων.

Στους Κώδικες του Βαβυλώνιου Βασιλιά Χαμουραμπί, (2123 π.Χ.), βρίσκεται η πρώτη έννοια αποτιμήσεως του πιθανού επιχειρηματικού κινδύνου.

Με βάση την έννοια αυτή καταρτιζόταν διάφορες εμπορικές συμφωνίες, που θα μπορούσαν να παρομοιαστούν με ασφαλιστικές συμβάσεις.

Ο Νόμος των Ροδίων εξ άλλου, καθιερώνει από το 916 π.Χ. τον όρο της «Γενικής Αβαρίας», για τους κινδύνους της θαλασσίας επιχειρήσεως, ο οποίος μάλιστα αποτελεί θεμελιώδη όρο, ακόμα και στα σύγχρονα ασφαλιστήρια της θαλασσίας ασφαλίσεως. Κατά τον όρο αυτό: «κάθε ηθελημένη θυσία μεταφερομένων εμπορευμάτων, ή κάθε ηθελημένη δαπάνη, που πραγματοποιείται χάριν του πλοίου ή του φορτίου, επιβαρύνει αναλογικά όλα τα διασωθέντα συμφέροντα».

Πάρα πολλοί νομικοί ορισμοί της «Γενικής Αβαρίας» επιχειρήθηκαν, κατά τη διάρκεια της μακράς εφαρμογής αυτού του δόγματος, στη ρύθμιση της θαλάσσιας ασφαλίσεως.

Από τους ορισμούς αυτούς, γενικότερα παραδεκτός από τη σύγχρονη ασφαλιστική επιστήμη, γίνεται αυτός που διατυπώθηκε από τον Άγγλο δικαστή Lawrance το 1801, κατά την εκδίκαση της υποθέσεως Birklay v. Presgrave.

Κατά τον ορισμό αυτό: « όλη η απώλεια που προκύπτει σε συνέπεια έκτακτης θυσίας, ή εκτάκτων εξόδων, για τη διατήρηση του πλοίου και του φορτίου, θεωρείται γενική αβαρία και επιβαρύνει αναλογικά όλους τους ενδιαφερόμενους».

Το 1890 διατυπώθηκε μια ολόκληρη σειρά κανόνων, γνωστών σαν κανόνων Υόρκης – Αμβέρσας, (York – Andwerp Rules), που αναφέρονται στο δίκαιο της «Γενικής Αβαρίας». Γεγονός όμως παραμένει ότι το δίκαιο αυτό, ισχύει και εφαρμόζεται σήμερα, όπως διατυπώθηκε για πρώτη φορά στο κείμενο του Νόμου των Ροδίων.

Μόνη διαφορά είναι, ότι το δίκαιο αυτό προσαρμόζεται κατά καιρούς, στις σύγχρονες απαιτήσεις της θαλάσσιας ασφαλίσεως.

Το δίκαιο της «Γενικής Αβαρίας» συναντούμε ακόμα στους Πανδέκτες του Αυτοκράτορα Ιουστινιανού (527-565μ.Χ.), οι οποίοι έχουν δανειστεί πάρα πολλές διατάξεις από το Νόμο των Ροδίων. Στους Πανδέκτες αυτούς, συναντούμε ακόμα το θεσμό της ισόβιας προσόδου, που είναι παραπλήσιος με την ασφάλιση Ζωής.

Επανερχόμενοι στην Ελληνική αρχαιότητα, βλέπουμε ότι οι πρόγονοί μας, που πρωτοπόρησαν στην ανάπτυξη του υπερπόντιου εμπορίου, δεν έμειναν αδρανείς μπροστά στους μεγάλους κινδύνους της θαλάσσιας επιχειρήσεως.

Ο Αθηναίος ρήτορας Δημοσθένης, (4<sup>ος</sup> π.Χ. αιώνας), αναφέρει στους λόγους του το θεσμό του «ναυτοδάνειου», που υπήρξε ο πρόδρομος της σύγχρονης θαλάσσιας ασφάλισης. Ο θεσμός αυτός με ορισμένες παραλλαγές, - ανάλογα με τις ασφαλιστικές αντιλήψεις που επικρατούσαν κάθε φορά-, επέζησε μέχρι και τα μέσα του 19<sup>ου</sup> μ.Χ. αιώνα και αντιμετώπισε με επιτυχία, τους κινδύνους της θαλάσσιας επιχειρήσεως.

Η σύγχρονη Αγγλική ασφαλιστική βιβλιογραφία, αναφέρει δύο τύπους ναυτοδάνειου: το «Bottomry bond», ένα είδος συμβάσεως ναυτικής υποθήκης επί του πλοίου, σύμφωνα με την οποία αν ο πλοιοκτήτης ή ο πλοίαρχος, βρεθεί σε αδυναμία ολοκλήρωσης, δανείζεται από το ναυτοδανειστή αντί ενός υψηλού συνήθως τόκου, ή ασφαλίστρου. Ο ναυτοδανειστής φέρει και τον κίνδυνο απώλειας του πλοίου, γι' αυτό και δικαιολογείται το ύψος του ασφαλίστρου.

Ο άλλος τύπος είναι το «Respondentia bond», ναυτοδάνειο επί του φορτίου, που επιστρέφεται στο ναυτοδανειστή, μόνο όταν το φορτίο φτάσει σώο στον τόπο του προορισμού. Η αβεβαιότητα των αφίξεων, ιδιαίτερα στο παρελθόν, ήταν μεγάλη και επομένως ο κίνδυνος του ναυτοδανειστού επαχθής, ώστε να δικαιολογεί υψηλό ασφαλίστρο.

Και οι δύο αυτές μορφές είναι εξελιγμένες παραλλαγές του ναυτοδανείου, που αναφέρει ο Δημοσθένης και διασώθηκαν ως τις μέρες μας, γιατί ακριβώς εξυπηρέτησαν και διευκόλυναν επί χιλιετηρίδες, τη διεξαγωγή της θαλάσσιας επιχειρήσεως.

Ο Αγγλικός Νόμος της θαλάσσιας ασφάλισεως, (Marine Insurance Act), αναφέρεται στο Bottomry και Respondentia bond, στο περί ασφαλιστικού συμφέροντος τμήμα και αναγνωρίζει στο ναυτοδανειστή την ύπαρξη τέτοιου συμφέροντος και επομένως το δικαίωμα να ασφαρίζεται. Πρόκειται για μια υποτυπώδη αντασφαλιστική μορφή, με την οποία ο ναυτοδανειστής,

μεταβιβάζει στους Ασφαλιστές τον κίνδυνο απώλειας του πλοίου ή του φορτίου, που ανέλαβε με τη σύμβαση του ναυτοδανείου.

Στην αρχαία Αίγυπτο και αργότερα στην αρχαία Ελλάδα, συναντάται ένα σύστημα αντιμετώπισης των εξόδων κηδείας, που αναπτύχθηκε μέσα στα πλαίσια διαφόρων θρησκευτικών οργανώσεων. Οι οργανώσεις αυτές, οδηγημένες από διάφορες θρησκευτικές δοξασίες, συγκέντρωναν εισφορές από τα μέλη τους, για να εξασφαλίσουν μία κηδεία, με όλες τις τελετουργικές διαδικασίες που υπαγόρευε η θρησκεία τους.

Κατά την Ρωμαϊκή εποχή, επιχειρείται μία εμπειρική εκτίμηση της προσόδου της ανθρώπινης ζωής, μάλλον για νομοθετικούς παρά για ασφαλιστικούς σκοπούς, που δεν βασιζόταν όμως σε στατιστικά συμπεράσματα. Την ίδια εποχή εμφανίζονται και τα πρώτα «burial clubs» (λέσχες ταφής).

Τα burial clubs ή burial societies, που απευθυνόταν πια στις ευρύτερες κοινωνικές μάζες, μπορεί να θεωρηθούν ο πρόδρομος όχι μόνο της ασφάλισης εξόδων κηδείας και ενδεχομένως της ασφάλισης θανάτου, αλλά ακόμα και αυτών των «Friendly Societies», (Αλληλασφαλιστικών Ενώσεων), που ήκμασαν για αρκετούς αιώνες και ακμάζουν ακόμα και σήμερα, ιδιαίτερα στην Αγγλία, Γαλλία και Η.Π.Α.

Την πτώση της Ρωμαϊκής Αυτοκρατορίας ακολουθεί η σκοτεινή εποχή, (Μαύρος Αιών), που χαρακτηρίζεται από την εξαφάνιση κάθε κοινωνικοοικονομικής και πολιτιστικής δραστηριότητας.

Την εποχή αυτή, εξαφανίζονται εντελώς και τα νομοθετικά ίχνη της ασφάλισης, για να επανεμφανιστούν πολύ αργότερα, τον 14<sup>ο</sup> μ.Χ. αιώνα, στα δίκαια των πόλεων των βορείων παραλίων της Μεσογειακής Λεκάνης και ακόμα αργότερα στα λοιπά δίκαια του Ευρωπαϊκού χώρου.

Η θαλάσσια ασφάλιση επομένως, κατά την εποχή που εξαφανίζονται τα νομοθετικά της ίχνη, δηλαδή μέχρι και το τέλος του μέσου αιώνα, αποτελούσε ναυτικό έθιμο.

Πολλά από τα ναυτικά έθιμα της εποχής εκείνης μαζί μ' αυτά η θαλάσσια ασφάλιση, διασώθηκαν στις κωδικοποιήσεις των δικαστικών αποφάσεων διαφόρων δικαστηρίων, μεταξύ των οποίων σημαντικότερη είναι



η συλλογή δικαστικών αποφάσεων της Γαλλικής νήσου «Oleron». Οι περισσότερες από τις αποφάσεις αυτές, διατηρούν έντονη την επιρροή των αρχαίων νομοθετημάτων και ιδιαίτερα του Νόμου των Ροδίων, του οποίου πολλές διατάξεις είχαν τύχει εθιμικής εφαρμογής.

Ακόμα και οι αποφάσεις του Admiralty Court, ( Αγγλικού Ναυτικού Δικαστηρίου) του 18<sup>ου</sup> μ.Χ. αιώνα, είναι βαθειά επηρεασμένες από τη συλλογή των δικαστικών αποφάσεων της νήσου Oleron.

Διασώθηκαν έτσι εθιμικά και εφαρμόζονται ακόμα και στις μέρες μας, αυτούσιες διατάξεις του Νόμου των Ροδίων, προσαρμοσμένες βέβαια στις αντιλήψεις και τις ανάγκες της σύγχρονης εποχής.

Τα κύρια χαρακτηριστικά που διακρίνουν την εποχή της αρχαιότητας, από ασφαλιστική άποψη, είναι τα ακόλουθα:

Α) Η ασφαλιστική δραστηριότητα περιορίζεται στη θαλάσσια ασφάλιση, που αποτελεί και το αρχαιότερο ασφαλιστικό είδος και τούτο γιατί τα θαλάσσια ατυχήματα, αποτελούσαν τον μεγαλύτερο κίνδυνο, κατά της οικονομικής συγκροτήσεως της εποχής εκείνης.

Β) Στην εποχή της αρχαιότητας, ανιχνεύονται τα πρώτα αμυδρά σημάδια ασφαλίσεων, πάνω στην ανθρώπινη ζωή.

Γ) Κατά την εποχή αυτή θεμελιώνονται οι πρώτες μορφές ασφαλιστικής αντιμετώπισης, των θαλασσιών αρχικά κινδύνων, πάνω σε μια μακράς αντοχής βάση, στην οποία θα στηριχτεί αργότερα, ολόκληρο το περίλαμπρο οικοδόμημα της σύγχρονης ασφαλιστικής τεχνικής.

### **1.1.2 ΜΕΣΑΙΩΝΙΚΗ ΕΠΟΧΗ**

Τα πρώτα τρία τέταρτα του μέσου αιώνα, δεν χαρακτηρίζονται από ιδιαίτερο ασφαλιστικό ενδιαφέρον. Η ασφαλιστική δραστηριότητα περιορίζεται και πάλι στη θαλάσσια ασφάλιση, που διεξάγεται εμπειρικά στη Μεσόγειο Θάλασσα και αποτελεί ακόμα ναυτικό έθιμο.

Κατά το τελευταίο τέταρτο του μεσαίωνα παρατηρείται σημαντική δραστηριότητα, κυρίως στη θαλάσσια ασφάλιση, με πρωταγωνιστές τους Ιταλούς εμπόρους του μεσογειακού χώρου, στους οποίους ανήκει η τιμή της μεταφοράς του ασφαλιστικού εθίμου στις όχθες του Τάμεση, που έμελλε να

αποτελέσουν τον πιο γόνιμο τόπο ανάπτυξης, ολόκληρου του σύγχρονου ασφαλιστικού θαύματος.

Στις παραθαλάσσιες πόλεις της Ιταλίας, συντελείται κατά την εποχή αυτή, σημαντική πρόοδος, ώστε δικαιολογημένα η μεσογειακή αυτή χώρα θεωρείται κοιτίδα ασφαλιστικού θεσμού.

Έμποροι και τραπεζίτες συγκεντρώνονται στις πλατείες των διάφορων πόλεων, όπου μεταξύ των άλλων εμπορικών πράξεων διεξάγουν και θαλάσσιες ασφαλίσσεις. Οι συγκεντρώσεις αυτές, αποτέλεσαν τα πρώτα μοντέλα των ασφαλιστικών χρηματιστηρίων.

Το ναυτοδάνειο εξακολουθεί να αποτελεί την ασφαλιστική βάση, με τη διαφορά πως οι ναυτοδανειστές αρχίζουν να δρουν κατά ομάδες, ώστε ο κίνδυνος απώλειας του πλοίου ή του φορτίου επιμερίζεται σε περισσότερους.

Οι διάφοροι τύποι εξ άλλου, ενωμένης οικονομικής δύναμης, (Συνεταιρικές και Εταιρικές μορφές), αρχίζουν να συνηθίζονται, ώστε η πλοιοκτησία με τη μορφή της Εταιρίας, μπορεί πλέον να αναλάβει, μόνη τη θαλάσσια επιχείρηση και να μεταβιβάσει στους Ασφαλιστές μόνο το στοιχείο του κινδύνου, από τα θαλάσσια ατυχήματα.

Ιδιαίτερη μορφή ασφαλιστικής επιχείρησης εμφανίζεται ο επαγγελματίας Ασφαλιστής και ο Ασφαλειομεσίτης.

Κατά την ίδια εποχή εκδηλώνεται και η πρώτη νομοθετική για την ασφάλιση μέριμνα (1436), στο δίκαιο της Βαρκελώνης, (Los Capítulos de Barcelona), που βελτιώνεται και τροποποιείται κατά τα έτη 1458, 1461 και 1484, συγκεντρώνοντας σε νομοθετήματα όλα τα ασφαλιστικά έθιμα και τις ασφαλιστικές συνήθειες της εποχής. Με τα νομοθετήματα αυτά, συμμορφώνονταν όλα τα ασφαλιστήρια εκείνης της εποχής.

Παρόμοιες δραστηριότητες παρατηρούνται και σε άλλα Ευρωπαϊκά κράτη, όπως στην Αγγλία, Γερμανία, Κάτω Χώρες κ.λπ..

Χαρακτηριστικό της εποχής αυτής, είναι ότι αρχίζουν να αναφέρονται οι διάφορες μορφές χερσαίας ασφαλίσεως, περιορισμένες βέβαια στα στενά Συντεχνιακά και Σωματειακά πλαίσια.

Πολλές θρησκευτικές οργανώσεις της εποχής, ενθαρρύνονται από την εκκλησία και μέσα στα πλαίσια της φιλανθρωπικής τους δραστηριότητας, παρείχαν οικονομική βοήθεια σε όσους ζημιώνονταν από πυρκαγιά και άλλα ανωτέρας βίας περιστατικά.

Το κοινωνικό αυτό φαινόμενο της αλληλοβοήθειας, πήγαζε αυθόρμητα από την ανθρώπινη φύση με μοναδικά κίνητρα την κοινωνικότητα και τα φιλανθρωπικά αισθήματα, με τα οποία αφειδώς η φύση προίκισε τον άνθρωπο.

Η εποχή αυτή της φιλανθρωπίας, χαρακτηρίζεται από το γεγονός ότι λείπει κάθε ασφαλιστική βάση, εδραιώνεται όμως στη συνείδηση του ανθρώπου το στοιχείο της κοινωνικότητας και δεσπόζει η σκέψη: «να αντιμετωπιστεί από τους πολλούς η οικονομική καταστροφή των λίγων», που αποτελεί και την πεμπτουσία της ασφαλιστικής ιδέας.

Ακόμα αργότερα, οι διάφορες συντεχνιακές οργανώσεις, κυρίως στην Αγγλία και Γαλλία, αναπτύσσουν αλληλοβοηθητική δραστηριότητα μεταξύ των μελών τους, κατά των πάσης φύσεως κινδύνων.

Καταστροφές από φωτιά, ασθένειες, γηρατειά, θάνατοι, έξοδα κηδείας, διατροφή χήρας και ορφανών, αντιμετωπιζόνταν πολλές φορές από τις συντεχνιακές οργανώσεις, μέσα στους κόλπους των οποίων γαλουχήθηκε η αλληλασφάλιση, που έδωσε περαιτέρω την ιδέα συγκρότησης μιας ευρύτερης κοινότητας των κινδύνων.

Η προστασία που παρείχαν οι Συντεχνίες βασιζόταν στις συνδρομές των συντεχνιτών, που εισέφεραν όλοι και πάλι όλοι απολάμβαναν το ευεργέτημα της προστασίας κατά της οικονομικής καταστροφής.

Από την εποχή αυτή, η ασφάλιση αποκτά άλλο ένα από τα κύρια χαρακτηριστικά της, το στοιχείο δηλαδή της οικονομικής αμοιβαιότητας.

Η μεταφορά εξ άλλου του ασφαλιστικού εθίμου από το Μεσογειακό χώρο στο Βορρά, είναι άλλο ένα χαρακτηριστικό του τελευταίου τετάρτου του μέσου αιώνα.

### **1.1.3 ΝΕΩΤΕΡΗ ΕΠΟΧΗ**

Σα νεώτερη, για τον ασφαλιστικό θεσμό, θα χαρακτηρίσουμε την εποχή από το τέλος του 17<sup>ου</sup> και μετέπειτα αιώνα, επειδή οι διαρρέυσαντες από τότε, τρεις περίπου αιώνες, διαδραμάτισαν αποφασιστικό ρόλο στην επιστημονική θεμελίωση της ασφάλισης, σαν κοινωνικοοικονομικού θεσμού, που κατέχει πρωταρχική θέση στην οικονομική και κοινωνική ζωή των ανεπτυγμένων λαών.

## **1.2 ΜΟΡΦΕΣ ΜΕ ΤΙΣ ΟΠΟΙΕΣ ΑΣΚΕΙΤΑΙ ΣΗΜΕΡΑ Η ΑΣΦΑΛΙΣΗ**

Ανάλογα με τους σκοπούς και τις επιδιώξεις της ασφαλίσεως, και με τις βάσεις πάνω στις οποίες οργανώνεται κάθε φορά η κοινότητα των κινδύνων, διαμορφώθηκαν διάφορες μορφές με τις οποίες συνήθως ασκείται σήμερα η ασφάλιση.

Με βάση τα κριτήρια αυτά, η ασφάλιση διακρίνεται αρχικά σε Κοινωνική και Ιδιωτική.

### **1.2.1 ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ**

Η κοινωνική ασφάλιση έχει σα σκοπό την εξυπηρέτηση γενικότερων κοινωνικών αναγκών, που εμπίπτουν στα πλαίσια της κρατικής κοινωνικής πολιτικής, γι' αυτό και η σχετική αρμοδιότητα, έχει ανατεθεί σε διάφορους Οργανισμούς Δημοσίου Δικαίου.

Το Ι.Κ.Α, ο Ο.Γ.Α., το Τ.Ε.Β.Ε. και διάφορα άλλα Κλαδικά Ταμεία Συντάξεων, Επικουρικά, Υγείας κ.λπ., είναι Οργανισμοί που ασκούν κοινωνική ασφάλιση και υπάγονται στο Υπουργείο Κοινωνικών Ασφαλίσεων.

Κύριο χαρακτηριστικό της κοινωνικής ασφάλισης είναι ο υποχρεωτικός της χαρακτήρας. Ο εργαζόμενος ή ο επαγγελματίας, είναι υποχρεωμένος να ασφαλιστεί όταν ασκεί επάγγελμα, που εμπίπτει στην ασφαλιστική αρμοδιότητα των πάρα πάνω Οργανισμών, χωρίς να μπορεί με κανένα τρόπο, να το αποφύγει.

Οι όροι ασφαλίσεως είναι ίδιοι για όλους τους Ασφαλιζόμενους που προστατεύονται έναντι των ίδιων κινδύνων, χωρίς να υπάρχει κάποια ιδιαίτερη σύμβαση ή συμφωνία, μεταξύ των Ασφαλιζομένων και του ασφαλιστικού φορέα.

Οι συνήθεις παροχές της κοινωνικής ασφάλισης είναι η συνταξιοδότηση, η ιατροφαρμακευτική και νοσοκομειακή περίθαλψη και τα επιδόματα ασθενείας, μητρότητας και ανεργίας.

Κρίνοντας την κοινωνική ασφάλιση, δεν μπορούμε να πούμε πως είναι θεσμός καταξιωμένος στο λαϊκό αίσθημα. Πολλά παράπονα διατυπώνονται σε βάρος των φορέων της κοινωνικής ασφάλισης, για την εξυπηρέτηση των Ασφαλισμένων, την ποιότητα της περίθαλψης, την πενιχρότητα των συντάξεων, το ύψος του ασφαλίστρου κ. ά.

Ακόμα επικρίνεται η κοινωνική ασφάλιση, για τον τρόπο διαχείρισεως και διαθέσεως των εισπραττομένων εισφορών, καθώς και για τον τρόπο που διοικούνται οι σχετικοί Οργανισμοί.

Κατά υπολογισμούς των επικριτών της κοινωνικής ασφάλισης, η ιδιωτική θα μπορούσε να αποδώσει καλύτερα αποτελέσματα, με πολύ χαμηλότερο κόστος.

Γεγονός είναι πως στους οργανισμούς αυτούς, παρουσιάζονται σαν μειονεκτήματα η γραφειοκρατική οργάνωση, που χαρακτηρίζει όλους τους κρατικούς και ημικρατικούς οργανισμούς, καθώς και την έλλειψη της ατομικής πρωτοβουλίας και του κινήτρου του κέρδους, που έχει σα συνέπεια από τη μια την αύξηση των εξόδων λειτουργίας και από την άλλη την έλλειψη προθυμίας και ζωτικότητας στην εξυπηρέτηση των Ασφαλισμένων.

Έτσι, το ασφαλίστρο διαμορφώνεται σε ύψος δυσανάλογο με την ποιότητα της παρεχόμενης ασφαλιστικής προστασίας και δίδεται στους Ασφαλισμένους που ταλαιπωρούνται, το δικαίωμα για δυσμενή σχόλια και παράπονα, που καταλήγουν πολλές φορές, σε έντονες διαμαρτυρίες.

Αν σκεφτούμε όμως πως στην κοινωνική ασφάλιση καλύπτονται συνήθως οι κατώτερες εισοδηματικές τάξεις μιας χώρας, θα πρέπει να θέσουμε σε αμφισβήτηση το αν θα προσερχόταν οικειοθελώς στις

Ασφαλιστικές Εταιρίες να ασφαλιστούν, αυτοί που ανήκουν στις τάξεις αυτές, στην περίπτωση που θα αποδεσμευόταν από την κοινωνική ασφάλιση.

Αμεσότερες και επιτακτικότερες ανάγκες, θα τους υποχρέωναν ασφαλώς να δαπανήσουν το εισόδημά των και θα παραμέριζαν κάθε σκέψη για οποιαδήποτε πρόνοια ή μελλοντική εξασφάλιση. Έτσι θα προέκυπταν σοβαρά κοινωνικά προβλήματα, που η αντιμετώπισή των, χωρίς την ανάλογη υποδομή, θα ήταν αρκετά δύσκολη, αν όχι αδύνατη.

Θα πρέπει κατά συνέπεια να δεχτούμε πως η κοινωνική ασφάλιση, παρά τις αδυναμίες και τις ατέλειές της επιτελεί έργο υψίστης κοινωνικής σημασίας και σπουδαιότητας.

Αυτό δε σημαίνει βέβαια, πως θα πρέπει να παραιτηθεί από κάθε παρά πέρα προσπάθεια, για βελτίωση της παρεχόμενης ασφαλιστικής προστασίας, της μειώσεως των εισφορών και της συνετής και φρόνιμης διαχειρίσεως των εισφορών αυτών. Κάθε προσπάθεια προς τις κατευθύνσεις αυτές και τη συμπάθεια του κοινού, στην κοινωνική ασφάλιση θα εξασφάλιζε, και ποικιλότητα θα ωφελούσε το κοινωνικό σύνολο, συμβάλλοντας στην άνοδο του βιοτικού επιπέδου, ιδιαίτερα των κατωτέρων εισοδηματικών τάξεων του τόπου.

Στο σημείο αυτό, θα μπορούσαμε να παραθέσουμε ορισμένα στοιχεία και για να δικαιολογήσουμε τις παραπάνω απόψεις μας και για να δώσουμε την οικονομική εικόνα του συστήματος Κοινωνικής Ασφαλίσεως, στην Ευρώπη των Δέκα.

Από τα στοιχεία του Πίνακα 1, φαίνεται ότι στη χώρα μας οι κοινωνικές δαπάνες, όχι μόνο αντιπροσωπεύουν το χαμηλότερο ποσοστό του ακαθάριστου εθνικού προϊόντος,

ΠΙΝΑΚΑΣ 1

Κοινωνικές δαπάνες σε ποσοστό του Ακαθάριστου Εγχώριου Προϊόντος (ΑΕΠ)											
	Ελλάδα	Βέλγιο	Δανία	Δ.Γερμ.	Γαλλία	Ιρλανδία	Ιταλία	Λουξεμβ.	Ολλανδία	Βρετανία	ΕΟΚ-9
1970	13,1	18,5	19,6	21,4	19,2	13,2	18,4	16,4	20,8	15,9	18,2
1975	12	24,5	25,8	27,8	22,9	19,4	22,6	22,4	28,1	19,5	23,7
1980	14,8	27,7	28	28,3	25,8	22	22,8	26,5	30,7	21,4	25,9

(Α.Ε.Π.), αλλά παρουσίασαν και τη μικρότερη αύξηση στη δεκαετία 1970-80. Το ποσοστό κοινωνικών δαπανών στο Α. Ε. Π., για τη χώρα μας, ήταν το 1980, 14,8%, όταν το μέσο ποσοστό της Ε. Ο. Κ. ήταν 25,9%, με επικεφαλής την Ολλανδία με 30,7% και ουραγούς εμάς, με το παραπάνω ποσοστό.

Παρατηρώντας, εξ άλλου τον Πίνακα 2, βλέπουμε ότι οι εργοδοτικές εισφορές στη χώρα μας αντιπροσωπεύουν το 38,2% των εσόδων των Οργανισμών Κοινωνικής Ασφάλισης που δεν απέχει από το μέσο ποσοστό της Ε. Ο. Κ. (37,8%), παρά το ότι στην Ιταλία, Γαλλία και Δ. Γερμανία το ποσοστό αυτό, είναι 58,8%, 56,0% και 42,7% αντίστοιχα.

Εκεί όμως που υπάρχει τεράστια διαφορά είναι η συμμετοχή των εργαζομένων, γεγονός που δικαιολογεί απόλυτα τη δυσφορία και τα παράπονα των Ελλήνων Ασφαλισμένων, στους φορείς της Κοινωνικής Ασφάλισης.

ΠΙΝΑΚΑΣ 2

Έσοδα των Οργανισμών Κοινωνικής Ασφάλισης κατά πηγή προέλευσης 1980

	Ελλάδα	Βέλγιο	Δανία	Δ. Γερμ.	Γαλλία	Ιρλανδία	Ιταλία	Λουξεμβ.	Ολλανδία	Βρεταν.	Ε. Ο 9
ές εργοδοτών	38,2	41	9,6	42,7	56	25,1	58,8	36,2	37,1	33,3	37,8
ές νοικοκυριών	38	20,1	1,8	22,1	23,7	11,4	13,6	22,6	25,8	14,6	17,3
αι επιδοτήσεις	16,2	34,7	84,9	26,7	17,7	62,5	24,9	31,6	20,4	43,6	38,6
η κεφ. κ.λπ.	7,6	4,2	3,7	8,5	2,6	1	2,7	9,6	16,7	8,5	6,4

Η συμμετοχή αυτή των εργαζομένων, στους πόρους των φορέων αυτών, αντιπροσωπεύει στη χώρα μας το 38,0%, ενώ το μέσο ποσοστό της Ε. Ο. Κ. είναι 17,3%, και στη Δανία 1,8%, στην Ιρλανδία 11,4% και στην Ιταλία 13,6%.

Δεν έχουμε δυστυχώς στοιχεία για την ποιότητα, της παρεχόμενης σε κάθε χώρα της Ε. Ο. Κ, ασφαλιστικής προστασίας, από τους φορείς αυτούς. Από τις διάχυτες όμως πληροφορίες που υπάρχουν, συμπεραίνεται ότι μάλλον έχουμε το θλιβερό προνόμιο να «απολαμβάνουμε», τη χαμηλότερη ποιότητα των παρεχόμενων από την Κοινωνική Ασφάλιση υπηρεσιών.

### 1.2.2 ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ

Η ιδιωτική ασφάλιση, σε αντίθεση με την Κοινωνική, ενεργείται με την ελεύθερη βούληση όσων επιθυμούν να τύχουν ασφαλιστικής προστασίας έναντι ορισμένων κινδύνων, που απειλούν τη ζωή, την αρτιμέλεια, την υγεία ή την περιουσία των. Θα μπορούσαμε μάλιστα να πούμε, πως το μέρος εκείνο κατά το οποίο υστερεί, σε ποιότητα η παρεχόμενη από την κοινωνική ασφάλιση προστασία, έρχεται να συμπληρώσει σε πολλές περιπτώσεις, η ιδιωτική ασφάλιση. Είναι πάρα πολλοί εκείνοι που έχουν κύριο ασφαλιστικό φορέα, ένα από τους φορείς της κοινωνικής ασφαλίσεως και καταφεύγουν παράλληλα, στους φορείς της ιδιωτικής ασφάλισης, για να συμπληρώσουν κατά την αντίληψη και τις ιδιαίτερες ασφαλιστικές των ανάγκες, την κύρια ασφάλισή των.

Είναι γεγονός, ότι η πρόοδος και η ανάπτυξη που παρατηρείται σήμερα στον τομέα των ασφαλίσεων, που γίνονται πάνω στην ανθρώπινη ζωή, οφείλεται στο ότι, η προστασία που παρέχεται από τους φορείς της κοινωνικής ασφαλίσεως είναι ελλιπής και αφήνει μεγάλα περιθώρια, που έρχεται να καλύψει με τους διάφορους ασφαλιστικούς συνδυασμούς η ιδιωτική ασφάλιση, που έχει εξελιχθεί σε ένα σημαντικό παράγοντα, της κοινωνικής και οικονομικής ζωής του τόπου.

Κύρια χαρακτηριστικά της ιδιωτικής ασφαλίσεως είναι, η κατάρτιση ιδιαίτερης συμβάσεως μεταξύ Ασφαλιστή και καθενός από τους Ασφαλισμένους και η ελευθερία που έχουν για την κατάρτιση, την τροποποίηση, τη συνέχιση ή την ακύρωση των συμβάσεων αυτών, καθώς και για την εκλογή των κινδύνων, έναντι των οποίων επιθυμούν να τύχουν ασφαλιστικής προστασίας, κάθε φορά οι Ασφαλιζόμενοι.

Η ιδιωτική ασφάλιση ασκείται από ιδιωτικές ασφαλιστικές επιχειρήσεις, που έχουν τα εχέγγραφα που απαιτεί η αρμόδια Κρατική Αρχή, για να τους χορηγήσει τη σχετική άδεια λειτουργίας, ή και από αλληλασφαλιστικούς συνεταιρισμούς, (Mutual or Friendly Societies). Δεν αποκλείονται και οι περιπτώσεις των κρατικών ή ημικρατικών οργανισμών. Ιδιαίτερα σήμερα, μεγάλο μέρος της ελληνικής ασφαλιστικής παραγωγής, πραγματοποιείται από



τις μεγάλες Ασφαλιστικές Εταιρίες, που ελέγχονται μέσω των Τραπεζών, από το Κράτος.

Οι περισσότερες από αυτές τις Εταιρίες, παρουσιάζουν σε κάποιο βαθμό όλα εκείνα τα μειονεκτήματα που αναφέραμε, των Οργανισμών Δημοσίου Δικαίου, τα οποία όμως η κατάργηση της τραπεζοασφαλιστικής συνεργασίας, που γίνεται πραγματικότητα σιγά σιγά, δεν τους επιτρέπει πια τη πολυτέλεια να έχουν.

Με το καθεστώς του ελεύθερου ανταγωνισμού, που υπάρχει σήμερα στη χώρα μας, αναπτύσσεται μεταξύ των ασφαλιστικών επιχειρήσεων μια άμιλλα, που συνίσταται κυρίως στην κατά το δυνατόν καλύτερη εξυπηρέτηση του κοινού και στη συμπίεση του ασφαλιστικού κόστους.

Σαν κοινωνικός και οικονομικός θεσμός, η ιδιωτική ασφάλιση έχει να επιδείξει πολλά, όχι μόνο στο επίπεδο της εθνικής, αλλά και της διεθνούς κοινότητας και οικονομίας με τη μορφή της ανασφάλισεως.

Ανάλογα με τον τρόπο οργάνωσης της κοινότητας των κινδύνων, την ιδιωτική ασφάλιση διακρίνουμε σε : α) ασφάλιση καθορισμένου ασφαλιστρού, β) αλληλασφάλιση ή αμοιβαία ασφάλιση, γ) μικτή από τις δύο προηγούμενες μορφές και δ) αυτασφάλιση.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2ο

### ΓΕΝΙΚΑ ΓΙΑ ΤΙΣ ΑΦΑΛΙΣΕΙΣ

#### 2.1 ΟΡΙΣΜΟΣ ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ

Για τους περισσότερους, η ασφάλιση είναι η βασική τεχνική αντιμετώπισης κινδύνου. Ο κίνδυνος μπορεί να ορισθεί με πολλούς τρόπους, το ίδιο και η ασφάλιση. Μπορεί κανείς να τη δει με πολλές οπτικές: νομική, οικονομική, ιστορική, αναλογιστική, κοινωνιολογική κ.λπ.

**Ασφάλιση** είναι η συγκέντρωση τυχαίων και απρόβλεπτων κινδύνων με τη μεταφορά τους σε ασφαλιστές, που συμφωνούν, έναντι ασφαλιστρού, να αποζημιώσουν τους ασφαλισμένους για τις τυχαίες ζημιές ή να παρέχουν άλλες χρηματικές παροχές ή υπηρεσίες, που συνδέονται με τον κίνδυνο.

#### 2.2 ΒΑΣΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ

Η ασφάλιση έχει τα εξής διακεκριμένα χαρακτηριστικά:

Συγκέντρωση κινδύνων (pooling of risks)

Μεταφορά κινδύνου και μείωση αβεβαιότητας (risk transfer and risk reduction)

Αποζημίωση (indemnification).

#### Συγκέντρωση κινδύνων

Αποτελεί την καρδιά του ασφαλιστικού μηχανισμού. Με την διαδικασία αυτή γίνεται η κατανομή στο σύνολο των ασφαλισμένων των ζημιών που συνέβησαν σε ορισμένους εξ αυτών. Η κοινοπραξία αυτή προϋποθέτει τη συγκέντρωση μεγάλου αριθμού ομοιογενών κινδύνων, ώστε να λειτουργεί ο Νόμος των Μεγάλων Αριθμών, για να δίνει ακριβή πρόβλεψη των μελλοντικών ζημιών. Δηλαδή, η συγκέντρωση αυτή συνεπάγεται:

Α) την κατανομή των απωλειών σε όλους τους ασφαλισμένους

Β) την πρόβλεψη των μελλοντικών ζημιών με σχετική ακρίβεια.

Εις ότι αφορά το πρώτο, ας δούμε το εξής παράδειγμα. Έστω 1000 γεωργοί, που συμφωνούν όπι, αν καταστραφεί από φωτιά το σπίτι οποιουδήποτε από αυτούς, θα αποζημιωθεί από τους άλλους. Έστω όπι κάθε σπίτι αξίζει 20 εκ. και κατά μέσο όρο καίγεται ένα σπίτι το χρόνο. Ο κάθε γεωργός, μέσα από αυτή τη συμφωνία, αντί να αντιμετωπίζει πραγματική ζημιά 20 εκ. αντιμετωπίζει τη μέση ζημιά (ασφάλιστρο)  $20 \text{ εκ.} / 1000 = 20.000$ . Δεύτερον, με τη συγκέντρωση μεγάλου αριθμού ομοιογενών περιπτώσεων, ένας ασφαλιστής μπορεί να προβλέψει με σχετική ακρίβεια τις μελλοντικές ζημιές και να μειώσει τον αντικειμενικό κίνδυνο. Ο Νόμος των Μεγάλων Αριθμών σημαίνει όπι, όσο μεγαλύτερος είναι ο αριθμός των περιπτώσεων, τόσο τα πραγματικά αποτελέσματα προσεγγίζουν τα θεωρητικά αναμενόμενα.

Στις περισσότερες ασφαλίσεις ο αναλογιστής σπάνια γνωρίζει την πραγματική πιθανότητα ζημιάς. Οι εκτιμήσεις για τη μέση συχνότητα και σοβαρότητα των ζημιών πρέπει να βασίζονται στην προηγούμενη εμπειρία. Αν υπάρχει επαρκώς μεγάλος αριθμός ομοιογενών περιπτώσεων, η εμπειρία αυτή αποτελεί καλή προσέγγιση για το μέλλον, εφόσον γνωρίζουμε όπι ο αντικειμενικός κίνδυνος μεταβάλλεται αντιστρόφως ανάλογα με την τετραγωνική ρίζα του αριθμού των περιπτώσεων. Έτσι, ο ασφαλιστής μπορεί να προβλέψει τις μελλοντικές ζημιές με μεγαλύτερη ασφάλεια, όσο αυξάνει ο αριθμός των περιπτώσεων.

Αυτό είναι πολύ βασικό για τον υπολογισμό ενός «σωστού» ασφαλιστρού, από το οποίο ο ασφαλιστής θα μπορεί να πληρώσει όλες τις ζημιές και τα έξοδα, διατηρώντας κι ένα λογικό περιθώριο κέρδους.

### **Μεταφορά κινδύνου και μείωση αβεβαιότητας**

Αποτελεί άλλο βασικό χαρακτηριστικό της ασφάλισης. Το ασφαλιστικό πρόγραμμα μεταφέρει τον καθαρό κίνδυνο από τον ασφαλισμένο στον ασφαλιστή. Ο ασφαλιστής έχει την δυνατότητα να αναλάβει το σύνολο των κινδύνων, διότι μέσω του Νόμου των Μεγάλων Αριθμών μπορεί να εκτιμήσει με σχετική ακρίβεια τις αναμενόμενες ζημιές. Με τον τρόπο αυτό μειώνεται ο

αντικειμενικός κίνδυνος για τον ασφαλιστή, ενώ ταυτόχρονα μειώνεται η αβεβαιότητα για όλους τους ασφαλισμένους, οι οποίοι μεταβιβάζουν τον ατομικό τους κίνδυνο έναντι ασφαλιστρού. Δηλαδή, μέσω του ασφαλιστικού μηχανισμού ο ασφαλισμένος ανταλλάσσει μία δυνητικά μεγάλη και αβέβαιη ζημιά με μία σχετικά μικρότερη και άμεση επιβάρυνση (το ασφάλιστρο).

### **Αποζημίωση**

Τέλος, βασικό χαρακτηριστικό της ασφάλισης είναι η αποζημίωση των απωλειών, δηλαδή αποζημίωση του θύματος, μερική ή ολική, με:

Μετρητά

Επισκευή

Αντικατάσταση

Για παράδειγμα:

Αν καεί το σπίτι σας, το πυρασφαλιστήριό σας θα σας αποζημιώσει για τη ζημιά

Αν μείνετε ανίκανος, το ασφαλιστήριό σας για ανικανότητα θα σας αποζημιώσει (μερικώς) για τις απώλειες ημερομισθίων

Αν σας κάνουν αγωγή για κακή οδήγηση του αυτοκινήτου σας, το ασφαλιστήριο αστικής ευθύνης θα καταβάλλει για σας τα ποσά που εκ του νόμου θα είχατε εσείς την υποχρέωση να καταβάλλετε.

## **2.3 ΤΑ ΟΦΕΛΗ ΤΗΣ ΚΟΙΝΩΝΙΑΣ ΑΠΟ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΗ**

Ο θεσμός της ασφάλισης αποτελεί μια από τις μεγαλύτερες κατακτήσεις των σύγχρονων κοινωνιών. Εκτός από τις άμεσες ασφαλιστικές αποζημιώσεις, τα επιπλέον οφέλη της κοινωνίας από την ασφάλιση είναι πολλαπλά και μπορούν να ταξινομηθούν ως εξής:

Μειωμένη ανάγκη πρόσθετων αποθεματικών

Πηγή επενδυτικών κεφαλαίων

Μειωμένος πιστωτικός κίνδυνος

Πρόληψη ζημιών

Βελτίωση κοινωνικής και επιχειρηματικής σταθερότητας

### **Μειωμένη ανάγκη πρόσθετων αποθεματικών**

Η μεγαλύτερη κοινωνική προσφορά της ασφάλισης πηγάζει από την ικανότητά της για την μείωση του αντικειμενικού κινδύνου. Έτσι μειώνεται η φυσιολογική ανάγκη των ατόμων και των επιχειρήσεων να «αποθεματοποιούν» για να αντιμετωπίσουν διάφορα μελλοντικά ζημιογόνα ενδεχόμενα. Επειδή ο ασφαλιστής είναι σε θέση να κάνει ακριβείς εκτιμήσεις των αναμενόμενων ζημιών, τα απαιτούμενα αποθεματικά είναι πολύ μικρότερα σε σχέση με τα συνολικά αποθεματικά που θα έπρεπε να συσσωρεύσουν τα άτομα μόνα τους. Επομένως, ο θεσμός της ασφάλισης συντελεί στη βελτίωση της κατανομής των παραγωγικών πόρων της οικονομίας.

### **Πηγή επενδυτικών κεφαλαίων**

Η λειτουργία των ασφαλιστικών αγορών προκαλεί σημαντικές θετικές επιπτώσεις στις Κεφαλαιαγορές, στο επίπεδο των επιτοκίων και στην οικονομική ανάπτυξη.

Κατ' αρχήν, οι ασφαλιστικές εταιρίες (ιδιαίτερα οι ασφαλιστικές εταιρίες Ζωής) αποτελούν έναν από τους κορυφαίους θεσμικούς επενδυτές σε όλες τις σύγχρονες κοινωνίες. Επιπλέον, η λειτουργία των ασφαλιστικών αγορών απαλλάσσει τα άτομα και τις επιχειρήσεις από τις αβεβαιότητες των μελλοντικών ζημιογόνων ενδεχομένων, με αποτέλεσμα τη βελτίωση της κατανομής των πόρων μεταξύ κατανάλωσης και αποταμίευσης.

Εξάλλου, η αυξημένη προσφορά κεφαλαίων, λόγω των συσσωρευμένων αποθεματικών των ασφαλιστικών εταιριών, οδηγεί στη μείωση των επιτοκίων με αποτέλεσμα την αύξηση των επενδύσεων και της οικονομικής ανάπτυξης.

### **Μειωμένος πιστωτικός κίνδυνος**

Η ασφάλιση αποτελεί τη βάση της αποτελεσματικής λειτουργίας του πιστωτικού συστήματος. Το άτομο ή η επιχείρηση που έχουν επαρκή ασφαλιστική κάλυψη αποτελούν καλύτερο πιστωτικό κίνδυνο για το τραπεζικό σύστημα. Σήμερα, η συντριπτική πλειοψηφία των δανειοδοτήσεων δε θα ήταν

εφικτή, εάν δεν υπήρχε η παράλληλη αποτελεσματική ασφαλιστική κάλυψη των αντίστοιχων δραστηριοτήτων.

### **Πρόληψη ζημιών**

Οι ασφαλιστικές εταιρίες δραστηριοποιούνται σε εκτεταμένα προγράμματα πρόληψης ζημιών με στόχο τον περιορισμό είτε της συχνότητας είτε της έκτασης μιας ζημιάς. Αυτή είναι μια ζωτική ασφαλιστική λειτουργία, για τον περιορισμό των συνολικών ζημιών και την συνακόλουθη μειωτική επίδραση επί των ασφαλιστρών. Το κοινωνικό όφελος προκύπτει από τον περιορισμό τόσο των άμεσων όσο και των έμμεσων ζημιών.

Μερικές από τις χαρακτηριστικότερες περιπτώσεις πρόληψης ζημιών, που στηρίζουν οι ασφαλιστές είναι:

Οδική ασφάλεια και μείωση θανάτων από τροχαία

Προγράμματα πρόληψης εργατικών ατυχημάτων

Πρόληψη κλοπών αυτοκινήτων

Πρόληψη εμπρησμών

Πρόληψη ελαττωματικών προϊόντων

Προδιαγραφές ασφαλείας μηχανολογικών εξοπλισμών κ.λπ.

### **Βελτίωση κοινωνικής και επιχειρηματικής σταθερότητας**

Η ύπαρξη και λειτουργία των ασφαλιστικών αγορών συντελεί στη μείωση της αβεβαιότητας των ατόμων και των επιχειρήσεων και επομένως συμβάλλει στην κοινωνική σταθερότητα. Τα παραδείγματα είναι άφθονα. Μία επιχείρηση δεν χρειάζεται να πτωχεύει μετά από μία εκτεταμένη πυρκαγιά στις εγκαταστάσεις της. Μία επιχείρηση δεν χρειάζεται να πτωχεύει μετά από μία εκτεταμένη πυρκαγιά στις εγκαταστάσεις της. Μία οικογένεια δεν χρειάζεται να διαλυθεί ή να υποφέρει οικονομικά λόγω του πρόωρου θανάτου του αρχηγού της.

Μία πόλη που καταστράφηκε από εκτεταμένες πυρκαγιές ή σεισμούς μπορεί να ξανακτιστεί με τις παροχές των ασφαλιστικών καλύψεων.

Η ζωή σε μια σύγχρονη κοινωνία θα ήταν μια αλυσίδα από καθημερινές τραγωδίες εάν δεν υπήρχε η υποχρεωτική ασφάλιση για τις αστικές ευθύνες από την κυκλοφορία των αυτοκινήτων.

## **2.4 ΤΑΞΙΝΟΜΗΣΗ ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ (ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΚΛΑΔΟΙ)**

Υπάρχουν διάφορες απόψεις, για την ταξινόμηση και κατανομή της ασφαλιστικής εργασίας σε κλάδους.

Ιστορικά, η ασφάλιση διακρίνεται στις παρακάτω κατηγορίες:

- Θαλάσσια ασφάλιση
- Ασφάλιση ζωής
- Ασφάλιση πυρός
- Ασφάλιση ατυχημάτων

Το μοντέλο αυτό ακολουθήθηκε στο παρελθόν, από μεγάλες Ασφαλιστικές Επιχειρήσεις. Δε λείπουν οι περιπτώσεις, ούτε από το παρελθόν, ούτε από την εποχή μας, κατά τις οποίες διάφορες Ασφαλιστικές Επιχειρήσεις εξειδικεύτηκαν, σε ένα μόνο από τα παραπάνω ασφαλιστικά είδη.

Αν και το πάρα πάνω μοντέλο, ακολουθείται ακόμα σε γενικές γραμμές, στην οργανωτική δομή των σημερινών Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων, υπάρχουν δείγματα που αρχίζουν να υπεισέρχονται διάφορες τροποποιήσεις, εξ αιτίας της ομοιότητας ορισμένων ασφαλιστικών εργασιών.

Έτσι βλέπουμε σε πολλές, μικρές ιδιαίτερα Ασφαλιστικές Επιχειρήσεις, να συγχωνεύεται ο κλάδος Πυρός με τον κλάδο Ατυχημάτων, ή ακόμα σε μεγάλους ασφαλιστικούς οργανισμούς, να αποσπώνται από τον κλάδο Ατυχημάτων οι ασφαλίσεις μηχανικών βλαβών και οι ασφαλίσεις αεροπλάνων και να αποτελούν χωριστά τμήματα.

Κατά άλλη άποψη, η ασφαλιστική εργασία μπορεί να κατανεμηθεί στις παρακάτω κατηγορίες:

1) Θαλάσσια ασφάλιση, που αναφέρεται σε σώματα πλοίων, σε φορτία και σε ναύλο.

2) Ασφάλιση πυρός, που αναφέρεται σε υλικές ζημιές που μπορεί να προκαλέσει η πυρκαγιά ή διάφοροι άλλοι κίνδυνοι, καθώς και σε άλλες, παρεπόμενες των υλικών αυτών ζημιών, οικονομικές απώλειες (consequential losses, loss of profits κ.ά.)

3) Ασφαλίσεις ζωής, που αναφέρονται σε άτομα ή ομάδες ατόμων, σε ασφαλίσεις συνταξιοδοτήσεως και σε ασφαλίσεις προσόδου.

4) Ασφαλίσεις ατυχημάτων: αναφέρονται σε καλύψεις που δε δίδονται από άλλα ασφαλιστικά τμήματα, (κλάδους), και αφορούν ασφαλίσεις αυτοκινήτων, προσωπικών ατυχημάτων, ασθενείας, νομικών ευθυνών, κλοπής, πίστεως, ενδεχομένου, πλημμυρών, κρυστάλλων, κατασκευαστικών έργων κ.λπ.

5) Ασφαλίσεις μηχανικών βλαβών, που αναφέρονται σε μηχανολογικό εξοπλισμό, (Machinery Insurance), σε λέβητες, ηλεκτρολογικό εξοπλισμό, εγκαταστάσεις μηχανημάτων (Erection Insurance) κ.ά.

6) Αεροπορικές ασφαλίσεις, (Aviation), που αναφέρονται σε ζημιές αεροσκαφών, σε νομικές ευθύνες και σε προσωπικά ατυχήματα που προκαλούνται από τις αεροπορικές δραστηριότητες κ.ά.

Στους Lloyd's, ο διαχωρισμός της ασφαλιστικής δραστηριότητας, είναι σε θαλάσσια και χερσαία ασφάλιση, (Marine and

Marine Business), διάκριση την οποία δέχεται στη χώρα μας η Νομική Επιστήμη, για καθαρά νομικούς λόγους.

Για οικονομικούς και διαχειριστικούς λόγους, επεβλήθη με το Π.Δ. 148 / 1984, η παρακάτω Ταξινόμηση – Κωδικοποίηση των ασφαλιστικών εργασιών, ώστε να διευκολυνθεί η εφαρμογή ενός Κλαδικού Λογιστικού Σχεδίου, που δεν θα επιτρέπει τη νόθευση των αποτελεσμάτων της μιας δραστηριότητας από τα αποτελέσματα της άλλης και θα κατοχυρώνει, επομένως, κατά τον καλύτερο δυνατό τρόπο, τα συμφέροντα των Ασφαλιζομένων.

Η κωδικοποίηση αυτή του κλαδικού λογιστικού σχεδίου έχει ως εξής:



## **2.4.1 ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΚΑΤΑ ΖΗΜΙΩΝ**

### ***A. Ταξινόμηση των κινδύνων κατά κλάδους:***

#### **1. Ατυχήματα**

(συμπεριλαμβάνονται τα εργατικά ατυχήματα και οι επαγγελματικές ασθένειες)

1.1 παροχές κατ' αποκοπή

1.2 περιοδικές παροχές αποζημιώσεων

1.3 συνδυασμοί των ανωτέρω

1.4 μεταφερόμενα πρόσωπα

#### **2. Ασθένειες**

περιλαμβάνει:

2.1 παροχές κατ' αποκοπή

2.2 περιοδικές παροχές αποζημιώσεων

2.3 συνδυασμοί των ανωτέρω

#### **3. Χερσαία οχήματα (εκτός σιδηροδρομικών)**

περιλαμβάνει κάθε ζημιά που υφίστανται

3.1 χερσαία οχήματα αυτοκινούμενα

3.2 χερσαία οχήματα μη αυτοκινούμενα

#### **4. Σιδηροδρομικά οχήματα**

περιλαμβάνει κάθε ζημιά που υφίστανται αυτά.

#### **5. Αεροσκάφη**

περιλαμβάνει κάθε ζημιά που υφίστανται αυτά.

#### **6. Πλοία (θαλάσσια, λιμναία, και ποτάμια σκάφη)**

περιλαμβάνει κάθε ζημιά που υφίστανται

6.1 ποτάμια σκάφη

6.2 λιμναία σκάφη

### 6.3 θαλάσσια σκάφη

#### 7. Μεταφερόμενα εμπορεύματα

(συμπεριλαμβάνονται τα εμπορεύματα, οι αποσκευές και κάθε άλλο αγαθό).

περιλαμβάνει κάθε ζημία που υφίστανται τα μεταφερόμενα εμπορεύματα ή αποσκευές ή άλλα αγαθά, ανεξάρτητα από το μεταφορικό μέσο.

#### 8. Πυρκαγιά και στοιχεία της φύσεως.

περιλαμβάνει κάθε ζημιά που υφίστανται τα αγαθά κατ' εξαίρεση των αγαθών που περιλαμβάνονται στους κλάδους 3 μέχρι και 7, εφόσον προξενήθηκε από:

8.1 Πυρκαγιά

8.2 Έκρηξη

8.3 Θύελλα

8.4 Άλλα στοιχεία της φύσης εκτός από τη θύελλα

8.5 Πυρηνική ενέργεια

8.6 Καθίζηση εδάφους

#### 9. Λοιπές ζημίες αγαθών

περιλαμβάνει κάθε ζημιά σε αγαθά, με εξαίρεση τα αγαθά που περιλαμβάνονται στους κλάδους 3 μέχρι και 7, εφόσον προξενήθηκε από χαλάζι ή παγετό καθώς κι από άλλο γεγονός, όπως κλοπή και εφόσον η αιτία της ζημιάς δεν υπάγεται στον κλάδο 8.

10. Αστική ευθύνη από χειραία αυτοκίνητα οχήματα περιλαμβάνει κάθε είδους αστική ευθύνη για ατυχήματα που προκαλούνται από τη χρήση αυτοκινήτων συμπεριλαμβανομένης και της ευθύνης του μεταφορέα.

#### 11. Αστική ευθύνη από αεροσκάφη

περιλαμβάνει κάθε είδους αστική ευθύνη από τη χρήση εναέριων οχημάτων καθώς και αυτή του μεταφορέα.

#### 12. Αστική ευθύνη από θαλάσσια, λιμναία και ποτάμια σκάφη

περιλαμβάνει κάθε είδους αστική ευθύνη από τη χρήση σκαφών θάλασσας, λιμνών και ποταμών, καθώς και αυτή του μεταφορέα.

### 13. Γενική αστική ευθύνη

περιλαμβάνει όλες τις υπόλοιπες περιπτώσεις αστικής ευθύνης, που δεν εμπίπτουν στους κλάδους 10,11,12.

### 14. Πιστώσεις

περιλαμβάνει:

14.1 Γενική αφερεγγυότητα

14.2 Εξαγωγικές πιστώσεις (αφορά στις ασφαλίσεις εξαγωγικών πιστώσεων οι οποίες δεν γίνονται για λογαριασμό ή με υποστήριξη του Κράτους)

14.3 Πωλήσεις με δόσεις

14.4 Ενυπόθηκες πιστώσεις

14.5 Αγροτικές πιστώσεις

### 15. Εγγυήσεις

περιλαμβάνει:

15.1 Άμεσες εγγυήσεις

15.2 Έμμεσες εγγυήσεις

### 16. Διάφορες χρηματικές απώλειες

περιλαμβάνει:

16.1 Κινδύνους απώλειας επαγγελματικής απασχόλησης

16.2 Ανεπάρκεια εισοδήματος (γενική)

16.3 Κακοκαιρία

16.4 Απώλεια κερδών

16.5 Τρέχοντα γενικά έξοδα

16.6 Απρόβλεπτες εμπορικές δαπάνες

16.7 Απώλειες αγοραίας αξίας

16.8 Απώλεια μισθωμάτων ή εισοδημάτων

16.9 Έμμεσες εμπορικές ζημιές εκτός απ' αυτές που ήδη αναφέρθηκαν

16.10 Μη εμπορικές οικονομικές απώλειες

16.11 Λοιπές οικονομικές απώλειες

17. Νομική προστασία

***B. Ονομασία της άδειας λειτουργίας που παρέχεται ταυτόχρονα για περισσότερους κλάδους.***

Όταν η άδεια λειτουργίας αφορά συγχρόνως:

α) τους κλάδους υπ' αριθ. 1 και 2, παρέχεται με την ονομασία «Ατυχήματα και Ασθένειες»,

β) τους κλάδους υπ' αριθ. 1.4, 3, 7 και 10 παρέχεται με την ονομασία «Ασφάλιση Αυτοκινήτων»,

γ) τους κλάδους υπ' αριθ. 1.4, 4, 6, 7 και 12, παρέχεται με την ονομασία «Ασφάλιση θαλάσσης και Μεταφορών»,

δ) τους κλάδους υπ' αριθ. 1.4, 5, 7 και 11, παρέχεται με την ονομασία «Ασφάλιση Αεροσκαφών»,

ε) τους κλάδους υπ' αριθ. 8 και 9, παρέχεται με την ονομασία «Πυρκαγιές και Λοιπές Ζημιές σε Αγαθά»,

στ) τους κλάδους υπ' αριθ. 10, 11, 12 και 13 παρέχεται με την ονομασία «Αστική Ευθύνη»,

ζ) τους κλάδους υπ' αριθ. 14 και 15 παρέχεται με την ονομασία «Πιστώσεις και Εγγυήσεις»,

η) όλους τους κλάδους, παρέχεται με την ονομασία «Γενικών Ασφαλίσεων Ζημιών».

