



ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΑΠΟ ΤΟ 1918

Η ευέλικτη και δυναμική εταιρία
με σύγχρονες ιδέες



ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Μια εταιρία με ΚΥΡΟΣ
αφού ανήκει στον
Όμιλο Ασφαλιστικών Εταιριών
ΤΗΣ ΕΘΝΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ.

Μια εταιρία με πολύχρονη παρουσία
στην Ασφαλιστική Αγορά.

Μια εταιρία με πλήρως καταρτισμένα στελέχη
και υπεύθυνους και εξειδικευμένους συνεργάτες.

ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
Αξιοπιστία, Σιγουριά, Ασφάλεια

ΕΔΡΑ: ΑΘΗΝΑ, Λ. ΣΥΓΓΡΟΥ 171, Τ.Κ. 171 21
ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 9352003, 9352503 • FAX: 9352451

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΙΣΑΓΩΓΗΣ	1782
----------------------	------

Τ. Ε. Ι. Π Α Τ Ρ Α Σ
ΕΚΘΛΗ: ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ
ΤΜΗΜΑ: ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Π Τ Υ Χ Ι Α Κ Η Ε Ρ Γ Α Σ Ι Α

ΘΕΜΑ: ΟΡΓΑΝΩΣΗ , ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΚΑΙ ΛΕΙΤΟΥΡΓΕΙΑ ΜΙΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ
ΕΤΑΙΡΙΑΣ .

" Π Α Ν Ε Λ Λ Η Ν Ι Ο Σ Α Σ Φ Α Λ Ι Σ Τ Ι Κ Η Α. Ε. "

ΕΙΣΗΓΗΤΗΣ

ΘΕΟΦΑΝΟΠΟΥΛΟΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ

ΕΠΟΥΔΑΣΤΕΣ

ΟΙΚΟΝΟΜΑΚΗ ΠΑΝΑΓΙΩΤΑ
ΠΑΛΑΙΟΛΟΓΟΥ ΕΛΕΝΗ
ΠΝΕΥΜΑΤΙΚΟΥΔΗ ΧΡΥΣΑΝΘΗ

ΠΑΤΡΑ ΜΑΙΟΣ 1996

Π Ρ Ο Λ Ο Γ Ο Σ

=====

Ξεκινώντας την αναφορά μας στο θέμα αυτής της πτυχιακής εργασίας θεωρούμε σκόπιμο να κάνουμε μία περίληψη αυτών που ακολουθούν δίνοντας ορισμένες πληροφορίες που πιστεύουμε ότι είναι χρήσιμες για την κατανόηση της ύλης, της δομής και του τρόπου έκθεσης των στοιχείων που την αποτελούν.

Αρχικά επιλέξαμε μία μικροεσασία θα υπορούσαμε να πούμε Ασφαλιστική Εταιρία για δύο λόγους:

Α) Γιατί πιστεύαμε πως στην συνεργασία μας με τους αρμόδιους θα είχαμε περισσότερη αμεσότητα, επικοινωνία - όπως και αυτό έγινε - από μία μεγαλύτερη εταιρία.

Β) Γιατί θεωρούμε πως καλύπτουμε καλύτερα το θέμα σε μικρή Εταιρία και φυσικά μπορούμε να κάνουμε κάποιες σκέψεις, προτάσεις που θα βοηθήσουν ίσως την εταιρία πράγμα που δεν θα συνέβαινε αν ασχολούμαστε με μία μεγάλη ασφαλιστική εταιρία που όλα θα φαίνονταν ρόδινα, απροβλημάτιστα και ίσως δεν είχαμε τίποτα να προσφέρουμε.

Η εργασία χωρίζεται σε δύο μέρη:

Στο πρώτο μέρος υπάρχουν ορισμένα ιστορικά στοιχεία της Ιδιωτικής Ασφάλισης.

Μετά αναφερόμαστε σε ορισμένα είδη ασφαλειών που είναι τα κυριότερα τόσο από κοινωνικής - ανθρωπιστικής άποψης όσο και οικονομικής.

Στο δεύτερο μέρος αναφερόμαστε αποκλειστικά στην Πανελλήνιο Ασφαλιστική Α.Ε. ξεκινώντας από τα ιστορικά στοιχεία της εταιρίας και όσα γενικά μας επέτρεψαν οι συνθήκες και οι άνθρωποι να δοούμε. Γίνεται στην συνέχεια αναφορά στην οργάνωση, τη διοίκηση και τη λειτουργία της εταιρίας και όπου θεωρούμε απαραίτητο αναφέρουμε σχετικά παραδείγματα.

Σ' αυτό το σημείο αξίζει να σημειώσουμε ότι πολλές φορές αντιληφθήκαμε οι ίδιοι και μας επισημάνθηκε από τους αρμόδιους το εξής: Η οργάνωση, διοίκηση και λειτουργία των ασφαλιστικών εταιριών κινείται σε ορισμένα πλαίσια και είναι για όλες τις εταιρίες του είδους σχεδόν όμοια.

Το δικαιολογητικό που μας είπαν είναι πως λόγω του ότι βρισκόμαστε στην Ευρωπαϊκή Κοινότητα πρέπει να ακολουθούμε αυτή τη μορφή που έχουν όλες οι εταιρίες στην Ευρώπη.

Στην συνέχεια του δεύτερου μέρους ακολουθούν χρηματοοικονομικά στοιχεία και η - κατά το δυνατόν - ανάλυση τους από μέρους μας, για μία πιο πλήρη εικόνα της εταιρίας.

Συγχρόνως έχοντας τα χρηματοοικονομικά στοιχεία δύο άλλων εταιριών του κλάδου γίνεται μία σύγκριση με την Πανελλήνιο Ασφαλιστική Α.Ε.

Επίσης παραθέτουμε μία σειρά ερωτήσεων - που θεωρήσαμε σημαντικές - ζητώντας παράλληλα τη γνώμη των αρμοδίων και για την εταιρία τους αλλά και γενικά για την ασφαλιστική αγορά. Και τέλος παραθέτουμε κάποια συμπεράσματα, προτάσεις και μελλοντικά σχέδια τόσο για την εταιρία όσο και την Ελληνική ασφαλιστική αγορά.

M E P O Σ I

1.1) Ιστορικά στοιχεία της ιδιωτικής ασφάλισης γενικά.

Οι ασφαλιστικές συμφωνίες, βάση πάνω στις οποίες στρογγυλήθηκε η δημιουργία ασφαλιστικών εταιριών αποτελούν μία μορφή γνώριμη από αρχαιότατων χρόνων.

Πρώτες μορφές ασφαλιστικών συμφωνιών εμφανίζονται στην Βαβυλώνα γύρω στα 2.000 - 3.000 χρόνια προ Χριστού, μεταξύ των μεταφορέων εμπορευμάτων, λόγω των κινδύνων στα ταξίδια, τα οποία αυτοί δεν ήταν υπεύθυνοι για τα εμπορεύματα των εφόρων καθ'οδόν.

Οι Ρωμαίοι αργότερα συνέχισαν και τις επισημοποίησαν με συμβόλαια, όπως είναι τα γνωστά θαλασσίων κινδύνων, φωτιάς κλοπής, καταστροφής (εμπορευμάτων, σκαφών).

Η πρακτική των ασφαλειών ζωής άρχισε με τους Αιγύπτιους και στη συνέχεια με τους Έλληνες, σαν θεοσκευτική κοινωνική συνεισφορά για έξοδα κηδείας, σύμφωνα με τα έθιμα τους, όπου πλήρωναν μια εισφορά. Τη συνήθεια αυτή κληρονόμησαν οι Ρωμαίοι όχι, όμως, σαν υποχρεωτική αρχή, αλλά σαν κοινωνική ανάγκη, όπου κάθε ένας έπρεπε να έχει αποταμιεύσει ή συνολικά ή μερικά, οικονομικά έξοδα για τις τελευταίες του μέρες και την ταφή του. Οι Ρωμαίοι είχαν αναπτύξει πίνακες, που επεξεργάζονταν εισφορές και παροχές, ή συντάζατε στους μετέχοντες σ'αυτά τα προγράμματα, τα οποία συνεχίζονται και σήμερα κατά κάποιον τρόπο.

Μπορεί να λεχθεί ότι οι ρίζες του ασφαλιστικού δικαίου, βρίσκονται στο "Ναυτικόν" των αρχαίων Αθηναίων ή το ναυτο δάνειο το εφευρέσαν τα εμποράρχον, όπου ο δανειστής διακινδύνευε τα λευτά του μόνο για την μεταφορά των εμπορευμάτων του από ένα λιμάνι σε άλλο και σε αμφοτερόπλευρο όπου ο δανειστής διακινδύνευε τα χρήματά του για ένα ταξίδι από Λιμάνι σε Λιμάνι με επιστροφή.

Ο Δημοσθένης, ο Ανδροκλής, ο Ναυσικράτης κ.α. αναφέρονται στο ναυτοδάνειο, το οποίο είναι σαν το σημερινό ασφάλιστρο για κάλυψη των θαλασσίων κινδύνων.

Τον 11ο αιώνα, το εμπόριο πήρε άλλες διαδικασίες μέσω των πλοίων για διακίνηση των εμπορευμάτων.

Τον 15ο αιώνα η Αγγλία γίνεται κέντρο διεθνών ναυτιλιακών, ασφαλιστικών νοσφείων.

Τον 16ο αιώνα ειδικό δικαστήριο αποφασίζει σε διαφορές που ανάκυπταν για ασφαλιστικές ναυτιλιακές υποθέσεις, ενώ ειδικές υπηρεσίες οργάνωναν και έγραφαν ειδικά προγράμματα (συμβόλαια).

Τον 17ο αιώνα συγκεντρώθηκαν στο Λονδίνο (κόμβος ναυτιλιακών εμπορικών σχέσεων) μεγάλα νοσφεία ευπειρογνωμόνων, όπου μεθόδευσαν συλλογικά, συνκέντρωσαν ενδιαφερόσους πληροφορίες σχετικά με την κατάσταση των θαλασσίων μεταφορών.

Ο E.LLOYDS, ιδιοκτήτης ενός καφενείου το οποίο στη συνέχεια το μετέτρεψε σε νοσφείο, έγινε πρώτος πληροφοριοδότης όλων των ενδιαφερομένων ασφαλιστών.

Μέχρι σήμερα το νοσφείο, που ίδρυσε τότε, έχει την πρωτοπορία για τις πληροφορίες και την εξυπηρέτηση που προσφέρει

σ' όλους τους τομείς σ' όλο τον κόσμο των ασφαλιστών ιδιαίτερα δε στο ναυτιλιακό τομέα. Είναι δε γνωστό σαν ένωση Ασφαλιστών LLOYDS Λονδίνου.

Το έτος 1891 οργανώθηκε και άρχισε τις ασφαλιστικές ενομασίες, η πρώτη μεγάλη ασφαλιστική εταιρεία η " ΕΘΝΙΚΗ " θυματρική της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος. Το 1918 ιδρύθηκε η " ΝΕΑ ΓΡΑΙΚΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ ". Το 1918 ιδρύθηκε η " ΚΙΝΔΥΝΑΣΦΑΛΕΙΑ " στην Κωνσταντινούπολη. Από το 1919 μέχρι το 1934 ακολούθησε η ίδρυση αρκετών ασφαλιστικών εταιρειών μερικές από τις οποίες είναι οι ακόλουθες: " Η ΕΛΛΑΣ ", " Ο ΑΙΟΛΟΣ ", " ΤΑ ΨΑΡΑ ", " Η ΑΧΑΪΚΗ " και μερικά ασφαλιστικά νομασία στην Αθήνα, Πειραιά, Πάτρα και Σύβο. Σ' αυτά τα επιτιμμένα κέντρα οι προσπάθειες που έγιναν για ίδρυση ασφαλιστικών επιχειρήσεων, στρέφονταν περισσότερο στις ναυτικές δραστηριότητες και ενδιαφέροντα (ασφάλιση πλοίων, μεταφορών, φορτίων, ναύλων, κ.α).

Από το 1934 και μετά ιδρύθηκαν και άλλες ασφαλιστικές εταιρίες κυρίως στον ναυτιλιακό χώρο γιατί η ασφαλιστική κάλυψη ήταν πιο αναγκαία σ' αυτόν τον κλάδο.

Αυτότετα, όταν οι ανάγκες του ανθρώπου έγιναν περισσότερες και οι κίνδυνοι πολλαπλασιάστηκαν ο θεσμός της ασφάλισης πήρε διαφορετική μορφή για να υποδεί να ανταποκριθεί στις απαιτήσεις της εποχής. Έτσι δημιουργήθηκαν περισσότεροι τομείς ασφάλισης όπως ο κλάδος ζωής, αυτοκινήτων κτλ.

Σύμφωνα με αυτόν τον προσανατολισμό άλλες εταιρίες ιδρύθηκαν και άλλες άλλαξαν πορεία συμβαδίζοντας με την εποχή και τις απαιτήσεις των καιρών. Εκείνη την εποχή ιδρύθηκαν και οι εξής εταιρίες: Το 1940 ιδρύθηκε η ΕΜΠΟΡΙΚΗ, το 1941 η ΙΟΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, το 1942 η ΑΔΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, το 1944 η ΑΕΠΙΕ ΠΡΟΝΟΙΑ και το 1949 η ΜΕΣΟΓΕΙΟΣ.

Στην συνέχεια ακολουθεί κατάλογο με τις Ασφαλιστικές εταιρίες που υπάρχουν σήμερα στην Ελλάδα.

ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

1)	AGROTIKI ASFALISTIKH	52)	POSEIDON
2)	ETHNIKH	53)	PENHELLINIOS
3)	AGROTIKI LIFE	54)	ATLANTIKH ENOSIS
4)	PHOENIX	55)	PANHELLADIKI
5)	EMPORIKI	56)	G.H.SKOYRTIS
6)	INTERAMERICAN LIFE (INTER)	57)	EUROPE P/C
7)	ASTIR	58)	EUROMONDE
8)	AMYNA	59)	STANDAR HELLAS
9)	AKMI	60)	EGNATIA
10)	HELLINOBRATANIKH P/C	61)	ASPIS PRONIA P/C
11)	INTERAMERIKAN LIFE	62)	PERAIKI
12)	GENERALI HELLAS	63)	HYDROGEIOS
13)	CITYLIFE	64)	INTERNATIONAL LIFE
14)	HELVETIA P/C	65)	PERSONAL
15)	METROLIFE	66)	FAU DE FAU
16)	HORIZON	67)	GUARANTEE LIFE
17)	ETEVA	68)	INTERCONTINENTAL
18)	SYNETAIRISTIKH	69)	ALFA
19)	HELLAS	70)	ARGONAUTIKH
20)	HELLINOVRETANIKH LIFE	71)	GENIKH ENOSIS
21)	ALLIANZ P/C	72)	PROPONTIS - MERIMNA
22)	LAIKI ASFALISTIKH	73)	GENIKH EPAGELMATIKH
23)	AKMI LIFE	74)	PEGASOS
24)	NORDSTERN COLONIA	75)	EUROPAIKI PISTI P/C
25)	KYKLADIKI	76)	SOS SERVICE
26)	DIETHNIS ENOSIS	77)	QUARRANTEE P/C
27)	GIGNA HELLAS	78)	INTER - HELLAS
28)	MAGDENBURGEN	79)	20TH CENTURY
29)	PROODOS	80)	HERMES
30)	ASPIS PRONIA LIFE	81)	MESOGEIOS P/C
31)	INTERAMERICAN	82)	UNIVERSAL LIFE
32)	IMPERIAL HELLAS	83)	INTERNATIONAL LIFE
33)	PROSTASTIA	84)	LAIKI LIFE
34)	NORDSTERN COLONIA LIFE	85)	HELLINIKI PISTI
35)	EUROPAIKI PISTI P/C	86)	EIMNIKO IDRIMA
36)	DYNAMIS	87)	HELVETIA LIFE
37)	EUROGROUP	88)	SIDERIS
38)	HELIOS	89)	APOLLON
39)	IONIKH	90)	HELLAS SERVICE
40)	AGF KOSMOS	91)	SUN ALLIANS INS.
41)	EUROPAIKI ENOSIS	92)	HESTIA
42)	INTERAMERICAN ASSIST.	93)	LE MANS ASS
43)	ECONOMIKH	94)	OLYMPIAKH-VICTORIA LIFE
44)	METROLIFE P/C	95)	LE MANS VIE
45)	EUROSTAR	96)	ALLIANS LIFE
46)	INTERSALONICA	97)	COMERCIAL UNION LIFE
47)	INTERLIFE	98)	GENERALI LIFE
48)	GALAXY	99)	CONTINENTAL
49)	OLYMPIAKI VICTORIA P/C	100)	AGF LIFE
50)	GOTHAER HELLAS	101)	SCWEIZ LIFE
51)	INTERSALONICA LIFE	102)	SCOPLIFE

1.2) Ιδιωτική ασφάλιση σαν θεσμός σήμερα

Φθάνοντας στη σημερινή εποχή οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις βέβαια έχουν αλλάξει μορφή, έχουν δραστηριοποιηθεί περισσότερο σε άλλους κλάδους ασφάλισης, έχει διευρυνθεί ο κύκλος ερρασιών τους, αλλά μένει πάντα κάτι σταθερό. Η βάση για τη δημιουργία ασφάλισης.

Από τη στιγμή που έρχεται στη ζωή ο άνθρωπος και κατά την διαδρομή του βίου του παρατηρείται και η φυσιολογική επιθυμία της ικανοποίησης των βραχυπρόθεσμων ή μακροπρόθεσμων αναγκών επιβίωσης.

Όπως είναι γνωστό ο κάθε άνθρωπος σε όλη του τη ζωή είναι εκτεθειμένος σ'ένα κόσμο από κινδύνους οι οποίοι (κίνδυνοι) είναι θεμελιώδους σημασίας και καθορίζουν την προσωπική, οικογενειακή, οικονομική και συναισθηματική του ύπαρξη και τη ζωή του γενικότερα.

Η ύπαρξη των απειλών κατά της ζωής, των προθέσεων, εκδηλώσεων και σχεδίων του ανθρώπου από τους κινδύνους επέβαλαν την δημιουργία και ανάπτυξη των ασφαλίσεων.

Οι κίνδυνοι είναι συνυφασμένο και αναπόσπαστο στοιχείο της ζωής του ανθρώπου, απειλούν τη σκιά τις δραστηριότητες και την υπόσταση του και επιδρούν αναπόφευκτα στην όλη διαμόρφωση της οικονομίας του.

Τα κύρια στοιχεία που αναφέρονται στο γεγονός ότι, κανείς δεν μπορεί να προσδιορίσει στους περισσότερους κινδύνους αν ποτέ και πότε θα πραγματοποιηθούν και τι συνέπειες μπορεί να προέλθουν, π.χ. θάνατο, σωματικές βλάβες ή προσωπικές, οικογενειακές, οικονομικές, ψυχολογικές ή υλικές ζημιές στο ίδιο άτομο ή σε τρίτους που έχει άμεση σχέση ή ευθύνεται απεναντί τους.

Ο άνθρωπος, για να αποφύγει τις καταστρεπτικές συνέπειες που προέρχουν οι περισσότεροί κίνδυνοι, απυθύνεται, αν δεν μπορεί να τα καταφέρει μόνος του, σε οργανωμένες επιχειρήσεις που παρέχουν ασφαλιστικές καλύψεις.

Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις είναι οι μόνες που προσφέρουν ιδιαίτερες φύσης ασφαλιστικές υπηρεσίες και ο κύριος σκοπός τους είναι να μειώσουν τις οικονομικές συνέπειες που μπορεί να υποστεί κάποιος ή κάποιος, αν ποσματοποιηθεί ο κίνδυνος σε μια ομάδα ή ομάδες ανθρώπων.

Στην ατομιστική καπιταλιστική οικονομία και λόγω της άκρατης ροπής προς την ατομική ιδιοκτησία του αιώνα μας, ο άνθρωπος για να εξασφαλίσει τα αγαθά του και αποκαταστήσει τις βλάβες ή ζημιές που ενδέχεται να του συμβούν και να ελαφρύνει τις συνέπειες, συνάπτει ασφάλιση, είτε μέσω της δημοσίας, είτε της ιδιωτικής ασφαλιστικής πρωτοβουλίας, όπου ο ενδιαφερόμενος διαπραγματεύεται με τον ασφαλιστή, ο οποίος βασίζεται στο νόμο του μεγάλου αριθμού περιπτώσεων, το νόμο της πιθανότητας της επέλευσης του κινδύνου κ.ά.

Οι ασφαλιστικές εταιρίες τελευταία παρουσιάζουν τεράστια δράση και εξειδίκευση.

Αναπτύχθηκε δε η τεχνοκρατικο-οικονομική δομή τους σε τέτοιο ζηλευτό επίπεδο, ώστε σήμερα να αποτελούν και να προσφέρουν ιδιαίτερα αυτοτελή και ιδιότυπη υπηρεσία, που απαιτεί και συνδυάζει πληθώρα συνκλίνουσων γνώσεων, θεωρίας, πρακτικής, ευπείρας, εξειδίκευσης και άλλων παραμέτρων.

Οι ασφαλίσεις διακρίνονται σε δύο μεγάλες κατηγορίες:

- Η πρώτη κατηγορία περιλαμβάνει τις ασφαλίσεις, που επιβάλλει το κράτος στους πολίτες και καλούνται κοινωνικές και ασφαλίζουν κυρίως την ζωή, την ικανότητα για εργασία ανάλογα με την περίπτωση, προσφέροντας εισόδημα εξαιτίας ατυχήματος, ασθένειας κτλ.
- Η δεύτερη κατηγορία είναι οι οργανωμένες και εξειδικευμένες ιδιωτικές ασφαλίσεις που προέρχονται από ιδιωτικές ασφαλιστικές ή κρατικές ασφαλιστικές επιχειρήσεις.

1.3) Οικονομικός και κοινωνικός ρόλος της Ιδιωτικής Ασφάλειας

Η εκβιομηχάνιση, οι μεγάλες πόλεις, η κινητικότητα, ο αυτοματισμός, η πολυτέλεια ζωής, το αναγκαίο εισόδημα, τα ιδιωτικά εισοδήματα, η εμφανής παρουσία πολλών φυσικών ή τεχνικών κινδύνων, η ανασφάλεια των περιουσιακών στοιχείων, τα λάθη ή οι παραλείψεις των επανηλεκτριών, τα αδικήματα, η συνεχής ανάπτυξη της οικονομίας, της επιστήμης και της τεχνολογίας επιβάλλουν την ασφαλιστική κάλυψη κατά των κινδύνων!

Η ιδιωτική ασφάλιση εκ των προγράμτων είναι βασική συστατική λειτουργία της οικονομικής και κοινωνικής ζωής. Ο οικονομικός ρόλος της ιδιωτικής ασφάλισης είναι εμφανής αλλά η ασφάλιση μέσα από τις ασφαλιστικές εταιρίες, επιδοά στην οικονομία με πάρα πολλούς τρόπους, οι κυριότεροι των οποίων είναι:

- α) Με τη αποκατάσταση των ζημιών. Με τον τρόπο αυτό επιτυγχάνεται η υλοποίηση των οικονομικών επιπτώσεων από ζημιές που προέρχονται από την επέλευση των ασφαλισμένων κινδύνων, στη δραστηριότητα των διαφόρων οικονομικών μονάδων και σταθερότητα στη λειτουργία της οικονομίας.
- β) Με την μετάθεση των κινδύνων από την πλάτη του ενός στην πλάτη των πολλών, ανανεώνεται και ενδυναμώνεται η ικανότητα της οικονομίας και ενθαρρύνονται οι επιχειρηματικές πρωτοβουλίες.

Ιδιαίτερα ενισχύεται η ικανότητα της οικονομίας για τεχνολογική πρόοδο, γιατί με την πλήρη οικονομική αποκατάσταση των αποτελεσμάτων από τις τυχόν ζημιές, ενθαρρύνεται η ανάληψη κινδύνων με νέες τεχνολογικές εφαρμογές.

γ) Η Ι.Α. δημιουργεί αποταμιεύσεις. Η όλη φιλοσοφία του ασφαλιζόμενου κινδύνου είναι προσανατολισμένη για να δημιουργεί αποταμιευμένα κεφάλαια από τα ασφάλιστρα. Κάθε ασφάλιστρο είναι κατά κανόνα ένα μεγάλο απόθεμα γιατί αντικρύζει μελλοντικές πληρωμές.

Τα ασφάλιστρα ζωής που προέρχονται από μία σταθερή μακροχρόνια δέσμευση, τροφοδοτούν με τεράστια κεφάλαια τις

ασφαλιστικές εταιρίες οι οποίες με την σειρά τους δημιουργούν τράπεζες αποθεμάτων για αξιοποίηση και διάθεση από την οικονομία.

Μπορεί άρα να λεχθεί ότι οι ασφαλιστικές εταιρίες είναι μία σταθερή και αξιόπιστη πηγή πόρων στην διάθεση της οικονομίας. Αυτό έχει μεγάλη σημασία για τις υπό ανάπτυξη χώρες, επίσης για την κατασκευή μακροπρόθεσμων προγραμμάτων (ιδιωτικών ή κρατικών).

Ο κοινωνικός ρόλος της Ι.Α. είναι εξίσου σημαντικός

α) Η Ι.Α. συμπληρώνει την κοινωνική ασφάλιση με τα προγράμματα ζωής και κάλυψης των προσωπικών κινδύνων (συντάξεις, θάνατοι, νοσοκομειακό επίδομα, απώλεια εισοδήματος, ανικανότητα) είτε σε ατομική, είτε σε ομαδική βάση.

β) Με την διάθεση των αποθεμάτων των ασφαλιστικών επιχειρήσεων σε επενδύσεις που έχουν κοινωνική χαρακτηρισμό, βελτιώνεται η ποιότητα της ζωής μας. Τα τεράστια κεφάλαια (αποθέματα) επενδύονται σε πολλές χώρες σε διάφορους τομείς π.χ. νοσοκομεία, σχολεία, έργα ύδρευσης, στέγαστρος, λιμάνια, αεροδρόμια, για έργα σε υποβαθμισμένες περιοχές ή ανάπτυξη βιομηχανικών κέντρων ή χρηματοδότηση κέντρων υψηλής τεχνολογίας.

Αφού αναφέραμε την σπουδαιότητα του ρόλου της ασφάλισης στον οικονομικό και κοινωνικό τομέα, σκόπιμο είναι να αναθεωρήσουμε στα άτομα που συμβάλλουν και εργάζονται για την ευημερία και την εκτέλεση των εργασιών μιας ασφαλιστικής εταιρίας. Η αναφορά μας ξεκινά με τον ρόλο και την σημαντικότητα του ασφαλιστή και μετά αναφερόμαστε στους υπόλοιπους συντελεστές.

1.4) ΑΤΟΜΑ ΠΟΥ ΣΥΝΘΕΤΟΥΝ ΜΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ - ΕΙΔΙΚΕΣ ΑΡΜΟΔΙΟΤΗΤΕΣ - ΚΑΘΗΚΟΝΤΑ ΚΑΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΟΥ ΚΑΘΕΝΟΣ ΣΤΗΝ ΠΡΑΓΜΑΤΟΠΟΙΗΣΗ ΜΙΑΣ ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ Η ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ - INSURANCE SERVICE =====

Το άτομο που αποτελεί μοχλό εκκίνησης των εργασιών και της προσφοράς μιας ασφαλιστικής εταιρίας είναι ο ασφαλιστής. Η δουλειά του είναι δύσκολη γιατί αυτό και λίγα άτομα ασχολούνται σοβαρά με την ασφάλιση.

Ηδη στην Ελλάδα ένα μικρό ποσοστό πελατών έχει αρχίσει και ψάχνει για τον καλό επανηλεκτρία ασφαλιστή. Η πλειοψηφία όμως των υποψηφίων για ασφάλιση σκέφτεται τζοναδορικά δηλαδή " πόσα θα κερδίσω; " Δεν φταίει όμως τόσο ο πελάτης όσο όλοι εκείνοι οι υπεύθυνοι για την ιδιωτική ασφάλιση.

Ο σωστός ασφαλιστής βρίσκεται μπροστά σε δίλημμα. Να πουλήσει βάζει ανανκών, όταν οι άλλοι (ασφαλιστές) έχουν υποσχεθεί πλαστά εκατομμύρια με κίνδυνο να χάσει την πώληση, ή να αντιπαραθέσει κι αυτός την πραγματία του, δηλαδή τα μεγάλα κεφάλαια, τις μεγάλες συντάξεις, τις σπουδές των παιδιών στην Οξφόρδη και τα διάσημα νοσοκομεία του εξωτερικού.

Ο πελάτης θα προτιμήσει ακόμη και αν έχει υψηλό επίπεδο μόρφωσης να ασφαλιστεί στον " αλεξιπτωτιστή " που του προσφέρει δεκάδες εκατομμύρια. Η πολιτεία οφείλει να θεσπίσει πιο αυστηρούς κανόνες στα θέματα της πώλησης και να διαπιστώνει ότι εφαρμόζονται. Ακόμη να σταματήσει τις παραπλανητικές διαφημίσεις και να αυξήσει τις ενημερωτικές προσπάθειες από τα Μέσα Μαζικής Ενημέρωσης, επιπλέον να ελέγχονται ορισμένοι " MANAGERS " οι οποίοι παραπλανούν αντί να εκπαιδεύουν σωστά τους συναρπάτες τους.

Εστάζει ο καιρός να στρέψουν όλοι την προσοχή τους για το κοινό όφελος, στην δραστηριότητα του σωστού επαννευματία ασφαλιστή τον οποίο θα πρέπει να στηρίζουν όλοι για να δουλέψει σωστά.

Αυτό στην αρχή ίσως να μην συμφέρει της Εταιρείας αλλά πρέπει ν' αντιληφθούν ότι, καλούνται να σηκώσουν στο κοντικό μέλλον ένα μεγάλο βάρος: την ελπίδα για μια καλύτερη και ασφαλέστερη ζωή που δεν εννυάται αυτήν την στιγμή η κοινωνική ασφάλιση, αλλά ούτε και η ιδιωτική ασφάλιση είναι έτοιμη να προσφέρει σε αντικατάσταση της.

Επανενηματίας ασφαλιστής είναι αυτός που γνωρίζει πολύ καλά την δουλειά του και ενεργεί ως σύμβουλος του πελάτη για να καλύψει τις πραγματικές ασφαλιστικές του ανάγκες κατά σειρά ανανκαιότητας και όχι κατά επιθυμία του πελάτη. Επιπλέον για να απαιτήσει την ανάλογη πείρα θα πρέπει να έχει πάνω από δύο χρόνια παραμονή στο επάννευμα και να μην έχει μεταπηδήσει πρόωγα στο management.

Ο αριθμός των ασφαλιστών που θα κάνουν καριέρα στον τομέα αυτό είναι δυστυχώς πολύ μικρός. Αντίθετα ο αριθμός των Managers είναι πολύ μεγάλος με αποτέλεσμα οι εταιρείες να έχουν μετατραπεί σε σχολές Management.

Όσον αφορά την εκπαίδευση πέρα από κάποιες καλές προσπάθειες ορισμένων ασφαλιστικών εταιριών που διαθέτουν οργανωμένα εκπαιδευτικά κέντρα, με καλούς εκπαιδευτές και ολίγων μικρών ιδιωτικών εκπαιδευτικών εταιριών, υπάρχει μεγάλη ετώχεια. Όλο το βάρος της εκπαίδευσης το σηκώνουν οι Managers των πωλήσεων όλων των βαθμίδων που υπάρχουν σ' όλες τις εταιρείες.

Δεν είναι δυνατόν όμως οι Managers να κάνουν τα πάντα. Δεν είναι δυνατόν να κάνουν την στρατολόγηση, την επιλογή, την εκπαίδευση, την εποπτεία στην αγορά να ασχολούνται με τα τρέχοντα διοικητικά θέματα και παράλληλα να είναι εκπαιδευτές και πολλές φορές και πωλητές.

Για να επιτύχουν στις μεγάλες προκλήσεις του μέλλοντος είναι ανάγκη να γίνουν και μακροχρόνιες επενδύσεις στον τομέα της εκπαίδευσης.

Μ Ε Σ Ι Τ Η Σ - Β Ρ Ο Κ Ε Ρ

=====

Μεσίτες ασφαλίσεων -BROKER-

Μεσίτες ασφαλίσεων είναι αυτός που μεσολαβεί ανάμεσα σ' έναν ασφαλιστή και ένα πελάτη προκειμένου να γίνει η ασφάλεια, παίρνοντας ως αντίτιμο ένα ποσοστό από την ασφάλεια.

Τον Δεκέμβριο του 1991 η επιτροπή της ΣΟΚ θέσπισε την ύπαρξη του θεσμού του broker, με σκοπό να κατοχυρώσει την διαφάνεια στις συναλλαγές μεταξύ broker και συναλλασσόμενων. Οι brokers, υποχρεούνται να δηλώσουν στους συναλλασσόμενους εάν έχουν σχέση εξάρτησης με κάποια εταιρεία και στην Εποπτική Αρχή την κατανομή των δραστηριοτήτων τους στις διάφορες ασφαλιστικές εταιρείες.

Η αγορά ασφαλιστική αγορά έχει ανάγκη από ανεξάρτητους brokers οι οποίοι πλέον θα διαχωρίζονται από το δίκτυο πωλήσεων ή /και τους υπαλλήλους μιας εταιρείας. Το κοινό θα αντιληφθεί ποιος από τους διαμεσολαβούντες προσντίζει για τα συμφέροντα του πελάτη και ποιος για τα συμφέροντα της εταιρείας με την οποία συνεργάζεται αποκλειστικά. Τα επαγγελματικά στάνταρτ θα ανέβουν με την επιβολή πιστοποιητικών και εξειδικευμένης εκπαίδευσης μέσα από μια προσπάθεια.

Ακόμα και σήμερα ο θεσμός υφίσταται τυπικά εκτός των διατάξεων της Ελληνικής Νομοθεσίας.

Τα τελευταία χρόνια έχει αναγνωριστεί μέσα του νομοθετικού πλαισίου ο θεσμός του Μεσίτη Ασφαλίσεων, τον οποίο επιβάλλουν οι σύγχρονες ανάγκες και η διεθνής συνκυρία. Τόσο ο Έλληνας όσο και ο Ευρωπαίος broker που επιθυμεί να επεκταίνει τις δραστηριότητες του στη Ελληνική αγορά, θα υποσούν να καταστήσουν " σχέδιο δράσης " κάτω από ευνοημένα συνθήκες ανταγωνισμού και επαγγελματική συμπεριφορά σύμφωνα με τις επιταγές των καιρών.

Ο broker του σήμερα

Οι brokers μέσα σε μια ελεύθερη αγορά πρέπει να παρέχουν ανάλυση των προϊόντων και φυσικά την καλύτερη δυνατή λύση. Απαραίτητος κρίνεται ο έλεγχος της φερενυότητας κάθε εταιρείας καθώς και της συνολικής ικανότητας να ανταποκριθεί στις υποχρεώσεις της.

Το φαινόμενο των ασφαλιστικών εταιριών που κυνηγούν τον ανταγωνισμό με πολύ φτηνά τιμολόγια, δεν θα αρνήσει να δημιουργήσει σε όλους μας σοβαρά προβλήματα. Είμαστε υπεύθυνοι για τις εταιρίες απέναντι στον πελάτη αλλά και στον ασφαλιστή τον οποίο θα ποέπει να διαφυλάξουμε από το κόστος μιας απάτης.

Η καλή πρόσβαση του broker στο τιμήμα της αγοράς -στόχου- του ασφαλιστή βοηθάει αποτελεσματικά στην ανανώριση των προϊόντων που χρειάζεται συγκεκριμένο τιμήμα του πληθυσμού ή της επιχειρηματικής δραστηριότητας και στην από κοινού εξεύρεση του καλύτερου δυνατού τρόπου αντιμετώπισης και τιμολόγησης των αναγκών αυτών.

Η πολύ καλή γνώση της αγοράς είναι απαραίτητη όχι μόνο για την μείωση του κόστους αλλά και για την δημιουργία σχέσεων εμπιστοσύνης μεταξύ Ασφαλιστή - Broker - Πελάτη. Η εμπιστοσύνη όμως δεν μπορεί να υπάρξει χωρίς εξειδίκευση. Η επανγγελματική κατάρτιση μέσα από αναννωσιμένους φορείς θα βοηθήσει στην απόκτηση της απαραίτητης επιστημονικής γνώσης που με την σειρά της θα ανοίξει την πόρτα σε νέες ενοασίες είτε με την μορφή προϊόντων, είτε με την μορφή νέων ανεκμετάλλευτων αγορών.

Ένα σημείο στο οποίο θα πρέπει να σταθεί κανείς είναι το κόστος αφενός των προϊόντων και αφετέρου των παρεχόμενων από τον broker υπηρεσιών. Οι ασφαλιστικές εταιρίες θα πρέπει να αποκτήσουν την απαραίτητη για την συμπίεση του κόστους οικονομική και μηχανογραφική υποδομή, να συντονίσουν τον τρόπο λειτουργίας των υποκαταστημάτων και θυρατοικών τους και να αυξήσουν τον αριθμό των ικανών στελεχών τους. Άλλο ένα σημαντικό στοιχείο είναι η δημιουργία μιας πλήρους σειράς σύγχρονων, ελκυστικών και φθηνών προϊόντων τα οποία θα έχουν την ίδια προσέλαση σε όλες τις Ευρωπαϊκές αγορές.

Παράλληλα και σε στενή συνεργασία με τους brokers θα πρέπει να καταβληθούν προσπάθειες που θα οδηγήσουν σε σωστή εκμετάλλευση της πληροφορικής και των παρουσιαζόμενων ευκαιριών όχι μόνο στο πλαίσιο της ΕΟΚ αλλά και σε Πανκόσμιο επίπεδο.

Για όλους όσους εργάζονται στην Ελληνική αγορά οι στόχοι τους θα πρέπει να περιλαμβάνουν κατοχύρωση και παραίτητη ανάπτυξη της τοπικής πελατείας με Ευρωπαϊκό ζωνίση, αξιοποίηση των Ελληνικών και ξένων εταιριών, σχεδιασμό και προώθηση προγραμμάτων σύμφωνων με τις ανάγκες της τοπικής αγοράς.

Οι Ευρωπαίοι συνάμφωτοι τους έχουν ήδη προχωρήσει είτε σε συνεργασίες, συγχωνεύσεις και εξαγορές, προκειμένου να μειώσουν το κόστος τους, είτε σε πλήρη εξειδίκευση υπηρεσιών για τον ίδιο λόγο. Σε όλες τις περιπτώσεις όμως επωφελοούνται από την συμμετοχή τους σε επανγγελματικές ενώσεις, προσφέροντας στους πελάτες τους υπηρεσίες ποιότητας, σχέσεις επικοινωνίας με όλες τις θυρατοικές και υποκαταστήματα, αναμοιρασμένες διαθεσίμες καλύψεις και πρόσβαση σε όλες τις Ευρωπαϊκές αγορές.

Π Ρ Α Κ Τ Ο Ρ Α Σ - A G E N T

=====

Ο ασφαλιστικός πράκτορας ορίζεται ως το φυσικό ή νομικό πρόσωπο που έχει ως αποκλειστικό έργο την ανάληψη με σύμβαση, έναντι προμήθειας, ασφαλιστικών ενοασιών στο όνομα και για λογαριασμό μιας ή περισσότερων ασφαλιστικών επιχειρήσεων. Ο ορισμός, που δεν καθορίζει πλέον τον ασφαλιστικό πράκτορα ως επανγγελματία που έχει ως αποκλειστικό βιοποριστικό έργο την ανάληψη ασφαλιστικών ενοασιών, δεν ανταποκρίνεται στην ανάγκη της εξασφάλισης του ασφαλιζόμενου κοινού να ννωρίζει

ότι συμβάλλεται με πρόσωπο που πραγματικά και όχι εικονικά αναλαμβάνει την πιο πάνω δραστηριότητα. Επιπλέον δεν συμβάλλει στην εξύψωση του επανέλεγχτος διότι δίδει την ευκαιρία σε ανθρώπους που ασχολούνται περιστασιακά και ευκαιριακά με τις πιο πάνω δραστηριότητες να χαρακτηρίζονται ως ασφαλιστικοί πράκτορες, χωρίς όμως να εξασφαλίζεται η ποιότητα και η διαχρονική συνέχεια στην παροχή των υπηρεσιών του πράκτορα, ιδιαίτερα κατά την επέλευση του ασφαλιστικού κινδύνου. Συνεπώς περισσότερο λοιπόν προς την θεωρία αλλά και την πράξη θα ήταν να ορίζεται ο ασφαλιστικός πράκτορας ως το φυσικό ή νομικό πρόσωπο που έχει ως αποκλειστικό επάννευμα ή βιοποριστικό έργο την άσκηση της πιο πάνω διαμεσολαβητικής δραστηριότητας. Παράλληλα επιτρέπεται η τοποθέτηση ενοασιών μεταξύ υποκαταστημάτων και διευθύνσεων, ημεδαπών και αλλοδαπών επιχειρήσεων " σε συνεργασία με τον αντίστοιχο διαμεσολαβούντα εάν υπάρχει " χωρίς τούτο να αποτελεί η έννοια της συνεργασίας είναι τόσο διευρυμένη και αφηρημένη ώστε ούτε ως αόριστη νομική έννοια δεν υπολεί να εκληφθεί και να ερμηνευθεί. Το σημαντικότερο είναι ότι σήμερα επιχειρήται η υποκατάσταση των πρακτόρων από τα υποκαταστήματα των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, ανεξαιρέτως εάν υπάρχουν συμβάσεις αποκλειστικής ή μη πρακτορείας που αφορούν ορισμένα τμήματα της Ελληνικής επικράτειας.

Ο συνδυασμός της διατάξεως αυτής με την δυνατότητα της ασφαλιστικής επιχείρησης να περιορίζει το δικαίωμα του πράκτορα να συνάπτει σύμβαση και με άλλες ασφαλιστικές εταιρίες δύναται να οδηγήσει το επάννευμα του ασφαλιστικού πράκτορα σε νόμιμο στραγγαλισμό. Εν όψει των νέων προτεινόμενων συζητήσεων ο περιορισμός της συμβατικής ελευθερίας των πρακτόρων καθίσταται καταχρηστικός και έρχεται σε αντίθεση με τις αρχές του ελεύθερου ανταγωνισμού στις σχέσεις μεταξύ πρακτόρων και ασφαλιστικών επιχειρήσεων.

Για να υπάρξει κάποια εξισορρόπηση στις σχέσεις μεταξύ πρακτόρων και ασφαλιστικών επιχειρήσεων θα πρέπει να προϋπάρχει οι περιορισμοί της συμβατικής ελευθερίας των πρακτόρων, δηλαδή η δυνατότητα των ασφαλιστικών επιχειρήσεων να τους επιβάλουν περιορισμούς για το εάν θα συνάψουν σύμβαση πρακτορείου και με άλλες ασφαλιστικές επιχειρήσεις.

Παρέχεται επίσης προς το ασφαλιζόμενο κοινό προστασία για την περίπτωση που κάποιο φυσικό ή νομικό πρόσωπο καταστήσει σύμβαση μεταθέτοντας την ευθύνη στην ασφαλιστική επιχείρηση. Και τούτο είναι ιδιαίτερα σημαντικό διότι στην ουσία σημαίνει ότι ο ασφαλιζόμενος θα είχε την προστασία της ασφαλιστικής επιχείρησης κατά το χρόνο επέλευσης του ασφαλιστικού κινδύνου. Στην συνέχεια η ασφαλιστική εταιρία θα μπορούσε να στραφεί αναγωγικώς εναντίον του πράκτορα και να αναζητήσει την ασφάλεια που κατέβαλε. Σύμφωνα με τα δεδομένα η προστασία προς τον ασφαλιζόμενο εξασφαλίζεται και στην θέση της εμφανίζονται νέα μέτρα που ποινικοποιούν σε ακραίο βαθμό μία όντως παράνομη συμπεριφορά εκ μέρους του πράκτορα η οποία όμως είναι αστική κυρίως φύσεως.

θα υποδείξει και θα ακούσει μία αποτροπή του πράκτορα που έχει λήξει η σύμβαση του, να συνάπται ασφαλιστικές συμβάσεις, να επιβληθεί μία χρηματική ποινή τέτοιου ύψους που να υποχρεώνει κάθε πράκτορα να απέχει από αυτή την παράνομη συμπεριφορά. Επιπλέον η ευθύνη της ασφαλιστικής επιχείρησης θα πρέπει να διατηρηθεί προς προστασία του ασφαλιζόμενου, με μόνη εξαίρεση την απαλλανή της, σε περίπτωση που ο ασφαλισθείς ήταν κακόπιστος δηλαδή εννόριζε την λήξη της συμβάσεως πρακτορείας.

Υπάρχει προστασία στην περίπτωση θανάτου ή μόνιμης ολικής ανικανότητας του ασφαλιστικού πράκτορα και θεωρείται ότι αυτό είναι ένα θετικό βήμα προς την σωστή κατεύθυνση.

Η πελατεία του ασφαλιστικού πράκτορα ή της πρακτορειακής εταιρίας αποτελεί στην ουσία περιουσία του, που είναι αναπόσπαστο κομμάτι της επιχειρηματικής - εμπορικής του δραστηριότητας και προϊόν πολυετών προσπαθειών σε ένα τομέα τόσο δύσκολο όπως η παροχή υπηρεσιών. Στην νομολογία των Ελληνικών δικαστηρίων η πελατεία του ασφαλιστικού πράκτορα έχει κριθεί ως άυλο περιουσιακό αγαθό το οποίο δύναται να αποτιμηθεί σε χρήμα.

Δυστυχώς όμως και στις δύο περιπτώσεις συσχετίζεται την αξία του περιουσιακού αυτού αγαθού με την προκλήσει του πράκτορα και όχι με το ύψος της ασφαλιστικής προανωνής που αποτελεί την πραγματική ωφέλεια της ασφαλιστικής επιχείρησης από την δραστηριότητα του πράκτορα.

Η ασφαλιστική εταιρία κασιούται επιπλέον από την διαμεσολαβή της δράση του πράκτορα (διαφήμιση, καλή φήμη πράκτορα, ικανότητες του και πείρα).

Ακοιώς για αυτό τον λόγο η διάταξη που αφορά το θάνατο ή την μόνιμη ολική ανικανότητα του πράκτορα θα πρέπει να διαμορφωθεί με δικαιότερο τρόπο όπου θα καθορίζονται διαζευκτικά οι παρακάτω δυνατότητες:

1) Ο δικαιούχος και καθολικοί διάδοχοι αυτού να έχουν δυνατότητα να πωλούν και να μεταβιβάζουν το περιουσιακό αυτό αγαθό προς τις ασφαλιστικές εταιρίες, τους μεσίτες ή άλλο πράκτορα έναντι τιμήματος που δεν θα μπορεί να είναι κατώτερο του 50% της αξίας του μέσου όρου της ασφαλιστικής προανωνής του πράκτορα κατά την τελευταία τοιςία.

2) Να παρέχεται το δικαίωμα λειτουργείας της ασφαλιστικής πρακτορειακής επιχείρησης, υπό την προϋπόθεση της συνεισφοράς του νέου πράκτορα - που αναλαμβάνει - με τον δικαιούχο. Κατ'αυτόν τον τρόπο θα δίνεται η δυνατότητα της συνέχισης της ύπαρξης και λειτουργείας της ασφαλιστικής πρακτορειακής επιχείρησης μέχρις ότου μέρος της οικονομείας του εκλίποντος πράκτορα θα είχε την δυνατότητα να υποβάλλει αίτηση για άδεια ασφαλιστικού πράκτορα με την συμπλήρωση των προϋποθέσεων. Τα τελευταία χρόνια έχουν καταρνηθεί ορισμένες προϋποθέσεις όσον αφορά την απόκτηση άδειας ασφαλιστικού πράκτορα, όπως:

α) Καταρνείται το όριο ασφαλιστικής προανωνής για τη χορήγηση άδειας ασφαλιστικού πράκτορα.

β) Επιβάλλεται η υποχρέωση στον αιτούντα, που έχει ενοαστεί σε εταιρίες ασφαλιστικής πρακτορείου ή μεσιτείας να πιστοποιεί ότι η επιχείρηση στην οποία ενοαζόταν απασχολούσε τοείς τουλάχιστον υπάλληλους αν η έδρα της βρίσκεται στην περιοχή της πρωτεύουσας ή Θεσσαλονίκης και δύο τουλάχιστον για τις άλλες πόλεις, προσθέτοντας την προϋπόθεση ότι υπάλληλος υπό την πιο πάνω έννοια θεωρήται αυτός που ασκεί ειδικά καθήκοντα που έχουν σχέση με τις ασφαλιστικές ενοασίες.

Η άδεια χορηγείται μετά από εξέταση, από το Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών και μετά από έγκριση του Υπουργού Εμπορίου και σύμφωνη γνώμη της Επιτροπής Ιδιωτικής Ασφάλισης.

Υ Π Ο Π Ρ Α Κ Τ Ο Ρ Α Σ - S U B A G E N T

=====

Υποπράκτορας είναι το άτομο που σκοπός του είναι να κάνει ασφάλειες, ενοασία που θα έπρεπε να κάνει ο πράκτορας - όπως είνήσαμε προοπάνω -.

Ο υποπράκτορας δεν έχει καμία επαφή με τα κεντρικά γραφεία της εταιρίας, ούτε τα άλλα υποκαταστήματα, εκτός από το πρακτορείο το οποίο, τον έχει προσλάβει.

Δεν φαίνεται επίσης να έχει καμία ευθύνη σε περίπτωση λάθους ή ζημιάς προς την εταιρία, αλλά έχει μόνο να δώσει λόγο στον πράκτορα ο οποίος και τον προσέλαβα, δηλαδή ο πράκτορας είναι αυτός που έχει την ευθύνη του λάθους απάνω στη εταιρία.

Το κομματικό μέρος της συνενοασίας των δύο, βρίσκεται στην συμφωνία που αυτοί θα κάνουν.

Συμπίπτει είναι ότι ο υποπράκτορας θα πρέπει να τυχαίνει της εκτίμησης και φροεννυότητας του προσώπου του, από το πράκτορα.

Χ Ρ Η Μ Α Τ Σ Ο Ι Κ Ο Ν Ο Μ Ι Κ Ο Σ Σ Υ Μ Β Ο Υ Λ Ο Σ - F I N A N S I A L S E R V I C E

=====

Ο χρηματοοικονομικός σύμβουλος είναι ένα από τα άτομα που ανήκουν στην σύνθεση μιας ασφαλιστικής εταιρίας.

Η ύπαρξη του απαιτείται σε περιπτώσεις που κάποιος πελάτης της εταιρίας επιθυμεί να επενδύσει κάποιο κεφάλαιο και ζητήσει τη συμβουλή της εταιρίας.

Η δουλειά του χρηματοοικονομικού συμβούλου δεν ολοκληρώνεται με την επένδυση του πελάτη σε ένα αμοιβαίο π.χ. Υπάρχουν και μερικά επιπλέον θέματα που θα πρέπει να φροντίσει. Θα πρέπει να παρακολουθεί, περιοδικά, την πορεία

του αμοιβαίου για να διαπιστώνεται εάν ισχύουν οι λόγοι που ώθησαν στην επιλογή του. Πάντως είναι καλύτερο να αποφεύγει τον πειρασμό να αναμειχθεί στην λεπτομερή διαχείριση του λογαριασμού του πελάτη. Αυτή είναι δουλειά του διαχειριστή του λογαριασμού.

Εάν ο χρηματοοικονομικός σύμβουλος είναι ικανοποιημένος από την επιλογή του, τότε το καλύτερο που έχουν να κάνουν οι πελάτες είναι να τον πληρώνουν τακτικά, ανάλογα με τον τρόπο πληρωμής που έχει συμφωνηθεί.

Έτσι υπάρχει διπλό προτέρημα, της αγοράς περισσότερων μεριδίων όταν οι τιμές είναι χαμηλές και λιγότερων όταν αυτές είναι υψηλές.

Εάν οι πελάτες ακολουθούσαν αυτή την διαδικασία απαρένκλιτα θα είχαν πολύ καλύτερα αποτελέσματα από πολλούς άλλους που θεωρούνται επιτυχημένοι και έμπειροι επενδυτές.

Δουλειά του χρηματοοικονομικού συμβούλου είναι να διακωφώσει και να προωθήσει αυτή τη νοοτροπία σε όσο το δυνατόν περισσότερους πελάτες του.

Τελειώνοντας με την αναφορά μας στον χρηματοοικονομικό σύμβουλο πρέπει να τονίσουμε ότι όλα τα άτομα που εργάζονται σε μία ασφαλιστική εταιρία πρέπει να ενημερώνονται συνεχώς γύρω από τα ασφαλιστικά θέματα και τις αλλαγές που τυχόν γίνονται αλλά και να προσπαθούν να καλύπτουν τις ανάγκες των πελατών τους πρώτα απ' όλα και μετά τις προσωπικές τους ανάγκες ή της εταιρίας.

Στη συνέχεια θα αναφερθούμε στα στοιχεία που συνθέτουν ένα ασφαλιστικό συμβόλαιο τονίζοντας τα σημαντικότερα μέρη τόσο για τον ασφαλιζόμενο όσο και για την ασφαλιστική εταιρία.

1.5) ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΠΟΥ ΣΥΝΘΕΤΟΥΝ ΜΙΑ ΑΣΦΑΛΕΙΑ

=====

Το στοιχείο που αποδεικνύει την ύπαρξη μίας ασφάλειας είναι η σχέση σύμβασης που συνδέει κατά πρώτον τον ασφαλιζόμενο με την ασφαλιστική εταιρία και κατά δεύτερον τον ασφαλιζόμενο κίνδυνο με την ανάληψη της ευθύνης του κινδύνου και εκφοράζεται έγγραφα και ενυπόγραφα μέσω του ασφαλιστηρίου συμβολαίου. Ο ασφαλιστής είναι ο μεσάζων.

Το ασφαλιστήριο συμβόλαιο πρέπει να αναγράφει:

α) Τα ονόματα και τις διευθύνσεις όπου θα αποστέλλονται οι επιστολές και οι ανακοινώσεις για τους σκοπούς της σύμβασης των συμβαλλόμενων.

β) Το αντικείμενο της ασφάλισης, τις εξαιρέσεις και την υπονοσηφή των καλυπτόμενων κινδύνων.

γ) Το χρόνο και τον τρόπο που εκδίδεται το ασφαλιστήριο.

δ) Το ποσό του ασφαλιστού.

ε) Το ποσό της ασφάλισης ή τον τρόπο υπολογισμού του.

στ) Τα διάκριτα της σύμβασης καθώς και το σημείο έναρξης και λήξης αυτής και εφόσον υπάρχει τη σιωπηρή ανανέωση ή τις προϋποθέσεις που καθορίζουν τα στοιχεία αυτά.

Μόνο ο αντισυμβαλλόμενος να λάβει το ασφαλιστήριο, δικαιούται να λάβει έγγραφο που να βεβαιώνει την ύπαρξη ασφαλιστικής κάλυψης και να προτείνει τα στοιχεία α, β, και ε. Αν κατά την σύναψη ασφάλισης επέλθει συμφωνία τροποποίησης της φύσης της ασφαλιστικής επένδυσης να διαβιβάζει στον αντισυμβαλλόμενο έγγραφο που να πιστοποιεί αυτές τις τροποποιήσεις. Οι αλλαγές γίνονται αλλά και την γλώσσα που θα συντάσσονται τα έγγραφα θα πρέπει να ισχύουν οι διατάξεις των οδηγιών ασφαλίσεων.

Ότι αφορά τις αρμοδιότητες του δικαστηρίου για τις ασφαλίσεις που συνάπτονται υπό καθεστώς ελεύθερης παροχής υπηρεσιών, θα πρέπει να είναι τα Ελληνικά δικαστήρια με την επιφύλαξη σ' ότι αφορά τους μεγάλους κινδύνους. Επίσης με σαφήνεια πρέπει να διατυπωθεί η έννοια της ασφαλιστικής περίπτωσης και της ασφαλιστικής ζητίας.

Παρίνοσή του κινδύνου

Κατά την σύναψη ασφαλιστικής σύμβασης ο αντισυμβαλλόμενος υποχρεούται να δηλώσει στον ασφαλιστή κάθε στοιχείο ή περιστατικό που γνωρίζει, το οποίο είναι αντικείμενο ουσιώδους για την εκτίμηση του κινδύνου και την αποδοχή ή μη αυτού από την ασφαλιστική εταιρία. Το ερώτημα που γεννάται είναι πως ο αντισυμβαλλόμενος, ασφαλισμένος, να γνωρίζει ποιές είναι οι περιστασιακές εκείνες που αποτελούν ουσιώδη στοιχεία για την εκτίμηση του κινδύνου.

Αυτό είναι ευθύνη του ασφαλιστή ο οποίος, θέτει σαφείς γραπτές ερωτήσεις, οι απαντήσεις των οποίων θα είναι οι μόνες που θα επηρεάζουν την από μέρους του ασφαλιστή εκτίμηση και αποδοχή ή μη του κινδύνου.

Στην περίπτωση που δεν απαντηθούν όλες οι ερωτήσεις ο ασφαλιστής δεν μπορεί να επικαλεσθεί το γεγονός αυτό για να καταγγείλει την σύμβαση διότι ννώνριζε το γεγονός πριν την σύναψη αυτής και αν θεωρούσε σημαντικές όλες τις απαντήσεις δεν θα έπρεπε να προχωρήσει στη σύναψη της σύμβασης. Καταγγελία μπορεί να γίνει όταν ο ασφαλισμένος δώσει κατά τέτοιο τρόπο απαντήσεις με σκοπό να εξαπατήσει τον ασφαλιστή.

Μεταβολή του κινδύνου

Ο αντισυμβαλλόμενος είναι υποχρεωμένος κατά την διάρκεια της σύμβασης να δηλώσει στον ασφαλιστή κάθε στοιχείο ή περιστατικό που υπέπεσε στην αντίληψη του και μπορεί να επιφέρει σημαντική και κόντρια επίταση του κινδύνου σε βαθμό που αν ο ασφαλιστής τα ννώνριζε δεν θα είχε συνάψει την ασφάλιση ή δεν θα είχε γίνει συνάψει με τους ίδιους όρους.

Τα περιπτώματα που νανώννεται μετά από αυτό είναι:

α) και ο αντισυμβαλλόμενος να ννώνριζει τα στοιχεία εκείνα που είναι τα κινδύνα για τον εκτίμησι του κινδύνου και μάλιστα να καθίσταται υπεύθυνος για διάφορα περιστατικά τα οποία θα υπερέβαιναν στην αντίληψη του π. π. πιθανόν να αποτελούν παραμέτρους κατά την εκτίμησιν του κινδύνου.

β) να είναι δυνατόν να μην συνάπτεται μία σύμβαση ή να μην συνάπτεται με τους ίδιους όρους λόγω του γεγονότος ότι κάποια τυχαία περιστατικά θα συμβούν κατά την διάρκεια της σύμβασης. Αν το περιστατικό είναι βέβαιο ότι θα συμβεί κατά την διάρκεια της σύμβασης και είναι να δηλωθεί κατά την σύναψη της σύμβασης π. π. ότι το αυτοκίνητο το ασφαλισμένο για ίδιας ζητηθεί να κινήσει μέσω σε κινδύνου ταχύτερος στην περίπτωση που δεν έχει δηλώσει το περιστατικό ο ασφαλιζόμενος τότε ασφαλιστής δικαιούται να καταγγείλει την σύμβαση.

Συνεπώς η επίταση του κινδύνου επάνεται την απαλλανή του ασφαλιστή όταν συζητείται στον ασφαλισμένο και ότι σε κάποιο τυχαίο γεγονός. Είναι σίγουρο ότι ο ασφαλιστής θα πρέπει να ννώνριζει τα ουσιώδη στοιχεία που θα πρέπει να επιφέρουν μεταβολή στον κίνδυνο, όπως συμβαίνει στο ισχύον άρθρο 233 του νόμου που αφορά τις ασφαλιστικές ζωής.

Τέλος θα πρέπει να σημειωθεί ότι οι συνέπειες της μεταβολής του κινδύνου είτε αυτή είναι αύξηση, είτε μείωση, θα πρέπει να είναι οι ίδιες και να αντιμετωπίζονται με τον ίδιο τρόπο χωρίς διάκριση. Οι συνέπειες καταγγελίας της σύμβασης εκ μέρους του ασφαλιστή ή του ασφαλισμένου για αύξηση ή μείωση του κινδύνου και ειδικά σε ότι αφορά το ασφάλιστρο θα πρέπει να είναι με σαφήνεια διατυπωμένες.

Ασφάλιστρα

Είναι γνωστό ότι σύμφωνα με την υπ' αριθμ. Α 9934/23-6-77 εγκύκλιο του υπουργού των οικονομικών " στις περιπτώσεις που τα ασφάλιστρα, οι επιστροφές ασφαλιστρών και εκπτώσεις επί των ασφαλιστρών αναγράφονται στα σχετικά ασφαλιστήρια συμβόλαια ή στις πρόσθετες πράξεις παρέλκει η έκδοση αποδείξεων ".

Συνεπώς στις περιπτώσεις που ο αντισυμβαλλόμενος κατέχει το ασφαλιστήριο δεν υπορεί να τεθεί θέμα πληρωμής ασφαλιστρού όταν αυτό καταβάλλεται εφάπαξ ή τυμηματικώς για την πρώτη δόση. Η οποιαδήποτε ρύθμιση θα αφορά την περίπτωση τυμηματικών καταβολών πλην της πρώτης δόσης αυτών.

Ο τρόπος απόδειξης καταβολής των ασφαλιστρον στην περίπτωση τυμηματικών καταβολών πλην της πρώτης, πρέπει να αναφέρεται μέσα στους όρους του ασφαλιστηρίου. Ρυθμίσεις όπως η καθυστέρηση των τυμηματικών καταβολών πέραν κάποιου χρονικού διαστήματος συνεπάγεται την αυτοδίκαια λύση της σύμβασης και δημιουργεί προβλήματα στον σχηματισμο των τεχνικών αποθεμάτων τα οποία μεγαλώνουν αν συμπεριλάβουμε την εφάπαξ καταβολή και την πρώτη δόση των τυμηματικών καταβολών. Ο ασφαλιστής έχει δικαιώματα και υποχρεώσεις που απορρέουν από την σύμβαση και συνεπώς έχει δικαίωμα να καταγγείλει την σύμβαση αφού τηρήσει τις υποχρεώσεις του.

Πραγματοποίηση του κινδύνου

Ο ασφαλιζόμενος καλύπτεται έναντι των κινδύνων που προέχονται από τυχαία γεγονότα. Αν επιδιώξει την επέλευση του κινδύνου τότε παύει να υπάρχει το τυχαίο γεγονός και συνεπώς η ασφάλιση εφόσον βέβαια αποδειχθεί αυτό. Ο ασφαλισμένος οφείλει να λαμβάνει τα κατάλληλα μέτρα προς αποφυγή ή μείωση των συνεπειών της επέλευσης του κινδύνου. Τα κατάλληλα θεωρούνται ιδίως τα μέτρα που λαμβάνει ο ασφαλισμένος σε εκτέλεση των οδηγιών του ασφαλιστή.

Η κατάσταση ότι ο λήπτης ασφάλισης υποχρεούται να λαμβάνει όλα τα κατάλληλα μέτρα προς αποφυγή ή μείωση της ζημιάς και να ακολουθεί τις οδηγίες του ασφαλιστή δεν είναι σαφές και αυτό σε σχέση με το γεγονός ότι η ασφάλιση παρέχεται για τυχαία μόνο γεγονότα και συνεπώς ο ασφαλισμένος λαμβάνει τα κατάλληλα μέτρα προς αποφυγή ή μείωση των συνεπειών της επέλευσης του κινδύνου. Όταν επέλευσε ο κίνδυνος το πρώτο που οφείλει να κάνει ο ασφαλισμένος είναι να λάβει τα κατάλληλα μέτρα προς αποφυγή ή μείωση των συνεπειών και όχι να περιμένει τις οδηγίες του ασφαλιστή ώστε να αποζημιωθεί και για τα έξοδα που έκανε για την λήψη των κατάλληλων μέτρων σύμφωνα με τις οδηγίες του ασφαλιστή. Και βέβαια τις οδηγίες του ασφαλιστή πρέπει να τις ακολουθεί ο ασφαλισμένος αλλά είναι ένα μετέπειτα στάδιο εκτός και αν πρόκειται να προδλεφεί οποιαδήποτε οδηγία πριν την επέλευση του κινδύνου. Άρα κατάλληλα θεωρούνται ιδίως τα μέτρα που λαμβάνει ο ασφαλισμένος προς αποφυγή ή μείωση των συνεπειών.

Διάρκεια και λύση της σύμβασης

Μία γενική παρατήρηση είναι ότι ενώ προβλέπονται οι περιπτώσεις καταγγελίας της σύμβασης, πουθενά δεν προβλέπονται οι υποχρεώσεις και τα δικαιώματα που δημιουργούνται στα συμβαλλόμενα μέρη από τις συνέπειες καταγγελίας της σύμβασης. Ποιο συγκεκριμένα δικαιούται ο ασφαλισμένος επιστροφή ασφαλιστρον σε περίπτωση καταγγελίας της σύμβασης και σε ποιες περιπτώσεις;

Πολλά ερωτήματα δημιουργούνται με το γεγονός ότι είναι δυνατόν να γίνει καταγγελία της σύμβασης μετά την επέλευση του κινδύνου και ότι τα αποτελέσματα της καταγγελίας παράγονται μετά από 30 ημέρες. Όπως πηγάζει από τη φύση της ασφάλισης το ασφαλιστρο πρέπει να αποτελεί την ακριβή αντιπαροχή του αντισυμβαλλόμενου έναντι του κινδύνου τον οποίο ο ασφαλιστής απεδέχθει καθ'όλην την διάρκεια της ασφαλιστικής περιόδου έτσι ώστε με τον τρόπο αυτό να υπάρχει ισορροπία μεταξύ των παροχών των συμβαλλόμενων μερών.

Διαδοχή στην ασφαλιστική σχέση

Είναι γεγονός ότι " η ασφάλιση δεν λήγει αν τον λήπτη της ασφάλισης ή τον ασφαλισμένο τον διαδεχθεί άλλος στην ασφαλιστική σχέση, στην περίπτωση της κάλυψης της αστικής ευθύνης. Επίσης στις ασφάλισεις κατά ζημιών δεν αρκεί η ύπαρξη μόνο του αναθού που έχει οικονομική αξία. Απαιτείται επί πλέον να υπάρχει και πρόσωπο το οποίο να συνδέεται οικονομικά προς το αναθό και καλύτερα με τρόπο ώστε η απόλαση ή η ζημιά αυτού να έχει ως αποτέλεσμα περιουσιακή ζημιά του προσώπου, δηλαδή πρέπει να υπάρχει οικονομική σχέση μεταξύ υποκείμενου και αντικείμενου της ασφάλισης. Με την ασφαλιστική σύμβαση ρυθμίζεται η σχέση του προσώπου που έχει οικονομικό συμφέρον ως προς το αναθό (αντικείμενο ασφάλισης) και του ασφαλιστή. Αν γίνει μεταβίβαση του αναθού ο νέος ιδιοκτήτης δεν έχει καμία σχέση με τον ασφαλιστή.

Σε πολλές ασφάλισεις κατά ζημιών μία από τις παραμέτρους εκτίμησης του κινδύνου είναι και ο ασφαλισμένος - συνεπώς η μεταβολή του αναθού συνεπάγεται και μεταβολή του κινδύνου και έτσι είναι δυνατόν να περισχεοχεται ο νέος ιδιοκτήτης στην ασφαλιστική σχέση αυτοθόκτα.

Από αντιπροβλήματα στα στοιχεία που συνθέτουν ένα ασφαλιστικό συμβόλαιο, στην συνέχεια παραθέτουμε κάποια στοιχεία για τα βασικότερα είδη ασφαλειών.

1.6) ΕΙΔΗ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ
=====

ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΩΗΣ

Οι ασφαλίσεις ζωής έχουν την έννοια της ασηρημένης κάλυψης, όσον αφορά την ασφάλιση ποσού, όπου η εταιρία μέσω του ασφαλιστή έναντι ασφαλιστών υποχρεούται να πληρώσει χρηματικό ποσό στον ασφαλιζόμενο κατά την διάρκεια της ασφάλισης και των συμβεβηκότων της ζωής ενός ή περισσοτέρων προσώπων ανεξάρτητα αν δραστηριοποιείται στο πρόσωπο οικονομική ζημιά. Συνεπώς δεν μπορούμε να ισχυριστούμε ότι η ασφάλιση ζωής είναι μόνο η κάλυψη του κινδύνου θανάτου ή επιβίωσης ή και των δύο, του λήπτη της ασφάλισης ή τρίτου. Ο διαχωρισμός των ασφαλίσεων σε ασφάλιση ποσού και ασφάλιση ζωής ενώ οι έννοιες αυτές συμπίπτουν στο χώρο της ασφάλειας, δεν φέρει τίποτα άλλο από εμπόδια στην δραστηριότητα του ασφαλιστή.

ΕΞΑΓΟΡΑ

Το δικαίωμα της εξαγοράς συνίσταται στην πρόωση εκκαθάριση της ασφαλιστικής σχέσης με την άμεση ή εντός ορισμένου προθεσμίου που ορίζεται στο ασφαλιστήριο, καταβολή χρηματικού ποσού, το ύψος του ποσού αυτού είναι συνάρτηση του μαθηματικού επιβήματος.

Αν βλάρουμε να σταθίσουμε γενικό πότα προδλέπεται εξαγορά των ασφαλιστηρίων θα υποθέσουμε να αναφέρουμε ότι προδλέπεται ότι προσητώσει επι των ασφαλίσεων εκείνων όπου επέρχεται ο θάνατος στον ασφαλισμένο πριν λήξει η χρονική διάρκεια του συμβολαίου. Στην περίπτωση δε της επιβίωσης προδλέπεται το δικαίωμα της εξαγοράς αλλά κάτω από ορισμένες προϋποθέσεις π.χ. να επέλθει διατίττα.

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΑΤΥΧΗΜΑΤΟΣ ΚΑΙ ΑΣΘΕΝΕΙΑΣ

Οι έννοιες των ασφαλίσεων ατυχημάτων και ασθευείας θα πρέπει να δεθούν με ταφίσεις και σ'όλη της την έκταση και στο ασφαλιστήριο να προσητώσει τι ακριβώς καλύπτει αυτό και σε ποιά έκταση, δηλαδή μέχρι ποίου ποσού.

Συνεπώς θα πρέπει να αναφερθεί ότι η ασφάλιση ατυχήματος προστατεύει κατά του κινδύνου βλάβης της υγείας, τόσο του σώματος όσο και του πνεύματος από ελαφρά μέχρι θανατηφόρα βλάβη που ενδέχεται να δραστηριοποιήσει από αιωνίδιο εξωτερικό γεγονός.

Ασθευεία χαρακτηρίζεται υία ανώμαλη σωματική ή πνευματική κατάσταση σύμφωνα με την ιατρική κρίση. Η ασφάλιση ασθευείας προστατεύει τον ασφαλισμένο από κάθε ανώμαλη σωματική ή πνευματική κατάσταση που διατρέχει αυτός και διαπιστώνεται με βάση την ιατρική επιστήμη.

Είγουμε δεν χρειάζεται να επισημάνουμε την μεγάλη σημασία που κατέχουν οι ασφάλιες ζωής στον ασφαλιστικό χώρο αού

πρόκειται για την ανθρώπινη ύπαρξη και την όσο το δυνατόν καλύτερη κάλυψη της από γεγονός τα τυχαία, βίαια ή φυσικά. Λόγω αυτής της σοβαρότητας του τομέα της υγείας σήμερα έχουμε φθάσει σ'ένα σημείο όπου απαραίτητη είναι η εξέταση και ο συσχετισμός και των δύο (ιδιωτικής και κοινωνικής ασφάλισης) ο οποίος παρατίθεται παρακάτω.

Σχέση Ιδιωτικής και Κοινωνικής Ασφάλισης στον τομέα Υγείας

Η αλήθεια είναι ότι σήμερα η κοινωνική ασφάλιση έχει οδηγηθεί σε αδιέξοδο αλλά και η ιδιωτική ασφάλιση αντιμετωπίζει σημαντικά προβλήματα, που πρέπει να αντιμετωπισθούν τώρα, πριν φτάσουν στο σημείο της κοινωνικής ασφάλισης. Το μεγάλο πρόβλημα είναι η αύξηση των δαπανών υγείας, οι οποίες σαν ποσοστό στο ΑΕΠ εμφανίζονται να ανεβαίνουν απότομα, τα τελευταία δεκαπέντε χρόνια.

Ακόμη και στα έτη 1992-1993, σε εποχή δηλαδή που οι οικονομίες των κυριότερων Ευρωπαϊκών χωρών βρίσκονται σε ύφεση, οι δαπάνες υγείας συνέχιζαν την ανοδική τους πορεία. Αυτή η ανησυχητική εξέλιξη υπονομασρίζει πόσο επείγον πλέον είναι να ληφθούν μέτρα που να οδηγούν στη σταθεροποίηση των δαπανών υγείας, αναγκαιότητα που με τη σειρά της οδηγεί σε ένα κύμα αναθεωρήσεων στο χώρο της υγείας και της κοινωνικής ασφάλισης. Η συνεχής αύξηση των δαπανών υγείας, είτε σε απόλυτα, κενά είτε σαν ποσοστό επί του ΑΕΠ προέρχεται κυρίως από τρεις παράγοντες:

1. Η τεχνικά πρόοδος της ιατρικής που οδηγεί σε συνεχείς και γρήγορες επενδύσεις στην τεχνολογία, τον εξοπλισμό και την προαγωγή των νέων ανακαλύψεων.
2. Η λογική συνέπεια της βελτίωσης της ιατρικής είναι η αύξηση του μέσου ηλικίας. Η αύξηση αυτή οδηγεί με τη σειρά της στην αύξηση των δαπανών υγείας, σύμφωνα με τα στοιχεία του Ο.Ο.Σ.Α η κατά κεφαλή δαπάνη υγείας των ατόμων άνω των 65 ετών είναι 2,5 - 7,5 φορές μεγαλύτερη από αυτή των ατόμων ηλικίας 0-64 ετών.
3. Η συνεχής αύξηση που εθνικού εισοδήματος είναι η οικονομική αιτία της αύξησης των δαπανών υγείας. Οι δαπάνες αυτές έχουν υψηλή ελαστικότητα σε σχέση με το εθνικό εισόδημα. Γι αυτό η αύξηση των δαπανών υγείας είναι άμεσα συνδυασμένη με την αύξηση της αγοραστικής δύναμης, γεγονός που εξηγεί γιατί η οανδαία αύξηση στην κατανάλωση υπηρεσιών υγείας είναι ένα φαινόμενο κοινό σε όλες τις αναπτυγμένες χώρες.

Μπροστά σ' αυτή την κατάσταση και κάτω από το βάρος της ύφεσης των δημοσίων ελλειμμάτων και των υψηλών κοινωνικών παροχών, οι διάφορες Ευρωπαϊκές χώρες παίρνουν μέτρα για τη μείωση των δαπανών υγείας, είτε ενεργώντας στο σκέλος της προσφοράς - κόστος φαρμάκων, ανταγωνισμός μεταξύ δημοσίου και ιδιωτικού τομέα, επιβάρυνση (πακέτο) κατά θεραπεία ή ενεργώντας στο επίπεδο της ζήτησης (μειώνουν τον αριθμό υπηρεσιών που προσφέρουν ή χαμηλώνουν το επίπεδο κάλυψης). Καθώς το δημόσιο σ' αυτές τις χώρες, αποχωρεί μερικά, για τις

Ασφαλιστικές εταιρίες, ανοίγεται μία ανορά που φαίνεται να πηγαίνει πέρα από την κάλυψη του κενού που αφήνει η κοινωνική ασφάλιση. Όμως οι ασφαλιστικές εταιρίες είναι σοβαρά προβληματισμένες, γιατί διαπιστώνουν ότι το κόστος υγείας όχι μόνο δεν μειώνεται αλλά αντίθετα αυξάνεται.

Αναζητούν λοιπόν, τρόπους ελέγχου και περιορισμού των δαπανών.

Από τη σύντομη αυτή περιγραφή, φαίνεται ότι τα προβλήματα στο χώρο της ασφάλισης υγείας έχουν πολύ μεγαλύτερη έκταση και βάθος απ' ό,τι συνήθως νομίζουμε. Δεν αφορούν μόνο την κοινωνική ασφάλιση και όσον αφορά την ιδιωτική δεν περιορίζονται σε κάποια συγκεκριμένα προγράμματα. Συναρτώνται με τη δομή ολόκληρου του συστήματος υγείας μιάς χώρας και το επίπεδο ανάπτυξής του, με την εξέλιξη της ιατρικής επιστήμης και την ολοένα εντεινόμενη ζήτηση για περισσότερη και καλύτερη υγειονομική περίθαλψη.

Ειδικά, όσον αφορά την Ελλάδα, η υπάρχουσα ανεπαρκής υγειονομική υποδομή και η ενίσχυση της ζήτησης υπηρεσιών υγείας, χαρακτηρίζεται κατά πολύ τα πρόβληματα και οδηγεί σε συνεχείς αυξήσεις τιμών. Με δεδομένο ότι υπάρχουν μεγάλα προβλήματα, που είναι κοινά και ότι συμβαίνει στην κοινωνική ασφάλιση επηρεάζει την ιδιωτική.

Τα ιδιαίτερα προβλήματα

Πάνω πάλι τα ιδιαίτερα προβλήματα που αντιμετωπίζουν τα ασφαλιστικά ταμεία είναι με τα νέα οικονομικά δεδομένα που υπάρχουν στην Ελλάδα που προκύπτουν από την κρίση της οικονομίας.

Τα προβλήματα αυτά επιτελούνται στον κοινωνικό χώρο με την υπαρξη της κάρτας, να εισαχθεί, να νοσηλευθεί και τελικά να φύγει από το Νοσηλευτικό Ίδρυμα χωρίς την παραμικρή οικονομική επίβαση. Στη συνέχεια η ασφαλιστική εταιρία πληρώνει τις βλάβες στο Νοσοκομείο το λοναρισμό.

Με αυτά τα προγράμματα ο ασφαλισμένος εξασφαλίζει υψηλές

επίπεδο υγείας στην κοιτολαία επίπεδο νοσηλείας.

Την υπηρεσία από την μέχρι τώρα εφαρμογή τους, τη γνωρίζουμε και οι ίδιοι οι ίδιοι. Αποζημιώνουν καθημερινά τις αλόγιστες δαπάνες και την υπερκατανάλωση υπηρεσιών υγείας. Αντιμετωπίζουν παράδειγμα υψηλές αμοιβές γιατρών και εξετάσεων, εξετάσεις που δεν χρειάζονται για τη συγκεκριμένη ασθένεια και άλλα φαινόμενα που αποκαλύπτονται από τους ελέγχους των γιατρών στα συμβεβλημένα νοσηλευτήρια.

Σε πολλές περιπτώσεις το κόστος νοσηλείας μεταξύ 1991 και 1994 για όμοια περιστατικά έχει αυξηθεί τρεις και τέσσερις φορές. Είναι φανερό ότι περιπίπτουν σε ένα γεωμετρικά αυξανόμενο ιατρικό πληθωρισμό και τα αποτελέσματα είναι οδυνηρά και επικίνδυνα για όλες τις εταιρίες.

Αυτές είναι σε γενικές γραμμές οι διαπιστώσεις στις οποίες συμφωνούμε όλοι.

Η ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΩΝ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ

Η ασφάλιση των βιομηχανικών μονάδων είναι μια πολύ δύσκολη και σύνθετη υπόθεση υποστηρίζουν οι ασφαλιστές. Οι κίνδυνοι που την απειλούν είναι πολλοί και δεν αφορούν μόνο τον κίνδυνο του σεισμού ή της φωτιάς.

Η ελληνική ασφαλιστική αγορά, διαθέτει σύγχρονα προγράμματα που μπορούν να καλύψουν οποιαδήποτε ανάγκη. Η ασφαλιστική κάλυψη, πρέπει να επισημανθεί ότι παρέχεται σύμφωνα με πολύ μικρότερο κόστος από ό,τι τα προηγούνται χρόνια, λόγω του απελευθερωμένου τιμολογίου, που ισχύει από 1/1/93 για κινδύνους με ασφαλιζόμενο κεφάλαιο, πέραν των 800 εκατομμυρίων δραχμών. Πάντως μετά την 1/7/94 όλοι οι "ασφαλιζόμενοι κίνδυνοι" ευπίπτουν σε ελεύθερο τιμολόγιο όπως προβλέπει η σχετική υπουργική απόφαση.

Η μείωση του ασφαλιστήριου, δίνει επίσης τη δυνατότητα στην ασφαλιζόμενη επιχείρηση να πετύχει περισσότερες καλύψεις, καταβάλλοντας το ασφαλιστήριο που έδινε και τα προηγούμενα έτη. Αν και όπως προαναφέρθηκε, η ασφαλιστική κάλυψη μιας βιομηχανικής μονάδας, είναι πολύ σύνθετη υπόθεση, και η κάθε επιχείρηση απαιτεί το δικό της "ασφαλιστικό κόστος" εν τούτοις, πολλές ασφαλιστικές εταιρίες, προωθούν στην αγορά "πακέτα" με όλες τις βασικές καλύψεις πάνω στις οποίες μπορούν να προστεθούν και όσες επιπλέον "ειδικές" επιθυμούν οι ασφαλιζόμενοι.

Ασφαλιστικές καλύψεις

Μια πλήρη ασφαλιστική κάλυψη μιας επιχείρησης μπορεί να περιλαμβάνει σε γενικές γραμμές, το κτίριο, τα εξοπλισμένα, τα μηχανήματα, τον εξοπλισμό νοσασίου, τους ηλεκτρονικούς υπολογιστές, ακόμη και τα κέρδη και σταθερά έξοδα της επιχείρησης κατά την διόγκητα διακοπή της λειτουργίας της μετά από ζημιές που καλύπτεται από το ασφαλιστήριο.

Η βασική κάλυψη καλύπτει τα ζημιές που μπορεί να γίνει στο ακίνητο ή το προτεχούμενό του (μηχανήματα, ηλεκτρονικούς υπολογιστές, κλπ) από φωτιά ή κεραυνό. Οι επιχειρήσεις μπορούν ακόμη να καλυφθούν για ζημιές που μπορεί να προέλθουν από:

- Εκρηξη - βραχυκύκλωμα
- Ρήξη σωλήνων ύδρευσης και θέρμανσης από παγωνιά ή τυχαία περιστατικά.
- Υπερχείλιση δεξαμενών και συσκευών ύδρευσης και θέρμανσης.
- Πτώση αεροσκάφους ή μερών και αντικειμένων από αυτό.
- Πρόσκρουση οχήματος
- Πλημμύρα
- Θύελλα, κατανιίδα, χαλάζι
- Βάρος χιονιού και παγετό
- Καθίζηση ή κατολισθηση εδάφους
- Φωτιά προερχόμενη από δάσος, θάμνους, κλπ
- Κλοπή μετά από διάρρηξη
- Σεισμό
- Στάσεις, απερνίες, οχλανωνίες, πολιτικές ταραχές και τρομοκρατικές ενέργειες.

Αν επιθυμούν καλύπτονται και για τις πιο κάτω περιπτώσεις:

- Καταστροφές στο ακίνητο μετά από διάρρηξη.
- Ευθύνη (αστική ευθύνη) για ζημιές που μπορεί να προξενηθούν σε κτίρια τρίτων.

Οι επιχειρήσεις μπορούν να καλύψουν και την ζωή της επιχείρησης κάνοντας μία ασφάλιση κερδών και εξόδων.

Αν διακοπεί η λειτουργία της επιχείρησης ολικά ή μερικά μετά από ζημιά που καλύπτει το ασφαλιστήριο μπορεί να εισπράξει το ποσό των εξόδων και του καθαρού κέρδους, που χάνουν μέχρι την αποκατάσταση της ομαλής λειτουργίας της επιχείρησης.

ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ

Εκτός όμοια από την ασφαλιστική κάλυψη της περιουσίας, ανάπτυξη γνωρίζει τα τελευταία χρόνια και η ασφάλιση αστικής ευθύνης προϊόντων.

Όπως είναι γνωστό, προβλέπεται αποζημίωση μέχρι και 7,1 δισεκατομμύρια δραχμές σε όποιον υποστεί βλάβη από ελαττωματικό προϊόν. Με τη ανάπτυξη του "κινήματος των καταναλωτών" η ασφάλιση αυτή καθίσταται ουσιαστικά "υποχρεωτική" για όλες τις παραγωγικές επιχειρήσεις, αφού όλες οι εκτιμήσεις συμφωνούν στο γεγονός ότι ο καταναλωτής θα επιζητεί τόσα με μεγαλύτερη ένταση το "δίκιο του" στην περίπτωση που είναι παθών.

Ανάλογη εμπειρία υπάρχει άλλωστε στις χώρες της Δυτικής Ευρώπης και της Βόρειου Αμερικής, όπου η ασφάλιση αστικής ευθύνης προϊόντων είναι ιδιαίτερα διαδεδομένη.

Επίσης, οι βιομηχανικές επιχειρήσεις μπορούν να καλυφθούν ασφαλιστικά (αστική ευθύνη έναντι τρίτων) και από:

α) Τους κινδύνους που είναι δυνατό να προέλθουν από οποιαδήποτε βιοτεχνική ή βιομηχανική δραστηριότητα, για ζημιές που θα συμβούν κατά την άσκηση αυτών των δραστηριοτήτων.

β) Την Αστική ευθύνη του εργοδότη απέναντι στους εργαζόμενους της βιοτεχνίας ή βιομηχανίας του.

Για την περίπτωση αυτή, τα τελευταία χρόνια τα ελληνικά δικαστήρια επιδικάζουν συνήθως χρηματική ικανοποίηση πολλών εκατομμυρίων υπέρ των εργαζομένων, για ηθική βλάβη και ψυχική ικανοποίηση.

Ο Μ Α Δ Ι Κ Ε Σ Α Σ Φ Α Λ Ε Ι Ε Σ

Η ασφαλιστική κάλυψη μιας επιχείρησης ολοκληρώνεται αν εκτός των κτιρίων, μηχανημάτων κτλ. καλυφθεί και το ανθρώπινο δυναμικό αυτής. Αποτελεί κοινή πρακτική τα τελευταία χρόνια να προσφέρεται ομαδική ασφάλιση, στο προσωπικό επιχειρήσεων ή

ροσανισμών. Ολοένα και περισσότεροι εργοδότες ανακαλύπτουν ότι η ασφάλιση του προσωπικού της επιχείρησής τους σε καμία περίπτωση δεν είναι " πεταμένα χρήματα ". Αποτελεί μία από τις αοχές του σύγχρονου τρόπου διοίκησης η άπωση ότι η ασφάλιση του προσωπικού δεν είναι παρό μόνο μία επένδυση πάνω στην επιχείρηση.

Οι λόγιοι που συνηγορούν υπέρ της παραπάνω άπωσης είναι πάρα πολλοί. Νομίζουμε ότι θα ήταν σκόπιο να αναφέρουμε στην συνέχεια τους σημαντικότερους από αυτούς.

- Η ομαδική ασφάλιση μέσω των παροχών της προσφέρει σινουριά στον εργαζόμενο και στην οικονομία του, αφού η κοινωνική ασφάλιση με τα γνωστά προβλήματα της δεν μπορεί να τον καλύψει ικανοποιητικά.

- Δημιουργεί ένα καλό όνομα για την επιχείρηση, σε αντίθεση με τις ανταγωνιστικές με αυτή επιχειρήσεις, και αποτελεί έτσι παράνοτα συγκράτησης χρήσιμων στελεχών ή παράνοτα έλλης στελεχών από πολλές αμοειδής επιχειρήσεις.

- Προσφέρει τη δυνατότητα στην επιχείρηση να δείχνει προς τα έξω την ευμεροία της και την οικονομική της ισχύ.

Τα μεγάλα ποσά καλύψεων γίνονται συχνά αντικείμενο συζητήσεων στο χώρο που κινείται και δρα η συγκεκριμένη επιχείρηση, αλλά και πλάιότερα. Σε εκ τούτου βελτιώνεται η φήμη και το όνομα της επιχείρησης.

- Εντεχούει τη συνοχή της ομάδας, αφού αυξάνει τους παρόντες που ενώνουν τα μέλη του προσωπικού μεταξύ τους.

- Τριβιάει καρμιατικά στον εύθεστο χώρο των σχέσεων μεταξύ εργαδοτών και εργαζομένων και συντελεί αποτελεσματικά στην άμκωση της ισχύς εφύτητας αυτών των σχέσεων.

- Προσφέρει φορολογικές διευκολύνσεις αφού και τα ασφαλιστά και οι παροχές απαλλάσσονται της φορολογίας.

Οι παραπάνω λόγοι είναι και η κύρια αιτία της ανάπτυξης των ασφαλιστικών ασφαλίσεων την τελευταία δεκαετία στην Ελλάδα.

Τα ομαδικά ασφαλιστικά συμβόλαια περιλαμβάνουν σύγχρονα ασφαλιστικά προγράμματα σχεδιασμένα ώστε να καλύπτουν όλες τις ασφαλιστικές ανάγκες του ανθρώπινου δυναμικού και να αποδίδουν στην ζωή ποσοστία του εργαζομένου και της οικονομίας του.

Οι κατηγορίες παροχών που υποσούν να συνδυαστούν είναι οι ακόλουθες:

- Ασφάλεια ζωής
- Ασφάλεια ατυχημάτων
- Ασφάλεια πρόσκασης ανικανότητας (απώλεια εισοδήματος)
- Ασφάλεια ιατροφαρμακευτικής περίθαλψης εντός ή εκτός νοσοκομείου.

- Ευέλικτα συνταξιοδοτικά προγράμματα υψηλής απόδοσης που στόχο έχουν την εξασφάλιση επαρκών πόρων διαβίωσης μετά την αποχώρηση του εργαζομένου από την παραωνική διαδικασία.

Προγράμματα που σχεδιάζονται σύμφωνα με τους όρους συνταξιοδοτήσεως που θέτει ο πελάτης και στηρίζονται σε λεπτομερείς αναλυνιστικές μελέτες.

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΤΕΧΝΙΚΩΝ ΕΡΓΩΝ (ΣΥΜΒΟΛΑΙΟ ΚΑΤΑ ΠΑΝΤΟΣ ΚΙΝΔΥΝΟΥ)

Σήμερα είναι δεδομένη η πολυπλοκότητα των πάσης φύσεως κατασκευαστικών έργων με τις τόσο αυξημένες απαιτήσεις στην λειτουργικότητα και την αισθητική τους.

Τα μεγάλα τεχνικά έργα που δημοπρατούνται από δημόσιους φορείς και έχουν ως προϋπόθεση την υποχρέωση της αναδόχου εταιρείας να ασφαλίσει τις εργασίες κατά παντός κινδύνου, έργων πολιτικού μηχανικού ή συναρμολογήσεως ανάλογα με το αντικείμενο των εργασιών.

Το καινούριο νομοσχέδιο που θα προβλέπει την υποχρεωτική ασφάλιση των οικοδομών, καθώς επίσης και το γεγονός ότι η ασφάλιση τεχνικών έργων είναι ένα προϊόν σχετικά καινούριο και αχρησιμοποίητο στην Ελληνική αγορά, έδωσαν το ερέθισμα στην ιδιωτική ασφάλιση να προσπαθήσει να προσεγγίσει την φιλοσοφία αυτής της ασφάλισης, να παρουσιάσει και να αναλύσει το πως προσπαθεί να καλύψει, στον μέγιστο δυνατό βαθμό, τις ιδιαίτερες ανάγκες μίας περίπλοκης τεχνικής κατασκευής. Στο σημείο αυτό πρέπει να τονισθεί ότι υπάρχει περιορισμένο ενδιαφέρον εκ μέρους των τεχνικών εταιριών για ουσιαστική μελέτη της ασφαλίσεως, το οποίο έχει σαν αποτέλεσμα το θέμα να αντιμετωπίζεται σαν υποχρέωση-πολυτέλεια που πρέπει να εκπληρωθεί, παρά σαν μία σύγχρονη ανάγκη για περισσότερη κατοχύρωση και ασφαλέστερη διαίτησή των εργασιών. Έτσι η πολλά περιορισμένη ενημέρωση των τεχνικών εταιριών και των επανγγελματιών γενικότερα - που ασκούνται σε οποιοδήποτε ασφαλιστήριο συμβόλαιο γίνεται αποδεκτό από τον εκάστοτε δημόσιο φορέα και του οποίου ο τίτλος εύκολα παρανοείται - οδηγεί στη σύναψη ενός ασφαλιστηρίου που συνήθως ποσοδιαβάλλεται την πρώτη ημέρα μετά από την επλευση της δουλειάς.

Παρεχόμενη προστασία

Κατ' αρχήν η ασφάλιση επιδιώκει να προστατέψει τον ασφαλιζόμενο από τυχαία και απρόβλεπτα περιστατικά και όχι από φυσικές φθορές ή από προβλεπόμενες ανάγκες συντήρησης των μηχανημάτων. Τα ασφαλιστήρια κατά παντός κινδύνου, προσπαθώντας να συμπεριλάβουν στην παρεχόμενη κάλυψη ένα ευρύ φάσμα κινδύνων που μπορούν να βλάψουν το ίδιο το εκτελούμενο έργο, δεν κατανοούν έναντι ποιών κινδύνων ασφαλίεται ο πελάτης, αλλά έναντι ποιών εξαιρούμενων κινδύνων δεν καλύπτεται και κατά συνέπεια το ασφαλιστήριο καλύπτει ότι δεν εξαιρεί.