## 2.4.2 ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΩΗΣ

### Ταξινόμηση κατά κλάδους

#### 1. Κλάδος Ζωής

Περιλαμβάνει:

1.1 Ασφαλίσεις Ζωής. Οι ασφαλίσεις αυτές περιλαμβάνουν κύρια τις ασφαλίσεις επιβίωσης, θανάτου, τις μικτές (θανάτου και επιβίωσης) και την ασφάλιση ζωής με επιστροφή του ασφαλίστρου.

#### 1.2 Ασφαλίσεις Προσόδων

1.3 Ασφαλίσεις σωματικών βλαβών (στις οποίες περιλαμβάνεται και η ανικανότητα για επαγγελματική εργασία), θανάτου ένεκα ατυχήματος, αναπηρίας ένεκα ατυχήματος και ασθένειας, εφόσον οι πιο πάνω ασφαλίσεις συνάπτονται συμπληρωματικά με ασφαλίσεις ζωής.

#### 2. Κλάδος γάμου και γεννήσεως

3. Κλάδος ασφάλισης ζωής(1.1), προσόδων(1.2), γάμου και γεννήσεως(2) οι οποίες συνδέονται με επενδύσεις

#### 4. Κλάδος κεφαλαιοποίησης

Αφορά σε εργασίες κεφαλαιοποίησης οι οποίες βασίζονται σε αναλογιστικούς υπολογισμούς και με τους οποίους αναλαμβάνονται υποχρεώσεις για ορισμένο χρονικό διάστημα και για ορισμένο ποσό έναντι εφ' άπαξ ή περιοδικών από πριν καθορισμένων καταβολών, όπως ειδικότερα στα άρθρα 39 και 42 του παρόντος ορίζεται.

#### 5. Κλάδος διαχείρισης ομαδικών συνταξιοδοτικών Ταμείων

Περιλαμβάνει:

5.1 Διαχείριση των επενδύσεων και κύρια των στοιχείων του ενεργητικού από τα οποία απαρτίζονται τα αποθεματικά των Οργανισμών, έργα των οποίων είναι η καταβολή παροχών σε περίπτωση θανάτου , επιβίωσης, διακοπής ή μείωσης της εργασίας (δραστηριότητας) εκείνων που έχουν συμβληθεί με αυτούς.

5.2 Την περίπτωση 5.1, όταν η διαχείριση συνοδεύεται με ασφάλιση, η παροχή της οποίας συνιστάται είτε στην διατήρηση του κεφαλαίου είτε στην καταβολή ενός ελάχιστου ορίου τόκου.

## 6. Κλάδος παρόμοιων εργασιών με την κοινωνική ασφάλιση

Περιλαμβάνει εργασίες, οι οποίες συνίστανται σε παροχές που εξαρτώνται από τη διάρκεια της ανθρώπινης ζωής και ορίζονται ή προβλέπονται από τη νομοθεσία περί κοινωνικής ασφάλισης, εφόσον οι εργασίες αυτές βασίζονται σε ιδιωτική σύμβαση, γίνονται με ευθύνη της Ασφαλιστικής Επιχείρησης και δεν είναι αντίθετες με άλλες διατάξεις νόμων.

Η επικρατέστερη όμως άποψη για την ταξινόμηση της ασφαλιστικής εργασίας, στη σύγχρονη ασφαλιστική τεχνική είναι η παρακάτω:

### **Ασφαλίσεις Περιουσίας**

Υλικές ζημιές ή απώλειες, από φωτιά, κλοπή, θραύση κρυστάλλων, πλημμύρες, ναυτικά ατυχήματα, λαϊκές εξεγέρσεις, κ.λπ. κινδύνους, εντάσσονται στην κατηγορία αυτή.

### **Ασφαλίσεις Ευθύνης**

Όπως είναι η γενική αστική ευθύνη, αστική ευθύνη κυκλοφορίας αυτοκινήτων, επαγγελματικές ευθύνες από θαλάσσια ή αεροπορικά ατυχήματα κ.λπ.

### **Ασφαλίσεις Προσώπων ή Προσωπικές Ασφαλίσεις**

Αναφέρονται στη ζωή, τη σωματική ακεραιότητα, την υγεία και την ικανότητα προς εργασία του ανθρώπου.

Σε ένα Ασφαλιστήριο, (Συνδυασμένο), μπορεί να περιλαμβάνονται και τα τρία ασφαλιστικά είδη που αναφέραμε πιο πάνω. Ένα συνδυασμένο ασφαλιστήριο αυτοκινήτου π.χ., μπορεί να καλύπτει Περιουσία, (ίδιες βλάβες του αυτοκινήτου), ευθύνη, (σωματικές βλάβες και υλικές ζημιές τρίτων) και προσωπικά ατυχήματα του οδηγού, (Ασφάλιση Προσώπων).

Σαν τέταρτη κατηγορία αναφέρονται πολλές φορές, από τις Ασφαλιστικές Εταιρίες που επιδίδονται στις σχετικές δραστηριότητες.

### **Οι ασφαλίσσεις διαφόρων Οικονομικών Συμφερόντων, (pecuniary loss insurance)**

Στις ασφαλίσσεις αυτές, υπάγονται οι ασφαλίσσεις πιστώσεων, η ασφάλιση εμπιστοσύνης συνεργατών και υπαλλήλων, (fidelity guarantee) απώλειας κερδών,(loss of profits) κ.ά.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3<sup>ο</sup>

### ΤΟ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ

#### 3.1 Ο κοινωνικός ρόλος των Ομαδικών Ασφαλίσεων

Στη χώρα μας με τη σημερινή κοινωνικοοικονομική δομή οι Ομαδικές Ασφαλίσεις μπορούν να διαδραματίσουν ένα διπλό κοινωνικό ρόλο.

Ο πρώτος από τους ρόλους αυτούς συνδέεται άμεσα με τους εργαζόμενους και έχει σχέση με την ασφάλεια που η κοινωνική ασφάλιση είναι σε θέση να του προσφέρει.

Στην περίοδο που διανύουμε, όπου η κρίση είναι εμφανής σε όλους τους τομείς της κοινωνικής και οικονομικής ζωής, κυρίαρχο στοιχείο στη ζωή του ίδιου του εργαζόμενου είναι η ανασφάλεια απ' την οποία διακατέχεται. Η ανασφάλεια αυτή, που οφείλεται είτε σε αίτια σχετικά με την εκτέλεση της εργασίας στους χώρους δουλειάς (εργατικά ατυχήματα από μη επαρκή προφυλακτικά μέτρα) είτε σε αίτια άσχετα αλλά σχετικά με τον τρόπο ζωής στις σύγχρονες μεγαλουπόλεις (πολλαπλασιασμός των καρδιοπαθειών ή και άλλων ασθενειών εξαιτίας της ρύπανσης του περιβάλλοντος), έχει επηρεάσει άμεσα την ψυχολογία και την κοινωνική συμπεριφορά του εργαζόμενου. Και φυσικά εκείνο που ενισχύει αυτή την ανασφάλεια είναι ο κίνδυνος της ανεργίας, ο κίνδυνος δηλαδή να βρεθεί ο εργαζόμενος ανά πάσα στιγμή χωρίς εργασία, με όλες τις καταστρεπτικές συνέπειες για τον ίδιο και το περιβάλλον του.

Για την εξάλειψη ή τον περιορισμό έστω του αισθήματος της ανασφάλειας των εργαζομένων η κοινωνική ασφάλιση, τουλάχιστον με τον τρόπο που λειτουργήσε μέχρι σήμερα δεν έχει να προτείνει αποτελεσματικά μέτρα.

Ακριβώς ένας από τους ρόλους που καλούνται να διαδραματίσουν οι Ομαδικές Ασφαλίσεις είναι αυτός: να καλύψουν τα κοινά που αφήνει η κοινωνική ασφάλιση στην περίθαλψη των εργαζομένων, να αποκαταστήσουν



την αξιοπρέπεια τους και να ανυψώσουν το ηθικό τους, όταν αυτά πλήττονται από άστοχους χειρισμούς ή παραλείψεις της πολιτείας.

Η πράξη έχει δείξει ότι οι συνέπειες από την εφαρμογή των Προγραμμάτων των Ομαδικών Ασφαλίσεων επιδρούν θετικά στη ψυχολογική κατάσταση των εργαζομένων. Και ο λόγος είναι εμφανής. Με την εφαρμογή και τη λειτουργία ενός Προγράμματος ομαδικής ασφάλισης ο εργαζόμενος βλέπει ότι του δίνεται η δυνατότητα να νοσηλευτεί σε μια θέση νοσοκομείου ή κλινικής καλύτερη από εκείνη που του παρέχει η κοινωνική ασφάλιση ή να νοσηλευτεί σε νοσοκομείο ή κλινική της αρεσκείας του (όταν αυτά δεν είναι συμβεβλημένα με τους οργανισμούς της κοινωνικής ασφάλισης), να επισκεφτεί ή να καλέσει στο σπίτι του, σε περίπτωση ανάγκης, τον προσωπικό του γιατρό, να αγοράσει φάρμακα ή να υποβληθεί σε παρακλινικές εξετάσεις σε εργαστήρια ή ιατρεία της δικής του επιλογής. Επί πλέον δε

ότι δεν θα μείνει χωρίς εισόδημα αν εξαιτίας κάποιας ασθένειας ή λόγω ατυχήματος, δεν είναι σε θέση να εργαστεί για ένα μεγάλο χρονικό διάστημα (πρόσκαιρη ανικανότητα για εργασία) ή, τέλος, ότι η οικογένεια του ή ο ίδιος θα εισπράξουν ένα σημαντικό ποσό μετά τον θάνατο του ή την μόνιμη ολική ανικανότητα του για εργασία (ισόβια αναπηρία). Ασφαλώς μέσα σε ένα τέτοιο κλίμα ο εργαζόμενος αισθάνεται ασφαλέστερος, αποβάλλει σε μεγάλο βαθμό το καθημερινό του άγχος, εργάζεται απρόσκοπτα, κεντρίζεται το φιλότιμό του, αρχίζει να βλέπει την επιχείρηση όχι με την οπτική και την ψυχολογία του εκμεταλλευομένου, όχι το χώρο όπου αναγκαστικά προσέρχεται για να εξασφαλίσει την επιβίωσή του. Αρχίζει να εξοικειώνεται με την ιδέα ότι η επιχείρηση είναι κομμάτι απ' το δικό του εαυτό. Και όπως είναι ευνόητο όλα αυτά σημαίνουν εργασία με μεγαλύτερη απόδοση ή, χρησιμοποιώντας επίκαιρη ορολογία, εργασία με αυξημένη παραγωγικότητα, κάτι που είναι το ζητούμενο στη σημερινή συγκυρία.

Για να συλλάβουμε τώρα την άλλη πτυχή του κοινωνικού ρόλου των Ομαδικών Ασφαλίσεων είναι ανάγκη πρώτα να συλλάβουμε το αληθινό νόημα του ρόλου που οι επιχειρήσεις, με τη μορφή των οικονομικών μονάδων, διαδραματίζουν μέσα στον οικονομικό και κοινωνικό χώρο όπου αναπτύσσονται.

Συνεπώς οι Ομαδικές Ασφαλίσεις είναι ένα από τα κίνητρα που ο επιχειρηματίας εφαρμόζει με σκοπό την μεγιστοποίηση του αποτελέσματος (κέρδος) που επιδιώκει, εξυπηρετούν ταυτόχρονα και άμεσα έναν κοινωνικό σκοπό, γιατί συνδέονται με τον σημαντικότερο συντελεστή επιτυχίας της επιχειρηματικής δράσης, τον άνθρωπο, τον εργαζόμενο. Επιβάλλεται για τούτο να ερευνήσουμε ποια η θέση αυτού του παράγοντα, του εργαζόμενου, τόσο μέσα στα πλαίσια της επιχείρησης, όσο και μέσα στον κοινωνικό της περίγυρο.

### **3.2 Η θέση του εργαζόμενου στην επιχείρηση και την κοινωνία**

Θα περίμενε κανείς, σ' αυτό το τελευταίο τέταρτο του ου αιώνα που διανύουμε, με την επανάσταση που σημειώνεται από τις εφαρμογές των νέων τεχνολογιών και κυρίως του αυτοματισμού, ότι ο ρόλος του εργαζόμενου θα είχε αισθητά υποβαθμιστεί ή θα είχε ελαχιστοποιηθεί. Στους χώρους που κυριαρχεί ο αυτοματισμός και τα ρομπότ τι θέση απομένει για τον εργαζόμενο;

Και όμως ο καθένας σήμερα είναι σε θέση να διαπιστώσει ότι οι δυσοίωνες προοπτικές δεν επαληθεύτηκαν. Το ανθρώπινο στοιχείο, το έμψυχο υλικό, ήταν και εξακολουθεί να είναι το πρωτεύον στη σύγχρονη επιχείρηση. Και ο πλέον τελειοποιημένος μηχανολογικός εξοπλισμός αχρηστεύεται αν δεν συνδυάζεται με τον εξοπλισμό σε έμψυχο υλικό. Είναι μια αντίληψη που γρήγορα επεκράτησε, μετά από μια περίοδο ανακατατάξεων και μετασχηματισμού στις οικονομικά αναπτυγμένες χώρες, ιδιαίτερα μετά τον τελευταίο παγκόσμιο πόλεμο και τις εμπειρίες που αυτός συσώρευσε απ' τη μεγάλη καταστροφή. Η ανορθωτική προσπάθεια για να γίνει αποτελεσματική, έπρεπε να είναι πρωτίστως ανθρωποκεντρική ή με άλλα λόγια η οικονομική άνοδος προϋπέθετε την πλήρη αξιοποίηση του ανθρώπινου παράγοντα. Και η αντίληψη αυτή επέφερε ριζικές αλλαγές στις παραγωγικές σχέσεις.

Ο κλασικός επιχειρηματίας με την παλιά νοοτροπία και το αλαζονικό ύψος που θεωρούσε τον εργαζόμενο στην επιχείρησή του σχεδόν κτήμα του ανήκει πλέον στο παρελθόν. Αλλά και ο εργαζόμενος, το φοβισμένο εκείνο ον που πίστευε πως αν εργάζεται το οφείλει αποκλειστικά και μόνον στον εργοδότη- αφέντη, πέρασε στην ιστορία.

Οι αλλαγές που επήλθαν στις σχέσεις ανάμεσα στον εργοδότη-επιχειρηματία και τους εργαζομένους στην επιχείρησή του συνέβαλαν αποφασιστικά ώστε να διαμορφωθεί στον ίδιο τον εργαζόμενο μια άλλη αντίληψη για το ρόλο του μέσα στην επιχείρηση. Του ανύψωσε το γόητρο, τον οδήγησε στην πίστη ότι είναι και αυτός ένας αρμός στη συνολική δομή της επιχείρησης, ότι χωρίς τη δική του συμμετοχή χωλαίνει η λειτουργία της. Και ακόμη ότι στις νέες συνθήκες που διαμορφώθηκαν, τόσο μέσα στα πλαίσια της επιχείρησης, όσο και στις σχέσεις επιχείρησης και κοινωνικού συνόλου, ο εργαζόμενος αναγκάστηκε να γίνει περισσότερο οξυδερκής και συνειδητό ον ακριβώς για να ανταποκριθεί στις νέες αυτές συνθήκες.

Εκείνο όμως που πράγματι προσέδωσε μια νέα δυναμική διάσταση στις σχέσεις επιχειρηματία – εργαζομένων και κατ' επέκταση στις σχέσεις μεταξύ επιχείρησης και των εργαζομένων σ' αυτήν, είναι η άνευ προηγουμένου ανάπτυξη του συνδικαλιστικού κινήματος.

Η ανάπτυξη αυτή ανοίγει ένα νέο κεφάλαιο στις προοπτικές των αγώνων των εργαζομένων τόσο μέσα στα πλαίσια της επιχείρησης, όσο και μέσα στην ίδια την κοινωνία. Συγχρόνως όμως, ιδιαίτερα ,μέσα στα πλαίσια της επιχείρησης, το συνδικαλιστικό κίνημα μετατρέπεται σε έναν «ιδιόμορφο» αλλά αποφασιστικό συντελεστή της ζωής και της πορείας κάθε επιχείρησης. Έναν όμως συντελεστή που πρέπει συνεχώς να υποβάλλει την «συμπεριφορά» του σε αυτοέλεγχο και αυτοκριτική, ώστε να αποφεύγεται η άσκοπη ένταση και η αναπαραγωγική κατανάλωση κοινωνικών πόρων. Αυτό σε καμιά περίπτωση δε σημαίνει ασφαλώς υποστολή της σημαίας των κοινωνικών αγώνων του συνδικαλιστικού κινήματος με κατεύθυνση την πρόοδο και την ευημερία των εργαζομένων που αποτελούν την συντριπτική πλειοψηφία του κοινωνικού συνόλου.

Ο αιώνας που διανύουμε, σημαδεύτηκε από μεγάλα γεγονότα που άλλαξαν ριζικά τη θέση των εργαζομένων στην κοινωνία. Αναφέρθηκε ήδη ότι η βιομηχανική επανάσταση που σημειώθηκε στις αρχές του αιώνα μας, η τεχνολογική έκρηξη που σημειώθηκε αμέσως μετά, καθώς και η εμφάνιση των νέων τεχνολογιών και επιστημών (πληροφορική, μικροηλεκτρονική, κ.ά) που σημαδεύουν τη μεταβιομηχανική εποχή, παρά τον αυτοματισμό που επέφεραν

στην παραγωγική διαδικασία, δεν κατάφεραν τελικά να εκτοπίσουν τον ανθρώπινο παράγοντα. Σήμερα μάλιστα γίνεται περισσότερο αισθητή η προτεραιότητα της ανθρώπινης εργασίας έναντι των άλλων συντελεστών της παραγωγής. Φτάσαμε τώρα ίσως στο σημείο υποταγής της μηχανής στον άνθρωπο, αφού αποδέσμευσαν τον εργαζόμενο από την παραγωγή αυξάνοντας τον ελεύθερο χρόνο του και δίνοντάς του την ευχέρεια αυτό τον χρόνο να τον διαθέτει κατά την ελεύθερη βούλησή του. Και βέβαια αυτό δεν έγινε αυτόματα ή με τη φυσιολογική εξέλιξη των πραγμάτων, αλλά μετά από σκληρούς και πολλές φορές αιματηρούς αγώνες από την πλευρά των εργαζομένων.

Η νέα κοινωνική οργάνωση που συνόδευσε το σύγχρονο κράτος υποβοήθησε στην καλύτερη αξιοποίηση του ελεύθερου χρόνου των εργαζομένων, στο ανέβασμα της πολιτιστικής τους στάθμης, στην εμφάνιση νέων θεσμών και νέων κοινωνικών χώρων, όπου πρωταγωνιστικό ρόλο διαδραματίζουν οι ίδιοι οι εργαζόμενοι.

Με λίγες λέξεις ο εργαζόμενος – κοινωνικός παράγοντας είναι μια αδιαμφισβήτητη πραγματικότητα και μια νέα δυναμική συνιστώσα του νέου «κοινωνικού γίνεσθαι» που ακολούθησε όχι τόσο τη βιομηχανική επανάσταση όσο τη μεταβιομηχανική και σύγχρονη εποχή.

Στη χώρα μας εκείνο που συνέβαλλε αποφασιστικά στη διαφοροποίηση της κοινωνικής συμπεριφοράς των εργαζομένων είναι η αστικοποίηση του πληθυσμού της που σημειώθηκε κατά τη διάρκεια των δεκαετιών του '50 και '60. Έτσι ενώ το 1961 το ποσοστό του αστικού επί του συνολικού πληθυσμού μόλις έφτανε στο 43%, στη δεκαετία που διανύουμε το ποσοστό αυτό έχει υπερβεί το 60%.

Η συγκέντρωση του πληθυσμού στις μεγάλες πόλεις (κυρίως Αθήνα-Πειραιά- Θεσσαλονίκη) είναι ασφαλώς ένα κοινωνικό φαινόμενο που ευνόησε την μαζικοποίηση των εργαζομένων, ώστε μέσα από μαζικούς φορείς και με συνεχείς αγώνες να διευρύνουν και να επεκτείνουν διαρκώς τις κοινωνικές τους κατακτήσεις.

Μια σύγκριση ανάμεσα στις δύο ιστορικές εποχές, τη δεκαετία το '50 και τη δεκαετία του '80, πέρα βέβαια από τις ιδιαιτερότητες που καθεμιά απ'

αυτές παρουσιάζει, το συμπέρασμα που συνάγεται είναι ότι η θέση των εργαζομένων σήμερα δεν έχει καμιά σχέση με την τότε. Το γεγονός αυτό ασφαλώς, χωρίς να σημαίνει ότι έχουμε περάσει ντε φάκτο σε μian... αταξική κοινωνία, οδηγεί στην άποψη ότι οι ταξικές ανισότητες που γεννούν τις κοινωνικές αντιθέσεις έχουν ριζικά διαφοροποιηθεί.

Καταπληκτικά λοιπόν πρέπει να επαναλάβουμε ότι σ' αυτό το τελευταίο τέταρτο του αιώνα μας, χωρίς να πιστεύουμε ότι ο εργαζόμενος έγινε «αφέντης», υποστηρίζουμε ότι έχουν συντελεστεί τέτοιες αλλαγές στο κοινωνικό σκηνικό και είναι τόσο αισθητή και αδιαφιλονίκητη η ενεργός παρουσία των εργαζομένων σ' αυτό, ώστε να είναι βάσιμη η προοπτική ότι θα διευρύνεται και θα εδραιώνεται όλο και περισσότερο ο ιστορικός ρόλος των εργαζομένων μέσα στην κοινωνία.

### **3.3 Αλλαγές στην παραγωγική δομή**

Η ραγδαία οικονομική ανάπτυξη της δεκαετίας του '60 άλλαξε ριζικά το χάρτη των επιχειρηματικών μονάδων που δραστηριοποιούνται στον ελλαδικό οικονομικό χώρο.

Στην αγορά εμφανίζεται ένα πλήθος νέων επιχειρηματικών μονάδων που δεν χρειάζεται να καταβάλουν μεγάλη προσπάθεια για να επιβληθούν, δεδομένου ότι τα περιθώρια ανάπτυξης σε όλους τους τομείς είναι αρκετά διευρυμένα.

Ένα ακόμη αξιοσημείωτο φαινόμενο είναι ο πολλαπλασιασμός των μεγάλων οικονομικών μονάδων, μερικές από τις οποίες γρήγορα μετατρέπονται σε επιχειρήσεις- μαμούθ.

Ένας τρίτος παράγοντας που επέδρασε στην διαφοροποίηση του επιχειρηματικού χάρτη είναι η ανακάλυψη νέων τομέων στην οικονομική δραστηριότητα που ως χτες ήταν άγνωστοι.

Συνοπτικά η εξέλιξη κατά τομείς.

Ο πρωτογενής τομέας, κυρίως η γεωργία, περιορίζεται αλλά μόνον ως προς το ποσοστό του απασχολούμενου εργατικού δυναμικού. Η παραγωγή και στον τομέα αυτό, παρά την μείωση του εργατικού δυναμικού, αυξάνει και

μάλιστα με εκπληκτικούς ρυθμούς, αλλά αυτό οφείλεται κυρίως στην εκτεταμένη εκμηχάνιση που αρχίζει να εφαρμόζεται και στον τομέα αυτό.

Ο μεταποιητικός τομέας (βιομηχανία, βιοτεχνία) γνωρίζει μοναδική άνθιση και συμβάλλει αποφασιστικά στην αύξηση του εθνικού προϊόντος. Τα ελληνικά βιομηχανικά προϊόντα όχι μόνον υποκαθιστούν τα εισαγόμενα, αλλά πολλά απ' αυτά κτυπούν τις πόρτες ξένων αγορών.

Ο τριτογενής τομέας (υπηρεσίες) γνωρίζει και αυτός πρωτοφανή ανάπτυξη.

Ιδιαίτερα τη δεκαετία του '60 η ελληνική οικονομία θα περάσει σε εκπληκτικούς ρυθμούς ανάπτυξης και θα τεθούν τότε οι βάσεις για όλη την μετέπειτα πορεία της. Βέβαια, στην μετέπειτα πορεία, με την πρώτη πετρελαϊκή κρίση, το 1973, το σκάφος της ελληνικής οικονομίας αρχίζει να κλυδωνίζεται επικίνδυνα και να αποκαλύπτει, σε όλο της το μέγεθος, τη σαθρότητα των βάσεων που είχαν από την αρχή τεθεί.

Η παρατεταμένη οικονομική κρίση που άρχισε το 1973 και συνεχίζεται μέχρι σήμερα, με κάποιες βέβαια διακυμάνσεις όσον αφορά την πορεία που διαγράφει αυτή η κρίση, επέδρασε σημαντικά όχι τόσο στην αλλαγή της παραγωγικής δομής, όσο στην συρρίκνωση της παραγωγικής μηχανής και είχε σαν άμεση συνέπεια τον περιορισμό της συνολικής παραγωγής και την αύξηση της ανεργίας.

Η δεκαετία που διανύσαμε άρχισε με ένα ιστορικό γεγονός. Την πλήρη ένταξή μας στην Ευρωπαϊκή Οικονομική Κοινότητα.

Η προσπάθεια προσαρμογής της ελληνικής οικονομίας στα πλαίσια μιας στρατηγικής σύγκλισης των οικονομιών των χωρών της Κοινότητας, συντελείται με μια σειρά διαρθρωτικών αλλαγών που επηρεάζουν άμεσα και καθοριστικά την παραγωγική δομή και διαμορφώνουν την τάση για για ένα νέο χάρτη των επιχειρηματικών μονάδων

Στα επόμενα χρόνια είναι βέβαιο ότι αυτές οι αλλαγές θα συνεχιστούν πιθανόν με εντατικότερο ρυθμό, ώστε η Ευρώπη να παύσει, στο επίπεδο της οικονομίας τουλάχιστον, να είναι η Ευρώπη των δύο ταχυτήτων για να ελαχιστοποιηθεί το χάσμα ανάμεσα στις προηγμένες βιομηχανικά χώρες του Βορρά και στις λιγότερο ανεπτυγμένες χώρες του Νότου.

### 3.4 Η επιχειρηματική νοοτροπία

Λόγος για επιχειρηματική νοοτροπία στη χώρα μας ασφαλώς μπορεί να γίνει από τότε που η οικονομία της, μετά τον τελευταίο πόλεμο και τον εμφύλιο, εισέρχεται σε αναπτυξιακή τροχιά περνώντας από την υπανάπτυξη στην ανάπτυξη.

Η επιχειρηματική νοοτροπία, που αρχίζει τότε να διαμορφώνεται, αντανακλά τις βαθειές αλλαγές που συντελούνται τόσο στην ανάπτυξη της επιχειρηματικής δράσης, όσο και στη διοίκηση των συνεχώς μεγενθυόμενων οικονομικών μονάδων. Στις νέες συνθήκες η επιχειρηματική δράση δεν προϋποθέτει αποκλειστικά και μόνον επιχειρηματική τόλμη (ρίσκο) αλλά απαιτεί πολυπλοκότερους χειρισμούς και μίαν ειδική επιχειρηματική κατάρτιση. Αλλά και η νέα, σύγχρονης μορφής, επιχείρηση δεν είναι πλέον η μικρή μονάδα, με τον περιορισμένο αριθμό εργασιών, πάντοτε σχετικών με το αντικείμενό της. Έχει μεταβληθεί σε ένα πολυσύνθετο οργανισμό που απαιτεί προσεκτικότερη μελέτη και διαρκή επαγρύπνηση από την πλευρά εκείνων που έχουν στα χέρια τους την τύχη της.

Η άνοδος της οικονομίας μας φέρνει τον επιχειρηματικό κόσμο αντιμέτωπο αφ' ενός μεν με την ορθολογιστική οργάνωση και διοίκηση των επιχειρήσεων, αφ' ετέρου δε με την βελτίωση της παραγωγικότητας τόσο της εργασίας όσο και του παγίου κεφαλαίου με την εισαγωγή σύγχρονου τεχνολογικού εξοπλισμού.

Παρά τον προστατευτισμό που απολαμβάνει η βιομηχανική κυρίως παραγωγή, η ανάγκη για βελτίωση της ανταγωνιστικότητας της οικονομίας μας αρχίζει να γίνεται όλο και επιτακτικότερη. Μέσα από την αποτελμάτωση που κατέληξε η κλειστή και αυτοσυντήρητη οικονομία μας, η ανάγκη για τον εξαγωγικό προσανατολισμό των ελληνικών προϊόντων, κατέστη όρος επιβίωσης όχι μόνον της ελληνικής οικονομίας αλλά και της ελληνικής κοινωνίας.

Οι επιχειρήσεις που είδαν ξαφνικά να αποκτούν ένα υπέρμετρο μέγεθος, διακατέχονται γρήγορα από τον φόβο μήπως δεν εξασφαλίσουν το απαιτούμενο υψηλού επιπέδου έμπυχο υλικό. Και ενώ η ταχεία συσσώρευση τους έδινε άνετα την οικονομική δυνατότητα να εξασφαλίσουν σύγχρονο,

υψηλής στάθμης, τεχνολογικό εξοπλισμό, έβλεπαν με αγωνία ότι «οικοδομούν στην άμμο» από την έλλειψη αυτών που είτε θα χρησιμοποιήσουν είτε θα κατευθύνουν, από επιτελικά κέντρα, αυτόν τον εξοπλισμό.

Υπό την πίεση τότε των πραγμάτων αναγκάστηκαν να υιοθετήσουν ή και να θεσμοθετήσουν ακόμη ένα ευρύ φάσμα κινήτρων με διπτό σκοπό: αφ' ενός μεν να συγκρατήσουν το προσωπικό τους αφ' ετέρου δε να προσελκύσουν νέο ειδικό ειδικευμένο προσωπικό από άλλες ομοειδείς επιχειρήσεις.

Όμως η γενιά των επιχειρηματιών που ανδρώθηκε παράλληλα με την ανάπτυξη της οικονομίας μας κατά κανόνα δεν είχε την απαιτούμενη επιστημονική κατάρτιση να μελετήσει και να αποδεχτεί τη χρησιμότητα των νέων παραμέτρων που έμπαιναν στο επιχειρηματικό παιχνίδι (έμμεσες παροχές, κίνητρα, παραγωγικότητα κ.λπ.). είναι η επόμενη γενιά που θα προχωρήσει με σκοπό να αποκτήσει αυτή την συγκρότηση είτε σε ελληνικά είτε σε ξένα Πανεπιστήμια. Είναι βέβαια προς τιμή εκείνης της επιχειρηματικής γενιάς που προσαρμόστηκε σχετικά εύκολα στις νέες καταστάσεις και το νέο κλίμα.

Ένα απ' τα νέα στοιχεία στην επιχειρηματική δράση είναι η εφαρμογή κινήτρων για τους εργαζόμενους.

Σε μια μελέτη που δημοσιεύτηκε τον Μάρτιο του 1974 στο Δελτίο του ΣΕΒ αναφέρεται ότι: «...οι βιομηχανικές επιχειρήσεις που χρησιμοποιούν σε μεγάλη κλίμακα το μέτρο της παροχής εμμέσων αμοιβών και λοιπών πλεονεκτημάτων για τους εργαζόμενους σ' αυτές, είχαν τις καλύτερες σχετικά συνθήκες προσφοράς εργασίας και μονιμότερης παραμονής στην επιχείρηση του εργατικού δυναμικού...»

Μια τέτοια διαπίστωση απ' τον κατ' εξοχή εκπρόσωπο της ελληνικής επιχειρηματικής τάξης, τον ΣΕΒ, έχει βαρύνουσα σημασία, γιατί αυτόματα ανάβει το «πράσινο φως», σε λίγες μεν αριθμητικά, αλλά οπωσδήποτε στις μεγαλύτερες επιχειρήσεις, να κάνουν χρήση της διαπίστωσης αυτής.

Πράγματι, εξετάζοντας σήμερα των 100 μεγαλύτερων επιχειρήσεων της ελληνικής αγοράς, διαπιστώνουμε ότι ένα πολύ μεγάλο ποσοστό αυτών που



δίνουν στο προσωπικό τους έμμεσες αμοιβές και συγκεκριμένα έχουν θέσει σε εφαρμογή κάποιο Πρόγραμμα για την ομαδική ασφάλισή του.

Η συντριπτική όμως πλειοψηφία των ελλήνων επιχειρηματιών ανήκει στην κατηγορία αυτών που αποκαλούνται μικρομεσαίοι και η νοοτροπία αυτών ενδιαφέρει ιδιαίτερα εκείνους που θα ασχοληθούν με την πώληση των Ομαδικών Ασφαλίσεων. Το 80 % των επιχειρήσεων της χώρας μας ανήκει στην κατηγορία αυτών των επιχειρήσεων. Ειδικά σε ορισμένους τομείς – ρουχισμού, ένδυσης κ.ά.- η μικρομεσαία βιοτεχνία έχει πετύχει θαυμαστά αποτελέσματα και οι επιχειρήσεις αυτού του είδους έχουν τέτοια ευρωστία που είναι σε θέση να «χτυπήσουν» ακόμη και ανεπτυγμένες και απαιτητικές αγορές.

Μια αλήθεια: Αν ο μεγάλος επιχειρηματίας, αυτός που ανδρώθηκε παράλληλα με την ανάπτυξη της ελληνικής οικονομίας, αν και δεν είχε την απαιτούμενη επιστημονική κατάρτιση προσαρμόστηκε σχετικά εύκολα και γρήγορα στα κελεύσματα των καιρών –εφαρμογή κινήτρων κλ.π-, ο μικρομεσαίος επιχειρηματίας που βρίσκεται πιο κοντά στον κόσμο της εργασίας, επειδή είναι συνήθως και ο ίδιος απασχολούμενος κοντά στους εργαζόμενους στην επιχείρησή του, αντιλαμβάνεται άμεσα στην πράξη τις συνέπειες από την εφαρμογή ενός κινήτρου για τι προσωπικό τους (όπως για παράδειγμα το κίνητρο της ομαδικής του ασφάλισης). Και η άμεση αυτή γνώση «μετράει» σημαντικά στην απόφασή του να εφαρμόσει κάποιας μορφής κίνητρο.

Ένα πρόσθετο στοιχείο στη διαμόρφωση της νοοτροπίας των μικρομεσαίων επιχειρηματιών είναι η τάση που τους διακρίνει να θέλουν να μιμηθούν στη συμπεριφορά τους μεγάλους επιχειρηματίες, επειδή πιστεύουν ότι χάρις στη συμπεριφορά αυτή έγιναν αυτοί που είναι (μεγάλοι επιχειρηματίες). Χωρίς αυτό να σημαίνει πάντα ότι οι μικρομεσαίοι επιχειρηματίες, όσον αφορά τη γενικότερη συγκρότησή τους, είναι κατώτεροι των μεγάλων επιχειρηματιών, γιατί απλούστατα αυτή η ροπή, να θέλουν δηλαδή να μιμηθούν, κρίνεται φυσιολογική.

Πέραν όμως από τους εξωγενείς παράγοντες που καθορίζουν την συμπεριφορά του έλληνα επιχειρηματία και διαμορφώνουν την νοοτροπία του

είναι και οι υποκειμενικοί παράγοντες, αυτοί που συνδέονται με τον επιχειρηματία- άνθρωπο. Η εμπειρία μας, από τις προσωπικές μας επαφές με τον επιχειρηματικό κόσμο επί μεγάλο χρονικό διάστημα και στα πλαίσια της επαγγελματικής μας δραστηριότητας (πωλήσεις Ομαδικών Ασφαλίσεων) μας οδήγησαν στο συμπέρασμα ότι ο έλληνας επιχειρηματίας, μικρός ή μεγάλος, δεν είναι ποτέ αυτό που θα μπορούσε να ανταποκριθεί στις προδιαγραφές ενός κλασσικού businessman. Πέρα από την ψυχρή επιχειρηματική λογική διαθέτει, στις περισσότερες των περιπτώσεων, κι ένα πλούσιο συναισθηματικό κόσμο που επηρεάζει τόσο την συμπεριφορά του όσο και τις αποφάσεις του που αφορούν στο προσωπικό της επιχείρησής του.

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4<sup>ο</sup>**

### **ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΤΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ**

#### **4.1 ΟΙ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΤΩΝ ΟΜΑΔΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ**

Οι Ομαδικές Ασφαλίσεις είναι ένας νέος σχετικά θεσμός που συνδέεται αναπόσπαστα με την οικονομική ανάπτυξη από την άποψη ότι ευθύς εξ αρχής λειτούργησε και εξακολουθεί να λειτουργεί ως κίνητρο στην παραγωγική διαδικασία για την καλύτερη αξιοποίηση του ανθρώπινου δυναμικού μαζί με την γκάμα των γνωστών κινήτρων που όλα τους υπηρετούν τον ίδιο σκοπό.

Υποστηρίζεται από τις επιτελείς των Ασφαλιστικών Εταιριών ότι το νεαρό της ηλικίας των Ομαδικών Ασφαλίσεων δεν επέτρεψε την οργάνωση των πωλήσεων τους. Τα αίτια βέβαια είναι αλλού και πρέπει να τα αναζητήσουμε στην τακτική που μέχρι σήμερα ακολούθησαν οι Ασφαλιστικές Εταιρίες που αναπτύσσουν τους Κλάδους Ζωής, ο όγκος πωλήσεων των οποίων, παρά τις οικονομικές αντίξοες συνθήκες (αποδυνάμωση του εισοδήματος των μισθωτών και άλλων κατηγοριών εργαζομένων λόγω του πληθωρισμού), σημειώνει εκπληκτικούς ρυθμούς ανόδου.

Το βέβαιο είναι ότι οι πωλήσεις των Ομαδικών Ασφαλίσεων αναπτύχθηκαν παράλληλα με τις πωλήσεις των Ατομικών Ασφαλίσεων κατά τρόπον όμως ευκαιριακό και χωρίς καμία σοβαρή υποδομή. Απόδειξη αυτού είναι το γεγονός ότι δεν υπάρχουν, πλην ελαχίστων εξαιρέσεων, ειδικευμένοι πωλητές Ομαδικών Ασφαλίσεων. Οι τεχνικοί πωλήσεων Ομαδικών Ασφαλίσεων είναι μια ειδική κατηγορία πωλητών με κατάρτιση βασικά τεχνοκρατική. Μέσα στο σύστημα των πωλήσεων παίζουν με έναν ρόλο ουσιαστικό όχι όμως πρωταγωνιστικό.

Με βάση τις επισημάνσεις αυτές που έχουν περισσότερο ενδεικτικό χαρακτήρα πρέπει να δεχθούμε a priori ότι κάθε οργανωτικό σχέδιο για την ανάπτυξη των πωλήσεων Ομαδικών Ασφαλίσεων δεν μπορεί να είναι προχωρημένο στη σύλληψη του και να αγνοεί μια συγκεκριμένη

πραγματικότητα. Μια πραγματικότητα που εξακολουθεί να παραμένει στα <<σπάργανα >> παρά το γεγονός που ο θεσμός των Ομαδικών Ασφαλίσεων σήμερα είναι αρκετά διαδεδομένος και οι πωλήσεις τους ανέρχονται σε αρκετά εκατομμύρια ευρώ.

#### **4.2 Η ιεράρχηση των στόχων**

Τρεις είναι οι κατηγορίες στόχων που τίθενται στην οργανωτική προσπάθεια για την ανάπτυξη των πωλήσεων των Ομαδικών Ασφαλίσεων: οι βραχυπρόθεσμοι, οι μεσοπρόθεσμοι, και οι μακροπρόθεσμοι στόχοι.

Στους βραχυπρόθεσμους (άμεσους) στόχους την πρώτη θέση κατέχει η μελέτη και σύνταξη του οργανωτικού σχήματος των πωλήσεων και η στελέχωση του με ανθρώπινο δυναμικό.

Χρειάζεται μεγάλη προσοχή ώστε το οργανωτικό σχήμα που θα επιλεγεί τελικά να είναι προσαρμοσμένο στο <<μέσο οργανωτικό επίπεδο>> της αγοράς, όπως αυτό αντανακλάται στο χώρο αυτό. Με τον όρο <<μέσο οργανωτικό επίπεδο>> αγοράς, ή ανταγωνισμού εννοούμε το μέσο οργανωτικό επίπεδο με το οποίο λειτουργούν στο χώρο των πωλήσεων οι ομοειδείς εταιρίες που αναπτύσσουν τον κλάδο των Ομαδικών Ασφαλίσεων.

Ασφαλώς η πρόταση αυτή δεν αποκλείει την επινόηση και εφαρμογή νέων πρωτοποριακών σχεδίων οργάνωσης των πωλήσεων που όμως, μέχρι σήμερα τουλάχιστον, δεν έχουν κάνει την εμφάνισή τους. Αντίθετα όλες σχεδόν οι ασφαλιστικές εφαρμόζουν με μικρές ή μεγάλες παραλλαγές το **Agency system**.

Η ανάπτυξη των πωλήσεων των Ατομικών Ασφαλίσεων Ζωής στηρίχθηκε κυρίως στο Agency system. Παρά τις δυσκολίες που αντιμετώπισε η λειτουργία του συστήματος αυτού στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, κυρίως λόγω ελλείψεων ειδικευμένων στελεχών και της αδυναμίας που παρατηρήθηκε από όλες σχεδόν τις πλευρές να κατανοηθεί η <<φιλοσοφία>> του, η εφαρμογή του απέδωσε ικανοποιητικά αποτελέσματα. Σήμερα τουλάχιστον στο χώρο των Ατομικών Ασφαλίσεων Ζωής, έχει αναγνωρισθεί ως μοναδικό σύστημα πωλήσεων.

Το Agency system με κάποιες διαφοροποιήσεις και προσαρμογές στα ειδικά προβλήματα και τις ιδιαιτερότητες των Ομαδικών Ασφαλίσεων (υψηλού βαθμού εξειδίκευση, δυσκολίες στη συγκρότηση στελεχών πωλήσεων κ.α) μπορεί να αποτελέσει τη βάση για την ανάπτυξη των πωλήσεών τους.

Αλλά μέχρι σήμερα καμιά εταιρία που αναπτύσσει τον κλάδο των Ομαδικών Ασφαλίσεων δεν προχώρησε στη συγκρότηση και εφαρμογή ενός αυτόνομου οργανωτικού συστήματος πωλήσεων βασισμένου στο Agency system ή, έστω, σε άλλο σύστημα διαφορετικής δομής. Και τούτο οφείλεται - το έχουμε ήδη τονίσει - στο γεγονός ότι οι Εταιρίες εστράφησαν κατά κύριο λόγο στην ανάπτυξη των πωλήσεων των Ατομικών Ασφαλίσεων Ζωής.

Στους βραχυπρόθεσμους στόχους εντάσσεται και η στελέχωση με ανθρώπινο δυναμικό του συστήματος των πωλήσεων τόσο στο επιτελικό επίπεδο όσο και στο χώρο της αγοράς.(on the field).

Στη διαδικασία της όλης οργανωτικής προσπάθειας ο στόχος αυτός συνιστά έναν κρίσιμο <<κρίκο>> γιατί σχετίζεται με τον ανθρώπινο παράγοντα, βασικό και αναντικατάστατο συντελεστή στην παραγωγική διαδικασία.

Και ενώ η στελέχωση μιας επιχείρησης σε όλα τα επίπεδα απαιτεί μεν την εφαρμογή συγχρόνων μεθόδων επιλογής του ανθρώπινου δυναμικού της, συγχωρεί όμως και κάποια λάθη στην επιλογή αυτή, αντίθετα στη στελέχωση του συστήματος των πωλήσεων, ειδικά των Ομαδικών Ασφαλίσεων, όπου, απαιτείται αυστηρή εξειδίκευση και η ύπαρξη κάποιων ειδικών προσόντων του πωλητού, τα λάθη που τυχόν θα διαπραχθούν καταλήγουν να είναι μοιραία.

Τα σημεία αυτά τονίζονται με ιδιαίτερη έμφαση γιατί εκείνοι που επωμίζονται την ευθύνη της οργάνωσης και ανάπτυξης των πωλήσεων των Ομαδικών Ασφαλίσεων και ιδιαίτερα μάλιστα όταν η Ασφαλιστική Εταιρεία αναπτύσσει και τον κλάδο των Ατομικών Ασφαλίσεων, προτιμούν για λόγους κυρίως <<οικονομίας>> να στελεχώνουν το δίκτυο των πωλήσεων των Ομαδικών Ασφαλίσεων χρησιμοποιώντας στελέχη από το διαθέσιμο δυναμικό, με την προσδοκία ότι τα στελέχη αυτά σύντομα θα προσαρμοστούν στο κλίμα των πωλήσεων του νέου προϊόντος. Από την ανάλυση που προηγήθηκε

εύκολα συμπεραίνεται ότι η αντίληψη αυτή είναι και πεπλανημένη και επικίνδυνη.

Στους βραχυπρόθεσμους στόχους ανήκει και η οργάνωση των υπηρεσιών υποστήριξης και των υπηρεσιών κατεύθυνσης των πωλήσεων σε διάφορα οργανωτικά επίπεδα (διευθύνσεις, τομείς, τμήματα κ.λ.π.). Οι υπηρεσίες αυτές χωρίζονται:

α) στις διοικητικές υπηρεσίες του κλάδου των Ομαδικών Ασφαλίσεων και

β) στις επιτελικές υπηρεσίες πωλήσεων.

Η κακή λειτουργία των διοικητικών υπηρεσιών του κλάδου των Ομαδικών Ασφαλίσεων επιδρά αρνητικά στην εξέλιξη των πωλήσεων για δύο βασικούς λόγους:

διότι αποθαρρύνεται το δυναμικό των πωλήσεων από τη δυσλειτουργία του κλάδου των Ομαδικών Ασφαλίσεων (καθυστερήσεις στην έκδοση των συμβολαίων, στην σύνταξη των προσφορών, στην πληρωμή των αποζημιώσεων, στην είσπραξη των ασφαλιστρών και στην πληρωμή των προσπαθειών κ.λ.π).

διότι κλονίζεται η καλή φήμη της Ασφαλιστικής Εταιρίας λόγω κακής εξυπηρέτησης (σέρβις) των ασφαλισμένων.

Ο Σχεδιασμός νέων προϊόντων είναι ανάμεσα στους μεσοπρόθεσμους στόχους.

Με τον όρο <<νέα προϊόντα>> εδώ εννοούνται νέα ασφαλιστικά Προγράμματα, τα οποία πρέπει να διακρίνονται για την πρωτοτυπία τους τόσο στη σύλληψη (ιδέα) όσο και στην παρουσίαση.

Με τον σχεδιασμό νέων προϊόντων η Ασφαλιστική εταιρία δίνει το στίγμα της στην αγορά όπου περνά το μήνυμα στους ανταγωνιστές της ότι διεκδικήσει αποφασιστικότητα όχι μόνον ένα μέρος της δεδομένης αγοράς, αλλά και ένα πολύ μεγάλο μέρος από την διεύρυνση αυτής που θα προκύψει χάρις στη δική της παρουσία.

Στους μεσοπρόθεσμους στόχους πρέπει να εντάξουμε και την πολιτική των πωλήσεων.

Είναι βέβαιο ότι κάποια στιγμή, μετά τα πρώτα στάδια που θα διανυθούν και την πραγματοποίηση των πρώτων στόχων, οι ιδύνοντες των πωλήσεων θα κληθούν, υπό την πίεση κυρίως των πραγμάτων, να εφαρμόσουν μια συγκεκριμένη πολιτική πωλήσεων.

Δεν πρέπει να συγχέεται εδώ η πολιτική των πωλήσεων που εντάσσεται στα πλαίσια μιας στρατηγικής, για την ανάπτυξη των πωλήσεων, που μονιμότερο και μακροβιότερο χαρακτήρα, με την πολιτική που επιβάλλεται να εφαρμοστεί για ένα χρονικό διάστημα στην υπηρεσία μιας συγκεκριμένης σκοπιμότητας(κυρίως η ισχυρή και πολλές φορές συγκυριακή πίεση του ανταγωνισμού. Η πολιτική δηλαδή των πωλήσεων εκτός από στρατηγικό στόχο είναι δυνατό να συνιστά και μια τακτική κίνηση για έναν συγκεκριμένο σκοπό.

Μετά την κατάκτηση μέρους αγοράς και την επιβολή και καθιέρωση της Ασφαλιστικής Εταιρίας στο χώρο αυτό, το βήμα που ακολουθεί είναι η σύλληψη και η σκόπευση των μακροπρόθεσμων στόχων.

Οι μακροπρόθεσμοι στόχοι είναι ταυτόσημοι με την έννοια των οραματισμών απ' τους οποίους πρέπει να διαπνέεται, όχι μόνον μια Ασφαλιστική Εταιρία, αλλά και κάθε επιχείρηση. Αφού επιβληθεί στην αγορά, κατακτώντας της ένα κομμάτι, να καταφέρει να μπει στο μικρό εκείνο κύκλο των εταιριών που με τον δυναμισμό και το prestige που διαθέτουν διαμορφώνουν αυτές οι ίδιες τις συνθήκες της αγοράς και την οδηγούν (leaders). Και το νέο πλεονέκτημα που διαθέτει μια εταιρία<<αρχηγός>> δεν αναφέρεται μόνο στους ανταγωνιστές της, αλλά και σε όλους εκείνους με τους οποίους συναλλάσσεται (προμηθευτές εξοπλισμού κ.ά.).

Η επίτευξη των μακροπρόθεσμων στόχων οδηγεί στην έννοια <<φίρμα>>, όπως την αντιλαμβάνεται ο πολύς κόσμος ή <<φήμη και πελατεία>> (good will), όπως αναφέρεται στην επίσημη ορολογία. Ανεξάρτητα όμως από το πώς αποδίδεται η έννοια αυτή, όσοι ασχολούνται στο χώρο των πωλήσεων αντιλαμβάνονται τη σημασία της και τη συμβολή της στην ενίσχυση της διαπραγματευτικής τους θέσης, όταν συναντώνται με τους υποψήφιους πελάτες τους.

### 4.3 Ο πωλητής των Ομαδικών Ασφαλίσεων

Στο χώρο της ασφαλιστικής αγοράς επικρατούσα άποψη είναι εκείνη που θέλει τον πωλητή των Ομαδικών Ασφαλίσεων ουσιαστικά διαφοροποιημένο από τον πωλητή των άλλων ασφαλίσεων και ειδικά τον πωλητή των Ατομικών Ασφαλίσεων Ζωής. Αυτός είναι ο κύριος λόγος που ένας πωλητής, μη ειδικός στις Ομαδικές Ασφαλίσεις, ευρίσκεται σε πλήρη αδυναμία να συζητήσει, έστω και στοιχειωδώς, επί ενός Προγράμματος ομαδικής ασφάλισης στις περιπτώσεις που τυχαία συναντά στις καθημερινές του επαφές κυρίως με τον επιχειρηματικό κόσμο.

Η παραπάνω άποψη είναι βάσιμη και τα αίτια πρέπει να αναζητηθούν τόσο στον τρόπο ανάπτυξης των δύο κατηγοριών Ασφαλίσεων Ζωής (Ατομικών- Ομαδικών), όπου το προβάδισμα είχαν σταθερά και με μεγάλη διαφορά οι πρώτες, όσο και στην άλλη συγκρότηση που απαιτεί η άσκηση αυτού του ίδιου επαγγέλματος, του πωλητού των Ομαδικών Ασφαλίσεων.

Ο πωλητής των Ατομικών Ασφαλίσεων Ζωής στην πώληση αναπτύσσει μια επιχειρηματολογία που απευθύνεται στη λογική και κυρίως το συναίσθημα εκείνου που έχει απέναντί του και επιδιώκει να τον ασφαλίσει. Βέβαια στην επιχειρηματολογία αυτή εμπλέκονται ακόμη και οικονομικοί όροι (μερίσματα, επενδύσεις κ.ά). Αλλά και ο μη γνώστης των οικονομικών γνωρίζει τι περίπου σημαίνουν οι όροι αυτοί, τους οποίους ο πωλητής εύκολα αντικαθιστά με άλλους απλούστερους, όταν συναντά δυσκολία στην κατανόησή τους από την πλευρά εκείνου που προσπαθεί να ασφαλίσει. Για παράδειγμα στη θέση του όρου <<μερίσματα από επενδύσεις>> να κάνει χρήση του όρου <<απόδοση χρημάτων>>.

Αντίθετα ο πωλητής των Ομαδικών Ασφαλίσεων έχει συνήθως απέναντί του τον επιχειρηματία (ή τον εκπρόσωπό του) που αντιμετωπίζει την ασφάλιση βασικά με κριτήριο την επενδυτική της αξία. Η διαλεκτική σχέση μεταξύ του κόστους της ομαδικής ασφάλισης (επένδυση) και των συνεπειών που αυτή θα προκαλέσει (αύξηση μεσοπρόθεσμα- μακροπρόθεσμα της παραγωγικότητας) θα αποτελέσει έναν από τους βασικούς άξονες της επιχειρηματολογίας που αναπτύσσεται από τον πωλητή των Ομαδικών Ασφαλίσεων, έργο αρκετά δύσκολο αφού προϋποθέτει βαθιά γνώση της



οικονομικής πραγματικότητας καθώς και των ειδικών συνθηκών που κυριαρχούν στον κλάδο που ανήκει η συγκεκριμένη επιχείρηση (εξέλιξη επενδύσεων, προοπτικές διεύρυνσης της αγοράς, αγορά εργασίας κ.λ.π). Και το έργο αυτό γίνεται ακόμη δυσκολότερο όταν διανύουμε μια περίοδο, όπως τη σημερινή, όπου οι τάσεις για επενδύσεις και πρόσθετες δαπάνες είναι από συγκρατημένες έως αρνητικές.

Η γνώση όμως της οικονομικής πραγματικότητας, που ποτέ δεν έχει στατικό χαρακτήρα, εξασφαλίζεται μόνον με μια συνεχή συγκέντρωση πληροφοριακού υλικού μέσα από τον καθημερινό και περιοδικό οικονομικό τύπο και τη σχετική βιβλιογραφία που αναφέρεται στην εξέλιξη και διαμόρφωση αυτής της πραγματικότητας.

Η κατάρτιση του πωλητού των Ομαδικών Ασφαλίσεων πρέπει να είναι από κάθε άποψη και ανά πάσα στιγμή ολοκληρωμένη. Ακόμη και στις περιπτώσεις που επιδιώκει να ασφαλίσει μια ομάδα που δεν είναι το προσωπικό μιας επιχείρησης αλλά τα μέλη κάποιου μαζικού φορέα (σύλλογος, ένωση κ.λπ.) πρέπει να γνωρίζει πολλά γύρω από την ομάδα αυτή (τι επιδιώκει ο σύλλογος, ποια μέλη τον αποτελούν, σε ποιο βαθμό καλύπτονται, αν καλύπτονται, από την κοινωνική ασφάλιση κ.λπ.)

Και βέβαια, εκτός απ' τα παραπάνω που αναφέρονται στα ειδικά προσόντα του πωλητού των Ομαδικών Ασφαλίσεων, ευνόητο είναι ότι αυτός, όπως και ο πωλητής των Ατομικών Ασφαλίσεων Ζωής, πρέπει να διακρίνεται από μια αμείωτη και, ασίγαστη μαχητικότητα, μιαν υψηλού βαθμού διαπραγματευτική ικανότητα, ένα πείσμα για την εξασφάλιση της επιτυχίας, καθώς και τη δεξιοτεχνία του να κερδίζει τη <<μάχη των εντυπώσεων>> σε όλα τα στάδια της πώλησης.

Αυτός είναι ο πωλητής των Ομαδικών Ασφαλίσεων. Ένα άτομο με ακριβή και βαθιά γνώση, από τεχνικής πλευράς, του αντικειμένου που διαπραγματεύεται, <αλλά και ένα άτομο προικισμένο με όλα εκείνα τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά (επιμονή, πείσμα, διαπραγματευτική δυνατότητα κ.ά.) που συνθέτουν την εικόνα ενός επιτυχημένου πωλητού.

Πολλοί ταυτίζουν τον πωλητή των Ομαδικών Ασφαλίσεων με τον τεχνικό των πωλήσεων (Group Representative). Αυτό όμως είναι σφάλμα. Οι

δύο ειδικότητες διαφέρουν μεταξύ τους ουσιαστικά και σπάνια συνυπάρχουν σε αναπτυγμένες αγορές.

Αν και οι δύο αυτοί συντελεστές της πώλησης συνεργάζονται στενά μεταξύ τους, ουσιαστικά ο ρόλος του τεχνικού πωλήσεων παραμένει βοηθητικός, αντίθετα με το ρόλο του πωλητού που είναι καθοριστικός. Επειδή όμως η πώληση είναι μια σύνθετη πράξη και διαδικασία και επειδή εκείνο που προέχει είναι να οδηγηθούμε με επιτυχία στο κλείσιμο ενός νέου συμβολαίου, για να φτάσουμε ως εκεί χρειάζεται η στενή και αρμονική συνεργασία όχι μόνον αυτών των δύο συντελεστών (τεχνικού πωλήσεων και πωλητού), αλλά και όλων όσων εμπλέκονται κατά τον έναν ή τον άλλο τρόπο στη διαδικασία της πώλησης.

#### **4.4 Ο τεχνικός πωλήσεων Ομαδικών Ασφαλίσεων (Group Representative)**

Παρεμβάλλεται ανάμεσα στον κλάδο των Ομαδικών Ασφαλίσεων (Τμήμα Ανάλυσης) και το σύστημα των πωλήσεων, έχει δε προορισμό, ως ειδικός τεχνοκράτης, να βοηθήσει με τις ειδικές τεχνικές του γνώσεις τον πωλητή των Ομαδικών Ασφαλίσεων κατά τη διαδικασία της πώλησης.

Αν διαχωρίσουμε σχηματικά, για τη διευκόλυνση των συλλογισμών μας και μόνον, τη συνολική διαδικασία της πώλησης σε διάφορες φάσεις ή στάδια, όπως λέγονται, τότε διακρίνουμε: την εξεύρεση του υποψήφιου πελάτη- καθορισμός αναγκών της ομάδας – κατάρτιση του Προγράμματος – παρουσίαση (presentation) του Προγράμματος- ανάπτυξη επιχειρηματολογίας – κλείσιμο.

Σε όλη αυτήν την διαδικασία ο τεχνικός πωλήσεων βοηθά αποτελεσματικά μόνον στη φάση όπου το πρόγραμμα καταρτίζεται το Πρόγραμμα ασφάλισης.

Βασισμένος στο μέσο επίπεδο αναγκών της ομάδας, το χαρακτήρα που ο συμβαλλόμενος επιθυμεί να δώσει στο Πρόγραμμα (ασφαλιστικό προστασίας ή συνταξιοδοτικό κ.λπ.), τα κοστολογικά πλαίσια, καθώς και σε άλλα στοιχεία κρίνει σκόπιμο να ληφθούν υπόψη, προτείνει ένα σχέδιο Προγράμματος, το οποίο θέτει υπό την κρίση του πωλητού και το συζητά μαζί

του πριν δώσει σ' αυτό την οριστική μορφή του. Στη συνέχεια διατυπώνει το τελικό σχέδιο που θα παραδώσει στο Τμήμα Ανάλυσης του κλάδου των Ομαδικών Ασφαλίσεων για να καταλήξει μετά από μίαν ορισμένη διαδικασία (έλεγχος του αναλαμβανομένου κινδύνου, τιμολόγηση) στην Προσφορά προς τον υποψήφιο πελάτη. Κατόπιν κάνει ο ίδιος την παρουσίαση (presentation) της Προσφοράς συνοδευόμενος από τον πωλητή διαπραγματεύεται και συζητά όλες τις τεχνικές λεπτομέρειες για να εμφανιστεί εκ νέου, μετά το κλείσιμο(closing) και την υπογραφή του σχετικού ασφαλιστηρίου συμβολαίου. Η συμμετοχή του τεχνικού πωλήσεων κρίνεται ουσιαστική και από την άποψη ότι αυτός εμφανίζεται αυτή τη στιγμή ως ο κατεξοχήν εκπρόσωπος της Ασφαλιστικής Εταιρίας και είναι επόμενο να προΐδεάζει τον υποψήφιο πελάτη για το πώς λειτουργεί η εταιρία στο χώρο αυτό, τι στελέχη διαθέτει και συνεπώς ποια θα είναι η εξυπηρέτηση (σέρβις) που θα προσφέρεται στους ασφαλισμένους.

Αλλά και αυτό καθ' εαυτό το έργο του τεχνικού των πωλήσεων είναι ουσιαστικό από πολλές απόψεις και κυρίως από την άποψη του κατά πόσο το Πρόγραμμα, του οποίου είχε την ευθύνη της κατάρτισης, είναι επιτυχημένο ή όχι. Επιτυχημένο θεωρείται εκείνο το Πρόγραμμα που όχι μόνον αποτυπώνει με επάρκεια και αρμονικότητα όλα τα στοιχεία επί των οποίων βασίστηκε (μέσο επίπεδο αναγκών) αλλά και αναγνωρίζεται ως ρεαλιστικό. Ρεαλιστικό από την άποψη ότι συνδέεται με τη διαμορφωμένη πραγματικότητα (παροχές κοινωνικής ασφάλισης, παροχής υγείας, πρόσκαιρης ανικανότητας κ.λπ.).

Από τα παραπάνω συνάγεται ότι η διαμεσολάβηση του τεχνικού πωλήσεων (Group Representative) μπορεί να μην κρίνει, κατά τρόπο καθοριστικό, τη θετική έκβαση της πώλησης, όμως αναγνωρίζεται από όλους ότι συμβάλλει κατά ένα μεγάλο μέρος σ' αυτή (τη θετική έκβαση). Αυτός είναι και ο λόγος που πολλές Ασφαλιστικές Εταιρίες παρέχουν στους τεχνικούς πωλήσεων αυτής της κατηγορίας, εκτός από την αμοιβή της εργασίας τους (μισθό), και ένα πρόσθετο ποσοστό επί ασφαλιστρών, αναγνωρίζοντας με αυτόν τον τρόπο τον ουσιαστικό ρόλο που διαδραματίζουν.

#### 4.5 Συνέδρια, σεμινάρια

Μέσα στο σύστημα των πωλήσεων τα συνέδρια σεμινάρια και οι κάθε είδους συνελεύσεις όλων των παραγόντων που εμπλέκονται στην πώληση, θεωρούνται εκδηλώσεις που ενισχύουν σε μεγάλο βαθμό τη συνοχή και την αποτελεσματικότητα του συστήματος.

Γιατί πράγματι κανείς δεν φεύγει από ένα συνέδριο ή σεμινάριο σοφότερος απ' ό,τι είχε πάει ή και αν απέκτησε κάποιες ειδικές γνώσεις, δεν είναι αυτό το ζητούμενο. Εκείνο που βαρραίνει είναι το καλό ψυχολογικό κλίμα, η επικοινωνία και οι φιλικές σχέσεις που αναπτύσσονται ανάμεσα σε όλους εκείνους που συμμετέχουν.

Αυτά τα δύο στοιχεία (ψυχολογικό κλίμα - επικοινωνία) συνιστούν ένα ισχυρό όπλο στη μάχη της αγοράς. Στη μάχη αυτή κανείς δεν κέρδισε μόνον με τεχνικά μέσα.

Η παρομοίωση των συνεδρίων και σεμιναρίων με την <<κολυπηθήρα>> όπου αναβαπτιζονται οι άνθρωποι των πωλήσεων ενέχει μια σοφή αλήθεια. Εκεί (οι άνθρωποι των πωλήσεων) αποβάλλουν την ψυχική κόπωση που είναι συσσωρευμένη από τις καθημερινές μικρές ή μεγάλες μάχες και μόλις επιστρέψουν στους χώρους εργασίας έχουν ανανεωμένη διάθεση για νέες επιτυχίες. Δεν είναι τυχαίο ότι τα συνέδρια ή σεμινάρια ακολουθούν συνήθως περίοδοι με παραγωγική έξαρση, η οποία βαθμιαία εξασθενίζει όσο υποχωρεί το ψυχολογικό κλίμα που οι άνθρωποι των πωλήσεων έζησαν στα συνέδρια ή σεμινάρια.

Η συλλογιστική αυτή οδηγεί στο συμπέρασμα ότι η σημασία και οι επιπτώσεις του θεσμού των συνεδρίων και σεμιναρίων πρέπει να αξιολογηθεί από τους ιθύνοντες των Ασφαλιστικών Εταιριών. Αντί η οργάνωση αυτών να ανατίθεται σε οργανωμένα ειδικά Γραφεία που όμως έχουν κατά κάποιο τρόπο βιομηχανοποιήσει το είδος, θα ήταν ίσως προτιμότερο άνθρωποι ειδικευμένοι, μέσα από την ίδια την εταιρία, να αναλαμβάνουν τη διοργάνωσή τους. Αν δε λάβουμε υπόψη μας τις ιδιαιτερότητες που παρουσιάζει όλος ο κόσμος των πωλήσεων στο χώρο των Ασφαλίσεων Ζωής, τότε η άποψη μας ενισχύεται ακόμη περισσότερο.

#### 4.6 Το Marketing στις ομαδικές Ασφαλίσεις

Σε μίαν αγορά ,όπως την ελληνική ασφαλιστική αγορά, όπου οι Ομαδικές Ασφαλίσεις αποτελούν ένα νεοσύστατο σχετικά θεσμό, αυτό που συνολικά χαρακτηρίζεται ως Marketing στο χώρο αυτό σε καμιά περίπτωση ασφαλώς δεν θα ήταν δυνατό να είχε .....ενηλικιωθεί. Γιατί, όπως πολλοί γνωρίζουν , το Marketing ακόμη και σε εταιρίες που αναπτύσσουν δυναμικούς κλάδους με άγνωστα όμως για το ευρύ καταναλωτικό κοινό προϊόντα, όπου η υιοθέτηση των αρχών ενός σύγχρονου Marketing κρίνεται ως προϋπόθεση προώθησης αυτών των προϊόντων, το Marketing εξακολουθεί να αγνοείται και να αμφισβητείται η αποτελεσματικότητά του. Μέσα δε στην άγνοια μερικοί ταυτίζουν το Marketing με τις δημόσιες σχέσεις, άλλοι με τη διαφήμιση και τέλος άλλοι πιστεύουν ότι κάνουν Marketing στέλνοντας στους πελάτες τους..... ευχετήριες κάρτες.

Ας δούμε στη συνέχεια τι σημαίνουν έννοιες και πρώτα και κύρια τι σημαίνει Marketing ,ειδικά στο χώρο των Ομαδικών Ασφαλίσεων.

Είναι μια ενότητα λειτουργιών που σκοπό έχουν όχι απλώς να βοηθήσουν αλλά στην ουσία να κατευθύνουν τις πωλήσεις. Άλλωστε, όπως θα φανεί μέσα από την ανάλυση που θα ακολουθήσει, το σύστημα των πωλήσεων δεν είναι τίποτε άλλο παρά μια από τις ενότητες αυτές που στο σύνολό τους συνθέτουν ένα ευρύτερο σύστημα από την αρμονική ή μη λειτουργία του οποίου εξαρτάται η πορεία της επιχείρησης μέσα στο χώρο της αγοράς και κατ' επέκταση απ' αυτό εξαρτάται το μέλλον της ίδιας της επιχείρησης.

Είναι με άλλα λόγια οι υπηρεσίες Marketing ο ακρογωνιαίος λίθος στην οργανωτική δομή κάθε εμπορικής επιχείρησης, στην περίπτωση δε των Ασφαλιστικών Εταιριών που αναπτύσσουν τον κλάδο των Ομαδικών Ασφαλίσεων από την ορθολογική οργάνωση και λειτουργία των υπηρεσιών Marketing θα κριθεί, όχι μόνον το σύστημα των πωλήσεων και η επιτυχία που αυτό θα σημειώσει σε βραχύ ή μεσοπρόθεσμο διάστημα(σε όγκο πωλήσεων, αριθμό ασφαλιστηρίων συμβολαίων κ.λ.π.),αλλά και η δημιουργία ή μη στην αγορά εκείνων των προϋποθέσεων που καθιστούν το θεσμό ευκολότερα αποδεκτό από ένα ευρύ σύνολο υποψηφίων πελατών ( επιχειρηματιών,

συνδικαλιστών κ.ά.). Ο τελευταίος στόχος έχει πάντα διαχρονικό και μακροπρόθεσμο χαρακτήρα γιατί συνδέεται με την εμπέδωση της καλής φήμης της εταιρίας, την ανάπτυξη μιας κατηγορίας επαγγελματικών ασφαλιστών με υψηλή κατάρτιση, τη μείωση του κόστους των ασφαλιστρών, την διεύρυνση των περιθωρίων κέρδους κ.ά.

Μια ανασύνθεση όλων αυτών των απόψεων και αντιλήψεων οδηγεί στην αποδοχή του ορισμού που θέλει το Marketing <<σαν το μεγάλο σύστημα επικοινωνίας που δεν επωμίζεται μόνον με την ευθύνη του να κατευθύνει την παραγωγή αγαθών και υπηρεσιών στην ικανοποίηση αναγκών ή των επιθυμιών που είναι δυνατό να εξελιχθούν σε ανάγκες, αλλά επίσης με το να δώσει δυναμική ώθηση στον κύκλο παραγωγή-κατανάλωση, προτείνοντας τη δημιουργία αγαθών ή υπηρεσιών που δεν υπήρχαν προηγουμένως ή βοηθώντας στην αποδοχή τέτοιων αγαθών εκ μέρους των καταναλωτών.

Αν μεταφέρουμε τον ορισμό αυτό στο χώρο των Ομαδικών Ασφαλίσεων τότε διακρίνουμε τις ακόλουθες τρεις λειτουργίες που συγκροτούν τον κορμό αυτού που αποκαλείται Μεθοδολογία Marketing:

- α) Σχεδιασμός των προϊόντων
- β) Οργάνωση των πωλήσεων
- γ) Διαφήμιση και Δημόσιες σχέσεις.

### **(α) Σχεδιασμός των προϊόντων**

Με τον όρο <<προϊόντα>> στο χώρο αυτό εννοούμε το <<πακέτο>> των καλύψεων –παροχών που περιέχεται στα Προγράμματα των Ομαδικών Ασφαλίσεων, ενώ ο όρος <<σχεδιασμός>> αποδίδει τον τρόπο με τον οποίο αυτό το <<πακέτο>> καλύψεων-παροχών συνδυάζεται με το μέσο επίπεδο αναγκών των ομάδων που απαρτίζουν την αγορά των Ομαδικών Ασφαλίσεων, ώστε να έχουμε την καλύτερη δυνατή κάλυψη με το χαμηλότερο δυνατό κόστος.

Εύκολα λοιπόν αντιλαμβάνεται κανείς ότι για να υπάρξει σχεδιασμός των Προγραμμάτων τέτοιος που να ανταποκρίνεται στο μέσο επίπεδο

αναγκών επιβάλλεται να εγκατασταθεί ένας μηχανισμός συλλογής πληροφοριών που θα διερευνά:

Το εκάστοτε επίπεδο παροχών της κοινωνικής ασφάλισης (παροχές για περίθαλψη, συνταξιοδοτικές παροχές κ.λ.π).

τη διαμόρφωση των συνθηκών στην αγορά εργασίας

τη διαμόρφωση των κυριότερων μεγεθών που αποτυπώνουν την εξέλιξη της οικονομίας τόσο στο σύνολό της όσο και κατά κλάδο (κλωστοϋφαντουργία, ποτοποιία κ.ά.)

Το επίπεδο διαμόρφωσης και ανάπτυξης των μαζικών κοινωνικών φορέων (σωματείων, ενώσεων, συνεταιρισμών κ.ά.).

Η πράξη έχει δείξει ότι ο σχεδιασμός των Προγραμμάτων επειδή παρακολουθεί μια <<ρέουσα>> πραγματικότητα , έναν οικονομικό, πολιτικό και κοινωνικό περίγυρο που διαρκώς μεταλλάσσεται είναι και ο ίδιος (ο σχεδιασμός ) διαρκώς εξελισσόμενος για να παρακολουθεί και να προσαρμόζεται, στο μέτρο του δυνατού, σ' αυτήν την πραγματικότητα.

Ειδικότερα

Τα τελευταία χρόνια στο χώρο της κοινωνικής ασφάλισης και των κοινωνικών παροχών παρατηρείται έντονη κινητικότητα (ΕΣΥ, ασφαλιστικά ταμεία) που, αν μη τι άλλο, δυσκολεύεται κανείς να την παρακολουθήσει.

Σχετικά με τις συνθήκες που επικρατούν στην αγορά εργασίας ο σχεδιασμός των Προγραμμάτων οφείλει να παρακολουθεί τις εξελίξεις που σημειώνονται στο χώρο αυτό ακόμη και σε περιόδους, όπως η σημερινή, που λόγω της οικονομικής κρίσης λειτουργεί περιορισμένα και άναρχα.

Γιατί, ενώ η ζήτηση ανειδίκευτων εργατών, απλών υπαλλήλων ή και μεσαίων ακόμη στελεχών επιχειρήσεων είναι σχεδόν ανύπαρκτη, η ζήτηση ανωτάτων στελεχών (μάνατζερ) και εργατοτεχνιτών ορισμένων ειδικοτήτων παραμένει αμείωτη. Όσο για τα ανώτατα στελέχη (μάνατζερ) δεν είναι μόνον ο ιδιωτικός τομέας που εκδηλώνει ενδιαφέρον. Αλλά τελευταία και οι γνωστές μας ΔΕΚΟ προσανατολίζονται στην αναζήτηση στελεχών από το χώρο της ελεύθερης αγοράς.

Η παρακολούθηση και συγκέντρωση πληροφοριακού υλικού μέσα από την ανάγνωση του καθημερινού και περιοδικού πολιτικού και οικονομικού

τύπου σχετικά με την εξέλιξη της οικονομικής δραστηριότητας κατά κλάδο μας οδηγεί σε επιχειρήσεις υγιείς που ζουν μακριά από την ύφεση και των οποίων το ενδιαφέρον για προσέλκυση στελεχών με την παροχή διαφόρων κινήτρων(μεταξύ των οποίων και ένα Πρόγραμμα ομαδικής ασφάλισης) είναι δεδομένο.

Οι εξελίξεις που σημειώνονται στο συνδικαλιστικό χώρο ιδιαίτερα σήμερα που οι συνδικαλιστικές οργανώσεις παίζουν όλο και πιο δραστήριο ρόλο στη διαμόρφωση της ζωής και της δράσης των περισσότερων μεγάλων επιχειρήσεων ενώ επηρεάζουν τη στάση και τις αποφάσεις της συντριπτικής πλειοψηφίας των εργαζομένων.

Ο σχεδιασμός των Προγραμμάτων των Ομαδικών Ασφαλίσεων δεν είναι απαραίτητο να συνδέεται μόνον με τις αλλαγές που συντελούνται στο χώρο της κοινωνικής ασφάλισης, τις συνθήκες που επικρατούν στην αγορά εργασίας, τις οικονομικές εξελίξεις κατά κλάδο και στο σύνολο της οικονομίας, στο επίπεδο ανάπτυξης και τις κατευθύνσεις του συνδικαλιστικού κινήματος. Οι επικεφαλές της Διεύθυνσης Marketing, στις αρετές των οποίων πρέπει να συγκαταλέγονται η τόλμη και η φαντασία, έχουν τη δυνατότητα να σχεδιάζουν Προγράμματα κατά τη δική τους κρίση ή και διαίσθηση ακόμη, εφόσον πιστεύουν ότι με τον τρόπο αυτό εξυπηρετούν τον τελικό σκοπό μιας εμπορικής επιχείρησης που δεν είναι άλλος από την προώθηση των πωλήσεων και τη μεγιστοποίηση του τελικού αποτελέσματος (κέρδους). Εξάλλου κάθε σύστημα, όπως και το ίδιο το Marketing, κρίνεται με βάση το μέτρο αυτό.

### **(β) Η οργάνωση των πωλήσεων**

Είναι, όπως ελέχθη, το πλέον καίριο οργανωτικό πρόβλημα μέσα στο ευρύτερο σύστημα του Marketing. Ένα πρόβλημα που η αντιμετώπισή του απαιτεί το συνδυασμό αποφάσεων με τόλμη, προσοχή και περίσκεψη και ως προς το οργανωτικό σχήμα που τελικά θα επιλεγεί για την οργάνωση του συστήματος των πωλήσεων και ως προς τη στελέχωσή του με ανθρώπινο δυναμικό, κύρια δε αυτό.



Γιατί γίνεται τελικά αποδεκτό πως κάθε οργανωτικό σχήμα όσο τέλειο και αν είναι στη θεωρητική του σύλληψη οδηγείται, συχνά, σε αποτυχία αν δεν συνδυαστεί με το κατάλληλο ανθρώπινο δυναμικό.

Η δομή του συστήματος των πωλήσεων και το οργανωτικό σχήμα που προτείνεται, ώστε η προσέγγιση του θέματος (της οργάνωσης των πωλήσεων) να γίνει ολοκληρωμένα, όχι μόνον μέσα από θεωρητικές επεξεργασίες αλλά και από εμπειρικές αφετηρίες και κατευθύνσεις. Γιατί μόνον ο συνδυασμός θεωρητικών αλλά και δοκιμασμένων στην πράξη οργανωτικών αρχών και κανόνων μπορεί να οικοδομήσει ένα σύστημα πωλήσεων με προϋπόθεσης επιτυχίας. Απεναντίας η απομάκρυνση από τη συγκεκριμένη πραγματικότητα οδηγεί αναπόφευκτα στη γρήγορη κατάρρευση και του πλέον άρτιου θεωρητικού οικοδομήματος.

#### **(γ) Διαφήμιση και δημόσιες σχέσεις**

Η δύναμη της διαφήμισης σήμερα με τη χρήση των μέσων μαζικής επικοινωνίας είναι όντως καταλυτική. Από τις κάθε είδους επιχειρήσεις δαπανώνται σε διαφημίσεις τεράστια κονδύλια με μοναδικό σκοπό την προβολή των προϊόντων ή υπηρεσιών που παράγουν και κατ' αυτό τον τρόπο, (προκαλώντας δηλαδή τη ζήτηση των προϊόντων ή υπηρεσιών των επιχειρήσεων αυτών από το καταναλωτικό κοινό) βοηθούν το σύστημα των πωλήσεων στο έργο που επιτελεί.

Ο ορθολογικός προγραμματισμός των διαφημιστικών εκστρατειών και η αναζήτηση του optimum της επανάληψης αυτών είναι δυο στοιχεία που κρίνουν την αποδοτικότητα της διαφήμισης. Δεν πρέπει να μας να μας διαφεύγει το γεγονός ότι από την πλευρά του καταναλωτικού κοινού σχετικά με διαφήμιση υπάρχει μια προκατάληψη που έχει την αφετηρία της στην αντίληψη ότι με τη διαφήμιση επιδιώκεται μια <<πλύση εγκεφάλου>> στους δέκτες των διαφημιστικών μηνυμάτων. Μια άλλη προκατάληψη συνδέεται με την αντίληψη ότι τα διαφημιζόμενα προϊόντα για να διαφημίζονται συχνά θα είναι δύσκολη η τοποθέτησή τους στην αγορά γιατί υστερούν ποιοτικά. Συνεπώς ένα αρνητικό αποτέλεσμα από την μη ορθολογική διαφήμιση είναι πολύ πιθανό.

Κάτι παραπλήσιο με τη διαφήμιση είναι οι δημόσιες σχέσεις. Πολλοί συγχέουν τις δυο έννοιες μεταξύ τους. Και πράγματι δεν είναι λίγες οι φορές που μια χειρονομία από μια εταιρία (παράδειγμα να μοιράσει κάποια στιγμή διαφημιστικά δώρα) δεν είναι τόσο εύκολο να αποφανθεί κανείς αν ανήκει στα πλαίσια της διαφήμισης ή στα πλαίσια των δημοσίων σχέσεων που αναπτύσσει η εταιρία αυτή με τους πελάτες της και το συναλλασσόμενο με αυτή κοινό.

Στην πραγματικότητα τόσο η διαφήμιση όσο και οι δημόσιες σχέσεις, στοχεύουν στο <<να θεμελιώσουν μια ευνοϊκή αντίδραση του κοινού αναφορικά με τους σκοπούς και τη δραστηριότητα της επιχείρησης, της διοίκησης και των προϊόντων, ή των υπηρεσιών που διαθέτει. Και οι δημόσιες σχέσεις δηλαδή ικανοποιούν την ανάγκη των επιχειρήσεων να δημιουργούν προς τα εξής μια ευνοϊκή εικόνα (image), ώστε τα προϊόντα ή οι υπηρεσίες που διαθέτουν να γίνονται ευκολότερα αποδεκτά από το καταναλωτικό κοινό.

Έχει υπογραμμιστεί σε πολλά σημεία του παρόντος, θα επαναληφθεί όμως για μια ακόμη φορά, ότι και η διαφήμιση και οι δημόσιες σχέσεις, όσο άρτια και αν είναι οργανωμένες, όσο αποτελεσματικά και αν λειτουργούν, υποβοηθούν χωρίς αμφιβολία τις πωλήσεις, αλλά σε καμιά περίπτωση δεν υποκαθιστούν ένα οργανωμένο δίκτυο πωλήσεων και το έμπυχο δυναμικό που το πλαισιώνει.

## ΟΙ ΟΜΑΔΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΣΤΟ ΠΡΑΚΤΙΚΟ ΠΕΔΙΟ

### 5.1 Η έννοια της ομάδας

Οι Ομαδικές Ασφαλίσεις απευθύνονται σε συγκροτημένες ομάδες ατόμων, των οποίων καλύπτουν τις ασφαλιστικές ανάγκες. Η έννοια <<συγκροτημένη ομάδα>> δηλώνει ότι η προς ασφάλιση ομάδα υπάρχει πριν γίνει λόγος για ομαδική ασφάλιση. Αυτό σημαίνει ότι δεν γίνονται δεκτές για ομαδική ασφάλιση ομάδες ατόμων που συγκροτούνται για το σκοπό αυτό (ομαδική ασφάλιση).

Και ο λόγος είναι προφανής.

Όταν μια ομάδα γίνεται δεκτή για ομαδική ασφάλιση είναι διαπιστωμένο ότι η ομάδα αυτή περικλείει κινδύνους αρνητικούς (βεβαρημένους), αλλά και κινδύνους θετικούς. Με άλλα λόγια θεωρείται ότι σε κάθε ομάδα επέρχεται μια εξισορρόπηση θετικών και αρνητικών κινδύνων.

Πριν την ασφάλιση δίνεται η δυνατότητα στην Ασφαλιστική Εταιρία να προχωρήσει σε ένα <<ξεκαθάρισμα>> των κινδύνων που αναλαμβάνει, εφαρμόζοντας ορισμένους κανόνες επιλογής κινδύνων (underwriting).

Οι κανόνες αυτοί που αναφέρονται στο πλήθος της ομάδας, την ηλικία των ασφαλιζομένων ατόμων και το ύψος των ασφαλιζομένων κεφαλαίων ελέγχουν την ασφαλισιμότητα των προς ασφάλιση ατόμων. Ορίζεται για παράδειγμα ότι σε ομάδες μεταξύ 20-30 ατόμων, εκείνα τα άτομα των οποίων η ηλικία υπερβαίνει την ηλικία των 45 ετών θα υποβάλλονται σε απλή παθολογική εξέταση εφόσον τα κεφάλαια για τα οποία ασφαλιζονται υπερβαίνουν ένα ορισμένο ύψος. Ή σε άλλες ομάδες, τα άτομα των οποίων η ηλικία υπερβαίνει μίαν ορισμένη ηλικία και τα ασφαλιζόμενα κεφάλαια υπερβαίνουν ένα ορισμένο ύψος, θα συμπληρώνουν ένα απλό ερωτηματολόγιο υγείας ( non medical). Στην πράξη όμως, ιδιαίτερα σε πολυπληθείς ομάδες, να γίνει αυτό είναι πολλές φορές πρακτικά αδύνατο και η εφαρμογή των κανόνων επιλογής των κινδύνων εφαρμόζεται μεν, αλλά με

κάποια ελαστικότητα. Τα άτομα δηλαδή που είναι υποχρεωμένα να υποβληθούν σε ιατρική εξέταση υπογράφουν μόνον ένα ερωτηματολόγιο υγείας (non medical).

Αυτό όμως δεν σημαίνει ότι η Ασφαλιστική Εταιρία έχει παραιτηθεί από το δικαίωμα που έχει να ελέγχει, βάσει των δικών της κανόνων επιλογής των κινδύνων, την ασφαλισιμότητα των ατόμων που απαρτίζουν την προς ασφάλιση ομάδα.

Η δεύτερη προϋπόθεση για να θεωρηθεί μια ομάδα ασφαλίσιμη με ομαδικό συμβόλαιο είναι το πλήθος της να μην είναι κατώτερο των 10 ατόμων.

Επίσης από το πλήθος της ομάδας, των ατόμων δηλαδή που αποτελούν την ομάδα, πλην των κανόνων επιλογής των κινδύνων εξαρτώνται και οι συντελεστές των ασφαλίσεων οι οποίοι σε κάθε περίπτωση θα εφαρμοστούν. Όσο πολυπληθέστερη είναι η προς ασφάλιση ομάδα τόσο μειώνονται οι συντελεστές των ασφαλίσεων. Αυτή είναι μια γενική αρχή που ισχύει για όλους τους κινδύνους, τιμολογημένους και μη.

Με το πλήθος της ομάδας συνδέονται συνήθως και ορισμένα προνόμια που δίνονται στα ομαδικά ασφαλιστήρια συμβόλαια, όπως η **Ρήτρα συμμετοχής στα κέρδη** καθώς και το εύρος των παρεχομένων καλύψεων – παροχών και το ύψος των αντιστοίχων ποσών.

Σε μικρές ομάδες για παράδειγμα, όπου τα συνολικά ασφαλιστρα είναι σχετικά μικρά σε όγκο (ποσό), σπάνια δίνονται παροχές για εξωνοσοκομειακή περίθαλψη ή μεγάλα κεφάλαια καλύψεων και ποσά παροχών.

Στην ασφάλιση για νοσοκομειακή και εξωνοσοκομειακή περίθαλψη (ασφάλιση υγείας) διευρύνεται η έννοια της ασφαλιζόμενης ομάδας και δίνεται η δυνατότητα στα εξαρτώμενα μέλη (άμεσα) ασφαλισμένου να συμπεριληφθούν στην ομαδική ασφάλιση. Εξαρτώμενα μέλη θεωρούνται περιοριστικά, η σύζυγος ή ο σύζυγος και τα τέκνα του ασφαλισμένου μέχρι μίαν ορισμένη ηλικία που επεκτείνεται συνήθως εφόσον σπουδάζουν σε ανώτερα ή ανώτατα εκπαιδευτικά ιδρύματα. Βασικές προϋποθέσεις για να επεκταθεί η ομαδική ασφάλιση για νοσοκομειακή και εξωνοσοκομειακή

περίθαλψη είναι τα εξαρτώμενα μέλη να μην εργάζονται και η συντήρησή της να εξαρτάται αποκλειστικά και μόνον από τον (άμεσα) ασφαλισμένο.

## 5.2 Το ασφαλιστήριο συμβόλαιο

Η σύμβαση που περιέχεται στο ασφαλιστήριο συμβόλαιο συνάπτεται μεταξύ της Ασφαλιστικής Εταιρίας και του εργοδότη – επιχειρηματία, ή του νόμιμου εκπροσώπου του μαζικού φορέα (προέδρου ή γραμματέα συλλόγου κ.λπ.).

Για την έκδοση του ασφαλιστηρίου συμβολαίου απαιτείται έγγραφη εντολή (επιστολή, telex, κ.λπ.) του συμβαλλομένου που να αναφέρει ότι αποδέχεται (ο συμβαλλόμενος) όσα έχουν συνομολογηθεί με βάση την Προσφορά ή άλλες προφορικές συζητήσεις που έγιναν. Η έγγραφη εντολή συνήθως συνοδεύεται από πλήρη στοιχεία της ασφαλιζόμενης ομάδας (ονοματεπώνυμο, πατρώνυμο, ηλικία, φύλο, μισθός κ.λπ.), έστω και αν τα στοιχεία αυτά είχαν δοθεί για την προετοιμασία της Προσφοράς, διότι στο μεταξύ είναι πολύ πιθανόν να έχουν μεταβληθεί. Απαραίτητο στοιχείο της έγγραφης εντολής είναι και η ημερομηνία έναρξης της ασφάλισης.

Η έγγραφη εντολή και τα στοιχεία που τη συνοδεύουν αποτελούν τη βάση για την κατάρτιση της ασφαλιστικής σύμβασης μεταξύ των δύο μερών. Οι ασφαλιζόμενοι δεν παίρνουν μέρος, στην κατάρτιση της σύμβασης, παρά, μόνον έμμεσα όταν συμμετέχουν στο κόστος, με την **αίτηση υπαγωγής στην ασφάλισή.**

Το ασφαλιστήριο συμβόλαιο έχει συνήθως ετήσια διάρκεια και ανανεώνεται αυτόματα, εφόσον, ρητά ή σιωπηρά, το αποδεχθούν και τα δύο μέρη. Σε κάθε ανανέωσή του συνήθως παρέχεται η δυνατότητα καταγγελίας της σύμβασης, υπό την προϋπόθεση ότι πριν από ένα ορισμένο χρονικό διάστημα (που ορίζει το ασφαλιστήριο συμβόλαιο) ένα από τα συμβληθέντα μέρη εκδηλώσει ρητά προς το έτερο μέρος την επιθυμία του για την μη ανανέωση του ασφαλιστηρίου συμβολαίου.

Ένας από τους βασικούς λόγους καταγγελίας της ασφαλιστικής σύμβασης είναι η μη καταβολή των ασφαλίσεων. Η ακύρωσή του τότε επέρχεται σύμφωνα και με τα όσα ορίζει το ΝΔ 400/70.

Οι όροι του συμβολαίου κατά την διάρκεια ισχύος αυτού είναι δυνατό ανά πάσα στιγμή να τροποποιηθούν μετά από κοινή συμφωνία των συμβαλλομένων μερών.

Από τεχνικής πλευράς η δομή του ομαδικού ασφαλιστηρίου συμβολαίου είναι παρόμοια με εκείνη του συμβολαίου των Ατομικών Ασφαλίσεων. Προηγούνται οι ειδικοί όροι που αναφέρονται στην συγκεκριμένη σύμβαση και ακολουθούν οι γενικοί όροι που αναφέρονται σε όλες τις συμβάσεις. Η σειρά ανάλυσης των γενικών όρων ακολουθεί τη σειρά των καλύψεων – παροχών, όπως περιέχονται στον Πίνακα παροχών των ειδικών όρων.

Κατά τα άλλα, δεν υπάρχουν ουσιώδεις διαφορές μεταξύ των όρων των συμβολαίων των Ομαδικών και Ατομικών Ασφαλίσεων Ζωής, πλην ορισμένων που προέρχονται από το είδος της ασφαλιστικής σύμβασης, η οποία στις Ομαδικές Ασφαλίσεις είναι πάντα σύμβαση υπέρ τρίτου. Άλλος δηλαδή είναι ο συμβαλλόμενος και άλλοι οι ασφαλισμένοι.

Απ' αυτό το λόγο πηγάζει και μια αντικειμενική αδυναμία των ασφαλισμένων να λάβουν γνώση των όρων του συμβολαίου, αφού αυτό (το συμβόλαιο) είναι αδύνατο να εκδοθεί σε τόσα αντίγραφα όσοι είναι οι ασφαλισμένοι. Η αδυναμία όμως αυτή αναπληρώνεται από την εκτύπωση και διανομή στους ασφαλισμένους ενός μικρού βιβλιαρίου ή (booklet), το οποίο σε απλή γλώσσα περιέχει τους βασικότερους ειδικούς και γενικούς όρους του συμβολαίου. Βέβαια το βιβλιάριο αυτό σε καμιά περίπτωση δεν υποκαθιστά το συμβόλαιο, σε περίπτωση δε που, λόγω λάθους συνήθως, υπάρχει αντίφαση μεταξύ αυτού και του συμβολαίου οπωσδήποτε ισχυρότερο είναι το δεύτερο.

Για το ομαδικό ασφαλιστήριο ισχύει ό,τι ισχύει για κάθε ασφαλιστήριο συμβόλαιο. Με την πληρότητα και σαφήνεια των όρων και διατάξεων του πρέπει να επιδιώκεται η ακριβής αποτύπωση της ασφαλιστικής σύμβασης με τρόπο που να γίνεται εύκολα κατανοητή και από τον μη ειδικό. Να αποφεύγεται δηλαδή αυτό που ο πολύς κόσμος χαρακτηρίζει με τη φράση <<ψιλά γράμματα>>. Άλλωστε από τη σαφήνεια και την πληρότητα του συμβολαίου εξαρτάται και ο ακριβής καθορισμός των δικαιωμάτων αλλά και των υποχρεώσεων τόσο των συμβαλλομένων όσο και των ασφαλισμένων.

### **5.3 Τα Προγράμματα των Ομαδικών Ασφαλίσεων**

Τα Προγράμματα των Ομαδικών Ασφαλίσεων, όπως άλλωστε και τα Προγράμματα των Ατομικών Ασφαλίσεων Ζωής, είναι ειδικοί πίνακες όπου αναγράφονται αναλυτικά το είδος των καλύψεων (ασφαλίσεων) και παροχών καθώς και τα αντίστοιχα κεφάλαια (καλύψεις) ή ποσά (παροχές) αυτών.

Η δομή των Προγραμμάτων, ο τρόπος δηλαδή που συνδέονται μεταξύ τους το σύνολο (πακέτο) των καλύψεων –παροχών και των αντίστοιχων κεφαλαίων ή ποσών αποτυπώνει κυρίως το μέσο επίπεδο αναγκών της συγκεκριμένης ομάδας τη δεδομένη στιγμή, υπό τις συγκεκριμένες συνθήκες. Η δομή των Προγραμμάτων για την οποία θα γίνεται συνεχώς λόγος παρακάτω είναι ένα από τα δυσκολότερα σημεία της πώλησης όχι μόνον από την τεχνική της πλευρά της, αλλά και από την άποψη των συζητήσεων και διαπραγματεύσεων που διεξάγονται με τον υποψήφιο πελάτη.

Ένα σωστά δομημένο πρόγραμμα ενισχύει τη θέση του πωλητού, ενώ αντίθετα ένα Πρόγραμμα με κενά και ελλείψεις και, κυρίως, ένα Πρόγραμμα εξωπραγματικό, φέρνει τον πωλητή σε μειονεκτική θέση και οδηγεί πολλές φορές την πώληση σε αποτυχία.

Επειδή στις Ομαδικές Ασφαλίσεις σπάνια τίθενται εκ μέρους της Ασφαλιστικής Εταιρίας, ρητά τουλάχιστον, περιορισμοί ως προς τους συνδυασμούς των καλύψεων- παροχών, και το ύψος των κεφαλαίων – ποσών (όπως συμβαίνει με τα προγράμματα των Ατομικών Ασφαλίσεων Ζωής) οι δυνατότητες στην κατάρτιση των Προγραμμάτων είναι σχεδόν απεριόριστες. Το στοιχείο αυτό διευκολύνει σε μεγάλο βαθμό την πώληση των συμβολαίων των Ομαδικών Ασφαλίσεων, αφού δίνει την ευχέρεια να δοθεί, χωρίς κανένα περιορισμό, στην κάθε ομάδα το δικό της Πρόγραμμα ή (αυτό που συνήθως λέγεται) ένα Πρόγραμμα στα <<μέτρα>> της. Και στις Ατομικές Ασφαλίσεις ασφαλώς υπάρχουν οι δυνατότητες συνδυασμών στην κατάρτιση ενός Προγράμματος, όμως οι περιορισμοί που τίθενται στους συνδυασμούς της βασικής ασφάλισης με τις πρόσθετες καλύψεις (προσωπικών ατυχημάτων και νοσοκομειακής περίθαλψης) μειώνουν τις δυνατότητες αυτές.

Η μεγάλη <<πλαστικότητα>>στη σύνθεση των καλύψεων –παροχών και το ύψος των κεφαλαίων ποσών στα Προγράμματα των Ομαδικών Ασφαλίσεων, έχει από μίαν άποψη και αρνητικά επακόλουθα γιατί δεν επιτρέπει την τυποποίηση των Προγραμμάτων αυτών. Όσες φορές επιχειρήθηκε η τυποποίηση κάποιου Προγράμματος Ομαδικών Ασφαλίσεων και η παρουσίασή του σε κάποιο διαφημιστικό φυλλάδιο (προσπέκτους), προκειμένου να διευκολυνθούν οι πωλητές στις επαφές τους με τους υποψήφιους πελάτες τους, τα αποτελέσματα υπήρξαν πενιχρά. Βέβαια ένα διαφημιστικό φυλλάδιο (προσπέκτους) ποτέ δεν υποκαθιστά τον πωλητή, πολύ δε περισσότερο τον πωλητή των Ομαδικών ασφαλίσεων. Εκείνο που ίσως βοηθούν είναι να καλλιεργήσουν την ιδέα και να προκαλέσουν το ενδιαφέρον γύρω από το θεσμό. Και από αυτήν την άποψη όσα διαφημιστικά φυλλάδια κυκλοφόρησαν κατά καιρούς βοήθησαν στη διάδοση και την ευκολότερη αποδοχή του θεσμού των Ομαδικών Ασφαλίσεων.

Ένα ακόμη σοβαρό μειονέκτημα των τυποποιημένων Προγραμμάτων συνδέεται με το γεγονός ότι, από τη στιγμή που θα αποτυπωθούν σε κάποιο διαφημιστικό φυλλάδιο(προσπέκτους) και θα κυκλοφορήσουν στην Αγορά, διατρέχουν τον κίνδυνο να μείνουν πίσω από τη πραγματικότητα η οποία σήμερα <<τρέχει>> με γρήγορους ρυθμούς. Και αυτό, τόσο ως προς το ύψος των ασφαλισμένων κεφαλαίων και ποσών, όσο και ως προς τη δομή του Προγράμματος.

Ως προς το σκοπό που υπηρετούν τα Προγράμματα Ομαδικών Ασφαλίσεων διακρίνονται σε δυο μεγάλες κατηγορίες:

- α)Τα Προγράμματα προστασίας ή Ασφαλιστικά Προγράμματα, και
- β)Τα Αποταμιευτικά Προγράμματα (Συνταξιοδοτικά και καταβολής εφάπαξ).

Τα προγράμματα προστασίας ή Ασφαλιστικά Προγράμματα περιέχουν, όπως προαναφέραμε, ένα πακέτο καλύψεων –παροχών που προστατεύουν τον ασφαλισμένο όσο αυτός είναι μέλος της ασφαλισμένης ομάδας. Από τη στιγμή που θα αποβάλλει την ιδιότητα αυτή παύει και η ασφαλιστική προστασία που του παρέχεται μέσω του ασφαλιστηρίου συμβολαίου. Όπως είναι ευνόητο, το ίδιο αποτέλεσμα επέρχεται (διακοπή της προστασίας) και



στην περίπτωση που, για οποιοδήποτε λόγο, διακόπτεται η ασφαλιστική σύμβαση. Ο ασφαλισμένος σε κάθε περίπτωση, με τη λήξη ή τη διακοπή του ασφαλιστηρίου συμβολαίου, δεν αποκτά άλλο δικαίωμα πλην εκείνου της **μετατροπής** σε ατομικό συμβόλαιο, για την οποία θα γίνει λόγος παρακάτω.

Η πράξη έχει δείξει ότι τα Προγράμματα αυτά είναι σχετικά εύκολα και στην κατάρτισή τους και στην παρουσίασή τους και μάλιστα ότι γίνονται χωρίς δυσκολία κατανοητά από τους αποδέκτες (συμβαλλόμενο και ασφαλισμένους).

Αντίθετα, τα Αποταμιευτικά Προγράμματα προϋποθέτουν ειδικούς πολύπλοκους, πολλές φορές, υπολογισμούς και η κατάρτισή τους είναι έργο της Αναλογιστικής Υπηρεσίας. Επί πλέον, για να γίνουν κατανοητά, χρειάζονται απλοποίηση στον τρόπο παρουσίασής τους και <<εκλαϊκευση>> πολλών όρων που χρησιμοποιούνται. Αλλά και αυτών η χρήση έχει σε μεγάλο βαθμό διευκολυνθεί με την τυποποιημένη μορφή των DEPOSIT ADMINISTRATION FUND (DAF). Από την πλευρά εκείνου που διαπραγματεύεται την σύναψη ενός ασφαλιστηρίου συμβολαίου, είτε ως εργοδότης είτε ως εκπρόσωπος της υπό ασφάλισης ομάδας, η τοποθέτηση του έναντι των δύο Προγραμμάτων (Ασφαλιστικών-Αποταμιευτικών) και η συνακόλουθη απόφαση προσαρμογής αυτών, συνδέεται με το είδος του Προγράμματος. Και τούτο γιατί η απόφαση εφαρμογής ενός Ασφαλιστικού Προγράμματος δεν προβληματίζει τόσο αφού δεν συνδέεται με όλα εκείνα τα ειδικά θέματα που αναφέρονται στη φερεγγυότητα και την πορεία του ασφαλιστικού φορέα που θα αναλάβει την ασφάλιση, δεδομένου ότι η απόφαση διακοπής ενός τέτοιου Προγράμματος είναι απλή και ανώδυνη. Αντίθετα η απόφαση εφαρμογής ενός Αποταμιευτικού Προγράμματος προϋποθέτει ωριμότερη σκέψη και έρευνα ώστε να διαπιστωθούν η φερεγγυότητα και αξιοπιστία της Ασφαλιστικής Εταιρίας που θα αναλάβει την ασφάλιση. Και τούτο διότι θα προκύψουν δυσεπίλυτα προβλήματα αν κάποτε, στο μέλλον, ο συμβαλλόμενος θελήσει να μεταφέρει σε άλλο ασφαλιστικό φορέα την ασφάλιση και αυτός (ο ασφαλιστικός φορέας) δηλώσει ότι αδυνατεί να πληρώσει το υπόλοιπο του λογαριασμού.

Στην πράξη συνήθως ο υποψήφιος πελάτης, στις περιπτώσεις που έχει αποφασίσει να προχωρήσει στην εφαρμογή και των δύο Προγραμμάτων (Ασφαλιστικού και Αποταμιευτικού), σε πρώτη φάση προχωρεί στην εφαρμογή του Ασφαλιστικού Προγράμματος και μετά την εμπειρία του από τη συγκεκριμένη Ασφαλιστική Εταιρία αποφασίζει αν θα προχωρήσει στην εφαρμογή του Αποταμιευτικού Προγράμματος.

Η προτεραιότητα στην εφαρμογή ενός Ασφαλιστικού έναντι ενός Αποταμιευτικού Προγράμματος δικαιολογείται από το γεγονός ότι τι πρώτο, το Ασφαλιστικό Πρόγραμμα, καλύπτει τους ασφαλισμένους (εργαζόμενους σε επιχειρήσεις και οργανισμούς, μέλη μαζικών φορέων κ.ά.) άμεσα για κινδύνους που είναι πιθανόν, ανά πάσα στιγμή, να συμβούν (θάνατος από ατύχημα, ή αναπηρία και ανικανότητα για εργασία από ατύχημα κ.λπ.). Ενώ ένα Αποταμιευτικό Πρόγραμμα συνιστά πρόβλεψη για την καταβολή στο μέλλον ενός εφάπαξ ποσού ή μιας μηνιαίας σύνταξη σ' εκείνους που ασφαλίζονται.

Όσον αφορά το πως θα πωληθούν τα δύο είδη Προγραμμάτων (Ασφαλιστικά-Αποταμιευτικά) η πείρα έχει διδάξει ότι μάλλον δεν πρέπει να παρουσιάζονται σε ενιαία Προσφορά γιατί η αναβλητικότητα που συνήθως χαρακτηρίζει την απόφαση εφαρμογής ενός Αποταμιευτικού Προγράμματος επηρεάζει τις περισσότερες φορές και την εφαρμογή του Ασφαλιστικού Προγράμματος.

Από φορολογική άποψη τα ασφάλιστρα και των Ασφαλιστικών και των Αποταμιευτικών Προγραμμάτων, σύμφωνα με το ΝΔ 400/70, θεωρούνται δαπάνη για τις επιχειρήσεις.

#### **5.4 Η δομή των Ασφαλιστικών Προγραμμάτων**

Η δομή των Προγραμμάτων αυτών έχει άμεση σχέση με το είδος της επιχείρησης που ανήκει η ομάδα, το πλήθος των ατόμων που την συνθέτουν, το κόστος που είναι διατεθειμένος να καταβάλλει ο συμβαλλόμενος και κυρίως έχει άμεση σχέση με το μέσο επίπεδο αναγκών της προς ασφάλιση ομάδας. Δεν αποκλείεται όμως και άλλα στοιχεία να επηρεάσουν τη δομή ενός Ασφαλιστικού Προγράμματος.

Στο σημείο αυτό πρέπει να τονίσουμε ότι όσο απλούστερα και με σαφήνεια περιγράφονται στο Πρόγραμμα οι περιπτώσεις των ασφαλιζομένων κινδύνων και στην Προσφορά που συντάσσεται με βάση το Πρόγραμμα αυτό αποφεύγεται, όπου είναι δυνατό, η χρήση ειδικής ορολογίας, τόσο διευκολύνεται το έργο του πωλητού. Γιατί στην πώληση των Ομαδικών Ασφαλίσεων (όπως και όλων των άλλων ασφαλίσεων άλλωστε) ο πωλητής πρέπει να κινείται συνειδητά σε μια κατευθυντήρια γραμμή δράσης η οποία σκοπό έχει να αποδυναμώνει κάθε φορά την τάση για αναβολή απ' την οποία διακατέχεται ο υποψήφιος πελάτης, όταν μελετά και διαπραγματεύεται την εφαρμογή ενός Ασφαλιστικού Προγράμματος. Αντίθετα με την ασάφεια στη διατύπωση του Προγράμματος αυτή η τάση ενισχύεται και η αναβολή που εγκυμονεί τη ματαιώση και την αποτυχία στην πώληση, είναι πιθανή.

Στη δομή ενός Ασφαλιστικού Προγράμματος διακρίνονται δύο κατηγορίες καλύψεων – παροχών: η **Βασική και οι Συμπληρωματικές (πρόσθετες) καλύψεις.**

Ο όρος **Βασική** είναι συμβατικός και σημαίνει ότι στο Πρόγραμμα μια ασφάλιση (η Ασφάλιση Ζωής) θεωρείται ως η <<βάση>> επί της οποίας <<οικοδομείται>> το υπόλοιπο Πρόγραμμα. Κυκλοφορούν Προγράμματα, από άλλους κλάδους συνήθως, με βασική την ασφάλιση για νοσοκομειακή περίθαλψη ή την ασφάλιση των προσωπικών ατυχημάτων.

#### **A. Βασική Ασφάλιση.**

Στα Προγράμματα των Ομαδικών Ασφαλίσεων Ζωής βασική ασφάλιση είναι η Ασφάλιση Ζωής και ειδικά η **Πρόσκαιρη αιτία θανάτου ασφάλιση.**

Το ασφαλιζόμενο κεφάλαιο, το ποσό δηλαδή που θα καταβληθεί ως αποζημίωση στους δικαιούχους όταν επέλθει ο κίνδυνος (ο θάνατος από οποιαδήποτε αιτία) καθορίζεται κατά τους εξής τρόπους (διαζευκτικά):

α) Συνδέεται με τον ονομαστικό μηνιαίο μισθό εφόσον πρόκειται για εργαζόμενους σε μιαν επιχείρηση. Και τούτο διότι ο μισθός αντανakλά την <<οικονομική αξία>> που κάθε εργαζόμενος αποκτά μέσα στο χώρο της επιχείρησης.

Συνήθως το ασφαλιζόμενο κεφάλαιο είναι το ποσό που προκύπτει πολλαπλασιάζοντας τον ονομαστικό μηνιαίο μισθό επί 14 (όσος δηλαδή είναι ένας ετήσιος ονομαστικός μισθός), δεν αποκλείεται όμως το ασφαλιζόμενο κεφάλαιο να είναι μικρότερο ή μεγαλύτερο του ποσού των 14 μηνιαίων ονομαστικών μισθών.

β) Είναι άσχετο από τον ονομαστικό μηνιαίο μισθό και ορίζεται το ίδιο ασφαλιζόμενο κεφάλαιο (flat amount) για όλους τους ασφαλισμένους ή για κάθε κατηγορία ασφαλισμένων.

Επειδή βασική ασφάλιση στα Ασφαλιστικά Προγράμματα είναι η Πρόσκαιρη αιτία θανάτου ασφάλιση, στη λήξη της ή τη διακοπή της απορρέει για τον ασφαλιζόμενο κανένα άλλο δικαίωμα, πλην εκείνου της **μετατροπής** του ομαδικού ασφαλιστηρίου σε ατομικό για κάθε ασφαλιζόμενο υπό ορισμένες προϋποθέσεις.

**Δικαίωμα μετατροπής.** Είναι το δικαίωμα που αποκτά ο ασφαλισμένος του οποίου, η ασφάλιση διακόπτεται από κάποια αιτία (διακοπή συμβολαίου, υπαγωγή του ασφαλισμένου σε κατηγορία ατόμων που δεν ασφαλιζονται με το ομαδικό ασφαλιστήριο που είναι σε ισχύ κ.λπ.) να ασφαλιστεί με ατομικό ασφαλιστήριο συμβόλαιο χωρίς να χρειάζεται να αποδείξει την ασφαλισιμότητά του, υπό την προϋπόθεση ότι θα υποβάλει αίτηση ασφάλισης μέσα σε 30 ημέρες από τη διακοπή του ομαδικού ασφαλιστηρίου συμβολαίου.

Το δικαίωμα μετατροπής είναι ένα σοβαρό πλεονέκτημα για τον ασφαλισμένο του οποίου διακόπτεται η ασφάλιση και ο ίδιος είναι ασθενής και μάλιστα από θανατηφόρο ασθένεια (π.χ. η περίπτωση του καρκινοπαθούς). Αυτός προκειμένου να ασφαλιστεί μετά τη διακοπή του ομαδικού ασφαλιστηρίου συμβολαίου, κάνοντας χρήση του δικαιώματος μετατροπής, δεν χρειάζεται να υποβληθεί σε ιατρικές εξετάσεις ή να συμπληρώσει το ειδικό ερωτηματολόγιο υγείας (non medical) για να αποδείξει την ασφαλισιμότητά του. Οι μόνοι περιορισμοί που τίθενται είναι το χρονικό όριο (συνήθως 30 ημερών) του είναι υποχρεωμένος να υποβάλει την αίτηση μετατροπής και το ύψος του ασφαλισμένου κεφαλαίου, το οποίο δεν μπορεί να υπερβεί εκείνο της ομαδικής ασφάλισης.

Στο διάστημα των 30 ημερών, εάν ο ασφαλισμένος πεθάνει από οποιαδήποτε αιτία (ατύχημα, ασθένεια) και αν ακόμη δεν είχε υποβάλει αίτηση μετατροπής θα καταβληθεί στους δικαιούχους το κεφάλαιο με το οποίο εδικοιούτο να ασφαλιστεί. Συνήθως τα ομαδικά ασφαλιστήρια συμβόλαια ορίζουν επακριβώς το ύψος αυτού του κεφαλαίου για να αποφεύγονται οι κάθε είδους αμφισβητήσεις και προστριβές.

**Εξαιρέσεις στη βασική ασφάλιση.** Οι εξαιρέσεις που τίθενται ως προς τα αίτια που προκαλούν το θάνατο διαφέρουν από εταιρία σε εταιρία ενώ στα συμβόλαια ορισμένων εταιριών δεν υπάρχει καμία εξαίρεση. Πλην των <<κλασικών>> εξαιρέσεων (πόλεμος κ.λπ.), συνηθέστερη εξαιρουμένη αιτία είναι η αυτοκτονία, η οποία καλύπτεται και αυτή μετά την ισχύ του συμβολαίου επί ένα ορισμένο χρονικό διάστημα (2 ή 3 ετών).

## **B. Συμπληρωματικές ασφαλίσεις**

Θεωρούνται εκείνες που πέραν του θανάτου από οποιαδήποτε αιτία που καλύπτεται από τη βασική ασφάλιση, καλύπτουν και άλλους κινδύνους, όπως είναι ο θάνατος και η μόνιμη ανικανότητα (ισόβια αναπηρία) από ατύχημα, η πρόσκαιρη (προσωρινή) ανικανότητα για εργασία από ατύχημα ή ασθένεια, οι παροχές για νοσοκομειακή και εξωνοσοκομειακή περίθαλψη.

Και εδώ η κλιμάκωση των καλύψεων παροχών και το ύψος των ασφαλιζομένων κεφαλαίων - ποσών για κάθε συγκεκριμένη κάλυψη - παροχή εξαρτάται από το είδος και το πλήθος της ομάδας, το μέσο επίπεδο αναγκών και ασφαλώς το κόστος που είναι διατεθειμένος να καταβάλλει ο συμβαλλόμενος.

### **B1 Ασφάλιση Μόνιμης Ολικής Ανικανότητας (ΜΟΑ) από ασθένεια.**

Στην περίπτωση που ασφαλισμένος από ατύχημα καταστεί ολικά (σε ποσοστό 67% και άνω) ανίκανος για εργασία τότε καταβάλλεται σε δόσεις το κεφάλαιο της ολικής ασφάλισης (Ασφάλισης Ζωής).

Οι περιορισμοί που τίθενται ως προς τις προϋποθέσεις καταβολής του κεφαλαίου της βασικής ασφάλισης και τους τρόπους καταβολής αυτού

διαφέρουν από εταιρία σε εταιρία και δεν αποκλείεται να αποτελέσουν και αντικείμενο διαπραγμάτευσης του συμβαλλομένου με την Ασφαλιστική Εταιρία. Επίσης δεν είναι σταθερό και το όριο της ηλικίας μέχρι το οποίο μπορεί κάποιος να ασφαλιστεί (συνήθως είναι το 60ό έτος).

Αν στο μεταξύ διάστημα και πριν από την καταβολή και της τελευταίας δόσης ο ασφαλισμένος αποβιώσει, τότε καταβάλλεται στους δικαιούχους το ποσό της βασικής ασφάλισης (Ασφάλισης Ζωής), αφού συμψηφιστούν τα ποσά των δόσεων που είχαν καταβληθεί στον ασφαλισμένο λόγω της Μόνιμης Ολικής Ανικανότητάς του.

### **B2 Ασφάλιση θανάτου – Μόνιμης Ανικανότητας συνεπεία ατυχήματος.**

Η ασφάλιση αυτή καλύπτει τον ασφαλισμένο για θάνατο και Μόνιμη (μερική ή ολική) Ανικανότητα συνεπεία ατυχήματος.