Ο ασφαλιζόμενος θα πρέπει να δίνει ιδιαίτερη σημασία στις εξαιρέσεις του ασφαλιστηρίου όπως αυτές τροποποιούνται από τα μακροσκελέστατα επισυναπτόμενα παραστήματα και να συνηθιστοποιεί τα όρια της κάλυψης που έχει αγοράσει.

Σε αυτό το σημείο είναι συνηθισμένη η αντίδοση του πελάτη να προσπαθεί να μειώσει ως και να εξαλείψει τις εξαιρέσεις του συμβολαίου, επιδιώκοντας ένα κυριολεκτικώς " κατά παντός κινδύνου " συμβόλαιο. Ο ασφαλιζόμενος όμως δεν

θα πρέπει να ληφθούν ότι ένα μεγάλο μέρος των εξαιρέσεων αφορούν προβλεπτές ζημιές οι οποίες δεν είναι ασφαλιστικές όπως π.χ. η οξείδωση μεταλλικών επιφανειών που έχουν αφεθεί εκτεθειμένες στον περίβολο ενός εργοταξίου. Επίσης θα πρέπει να καταλάβει ότι κάθε εξαίρεση που μετατρέπεται σε κάλυψη έχει ένα επιπλέον κόστος επασφαλιστρού, γιατί η εταιρία εκτίθεται σε έναν κίνδυνο ευρύτερο από αυτόν που καλύπτει το ασφαλιστήριο.

Εκτός όμως από τις ζημιές που μπορεί να υποστεί το υπό κατασκευή έργο, το ασφαλιστήριο καλύπτει και το μηχανολογικό εξοπλισμό που πρόκειται να χρησιμοποιηθεί, εφόσον αυτός δηλωθεί αναλυτικά, καθώς και την αστική ευθύνη προς τρίτους (μη έχοντας σχέση με το έργο) που προκύπτει από την εκτέλεση των εργασιών.

Αξία του έργου

Ένα θέμα που πρέπει να τονισθεί και το οποίο πολλές φορές ξεχάσεται αφορά κατά το ασφαλιζόμενων και των ασφαλιστικών εταιριών είναι η ασφαλιζόμενη αξία του έργου η οποία λόγω των καθυστερήσεων στη χρηματοδότηση των μεγάλων έργων και του πληθωρισμού δεν παραμένει σταθερή κατά τη διάρκεια του χρόνου της ασφάλισης.

Το αυτό το λόγο ο ασφαλιζόμενος οφείλει σε τακτά χρονικά διαστήματα, ανάλογα με την πρόοδο των πιστοποιήσεων των εργασιών, να ενημερώνει την ασφαλιστική του εταιρία για

βιβάει αναπροσαρμογές των ασφαλιζόμενων αξιών, ώστε οι ασφαλιστικές να είναι ασφαλισμένες στην συνολική τους σύγκριση αξία και όχι μόνο στην αρχική τους.

Μία σημαντική ιδιαιτερότητα του συμβολαίου κατά παντός κινδύνου, είναι το ποσό της απαλλοττίας που εκφράζει το ποσό της συμμετοχής του ίδιου του ασφαλιζόμενου στη ζημία. Όσο μεγαλύτερο είναι αυτό, τόσο φθηνότερο θα είναι το ασφάλιστρο. Το ποσό της απαλλοττίας το καθορίζει ο ασφαλιζόμενος ανάλογα με την οικονομική του ευευστότητα και δυνατότητα κάλυψης κάποιων μικροζημιών, χωρίς να χρεωσθεί η επέμβαση της ασφαλιστικής εταιρίας.

Η άποψη των κατασκευαστών

Φυσικά και οι εταιρίες από την πλευρά τους έχουν ορισμένες εύλογες απαιτήσεις. Τέτοιες απαιτήσεις είναι η καλύτερη και πληρέστερη ενημέρωση τους από τους ασφαλιστές, η ανάπτυξη μελετημένων και ολοκληρωμένων προγραμμάτων από ειδικούς τεχνικούς με ασφαλιστικές γνώσεις -κάτι από το οποίο πάσχει η αγορά σήμερα - καθώς και η υιοθέτηση παράλληλης στρατηγικής για τη διαμόρφωση ασφαλιστικής συνείδησης στον τομέα των τεχνικών ασφαλίσεων.

Επίσης ένα μεγάλο αίτημα του κατασκευαστικού τομέα είναι η ελεύθερη αγορά, μετά την κατάρνηση του νομικού καθεστώτος που στην ουσία επέβαλε στην ασφάλιση του ανάδοχου μίας δημόσιας σύμβασης σε κρατική ασφαλιστική εταιρία.

Αυτό μπορεί να οδηγήσει στη δημιουργία πληρέστερων όρων και συνθηκών στα επίπεδα των προδιαγραφών του εξωτερικού, ώστε ο Έλληνας ασφαλιζόμενος να μπορεί να απολαύσει το δικαίωμα της ελεύθερης επιλογής και να επιτύχει την ασφαλιστική κάλυψη των ενοσίων του με το αντανωνιστικότερο κόστος.

Αυτονόμη η ασφάλιση

Δεν είναι τυχαίο ότι στην Ευρώπη σήμερα για τα περισσότερα τεχνικά έσοδα, ανεξάρτητα αν δημοπρατούνται από δημόσιο ή ιδιωτικό φορέα θεωρείται αυτονόμη ότι ασφαλιζονται, προκειμένου να θωρακισθεί η επιχειρηματική προσπάθεια της εταιρίας που τ' αναλαμβάνει από το απόβλεπτο και το άγνωστο.

Οι ασφαλιστικές εταιρίες που μέχρι πρόσφατα δεν είχαν την δυνατότητα, λόγω του κεθεστώτος, να προβληθούν σημαντικά στην αγορά των κατασκευαστικών εταιριών, θα πρέπει να αναπτύξουν την κατάλληλη στρατηγική και να απευθυνθούν σε όλες τις γνωστές τεχνικές εταιρίες, προσφέροντας τους μία εναλλακτική και υπεύθυνη επιλογή.

M E P O Σ II

2.1) ΙΣΤΟΡΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΤΗΣ ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ Α.Ε.

=====

Η Πανελληνίου Ασφαλιστική Α.Ε. ιδρύθηκε και άρχισε τις ενοχλίες της το 1918.

Έδρα της εταιρίας ορίσθηκε ο Πειραιάς και το πρώτο γραφείο όπου εγκαταστάθηκε η εταιρία ήταν στην οδό Λουδοβίκου 3 στον Πειραιά.

Ιδρυτές της εταιρίας υπήρξαν η ομάδα των ιδρυτών της Πανελληνίου Ατμοπλοίας καθώς και μία ομάδα διακεκομιμένων πολιτών εκείνης της εποχής στην περιοχή του Πειραιά.

Συγκεκριμένα:

Το Διοικητικό Συμβούλιο της απαρτίζεται από τον πρόεδρο της " Πανελληνίου Ατμοπλοίας " κ. Στέφανο Παντιά Ράλλη ως πρόεδρο τον κ. Κων/νο Παχαρόπουλο ως αντιπρόεδρο και τους κ.κ. Δημόσβηνη Ουμρίδη Σκυλίτη, Χρήστο Γ. Κούση, Βασίλειο Γ. Πανούτσο και Δημήτριο Ι. Καλλιμασιώτη ως μέλη.

Διευθυντής της εταιρίας ορίσθηκε ο Δημήτριος Ι. Καλλιμασιώτης με συμπόμπτον σύμβουλο τον Βασίλειο Πανούτσο, πρόεδρος της εταιρίας ο κ. Μαρτίνος Ξανθός.

Εκτός των προαναφερόμενων ιδρυτών συμμετείχαν και στη σύνθεση της " Πανελληνίου Ασφαλιστικής Α.Ε. " και οι κ.κ. Ν. Καλονεροπούλος, Αδερφοί Βερβενιώτη, Οικονόματα Φινέπουλου, Ανγέλος Καμπάς, Νικολακόπουλος και Βούβαλης, Πέτρος Σουγιάνης, Κανελλόπουλος, Καραβασίλης Δημήτριος, Οικονόματα Κρασποθάκη, Αρισταίδη Ευπειοτικός, Θεόδωρος Θυρόπουλος και Κριτάκος Κριταζόπουλος.

Τα κεφάλαια της εταιρίας που καταβλήθηκαν εξ'ελοκλήρου από τους ιδρυτές της ήταν 1.300.000 δραχ.

Η πηγή χρηματοδότησης, όπως φαίνεται ήταν 100% από ιδιώτες μέλη και το 1967 όπου οι περισσότερες μετοχές της εταιρίας που εκδόθηκαν την ίδια χρονιά πουλήθηκαν στην Εθνική ασφαλιστική. Οι ασφάλειες οι οποίες καλύπτει η εταιρία με την ίδρυση της είναι οι ασφάλειες κινδύνων πολέμου και θαλάσσης σε ατιόπλοια και ταξίδια, ευπορευμάτων, ναύλων και αείτων. Στόχοι των ιδρυτών της εταιρίας είναι η επέκταση της κάλυψης κινδύνων σε περισσότερες περιπτώσεις και κυρίως στον ναυτιλιακό τομέα.

2.2) ΠΟΡΕΙΑ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ ΚΑΙ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ ΤΗΣ ΣΗΜΕΡΑ

Η πορεία της εταιρίας από το 1918 έως σήμερα είναι αρνή και σταθερή κατά κανόνα.

Η εταιρία σιγά σιγά μπήκε στα γρανάκια των μεγάλων βημάτων όταν το 1967 πούλησε τις μετοχές - τις οποίες εξέδωσε εκείνη τη χρονιά - στην Εθνική ασφαλιστική.

Από τότε έχει τη στήριξη της αλλά υπόκειται και σε έλεγχο από αυτήν αφού η Εθνική ασφαλιστική κατέχει το 99,5 % της Πανελληνίου Ασφαλιστικής Α.Ε.

Μετά το 1981 είχε αλματώδη ανάπτυξη και προσέλαβε πολύ κόσμο. Συνέβαλε σε αυτό και η αλλαγή της Διοικήσεως με καινούριες ιδέες στο χώρο της ασφάλειας, καθώς οι απαιτήσεις και οι ανάγκες αυξάνονταν.

Αυτή τη στιγμή η εταιρία - τα γραφεία της οποίας είναι ένα τετραώροφο κτίριο της Λεωφόρου Συγγρού 171 - απασχολεί 80 άτομα δικό της προσωπικό, άσχετος αριθμός με αυτόν που έχουν τα πρακτορεία, υποκαταστήματα για δική τους εξυπηρέτηση.

Οι κλάδοι ασφαλειών με τους οποίους ασχολείται σήμερα η εταιρία είναι:

κλάδος πυρός, μεταφορών, αστικής ευθύνης, αυτοκινήτων, προσωπικών ατυχημάτων και υνείας, θραύσης κρυστάλλων. Παράλληλα η εταιρία εκτός από τις ασφαλιστικές καλύψεις κινδύνων και ζημιών που προσφέρει εκτελεί και χρηματοοικονομικές υπηρεσίες σε πελάτες της αλλά σε πολύ μικρό ποσοστό.

Τα ποσοστά ασφάλισης για κάθε κλάδο στην εταιρία τα τελευταία δύο χρόνια κυμαίνονται ως εξής:

- Κλάδος αυτοκινήτων	: 40 %
- Κλάδος πυρός	: 20 %
- Κλάδος μεταφορών	: 15 %
- Προσωπικ. ατυχημάτων	: 10 %
- Λοιποί κλάδοι	: 15 %

Ετη συνέχεια αναφερόμαστε στις σχέσεις της Πανελληνίου Ασφαλιστικής Α.Ε. με την Εθνική τράπεζα που όπως θα δούμε στην συνέχεια είναι αλληλένδετες.

Σχέση της Πανελληνίου Ασφαλιστικής με την Εθνική τράπεζα

Όπως έχουμε ήδη αναφέρει η Πανελλήνιος ασφαλιστική ανάλογα με τον όγκο εργασιών με την Εθνική τράπεζα και είναι θυγατρική της Εθνικής ασφαλιστικής.

Κυρίως είναι ότι έχει την υπηρεια και των δυο καθώς και την αναμενόμενη γραμμή με την πωρεία της.

Η Εθνική τράπεζα που είναι η καλύτερα η Εθνική τράπεζα να ασχολείται με την ασφάλιση ως απαραίτητη προϋπόθεση για την πρόληψη του κινδύνου, έχει πια σχεδόν εξαλείψει. Οι περιπτώσεις με τη μορφή καταναγκασμού όπου πη έχουν, έχουν περιστασιακά στις λεγόμενες προβληματικές οι οποίες δεν μπορούν να δαναιοδοτηθούν παρά μόνο από κρατικές τράπεζες.

Η βοήθεια λοιπόν που υπορεί η Εθνική τράπεζα να δώσει και είναι στην Πανελλήνιο έχει αλλάξει μορφή και είναι βέβαια πάντα πολύτιμη. Οι τράπεζες είναι ιδεώδεις βιτρίνες συνήθως τυποποιημένων ασφαλιστικών προϊόντων και το κύρος τους διευκολύνει σημαντικά την πρόσβαση της ασφαλιστικής τους εταιρίας σε μία ευρύτατη τραπεζική πελατεία.

Προϋπόθεση όμως αποτελεί οι τιμές των ασφαλιστικών προϊόντων

να είναι ανταγωνιστικές ιδίως μετά την κατάρνηση των υποχρεωτικών τιμολογίων και πως η εξυπηρέτηση θα γίνεται από ειδικευμένο προσωπικό και δεν θα αποτελεί πάρεργο των τραπεζικών υπαλλήλων.

Από την άλλη πλευρά η Εθνική τράπεζα έχει το προνόμιο της άμεσης πρόσβασης στο ασφαλιστικό δίκτυο για τη διάθεση των προϊόντων της Πανελληνίου.

Βέβαια εδώ πρέπει να τονίσουμε ότι σε περίπτωση που η Πανελλήνιος Ασφαλιστική Α.Ε. θέλει να πάρει κάποιο δάνειο από την Εθνική τράπεζα τότε θα έχει σίγουρα πιο καλή αντιμετώπιση σε σχέση με μία άλλη τράπεζα, πιο ευνοϊκούς όρους αλλά και την βοήθεια της Εθνικής ασφαλιστικής.

Στην συνέχεια παραθέτουμε απόσπασμα από την αναγγελία ίδρυσης της εταιρίας στην εφημερίδα " Χρονολόγος ".

ΑΠΟ ΤΗΝ Κ ΤΟΥ

ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΕΔΡΑ ΕΝ ΠΕΙΡΑΙΕΙ

Μετα χαράς πληροφορούμεθα ότι, εγκριθέντος του καταστατικού της, ηρχισή ηδη τας εργασίας της και η Πανελληνία Ασφαλιστική Εταιρία, συμπληρώσασα από την ομάδα των ιδρυτών της Πανελληνίου Ατμοπλοίας και άλλων ομάδα διακεκριμένων συμπολιτών. Έδρα και της νέας Αθηνών Ασφαλιστικής Εταιρίας ωρίσθη ο Πειραιεύς, τα δέ κεφάλαιά της, καταβληθέντα ές ολοκλήρου, ανέρχονται εις 1,000,000 Δραχμών.

Το Διοικητικόν Σύμβουλον, υπό της απηρησθη έκ του προέδρου της « Πανελληνίου Ατμοπλοίας » κ. Σταύκου Παγιά, Πάλλη ως Πρόεδρου, του κ. Κωνσταντίνου Παχαροπούλου ως Αντιπροέδρου και των κ. κ. Δημόστ. Ομηροΐδη Σκυλίτση, Χρήστου Γ. Κούτση, Βασιλείου Γ. Παυλούτσου και Δημ. Ι. Καλλιμασιώτη ως μελών. Διευθυντής της Εταιρίας, ωρίσθη ο κ. Δ. Γ. Καλλιμασιώτης, με συμπράττοντα Σύμβουλον τον κ. Β. Παυλούτσον. Πράκτωρ δέ αύτης ο κ. Μαρίνης Ξανθός. Έκτος των ανω ιδρυτών συμμετέσχον εις την σύμπλησιν της « Πανελληνίου Ασφαλείας » και οι κ. κ. Ν. Καλοκροπούλας, Αδελφός Βεοβενιώτη, Οικογένεια Σ. Παυλούδου, Υγιέλος Καμπάς, Νικολακόπουλος και Βαυδοβούλης, Πέτρος Ορσώνης, Κανελλόπουλος και Καραβασιλής, Δημ. Οικ. Καλαποθάκης, Αριστ. Εμπειρίκος, Θεόδωρος Παχόπουλος και Κυριάκος Κυριακόπουλος.

ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ
ΕΔΡΑ ΕΝ ΠΕΙΡΑΙΕΙ
 ΚΕΦΑΛΑΙΟΝ ΚΑΤΑΒΕΒΑΗΜΕΝΟΝ ΔΡΑΧ. 1.500 000

Αρφάλειαι κινδύνων πολέμου και θαλάσσης επί ατμοπλοίων και εμπορευμάτων, ναύλων και εξόδων.

Παρά τω εν Πειραιεί γραφείω του κ.
Δ. Ι. ΚΑΛΛΙΜΑΣΙΩΤΗ, οδός Λαδοβίκου 3.

Απόσπασμα από την εφημερίδα
"Χρονογράφος" Έτος 1918

2.3) ΠΟΥ ΕΠΕΝΔΥΕΙ ΤΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΤΗΣ Η ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ ΑΣΦΑΛ. Α.Ε.

Η σωστή λειτουργία της Ασφαλιστικής Εταιρίας προϋποθέτει δημιουργία ικανοποιητικών αποθεματικών. Αποθεματικών που θα είναι επαρκή για να αντιμετωπίσουν ανά πάσα στιγμή τις υποχρεώσεις της εταιρίας έναντι των ασφαλισμένων της. Το θέμα αυτό γίνεται ιδιαίτερα ενδιαφέρον στις ασφαλιστικές εταιρίες του κλάδου Ζωής γιατί εδώ είναι που χτίζονται τα μεγάλα αποθεματικά.

Οι νόμοι προνοούν οπτά πως τα αποθεματικά πρέπει να επενδύονται.

Επειδή από την απόδοση των αποθεματικών αυτών εξαρτάται και το ωφέλημα λήξεως ή άλλα ωφέληματα των πελατών, είναι απαραίτητο αυτά τα ωφέληματα να επενδύονται σε αποδοτικές επενδύσεις. Εάν τα αποθεματικά αυτά δεν επενδύονται αποδοτικά είναι απόλυτα φυσικό πως θα επηρεασθούν και τα ωφέληματα των ασφαλισμένων.

Γνωρίζουμε πως όλες οι ασφαλιστικές εταιρίες και η Πανελλήνιος Ασφαλιστική επενδύουν μέχρι 50 % των αποθεματικών τους σε ακίνητα. Ο σκοπός του νομοθέτη ήταν, η επένδυση σε ακίνητα για απόδοση προς όφελος του πελάτη, είτε υπό μορφή ενοικίων, είτε κεφαλαίουχικής αξίας. Ομως η εμπειρία στην εταιρία μας και σε άλλες εταιρίες έδειξε πως η επένδυση αυτή δεν χρησιμοποιείται προς όφελος του πελάτη αλλά για σκοπούς μείωσης των εξόδων των ασφαλιστικών εταιριών, διατηρώντας πολυδάπανα γραφεία και κτίρια, τα οποία πολλές φορές χτίζονται με τέτοιο τρόπο που είναι προφανές πως μόνο για επίδειξη μπορούν να δικαιοληθηθούν.

Τα τελευταία χρόνια τα αποθεματικά των περισσότερων εταιριών επενδύονται στο Υπουργείο Εμπορίου. Το Υπουργείο Εμπορίου έχει αρμόδιο όργανο την Διεύθυνση Ασφαλιστικών Εταιριών όπου γίνεται ο έλεγχος και η εποπτεία αυτών. Το Υπουργείο Εμπορίου τοποθετεί τα αποθεματικά αυτά σε επικερδείς και προς όφελος όλων, θέσεις.

Η Πανελλήνιος επενδύει ένα πολύ μικρό ποσοστό σε ακίνητα περίπου 25 % , 30% σε ομόλογα και το υπόλοιπο στο Υπουργείο Εμπορίου.

Στην συνέχεια παραθέτουμε έναν κατάλογο με τις επενδύσεις που κάνουν σε ακίνητα, ομολογίες, καταθέσεις κ.τ.λ. οι ασφαλιστικές εταιρίες που υπάρχουν στην Ελλάδα.

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ*
INVESTMENTS OF GREEK INSURANCE COMPANIES

Α/Α	ΕΠΩΝΥΜΙΑ ΕΤΑΙΡΙΑΣ COMPANY'S NAME	ΑΚΙΝΗΤΑ PROP LAND	ΟΜΟΛΟΓΙΕ Σ BONDS	ΚΑΤΑΘΕΣΕΙΣ DEPOSITS	ΛΟΙΠΕΣ OTHER	ΣΥΝΟΛΟ TOTAL
1	INTERAMERICAN LIFE	26.237.745	10.028.966		12.856.983	49.123.694
2	ΕΘΝΙΚΙ	9.432.886	15.387.388	1.116.173	12.716.512	38.652.959
3	PHOENIX	3.973.769	9.183.506	163.393	6.035.910	19.356
4	ASTIR	6.842.224	7.867.908	829.432	3.053.967	18.593.531
5	AGROTIKI LIFE		17.331.255		426.305	17.757.560
6	AGROTIKI P/C	1.185.190	9.925.100	3.700.000	1.312.545	16.122.835
7	INTERAMERICAN LIFE (INTER.)	966.114	31.440	282.748	10.201.179	11.481.481
8	HELLINOVRETANIKI LIFE	672.418	3.984.946		918.820	5.576.184
9	ΙΟΝΙΚΙ	411.551	2.376.208		2.561.237	5.348.996
10	MAGDENBURGER	755.360	3.556.650	163.000	236.581	4.711.591
11	ASPIS-PRONIA LIFE	1.971.592	1.824.215	8.900	724.810	4.529.517
12	INTERAMERICAN	1.195.968	1.577.461		1.660.886	4.434.315
13	GENERALI LIFE	38.559	3.456.720	23.787	554.494	4.073.560
14	ΕΥΡΩΠΑΙΚΙ ΠΙΣΤΙ P/C	1.493.260	630.283		1.203.721	3.327.264
15	EMPORIKI	942.788	1.401.826	50.000	852.036	3.246.650
16	CITYLIFE		3.041.894			3.041.894
17	AGF-KOSMOS	637.550	1.984.553	64.470	302.914	2.989.487
18	LAIKI LIFE	484.675	1.724.646	496.830	14.166	2.720.317
19	ETEVA	84	2.230.765		59.721	2.290.570
20	HORIZON	738.509	1.010.409	204.277	319.442	2.272.637
21	ALLIANZ P/C	387.978	1.176.310		419.855	1.984.143
22	METROLIFE	286.859	370.612	0	1.297.004	1.954.475
23	AGF - KOSMOS LIFE	243.201	1.574.677	41.402	44.588	1.903.868
24	OLYMPIAKI-VICTORIA LIFE	319.739	686.248		669.132	1.675.119
25	LAIKI ASFALISTIKI	600.096	814.564	4.581	234.013	1.653.254
26	ALLIANZ LIFE	973.966	490.287		99.314	1.563.567
27	HELLINOVRETANIKI p/c	85.126	1.014.020		438.814	1.537.960
28	CIGNA HELLAS		1.351.123		10.966	1.362.089
29	HELVETIA P/C	475.084	321.173		488.656	1.284.913
30	OLYMPIAKI-VICTORIA P/C	228.065	791.665		121.861	1.141.591
31	PANHELLINIOS	18.936	1.004.684		63.175	1.086.795
32	LE MANS ASS	129.075	612.577	120.003	206.880	1.068.535
33	NORDSTERN COLONIA	380.568	686.565			1.067.133
34	HELVETIA LIFE	310.073	472.104	57.071	181.288	1.020.536
35	HELIOS	302.327	388.283	103.308	207.698	1.001.616
36	ATLANTIKI ENOSIS	307.158	503.268	152.185	16.576	979.187
37	INTERNATIONAL HELLAS	155.722	610.033		201.543	967.298
38	SYNETERISTIKI	54.612	851.035	25.000	619	931.266
39	ΕΥΡΩΠΑΙΚΙ ΕΝΟΣΙΣ	413.616	465.117		40.928	919.661
40	G.H. SKOURTIS	675.882	27.857	507	201.729	905.975
41	SUN ALLIANZ INS.	36.217	657.384	75.512	102.904	872.017
42	SCOPLIFE	300.778	518.452	0	14.379	833.609
43	DIETHNIS ENOSIS	370.406	402.890		59.128	832.424
44	INTERNATIONAL LIFE	27.873	375.446	0	374.779	778.098
45	MESOGIOS P/C	517.174	121.628		128.097	766.899
46	HESTIA	252.555	412.279	72.826	6.879	744.539
47	UNIVERSAL LIFE	255.373	361.512		64.675	681.560
48	CONTINENTAL	351.627	238.869	25.000	3.343	618.839
49	SHWIEZ LIFE	122.525	403.220		91.298	617.043
50	GOTHAER HELLAS	104.528	421.176	34.000	5.363	565.067
51	ΚΥΚΛΑΔΙΚΙ	254.464	3.640	7.254	285.165	550.523
52	AKMI	888	483.810		44.731	529.429
53	PROODOS	144.546	375.123		2.879	522.548
54	NORDSTERN COLONIA LIFE	3.156	451.258	10.000	1.805	466.219

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ*
INVESTMENTS OF GREEK INSURANCE COMPANIES

A/A	ΕΠΩΝΥΜΙΑ ΕΤΑΙΡΙΑΣ COMPANY'S NAME	ΑΚΙΝΗΤΑ PROP LAND	ΟΜΟΛΟΓΙΕ Σ BONDS	ΚΑΤΑΘΕΣΕΙΣ DEPOSITS	ΛΟΙΠΕΣ OTHER	ΣΥΝΟΛΟ TOTAL
55	HELLAS	131.796	282.071	4.121	11.008	428.996
56	COMMERCIAL UNION LIFE	141.901	223.867	10.000	52.784	428.552
57	ECONOMIKI	212.752	160.709	1.381	53.179	428.021
58	ΕΘΝΙΚΟ ΙΔΡΙΜΑ	361.813	16.400		44.847	423.060
59	IMPERIAL HELLAS	193.205	205.253		1.026	399.484
60	INTERSALONICA LIFE	44.059	164.715		188.511	397.285
61	INTERCONTINENTAL	98.521	127.300		124.314	350.135
62	GENERALI HELLAS	8.418		332.494		340.912
63	INTERSALONICA	166.567	141.015		23.001	330.583
64	LE MANS VIE		110.287	208.781	7.900	326.968
65	METROLIFE P/C	718	97.599	26.597	186.523	311.437
66	SIDERIS	157.025	152.852			309.877
67	AMYNA		300.189			300.189
68	INTERAMERICAN ASSIST.	4.164	70.000		219.575	293.739
69	AKMI LIFE		218.634	6.000	55.416	280.050
70	PROSTASIA	79.503	138.056	27.600	17.991	263.150
71	ASPIS PRONIA P/C	104.000	125.000		26.472	255.472
72	GENIKI EPAGELMATIKI	19.242	43.478			240.720
73	GENIKI ENOSI	96.197	143.500			239.697
74	GALAXY	116.539	117.835		13	234.387
75	DYNAMIS	96.420	124.517			220.937
76	FAU DE FAU .		204.714			204.714
77	APOLLON	166.844	30.001		5.947	202.792
78	STANDAR HELLAS	183.042				183.042
79	EUROSTAR	81.262	82.921		18.726	182.909
80	GUARANTEE LIFE	125.040	30.390		15.000	170.430
81	ARGONAUTIKI	74.028	75.403		18.356	167.787
82	HELLINIKI PISTI		167.289			167.289
83	TWENTIETH CENTURY	40.042	116.777		9.835	166.654
84	HERMES	24.058	31.930	398	106.617	163.003
85	HYDROGEIOS	39.299	122.571			161.870
86	GUARANTEE P/C	74.750			80.000	154.750
87	PANHELLADIKI	86.533	63.025			149.558
88	PEGASOS	118.623	21.815			140.438
89	POSEIDON	13.950	98.274	10.000	16.693	138.917
90	EUROPAIKI PISTI P/C	70.000	0		60.776	130.776
91	INTER-HELLAS	130.395				130.395
92	EGNATIA	105.495	18.483			123.978
93	EUROGROUP		102.552			102.552
94	INTERLIFE	38.241	62.000			100.241
95	ALFA	74.312	21.435			95.747
96	EUROPE p/c		93.586			93.586
97	PERSONAL	2.379	88.653			91.032
98	EUROMONDE	54.361	33.500			87.861
99	PROPONTIS MERIMNA	61.795	2.783		19.562	84.140
100	PEIRAIKI	63.603	16.350		186	80.139
101	SOS-SERVICE	5.729				5.729
102	HELLAS SERVICE	100				100
	ΣΥΝΟΛΟ	70.915.156	122.442.757	8.459.031	63.506.551	265.323.495

3.1) ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΤΗΣ ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ Α.Ε.

Είναι γνωστό ότι η Διοίκηση μίας ασφαλιστικής εταιρίας είναι η σωστή λειτουργία και συνεργασμός των αποτελεσμάτων της Πρόβλεψης, Οργάνωσης, Διεύθυνσης, Συγτονισμού και Ελέγχου.

Η Διοίκηση της Εταιρίας προέρχεται από τις κατευθύνσεις που δίνονται από την Εθνική Ασφαλιστική. Όπως έχουμε προαναφέρει η Εθνική Ασφαλιστική κατέχει το 99,5 % των μετοχών της Πανελληνίου. Επόμενο είναι λοιπόν να επηρεάζει και να ελέγχει την Διοίκηση της Πανελληνίου.

Σχεδιασμός - Προγραμματισμός

Ο σχεδιασμός των μελλοντικών κινήσεων της εταιρίας γίνεται μετά από έλεγχο της αγοράς και του περιβάλλοντος φερεγγυότητας που αυτή έχει.

Αν αυτές οι προϋποθέσεις καλύπτονται, τότε αρχίζει ο σχεδιασμός των μελλοντικών κινήσεων της Πανελληνίου Ασφαλιστικής Α.Ε., δίνοντας προτεραιότητα στην εξυπηρέτηση των αναγκών των πελατών και την προσφορά των υπηρεσιών με όσο το δυνατόν μικρότερα τιμολόγια.

Αν βέβαια οι προϋποθέσεις δεν καλύπτονται, τότε υπάρχει θέσπιση από το Υπουργείο Συμπούλου το οποίο στην χειρότερη περίπτωση έχει το δικαίωμα να κλείσει την εταιρία και στην καλύτερη περίπτωση έχει την υποχρέωση, να αναλάβει την ανασυγκρότηση της.

Η Διοίκηση της Πανελληνίου Ασφαλιστικής Α.Ε. κατά κύριο λόγο, ερευνά, ελέγχει, εκδίδει και προωθεί ασφαλιστικά προγράμματα, τα οποία στηρίζονται σε μαθηματικά, στατιστικά συστήματα, θεωρητικούς λογισμούς και χρονικές παραμέτρους (εισόδημα επιτόκιο, κυβερνητικές πολιτικές κ.α.) .

Βασίζονται στον έλεγχο, την ανάλυση, ταξινόμηση, εξειδίκευση και ζήτηση της ζημιολόγου δραστηριότητας, του κινδύνου ή των συναφών γεγονότων γενικότερα και στη λογική πολλών θεωσιών.

Δηλαδή διακρίνουμε βασικά τρία στάδια ενασχόλησης :

1) Την δημιουργία ασφαλιστικών προγραμμάτων από την εταιρία (εσωτερική ενασχολική διαδικασία), τα οποία ποικίλουν ανάλογα με τη δομή, στόχους και την ασφαλιστική εξειδίκευση του επιχειρηματία.

2) Τη διάθεση, πώληση των προγραμμάτων ανάλογα με τους ασφαλιστικούς κλάδους που ασκεί η εταιρία, η ζήτηση, ανάγκες ή συνθήκες της αγοράς και το σύστημα αντιπροσώπευσης (υποκαταστήματα, πράκτορες) που εφαρμόζει η εταιρία και το βαθμό που αυτά ανταποκρίνονται.

3) Τη λήξη του ασφαλιστηρίου ή την αποκατάσταση της ζημιάς σύμφωνα με τη συμβατική υποχρέωση " της ανάληψης του κινδύνου " και πληρωμή από την εταιρία του ποσού, σύμφωνα με το ασφαλιστήριο, όταν πραγματοποιηθεί ο κίνδυνος.

Δυστηχώς οι περισσότεροι επιχειρηματίες δεν γνωρίζουν ότι ο προγραμματισμός είναι επένδυση πρώτου μενέβους με μελλοντικά αποτελέσματα.

Ο πολυάσχολος επιχειρηματίας λόγω της ανορθόδοξης κατανομής των εργασιών ή συγκεντρωτικών " υδροκεφαλικών " εξουσιών επιβάλλεται να προσδιορίσει ένκατρα τις απαραίτητες ενέργειες, προγράμματα για να εξασφαλίσει την απρόσκοπτη και παραγωγική λειτουργία της επιχείρησης.

Ο σχεδιασμός - προγραμματισμός των εργασιών της εταιρίας συνιστάται σε Βραχυχρόνιο και Μακροχρόνιο.

Βραχυχρόνιος προγραμματισμός

Η Πανελλήνια Ασφαλιστική Α.Ε. έχει σαν πρωταρχικό σκοπό, με την βοήθεια και της Εθνικής ασφαλιστικής να διατηρήσει την θέση που κατέχει αυτή τη στιγμή στον ασφαλιστικό κλάδο, και κατά δεύτερο να την ισχυροποιήσει.

Για να υλοποιηθεί όμως αυτός ο σκοπός χρειάζεται να επιτευχθούν τα εξής:

α) Διευτορνεία της καταλληλότερης υποδομής

Η τεχνολογική επάρκεια, η υλικοτεχνική υποδομή και ο πλήρης αυτοματισμός των διαδικασιών για την εξυπηρέτηση του πελάτη είναι το πρώτο μέλημα της εταιρίας. Αυτό θα επιτρέψει να υλοποιηθούν μέθοδοι που θα φέρουν πιο κοντά τους πελάτες στην εταιρία, θα βελτιώσουν κι άλλο την ήδη καλή εικόνα της εταιρίας και το πιο σημαντικό θα επιτρέψει την βελτίωση των τελικών αποτελεσμάτων της εταιρίας.

β) Ανάπτυξη των Εργασιών

Η ανάπτυξη των εργασιών θα επιδιωχθεί πλέον σε όλους τους τομείς. Ωστόσο, οι ιδιαίτερες συνθήκες κάθε κλάδου ενδεχομένως να οδηγήσουν στην προώθηση των εργασιών εκείνων που διαθέτουν συγκριτικά πλεονεκτήματα σε σχέση με τον ανταγωνισμό. Πάντως, η σταθερή απόφαση της εταιρίας είναι να μην παραμεληθεί καμία επιπλέον εργασία ή υπηρεσία που η εταιρία έχει την δυνατότητα να προσφέρει στο κοινό.

γ) Μεγαλύτερη ανάπτυξη Δικτύου

Η ανάπτυξη των εργασιών (που αναφέραμε πριν λίγο) δεν θα είναι δυνατή αν δεν διευρυνηθεί ανάλογης έκτασης Δίκτυο παροχής υπηρεσιών. Το Δίκτυο αυτό θα πρέπει όχι μόνο να καλύπτει πλήρως τις γεωγραφικές απαιτήσεις των ασφαλιστικών εργασιών, αλλά κυρίως να εξασφαλίζει την έκταση και την ποικιλία των προϊόντων που απαιτεί η σύγχρονη ζωή. Θα πρέπει εδώ να σημειωθεί ότι η προσπάθεια θα πετύχει μόνο, αν η ποιότητα των προσφερόμενων εξυπηρετήσεων είναι άριστη.

δ) Αξιοποίηση του ανθρώπινου δυναμικού και του δικτύου της Εθνικής τράπεζας

Το βασικότερο κεφάλαιο της εταιρίας είναι το προσωπικό και οι συνεργάτες της. Χωρίς αξιοποίηση, δραστηριοποίηση και υποστήριξη των ανθρώπων της εταιρίας δεν πρόκειται να υπάρξει καμία ουσιαστική πρόοδος. Στον τομέα αυτό έχουν προγραμματιστεί κίνητρα ατομικά και συλλογικά, όπως bonus, παροχές όπως θα αναφέραμε σε άλλο σημείο. Σύγχρονη εκπαίδευση και καινοτόμες διαδικασίες αξιολόγησης για τις τοποθετήσεις στελεχών

θα επιτρέψουν την κατά το δυνατόν καλύτερη αξιοποίηση του προσωπικού και των συνεργατών της εταιρίας, αλλά και την πρόσληψη νέων ικανών στελεχών.

ε) Περισσότερη συνεργασία με τις άλλες εταιρίες του Ομίλου Το βασικότερο ενχείρημα της παρούσας προσπάθειας είναι η αναβίωση της συνεργασίας της εταιρίας μας με την Εθνική τράπεζα ώστε οι υπάλληλοι της να προωθούν ασφαλιστικές ενοσχίες σ' όλη τους την έκταση. Η πολιτική αυτή θα επιτρέψει τη μεγιστοποίηση των αμοιβαίων ωφελειών και θα καταστήσει την Πανελλήνιο σοβαρό ανταγωνιστή στον τομέα του Δικτύου Παροχής Υπηρεσιών. Όλα αυτά θα γίνουν χωρίς να θινούν στο ελάχιστο οι υφιστάμενες σχέσεις της εταιρίας με τους συνεργάτες της. Αντίθετα θα υπάρξουν γι αυτούς ακόμα μεγαλύτερες ευκαιρίες κερδών.

στ) Νέα προϊόντα

Όλα όσα αναφέραμε πιο πάνω είναι σημαντικότα, εκείνο όμως που θ' αποτελέσει, και θα πρέπει ν' αποτελέσει, την αιχμή του δόρατος για την δρομολόγηση της εταιρίας προς την πνευματική πρόοδο είναι η εισαγωγή νέων προϊόντων κυρίως στον κλάδο Ζωής Η επιτυχία στην προώθηση νέων ελκυστικών υπηρεσιών θα προσδώσει στην εταιρία την αίσλη του ανακαινιστή και θα την βοηθήσει να ισχυροποιήσει την πλήρη εμπιστοσύνη της πελατείας της, ότι, με πρωτοποριακές μεθόδους, αναμορφώνει τα παραδοσιακά μέσα σε σύγχρονες πετυχημένες χρηματοπιστωτικές υπηρεσίες.

Μακροχρόνιος προγραμματισμός

Επέκταση στον Βαλκανικό χώρο.

Η συνεργασία με τις Βαλκανικές χώρες αποτελεί ζήτημα πρώτης προτεραιότητας για τη χώρα μας. Βεβαίως υπάρχουν ορισμένα προβλήματα αλλά πιστεύουμε ότι στο κοντινό μέλλον πολλά θα έχουν ξεπεραστεί κάτω από την ανάγκη για ετηρητική συνδυασή και οικονομική ευημερία. Η ιδιωτική ασφάλιση αποτελεί έναν κλάδο της οικονομίας που μπορεί πιο εύκολα από άλλους να ανοίξει δρόμους συνεργασίας στα Βαλκάνια. Τα ενδιαφέροντα των νοσηφών της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών στη Θεσσαλονίκη αποτελούν ένα πρώτο βήμα όχι μόνο για την αναβάθμιση του χώρου της Βόρειας Ελλάδας αλλά και για την αμεσότερη επικοινωνία με τις γειτονικές χώρες. Ο πρόεδρος της Ένωσης και γενικός διευθυντής της Εθνικής ασφαλιστικής κ.

Μ. Νεκτάριος πολύ σωστά τόνισε στην ομιλία του ότι υπάρχει αμοιβαίο κέρδος από την συνεργασία των λαών της Βαλκανικής και επιβάλλεται να επιταχυνθούν οι πρωτοβουλίες προς αυτή την κατεύθυνση. Εμείς πιστεύουμε ότι οι δυσπιστίες που προκάλεσαν τοίβες αιώνων θα υπερνικηθούν, αλλά έχουμε εισέλθει στην αρχή μιας εποχής που υποχρεώνει τις χώρες να αναζητούν την αξιοποίηση των δυνατοτήτων τους μέσα από ευρύτερες συνεργασίες. Δεν χρειάζεται να αναφέρουμε τα πλεονεκτήματα της Ελληνικής παρουσίας στον χώρο αυτό, θα τονίσουμε όμως την στρατηγική και εθνική σημασία της οικονομικής συνεργασίας με τους Βοράν γείτονες μας. Η συμπαράσταση των αρμοδίων Υπουργείων είναι

σημαντική και αποτελεί ουσιαστική βοήθεια στις προσπάθειες που Μακροχρόνια έχει σαν στόχο η εταιρία να καταβάλλει με την βοήθεια πάντα της Εθνικής ασφαλιστικής αφού ήδη έχει κάνει τα πρώτα βήματα. Βέβαια ο χρόνος που θα γίνει αυτή η κίνηση δεν είναι καθορισμένος από την Πανελλήνιο και εξαρτάται από τις κινήσεις και την πορεία της Εθνικής. Αυτό όμως που πρέπει να έχει προτεραιότητα άμεση για την Πανελλήνιο είναι η πραγματοποίηση όλων των άλλων σχεδίων τα οποία δεν είναι λίγα ούτε εύκολα πραγματοποιήσιμα- αν λάβει κανείς υπόψιν τον ανταγωνισμό και τις δύσκολες οικονομικές και κοινωνικές συνθήκες.

Στο σημείο αυτό πιστεύουμε ότι είναι χρήσιμο να παραθέσουμε το οργανόγραμμα της εταιρίας για να προχωρήσουμε και να αναλύσουμε το Κεφάλαιο που αναφέρεται στην Οργάνωση.

ΟΡΓΑΝΟΓΡΑΜΜΑ ΚΑΙ ΔΥΝΑΜΟΛΟΓΙΟ

ΙΣΧΥΕΙ ΑΠΟ 7 ΑΠΡΙΛΙΟΥ 1994

ΓΕΝΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ

- ΤΜΗΜΑ ΓΡΑΜΜΑΤΕΙΑΣ & ΔΗΜΟΣΙΩΝ ΣΧΕΣΕΩΝ

- ΤΜΗΜΑ ΑΝΤΙΔΡΑΣΕΩΝ
- ΤΟΜΗΚΗ ΥΠΗΡΕΣΙΑ

1. ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΩΝ ΚΑΙ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ

α) ΤΟΜΕΑΣ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ

β) ΤΟΜΕΑΣ ΓΕΝΙΚΟΥ ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟΥ

- ΤΜΗΜΑ ΕΝΗΜΕΡΩΣΗΣ & ΕΛΕΓΧΟΥ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΩΝ
ΓΕΝΙΚΟΥ ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟΥ

- ΤΜΗΜΑ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ & ΕΛΕΓΧΟΥ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΩΝ
ΑΝΤΙΔΡΑΣΙΩΝ

γ) ΤΟΜΕΑΣ ΡΕΥΣΤΟΠΟΙΗΣΗΣ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ

- ΤΜΗΜΑ ΕΙΣΠΡΑΞΕΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ

- ΤΜΗΜΑ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗΣ

2. ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΟΡΓΑΝΩΣΗΣ - ΜΗΧ/ΑΝΟΓΡΑΦΙΣΗΣ
ΚΑΙ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΥΛΙΚΟΥ

α) ΤΟΜΕΑΣ ΟΡΓΑΝΩΣΗΣ & ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΥΛΙΚΟΥ

- ΤΜΗΜΑ ΥΛΙΚΟΥ ΚΑΙ ΔΙΑΚΡΕΜΑΤΙΣΜΟΥ

β) ΤΟΜΕΑΣ ΜΗΧΑΝΟΓΡΑΦΙΣΗΣ

- ΤΜΗΜΑ ΑΝΑΛΥΣΗΣ ΚΑΙ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΥ

- ΤΜΗΜΑ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΗΣ Η/Υ

3. ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΚΑΛΩΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ

α) ΤΟΜΕΑΣ ΑΝΑΛΥΨΗΣ ΚΙΝΔΥΝΩΝ

- ΤΜΗΜΑ ΕΚΔΟΣΗΣ ΕΥΜΒΟΛΑΙΩΝ ΚΑΙ ΠΡΟΣΘΕΤΩΝ ΠΡΑΞΕΩΝ

β) ΤΟΜΕΑΣ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΩΝ

- ΤΜΗΜΑ ΖΗΜΙΩΝ

4. ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΛΟΙΠΩΝ ΚΑΛΩΣ

α) ΤΟΜΕΑΣ ΠΥΡΟΣ - ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ

- ΤΜΗΜΑ ΚΑΛΩΣ ΠΥΡΟΣ

- ΤΜΗΜΑ ΚΑΛΩΣ ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ

β) ΤΟΜΕΑΣ ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ - Κ.Π.Κ. - ΣΦ.ΚΡΥΣΤΑΛΛΩΝ ΠΡΟΣ. ΑΤΥΧΗΜΑΤΩΝ ΚΑΙ ΥΓΕΙΑΣ

- ΤΜΗΜΑ ΚΑΛΩΣ ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ - Κ.Π.Κ. ΣΦ.ΚΡΥΣΤΑΛΛΩΝ

- ΤΜΗΜΑ ΚΑΛΩΣ ΠΡΟΒΛΗΤΙΚΩΝ ΑΤΥΧΗΜΑΤΩΝ ΚΑΙ ΥΓΕΙΑΣ

5. ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΔΙΚΤΥΟΥ ΠΡΑΞΕΩΝ

α) ΤΟΜΕΑΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ

- ΤΜΗΜΑ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ ΚΑΙ ΠΡΟΣΘΗΤΗΣ ΠΡΑΞΕΩΝ

- ΤΜΗΜΑ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗΣ

β) ΤΟΜΕΑΣ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΩΝ ΜΟΝΑΔΩΝ

- ΤΜΗΜΑ - ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ

- ΥΠΗΡΕΣΙΑ ΖΗΜΙΩΝ

- ΓΡΑΦΕΙΟ ΙΩΑΝΝΙΝΩΝ

- ΓΡΑΦΕΙΟ ΑΓΡΙΝΙΟΥ

- ΓΡΑΦΕΙΟ ΧΑΝΙΩΝ

- ΓΡΑΦΕΙΟ ΡΕΘΥΜΝΟΥ

- ΓΡΑΦΕΙΟ ΗΡΑΚΛΕΙΟΥ

4.1) ΟΡΓΑΝΩΣΗ

=====

Μία εταιρία δεν μπορεί να επιτελέσει το έργο και το σκοπό της, αν δεν συνκροτηθούν τα όργανα τα οποία θα επιδοθούν στις συγκεκριμένες δραστηριότητες και αν δεν δοθεί σε αυτά ο ρόλος, το στυλ και η σοβαρότητα που θα πρέπει να έχουν για τις ενοασίες που θα διακπεραιώσουν.