Ατύχημα θεωρείται κάθε τυχαίο γεγονός που προκαλείται από αίτια εξωτερικά, βίαια και ανεξάρτητα από τη θέληση του ασφαλισμένου.

Ολόκληρο το ασφαλιζόμενο κεφάλαιο καταβάλλεται σε δύο περιπτώσεις:

α) Σε περίπτωση θανάτου του ασφαλισμένου, όπου το ασφαλιζόμενο κεφάλαιο καταβάλλεται στους δικαιούχους, και

β) Σε περίπτωση Μόνιμης Ολικής Ανικανότητας του ασφαλισμένου όπου το ασφαλιζόμενο κεφάλαιο καταβάλλεται στον ίδιο.

Μόνιμη Ολική Ανικανότητα, κατά περιοριστικό τρόπο, έχουμε στις εξής περιπτώσεις:

Επί απώλειας των δύο χεριών, δύο ποδιών, της όρασης των δύο οφθαλμών, ενός χεριού και ενός ποδιού, ενός χεριού και ενός ματιού, ενός ποδιού και ενός ματιού.

Επίσης Μόνιμη Ολική Ανικανότητα έχουμε όταν ο ασφαλισμένος λόγω ανίατης παραφροσύνης καταστεί ανίκανος για κάθε εργασία ή ενασχόληση ή όταν ο ασφαλισμένος περιέλθει σε ολική παραλυσία.

Ποσοστό (%), επί του ασφαλιζομένου κεφαλαίου με βάση τον πίνακα διαβαθμίσεως (Continental scale) καταβάλλεται στον ίδιο τον ασφαλισμένο

στις περιπτώσεις που η ανικανότητα είναι μεν μόνιμη (ισόβια), αλλά μερική, επιτρέπει δηλαδή τη μερική ενασχόληση του ασφαλισμένου ή στην ίδια εργασία ή σε άλλη παραπλήσια.

Όλες οι γνωστές περιπτώσεις Μόνιμης μερικής Ανικανότητας περιγράφονται στον Πίνακα διαβαθμίσεως (Continental scale), ενώ για περισσότερες της μιας περιπτώσεις Μόνιμης μερικής Ανικανότητας το ποσοστό (%) επί του ασφαλιζομένου κεφαλαίου που θα καταβληθεί στον ασφαλισμένο δεν μπορεί να υπερβεί ένα ανώτατο ποσοστό (συνήθως 70%).

Να διευκρινίσουμε ακόμη ότι:

- Οι δύο κίνδυνοι (θάνατος και Μόνιμη Ανικανότητα) καλύπτονται με την ασφάλιση αυτή με την προϋπόθεση ότι επήλθαν μέσα σε ορισμένο διάστημα (συνήθως 12 μηνών) από την ημερομηνία του ατυχήματος το οποίο προκάλεσε τον τραυματισμό του ασφαλισμένου και ότι προήλθαν αποκλειστικά και μόνο από τον τραυματισμό αυτό.

Αυτό σημαίνει ότι εάν ο ασφαλισμένος τραυματιστεί και στη συνέχεια διακοπεί η ασφάλιση, αλλά εντός 12 μηνών αποβιώσει αποδεδειγμένα συνεπεία του τραυματισμού, οι δικαιούχοι θα εισπράξουν κανονικά το ποσό της ασφάλισης.

- Δεν γίνεται ασφάλιση για μόνιμη (ολική ή μερική) ανικανότητα από ατύχημα σε συνδυασμό με το επάγγελμα του ασφαλισμένου, όπως, για παράδειγμα, η ειδική ασφάλιση του χεριού ενός συγγραφέα, των ποδιών μιας χορεύτριας. Με άλλα λόγια στην ελληνική ασφαλιστική αγορά και ο συγγραφέας και ένας απλός εργάτης αποζημιώνονται με το ίδιο ποσό (εφόσον βέβαια είχαν ασφαλιστεί για το ίδιο ποσό) και το ατύχημα προκάλεσε την ίδια σωματική αναπηρία.

#### **Εξαιρέσεις:**

Δεν καλύπτονται ο θάνατος και η Μόνιμη Ανικανότητα του ασφαλισμένου εφόσον οφείλονται σε ασθένεια, αυτοκτονία, χρήση ναρκωτικών, εγκληματική ενέργεια, ραδιενέργεια και χρήση αεροπορικού μέσου που δεν ανήκει σε ανεγνωρισμένη αεροπορική εταιρία.

Οι εξαιρέσεις αυτές είναι κοινές στις περισσότερες Ασφαλιστικές εταιρίες, αλλά δεν αποκλείεται, στα πλαίσια της άσκησης μιας πολιτικής,

κάποιες Ασφαλιστικές Εταιρίες να περιορίσουν ή να διευρύνουν τον αριθμό των εξαιρουμένων περιπτώσεων.

### **B3 Ασφάλιση Πρόσκαιρης Ανικανότητας.**

Έχει σκοπό να αναπληρώσει, κατά το μεγαλύτερο δυνατό μέρος, την απώλεια του εισοδήματος (loss of income) του ασφαλισμένου όταν και για όσο διάστημα, συνεπεία ατυχήματος ή λόγω ασθένειας, δεν είναι σε θέση να ασκεί την εργασία του.

Στην ασφάλιση αυτή ορίζεται συνήθως μια περίοδος αναμονής (waiting period) για την έναρξη καταβολής της παροχής. Δεν είναι σταθερό το διάστημα της περιόδου αναμονής και εξαρτάται από πολλούς παράγοντες (παροχές κοινωνικής ασφάλισης, κόστος ασφάλισης, είδος επιχείρησης, επίπεδο ασφαλιζόμενης ομάδας κ.ά.). Κύριος όμως στόχος παραμένει (όπως άλλωστε και για το σύνολο των καλύψεων - παροχών) να λειτουργήσει η ομαδική ασφάλιση ως κίνητρο και όχι ως αντικίνητρο, κάτι που θα συνέβαινε στις περιπτώσεις που ο ασφαλισμένος, μέσω των παροχών της ομαδικής ασφάλισης, θα υπερκάλυπτε την απώλεια του εισοδήματός του και θα είχε κάθε λόγο να μείνει για μεγαλύτερο διάστημα εκτός εργασίας.

Η διάρκεια καταβολής της παροχής είναι 12μηνος δεν αποκλείεται όμως να έχουμε και μικρότερη ή μεγαλύτερη χρονική διάρκεια σε ειδικά Προγράμματα. Ακόμη δεν αποκλείεται και διαφοροποίηση της περιόδου αναμονής (waiting period) ανάλογα με την αιτία που προκάλεσε την ανικανότητα. Αυτό είναι πολύ συνηθισμένο στην πράξη, όπως επίσης είναι συνηθισμένο περίοδος αναμονής να έχει μεγαλύτερη διάρκεια στις περιπτώσεις που η ανικανότητα για εργασία οφείλεται σε ασθένεια από τις περιπτώσεις που οφείλεται σε ατύχημα.

Στη διαμόρφωση του κόστους αυτής της ασφάλισης μεγαλύτερη επίδραση ασκεί η διάρκεια της περιόδου αναμονής από την διάρκεια καταβολής της παροχής.

Προϋπόθεση για την καταβολή της παροχής για Πρόσκαιρη Ανικανότητα είναι η ανικανότητα του ασφαλισμένου να είναι ολική, να υπερβαίνει δηλαδή σε ποσοστό το 67%.



Η εγκυμοσύνη συνήθως δεν θεωρείται ως αιτία για την καταβολή της παροχής για Πρόσκαιρη Ανικανότητα για εργασία. Δεν αποκλείεται όμως, μετά από συμφωνία μεταξύ συμβαλλομένου και Ασφαλιστικής Εταιρίας, να εξομοιωθεί η εγκυμοσύνη με τις άλλες αιτίες (ατύχημα - ασθένεια) που προκαλούν Πρόσκαιρη Ανικανότητα για εργασία και να καλυφθεί στο ασφαλιστήριο συμβόλαιο η απώλεια του εισοδήματος λόγω εγκυμοσύνης ή τοκετού.

#### **B4 Ασφάλιση για Νοσοκομειακή περίθαλψη.**

Θα τη συναντήσουμε να δίνεται συνήθως με δύο τρόπους: είτε ως κάλυψη δαπανών, είτε ως ημερήσιο επίδομα για νοσηλεία σε νοσοκομείο ή κλινική, χωρίς να αποκλείεται και κάποιος συνδυασμός των δύο αυτών τρόπων. Το πώς θα δοθεί η κάλυψη για νοσοκομειακή περίθαλψη εξαρτάται από τη συγκεκριμένη ομάδα. Εάν πρόκειται για εργαζόμενους που έχουν συνηθίσει να περιορίζονται στις παροχές της κοινωνικής ασφάλισης (βελτίωση περίθαλψης), τότε προτιμάται η κάλυψη των δαπανών νοσηλείας.

Επειδή η συμπληρωματική ασφάλιση για νοσοκομειακή περίθαλψη συνδέεται, κατά τον ένα ή τον άλλο τρόπο, με τις παροχές της κοινωνικής ασφάλισης για το σκοπό αυτό, στα πλαίσια του Εθνικού Συστήματος Υγείας (ΕΣΥ) προβλέπεται να σημειωθεί ριζική αναμόρφωση των Προγραμμάτων των Ασφαλιστικών Εταιριών σχετικά με τη νοσοκομειακή και την εξωνοσοκομειακή περίθαλψη. Προς το παρόν όμως κρίνουμε σκόπιμο να αναλύσουμε, αυτό που ισχύει σήμερα, πως δηλαδή διαμορφώνονται στην αγορά τα Προγράμματα των Ασφαλιστικών Εταιριών για νοσοκομειακή περίθαλψη.

Σε τι συνίστανται οι δαπάνες νοσηλείας.

α) Δαπάνες για χρήση δωματίου και τροφής (ημερήσιο νοσήλειο).

β) Δαπάνες για ενδονοσοκομειακές ειδικές υπηρεσίες. Περιλαμβάνουν εκτός από τις παρακλινικές εξετάσεις (ακτινογραφίες, αναλύσεις κ.λπ.) και την αξία διαφόρων ειδών (φάρμακα κ.α.) που παρεσχέθησαν στον ασφαλισμένο κατά τη διάρκεια νοσηλείας τους καθώς και δαπάνες για την αγορά αίματος, τη χρήση ασθενοφόρου προς και από το νοσοκομείο ή την κλινική για μια ορισμένη απόσταση (συνήθως 30 χιλιομέτρων).

Δεν καλύπτονται οι δαπάνες για τις υπηρεσίες αποκλειστικής νοσοκόμου ή για ιατρικές επισκέψεις στις περιπτώσεις που ο νοσηλευόμενος επιθυμεί την εξέταση του από δικό του εξωνοσοκομειακό ιατρό. Εδώ ίσως πρέπει να σημειωθεί ότι οι δαπάνες αυτές δεν αποκλείεται να καλυφθούν, εφόσον αποτελέσουν αντικείμενο διαπραγματεύσεων και γίνουν αποδεκτά από την πλευρά της Ασφαλιστικής Εταιρίας.

γ) Δαπάνες χειρουργικών επεμβάσεων. Είναι η αμοιβή του χειρουργού για την επέμβαση που θα ενεργήσει στο νοσηλευόμενο, στις περιπτώσεις που η επέμβαση κριθεί απαραίτητη για την αποκατάσταση της υγείας του. Από αυτό συνάγεται ότι δεν καλύπτονται οι επεμβάσεις με σκοπό τον καλλωπισμό του ασφαλισμένου. Εκτός αυτής υπάρχουν και άλλες εξαιρέσεις των οποίων ο αριθμός και το είδος ποικίλει από εταιρία σε εταιρία.

Το ποσό που καταβάλλεται σε κάθε περίπτωση (επέμβαση) έχει σχέση (συνδέεται) με το ποσό που καταβάλλει ο ασφαλισμένος και τον ειδικό **Πίνακα των χειρουργικών επεμβάσεων**. Στον πίνακα αυτό δίνεται το ποσοστό (%) επί της ανώτατης παροχής που θα καταβληθεί σε κάθε συγκεκριμένη περίπτωση (επέμβαση). Το ποσό της ανωτάτης παροχής αναγράφεται στον πίνακα παροχών του Προγράμματος. Για παράδειγμα: εάν η ανωτάτη παροχή είναι Ε120 και ο ασφαλισμένος υποβληθεί σε αμυγδαλεκτομή και πληρώσει Ε75 τότε το ποσό που θα του καταβληθεί είναι  $120 * 15\% = \dots\dots$  , διότι στον πίνακα των χειρουργικών επεμβάσεων το ποσοστό επί της ανωτάτης παροχής είναι 15%. Εννοείται ότι στην περίπτωση που το ποσό που προκύπτει από τον παραπάνω πολλαπλασιασμό είναι μεγαλύτερο από το ποσό που κατέβαλε ο ασφαλισμένος, τότε το ποσό που θα του επιστραφεί είναι αυτό που πράγματι έχει πληρώσει.

Τα ποσοστά του πίνακα των χειρουργικών επεμβάσεων κλιμακώνονται ανάλογα με τη σοβαρότητα κάθε χειρουργικής επέμβασης. Όσο σοβαρότερη είναι η επέμβαση τόσο υψηλότερο είναι το ποσοστό επί της ανωτάτης παροχής και φτάνει μέχρι το 100%, επί της παροχής αυτής στις πολύ σοβαρές χειρουργικές επεμβάσεις.

Υπάρχουν και Προγράμματα που λειτουργούν χωρίς να εφαρμόζεται ο πίνακας χειρουργικών επεμβάσεων. Στον πίνακα παροχών του Προγράμματος

δίνεται μόνον το ποσό της ανωτάτης παροχής και το ποσό που δικαιούται ο ασφαλισμένος σε κάθε επέμβαση (αμοιβή χειρουργού) καθορίζεται από το ποσό αυτό και φυσικά και το ποσό που ο ίδιος έχει πληρώσει για το σκοπό αυτό. Διαχειριστικά τα Προγράμματα αυτά είναι απλούστερα, αλλά έχουν υψηλότερο κόστος (ασφάλιστρο).

Τα συμβόλαια ορισμένων Ασφαλιστικών Εταιριών καλύπτουν, κατά τον ίδιο τρόπο, και τις δαπάνες για μικροεπεμβάσεις εκτός νοσοκομείου ή κλινικής.

Όλες γενικά οι δαπάνες για νοσοκομειακή περίθαλψη καλύπτονται μόνο στις περιπτώσεις που η περίθαλψη οφείλεται σε ατύχημα ή ασθένεια. Εξαιρείται δηλαδή η περίθαλψη λόγω εγκυμοσύνης. Δεν αποκλείεται, εφόσον προηγουμένως έχει συμφωνηθεί, να καλυφθεί και η νοσοκομειακή περίθαλψη λόγω εγκυμοσύνης ή τοκετού.

### **B5 Ασφάλιση για Εξωνοσοκομειακή περίθαλψη**

Καλύπτονται οι δαπάνες που καταβάλλονται από τον ασφαλισμένο για περίθαλψη εκτός νοσοκομείου ή κλινικής, όπως δαπάνες για ακτινογραφίες και εργαστηριακές εξετάσεις, αγορά φαρμάκων και ιατρικές επισκέψεις.

Οι δαπάνες που αναφέραμε καλύπτονται εφόσον η περίθαλψη οφείλεται σε ατύχημα ή ασθένεια. Δεν καλύπτονται οι δαπάνες για εξωνοσοκομειακή περίθαλψη λόγω εγκυμοσύνης. Δεν αποκλείεται όμως, κατόπιν συμφωνίας, να καλυφθούν και αυτές οι δαπάνες.

Στις δαπάνες για εξωνοσοκομειακή περίθαλψη συμμετέχει κατά κανόνα και ο ασφαλισμένος με ένα ποσοστό που κυμαίνεται από 10% - 20% και αποτελεί κατά κάποιο τρόπο τροχοπέδη στην τυχόν προσπάθεια του ασφαλισμένου να κάνει κατάχρηση των παροχών της εξωνοσοκομειακής περίθαλψης. Το ίδιο συμβαίνει και στην κοινωνική ασφάλιση και είναι σπάνιες οι περιπτώσεις Ασφαλιστικών Οργανισμών που καταβάλλουν το 100% των δαπανών για εξωνοσοκομειακή περίθαλψη.

Οι δαπάνες για εξωνοσοκομειακή περίθαλψη αναλύονται σε δαπάνες για:

α) Ακτινογραφίες και εργαστηριακές εξετάσεις. Εδώ περιλαμβάνεται και όλη η σειρά των εξετάσεων που εφαρμόζεται τελευταία από την ιατρική επιστήμη (υπερηχογράφημα, αξονική τομογραφία κ.α.).

β) Φάρμακα με συνταγή του θεράποντα ιατρού.

γ) Ιατρικές επισκέψεις στο ιατρείο ή την οικία του ασθενούς ασφαλισμένου.

Για τις δύο πρώτες κατηγορίες δαπανών (ακτινογραφίες – εργαστηριακές εξετάσεις και φάρμακα) για κάθε δαπάνη που πραγματοποιείται καταβάλλεται το 80% αυτής (εάν η συμμετοχή είναι 20%) αλλά στη διάρκεια του ασφαλιστικού έτους τα ποσά που συνολικά θα καταβληθούν στον ασφαλισμένο δεν μπορούν να υπερβούν τα ποσά της ανωτάτης παροχής, όπως ορίζεται στον πίνακα παροχών του Ασφαλιστικού Προγράμματος.

Για τις ιατρικές επισκέψεις τίθενται δύο περιορισμοί: ως προς το ποσό της ανωτάτης παροχής κατά επίσκεψη και ως προς το συνολικό αριθμό των ιατρικών επισκέψεων που δικαιούται ο ασφαλισμένος στη διάρκεια του ασφαλιστικού έτους.

Οι παροχές για εξωνοσοκομειακή περίθαλψη είναι εκείνο το μέρος του Ασφαλιστικού Προγράμματος που, παρότι δεν έχει ιδιαίτερη σημασία για τον ασφαλισμένο από την άποψη της ασφαλιστικής του κάλυψης, αναγνωρίζεται ως ισχυρό δέλεαρ στην πώληση των Προγραμμάτων των Ομαδικών Ασφαλίσεων. Αυτό συμβαίνει διότι οι παροχές αυτές υλοποιούνται συχνότερα, οι ασφαλισμένοι αισθάνονται ότι <<κάτι παίρνουν στο χέρι>> και, ας μη φανεί παράδοξο, το γεγονός αυτό αφενός μεν αμβλύνει την προκατάληψη έναντι των Ασφαλιστικών Εταιριών, αφετέρου δε βοηθά στην ανάπτυξη αυτού που λέγεται <<ασφαλιστική συνείδηση>> από την πλευρά των ασφαλισμένων. Δεν είναι συνεπώς αβάσιμο αυτό που υποστηρίζεται ότι οι Ομαδικές Ασφαλίσεις συμβάλλουν στην ανάπτυξη των πωλήσεων των Ατομικών Ασφαλίσεων Ζωής. Ορθή όμως είναι και η άποψη που υποστηρίζει ότι δεν πρέπει, με τις παροχές για εξωνοσοκομειακή περίθαλψη, να αποπροσανατολίζονται οι ασφαλισμένοι από τους σοβαρούς κινδύνους που είναι κυρίως ο Θάνατος και η Μόνιμη Ανικανότητα.

## **Περιορισμοί (εξαιρέσεις) στην ασφάλιση για νοσοκομειακή και εξωνοσοκομειακή περίθαλψη.**

Στην ασφάλιση για νοσοκομειακή και εξωνοσοκομειακή περίθαλψη οι περιορισμοί που τίθενται είναι είτε γενικοί και αναφέρονται σε όλες τις δαπάνες, είτε ειδικοί και αναφέρονται μόνον σε ορισμένες απ' αυτές. Να επαναληφθεί εδώ ότι, πλην ενός μικρού αριθμού, όλοι οι περιορισμοί (εξαιρέσεις) γίνονται αντικείμενο σκληρών πολλές φορές διαπραγματεύσεων μεταξύ του συμβαλλομένου και των εκπροσώπων της Ασφαλιστικής Εταιρίας που ενδιαφέρονται να πωλήσουν ένα Πρόγραμμα ομαδικής ασφάλισης.

Οι δαπάνες που δεν καλύπτονται είναι εκείνες που έχουν σχέση:

1. Με νοσηλεία σε νοσοκομείο ή κλινική ή με χειρουργική θεραπεία που πραγματοποιήθηκε πριν από την ημερομηνία που άρχισε η ασφάλιση και στην περίπτωση ακόμη που η νοσηλεία συνεχίζεται.

2. Με ψυχικές παθήσεις στις οποίες περιλαμβάνονται οι νευρώσεις και οι διαταραχές της προσωπικότητας του ασφαλισμένου, καθώς και οι διανοητικές καθυστερήσεις. Καλύπτονται όμως οι δαπάνες που σχετίζονται με οργανικές νευρολογικές παθήσεις.

3. Με νοσηλεία για γενικές εξετάσεις υγείας (check-up) ή με χειρουργικές επεμβάσεις ή θεραπεία για καλλωπιστικούς σκοπούς.

4. Με νοσηλεία που οφείλεται σε αλκοολισμό ή χρήση ναρκωτικών.

5. Με οδοντική θεραπεία εκτός εάν αυτή οφείλεται σε ατύχημα.

6. Με εγκυμοσύνη, όπου περιλαμβάνεται ο τοκετός και η αποβολή.

7. Με την εξέταση των ματιών για διάγνωση ή θεραπεία αστιγματισμού ή μυωπίας ή υπερμετρωπίας. Επίσης δαπάνες που έχουν σχέση με την τοποθέτηση ή το κόστος ομματογυαλιών ή ακουστικών.

8. Με θεραπεία χωρίς τη σύσταση και έγκριση ιατρού που ενεργεί μέσα στα όρια αδείας εξάσκησης του επαγγέλματός του.

## **B6 Παροχές μητρότητας**

Η πλέον συνήθης μορφή παροχών μητρότητας είναι η καταβολή ενός επιδόματος σε περίπτωση τοκετού της (άμεσα ή έμμεσα) ασφαλισμένης που κλιμακώνεται ανάλογα με το είδος του τοκετού (φυσιολογικός τοκετός,

καισαρική τομή, αποβολή). Δεν αποκλείεται όμως στο Πρόγραμμα να ορίζεται κατά διαφορετικό τρόπο η καταβολή της παροχής αυτής. Για παράδειγμα: να καλύπτονται οι δαπάνες σε περίπτωση τοκετού. Οπωσδήποτε όμως σε όλα τα συμβόλαια, τουλάχιστον για όσες ασφαλισμένες εισέρχονται στο πρόγραμμα μετά την έναρξη ασφάλισης, απαιτείται μια 9μηνος περίοδος ισχύος του συμβολαίου προκειμένου να καταβληθεί η παροχή λόγω τοκετού.

### **B7 Ευρεία ιατροφαρμακευτική περίθαλψη (Major Medical)**

Είναι ένας διαφορετικός τρόπος ασφάλισης για νοσοκομειακή και εξωνοσοκομειακή περίθαλψη από εκείνους τους τρόπους που έχουν περιγραφεί στα κεφάλαια που προηγήθηκαν. Ο χαρακτηρισμός <<Ευρεία>> δηλώνει και τον τρόπο που καλύπτονται οι δαπάνες για νοσοκομειακή και εξωνοσοκομειακή περίθαλψη του ασφαλισμένου. .

Η απλούστερη μορφή ενός Προγράμματος ευρείας ιατροφαρμακευτικής περίθαλψης έχει ως εξής:

Καθορίζεται ένα ανώτατο ποσό που κάθε ασφαλισμένος στη διάρκεια ενός ασφαλιστικού έτους δικαιούται να δαπανήσει και να εισπράξει για νοσοκομειακή και εξωνοσοκομειακή περίθαλψη.

Από εκεί και πέρα και για να μειώνεται ανάλογα το κόστος (ασφάλιστρο) τίθενται ορισμένα ανώτατα όρια που αναφέρονται συνήθως στις δαπάνες για:

- δωμάτιο και τροφή (ημερήσιο νοσήλειο)
- ιατρικές επισκέψεις (αριθμός ιατρικών επισκέψεων και ύψος αμοιβής ιατρού)
- φάρμακα με ιατρική συνταγή.

Άλλα στοιχεία που περιορίζουν τα ποσά των παροχών που καταβάλλονται στην Ευρεία ιατροφαρμακευτική περίθαλψη είναι:

Το εκπιπτόμενο ποσό στη διάρκεια κάθε ασφαλιστικού έτους.

Είναι το ποσό των αρχικών δαπανών που βαρύνουν τον ίδιο τον ασφαλισμένο.

Το ποσοστό συμμετοχής του ασφαλισμένου στις δαπάνες.

Συνήθως το ποσοστό αυτό ανέρχεται στο 20% των πραγματοποιούμενων δαπανών (ποσοστό παροχής εταιρίας 80%).

Τα προγράμματα της Ευρείας ιατροφαρμακευτικής περίθαλψης διακρίνονται σε δύο κατηγορίες:

α) Εκείνα που καλύπτουν τις δαπάνες νοσοκομειακής και εξωνοσοκομειακής περίθαλψης, όπως περιγράφονται πιο πάνω. Στα Προγράμματα δηλαδή αυτής της κατηγορίας η Ευρεία ιατροφαρμακευτική περίθαλψη λειτουργεί ως βασικό (comprehensive) Πρόγραμμα, και

β) Εκείνα όπου η Ευρεία ιατροφαρμακευτική περίθαλψη λειτουργεί ως συμπληρωματική (supplementary) ενός άλλου βασικού Προγράμματος που καλύπτει τις δαπάνες για νοσοκομειακή και εξωνοσοκομειακή περίθαλψη.

Συνήθως και για να είναι το κόστος (ασφάλιστρο) χαμηλό τα Προγράμματα της (β) κατηγορίας λειτουργούν ως συμπληρωματικά της νοσοκομειακής περίθαλψης του βασικού Προγράμματος.

Δεν αποκλείεται όμως η Ευρεία συμπληρωματική να καλύπτει και τις δαπάνες για εξωνοσοκομειακή περίθαλψη.

Το πώς θα λειτουργήσει δηλαδή η συμπληρωματική Ευρεία ιατροφαρμακευτική περίθαλψη εξαρτάται από το σκοπό που επιδιώκουμε να υπηρετήσουμε καθώς και το κόστος (ασφάλιστρο) που είναι διατεθειμένος να καταβάλλει ο συμβαλλόμενος. Όταν για παράδειγμα η συμπληρωματική Ευρεία ιατροφαρμακευτική περίθαλψη λειτουργεί ως συμπληρωματική μόνον της νοσοκομειακής του βασικού Προγράμματος ασφαλώς επιδιώκουμε μέσω της συμπληρωματικής να καλύψουμε κάποιες σοβαρές περιπτώσεις περίθαλψης, οι οποίες θα ήταν αδύνατο να καλυφθούν μέσω της νοσοκομειακής του βασικού Προγράμματος.

Επειδή γενικά τα Προγράμματα της Ευρείας ιατροφαρμακευτικής περίθαλψης είναι, ως προς τις παροχές, πλεονεκτικά για τους ασφαλισμένους, απαιτείται μεγάλη προσοχή, ιδιαίτερα στις περιπτώσεις που τίθεται για πρώτη φορά σε εφαρμογή το Πρόγραμμα ασφάλισης και είναι άγνωστη η συμπεριφορά των ασφαλισμένων. Για το λόγο αυτό πολλές Ασφαλιστικές Εταιρίες απαιτούν συνήθως, ένα minimum αριθμό ατόμων προκειμένου να

ασφαλίσουν την ομάδα των ατόμων αυτών με ένα Πρόγραμμα Ευρείας ιατροφαρμακευτικής περίθαλψης.

Η αντίθετη άποψη που διατυπώνεται , να δίνεται δηλαδή η Ευρεία και σε μικρότερες ομάδες αλλά με πολλούς περιοριστικούς όρους, απορρίπτεται γιατί με τον τρόπο αυτό (των πολλών περιοριστικών όρων) αλλοιώνεται ο χαρακτήρας όχι μόνον, αλλά διαστρεβλώνεται και ο κύριος σκοπός των Προγραμμάτων αυτών που είναι η ευρύτερη κάλυψη των δαπανών στις οποίες υποβάλλεται ο ασφαλισμένος για νοσοκομειακή και εξωνοσοκομειακή περίθαλψη. Ο σκοπός αυτός φαίνεται και από το είδος των δαπανών που καλύπτονται με την Ευρεία, πολλές από τις οποίες δεν καλύπτονται από ένα κοινό Πρόγραμμα ασφάλισης (π.χ. τοποθέτηση τεχνητών μελών, ορθοπεδικών συσκευών, πλεγμάτων πλατυποδίας κ.α.).

### **B8 Άλλες συμπληρωματικές ασφαλίσεις**

Για διάφορους λόγους που σχετίζονται ή με τις ιδιαιτερότητες της ασφαλισμένης ομάδας ή με την ανάγκη μείωσης του συνολικού κόστους του Προγράμματος ή οφείλονται σε άλλα αίτια, ορισμένες από τις συμπληρωματικές ασφαλίσεις είναι δυνατό να περιοριστούν ως προς το εύρος των αιτιών που προκαλούν την επέλευση του ασφαλιζόμενου κινδύνου. Συνηθέστερες συμπληρωματικές ασφαλίσεις είναι:

**α) Η ασφάλιση για Πρόσκαιρη ανικανότητα για εργασία συνέπεια ατυχήματος μόνον (όχι και λόγω ασθένειας).**

Καλύπτει κυρίως ομάδες όπου είναι συνηθισμένα τα περιστατικά των ατυχημάτων (βαρεία και ανθυγιεινά επαγγέλματα) και καλύπτει τον ασφαλισμένο με μικρή περίοδο αναμονής (3 ημερών) ή από την πρώτη ημέρα. Η αιτιολογία της μικρής ή ανύπαρκτης περιόδου αναμονής βασίζεται στο γεγονός ότι το ατύχημα είναι ένα πραγματικό περιστατικό με ορατά συνήθως σημεία (τραύματα), κάτι που δεν συμβαίνει με την ασθένεια.

**β) Η ασφάλιση των ιατροφαρμακευτικών δαπανών συνέπεια ατυχήματος.**

Καλύπτει τις δαπάνες στις οποίες υποβάλλεται ο ασφαλισμένος για περίθαλψη μέσα ή έξω από νοσοκομείο ή κλινική μετά από τραυματισμό.



Συνήθως η παροχή εκφράζεται με ένα ανώτατο ποσό για κάθε περίπτωση ατυχήματος. Το ποσό που καταβάλλεται για κάθε ατύχημα δεν μπορεί να υπερβεί, όχι μόνον το ποσό της ανωτάτης παροχής, αλλά και το συνολικό ποσό των αποδείξεων που θα προσκομίσει ο ασφαλισμένος.

Σκοπός της ασφάλισης αυτής είναι να καλύψει μικροπεριστατικά και όχι κάποιες σοβαρές συνέπειες από έναν τραυματισμό που έχουν ασφαλώς ανάγκη από νοσοκομειακή περίθαλψη.

#### **γ) Νοσοκομειακό επίδομα**

Με την ασφάλιση αυτή καλύπτονται συνήθως άτομα σε ομάδες που αρκούνται στις περισσότερες περιπτώσεις στην περίθαλψη που τους χορηγεί ο ασφαλιστικός τους οργανισμός χωρίς να εκδηλώνουν ενδιαφέρον για βελτίωση αυτής (αλλαγής θέσης κ.λπ.). Το νοσοκομειακό επίδομα χορηγείται είτε ως απώλεια εισοδήματος είτε για την κάλυψη κάποιων δαπανών που δεν αποδεικνύονται με παραστατικό.

#### **δ) Μετανοσοκομειακό επίδομα**

Ανταποκρίνεται περισσότερο στην ασφάλιση για απώλεια εισοδήματος μετά τη νοσηλεία του ασφαλισμένου σε νοσοκομείο ή κλινική λόγω ασθένειας ή συνεπεία ατυχήματος και εφόσον συνεχίζει να είναι ανίκανος για εργασία.

Όπως το νοσοκομειακό το ίδιο και το μετανοσοκομειακό επίδομα καταβάλλεται για μια ορισμένη χρονική διάρκεια που συνήθως εκφράζεται σε ημέρες.

### **5.5 Η δομή των Αποταμιευτικών Προγραμμάτων**

Τα Ασφαλιστικά Προγράμματα παρέχουν μόνον προστασία στα άτομα της ασφαλισμένης ομάδας κατά τον χρόνο ισχύος των ασφαλιστηρίων συμβολαίων. Δεν γίνεται κάποιου είδους αποταμίευση και όταν λήξει η ισχύς τους, ή κάποιου ατόμου για κάποιο λόγο διακοπεί η ασφάλιση παύει αυτόματα και η ασφάλιση χωρίς να καταβάλλεται κάποιο κεφάλαιο ή εφάπαξ ή μερίσματα στους ασφαλισμένους, όπως συμβαίνει στις περισσότερες περιπτώσεις των Ατομικών Ασφαλίσεων.

Το κενό αυτό καλύπτεται με ειδικά Αποταμιευτικά Προγράμματα που έγιναν γνωστά με την ονομασία DEPOSIT ADMINISTRATION FUND (DAF).

Ανάλογα με τον τρόπο καταβολής των παροχών τα Προγράμματα αυτά χωρίζονται σε δύο κατηγορίες:

- α) Προγράμματα συνταξιοδοτικά και
- β) Προγράμματα καταβολής εφάπαξ ποσού.

Οι παροχές και τα ασφάλιστρα των Προγραμμάτων αυτών συνδέονται συνήθως με τον μισθό στις περιπτώσεις φυσικά που η προς ασφάλιση ομάδα είναι ομάδα μισθωτών, ώστε να παρακολουθούνται και να αναπροσαρμόζονται σύμφωνα με την εξέλιξη που σημειώνεται στην αμοιβή της εργασίας.

Εάν πρόκειται για ομάδα μη μισθωτών τότε το ποσό της σύνταξης ή του εφάπαξ καθορίζεται κατά διαφορετικό τρόπο.

**Τρόπος λειτουργίας.** Το κύριο στοιχείο των Προγραμμάτων αυτών είναι ο <<Λογαριασμός>> (deposit) που ανοίγεται από την Ασφαλιστική Εταιρεία στο όνομα του συμβαλλομένου για λογαριασμό του συνόλου των ασφαλιζομένων. Στην ουσία πρόκειται για ένα λογαριασμό χωρίς συγκεκριμένους δικαιούχους, αφού δικαιούχοι της προβλεπομένης σύνταξης ή του εφάπαξ ποσού είναι εκείνα τα άτομα που θα έχουν καλύψει τις προϋποθέσεις (προδιαγραφές) του συμβολαίου. Και τα άτομα είναι άγνωστο εκ των προτέρων ποια τελικά θα είναι.

Ο Λογαριασμός πιστώνεται με τις εισφορές (ασφάλιστρα) και τους τόκους και χρεώνεται με τα έξοδα διαχείρισης και τα ποσά που καταβάλλονται στους ασφαλισμένους ως σύνταξη ή εφάπαξ.

Οι εισφορές (ασφάλιστρα) που κατατίθενται στον <<Λογαριασμό>> προϋπολογίζονται κατά τη στιγμή της εφαρμογής του Προγράμματος με βάση ορισμένα στοιχεία, ώστε να επαρκέσουν για τις προδιαγραφόμενες μελλοντικές παροχές. Κάθε 2 ή 3 έτη γίνεται επανυπολογισμός των εισφορών σε συσχετισμό με τις αλλαγές (αλλαγή μισθών, αλλαγή στη σύνθεση της ομάδας) που στο μεταξύ έχουν επέλθει. Αν τα αποτελέσματα της επανεκτίμησης αυτής επιβάλλουν την αναπροσαρμογή των εισφορών γνωστοποιείται στο συμβαλλόμενο, ο οποίος τότε πρέπει να καταθέσει έκτακτη εισφορά ή να αυξήσει το ποσό των περιοδικών εισφορών. Δεν αποκλείεται βέβαια και το αντίθετο. Μείωση των εισφορών, όταν οι εισφορές

που έχουν καταβληθεί υπερεπαρκούν για την κάλυψη των μελλοντικών υποχρεώσεων που απορρέουν από το συμβόλαιο.

Στο τέλος κάθε ασφαλιστικού έτους συντάσσεται και αποστέλλεται στο συμβαλλόμενο η έκθεση με τον ισολογισμό και τα λοιπά στοιχεία του <<Λογαριασμού>>.

### **Τρόπος διαχείρισης**

Η Ασφαλιστική Εταιρία εγγυάται ένα ελάχιστο επιτόκιο που ορίζεται από την εποπτεύουσα αρχή (Υπουργείο Εμπορίου) και που σήμερα είναι 5%. Στην περίπτωση που από την τοποθέτηση των κεφαλαίων του <<Λογαριασμού>> η Ασφαλιστική Εταιρεία πραγματοποιήσει απόδοση μεγαλύτερη από το ελάχιστο εγγυημένο επιτόκιο (5%) τότε η επόμενη μονάδα (1%) καλύπτει τα έξοδα επένδυσης του <<Λογαριασμού>> και πέραν τούτου (δηλαδή 5% + 1% =6%) εκχωρείται (πιστώνεται) στο <<Λογαριασμό>> το 98% κάθε επί πλέον μονάδας απόδοσης .

Η Ασφαλιστική Εταιρία χρεώνει τον <<Λογαριασμό>> με ένα σταθερό ποσό, τα έξοδα διαχείρισης, που συμφωνείται από πριν.

Όταν ένα μέλος της ασφαλισμένης ομάδας συμπληρώσει το όριο ηλικίας ή (εφόσον προβλέπεται πρόωρη αποχώρηση) αποχωρήσει πριν από το όριο και καλύπτει τις προϋποθέσεις της πρόωρης αποχώρησης, η Ασφαλιστική Εταιρία καταβάλλει στο δικαιούχο το εφάπαξ ποσό ή την σύνταξη, πλήρη ή μειωμένη ανάλογα, χρεώνοντας αντίστοιχα το <<Λογαριασμό>>.

### **Παροχές**

Έχει παρατηρηθεί ότι οι παροχές των Αποταμιευτικών Προγραμμάτων βασίζεται της μορφής του DEPOSIT ADMINISTRATION FUND καταβάλλονται, είτε ως μηνιαία σύνταξη είτε ως εφάπαξ ποσό, στη περίπτωση που ασφαλισμένος συμπληρώσει το όριο ηλικίας (κανονική αποχώρηση) ή αποχωρήσει νωρίτερα ( πρόωρη αποχώρηση) υπό ορισμένες προϋποθέσεις.

Συνήθως το όριο ηλικίας συσχετίζεται με το όριο της κοινωνικής ασφάλισης και είναι το χρονικό σημείο που ο ασφαλισμένος εξέρχεται από την ενεργό απασχόληση.

Με τα ισχύοντα σήμερα στην κοινωνική ασφάλιση και για την συντριπτική πλειοψηφία των εργαζομένων που ασφαίζονται στο ΙΚΑ, το όριο κανονικής αποχώρησης είναι το 65<sup>ο</sup> για τους άνδρες και το 60<sup>ο</sup> για τις γυναίκες.

Το ύψος του εφάπαξ ποσού καθορίζεται συνήθως από το γινόμενο του μέσου τελικού μισθού των 3 τελευταίων ετών επί τα έτη συμμετοχής στην ασφάλιση.

Το ύψος της μηνιαίας σύνταξης καθορίζεται από το γινόμενο ενός ποσοστού (συνήθως 2% ή 3%) του μέσου τελικού μισθού των 3 τελευταίων ετών επί τα έτη συμμετοχής στην ασφάλιση.

Στην πρόωρη αποχώρηση προβλέπεται πάντοτε ένα ελάχιστο όριο (συνήθως 3 ή 5 ετών) συμμετοχής στο Πρόγραμμα, πριν ο ασφαλισμένος αποκτήσει κάποιο δικαίωμα για μειωμένο εφάπαξ ή μειωμένη σύνταξη.

### **Στοιχεία για την κατάρτιση του προγράμματος**

Η κατάρτιση του Αποταμιευτικού Προγράμματος βασίζεται σε ορισμένα δεδομένα και προδιαγραφές που καθορίζονται από τον συμβαλλόμενο και συμφωνούνται με την Ασφαλιστική Εταιρία.

Τέτοιες προδιαγραφές είναι:

Η πιθανή ημερομηνία που ο συμβαλλόμενος προτίθεται να θέσει σε εφαρμογή το Πρόγραμμα. Συνήθως είναι η 1<sup>η</sup> του μήνα που ακολουθεί μετά από κάποιο εύλογο διάστημα που χρειάζεται η Αναλογιστική Υπηρεσία της Ασφαλιστικής Εταιρίας για να προετοιμάσει την αναλογιστική μελέτη.

Ο τρόπος που θα καθορίσει ο μέσος τελικός μισθός. Συνήθως, όπως ελέχθη, είναι ο μέσος όρος των μηνιαίων μισθών των 3 τελευταίων ετών.

Το όριο ηλικίας για την καταβολή της παροχής σε κανονική αποχώρηση (συνήθως το 65<sup>ο</sup> για τους άνδρες, το 60<sup>ο</sup> για τις γυναίκες).

Οι προϋποθέσεις για την καταβολή της παροχής σε πρόωρη αποχώρηση.

Ο τρόπος καθορισμού της παροχής σε κανονική και πρόωρη αποχώρηση.

Με βάση τις προδιαγραφές αυτές και ορισμένα δεδομένα που αναφέρονται στην ασφαλιζόμενη ομάδα (αναλυτική κατάσταση ατόμων με φύλο, ηλικίας ονομαστικό μισθό κάθε ατόμου) η Αναλογιστική Υπηρεσία εκπονεί τη σχετική μελέτη. Στη συνέχεια καταρτίζεται το Πρόγραμμα που θα περιληφθεί στην Προσφορά για να γίνει η παρουσίασή της στον υποψήφιο πελάτη.

## **5.6 Διαφορές και ομοιότητες των Ατομικών και Ομαδικών Ασφαλίσεων**

Ο συσχετισμός των Ατομικών και Ομαδικών Ασφαλίσεων Ζωής οδηγεί στο συμπέρασμα ότι μεταξύ τους υπάρχουν ουσιώδεις διαφορές όπως και ουσιώδεις ομοιότητες. Ο εντοπισμός αυτών των ομοιοτήτων και διαφορών έχει ενδιαφέρον για όσους ασχολούνται με τις Ατομικές Ασφαλίσεις Ζωής.

Πράγματι αυτή η κατηγορία των επαγγελματιών Ασφαλιστών Ζωής, αν και διαθέτουν πολλές φορές τις απαιτούμενες τεχνικές γνώσεις να συζητήσουν σε γενικές γραμμές ένα σχέδιο ομαδικής ασφάλισης με κάποιον υποψήφιο πελάτη, εντούτοις τις περισσότερες φορές καταλαμβάνονται από ένα δέος, όταν ευρεθούν αντιμέτωποι με μια τέτοια υπόθεση. Και δεν αναφέρομαι στην επιχειρηματολογία που αναπτύσσεται κατά τη διαδικασία της πώλησης, διότι πράγματι εκεί υπάρχουν σημαντικές διαφορές μεταξύ Ομαδικών και Ατομικών Ασφαλίσεων και απαιτείται ενός άλλου επιπέδου κατάρτιση.

Αυτό σημαίνει ότι ένας επαγγελματίας Ασφαλιστής Ατομικών Ασφαλίσεων Ζωής μπορεί σχετικά εύκολα να κατανοήσει τις καλύψεις και τις παροχές ενός Προγράμματος ομαδικής ασφάλισης, σε καμιά όμως περίπτωση δεν μπορεί να προχωρήσει ένας καλός πωλητής Ομαδικών Ασφαλίσεων, αν δεν έχει την απαιτούμενη συγκρότηση για την άσκηση αυτού του δύσκολου επαγγέλματος.

Οι σημαντικότερες διαφορές μεταξύ Ομαδικών και Ατομικών Ασφαλίσεων Ζωής εντοπίζονται στα παρακάτω σημεία:

Η εκτίμηση του κινδύνου και ο καθορισμός του ασφαλίστρου

στις Ατομικές γίνεται μόνο στην αρχή, κατά τη σύναψη της σύμβασης, ενώ στις ομαδικές γίνεται τόσο όταν συνάπτεται η σύμβαση (αρχή), όσο και σε κάθε ετήσια επέτειο του συμβολαίου.

Στο ομαδικό ασφαλιστήριο συμβόλαιο συνήθως προβλέπεται διάταξη σε όρο συμβολαίου που επιτρέπει υπό ορισμένες προϋποθέσεις, στα συμβαλλόμενα μέρη, σε κάθε επέτειο του συμβολαίου, να μπορούν να ακυρώνουν μονομερώς το συμβόλαιο, ενώ στο ατομικό ασφαλιστήριο συμβόλαιο δεν προβλέπεται παρόμοια διάταξη.

Με εξαίρεση μόνον τη βασική ασφάλιση (Ασφάλιση Ζωής) για την οποία εφαρμόζεται ειδικό τιμολόγιο εγκεκριμένο από το Υπουργείο Εμπορίου (εποπτεύουσα αρχή), όλοι οι άλλοι κίνδυνοι που καλύπτονται με τις συμπληρωματικές ασφαλίσσεις ανήκουν στην κατηγορία των μη τιμολογημένων κινδύνων.

Στα προγράμματα των Ομαδικών Ασφαλίσεων η τιμολόγηση αυτών των κινδύνων είναι περιπτωσιακή. Για τούτο οι Ασφαλιστικές Εταιρίες αδυνατούν να δώσουν στο δυναμικό των πωλήσεων ειδικούς πίνακες ασφαλίσεων. Το αντίθετο ακριβώς συμβαίνει στις Ατομικές, όπου ο κάθε πωλητής είναι απαραίτητα εφοδιασμένος με τα τιμολόγια.

Τα ασφάλιστρα των Ατομικών Ασφαλίσεων καταβάλλονται ετήσια, εξαμηνιαία ή τριμηνιαία. Αντίθετα στις Ομαδικές Ασφαλίσσεις τα ασφάλιστρα καταβάλλονται κατά κανόνα μηνιαία για να παρακολουθείται η κινητικότητα(προσλήψεις, αποχωρήσεις, εγγραφές-διαγραφές ασφαλισμένων) της ασφαλισμένης ομάδας.

Το κόστος των Ομαδικών Ασφαλίσεων είναι σχετικά μικρό. Αν δηλαδή τα άτομα μιας συγκεκριμένης ομάδας τα ασφαλίζαμε πρώτα ομαδικά και κατόπιν μεμονωμένα, το συνολικό κόστος στη δεύτερη περίπτωση θα ήταν αρκετά υψηλότερο από το κόστος που θα προέκυπτε από την πρώτη περίπτωση .Η διαφορά κόστους διευρύνεται όσο οι ομάδες γίνονται πολυπληθέστερες.

Η έκταση, το είδος των καλύψεων-παροχών και τα κεφάλαια - ποσά αυτών είναι αισθητά πλεονεκτικότερα υπέρ των ασφαλιζομένων από τα αντίστοιχα Προγράμματα των Ατομικών Ασφαλίσεων. Τελευταία στην αγορά

επικρατεί η τάση για διεύρυνση των καλύψεων-παροχών και στα Προγράμματα των Ατομικών (απώλεια εισοδήματος λόγω ασθένειας, εξωνοσοκομειακές παροχές κ.α.) λόγω του διαρκώς αυξανόμενου ανταγωνισμού. Τα Προγράμματα όμως των Ομαδικών κρατούν σταθερά το προβάδισμα σε σύγκριση με τα Προγράμματα των Ατομικών ως προς τα σημεία αυτά.

Άσχετα αν πολλές φορές ο συμβαλλόμενος-εργοδότης ασφαλιζεται στο Πρόγραμμα ομαδικής ασφάλισης του προσωπικού της επιχείρησής του, στις Ομαδικές ασφαλίσεις συμβαλλόμενος και ασφαλιζόμενος ποτέ δεν είναι το ίδιο πρόσωπο. Συμβαλλόμενος μπορεί να είναι ο εργοδότης μιας επιχείρησης, ή ο ο πρόεδρος του διοικητικού συμβουλίου κάποιου μαζικού φορέα. Ασφαλιζόμενοι είναι οι μισθωτοί εργαζόμενοι στην επιχείρηση του εργοδότη ή τα μέλη του μαζικού φορέα.

Εκείνο όμως που καθιστά τα Προγράμματα των Ομαδικών Ασφαλίσεων ασύγκριτα πλεονεκτικότερα από τα Προγράμματα των Ατομικών Ασφαλίσεων είναι η απεριόριστη δυνατότητα των πρώτων να παρακολουθούν και να προσαρμόζονται στην πραγματικότητα, ιδιαίτερα σε περιόδους όπως τη σημερινή, όπου τη χαρακτηρίζει μεγάλη ρευστότητα. Βέβαια και τα Προγράμματα των Ατομικών Ασφαλίσεων έχουν προσαρμοστικότητα, αλλά οπωσδήποτε πολύ χαμηλότερου βαθμού. Μεταξύ όμως των Ατομικών και Ομαδικών Ασφαλίσεων υπάρχουν και πολλές ομοιότητες οι κυριότερες απ τις οποίες είναι:

Πρόκειται στην ουσία για την κάλυψη των ίδιων κινδύνων. Όπως στα Προγράμματα Ατομικών Ασφαλίσεων έτσι και στα Προγράμματα των Ομαδικών η Ασφάλιση Ζωής λειτουργεί ως βασική κάλυψη που συμπληρώνεται από τις πρόσθετες καλύψεις (Μόνιμη Ανικανότητα, Νοσοκομειακή κ.λ.π.)

Τα Αποταμιευτικά Προγράμματα των Ομαδικών(DAF) διέπονται περίπου από τους ίδιους κανόνες λειτουργίας που διέπουν τα Συνταξιοδοτικά Προγράμματα των Ατομικών. Εφαρμόζεται δηλαδή ένα ελάχιστο εγγυημένο επιτόκιο για να συσταθεί το ασφαλιζόμενο κεφάλαιο, ενώ από την επί πλέον απόδοση των επενδεδυμένων μαθηματικών αποθεμάτων υπολογίζεται η

συμμετοχή των ασφαλισμένων στα κέρδη της Ασφαλιστικής Εταιρίας(μερίσματα).

Τα ασφάλιστρα τόσο των Ατομικών όσο και των Ομαδικών Ασφαλίσεων αναγνωρίζονται από τις φορολογικές αρχές ως δαπάνη του ασφαλισμένου ή της επιχείρησής του και εκπίπτουν από το φορολογητέο εισόδημα ή από τα μικτά κέρδη. Μόνον που στις Ατομικές Ασφαλίσεις τίθεται ένα ανώτατο ποσό (πλαφόν) που μπορεί να εκπέσει ενώ στις Ομαδικές Ασφαλίσεις εκπίπτει ολόκληρο το ποσό των ασφαλίσεων που έχουν καταβληθεί.

Τα ποσοστά των προμηθειών είναι περίπου τα ίδια με εκείνα των Ατομικών Ασφαλίσεων. Μόνον που οι Ομαδικές Ασφαλίσεις, λόγω του μεγάλου όγκου των ασφαλίσεων και του είδους των καλύψεων-παροχών (πρόσκαιρη, ατυχήματα, νοσοκομειακή περίθαλψη κ.λ.η) δίνουν στον μεσολαβούντα ένα αξιόλογο και προπαντός ένα σταθερό εισόδημα.

## **5.7 Η κατάρτιση του Προγράμματος - η Προσφορά**

Η κατάρτιση του Προγράμματος και η Προσφορά που ακολουθεί αποτελούν δύο σημαντικά βήματα στην όλη διαδικασία της πώλησης, βήματα τα οποία επηρεάζουν σε εξίσου σημαντικό βαθμό και την τελική έκβασή της.

Κανείς βέβαια δεν υποστηρίζει ότι ένα σωστά δομημένο Πρόγραμμα και μία ευπαρουσίαστη (καλαίσθητη) Προσφορά είναι δύο στοιχεία που εξασφαλίζουν από μόνα τους την επιτυχία στην πώληση. Αλλά και κανείς δεν αμφισβητεί το γεγονός ότι <<στη μάχη των εντυπώσεων>> που δίνεται σε κάθε πώληση το Πρόγραμμα και η Προσφορά αποτελούν δύο ισχυρά όπλα στα χέρια του πωλητού. Ο επηρεασμός του υποψηφίου πελάτη είναι δεδομένος και μάλιστα σε δύο <<διαβαθμίσεις>>: εάν μεν δεν έχει οδηγηθεί ακόμη στην απόφαση να ασφαλιστεί ο επηρεασμός ασκείται προς αυτή την κατεύθυνση. Εάν όμως έχει αποφασίσει να ασφαλισθεί, δεν έχει όμως ακόμη επιλέξει τον ασφαλιστικό φορέα, να οδηγηθεί στην εταιρία που διαθέτει και σωστό Πρόγραμμα και εντυπωσιακή Προσφορά.

Η κατάρτιση του Προγράμματος είναι έργο δύο παραγόντων: του πωλητού που εντοπίζει τον υποψήφιο πελάτη και του τεχνικού πωλήσεων



Ομαδικών Ασφαλίσεων (του Group Representative) που καταρτίζει το Πρόγραμμα στις τεχνικές του λεπτομέρειες και επιμελείται την Προσφορά.

Οι δύο αυτοί παράγοντες που συνεργάζονται στενά μεταξύ τους θα γίνουν ο αγωγός που θα μεταφέρει στο Τμήμα Ανάληψης του κλάδου των Ομαδικών Ασφαλίσεων, εκτός όλων εκείνων των στοιχείων που απαιτούνται για την τιμολόγηση και την σύνταξη της Προσφοράς και όλο εκείνο το πληροφοριακό υλικό που αναφέρεται:

α) Στη σύνθεση της προς ασφάλιση ομάδας γενικά ή και λεπτομερειακά αν χρειαστεί. Για παράδειγμα, αν πρόκειται για εργαζόμενους σε εργοστάσιο θα αναγράφεται ο αριθμός εκείνων που ανήκουν στο διοικητικό και εργατοτεχνικό προσωπικό καθώς και ο αριθμός των ανειδίκευτων εργατών. Για τους εργατοτεχνίτες θα αναφέρεται και η ειδικότητα (τόσοι ηλεκτρολόγοι, τόσοι μηχανικοί κ.λπ.).

β) Στους ειδικούς κινδύνους που αντιμετωπίζει η ομάδα. Αν, για παράδειγμα, πρόκειται για τεχνική εταιρία ποιοι από το προσωπικό ταξιδεύουν συχνά, ή αν πρόκειται για τεχνίτες εργοστασίου πόσοι από το προσωπικό χειρίζονται βαριά και επικίνδυνα μηχανήματα. Επίσης, αν υπάρχει το ενδεχόμενο οι εργαζόμενοι να προσβληθούν από κάποια επαγγελματική ασθένεια.

γ) Στο επίπεδο ανάπτυξης της επιχείρησης στη διοικητική της οργάνωση. Είναι χρήσιμο να γνωρίζουμε ότι η επιχείρηση που ενδιαφέρεται να ασφαλίσει το προσωπικό της έχει προχωρήσει στην εφαρμογή σύγχρονων μεθόδων οργάνωσης και ανάπτυξης και ότι έχει υιοθετήσει στη διοικητική της δομή και λειτουργία τις αρχές ενός συγχρόνου management.

δ) Στη διάρθρωση του διοικητικού συμβουλίου της εταιρίας (διευθύνων σύμβουλος, μέλη) ή του μαζικού φορέα (πρόεδρος, γραμματέας κ.λπ.) καθώς και στα στελέχη που είναι επικεφαλής των κέντρων λήψης των αποφάσεων. Η ανάπτυξη σχέσεων γνωριμίας με κάποια από τα στελέχη αυτά και κυρίως με εκείνο που χειρίζεται το θέμα της ασφάλισης, διευκολύνει σε μεγάλο βαθμό και τον πωλητή και την πώληση.

Εκτός απ' το προαναφερόμενο πληροφοριακό υλικό και άλλο που ο πωλητής κρίνει σκόπιμο να συλλέξει και που συγκεντρώνεται κυρίως για να

αξιοποιηθεί σε όλη την διαδικασία της πώλησης, συνήθως μεταξύ του πωλητού και του υποψήφιου πελάτου ή εκπροσώπου του συμφωνούνται και τα ακόλουθα:

Τι μορφή θα έχει το Πρόγραμμα (Ασφαλιστικό προστασίας ή Αποταμιευτικό).

Εάν τα κεφάλαια των καλύψεων θα συνδεθούν με τον μισθό.

Εάν στις παροχές για νοσοκομειακή περίθαλψη θα συμπεριληφθούν και τα μέλη της οικογένειας του ασφαλισμένου.

Εάν οι ασφαλιζόμενοι θα χωριστούν σε κατηγορίες (Α, Β, Γ κ.λπ.) με διαφορετικές καλύψεις.

Που θα δοθεί έμφαση στο Πρόγραμμα (στην προστασία ή παροχές υγείας κ.λπ.).

Χωρίς να αποκλείεται να ζητηθεί από τον ίδιο τον πωλητή να διατυπώσεις τις δικές του προτάσεις.

Για την κατάρτιση του Προγράμματος χρειάζεται να παραχωρηθεί από την πλευρά του υποψήφιου πελάτη αναλυτική κατάσταση της προς ασφάλιση ομάδας με την ηλικία, το φύλο και το μισθό (αν στο Πρόγραμμα συνδεθούν τα κεφάλαια των καλύψεων με το μισθό) καθενός μέλους της ομάδας χωριστά ή συγκεντρωτική κατάσταση με ομαδοποιημένα τα μέλη κατά ηλικία, φύλο και μισθό.