Η τυπματοποίηση των ενοασιών που ακολουθείται κατ' αρχήν είναι κατά λειτουργίες, νοσηματείας και δημοσίων σχέσεων, αντασφαλειών, νομική υπηρεσία, διοικητική και οικονομικών υπηρεσιών, εογάνωση - μηχανογράφηση και διαχειρίσας υλικού. Αυτή η πρώτη τυπματοποίηση υπάρχει για να διακπεραιώνεται η λειτουργία των εσοταστικών υποθέσεων της εταιρίας.

Μετά υπάρχει η τυπματοποίηση κατ' προϊόντα - υπηρεσίες που προσφέρει η εταιρία όπως, κλάδος αυτοκινήτων, κλάδος πυρός, κλάδος μεταφορών, και κλάδος προσωπικών ατυχημάτων και υγείας.

Τέλος υπάρχει η τυπματοποίηση κατ' γεωγραφικό χώρο, δηλαδή υπάρχει η διεύθυνση δικτύου πελάτων όπου έχει αναφέρονται τα υποκαταστήματα και τα πρακτορεία.

α) ΤΥΠΜΑΤΟΠΟΙΗΣΗ ΚΑΤΑ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ή ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΕΣ

1) Τμήμα νοσηματείας και Δημοσίων Σχέσεων

Το τμήμα νοσηματείας και δημοσίων σχέσεων είναι οργανωμένο έτσι ώστε να μπορεί ανά πάσα στιγμή να δίνει στοιχεία και πληροφορίες τόσο στους εργαζόμενους στην επιχείρηση όσο και στο υπόλοιπο κοινό. Δηλαδή είναι ο συνδετικός κρίκος της εταιρίας με τον έξω κόσμο. Παράλληλα είναι και η εικόνα που έχει η εταιρία στα κοσμημένα με βάση τις δημοσίες σχέσεις που εσοαυόζονται και στις οποίες αναφερόμαστε στο κομμάτι της λειτουργίας.

2) Τμήμα αντασφαλειών

Το τμήμα αντασφαλειών είναι οργανωμένο έτσι ώστε να εξασφαλίζει την εταιρία από τους κινδύνους που αναλαμβάνει μέσω των ασφαλιστηριών εταιριών - στην περίπτωση μας την Εθνική ασφαλιστική - οι οποίες καλύπτουν χτηματικά ένα μέρος των κινδύνων που αναλαμβάνουν οι ασφαλιστικές εταιρίες.

3) Τμήμα νομικών υπηρεσιών

Το τμήμα νομικών υπηρεσιών είναι οργανωμένο έτσι ώστε να εξυπηρετεί την εταιρία σε θέματα νομικά και δικαστικά.

4) Διεύθυνση διοικητικών και οικονομικών υπηρεσιών

Αυτό το τμήμα έχει σαν κύρια ευθύνη την αξιοποίηση του προσωπικού της εταιρίας, την εογάνωση και έλεγχο του λογιστηρίου καθώς και τις ειοσπράξεις των ασφαλιστηριών των συμβολαίων. Επίσης υπάρχει και το τμήμα υποστήριξης το οποίο είναι ειδικά οργανωμένο έτσι ώστε να απαντά σε όλες τις τυχόν απορίες των πελατών για τα συμβόλαια τους.

5) Διεύθυνση Οργάνωσης-μηχ/σης και διαχείρισης υλικού
Η Διεύθυνση οργάνωσης και μηχανογράφησης παρέχει υπηρεσίες που έχουν σαν σκοπό την διαμόρφωση αποτυπωτικών λειτουργιών της εταιρίας, σύνταξη αναλυτικών βιβλίων των διαδικασιών της καθώς και ανάπτυξη - συντήρηση των μηχανογραφικών συστημάτων στα P/C.

3) ΤΜΗΜΑΤΟΠΟΙΗΣΗ ΚΑΤΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΚΛΑΔΟΥ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ

Η ασφάλεια αυτοκινήτων είναι υποχρεωτική σύμφωνα με τους γενικούς και ειδικούς όρους του υποχρεωτικού τιμολογίου αυτοκινήτων. Άννοια των όρων αυτών δεν υποσεί να υπάρξει από κανέναν. Η ασφαλιστική σύμβαση καταρτίζεται εγγράφως.

Για να παρασχεθεί ασφαλιστική κάλυψη απαιτείται σύμβαση προσωινής κάλυψης που αποδεικνύεται μέσω του ασφαλιστού ο οποίος χορηγεί προσωρινό σημείωμα κάλυψης. Το σημείωμα αυτό ισχύει μέχρι την έκδοση του ασφαλιστηρίου, αλλά πάντως όχι πέραν από την αναγραφόμενη ημερομηνία λήξεως του.

Το ασφαλιστήριο και το σημείωμα προσωινής κάλυψης χορηγούνται υποχρεωτικά από τον ασφαλιστή στον ασφαλιζόμενο, αμέσως μετά την πρόταση του αιτούμενου.

Προϋπόθεση για την ύπαρξη της ασφαλιστικής κάλυψης αποτελεί σε κάθε περίπτωση η ύπαρξη ένγκυσης ασφαλιστικής σύμβασης του ασφαλιστού. Στο ασφαλιστήριο θα αναφέρονται τουλάχιστον ο ασφαλισμένος κύριος ή και κάτοχος του οχήματος, η διεύθυνση του, ο χρόνος ενάρξεως και η διάρκεια ισχύος της ασφαλιστικής κάλυψης, ο αριθμός κυκλοφορίας του οχήματος και τα λοιπά προσδιοριστικά στοιχεία για το υπολογισμό των ασφαλιστών.

Κάθε μεταβολή των παραπάνω στοιχείων γνωστοποιείται στον ασφαλιστή και αποδεικνύεται εγγράφως.

Η ασφάλιση αυτή ισχύει για την κυκλοφορία του οχήματος μέσα στην Ελλάδα. Για να παρασχεθεί κάλυψη εκτός της Ελλάδας, απαιτείται η σύμβαση επεκτάσεως της ασφαλιστικής κάλυψης στην αλλοδαπή. Αυτή καταρτίζεται με την έκδοση ειδικής πρόσθετης πράξης επεκτάσεως του ασφαλιστηρίου συμβολαίου στην αλλοδαπή, μέσω της οποίας καθορίζεται η χώρα στην οποία θα κυκλοφορήσει το όχημα.

Ανώτατα όρια ευθύνης του ασφαλιστού

Το ανώτατο όριο ευθύνης του ασφαλιστή για κάθε ατύχημα, συμπεριλαμβανομένων των τόκων, των εύλογων δικαστικών δαπανών και τα πάσης φύσεως έξοδα, δεν δύναται να υπερβεί τα αναγραφόμενα στο ασφαλιστήριο ποσά, ανεξαρτήτως του αριθμού των ζημιωθέντων.

Ανανέωση ασφαλιστικής κάλυψης

Η ασφαλιστική σύμβαση ισχύει για την ασφαλιστική περίοδο που ορίζεται στο ασφαλιστήριο και ανανεώνεται μετά την λήξη

της και για το ίδιο χρονικό διάστημα. Η ασφαλιστική σύμβαση διακόπτεται εάν παρέλθει χρονικό διάστημα 30 ημερών μετά την λήξη της ασφαλιστικής περιόδου και δεν έχουν πληρωθεί τα ασφάλιστρα. Σε περίπτωση μεταβολής της κυριότητας ή κατοχής του οχήματος επέρχεται, μετά την πάροδο 15 ημερών, αυτοδίκαια λύση της ασφαλιστικής κάλυψης, εκτός εάν μέσα σ' αυτό το διάστημα ο νέος κάτοχος ενημερώσει με έννομο την εταιρεία για τα ακριβή στοιχεία της μεταβολής και ζητήσει την συνέχιση της ασφαλιστικής σύμβασης.

Ασφάλιστρα

Τα ασφάλιστρα καθορίζονται βάσει του ισχύοντος υποχρεωτικού τιμολογίου. Σε περίπτωση τροποποίησης του τιμολογίου, τα ασφάλιστρα αναπροσαρμόζονται σύμφωνα με την ασφαλιστική σύμβαση.

Κάλυψη Αστικής Ευθύνης

Η ασφάλιση αστικής ευθύνης αφορά στην ικανοποίηση αποζημιώσεων τρίτων - κατά των ασφαλισμένων - από την κυκλοφορία του οχήματος.

Οι περιπτώσεις κάλυψης τρίτων είναι οι εξής:

- α) Θάνατος ή σωματικές βλάβες σε πρόσωπα που δεν επιβαίνουν στο όχημα.
- β) Πρόκληση ζημιών σε πράγματα που δεν μεταφέρονται με το όχημα.
- γ) Θάνατος ή σωματικές βλάβες σε άτομα που επιβαίνουν στο όχημα.

Δεν θεωρούνται τρίτοι:

- α) Ο οδηγός του οχήματος που προξενεί τη ζημιά.
- β) Κάθε πρόσωπο του οποίου η ευθύνη καλύπτεται με την σύμβαση ασφαλίσεως.
- γ) Οι νόμιμοι εκπρόσωποι ασφαλισμένου νομικού προσώπου ή εμπορικής εταιρείας.

Ευθύνη του ασφαλιστού

Το ασφαλιστικό ποσό 90 % αφορά το όριο ευθύνης του ασφαλιστού για αποζημίωση, το δε 10 % για δικαστικά και λοιπά έξοδα. Στην παραπάνω περίπτωση η ευθύνη του ασφαλισμένου συνίσταται στην καταβολή περιουσιακών χρηματικών ποσών, το σύνολο των οποίων πρέπει να υπερβαίνει το ασφαλιστικό ποσό και ο ασφαλιστής είναι υποχρεωμένος να συγκεντρώνει αυτό το ασφαλιστικό ποσό από τον πελάτη του, δηλαδή τον ασφαλισμένο για να μπορεί να καλύψει το ποσό της αποζημιώσεως.

Βέβαια από την πρώτη Ιουλίου του 1994 πολλά άλλαξαν στο χώρο της Ιδιωτικής ασφάλισης, είναι η πλήρης απελευθέρωση του τιμολογίου των ασφαλιστικών αυτοκινήτων.

Υπάρχει δηλαδή ο ελεύθερος ανταγωνισμός στον κλάδο αυτοκινήτων. Το προστατευτικό κάλυμμα δικαστικών έξοδα και τώρα όλες οι εταιρείες βρίσκονται μπροστά σε μεγάλα προβλήματα.

- 1) Ανταγωνιστικά προγράμματα
- 2) Καλύτερο σέρβις.
- 3) Έλεγχος των ζημιών
- 4) Εκμετάλλευση - με την καλή έννοια - του πελατολογίου
- 5) Αποδοτική τοποθέτηση των αποθεματικών, που να εξασφαλίζει ικανοποιητική ρευστότητα

6) Μείωση του κόστους λειτουργίας του κλάδου

7) Αποφυγή των υπερβολικά χαμηλών ασφαλιστρών, στις ομαδικές ασφάλισεις

Μέσα σ' όλα αυτά, φυσικά, καθοριστικό ρόλο παίζει μόνο το ασφάλιστρο. Οι ασφαλισμένοι πρέπει να μετράνε και το σέρβις που τους προσφέρει πρώτα ο ασφαλιστής τους και μετά η ασφαλιστική εταιρία.

Στις δύσκολες στιγμές μετράει η αξιοπιστία της εταιρίας και το πόσο κοντά βρίσκεται ο ασφαλιστής στον πελάτη.

Φυσικά η Πανελλήνια Ασφαλιστική πάντα παρακολουθεί τους πράκτορες της, οι οποίοι με την σειρά τους παρακολουθούν αυτήν, προς αποφυγή των δυσανεκειών των πελατών τους.

Παρακάτω εκθέτουμε αντίγραφο συμβολαίου ασφάλισης αυτοκινήτου.



**ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.**
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΟ ΚΕΝΤΡΟ
ΕΡΓΑ: ΑΘΗΝΑ - Α. ΣΥΓΓΡΟΥ 11 - Τ.Κ. 115 11
ΤΗΛ ΚΕΝΤΡΟ: 257.04.2125 - ΤΕΛΕΣ: 2274
Α.Μ.Α.Ε.: 1280053040 - Α.Φ.Μ.Ε.: 9401124
Λ.Ο.Υ.: Φ.Α.Σ.Ε. ΑΘΗΝΩΝ

1903/01/01

ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΡΙΟ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ ΑΡΘΡ. 813543/95

ΑΡΘΡΟΝ 10γ. Το παρόν ασφαλιστήριο συμβόλαιον διέπεται υπό των διατάξεων της κειμένης νομοθεσίας, του κατ'εφαρμογήν του Ν.Δ. 400/70 συγκεκριμένου τιμολογίου ασφαλιστηρίων αυτοκινήτων ως και υπό των ενιαίων όρων συμβολαίων αυτοκινήτων των διαλαμβανόμενων εις το 756 ΦΕΚ 8/4/78.

ΑΣΦΑΛΙΖΟΜΕΝΟΣ

ΖΑΦΕΙΡΟΠΟΥΛΟΣ ΑΝΔΡΕΑΣ
ΠΑΛΙΟΥΡΓΙΑ 3
ΘΕΡΣΑ

ΑΦΜ 44377974 /

522125

ΑΠΟ ΔΕΥΤΕΡΗ ΕΠΕΙΧΕΙΣ	ΔΙΑΡΚΕΙΑ	ΜΕΤΑΦΟΡΑ	ΚΩΔ. ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟΥ
3.11.96	3.11.95	10	41031
ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΟΧΗΜΑΤΟΣ			

ΑΡΙΘΜΟΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ	ΧΡΗΣΗ	ΤΥΠΟΣ	ΘΕΣΙΣ
YAY1525	E.I.X.	B	5
ΕΡΓΟΣΙΑΣ ΚΑΤΑΣΚΕΥΗΣ	ΕΞΕΙ	ΑΡΙΘΜΟΣ ΠΛΑΤΙΣΤΟΥ	
LADA	0		

Τ.Α. ΠΡΩΤΕΥΟΥΣΗΣ ΑΠΟ:	ΜΗΝΙΑΙΑ ΠΡΟΣΩΠΙΑ	ΣΥΝΟΛΟ
A. ΙΣΟΜΑΤΙΚΕΙ ΒΛΑΒΕΙΣ (Σ.Β.) ΤΡΙΤΩΝ	70000	3921
B. ΥΑΚΕΙΣ ΖΗΜΙΕΣ (Υ.Ζ.) ΣΕ ΠΡΑΓΜΑΤΑ ΤΡΙΤΩΝ ΤΟΥ ΑΕΝ ΜΕΤΑΦΕΡΟΝΤΑΙ ΜΕ ΤΟ ΚΑΛΥΠΤΟΜΕΝΟ ΟΧΗΜΑ	14000	7947
2. ΠΙ ΠΚΑΙΑ		
A. ΤΟΥ ΚΑΛΥΠΤΟΜΕΝΟΥ ΟΧΗΜΑΤΟΣ		
B. ΤΟΥ ΡΥΘΜΟΚΟΥΜΕΝΟΥ ΟΧΗΜΑΤΟΣ		
3. ΚΑΘΩΣ		
A. ΟΛΙΚΗ ΤΟΥ ΚΑΛΥΠΤΟΜΕΝΟΥ ΟΧΗΜΑΤΟΣ		
B. ΟΛΙΚΗ ΚΑΙ ΜΕΡΙΚΗ ΤΟΥ ΚΑΛΥΠΤΟΜΕΝΟΥ ΟΧΗΜΑΤΟΣ		
4. ΙΔΙΕΣ ΖΗΜΙΕΣ ΤΟΥ ΚΑΛΥΠΤΟΜΕΝΟΥ ΟΧΗΜΑΤΟΣ		
ΑΠΑΛΛΑΓΗΣ ΔΡΧ.		
5. ΚΑΛΥΨΗ ΘΡΑΥΣΕΩΣ ΚΡΥΣΤΑΛΛΩΝ ΔΡΧ. (ΣΤΗΦΟΝΑ ΜΕ ΤΟΝ ΣΥΝΗΜΕΝΟ ΕΙΔΙΚΟ ΟΡΟ)		

ΚΑΘΑΡΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ	11868
(ΣΕ ΜΕΤΑΦΟΡΑ)	

(ΑΠΟ ΜΕΤΑΦΟΡΑ) 11868

ΚΑΘ. ΑΣΦΑΛ.	ΕΠΕΚΤΑΣΕΙΣ - ΕΙΔΙΚΟΙ ΟΡΟΙ
6. ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΤΗΣ ΚΑΛΥΨΗΣ 4 ΣΥΝΕΠΕΙΑ ΚΑΚΟΒΟΥΛΩΝ ΠΡΑΞΕΩΝ ΜΕ ΑΠΑΛΛΑΓΗ	
7. ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΤΩΝ ΚΑΛΥΨΕΩΝ 2Α, 2Β ΣΥΝΕΠΕΙΑ ΤΡΟΜΟΚΡΑΤΩΝ ΕΡΓΕΙΩΝ ΚΑΙ ΚΑΚΟΒΟΥΛΩΝ ΠΡΑΞΕΩΝ	
8. ΚΑΛΥΨΗ ΚΙΝΔΥΝΟΥ ΑΤΥΧΗΤΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ ΚΑΤΑ ΤΗ ΛΕΠΟΥΡΓΙΑ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΖΟΜΕΝΟΥ ΟΧΗΜΑΤΟΣ ΣΑΝ ΕΡΓΑΛΕΙΟ (Σ.Β.) (Υ.Ζ.)	
9. ΖΗΜΙΕΣ ΨΥΧΙΚΩΝ ΜΗΧΑΝΗΜΑΤΩΝ ΚΑΙ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ ΤΩΝ ΦΥΣΙΩΝ ΜΕ ΑΠΑΛΛΑΓΗ ΔΡΧ.	
10. ΟΡΟΣ ΝΕΟΥ ΟΔΗΓΟΥ ΣΕ ΗΛΙΚΙΑ ΕΠΙΣΦΑΛΙΣΤΡΟ	%
11. ΟΡΟΣ ΝΕΟΥ ΟΔΗΓΟΥ ΓΙΑ ΟΔΗΓΗΣΗ ΕΠΙΣΦΑΛΙΣΤΡΟ	%
12.	
13.	
14. ΕΚΠΟΣΗ ΛΟΤΩ ΟΜΑΔΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ	%
15. ΕΚΠΟΣΗ ΛΟΤΩ ΙΔΙΟΤΗΤΟΣ	%

ΠΛΗΡΩΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΟΥ

ΤΡΙΜΗΝΙΑΙΟΝ

ΠΡΟΣΑΥΞ.	237
ΣΥΝ. ΚΑΘ. ΑΣΦ.	11868
ΔΙΚ. ΣΥΜΒ.	1211
Φ.Κ.Ε.	1332
Φ.Κ.Ε. Π.	194
Τ.Ε.Ο.	356
ΧΑΡΤΟΣ.	15198
ΣΥΝΟΛΟ	

Η καταβολή του συνολικού ασφαλιστηρίου που αναγράφεται παραπάνω γίνεται μόνο προκαταβολικά εφ' όσον και σε μετρητά.

Η πρώτη βεβαίωση ασφαλίσεως και το ειδικό σημείωμα άρθρο 5 παρ. 2 Ν. 489/78 χορηγούνται μόνο επί την καταβολή των ασφαλιστηρίων που συμφωνήθηκαν και αφορούν αποκλειστικά τη χρονική διάρκεια ασφαλίσεως. Τα παραπάνω ισχύουν για κάθε ανανέωση ή παράταση της ασφαλίσεως σύμφωνα με τους όρους.

ΑΡΘΡΟΝ 20γ: Η παρούσα σύμβασις διέπεται υπό των διατάξεων του Ν. 489/78 μόνον προς τους κατόχους των ασφαλιστηρίων υποχρεωτικής κωφίσεως και μόνον σε περίπτωση που υπάρχει ετήσιος καθολικότατος έσοδος του ασφαλιστή, πέραν των υποχρεωτικών καταβαλλόμενων ετήσιων, συμφωνημένων επί της σύμβασης, ειδικά ετήσιων εσόδων του Ν. 489/78, υπό την προϋπόθεση να έχουν εφάρμογήν.

ΑΡΘΡΟΝ 20δ: Κανόνιστο ο ασφαλιστής εκ τού συνήθους ήσσονος δεν καλύπτει υπό τον όρο να υπάρχει ασφαλιστήριο συμβόλαιον εφ' όσον παραβλέπεται αυτών και εφ' όσον, αφετέρω, δεν αναγράφονται ασφαλιστικά αξία και τα αναφέρονται προς αυτά ασφαλιστήρια.

ΑΡΘΡΟΝ 40κ: Εκ των υπόλοιπων όρων των ασφαλιστηρίων εκ των οποίων ισχύει ο παρών ασφαλιστήριον συμβόλαιον, υπό τον τίτλον «ΕΠΕΚΤΑΣΕΙΣ ΕΙΔΙΚΟΙ ΟΡΟΙ» εφ' όσον είναι περιλαμβανόμενα των οποίων είτε αναγράφονται ασφαλιστήρια, είτε η ενδεικτική.

ΑΡΘΡΟΝ 50ν: Ο ασφαλιστής ως τέλει εν γνώσει και αποδέχεται τους εννοιαίους όρους ασφαλιστηρίων (Σ.Ε.Κ. 795 8/4/78) καθώς και τους όρους, όσων ασφαλιστηρίων όρους του συγκεκριμένου τιμολογίου ασφαλιστικής αυτοκινήτων.

ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΝ

Ο ΕΠΙΣΤΑΣΙΣ

[Signature] 20/11/1995



**ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.**
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΟ ΚΕΝΤΡΟ
ΕΡΓΑ: ΑΘΗΝΑ - Α. ΣΥΓΓΡΟΥ 11 - Τ.Κ. 115 11
ΤΗΛ ΚΕΝΤΡΟ: 257.04.2125 - ΤΕΛΕΣ: 2274
Α.Μ.Α.Ε.: 1280053040 - Α.Φ.Μ.Ε.: 9401124
Λ.Ο.Υ.: Φ.Α.Σ.Ε. ΑΘΗΝΩΝ

41031 ΒΕΒΑΙΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ 813543
ΒΕΒΑΙΟΥΤΑΙ ΜΕ ΤΗΝ ΠΑΡΟΥΣΑ ΟΤΙ
ΥΠΕΡ ΤΟΥ Κ. ΖΑΦΕΙΡΟΠΟΥΛΟΣ ΑΝΔΡΕΑΣ
ΚΑΙ ΓΙΑ ΤΟ ΠΑΡΑΚΑΤΩ ΠΕΡΙΓΡΑΦΟΜΕΝΟ ΟΧΗΜΑ ΚΑΙ ΧΡΟ-
ΝΙΚΟ ΔΙΑΣΤΗΜΑ ΠΑΡΕΧΕΤΑΙ ΣΥΜΦΩΝΑ ΜΕ ΤΟ Ν. 489/78
Η ΠΡΩΒΛΕΠΟΜΕΝΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΚΑΛΥΨΗ.

ΑΡΘ. ΚΥΚΛ. YAY1525
ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΝ

ΤΥΠΟΣ/ΧΡΗΣΗ E.I.X.
ΕΡΓ. ΚΑΤΑΣΚ. LADA
ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ 3.11.95 ΜΕΧΡΙ 3.02.96
ΑΠΟ 20.11.95

ΕΙΔΙΚΟ ΣΗΜΑ
ΑΡΘΡΟΥ 5 - ΠΑΡ. 2 - Ν. 489/78

**ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.**
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΟ ΚΕΝΤΡΟ
ΕΡΓΑ: ΑΘΗΝΑ - Α. ΣΥΓΓΡΟΥ 11 - Τ.Κ. 115 11
ΤΗΛ ΚΕΝΤΡΟ: 257.04.2125 - ΤΕΛΕΣ: 2274
Α.Μ.Α.Ε.: 1280053040 - Α.Φ.Μ.Ε.: 9401124
Λ.Ο.Υ.: Φ.Α.Σ.Ε. ΑΘΗΝΩΝ

ΑΡΙΘΜ. ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ YAY1525
ΤΥΠΟΣ/ΧΡΗΣΗ E.I.X.
ΕΡΓΟΣΙΑΣ ΚΑΤΑΣΚΕΥΗΣ LADA
ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΙΣΧΥΟΣ ΑΠΟ 3.11.95 ΜΕΧΡΙ 3.02.96

ΛΗΞΗ ΙΣΧΥΟΣ 03 ΦΕΒ 1996



ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.

ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΟ ΚΕΝΤΡΟ
ΔΕΛΦΙΝΑ, Α. ΣΥΓΓΡΟΥ 171, Τ.Κ. 115 21
ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 932.001, 932.501 - Τ.Ε.Σ. 211744
Α.Μ.Α.Τ.: 122005-0/000 - Α.Φ.Μ.Ε. 94011224

504/112/02

ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΡΙΟ ΠΡΟΣΩΠΙΚΩΝ ΑΤΥΧΗΜΑΤΩΝ ΕΠΙΒΑΙΝΟΝΤΩΝ

ΚΩΔ. ΠΡΑΚΤ. 41031 ΑΡΙΘ. ΣΥΜΒΟΛΑΙΟΥ 237824

ΚΩΔ. ΕΙΣΠΡ. ΑΡΙΘ. ΑΙΤΗΣΗΣ

Σύμφωνα με τους όρους του ασφαλιστηρίου η Εταιρία ασφαλίζει τους παρακάτω αναφερόμενους κατά των κινδύνων προσωπικών ατυχημάτων. Η ασφάλιση γίνεται με την καταβολή του συνόλου των ασφαλιστρών όπως καθορίζονται από το ασφαλιστήριο αυτό εφ' άπαξ.

ΣΥΜΒΑΛΛΟΜΕΝΟΣ ΞΟΥΛΟΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΜΟΝΗ ΔΟΒΡΑΙΑΣ

ΠΟΛΗ ΠΑΤΡΑ ΤΗΛ. 325027

ΑΡ. ΚΥΚΛ. ΑΥΤ/ΤΟΥ ΑΡΑ2567 ΜΑΡΚΑ SKANIA

ΧΡΗΣΗ Φ.Ι.Χ ΘΕΣΕΙΣ 02

ΑΣΦΑΛΙΖΟΜΕΝΟΙ: Ο ΚΑΘΕ ΟΔΗΓΟΣ ΚΑΙ ΟΙ ΣΥΝΕΠΙΒΑΤΕΣ ΤΟΥ.

ΔΙΚΑΙΟΥΧΟΙ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΗΣ ΣΕ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΘΑΝΑΤΟΥ:

ΟΙ ΝΟΜΙΜΟΙ ΚΛΗΡΟΝΟΜΟΙ ΤΟΥ ΚΑΘ' ΕΝΑ

ΔΙΑΡΚΕΙΑ: ΕΝΑΣ ΧΡΟΝΟΣ

ΕΝΑΡΞΗ 29/09/93 ΛΗΞΗ 29/09/94

Α. ΚΑΛΥΠΤΟΜΕΝΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ :

1 ΘΑΝΑΤΟΣ για κάθε επιβάτη Δρχ. 3.000.000 x 02 άτομα.
Ανώτατο όριο για κάθε αυτοκίνητο Δρχ. 6.000.000

2 ΔΙΑΡΚΗΣ ΑΝΙΚΑΝΟΤΗΤΑ ^{ΟΛΙΚΗ} ^{ΜΕΡΙΚΗ} όπως το άρθρο 7 των Γεν. όρων.
Για κάθε επιβάτη Δρχ. 3.000.000 x 02 άτομα
Ανώτατο όριο για κάθε αυτοκίνητο Δρχ. 6.000.000

3 ΙΑΤΡΟΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ για κάθε επιβάτη και για κάθε ατύχημα μέχρι Δρχ. 150.000 x 02 άτομα Δρχ. 300.000
Ανώτατο όριο για κάθε αυτοκίνητο Δρχ. 300.000

4 ΕΠΙΔΟΜΑ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΗΣ ΠΕΡΙΘΑΛΨΗΣ για κάθε επιβάτη και για κάθε ατύχημα τον μήνα Δρχ. 60.000
Ανώτατο όριο για κάθε αυτοκίνητο Δρχ. 120.000

Β. ΑΝΩΤΑΤΟ ΟΡΙΟ ΠΑΡΟΧΩΝ :

Το σύνολο παροχών της Εταιρίας για κάθε ασφαλιζόμενο αυτοκίνητο και για οποιοδήποτε ατύχημα δε μπορεί να ξεπερνά τα ανώτατα όρια ευθύνης της εταιρίας για κάθε περίπτωση. Όταν οι επιβάτες του αυτοκινήτου ξεπερνούν τα 02 άτομα μαζί με τον οδηγό, η σχετική αποζημίωση θα μοιραστεί αναλογικά χωρίς να ξεπερνά τα παραπάνω ποσά.

Γ. ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ :

ΚΑΘΑΡΑ	ΔΙΚ. ΣΙΛΑΙΟΥ	Φ.Κ.Ε.	ΧΑΡΙΜΟ	ΟΛΙΚΑ
5.404	810	622	164	7.000

ΑΘΗΝΑ, 5.10.93

ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.

- ΧΑΡΤΟΣΗΜΑΝΘΗΚΕ ΣΥΜΦΩΝΑ ΜΕ ΤΟ ΝΟΜΟ.
- ΤΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΡΙΟ ΑΥΤΟ ΘΕΩΡΕΙΤΑΙ ΚΑΙ ΑΠΟΔΕΙΞΗ ΠΑΡΟΧΗΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ.

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΛΟΙΠΩΝ ΚΛΑΔΩΝ

Τ Ο Μ Ε Α Σ Π Υ Ρ Ο Σ

Ο κλάδος πυρός ο οποίος περιλαμβάνει και την κλοπή ασφαλίζει στις κάτωθι περιπτώσεις :

- 1) Από πυρκαϊά που προέρχεται από πτώση κεραυνού, από έκρηξη λέβητα κεντρικής θέρμανσης ή θερμοσίφωνα ή φιάλων, συσκευών ή εγκαταστάσεων υδροαερίου ή φωταερίου.
- 2) Από πυρκαϊά προερχόμενη από δάση συστάδες δέντρων, συστάδες θάμνων ή από εκχέρωση εδάφους με φωτιά.
- 3) Από τσομποκρατικές ενένογκες κεραιών ή μη, υπό τον όρο ότι οι ενένογκες αυτές δεν συνέβησαν κατά τη διάρκεια πολέμου πολιτικών ταραχών, στάσεων, απεργιών και λοιπών μη βιαιών καταστάσεων.

4) Κάλυψη εξόδων παραμονής του ασφαλιζόμενου και των υποδεδειγμένα συνοικούντων του, κατά το χρόνο απελευσής του κινδύνου, μελών της οικονομίας αυτού, ο οποίος κατέστησε ακατοίκητη την ασφαλιζόμενη οικοδομή.

5) Μέχρι ποσού ίσου με το 3 % της συμφωνηθείσης ασφαλιστικής αξίας κατά περίπτωση, καλύπτονται τα έξοδα στα οποία θα υποβληθεί δικαιοδοτούμενος ο ασφαλιζόμενος προκαταμένου :

- Να καθαρισθεί ο χώρος που βρισκόταν τα ασφαλιζόμενα αντικείμενα
- Να μεταφερθούν τα υπολείμματα της ζημιάς στον πλησιέστερο χώρο αποθήσεως απορριμάτων.

Δεν καλύπτονται έξοδα μετακινήσεως ή καθαρισμού αντικειμένων που ανήκουν σε τρίτους, καθώς και τα έξοδα αποκαταστάσεως ζημιών από μόλυνση του περιβάλλοντος που οφείλεται σε πυρκαϊά.

6) Καλύπτονται επίσης ζημιές που προκαλούνται :

Επιν ασφαλιζόμενη οικοδομή, ασφαλιζόμενα οικιακά έπιπλα, σκεύη και γενικά οικιακά αντικείμενα από της διάρρηξεως ή αναροίξεως βίαια, είσοδο διαρρηκτών στην ασφαλιζόμενη οικοδομή με σκοπό την κλοπή περιουσιακών στοιχείων του ασφαλιζόμενου.

Η ασφαλιστική αυτή κάλυψη παρέχεται εφόσον συντρέχουν οι ακόλουθοι όροι :

- Η ασφαλιζόμενη οικία είναι μόνιμη κατοικία του ασφαλισμένου.
- Σε περίπτωση απελευσής του κινδύνου, ο ασφαλισμένος υποχρεούται να προσκομίσει αμέσως στην εταιρία κάθε αποδεικτικό στοιχεία για την εκτίμησή από την εταιρία της εκτάσεως της ζημιάς.
- Σε περίπτωση κατά την οποία ο ασφαλισμένος αποκτήσει το μέρος ή σύνολο των κλαπέντων αντικειμένων, υποχρεούται να ειδοποιήσει την εταιρία και να αποδώσει σ' αυτήν το αρνότερο εντός μηνός, αφότου περιήλθαν σ' αυτόν τα κλαπέντα αντικείμενα, το αναλογούν προς την καταβληθείσα σ' αυτόν αποζημίωση ποσό.

-Από τη συγκεκριμένη ασφαλιστική κάλυψη εξαιρούνται: Κοσμήματα, πολύτιμοι λίθοι, παραστατικά αξίας ή τίτλοι, τραπεζογραμμάτια, συναλλαγματικές, νομίσματα, ομολογίες, μετοχές, επιτανές, κέρματα, χαρτόσημα, νραυματόσημα συλλογές νραυμαροσήμων ή άλλων αντικειμένων και κάθε είδους χειρόγραφα.

- Κατά την σύναψη της ασφάλισης, ο ασφαλισμένος είναι υποχρεωμένος να δηλώσει στην εταιρία κάθε σπάνιο αντικείμενο της συλλογής του, καθώς και κάθε αντικείμενο καλλιτεχνικής αξίας, του οποίου η αξία υπερβαίνει το ποσό των 200.000 δρχ. όπως:

σκεύη από χρυσό και ασήμι, όργανα, επιστημονικά όργανα, φωτογραφικές μηχανές, νουναρικά, χαλιά και πάσης φύσεως αντικείμενα κατασκευασμένα από νυαλί ή πορσελάνη, εικόνες και εικονογραφίες.

7) Κάλυψη χρημάτων - νομισμάτων - επιτανών από ληστεία.

α) παρέχεται ένα ποσό, που θα συμφωνηθεί, για ελληνικά και ξένα χαρτονομίσματα.

β) δεν ασφαλίζει συναλλαγματικές

γ) σε περίπτωση απώλειας ξένων χρημάτων (με ληστεία), η αποζημίωση γίνεται με βάση την ισοτιμία της δραχμής με το ξένο νόμισμα κατά την ημερομηνία της ζημιάς και ειδικότερα σύμφωνα με την ισχύουσα τιμή FIXING.

8) Το βέρος, του αναλογούντος προς την απόδοση στο δημόσιο, χαρτοσήμου αποζημίωσης φέρει η εταιρία.

9) Κάλυψη αστικής ευθύνης εναντι τρίτων, συνέπεται προκαίως:

α) παρέχεται ποσό που θα συμφωνηθεί

β) ισχύει κατά γενονός και για όλη την διάρκεια της ασφάλισης

γ) δεν καλύπτει περιπτώσεις αστικής ευθύνης για σωματικές βλάβες τρίτων σφειλόμενες στο γενονός.

δ) ισχύει μόνο για ζημιές περιουσιών τρίτων που νειτονεύουν με το ασφαλιζόμενο.

Στην συνέχεια παραθέτουμε αντίγραφο συμβολαίου ασφάλισης πυρός.



ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.

ΕΤΟΣ ΙΔΡΥΣΕΩΣ 1918

ΛΕΩΦ. ΣΥΓΓΡΟΥ 171 • 171 21 ΑΘΗΝΑ • ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ 9352003-9352503 • TELEX: 223744 • ΤΗΛ. ΚΛ. ΠΥΡΟΣ 9354827
Α.Μ.Α.Ε: 12880/05/Β/86/60 - Α.Φ.Μ: 94011284

ΚΛΑΔΟΣ ΠΥΡΟΣ

ΔΡΑΧΜΑΙ ΤΡΙΑΝΤΑ ΠΕΝΤΕ ΕΚΑΤΟΜΜΥΡΙΑ (35.000.000)
ΚΑΛΥΨΙΣ ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ ΕΝΑΝΤΙ ΤΩΝ ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ 10 ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ
ΑΝΩΤΑΤΟ ΟΡΙΟ ΔΡΧ. 3.000.000 ΑΝΑ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ
ΣΥΝΕΠΕΙΑ ΠΥΡΚΑΙΑΣ ΕΥΡΙΣΚΟΜΕΝΩΝ ΕΝΤΟΣ ΤΟΥ ΩΣ ΑΝΩ ΑΣΦΑΛΙΖΟΜΕΝΟΥ
ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΟΣ ΠΡΟΣ ΕΠΙΣΚΕΥΗΝ ΜΕ ΑΠΑΛΛΑΓΗ 5% ΕΦ ΕΚΑΣΤΗΣ ΖΗΜΙΑΣ.

ΕΠΙΣΥΝΑΠΤΕΤΑΙ ΕΙΔΙΚΟΣ ΟΡΟΣ ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ.

"ΕΠΙΤΩΣ ΣΥΜΦΩΝΕΙΤΑΙ ΟΤΙ ΔΙΑ ΤΟΥ ΠΑΡΟΝΤΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΡΙΟΥ ΔΕΝ ΚΑΛΥΠΤΕΤΑΙ
ΖΗΜΙΑ ΠΡΟΚΑΛΟΥΜΕΝΗ ΑΜΕΣΩΣ Η ΕΜΜΕΣΩΣ ΕΚ ΤΡΟΜΟΚΡΑΤΙΚΩΝ ΕΜΕΡΓΕΙΩΝ ΜΕΜΟ-
ΝΟΜΕΝΩΝ Η ΜΗ...."

ΙΣΧΥΕΙ Ο ΥΠ ΑΡΙΘ. 5 ΕΙΔ. ΟΡΟΣ ΟΠΙΣΘΕΝ ΕΠΙΣΥΝΑΠΤΟΜΕΝΟΣ
ΕΠΙΣΥΝΑΠΤΟΝΤΑΙ ΓΕΝΙΚΟΙ ΟΡΟΙ

ΑΘΗΝΑ 27.10.95



ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.

ΕΤΟΣ ΙΔΡΥΣΕΩΣ 1918

ΛΕΩΦ. ΣΥΓΓΡΟΥ 171 • 171 21 ΑΘΗΝΑ • ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ 9352003-9352503 • TELEX: 223744 • ΤΗΛ. ΚΑ. ΠΥΡΟΣ 9354827
Α.Μ.Α.Ε 12880/05/Β/86/60 - Α.Φ.Μ. 94011284

ΚΛΑΔΟΣ ΠΥΡΟΣ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΡΙΟ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟ ΠΥΡΟΣ ΝΟ 146647

ΚΩΔ. ΠΡΑΚΤ. 41031

ΚΩΔ. ΕΙΣΠΡ.

ΑΣΦΑΛΙΖΟΜΕΝΟΣ

ΤΡ. ΠΛΗΡ. 03

ΤΣΑΡΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ Ι,

ΕΝΑΡΞΗ: 25.10.95

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΠΑΤΡΩΝ-ΚΛΑΟΥΣ 154

263 31 ΠΑΤΡΑ

ΤΗΛΕΦΩΝΑΙ 337627

337627

ΛΗΞΗ : 25.01.96

ΑΦΜ 24241441 /

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΕΙΣΠΡΑΞΗΣ

ΠΑΤΡΩΝ-ΚΛΑΟΥΣ

154 263 31 ΠΑΤΡΑ

ΑΝΑΛΥΣΗ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ

ΚΑΘ.ΑΣΦΑΛ.	ΔΙΚ.ΣΥΜΒΟΛ.	ΦΚΕ	ΧΑΡ/ΜΟ	ΣΥΝΟΛΟ
81223	8122	17869	2573	109.787

ΑΣΦΑΛΙΖΟΜΕΝΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ 45.000.000

ΚΑΛΥΠΤΟΜΕΝΟΙ ΕΙΔΟΣ ΚΑΛΥΨΗΣ ΚΙΝΔΥΝΟΙ

ΑΣΦΑΛΙΖΟΜΕΝΟ	ΠΟΣΟΣ.	ΚΑΘ ΕΤΗΣΙΑ
Π Ο Σ Ο	0/00	ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ

ΜΗΧΑΝΗΜΑΤΑ ΠΥΡΟΣ	10.000.000	7,489	74.890
ΜΗΧΑΝΗΜΑΤΑ ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ ΠΥΡΟΣ	35.000.000	6,000	210.000
ΜΗΧΑΝΗΜΑΤΑ ΒΡΑΧΥΚΥΚΛΩΜΑ	5.000.000	8,000	40.000

ΔΡΑΧΜΑΙ ΔΕΚΑ ΕΚΑΤΟΜΜΥΡΙΑ (10.000.000)
ΕΠΙ ΤΟΥ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟΥ ΕΝ ΓΕΝΕΙ ΦΑΝΟΠΟΙΕΙΟΥ ΒΑΦΕΙΟΥ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ
ΣΥΜΠΕΡΙΛΑΜΒΑΝΟΜΕΝΩΝ ΚΑΙ ΤΩΝ ΚΑΤΩΘΙ ΑΝΑΛΥΤΙΚΩΣ ΑΝΑΦΕΡΟΜΕΝΩΝ
ΕΓΚΑΤΕΣΤΗΜΕΝΟΥ ΕΝΤΟΣ ΟΙΚΟΔΟΜΗΣ ΙΣΟΓΕΙΟΥ ΜΕΡ ΥΠΟΓΕΙΟΥ ΕΚ ΜΠΕΤΟΝ
ΑΡΜΕ ΤΑΡΑΤΣΟΣΚΕΠΟΥΣ ΧΡΗΣΙΜΕΥΟΥΣΗΣ ΚΑΤΑ ΤΟ ΥΠΟΓΕΙΟΝ ΚΑΙ ΚΑΤΑ
ΤΟ ΙΣΟΓΕΙΟΝ ΔΙΑ ΤΑ ΑΣΦΑΛΙΖΟΜΕΝΑ ΚΕΙΜΕΝΗΣ ΕΙΣ ΠΑΤΡΑ ΚΑΙ ΕΠΙ ΤΩΝ
ΟΔΩΝ ΠΑΤΡΩΝ - ΚΛΑΟΥΣ ηρ.154 ΜΕΜΟΝΩΜΕΝΗΣ.

ΦΟΥΡΝΟΣ ΒΑΦΗΣ ΜΑΡΚΑΣ ΜΑΚΙΝΙ
ΔΙΑΦΟΡΑ ΕΡΓΑΛΕΙΑ, 2 ΚΑΛΥΜΠΡΕΣ, 2 ΗΛΕΚΤΡΟΚΟΛΛΗΣΕΙΣ
3 ΦΙΛΑΕΣ ΟΞΥΓΟΝΟΥ, ΚΟΜΠΡΕΣΕΡ, 3 ΜΟΤΕΡ ΦΟΥΡΝΟΥ
3 ΤΡΥΠΑΝΙΑ, 2 ΣΒΟΥΡΕΣ, 6 ΤΡΙΒΕΙΑ ΠΙΣΤΟΛΙΑ ΒΑΦΗΣ
ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΓΡΑΦΕΙΟΥ ΗΛΕΚΤΡΙΚΗΣ & ΤΗΛΕΦΩΝΙΚΗΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ.

ΕΧΟΡΗΓΗΘΗ ΕΚΠΤΩΣΙΣ 5% ΛΟΓΩ ΠΥΡΟΣΒΕΣΤΙΚΩΝ ΜΕΣΩΝ

ΚΑΛΥΠΤΕΤΑΙ ΚΑΙ Ο ΚΙΝΔΥΝΟΣ ΒΡΑΧΥΚΥΚΛΩΜΑΤΟΣ ΔΙΑ ΔΡΧ.5.000.000
ΩΣ Ο ΚΑΤΩΘΙ ΕΙΔΙΚΟΣ ΟΡΟΣ!

ΣΥΜΦΩΝΕΙΤΑΙ ΚΑΙ ΔΗΛΟΥΤΑΙ ΔΙΑ ΤΟΥ ΠΑΡΟΝΤΟΣ ΟΤΙ Η ΑΣΦΑΛΙΣΙΣ ΑΥΤΗ
ΚΑΛΥΠΤΕΙ ΠΡΟΣΕΓΓΙ ΑΠΩΛΕΙΑΝ Η ΖΗΜΙΑΝ ΤΗΣ ΗΛΕΚΤΡΙΚΗΣ ΜΗΧΑΝΗΣ, ΚΑΙ/Η
ΣΥΣΚΕΥΗΣ ΚΑΙ/Η ΠΑΝΤΟΣ ΤΜΗΜΑΤΟΣ ΤΗΣ ΗΛΕΚΤΡΙΚΗΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΣ,
ΠΡΟΞΕΝΟΥΜΕΝΗΝ ΥΠΟ ΚΕΡΑΥΝΟΥ Η ΥΠΟ ΠΥΡΟΣ ΠΡΟΕΡΧΟΜΕΝΟΥ Η ΠΡΟΞΕΝΟΥΜΕΝΟΥ
ΕΞ ΥΠΕΡΒΑΣΕΩΣ ΤΑΧΥΤΗΤΟΣ, ΥΠΕΡΤΑΣΕΩΣ, ΒΡΑΧΥΚΥΚΛΩΜΑΤΟΣ, ΣΧΗΜΑΤΙΣΜΟΥ
ΤΟΞΟΥ, ΑΥΤΟΘΕΡΜΑΝΣΕΩΣ Η ΔΙΑΡΡΟΗΣ ΗΛΕΚΤΡΙΣΜΟΥ, ΠΡΟΕΡΧΟΜΕΝΗΣ ΕΞ
ΟΙΑΔΗΠΟΤΕ ΑΙΤΙΑΣ (ΠΕΡΙΛΑΜΒΑΝΟΜΕΝΟΥ ΚΑΙ ΤΟΥ ΚΕΡΑΥΝΟΥ), ΥΠΟ ΤΩΝ
ΟΡΩΝ ΟΤΙ ΑΙ ΠΡΩΤΑΙ ΠΕΝΗΝΤΑ ΧΙΛΙΑΔΕΣ ΔΡΑΧΜΑΙ (ΔΡΧ 50.000.-) ΕΚΑΣΤΗΣ
ΤΟΙΑΥΤΗΣ ΖΗΜΙΑΣ Η ΑΓΩΛΕΙΑΣ ΘΑ ΠΑΡΑΜΕΝΟΥΝ ΕΙΣ ΒΑΡΟΣ ΤΟΥ
ΑΣΦΑΛΙΖΟΜΕΝΟΥ, ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ ΕΥΘΥΝΟΜΕΝΗΣ ΜΟΝΟΝ ΔΙΑ ΤΟ ΥΠΕΡΒΑΛΛΟΝ
ΤΗΣ ΩΣ ΑΝΩ ΑΠΑΛΛΑΓΗΣ.