Με βάση τα δεδομένα που περιέχονται στην αναλυτική ή συγκεντρωτική κατάσταση και το συγκεντρωμένο πληροφοριακό υλικό γίνεται εκτίμηση του αναλαμβανομένου κινδύνου συνολικά και τιμολόγηση (quotation) καθενός κινδύνου χωριστά. Στη συνέχεια καταρτίζεται το **Πρόγραμμα**, από το σχέδιο στο οποίο έχουν καταλήξει ο πωλητής και ο τεχνικός πωλήσεων (Groupo Representative) και συντάσσεται η **Προσφορά**.

Οι πίνακες των καλύψεων – παροχών και των αντίστοιχων κεφαλαίων – ποσών μαζί με τους αναλυτικούς πίνακες κόστους συνθέτουν τα δύο κύρια στοιχεία της Προσφοράς. Στην Προσφορά συνήθως συμπεριλαμβάνεται σε απλοποιημένη μορφή περίληψη των παρεχομένων καλύψεων παροχών καθώς και μια συνοπτική αριθμητική εικόνα της Ασφαλιστικής Εταιρίας. Η Προσφορά πρέπει να χαρακτηρίζεται από σαφήνεια και πληρότητα, ώστε με την μελέτη

της και ο μη ειδικός να σχηματίζει άποψη και να κατανοεί το θέμα. Αυτό δεν σημαίνει ότι παραβλέπεται ο καθοριστικός και αναντικατάστατος ρόλος του πωλητού. Όσοι γνωρίζουν τους κανόνες της αγοράς και κυρίως εκείνοι που αναλώνουν καθημερινά, υπό σκληρές συνθήκες, το μεγαλύτερο μέρος της ζωής τους στην πώληση των Ασφαλίσεων Ζωής, αυτοί γνωρίζουν καλύτερα ότι η Προσφορά όσο σαφής, κατανοητή και εντυπωσιακή και αν είναι, από μόνη της, χωρίς τη δική τους παρέμβαση, δεν αρκεί να εξασφαλίσει την επιτυχία στην πώληση.

Επειδή όμως η Προσφορά αναγνωρίζεται ως ένα ισχυρό όπλο στα χέρια του πωλητού που θα το χρησιμοποιήσει στη <<στη μάχη των εντυπώσεων>>, κυρίαρχο στοιχείο στην πώληση, επιβάλλεται να γίνει αντικείμενο ειδικής μελέτης από τις αρμόδιες υπηρεσίες του Marketing και της Διαφήμισης, ώστε να δοθούν οι καλύτερες δυνατές λύσεις σε δύο βασικά ερωτήματα:

α) Ποια θα είναι η τελική μορφή με την οποία θα παρουσιάζεται στην Προσφορά το Πρόγραμμα.

β) Ποια θα είναι η αισθητική εμφάνιση της Προσφοράς.

Η αλήθεια είναι ότι οι Ασφαλιστικές Εταιρίες δαπανούν για το σκοπό αυτό τεράστια ποσά και οι Προσφορές πολλών εταιριών, από αισθητική σκοπιά, ανταποκρίνονται και στις πλέον απαιτητικές αισθητικές προδιαγραφές.

## **5.8 Το κόστος των Ομαδικών Ασφαλίσεων**

Η εξεύρεση του κόστους (ασφαλιστρών) των Ομαδικών Ασφαλίσεων απαιτεί αυστηρά εξειδικευμένες γνώσεις και μεγάλη πείρα σχετικά με τις παραμέτρους που επηρεάζουν και διαμορφώνουν το κόστος, δεδομένου ότι οι περισσότεροι κίνδυνοι που καλύπτονται από τα Προγράμματα των Ομαδικών Ασφαλίσεων, ανήκουν στην κατηγορία των μη τιμολογημένων κινδύνων.

Στους τιμολογημένους κινδύνους ανήκει μόνον ο θάνατος από οποιαδήποτε αιτία (Ασφάλιση Ζωής), ενώ όλοι οι άλλοι κίνδυνοι (Μόνιμη ανικανότητα, πρόσκαιρη ανικανότητα κ.λπ.) που καλύπτονται συμπληρωματικά, τιμολογούνται, χωρίς καμία δέσμευση από την εποπτεύουσα αρχή (το Υπουργείο Εμπορίου), με βάση εμπειρικούς

συντελεστές ασφαλιστρών όπως διαμορφώνονται στο επίπεδο του ελεύθερου ανταγωνισμού της αγοράς.

### **α. Βασική κάλυψη (Ασφάλιση Ζωής)**

Τα ασφαλιστρα της βασικής κάλυψης δίνονται σε ειδικούς πίνακες με τη μορφή συντελεστών επί τοις 100‰ που κλιμακώνονται ανάλογα με το μέγεθος της ομάδας, το φύλο (άρρεν, θήλυ) και την ηλικία των μελών αυτής. Στην αρχή της ασφαλιστικής περιόδου (που αποκαλείται και ασφαλιστικό έτος γιατί είναι συνήθως δωδεκαμήνου διάρκειας), με ειδική μέθοδο (γκρουπάρισμα) εξευρίσκεται το μηνιαίο ασφαλιστρο της συγκεκριμένης ομάδας για τα συγκεκριμένα κεφάλαια ασφάλισης. Το ασφαλιστρο αυτό θα εφαρμοστεί και θα ισχύει καθ' όλη τη διάρκεια της περιόδου αυτής.

Όσα άτομα θα εισέλθουν στην ασφάλιση μετά την έναρξη και μέχρι τη λήξη της ασφαλιστικής περιόδου ασφαλιζονται με το αρχικό ασφαλιστρο. Να σημειωθεί ότι η βασική αυτή αρχή ισχύει για όλους τους κινδύνους, τιμολογημένους και μη.

### **β. Συμπληρωματικές (πρόσθετες) καλύψεις**

Πλην της Ασφάλισης Ζωής που θεωρείται βασική κάλυψη, όλες οι άλλες καλύψεις – παροχές θεωρούνται συμπληρωματικές (πρόσθετες).

Για το κόστος αυτών τηρούνται και εφαρμόζονται συνήθως από κάθε ασφαλιστική εταιρία εμπειρικοί συντελεστές μηνιαίων ασφαλιστρών.

Για κάθε μια κάλυψη – παροχή ο συνηθέστερος τρόπος τιμολόγησης είναι ο ακόλουθος:

α) **Ασφάλιση Μόνιμης Ολικής ανικανότητας από ασθένεια.** Το μηνιαίο ασφαλιστρο εκφράζεται συνήθως σε ποσοστό (%) επί του ασφαλιστρού της βασικής.

β) **Ασφάλιση Θανάτου και Μόνιμης (ολικής – μερικής) Ανικανότητας από ατύχημα.**

Το μηνιαίο ασφαλιστρο εκφράζεται σε ποσοστό επί του ασφαλιζομένου κεφαλαίου και έχει άμεση σχέση με το πόσο επικίνδυνη είναι η εργασία που ασκούν τα άτομα της προς ασφάλιση ομάδας. Αν θεωρήσουμε ότι η ζωή όλων

μας, έξω από τον εργασιακό χώρο όπου ο καθένας εργάζεται, είναι με το σύγχρονο τρόπο ζωής που ο καθένας μας ζει, περίπου το ίδιο επικίνδυνη, εκείνο που διαφοροποιεί το κόστος από ομάδα σε ομάδα είναι οι ειδικοί κίνδυνοι που αντιμετωπίζονται μέσα στους χώρους εργασίας.

### **γ) Ασφάλιση Πρόσκαιρης Ανικανότητας για εργασία**

Βασικό στοιχείο στη διαμόρφωση του κόστους αυτής της κάλυψης είναι η διάρκεια της περιόδου αναμονής (waiting period), το χρονικό δηλαδή διάστημα που περνά για να αρχίσει ουσιαστικά η κάλυψη της Πρόσκαιρης ανικανότητας ή Απώλειας εισοδήματος (loss of income), όπως διαφορετικά είναι γνωστή.

Άλλα στοιχεία που επηρεάζουν το κόστος είναι η αιτία που την προκαλεί (ατύχημα ή ασθένεια), η διάρκεια καταβολής του ασφαλιζόμενου ποσού και οπωσδήποτε και το μέγεθος της ασφαλιζόμενης ομάδας.

Το μηνιαίο ασφάλιστρο εκφράζεται σε ποσοστό (%) επί του ασφαλιζόμενου ποσού της μηνιαίας καταβολής.

### **δ) Νοσοκομειακή – εξωνοσοκομειακή περίθαλψη και Παροχές μητρότητας**

Πολλοί είναι οι παράγοντες που επηρεάζουν τη διαμόρφωση του μηνιαίου ασφάλιστρου που εκφράζεται σε σταθερό (μη ποσοστιαίο) ποσό για κάθε ασφαλιζόμενο άτομο. Ενδεικτικά αναφέρονται: το μέγεθος της ασφαλιζόμενης ομάδας, το ύψος των παροχών, ο τρόπος και η διάρκεια καταβολής της παροχής, η αιτία που προκαλεί την περίθαλψη (ατύχημα, ασθένεια), το ποσοστό συμμετοχής του ασφαλισμένου στις δαπάνες για εξωνοσοκομειακή περίθαλψη, η χρήση πίνακος ή μη στις δαπάνες των χειρουργικών επεμβάσεων, οι διάφοροι οργανισμοί (πλαφόν) που τίθενται στην περίπτωση της Ευρείας ιατροφαρμακευτικής περίθαλψης (major medical) κ.α.

Επειδή στα Προγράμματα των Ομαδικών Ασφαλίσεων στην ασφάλιση για νοσοκομειακή, εξωνοσοκομειακή περίθαλψη και παροχές μητρότητας

(σύζυγος και τέκνα μόνον) συνηθίζεται να δίνεται και για τα εξαρτώμενα αυτά μέλη το μηνιαίο κόστος ασφαλιστρών κατά τον εξής τρόπο:

Για ένα (επί πλέον του ασφαλιζομένου) ασφαλιζόμενο μέλος

Για 2 και περισσότερα (πέραν του ασφαλιζομένου) ασφαλιζόμενα μέλη.

Η τιμολόγηση των μη τιμολογημένων κινδύνων απαιτεί μεγάλη

προσοχή και βαθειά γνώση τόσο του αντικειμένου των Ομαδικών Ασφαλίσεων όσο και των συνθηκών που διαμορφώνονται κάθε φορά στην αγορά.

Αυτό όμως που εκ πρώτης όψεως φαίνεται να συνιστά ένα σοβαρό μειονέκτημα των Ομαδικών Ασφαλίσεων, ειδικά στη μαζική πώλησή τους, μετατρέπεται εύκολα σε ένα σημαντικό όπλο στην επιθετική πολιτική που πρέπει να ακολουθείται με σκοπό την διεύρυνση της αγοράς των Ασφαλίσεων Ζωής. Συγκεκριμένα: επειδή τα Προγράμματα των Ομαδικών Ασφαλίσεων απευθύνονται σε πολυπληθείς ομάδες εργαζομένων (εργοστάσια, σύγχρονες επιχειρήσεις κ.λπ.) που αποτελούν ένα ευρύ καταναλωτικό κοινό, με την άσκηση μιας ειδικής τιμολογιακής πολιτικής στους κινδύνους αυτούς οι ιδύνοντες των Ασφαλιστικών Εταιρειών μπορούν συγχρόνως να περνούν στην Αγορά διάφορα διαφημιστικά μηνύματα. Λέγεται ότι την ανάπτυξη των πωλήσεων των Ομαδικών Ασφαλίσεων συνοδεύει μια έξαρση των πωλήσεων των Ατομικών Ασφαλίσεων Ζωής. Και αυτό δεν είναι τυχαίο.

Τέλος με την εφαρμογή της ρήτρας συμμετοχής στα κέρδη που άρχισε να εφαρμόζεται από το 1981 επέρχονται διάφορες διορθώσεις στην τιμολόγηση των μη τιμολογημένων κινδύνων, είτε κατά τρόπο άμεσο, είτε κατά τρόπο έμμεσο. Για παράδειγμα, αν στο τέλος μιας ασφαλιστικής περιόδου, από την λειτουργία ενός Προγράμματος ομαδικής ασφάλισης, προκύψουν κέρδη τότε το μεγαλύτερο μέρος αυτών επιστρέφεται στον συμβαλλόμενο ή και στους ασφαλισμένους, στα συμβόλαια μετά συμμετοχής στο κόστος της ασφάλισης. Αν πάλι, οι μη τιμολογημένοι κίνδυνοι είχαν τιμολογηθεί <<ανεπαρκώς>> και το αποτέλεσμα είναι τελικά αρνητικό, τότε συνήθως και μέσα από τους όρους του ασφαλιστηρίου συμβολαίου παρέχεται το δικαίωμα αναπροσαρμογής των συντελεστών ασφαλιστρών (των μη τιμολογημένων κινδύνων).

## 5.9 Η ρήτρα συμμετοχής στα κέρδη

Η ρήτρα συμμετοχής στα κέρδη (profit sharing formula) είναι ένας νέος όρος που επέφερε σημαντικές αλλαγές στο θεσμό των Ατομικών και Ομαδικών Ασφαλίσεων Ζωής. Καθιερώθηκε από το 1981 ενώ η εφαρμογή της επεξετάθη από τις περισσότερες Ασφαλιστικές εταιρίες και σε όσα συμβόλαια ίσχυαν και πριν από το έτος αυτό και δεν ανήκαν στην κατηγορία μετά συμμετοχής στα κέρδη συμβολαίων.

Ο τρόπος υπολογισμού (φόρμουλα) της συμμετοχής στα κέρδη των Ομαδικών Ασφαλίσεων διαφέρει από τον αντίστοιχο των Ατομικών Ασφαλίσεων . Στις τελευταίες από τις αποδόσεις και τις υπεραποδόσεις των μαθηματικών αποθεμάτων των εν ισχύει συμβολαίων ζωής στο τέλος μιας διαχειριστικής περιόδου (31.12)ένα μέρος, το μεγαλύτερο, επιστρέφεται στους ασφαλισμένους με τη μορφή μερίσματος, σύμφωνα με τις διατάξεις του όρου <συμμετοχή στα κέρδη από τις επενδύσεις των μαθηματικών αποθεμάτων> του ασφαλιστηρίου συμβολαίου.

Ο συντελεστής απόδοσης και υπεραπόδοσης των μερισμάτων στις Ατομικές Ασφαλίσεις είναι ο αυτός για όλα τα συμβόλαια, ενώ στις Ομαδικές Ασφαλίσεις κάθε συμβόλαιο αποτελεί χωριστό οιονεί <λογαριασμό εκμετάλλευσης> και έχει το δικό του χωριστό τελικό αποτέλεσμα (κέρδος-ζημιά). Η συμμετοχή στα κέρδη τις περισσότερες φορές επεκτείνεται και στις συμπληρωματικές (πρόσθετες) καλύψεις, ενώ είναι δυνατό να περιοριστεί μόνο σε ορισμένες απ'αυτές ή μόνον στην Ασφάλιση Ζωής (στην οποία η συμμετοχή στα κέρδη είναι υποχρεωτική για τις Ασφαλιστικές Εταιρίες).

Για την συμμετοχή στα κέρδη τίθενται ορισμένες προϋποθέσεις , όπως η διάρκεια του συμβολαίου, η οποία πρέπει να είναι τουλάχιστον δεκαετής, και το πλήθος της ασφαλιζόμενης ομάδας, όπου συνήθως απαιτείται ένας ελάχιστος αριθμός 50 ατόμων.

Η ρήτρα συμμετοχής στα κέρδη λειτουργεί κατά τον ακόλουθο τρόπο:

Στο τέλος κάθε ασφαλιστικού έτους (και όχι διαχειριστικού, όπως στις Ατομικές Ασφαλίσεις) από το σύνολο των ασφαλιστρων αφαιρούνται :

α) Τα άθροισμα των ζημιών που έχουν πληρωθεί και εκείνων που είναι ακόμη σε εκκρεμότητα (εκκρεμείς ζημιές).

β) Τα διαχειριστικά έξοδα που υπολογίζονται σε ποσοστό (%) επί των καθαρών ασφαλίσεων και κλιμακώνονται ανάλογα με το πλήθος των ατόμων της ομάδας. Οι προμήθειες συνυπολογίζονται στα διαχειριστικά έξοδα.

γ) Τυχόν αρνητικό υπόλοιπο από τα προηγούμενα ασφαλιστικά έτη.

Αν το υπόλοιπο που προκύπτει σύμφωνα με τον παραπάνω υπολογισμό είναι θετικό (κέρδος) επιστρέφεται στον συμβαλλόμενο ή και στους ασφαλισμένους, αν συμμετέχουν στα κέρδη, το μεγαλύτερο μέρος (κυμαίνεται από 80%- 90%). Αν το υπόλοιπο είναι αρνητικό (ζημιά) μεταφέρεται στο επόμενο ή επόμενα ασφαλιστικά έτη. Η παραπάνω μορφή (φόρμουλα) της ρήτηρας συμμετοχής στα κέρδη είναι μία από τις πολλές που εφαρμόζονται από τις Ασφαλιστικές Εταιρίες που αναπτύσσουν τον κλάδο των Ατομικών Ασφαλίσεων. Υπάρχουν και άλλες παραλλαγές, των οποίων όμως η <λογική> δεν είναι έξω από τα πλαίσια του σχήματος αυτού.

Η εφαρμογή της ρήτηρας συμμετοχής στα κέρδη, ή ορθότερα στα αποτελέσματα ενός ομαδικού ασφαλιστηρίου συμβολαίου, διευκολύνει την διόρθωση λανθασμένων εκτιμήσεων στην τιμολόγηση των μη τιμολογημένων κινδύνων, η οποία βασίζεται, όπως είναι γνωστό, σε εμπειρικούς συντελεστές ασφαλίσεων. Αν η εμπειρία μετά την παρέλευση 2-3 ετών λειτουργίας του Προγράμματος ομαδικής ασφάλισης είναι σταθερά θετική τότε είναι προτιμότερο, αντί να επιστρέφονται κέρδη από την ρήτρα συμμετοχής στα κέρδη, είτε να μειώνονται οι συντελεστές των μη τιμολογημένων κινδύνων είτε να αναπροσαρμόζονται τα κεφάλαια – ποσά των καλύψεων – παροχών.

Αντίθετα αν στην ίδια περίοδο η εμπειρία είναι σταθερά αρνητική (ζημιά) τότε η Ασφαλιστική Εταιρία νομιμοποιείται να ζητήσει την αναπροσαρμογή των συντελεστών ασφαλίσεων.

### **5.10 Η εκτίμηση των αναλαμβανόμενων κινδύνων**

Λόγω των πρακτικών δυσκολιών που αντιμετωπίζει η εφαρμογή κανόνων εκτίμησης των αναλαμβανόμενων κινδύνων (underwriting), ομοίων με εκείνους που εφαρμόζονται στις Ατομικές Ασφαλίσεις, εξαιτίας του μεγάλου



πλήθους των ατόμων της ασφαλιζόμενης ομάδας, οι Ασφαλιστικές Εταιρίες εφαρμόζουν διάφορες ασφαλιστικές <<δικλείδες>> τόσο κατά την έναρξη της ασφάλισης με την υπογραφή του ασφαλιστηρίου συμβολαίου, όσο και μετά κατά την διάρκεια της λειτουργίας του προγράμματος και την είσοδο νέων ασφαλιζομένων σ' αυτό.

Οι <<δικλείδες>> αυτές αναφέρονται στις προϋποθέσεις για την διαμόρφωση του δικαιώματος ασφάλισης καθώς και τον τρόπο και τον χρόνο άσκησης του δικαιώματος αυτού. Έτσι αποφεύγεται, στο μέτρο του δυνατού, η ανάληψη βεβαρημένων κινδύνων και η καταστρατήγηση των δυνατοτήτων, που παρέχονται στους ασφαλισμένους μέσα από το ασφαλιστήριο.

Στο σημείο αυτό ας επισημανθεί ότι δεν είναι προς το συμφέρον ούτε του συμβαλλομένου και πολύ περισσότερο ούτε των ιδίων των ασφαλισμένων κάθε μεθόδευση για την καταστρατήγηση των όρων του συμβολαίου που επιβαρύνει το κόστος λειτουργίας του Προγράμματος ασφάλισης. Όπως είναι αυτονόητο το επιβεβαρυμένο κόστος λειτουργίας μετακυλύετε στο κόστος των ασφαλιστρών. Και όταν η οικονομική αντοχή του συμβαλλομένου είναι περιορισμένη τότε ο κίνδυνος διακοπής του ασφαλιστηρίου συμβολαίου είναι μέσα στα όρια του πιθανού.

Οι εκτός των όρων του συμβολαίου κανόνες ελέγχου των αναλαμβανομένων κινδύνων στοχεύουν, μέσω του ελέγχου της κατάστασης της υγείας των ασφαλιζομένων, να θέσουν ορισμένα αντικειμενικά κριτήρια της ασφαλισιμότητας που συνδέονται με τον αριθμό των ατόμων της ομάδας και το ύψος των ασφαλιζομένων κεφαλαίων. Για παράδειγμα, σε ομάδες μέχρι 20 ατόμων, όσων το ασφαλιζόμενο κεφάλαιο της βασικής ασφάλισης υπερβαίνει το ποσό των €6.000 θα εξετάζονται από ιατρό της εταιρίας ή θα συμπληρώνουν το ειδικό ερωτηματολόγιο υγείας (non medical) κ.λπ.

Η διαμόρφωση και η άσκηση του δικαιώματος ασφάλισης (eligibility), καθώς και ο έλεγχος της ασφαλισιμότητας, συνδέονται και με την συμμετοχή ή μη του ασφαλιζομένου στο κόστος ασφάλισης.

Στην πρώτη περίπτωση, της συμμετοχής στο κόστος, η ασφάλιση κάθε μέλους της ασφαλιζόμενης ομάδας, επειδή εξαρτάται από την ελεύθερη βούληση του, αφού πρέπει να καταβάλλει και το ανάλογο ασφάλιστρο, δεν

αρχίζει αμέσως με την απόκτηση του δικαιώματος ασφάλισης, αλλά από τη στιγμή που η βούληση αυτή εκφράζεται σε κάποια σχετική αίτηση προς την εταιρία.

Συνήθως τα άτομα που ασφαλιζονται μετά συμμετοχής στο κόστος ασφάλισης έχουν το δικαίωμα να υποβάλλουν την σχετική αίτηση χωρίς να είναι υποχρεωμένα να αποδείξουν την ασφαλισιμότητά τους μέσα σε ένα μήνα από τη στιγμή που θα αποκτήσουν το δικαίωμα ασφάλισης. Μετά την λήξη της προθεσμίας αυτής κάθε άτομο της ασφαλιζόμενης ομάδας δικαιούται να ασφαλιστεί μόνον εάν ελεγχθεί προηγουμένως η κατάσταση της υγείας του και αποδειχθεί η ασφαλισιμότητά του.

Στα προγράμματα μετά συμμετοχής στο κόστος για να γίνει δεκτή προς ασφάλιση μια ομάδα απαιτείται ένα ποσοστό των ατόμων της ομάδας να δηλώσουν συμμετοχή. Το ποσοστό αυτό είναι αρκετά υψηλό και ο σκοπός είναι να μην αλλοιώνεται ο χαρακτήρας της ομάδας από την άποψη που εξετάζεται.

Στη δεύτερη περίπτωση, της μη συμμετοχής στο κόστος ασφάλισης, όλα τα άτομα της ασφαλιζόμενης ομάδας ασφαλιζονται χωρίς εξαίρεση, εκτός φυσικά εκείνων των οποίων ελέγχεται η κατάσταση της υγείας και κρίνονται μη ασφαλίσιμα. Είναι όμως δυνατό από μια μεγάλη ομάδα να αποχωριστεί, με αντικειμενικό κριτήριο, μια μικρότερη ομάδα και να ζητηθεί η ασφάλισή της (π.χ. θα ασφαλιστούν οι ημερομίσθιοι εργάτες μιας βιομηχανίας, όχι το υπαλληλικό προσωπικό).

Η ασφάλιση εδώ αρχίζει αυτόματα για όλα τα άτομα της ασφαλιζόμενης ομάδας εφόσον πληρούν τις προδιαγραφές που αναφέρονται λεπτομερειακά στο συμβόλαιο ή ελεγχθεί προηγουμένως η ασφαλισιμότητά τους με βάση τους κανόνες ελέγχου ασφαλιζόμενων κινδύνων (underwriting) που προαναφέρθηκαν.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6<sup>ο</sup>

### 6.1

#### ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΜΕ ΕΔΡΑ ΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΤΑ ΤΟΝ ΙΑΝΟΥΑΡΙΟ 2005

	ΕΠΩΝΥΜΙΑ COMPANY NAME	ΜΙΚΤΕΣ COMPOSITE	ΖΩΗΣ LIFE	ΖΗΜΙΩΝ NON LIFE
1	ALLIANZ Α.Ε.Γ.Α.			X
2	ALLIANZ Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ		X	
3	ΑΛΦΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.	X		
4	ASTRA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.Γ.Α.			X
5	C.G.U. (HELLAS) S.A.			X
6	COMMERCIAL VALUE Α.Α.Ε.	X		
7	DAS HELLAS Α.Α.Ε. ΓΕΝ. ΝΟΜ. ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ			X
8	EFG ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.Γ.Α.			X
9	EFG ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΖΩΗΣ Α.Ε.Α.Ζ.		X	
10	ΕΥΡΩΣΤΑΡ Ε.Α.Ε.Α.Ζ.			X
11	GENERALI HELLAS Α.Ε.Α.Ζ.			X
12	GENERALI LIFE Α.Ε. ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ		X	
13	ING ΠΕΙΡΑΙΩΣ ΖΩΗΣ Α.Α.Ε.Ζ.		X	
14	ING ΕΛΛΗΝΙΚΗ Α.Α.Ε. ΖΩΗΣ		X	
15	ING ΕΛΛΗΝΙΚΗ Α.Ε.Γ.Α.			X
16	ΙΜΠΕΡΙΑΛ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Γ.Α.			X
17	ΙΜΠΕΡΙΟ ΛΑΪΦ Α.Ε.Α.Ε. ΖΩΗΣ		X	
18	INCHCAPE ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ Α.Ε.Α. ΖΗΜΙΩΝ			X
19	ΙΝΤΕΡ ΕΛΛΑΣ Α.Α.Ε. ΟΔΙΚΗΣ ΒΟΗΘ. & ΖΗΜΙΩΝ			X
20	INTERLIFE Α.Α.Ε. ΓΕΝ. ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ			X
21	LA VIE Α.Ε.Α.Ε. ΖΩΗΣ		X	
22	LE MONDE ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.	X		
23	UNIVERSAL LIFE (ΕΛΛΑΣ) Α.Α.Ε. ΖΩΗΣ		X	
24	V.D.V. LEBEN INTERNΑΤΙΟΝΑΛ Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ		X	
25	VICTORIA Α.Α.Ε. ΖΗΜΙΩΝ			X
26	VICTORIA Α.Α.Ε. ΖΩΗΣ		X	
27	ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.	X		
28	ΑΙΓΑΙΟΝ Α.Α.Ε. Α.Ε.			X
29	ΑΜΥΝΑ Α.Ε.Γ.Α.			X
30	ΑΡΓΟΝΑΥΤΙΚΗ Α.Ε.Γ.Α.			X
31	ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Α. ΖΗΜΙΩΝ			X
32	ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Γ.Α.	X		
33	ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΙΣ Α.Α.Ε.	X		
34	ΓΑΛΛΕΖΙΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.Γ.Α.			X
35	ΓΕΝΙΚΗ ΕΝΩΣΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α.			X
36	ΓΕΝΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ΥΓΕΙΑΣ Α.Α.Ε.			X
37	ΓΕΝΙΚΗ ΠΙΣΤΗ Α.Ε.Γ.Α.			X
38	ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΝΩΣΙΣ Α.Α.Ε.			X
39	ΔΥΝΑΜΙΣ Α.Ε.Γ.Α.			X
40	ΕΟΣ Α.Ε.Α.Ζ.			X
41	ΕΓΝΑΤΙΑ Α.Α.Ε.			X
42	ΕΘΝΙΚΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	X		
43	ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Α.			X
44	ΕΛΛΗΝΙΚΑΙ ΝΑΥΤΙΑ, ΑΣΦΑΛ. ΠΟΛΕΜΟΥ			X
45	ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΖΩΗΣ Α.Α.Ε. ΖΩΗΣ		X	
46	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ Α.Ε.Γ.Α.	X		
47	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ Α.Ε.Γ.Α.	X		
48	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Ε.Γ.Α.			X
49	ΕΥΡΩΠΗ Α.Ε.Γ.Α.			X
50	ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ Ε.Α.Ε. ΖΩΗΣ Α.Ε.		X	
51	ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ Ε.Ε.Α.Ζ. Α.Ε.			X
52	ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΟΔΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ			X
53	ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΥΓΕΙΑΣ Α.Ε.Γ.Α.			X
54	INTERNATIONAL HELLAS Α.Α.Ε.			X
55	INTERNATIONAL LIFE Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ		X	
56	ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ Α.Α.Ε.Ζ.			X
57	ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΖΩΗΣ		X	
58	ΚΥΚΛΑΔΙΚΗ Α.Α.Ε. ΖΩΗΣ		X	
59	ΛΑΪΚΗ ΖΩΗΣ Α.Α.Ε.		X	
60	METROLIFE Α.Ε.Γ.Α.			X
61	ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ Α.Ε.Γ.Α.			X

	ΕΠΩΝΥΜΙΑ COMPANY NAME	ΜΙΚΤΕΣ COMPOSITE	ΖΩΗΣ LIFE	ΖΗΜΙΩΝ NON LIFE
62	ΟΡΙΖΩΝ Α.Ε.Γ.Α.	X		
63	PERSONAL INSURANCE Α.Ε.Γ.Α.			X
64	ΝΕΟΣ ΠΟΣΕΙΔΩΝ Α.Ε.Α.Ε.			X
65	ΣΙΔΕΡΗΣ Γ Α.Ε.Γ.Α.			X
66	ΣΚΟΥΡΤΗΣ Γ Η Α.Ε.Γ.Α.			X
67	ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	X		
68	ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ Α.Α.Α.Ε			X
69	ΦΟΙΝΙΞ - METROLIFE - ΕΜΠΟΡΙΚΗ Α.Ε.Α.Ε.	X		
70	EULER HERMES ΕΜΠΟΡΙΚΗ Α.Α.Ε. ΠΙΣΤΩΣΕΩΝ			X
71	ΩΜΕΓΑ Α.Α.Ε (πρώην ΠΗΓΑΣΟΣ)			X

## 6.2

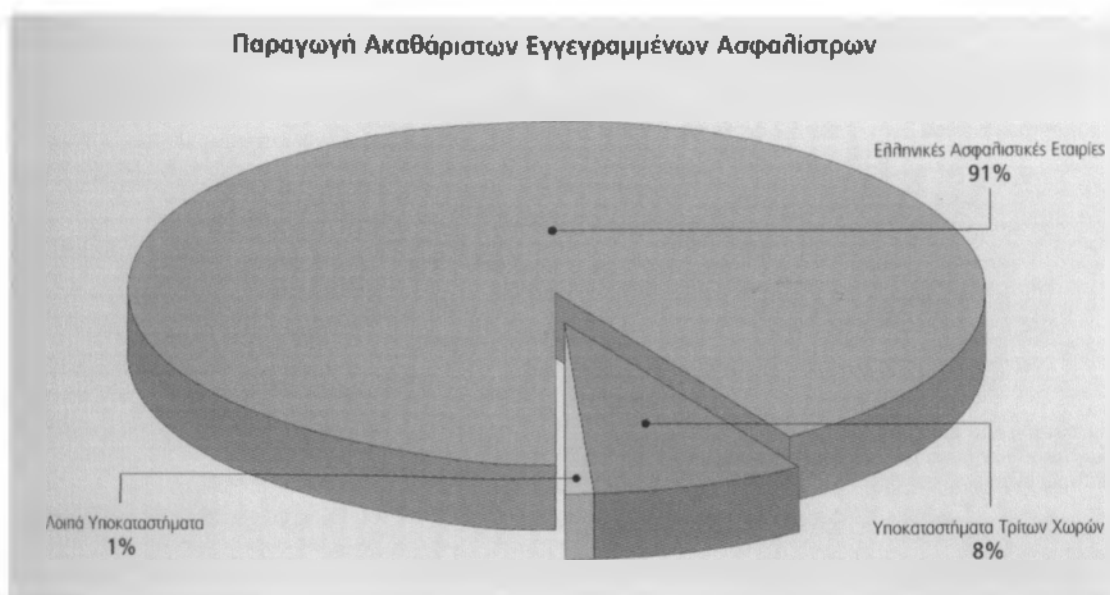
### ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ ΕΓΚΑΤΕΣΤΗΜΕΝΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΜΕ ΕΔΡΑ ΕΚΤΟΣ ΕΛΛΑΔΟΣ ΚΑΤΑ ΤΟΝ ΙΑΝΟΥΑΡΙΟ 2005

	ΕΠΩΝΥΜΙΑ COMPANY NAME	ΚΡΑΤΟΣ ΕΔΡΑΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ HEAD OFFICE	ΜΙΚΤΕΣ COMPOSITE	ΖΩΗΣ LIFE	ΖΗΜΙΩΝ NON LIFE
1	ALICO AIG LIFE INS. CO.	Η.Π.Α.	X		
2	ARAG	ΓΕΡΜΑΝΙΑ			X
3	ASSITALIA	ΙΤΑΛΙΑ			X
4	AVON INSURANCE PLC	ΗΝΩΜΕΝΟ ΒΑΣΙΛΕΙΟ			X
5	AXA PROVINCIAL INSURANCE PLC	ΗΝΩΜΕΝΟ ΒΑΣΙΛΕΙΟ			X
6	BALTICA SCANDINAVIA	ΔΑΝΙΑ			X
7	CANNON ASSURANCE	ΗΝΩΜΕΝΟ ΒΑΣΙΛΕΙΟ		X	
8	CITI LIFE	ΒΕΛΓΙΟ		X	
9	COMPAGNIE D'ASS. NAT. SUISSE	ΕΛΒΕΤΙΑ			X
10	ECCLESIASTICAL INSURANCE	ΗΝΩΜΕΝΟ ΒΑΣΙΛΕΙΟ			X
11	EUROLIFE ΚΥΠΡΟΥ ΖΩΗΣ	ΚΥΠΡΟΣ		X	
12	EUROP ASSISTANCE	ΓΑΛΛΙΑ			X
13	GERLING - KONZERN VAG	ΓΕΡΜΑΝΙΑ			X
14	ATRADIUS	ΓΕΡΜΑΝΙΑ			X
15	HAMBURG MANNHEIMER	ΓΕΡΜΑΝΙΑ			X
16	HEDDINGTON INS	ΗΝΩΜΕΝΟ ΒΑΣΙΛΕΙΟ			X
17	IMPERIO	ΠΟΡΤΟΓΑΛΙΑ			X
18	INTER PARTNER ASSISTANCE	ΒΕΛΓΙΟ			X
19	LA NATIONALE	ΙΤΑΛΙΑ			X
20	LLOYD'S OF LONDON	ΗΝΩΜΕΝΟ ΒΑΣΙΛΕΙΟ			X
21	MALAYAN INSURANCE CO. LTD	ΦΙΛΙΠΠΙΝΕΣ			X
22	MARFRE ASISTENCIA	ΙΣΠΑΝΙΑ			X
23	MIYUBI MARINE & FIRE INS. CO	ΗΝΩΜΕΝΟ ΒΑΣΙΛΕΙΟ			X
24	NATIONAL UNION OF PITTSBURGH	Η.Π.Α.			X
25	PEARL ASSURANCE PLC	ΗΝΩΜΕΝΟ ΒΑΣΙΛΕΙΟ			X
26	ROYAL & SUN ALLIANCE INS PLC	ΗΝΩΜΕΝΟ ΒΑΣΙΛΕΙΟ			X
27	ROYAL EXCHANGE	ΗΝΩΜΕΝΟ ΒΑΣΙΛΕΙΟ			X
28	SBAL MONDIAL ASSISTANCE	ΒΕΛΓΙΟ			X
29	THE BRITISH & FOREIGN MARINE	ΗΝΩΜΕΝΟ ΒΑΣΙΛΕΙΟ			X
30	TOKIO MARINE EUROPE INS LTD	ΗΝΩΜΕΝΟ ΒΑΣΙΛΕΙΟ			X
31	TRENWICK INTERNATIONAL LTD	ΗΝΩΜΕΝΟ ΒΑΣΙΛΕΙΟ			X
32	UNINERSA ALLGEMEINE	ΓΕΡΜΑΝΙΑ			X
33	ΓΕΝΙΚΑΙ ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΚΥΠΡΟΥ	ΚΥΠΡΟΣ			X

### 6.3 Βασικά Οικονομικά Μεγέθη της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς

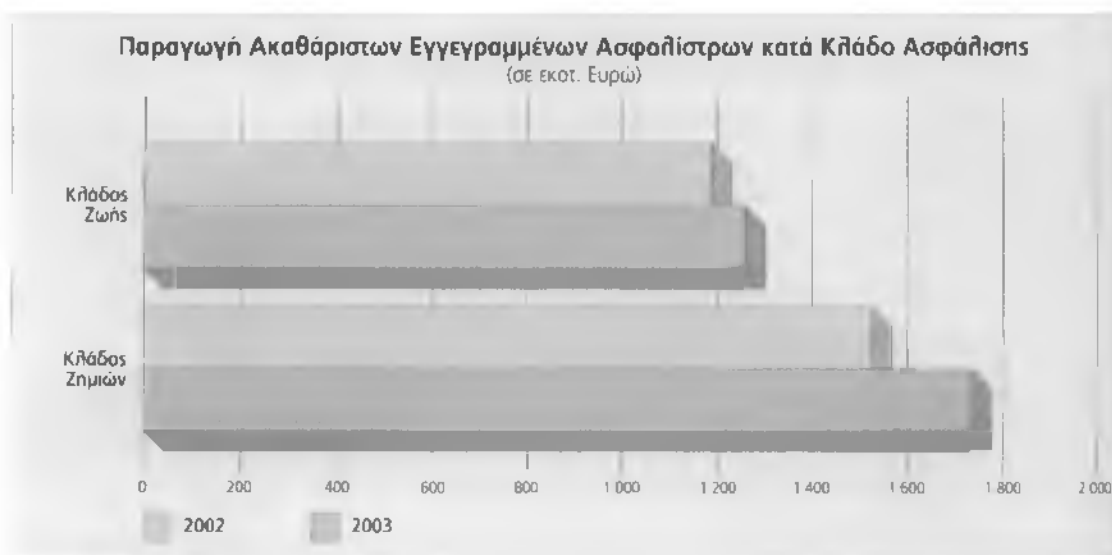
	Παραγωγή Ακαθάριστων Εγγεγραμμένων Ασφαλιστρών (σε εκατ. Ευρώ)		
	2003	2002	Ποσοστό Μεταβολής
Ασφαλιστικές επιχειρήσεις με έδρα την Ελλάδα	2.992,20	2.712,16	10,32%
Υποκαταστήματα Τρίτων Χωρών	253,9	186,82	35,98%
Λοιπά Υποκαταστήματα	41,2	12,21	13,18%
<b>Σύνολο</b>	<b>3.287,30</b>	<b>2.911,19</b>	<b>12,92%</b>

Η Συνολική Παραγωγή Ακαθαρίστων Ασφαλιστρών για όλους τους κλάδους ασφάλισης κατά το έτος 2003 ανήλθε περίπου στα 3,29 δις Ευρώ το 2002 (αύξηση 12,93%). Από το ποσό αυτό, το 2,99 δις Ευρώ προέρχονται από τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις με έδρα την Ελλάδα, έναντι 2,70 δις Ευρώ το 2002 (αύξηση 10,32%), ενώ το ποσό των 253,9 εκατ. Ευρώ προήλθε από τα υποκαταστήματα ασφαλιστικών επιχειρήσεων τρίτων χωρών έναντι των 186,82 εκατ. Ευρώ το 2002 (αύξηση 35,98%) και το ποσό των 41,20 εκατ. Ευρώ πραγματοποιήθηκε από τα λοιπά υποκαταστήματα.



Από τα ανωτέρω ποσό των 3,29 δις Ευρώ, τα 1,83 δις Ευρώ (ποσοστό 55,67%) ήταν παραγωγή των γενικών κλάδων ασφαλίσεων κατά Ζημιών (έναντι 1,3 δις Ευρώ

	Παραγωγή Ακαθάριστων Εγγεγραμμένων Ασφαλιστρών (σε Ευρώ)			
	2003	Ποσοστό Συμμετοχής	2002	Ποσοστό Μεταβολής
Κλάδος Ζημιών	1.830.114.192,12	55,67%	1.580.207.136,40	15,81%
Κλάδος Ζωής	1.457.368.133,18	44,33%	1.330.988.411,10	9,49%
Σύνολο	3.287.482.325,30	100,00%	2.911.195.547,50	25,30%



Από το ποσό των 2,99 δις Ευρώ (ασφαλιστικές επιχειρήσεις με έδρα την Ελλάδα), το ποσό των 1,73 δις Ευρώ ήταν παραγωγή γενικών κλάδων ασφαλίσεων κατά Ζημιών (έναντι 1,5 δις Ευρώ το 2002, αύξηση 13,33%) και το ποσό των 1,26 δις Ευρώ ήταν παραγωγή του κλάδου Ζωής (έναντι 1,2 δις Ευρώ το 2002).

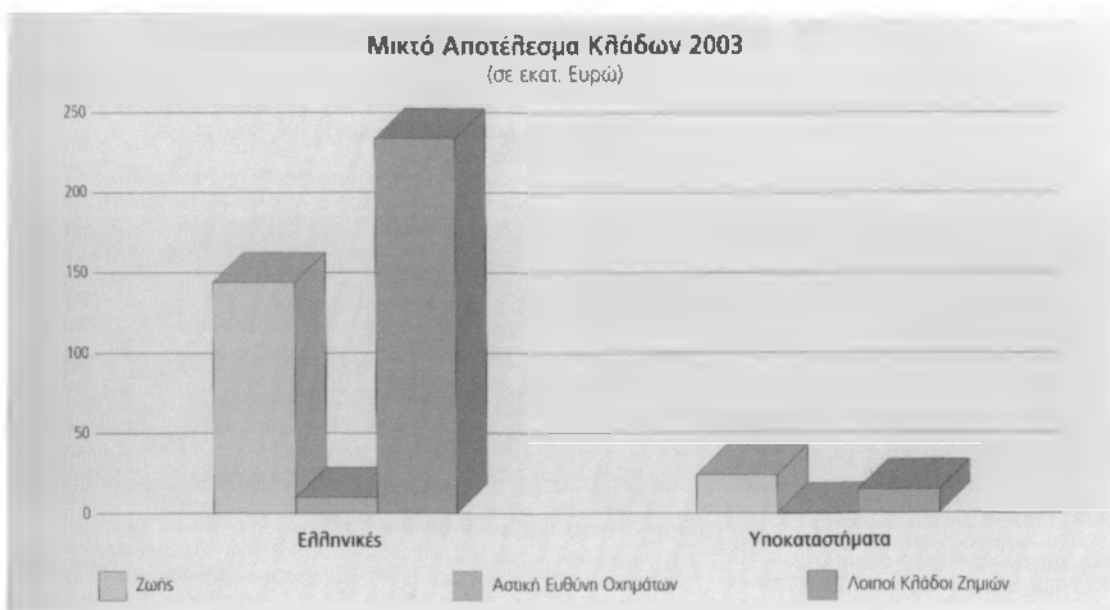
	Παραγωγή Ακαθάριστων Εγγεγραμμένων Ασφαλιστρών των Ελληνικών Εταιριών (σε εκατ. Ευρώ)			
	2003	Ποσοστό Συμμετοχής	2002	Ποσοστό Μεταβολής
Κλάδος Ζημιών	1.733.518.759,80	57,93%	1.524.362.908,60	13,72%
Κλάδος Ζωής	1.258.731.759,77	42,07%	1.187.789.758,70	5,97%
Σύνολο	2.992.250.519,57	100,00%	2.712.152.667,30	10,32%

Το σύνολο του Ενεργητικού ανήλθε στο ποσό των 9,5 δις Ευρώ από το οποίο 8,6 δις Ευρώ αντιστοιχούν στο σύνολο του Ενεργητικού των ασφαλιστικών επιχειρήσεων με έδρα την Ελλάδα (έναντι 7,6 δις Ευρώ το 2002, αύξηση 13,16%) και ποσό 0,9 δις Ευρώ αντιστοιχεί στο σύνολο του Ενεργητικού των υποκαταστημάτων (έναντι 0,8 δις Ευρώ το 2002).

	Ενεργητικό		
	2003	2002	%Μεταβολής
Ασφαλιστικές επιχειρήσεις με έδρα την Ελλάδα	8.572.613.276,79	7.645.972.327,10	12,12%
Υποκαταστήματα	961.637.522,12	789.388.721,30	21,82%
Σύνολο	9.534.250.798,91	8.435.361.048,40	13,03%

Το σύνολο των Επενδύσεων ανήλθε στο ποσό των 6,9 Ευρώ το 2002 (αύξηση 16,95%), από το οποίο 6,1 δις Ευρώ αντιστοιχεί στο σύνολο επενδύσεων των ασφαλιστικών επιχειρήσεων με έδρα την Ελλάδα έναντι 5,2 δις Ευρώ το 2002 (αύξηση 17,31%), το ποσό των 0,78 δις Ευρώ στο σύνολο των επενδύσεων των υποκαταστημάτων τρίτων χωρών έναντι 0,6 δις Ευρώ το 2002 (αύξηση 30%) και το ποσό των 0,02 δις Ευρώ στο σύνολο των Επενδύσεων των λοιπών υποκαταστημάτων που ανήκουν στην Ε.Ε. και το Εοχ.

	Επενδύσεις		
	2003	2002	%Μεταβολής
Ασφαλιστικές επιχειρήσεις με έδρα την Ελλάδα	6.117.190.248,67	5.200.628.863,80	17,62%
Υποκαταστήματα	810.805.001,07	672.778.569,10	20,52%
Σύνολο	6.927.995.249,74	5.873.407.432,80	17,96%



**Τα μικτά αποτελέσματα εκμεταλλεύσεως για τον κλάδο Ζωής έχουν ως εξής:** Μικτό κέρδος 166,5 εκατ. Ευρώ, έναντι 34,3 εκατ. Ευρώ ζημιά το 2002.

Πιο αναλυτικά, οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις με έδρα την Ελλάδα παρουσιάζουν μικτό κέρδος 143,8 εκατ. Ευρώ έναντι μικτής ζημιάς 54,8 εκατ. Ευρώ, το 2002, ενώ το σύνολο των υποκαταστημάτων 22,7 εκατ. Ευρώ κέρδος έναντι 20,5 εκατ. Ευρώ το 2002, αύξηση 10,7%.

#### 6.4 Καταστάσεις λογαριασμών εκμετάλλευσης του Κλάδου Ζωής

- **Σύνολο εσόδων κλάδου ζωής**

Το σύνολο εσόδων του έτους 2003 από τις ασφαλίσεις ζωής έφθασε το ποσό των 1,5 δις Ευρώ. Εξ αυτών το ποσό των 1,4 δις Ευρώ πραγματοποιήθηκε από τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις με έδρα την Ελλάδα και ποσό 124 εκατ. Ευρώ από τα υποκαταστήματα.

Εσοδα κλάδου Ζωής	2003	% συμμετοχής	2002	% Συμμετοχής
Ασφαλιστικές Επιχειρήσεις με έδρα την Ελλάδα	1.339.749.270,68	91,48%	1.204.752.646,00	91,49%
Υποκαταστήματα	124.644.817,92	8,52%	112.078.045,91	8,51%
<b>Σύνολο</b>	<b>1.464.394.088,60</b>	<b>100,00%</b>	<b>1.316.830.691,91</b>	<b>100,00%</b>

Πιο συγκεκριμένα, το ποσό των ασφαλιστικών επιχειρήσεων με έδρα την Ελλάδα αναλύεται ως εξής: το ποσό των 894,8 εκατ. Ευρώ είναι τα καθαρά δεδουλευμένα ασφάλιστρα, 304,1 εκατ. Ευρώ έσοδα επενδύσεων, 131,9 εκατ. Ευρώ μη ρευστοποιηθείσες υπεραξίες επενδύσεων και 8,8 εκατ. Ευρώ δικαίωμα συμβολαίων.

- **Εσοδα επενδύσεων κλάδου Ζωής**

Τα έσοδα επενδύσεων για τη χρήση 2003 ανέρχονται σε 351 εκατ. Ευρώ έναντι 221,7 εκατ. Ευρώ το 2002 (αύξηση 58,28%). Εξ αυτών, ποσό 304,2 εκατ. Ευρώ πραγματοποιήθηκε από τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις με έδρα την Ελλάδα και 46,8 εκατ. Ευρώ από τα υποκαταστήματα.

Εσοδα Επενδύσεων κλάδου Ζωής	2003	% συμμετοχής	2002	% Μεταβολής
Ασφαλιστικές Επιχειρήσεις με έδρα την Ελλάδα	304.166.953,27	86,44%	187.754.402,52	62,00%
Υποκαταστήματα	46.860.074,51	13,56%	33.948.502,78	38,03%
<b>Σύνολο</b>	<b>351.027.027,78</b>	<b>100,00%</b>	<b>221.702.905,30</b>	<b>58,00%</b>



- **Σύνολο εξόδων κλάδου Ζωής**

Το σύνολο εξόδων για τις ασφαλίσεις Ζωής για τη χρήση 2003 ανήλθε σε ποσό 1,29 δις. Ευρώ έναντι 1,35 δις Ευρώ το 2002 (μείωση 4,5%). Εξ αυτών, ποσό 1,19 δις πραγματοποιήθηκε από τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις με έδρα την Ελλάδα και 0,10 από τα εγκατεστημένα υποκαταστήματα στην Ελλάδα ασφαλιστικών επιχειρήσεων με έδρα τρίτες χώρες και χώρες της Ε.Ε. και του Ε.Ο.Χ.

<b>Έσοδα Εξόδων κλάδου Ζωής</b>	<b>2003</b>	<b>% συμμετοχής</b>	<b>2002</b>	<b>% Μεταβολή</b>
Ασφαλιστικές Επιχειρήσεις με έδρα την Ελλάδα	1.195.905.557,77	92,15%	1.259.506.262,76	1-5,05%
Υποκαταστήματα	101.908.864,42	7,85%	91.583.367,41	11,27%
<b>Σύνολο</b>	<b>1.297.814.422,19</b>	<b>100,00%</b>	<b>1.351.089.630,17</b>	<b>-3,94%</b>

Για τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις με έδρα την Ελλάδα, οι πληρωθείσες αποζημιώσεις ανέρχονται στο ποσό 714 εκατ. Ευρώ και οι προμήθειες παραγωγής και συναφή έξοδα στο ποσό 163,5 εκατ. Ευρώ.

- **Μικτό αποτέλεσμα κλάδου Ζωής**

Το αποτέλεσμα εκμετάλλευσης του κλάδου ζωής (έσοδα μείον έξοδα) για τη χρήση 2003 είναι κέρδος 166,5 εκατ. Ευρώ έναντι ζημιάς 34,25 εκατ. Ευρώ το 2002. Πιο συγκεκριμένα, το ανωτέρω ποσό αναλύεται σε κέρδος 143,8 εκατ. Ευρώ για τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις με έδρα την Ελλάδα και σε κέρδος 22,77 εκατ. Ευρώ για τα υποκαταστήματα.

<b>Μικτά Αποτελέσματα κλάδου Ζωής</b>	<b>2003</b>	<b>2002</b>
Ασφαλιστικές Επιχειρήσεις με έδρα την Ελλάδα	143.843.712,91	-54.753.616,76
Υποκαταστήματα	22.735.953,50	20.494.678,50
<b>Σύνολο</b>	<b>166.579.666,41</b>	<b>-34.258.938,26</b>

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7<sup>ο</sup>

### Ο ΧΩΡΟΣ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΤΩΝ ΟΜΑΔΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

#### 7.1 Έκταση της αγοράς

Ο χώρος όπου οι Ομαδικές Ασφαλίσεις γίνονται πράξη, ο χώρος δηλαδή της αγοράς των Ομαδικών Ασφαλίσεων όπως αποκαλείται, επιβάλλεται να αποτελέσει αντικείμενο βαθιάς μελέτης απ' την πλευρά εκείνων που ασχολούνται ή πρόκειται να ασχοληθούν με τις πωλήσεις των Ομαδικών Ασφαλίσεων είτε σε επιτελικό είτε σε πρακτικό επίπεδο.

Γιατί αυτός ο χώρος δεν εντοπιστεί και δεν οριοθετηθεί με ακρίβεια τότε σπαταλώνται άσκοπα οι υλικοί (κεφάλαιο) και αυλή (ανθρώπινο δυναμικό) πόροι της Ασφαλιστικής Εταιρίας που αναπτύσσει ή σκοπεύει να αναπτύξει τον κλάδο των Ομαδικών Ασφαλίσεων.

Πράγματι ο χώρος όπου θα πωληθούν τα συμβόλαια των Ομαδικών Ασφαλίσεων, κυρίως ο κόσμος των επιχειρήσεων, απαιτεί διαρκή παρακολούθηση και πληροφόρηση σχετικά με τα διάφορα οικονομικά μεγέθη και τις εξελίξεις που επηρεάζουν άμεσα και διαμορφώνουν το χώρο αυτό (των επιχειρήσεων). Αυτό γίνεται ιδιαίτερα αισθητό σε περιόδους ύφεσης και κακής συγκυρίας, όπου ενώ γενικά η κρίση φαίνεται να έχει επεκταθεί σε όλους σχεδόν τους τομείς της οικονομικής δραστηριότητας, ανακαλύπτονται και τομείς που, παρά την κρίση, ευημερούν.

Υποστηρίζεται η άποψη ότι εκείνο που προέχει πάντα δεν είναι η άμεση και ευκαιριακή ή εμπειριστατωμένη εφαρμογή ενός Προγράμματος Ομαδικών Ασφαλίσεων, αλλά η ασφαλής προοπτική για την διάδοση του θεσμού των Ομαδικών Ασφαλίσεων. Με άλλα λόγια οι υπεύθυνοι για την ανάπτυξη των πωλήσεων των Ομαδικών Ασφαλίσεων σε μίαν Ασφαλιστική Εταιρεία δεν θα πρέπει να παρασυρθούν σε πωλήσεις εκεί όπου, συγκυριακά, διαπιστώνεται σε κάποιες επιχειρήσεις οικονομική ευεξία. Επιχειρήσεις οι οποίες, υπό το κράτος μιας πρόσκαιρης ευφορίας ή ενός ψευτομοντερνισμού, δέχονται σήμερα να

υπογράφουν ένα συμβόλαιο ομαδικής ασφάλισης του προσωπικού τους για να το ακυρώσουν ευθύς μόλις περάσει η ευνοϊκή συγκυρία. Ασφαλή και μακρόβια συμβόλαια συναντάμε εκεί όπου ο επιχειρηματίας έχει πεισθεί για τις θετικές επιδράσεις των Προγραμμάτων και του θεσμού των Ομαδικών Ασφαλίσεων.

Αυστηρή οριοθέτηση του χώρου της Αγοράς των Ομαδικών Ασφαλίσεων ίσως είναι ανέφικτη από το γεγονός ότι τα Προγράμματα των Ομαδικών Ασφαλίσεων απευθύνονται σε ομάδες ατόμων που, συγκροτημένες υπό έναν ενιαίο φορέα, αναπτύσσουν κάποιας μορφής δραστηριότητα. Ευνόητο λοιπόν ότι το πλήθος αυτών των ομάδων είναι, αν όχι απεριόριστο, τουλάχιστον ευρύτατο. Η πείρα όμως απέδειξε ότι τα Προγράμματα των Ομαδικών Ασφαλίσεων απευθύνονται και εφαρμόζονται για το προσωπικό των ποικιλώνυμων **οικονομικών μονάδων**, των μονάδων δηλαδή εκείνων που με τη δράση τους επιδιώκουν κάποιο οικονομικό αποτέλεσμα (επιχειρήσεις, κοινοπραξίες, συνεταιρισμοί κ.λπ.) και για τα μέλη των **συνδικαλιστικών οργανώσεων (σύλλογοι, σωματεία, ενώσεις, σύνδεσμοι κ.λπ.)**.

#### **α) Οι οικονομικές μονάδες**

Κάθε προσπάθεια προσδιορισμού της αγοράς των Ομαδικών Ασφαλίσεων οδηγεί κατ' ανάγκη στον καθορισμό της έννοιας του **ενεργού πληθυσμού**, αφού οι μονάδες των ατόμων των οποίων επιδιώκουμε την ομαδική ασφάλιση ανήκουν κατά των ένα ή τον άλλον τρόπο σ' αυτόν.

Σύμφωνα με στοιχεία ο πληθυσμός της χώρας μας ανέρχεται στο ύψος των \*\*\*\*\* εκατ. ατόμων περίπου. Αν από τον πληθυσμό αυτό εξαιρέσουμε ένα μικρό ποσοστό ατόμων που δεν ασφαλίζονται λόγω ηλικίας ή άλλης αιτίας, τότε όλος σχεδόν ο οικονομικά ενεργός πληθυσμός είναι **εν δυνάμει** ασφαλίσιμος.

Ένα άλλο στοιχείο, η απασχόληση του ενεργού πληθυσμού, έχει ενδιαφέρον για την παρούσα ανάλυση.

Την τελευταία 35ετία έχουν σημειωθεί ουσιαστικές διαφοροποιήσεις στον τομέα της απασχόλησης. Για να δώσουμε, ενδεικτικά,

το μέγεθος των ανακατατάξεων που έχουν πραγματοποιηθεί θα αναφερθούμε σε έναν μόνο δείκτη, τον **δείκτη απασχόλησης** στον πρωτογενή τομέα της παραγωγής, όπου το ποσοστό του ενεργού πληθυσμού από 56,4% στις αρχές της δεκαετίας του '50 γίνεται 33,4% στις αρχές της δεκαετίας του '80. Και το ποσοστό αυτό θα εμφανίζει συνεχή πτωτική τάση, ιδιαίτερα στο χώρο της Ευρωπαϊκής Κοινότητας, όπου το ποσοστό του ενεργού πληθυσμού που απασχολείται στη γεωργία είναι κάτω από το 8%.

Αντίθετα αυξήθηκε σημαντικά το ποσοστό που απασχολείται τόσο στη μεταποίηση όσο και στον τομέα των υπηρεσιών.

Η αναδιάρθρωση της απασχόλησης, ιδιαίτερα η διόγκωση του τομέα της μεταποίησης, ευνόησε την εδραίωση και επέκταση του θεσμού των Ομαδικών Ασφαλίσεων. Και τούτο διότι στον τομέα αυτό οι βιομηχανικές και βιοτεχνικές επιχειρήσεις είναι εκείνες που αντιμετώπισαν και αντιμετωπίζουν προβλήματα σχετικά με την προσέλκυση και συγκρότηση στελεχών, την βελτίωση της παραγωγικότητας των εργαζομένων και της ανταγωνιστικότητας των προϊόντων που παράγουν.

Από έρευνα του Συνδέσμου Ελληνικών Βιομηχανιών (ΣΕΒ), που είναι ο κατ' εξοχήν εκπρόσωπος της ελληνικής επιχειρηματικής τάξης, τον Οκτώβριο – Νοέμβριο του 1972, διαπιστώνεται ότι σε 414 επιχειρηματικές μονάδες, που έγιναν αντικείμενο έρευνας, ένα ποσοστό (16,4%) έχουν προσφέρει παροχές ομαδικής ασφάλισης στο προσωπικό τους, ενώ το σύνολο του δείγματος έχει προσφέρει άλλου είδους κίνητρα.

Για τις Ομαδικές Ασφαλίσεις ενδιαφέρον έχει και η διάρθρωση της αγοράς με κριτήριο το μέγεθος των οικονομικών μονάδων που δρουν και αναπτύσσονται στο χώρο της.

Για την χώρα μας έχει γίνει αποδεκτός ο διαχωρισμός των οικονομικών μονάδων σε <<μικρές>>, που απασχολούν μέχρι 9 άτομα και σε <<μεσαίες>> που απασχολούν από 10-15 άτομα.

Γίνεται έτσι αντιληπτό ότι ο μεγάλος όγκος της αγοράς των Ομαδικών Ασφαλίσεων επικεντρώνεται στις ΜΜΕ. Και αυτός ο μεγάλος όγκος των ΜΜΕ, που έχει ανάγκη εκσυγχρονισμού για να προσαρμοστεί και να αντιμετωπίσει τις νέες συνθήκες ανταγωνισμού που διαμορφώνονται σ' έναν

χώρο ευρύτερο, τον ευρωπαϊκό, είναι όντως μια τεράστια αγορά και μάλιστα μια αγορά <<παρθένο>>.

### **β) Οι συνδικαλιστικές οργανώσεις**

Οι **συνδικαλιστικές οργανώσεις**, απ' την άποψη των πωλήσεων και την επέκταση του θεσμού των Ομαδικών Ασφαλίσεων, αποτελούν ένα ευρύ πεδίο δράσης. Λόγω του ειδικού ενδιαφέροντος που παρουσιάζουν, ιδιαίτερα σε μια εποχή που επηρεάζουν σε σημαντικό βαθμό τις αποφάσεις του επιχειρηματία είτε μέσα από το δρόμο των διεκδικήσεων και των αγώνων, είτε μέσα από το δρόμο της συναίνεσης και των αποφάσεων, πιστεύουμε ότι αξίζει τον κόπο να αποτελέσουν αντικείμενο ειδικής ανάλυσης. Και η ανάλυση αυτή δεν θα περιοριστεί μόνον στους μαζικούς φορείς των εργαζομένων – μισθωτών (σύλλογοι, σωματεία κ.λπ.), αλλά θα γίνει προσπάθεια να επεκταθεί και προς την κατεύθυνση των μαζικών φορέων των εργαζομένων – ελευθέρων επαγγελματιών (ενώσεις, σύνδεσμοι κ.λπ.), διότι και αυτοί παρουσιάζουν εξαιρετικό ενδιαφέρον, από τη σκοπιά πάντα των πωλήσεων και της προώθησης του θεσμού των Ομαδικών Ασφαλίσεων.

Η περίοδος που διανύουμε απ' την μεταπολίτευση του 1974 μέχρι σήμερα, χαρακτηρίζεται από μια πρωτοφανή κινητικότητα και μαζικότητα στον συνδικαλιστικό χώρο. Μια αληθινή, <<κοσμογονία>> συντελείται στο χώρο αυτό, μετά την αναγκαστική παραμονή στο <<γύψο>> του εργατικού κινήματος κατά την περίοδο των ετών από το 1967 μέχρι και το 1974.

Ένα άλλο κίνημα, το συνεταιριστικό κίνημα, γνωρίζει και αυτό μιαν εκπληκτική άνθιση. Στον πρωτογενή τομέα, κυρίως την γεωργική παραγωγή, οι συνεταιρισμοί, που διαρκώς πολλαπλασιάζονται, καλύπτουν ένα ευρύ φάσμα οικονομικών δραστηριοτήτων. Όσον αφορά δε τους επαγγελματικούς μαζικούς φορείς η ποικιλώνυμα και ποικιλομορφία τους, κυρίως όμως η μαζικότητα τους, πράγματι εντυπωσιάζουν. Δεν είναι υπερβολή για τούτο εκείνο που ελέχθη και ασφαλώς ισχύει, ότι από το 1974 και μετά κάθε εργαζόμενος στον πρωτογενή, δευτερογενή ή τριτογενή τομέα της παραγωγής, ανεξάρτητα αν προσφέρει μισθωτή ή μη εργασία, είναι είτε

συνδικαλισμένος είτε συνεταιρισμένος. Και αυτό δημιουργεί, χωρίς αμφιβολία, ένα ιδιαίτερα ευνοϊκό κλίμα για τις Ομαδικές Ασφαλίσεις.

Πράγματι, οι συνδικαλιστικές οργανώσεις των εργαζομένων, πέραν από τα άμεσα αιτήματα που θέτουν (οικονομικά, θεσμικά κ.λπ.) άρχισαν να υιοθετούν και μια σειρά νέα αιτήματα, τα οποία σχετίζονται με **έμμεσες παροχές**, μεταξύ των οποίων και την Ομαδική Ασφάλιση.

Άλλα και οι συνδικαλιστικές οργανώσεις των ελευθέρων επαγγελματιών άρχισαν να προβληματίζονται και να αντιμετωπίζουν θετικά την χρησιμότητα των παροχών των Προγραμμάτων των Ομαδικών Ασφαλίσεων για τα μέλη τους. Όσον αφορά όμως τον όγκο των πωλήσεων συμβολαίων Ομαδικών Ασφαλίσεων στους χώρους αυτούς, τα αποτελέσματα εξακολουθούν να είναι ακόμη πενιχρά. Για την πενιχρότητα αυτή τα αίτια πρέπει να αναζητηθούν:

α) Στη θέση που κατέχει η Ομαδική Ασφάλιση στην ιεράρχηση των αιτημάτων των εργαζομένων, όπου αυτή δεν κατέχει οπωσδήποτε την πρώτη θέση. Αυτό ίσως αντανακλά είτε την χαμηλή <<ασφαλιστική συνείδηση>> του μέσου Έλληνα, είτε την μη επίλυση άλλων πράγματι ζωτικότερων για τον εργαζόμενο αιτημάτων. Και

β) Στην έλλειψη κατάλληλης υποδομής του δικτύου πωλήσεων των Ομαδικών Ασφαλίσεων από την πλευρά των Ασφαλιστικών Εταιριών που αναπτύσσουν τις πωλήσεις συμβολαίων αυτού του κλάδου.

Ως προς το τελευταίο δίνεται πράγματι μια εξήγηση. Οι περισσότερες Ασφαλιστικές Εταιρίες που έχουν οργανωμένο κλάδο και δίκτυο πωλήσεων Ομαδικών Ασφαλίσεων, έχουν στρέψει τα <<πυρά>> τους κυρίως προς τις οργανωμένες επιχειρηματικές μονάδες, επειδή επικρατεί η αντίληψη ότι ο φορέας τους, ο επιχειρηματίας – εργοδότης δηλαδή, είναι περισσότερο <<ευάλωτος>> στη δική τους επιθετική προσπάθεια και συνεπώς οι πωλήσεις είναι μια υπόθεση σχετικά εύκολη. Αντίθετα αποφεύγουν τις χρονοβόρες διαδικασίες και τις περιορισμένες, ίσως, πιθανότητες που έχει κάθε προσπάθεια για πωλήσεις συμβολαίων Ομαδικών Ασφαλίσεων μέσω των συνδικαλιστικών οργανώσεων για τα μέλη τους.

Επιμένουμε ότι μέσα από τα συνδικαλιστικά όργανα των εργαζομένων – μισθωτών και των ελευθέρων επαγγελματιών, είναι εφικτή η διάδοση του

θεσμού των Ομαδικών Ασφαλίσεων με όλα εκείνα τα πλεονεκτήματα που συνεπάγεται η ασφάλιση μεγάλων ομάδων (χαμηλό κόστος, ασφάλιση χωρίς προηγούμενο έλεγχο της ασφαλισιμότητας των ατόμων που συμμετέχουν κ.λπ.).

Η άποψη που, ευτυχώς όχι συχνά, διατυπώνεται ότι η Ομαδική Ασφάλιση αμβλύνει την <<διεκδικητική συνείδηση>> των εργαζομένων και χρυσώνει το <<χάπι>> του εργοδότη, πιστεύουμε πως δεν ευσταθεί. Όπως δεν ευσταθεί και η άλλη άποψη ότι η Ομαδική Ασφάλιση δίνει το <<άλλοθι>> στην Πολιτεία για την χαμηλή ποιότητα των υπηρεσιών της κοινωνικής ασφάλισης. Απόδειξη αυτού είναι το γεγονός ότι παρά την βελτίωση που σημειώνεται στο χώρο της κοινωνικής ασφάλισης, η ιδιωτική ασφάλιση πάντα ευδοκιμεί, για τον απλούστατο λόγο ότι η μια δεν αναιρεί την άλλη.

## **7.2 Προοπτικές μέσα στον Ευρωπαϊκό χώρο.**

Η ελληνική ασφαλιστική αγορά από κάθε άποψη (μέγεθος, δυναμικότητα κ.λπ.), δεν θεωρείται αξιόλογη και συνεπώς δεν πιστεύουμε ότι συγκεντρώνει τις προτιμήσεις των ξένων επενδυτών. Αυτό φυσικά δεν σημαίνει ότι πρέπει να διατηρηθεί άθικτο το σημερινό καθεστώς ανταγωνισμού που είναι ασυμβίβαστο και με τις κοινοτικές οδηγίες. Για παράδειγμα είναι βέβαιο πως θα αρθεί ο προστατευτισμός που απολαμβάνουν οι Ασφαλιστικές Εταιρίες του δημοσίου τομέα (θυγατρικές κυρίως των τραπεζών).

Καταληκτικά υποστηρίζουμε ότι οι προοπτικές των Ομαδικών Ασφαλίσεων στον ευρύτερο ευρωπαϊκό χώρο συνδέονται άμεσα με τις παρακάτω προϋποθέσεις:

- ο Τη σταθεροποίηση της ελληνικής οικονομίας. Μόνον σε μία σταθεροποιημένη οικονομία αποκαθίσταται η οικονομική αντοχή των επιχειρήσεων που τους επιτρέπει να επενδύσουν σε έμψυχο υλικό (προσέλκυση και συγκράτηση στελεχών). Η ανάγκη για βελτίωση της ανταγωνιστικότητας των ελληνικών επιχειρήσεων, η οποία στα πλαίσια της ενιαίας αγοράς θα είναι συνεχής και αδιάλειπτος, θα επιβάλλει την χρήση διαφόρων κινήτρων με στόχο την αύξηση της παραγωγικότητας.

- Ασφαλίσεις.
- Την ορθολογικότερη οργάνωση τόσο του κλάδου των Ομαδικών Ασφαλίσεων όσο και του συστήματος των πωλήσεων που διαθέτουν οι Ασφαλιστικές Εταιρίες που αναπτύσσουν τον κλάδο αυτό.
  - Την συγκρότηση μιας υψηλού επιπέδου κατηγορίας πωλητών που θα ασχολούνται αποκλειστικά με τις πωλήσεις συμβολαίων Ομαδικών Ασφαλίσεων.



## ΕΠΙΛΟΓΟΣ

Σύμφωνα με όσα αναφέρθηκαν παραπάνω, μπορούμε να παρατηρήσουμε πως ο θεσμός των Ομαδικών Ασφαλίσεων παρουσιάζει τα τελευταία χρόνια σημαντική εξέλιξη σε χώρες Οικονομικής Ανάπτυξης αλλά σταδιακά και στη χώρα μας, όπου σύμφωνα με την κοινωνικοοικονομική της δομή, οι Ομαδικές Ασφαλίσεις βρίσκονται σε θέση να διαδραματίσουν ένα διπλό κοινωνικό ρόλο:

Κατά πρώτον την ασφάλεια που ο κάθε εργαζόμενος δικαιούται να έχει και κατά δεύτερον την αποκατάσταση των κενών που η κοινωνική ασφάλιση αφήνει, όπως επίσης και ο απαιτούμενος χειρισμός σε θέματα ψυχολογικής ανεπάρκειας.

Επιπλέον είδαμε ότι η ανάπτυξη των πωλήσεων στις Ομαδικές Ασφαλίσεις βασίστηκε σε συγκεκριμένους στόχους, έχοντας γνώση της σύγχρονης οικονομικής πραγματικότητας, προκειμένου να σημειωθούν ιδιαίτεροι και γρήγοροι ρυθμοί ανόδου.

Με την απελευθέρωση γενικότερα της εσωτερικής ασφαλιστικής αγοράς, την ελευθερία εγκατάστασης ασφαλιστικών επιχειρήσεων, την ελεύθερη παροχή υπηρεσιών και προγραμμάτων, δημιουργούνται πολύ σοβαρές προοπτικές για μεγάλη ανάπτυξη στην Ελλάδα.

Ύστερα από όλη την έρευνα που έγινε προκειμένου να συνταχθεί η πτυχιακή εργασία, μπορούμε να τονίσουμε πως αν και επικράτησε γι' αρκετά χρόνια η άποψη πως ο ουσιαστικός στόχος ήταν το κέρδος των ασφαλιστών, με ουσιαστικές παρεμβάσεις, εκσυγχρονιστικές διαδικασίες και κυρίως συνεχή βελτίωση της τεχνογνωσίας των απασχολούμενων στον τομέα αυτό, οι ελληνικές ασφαλιστικές εταιρίες όχι μόνο αντιμετώπισαν αποτελεσματικά όσους πολέμησαν τον κλάδο αλλά και τον ανταγωνισμό αργότερα των ασφαλιστικών εταιριών των άλλων χωρών της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Το ότι σε πρακτικό επίπεδο η Ομαδική Ασφάλιση απευθύνεται σε συγκροτημένες ομάδες ατόμων με ισχυρές ανάγκες, παρέχει την δυνατότητα εξισορρόπησης θετικών και αρνητικών κινδύνων αλλά κυρίως τα προνόμια

οικονομικού κέρδους καθώς και του ικανοποιητικού εύρους παρεχόμενων καλύψεων.

Καταληκτικά υποστηρίζουμε ότι οι Ομαδικές Ασφαλίσεις κατέχουν μία από τις πλέον εξέχουσες θέσεις στον τομέα της Ιδιωτικής Ασφάλισης, πολλά πλεονεκτήματα και μεγάλες προοπτικές στο χώρο.

## **ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ**

- Αγγελική Μουρατίδου – Παναγιώτης Ζαμπέλης, Η ασφάλεια ζωής σε ένα σύγχρονο και κοινωνικό περιβάλλον, Forum 1999
- Ανώνυμες Ασφαλιστικές Εταιρίες και Υποκαταστήματα Αλλοδαπών Ασφαλιστικών Εταιριών, Τα οικονομικά αποτελέσματα των ασφαλιστικών επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα έτους 2004, Στοιχεία Ισολογισμού οικονομικού έτους 2004
- Βλάσσης Γεώργιος, Ομαδικές Ασφαλίσεις στην Ελληνική Πραγματικότητα, Αθήνα 1990
- Δημήτρης Γ. Εμμανουήλ, Underwriting ασφαλειών ζωής (θεωρία και εφαρμογή), Αθήνα 1998
- Εθνική Ασφαλιστική, σημειώσεις σεμιναρίου
- Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, Ετήσια Στατιστική Έκθεση, Η ιδιωτική Ασφάλιση στην Ελλάδα το 2003, Αθήνα 2004
- Μιλτιάδης Νεκτάριος, Forum 1998
- Πριναράκης, Γενικές αρχές Ασφάλισης
- Υπουργείο Ανάπτυξης, Δελτίο Ιδιωτικής Ασφάλισης, Οικονομικά Αποτελέσματα Χρήσεως 2003, Μάρτιος 2003

# **ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ**

# *ΥΠΟΔΕΙΓΜΑ 1*

## ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΡΙΟ ΚΛΑΔΟΥ ΠΛΗΡΩΜΑΤΩΝ ΠΛΟΙΩΝ

Πλοίο : "ΕΞΠΡΕΣ ΣΚΟΠΕΛΙΤΗΣ"

Λήπτης της Ασφάλισης

ΜΙΚΡΕΣ ΚΥΚΛΑΔΕΣ Ν.Ε.  
ΚΑΤΑΠΟΛΑ  
84008 ΑΜΟΡΓΟΣ, ΕΛΛΑΔΑ

ΑΡΙΘΜΟΣ 43981422

---

Επισυνάπτεται Υπόδειγμα (Α) Δήλωσης Εναντίωσης (παρέκκλιση του παρόντος απο την Αίτηση Ασφάλισης) και Υπόδειγμα (Β) Δήλωσης Εναντίωσης (μη παραλαβή όρων ως ο νόμος ορίζει).

---

## ΒΕΒΑΙΩΣΗ ΠΑΡΑΛΑΒΗΣ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΡΙΟΥ

---

Ο/Η υπογεγραμμένος/η ΜΙΚΡΕΣ ΚΥΚΛΑΔΕΣ Ν.Ε. δηλώνω ότι παρέλαβα το ως άνω ασφαλιστήριο συμβόλαιο μαζί με τους γενικούς, ειδικούς όρους, προϋποθέσεις ασφαλιστικής καλύψεως και συμφωνίες που διέπουν τη σύμβαση ασφαλίσεως, των οποίων έλαβα γνώση και ανεπιφύλακτα αποδέχομαι.

Έλαβα γνώση των πληροφοριών περί της ασφαλιστικής εταιρίας, κλπ, όπως ορίζει το άρθρο 4 του Ν.Δ. 400/70, τα οποία εμφανίζονται τυποποιημένα στην πρώτη σελίδα και τα οποία ανεπιφύλακτα αποδέχομαι.

Τέλος δηλώνω ότι παρέλαβα τον όρο των ΠΑΡΕΚΚΛΙΣΕΩΝ του παρόντος ασφαλιστηρίου σχετικά με την άσκηση του Δικαιώματος Εναντίωσης.

Ημερομηνία / /

Ο δηλών / Η δηλούσα

(υπογραφή)

---

Αθήνα, 03 Αυγούστου 200

**ΠΡΟΣ ΤΗΝ  
ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΤΡΙΑ ΕΤΑΙΡΙΑ**

ΜΙΚΡΕΣ ΚΥΚΛΑΔΕΣ Ν.Ε.

**ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΙΣΠΡΑΞΗ  
ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΠΛΗΡΩΜΑΤΩΝ ΠΛΟΙΩΝ**

<b>ΟΝΟΜΑ ΠΛΟΙΟΥ</b>	<b>ΣΥΜΒΟΛΑΙΟ</b>	<b>ΔΙΑΡΚΕΙΑ</b>	<b>ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ</b>
ΕΞΠΡΕΣ ΣΚΟΠΕΛΙΤΗΣ	43981422	14/08/2004 14/08/2005	396,01 EUR

Αθήνα 03 Αυγούστου 2004

## ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΡΙΟ ΚΛΑΔΟΥ ΠΛΗΡΩΜΑΤΩΝ ΠΛΟΙΩΝ

Πλοίο : "ΕΞΠΡΕΣ ΣΚΟΠΕΛΙΤΗΣ"

Λήπτης της Ασφάλισης

**ΜΙΚΡΕΣ ΚΥΚΛΑΔΕΣ Ν.Ε.  
ΚΑΤΑΠΟΛΑ  
84008 ΑΜΟΡΓΟΣ, ΕΛΛΑΔΑ**

ΑΡΙΘΜΟΣ 43981422

---

Επισυνάπτεται Υπόδειγμα (Α) Δήλωσης Εναντίωσης (παρέκκλιση του παρόντος απο την Αίτηση Ασφάλισης) και Υπόδειγμα (Β) Δήλωσης Εναντίωσης (μη παραλαβή όρων ως ο νόμος ορίζει).

---



<b>Διαχειρίστρια Εταιρία</b>	<b>ΜΙΚΡΕΣ ΚΥΚΛΑΔΕΣ Ν.Ε.</b> ΚΑΤΑΠΟΛΑ 84008 ΑΜΟΡΓΟΣ, ΕΛΛΑΔΑ Τηλ. 2285071269 Α.Φ.Μ. 097927740 Δ.Ο.Υ. ΝΑΞΟΥ		
<b>Πλοιοκτήτρια Εταιρία</b>	<b>ΜΙΚΡΕΣ ΚΥΚΛΑΔΕΣ Ν.Ε.</b> ΚΑΤΑΠΟΛΑ., ΑΜΟΡΓΟΣ, 84008 84008		
<b>Στοιχεία Πλοίου</b>	Όνομα: ΕΞΠΡΕΣ ΣΚΟΠΕΛΙΤΗΣ Έτος κατασκευής: 1985 Τύπος Πλοίου: Φορτ.μεγαλου DWT-B.C. high DWT	Σημαία: ΕΛΛΑΔΑ D.W.T.: 246	
<b>Οριο Αποζημίωσης</b>	Ανώτατο όριο ευθύνης της Εταιρίας για ομαδικό ατύχημα	29.347,00 EUR	
<b>Διάρκεια Ασφάλισης</b>	365 Ημέρες Έναρξη 14/08/2004 Ωρα 12:00 Λήξη 14/08/2005 Ωρα 12:00		
<b>Λογαριασμός Ασφαλιστρων</b>	Ολικά Ασφάλιστρα	396,01 EUR	
<b>Τρόπος Πληρωμής</b>	Εφ' άπαξ		
<b>Ασφαλιστική κάλυψη</b>	Η Εταιρία καλύπτει σύμφωνα με τους ειδικούς και γενικούς όρους του παρόντος την ευθύνη του ασφαλιζόμενου πλοιοκτήτη ως προς τις αστικές αξιώσεις του νόμιμα ναυτολογημένου πληρώματος, όπως προσδιορίζεται στο παρόν, που απορρέουν από εργατικό ατύχημα ή ασθένεια		
<b>Στοιχεία Πληρώματος</b>	Σύνθεση:	Ελληνες 10	Αλλοδαποί 0
	Ειδικότητες:	Πλοίαρχος και Α Μηχανικός .....	2
		Υποπλοίαρχος και Β Μηχανικός .....	2
		Ανθυποπλοίαρχος και Γ Μηχανικός .....	1
		Λοιποί Αξιωματικοί .....	1
		Ναύκληροι και Λιπαντές .....	1
		Υπαξιωματικοί .....	1
		Θαλαμηπόλοι .....	0
		Ναύτες .....	2
		Ναυτόπαις .....	0
		Βοηθητικό Πλήρωμα .....	0
		Τεχνίτες και Εκπρόσ. Γραφείου .....	0

## ΟΡΙΑ ΚΑΛΥΨΕΩΝ (ΟΡΙΑ ΕΥΘΥΝΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ)

### ΕΛΛΗΝΕΣ

Θάνατος από ασθένεια.....	ΔΕΝ ΚΑΛΥΠΤ
Θάνατος από ατύχημα.....	2.935,00
Διαρκής ανικανότητα ολική-μερική από ατύχημα.....	2.935,00
Πρόσκαιρη ανικανότητα από ατύχημα μηνιαία .....	293,00
Πρόσκαιρη ανικανότητα από ασθένεια μηνιαία .....	ΔΕΝ ΚΑΛΥΠΤ
Νοσοκομειακές δαπάνες από ατύχημα ή ασθένεια .....	293,00
Εξωνοσοκομειακές δαπάνες από ατύχημα ή ασθένεια .....	59,00
Παλινόστηση από ατύχημα ή ασθένεια .....	ΔΕΝ ΚΑΛΥΠΤ
Αντικατάσταση από ατύχημα ή ασθένεια .....	ΔΕΝ ΚΑΛΥΠΤ
Μεταφορά Σορού-Κηδείας.....	ΔΕΝ ΚΑΛΥΠΤ

Στα παραπάνω όρια το σύνολο της αποζημίωσης σε περίπτωση ατομικού ατυχήματος ή ασθένειας θα ξεπερνά το κεφάλαιο <<θανάτου από ατύχημα>>.

### ΕΙΔΙΚΟΙ ΟΡΟΙ

#### ΕΞΩΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΗ ΠΕΡΙΘΑΛΨΗ

Η υποχρέωση της Εταιρίας για εξωνοσοκομειακή περίθαλψη από ατύχημα ή ασθένεια για ολόκληρο πλήρωμα και την ασφαλιστική περίοδο από ενάρξεως μέχρι λήξεως αυτής, δεν θα υπερβεί 40,00 % των δεδουλευμένων ασφαλιστρών και με την υποχρέωση της προσκόμισης των δικαιοδογητικών 180 ημέρες το αργότερο μετά τη λήξη της ασφαλιστικής περιόδου. Η καταβολή θα γίνεται από την Εταιρία ισόποσα επιμερισμένη και αναλογικά με την είσπραξη κάθε τμημ δόσης των ασφαλιστρών.

#### ΔΙΑΤΑΞΕΙΣ ΚΙΝΔ.

Τροποποιούνται οι παράγραφοι 2,6 και 7 του άρθρου 3 των Γενικών Ορων του συμβολαίου και ο κίνδυνος επί «ΑΣΘΕΝΕΙΑΣ» θα καλύπτεται από τις προβλεπόμενες προϋποθέσεις των ισχυουσών στην Ελλάδα διατάξεις ΚΙΝΔ κ.λ.π. και των ισχυουσών Συλλογικών Συμβάσεων Εργασίας.

#### ΜΗ ΕΠΙΣΤΡΟΦΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ

Η Εταιρία σε καμιά περίπτωση δεν υποχρεούται στην επιστροφή ή κατά περίπτωση στην μείωση των συμφωνηθέντων ασφαλιστρών της παρούσας ασφάλισης εξ' αιτίας προσωρινής ή μόνιμης ακινητοποίησης του πλοίου από παροπλισμό, τακτική ή έκτακτη επιθεωρησή του, δεξαμενισμό του, αλλαγές ή διακοπές δρομολογίων του, μείωση της σύνθεσης του πληρώματος για οποιαδήποτε αιτία, μέσα στη διάρκεια ισχύος του παρόντος ασφαλιστηρίου.

#### ΣΥΜΦΩΝΗΘΕΝ ΚΕΙΜΕΝΟ

ΜΕ ΤΟ ΠΑΡΟΝ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟ ΠΑΡΕΧΕΤΑΙ ΚΑΛΥΨΗ ΑΤΥΧΗΜΑΤΟΣ ΜΟΝΟ. -

## ΔΙΚΑΙΩΜΑΤΑ ΕΝΑΝΤΙΩΣΗΣ

- (Α). Για όλα τα παραπάνω αναφερόμενα στοιχεία, καθώς και για κάθε άλλη τυχόν παρέκκλιση του παρόντος ασφαλιστηρίου από την αίτηση για ασφάλιση, ο λήπτης της ασφάλισης έχει δικαίωμα εναντίωσης, συμπληρώνοντας και αποστέλλοντας στην εταιρία το έντυπο υπόδειγμα(Α) δήλωσης εναντίωσης που επισυνάπτεται στο τέλος του παρόντος ασφαλιστηρίου με συστημένο ταχυδρομείο, μέσα σ' ένα μήνα από την ημερομηνία παράδοσης σε αυτόν, του ασφαλιστηρίου.
- (Β). Σε περίπτωση που για οποιοδήποτε λόγο ο λήπτης της ασφάλισης δεν παρέλαβε έγγραφο με τις πληροφορίες που προβλέπονται από το αρ.4 παραγρ.2 περ.η του ν.δ. 400/70 κατά το χρόνο υποβολής της αίτησης για ασφάλιση ή παρέλαβε το παρόν ασφαλιστήριο χωρίς τους γενικούς και ειδικούς ασφαλιστικούς όρους που διέπουν την ασφάλιση, έχει δικαίωμα εναντίωσης, συμπληρώνοντας και αποστέλλοντας στην εταιρία το έντυπο υπόδειγμα (Β) δήλωσης εναντίωσης που επισυνάπτεται στο τέλος του παρόντος ασφαλιστηρίου με συστημένο ταχυδρομείο, εντός 14 ημερών από την ημερομηνία παράδοσης σ' αυτόν, του ασφαλιστηρίου.
- (Γ). Αν το ασφαλιστήριο έχει διάρκεια μεγαλύτερη του ενός έτους ο λήπτης της ασφάλισης δικαιούται, για λόγους ανεξάρτητους από τους αναφερόμενους στις παραπάνω περιπτώσεις (Α) και (Β), να υπαναχωρήσει από την παρούσα σύμβαση αποστέλλοντας στην εταιρία επιστολή με συστημένο ταχυδρομείο, εντός 14 ημερών από την ημερομηνία παράδοσης σ' αυτόν του ασφαλιστηρίου.

## ΓΕΝΙΚΟΙ ΟΡΟΙ

### ΑΡΘΡΟ 1

#### 1. ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΟ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΚΑΙ ΟΡΙΣΜΟΙ

1. Με το παρόν ασφαλιστήριο συμβόλαιο καλύπτονται:

- α) «Ατύχημα» που προξενεί στο ναυτολογημένο πλήρωμα του καλυπτόμενου πλοίου κατά τη της επαγγελματικής του απασχόλησης, σωματικές βλάβες ή ασθένεια, δεκτικές αντικειμε καθορισμού και οι οποίες είναι η άμεση αποκλειστική και αποδεδειγμένη αιτία των κινδύνω καλύπτονται με το παρόν ασφαλιστήριο.
- β) «Ασθένεια» που συνεπάγεται τις αποζημιώσεις που προβλέπονται από τα άρθρα 13-14-15 του παρόντος.

2. Στη παρούσα ασφάλιση νοούνται:

- α) ως «ατύχημα» όλα τα τραύματα και οι εν γένει σωματικές βλάβες ή ο θάνατος, εφόσον προέρ από τυχαία, βίαιη, εξωτερική, αιφνίδια και απολύτως ανεξάρτητα από τη θέλησή του «μέλου πληρώματος» αιτία.
- β) ως «ασθένεια» κάθε προφανής ανωμαλία στη λειτουργία του οργανισμού που διαπιστώθη γιατρό και έχει εκδηλωθεί για πρώτη φορά κατά το διάστημα της υπαγωγής στη παρούσα ασ του ασθενήσαντος μέλους του πληρώματος, είναι δε ανεξάρτητα της θελήσεως του «μέλου πληρώματος» και προέρχεται από παθολογικές αλλοιώσεις που μπορούν να διαγνωσθούν κ οφείλεται σε ατύχημα.
- γ) ως «μέλος του πληρώματος» ο νόμιμα ναυτολογημένος που υπηρετεί στο προβλεπόμενο πλκ λήπτη της ασφάλισης/αντισυμβαλλόμενου.

### ΑΡΘΡΟ 2

#### 2. ΜΗ ΚΑΛΥΠΤΟΜΕΝΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ ΕΠΙ ΑΤΥΧΗΜΑΤΩΝ

Η παρούσα ασφάλιση δεν καλύπτει τα ατυχήματα και τις έμμεσες και άμεσες συνέπειες αυτ οφείλονται:

- α) στις νόσους ή ασθένειες ή παθήσεις, επαγγελματικές ή μη, έστω και αν αυτές με δικ απόφαση έχουν χαρακτηριστεί ως ατύχημα, σε εγκαύματα ή σε αλλοιώσεις των ιστών, οφειλόμ ακτίνες «Χ», ραδίου ή παραγώγων αυτού, σε εκρήξεις, θερμότητας ή ακτινοβολιών, προερχ από την μετουσίωση (μεταστοιχείωση) του ατομικού πυρήνα (όπως διάσπαση, συγχώνευση ραδιενέργεια), τεχνητή επιτάχυνση των ατομικών μορίων, αυτόματη ανάφλεξη ή έκρηξ ραδιενεργών υλών.
- β) Σε εγχείρηση που δεν είχε αφορμή ατύχημα καλυπτόμενο με την παρούσα ασφάλιση.
- γ) Σε ηλίαση ή ψύξη, σε κρουπαγήματα, σε νευρική κατάσταση, σε συμφόρηση, σε περιτ δηλητηριάσεων, ερυσιπέλατος, ρευματισμών, κισρών, αιμοδιάσεως ή μυικών συνολκών ή θλ κήλης, ισχυαλγιών και γενικά σε οιαδήποτε συνέπεια βίαιης σωματικής προσπάθειας.
- δ) Σε προγενέστερη αναπηρία ή ασθένεια βαρειάς ή χρόνιας μορφής του ναυτολογημένου, επίσης και στα επακόλουθα ή τις επιπλοκές αυτής.
- ε) Σε μέθη ή από χρήση ναρκωτικών.
- στ) Σε υποβρύχιο ψάρεμα, διαπληκτισμούς, εκτός από την περίπτωση που ο ναυτολογ βρίσκεται σε νόμιμη άμυνα.
- ζ) Σε οιαδήποτε πολεμικά μέσα ή ενέργειες, σε εισβολή ή επιδρομή εχθρού, σε εξωτερικό ή ε πόλεμο, σε πολιτικές ή στρατιωτικές στάσεις, επαναστάσεις, ανταρσίες, οχλαγωγίες, τ απεργίες, επιτάξεις, καταστάσεις πολιορκίας και στρατιωτικού νόμου, πράξεις σφετερικ εξουσίας.

Εξαιρούνται επίσης από την παρούσα ασφάλιση:

- α) Οι σωματικές βλάβες που προξενούνται από πρόθεση από τον ναυτολογημένο ή τους δικαι της παρούσας ασφάλισης και εκείνες που συμβαίνουν στον ναυτολογημένο κατά τη ε διάπραξης απ'αυτόν παράνομης ή εγκληματικής ενέργειας.

β) Η ηθελημένη ή αθέλητη αυτοχειρία και οι συνέπειες απ'αυτήν την απόπειρα.

### ΑΡΘΡΟ 3

#### 3. ΜΗ ΚΑΛΥΠΤΟΜΕΝΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ ΣΕ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ «ΑΣΘΕΝΕΙΑΣ»

Δεν καλύπτονται με την παρούσα ασφάλιση οι ακόλουθες περιπτώσεις:

1. Η ασθένεια που προκαλείται άμεσα ή έμμεσα ολικά ή μερικά:

α) Εξαιτίας απόπειρας αυτοκτονίας ή αυτοτραυματισμού, ανεξάρτητα από την διανοητική κατάσταση του ατόχου.

β) Στην οφειλόμενη σε οποιαδήποτε πολεμικά μέσα ή ενέργειες, σε εισβολή ή επιδρομή εχθρού, σε εξωτερικό ή εμφύλιο πόλεμο, σε πολιτικές ή στρατιωτικές στάσεις, επαναστάσεις, ανταρσίες, οχλαγωγίες, ταραχές, απεργίες, επιτάξεις, καταστάσεις πολιορκίας και στρατιωτικού νόμου, πράξεις σφετερισθείσας εξουσίας.

γ) Στις περιπτώσεις του άρθρου 2 παράγρ. Α.

2. Οι διανοητικές ή νευρικές διαταραχές, ή χρήση ναρκωτικών, ο χρόνιος αλκοολισμός, η διαγνωσθείσα πνευμονική φυματίωση και η δισκοπάθεια.

3. Οι γενικές ιατρικές εξετάσεις (CHECK-UP) καθώς και η αισθητική ή πλαστική χειρουργική, που γίνεται αποκλειστικά για σκοπούς καλλωπισμού.

4. Η οδοντιατρική θεραπεία, η χειρουργική θεραπεία των δοντιών, τα αφροδίσια νοσήματα πλην των εξόδων για ιατροφαρμακευτική περίθαλψη και την καταβολή του αντιτίμου τροφής, υπό την προϋπόθεση ότι η λύση της σύμβασης ναυτολόγησης επήλθε λόγω της ασθένειας αυτής, το σύνδρομο επίκτητης ανοσολογικής ανεπάρκειας (AIDS) καθώς και οι επιπλοκές τους.

5. Η θεραπεία ή η εγχείρηση των αμυγδαλών ή των αδενοειδών εκβλαστήσεων, της κύστεως κόκκυγος, της κήλης, οι κίρσοι των φλεβών, οι αιμορροΐδες και οι ρευματοειδείς και θηρικές παθήσεις, εκτός εάν το μέλος του πληρώματος στο οποίο παρέχεται η θεραπεία ή η χειρουργική επέμβαση:

α) καλύπτεται συνεχώς από το παρόν ασφαλιστήριο για χρονική περίοδο 90 ημερών από την ημερομηνία που έχει υπαχθεί στην ασφάλιση.

β) υπηρετεί στο πλοίο της ασφαλιζόμενης Εταιρίας ή υπηρετεί σε άλλο πλοίο αυτής που και αυτό καλύπτεται από την Εταιρία 90 τουλάχιστον ημέρες πριν από την ημερομηνία της χειρουργικής επεμβάσεως.

6. Οι ενδημικές και επιδημικές ασθένειες.

7. Παθήσεις, προβλεπόμενες από το άρθρο 4, κατωτέρω του παρόντος, προϋπάρχουσες της ναυτολόγησης στο πλοίο.

### ΑΡΘΡΟ 4

#### 4. ΑΠΟΚΛΕΙΟΜΕΝΑ ΑΠΟ ΤΗΝ ΚΑΛΥΨΗ ΠΡΟΣΩΠΑ

Αποκλείονται από την παρούσα ασφάλιση:

α) Πρόσωπα ηλικίας μικρότερης των 16 και μεγαλύτερης των 65 ετών.

β) Πρόσωπα ακρωτηριασμένα, βωβά, κωφά ή έχοντα δυσκολία ακοής, τυφλά ή πολύ μυωπικά (10 ή περισσότερων βαθμών), πάσχοντα από παραλυσία οιασδήποτε μορφής, επιληψία, νευρασθένεια, ψυχικές παθήσεις ή βλάβες, καθώς και από λειτουργικά ελαττώματα ή χρόνιες οργανικές παθήσεις που επιδρούν στην ελευθερία των κινήσεών τους, από καρκίνο και καρδιακές παθήσεις.

### ΑΡΘΡΟ 5

#### 5. ΟΡΙΑ ΙΣΧΥΟΣ ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

Η παρούσα ασφάλιση ισχύει εφόσον:

Α. Ο καλυπτόμενος κίνδυνος επέλθει επί του πλοίου ή εκτός αυτού κατά τον χρόνο που ναυτολογημένο μέλος του πληρώματος ήταν σε διατεταγμένη υπηρεσία.

Β. Εφόσον το ναυτολογημένο μέλος του πληρώματος ευρίσκεται:

α) Σε άδεια εξόδου και σε απόσταση όχι μεγαλύτερη από 15 χλμ από το πλοίο.

β) Καθ'οδόν προς συνάντηση του πλοίου για ναυτολόγησή του από τον τόπο συγκεντρώσεως πληρώματος προς αναχώρηση, με κάθε ανεγνωρισμένο συγκοινωνιακό μέσο και υπό την προϋπόθεση ότι:

Ι. Το πλήρωμα ή μέλος αυτού δεν παρέκλινε της πορείας του προς το πλοίο

ΙΙ. Δεν παρέμεινε σε αναμονή του πλοίου στην αλλοδαπή πέραν των 3 ημερών.

Διευκρινίζεται ότι:

α) Ως τόπος συγκεντρώσεως του πληρώματος προς αναχώρηση δυνατόν να είναι το πρακταξίδιον ή το γραφείο αντιπροσώπου της πλοιοκτήτριας ή οιοσδήποτε άλλος τόπος που θεωρηθεί ως τόπος συγκεντρώσεως.

β) Ως χρόνος έναρξης της υπαγωγής τους στην κάλυψη, λογίζεται 5 ώρες προ της οριζόμενης αναχώρησης του μέσου μεταφοράς τους με το πλοίο.

γ) Εκχώρηση δικαιωμάτων: εφ' όσον σύμφωνα με τις προαναφερόμενες και ασφαλιζόμενες περιπτώσεις επισυμβεί κάποιο ατύχημα (αυτοκινητιστικό, σιδηροδρομικό, αεροπλοϊκό, αεροπορικό με την καταβολή από τον Ασφαλιστή αποζημιώσεως στο παθόν μέλος του πληρώματος «ασφαλιζόμενο», ο Ασφαλιστής υποκαθίσταται στα δικαιώματα του ασφαλιζόμενου ή αποζημιωμένου μέλους του πληρώματος κατά του τρίτου υπεύθυνου της ζημίας, που εκχωρεί από σήμερα παρόν όλα τα κατά των τρίτων υπευθύνων του ατυχήματός του δικαιώματα και αγωγές που επελθόν ατύχημα προς τον ασφαλιστή, για να επιδιώξει το τελευταίος ως εκδοχέας των δικαιωμάτων του ασφαλιζόμενου ή του μέλους του πληρώματος την ανόρθωση της ζημίας του.

## **ΑΡΘΡΟ 6**

### **6. ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΗ ΘΑΝΑΤΟΥ ΑΠΟ ΑΤΥΧΗΜΑ**

Σε περίπτωση ατυχήματος (εκτός εκείνων που προβλέπονται από τις εξαιρέσεις) εξαιτίας του ναυτολογημένου μέλους του πληρώματος του καλυπτόμενου με το παρόν ασφαλιστήριο συλλογικό πλοίου, απεβίωσε ή έχει υποστεί σωματικές βλάβες που αποτέλεσαν την αποκλειστική αιτία θανάτου του εντός ενός έτους από τη χρονολογία του ατυχήματος, το μέχρι για την περίπτωση ασφαλιζόμενο κεφάλαιο (που αναγράφεται στην οικεία στήλη του ΠΙΝΑΚΑ) περιέρχεται εξ ολικού στους εκάστοτε από το Νόμο οριζόμενους δικαιούχους ή κληρονόμους.

Εάν ο θάνατος του ναυτολογημένου μέλους του πληρώματος επέλθει ως συνέπεια εγκληματικής πράξεως ενός των δικαιούχων ή κληρονόμων της αποζημιώσεως, ο τελευταίος δεν δικαιούται ναυτολογημένου για την περίπτωση αυτή κεφαλαίου ή μεριδίου αυτού, το οποίο περιέχεται στο υπολοίπου δικαιούχους ή κληρονόμου ή ελλείψει αυτών σε κανένα, οπότε η Εταιρία καταβάλλει δικαιολογημένα με παραστατικά έξοδα κηδείας.

Η καταβολή της αποζημιώσεως γίνεται τουλάχιστον σ'ένα μήνα από την υποβολή στην ΕΤΕΚ εξής δικαιολογητικών:

α) Ιατρικού πιστοποιητικού που βεβαιώνει το θάνατο από ατύχημα.

β) Ληξιαρχικής Πράξης Θανάτου.

γ) Πιστοποιητικών νομιμοποίησης των δικαιούχων ή κληρονόμων (κληρονομητήριο).

Στην περίπτωση βύθισης του πλοίου ή αρπαγής από τα κύματα μέλους του πληρώματος το οποίο και εφόσον το πτώμα ή τα πτώματα των εξαφανισθέντων μελών δεν ανευρεθούν, η κατά προβλεπόμενη ληξιαρχική πράξη θανάτου αντικαθίσταται με βεβαίωση της Λιμενικής Αρχής του τελευταίου λιμένα αναχωρήσεως του πλοίου, που εξάγεται από την κατατεθείσα σ'αυτή κάρτα του πληρώματος και με το πόρισμα της λιμενικής ή Προξενικής Αρχής που επιλήφθηκε του νεκρού ατυχήματος.

**7. ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΗ ΔΙΑΡΚΟΥΣ ΑΝΙΚΑΝΟΤΗΤΑΣ ΑΠΟ ΑΤΥΧΗΜΑ**

Διαιρούμενο σε:

**A. ΔΙΑΡΚΗ ΟΛΙΚΗ ΑΝΙΚΑΝΟΤΗΤΑ**

Εάν αποδειχθεί ότι, λόγω του ατυχήματος (εκτός εκείνων που προβλέπονται από τις εξαιρέσεις) το ναυτολογημένο μέλος του πληρώματος του πλοίου αμέσως ή μέσα σ' ένα έτος από την επέλευση του ατυχήματος υπέστη ολική διαρκή (ισόβια) ανικανότητα, η Εταιρία καταβάλλει σ' αυτό ολόκληρο το μέχρι για την περίπτωση αυτή ασφαλισμένο ποσό, που αναγράφεται στην οικείας στήλη του ΠΙΝΑΚΑ.

Η Εταιρία δεν υποχρεούται στην καταβολή του για τη διαρκή ολική ανικανότητα ασφαλισμένου ποσού πριν κριθεί η ανικανότητα ως οριστική.

Ως διαρκής (ισόβια) ολική ανικανότητα θεωρείται:

α) Η ολική απώλεια της λειτουργίας των δύο οφθαλμών ή των δύο βραχιόνων ή των δύο χεριών, των δύο κνημών ή των δύο ποδών ή η σύγχρονη απώλεια ενός άνω μέλους και ενός κάτω μέλους ή ενός οφθαλμού και ενός μέλους.

β) Η κατάσταση της ανίατης παραφροσύνης που καθιστά τον παθόντα το ατύχημα ναυτικό ανίκανο για κάθε εργασία ή ενασχόληση.

γ) Η ολική παραλυσία.

Οι ανωτέρω τρεις περιπτώσεις ολικής διαρκούς ανικανότητας συμφωνούνται περιοριστικά και όχι ενδεικτικά.

**B. ΔΙΑΡΚΗ ΜΕΡΙΚΗ ΑΝΙΚΑΝΟΤΗΤΑ**

1. Ως διαρκής (ισόβια) μερική ανικανότητα θεωρείται εκείνη κατά την οποία η ικανότητα του ναυτολογημένου μέλους του πληρώματος για εργασία, μειώνεται κατά τρόπο ουσιώδη για όλη τη διάρκεια της ζωής του.

Κάθε περίπτωση διαρκούς ανικανότητας που δεν υπάγεται στις περιπτώσεις της προηγούμενης παραγράφου θεωρείται ως διαρκής μερική ανικανότητα. Αυτή εφ' όσον επέλθει αμέσως ή εντός έτους από το ατύχημα, αποζημιώνεται ανάλογα προς το βαθμό αυτής με ποσοστό επί του για την ολική διαρκή ανικανότητα ασφαλισμένου ποσού και μέχρι ανωτάτου ορίου 70% αυτού.

Τα αναλόγως του βαθμού της διαρκούς μερικής ανικανότητας αντιστοιχούντα ποσοστά αποζημίωσης καθορίζονται με τους παρακάτω αναφερόμενους κανόνες και πίνακα διαβάθμισης ανικανοτήτων.

2. Η απώλεια ή βλάβη οργάνου ή μέλους ήδη ελαττωματικού ή άχρηστου πριν από το ατύχημα δεν παρέχει στον παθόντα ατύχημα ναυτικό δικαίωμα αποζημίωσης λόγω διαρκούς ανικανότητας, του συγκεκριμένου οργάνου ή μέλους.

3. Επίσης δεν λαμβάνεται υπ' όψιν το ότι οι συνέπειες του ατυχήματος καθίστανται σοβαρότερες λόγω προϋπάρχουσας αποκοπής ή φυσικού ελαττώματος. Αλλά και στην περίπτωση αυτή, η αποζημίωση υπολογίζεται μόνο για τη ζημία που επήλθε άμεσα από το ατύχημα χωρίς να ληφθεί υπ' όψη μεγαλύτερη βλάβη που προέρχεται έμμεσα από το προϋπάρχον ελάττωμα.

4. Για τον καθορισμό του βαθμού αναπηρίας της διαρκούς μερικής ανικανότητας και της αποζημίωσής της ισχύει ο επόμενος πίνακας:

	ΔΕΞΙΑ	ΑΡΙΣΤΕΡΑ
Πλήρης απώλεια βραχίονα ή χεριού	60 %	50 %
Πλήρης απώλεια της κίνησης του ώμου	25 %	20 %
Πλήρης απώλεια της κίνησης του αγκώνα	20 %	15 %
Πλήρης απώλεια της κίνησης του καρπού	20 %	15 %
Πλήρης απώλεια της κίνησης του αντίχειρα και του δείκτου	30 %	25 %



Πλήρης απώλεια τριών δακτύλων μη συμπεριλαμβανομένου του αντίχειρα ή του δείκτη	25 %	20 %
Πλήρης απώλεια του αντίχειρα και ενός δακτύλου εκτός του δείκτη	25 %	20 %
Πλήρης απώλεια του δείκτη και ενός δακτύλου εκτός του αντίχειρα	20 %	15 %
Πλήρης απώλεια του αντίχειρα	20 %	15 %
Πλήρης απώλεια του δείκτη	15 %	10 %
Πλήρης απώλεια ή του μέσου ή του παραμέσου ή του μικρού δακτύλου	10 %	8 %
Πλήρης απώλεια των δύο εκ των τελευταίων αυτών δακτύλων	15 %	12 %
Μερικός ακρωτηριασμός ποδιού συμπεριλαμβανομένων όλων των δακτύλων	30%	
Πλήρης απώλεια κνήμης ή ποδιού	50%	
Κάταγμα μη αποκατασταθέν κνήμης ή ποδιού	25%	
Κάταγμα μη αποκατασταθέν της επιγονατίδας	20%	
Κάταγμα μη αποκατασταθέν του τάρσου	15%	
Πλήρης απώλεια της κινήσεως ισχύου ή γονάτου	20%	
Πλήρης απώλεια του μεγάλου δακτύλου ποδιού	5%	
Πλήρης απώλεια δακτύλου ποδιού	3%	
Βράχυνση κατά 5 τουλάχιστον εκ. του μέτρου κάτω μέλους του σώματος	15%	
Πλήρης απώλεια οφθαλμού ή κατά 50% ελάττωση της όρασης των δύο οφθαλμών	25%	
Ολική και ανίατη κωφότητα ενός αυτιού	15%	
Ολική και ανίατη κωφότητα αμφοτέρων αυτιών	40%	
Κάταγμα μη αποκατασταθέν του κάτω σαγονιού	25%	
Αγκύλωση τμήματος σπονδυλικής στήλης με παραμόρφωση	40%	
Κάταγμα πλευρών με παραμόρφωση του θώρακα και οργανικών ανωμαλιών	20%	

Ειδικά σε περιπτώσεις κακώσεων της σπονδυλικής στήλης με συμπτώματα κήλης μεσοσπονδίου (ισχυαλγία, οσφυαλγία, πάρεση ισχυακού νεύρου) το ποσοστό της μόνιμης (διαρκούς) ανικανότητας σε καμία περίπτωση δεν μπορεί να υπερβαίνει το 40% του ασφαλισμένου κεφαλαίου.

5. Εάν το ναυτολογημένο μέλος του πληρώματος είναι αριστερόχειρας, τα προβλεπόμενα ποσοστά για τις διάφορες αναπηρίες του δεξιού και αριστερού χεριού, αντιστρέφονται.

6. Για κάθε περίπτωση μερικής διαρκούς ανικανότητας που δεν αναφέρεται ειδικά, το ποσοστό αποζημίωσης κανονίζεται συγκριτικά προς τα άνω ποσοστά αναπηρίας, κατά το μέτρον που η ισόβια ή γενική ικανότητα του ναυτολογημένου μέλους του πληρώματος προς εργασίαν, περιορισθεί η έρευνα εις μόνους τους όρους με τους οποίους ασκούσε την παραγωγική του ικανότητα προ του ατυχήματος.

7. Οι νευρικές παθήσεις, οι νευρικές διαταραχές, που προϋπήρχαν του ατυχήματος, δεν παραδικαίωμα για αποζημίωση παρά μόνον εάν οφείλονται σε καλυπτόμενο, με το παρόν, ατύχημα εκδηλώσεις του είναι χαρακτηριστικές.

Στην περίπτωση αυτή η Εταιρία υποχρεώνεται να καταβάλει την αποζημίωση εντός του καθορισμένου όριου και κατόπιν ιατρικής γνωματεύσεως, που θα καθορίζει το οριστικό ποσοστό της διαρκούς ανικανότητας.

8. Στην περίπτωση ανατομικής ή λειτουργικής απώλειας περισσότερων οργάνων ή αποζημίωση καθορίζεται με την προσθήκη των ποσοστών των αντιστοιχούντων σε κάθε βλάβη το άθροισμα αυτών δεν δύναται συνολικά να υπερβεί το 70% (εβδομήντα τοις εκατό) του διαρκή ολική ανικανότητα ασφαλισμένου ποσού.

Σε περίπτωση ατυχήματος μέλους του ναυτολογημένου πληρώματος του πλοίου του καλυπτόμενου παρόν ασφαλιστήριου, που επιφέρει ΔΙΑΡΚΗ ΑΝΙΚΑΝΟΤΗΤΑ, Μερική ή Ολική, η σχετική αποζημίωση που καθορίζεται βάσει των από το παρόν άρθρο προβλεπομένων, θα υπολογίζεται από την ημερομηνία με ιατρικές γνωματεύσεις θα βεβαιώνεται το οριστικό ποσοστό της ανικανότητας, ανεξάρτητα εάν ο παθών συνεχίσει να παραμένει εκτός εργασίας, χωρίς να υπάρχει από τον ανωτέρω κλάδο ασφαλιστήριου.



της φύσεως και του ποσοστού της ανικανότητας άλλη υποχρέωση της εταιρίας, εκτός από την καταβολή της άνω αποζημιώσεως.

Τα ασφαλιζόμενα ποσά για τους κινδύνους που καλύπτονται από τα άρθρα 6 και 7Α του παρόντος, τα οποία αναγράφονται στο παράρτημα του ΠΙΝΑΚΑ για κάθε μέλος του ναυτολογημένου πληρώματος του πλοίου (κατά κατηγορία), αποτελούν και το ανώτατα όρια ευθύνης της Εταιρίας.

Στην περίπτωση όμως που ο ασφαλιζόμενος υποχρεωθεί με δικαστική απόφαση ή προέλθει μετά από συμβιβασμό ή ευθύνεται κατά τις υπάρχουσες συμβάσεις σε καταβολή αποζημιώσεως ποσού μικροτέρου του κατά τα άνω προβλεπόμενου, προς τον ή τους δικαιούχους των κινδύνων αυτών, η Εταιρία θα καταβάλει ως αποζημίωση το ποσό που ο ασφαλιζόμενος κατ'αυτόν τον τρόπο υποχρεώνεται να καταβάλει.

## **ΑΡΘΡΟ 8**

### **8. ΡΥΘΜΙΣΗ ΣΥΝΤΡΕΧΟΥΣΩΝ ΠΕΡΙΠΤΩΣΕΩΝ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΩΝ**

Στην περίπτωση που ο θάνατος επέλθει εντός ενός έτους ως συνέπεια ασφαλιζόμενου ατυχήματος και ο ασφαλιζόμενος προ του θανάτου του ναυτικού έχει ήδη εισπράξει την για τη διαρκή ή πρόσκαιρη ανικανότητα προβλεπόμενη και καταβληθείσα απ'αυτόν αποζημίωση, η Εταιρία καταβάλλει την διαφορά μεταξύ του ήδη πληρωθέντος ποσού και του σε περίπτωση θανάτου πληρωτέου ποσού, εφόσον το τελευταίο ποσό είναι ανώτερο.

Το ίδιο ατύχημα, παρέχει δικαίωμα μόνο σε μία από τις αποζημιώσεις που προβλέπονται στην περίπτωση θανάτου ή διαρκούς ανικανότητας.

Σε περίπτωση ατομικού ατυχήματος ή ασθένειας το σύνολο της αποζημίωσης, δεν θα υπερβαίνει το ασφαλιζόμενο κεφάλαιο θανάτου.

Σε καμία περίπτωση αποζημίωση ατυχήματος ή ήδη διακανονισθέντος με βάση το παρόν ασφαλιστήριο και για την οποία υπάρχει απόδειξη δεόντως υπογεγραμμένη δεν μπορεί να αναθεωρηθεί.