Φ.Π. ΠΥΡΟΣ Α.Ε. 66 20 824 16 3002011400141

Τ Ο Μ Ε Α Σ Μ Ε Τ Α Φ Ο Ρ Ω Ν

Η Ασφαλιστική εταιρεία Πανελλήνιος ασφαλίζει κάτω από τους γενικούς έντυπους όρους του ασφαλιστηρίου συμβολαίου αλλά και τους ειδικούς όρους που αναφέρονται παρακάτω, τις μεταφορές που θα πραγματοποιήσει ο ασφαλισμένος.

Ασφαλιζόμενα Αντικείμενα:

Διάφορα εμπορεύματα, εξαιρουμένων των εκρηκτικών υλών, βενζίνης πυροτεχνημάτων, πυρομαχικών, ζώντων ζώων και τζακιών.

Κάλυψη:

Από την αναχώρηση του μεταφορικού μέσου στον τόπο φόρτωσης και σε όλη τη διαδρομή μέχρι την άφιξη του στον τόπο προορισμού.

Όροι κάλυψης:

α) Καλύπτονται βασικοί κίνδυνοι μεταφοράς, σύμφωνα με τις οήτρες Μεταφορών C του Ινστιτούτου Ασφαλιστών Λονδίνου 01-01-82, δηλαδή ζημιές ή απώλειες των ασφαλιζόμενων αντικειμένων που προκαλούνται από πυρκαϊά, έκρηξη, σύγκρουση, ανατροπή του μέσου μεταφοράς.

Οι ζημιές που οφείλονται σε πρόσκρουση, αποζημιώνονται μόνο όταν αυτό το γεγονός αφήνει εμφανή σημάδια στο φορτηγό αυτοκίνητο και μόνο μετά από δήλωση στη αστυνομική αρχή.

Εξαιρούνται οι ζημιές που οφείλονται αποκλειστικά σε πρόσκρουση του φορτίου.

β) Επίσης προέχονται οι παρακάτω καλύψεις:

1) Καλύπτονται τα έσοδα επανασυναρμολογίας των μεταφερόμενων αντικειμένων από ζημιές ή απώλειες που υποστεί να πάθουν κατά την διάρκεια της μεταφοράς του λόγω της διαβροχής συνέπεια κατανίδιας η οποία θα επιβεβαιώνεται με πιστοποιητικό Μετεωρολογικής Υπηρεσίας.

Η πιο πάνω κάλυψη τοχύει μόνο σε περίπτωση που τα εμπορεύματα μεταφέρονται με κλειστά αυτοκίνητα ή αν είναι ανοιχτά εφόσον προστατεύονται με αδιάβροχα καλύμματα, σε καλή κατάσταση, δεμένα κανονικά στις πλάγιες πλευρές των φορτηγών αυτοκινήτων.

2) Καλύπτονται οι ζημιές των μεταφερόμενων εμπορευμάτων οι οποίες οφείλονται στην πτώση φορτίου, εκτός του μεταφορικού μέσου συνέπεια απότομου φρεναρίσματος με την προϋπόθεση ότι το φορτίο θα είναι πάντα επαρκώς προσδεδμεμένο και το φορτίο θα έχει πλευρικά τοιχώματα.

Ζημιές:

Σε περίπτωση ζημιάς ο ασφαλισμένος υποχρεούται να ειδοποιήσει μέσα σε 24 ώρες την Εταιρεία και οποσδήποτε πριν την απομάκρυνση των ασφαλιζόμενων εμπορευμάτων από τον τόπο του ατυχήματος για να πάρει τις κατάλληλες οδηγίες για την εξακρίβωση της και τις απαραίτητες διαδικασίες.

Απαραίτητα δικαιολογητικά σε περίπτωση ζημιάς είναι:

- α) Δελτίο συμβάντων της Τοπικής Αστυνομικής Αρχής
- β) Έκθεση πραγματογνωμοσύνης

- γ) Φορτωτικές
- δ) Δελτία Αποστολής
- ε) Τιμολόγια
- στ) Απαιτήσεις
- ζ) Έννοση διαμαρτυρία

Τ Ο Μ Ε Α Σ Θ Ρ Α Υ Σ Η Σ Κ Ρ Υ Σ Τ Α Λ Λ Ω Ν

Η εταιρία καλύπτει σύμφωνα με τους γενικούς και ειδικούς όρους του ασφαλιστηρίου κάθε θραύση κρυστάλλων (συμπεριλαμβανομένων και των ελλείψεων τοποθέτησής τους καθώς και καθαρισμού του αυτοκινήτου από τα κατάλοιπα της θραύσεως), από οποιαδήποτε αιτία συμπεριλαμβανομένης και της θραύσεως από απόπειρα κλοπής ή πυρκαϊάς εκτός από τις εξαιρούμενες περιπτώσεις που ακολουθούν :

Η εταιρία αποκλείει την καταβολή αποζημιώσεως συνέπειά θραύσεως για :

- α) Την οποιαδήποτε επακόλουθη ζημιά μέχρι να αντικατασταθούν τα θραυσέντα κρυστάλλα.
- β) Ζημιά ή έλλοδα μετατοπίσεως ή επανενκατάστασης πλαστικών.
- γ) Θραύση προκληθείσα από ποάξια ή φερόμετες ενοχών αεροσφαιρίων με την επισκευή του αυτοκινήτου.
- δ) Θραύση που οφείλεται σε τροχαίο ατύχημα ανεξάρτητα της υπαιτιότητας του ασφαλιζόμενου.
- ε) Θραύση επισυμβαίνουσα κατά την διάρκεια πολέμου ή πολιτικών ενταναγών, εισβολής ή επιδρομής εχθρού, εκτός αν ο ασφαλισμένος αποδείξει ότι η θραύση δεν οφειλόταν σ' αυτές τις περιπτώσεις.
- στ) Θραύση συνέπειά σεισμών, υστιστιογενών εκρήξεων, πλημμυρών, τυφώνων.
- η) Θραύση που οφείλεται άμεσα ή έμμεσα σε πυρηνικά ατυχήματα.

Η εταιρία έχει το δικαίωμα όχι όμως και την υποχρέωση, να επιστρέψει το ασφαλιζόμενο κρυστάλλο πριν αλλά και μετά την ασφάλιση. Η ασφάλιση αυτή μπορεί να ακυρωθεί με αίτηση του ασφαλιζόμενου και επιστολή σχετικής επιστολής στην εταιρία. Στην περίπτωση αυτή η εταιρία παρακρατεί τα αντιστοιχούντα ασφαλιστικά σύμφωνα με την κλίμακα βραχυπρόθεσμων ασφαλίσεων. Επίσης η ασφάλιση μπορεί να ακυρωθεί από την εταιρία λόγω μη πληρωμής ασφαλιστρών ή οποτεδήποτε μετά από 7 ημέρες προειδοποίηση του ασφαλιζόμενου. Στην περίπτωση αυτή η εταιρία οφείλει να επιστρέψει στον ασφαλιζόμενο τα μη δεδουλευμένα αναλογικά ασφαλιστικά από την ακύωση μέχρι τη λήξη.

Σε περίπτωση ζημιάς ο ασφαλισμένος οφείλει να ειδοποιήσει εντός τριών ημερών την εταιρία και να δώσει σε αυτήν κάθε σχετική πληροφορία για τη ζημιά. Η υποχρέωση της εταιρίας θα περιορίζεται στην αξία αποκατάστασής του ασφαλιζόμενου κεφαλαίου.

Η αποζημίωση για την αντικατάσταση του κρυστάλλου και των συναφών εξόδων καταβάλλεται με την προϋπόθεση της προσκομίσσεως πρωτύπου αποδείξεως ή τιμολογίου αγοράς. Τα τέλη χαρτοσήμου αποζημιώσεως βαρύνουν τον ασφαλιζόμενο.

Σε περίπτωση θραύσεως ενός ή περισσοτέρων από τα ασφαλιζόμενα κρύσταλλα και αντικατάστασής τους από την εταιρεία ή καταβολής του αντίτιμου από αυτήν, η ασφάλιση δεν ισχύει μέχρι της λήξεως του ασφαλιστηρίου για τα αποζημιωθέντα κρύσταλλα, εκτός εάν καταβληθούν συμπληρωματικά ασφαλιστά.

Κάθε δικαίωμα ή υποχρέωση προς αποζημίωση που απορρέει από την παρούσα ασφάλιση παραγράφεται μετά παρέλευση τριών ετών από τη λήξιν από το τέλος του έτους εντός του οποίου έγινε η ζημία.

γ) ΤΜΗΜΑΤΟΠΟΙΗΣΗ ΚΑΤΑ ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΟ ΧΩΡΟ

ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ

Τα υποκαταστήματα της Πανελληνίου Ασφαλιστικής Λειτουργίας και σαν ανεξάρτητες μονάδες μέχρι ενός σημείου και σαν αλληλοεξαρτώμενες μονάδες από την κεντρική διοίκηση, και βεβαίως δεν έχουν καμία οργανωτική και λειτουργική σχέση με τα υποκαταστήματα των τραπεζών ή άλλων παραγωγικών μονάδων. Γιατί των μιν τραπεζών η λειτουργία είναι υπαλληλική και δέχεται πελάτες. Των παραγωγικών μονάδων δε, έχουν σύστημα διανομής.

Ενώ τα υποκαταστήματα των ασφαλιστικών εταιριών και της Πανελληνίου ασκούν επιθετική πολιτική για την πρόσκτηση ασφαλιστικών εσόδων από ανθρώπινο δυναμικό ελεύθερων επαννευματιών, που στρατολογείται και εκπαιδεύεται σ' αυτό. Παραπλήσια υποκαταστήματα είναι εκείνα, που ασχολούνται με τις πωλήσεις προϊόντων και υπηρεσιών μέσω υπαλλήλων ή ελεύθερων επαννευματιών, υποπροακτόρων κ.τ.λ.

Τα υποκαταστήματα της Πανελληνίου είναι στις εξής πόλεις:

Θεσσαλονίκη

Πάτρα

Κρήτη

Λαμία

Προακτορεία η εταιρεία έχει σ' όλες τις πόλεις της Ελλάδας που είτε βρίσκονται εγκατεστημένα σε κάθε μία από αυτές, είτε έχουν πράκτορες οι οποίοι εργάζονται εκεί και αντιπροσωπεύουν με τα συμβόλαια που κλείνουν, τις πόλεις αυτές.

Ως παραγωγική μονάδα αυτόνομη, το υποκατάστημα υπόκειται στους κανόνες ανάπτυξης και λειτουργίας της Μικροοικονομικής

Επιστήμης από την μια πλευρά και από την άλλη του ανθρώπινου δυναμικού στις νεότερες Επιστήμες της Ηγεσίας (Lead ship), της Διοίκησης (Management) και των Πωλήσεων (Marketing).

Μέχρι τώρα στην Ελλάδα δεν ήταν απαραίτητη αυτή η φιλοσοφία ανάπτυξης και λειτουργίας των υποκαταστημάτων. Ελάχιστες εταιρίες αγωνίζονται με στινυταίες ευπνεύστες και πρωτοβουλίες την Ελληνική αγορά.

Ο στρατός των ασφαλιστών πολεμούσε αντίστοιχα και άναρχα με καταπληκτικά αποτελέσματα, παρόμοια με των πραγματικών ανταρτών σ' όλο τον κόσμο.

Όμως σήμερα η εποχή αυτή πέρασε ανεπιστρεπτεί. Ο αντίστοιχος πρέπει να μεταβληθεί σε τακτικό στρατό με βάση την επιστήμη και την σύγχρονη διεθνή τακτική. Και πέρασε αυτή η εποχή, γιατί όλες οι ασφαλιστικές εταιρίες υπήκαν ανταγωνιστικά στην αγορά.

Βεβαίως δεν υπήκαν απόλυτα, τουλάχιστον, σταδιακά έχουν μία δεκαετία. Και έπρεπε οι πρωτοπόρες τουλάχιστον εταιρίες να συλλάβουν τη νέα διαμορφούμενη πραγματικότητα. Όμως αυτό δεν έγινε. Και όλες οι εταιρίες συμπεριλαμβανομένης και της Πανελληνίου στήνθηκαν σε μία πολιτική κινήτων, βραβεύσεων, νέων προϊόντων και διαφήμισης που είναι αναγκαία και αποτελεσματικά μέτρα ενός σημείου, αλλά από εκεί και πέρα δεν αναδιοργανώθηκαν και δεν λειτουργήσαν τα υποκαταστήματα με βάση τα πορίσματα της επιστήμης και της διεθνούς εμπειρίας για να αντιμετωπίσουν τον ανταγωνισμό της αγοράς.

Όλες οι ασφαλιστικές εταιρίες, προς το καλύτερο, αντιγράφουν η μία την άλλη και στα προϊόντα και στα συμβόλαια. Και τα κίνητρα που δίνονται, περισσότερο δίνονται, ως μία επιβράβευση της ενοχίας παρά σαν πραγματικά κίνητρα ανάπτυξης. Και αυτό γιατί, δεν προϋπάρχει η σωστή επιστημονική διάθεση των υποκαταστημάτων.

Πρέπει να γίνει κατανοητό, ότι το υποκατάστημα δεν διαθέτει την πολυτέλεια των πολλών υπαλλήλων και ασφαλιστών.

Αν δημιουργηθεί κάποιο πρόβλημα σ' αυτούς δεν είναι εύκολη η αντικατάστασή τους. Γι' αυτό η συνεχής αναδιοργάνωση των υποκαταστημάτων, με βάση τα αποτελέσματα, είναι αναγκαία για την συνεχή εξέλιξη τους.

Εξάλλου από τα διαθέσιμα κονδύλια της εταιρίας για την εξυπηρέτηση των υποκαταστημάτων, παλαιότερα, ακολουθούσαν τα περισσότερα δύο λανθασμένες κατευθύνσεις: η μία με την αντιεπιστημονική αρχή " φέρε για να δώσω " και η άλλη της δημιουργίας προβληματικών υποκαταστημάτων. Βέβαια όλα αυτά ανήκουν στο παρελθόν. Τώρα μπορεί να υποστηριχθεί ότι μεταξύ του Διευθυντού του υποκαταστήματος και της ασφαλιστικής εταιρίας Πανελληνίου υπάρχει στενή συνεταιρική σχέση και ο Διευθυντής του υποκαταστήματος, ανεξάρτητα από τον τρόπο αμοιβής του, είναι ένας μικρός επιχειρηματίας εντός μιας μεγάλης εταιρίας. Και εκτός της προσωπικής του ενοχίας συμβάλει στα έξοδα του υποκαταστήματος. Φυσικά έτσι πρέπει να γίνεται αφού συμμετέχει κατά το ήμισυ στα έξοδα των ανελιών και εξ ολοκλήρου στα έξοδα δημοσίων σχέσεων με τους ασφαλιστές και τους πελάτες.

Βέβαια για να είναι αμφίδρομη η κατανόηση των προβλημάτων και σωστή η διάρθρωση των υποκαταστημάτων, μεταξύ Διεύθυνσης Πωλήσεων και υποκαταστήματος χρειάζονται βασικές καινοτομίες. Χρειάζεται οι προϊστάμενοι της Διεύθυνσης Πωλήσεων να είναι εκπαιδευμένοι στο εξωτερικό και ιδιαίτερα στην Αμερική για ένα χρόνο τουλάχιστον. Και από την άλλη πλευρά οι Διευθυντές υποκαταστημάτων να επιμορφώνονται συνεχώς στα θέματα της διάρθρωσης και αποτελεσματικής λειτουργίας των υποκαταστημάτων. Το μέλλον και η πρόοδος των ασφαλιστικών εταιριών θα κριθεί στην επιστημονική εξειδικευμένη διάρθρωση των υποκαταστημάτων. Γιατί εκεί θα δοθεί η μάχη του ανταγωνισμού, όπου θα αναδειχθούν οι νικητές και οι ηττημένοι.

5.1) Δ Ι Ε Υ Θ Υ Ν Σ Η =====

Τα διευθυντικά στελέχη της εταιρίας πρέπει να νηφοίζουν πως να επικοινωνούν με τους υφισταμένους τους και να τους δείχνουν τις επιδιώξεις της εταιρίας έτσι ώστε αυτοί να ανταποκριθούν.

Βέβαια η καλή επικοινωνία μεταξύ των δύο πλευρών προϋποθέτει κλίμα αμοιβαίας συμπάθειας και προσπάθειας συνεργασίας και για τους δύο.

Στην εταιρία επικρατεί κλίμα αμοιδοξίας, φιλική αλληλοψαίρα και συντονισμός μεταξύ των διαφόρων υπηρεσιών.

Τις περισσότερες φορές τα στελέχη των διοικητικών υπηρεσιών βγαίνουν στην αγορά μαζί με τους ασφαλιστές για να δουν πότε βέβαια είναι το έργο τους και για να αναπαράσουν το ηθικό των πωλητών.

Βέβαια σ' αυτό το σημείο θα πρέπει να γίνει διαχωρισμός των αρμοδιοτήτων των διευθυντικών στελεχών της εταιρίας από αυτές των διευθυντών των υποκαταστημάτων οι οποίοι εκτός από τον ρόλο των "managers" διαδοσκατίζουν και το ρόλο που τους θέλει να προσπαθούν να δημιουργήσουν δίκτυο πωλήσεων επισκέπτοντας πελάτες της εταιρίας. Αυτοί δίνουν περισσότερη βαρύτητα στην ανίχνευση των μεταβολών της αγοράς και της κατάστασης του μηνιαίου απολογισμού των εσόδων.

Σε αντίθεση με τους διευθυντές της επιχείρησης οι οποίοι ασχολούνται περισσότερο με τον προγραμματισμό, επανασχεδιασμό και την ανάληψη ρίσκων, οι διευθυντές υποκαταστημάτων δεν έχουν τέτοιες αρμοδιότητες και ευθύνες ενώ ασχολούνται πιο πολύ με το πως θα αποκτήσουν περισσότερα κέρδη. Επίσης δεν ανχνώνονται όταν χάσουν έναν σημαντικό πελάτη ή δεν πληρωθεί κάποιο συμβόλαιο. Σ' αυτές τις περιπτώσεις οι διευθυντές των υποκαταστημάτων προωθούν τη δική τους ευμερσία αλλά όχι για πολύ γιατί ήδη τα διευθυντικά στελέχη της εταιρίας έχοντας γνώση προσπαθούν με διάφορες τεχνικές, ελέγχους, συστάσεις, να παρακολουθούν επισταμένης την κατάσταση.

5.2) ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΕΠΙΛΟΓΗΣ ΤΩΝ ΔΟΙΚΗΤΙΚΩΝ ΣΤΕΛΕΧΩΝ

— Τα διοικητικά στελέχη της Πανελληνίου Ασφαλιστικής Α.Ε. εκλέγονται από την γενική συνέλευση της Εταιρείας, αλλά προέρχονται από την Εθνική ασφαλιστική, όπως ήδη έχουμε αναφέρει. Δηλαδή η Εθνική ασφαλιστική έχοντας κάποια αξιοκρατική πολιτική επιλέγει για τα δικά της στελέχη, τα οποία έρχονται κατά κάποιο τρόπο στην Διοίκηση της Πανελληνίου. Τα κριτήρια τα οποία επιλέγονται, αυτόνομο είναι ότι θα έχουν διανοήσει μία αξιόλογη πορεία στην Εθνική ασφαλιστική και ότι έχουν διακριθεί για τις ικανότητες τους στο χώρο της Διοίκησης. Και βέβαια η Εθνική τα τοποθετεί στην Πανελλήνιο για τον ίδιο ακριβώς λόγο. Μπορούμε να πούμε ότι η Εθνική φέρεται προστατευτικά απέναντι στην Πανελλήνιο, όπως θα έκανε κάθε ιστορική εταιρεία για την θανατοική της.

Μετά την ανάλυση του κεφαλαίου της Διεύθυνσης μπορούμε να αναφερθούμε στο συλλήνηση της Πανελληνίου Ασφαλιστικής.

5.3) Σ Τ Υ Λ Η Γ Ε Σ Ι Α Σ

Το συλλήνηση της Πανελληνίου Ασφαλιστικής Α.Ε. έχει μία σύγχρονη κοινή διοίκηση κατά την οποία η ανώτερη ηγεσία έχει προσδώσει βασικές εξουσίες στους υφισταμένους υποχρεώνοντας τους έτσι να λαμβάνουν μέρος στη διοίκηση της επιχείρησης.

Το συμμετοχικό σύστημα ηγεσίας της Πανελληνίου Ασφαλιστικής υπάρχει διάλογος μεταξύ των προϊσταμένων και των υφισταμένων ο οποίος καταλήγει σε έναν συγκεκριμένο απόφαση έτσι ώστε και τα δύο μέρη να συμμετάσχουν και στις ευθύνες αλλά και φάσεις που θα προκύψουν τόσο από την στενή συνεργασία αυτών μεταξύ τους όσο και από το αντίκτυπο των αποφάσεων που έλαβαν.

Επιπλέον, με το συμμετοχικό σύστημα οι υφιστάμενοι αισθάνονται ικανοποίηση πιστεύοντας ότι διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο στην επιχείρηση και αυτό αποτελεί ένα ισχυρό κίνητρο για να εργάζονται περισσότερο και αποδοτικότερα.

Η ηγεσία της Πανελληνίου Ασφαλιστικής Α.Ε. φροντίζει να λαμβάνει αποφάσεις που είχαν σχέση με κάποιες αλλαγές στα ασφαλιστικά προγράμματα ή οτιδήποτε άλλο μετά από συζήτηση με τους υπεύθυνους από όλα τα υποκαταστήματα, λόγω χάση, για να καθιερώσουν τα τιμολόγια που ίσχυαν από 1 / 1 / 96 είχαν κάλεσει τους υπεύθυνους από όλα τα υποκαταστήματα από 2 1/2 ώρες πριν. Έτσι μπόρεσαν οι αρμόδιοι να εκφράσουν ο καθένας την άποψη του για την ενδεχόμενη μείωση ή αύξηση των τιμολογίων των ασφαλιστρών καθώς και τους φόβους τους ή την αισιοδοξία τους για τα αποτελέσματα που θα έχει η απόφαση για κάθε συγκεκριμένη περίπτωση. Ας μη ξεχνάμε ότι κάθε γεωγραφικός χώρος μαζί με τον κόσμο που τον καταλαμβάνει έχουν ιδιαιτερότητες, συγκεκριμένες ανάγκες κ.τ.λ.

Βέβαια η ηγεσία της Πανελληνίου για σοβαρές αποφάσεις που αφορούν ευαίσθητα σημεία της εταιρίας όπως η απόφαση για δημιουργία υποκαταστήματος ή η προαγωγή ή μετάθεση ενός σημαντικού συνεργάτη της εταιρίας, έχει τον κύριο λόγο επηρεαζόμενη όπως εξηγήσαμε και σε άλλο σημείο από τις κατευθύνσεις και την καθοδήγηση της Εθνικής ασφαλιστικής η οποία φαίνεται στο πρόσωπο του Γενικού Διευθυντή της Εταιρίας και τους διευθυντές κάθε τμήματος ξεχωριστά.

5.4) Σ Υ Ν Τ Ο Ν Ι Σ Μ Ο Σ Ε Ν Ε Ρ Γ Ε Ι Ω Ν

Οι ανέργητες της εταιρίας προσαρμόζονται σύμφωνα με την πορεία της Εθνικής Ασφαλιστικής και τις εντολές που αυτή δίνει, παρυσότατο, και λιγότερο, χαράζει αυτή δική της, εντελώς ανεξάρτητη γραμμή. Αλλιώςτε δεν υπάρχει λόγος να μην γίνεται αυτό, γιατί η πορεία της Εθνικής ασφαλιστικής μέχρι τώρα είναι ανοδική.

Επίτε λοιπόν, κάθε εργαζόμενος, υπάλληλος έχει δικό του καθήκοντα, ανέργητες, αλλά δεν είναι απομονωμένος από όλους τους άλλους, έτσι ώστε να μπορεί να ελέγχεται και να ελέγχεται σε σχέση με τους άλλους.

Και αυτό γίνεται επειδή ένα συμβόλαιο περνά από πολλές διαδικασίες και άτομα για να συσταχθεί και να συνεχίσει την πορεία του. Δεν είναι κάτι που μπορεί να το φτιάξει μόνο ένας γιατί έχει πολλά στάδια.

Βέβαια τα Διευθυντικά στελέχη για να συντονίζουν τις ανέργητες, έχουν κάποιες συνοπτικές καταστάσεις - αναφορές - για να τους δείχνουν την πορεία, για κάθε είδος εργασίας ξεχωριστά, πρόγνια που θα ασχοληθούμε στο μέλλον στην επίβλεψη και στον έλεγχο.

5.5) Ε Λ Ε Γ Χ Ο Σ Ε Ρ Γ Α Σ Ι Ω Ν

=====

Ο έλεγχος στις εργασίες και την πορεία της εταιρίας γίνεται κατά βάση από τον Διευθυντή Δικτύου πρώτα για τα υποκαταστήματα και πρακτορεία και από τον υπεύθυνο Λογιστηρίου και της Μηχανογράφησης για τα κεντρικά γραφεία. Όπως φαίνεται, ο έλεγχος γίνεται εξωτερικά και εσωτερικά της εταιρίας.

α) Όταν πρόκειται λοιπόν για συμβόλαια ή εργασίες που γίνονται στα κεντρικά γραφεία της Πανελληνίου Ασφαλιστικής Α.Ε., τότε για τα έγγραφα αυτά ποιν δωθούν για μηχανογράφηση ελέγχονται τα ποσά, οι λεπτομέρειες κάθε περίπτωσης ξεχωριστά και με προσοχή γιατί κάθε ανάγκη του πελάτη διαφέρει από άτομο σε άτομο αλλά και από το γεγονός αν ο πελάτης είναι νέος ή παλιός. Αυτός ο έλεγχος γίνεται από τον υπεύθυνο Λογιστηρίου μία φορά την εβδομάδα.

Μετά από αυτό τα έγγραφα μπαίνουν στη διαδικασία της Μηχανο- γραφήσεως όπου εκεί γίνεται ένα τελευταίο τσεκάρισμα και μία παραπάνω εξακρίβωση των στοιχείων και των ποσών.

β) Όταν πρόκειται για έλεγχο των υποκαταστημάτων ο οποίος διενεργείται από τον Διευθυντή Δικτύου, τότε αυτός είναι υπο- χρεωμένος να ελέγχει τα υποκαταστήματα και τα πρακτορεία κά- νοντας περιοδοείες σε αυτά, σε τακτά χρονικά διαστήματα, δηλα- δή τουλάχιστον μία φορά στους δύο μήνες.

Μέσα από αυτές τις περιοδοείες πρέπει να ελέγχει την πορεία των εργασιών των υποκαταστημάτων, τα ποσοστά αύξησεως ή μει- ώσεως της παραγωγής και να δίνει οδηγίες στα πρακτορεία για την αύξηση της παραγωγής τους.

Μέσω του Διευθυντή Δικτύου παρουσιάζονται στους πράκτορες και στα υποκαταστήματα, διάφορες μεταβολές που τυ- χόν να υπάρχουν στον τρόπο λειτουργίας της εταιρίας, μεταβο- λές επίσης που μπορεί να οφείλονται σε αύξηση ή μείωση του τιμολογίου.

Βέβαια τα στοιχεία, συμβόλαια, εισπράξεις τα οποία δια- κανονίζονται στα υποκαταστήματα και πρακτορεία στέλνονται μία φορά την εβδομάδα στα κεντρικά γραφεία της εταιρίας, όπου εκεί περνούν από τον εσωτερικό έλεγχο όπως περινοώσαμε παραπάνω.

Κυρώσεις και έλεγχος μόνιμου προσωπικού της εταιρίας

Ο έλεγχος του μόνιμου προσωπικού της εταιρίας γίνεται από τον προϊστάμενο του προσωπικού ο οποίος είναι και υπεύ- θυνος γι αυτό. Ελέγχει αν ακολουθείται σωστά η διαδικασία ως προς την διεκπεραίωση των εργασιών των συμβολαίων και τα χρονικά πλαίσια κυρίως, την συνέπεια των υπαλλήλων και την υπευθυνότητά τους. Σε περιπτώσεις λάθους του προσωπικού εις βάρος των πελατών υπόκεινται σε σύσταση και αν αυτό επανα- ληφθεί υπάρχουν πρόστιμα, επίσης εάν υπάρχει λόγος μη φερεγγυότητας κατ' εξακολούθησιν επέρχεται και η απόλυση του υπαλλήλου. Δίνεται ιδιαίτερη βαρύτητα στο πελατολόγιο και στα στοιχεία των πελατών τα οποία αποτελούν σημαντικό στοιχείο για την εταιρία, π.χ. αν δωθούν στοιχεία των πελατών σε ξένα άτομα ως προς την εταιρία από τους υπαλλήλους η σχέση εργασίας λύεται αμέσως. Σε περίπτωση που ένας υπάλληλος κάνει λάθος χρηματικό εις βάρος της εταιρίας υποχρεούται σε αποζη- μίωση χρηματική.

Κυρώσεις και έλεγχος στους συνεργάτες της εταιρίας

Κατ' αρχήν ασκείται έλεγχος στις σχέσεις τους με τους άλλους συνεργάτες και πελάτες. Πρέπει να είναι συνεργάσιμοι, να προσπαθούν να δουν και να καλύψουν τις πραγματικές ανάγκες των πελατών τους. Οι σχέσεις με τους πελάτες πρέπει να είναι τυπικές έως φιλικές αλλά ποτέ προσωπικές. Μεταξύ των συνεργατών πρέπει να υπάρχει αλληλοκατανόηση και ευνεχής άπαιτα. Γίνεται έλεγχος στο σύνολο της παραγωγής των ασφαλιστών και οι καλύτεροι επιβραβεύονται, για τους υπόλοιπους υπάρχουν συνεχή σεμινάρια, συστάσεις και πιο επιστατικός έλεγχος στην δουλειά τους.

Επίσης γίνεται έλεγχος στα διάφορα συμβόλαια που αποστέλλουν αυτοί στη εταιρία.

Κυρώσεις υπάρχουν σε περίπτωση που εκδοθεί κάποια πρόταση ασφάλισης χωρίς να ενημερωθεί η εταιρία και από την οποία επέλθει ζημιά. Την ζημιά αυτή την πληρώνει ο ασφαλιστής. Σε περίπτωση που κάποιος ασφαλιστής χρησιμοποιήσει το πελατολόγιο συναδέλφου του ή κάνει δυσφύμιση συναδέλφου. Στην περίπτωση αυτή λύεται η συνεργασία. Κυρώσεις και έλεγχος των διευθυντών προς τους προϊσταμένους

Τα διευθυντικά στελέχη κάνουν συστάσεις στους προϊσταμένους για την ομαλή λειτουργία των ερνασιών του τμήματος που κάθε ένας από αυτούς έχει αναλάβει.

Γίνεται έλεγχος της απόδοσης των προϊσταμένων και των υφισταμένων τους κυρίως προκειμένου να δίνονται κάποιες κατευθύνσεις σε ορισμένα προβληματικά σημεία, επισιμάνσεις κ.τ.λ.

Κάθε αυθαιρεσία ή σημαντική λήψη απόφασης χωρίς ενημέρωση των διοικητικών στελεχών από τους προϊσταμένους είναι ανηθική για την πορεία τους, αλλά όχι απαραίτητα όταν πρόκειται για περίπτωση την οποία γνωρίζει πολύ καλύτερα ο προϊστάμενος από το διοικητικό στέλεχος δηλαδή όταν πρόκειται για πελάτη του οποίου η περίπτωση απαιτεί ιδιαίτερη αντιμετώπιση π.χ. αν ένας πελάτης της εταιρίας αντιμετωπίζει σοβαρό πρόβλημα και δεν μπορεί να πληρώσει τα ασφάλιστρα για κάποιο χρονικό διάστημα - αλλά είναι φερέγγυος - τότε ο προϊστάμενος με τον ασφαλιστή αναλαμβάνουν την ευθύνη: είτε να πληρώσουν αυτοί τα ασφάλιστρα για αυτό το διάστημα προκειμένου να μην χάσει ο πελάτης την ασφάλεια, είτε να την αναβάλουν για κάποιο χρονικό διάστημα.

6.1) Λ Ε Ι Τ Ο Υ Ρ Γ Ι Α

ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΛΗΨΗΣ ΑΠΟΦΑΣΕΩΝ

Η Πανελληνίος Ασφαλιστική Α.Ε. λαμβάνει τις αποφάσεις που πρέπει στο συγκεκριμένο χρόνο που αυτή θεωρεί απαραίτητο χωρίς να σταματήσει να λαμβάνει δύο παράγοντες υπόψη της:

α) Τον ανταγωνισμό και τις συνεχείς αυξανόμενες ανάγκες του σύγχρονου ανθρώπου ο οποίος βρίσκεται εκτεθειμένος μέσα σε μία κοινωνία κινδύνων και συνεπώς υποχρεούται να ελίσσεται στις καταστάσεις και τους καιρούς.

β) Και τις τυχόν επισημάνσεις που έχει δεχθεί από τους ανθρώπους της συνεργάτες, υπαλλήλους για κάποια θέματα που τυχόν της διαφεύγουν. Γι αυτό άλλωστε δέχεται και τις περισσότερες φορές τις γνώμες των άλλων και φυσικά αφήνει ένα

διάστημα ανοχής της καινούργιας απόφασης από τους συνεννόητες της για να δει αντιδράσεις τόσο αυτών όσο και των πελατών. Αυτό δείχνει να είναι απειλιτικό αλλά όπως μας διαβεβαίωσαν οι υπεύθυνοι της εταιρίας αποδοτικό για αυτούς και την εικόνα της εταιρίας προς τα έξω.

Όπως μας εξήγησαν οι ίδιοι και διαπιστώσαμε, βοσκομάστε σε έναν χώρο ιδιαίτερα ευαίσθητο με ιδιομορφίες και μεγάλη ευελιξία επειδή έχουν όλοι να αντιμετωπίσουν την συνεχώς μεταβαλλόμενη κοινωνία των προνομίων.

Είναι αυτονόητο λοιπόν ότι η εταιρία δεν εφαρμόζει τόσο κάποια ιδιαίτερη τεχνική στην λήψη αποφάσεων, αλλά περισσότερο μία ιδιόμορφη τεχνική που προσαρμόζεται κάθε φορά στην κοινωνία των κινδύνων.

ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑΣ ΠΡΟΣΛΗΨΗΣ ΚΑΙ ΕΠΙΛΟΓΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ

- α) Προσεκτική επιλογή των ασφαλιστών των οποίων χρειάζεται την βοήθεια η εταιρία για να στρατολογήσει ασφαλιστές. Σιγουριά ότι η ανοχή στην οποία κινούνται αυτοί, περιέχει το είδος των στρατολογούμενων που η εταιρία χρειάζεται.
- β) Οργάνωση συναντήσεων με αυτούς τους ασφαλιστές προκειμένου να γίνει ακριβής περιγραφή του τύπου των ανθρώπων που ψάχνει η εταιρία και τις μεθόδους εντοπισμού τους.
- γ) Διευκρίνιση ενός βασικού αρχείου στο οποίο θα κωδικοποιούνται οι πληροφορίες που λαμβάνει η εταιρία από τους ασφαλιστές.
- δ) Επιδίωξη των ερωτήσεων της ηγεσίας προς τους ασφαλιστές για μία πρώτη γενική γνώση για τους στρατολογούμενους.
- ε) Πρέπει να τεθεί κάποιος στόχος για τον αριθμό των στρατολογούμενων που ζητά η εταιρία από τους ασφαλιστές της. Αυτό εξασφαλίζει στην εταιρία ένα μεγάλο αριθμό στρατολογούμενων προκειμένου να καλύψει τις ανάγκες της καθώς και τον ακριβή αριθμό που χρειάζεται για να κάνει μία σωστή επιλογή.
- στ) Η ηγεσία πρέπει να τονίσει στους ασφαλιστές της ότι θα συναντηθεί οπωσδήποτε με τα άτομα που αυτοί προτείνουν. Εάν δεν τηρηθεί αυτή η υπόσχεση τότε οι στρατολογούμενοι θα χάσουν το ενδιαφέρον τους. Δίνεται συνήθως κάποια διάκριση στους ασφαλιστές αυτούς που συνκεντρώνουν τον ανάλογο αριθμό κατάλληλων υποψηφίων.

ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΔΙΑΠΡΟΣΩΠΙΚΩΝ ΣΧΕΣΕΩΝ ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

=====

- α) Σχέσεις διοικητικών στελεχών μεταξύ τους
Οι σχέσεις μεταξύ διοικητικών στελεχών της εταιρίας στα κεντρικά γραφεία και στα υποκαταστήματα λειτουργούν κάτω από μία ομαλή συνεργασία, αλληλοκατανόηση και αλληλοβοήθεια. Άλλωστε όπως μας εξήγησαν οι υπεύθυνοι, οι σχέσεις μεταξύ τους είναι καλές, ίσως γιατί ακόμα τα άτομα στην εταιρία είναι λίγα, δεν υπάρχει κακός ανταγωνισμός μεταξύ τους και

βέβαια όλοι αναρωθούν για την πρόοδο της εταιρίας. Υπάρχει ευγενής άμιλλα μεταξύ τους και συζητούνται τα ιδιαίτερα προβλήματα που τυχόν αντιμετωπίζονται στις διάφορες περιοχές, λόγω ιδιαίτερων συγκυριών.

— Αξίζει να αναφέρουμε ότι οι σχέσεις αυτών των ατόμων μεταξύ τους λειτουργούν κάτω από την τακτική του δούναί και λαβαίν, δηλαδή τα διοικητικά στελέχη συζητούν μεταξύ τους τις εμπειρίες τους, ανταλλάσσουν απόψεις προσπαθώντας να αποκουίσουν γνώσεις και να αποκτήσουν ευελιξία σε κάθε ξεχωριστή περίπτωση.

β) Σχέσεις διοικητικών στελεχών και ασφαλιστών

Όταν γίνεται η σωστή επιλογή των ασφαλιστών, από αυτό το σημείο και μετά χρειάζεται πολύ περισσότερη προσπάθεια από τους managers για να τονώσουν το ηθικό των ασφαλιστών και να αυξήσουν τις πωλήσεις ταυτόχρονα.

Καταρχήν, ένα διοικητικό στέλεχος, δείχνει και πρέπει να δείχνει συνήθως ξεκάθαρα την επιθυμία του να βοηθήσει τους ασφαλιστές του να θέσουν υγιείς στόχους, να αναπτύξουν κατάλληλες τεχνικές πώλησης και να πιάσουν τους στόχους αυτούς. Είναι απαραίτητο να απομακρυνθεί από τον τίτλο του manager και να θεωρεί τους ασφαλιστές του σημαντικά άτομα. Σίγουρα αποφεύγονται οι διακρίσεις, κυριαρχεί η ειλικρίνεια και τηρούνται οι υποσχέσεις προς τους ασφαλιστές. Επίσης οι managers πρέπει να δίνουν κύρος και αναννώπιση στους ασφαλιστές τους χωρίς όμως να δημιουργείται κλίμα φθόνου στους υπολοίπους, για αυτό να καταβάλλεται κάθε δυνατή προσπάθεια.

Πάντα υπάρχει ειλικρινές ενδιαφέρον για τις προσωπικές και οικογενειακές υποθέσεις κάθε ασφαλιστή από μερους του manager. Η κριτική είναι αναγκαία όταν είναι επικοδομητική και γίνεται ιδιαίτέρως με πνεύμα συνεργασίας και όχι διαταγής ανοιχτό σε νέες προτάσεις ακόμα και για νέα προγράμματα δραστηριότητας μπροστά στην αδράνεια.

Η λέξη "εγώ" πρέπει να αντικατασταθεί από την λέξη "εμείς" σε ένα περιβάλλον ισότητας και αμεροληψίας, διασκούς επικοινωνίας με τους ασφαλιστές, έτσι ώστε αυτοί να αισθάνονται ότι ννωρίζουν τι συμβαίνει στο υποκατάστημα. Αυτό βέβαια γίνεται με συναντήσεις, σημειώσεις και επιστολές του manager προς τους ασφαλιστές, ενώ παράλληλα υπάρχει και επικοινωνία με τις/τους συζύγους τους για να επικροτείται κάθε προσπάθεια τους.

Ακόμη και η χρησιμοποίηση του χτυπήματος στην πλάτη του ασφαλιστή του δίνει δύναμη και το αίσθημα πως ότι και να συμβεί θα είναι στο πλευρό του ο manager του.

Επίσης ο manager βοηθά τους ασφαλιστές να ενδιαφέρονται να νίνουν managers ακόμη και αν αυτό σημαίνει μείωση της παρωνής του υποκαταστήματος ή της δικής του, απόοια της αντιμετώπισης όλων με αξιοκρατικά κριτήρια.

Επίσης ένας σωστός manager είναι πάντα κενός. Δεν αφήνει την κακοκεφιά και την μελανχολία να τον καταβάλει. Γιατί δεν είναι καθόλου ρεαλιστικό να απαιτεί υψηλό ηθικό από το υποκατάστημα του, την στιγμή που το ηθικό το δικό του βρίσκεται σε κάθετη πτώση.

Εκπαίδευση ασφαλιστών

Η χρήση των κατάλληλων τεχνικών της επιλογής και της επικοινωνίας όπως έχουμε αναφέρει, μπορεί να εξασφαλίσει μέχρι ενός ορισμένου σημείου την εξέλιξη του ασφαλιστή σε ανεξάντητο επιχειρηματία, αλλά αναμφισβήτητα είναι ευθύνη του manager να υποστηρίξει αυτή την ικανότητα στους συνεργάτες του.

Ορισμένοι ασφαλιστές προσαρμόζονται στην ιδέα του ανεξάντητου επιχειρηματία ευκολότερα από κάποιους άλλους. Είναι φυσιολογικό ότι οι νέοι συνεργάτες που προέρχονται από ανελεύθερα επανέλευτα, θα προσαρμοστούν νωρηρότερα στη θέση αυτή από ότι ένας δημόσιος υπάλληλος. Αυτό όμως είναι κάτι το οποίο ο manager πρέπει να νωρίζει και να είναι ευέλικτος στην πολιτική του. Όπως ο προπονητής μιας ομάδας δεν πρέπει να νωρίζει κάθε παίκτη με τον ίδιο τρόπο έτσι και ο manager.

Είναι ζωτικής σημασίας το να είναι οι ασφαλιστές προσεκτικασμένοι καθυμερινά και οι διευθυντές τους να τους υπενθυμίζουν, κάθε μέρα της επανέλευτικής τους ζωής, ότι είναι οι ενοχότατοι του εαυτού τους. Διευθύνουν την προσωπική τους δουλειά και είναι απόλυτα υπεύθυνοι για την επιτυχία της δουλειάς τους. Δεν είναι εύκολο όμως για κάθε διευθυντή να κοινοποιήσει την δουλειά του σε ημερήσια βάση. Αυτό που είναι σημαντικό για τον manager είναι η συγκεκριμενοποίηση εποπτικών ελέγχων της πολιτικής που θα ακολουθήσει και των εκπαιδευτικών μέσων που θα χρησιμοποιήσει προκειμένου όλοι του συνεργάτες να πετύχουν στην μεταβολή αυτή.

Τα εκπαιδευτικά μέσα τα οποία χρησιμοποιούνται, είναι ειδικά εκπονημένα κείμενα και προγράμματα. Κάνουν σεμινάρια σε καθυμερινή βάση στην αρχή - όπου καθορίζονται οι στόχοι, πολιτικές, τακτικές κ.τ.λ.

Βέβαια η εκπαίδευσή συνεχίζεται πάντα αλλά στους παλιούς εργαζομένους παίρνει άλλη μορφή. παίρνει τη μορφή των συνεδρίων όπου επανεπροσδιορίζονται οι στόχοι, δίνονται πλακέτες και βραβεία κάθε χρόνο για ένα ποσό ασφαλιστικής παραωνής κ.τ.λ.

Είναι σωστό και δίκαιο το να νωρίζει ο ασφαλιστής τι περιμένει ο manager του από αυτόν. Έτσι λοιπόν ξεκινούν κάνοντας αναφορά στη μέντορα της ενοχής και της εταιρίας από την πρώτη κιόλας συνάντηση. Προσανατολίζουν την προσοχή του ασφαλιστή στα κριτήρια που κάνουν ένα ασφαλιστή πετυχημένο για το υποκατάστημα και παρακολουθείτε η αντιδρασή του. Ένας ασφαλιστής που θα τρεμάσει από μία τέτοια δέσμευση άλλον δεν θα έχει λαμπρό μέλλον σ' αυτή την δουλειά, ενώ κάποιος ο οποίος έχει άλλον θα το δει σαν πρόκληση.

Αρχαιοθέτηση

Μετά το στάδιο της εκπαίδευσης και όταν οι ασφαλιστές αρχίσουν να δουλεύουν θα πρέπει να τηρηθεί κάποιο αρχείο, εδώ τηρούνται δύο αρχεία : το ένα από τον ασφαλιστή και το άλλο από τον manager. Είναι πολύ σημαντικό για τον manager να νωρίζει ανά πάσα στιγμή το τι συμβαίνει με τον καθένα ασφαλιστή του και ειδικά με τους νέους που δεν έχουν σταθεροποιηθεί σε θέματα παραωνής. Ο διευθυντής τηρεί όσα αρχεία θέλει αρχεί η

πρόσβαση σε αυτά να είναι εύκολη. Ετήσια κερδη, διατηρησιμότητα, αρχείο δραστηριότητας, βραβεύσεις, προϊόντα κ.τ.λ. είναι τομείς οι οποίοι συνήθως καλύπτονται.

Οι ασφαλιστές ενθαρρύνονται στο να τηρούν αρχεία προκειμένου να γνωρίζουν ανά πάσα στιγμή το πως εξελίσσεται η εργασία τους. Κατά την διάρκεια της εκπαίδευσης μαθαίνουν επίσης να κρατούν αρχεία και να προγραμματίζουν την δουλειά τους.

Επικοινωνία με άλλους ασφαλιστές

Όλοι στην ομάδα των ασφαλιστών γνωρίζουν τι κάνουν και πως το κάνουν οι συναδέλφοι τους και πως πορεύεται όλο το υποκατάστημα ή η εταιρία γενικότερα. Η ασφαλιστική βιομηχανία είναι απόλυτα συνδεδεμένη με την απόδοση και η επικοινωνία είναι εξαιρετικά σημαντική. Η ανεξαρτησία, η δημιουργικότητα, η συναδελφικότητα, οι βραβεύσεις και η αναννώριση είναι πόλος έλξης για τους ανθρώπους που θα διαθέσουν χρόνο και προσπάθεια για να επιτύχουν μία καριέρα μέσα στην ασφαλιστική οικογένεια της Πανελληνίου Ασφαλιστικής Α.Ε.

Σχέσεις Ασφαλιστών - Πελατών

Οι σχέσεις των ασφαλιστών με τους πελάτες τους ή τους υποψήφιους πελάτες πρέπει να είναι συνεχείς και προσεκτικές. Ο ασφαλιστής συνήθως έχει τακτική επαφή με τον πελάτη και βασικά θέσεις όσον αφορά την εργασιακή σχέση μεταξύ τους. Οι ασφαλιστές μας κατά βάση αποφεύγουν τη στενή προσωπική φιλία. Ο ασφαλιστικός σύμβουλος αποφεύγει τις συζητήσεις με βασικά του λειτουργούντων ένταξη και εξακευκτικά στον πελάτη. Ο ασφαλιστής υποστηρίζει να κάνει σωστά προβλέψεις για τη μελλοντική και την παρούσα που αυτή προσφέρει και να υποδεικνύεται τον τρόπο που μπορεί να γίνει πως το συμφέρον του πελάτη. Επίσης πρέπει να είναι εκάθεβος στις συναλλαγές του με τους πελάτες.

Ο ασφαλιστής θα πρέπει να λειτουργήσει το κατάλληλο και να αντιπροσώπευε προς τον πελάτη με τις κινήσεις και τις πράξεις του και να δίνει την εντύπωση στον πελάτη ότι του προσφέρει υπηρεσίες πολύτιμες.

Είναι λάθος ένας ασφαλιστής να γίνεται πνευματικός απέναντι στον πελάτη.

Το καθ' ύλην ο ασφαλιστής είναι ευαίσθητος προσφέρει και υπηρεσίες προς την κίνηση περισσότερο από το ασφαλιστή και ιδιαίτερα επί τον πελάτη.

Λ Ε Ι Τ Ο Υ Ρ Γ Ι Α Μ Α Ρ Κ Ε Τ Ι Ν Γ

=====

α) Προώθηση πωλήσεων

Όλοι όταν πρωτοπαίρνουν στον επαγγελματικό οτιβό συνειδητοποιούν, με δέος, πως στο χώρο των πωλήσεων απαιτείται πείρα και ικανότητα, πείρα που αποκτιέται με πολλά χρόνια.

αφοσίωσης σ' αυτό τον τομέα και ικανότητα που δεν είναι απο-
ροια της απόκτησης κάποιου πτυχίου. Η ικανότητα εννοεί να
υπορεί να ελίσσεται ο ασφαλιστής στον χώρο των πελατών, των
πωλήσεων και των απαιτήσεων στην αγορά. Η ικανότητα
συμβαδίζει με τη γνώση του χώρου των πωλήσεων και τα βήματα
που ακολουθούνται στο marketing.

Η γνώση όμως προϋποθέτει πρώτα απ' όλα σωστή γνώση του
προϊόντος που πουλάει κάθε εταιρεία ή των υπηρεσιών που
προσφέρει καθώς και η γνώση του "αντίπαλου", του τρόπου
δραστηριότητας που σκέφτεται και ειδικότερα τη νοσηριότητα του
υποψήφιου πελάτη. Πρέπει οι ασφαλιστές να γνωρίζουν - για να
αυξήσουν τις πωλήσεις τους - με ποιό τρόπο ο αντίπαλος -
πελάτης αγοράζει υπηρεσίες και αγαθά, και αν πρέπει να του
δωθεί η δυνατότητα από τους ασφαλιστές να αποφασίσει για την
ανάγκη της απόκτησης του προϊόντος που του προτείνουν ή
πρέπει οι ασφαλιστές να αποφασίζουν για όλα τα παραπάνω.

Παλαιότερα, πριν 4-5 χρόνια οι διευθυντές των υποκατα-
στημάτων μας και οι ασφαλιστές μας δεν κρατιζόταν να ανησυ-
χούν για τους σχεδιασμούς. Σήμερα όμως, για να έχουμε αύξηση
των πωλήσεων θα πρέπει να γίνεται έρευνα των αγορών, να σχε-
διάζουμε ένα πρόγραμμα πωλήσεων το οποίο θα ακολουθείται
πιστά. Ο επιχειρησιακός προγραμματισμός θα πρέπει να γίνει
καθημερινή ρουτίνα και όχι περιστασιακή ανασκόληση.

Πριν, οι managers ήταν περισσότερο αφεντικά, τώρα όμως
κρατιζόταν η βοήθεια και η συνεργασία όλων. Αυτό σημαίνει
ανταλλάξιμα πληροφοριών με πελάτες και συνεργάτες και ανά-
ληψη αποφάσεων συλλογικά.

Τώρα, δηλαδή οι διευθυντές υποκαταστημάτων να δουλεύουν
επιπλέον περισσότερο, να εξερευνούν νέες αγορές και να απο-
κλείνουν το φάσμα των ενοσίων τους. Να δραστηριοποιούνται περ-
σότερους συνεργάτες, στρατολογώντας τους με σωστότερα κριτή-
ρια, να βοηθούν τις μεθόδους πώλησης και να βρίσκουν
νέους τρόπους εκμετάλλευσης της πληροφορικής.

Η δουλειά των managers - εκτός από όλα τα προαναφερθέντα
να είναι να αντανακλούν την αυτοπεποίθησή τους στους
συνεργάτες τους και ο χώρος της ενοσίου να μετατρέπεται σ'
έναν χώρο όπου όλοι μπορούν να συνεισφέρουν και όλοι μπορούν
να μοιραστούν την επιτυχία.

3) Τρόποι εξεύρεσης νέων πελατών

Είναι γνωστό το πρόβλημα που έχουν οι ασφαλιστές και που
είναι η εξεύρεση νέων υποψήφιων πελατών. Πολλές φορές οι
ασφαλιστές έχουν έναν κατάλογο με ονόματα υποψηφίων πελατών
για να μην χάνουν χρόνο, όμως τις περισσότερες φορές
αδιαφορούν πλήρως για μία σημαντική πηγή πωλήσεων, που
βρίσκεται ακριβώς δίπλα τους. Η πηγή αυτή είναι οι ήδη
πελάτες τους. Η ήδη πελάτες πάντα αποτελούν την πλέον
ανεξάντλητη πηγή πωλήσεων. Τα πλεονεκτήματα τους είναι πολλά

και ίσως γνωστά, γι αυτό θα περιορισθούμε μόνο στην αναφορά τους. Οι συστάσεις ανοίγουν ευκολότερα την πόρτα, (αφού είναι ήδη απροσασμένοι θετικά από τους φίλους τους), προσφέρουν ποσότητα υποψηφίων πελατών με νεωμετρική πρόοδο κ.ο.κ.

Όλοι ξέρουμε πως είναι ευκολότερο να ασφαλίσουμε έναν γνωστό γνωστού, παρά έναν άγνωστο εντελώς. Όμως υπάρχουν ορισμένοι όροι που πρέπει να εκπληρούνται για να είναι αποτελεσματική η μέθοδος αυτή, και στους όρους αυτούς θα επικεντρώμε σ' αυτό το σημείο.

Ο πρώτος όρος που πρέπει να ικανοποιείται, είναι ο πελάτης να είναι ευχαριστημένος. Δεν υπάρχει περίπτωση να πάρει κάποιος σύσταση από δυσαρεστημένο πελάτη, ο οποίος αντίθετα θα τον δυσφημεί επί πλέον και σαν πρόσωπο και σαν εταιρεία. Το συμπέρασμα είναι λοιπόν πως δεν πρέπει να έχει ο ασφαλιστής με κανέναν τρόπο δυσαρεστημένο πελάτη. Ο πελάτης για να είναι ευχαριστημένος, εκτός από την περίπτωση της αποζημίωσης πρέπει να βλέπει τον ασφαλιστή ή να τον ακούει συχνά. Έχει ο πελάτης την ανάγκη να τον νοιώσει κοντά του και για την περίπτωση που θα τον κρατηθεί αλλά και γιατί ο ίδιος πρέπει να νοιώσει άνετα όταν ο ασφαλιστής πάει να του ζητήσει συστάσεις. Αν ο ασφαλιστής έχει πολύ καιρό να επικοινωνήσει μαζί του - και κυρίως για σκοπιμότητα πώλησης - το πρώτο που θα σκεφτεί κυρίως ο ασφαλιστής τον δει ή του τηλεφωνήσει, είναι πως τον θέλει για εκδούλευση. Ένα τέτοιο αίσθημα είναι προτιμότερο για κάθε είδους συνεργασία.

Ο δεύτερος όρος που πρέπει να ικανοποιεί ο ασφαλιστής, είναι να εμπνεύσει την σινοροία στον πελάτη πως δεν θα τον κλέψει στους φίλους του που θα του συστήσει. Με το να δώσει μερικά ονόματα στον ασφαλιστή, εισπράξει το όνομα του και την εικόνα που έχει στους συγκεκριμένους ανθρώπους. Αυτό χρειάζεται να το σιχαίνεται και να το κλέβει πολύ σοβαρά υπόψη του για να υπερέσει να τους αξιοποιήσει.

Ο τρίτος όρος που πρέπει να εξασφαλίσει ο ασφαλιστής μας στον πελάτη του, είναι να του δώσει την αίσθηση πως την στιγμή που του προτείνει τα ονόματα, συσταστικά προσφέρει πολύ σοβαρό εθυσπρέττα στα πρόσωπα αυτά. Μήνεν έτσι θα μεσολαβήσει αν κρατασθεί και θα βοηθήσει τον ασφαλιστή συσταστικά να πουλήσει.

Ο τέταστος και ίσως ο επουδειότερος όρος, που δίνεται στους ασφαλιστές είναι να βλέπουν τους πελάτες τους σαν δικούς τους και όχι σαν πελάτες της εταιρίας. Να λειτουργούν σαν ελεύθεροι επαγγελματίες και όχι σαν υπάλληλοι. Να έχουν συνείδηση πως έχουν μία μικρή επιχείρηση και συνεπώς πρέπει να κάνουν όλες τις απαραίτητες ενέονες που κάνει μία επιχείρηση για να κρατήσει και να αυξήσει τους πελάτες της. Αυτό πρακτικά σημαίνει, πως για την αποτελεσματική προσωπική επικοινωνία των ασφαλιστών με τους πελάτες τους, υπάρχει για κάθε ασφαλιστή μηχανογραφικός εξοπλισμός δηλαδή αρχείο όπου αποθηκεύονται τα προσωπικά στοιχεία των πελατών τους, για να κάνουν δημόσιες σχέσεις και να έχουν τακτική, προσωπική, τηλεφωνική ή γραπτή επικοινωνία μεταξύ τους.

Η αξιοποίηση των πελατών σαν πηγή πωλήσεων, είναι δική τους υπόθεση και δεν πρέπει να περιμένουν από κανέναν άλλον να την κάνει για λογαριασμό τους.

Πρέπει να πάρουν την υπόθεση στα χέρια τους και σύντομα θα διαπιστώσουν πως έχουν ένα πανίσχυρο όπλο, που θα τους βοηθήσει να επιτύχουν καλύτερα αποτελέσματα σε λιγότερο χρόνο. Αλλιώς ο πελάτης είναι ο καλύτερος διαφημιστής για έναν εξυπηρετικό ασφαλιστή. Για τον ασφαλιστή είναι η μεγαλύτερη ευτυχία να χτυπάει το τηλέφωνο και να ακούει πελάτες του να του δίνουν με δική τους πρωτοβουλία ονόματα και στοιχεία φίλων ή συγγενών.

Εκτός από τις συστάσεις υπάρχουν και άλλοι τρόποι εξεύρεσης πελατών από τους ασφαλιστές όπως η χρήση επαγγελματικών καταλόγων, χουσού οδηγού οι οποίοι όμως δεν ενδίδονται για τους λόγους που αναφέραμε πιο πάνω.

ν) Διαφήμιση

Ενώ πριν μερικά χρόνια γενικά η διαφήμιση ήταν ξεκάθαρη από κάθε άλλη ενέργεια, δραστηριότητα, και προσπάθεια ανάδειξης και προώθησης των εταιριών και των προϊόντων, εν τούτοις τα σημερινά δεδομένα έχουν αλλάξει και ο ρόλος της διαφήμισης μπορούμε να πούμε ότι επαναπροσδιορίζεται τουλάχιστον για τα ασφαλιστικά προϊόντα.

Αυτό φυσικά συμβαίνει γιατί η διαφήμιση δεν απευθύνεται στην αγορά ενός καταναλωτικού προϊόντος από τον καταναλωτή για ένα τα άλλα αγαθά εκτός από τις ασφάλειες. Στις ασφάλειες δεν προσπαθούμε να επιτύχουμε την αγορά αλλά την πώληση. Κοινοποιώντας ένα κοντινότερο παράδειγμα αναφέρουμε ότι σε σχέση με τις τράπεζες η διαφήμιση απασχολεί στην επένδυση ζήτηση του προϊόντος, ενώ το ασφαλιστικό προϊόν δεν αγοράζεται αλλά πουλιέται. Με άλλα λόγια ο τελικός αγοραστής δεν μπαίνει σε μία ασφαλιστική εταιρία όπως μπαίνει για παράδειγμα σε μία τράπεζα για να ζητήσει ένα συγκεκριμένο τραπεζικό προϊόν π.χ. άνοιγμα λογαριασμού καταθέσεων. Το ασφαλιστικό προϊόν ούτε συγκεκριμένο είναι, ούτε ο τελικός αγοραστής είναι σε θέση να το φέρει μόνος του στα μέτρα του. Χρειάζεται την βοήθεια του ασφαλιστικού συμβούλου να το προσαρμόζει στα μέτρα και τις ανάγκες του και να του το πουλήσει.

Ενεπείως ο ρόλος της διαφήμισης θα πρέπει να μειωταστεί. Η διαφημιστική καμπάνια για κάθε ασφαλιστική εταιρία δεν χρειάζεται να είναι σπάταλη και φλύαρη διότι τα μεγάλα κεφάλαια της διαφημίσεως στερούν τα κεφάλαια από άλλες αναγκαίες επενδύσεις που χρειάζονται για την εκπαίδευση, την αμοιβή των ασφαλιστών, τα ολοκληρωμένα και σωστά προϊόντα και το χαμηλότερο κόστος τους. Σ' αυτό το δρόμο βρίσκεται και η Πανελληνία Ασφαλιστική η οποία προβάλλει περισσότερο τον κλάδο προσωπικών ατυχημάτων και υγείας και καθώς και τον κλάδο αυτοκινήτων. Στους υπόλοιπους κλάδους γίνεται λιγότερη διαφήμιση.

Σήμερα, στις μεγάλες ασφαλιστικές εταιρίες προβάλλεται περισσότερο ο τομέας της υγείας από την διαφήμιση γιατί το κράτος αδυνατεί να προσφέρει υψηλού επιπέδου υπηρεσίες σ' αυτό τον τομέα, οπότε το κοινό στρέφεται σ' αυτά τα προϊόντα και φυσικά υπάρχει μεγάλος ανταγωνισμός προσφορά παροχών με χαμηλό κόστος για όλες τις εταιρίες. Ίσως, αυτό καταλήξει σε βάρος όλων των ασφαλιστικών εταιριών γενικά λόγω των τεράστιων αποζημιώσεων που υποχρεώνονται να δώσουν στους πελάτες τους. Λόγω αυτού του οικονομικού βάρους θα αναγκαστούν να αυξήσουν σημαντικά τα ασφάλιστρα, πράγμα που στην συνέχεια θα το πληρώσει ο κάθε πελάτης και ο επανηλεκτατίας ασφαλιστής.

Στροφή όμως των ασφαλιστικών εταιριών παρατηρούμε - όσον αφορά την διαφήμιση - και στην προβολή της υγείας και μέριμνας των παιδιών. Έτσι έχουν δημιουργηθεί καινούργια ασφαλιστικά προγράμματα για παιδιά ή μαθητές τα οποία συνεχώς προβάλλονται και περισσότερο.

Οι διαφημιστές, μετά την επιστροφή και δημιουργία της ανάγκης για πλήρη κάλυψη στον τομέα της υγείας εκμεταλλεύθηκαν και το έμμεστο συναίσθημα προστασίας του παιδιού από το γονιό, την ανησυχία του για το επανηλεκτατικό μέλλον του, τις σπουδές, ακόμη και την περίπτωση που αυτό θέλει να επενδύσει κάποια χρήματα κάπου, δηλαδή προβλέπουν και δίνουν λύσεις για όλα τα προβλήματα και για κάθε ηλικία.

Σημαντικό επίσης μέρος της διαφήμισης καλύπτει και η συνταξιοδότηση. Λειτουργεί σαν καταλύτης μέσα σε μία εποχή όπου όλα είναι δυνατά η υγεία αυξάνεται με επικίνδυνους ρυθμούς και η εξέλιξη ενοχίας γίνεται ολοένα και πιο δύσκολο έργο. Όλα αυτά συμβαίνουν παράλληλα με την αδυναμία που κυριαρχεί στα σημαντικά κρατικά ασφαλιστικά ταμεία και τις υπηρεσίες που προσφέρουν οι οποίες δεν είναι ιδιαίτερα σωστά δομημένες και αξιωματικές.

Συγκρόνως η διαφήμιση πρέπει να στηρίζει σωστά και υπεύθυνα το έργο του ασφαλιστή. Δεν χρειάζονται γενικόλογες που συχνά γίνονται ή υπερβάλλουν. Οι διαφημιστές δικαιολογημένα αποτυγχάνουν τις περισσότερες φορές γιατί δεν γνωρίζουν το αντικείμενο. Πολλές φορές όμως, συμβαίνει οι διαφημιστές όχι απλά να γνωρίζουν καλά το αντικείμενο των υπηρεσιών που προσφέρουν οι ασφαλιστικές εταιρίες αλλά και να "εκμεταλλεύονται" κατά κάποιο τρόπο ορισμένες δύσφορες ανθρώπινες καταστάσεις. Χρησιμοποιούν επώνυμα άτομα, εταιρίες, ιδρύματα για να δείξουν στο υπόλοιπο κοινό ότι είναι πιστοί στις οικονομικές τους υποχρεώσεις, ότι αμοιβούν δηλαδή ένα συγκεκριμένο άτομο ή εταιρία με ένα συγκεκριμένο χρηματικό ποσό για μία συγκεκριμένη ζητιά ή απώλεια.

Έτσι, βλέπουμε στα περιοδικά, τύπο και γενικά Μ.Μ.Ε. καταστροφές βιομηχανιών, εταιριών, ενοχασίων από πάσης φύσεως αιτία (από πυρκαϊά, πλημμύρα κ.τ.λ.) τις οποίες καλύπτουν οικονομικά οι ασφαλιστικές εταιρίες.

Μέσα σε μία ατιόσφαιρα οικονομικής καταστροφής και ολέθρου ξεφυτρώνουν οι ασφαλιστικές εταιρίες όπου μέσα από ένα πνεύμα

αιδιοδοξίας, χωρίς ανακοινώνουν ότι αυτές είναι υπεύθυνες για αποζημίωση. Βέβαια, το κακό δεν σταματάει εκεί πολλές φορές προβάλλονται και συγκεκριμένα πρόσωπα τα οποία έχουν αποκτήσει κάποιου είδους αναπηρία-συνήθως μόνιμη-οι οποίοι είναι αναγκασμένοι να φωτογραφίζονται με τους υπεύθυνους των εταιριών που τους αποδίδουν τις χουσές επιτανές και τα συμβόλαια. Χαιροελώντας και ευγνωμονώντας για την φαινή ιδέα τους να συνάψουν συμβόλαιο με αυτή ή την άλλη εταιρία.

Όλα αυτά κατανοούν σε κάποια στιγμή τρανική ειρωνεία, αλλά δυστυχώς η προανασηματωμένη είναι ότι καθένας κάνει την δουλειά του και προσφέρει τις υπηρεσίες του όσο ανεπιθύμητες ή μακάριστες θεωρούνται αυτές.

Η Πανελληνίου Ασφαλιστική Α.Ε δεν δαπανά μεγάλα ποσά για διαφήμιση. Κάνει περισσότερο έντυπη διαφήμιση, παρά σε τηλεόραση κλπ. Άλλωστε όπως μας είψαν οι υπάλληλοι, η διαφήμιση της εταιρίας είναι οι συνασόντες της και οι πελάτες της οι οποίοι μέχρι τέφρα γίνονται για την εξυπηρέτηση, την αξιοπιστία και την σιγουριά που τους δίνει η εταιρία.

δ) Δημόσιες σχέσεις

Οι Δημόσιες σχέσεις είναι το Α και το Ω για την καλή λειτουργία των εργασιών κάθε ασφαλιστικής εταιρίας και της Πανελληνίου Ασφαλιστικής. Και είναι επίσης σημαντικές οι Δημόσιες σχέσεις για όλα τα στελέχη και συντελεστές της ασφαλιστικής εταιρίας.

Ας την ξεκινάμε ότι τα πρώτα του βήματα είναι ασφαλιστικές συμβουλές τα κάνει μέσω της βοήθειας των Δημοσίων σχέσεων με γνωστούς του, φίλους, συγγενείς και βάσει αυτών προχωρά. Γι' αυτό και το επώνυμο του ασφαλιστή κρατάζεται άποια με άνεση επικοινωνίας, ευέλικτα λόγια και ευάχροια προσωπικότητα.

Τα άτομα που εργάζονται σε μία ασφαλιστική εταιρία χρησιμοποιούν κάθε είδους επικοινωνία με το κοινό - υποήθητους πελάτες (τηλεφωνική, γραπτή, συναντήσεις, συνεντεύξεις κτλ.). Βέβαια, δεν υπάρχει επικοινωνία μόνο με τους υποήθητους πελάτες αλλά και με αυτούς που είναι ήδη πελάτες.

Οι κινήσεις που γίνονται για το "πλησίωμα" του πελάτη συνήθως είναι τηλεφωνικές και μετά καταλήγουν με συναντήσεις. Όταν επιτευχθεί πλέον το "πολυπόθητο συμβόλαιο" τότε από εκεί και μετά ασχίζεται ένας ανώνας για την εξυπηρέτηση του πελάτη ανά πάσα στιγμή, την διατήρηση της καλής του γνώμης για την εταιρία και τις υπηρεσίες που αυτή προσφέρει.

Η σχέση του πελάτη με τον ασφαλιστή γίνεται περισσότερο απαιτητική και για τις δύο πλευρές.

Ο πελάτης απαιτεί την αρμόζουσα προσοχή και εξυπηρέτηση ενώ ο ασφαλιστής την υπακοή του πρώτου στις υποδείξεις των κανόνων της εταιρίας και την οικονομική εισφορά του πελάτη στα καθορισμένα χρονικά πλαίσια.

Από την άλλη πλευρά ο ασφαλιστής συνήθως δείχνει

ιδιαίτερο "ανδιαφέρον" για την υγεία του πελάτη, την πορεία της εταιρίας του ανάλογα κάθε φορά με την ασφάλεια την οποία έχει συνάψει με τον συγκεκριμένο πελάτη.

Φυσικά, η επικοινωνία με τους πελάτες γίνεται και σε πιάσρατά χρονικά διαστήματα-τουλάχιστον δύο φορές το χρόνο- για τη λενόμενη ανανέωση σχέσεων μεταξύ πελάτη - ασφαλιστή έστω κι αν δεν υπάρχει συγκεκριμένος λόγος.

Βέβαια, εκτός από τις Δημόσιες σχέσεις προσωπικού χαρακτήρα διενεργούνται και άλλες που αφορούν ευρύτερο κοινό. Κατά κύριο λόγο την πρώτη θέση λαμβάνουν τα συνέδρια που γίνονται μέσω της Σ.Α.Ε.Ε (Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος). Εκεί συγκεντρώνονται όλα τα στελέχη των ασφαλιστικών εταιριών και συζητούν, ανταλλάσσουν απόψεις, κάνουν απολογισμούς, κρίσεις, επικρίσεις για την πορεία την Ι.Α (Ιδιωτικής Ασφάλισης) στην Ελληδική χώρα και ευρύτερα την ξένη αγορά. Οι συνέδρια αυτοί έχουν και επισημοφωτικό ρόλο γι' αυτούς τους εκπαιδευμένους αλλά και ενημέρωση προβολής των εταιριών τους στον κόσμο, διατήρηση των σχέσεων μεταξύ τους και παράλληλα ενημέρωσή του κοινού μέσω κάποιου περιοδικού ή έντυπου Αιτιολόγους.

Αυτή η άγνοια είναι και την σπουδαιότητα που προσφέρουν τα συνέδρια και Ασφαλιστικής Εταιρίας - που κυρίως έχει ενημερωτικό, επισημοφωτικό σκοπό - για τους πωλητές της και όχι μόνο: θα μπορούσε να πει κανείς ότι αυτά τα συνέδρια δεν έχουν σχέση με το Marketing γιατί δεν απευθύνονται στο κοινό αλλά στους πωλητές. Ίσως θα υποστήριζε κανείς ότι αυτό το κομμάτι θα έπρεπε να υπάρχει στο κεφάλαιο Marketing ή διαφήμιση.

Όμως τα συνέδρια έχουν σχέση με το Marketing γιατί τα συνέδρια πωλήσεων είναι ένα δυναμικό εργαλείο του Marketing με μνόνη και άμεση αποτελεσματικότητα. Γιατί αν εξετάσουμε καλύτερα τα πράγματα, θα δούμε ότι ο πραγματικός πελάτης της ασφαλιστικής εταιρίας είναι ο ασφαλιστής ή ο πράκτορας ή όποιος άλλος μεταπωλεί το ασφαλιστικό προϊόν στον τελικό αγοραστή. Αυτός αγοράζει την ιδέα, την κάνει κτήμα του και την μεταπωλεί στον τελικό αγοραστή. Ο ασφαλιστικός σύμβουλος είναι αυτός που χρειάζεται να προσπαθήσει το ασφαλιστικό προϊόν στα μέτρα του πελάτη και το-πιό σπουδαίο- να το πουλήσει.

Αυτό που λαμβάνει όμως ο πωλητής από τα συνέδρια είναι η παρακίνηση, η ψυχολογική στήριξη του στον καθημερινό ανών. Είναι η σκίνηση ότι η εταιρία του ανανηνοίζει την προσφορά του και του συμπαραστέκεται.

Είναι η δύναμη που χρειάζεται να αναζωνονηθεί μέσα του και η αντοχή που του χρειάζεται για να αντιπαρέρχεται τις ανησεις που έχουν αρχίσει και πληθαίνουν.

Και όλα αυτά με τις ομιλίες, τις προβολές κάποιων slides, υβριικών βιντεοκλίπ κτλ.

Βέβαια το κόστος όλων αυτών είναι τεράστιο πράγμα που σημαίνει ότι στερούνται ορισμένα κεφάλαια από άλλες ενέονετες, δραστηριότητες, ερεασίες της εταιρίας όπως από την διαφήμιση.

Η ασφαλιστική εταιρία βέβαια δεν προσφέρει μόνο επιμόρφωση στους εργαζομένους της αλλά και ψυχαγωγία, διασκέδαση, κοινωνικές εκδηλώσεις. Συνήθως κάθε χρόνο ή σε πιο αραιά διαστήματα προσφέρει κατά κύριο λόγο στους καλύτερους συνεργάτες της ταξίδια αναψυχής, κρουαζιέρες. Χαρακτηριστικό παράδειγμα είναι το 5ήμερο ταξίδι των ανθρώπων της Πανελληνίου το '93 στην Βουδαπέστη που όπως ξέρουμε πέρασαν θαυμάσια.

Στις κοινωνικές εκδηλώσεις των εταιριών παρευρίσκονται και τα Διευθυντικά στελέχη όπου συγχαίρουν τους επιτυχημένους συνεργάτες της εταιρίας τους και τους εύχονται νέες επιτυχίες. Είναι μία ανανέωση του κόπου και των προσπαθειών τους να λένουμε από την εταιρία.

Εκεί συνίσταται και η καθιερωμένη εκδήλωση κάθε χρόνο για την απόδοση των βραβείων των καλύτερων παραγώνων, συνεργατών της εταιρίας. Άλλες φορές συνδιάζεται με συνέδριο ή κάποια άλλη εκδήλωση π.χ. κοπή πρωτοχρονιάτικης πίτας.

Σύμφωνα με το πνεύμα των Δημοσίων σχέσεων ποτέ δεν πρέπει να ξεχνούνται οι οικογένειες των συνεργατών της κάθε εταιρίας υιές και η ηθική ψυχολογική υποστήριξη αυτών από τους συζύγους τους θεωρείται σημαντική από την εταιρία.

Διοργανώνουν λοιπόν παιδικές νιοστές με πλούσια προγράμματα για την ψυχαγωγία των μικρών παιδιών.

Τα προγράμματα συνοδεύονται με υψίστα πλούσιων δώρων συνήθως, υποψή κλπ.

Πολλές φορές οι εταιρίες δεν αρκούνται μόνο σε τέτοιου είδους νιοστές. Προσφέρουν περισσότερα και σίγουρα θαμνοφυούν επιβραβεύουν θετικά και στενότερες σχέσεις, μεταξύ των υπαλλήλων τους και αυτών. Ξεχωριστό παράδειγμα η καθιερωμένη χορηγία της ΑΠΙΣΟ από το 1960 έως και σήμερα υποτροφιών για τα παιδιά των ασφαλιστών και υπαλλήλων της σε Πανεπιστήμια όλου του κόσμου-κυρίως των ΗΠΑ- για πρώτο πτυχίο αλλά και μεταπτυχιακές σπουδές. Αιτιολογία, το ύψος της υποτροφίας το οποίο είναι περίπου 4 εκατομμύρια το χρόνο.

Όρισμένες φορές, η εταιρία μας ασχολείται και στηρίζει άλλες εκδηλώσεις ή θεσμούς που έχουν χαρακτήρα περισσότερο κοινωνικής προσφοράς και βοήθειας.

Παραδείγματος χάρι διοργανώνουν αιμοδοσίες για τους υπαλλήλους της κάνει επισκέψεις σε ιδρύματα νοσοκομειακά ή για άτομα με ειδικές ανάγκες, αναλαμβάνει την χορηγία διαφόρων εκδηλώσεων όπως ευρωπαϊκή εβδομάδα του Καρκίνου, έκθεσης ζωγραφικής, εκδόσεις παιδικών βιβλίων.

Παρόλαυτα, μ' αυτό τον τρόπο νενικά οι ασφαλιστικές εταιρίες και προβάλλονται αλλά και προσφέρουν είτε χρηματικά είτε ηθικά, κλπ. Είναι ένας πολύ δημοφιλής τρόπος κατά τον οποίο όλοι αισθάνονται την συγκίνηση του "λαβαίν" και την ευχαρίστηση του "δούναι".

Δεν είναι λίγες οι φορές που ασφαλιστικές εταιρίες έχουν κάνει ομαδικές ασφαλίσεις δωρεάν κάποιας ομάδας ανθρώπων λόγω χάρη τα παιδιά μιας ομάδας μπάσκετ.

Αφού αναφερθήκαμε στους βασικούς τομείς του Marketing ότι συνεχώς θα κάνουμε μία ειδική μνεία στους ανταγωνιστές πιστεύοντας ότι ο τρόπος αντιμετώπισης τους είναι μία προσέκταση της - προώθησης, σχεδιασμού και διανομής - των προϊόντων της ασφαλιστικής εταιρίας δηλαδή του Marketing.

6.2 : Α Ν Τ Α Γ Ω Ν Ι Σ Τ Ε Σ

Εδώ και πολλά χρόνια ο ασφαλιστικός τομέας παρουσίασε μία σημαντική ανάπτυξη για όλες σχεδόν τις ασφαλιστικές εταιρίες.

Σήμερα, που η οικονομία πολλών χωρών παρουσιάζει ύφεση, ο ανταγωνισμός στον ασφαλιστικό τομέα αναπτύσσεται ραγδαία, παρουσιάζοντας νέους προμηθευτές, νέα δίκτυα διανομής και φυσικά νέα προϊόντα. Επίσης έχει αυξηθεί - όπως θα δούμε και παρακάτω - σημαντικά ο αριθμός των ζημιών πόσνα που σφαιλάται σίγουρα στην εμφάνιση φυσικών καταστροφών ή βιαιών γεγονότων, ατυχημάτων κ.τ.λ.

Για τους αντασφαλιστές, δηλαδή αυτούς που ελαχιστοποιούν τις ζημιές μίας ασφαλιστικής εταιρίας η κατάσταση είναι κρίσιμη για τις περισσότερες εταιρίες. Η Πανελλήνιος έχει σαν κύριο αντασφαλιστή την Εθνική Ασφαλιστική. Δηλαδή όταν υπάρξουν κάποιες ζημιές από τους κινδύνους που έχει αναλάβει η Πανελλήνιος και τις οποίες δεν δύναται να καλύψει, τότε οι ζημιές αυτές ελαχιστοποιούνται γιατί το μεγαλύτερο μέρος το καλύπτει η Εθνική Ασφαλιστική, η οποία έχει μεγαλύτερα κεφάλαια. Βέβαια όλες αυτές οι μεγάλες εταιρίες - όπως η Εθνική - έχουν κάποιες άλλες αντασφαλιστικές εταιρίες κολλορούς οι οποίες βρίσκονται στο εξωτερικό.

Βέβαια σήμερα τα πράγματα έχουν αλλάξει για όλες τις εταιρίες και για την Πανελλήνιο ασφαλιστική όσον αφορά τους τρόπους που αντιμετωπίζει και θα αντιμετωπίσει τον ανταγωνισμό στο μέλλον. Επειδή οι κερδοί το απαιτούν, η εταιρία φροντίζει να στρατολογήει επαγγελματίες ασφαλιστές και όχι άτομα που ασχολούνται ευκαιριακά με το επάγγελμα. Εννοείται ότι οι ασφαλιστές παίρνουν συστάσεις να προσφέρουν καλύτερες υπηρεσίες στους πελάτες της εταιρίας, να εργάζονται εξυπνότερα και να παίρνουν τις σωστές οικονομικές αποφάσεις, πρώτα για τους πελάτες και μετά για την εταιρία. Όσο για τους καινούργιους πελάτες θα πρέπει οι ικανοί ασφαλιστές να βρουν τρόπους να τους κρατήσουν μακριά από τους ανταγωνιστές και να τους δείξουν ότι δεν πρόκειται να βρουν κάποια καλύτερη ασφαλιστική εταιρία που να προσαρμόζει την κάλυψη των αναγκών τους με τις ιδιαίτερες οικονομικές δυνατότητες του καθενός. Με την στρατολόγηση λοιπόν αποτελεσματικών συνεργατών και όλα τα παραπάνω η εταιρία όχι μόνο θα βγάλει " εκτός μάχης " τους περισσότερους ανταγωνιστές αλλά θα αυξήσει κατ' τα κέρδη της.

Παρόλα αυτά όμως ο ανταγωνισμός παραμένει σκληρός και η εταιρεία προσαρμόζει τα ασφαλιστήρια και τις παροχές παράλληλα με τις αυξανόμενες απαιτήσεις στη σύγχρονη ζωή του ανθρώπου, Δηλαδή συνθέτει extra παροχές και χαμηλότερες τιμές σε ορισμένους κλάδους ασφαλειών όπως στον κλάδο των αυτοκινήτων όπου στα ΤΑΞΙ έχει χαμηλότερο τιμολόγιο από όλες τις άλλες εταιρίες.

Επίσης η εταιρεία δεν πασχίζει μόνο να κρατήσει τους ήδη υπάρχοντες ικανούς ασφαλιστές αλλά και να αποκτήσει καινούργιους στη θέση των παλιών με extra - bonus που δίνει στον καθένα. Εάν π.χ. ένας ασφαλιστής ξεπεράσει ένα ορισμένο σύνολο παραγωγής τότε λαμβάνει από την εταιρεία ένα bonus που αντιστοιχεί στο 1/3 της συνολικής παραγωγής.

Επιπλέον είναι τα μέγιστα για την προσήλωση των ασφαλιστών στην εταιρεία και στα πιστεύω της εταιρίας και ταυτόχρονα είναι μέγιστο κίνητρο για τους ίδιους και την ασφαλιστική Α.Ε.

7.1) ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ

Για να δοθεί μία πρώτη γενική εικόνα για την πορεία της εταιρίας ήταν απαραίτητο να εμφανίσουμε τους ισολογισμούς της εταιρίας τα τελευταία 5 χρόνια και θεωρήσαμε σωστό-βάση αυτών των στοιχείων-να εξετάσουμε τους βασικότερους αριθμοδείκτες. Επιλέξαμε λοιπόν 3 αριθμοδείκτες: του αριθμοδείκτη γενικής ρευστότητας, τραπεζικής ρευστότητας και αποδοτικότητας των Ιδίων Κεφαλαίων. Οι τύποι που τους προσδιορίζουν είναι οι εξής:

Αριθμ/κτής Γενικής Ρευστότητας	Κυκλοφοριακά Ένεργητικού ----- Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις
Αριθμ/κτής Τραπεζικής Ρευστότητας	Διαθέσιμα ----- Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις
Αριθμ/κτής Απεδ/τας Ιδίων Κεφαλαίων	Κέρδη προς Διάθεση ----- Ίδια Κεφάλαια

Ο Αριθμοδείκτης Γενικής Ρευστότητας δείχνει κατά πόσο μία εταιρία μπορεί να καλύψει τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της και όσο μεγαλύτερο είναι τόσο καλύτερα για την εταιρία. Γι' αυτό το λόγο έγινε μία διαχρονική σύγκριση αυτού του δείκτη κατά τα έτη 1990-1994.

Για κάθε χρόνο τα αποτελέσματα είναι:

1990: 0,83, 1991: 1,24, 1992: 1,27, 1993: 1,82, 1994: 1,44.

Το αποτέλεσμα μεταφράζεται με φορές δηλαδή πν. 1,44 φορές υποδεί η εταιρία να καλύψει τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της. Όπως παρατηρούμε κάθε χρόνο μεγαλώνει σταδιακά η δυνατότητα ανταπόκρισης της εταιρίας στις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της και μέσα σε 4 χρόνια καταφέρνει να φτάσει σχεδόν στα διπλάσια ποσοστά- με μία απρόσμενη υπέρβαση το 1994. Αυτό σημαίνει ότι η εταιρία βελτίωσε τη θέση της και την βεβαιυστότά της απέναντι στους ασφαλιστές από πλευράς προμηθευτών, στους πελάτες, τα ανταγωνιστικά και τις υπόλοιπες υποχρεώσεις της, σε λοιπούς συναντισμούς-τέλη κλπ.

Ο Αριθμοδείκτης Τραπεζικής Ρευστότητας δείχνει κατά πόσο η εταιρία μπορεί να καλύψει τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της στο άμεσο μέλλον σε σχέση με τα διαθέσιμα, δηλαδή κατά πόσο μπορεί να ανταποκριθεί ανά πάσα στιγμή.

Τα αποτελέσματα για τα έτη '90-'94 είναι:

1990: 0,17, 1991: 0,00, 1992: 0,07, 1993: 0,000, 1994: 0,13.

Όπως παρατηρούμε η τραπεζική ρευστότητα βρίσκεται σε χαμηλά επίπεδα, άποια του γεγονότος ότι κυρίως τα δύο τελευταία χρόνια έχει αυξηθεί το ποσοστό κάλυψης των ζημιών στον κλάδο αστικής ευθύνης με γενικό ποσοστό 0,94.

Αυτό βέβαια φαίνεται από τους πίνακες που παρατίθενται πιο κάτω.

Ο Αριθμοδείκτης Αποδοτικότητας των Ιδίων Κεφαλαίων μας δείχνει την αποδοτικότητα των Ιδίων Κεφαλαίων μέσα στην χρήση ενός έτους στην εταιρία. Επειδή η αποδοτικότητα μετριέται πάντα επί τοις εκατό έχουμε αναγάγει τα αποτελέσματα στο 100 ως εξής:

Τα έτη 1990, 1991, καθώς και 1993 η εταιρία είχε μειωτική απόδοση των Ιδίων Κεφαλαίων δηλαδή δεν είχε κέρδη είχε μόνο ζημιές. Αυτό οφείλεται κατά ένα μέρος-για το 1990 και 1991 στο γεγονός ότι άλλαξε η μέθοδος υπολογισμού εκμεταλλεύσεως ασφαλίσεων κατά ζημιών και έτσι επιβαρύνθηκε με ποσό κατά 25 % περισσότερο απ' ότι στις προηγούμενες χρήσεις, όπως φαίνεται και από ισολογισμούς άλλωστε.

Το 1992 ο δείκτης αποδοτικότητας Ιδίων Κεφαλαίων είναι 1,542 και υπάρχει κέρδος στην εταιρία 6.092.908 εκατομμύρια δραχ. Αυτό οφείλεται - όπως φαίνεται από τον Ισολογισμό - στα έσοδα από μετοχές, ομόλογα και γενικά σε επενδύσεις.

Το 1993 η εταιρία έχει ζημιές 7.79.756 εκατομμύρια δραχ. κυρίως από κραφόνγραφα και ομόλογια καθώς δεν έχει έσοδα από επιπλέον επενδύσεις.

Το 1994 ο δείκτης αποδοτικότητας των Ιδίων Κεφαλαίων της εταιρίας ανεβαίνει στα 5,15 %. Παρατηρούμε επίσης ότι αυξήθηκαν οι επενδύσεις και ασφαλιστικές δραστηριότητες της εταιρίας.

Η εταιρία παρουσίασε κέρδη 11.900.949 εκατομμύρια δραχ. και αυτό οφείλεται - όπως ήδη φαίνεται - το περισσότερο σε επενδύσεις.



ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ Α.Ε.

A.M.A.E. 12880/05/8/86/60

ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΤΗΣ 31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 1992
75η ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΧΡΗΣΗ (1η ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ - 31η ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 1992)

ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ

Ποσό κλειστότητας χρήσεως 1992

Γ. ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ			
1. Ακίνητα	3.171.420	3.171.420	18.936.000
2. Χρήση	3.171.419	3.171.419	18.936.001
Μείζον: Αποσβέσεις			
III. ΛΟΙΠΕΣ ΧΡΗΜΑΤΙΚΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ			
1. Δικαιώματα πάσης επενδύσεως	63.174.313	63.147.313	
α) Μετοχές και μερίδια			
β) Ομολογίες & λοιπά τίτλα			
συναρτάσεων προμήθειες	1.004.884,10	984.452.892	1.047.600.205
ΣΥΝΟΛΟ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ (Γ + III)	1.006.794.505	1.066.536.209	1.066.536.209
Δ. ΛΟΙΠΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ			
II. ΕΞΟΦΛΙΣΜΟΣ			
1. Έπιπλα και λοιπός εξοπλισμός	114.829.118	113.526.627	
Μείζον: Αποσβέσεις	93.136.170	85.259.895	
2. Μεταφορικά μέσα	7.573.574	6.056.854	28.256.762
Μείζον: Αποσβέσεις	2.924.847	2.880.945	3.345.909
			31.609.671
III. ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ			
α) Μεταπραδόμενες απαιτήσεις	10.210.989		8.369.831
β) Πραχτηρόδοτες απαιτήσεις	385.716.291		447.798.660
2. Χρεωστές ασφαλιστηρίων Αζητησθέντων			
α) Μη Αζητησθέντα ασφαλιστήρια	299.496.760	376.862.636	
β) Αζητησθέντα ασφαλιστήρια	190.414.059	258.765.632	635.828.268
3. Αντιστοίχιστες	489.910.848	572.070.758	72.070.758
4. Αντιστοίχιστες	33.395.278	62.914.213	
5. Γραμμάτια εισπρακτέα	1.070.000		
6. Γραμμάτια εισπρακτέα σε καθυστέρηση	87.500		
7. Εισπρακτέα εισπρακτέα	111.386.581		81.558.590
8. Εισπρακτέα σε καθυστέρηση	8.895.790		9.753.941
11. Κεφάλαια εισπρακτέα στην ετήσια			
χρήση	100.001.000		
12. Επισφαλείς - Επιδόση χρεωστές	257.521.397		
13. Χρεωστές διάφοροι	34.870.529		
	1.358.789.257		
ΣΥΝΟΛΟ ΑΙΤΗΣΕΩΝ (II + III)	1.490.474.346		1.574.139.081
V. ΔΙΑΘΕΣΙΜΑ			
1. Ταμείο	17.000.676	26.909.170	
2. Καταθέσεις τραπεζών	42.260.147	59.261.423	81.185.386
3. ΣΥΝΟΛΟ ΛΟΙΠΩΝ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ ΕΝΕΡΓ.			
(II + III + V)	1.576.072.444	1.690.527.139	
E. ΜΕΤΑΒΑΤΙΚΟΙ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ			
3. Λογισμικό εισπρακτέων	27.972		
4. Εξόδα χρεώσεως εισπρακτέων	141.295.422	137.368.700	137.368.700
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	(Γ + Δ + E)	2.894.195.343	2.894.432.044
ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΤΑΞΕΩΣ ΠΙΣΤΟΤΙΚΟΥ			
2. Γραμμάτια εισπρακτέα για εγγύηση ασφαλιστηρίων	123.149.526		148.236.250
3. Λοιπά Λογασμολογικά			150.000
5. Λοιπά Λογασμολογικά			123.149.526

ΕΠΙΜΕΙΣΕΙΣ:

1) Κατά πάγια πρακτική, κατά την απομείωση των χρεωστηρίων δεν λαμβάνονται υπόψη τα τριμηνία σφάλματα, τα οποία απομεινώνονται όπως οι μη ελεγμένους, καθώς και Μετοχές συνολικής αξίας κτήσεως δηλ. 1.803.225.414. Επίσης ένα σφάλμα για την δρχ. 6.750.000.
2) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
3) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
4) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
5) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
6) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
7) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
8) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
9) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
10) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
11) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
12) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
13) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
14) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
15) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
16) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
17) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
18) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
19) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
20) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
21) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
22) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
23) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
24) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
25) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
26) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
27) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
28) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
29) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
30) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
31) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
32) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
33) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
34) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
35) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
36) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
37) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
38) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
39) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
40) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
41) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
42) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
43) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
44) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
45) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
46) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
47) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
48) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
49) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
50) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
51) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
52) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
53) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
54) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
55) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
56) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
57) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
58) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
59) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
60) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
61) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
62) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
63) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
64) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
65) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
66) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
67) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
68) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
69) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
70) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
71) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
72) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
73) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
74) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
75) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
76) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
77) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
78) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
79) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
80) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
81) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
82) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
83) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
84) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
85) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
86) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
87) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
88) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
89) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
90) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
91) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
92) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
93) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
94) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
95) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
96) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
97) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
98) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
99) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.
100) Η επίπτωση στα έσοδα της κλειστής χρήσεως.