Σε περίπτωση ατυχήματος μέλους τινός του πληρώματος, για τον υπολογισμό της αποζημίωσης που δικαιούται λόγω πρόσκαιρης ανικανότητας και εφόσον ο παθών από το ατύχημα δεν είναι δυνατόν να εξετασθεί στην Ελλάδα από τον γιατρό της Εταιρίας, ο ασφαλιζόμενος πρέπει να προσκομίσει στην Εταιρία:

Α) Πιστοποιητικό γιατρού που τον εξέτασε, θεωρημένο από την οικεία Λιμενική ή Προξενική Αρχή στο οποίο θα αναφέρεται με λεπτομέρεια η φύση του ατυχήματος και οι συνέπειες που προέρχονται από αυτό.

Β) Εξουσιοδότηση του παθόντος, θεωρημένη από την οικεία Λιμενική ή Προξενική Αρχή (προκειμένου περί αποζημιώσεως στο εξωτερικό), στην οποία θα αναφέρεται ότι αυτόν αποζημιώθηκε πλήρως από την πλοιοκτήτρια εταιρία για το ατύχημα και ότι καμμία αξίωση ή απαίτηση διατηρεί κατά του ασφαλιζόμενου γι'αυτό το λόγο.

## **ΑΡΘΡΟ 9**

### **9. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ ΣΕ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΑΤΥΧΗΜΑΤΟΣ Ή ΑΣΘΕΝΕΙΑΣ**

Ο ασφαλιζόμενος υποχρεούται να δηλώσει εγγράφως στην Εταιρία κάθε ατύχημα ή ασθένεια μέλους του πληρώματος του με το παρόν καλυπτόμενου πλοίου, εντός πέντε (5) ημερών από τότε που περιήλθε αυτό σε γνώση του, επισυνάπτοντας και απόσπασμα ημερολογίου του πλοιάρχου.

Η δήλωση πρέπει να περιλαμβάνει:

- α) Το ονοματεπώνυμο.
- β) Την ηλικία
- γ) Την ειδικότητα
- δ) Τον αριθμό Ναυτικού Φυλλαδίου
- ε) Την ημερομηνία ναυτολόγησής του στο πλοίο



- στ) Την εθνικότητα
- ζ) Την διεύθυνση κατοικίας του παρόντος
- η) Την ημερομηνία και τον τόπο του ατυχήματος
- θ) Τα περιστατικά αυτού ως και τα μέτρα που έλαβε ο πλοίαρχος για την παροχή βοήθειας στον παθόντα ή ασθενήσαντα και την ημερομηνία απολύσεως από το πλοίο.

Η Εταιρία επιφυλάσσεται του δικαιώματος να ελέγξει την ακρίβεια της παραπάνω δήλωσης.

Επιπλέον ορίζεται ότι, εφόσον ο ασθενής ή παθών βρίσκεται στην Ελλάδα, η θεραπεία παρακολουθείται υποχρεωτικά από τους γιατρούς της Εταιρίας.

## ΑΡΘΡΟ 10

### 10. ΠΛΗΡΩΜΗ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΩΝ

Μετά την από την Εταιρία αναγνώριση του δικαιώματος αποζημίωσης και τον καθορισμό σύμφωνα με τους όρους του παρόντος ασφαλιστηρίου συμβολαίου του ποσού αυτής, η πληρωμή γίνεται στη της Εταιρίας.

Με την πληρωμή της αποζημίωσης, η Εταιρία απαλλάσσεται κάθε μεταγενέστερης απ απορρέουσας από το αυτό ατύχημα, τηρουμένων εν τούτοις των διατάξεων του άρθρου 8.

Η Εταιρία δεν υποχρεούται στην καταβολή τόκων ή άλλης τινός αποζημίωσης, σε περίπτωση οποιασδήποτε αμφισβήτησης θα επερχόταν επιβράδυνση της καταβολής των καθορισμένων αποζημίωσης.

Σε περίπτωση εγέρσεως αγωγής ή άλλου οιοδήποτε ενδίκου βοηθήματος από τον ασφαλισμέ της εταιρίας, η υποχρέωση καταβολής τόκων εκ μέρους της εταιρίας αρχίζει από την επίδο Εταιρία της τελεσίδικης απόφασης.

Η Εταιρία επιφυλλάσσεται του δικαιώματος να ζητήσει κάθε έγγραφο ή βεβαίωση τα οποία είναι αναγκαία για να αποδείξει το δικαίωμα και την ταυτότητά του αυτός που ζητά αποζημίωση.

Όλες οι αποζημιώσεις καταβαλλόμενες είτε απ'ευθείας στους νόμιμους δικαιούχους του θανόντα στον ίδιο τον παθόντα (μέλος του πληρώματος) (από ατύχημα ή ασθένεια) λόγω πρόσι διαρκούς ανικανότητας, θεωρούνται ότι καταβάλλονται για λογαριασμό του ασφαλιζόμενου συμφηφιστές με τις από την κείμενη Ελληνική Νομοθεσία υποχρεώσεις αυτού προαναφερθείσες αιτίες.

Οι ιατροφαρμακευτικές δαπάνες από ατύχημα ή ασθένεια καταβάλλονται στον ασφαλιζόμενο.

Σε περίπτωση αποζημιώσεων πρόσκαιρης ανικανότητας λόγω ατυχήματος ή ασθένειας ή μερικής ανικανότητας, που καθορίστηκαν ή αναγνωρίστηκαν προηγουμένως από την Ετ καταβλήθηκαν από τον ασφαλιζόμενο στο τραυματισθέν ή ασθενήσαν μέλος του πλη καταβάλλεται από την Εταιρία στον ασφαλιζόμενο το πληρωθέν παραπάνω ποσό με την πρ της εξοφλητικής απόδειξης του ανωτέρω παθόντα.

Απαγορεύεται ρητά κάθε εκχώρηση του ασφαλιστηρίου συμβολαίου και των εκ τούτου απο δικαιωμάτων προς οποιονδήποτε τρίτο και τα μέλη του πληρώματος.

## ΑΡΘΡΟ 11

### 11. ΔΗΛΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΖΟΜΕΝΟΥ

Η παρούσα ασφάλιση έγινε με βάση τις δηλώσεις στην αίτηση ασφάλισης που υπτε ασφαλιζόμενος ο οποίος και αναλαμβάνει την υποχρέωση όπως διευκολύνει τους αντιπροσ Εταιρίας οποτεδήποτε κατά την διάρκεια της ασφάλισης, να εξακριβώσουν την αλήθεια των του.

Κάθε ψευδής ή πεπλανημένη δήλωση και κάθε αποσιώπηση περιστατικών γνωστών στον ασφαλιζόμενο, επισύρει τις κυρώσεις του νόμου 2496/97.

## **ΑΡΘΡΟ 12**

### **12. ΙΣΧΥΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΚΑΙ ΠΛΗΡΩΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ**

Η με το παρόν ασφαλιστήριο συμβόλαιο συνομολογούμενη ασφάλιση, αρχίζει από την μεσημβρία της ημέρας της δηλούμενης σ'αυτό (αναγραφόμενης στον ΠΙΝΑΚΑ) και με την καταβολή των ασφαλιστρών, διαφορετικά η ασφάλιση αρχίζει από την καταβολή των ασφαλιστρών ή της πρώτης δόσης αυτών.

Η καταβολή των ασφαλιστρών πιστοποιείται με την έντυπο απόδειξη που χρησιμοποιεί η Εταιρία και είναι υπογεγραμμένη από εντεταλμένα όργανα της Εταιρίας.

Ως τόπος καταβολής των ασφαλιστρών ορίζονται τα Κεντρικά Γραφεία της Εταιρίας.

Η, προς διευκόλυνση του ασφαλισμένου, προσαγωγή των εξοφλητικών αποδείξεων από όργανα της Εταιρίας, δεν αποτελεί τροποποίηση του παραπάνω όρου «περί του τόπου πληρωμής των ασφαλιστρών».

## **ΑΡΘΡΟ 13**

### **13. ΑΚΥΡΩΣΕΙΣ**

Η Εταιρία δικαιούται να λύσει την παρούσα σύμβαση λόγω μη πληρωμής από τον ασφαλιζόμενο των ληξιπρόθεσμων ασφαλιστρών σύμφωνα με το άρθρο 6 του νόμου 2496/97.

Ο Ασφαλιστής δικαιούται να καταγγείλει το ασφαλιστήριο για σπουδαίο λόγο κατά τις διατάξεις του άρθρου 8 ν.2496/97 με επιστολή επί αποδείξει προς τον ασφαλιζόμενο. Η λύση της σύμβασης επέρχεται μετά πάροδο 30 ημερών από την επίδοση της άνω επιστολής.

Εάν η ακύρωση επιδοθεί από τον ασφαλιστή, επιστρέφονται στον ασφαλιζόμενο αναλογικά τα μη δεδουλευμένα ασφάλιστρα.

Εάν η ακύρωση επιδοθεί από τον λήπτη της ασφάλισης/ασφαλιζόμενο, καταβάλλονται από αυτόν τα δεδουλευμένα ασφάλιστρα μέχρι την ημερομηνία ακυρώσεως, σύμφωνα με την Ασφαλιστική κλίμακα της βραχείας διάρκειας.

## **ΑΡΘΡΟ 14**

### **14. ΑΡΜΟΔΙΟΤΗΤΑ ΔΙΚΑΣΤΗΡΙΩΝ - ΠΑΡΑΓΡΑΦΗ - ΕΓΚΥΡΟΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΓΓΡΑΦΩΝ**

1.Κάθε διάφορά μεταξύ των συμβαλλομένων όπως και κάθε αξίωση ή απαίτηση που απορρέει από το παρόν ασφαλιστήριο, θα κρίνεται αποκλειστικά και μόνο από τα αρμόδια Ελληνικά Δικαστήρια των Αθηνών.  
Το παθόν μέλος του πληρώματος και οι διάδοχοι αυτού στερούνται του δικαιώματος ευθείας αγωγής κατά της Εταιρίας.

2.Κάθε αξίωση ή απαίτηση που απορρέει από το παρόν ασφαλιστήριο παραγράφεται μετά τρία έτη από τότε που έλαβε χώρα το ατύχημα, ανεξάρτητα από τον χρόνο γνώσεως του ατυχήματος από τον ασφαλιζόμενο.

3.Κάθε μεταβολή και τροποποίηση των όρων του παρόντος αποδεικνύεται μόνον εγγράφως και φέρει την υπογραφή των αρμοδίων εκπροσώπων της Εταιρίας.

4.Τα τέλη και τα συμβολαιογραφικά δικαιώματα της εξοφλήσεως αποζημιώσεως που απορρέει από το παρόν, βαρύνουν τον αποζημιούμενο, καθώς και όλα τα έξοδα στα οποία θα υποβληθεί η Εταιρία από κοινοποιηθείσες εκχωρήσεις ή από επιβληθείσες κατασχέσεις εις χείρας της, ως τρίτης.

5. Σε περίπτωση διάστασης μεταξύ Γενικών και Ειδικών Όρων του παρόντος ασφαλιστικού συμβολαίου, υπερισχύουν οι Ειδικοί Όροι τούτου.

## **ΕΙΔΙΚΟΙ ΟΡΟΙ ΚΑΛΥΨΗΣ ΚΙΝΔΥΝΩΝ**

### **ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΗ ΑΠΟ ΠΡΟΣΚΑΙΡΗ ΑΝΙΚΑΝΟΤΗΤΑ ΑΠΟ ΑΤΥΧΗΜΑ**

Εάν αποδειχθεί ιατρικά ότι, οι από ατύχημα (εκτός εκείνων που προβλέπονται από τις εξαιρέσεις) προξενηθείσες βλάβες μέλους του ναυτολογημένου πληρώματος του καλυπτόμενου με το πλοίου, έχουν καταστήσει αυτό ανίκανο για την παροχή εργασίας στο πλοίο και εξαιτίας του οποίου απολύθηκε απ' αυτό και ο ασφαλιζόμενος υπεχρεώθηκε στην καταβολή αποζημιώσεώς του, η Εταιρία καταβάλλει στον ασφαλιζόμενο την απ' αυτόν καταβληθείσα αποζημίωση που προβλέπεται από το Νόμο και τις ισχύουσες συλλογικές συμβάσεις μόλις προσκομίσει τη σχετική απόδειξη του αποζημιωμένου ναυτικού.

Το ύψος της αποζημίωσης αυτής καθορίζεται στους ΕΙΔΙΚΟΥΣ ΟΡΟΥΣ ΤΟΥ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟΥ. Δηλώνεται επίσης ότι, η υποχρέωση αυτή για την Εταιρία φθάνει μέχρι τις 365 ημέρες κατ' ανώτατο όριο.

### **ΠΡΟΣΚΑΙΡΗ ΑΝΙΚΑΝΟΤΗΤΑ ΑΠΟ ΑΣΘΕΝΕΙΑ**

Σε περίπτωση ασθένειας μέλους του πληρώματος με το παρόν ασφαλιστήριο καλυπτόμενου (εκτός από εκείνες που προβλέπονται από τις εξαιρέσεις) εξαιτίας της οποίας ο ασθενής γίνεται ανίκανος για εργασία και είτε απολύθηκε απ' αυτό είτε μεταφέρθηκε σε κλινική ή νοσοκομείο περαιτέρω νοσηλεία και για την οποία ο ασφαλιζόμενος υπεχρεώθηκε από τον Νόμο στην καταβολή αποζημιώσεως, η Εταιρία θα καταβάλλει στον ασφαλιζόμενο την από αυτόν καταβληθείσα αποζημίωση που προβλέπεται από τον Νόμο και τις σε ισχύ συλλογικές συμβάσεις, με την προσκόμιση στην Εταιρία της σχετικής απόδειξης αποζημιώσεως του αποζημιωθέντος ναυτικού.

Το ύψος της αποζημίωσης αυτής καθορίζεται στους ΕΙΔΙΚΟΥΣ ΟΡΟΥΣ ΤΟΥ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟΥ. Δηλώνεται επίσης ότι, η υποχρέωση αυτή για την Εταιρία φθάνει μέχρι τις 120 ημέρες κατ' ανώτατο όριο.

Για ασθένεια που εκδηλώνεται μετά την απόλυση μέλους του πληρώματος του καλυπτόμενου με το παρόν πλοίου, είτε η απόλυση γίνει μετά από επιθυμία του ναυτικού είτε από τον πλοίαρχο, η αποζημίωση δεν καταβάλλεται από την Εταιρία.

### **ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ ΑΠΟ ΑΤΥΧΗΜΑ**

Εφ' όσον για κάποιο ατύχημα (εκτός εκείνων που προβλέπονται από τις εξαιρέσεις) ήταν αναγκαία να πραγματοποιηθούν δαπάνες ιατροφαρμακευτικές για τη νοσοκομειακή περίθαλψη του παθόντος, εγχείριστα, γιατρούς, φάρμακα κ.λ.π. αγωγές, η Εταιρία καταβάλλει τα έξοδα ταύτων ασφαλιζόμενο με την προσκόμιση των πρωτοτύπων αποδείξεων δαπανών, όπως προσδιορίζεται στους παρακάτω ΕΙΔΙΚΟΥΣ ΟΡΟΥΣ ΤΟΥ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟΥ.

### **ΕΞΟΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ ΑΠΟ ΑΤΥΧΗΜΑ**

Εφ' όσον για κάποιο ατύχημα ήταν ανάγκη να πραγματοποιηθούν δαπάνες εκτός νοσοκομείου κλινικής, δηλαδή για ιατρικές επισκέψεις, φάρμακα, ακτινογραφίες, μικροβιολογικές αναλύσεις, η Εταιρία καταβάλλει στον ασφαλιζόμενο τα παραπάνω έξοδα, με την προσκόμιση των πρωτοτύπων αποδείξεων όπως προσδιορίζεται στους παρακάτω ΕΙΔΙΚΟΥΣ ΟΡΟΥΣ ΤΟΥ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟΥ.

### **ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ ΑΠΟ ΑΣΘΕΝΕΙΑ**

Στην περίπτωση ασθένειας (εκτός από εκείνες που προβλέπονται από τις εξαιρέσεις) του ασφαλιζόμενου, είναι ανάγκη να πραγματοποιηθούν δαπάνες ιατροφαρμακευτικές για την νοσοκομειακή περίθαλψη του παθόντος σε εγχείριστα, γιατρούς, φάρμακα κ.λ.π. αγωγές, η Εταιρία καταβάλλει τα έξοδα ταύτων ασφαλιζόμενο με την προσκόμιση των πρωτοτύπων αποδείξεων δαπανών, όπως προσδιορίζεται στους παρακάτω ΕΙΔΙΚΟΥΣ ΟΡΟΥΣ ΤΟΥ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟΥ.

ασφαλιζόμενο με την προσκόμιση των πρωτοτύπων αποδείξεων δαπανών, όπως προσδιορίζεται στους παρακάτω ΕΙΔΙΚΟΥΣ ΟΡΟΥΣ ΤΟΥ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟΥ.

### **ΕΞΩΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ ΑΠΟ ΑΣΘΕΝΕΙΑ**

Σε περίπτωση ασθένειας που παρέστη ανάγκη να πραγματοποιηθούν δαπάνες εκτός νοσοκομείου ή κλινικές, δηλαδή για ιατρικές επισκέψεις, φάρμακα, ακτινογραφίες, μικροβιολογικές αναλύσεις, η Εταιρία καταβάλλει στον ασφαλιζόμενο τα έξοδα με την προσκόμιση των πρωτοτύπων αποδείξεων όπως προσδιορίζεται στους παρακάτω ΕΙΔΙΚΟΥΣ ΟΡΟΥΣ ΤΟΥ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟΥ.

### **ΕΞΟΔΑ ΠΑΛΙΝΟΣΤΗΣΗΣ ΑΠΟ ΑΤΥΧΗΜΑ**

Όταν σε περίπτωση ατυχήματος (εκτός εκείνων που προβλέπονται από τις εξαιρέσεις) που συμβαίνει εκτός των Ελληνικών χωρικών υδάτων, παρίσταται ανάγκη επιστροφής στην Ελλάδα ή τον τόπο μόνιμης κατοικίας του τραυματισθέντος μέλους του πληρώματος του, με το παρόν ασφαλιστήριο καλυπτόμενου πλοίου για περαιτέρω νοσηλεία του, ή μετά την στην αλλοδαπή σε κλινική ή νοσοκομείο νοσηλεία του ή επιστροφή αυτού στην έδρα του ασφαλιζόμενου στον Πειραιά ή στον τόπο μόνιμης κατοικίας του για περαιτέρω νοσηλεία ή τέλος μετά την από το πλοίο απόλυση του ναυτικού «λόγω τραυματισμού» που τον κατέστησε ανίκανο για την παροχή εργασίας στο πλοίο, η Εταιρία καταβάλλει στον ασφαλισμένο με την προσκόμιση των πρωτοτύπων αποδείξεων δαπανών, τα έξοδα ταξιδιού του τραυματισθέντα όπως προσδιορίζεται στους παρακάτω ΕΙΔΙΚΟΥΣ ΟΡΟΥΣ ΤΟΥ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟΥ.

Έξοδα ξενοδοχείου, διατροφής, ταξί κατά το ταξίδι και τελωνειακών δασμών, δεν περιλαμβάνονται στην παρούσα κάλυψη.

Επίσης δεν αναγνωρίζονται έξοδα παλιννόστησης εφ' όσον η απόλυση και η επιστροφή του ναυτολογημένου μέλους του πληρώματος, δεν έγινε για τις περιπτώσεις που αναφέρθηκαν ανωτέρω.

### **ΕΞΟΔΑ ΑΝΤΙΚΑΤΑΣΤΑΤΟΥ ΑΠΟ ΑΤΥΧΗΜΑ**

Στην περίπτωση που απαιτηθεί αντικατάσταση ασφαλισμένου ναυτικού, του οποίου η σύμβαση λύθηκε «λόγω ατυχήματος» με άλλον ναυτολογηθέντα ναυτικό η Εταιρία θα καταβάλει στον ασφαλιζόμενο το ποσό που προσδιορίζεται κατά περίπτωση στους παρακάτω ΕΙΔΙΚΟΥΣ ΟΡΟΥΣ ΤΟΥ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟΥ με τη βασική προϋπόθεση ότι η αντικατάσταση θα λάβει χώρα το βραδύτερο εντός 20 (είκοσι) ημερών από την απόλυση του παλιννοστήσαντα λόγω του ατυχήματος ναυτικού και με την προσκόμιση τιμολογίων.

### **ΕΞΟΔΑ ΠΑΛΙΝΟΣΤΗΣΗΣ ΑΠΟ ΑΣΘΕΝΕΙΑ**

Όταν σε περίπτωση ασθένειας (εκτός εκείνων που προβλέπονται από τις εξαιρέσεις) που εκδηλώθηκε εκτός των Ελληνικών χωρικών υδάτων, παρίσταται ανάγκη επιστροφής στην Ελλάδα ή τον τόπο μόνιμης κατοικίας του ασθενήσαντος μέλους του πληρώματος του, με το παρόν ασφαλιστήριο καλυπτόμενου πλοίου για περαιτέρω νοσηλεία του, ή μετά την στην αλλοδαπή σε κλινική ή νοσοκομείο νοσηλεία του ή επιστροφή αυτού στην έδρα του ασφαλιζόμενου στον Πειραιά ή στον τόπο μόνιμης κατοικίας του για περαιτέρω νοσηλεία ή τέλος μετά την από το πλοίο απόλυση του ναυτικού «λόγω ασθένειας» που τον κατέστησε ανίκανο για την παροχή εργασίας στο πλοίο, η Εταιρία καταβάλλει στον ασφαλισμένο με την προσκόμιση των πρωτοτύπων αποδείξεων δαπανών, τα έξοδα ταξιδιού του ασθενήσαντος όπως προσδιορίζεται στους παρακάτω ΕΙΔΙΚΟΥΣ ΟΡΟΥΣ ΤΟΥ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟΥ.

Έξοδα ξενοδοχείου, διατροφής, ταξί κατά το ταξίδι και τελωνειακών δασμών, δεν περιλαμβάνονται στην παρούσα κάλυψη.

Επίσης δεν αναγνωρίζονται έξοδα παλιννόστησης εφ' όσον η απόλυση και η επιστροφή του ναυτολογημένου μέλους του πληρώματος, δεν έγινε για τις προεκτεθείσες περιπτώσεις.

### **ΕΞΟΔΑ ΑΝΤΙΚΑΤΑΣΤΑΤΟΥ ΑΠΟ ΑΣΘΕΝΕΙΑ**

Στην περίπτωση που απαιτηθεί αντικατάσταση ασφαλισμένου ναυτικού, του οποίου η σύμβαση λύθηκε «λόγω ασθένειας» με άλλο ναυτολογηθέντα ναυτικό, η Εταιρία θα καταβάλει στον ασφαλιζόμενο το ποσό που προσδιορίζεται κατά περίπτωση στους παρακάτω ΕΙΔΙΚΟΥΣ ΟΡΟΥΣ ΤΟΥ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟΥ με τη βασική προϋπόθεση ότι η αντικατάσταση θα λάβει χώρα το βραδύτερο εντός 20 (είκοσι) ημερών από την απόλυση του παλιννοστήσαντα ναυτικού «λόγω ασθένειας» και με την προσκόμιση τιμολογίων.

## ΜΕΤΑΦΟΡΑ ΣΩΡΟΥ ΚΑΙ ΕΞΟΔΑ ΚΗΔΕΙΑΣ ΑΠΟ ΑΤΥΧΗΜΑ

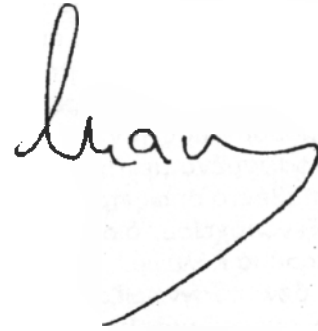
Καλύπτονται οι δαπάνες μεταφοράς σωρού και κηδείας μέλους του πληρώματος του οποίου ο θάνατος προήλθε από ατύχημα με την προσκόμιση των πρωτοτύπων αποδείξεων και των σχετικών δικαιολογητικών.

Το παρόν ασφαλιστήριο εκδίδεται εις διπλούν βάσει της υποβληθείσας προς την <<Εταιρία>> έγγραφης αιτήσεως του <<ασφαλιζομένου>>, κάθε ένα δε από τα μέρη έλαβε από ένα πρωτότυπο αφού ανέγνωσε, αποδέχθηκε και υπέγραψε τούτο.

Αθήνα 03 Αυγούστου 2004

Η ΕΘΝΙΚΗ

ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ



Σ. ΓΙΑΝΝΟΠΟΥΛΟΣ

## ***ΥΠΟΔΕΙΓΜΑ 2***

ΠΡΟΣ ΤΟ

ΣΩΜΑΤΕΙΟ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ ΕΝΙΣΧΥΣΗΣ &  
ΑΛΛΗΛΟΒΟΗΘΕΙΑΣ ΔΙΚΗΓΟΡΩΝ ΝΑΞΟΥ

Αθήνα, 20 Απριλίου 2005.

Κύριοι,

ΟΜΑΔΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΜΕΛΩΝ ΣΑΣ

Η "ΕΘΝΙΚΗ" αισθάνεται ιδιαίτερη ικανοποίηση γιατί έχει την ευκαιρία να συνεργαστεί μαζί σας στην διαμόρφωση ενός Προγράμματος ΟΜΑΔΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ των μελών του Σωματείου σας.

Οι εργασίες μας στον σχεδιασμό και την εφαρμογή Προγραμμάτων Ομαδικών Ασφαλίσεων χρονολογούνται από 30ετία, σήμερα δε περισσότεροι του 1.000.000 ασφαλισμένων απολαμβάνουν ασφαλιστικές παροχές των προγραμμάτων μας. Η πείρα και τα άριστα αποτελέσματα της δραστηριότητάς μας αυτής αποτελούν εγγύηση για την επιτυχία και του δικού σας προγράμματος.

Η προσφορά μας ισχύει για τρεις (3) μήνες από την ημερομηνία που εκδόθηκε, θα θέλαμε δε να σας πληροφορήσουμε ότι αν η συνεργασία μας προχωρήσει στην έκδοση συμβολαίου τότε θα ξαναγίνει νέος υπολογισμός με βάση τα στοιχεία που θα ισχύουν κατά την ημερομηνία έναρξης ισχύος του συμβολαίου.

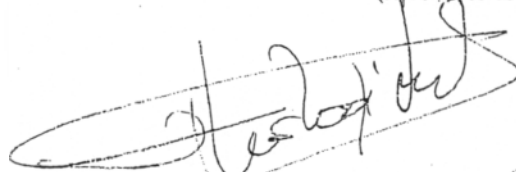
Ας σημειωθεί ότι ένας από τους βασικότερους λόγους της επιτυχίας μας είναι η διαρκής προσπάθειά μας να ικανοποιούμε τις ειδικές ανάγκες της κάθε επιχείρησης με την οποία συνεργαζόμαστε. Με αυτό το πνεύμα σχεδιάσαμε και το δικό σας πρόγραμμα που περιγράφεται αναλυτικά στις επόμενες σελίδες, πιστεύοντας ότι εξυπηρετεί τις παρούσες ανάγκες σας και παράλληλα μένει τόσο ελαστικό ώστε να μπορεί να τροποποιηθεί οποτεδήποτε χρειαστεί ώστε να είναι πάντοτε προσαρμοσμένο στις νέες συνθήκες του Σωματείου σας.

Με τιμή,

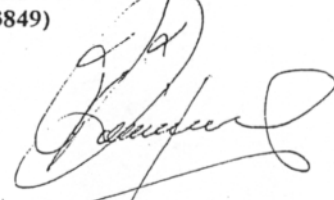
"Η ΕΘΝΙΚΗ"

ΑΝΩΝ. ΕΛΛ. ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝ. ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

(ΑΦΜ : 094003849)



ΓΙΩΡΓΟΣ ΠΙΣΤΟΦΙΑΔΗΣ



ΤΑΣΟΣ ΠΑΤΕΡΗΣ



**ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΑΡΟΧΩΝ**

**ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΖΩΗΣ**

- Σε περίπτωση θανάτου ασφαλ/νου προσώπου από οποιαδήποτε αιτία, θα καταβάλλεται στους δικαιούχους ποσό ..... € 6.000,00.-

**ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΘΑΝΑΤΟΥ Ή ΜΟΝΙΜΗΣ ΑΝΙΚΑΝΟΤΗΤΑΣ ΑΠΟ ΑΤΥΧΗΜΑ**

- Σε περίπτωση θανάτου ασφαλ/νου προσώπου από ατύχημα, θα καταβάλλεται στους δικαιούχους ποσό..... € 6.000,00.-

( Σε συνδυασμό με την ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΖΩΗΣ ) ..... € 12.000,00.-

- Σε περίπτωση που ασφαλιζόμενο πρόσωπο καταστεί μόνιμα ολικά ανίκανο εξαιτίας ατυχήματος, θα καταβάλλεται σ' αυτό ποσό ..... € 6.000,00.-

- Σε περίπτωση που ασφαλιζόμενο πρόσωπο καταστεί μόνιμα μερικά ανίκανο εξαιτίας ατυχήματος, θα καταβάλλεται σ' αυτό ποσοστό % των ..... € 6.000,00.-  
σύμφωνα με τον πίνακα ποσοστών Μόνιμης Μερικής ανικανότητας από ατύχημα.

**ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΕΥΡΕΙΑΣ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΗΣ ΚΑΙ ΕΞΩΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΗΣ ΠΕΡΙΘΑΛΨΗΣ ΑΠΟ ΑΤΥΧΗΜΑ Ή ΑΣΘΕΝΕΙΑ**

- Αν ασφαλιζόμενο πρόσωπο υποβληθεί σε δαπάνες που οφείλονται σε Νοσοκομειακή ή Εξωνοσοκομειακή Περίθαλψη εξ αιτίας ατυχήματος ή ασθένειας, θα του καταβάλλεται, μετά την αφαίρεση του "ποσού απαλλαγής" και με τους παρακάτω περιορισμούς, ποσοστό των πραγματοποιηθεισών δαπανών με ανώτατο όριο για κάθε ασφαλιστικό έτος το ποσό των .. € 6.000,00.-

- "Ποσό απαλλαγής" για κάθε άτομο και για κάθε ασφαλιστικό έτος ..... € 45,00.-

- Ανώτατο καταβαλλόμενο ποσό για χρήση Δωματίου και Τροφή την ημέρα ..... € 75,00.-

- Ανώτατο καταβαλλόμενο ποσό για χρήση Δωματίου και Τροφή την ημέρα σε περίπτωση νοσηλείας σε θάλαμο εντατικής παρακολούθησης ή στο Εξωτερικό ... € 150,00.-


- Ανώτατο καταβαλλόμενο ποσό για δαπάνες Εξωνοσοκομειακής Περίθαλψης για κάθε άτομο, για κάθε ασφαλιστικό έτος ..... € 500,00.-

- Ανώτατο καταβαλλόμενο ποσό για κάθε ιατρική επίσκεψη ..... € 45,00.-

- Συμμετοχή της ΕΘΝΙΚΗΣ στις δαπάνες :

α. Με συμμετοχή του Κύριου Ασφαλιστικού Φορέα ή άλλης Ασφαλιστικής εταιρίας κατά 20% τουλάχιστον στις δαπάνες ..... 100%

β. Χωρίς συμμετοχή του Κύριου Ασφαλιστικού Φορέα ή άλλης Ασφαλιστικής εταιρίας κατά 20% τουλάχιστον στις δαπάνες ..... 80%



**ΠΙΝΑΚΑΣ ΜΗΝΙΑΙΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΚΑΤ' ΟΜΑΔΑ**

**ΑΤΟΜΑ : 33**

**ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΖΩΗΣ**

Ασφαλιζόμενο κεφάλαιο € 198.000,00.-  
 Ποσοστό μην. ασφαλιστρου για κάθε € 1.000 : 0,350.  
 Μηνιαίο ασφαλιστρο..... € 69,30.-

**ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΘΑΝΑΤΟΥ, ΜΟΝΙΜΗΣ ΟΛΙΚΗΣ Ή ΜΕΡΙΚΗΣ ΑΝΙΚΑΝΟΤΗΤΑΣ ΑΠΟ ΑΤΥΧΗΜΑ**

Ασφαλιζόμενο κεφάλαιο € 198.000,00.-  
 Ποσοστό μην. ασφαλιστρου για κάθε € 1.000 : 0,10.  
 Μηνιαίο ασφαλιστρο..... € 19,80.-

**ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΔΑΠΑΝΩΝ ΕΥΡΕΙΑΣ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΗΣ ΚΑΙ ΕΞΩΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΗΣ ΠΕΡΙΘΑΛΨΗΣ ΑΠΟ ΑΤΥΧΗΜΑ Ή ΑΣΘΕΝΕΙΑ**

€ 15,50 × 33 ασφαλιζόμενοι ..... € 511,50.-

**ΣΥΝΟΛΟ ΜΗΝ. ΚΑΘ. ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ** € 600,60.-

**Φ.Κ.Ε.** € 53,13.-

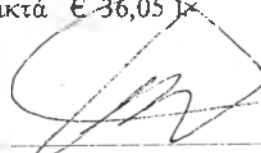
**ΧΑΡΤΟΣΗΜΟ** € 15,69.-

**ΣΥΝΟΛΟ ΜΗΝ. ΜΙΚΤ. ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ** € 669,42.- → 20,29€

Σε περίπτωση ασφάλισης εξαρτωμένων μελών (σύζυγοι των δύο φύλων μέχρι 70 ετών και παιδιά από 15 ημερών μέχρι 18 ετών ή αν σπουδάζουν μέχρι 25 ετών), τα ασφαλιστρα για την ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΔΑΠΑΝΩΝ ΕΥΡΕΙΑΣ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΗΣ ΚΑΙ ΕΞΩΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΗΣ ΠΕΡΙΘΑΛΨΗΣ ΑΠΟ ΑΤΥΧΗΜΑ Ή ΑΣΘΕΝΕΙΑ, ορίζονται ως εξής :

Για ένα εξαρτώμενο μέλος ..... € 16,00 ( Μικτά € 18,03 ).-

Για δύο ή περισσότερα εξαρτ. μέλη ..... € 32,00 ( Μικτά € 36,05 ).-

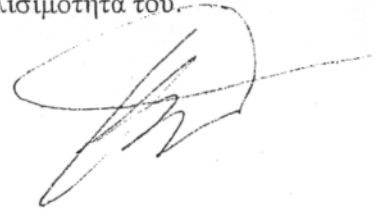


**ΟΙ ΚΑΛΥΨΕΙΣ ΙΣΧΥΟΥΝ ΟΛΟ ΤΟ 24ΩΡΟ ΚΑΙ ΣΕ ΟΠΟΙΟΔΗΠΟΤΕ ΜΕΡΟΣ ΤΟΥ ΚΟΣΜΟΥ**

ΣΗΜΕΙΩΣΕΙΣ

1. Για να πραγματοποιηθεί η ασφάλιση, είναι απαραίτητο να συμμετέχει σ' αυτήν τουλάχιστον το 70% των μελών του Συλλόγου σας.
2. Η σύναψη του ασφαλιστηρίου συμβολαίου καθώς και η εξυπηρέτησή του από πλευράς πληροφόρησης, αποζημιώσεων και είσπραξης ασφαλίστρου, θα γίνεται μέσω του Διοικητικού Συμβουλίου του Συλλόγου σας.
3. Πριν από την ένταξη κάποιου στην ασφάλιση, θα ερευνάται η ασφαλισιμότητά του.

---



## ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΑΚΗ ΕΝΗΜΕΡΩΣΗ ΤΟΥ ΣΥΜΒΑΛΛΟΜΕΝΟΥ ΣΕ ΟΜΑΔΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΖΩΗΣ

Συμβαλλόμενος : ΣΩΜΑΤΕΙΟ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ ΕΝΙΣΧΥΣΗΣ & ΑΛΛΗΛΟΒΟΗ-  
ΘΕΙΑΣ ΔΙΚΗΓΟΡΩΝ ΝΑΞΟΥ

(Σύμφωνα με το άρθρο 4, παρ. 3, περίπτωση Δ του Ν.Δ. όπως αυτό τροποποιήθηκε από το άρθρο 7 του Π.Δ. 252/1996).

- 1. ΕΠΩΝΥΜΙΑ, ΣΚΟΠΟΣ ΚΑΙ ΝΟΜΙΚΗ ΜΟΡΦΗ ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ :**  
Ανώνυμος Ελληνική Εταιρία Γενικών Ασφαλίσεων «Η ΕΘΝΙΚΗ».
- 2. ΚΡΑΤΟΣ ΜΕΛΟΣ ΚΑΤΑΓΩΓΗΣ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ :** Ελλάδα.
- 3. ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΤΗΣ ΕΔΡΑΣ ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ :**  
Αθήνα, οδός : Καραγιώργη Σερβίας 8, Τ.Κ. 102 10.
- 4. ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΩΝ ΠΑΡΕΧΟΜΕΝΩΝ ΚΑΛΥΨΕΩΝ ΚΥΡΙΑΣ ΚΑΙ ΣΥΜΠΛΗΡΩΜΑΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ :**  
Όπως η συνημμένη προσφορά.
- 5. ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΣΥΜΒΑΣΗΣ :**  
Διάρκεια βασικής ασφάλισης Ζωής : Αορίστου διάρκειας.
- 6. ΤΡΟΠΟΣ ΚΑΤΑΓΓΕΛΙΑΣ ΤΗΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ :**  
Η καταγγελία της σύμβασης γίνεται με επίδοση από δικαστικό επιμελητή.
- 7. ΛΕΠΤΟΜΕΡΕΙΕΣ ΓΙΑ ΤΟ ΧΡΟΝΟ ΚΑΤΑΒΟΛΗΣ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ :**  
Η καταβολή των ασφαλιστρών θα γίνεται όπως οριστεί και συμφωνηθεί στο Ασφαλιστήριο Συμβόλαιο που θα εκδοθεί και μέσα στις προθεσμίες που ορίζει ο Νόμος (άρθρο 6 του Ν.Δ. 2496/97).
- 8. ΕΤΗΣΙΑ ΚΑΘΑΡΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ :**  
Οι τιμές των ασφαλιστρών για το πρώτο ασφαλιστικό έτος αναφέρονται στη συνημμένη προσφορά.
- 9. ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΕΝΑΝΤΙΩΣΗΣ :**  
Ο Συμβαλλόμενος έχει δικαίωμα να εναντιωθεί γραπτά με συστημένη επιστολή εντός ενός (1) μηνός από την παραλαβή του Ασφαλιστηρίου εφόσον διαπιστώσει ότι, το Ασφαλιστήριο παρεκκλίνει από την σχετική προσφορά βάσει της οποίας εκδόθηκε αυτό, δεν περιέχει Γενικούς και Ειδικούς όρους και δεν παρέλαβε το παρόν έντυπο πληροφοριών.
- 10. ΤΡΟΠΟΣ ΑΣΚΗΣΗΣ ΤΟΥ ΔΙΚΑΙΩΜΑΤΟΣ ΥΠΑΝΑΧΩΡΗΣΗΣ :**  
Ο Συμβαλλόμενος έχει δικαίωμα, για οποιοδήποτε λόγο να υπαναχωρήσει από την Σύμβαση που θα εκδοθεί αποστέλλοντας στα κεντρικά γραφεία της Α.Ε.Ε.Γ.Α. «Η ΕΘΝΙΚΗ» επιστολή εντός δέκα τεσσάρων (14) ημερών από την ημερομηνία παραλαβής του ασφαλιστηρίου.

Ομαδικές Ασφαλίσεις

#### 11. ΓΕΝΙΚΕΣ ΔΙΑΤΑΞΕΙΣ ΓΙΑ ΤΟ ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΟ ΚΑΘΕΣΤΩΣ ΠΟΥ ΙΣΧΥΕΙ ΣΗΜΕΡΑ :

Σύμφωνα με τον ισχύοντα φορολογικό Νόμο, καθώς και το Νόμο περί τελών χαρτοσήμου, προβλέπονται τα εξής:

1. Η έκπτωση ασφαλιστρων από το φορολογητέο εισόδημα του ασφαλιζόμενου, (εφόσον υπάρχει συμμετοχή στο ασφάλιστρο), ανέρχεται στο ποσό των ΕΥΡΩ ΧΙΛΙΩΝ ΕΚΑΤΟ ( € 1.100 ) κατ' ανώτατο όριο.
2. Τα ασφάλιστρα που καταβάλλουν οι επιχειρήσεις για Ομαδική Ασφάλιση του εργατοϋπαλληλικού προσωπικού τους εκπίπτουν έως ΧΙΛΙΑ ΠΕΝΤΑΚΟΣΙΑ ΕΥΡΩ (€ 1.500) ανά άτομο.
3. Σε περίπτωση θανάτου το ασφαλιζόμενο κεφάλαιο υπόκειται σε φορολόγηση, σύμφωνα με τις διατάξεις φορολόγησης για Δωρεές ή Κληρονομίες (Π.Δ. 118/73).
4. Τέλη χαρτοσήμου για όλα τα ασφάλιστρα (2,4%) και Φ.Κ.Ε. (10%) για όλους τους συμπληρωματικούς κινδύνους.
5. Φόρος κύκλου εργασιών 4% των ασφαλιστρων Ζωής υπολογίζεται μόνο για ασφαλιστήρια που η διάρκειά τους είναι κάτω από 10 έτη.
6. Τέλη χαρτοσήμου για κάθε είδους αποζημίωση εφόσον επιβάλλονται από το κράτος θα βαρύνουν αποκλειστικά τον ασφαλισμένο.

#### 12. ΕΦΑΡΜΟΣΤΕΟ ΔΙΚΑΙΟ :

Είναι το Ελληνικό Δίκαιο.

#### 13. ΤΡΟΠΟΣ ΚΑΙ ΧΡΟΝΟΣ ΔΙΕΥΘΕΤΗΣΗΣ ΤΩΝ ΕΓΓΡΑΦΩΝ ΠΑΡΑΠΟΝΩΝ ΤΩΝ ΑΝΤΙ-ΣΥΜΒΑΛΛΟΜΕΝΩΝ Ή ΔΙΚΑΙΟΥΧΩΝ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΗΣ ΜΕ ΤΗΝ ΕΠΙΦΥΛΑΞΗ ΤΗΣ ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΑΣ ΑΣΚΗΣΗΣ ΕΝΔΙΚΟΥ ΜΕΣΟΥ :

Η Α.Ε.Ε.Γ.Α. «Η ΕΘΝΙΚΗ» υποχρεούται το αργότερο μέσα σε 15 εργάσιμες ημέρες από την εισαγωγή του εγγράφου στην έδρα της να απαντήσει εγγράφως στον Συμβαλλόμενο ή Δικαιούχο αποζημίωσης.

#### 14. ΕΝΑΡΞΗ ΙΣΧΥΟΣ ΘΛΩΝ ΤΩΝ ΚΑΛΥΨΕΩΝ (ΒΑΣΙΚΗΣ ΚΑΙ ΣΥΜΠΛΗΡΩΜΑΤΙΚΩΝ) :

Η ισχύς των καλύψεων αρχίζει από την ημερομηνία έναρξης του ασφαλιστηρίου και της εξόφλησης της πρώτης δόσης των ασφαλιστρων.

Ομαδικές Ασφαλίσεις

## *ΥΠΟΔΕΙΓΜΑ 3*



## ΟΜΑΔΙΚΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΡΙΟ Νο 3052/8

**ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΑΝΟΙΚΤΗΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ «ΑΜΕΣΩΣ»  
 ΔΗΛΩΣΗ ΑΠΟΔΟΧΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ**

ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΕΤΕ:		ΑΡ. ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ	
----------------	--	-----------------	--

1. ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΑΣΦΑΛΙΖΟΜΕΝΟΥ				
ΕΠΩΝΥΜΟ:	ΟΝΟΜΑ:			
ΟΝΟΜΑ ΠΑΤΡΟΣ:	ΗΜ/ΝΙΑ ΓΕΝΝΗΣΗΣ:			
Α.Δ.Τ. / ΔΙΑΒ.:	ΦΥΛΟ:	A	Θ	
ΑΦΜ:	ΔΟΥ:			
ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ:				
ΠΟΛΗ:	ΟΔΟΣ:	Τ.Κ.:	ΤΗΛ:	

2. ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΚΑΛΥΨΕΙΣ
A. ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΖΩΗΣ
B. ΜΟΝΙΜΗ ΟΛΙΚΗ ΑΝΙΚΑΝΟΤΗΤΑ ΑΠΟ ΑΤΥΧΗΜΑ

3. ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΟΡΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ
<p>Πρόκειται για καλύψεις που παρέχονται από το υπ' αριθ. 3052/8 Ομαδικό Ασφαλιστήριο Συμβόλαιο Ζωής αποκλειστικά για τους συμμετέχοντες στο προϊόν Ανοικτής Επαγγελματικής Χρηματοδότησης «ΑΜΕΣΩΣ» της ΕΘΝΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ.</p> <p><b>ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΖΩΗΣ</b></p> <p>Σε περίπτωση θανάτου του Ασφαλιζόμενου από οποιαδήποτε αιτία κατά τη διάρκεια ισχύος της ασφαλιστικής κάλυψης, η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ αναλαμβάνει την υποχρέωση να καταβάλει το ανάλογο ασφάλισμα στην ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ. Το ποσό που θα καταβληθεί στην Τράπεζα θα είναι ίσο με το χρεωστικό κατάλοιπο του χρηματοδοτικού λογαριασμού «ΑΜΕΣΩΣ», κατά την ημερομηνία θανάτου του Ασφαλιζόμενου, με ανώτατο όριο το μέσο χρεωστικό κατάλοιπο του λογαριασμού των τελευταίων έξι (6) μηνών πριν από την ημερομηνία του θανάτου λαμβανομένων υπόψη τυχόν ανεξόφλητων "ελάχιστων μηνιαίων καταβολών", (μέχρι τρεις (3) ανεξόφλητες "ελάχιστες μηνιαίες καταβολές"). Σε περίπτωση που το χρονικό διάστημα από την ημερομηνία ασφάλισης μέχρι την ημερομηνία θανάτου είναι μικρότερο των έξι (6) μηνών τότε το ανώτατο όριο του ασφαλιζόμενου ποσού θα είναι το μέσο υπόλοιπο του χρονικού διαστήματος που προηγείται της ημερομηνίας θανάτου.</p> <p>Δεν καλύπτονται οι ασφαλιστικές περιπτώσεις που θα συμβούν από προϋπάρχουσες της ασφάλισης ασθένειες, κατά τον πρώτο χρόνο της ασφάλισης του Ασφαλιζόμενου.</p>

## ΜΟΝΙΜΗ ΟΛΙΚΗ ΑΝΙΚΑΝΟΤΗΤΑ ΑΠΟ ΑΤΥΧΗΜΑ

Για τους σκοπούς της παρούσας ασφάλισης Μόνιμη Ολική Ανικανότητα θεωρείται:

- Η αθεράπευτη ολική απώλεια της λειτουργίας (χρήσης) των δύο ματιών, των δύο χεριών, των δύο ποδιών, του ενός ματιού και του ενός χεριού ή ποδιού, του ενός χεριού και του ενός ποδιού, συμπεριλαμβανομένης και της ολικής παράλυσης.
- Η αθεράπευτη φρενοβλάβεια που καθιστά τον ασφαλιζόμενο ανίκανο για κάθε εργασία ή ενασχόληση

Σε περίπτωση που ο Ασφαλιζόμενος καταστεί Μόνιμα Ολικά Ανίκανος εξαιτίας ΑΤΥΧΗΜΑΤΟΣ τότε η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ θα καταβάλει στην ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ το χρεωστικό κατάλοιπο του χρηματοδοτικού λογαριασμού «ΑΜΕΣΩΣ» κατά την ημερομηνία του ατυχήματος, εφόσον συντρέχουν οι παρακάτω προϋποθέσεις:

- Το ατύχημα συνέβη κατά το χρόνο που ίσχυε για το πρόσωπο αυτό η παρούσα ασφάλιση.
- Η ΜΟΝΙΜΗ ΟΛΙΚΗ ΑΝΙΚΑΝΟΤΗΤΑ συνέβη αμέσως ή μέσα σε δώδεκα (12) μήνες από τη στιγμή του ατυχήματος.
- Το ατύχημα αποτέλεσε την άμεση και αποκλειστική αιτία της ΜΟΝΙΜΗΣ ΟΛΙΚΗΣ ΑΝΙΚΑΝΟΤΗΤΑΣ του ασφαλιζομένου.
- Το ποσοστό της ΜΟΝΙΜΗΣ ΑΝΙΚΑΝΟΤΗΤΑΣ κατέστη οριστικό.

Κατά τον υπολογισμό του ποσοστού ΜΟΝΙΜΗΣ ΑΝΙΚΑΝΟΤΗΤΑΣ, δεν λαμβάνεται υπόψη η απώλεια ή βλάβη οργάνου ή μέλους ήδη ελαττωματικού. Επίσης δεν λαμβάνεται υπόψη το ότι οι συνέπειες του ατυχήματος γίνονται σοβαρότερες επειδή προϋπάρχει αποκοπή ή φυσικό ελάττωμα.

Δεν καλύπτονται με την παρούσα ασφάλιση τα ατυχήματα και οι συνέπειές τους, που οφείλονται ολικά ή μερικά, άμεσα ή έμμεσα:

- ✓ Σε ασθένεια ή σε προϋπάρχουσα σωματική ή πνευματική αναπηρία.
- ✓ Σε ιατρική ή χειρουργική θεραπεία, εκτός εάν αυτή οφείλεται σε καλυπτόμενο με την παρούσα ασφάλιση ατύχημα.
- ✓ Σε μέθη ή σε χρήση ναρκωτικών, τοξικών ουσιών, φαρμάκων χωρίς ιατρική συνταγή.
- ✓ Σε χρησιμοποίηση από τον ασφαλιζόμενο αεροπλάνων που δεν ανήκουν σε αναγνωρισμένες εταιρίες και δεν εκτελούν κανονικά δρομολόγια ή charters, ελικοπτέρων, ανεμοπτέρων, αεροστάτων ή σε συμμετοχή του ασφαλιζομένου σε επίσημους ή όχι αγώνες ταχύτητας ή δεξιότητας με οποιοδήποτε μέσο.
- ✓ Σε αυτοκτονία ή απόπειρα αυτοκτονίας, ανεξάρτητα από τη διανοητική του κατάσταση.
- ✓ Σε πόλεμο κηρυγμένο ή ακήρυκτο, εξωτερικό ή εμφύλιο, με οποιαδήποτε όπλα. Σε πολιτικές ή στρατιωτικές στάσεις, επαναστάσεις ή λαϊκές ταραχές.
- ✓ Σε εγκαύματα ή αλλοιώσεις των ιστών οι οποίες οφείλονται σε ακτίνες "Χ" ή ραδίου ή ποροζώγων του, εκρήξεις θερμότητας ή ακτινοβολιών που προέρχονται από μεταστοιχείωση του ατομικού πυρήνα (διάσπαση, συγχώνευση, τήξη, ραδιενέργεια), τεχνητή επιτάχυνση των ατομικών μορίων, αυτόματη ανάφλεξη ή έκρηξη των ραδιενεργών υλών.
- ✓ Επίσης δεν καλύπτονται τα ατυχήματα:
  - τα οποία συμβαίνουν κατά την διάρκεια διάπραξης από τον ασφαλιζόμενο εγκλήματος σε βαθμό κακουργήματος,
  - που δεν προκάλεσαν ορατούς μώλωπες ή τραύματα στο εξωτερικό του σώματος, εκτός από την περίπτωση του πνιγμού ή εσωτερικών τραυμάτων που διαπιστώνονται αντικειμενικά



#### ΛΟΙΠΟΙ ΟΡΟΙ

1. Ασφαλιζονται τα φυσικά πρόσωπα, που δεν έχουν συμπληρώσει το εβδομηκοστό (70<sup>ο</sup>) έτος της ηλικίας τους και τα οποία συνάπτουν σύμβαση Ανοικτής Επαγγελματικής Χρηματοδότησης (ΑΜΕΣΩΣ ) με την "ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ" Α.Ε. και τα οποία πληρούν τις παρακάτω προϋποθέσεις:
  - Η ηλικία τους να μην υπερβαίνει το 65<sup>ο</sup> έτος κατά την ημερομηνία σύναψης της σύμβασης Ανοικτής Επαγγελματικής Χρηματοδότησης .
  - Το όριο χρηματοδότησης να μην υπερβαίνει το ποσό των πενήντα χιλιάδων (€ 50.000) ΕΥΡΩ.
  - Να ορίζουν ως Δικαιούχο των ασφαλιζόμενων ποσών την ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ, σύμφωνα με τα προβλεπόμενα στο υπ' αριθ. 3052/8 Ομαδικό Ασφαλιστήριο.
2. Το σύνολο του ασφαλιστηρίου καταβάλλεται από την ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ στην ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ.
3. Η ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ διατηρεί ακέραιο το δικαίωμα της οριστικής διακοπής των ως άνω οριζόμενων ασφαλιστικών καλύψεων και δεν απαιτείται προηγούμενη ειδοποίηση ή συμφωνία του Ασφαλιζόμενου.
4. Ο Ασφαλιζόμενος ή οι κληρονόμοι για οποιαδήποτε αξίωση, σε περίπτωση επέλευσης του ασφαλιζόμενου κινδύνου, είναι υποχρεωμένος/οι μέσα σε ενενήντα (90) ημέρες από την ημερομηνία που συνέβη ο ασφαλιζόμενος κίνδυνος, να προσκομίσει/ουν στα γραφεία της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ τα απαραίτητα για το σκοπό αυτό αποδεικτικά στοιχεία.

#### 4. ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΔΗΛΩΣΗ

Δηλώνω ότι αποδέχομαι ανεπιφύλακτα την υπαγωγή μου στην Ομαδική Ασφάλιση Ζωής και Μόνιμης Ολικής Ανικανότητας, με βάση τους όρους και τις διατάξεις του υπ' αρ. 3052/8 Ομαδικού Ασφαλιστηρίου, που έχει συνάψει η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ (Α.Ε.Ε.Γ.Α. «Η ΕΘΝΙΚΗ») με την ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ (Ε.Τ.Ε.), για τους οποίους ενημερώθηκα. Γνωρίζω ότι η ασφάλιση θα ισχύσει από την ημερομηνία ενεργοποίησης του χρηματοδοτικού λογαριασμού από την ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ. Δηλώνω υπεύθυνα ότι τα παραπάνω προσωπικά στοιχεία είναι ακριβή και πως κάθε ψευδής δήλωσή μου αποτελεί ουσιώδη λόγο για να θεωρηθεί η ασφάλιση άκυρη εξ υπ' αρχής (Άρθρο 3 Ν. 2496/97).

Επίσης ορίζω ως ανέκκλητο δικαιούχο του ασφαλισματος, σε περίπτωση επέλευσης του ασφαλιζόμενου κινδύνου την ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ.

#### 5. ΔΗΛΩΣΗ ΓΙΑ ΤΗ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΠΡΟΣΩΠΙΚΩΝ ΔΕΔΟΜΕΝΩΝ

Δηλώνω ότι ενημερώθηκα από τον Υπεύθυνο Επεξεργασίας (ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ) και παρέχω την συγκατάθεσή μου ειδικώς και ελευθέρως για την εκ μέρους της Τράπεζας συλλογή, πήρηση σε αρχείο (ηλεκτρονικό ή μη) και επεξεργασία, σύμφωνα με τις διατάξεις του Ν. 2472/97, των προσωπικών δεδομένων μου, τα οποία ο ίδιος δηλώνω στην παρούσα, για τους σκοπούς εκτέλεσης της Ιδιωτικής Σύμβασης Ανοικτής Επαγγελματικής Χρηματοδότησης «ΑΜΕΣΩΣ» μεταξύ εμού και της Τράπεζας και των οποίων προσωπικών δεδομένων αποδέκτης θα είναι και θα τα επεξεργάζεται η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, για τους σκοπούς κατάρτισης και εκτέλεσης της αιτούμενης με την παρούσα σύμβασης ασφάλισης. Επίσης δηλώνω ότι ενημερώθηκα ότι, μετά από εξακρίβωση της ταυτότητάς μου, σύμφωνα με τα άρθρα 12 και 13 του Ν. 2472/97, έχω δικαίωμα πρόσβασης και αντίρρησης για τα προσωπικά δεδομένα, που με αφορούν, και τα οποία αποτελούν αντικείμενο επεξεργασίας, καθώς και ότι σχετικό αίτημά μου θα πρέπει να απευθύνεται εγγράφως προς : την ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ ΑΕ, Διεύθυνση Διαχείρισης Κινδύνων της Τραπεζής και του Ομίλου (030), Ακαδημίας 68, 106 78, Αθήνα, τηλ. 210-3328642, Σε Προσοχή: κ. Μιχ. Οράτη, Εκπροσώπου Επεξεργασίας της ΕΤΕ για τα προσωπικά δεδομένα. Τέλος, ανασλαμβάνω την υποχρέωση να ενημερώνω έγκαιρα την Τράπεζα για τυχόν μεταβολή των παραπάνω προσωπικών δεδομένων μου.

.....  
(Τόπος)

.....  
(Ημερομηνία)

Ο αιτών και δηλών



*υφηρετείται ονοματεπώνυμο και σχέση με τον ασφαλισμένο (π.χ. σύζυγος, υιός)*

## *ΥΠΟΔΕΙΓΜΑ 4*

# ΥΠΟΔΕΙΓΜΑ 1

## ΑΙΤΗΣΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ ΣΤΟ ΥΠ' ΑΡ. 2991/8 ΣΥΜΒΟΛΑΙΟ ΟΜΑΔΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΖΩΗΣ ΔΑΝΕΙΟΛΗΠΤΩΝ ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΩΝ ΔΑΝΕΙΩΝ

ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΕΤΕ: --- ΚΩΔ.ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ NBG: 11387

ΑΡ.ΑΙΤΗΣΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ  
----

### 1. ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΔΑΝΕΙΟΥ

ΑΡ.ΛΟΓ/ΣΜΟΥ ΔΑΝΕΙΟΥ:	---	ΑΡ.ΛΟΓ/ΣΜΟΥ ΚΑΤΑΘΕΣΕΩΝ	---
----------------------	-----	------------------------	-----

### 2. ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΑΣΦΑΛΙΖΟΜΕΝΟΥ

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ	----	ΑΔΤ/ΔΙΑΒ	----
ΠΟΣΟ ΔΑΝΕΙΟΥ		ΑΝΑΛΟΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ	
ΗΜΕΡ/ΝΙΑ ΓΕΝΝΗΣΗΣ	----	ΗΛΙΚΙΑ	---- ΕΤΩΝ
ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ	----	ΠΟΛΗ	---- Τ.Κ. ----
ΤΗΛΕΦΩΝΟ	----	Α.Φ.Μ.	---- Δ.Ο.Υ. ----

### ΛΟΙΠΟΙ ΑΣΦΑΛΙΖΟΜΕΝΟΙ

Α/Α	ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ	ΑΝΑΛΟΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ
1		
2		
3		
4		

### ΛΟΙΠΑ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΑ ΔΑΝΕΙΑ

Α/Α	ΑΡ.ΛΟΓ/ΣΜΟΥ	ΠΟΣΟ ΔΑΝΕΙΟΥ	ΑΝΑΛΟΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ
1			
2			
3			
4			

### 3. ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΚΑΛΥΨΕΙΣ

ΑΣΦΑΛΙΖΕΤΑΙ Η ΑΠΟΠΛΗΡΩΜΗ ΤΟΥ ΔΑΝΕΙΟΥ ΣΕ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΕΠΕΛΕΥΣΗΣ : Α) ΘΑΝΑΤΟΥ ΑΠΟ ΟΠΟΙΑΔΗΠΟΤΕ ΑΙΤΙΑ ή Β) ΜΟΝΟ  
ΟΛΙΚΗΣ ΑΝΙΚΑΝΟΤΗΤΑΣ ΛΟΓΩ ΑΣΘΕΝΕΙΑΣ Η ΑΤΥΧΗΜΑΤΟΣ

### 4. ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ ΥΓΕΙΑΣ

		Ναι	Όχι
1)	Πάσχετε, έχετε υποστεί, νοσηλευτήκατε ή νοσηλεύεστε για : Ζαχαρώδη Διαβήτη, Έμφραγμα Μυοκαρδίου, Εγχείρηση By-Pass, Εγκεφαλικό Επεισόδιο, Καρκίνο, Νεφρική Ανεπάρκεια, Μεταμόσχευση Οργάνων.		
2)	Έχετε κάποιο Φυσικό Ελάττωμα ή έχετε υποστεί κάποιο ατύχημα που σας άφησε κάποια αναπηρία;		

Πρόκειται για καλύψεις που παρέχονται από το υπ' αρ. 2991/8 Ομαδικό Ασφαλιστήριο Συμβόλαιο Ζωής αποκλειστικά για τους δανειολήπτες ή και εγγυητές στεγαστικών δανείων της ΕΘΝΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ.

**ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΖΩΗΣ** Σε περίπτωση θανάτου του ασφαλιζόμενου από οποιαδήποτε αιτία κατά τη διάρκεια ισχύος ασφαλιστικής κάλυψης, η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ αναλαμβάνει την υποχρέωση να καταβάλει το ανάλογο ασφάλισμα (παροχή) στην ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ. Το ποσό που θα καταβληθεί στην Τράπεζα είναι ίσο με το υπόλοιπο του δανείου (ανάλογα με το ποσοστό συμμετοχής του στην ασφάλιση), κατά την ημερομηνία θανάτου του ασφαλιζόμενου.

**ΜΟΝΙΜΗ ΟΛΙΚΗ ΑΝΙΚΑΝΟΤΗΤΑ (Μ.Ο.Α.) 1.** Σε περίπτωση που ασφαλισμένος καταστεί Μόνιμα Ολικά Ανίκανος εξαιτίας **ΑΤΥΧΗΜΑΤΟΣ** τότε η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ θα καταβάλει στην ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ το υπόλοιπο του δανείου (ανάλογα με το ποσοστό συμμετοχής του στην ασφάλιση), κατά την ημερομηνία πληρωμής της δόσης η οποία συμπίπτει ή ακολουθεί την ημερομηνία, που ο ασφαλισμένος κατέστη Μόνιμα Ολικά Ανίκανος.

**Ολική Ανικανότητα:** θεωρείται η ανικανότητα που καθιστά τον ασφαλιζόμενο ανίκανο σε ποσοστό τουλάχιστον εξήντα επτά τοις εκατό (67%), να εκτελέσει οποιαδήποτε, εξαρτημένη ή όχι, επικερδή εργασία ή απασχόληση.

**Μόνιμη Ολική Ανικανότητα:** θεωρείται η "Ολική Ανικανότητα" που διαρκεί για το υπόλοιπο της ζωής (ισότιμο του ασφαλιζόμενου). Πάντως, Μόνιμη Ολική Ανικανότητα θεωρείται οπωσδήποτε:

- Η αθεράπευτη ολική απώλεια της λειτουργίας των δύο ματιών, των δύο χεριών, των δύο ποδιών, του ενός ματιού και του ενός χεριού ή ποδιού, του ενός χεριού και του ενός ποδιού, συμπεριλαμβανομένης και της παράλυσης και
- Η αθεράπευτη φρενοβλάβεια που καθιστά τον ασφαλιζόμενο ανίκανο για κάθε εργασία ή απασχόληση.

**2.** Σε περίπτωση που ο ασφαλισμένος καταστεί Ολικά Ανίκανος εξαιτίας **ΑΣΘΕΝΕΙΑΣ** και με την προϋπόθεση

- η ολική ανικανότητα του ασφαλισμένου αποδειχθεί μόνιμη και συνεχής για τουλάχιστον δώδεκα (12) μήνες
- ασφαλισμένος θα προσκομίσει μέσα σε δεκαπέντε (15) μήνες από την ημερομηνία που η ολική ανικανότητά του αποδειχθεί μόνιμη, τα απαραίτητα δικαιολογητικά που την αποδεικνύουν,

τότε η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ θα καταβάλει στην ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ το υπόλοιπο του δανείου (ανάλογα με το ποσοστό συμμετοχής του στην ασφάλιση), κατά την ημερομηνία πληρωμής της τοκοχρεολυτικής δόσης η οποία συμπίπτει ή ακολουθεί την 12μηνη περίοδο συνεχούς ολικής ανικανότητας του ασφαλισμένου.

**Ολική Ανικανότητα:** θεωρείται η ανικανότητα που καθιστά τον ασφαλιζόμενο ανίκανο σε ποσοστό τουλάχιστον εξήντα επτά τοις εκατό (67%), να εκτελέσει οποιαδήποτε εξαρτημένη ή όχι επικερδή εργασία ή απασχόληση.

**Μόνιμη Ολική Ανικανότητα:** θεωρείται η "Ολική Ανικανότητα" που διαρκεί για το υπόλοιπο της ζωής (ισότιμο του ασφαλιζόμενου). Σε περίπτωση Μόνιμης Ολικής Ανικανότητας ασφαλισμένου που οφείλεται σε αθεράπευτη ολική απώλεια της λειτουργίας των δύο ματιών, των δύο χεριών, των δύο ποδιών, του ενός ματιού και του ενός χεριού ή ποδιού, του ενός χεριού και του ενός ποδιού, συμπεριλαμβανομένης και της ολικής παράλυσης, ή σε αθεράπευτη φρενοβλάβεια που καθιστά τον ασφαλιζόμενο ανίκανο για κάθε εργασία ή απασχόληση, δεν θα προϋπόθεση της δωδεκάμηνης (12) περιόδου συνεχούς ολικής ανικανότητάς του.

Απαραίτητη προϋπόθεση καταβολής του ασφαλίσματος είναι η ημερομηνία συμβάντος (**ατύχημα ή ασθένεια**) που προκάλεσε την ανικανότητα, να είναι μεταγενέστερη της ημερομηνίας έναρξης της ασφάλισης.

**ΔΙΕΥΚΡΙΝΙΣΗ:** Σε περίπτωση που επέλθει ο ασφαλιστικός κίνδυνος (**Θάνατος ή Μ.Ο.Α.**) σε έναν ή περισσότερους από τους ασφαλισμένους για το ίδιο δάνειο, τότε αφού καταβληθεί η προβλεπόμενη αποζημίωση θα συνεχισθεί η ασφάλιση για τους εναπομείναντες ασφαλισμένους, με το ίδιο το ποσό που ασφαλιζόνταν και ανώτατο όριο για κάθε ασφαλιζόμενο το οφειλόμενο άληκτο κεφάλαιο του δανείου.

**ΛΟΙΠΟΙ ΟΡΟΙ 1.** Σε περίπτωση επέλευσης του κινδύνου (ΘΑΝΑΤΟΣ ή ΜΟΝΙΜΗ ΟΛΙΚΗ ΑΝΙΚΑΝΟΤΗΤΑ) σε περισσότερα ένα πρόσωπα, που είναι ασφαλισμένα για το ίδιο δάνειο, η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ θα καταβάλει το ασφάλισμα, μόνο, στη ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ και σε κανένα άλλο πρόσωπο, με ανώτατο όριο το συνολικό υπόλοιπο του δανείου, ανεξάρτητα από το κάθε ασφαλιζόμενο πρόσωπο ασφαλίστηκε για το συνολικό ποσό του δανείου. **2.** Ανώτατο ασφαλιζόμενο ποσό δανείου ή αθροιστικά, σε περίπτωση περισσότερων δανείων για κάθε άτομο, είναι τα διακόσιες χιλιάδες (200.000) ΕΥΡΩ. **3.** Σε περίπτωση επέλευσης του κινδύνου σε πρόσωπο που είναι ασφαλισμένο για περισσότερα του ενός δάνεια, η ΕΘΝΙΚΗ θα καταβάλει το ασφάλισμα εξοφλώντας κατά προτεραιότητα τα παλαιότερα δάνεια. **4.** Ανώτατο όριο συμμετοχής στην ασφάλιση είναι το έτος της ηλικίας του δανειολήπτη ή του εγγυητή, κατά την ημερομηνία υπογραφής της αίτησης ασφάλισης, ενώ η ασφάλιση διακόπτεται αυτόματα με τη λήξη του δανείου ή με τη συμπλήρωση του 72ου έτους της ηλικίας του ασφαλισμένου, εφόσον προηγείται της λήξης του δανείου. **5.** Καθυστέρηση καταβολής ασφαλιστρών, πέραν των τριών (3) μηνών, επιφέρει την αυτόματη διακοπή της ασφάλισης, χωρίς ειδοποίηση του ασφαλισμένου και χωρίς δυνατότητα επαναφοράς της ασφάλισης ισχύ. **6.** Το ασφάλιστρο υπολογίζεται σε μηνιαία βάση, ορίζεται σε ποσοστό 0,323% επί του εκάστοτε άληκτου κεφαλαίου του δανείου, μη συμπεριλαμβανομένων τυχόν καθυστερήσεων και χρεώνεται στο συνδεδεμένο με το δάνειο λογαριασμό καταθέσεων, κάθε φορά που χρεώνεται και η δόση του δανείου.

## 6. ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΔΗΛΩΣΗ – ΕΞΟΥΣΙΟΔΟΤΗΣΗ

Αιτούμαι την υπαγωγή μου στην Ομαδική Ασφάλιση Ζωής και Μόνιμης Ολικής Ανικανότητας, με βάση μας όρους και μας διατάξεις του υπ' αρ. 2991/8 Ομαδικού Ασφαλιστηρίου, που έχει συνάψει η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ (Α.Ε.Ε.Γ.Α. «Η ΕΘΝΙΚΗ» με την ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΜΑΣ ΕΛΛΑΔΟΣ (ΕΤΕ), για μας οποίους ενημερώθηκα και μας οποίους ανεπιφύλακτα αποδέχομαι. Γνωρίζω ότι η ασφάλιση θα ισχύσει από την ημερομηνία μας πρώτης εκταμίευσης του δανείου από την ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ. Δηλώνω υπεύθυνα ότι οι ανωτέρω απαντήσεις μου είναι ορθές και πλήρεις και ότι δεν παρέλειψα να δηλώσω κάτι σχετικό την κατάσταση μας υγείας μου ή μας σωματικής μου ακεραιότητας. Μας, δηλώνω υπεύθυνα ότι αποδέχομαι πως κάθε ψευδήλωση μου, ιδιαίτερα σε ότι αφορά μας απαντήσεις μου στο ερωτηματολόγιο υγείας και κάθε απόκρυψη γνωστών σε εμένα στοιχείων αποτελεί ουσιώδη λόγο για να θεωρηθεί η ασφάλιση άκυρη εξ' υπ' αρχής (Άρθρο 3 Ν. 2496/97). Μας ορίζω ως ανέκκλητο δικαιούχο του ασφαλισματος την ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ. Σε περίπτωση που είμαι κάτοχος του συνδεδεμένου με το δάνειο λογαριασμού καταθέσεων, εξουσιοδοτώ την ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ να προβαίνει στη χρέωση, μετά από ειδοποίησή μου του εκάστοτε συνδεδεμένου με το δάνειο λογαριασμού καταθέσεων μου, με τα αναλογούντα ασφάλιστρα όλων των ασφαλισμένων προσώπων στο δάνειο αυτό, μέχρι την λήξη μας ασφάλισής μας.

## 7. ΔΗΛΩΣΗ ΓΙΑ ΤΗ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΤΩΝ ΠΡΟΣΩΠΙΚΩΝ ΔΕΔΟΜΕΝΩΝ

Δηλώνω ότι ενημερώθηκα από τον Υπεύθυνο Επεξεργασίας (ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ) και παρέχω την συγκατάθεσή μου ειδικώς και ελεύθερως για την εκ μέρους της Τράπεζας συλλογή, τήρηση σε αρχείο και επεξεργασία, σύμφωνα με τις διατάξεις του Ν. 2472/97, των προσωπικών δεδομένων μου, τα οποία ο ίδιος δηλώνω στην παρούσα, για τους σκοπούς εκτέλεσης της Ιδιωτικής Σύμβασης του ως άνω τοκοχρεολυτικού δανείου μεταξύ εμού και της Τράπεζας και των ατομικών δεδομένων αποδέκτης θα είναι και θα τα επεξεργάζεται η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, για τους σκοπούς κατά την εκτέλεση της αιτούμενης με την παρούσα σύμβασης ασφάλισης. Επίσης δηλώνω ότι ενημερώθηκα ότι, μετά εξακρίβωση της ταυτότητάς μου, σύμφωνα με τα άρθρα 12 και 13 του Ν. 2472/97, έχω δικαίωμα πρόσβασης και αντίρρησης για τα προσωπικά δεδομένα, που με αφορούν, και τα οποία αποτελούν αντικείμενο επεξεργασίας, καθώς και ότι σχετικό αίτημά μου θα πρέπει να απευθύνεται εγγράφως προς : την ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ ΑΕ, Διεύθυνση Διαχείρισης Κινδύνου Τραπεζικής και του Ομίλου (030), Ακαδημίας 68, 106 78, Αθήνα, τηλ. 210-3328642, Σε Προσοχή: Εκπαιδευτικού Επεξεργασίας ΕΤΕ για τα προσωπικά δεδομένα. Τέλος, αναλαμβάνω την υποχρέωση να ενημερώνω έγκαιρα την Τράπεζα για τυχόν μετέπειτα παραπάνω προσωπικών δεδομένων μου.

### ΔΗΛΩΣΗ ΚΑΤΟΧΟΥ/ΩΝ ΛΟΓ/ΣΜΟΥ ΚΑΤΑΘΕΣΗΣ

Εξουσιοδοτώ την ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ να χρεώνει, μετά από ειδοποίησή μου, τον εκάστοτε συνδεδεμένο με το δάνειο λογαριασμό καταθέσεων μου με τα αναλογούντα ασφάλιστρα, για την ασφάλιση του παραπλεύρως αιτούντος.

Ο αιτών και δηλών

.....

## ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΩΗΣ

(ΕΤΟΣ 2004 : ΑΝΩΝΥΜΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ)

	(ΠΟΣΑ ΣΕ ΕΥΡΩ) ΕΤΑΙΡΙΑ	ΣΥΝΟΛΟ ΕΞΟΔΩΝ	ΣΥΝΟΛΟ ΕΞΟΔΩΝ	ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΣ
1	Ε F G EUROLIFE Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ	168.371.767,79	146.354.703,92	22.017.063,87
2	I. N. G. Ε.Α.Α.Ε. ΖΩΗΣ	181.667.479,43	163.744.604,37	17.922.875,06
3	ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ Ε.Α.Ε. ΖΩΗΣ	386.759.482,21	374.198.181,50	12.561.300,71
4	ΑΛΦΗΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	64.997.004,62	54.306.729,16	10.690.275,46
5	ΕΘΝΙΚΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	220.952.813,29	211.505.352,52	9.447.460,77
6	COMMERCIAL VALUE Α.Α.Ε.	56.361.230,19	51.234.922,02	5.126.308,17
7	ΑΛΛΙΑΝΖ ΖΩΗΣ	68.575.843,62	63.762.730,78	4.813.112,84
8	ΙΝG ΠΕΙΡΑΙΩΣ ΖΩΗΣ Α.Α.Ε. ΖΩΗΣ	12.304.615,74	8.919.496,82	3.385.118,92
9	ΙΝΤΕΡΝΑΤΙΟΝΑΛ ΛΙΦΕ Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ	12.045.798,44	9.697.062,94	2.348.735,50
10	V.D.V. LEBEN ΙΝΤΕΡΝΑΤΙΟΝΑΛ Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ	7.576.311,21	5.748.403,50	1.827.907,71
11	ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ Α.Α.Ε. ΖΩΗΣ	3.684.124,09	2.357.398,02	1.326.726,07
12	ΛΑΪΚΗ ΖΩΗΣ Α. Α. Ε.	1.083.934,84	10.595,05	1.073.339,79
13	ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΖΩΗΣ Α.Α.Ε.Ζ.	3.169.001,05	2.677.938,09	491.062,96
14	ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΙΣ Α.Ε.Γ.Α.	1.910.782,18	1.514.052,38	396.729,80
15	ΟΡΙΖΩΝ Α.Ε.Γ.Α.	711.763,19	339.448,65	372.314,54
16	VICTORIA Α.Α.Ε. ΖΩΗΣ	1.479.327,55	1.472.075,80	7.251,75
17	ΠΟΣΕΙΔΩΝ Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ	6.421,25	443,27	5.977,98
18	ΚΥΚΛΑΔΙΚΗ Α.Ε.Α.Ε. ΖΩΗΣ	6.382,47	5.728,99	653,48
19	ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	844.443,15	857.096,20	-12.653,05
20	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	39.402,12	62.325,57	-22.923,45
21	ΙΜΡΕΡΙΟ ΛΙΦΕ Α.Ε.Α.Ε.Ζ.	71.341,98	152.836,36	-81.494,38
22	LA VIE Α.Ε.Α.Ε. ΖΩΗΣ	3.384.855,29	3.522.441,15	-137.585,86
23	LE MONDE Α.Α.Ε.	96.971,41	279.566,09	-182.594,68
24	UNIVERSAL LIFE (ΕΛΛΑΣ) Α.Α.Ε. ΖΩΗΣ	11.974.741,24	12.327.731,54	-352.990,30
25	GENERALI LIFE Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ	19.877.999,84	20.888.606,09	-1.010.606,25
26	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ Α.Ε.Γ.Α.	12.568.037,45	14.011.149,64	-1.443.112,19
27	ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α. Ε.	77.000.374,47	79.208.389,91	-2.208.015,44
28	ΑΣΠΙΣ - ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Γ.Α.	89.095.316,65	100.721.751,48	-11.626.434,83
29	ΦΟΙΝΙΣ ΜΕΤΡΟΛΙΦΕ ΕΜΠΟΡΙΚΗ Α.Ε.Α.Ε.	52.882.407,99	74.266.034,50	-21.383.626,51
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>		<b>1.459.499.974,75</b>	<b>1.404.147.796,31</b>	<b>55.352.178,44</b>



## ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΩΗΣ

(ΕΤΟΣ 2004 : ΑΝΩΝΥΜΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ)

	ΕΣΟΔΑ - ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ	ΕΓΓΕΓΡΑΜΕΝΑ	ΜΕΙΟΝ:	ΜΑΘΗΜΑΤΙΚΕΣ	ΜΕΙΟΝ:	ΜΕΙΟΝ:	ΜΑΘΗΜΑΤΙΚΕΣ	ΜΕΙΟΝ:	ΣΥΝ:	ΣΥΝΟΛΟ Ι.Κ.
	(ΠΟΣΑ ΣΕ ΕΥΡΩ) ΕΤΑΙΡΙΑ	ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ	ΑΝΤ- ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ	ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΚΛΕΙΟΜ. ΧΡΗΣΗΣ	ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ	ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΚΛΕΙΟΜ. ΧΡΗΣΗΣ	ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΠΡΟΗΓ. ΧΡΗΣΗΣ	ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ	ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΠΡΟΗΓ. ΧΡΗΣΗΣ	ΔΕΔΟΥΛΕΥΜΕΝΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ
1	ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ Ε.Α.Ε. ΖΩΗΣ	254.945.730,29	10.883.840,68	1.109.548.466,73	1.820.251,15	1.107.728.215,58	1.096.867.322,48	1.516.759,76	1.095.350.562,72	231.684.236,75
2	ΕΘΝΙΚΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	246.857.752,14	3.018.412,88	876.959.931,33	818.487,05	876.141.444,28	786.838.701,30	932.961,06	785.905.720,24	153.603.615,22
3	Ε F G EUROLIFE Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ	252.726.879,65	6.869.197,98	164.470.998,95	46.199,93	164.424.799,02	61.646.940,03	63.277,45	61.583.662,58	142.996.545,23
4	I. N. G. Ε.Α.Α.Ε. ΖΩΗΣ	169.034.946,95	446.377,16	467.055.570,40	0,00	467.055.570,40	441.101.219,82	0,00	441.101.219,82	142.634.219,21
5	ΑΣΠΙΣ - ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Γ.Α.	109.676.073,96	3.177.261,73	224.577.684,08	1.016.658,54	223.561.025,54	195.415.163,44	1.422.619,94	193.992.543,50	76.930.330,19
6	ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α. Ε.	69.764.705,76	2.081.249,79	258.783.645,27	0,00	258.783.645,27	254.164.454,25	172.650,36	253.991.803,89	62.891.614,59
7	ΑΛΦΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	67.572.604,95	1.640.532,46	160.205.857,60	172.115,39	160.033.742,21	149.041.230,59	58.220,81	148.983.009,78	54.881.340,06
8	ALLIANZ ΖΩΗΣ	93.761.983,04	22.366.455,91	205.215.718,05	31.296.761,74	173.918.956,31	184.923.913,99	30.451.051,00	154.472.862,99	51.949.433,81
9	COMMERCIAL VALUE Α.Α.Ε.	78.320.123,15	259.402,23	145.567.188,45	7.701,21	145.559.487,24	116.720.818,40	16.774,48	116.704.043,92	49.205.277,60
10	ΦΟΙΝΙΣ ΜΕΤΡΟΛΙΦΕ ΕΜΠΟΡΙΚΗ Α.Ε.Α.Ε.	78.131.091,34	2.908.281,87	248.355.695,20	3.440.603,59	244.915.091,61	210.275.984,00	3.381.623,38	206.894.360,62	37.202.078,48
11	GENERALI LIFE Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ	26.509.477,49	3.608.708,09	88.894.321,38	140.963,00	88.753.358,38	82.351.342,66	199.488,00	82.151.854,66	16.299.265,68
12	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ Α.Ε.Γ.Α.	11.806.250,90	915.941,83	43.461.765,04	869.202,02	42.592.563,02	43.777.476,66	889.893,76	42.887.582,90	11.185.328,95
13	UNIVERSAL LIFE (ΕΛΛΑΣ) Α.Α.Ε. ΖΩΗΣ	13.231.036,20	563.974,87	22.216.541,83	538.201,96	21.678.339,87	20.603.330,87	589.785,58	20.013.545,29	11.002.266,75
14	ΙΝG ΠΕΙΡΑΙΩΣ ΖΩΗΣ Α.Α.Ε. ΖΩΗΣ	19.178.145,43	4.331.472,56	30.289.821,82	0,00	30.289.821,82	26.266.701,14	0,00	26.266.701,14	10.823.552,19
15	INTERNATIONAL LIFE Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ	20.128.699,74	5.387.332,53	57.135.785,67	4.645.539,90	52.490.246,77	51.603.938,75	4.506.021,88	47.097.916,87	9.349.037,31
16	V.D.V. LEBEN INTERNATIONAL Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ	7.553.130,32	95.846,58	33.161.337,85	47.923,29	33.113.414,56	30.812.248,97	47.973,42	30.764.275,55	5.108.144,73
17	LA VIE Α.Ε.Α.Ε. ΖΩΗΣ	3.428.635,60	81.440,83	2.171.754,90	973.911,47	1.197.843,43	2.051.466,76	860.989,87	1.190.476,89	3.339.828,23
18	ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ Α.Α.Ε. ΖΩΗΣ	3.364.092,17	72.273,32	2.701.383,65	0,00	2.701.383,65	2.679.757,59	0,00	2.679.757,59	3.270.192,79
19	ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΖΩΗΣ Α.Α.Ε.Ζ.	19.982.737,73	733.865,66	14.693.091,92	0,00	14.693.091,92	4.043.715,65	0,00	4.043.715,65	2.599.485,80
20	ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΙΣ Α.Ε.Γ.Α.	3.133.102,93	360.864,07	13.180.452,82	246.516,46	12.933.936,16	11.858.420,70	244.871,77	11.613.548,93	1.451.851,63
21	ΛΑΪΚΗ ΖΩΗΣ Α.Α.Ε.	1.636.973,26	516.520,75	206.064,52	12.469,60	193.594,92	59.625,21	209,35	59.415,86	986.273,45
22	VICTORIA Α.Α.Ε. ΖΩΗΣ	1.402.988,95	161.002,52	7.937.886,33	0,00	7.937.886,33	7.647.466,95	0,00	7.647.466,95	951.587,05
23	ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	1.316.464,31	284.299,82	2.321.813,41	68.223,79	2.253.589,62	1.972.460,17	27.566,83	1.944.893,34	723.468,21
24	LE MONDE Α.Α.Ε.	363.121,03	275.713,50	14.252,56	5.431,44	8.821,12	11.247,24	4.319,72	6.927,52	85.513,93
25	IMPERIO LIFE Α.Ε.Α.Ε.Ζ.	88.757,53	0,00	154.622,96	0,00	154.622,96	98.302,77	0,00	98.302,77	32.437,34
26	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	160.159,58	117.858,68	542.307,30	0,00	542.307,30	532.263,97	0,00	532.263,97	32.257,57
27	ΚΥΚΛΑΔΙΚΗ Α.Ε.Α.Ε. ΖΩΗΣ	1.519,73	0,00	15.249,28	0,00	15.249,28	13.489,61	0,00	13.489,61	-239,94
28	ΟΡΙΖΩΝ Α.Ε.Γ.Α.	615.282,58	35.061,54	6.180.462,71	4.337,99	6.176.124,72	5.573.391,96	3.857,67	5.569.534,29	-26.369,39
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>		<b>1.548.692.466,71</b>	<b>71.213.189,84</b>	<b>4.186.019.651,81</b>	<b>48.171.498,52</b>	<b>4.139.848.153,29</b>	<b>3.788.952.395,93</b>	<b>45.390.936,09</b>	<b>3.743.561.459,84</b>	<b>1.081.192.583,42</b>

ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΩΗΣ		(ΕΤΟΣ 2004 : ΑΝΩΝΥΜΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ)							
(ΠΟΣΑ ΣΕ ΕΥΡΩ) ΕΤΑΙΡΙΑ		ΕΣΟΔΑ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ				ΣΥΝΟΛΟ	ΜΗ ΡΕΥΣΤ. ΥΠΕΡΑΣΕΙΣ	ΔΙΚΑΙΩΜΑΤΑ ΣΥΜΒΟΛΑΙΩΝ	ΣΥΝΟΛΟ ΕΣΟΔΩΝ
		Έσοδα από συμμετοχές	Έσοδα από Ακίνητα	Έσοδα από Λοιπές Επεν.	Κέρδη από Ρευστοποίηση	ΕΣΟΔΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ			
1	ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ Α.Ε.Ε. ΖΩΗΣ	10.690.534,90	1.882.639,80	37.179.844,64	8.847.249,68	58.800.269,02	93.423.836,14	2.851.140,30	386.759.482,21
2	ΕΘΝΙΚΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	1.498.223,23	3.840.269,15	22.193.763,86	24.965.646,81	52.495.903,05	14.764.316,23	88.978,79	220.952.813,29
3	J. N. G. Ε.Α.Ε. ΖΩΗΣ	2.306.718,50	878.263,07	25.779.664,75	5.123.874,37	34.088.520,69	4.738.444,75	206.294,78	181.667.479,43
4	Ε F G ΕΥΡΟΛΙΦΕ Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ	54.000,00	0,00	6.587.157,16	14.111.293,52	20.752.450,68	4.609.445,48	13.326,40	168.371.767,79
5	ΑΣΠΙΣ - ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Γ.Α.	934.420,93	902.380,43	2.997.573,30	6.604.726,21	11.439.100,87	0,00	725.885,59	89.095.316,65
6	ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.	324.175,15	0,00	9.241.972,44	1.795.595,60	11.361.743,19	711.451,95	2.035.564,74	77.000.374,47
7	ΑΛΛΙΑΝΖ ΖΩΗΣ	0,00	120.615,55	2.710.109,71	13.721.748,73	16.552.473,99	0,00	73.935,82	68.575.843,62
8	ΑΛΡΗΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	0,00	222.971,90	5.428.769,35	1.143.571,75	6.795.313,00	3.136.617,67	183.733,89	64.997.004,62
9	COMMERCIAL VALUE Α.Α.Ε.	2.400.557,50	145.852,40	1.920.832,02	979.671,68	5.446.913,60	986.741,71	722.297,28	56.361.230,19
10	ΦΟΙΝΙΣ ΜΕΤΡΟΛΙΦΕ ΕΜΠΟΡΙΚΗ Α.Ε.Α.Ε.	1.331.247,20	397.568,26	8.570.305,81	2.659.698,85	13.258.820,12	1.124.018,08	1.297.491,31	52.862.407,99
11	GENERALI LIFE Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ	0,00	30.157,71	1.659.159,69	1.813.418,18	3.502.735,58	0,00	75.998,58	19.877.999,84
12	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ Α.Ε.Γ.Α.	16.220,11	245.117,77	142.831,89	253.596,50	657.766,27	321.983,67	402.958,56	12.568.037,45
13	ING ΠΕΙΡΑΙΩΣ ΖΩΗΣ Α.Α.Ε. ΖΩΗΣ	0,00	0,00	733,48	1.473.328,45	1.474.061,93	0,00	7.001,62	12.304.615,74
14	INTERNATIONAL LIFE Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ	0,00	399.783,08	534.264,85	159.450,20	1.093.498,13	475.768,45	1.127.494,55	12.045.798,44
15	UNIVERSAL LIFE (ΕΛΛΑΣ) Α.Α.Ε. ΖΩΗΣ	5.715,29	0,00	757.215,02	145.792,40	908.722,71	49.284,48	14.467,30	11.974.741,24
16	V.D.V. LEBEN INTERNATIONAL Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ	0,00	0,00	458.775,69	2.000.956,80	2.459.732,49	0,00	8.433,99	7.576.311,21
17	ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ Α.Α.Ε. ΖΩΗΣ	344.538,08	10.800,00	55.633,22	0,00	410.971,30	0,00	2.960,00	3.684.124,09
18	LA VIE Α.Ε.Α.Ε. ΖΩΗΣ	1.525,20	0,00	29.252,47	0,00	30.777,67	0,00	14.249,39	3.384.855,29
19	ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΖΩΗΣ Α.Α.Ε.Ζ.	0,00	0,00	378.460,05	41.996,10	420.456,15	0,00	149.049,10	3.169.001,05
20	ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΙΣ Α.Ε.Γ.Α.	0,00	127.914,86	325.777,93	0,00	453.692,79	2.193,59	3.044,17	1.910.782,18
21	VICTORIA Α.Α.Ε. ΖΩΗΣ	0,00	97.200,00	422.627,95	0,00	519.827,95	0,00	7.912,55	1.479.327,55
22	ΛΑΪΚΗ ΖΩΗΣ Α.Α.Ε.	0,00	0,00	93.377,93	3.640,00	97.017,93	13,46	630,00	1.083.934,84
23	ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	1.423,53	0,00	78.679,44	0,00	81.102,97	0,00	39.871,97	844.443,15
24	ΟΡΙΖΩΝ Α.Ε.Γ.Α.	0,00	115.209,04	250.296,34	349.133,44	714.638,82	1.373,96	22.119,80	711.763,19
25	LE MONDE Α.Α.Ε.	0,00	0,00	4.315,56	0,00	4.315,56	0,00	7.141,92	96.971,41
26	IMPERIO LIFE Α.Ε.Α.Ε.Ζ.	0,00	0,00	38.904,64	0,00	38.904,64	0,00	0,00	71.341,98
27	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	0,00	593,06	5.363,13	992,85	6.949,04	0,00	195,51	39.402,12
28	ΠΟΣΕΙΔΩΝ Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ	0,00	0,00	6.421,25	0,00	6.421,25	0,00	0,00	6.421,25
29	ΚΥΚΛΑΔΙΚΗ Α.Ε.Α.Ε. ΖΩΗΣ	0,00	2.962,96	3.659,45	0,00	6.622,41	0,00	0,00	6.382,47
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>		<b>20.107.299,62</b>	<b>9.420.299,04</b>	<b>128.156.743,02</b>	<b>86.195.382,12</b>	<b>243.879.723,80</b>	<b>124.345.489,62</b>	<b>10.082.177,91</b>	<b>1.459.499.974,75</b>

ΕΞΟΔΑ - ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ (ΠΟΣΑ ΣΕ ΕΥΡΩ) ΕΤΑΙΡΙΑ	ΠΛΗΡΩΘΕΙΣ	ΜΕΙΟΝ: ΑΝΑΛΟΓΙΑ	ΣΥΝΟΛΟ	ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	ΜΕΙΟΝ:	ΣΥΝ. ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	ΜΕΙΟΝ:	ΜΕΙΟΝ: ΠΡΟΒΛ.	ΣΥΝΟΛΟ Ι.Κ.	
	ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ	ΑΝΤΑΦΑΛΙΣΤΩΝ	ΠΛΗΡΩΘΕΙΣ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΩΝ	ΕΚΡΕΜ. ΖΗΜΙΩΝ ΚΛΕΙΩΜ. ΧΡΗΣΕΩΣ	ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΑΝΤΑΦΑΛΙΣΤΩΝ	ΕΚΡΕΜ. ΖΗΜΙΩΝ ΚΛΕΙΩΜ. ΧΡΗΣΕΩΣ	ΕΚΡΕΜ. ΖΗΜΙΩΝ ΠΡΟΗΓ. ΧΡΗΣΕΩΣ	ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΑΝΤΑΦΑΛΙΣΤΩΝ	ΕΚΡΕΜ. ΖΗΜΙΩΝ ΠΡΟΗΓ. ΧΡΗΣΕΩΣ	ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΩΝ	
1	ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ Ε.Α.Ε. ΖΩΗΣ	197.386.901,17	6.448.253,49	190.938.647,68	20.815.664,47	1.243.122,19	19.372.542,28	18.365.361,31	1.446.949,16	16.918.412,15	193.392.777,6
2	ΕΘΝΙΚΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	147.565.313,33	1.200.746,43	146.364.566,90	29.655.650,20	734.391,79	28.921.258,41	36.607.985,77	351.665,99	36.256.319,78	139.029.505,5
3	Ι. Ν. Γ. Ε.Α.Ε. ΖΩΗΣ	89.080.991,66	0,00	89.080.991,66	29.460.461,88	0,00	29.460.461,88	26.209.455,02	0,00	26.209.455,02	92.331.998,5
4	ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.	51.880.822,28	1.447.451,51	50.433.370,77	10.680.042,47	770.682,48	9.909.359,99	9.438.289,05	2.097.115,56	7.341.173,49	53.001.557,2
5	ΑΣΠΙΣ - ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Γ.Α.	49.064.084,82	1.480.123,99	47.583.960,83	34.761.753,37	15.164.397,63	19.597.355,74	28.661.625,15	13.997.232,51	14.664.392,64	52.516.923,9
6	ΦΟΙΝΙΣ ΜΕΤΡΟΛΙΦΕ ΕΜΠΟΡΙΚΗ Α.Ε.Α.Ε.	42.614.936,87	2.114.622,64	40.500.314,23	5.704.024,77	615.724,87	5.088.299,90	5.711.413,21	589.694,97	5.121.718,24	40.466.895,8
7	ALLIANZ ΖΩΗΣ	48.083.071,74	9.421.898,76	38.661.172,98	15.647.104,33	5.735.056,65	9.912.047,68	13.000.559,38	4.163.131,40	8.837.427,98	39.735.792,6
8	ΑΛΦΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	34.485.683,15	1.212.988,42	33.272.694,73	5.120.657,64	641.476,75	4.479.180,89	4.305.358,13	976.902,08	3.328.456,05	34.423.419,5
9	COMMERCIAL VALUE Α.Α.Ε.	30.407.535,75	78.990,60	30.328.545,15	3.965.323,68	92.000,00	3.873.323,68	3.746.520,02	92.000,00	3.654.520,02	30.547.348,8
10	GENERALI LIFE Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ	16.830.219,09	3.541.766,61	13.288.452,48	1.869.572,70	143.784,12	1.725.788,58	1.685.125,99	192.123,62	1.493.002,37	13.521.238,6
11	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ Α.Ε.Γ.Α.	9.485.365,89	537.393,48	8.947.972,41	1.948.891,45	373.689,54	1.575.201,91	2.028.639,79	319.037,18	1.709.602,61	8.813.571,7
12	UNIVERSAL LIFE (ΕΛΛΑΣ) Α.Α.Ε. ΖΩΗΣ	8.577.276,41	275.382,83	8.301.893,58	1.164.158,24	117.305,29	1.046.852,95	1.094.064,31	51.976,39	1.042.087,92	8.306.658,6
13	ING ΠΕΙΡΑΙΩΣ ΖΩΗΣ Α.Α.Ε. ΖΩΗΣ	9.510.987,11	1.365.923,91	8.145.063,20	2.407.645,98	454.948,55	1.952.697,43	2.416.556,20	505.022,21	1.911.533,99	8.186.226,6
14	Ε.Φ.Γ. ΕΥΡΩΛΙΦΕ Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ	8.668.253,99	2.368.546,85	6.299.707,14	3.192.373,06	835.054,78	2.357.318,28	2.549.402,47	1.024.343,97	1.525.058,50	7.131.966,9
15	INTERNATIONAL LIFE Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ	8.829.502,22	2.549.221,75	6.280.280,47	460.713,50	220.278,36	260.435,14	313.320,54	144.587,05	168.733,49	6.371.982,1
16	V.D.V. LEBEN INTERNATIONAL Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ	2.993.216,45	4.037,12	2.989.179,33	1.736.746,48	21.086,08	1.715.660,40	1.427.123,29	21.086,08	1.406.037,21	3.298.802,5
17	LA VIE Α.Ε.Α.Ε. ΖΩΗΣ	2.493.533,44	124.821,29	2.368.712,15	553.689,04	75.547,55	478.141,49	534.949,58	63.917,06	471.032,52	2.375.821,1
18	VICTORIA Α.Α.Ε. ΖΩΗΣ	1.210.222,64	157.726,35	1.052.496,29	217.794,86	14.637,58	203.157,28	162.446,30	16.099,04	146.347,26	1.109.305,31
19	ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΙΣ Α.Ε.Γ.Α.	1.075.009,90	127.124,58	947.885,32	801.197,82	48.529,65	752.668,17	781.389,88	30.541,19	750.848,69	948.704,8
20	ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΖΩΗΣ Α.Α.Ε.Ζ.	454.682,76	108.123,71	346.559,05	525.686,48	339.943,46	185.643,02	42.743,57	3.602,26	39.141,31	493.060,76
21	ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	565.276,80	131.090,05	434.186,75	81.956,15	18.945,35	63.010,80	52.925,52	14.784,71	38.140,81	459.056,74
22	ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ Α.Α.Ε. ΖΩΗΣ	514.511,20	69.717,13	444.794,07	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	444.794,07
23	LE MONDE Α.Α.Ε.	429.238,55	217.180,18	212.058,37	2.867,88	2.165,91	721,97	38.479,90	28.859,92	9.619,98	203.160,36
24	ΟΡΙΖΩΝ Α.Ε.Γ.Α.	191.581,97	41.260,88	150.321,09	40.980,15	32.784,12	8.196,03	89.439,79	73.869,92	15.569,87	142.947,25
25	ΛΑΙΚΗ ΖΩΗΣ Α.Α.Ε.	241.867,59	141.147,59	100.720,00	185.497,76	28.396,67	157.101,09	216.035,22	98.357,66	117.677,36	140.143,73
26	IMPERIO LIFE Α.Ε.Α.Ε.Ζ.	83.943,97	0,00	83.943,97	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	83.943,97
27	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	79.742,97	22.834,75	56.908,22	33.785,16	28.472,03	5.313,13	43.195,16	34.554,47	8.640,69	53.580,66
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>		<b>762.803.773,72</b>	<b>35.188.374,90</b>	<b>727.615.398,82</b>	<b>170.854.159,52</b>	<b>27.752.421,40</b>	<b>143.101.738,12</b>	<b>159.522.404,55</b>	<b>26.337.454,60</b>	<b>133.184.949,95</b>	<b>737.532.186,95</b>

ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΩΗΣ		(ΕΤΟΣ 2004 : ΑΝΩΝΥΜΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ)												
(ΠΟΣΑ ΣΕ ΕΥΡΩ) ΕΤΑΙΡΙΑ		ΛΟΙΠΕΣ ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ		ΣΥΝΟΛΟ ΛΟΙΠΩΝ ΠΡΟΒΛΕΨΕΩΝ	ΣΥΜΜΕΤΟΧΕΣ ΣΤΑ ΚΕΡΔΗ & ΕΠΙΣΤΡΟΦΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ								ΣΥΝΟΛΟ ΣΥΜΜΕΤΟ & ΕΠΙΣΤΡΟ	
		ΚΛΕΙΟΜΕΝΗΣ ΧΡΗΣΕΩΣ	ΜΕΙΟΝ: ΠΡΟΗΓ. ΧΡΗΣΕΩΣ		ΚΑΤΑΒΛΗΘ. ΠΟΣΑ	ΜΕΙΟΝ: ΑΝΑΛ. ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ	ΣΥΝΟΛΟ ΚΑΤΑΒΟΛΩΝ	ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ, ΚΛΕΙΟΜ. ΧΡΗΣ.	ΜΕΙΟΝ: ΣΥΜΜΟΧΗ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤ.	ΣΥΝ. ΠΡΟΒΛΕΨ. ΚΛΕΙΟΜ. ΧΡΗΣ.	ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΠΡΟΗΓ. ΧΡΗΣ.	ΜΕΙΟΝ: ΣΥΜΜΟΧΗ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤ.		ΜΕΙΟΝ: ΠΡΟΒΛΕΨ. ΠΡΟΗΓ. ΧΡΗΣ.
1	ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.	0,00	0,00	0,00	2.997.832,06	0,00	2.997.832,06	30.352.081,85	0,00	30.352.081,85	31.467.888,62	0,00	31.467.888,62	1.882,02
2	I. N. G. Ε.Α.Α.Ε. ΖΩΗΣ	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	33.580.021,11	0,00	33.580.021,11	31.888.137,27	0,00	31.888.137,27	1.691,88
3	EFG EURO LIFE Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.514.572,88	0,00	1.514.572,88	136.908,44	0,00	136.908,44	1.377,66
4	ΑΣΠΙΣ - ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Γ.Α.	0,00	0,00	0,00	1.139.620,51	0,00	1.139.620,51	11.775.619,83	0,00	11.775.619,83	12.398.134,36	0,00	12.398.134,36	517,10
5	UNIVERSAL LIFE (ΕΛΛΑΣ) Α.Α.Ε. ΖΩΗΣ	167.823,37	169.068,31	-1.244,94	595.081,79	0,00	595.081,79	1.019.612,82	0,00	1.019.612,82	1.114.276,27	0,00	1.114.276,27	500,41
6	V.O.V. LEBEN INTERNATIONAL Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.436.893,83	16.272,81	1.422.621,02	1.124.287,37	0,00	1.124.287,37	298,33
7	ΦΟΙΝΙΞ ΜΕΤΡΟΛΙΦΕ ΕΜΠΟΡΙΚΗ Α.Ε.Α.Ε.	0,00	0,00	0,00	253.918,13	0,00	253.918,13	3.440.209,50	0,00	3.440.209,50	3.553.956,61	0,00	3.553.956,61	140,17
8	ALLIANZ ΖΩΗΣ	9.722.891,71	10.061.181,86	-338.290,15	804.255,29	400.386,68	403.868,61	9.795.726,30	5.057.871,94	4.737.854,36	10.475.702,28	5.463.393,59	5.012.308,69	129,41
9	COMMERCIAL VALUE Α.Α.Ε.	185.430,38	262.045,86	-96.615,48	181.173,22	0,00	181.173,22	2.013.748,09	0,00	2.013.748,09	2.148.268,30	0,00	2.148.268,30	46,65
10	LA VIE Α.Ε.Α.Ε. ΖΩΗΣ	202.476,20	351.347,20	-148.871,00	15.417,35	0,00	15.417,35	297.106,70	0,00	297.106,70	291.442,15	0,00	291.442,15	21,08
11	ΛΑΪΚΗ ΖΩΗΣ Α. Α. Ε.	0,00	0,00	0,00	15.691,37	0,00	15.691,37	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	15,69
12	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	25.236,17	61.394,79	-36.158,62	17.150,73	0,00	17.150,73	111.996,41	0,00	111.996,41	120.792,00	0,00	120.792,00	8,35
13	ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΖΩΗΣ Α.Α.Ε.Ζ.	0,00	8.328,55	-8.328,55	0,00	0,00	0,00	7.062,99	0,00	7.062,99	4.834,52	0,00	4.834,52	2,22
14	IMPERIO LIFE Α.Ε.Α.Ε.Ζ.	17.364,71	11.805,88	5.558,83	0,00	0,00	0,00	942,19	0,00	942,19	568,59	0,00	568,59	37
15	ΕΘΝΙΚΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	7.081.377,17	6.860.296,84	221.080,33	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
16	ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ Ε.Α.Ε. ΖΩΗΣ	11.717.353,60	21.721.796,30	-10.004.444,70	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
17	ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	32.786,53	35.821,05	-4.034,52	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
18	ING ΠΕΙΡΑΙΩΣ ΖΩΗΣ Α.Α.Ε. ΖΩΗΣ	387.960,97	450.891,77	-62.930,80	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
19	ΟΡΙΖΩΝ Α.Ε.Γ.Α.	75,78	958,39	-882,61	0,00	0,00	0,00	15.135,22	0,00	15.135,22	16.863,02	0,00	16.863,02	-1,72
20	INTERNATIONAL LIFE Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ	96.123,78	80.615,00	15.508,78	0,00	0,00	0,00	928.010,61	0,00	928.010,61	936.459,62	0,00	936.459,62	-8,44
21	ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ Α.Α.Ε. ΖΩΗΣ	45.292,03	420.559,62	-375.267,59	0,00	0,00	0,00	425.768,00	0,00	425.768,00	439.593,06	0,00	439.593,06	-13,82
22	VICTORIA Α.Α.Ε. ΖΩΗΣ	161.227,76	143.604,26	17.623,50	0,00	0,00	0,00	706.909,43	0,00	706.909,43	784.166,16	0,00	784.166,16	-77,25
23	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ Α.Ε.Γ.Α.	391.183,35	395.958,00	-4.774,65	0,00	0,00	0,00	1.436.545,54	0,00	1.436.545,54	1.543.746,15	0,00	1.543.746,15	-107,20
24	GENERALI LIFE Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.571.279,26	220.650,23	1.350.629,03	1.830.652,82	289.488,46	1.541.164,36	-190,53
ΣΥΝΟΛΟ		30.234.603,51	41.056.675,68	-10.822.072,17	6.020.140,45	400.386,68	5.619.753,77	100.431.242,66	5.294.794,98	95.136.447,68	100.276.677,61	5.752.882,05	94.523.795,56	6.232,40

(ΠΟΣΑ ΣΕ ΕΥΡΩ) ΕΤΑΙΡΙΑ	ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ & ΣΥΝΑΦΗ ΕΣΟΔΑ	ΕΜΜΕΣΑ ΕΞΟΔΑ							ΣΥΝΟΛΟ ΕΜΜΕΣΩΝ ΕΣΟΔΩΝ	ΜΕΙΩΣΗ ΠΡΟΜΗΘΕΙΩΝ ΑΝΤΑΓΓΕΛΙΑΣ	ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΩΝ ΕΣΟΔΩΝ	ΕΣΟΔΑ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ	ΔΙΑΦΟΡΕΣ ΑΠΟΤΗΜΗΕΩΣ	ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΕΣΟΔΩΝ
		ΑΜΟΙΒΕΣ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ	ΛΟΙΠΕΣ ΑΜΟΙΒΕΣ	ΦΟΡΟΙ ΤΕΛΗ	ΔΙΑΦΟΡΑ ΕΣΟΔΑ	ΑΠΟΒΕΣΤΕΙΣ ΠΑΓΙΩΝ	ΛΟΙΠΕΣ ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ							
1	ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ Α.Ε.Ε. ΖΩΗΣ	39.291.052,31	11.081.220,32	8.522.568,18	544.619,61	2.015.658,46	4.145.327,74	0,00	26.309.594,31	3.276.689,55	62.323.957,07	91.728.163,67	36.757.727,65	374.198.181,
2	ΕΘΝΙΚΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	31.103.753,24	18.709.663,75	7.674.500,40	11.762,58	2.145.024,64	1.336.592,26	64.556,45	29.943.099,78	1.199.047,48	59.847.805,51	8.808.653,80	3.596.307,35	211.505.352,
3	Ι.Ν.Γ. Α.Α.Ε. ΖΩΗΣ	24.860.428,01	10.011.930,05	15.046.005,09	27.012,03	3.665.914,25	-1.413,60	360.000,00	29.109.447,82	61.276,77	53.908.599,06	2.641.218,65	13.170.904,30	163.744.604,
4	Ε.Φ.Γ. ΕΥΡΩΛΙΦΕ Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ	-3.105.899,36	715.156,74	401.488,57	1.229.409,27	296.655,37	71.084,38	99.507,81	2.613.312,14	3.569.881,71	-3.862.468,93	12.097.018,26	129.610.525,23	146.354.703,4
5	ΑΣΠΙΣ - ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Γ.Α.	25.581.480,51	4.273.051,86	7.700.207,59	19.527,50	2.676.666,32	3.101.771,05	0,00	17.771.226,32	743.074,74	42.609.632,09	5.078.089,48	0,00	100.721.751,4
6	ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.	10.362.057,58	2.942.076,20	1.360.838,90	13.741,41	594.728,53	933.830,60	96.696,00	5.941.911,64	616.061,10	15.687.908,12	2.373.954,06	6.262.945,17	79.208.389,4
7	ΦΟΙΝΙΞ ΜΕΤΡΟΛΙΦΕ ΕΜΠΟΡΙΚΗ Α.Ε.Α.Ε.	10.130.567,07	7.978.181,10	3.614.942,17	74.358,98	615.945,95	1.578.809,00	-444.473,43	13.417.763,77	380.989,44	23.167.341,40	9.976.235,63	515.390,56	74.266.034,5
8	ΑΛΛΙΑΝΖ ΖΩΗΣ	15.286.030,89	3.157.685,84	2.488.761,23	26.136,26	590.056,06	735.420,91	28.888,33	7.026.950,63	8.945.943,75	13.367.037,77	7.504.166,39	3.364.609,81	63.762.730,7
9	ΑΛΡΗΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	11.825.555,19	1.450.956,92	1.786.064,19	3.206,52	184.363,91	1.196.847,56	219.142,83	4.840.581,93	310.937,94	16.355.199,18	417.110,03	3.111.000,38	54.306.729,1
10	COMMERCIAL VALUE Α.Α.Ε.	7.135.509,41	2.028.206,89	1.408.254,78	669.993,46	304.273,32	328.880,67	0,00	4.939.609,12	94.703,82	11.980.414,71	8.757.120,97	0,00	51.234.922,0
11	GENERALI LIFE Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ	4.610.816,59	1.278.344,55	588.394,23	0,00	469.788,03	767.413,75	4.006,92	3.107.947,48	621.049,79	7.097.714,28	460.188,45	0,00	20.888.608,0
12	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ Α.Ε.Γ.Α.	2.814.317,58	727.779,92	1.211.926,82	146.470,66	343.249,47	0,00	0,00	2.429.426,87	304.764,37	4.938.980,08	248.433,74	122.139,37	14.011.149,6
13	UNIVERSAL LIFE (ΕΛΛΑΣ) Α.Α.Ε. ΖΩΗΣ	2.572.319,02	528.599,07	244.840,45	0,00	103.544,54	74.883,55	2.870,00	954.737,61	66.365,38	3.460.691,25	25.283,23	35.925,05	12.327.731,5
14	INTERNATIONAL LIFE Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ	4.122.387,69	627.872,28	304.417,66	3.473,64	88.768,20	175.245,87	76.320,98	1.276.098,63	2.261.064,52	3.137.421,80	180.599,25	0,00	9.697.062,9
15	ING ΠΕΙΡΑΙΩΣ ΖΩΗΣ Α.Α.Ε. ΖΩΗΣ	707.210,84	696.601,52	409.671,88	4.351,94	711.719,56	17.582,49	0,00	1.839.927,39	1.750.937,25	796.200,98	0,00	0,00	8.919.496,8
16	V.D.V. LEBEN INTERNATIONAL Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ	1.572.260,13	408.657,15	0,00	7.972,54	157.100,04	8.140,97	0,00	581.870,70	2.863,50	2.151.267,33	0,00	0,00	5.748.403,50
17	LA VIE Α.Ε.Α.Ε. ΖΩΗΣ	239.523,03	455.619,50	289.251,55	8.204,84	108.674,86	9.791,43	14.882,22	866.424,40	21.278,18	1.104.669,25	169.739,88	0,00	3.522.441,11
18	ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΖΩΗΣ Α.Α.Ε.Ζ.	1.206.876,13	338.053,24	244.296,18	28.756,15	10.925,51	647.720,46	2.829,53	1.272.581,07	318.088,79	2.161.368,41	29.609,00	0,00	2.677.938,05
19	ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ Α.Α.Ε. ΖΩΗΣ	2.082.314,76	143.606,02	48.570,46	0,00	17.422,41	30.446,63	6.079,99	246.125,51	26.743,67	2.301.696,60	0,00	0,00	2.357.398,02
20	ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΙΣ Α.Ε.Γ.Α.	385.517,20	206.939,98	48.583,66	4.305,58	44.805,11	9.417,13	0,00	314.051,44	138.635,78	560.732,86	0,00	3.614,72	1.514.052,38
21	VICTORIA Α.Α.Ε. ΖΩΗΣ	189.409,70	152.497,94	88.980,07	2.603,16	15.643,68	387,88	0,00	260.112,73	43.822,13	405.700,30	16.702,42	0,00	1.472.075,80
22	ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	122.080,47	213.514,36	68.421,42	892,39	42.863,37	18.458,28	0,00	343.949,82	68.775,64	397.254,65	4.819,33	0,00	857.096,20
23	ΟΡΙΖΩΝ Α.Ε.Γ.Α.	9.898,41	65.047,57	7.122,40	0,00	4.460,46	0,00	1.554,96	78.185,39	9.880,05	78.203,75	119.534,10	1.373,96	339.448,65
24	LE MONDE Α.Α.Ε.	64.071,45	20.079,96	73.778,82	617,60	7.447,52	914,82	0,00	102.838,72	90.504,44	76.405,73	0,00	0,00	279.566,05
25	IMPERIO LIFE Α.Ε.Α.Ε.Ζ.	16.761,23	14.017,18	25.865,37	1.594,19	3.689,03	1.032,96	0,00	46.198,73	0,00	62.959,96	0,00	0,00	152.836,36
26	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	28.883,88	12.804,95	11.153,14	166,90	9.290,24	1.517,31	84,28	35.016,82	27.352,31	36.548,39	0,00	0,00	62.325,57
27	ΛΑΪΚΗ ΖΩΗΣ Α.Α.Ε.	0,00	104.709,47	26.369,25	0,00	5.743,58	5.755,29	83,73	142.661,32	290.094,32	-147.433,00	2.192,95	0,00	10.595,05
28	ΚΥΚΛΑΔΙΚΗ Α.Ε.Α.Ε. ΖΩΗΣ	52,60	1.003,61	2.542,22	42,53	1.801,81	286,22	0,00	5.676,39	0,00	5.728,99	0,00	0,00	5.728,99
29	ΠΟΣΕΙΔΩΝ Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ	0,00	0,00	0,00	443,27	0,00	0,00	0,00	443,27	0,00	443,27	0,00	0,00	443,27
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>		<b>193.215.235,53</b>	<b>68.343.887,92</b>	<b>53.697.816,38</b>	<b>3.029.463,01</b>	<b>15.237.428,23</b>	<b>15.196.145,61</b>	<b>533.030,60</b>	<b>156.037.771,75</b>	<b>25.241.026,42</b>	<b>324.011.980,86</b>	<b>150.638.831,29</b>	<b>196.554.463,55</b>	<b>1.404.147.796,31</b>