ΠΑΘΗΤΙΚΟ

Ποσό κλειστότητας χρήσεως 1992

Ποσό πραγματοποιηθέντος χρήσεως 1991

A. ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ			
1. ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΜΕΤΟΧΙΚΟ			660.003.300
1.000.000 Μετοχές προς δρχ. 1.100			100.000.000
2. Ορισθέντα			760.003.300
III. ΔΙΑΦΟΡΕΣ ΑΝΑΠΡΟΣΑΡΜΟΓΗΣ			
1. Διαφορές από αναπροσαρμογή αξίας	9.023.383		
συναρτάσεων και χρεωστηρίων			
2. Διαφορές από αναπροσαρμογή αξίας	9.149.973		
λοιστηρίων ασφαλιστηρίων	18.173.356		
IV. ΑΠΟΘΕΜΑΤΙΚΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ			
1. Τακτικό αποθεματικό	5.372.295		
2. Απορρολογική αποθεματικά ελλείκτων	48.075.386		
3. Απορρολογική αποθεματικά ελλείκτων	53.447.681		
4. Απορρολογική αποθεματικά ελλείκτων			
5. Απορρολογική αποθεματικά ελλείκτων			
V. ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΙΣ ΝΕΟΝ			
Υπόλοιπο ετήσιων αποτελεσμάτων ες νέον			
Υπόλοιπο ετήσιων αποτελεσμάτων ες νέον			
ΣΥΝΟΛΟ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	(Α + Β + Γ + Δ + E)	395.044.316	288.923.498
B. ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ			
II. ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ			
1. ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ			
2. Κλάση ασφαλιστηρίων	581.462.670	74.375.803	508.619.092
3. Επικρατούσα ασφαλιστηρίων & ημερησίων	601.012.270	913.320.889	703.980.211
4. Επικρατούσα ασφαλιστηρίων & ημερησίων	1.182.474.340	1.626.641.692	1.300.499.303
ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΠΡΟΒΛΕΨΕΩΝ	1.364.949.280	1.294.338.374	1.513.108.606
Γ. ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΓΙΑ ΚΙΝΗΤΟΥΣ & ΕΞΟΔΑ			
1. Κοινές προβλέψεις			
2. Κοινές προβλέψεις			
3. Κοινές προβλέψεις			
4. Κοινές προβλέψεις			
5. Κοινές προβλέψεις			
6. Κοινές προβλέψεις			
7. Κοινές προβλέψεις			
8. Κοινές προβλέψεις			
9. Κοινές προβλέψεις			
10. Κοινές προβλέψεις			
11. Κοινές προβλέψεις			
12. Κοινές προβλέψεις			
13. Κοινές προβλέψεις			
Δ. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ			
1. Αντιστοίχιστες	304.441.161		228.155.133
2. Αντιστοίχιστες	142.549.177		163.867.463
3. Προκτορες & ασφαλιστηρίων	151.354.564		164.390.934
4. Προκτορες & ασφαλιστηρίων	100.797.382		103.517.635
5. Προκτορες & ασφαλιστηρίων	24.087.353		27.482.650
6. Προκτορες & ασφαλιστηρίων	35.805		35.805
7. Προκτορες & ασφαλιστηρίων	94.869.424		76.484.543
8. Προκτορες & ασφαλιστηρίων	17.772.966		271.170
9. Προκτορες & ασφαλιστηρίων	835.917.634		834.195.333
E. ΜΕΤΑΒΑΤΙΚΟΙ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ			
4. Λοιπά έσοδα εισπρακτέων	1.086.849		1.136.860
5. Έσοδα χρεώσεως δεδουλευμένων (πληρωτέα)	2.980.984		3.809.275
6. Έσοδα χρεώσεως δεδουλευμένων (πληρωτέα)	4.073.634		4.746.155
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ	(Α + Β + Γ + Δ + E)	2.894.195.343	2.894.432.044
ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΤΑΞΕΩΣ ΠΙΣΤΟΤΙΚΟΥ			
2. Γραμμάτια εισπρακτέα για εγγύηση ασφαλιστηρίων	123.149.526		148.236.250
3. Λοιπά Λογασμολογικά			150.000
5. Λοιπά Λογασμολογικά			123.149.526

ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ Α.Ε.

Α.Μ.Α.Ε. 12880/05/Β/86/60

ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΤΗΣ 31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 1993

76η ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΧΡΗΣΗ (1η ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ - 31η ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 1993)



ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	Παρά ελεγχόμενες χρήσεις 1993	Παρά ελεγχόμενες χρήσεις 1992	Παρά ελεγχόμενες χρήσεις 1991	Παρά ελεγχόμενες χρήσεις 1990	Παρά ελεγχόμενες χρήσεις 1989
Γ. ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ					
Α. ΚΑΤΑΣΤΑΣΙΑ					
1. Γηπέδα, Οικόπεδα	3.171.420	18.036.000	18.036.000	600.000.000	1.000.000.000
2. Κτίρια	3.171.419	3.171.420	3.171.419	1.000.000.000	1.000.000.000
Μείζον Αποθεματικό	18.036.001	18.036.001	18.036.001	1.000.000.000	1.000.000.000
ΙΙΙ. ΛΟΙΠΕΣ ΧΡΗΜΑΤΙΚΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ					
1. Κοινωνική πρόνοια, επένδυση	67.428.708	63.174.313	63.174.313	12.631.778	9.023.383
2. Μετοχές και μερίδια	1.122.726.958	1.243.155.706	1.007.898.594	9.140.273	9.140.273
3. Ομόλογα και λοιπών τίτλων	1.254.902.107	1.904.884.191	1.907.898.594	21.272.351	18.191.356
ΣΥΝΟΛΟ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ (Γ + ΙΙΙ)	119.633.063	114.029.118	114.029.118	12.631.778	9.023.383
Δ. ΔΟΤΗΤΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ					
ΙΙ. ΕΞΟΦΛΙΜΟΙ					
1. Έσοδα και λοιπός εθελουσίως	99.191.312	70.441.751	93.190.120	21.609.918	18.073.389
2. Μετόχων Αποθεματικό	6.969.264	2.874.847	7.573.574	52.447.681	52.447.681
Μείζον Αποθεματικό	811.337	2.874.847	2.874.847	52.447.681	52.447.681
ΙΙΙ. ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ					
1. Μη ελεγχόμενες απαιτήσεις	1.220.115	1.220.115	1.220.115	136.372.071	136.372.071
2. Απαιτήσεις ασφαλιστικών	421.137.880	395.716.291	395.716.291	395.716.291	395.716.291
3. Απαιτήσεις ασφαλιστικών ασφαλισμένων	350.269.052	469.910.918	469.910.918	469.910.918	469.910.918
4. Απαιτήσεις	141.911.259	57.408.713	57.408.713	57.408.713	57.408.713
5. Απαιτήσεις	15.043.050	33.395.278	33.395.278	33.395.278	33.395.278
6. Γραμμάτια και μετρητά	350.000	87.500	87.500	87.500	87.500
7. Επένδυση στην ασφάλιση	112.140.800	111.295.581	111.295.581	111.295.581	111.295.581
8. Επένδυση σε κωδικοποίηση	13.858.437	8.875.700	8.875.700	8.875.700	8.875.700
9. Επένδυση σε κωδικοποίηση					
10. Επένδυση σε κωδικοποίηση					
11. Επένδυση σε κωδικοποίηση					
12. Επένδυση σε κωδικοποίηση					
13. Χρηματιστήριο					
ΣΥΝΟΛΟ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ (ΙΙ + ΙΙΙ)	1.538.383.149	1.538.383.149	1.538.383.149	1.538.383.149	1.538.383.149
Ε. ΜΕΤΑΒΑΤΙΚΟΙ ΛΟΓΙΣΤΙΚΟΙ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΙ					
1. Λοιπός εθελουσίως	837.135	27.912	27.912	1.432.757	1.432.757
2. Λοιπός εθελουσίως	109.900.790	111.235.422	111.235.422	111.235.422	111.235.422
3. Λοιπός εθελουσίως	109.900.790	111.235.422	111.235.422	111.235.422	111.235.422
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ (Γ + Δ + Ε)	2.871.013.011	2.871.013.011	2.871.013.011	2.871.013.011	2.871.013.011
ΛΟΓΙΣΤΙΚΟΙ ΠΑΣΙΒΟΙ ΧΡΕΦΟΤΗΚΟΙ					
1. Επένδυση στην ασφάλιση	1.000.023.820	1.000.023.820	1.000.023.820	1.000.023.820	1.000.023.820
2. Επένδυση στην ασφάλιση					
3. Επένδυση στην ασφάλιση					
4. Επένδυση στην ασφάλιση					
5. Επένδυση στην ασφάλιση					
6. Επένδυση στην ασφάλιση					
7. Επένδυση στην ασφάλιση					
8. Επένδυση στην ασφάλιση					
9. Επένδυση στην ασφάλιση					
10. Επένδυση στην ασφάλιση					
11. Επένδυση στην ασφάλιση					
12. Επένδυση στην ασφάλιση					
13. Επένδυση στην ασφάλιση					
ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΣΙΒΟΙ ΧΡΕΦΟΤΗΚΟΙ	1.000.023.820	1.000.023.820	1.000.023.820	1.000.023.820	1.000.023.820

ΧΡΕΩΣΗ

I. ΑΜΕΣΟ ΚΟΣΤΟΣ ΑΣΦΑΛ. ΕΡΓΑΣΙΩΝ

1. Αντισφαίριση	60.578.932	64.584.544
2. Προμήθειες παραγωγής	175.437.184	145.288.772
3. Προμήθειες σε αντισφαίριζόμενους	242.757	215.273
4. Ασφαλ. αποζημιώσεις & παροχές	1.344.868.247	1.534.139.703
Μείων: Συμμετοχή αντισφαίριστων	<u>101.318.214</u>	<u>97.314.991</u>
5. Ασφαλιστικές προβλέψεις κλειόμενης χρήσεως	1.215.386.261	981.361.569
Μείων: Συμμετοχή αντισφαίριστων	<u>137.579.603</u>	<u>95.104.952</u>
ΜΕΙΟΝ:		
6. Ασφαλιστικές προβλέψεις προηγούμενης χρήσεως	981.361.569	1.148.679.934
Μείων: Συμμετοχή αντισφαίριστων	<u>95.104.952</u>	<u>115.019.726</u>
ΣΥΝΟΛΟ ΑΜΕΣΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ	1.671.358.947	1.039.060.208 (147.403.591)

II. ΕΜΜΕΣΟ ΚΟΣΤΟΣ ΑΣΦΑΛ. ΕΡΓΑΣΙΩΝ

1. Αμοιβές & έξοδα προσωπικού	98.004.907	87.434.543
2. Λοιπές αμοιβές - παροχές τρίτων	51.132.206	45.262.991
3. Φόροι - Τ.Ε.Λη	468.477	499.127
4. Διύφηση έξοδα	12.910.332	16.034.939
5. Αποσβέσεις παγίων	<u>914.332</u>	<u>1.019.147</u>
ΣΥΝΟΛΟ (I & II)	1.834.810.201	1.500.950.747

III. ΚΟΣΤΟΣ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ

2. Διαγνώσεις ομιλήτων & χρεωγράφων	1.739.295	1.651.770
Συνολικό κόστος	<u>1.836.557.496</u>	<u>1.652.012.227</u>

ΠΙΣΤΩΣΗ

IV. ΕΣΟΔΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ

1. Ασφάλιστρα από πρωτασφαλιστές	1.499.618.653	1.252.087.124
2. Ασφάλιστρα από αντισφαίλιστες	4.965.654	3.601.326
3. Δικαιώματα συμβολαίων	150.876.655	125.878.810
4. Προμήθειες από αντισφαίλιστές	1.655.460.962	1.381.567.260

V. ΕΣΟΔΑ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ

2. Έσοδα μετοχών	3.437.615	3.332.310
3. Έσοδα ομολογιών και λοιπών χρεωγράφων	4.853.450	31.606.117
4. Πιστωτικά τόκοι	2.582.658	1.745.568
5. Τόκοι Τραπεζικών Ομολογιών	154.850.419	110.584.363
7. Διαφορές από πώληση συμμετοχών και χρεωγράφων	3.087.000	228.589
8. Λοιπά έσοδα επενδύσεων	<u>168.811.142</u>	<u>114.556.463</u>
Μικτές ζήτησις εκμεταλλεύσεως	1.824.272.104	1.540.520.876
	12.285.392	111.491.351
	<u>1.836.557.496</u>	<u>1.652.012.227</u>

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΛΟΙΠΩΝ ΚΛΑΔΩΝ ΖΗΜΙΩΝ

31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 1993 (1 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ - 31 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 1993)

Ποσό κλειομένης χρήσεως 1993

Ποσό προηγούμενης χρήσεως 1992

ΧΡΕΩΣΗ

I. ΑΜΕΣΟ ΚΟΣΤΟΣ ΑΣΦΑΛ. ΕΡΓΑΣΙΩΝ

1. Αντιπυρλίμνη	287.345.421	307.030.036
2. Προμήθειες παραγωγής	159.520.186	180.119.258
3. Προμήθειες σε αντισφαίριζόμενους	1.497.221	1.739.010
4. Ασφαλ. αποζημιώσεις & παροχές	188.911.024	174.833.733
Μείων: Συμμετοχή αντισφαίριστων	<u>56.949.095</u>	<u>104.331.337</u>
5. Ασφαλιστικές προβλέψεις κλειόμενης χρήσεως	724.719.136	591.002.494
Μείων: Συμμετοχή αντισφαίριστων	<u>443.307.081</u>	<u>291.578.970</u>
ΜΕΙΟΝ:		
6. Ασφαλιστικές προβλέψεις προηγούμενης χρήσεως	607.268.340	598.795.115
Μείων: Συμμετοχή αντισφαίριστων	<u>310.583.071</u>	<u>311.856.020</u>
ΣΥΝΟΛΟ ΑΜΕΣΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ	565.051.542	601.875.129

II. ΕΜΜΕΣΟ ΚΟΣΤΟΣ ΑΣΦΑΛ. ΕΡΓΑΣΙΩΝ

1. Αμοιβές & έξοδα προσωπικού	96.404.437	85.849.515
2. Λοιπές αμοιβές - παροχές τρίτων	46.939.873	45.000.618
3. Φόροι - Τ.Ε.Λη	166.327	261.561
4. Διύφηση έξοδα	7.747.333	7.931.844
5. Αποσβέσεις παγίων	<u>771.831</u>	<u>900.723</u>
ΣΥΝΟΛΟ (I & II)	717.081.343	741.819.390

III. ΚΟΣΤΟΣ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ

2. Διαγνώσεις ομιλήτων & χρεωγρ.	1.040.672	1.118.076
Συνολικό κόστος	<u>718.122.015</u>	<u>742.937.466</u>
Μικτή κέρδη εκμεταλλεύσεως	353.139.076	438.596.838
	<u>1.071.261.091</u>	<u>1.181.534.304</u>

ΠΙΣΤΩΣΗ

IV. ΕΣΟΔΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ

1. Ασφάλιστρα από πρωτασφαλιστές	767.626.242	817.532.571
2. Ασφάλιστρα από αντισφαίλιστες	6.679.210	6.523.381
3. Δικαιώματα συμβολαίων	82.641.107	96.471.794
4. Προμήθειες από αντισφαίλιστές	113.532.790	148.145.661
	970.479.349	1.098.673.407

V. ΕΣΟΔΑ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ

2. Έσοδα μετοχών	3.038.700	1.737.207
3. Έσοδα ομολογιών και λοιπών χρεωγράφων	96.421.028	16.475.946
4. Πιστωτικά τόκοι	1322.014	909.947
5. Τόκοι Τραπεζικών Ομολογιών	—	57.646.499
7. Διαφορές από πώληση συμμετοχών και χρεωγράφων	—	119.161
8. Λοιπά έσοδα επενδύσεων	<u>100.781.742</u>	<u>5.972.137</u>
	100.781.742	82.860.897

1.071.261.091

1.181.534.304

A.M.A.E. 12880/05/0/86/60

ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΤΗΣ 31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 1994

77η ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΧΡΗΣΗ (1η ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ - 31η ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 1994)

ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	Παθ. αλληλεγγύης 1994	ΔΡ.	Παθ. αλληλεγγύης 1994	ΔΡ.	Παθ. αλληλεγγύης 1994	ΔΡ.
Γ. ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ						
1. ΑΚΙΝΗΤΑ	3.171.420	3.171.420	18.038.000			
2. Κύρια	3.171.419	3.171.419				
Μικτή Αποτίμηση	10.936.001	10.936.001				
ΙΙΙ. ΛΟΙΠΕΣ ΥΠΗΧΑΙΣΤΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ						
α) Υπερσυνολικά επενδύσεις	69.520.408	67.428.708				
β) Μετοχές και τμήματα εταιρειών	1.201.563.489	1.177.720.928	1.245.155.709			
γ) Ομόλογα & λοιπά τίτλα						
ΣΥΝΟΛΟ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ (Γ + ΙΙΙ)	1.204.684.409	1.245.155.709	1.263.193.709			
Δ. ΛΟΙΠΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ						
ΙΙ. ΕΞΟΦΛΙΜΟΙ						
1. Έσοδα και λοιπά εξοφλητέα	109.046.438	119.035.063				
Μικτή Αποτίμηση	92.017.077	99.191.317				
2. Μεταφορές μίσθων	6.909.284	6.909.284				
Μικτή Αποτίμηση	1.044.459	811.322				
ΙΙΙ. ΜΑΛΙΣΤΙΕΣ						
α) Μεταφορές μίσθων εισιτηρίων	11.532.737	11.532.737				
β) Μεταφορές μίσθων εισιτηρίων	822.914.480	421.157.800				
γ) Μεταφορές μίσθων εισιτηρίων	309.759.975	359.300.962				
δ) Μεταφορές μίσθων εισιτηρίων	329.520.911	141.911.259				
ε) Μεταφορές μίσθων εισιτηρίων	32.748.830	15.013.058				
ζ) Μεταφορές μίσθων εισιτηρίων	1.500.000	350.000				
η) Μεταφορές μίσθων εισιτηρίων	163.298.877	142.449.800				
θ) Μεταφορές μίσθων εισιτηρίων	13.975.437	13.859.437				
ι) Μεταφορές μίσθων εισιτηρίων	302.344.038	314.918.939				
κ) Μεταφορές μίσθων εισιτηρίων	38.737.576	28.218.428				
λ) Μεταφορές μίσθων εισιτηρίων	1.722.007.976	1.449.814.988				
ΣΥΝΟΛΟ ΜΑΛΙΣΤΙΕΩΝ (ΙΙΙα + ΙΙΙβ)	1.734.140.662	1.449.814.988				
Υ. ΔΙΑΦΕΡΕΣΙΑ						
1. Τμήμα	27.776.920	21.744.140				
2. Καταβλητέα	90.119.848	40.344.330				
ΣΥΝΟΛΟ ΛΟΙΠΩΝ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ ΕΙΣΡ. (Δ + Υ)	1.880.391.011	1.538.283.149				
Σ. ΜΕΛΕΤΑΙΚΟΙ ΛΟΓ/ΤΜΟΙ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ						
1. Άλλα (λοβα εισιτηρίων)	637.435					
2. Άλλα (λοβα εισιτηρίων)	152.053.509	188.901.320				
ΣΥΝΟΛΟ ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ (Γ + Δ + Ε)	3.412.420.417	2.991.813.641				
ΛΟΓ/ΤΜΟΙ ΤΑΞΕΩΣ ΧΡΕΩΣΤΙΚΟΥ						
1. Γενικά	75.144.307	100.073.820				
2. Γενικά						
ΧΡΕΩΣΤΙΚΟ						
1. ΑΜΕΙΩ ΚΟΙΤΩΣ ΑΣΦΑ. ΕΠΙΧΩΡΩΝ						
1. Αποτίμηση	160.842.443	60.570.932				
2. Αποτίμηση	186.302.918	175.437.184				
3. Αποτίμηση	308.018	242.757				
4. Αποτίμηση	1.549.476.978	1.344.809.247				
5. Αποτίμηση	158.310.630	191.318.215				
6. Αποτίμηση	1.181.327.720	1.215.380.261				
7. Αποτίμηση		137.373.693				
8. Αποτίμηση	1.215.380.261	981.961.529				
9. Αποτίμηση	137.373.693	93.104.952				
10. Αποτίμηση	1.787.430.751	1.671.358.947				
ΣΥΝΟΛΟ ΑΜΕΙΩ ΚΟΙΤΩΣ						
1. ΑΜΕΙΩ ΚΟΙΤΩΣ ΑΣΦΑ. ΕΠΙΧΩΡΩΝ						
1. Αποτίμηση	107.863.182	98.004.907				
2. Αποτίμηση	53.894.522	51.152.208				
3. Αποτίμηση	668.459	468.477				
4. Αποτίμηση	14.453.593	12.919.332				
5. Αποτίμηση	971.893	151.459.234				
6. Αποτίμηση	1.965.100.338	1.834.819.201				
ΣΥΝΟΛΟ (Γ + Δ + Ε)						
1. ΑΜΕΙΩ ΚΟΙΤΩΣ ΑΣΦΑ. ΕΠΙΧΩΡΩΝ						
2. Αποτίμηση	3.205.900	1.275.225				
3. Αποτίμηση	1.907.100.338	1.834.819.201				
ΣΥΝΟΛΟ						

ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΤΗΣ 31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 1993 - 15η ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΧΡΗΣΗ (1 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ 1993 - 31 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 1993)
ΑΡ.Μ.Α.Ε. 12890/05/Β/86/70

	ΠΟΣΑ ΚΛΕΙΩΜΕΝΗΣ ΧΡΗΣΗΣ 1993 ΧΡΗΣΗΣ 1992 ΣΕ ΔΡΧ.	ΠΟΣΑ ΚΛΕΙΩΜΕΝΗΣ ΧΡΗΣΗΣ 1993 ΣΕ ΔΡΧ.	ΠΟΣΑ ΚΛΕΙΩΜΕΝΗΣ ΧΡΗΣΗΣ 1992 ΣΕ ΔΡΧ.
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ			
Γ. ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ			
1. ΑΚΙΝΗΤΑ	103.934.729		
2. Γήσιμα & Ουκίνητα	61.343.532		
Μικρ. Ανοδωτάς	<u>6.824.100</u>		
II. ΣΥΜΜΕΤΟΧΕΣ & ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΣΕ ΣΥΝΔΕΔΕΜΕΝΕΣ & ΑΚΙΝΗΤ ΣΥΝΑΜΕΤΟΧΙΚΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ	42.591.197		
1. Ζευγές σε συνδ. επιχρ.	56.146.796		
2. Κίβρα	<u>54.612.033</u>		
Μικρ. Ανοδωτάς	<u>8.824.100</u>		
III. ΛΟΙΠΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ	390.000.000		
1. Ζευγές σε συνδ. επιχρ.			
α) Μετοχές & μερίδια			
β) Ουκίνητες & λοιπά τίτλα			
2. Λοιπά γινόμενα			
β) Ουκίνητες & λοιπά τίτλα			
3. Ουκίνητες & λοιπά τίτλα			
4. Ουκίνητες & λοιπά τίτλα			
5. Καταθέσεις προθεσμίας			
619.325	819.325		
371.059.886	225.927.889		
	<u>671.679.211</u>		
	<u>1.125.639.647</u>		
	<u>1.425.054.944</u>		
32.843.703	28.199.952		
4.843.741	1.754.966		
	84.484.737		
	35.064.146		
	<u>29.420.591</u>		
	<u>507.409</u>		
	<u>224.710.745</u>		
	549.258.384		
	116.913.636		
	12.336.260		
	1.517.555		
	<u>984.614</u>		
	<u>307.439.641</u>		
	<u>1.245.591.929</u>		
	<u>1.247.092.327</u>		
	7.816.295		
	6.171.690		
	<u>21.835.351</u>		
	<u>1.370.657.684</u>		
	104.244.385		
	<u>104.244.385</u>		
	<u>2.949.957.013</u>		
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ			
1. ΑΚΙΝΗΤΑ			
2. Γήσιμα & Ουκίνητα			
Μικρ. Ανοδωτάς			
II. ΣΥΜΜΕΤΟΧΕΣ & ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΣΕ ΣΥΝΔΕΔΕΜΕΝΕΣ & ΑΚΙΝΗΤ ΣΥΝΑΜΕΤΟΧΙΚΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ			
1. Ζευγές σε συνδ. επιχρ.			
α) Μετοχές & μερίδια			
β) Ουκίνητες & λοιπά τίτλα			
2. Λοιπά γινόμενα			
β) Ουκίνητες & λοιπά τίτλα			
3. Ουκίνητες & λοιπά τίτλα			
4. Ουκίνητες & λοιπά τίτλα			
5. Καταθέσεις προθεσμίας			
819.325	819.325		
371.059.886	225.927.889		
	<u>671.679.211</u>		
	<u>1.125.639.647</u>		
	<u>1.425.054.944</u>		
32.843.703	28.199.952		
4.843.741	1.754.966		
	84.484.737		
	35.064.146		
	<u>29.420.591</u>		
	<u>507.409</u>		
	<u>224.710.745</u>		
	549.258.384		
	116.913.636		
	12.336.260		
	1.517.555		
	<u>984.614</u>		
	<u>307.439.641</u>		
	<u>1.245.591.929</u>		
	<u>1.247.092.327</u>		
	7.816.295		
	6.171.690		
	<u>21.835.351</u>		
	<u>1.370.657.684</u>		
	104.244.385		
	<u>104.244.385</u>		
	<u>2.949.957.013</u>		
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ			
1. ΑΚΙΝΗΤΑ			
2. Γήσιμα & Ουκίνητα			
Μικρ. Ανοδωτάς			
II. ΣΥΜΜΕΤΟΧΕΣ & ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΣΕ ΣΥΝΔΕΔΕΜΕΝΕΣ & ΑΚΙΝΗΤ ΣΥΝΑΜΕΤΟΧΙΚΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ			
1. Ζευγές σε συνδ. επιχρ.			
α) Μετοχές & μερίδια			
β) Ουκίνητες & λοιπά τίτλα			
2. Λοιπά γινόμενα			
β) Ουκίνητες & λοιπά τίτλα			
3. Ουκίνητες & λοιπά τίτλα			
4. Ουκίνητες & λοιπά τίτλα			
5. Καταθέσεις προθεσμίας			
819.325	819.325		
371.059.886	225.927.889		
	<u>671.679.211</u>		
	<u>1.125.639.647</u>		
	<u>1.425.054.944</u>		
32.843.703	28.199.952		
4.843.741	1.754.966		
	84.484.737		
	35.064.146		
	<u>29.420.591</u>		
	<u>507.409</u>		
	<u>224.710.745</u>		
	549.258.384		
	116.913.636		
	12.336.260		
	1.517.555		
	<u>984.614</u>		
	<u>307.439.641</u>		
	<u>1.245.591.929</u>		
	<u>1.247.092.327</u>		
	7.816.295		
	6.171.690		
	<u>21.835.351</u>		
	<u>1.370.657.684</u>		
	104.244.385		
	<u>104.244.385</u>		
	<u>2.949.957.013</u>		
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ			
1. ΑΚΙΝΗΤΑ			
2. Γήσιμα & Ουκίνητα			
Μικρ. Ανοδωτάς			
II. ΣΥΜΜΕΤΟΧΕΣ & ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΣΕ ΣΥΝΔΕΔΕΜΕΝΕΣ & ΑΚΙΝΗΤ ΣΥΝΑΜΕΤΟΧΙΚΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ			
1. Ζευγές σε συνδ. επιχρ.			
α) Μετοχές & μερίδια			
β) Ουκίνητες & λοιπά τίτλα			
2. Λοιπά γινόμενα			
β) Ουκίνητες & λοιπά τίτλα			
3. Ουκίνητες & λοιπά τίτλα			
4. Ουκίνητες & λοιπά τίτλα			
5. Καταθέσεις προθεσμίας			
819.325	819.325		
371.059.886	225.927.889		
	<u>671.679.211</u>		
	<u>1.125.639.647</u>		
	<u>1.425.054.944</u>		
32.843.703	28.199.952		
4.843.741	1.754.966		
	84.484.737		
	35.064.146		
	<u>29.420.591</u>		
	<u>507.409</u>		
	<u>224.710.745</u>		
	549.258.384		
	116.913.636		
	12.336.260		
	1.517.555		
	<u>984.614</u>		
	<u>307.439.641</u>		
	<u>1.245.591.929</u>		
	<u>1.247.092.327</u>		
	7.816.295		
	6.171.690		
	<u>21.835.351</u>		
	<u>1.370.657.684</u>		
	104.244.385		
	<u>104.244.385</u>		
	<u>2.949.957.013</u>		
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ			
1. ΑΚΙΝΗΤΑ			
2. Γήσιμα & Ουκίνητα			
Μικρ. Ανοδωτάς			
II. ΣΥΜΜΕΤΟΧΕΣ & ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΣΕ ΣΥΝΔΕΔΕΜΕΝΕΣ & ΑΚΙΝΗΤ ΣΥΝΑΜΕΤΟΧΙΚΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ			
1. Ζευγές σε συνδ. επιχρ.			
α) Μετοχές & μερίδια			
β) Ουκίνητες & λοιπά τίτλα			
2. Λοιπά γινόμενα			
β) Ουκίνητες & λοιπά τίτλα			
3. Ουκίνητες & λοιπά τίτλα			
4. Ουκίνητες & λοιπά τίτλα			
5. Καταθέσεις προθεσμίας			
819.325	819.325		
371.059.886	225.927.889		
	<u>671.679.211</u>		
	<u>1.125.639.647</u>		
	<u>1.425.054.944</u>		
32.843.703	28.199.952		
4.843.741	1.754.966		
	84.484.737		
	35.064.146		
	<u>29.420.591</u>		
	<u>507.409</u>		
	<u>224.710.745</u>		
	549.258.384		
	116.913.636		
	12.336.260		
	1.517.555		
	<u>984.614</u>		
	<u>307.439.641</u>		
	<u>1.245.591.929</u>		
	<u>1.247.092.327</u>		
	7.816.295		
	6.171.690		
	<u>21.835.351</u>		
	<u>1.370.657.684</u>		
	104.244.385		
	<u>104.244.385</u>		
	<u>2.949.957.013</u>		
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ			
1. ΑΚΙΝΗΤΑ			
2. Γήσιμα & Ουκίνητα			
Μικρ. Ανοδωτάς			
II. ΣΥΜΜΕΤΟΧΕΣ & ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΣΕ ΣΥΝΔΕΔΕΜΕΝΕΣ & ΑΚΙΝΗΤ ΣΥΝΑΜΕΤΟΧΙΚΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ			
1. Ζευγές σε συνδ. επιχρ.			
α) Μετοχές & μερίδια			
β) Ουκίνητες & λοιπά τίτλα			
2. Λοιπά γινόμενα			
β) Ουκίνητες & λοιπά τίτλα			
3. Ουκίνητες & λοιπά τίτλα			
4. Ουκίνητες & λοιπά τίτλα			
5. Καταθέσεις προθεσμίας			
819.325	819.325		
371.059.886	225.927.889		
	<u>671.679.211</u>		
	<u>1.125.639.647</u>		
	<u>1.425.054.944</u>		
32.843.703	28.199.952		
4.843.741	1.754.966		
	84.484.737		
	35.064.146		
	<u>29.420.591</u>		
	<u>507.409</u>		
	<u>224.710.745</u>		
	549.258.384		
	116.913.636		
	12.336.260		
	1.517.555		
	<u>984.614</u>		
	<u>307.439.641</u>		
	<u>1.245.591.929</u>		
	<u>1.247.092.327</u>		
	7.816.295		
	6.171.690		
	<u>21.835.351</u>		
	<u>1.370.657.684</u>		
	104.244.385		
	<u>104.244.385</u>		
	<u>2.949.957.013</u>		
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ			
1. ΑΚΙΝΗΤΑ			
2. Γήσιμα & Ουκίνητα			
Μικρ. Ανοδωτάς			
II. ΣΥΜΜΕΤΟΧΕΣ & ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΣΕ ΣΥΝΔΕΔΕΜΕΝΕΣ & ΑΚΙΝΗΤ			

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΛΟΓΙΣΜΟΥ ΕΚΜΕΤΡΙΣΕΩΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ (Α.96.00) 31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 1993 (1/1 - 31/12 1993)

ΧΡΕΙΣΗ	ΠΟΣΑ ΚΛΕΙΟΜΕΝΗΣ ΧΡΗΣΕΩΣ 1993	ΠΟΣΑ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΗΣ ΧΡΗΣΕΩΣ 1992	ΠΙΣΤΩΣΗ	ΠΟΣΑ ΚΛΕΙΟΜΕΝΗΣ ΧΡΗΣΕΩΣ 1993	ΠΟΣΑ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΗΣ ΧΡΗΣΕΩΣ 1992
I. ΑΜΕΙΟ ΚΟΣΤΟΣ ΑΣΦΑΛΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ					
1. Ανταρφάλτρα	21.315.150	22.853.834		28.199.931	29.890.707
2. Προμήθειες παραγωγής	2.162.059	1.920.369			
3. Προμήθειες σε ανταρφάλτρικούς				100.980	263.830
4. Ασφαλιστικές αποζημιώσεις και παροχές	11.466.502	17.441.330		9.106.606	11.109.222
Μείων: Συμμετοχή Ανταρφάλτρικών	6.591.339	13.699.999			
5. Ασφαλιστικές προβλέψεις κλειόμενης χρήσεως	8.165.479	8.555.861		39.487	37.159
Μείων: Συμμετοχή Ανταρφάλτρικών	6.419.729	6.689.805		2.695	2.716
6. Ασφαλιστικές προβλέψεις παραγωγικής χρήσεως	1.768.750	1.666.056		867.456	63.006
Μείων: Συμμετοχή Ανταρφάλτρικών	6.669.625	7.599.569		303.856	2.066.669
Σύνολο κλειόμενης χρήσεως	1.866.056	6.165.979		1.894.068	2.066.669
Μείων: Σύνολο κλειόμενης χρήσεως	7.145.130	5.504.259		3.102.562	2.199.540
II. ΕΝΗΜΕΟ ΚΟΣΤΟΣ ΑΣΦΑΛΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ				40.510.079	43.963.299
1. Αμοιβές και έξοδα προαποδοκίμω	1.390.451	1.131.470			
2. Λοιπές αμοιβές - παροχές τρίτων	2.676.518	1.915.135			
4. Διάφορα έξοδα	523.947	390.987			
5. Αποδοτικές παύσεων στοιχείων					
6. Λοιπές προβλέψεις εμπιστοσύνης	11.736.048	8.941.851			
Σύνολο κλειόμενης χρήσεως	36.011.152	37.749.645			
Μείων: Σύνολο κλειόμενης χρήσεως	2.408.927	5.013.654			
Μικτό κέρδη εμπιστοσύνης	40.510.079	42.735.999		40.510.079	43.963.299

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ ΕΚΜΕΤΡΙΣΕΩΣ ΚΑΛΟΥ ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ ΑΠΟ ΧΕΡΣΙΑ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΑ - ΟΧΗΜΑΤΑ 31ης /12/1993 (1/1-31/12 1993)

ΧΡΕΙΣΗ	ΠΟΣΑ ΚΛΕΙΟΜΕΝΗΣ ΧΡΗΣΕΩΣ 1993	ΠΟΣΑ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΗΣ ΧΡΗΣΕΩΣ 1992	ΠΙΣΤΩΣΗ	ΠΟΣΑ ΚΛΕΙΟΜΕΝΗΣ ΧΡΗΣΕΩΣ 1993	ΠΟΣΑ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΗΣ ΧΡΗΣΕΩΣ 1992
I. ΑΜΕΙΟ ΚΟΣΤΟΣ ΑΣΦΑΛΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ					
1. Ανταρφάλτρα	55.063.821	102.608.737		811.791.923	414.711.956
2. Προμήθειες παραγωγής	97.423.407	46.410.742		209.569	28.525
3. Προμήθειες σε ανταρφάλτρικούς	18.861	2.566		81.194.169	41.494.568
4. Ασφαλιστικές αποζημιώσεις και παροχές	374.091.510	202.061.469		(215.433)	26.537.269
Μείων: Συμμετοχή Ανταρφάλτρικών	79.537.823	79.799.994			
5. Ασφαλιστικές προβλέψεις κλειόμενης χρήσεως	298.553.887	522.546.843		2.406.581	2.030.349
Μείων: Συμμετοχή Ανταρφάλτρικών	707.733.075	173.771.364		164.260	148.412
6. Ασφαλιστικές προβλέψεις παραγωγικής χρήσεως	415.233.501	258.175.635		52.258.560	29.255.533
Μείων: Συμμετοχή Ανταρφάλτρικών	174.717.294	157.067.866		18.823.556	3.442.593
Σύνολο κλειόμενης χρήσεως	810.017.672	442.892.266		113.435.594	86.304.043
Μείων: Σύνολο κλειόμενης χρήσεως	15.430.991	13.381.231			
II. ΕΝΗΜΕΟ ΚΟΣΤΟΣ ΑΣΦΑΛΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ				892.960.228	482.772.357
1. Αμοιβές και έξοδα προαποδοκίμω	4.171.353	3.394.408			
2. Λοιπές αμοιβές - παροχές τρίτων	4.171.353	3.394.408			
4. Διάφορα έξοδα	10.132.010	10.421.730			
5. Αποδοτικές παύσεων στοιχείων	1.571.840	1.172.963			
6. Λοιπές προβλέψεις εμπιστοσύνης	31.306.194	23.182.190			
Σύνολο κλειόμενης χρήσεως	249.745.253	466.074.486		199.099.891	120.190.930
Μείων: Σύνολο κλειόμενης χρήσεως	1.092.069.119	602.953.287		1.062.069.119	602.953.287

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ ΕΚΜΕΤΡΙΣΕΩΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΛΟΙΠΩΝ ΚΛΑΔΩΝ ΖΗΜΙΩΝ 31ης/12/1993 (1/1-31/12 1993)

ΧΡΕΙΣΗ	ΠΟΣΑ ΚΛΕΙΟΜΕΝΗΣ ΧΡΗΣΕΩΣ 1993	ΠΟΣΑ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΗΣ ΧΡΗΣΕΩΣ 1992	ΠΙΣΤΩΣΗ	ΠΟΣΑ ΚΛΕΙΟΜΕΝΗΣ ΧΡΗΣΕΩΣ 1993	ΠΟΣΑ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΗΣ ΧΡΗΣΕΩΣ 1992
I. ΑΜΕΙΟ ΚΟΣΤΟΣ ΑΣΦΑΛΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ					
1. Ανταρφάλτρα	379.171.170	325.865.993		452.011.922	396.055.180
2. Προμήθειες παραγωγής	115.732.191	160.409.480		6.049.612	8.066.420
3. Προμήθειες σε ανταρφάλτρικούς	1.592.067	3.273.051		45.376.462	39.592.197
4. Ασφαλιστικές αποζημιώσεις και παροχές	58.804.959	54.224.005		172.283.275	158.775.210
Μείων: Συμμετοχή Ανταρφάλτρικών	36.517.328	40.455.910			
5. Ασφαλιστικές προβλέψεις κλειόμενης χρήσεως	22.227.631	13.768.095		740.532	1.119.692
Μείων: Συμμετοχή Ανταρφάλτρικών	160.777.507	160.777.507			
6. Ασφαλιστικές προβλέψεις παραγωγικής χρήσεως	124.949.003	35.828.504		16.080.551	81.802
Μείων: Συμμετοχή Ανταρφάλτρικών	228.869.368	35.828.504		5.792.222	15.573.950
Σύνολο κλειόμενης χρήσεως	174.192.431	54.666.927		35.550.945	1.897.496
Μείων: Σύνολο κλειόμενης χρήσεως	40.863.624	18.666.439		58.184.795	66.241.602
Μικτό κέρδη εμπιστοσύνης	559.586.620	424.458.186		733.905.066	668.730.609

Μικτές ύψους επίσεως

40.069.908	31.228.782	69.288.665
12.514.058	11.314.696	486.727.051
21.535.020	16.153.921	182.003.558
4.715.519	3.909.874	668.730.609
	(336.408)	
78.633.505		
638.420.125		
95.485.961		
<u>733.906.086</u>		<u>668.730.609</u>

668.730.609

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΛΟΓΙΣΜΟΥ ΑΠΟΤΓΩΝ ΧΡΗΣΕΩΣ (Α/86) 3ης/12/1993 (1/1-31/12/1993)

ΠΙΝΑΚΑΣ ΔΙΑΘΕΣΗΣ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ (Α/88)

	ΠΟΣΑ ΚΛΕΙΘΜΕΝΗΣ ΧΡΗΣΕΩΣ 1993	ΠΟΣΑ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΗΣ ΧΡΗΣΕΩΣ 1992	ΠΟΣΑ ΚΛΕΙΘΜΕΝΗΣ ΧΡΗΣΕΩΣ 1993	ΠΟΣΑ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΗΣ ΧΡΗΣΕΩΣ 1992
I. ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΗΣ				
Μικτά αποτεύα (εξόδη-ζημιές) ασφαλιστών Ζωής	2.498.927	5.813.654	Καθαρὰ αποτεύα (εξόδη) χηρήσεως	85.168.838
ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ ΑΥΤΟΚΤΟΥ			Διαφορές φορολογικού ελλείγρου προηγ/νων χηρήσεων	9.217.373
Μετὰ αποτεύα (εξόδη-ζημιές) ασφαλιστών	240.745.253	136.878.801	Σύνολο	56.183.386
ΑΟΙΤΩΝ ΚΑΔΑΔΩΝ ΖΗΜΙΩΝ	95.485.961	182.003.558	ΜΕΘΩΝ: 1. Φόρος εισοδήματος	21.277.805
Σύνολο μικτών αποτεύων (εξόδων)	338.730.141	324.686.013	Κέρδη πρως διδωση	34.905.581
Πλυν: Άλλα εισοδήματα ασφαλιστών	1.932.474	324.696.013	Η διδωση κερδών γίνεται ως εξής:	
ΣΥΝΟΛΟ	340.662.615	324.696.013	1. Τακτικό κέρδος (5% επί κερδών)	6.981.116
235.517.114	182.968.854		2. Πρόγνο κέρδη	14.554.688
45.849.726	22.686.913		3. Διανομή κερδών στο προσαυτικό (5% επί κερδών)	1.745.279
	59.295.765		4. Εκτακτο αποθεματικό	11.624.498
4.110.565	187.695			34.905.581
<u>4.110.565</u>	<u>5.774.066</u>			<u>10.350.000</u>
796.063	5.961.761			<u>1.775.461</u>
6.426.681	966.293			<u>16.281.923</u>
III. ΠΡΟΪΟΤΕΙΣ ΑΠΟΒΕΒΞΕΙΣ	3.112.379	38.666.876		
Σύνολο παύων απεξόδων	56.183.386			
19.386.024				
19.386.024	14.075.548			
<u>19.386.024</u>	<u>14.075.548</u>			

Ο ΕΝΤΕΤΛΑΜΕΝΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ
ΝΙΚΟΛΑΟΣ Ι. ΜΗΤΣΙΟΓΙΑΝΝΗΣ
 Α.Δ.Τ. Α 711258/66

Ο ΚΕΝΤΡΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ
ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΖΟΡΜΠΑΣ
 Α.Δ.Τ. Ε 243160/86

Ο ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ
ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ Α. ΠΥΛΑΙΤΗΣ
 Α.Δ.Τ. Κ 180414/76

ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΤΙΚΟ ΕΛΕΓΧΟΥ ΟΡΚΩΤΟΥ ΛΟΓΙΤΗ - ΕΛΕΓΚΤΗ

Προς τους κ.κ. Μετόχους της Ανώνυμης Ασφαλιστικής Εταιρίας "ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ"

Ελέγξαμε τις ανωτέρω Οικονομικές Καταστάσεις καθώς και το σχετικό πρόσφορο της Ανώνυμης Ασφαλιστικής Εταιρίας "ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ" της εταιρικής χρήσεως που έληξε την 31η Δεκεμβρίου 1993. Ο έλεγχός μας στα πλαίσια του οποίου λάβαμε και γνώση πλήρους λογιστικού απολογισμού των εργασιών του υποκαταστήματος Θεσσαλονίκης της Εταιρίας, έγινε σύμφωνα με τις διατάξεις του άρθρου 37 του κωδ. Ν. 2190/1920 "περί Ανωνύμων Εταιριών" τις διατάξεις του Ν.Δ. 400/1970 περί Ιδιωτικών Επιχειρήσεων Ασφαλισίας" και τις ελεγκτικές διαδικασίες που κρίναμε κατάλληλες, με βάση τις αρχές και κανόνες ελεγκτικής του Σώματος Ορκωτών Λογιστών και τα διεθνή Ελεγκτικά πρότυπα. Έβρεκα στην διάθεσή μας το βιβλίο και στοιχεία που ήρθαν η Εταιρία και μας δώθηκαν οι αναγκαίες για τον έλεγχο πληροφορίες και επεξηγήσεις που ζητήσαμε. Η εταιρία τήρησε ορθά το κλάδικό λογιστικό σχέδιο. Δεν τροποποιήθηκε η μέθοδος απογραφής σε σχέση με την προηγούμενη χρήση. Επαληθεύσαμε τη συμφωνία του περιεχομένου της Εικόνας Διαχείρισης του Διοικητικού Συμβουλίου προς την Τακτική Γενική Συνέλευση των μετόχων, με τις σχετικές Οικονομικές Καταστάσεις. Το Πρόσφορο περιλαμβάνει τις πληροφορίες που περιβάλλονται από την παράγρ. 48) του άρθρου 1 του Π.Δ. 148/1984. Από τον παραπάνω έλεγχο μας προέκυψαν τα εξής: 1. Η Εταιρία δεν έχει σχηματίσει πρόβλεψη αποζημίωσης λόγω εξόδου από την υπηρεσία του προσωπικού, με βάση τη γνωμοδότηση άρθρ. 205/1988 της Ολομέλειας των Νομικών Συμβούλων της Διοικήσεως και το άρθρ. 10 Ν. 2065/1992, διότι δεν υπάρχει κανένας από το προσωπικό που να θεωρείται δικαιίωμα συνταξιοδοτήσεως μέχρι το τέλος της επίμαχης χρήσεως. Κατά τη γνώμη μας το ύψος της πρόβλεψης για αποζημίωση λόγω εξόδου από την υπηρεσία για συνταξιοδοτητή, έπρεπε να αφορά το σύνολο του προσωπικού της εταιρίας, ανεξαρτήτως χρόνου θεωρητικής απόδοσης. Ασχτηματίστηκαν κατ' αυτόν τον τρόπο η πρόβλεψη, το σωρευμένο ύψος της θα ανερχόταν στο ποσό των 8ρχ. 28.000.000 περίπου. 2. Μέχρι την ημερομηνία χρηρήσεως του πιστοποιητικού ελέγχου μας δεν λήφθηκε απόφαση για τον υπολογισμό τους παρά το γεγονός ότι έχουν σταλεί εγκυρίως τα σχετικά έγγραφα. Οι ανωτέρω Οικονομικές Καταστάσεις προκύπτουν από το βιβλίο και στοιχεία της Εταιρίας και μαζί με το Πρόσφορο, αφού ληφθούν υπόψη οι παραπάνω παρατηρήσεις μας απεικονίζουν βάσει των σχετικών διατάξεων που ισχύουν και λογιστικών αρχών, οι οποίες έχουν γίνει παραδοκτικές και δε διαφέρουν από εκείνες που η Εταιρία εφάρμοσε στην προηγούμενη χρήση την περυσιακή διάβρωση και τη χρηματοοικονομική θέση (οικονομική κατάσταση) της Εταιρίας κατά την 31η Δεκεμβρίου 1993 καθώς και τα αποτελέσματα της χρήσεως που έληξε αυτή την ημερομηνία.

Αθήνα 13 Μαΐου 1994
Ο ΟΡΚΩΤΟΣ ΛΟΓΙΤΗΣ - ΕΛΕΓΚΤΗΣ
ΛΕΟΝΙΔΑΣ Ε. ΧΡΥΣΑΦΙΔΗΣ
 Σ.Ο.Α. Α.Ε.Ο.Ε. - Α.Δ.Τ. Γ 348116/71

ΔΕΛΤΑ ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ Γ. ΣΙΔΕΡΗΣ Α.Ε.

ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΤΗΣ 31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 1993 - 15η ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΧΡΗΣΗ (1/1/1993 - 31/12/1993) (ΠΟΣΑ ΣΕ ΔΡΧ.)
 ΑΡ. Μ.Α.Ε. 12888/05/Β/86/68

ΕΠΕΡΓΗΤΙΚΟ	ΠΟΣΑ ΚΛΕΙΟΜΕΝΗΣ ΧΡΗΣΕΩΣ 1993 ΣΕ ΔΡΧ.	ΠΟΣΑ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΗΣ ΧΡΗΣΕΩΣ 1992 ΣΕ ΔΡΧ.	ΠΟΣΑ ΚΛΕΙΟΜΕΝΗΣ ΧΡΗΣΕΩΣ 1993 ΣΕ ΔΡΧ.	ΠΟΣΑ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΗΣ ΧΡΗΣΕΩΣ 1992 ΣΕ ΔΡΧ.
Β. ΕΞΟΔΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ				
1. Έσοδα ίδρυσης και πρώτης εγμ/σης	5.352.249	-	133.110.000	133.110.000
Μείων: Αποσβέσεις	5.352.249	-	-	-
Γ. ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ				
1. ΑΚΙΝΗΤΙΑ	72.657.000	72.657.000	43.058.819	43.058.819
2. Κτίρια	137.289.658	84.368.011	-	-
Μείων: Αποσβέσεις	58.786.131	137.025.011	-	-
ΙΙΙ. ΛΟΙΠΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ				
1. Ασπίδα υφελύγερση	202.254.386	152.851.600	6.786.015	6.786.015
β. Ουκέναντες και λοιπά ήτλασ σπασ. εσπασ.	382.414.913	209.876.611	19.008.664	19.008.664
Σύνολο Επενδύσεων (Γ+ΙΙΙ)	584.761.913	362.728.211	25.804.679	25.804.679
Δ. ΛΟΙΠΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ				
ΙΙ. ΕΞΟΥΣΙΟΙ				
1. Επιπλο και λοιπός εξοπλισμός	34.918.702	18.463.273	151.168.409	151.168.409
Μείων: Αποσβέσεις	18.455.429	28.575.594	-	-
2. Μεταφορικά Μέσα	28.575.594	3.206.949	151.168.409	151.168.409
Μείων: Αποσβέσεις	3.206.949	39.770.222	473.843.059	473.843.059
ΙΙΙ. ΠΑΡΗΓΕΙΕΣ				
α. Μεταφορές σπασίματος	178.515	178.515	64.888.408	64.888.408
β. Προκαταβόμενες απαιτήσεις	245.221.060	245.221.060	8.300.598	8.300.598
3. Ανταρρολιές	280.131.061	-	-	-
4. Ανταρρολιές	1.924.789	-	-	-
5. Γραμμάτια εισπρακτέα	31.399.879	34.807.825	143.973.774	143.973.774
50. Επιστολές εισπρακτέες	3.107.394	3.707.394	23.452.583	23.452.583
Μείων: Προβλέψεις	238.331.828	110.382.888	71.301.845	71.301.845
12. Επιστολές εισπρακτέες	2.983.186	69.452.468	6.239.874	6.239.874
Μείων: Προβλέψεις	69.155.674	473.719.949	68.881.566	68.881.566
13. Χρεώστες διάφοροι	645.222.044	-	12 Πρωταίως διάφοροι	65.520.689
Σύνολο Παρηγείων	1.333.883.040	1.333.883.040	302.401.950	302.401.950
Δ. ΔΙΑΘΕΣΙΜΑ				
1. Τημάρι	26.522.884	22.084.737	18.281.890	18.281.890
2. Καταβλητέα φέμελας	60.128.082	833.909	139.363.040	139.363.040
Σύνολο Λοιπών Στοιχείων Ενεργητικού (ΔΙ+ΔΙΙ+ΔΙΙΙ+ΔΙΥ)	78.650.966	23.018.646	-	-
Ε. ΜΕΤΑΒΑΤΙΚΟΙ ΛΟΓΙΣΜΟΙ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ				
4. Έσοδα Χρήσεως εισπρακτέα	780.439.006	505.508.816	18.281.890	18.281.890
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ (Β+Γ+Δ+Ε)	21.008.221	4.796.531	1.139.363.040	651.181.958
ΣΗΜΕΙΩΣΗ Α: Το σύνολο της εταιρίας είναι δεσμευμένα σε ασφαλιστική τοποθέτηση Κεφαλικού Τακτικού Αποθεματικού και ταχυνών αποθεμάτων για Δρχ. 141.982.250				
ΧΡΕΩΣΗ				
Ι. ΑΜΕΣΟ ΚΟΙΤΩΙ ΔΙΦΑΛΚΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ				
1. Ανταρρολιές	208.433.959	208.812.712	633.327.565	385.046.696
2. Προμήθειες παραγωγής	9.087.057	7.667.780	430.462	6.848.107
3. Προμήθειες σε εντάσεις	269.351	2.739.243	64.534.527	37.251.578
4. Ασφάλιες σπασ. και παροχές	69.615.147	139.437.860	75.070.915	75.789.906
Μείων: Συμμετοχή εντάτων	28.778.358	83.927.062	-	-
5. Ασφάλιες προβ. και παροχές	69.615.147	55.510.800	464.936.287	464.936.287
Μειων: Συμμετοχή εντάτων	184.273.468	120.068.515	-	-
6. Ασφάλιες προβ. παροχ. χρονης	99.164.055	75.001.864	487.602	487.602
Μείων: Συμμετοχή εντάτων	128.068.515	151.577.554	-	-
Σύνολο άμεσων κόστους	59.056.061	(51.558.441)	12.848.232	5.354.844
ΙΙ. ΕΜΜΕΣΟ ΚΟΙΤΩΙ ΔΙΦΑΛΚΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ				
1. Αποβέες και έξοδα προορισμού	22.036.043	18.300.614	13.054.172	5.847.446
2. Ασπίδες αποβέες παροχ. τρίτων	2.184.801	1.407.102	706.417.541	490.778.733
3. Θέρμα-έξοδα	8.683.752	3.657.606	-	-
4. Διάφορα έξοδα	6.985.977	5.698.914	-	-
5. Τόκοι και συναφή έξοδα	7.005.149	4.408.798	-	-
8. Αποβέες παροχ. Πανών	7.075.353	5.524.847	-	-
7. Ασπίδες προβ. επίσεως	518.134	3.709.065	-	-
Σύνολο Κόστους	54.487.209	42.707.026	-	-
Σύνολο Χρεώσεων	366.034.924	330.770.992	-	-
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ	420.382.717	160.007.751	786.417.641	490.778.733

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΛΟΓΑΡΙΣΜΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ 1/1/1993-31/12/1993

ΠΙΣΤΩΣΗ	ΠΟΣΑ ΚΛΕΙΟΜΕΝΗΣ ΧΡΗΣΕΩΣ 1993 ΣΕ ΔΡΧ.	ΠΟΣΑ ΚΛΕΙΟΜΕΝΗΣ ΧΡΗΣΕΩΣ 1992 ΣΕ ΔΡΧ.
ΙΥ. ΕΣΟΔΑ ΔΙΦΑΛΚΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ		
1. Ασπίδα από πρωτασφαλιστές	633.327.565	385.046.696
2. Ασπίδα από ανασφαλιστές	430.462	6.848.107
3. Δικαιώματα Σπασ. Σπασ.	64.534.527	37.251.578
4. Προμήθειες από εντάτες	75.070.915	75.789.906
ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ		
ΥΙ. ΕΣΟΔΑ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ		
1. Έσοδα σπασίτων σπασ. Ζημιών	405.940	487.602
5. Τόκοι Τραπεζ. οργάν.	12.848.232	5.354.844
Σύνολο Εσόδων	706.417.541	490.778.733
Μικτές Ζημιές Εμμελούς		
Μικτές Ζημιές Εμμελούς	42.707.026	330.770.992
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ	160.007.751	490.778.733

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ ΑΠΟ ΧΕΡΣΙΑ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΑ - ΟΧΗΜΑΤΑ 31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 1993 (1 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ - 31 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 1993)

ΧΡΗΣΗ	ΠΟΣΑ ΚΛΕΙΟΜΕΝΗΣ ΧΡΗΣΕΩΣ 1993 ΣΕ ΔΡΧ.	ΠΟΣΑ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΗΣ ΧΡΗΣΕΩΣ 1992 ΣΕ ΔΡΧ.	ΠΙΣΤΩΣΗ	ΠΟΣΑ ΚΛΕΙΟΜΕΝΗΣ ΧΡΗΣΕΩΣ 1993	ΠΟΣΑ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΗΣ ΧΡΗΣΕΩΣ 1992
ΙΛΙΣΜΟΣ ΚΟΣΤΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ					
1 Αντασφάλιστρα	1.309.288	48.168.355		363.777.709	245.297.362
2 Προμήθειες παραγωγής	9.850.641	17.776.734			
4 Ασφαλιστικές αποζημιώσεις και παροχές	387.514.238	335.507.488		36.495.402	24.686.987
Μείων: Συμμετοχή ασφαλιστηρίων	(13.183.590)	(8.806.959)			
Μείων: Συμμετοχή ασφαλιστηρίων κλειστής χρήσης	460.608.440	216.494.316		400.273.111	269.984.349
5 Ασφαλιστικές προβλεπόμενες κλειστής χρήσης	460.608.440	216.494.316			
Μείων: Συμμετοχή ασφαλιστηρίων					
ΜΕΙΟΝ:					
6 Ασφαλ. προβλεπόμενες παροχές τρίτων	216.404.318	236.553.487		904.060	827.308
Μείων: Συμμετοχή ασφαλιστηρίων	(216.494.316)	(43.000.000)		39.007.438	9.913.882
Σύνολο όρισου κόστους		629.692.701		29.103.378	279.999.231
ΙΙ ΕΠΙΜΕΣΟ ΚΟΣΤΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ					
1 Αμοιβές και έξοδα παρασκευαστικού	10.861.104	13.949.923			
2 Λοιπές αμοιβές παροχές τρίτων	1.254.064	928.152			
3 Φόροι - τόκοι	7.450.008	5.349.803			
4 Διάφορα έξοδα	4.009.870	3.758.927			
5 Τόκοι και συναφή έξοδα					
6 Αποβλέψεις παγίων	4.061.148	3.644.110			
Σύνολο (I+II)		27.638.224		227.018.376	163.320.131
		657.328.925		443.216.362	

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΧΡΗΣΗΣ 31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 1993

ΧΡΗΣΗ	ΠΟΣΑ ΚΛΕΙΟΜΕΝΗΣ ΧΡΗΣΕΩΣ 1993 ΣΕ ΔΡΧ.	ΠΟΣΑ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΗΣ ΧΡΗΣΕΩΣ 1992	ΠΙΣΤΩΣΗ	ΠΟΣΑ ΚΛΕΙΟΜΕΝΗΣ ΧΡΗΣΕΩΣ 1993	ΠΟΣΑ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΗΣ ΧΡΗΣΕΩΣ 1992
Ι ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΣ					
Μικτά αποτελέσματα ασφαλ. ζημιών (κέρδη-ζημιές)	193.364.341	(9.312.360)		76.875.851	(82.805.989)
Μείων: Έξοδα διακίνησης κεντρικής	64.041.538	60.643.702			
2 Έξοδα λογιστικής διακίνησης	89.325.044	18.607.427			
Ολικά αποτελέσματα εκμεταλλεύσεως	105.039.297	(80.563.509)			
ΙΙ ΠΕΤΛΑΚΙΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ					
1 Εκπίεση και ανάργισμα λωβόδα	13.357	1.126.124			
2 Εκπίεση κέρδη	199.000	124.386			
Μείων: 1. Εκπίεση και ανάργισμα λωβόδα	3.315.554	3.502.990			
2. Εκπίεση κέρδη	760.000				
4 Προβλεπόμενες για εκπίεσης κερδών	24.300.249	(28.163.446)			
		76.875.851			
		(82.805.989)			

ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΤΙΚΟ ΕΛΕΓΧΟΥ ΟΡΚΩΤΟΥ ΛΟΓΙΣΤΗ - ΕΛΕΓΚΤΗ
 Προς τους κ.κ. Μετόχους της Ανώνυμης Ασφαλιστικής Εταιρίας Α.Ε.Γ.Α. "ΑΣΦΑΛΕΙΑ Γ. ΣΙΔΕΡΗΣ" Α.Ε.

Ελέγξαμε τις οικονομικές καταστάσεις καθώς και το σχετικό Προσάρτημα της "ΑΕΓΑ ΑΣΦΑΛΕΙΑ Γ. ΣΙΔΕΡΗΣ Α.Ε." της εταιρείας χρήσεως που έληξε την 31η Δεκεμβρίου 1993. Ο έλεγχος μας έγινε σύμφωνα με τις διατάξεις του άρθρου 37 του κωδ. Ν. 2190/1920 "περί Ανωνύμων Εταιρειών", τις διατάξεις του Ν.Δ. 400/1970 "περί Πιστωτικής Επιχειρήσεως Ασφαλιστικής" και τις ελεγκτικές διαδικασίες που κρίναμε κατάλληλες, με βάση τις αρχές και κανόνες ελεγκτικής του Σώματος Ορκωτών Λογιστών και το Διευθυντικό Πρότυπο. Τέθηκαν στη διάθεσή μας τα βιβλία και στοιχεία που ήρθαν με τη Εταιρία και μας δόθηκαν οι αναγκαίες για τον έλεγχο πληροφορίες και επεξηγήσεις που ζητήσαμε. Η εταιρία εφάρμοσε ορθό το κλαδικό λογιστικό Σύστημα των ασφαλιστικών επιχειρήσεων. Δεν τροποποιήθηκε η μέθοδος απογραφής σε σχέση με την προηγούμενη χρήση. Επαληθεύσαμε τη συμμόρφωση του περιεχομένου της Ετήσιας Διαχειρήσεως του Διοικητικού Συμβουλίου προς την Τακτική Γενική Συνέλευση των Μετόχων, με τις σχετικές Οικονομικές Κατάστασεις.

Το Προσάρτημα περιλαμβάνει τις πληροφορίες που προβλέπονται από την παρ. 1 του άρθρου 43α του κωδ. Ν. 2190/1920. Από τον έλεγχο μας προέκυψε ότι για μέρος του λογαριασμού του Ενεργητικού Διπλαίου "Επιταγές Εισπραχτέες" δεν μας παρασχεθήκαν επαρκείς αναλύσεις που να καθίστανται εφικτή την επιβεβαίωση της ορθής λογιστικής κινήσεως του κωδ. Ν. 2190/1920. Οι ανωτέρω Οικονομικές Κατάστασεις προκύπτουν από τα βιβλία και στοιχεία της εταιρίας και μαζί με το Προσάρτημα, αφού ληφθεί υπόψη η παραπάνω παρατήρησή μας, απεικονίζουν βάσει των σχετικών διατάξεων που ισχύουν και λογιστικών αρχών, οι οποίες έχουν γίνει γενικά παραδεκτές και δε διαφέρουν από τις ετήσιες εφάρμοσε στην προηγούμενη χρήση, την περιουσιακή διάρθρωση και τη χρηματοοικονομική θέση (Οικονομική Κατάσταση) της εταιρίας κατά την 31η Δεκεμβρίου 1993, καθώς και τα αποτελέσματα της χρήσεως που έληξε αυτή την ημερομηνία.

Η ΛΟΓΙΣΤΡΙΑ
 ΜΑΡΙΑ ΛΑΤΣΗ
 Α.Τ. Ν. 312156

ΑΘΗΝΑ, 30 ΑΠΡΙΛΙΟΥ 1994
 Ο ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ
 ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΣΙΔΕΡΗΣ
 Α.Τ. Θ. 960587

ΑΘΗΝΑ, 6 ΙΟΥΝΙΟΥ 1994
 Ο ΟΡΚΩΤΟΣ ΛΟΓΙΣΤΗΣ ΕΛΕΓΚΤΗΣ
 ΔΗΜ. ΚΩΝ. ΓΚΟΥΒΑΣ
 Α.Μ. ΣΟΕ 103811385

7.2) ΣΥΓΚΡΙΣΗ ΤΗΣ ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ Α.Ε. ΜΕ ΤΗΝ
 ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΚΑΙ ΤΗΝ Α.Ε.Γ.Α. ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ Γ.ΣΙΔΕΡΗΣ Α.Ε.
 =====

Α) ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΟΥΣ ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΥΣ ΓΙΑ ΤΑ ΕΤΗ 1992,1993

Μετά την ανάλυση ορισμένων βασικών στοιχείων στους ισολογισμούς της τελευταίας πενταετίας της Πανελληνίου Ασφαλιστικής Α.Ε. επιλέξαμε δύο άλλες ασφαλιστικές εταιρίες του ίδιου επιπέδου κ' αυτών.

- 1) Την συναττηριστική Α.Ε.Ε.Γ.Α. και
- 2) Την Α.Ε.Γ.Α. Ασφάλειες Γ. Σίδερης Α.Ε.

Αυτές τις εταιρίες τις επιλέξαμε για να είναι η σύγκριση " επί ίσους όρους ". Βέβαια στις ασφαλιστικές εταιρίες - δεν διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο τόσο τα κεφάλαια όσο και οι συνεργάτες, οι άνθρωποι της εταιρίας και οι υπηρεσίες που αυτά προσφέρουν.

Εποί. συγκρίνουμε τους αριθμοδείκτες και ποσομένα αποτελέσματα για τα έτη χρήσεως 1992 και 1993

	Αριθμοδείκτης Γενικής Ρευστότητας	
	1992	1993
Πανελλήνιος Ασφ.Α.Ε.	1,27	1,32
Συναττηριστική ΑΕΕΓΑ	1,56	1,30
Γ. ΣΙΔΕΡΗΣ Α.Ε.	0,42	0,64

Επο σημείο αυτό παρατηρούμε ότι για το 1992 επερτρεεί η Συναττηριστική Α.Ε.Ε.Γ.Α. ενώ για το 1993 η Πανελλήνιος, η Σίδερης Α.Ε. παραμένει σε χαμηλά επίπεδα, που σημαίνει ότι αδυνατεί να ανταποκριθεί στις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της.

	Αριθμοδείκτης Ταμειακής Ρευστότητας	
	1992	1993
Πανελλήνιος Ασφ.Α.Ε.	0,07	0,09
Συναττηριστική ΑΕΕΓΑ	0,02	0,02
Γ.Σίδερης Α.Ε.	-0,06	0,2

Ε'αυτό το σημείο παρατηρούμε πως το 1992 τα ποσοστά της Συναττηριστικής είναι μεγαλύτερα κατά 12,64 % και αυτό φαίνεται και από τις επενδύσεις που έχει κάνει σε ομόλογα κ.τ.λ. αν κοιτάξει κανείς του ισολογισμού. Η Σίδερης έχει ζημιιά καθώς η Πανελλήνιος βρίσκεται σε χαμηλά επίπεδα,

γεγονός που δείχνει ότι οι επενδύσεις της δεν απέδωσαν όσο θα έπρεπε ή έκανε προβλέψεις η εταιρία. Για το 1993 φαίνεται καθαρά ότι η Γ.Σίδηρος ΑΕ υπερτερεί και των άλλων καθώς είναι φανερό και από τους Ισολογισμούς ότι αυξάνονται σε μεγάλο βαθμό τα έσοδα της εταιρίας από το ένα έτος στο άλλο.

Ακολουθούν πίνακες παραγωγής ασφαλιστών με τα είδη ασφαλειών - που ασχολούνται οι τρεις εταιρίες τα κέρδη - ζημιές και γίνεται μία συνοπτική ανάλυση των αποτελεσμάτων αυτών.

ΚΛΑΔΟΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ
ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

Α/Α	COMPANY	ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ	
		ΠΡΩΤΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ	ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ
1.	ΕΘΝΙΚΗ	20 371 761 428	127 419 382
2.	INTEPAMERICAN GENERAL	8 278 502 738	0
3.	AGF - KOSMOS GENERAL	6 605 622 508	0
4.	AGROTIKI GENERAL	6 251 008 889	182 721 388
5.	PHOENIX	5 841 813 741	113 810 518
6.	ASTIR	5 534 852 533	69 121 878
7.	INTERNATIONAL UNION	3 612 214 683	0
8.	EUROPIAN RELIANCE	2 973 435 181	0
9.	MAGDEMBURGER HELLAS	2 822 135 526	0
10.	EUROPENA UNION	2 690 968 894	0
11.	NORDSTERN COLONIA HELLAS	2 431 988 739	3 125 986
12.	PROTECTION	2 015 126 378	0
13.	ΛΑΙΚΗ GENERAL	1 943 016 344	15 431 655
14.	PANELLADIKI	1 903 944 686	0
15.	PANELLHNIOS	1 615 767 392	0
16.	HELLIOS	1 506 935 116	0
17.	HELVETIA GENERAL	1 451 399 152	0
18.	GENERAL UNION	1 404 188 470	0
19.	HELLINOVRETANNIKI GENERAL	1 382 982 505	0
20.	ATALNTIC UNION	1 346 707 698	0
21.	MESSOGIOS	1 332 239 529	0
22.	INTERSALONICA GENERAL	1 324 658 008	0
23.	OLYMPIAKI - VICTORIA GENERAL	1 320 942 379	0
24.	ESTIA	1 276 773 160	0
25.	STANDAR HELLAS	1 248 816 627	0
26.	GENERAL HELLAS	1 140 235 371	0
27.	SYNETERISTIKI	1 134 091 049	212 781
28.	IDROGIOS	1 102 885 525	0
29.	INTERCONTINENTAL	1 086 676 132	0
30.	GOTHAER HELLAS	1 076 682 907	0
31.	ALLIANZ GENERAL	1 072 864 136	0
32.	G. SIDERIS GENERAL	1 018 526 819	0
33.	INTERNATIONAL HELLAS	901 349 783	4 723 577
34.	IKONOMIKI	852 536 095	0
35.	G. H. SKOURTIS GENERAL	842 763 831	0
36.	HELLAS	838 434 307	1 236 050
37.	NATIONAL INSURANCE INSTITUTE	828 149 554	0
38.	SUN ALLIANCE INS. HELLAS	813 203 483	196 162 162
39.	PERSONAL INS.	807 615 592	0
40.	AGRONAFTIKI	803 597 146	0
41.	METROLIFE GENERAL	784 635 742	0
42.	LE MANS ASSURANCE	616 496 468	5 989 901
43.	HERMES	574 100 498	0
44.	PIRAIKI	555 122 839	0
45.	EUROSTAR	533 683 194	0
46.	HELLENIC RELIANCE	517 017 536	0
47.	EMPORIKI	492 853 739	0
48.	APOLLON	340 080 594	0
49.	TWENTIETH CENTURY	325 665 458	0
50.	GALAXY	316 930 402	0
51.	DYNAMIS	230 970 948	1 410 221
52.	INTERLIFE GENERAL	197 256 890	0
53.	HORIZON	188 554 588	4 029 671
54.	EXPRESS GENERAL	171 268 571	0

53.	HORIZON	188 554 588	4 029 671
55.	PROPONTIS - MERIMNA	163 497 296	0
56.	EUROPE GENERAL	162 966 849	0
57.	POSIDON	157 752 770	216 667
58.	EUROMONDE	148 403 049	0
59.	GENIKI EPAGELMATIKI	144 419 963	0
60.	GENERAL TRUST	135 995 880	0
61.	IMPERIAL HELLAS	120 936 945	0
62.	ALFA	98 550 009	7 109 591
63.	EUROGROUP	92 960 256	30 167 984
64.	INTRUST	73 207 664	0
65.	THEMIS GENERAL	68 389 029	0
66.	AKMI GENERA	24 259 127	0
67.	EGNATIA	12 909 835	0
68.	PEGASUS	544 056	69 499 428
69.	KIKLADIKI	70 350	0

ΣΥΝΟΛΟ	110 057 224 581	832 433 840
--------	-----------------	-------------

ΑΛΛΟΔΑΠΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ

Α/Α	COMPANY	ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ	
		ΠΡΩΤΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ	ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ
1.	IMPERIO INS. COMP. SA	2 079 098 654	0
2.	COMMERCIAL UNION ASSUR.	1 624 256 514	0
3.	GENERA ACCIDENT	1 211 593 306	0
4.	NATIONALE - NEDERLANDEN SCHAD.	951 454 951	0
5.	ASSITALIA	412 75 650	20 528 048
6.	GUARDIAN ROYAL EXCHANGE	316 234 709	20 370 351
7.	HAMBURG - MANNHEIMER	257 543 860	0
8.	ZURICH INS. CO.	252 262 839	0
9.	PRESEVATRICE FONCIERE	201 061 708	0
10.	PEARL	191 202 721	6 016 407
11.	LA SUISSE S.A.	159 685 836	0
12.	BRITISH & FOREIGN MARINE	142 262 905	836 169
13.	ECCLESIASTICAL INS. OFF. PLC.	140 174 396	49 875
14.	ROYAL INTERNATIONAL INS. HOLDINGS	55 301 262	0
15.	ASSOCIATION OF LLOYD' S UNDER	46 559 186	0
16.	NATIONAL UNION FIRE INS. CO.	40 220 363	0
17.	TOKIO MARINE & FIRE (UK)	24 714 464	119 076
18.	ROYAL INSURANCE P.L.C.	21 051 143	7 278 201
19.	RHONE MEDITERRANEE	16 986 640	21 992 398
20.	ROYAL EXCHANGE ASSUR.	13 320 756	0
21.	CIGNA EUROPE S.A.N.V.	12 256 530	0
22.	BLACK SEA AND BALTIC	3 669 678	0
23.	MALAYAN INS. CO.	1 378 806	0
24.	ABEILLE	1 049 023	0
25.	GENERALI ASSICURAZIONI	848 520	456 094 146
26.	ANON INS. PLC.	-187 208	43 517
27.	TOKIO MARINE & FIRE	-229 854	0
28.	SUN INSURANCE OFFICE	-515 318	-398 971
29.	LONDON ASSURANCE	-630 901	0
30.	LEGAL & CENERAL ASS. SOC. LTD.	-647 695	0
31.	AACHENER & MUNCHENER	-5 356 943	0

ΣΥΝΟΛΟ	8 169 376 021	532 929 217
--------	---------------	-------------

ΚΛΑΔΟΣ ΠΥΡΟΣ
ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ

Α/Α	COMPANY	ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ	
		ΠΡΩΤΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ	ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ
1.	ΕΘΝΙΚΙ	4 729 503 718	307 292 361
2.	PHOENIX	3 406 000 556	26 558 079
3.	AGROTIKI GENERAL	3 145 795 537	171 075 948
4.	ASTIR	2 790 445 756	161 186 179
5.	INTERAMERICAN GENERAL	2 384 155 651	4 493 743
6.	EMPORIKI	1 347 319 924	20 497 132
7.	NORDSTERN COLONIA HELLAS	1 201 699 840	15 641 163
8.	ALLIANZ GENERAL	1 128 131 371	20 713 155
9.	HELLINOBRETANNIKI GENERAL	906 987 749	94 237 446
10.	GENERAL HELLAS	664 581 141	640 082 697
11.	AGF - KOSMOS GENERAL	656 476 500	51 672 970
12.	HELVETIA GENERAL	564 999 046	6 745 971
13.	ASPIS PRONIA GENERAL	563 386 339	25 569 068
14.	INTERNATIONAL HELLAS	558 062 087	73 891 734
15.	SUN ALLIANCE INS. HELLAS	464 965 211	429 245 323
16.	EUROPEAN RELIANCE	378 603 080	0
17.	ETEVA	361 673 984	4 817 698
18.	EUROPEAN UNION	346 227 162	1 310 466
19.	OLYMPIAKI - VICTORIA GENERAL	324 526 495	12 462 304
20.	INTERNATIONAL UNION	294 458 555	6 547 108
21.	ATLANTIC UNION	272 456 537	195 475 827
22.	SYNETERISTIKI	272 418 278	5 604 138
23.	PANELLHNIOS	210 842 124	5 776 764
24.	EUROGROUP	207 318 183	150 747 134
25.	MAGDENBURGER HELLAS	201 608 187	0
26.	METROLIFE GENERAL	198 360 720	8 922 536
27.	PROTECTION	181 703 778	101 684
28.	LAIKI GENERAL	177 666 898	42 834 032
29.	HELIOS	172 263 639	11 509 807
30.	GOTHAER HELLAS	159 443 072	28 646 565
31.	PEGASUS	155 723 733	19 132 742
32.	MESSOGIOS	152 665 413	0
33.	HORIZON	144 066 204	6 711 702
34.	HELAS	135 264 137	78 036 278
35.	ESTIA	131 737 391	0
36.	EUROPE GENERAL	125 577 419	5 446 729
37.	AMINA	124 018 354	0
38.	G. SIDERIS GENERAL	119 345 674	1 340 487
39.	PERSONAL INS	111 319 135	141 926
40.	LE MANS ASSURANCE	110 595 874	3 385 206
41.	DYNAMIS	99 625 645	210 585 462
42.	AKMI GENERAL	80 364 765	0
43.	HERMES	62 451 740	0
44.	APOLLON	62 167 720	424 540
45.	PANELLADIKI	61 665 772	0
46.	EUROSTAR	58 843 652	94 012
47.	HELLENIC RELIANCE	55 877 385	138 481
48.	INTERSALONICA GENERAL	54 379 626	10 189 623

49.	POSIDON	53 124 443	3 963 393
50.	NATIONAL INSURANCE INSTITUTE	52 282 145	552 805
51.	EUROMONDE	49 526 061	2 718 040
52.	ARGONAFTIKI	41 227 899	320 756
53.	G. H. SKOURTIS GENERAL	40 889 576	4 360 469
54.	TWENTIETH SENTURY	37 434 219	0
55.	STANDAR HELLAS	36 986 850	0
56.	IKONOMIKI	34 610 811	282 589
57.	ALFA	33 039 298	40 984 428
58.	GENERAL UNION	29 103 621	734 923
59.	PROPONTIS MERIMNA	24 794 553	1 267 600
60.	IDROGIOS	24 427 522	0
61.	INTERCONTINENTAL	23 179 951	0
62.	PIRAIKI	21 683 439	0
63.	IMPERIAL HELLAS	20 469 141	4 594 776
64.	GALAXY	10 313 609	-232 672
65.	INTERLIFE GENERAL	7 562 045	2 564 793
66.	PROODOS	4 995 465	0
67.	GENERAL TRUST	4 506 905	2 126 030
68.	EXPRESS GENERAL	3 649 393	0
69.	INTRUST	2 941 771	0
70.	GENIKI EPAGELMATIKI	1 256 491	0
71.	EGNATIA	822 923	0
72.	KIKLADIKI	215 316	0
73.	THEMIS GENERAL	162 990	0
ΣΥΝΟΛΟ		30 676 977 194	2 923 524 150

ΑΛΛΟΔΑΠΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ

A/A	COMPANY	ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ	
		ΠΡΩΤΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ	ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ
1.	NATIONALE - NEDERLANDEN SHAD	1 115 005 386	0
2.	GIGNA EUROPE S.A.N.V.	840 028 385	1 283 046
3.	NATIONAL UNION FIRE INS. CO.	644 665 679	89 930 414
4.	COMMERCIAL UNION ASSUR.	476 386 461	88 257 817
5.	IMPERIO INS. COMP. S.A.	353 750 488	16 994 113
6.	GUARDIAN ROYAL EXCHANGE	332 207 612	159 657 838
7.	ASSITALIA	319 754 575	121 637 853
8.	PEARL	259 597 866	106 409 492
9.	LA SUISSE S.A.	187 991 980	1 779 590
10.	GENERAL ACCIDENT	174 562 281	22 881 019
11.	NATIONAL SUISSE	156 071 556	84 837 662
12.	HAMBURG - MANNHEIMER	143 870 489	0
13.	ZURICH INS. CO.	136 613 454	8 052 777
14.	ROYAL INSURANCE P.L.C.	133 781 299	96 575 947
15.	EAGLE STAR INS. CO. LTD	64 063 228	0
16.	PRESEVATRICE FONCIERE	54 651 108	2 275 150
17.	ROYAL INTERNATIONAL INC.HOLDINGS	47 898 965	32 034 135
18.	BRITISH & FOREIGN MARINE	37 289 329	109 191 880
19.	CAMAT	27 228 745	46 218 651
20.	ROYAL EXCHANGE ASSUR.	23 901 013	652 771
21.	ECCLESIASTICAL INS. OFF. PLC	14 342 374	37 229 297

**ΚΛΑΔΟΣ ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ
ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ**

Α/Α	COMPANY	ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ	
		ΠΡΩΤΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ	ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ
1.	ΕΘΝΙΚΙ	1 285 535 056	53 640 290
2.	NORDSTERN COLONIA HELLAS	884 988 358	5 470 471
3.	AGROTIKI GENERAL	478 669 484	51 713 521
4.	EMPORIKI	464 682 614	7 988 147
5.	PHOENIX	415 891 300	501 430
6.	HELLINOVRETANIKI GENERAL	357 704 462	1 843 095
7.	SUN ALLIANCE INS. HELLAS	320 281 604	58 196 697
8.	ALLIANZ GENERAL	275 686 250	24 934 012
9.	ASTIR	253 083 111	11 481 077
10.	GENERAL HELLAS	246 922 157	1 958 776
11.	INTERAMERICAN GENERAL	153 886 461	8 427 664
12.	AGF - KOSMOS GENERAL	149 313 301	6 301 940
13.	HELVETIA GENERAL	130 323 247	334 823
14.	EUROPEAN RELIANCE	124 836 675	0
15.	HORIZON	122 499 513	2 735 233
16.	PERSONAL INS	120 450 098	0
17.	EUROPEAN UNION	118 837 969	87 500
18.	SYNETERISTIKI	112 828 120	2 381 685
19.	MAGDEMBURGER HELLAS	102 283 603	0
20.	ATLANTIC UNION	90 550 298	47 187
21.	INTERNATIONAL UNION	88 323 986	0
22.	AMINA	81 366 181	0
23.	EUROPE GENERAL	80 005 700	46 805
24.	LAIKI GENERAL	79 159 614	19 059 633
25.	MESSOGIOS	76 718 425	649 018
26.	DYNAMIS	74 911 542	26 136 059
27.	EUROGROUP	72 761 814	41 819 001
28.	HELIOS	71 434 743	96 058
29.	LE MANS ASSURANCE	65 375 598	971 663
30.	ASPIS PRONIA GENERAL	54 568 094	3 181 846
31.	HELLAS	54 441 791	7 429 607
32.	INTERNATIONAL HELLAS	42 885 089	685 531
33.	GENERAL UNION	42 382 387	133 747
34.	PANELLHNIOS	37 971 286	157 887
35.	G. SIDERIS GENERAL	34 387 914	40 584
36.	ETEVA	30 877 782	734 551
37.	PEGASUS	30 876 655	28 805
38.	HERMES	29 291 016	0
39.	OLYMPIAKI - VICTORIA GENERAL	29 011 183	17 939
40.	GOTHAER HELLAS	27 709 999	0
41.	AKMI GENERAL	26 984 229	70 007
42.	HELLENIC RELIANCE	26 260 216	0
43.	ESTIA	25 809 382	0
44.	METROLIFE GENERAL	24 459 914	51 105
45.	STANDAR HELLAS	24 367 278	0
46.	EUROMONDE	22 851 173	12 343
47.	IDROGIOS	17 516 660	0
48.	TWENTIETH CENTURY	17 147 831	0
49.	PROTECTION	16 372 673	0
50.	INTERCONTINENTAL	14 933 791	0
51.	APOLLON	14 680 244	0
52.	INTERSALONICA GENERAL	12 942 802	77 081
53.	NATIONAL INSURANCE INSTITUTE	12 482 674	0
54.	INTERLIFE GENERAL	10 590 284	0

55.	PANELLADIKI	8 982 074	0
56.	ARGONAFTIKI	8 577 855	101 114
57.	PIRAIKI	6 189 451	0
58.	POSIDON	4 238 867	0
59.	EUROSTAR	3 212 706	0
60.	IKONOMIKI	2 295 999	0
61.	G. H. SKOURTIS GENERAL	1 696 516	460 129
62.	GENERAL TRUST	1 130 347	995 705
63.	EXPRESS GENERAL	542 642	0
64.	ALFA	501 223	36 245 991
65.	GALAXY	376 929	0
66.	IMPERIAL HELLAS	373 877	0
67.	PROODOS	271 047	0
68.	INTRUST	160 316	0
69.	INTERAMERICAN ASSISTANCE	92 973	0
70.	THEMIS GENERAL	3 394	0
71.	EGNATIA	0	47 187

ΣΥΝΟΛΟ	7 619 759 847	374 292 944
--------	---------------	-------------

ΑΛΛΟΔΑΠΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ

A/A	COMPANY	ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΠΡΩΤΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ	ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ
-----	---------	--	---------------

1.	NATIONALE SUISSE	148 305 478	1 906 823
2.	COMMERCIAL UNION ASSUR.	135 869 665	620 438
3.	ASSITALIA	123 771 185	50 100 718
4.	TOKIO MARINE & FIRE (UK)	121 218 734	3 553 331
5.	NATIONAL UNION FIRE INS. CO.	116 796 435	3 517 727
6.	IMPERIO INS. COMP. SA	113 047 624	421 457
7.	ROYAL INTERNATIONAL INS. HOLDINGS	85 616 786	1 169 554
8.	CIGNA EUROPE S.A.N.V.	79 432 900	0
9.	NATIONALE - NEDERLANDEN SCHAD.	63 319 487	0
10.	GUARDIAN ROYAL EXCHANGE	51 454 981	3 710 950
11.	TAISHO MARINE & FIRE (EUROPE)	42 548 902	19 740 008
12.	PRESERVATRICE FONCIERE	26 696 959	1 822 694
13.	CAMAT	22 929 169	21 550 409
14.	BRITISH & FOREIGN MARINE	21 084 983	5 374 604
15.	ZURICH INS. CO.	18 558 227	0
16.	GENERAL ACCIDENT	16 793 866	3 787 082
17.	HAMBURG - MANNHEIMER	13 347 625	0
18.	ROYAL INSURANCE P.L.C.	11 270 222	204 691
19.	LA SUISSE S.A.	9 371 441	67 918
20.	SUN INSURANCE OFFICE	7 277 610	3 648 782
21.	RHONE MEDITERRANEE	7 013 260	19 809 019
22.	BLACK SEA AND BALTIC	1 128 834	0
23.	ALLIANCE ASS. CO LTD	895 038	112 500
24.	ROYAL EXCHANGE ASSUR.	832 817	658 315
25.	AVON INS. PLC	528 308	0
26.	TREKRONER	210 054	12 705 413
27.	LEGAL & GENERAL ASS. SOC.LTD	113 595	0
28.	EAGLE STAR INS. CO. LTD	79 243	873 774
29.	YASUDA FIRE & MARINE INS.	78 166	118 984
30.	GENERALI ASSICURAZIONI	2 098	0
31.	MALAYAN INS. CO.	0	4 495 041
32.	ABEILLE	0	581 108

ΣΥΝΟΛΟ	1 239 621 692	160 551 340
--------	---------------	-------------

**ΚΛΑΔΟΣ ΓΕΝΙΚΗΣ ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ
ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ**

Α/Α	COMPANY	ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ	
		ΠΡΩΤΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ	ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ
1.	AGROTIKI GENERAL	310 660 243	13 272 570
2.	EUROPEAN RELIANCE	247 292 438	0
3.	ΕΘΝΙΚΙ	203 407 934	24 956 285
4.	INTERAMERICAN GENERAL	188 636 283	549 546
5.	ALLIANZ GENERAL	160 765 253	12 913
6.	HORIZON	151 997 164	145 664
7.	ΕΣΤΙΑ	147 106 497	0
8.	AGFA - KOSMOS GENERAL	109 301 398	840
9.	NORDSTERN COLONIA HELLAS	106 161 418	23 198
10.	ΕΤΕΒΑ	86 678 238	3 000
11.	GENERALI HELLAS	83 701 064	9 475 597
12.	HELLINOVRETANNIKI GENERAL	81 476 313	1 553 498
13.	PHOENIX	73 674 541	0
14.	INTERNATIONAL UNION	59 288 902	0
15.	ASTIR	58 937 502	-8 702
16.	ATLANTIC UNION	52 840 570	67 449 125
17.	LAIKI GENERAL	44 329 032	1 199 446
18.	MAGDEMBURGER HELLAS	38 963 938	0
19.	SUN ALLIANCE INS. HELLAS	37 185 427	14 481 679
20.	ASPIS PRONIA GENERAL	33 436 761	779 293
21.	HELLAS	30 630 697	1 576 807
22.	ΕΜΠΟΡΙΚΙ	29 780 826	15 000
23.	HELIOS	26 957 090	833 547
24.	ΕΥΡΟΓΡΟΥΠ	24 652 258	13 549 403
25.	METROLIFE GENERAL	23 766 165	1 464 191
26.	EUROSTAR	20 031 183	0
27.	EUROPE GENERAL	18 426 757	0
28.	HELVETIA GENERAL	17 756 010	74 084
29.	PANELLADIKI	17 409 350	0
30.	PANELLHNIOS	15 464 860	5 292 954
31.	NATIONAL INSURANCE INSTITUTE	11 689 381	311 000
32.	LE MANS ASSURANCE	11 591 915	0
33.	OLYMPIAKI - VICTORIA GENERAL	10 470 648	0
34.	ARGONAFTIKI	9 471 956	0
35.	MESSOGIOS	8 335 461	0
36.	PERSONAL INS	7 465 068	0
37.	G. SIDERIS GENERAL	6 516 191	0
38.	INTERNATIONAL GENERAL	6 205 851	0
39.	EUROMONDE	6 000 450	0
40.	INTERNATIONAL HELLAS	5 180 266	135 805
41.	STANDAR HELLAS	5 090 846	0
42.	PIRAIKI	4 505 149	0
43.	EUROPEAN UNION	4 407 878	0
44.	DYNAMIS	4 387 883	4 069 368
45.	GOTHAER HELLAS	4 269 615	0
46.	PEGASUS	4 224 792	6 725
47.	GENERAL UNION	4 135 472	0
48.	HELLENIC RELIANCE	3 839 902	0
49.	INTERAMERICAN ASSISTANCE	2 839 460	0
50.	G. H. SKOURTIS GENERAL	2 312 607	0
51.	INTERCONTINENTAL	1 661 336	0
52.	SYNETERISTIKI	1 622 038	0
53.	HERMES	1 617 953	0

54.	PROTECTION	1 477 529	0
55.	APOLLON	1 251 220	0
56.	AKMI GENERAL	1 180 475	0
57.	AMINA	1 143 306	0
58.	EXPRESS GENERAL	1 091 203	0
59.	INTERLIFE GENERAL	1 083 970	0
60.	IMPERIAL HELLAS	799 786	0
61.	IKONOMIKI	778 322	0
62.	IDROGIOS	740 205	0
63.	TWENTIETH SENTURY	663 600	0
64.	POSIDON	556 625	62 854
65.	GENERAL TRUST	379 517	0
66.	PROODOS	330 557	0
67.	ALFA	247 120	0
68.	INTRUST	65 116	0
69.	THEMIS GENERAL	48 026	0
70.	KIKLADIKI	29 420	0
71.	GALAXY	21 800	0

ΣΥΝΟΛΟ	2 640 446 027	161 285 690
--------	---------------	-------------

ΑΛΛΟΔΑΠΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ

Α/Α	COMPANY	ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ	
		ΠΡΩΤΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ	ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ
1.	NATIONAL UNION FIRE INS. CO.	132 350 465	252 807
2.	IMPERIO INS. COMP. S.A.	29 141 336	988 588
3.	ASSITALIA	25 980 243	6 054 715
4.	ZURICH INS. CO.	24 894 051	30 387
5.	GUARDIAN ROYAL EXCHANGE	22 474 416	1 261 450
6.	LA SUISSE S.A.	17 225 361	129 165
7.	NATIONALE - NEDERLANDEN SCHAD.	16 613 318	0
8.	ASSOCIATION OF LLOYD'S UNDER	12 578 842	0
9.	ROYAL INSURANCE P.L.C.	12 318 150	159 563
10.	CICNA EUROPE S.A.N.V.	11 401 013	0
11.	PRESERVATRICE FONCIERE	9 264 853	0
12.	PEARL	7 771 772	0
13.	COMMERCIAL UNION ASSUR.	5 357 790	38 633
14.	ROYAL INTERNATIONAL INS. HOLDINGS	3 609 297	1 305
15.	ROYAL EXCHANGE ASSUR.	2 666 321	-5 627
16.	SUN INSURANCE OFFICE	1 752 577	23 661
17.	BRITISH & FOREIGN MARINE	1 146 879	2 281 213
18.	TAISHO MARINE & FIRE (EUROPE)	1 074 387	448 234
19.	TOKIO MARINE & FIRE (UK)	1 004 471	0
20.	HAMBURG - MANNHEIMER	797 710	0
21.	BLACK SEA AND BALTIC	234 844	0
22.	YASUDA FIRE & MARINE INS.	113 292	0
23.	RHONE MEDITERRANEE	66 299	1 550 976
24.	MALAYAN INS. CO.	48 607	1 289 520
25.	GENERALI ASSICURAZIONI	48 601	0
26.	ECCLESIASTICAL INS. OFF. PLC.	31 500	1 503 237
27.	LEGAL & GENERAL ASS. SOC. LTD	4 310	0
28.	ALLIANCE ASS. CO LTD	0	55 070
29.	AACHENER & MUNCHENER	0	-3 787
30.	AVON INS. PLC	-46 714	0

ΣΥΝΟΛΟ	339 923 991	16 059 110
--------	-------------	------------

**ΚΛΑΔΟΣ ΠΡΟΣΩΠΙΚΩΝ ΑΤΥΧΗΜΑΤΩΝ
ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ**

Α/Α	COMPANY	ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ	
		ΠΡΩΤΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ	ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ
1.	ΕΘΝΙΚΙ	474 608 719	2 254 197 744
2.	INTERNATIONAL UNION	318 341 890	0
3.	AGROTIKI GENERAL	306 205 090	81 097 799
4.	PANELLHNIOS	262 953 296	95 429
5.	PANELLADIKI	228 521 747	0
6.	MAGDENBURGER HELLAS	228 097 692	0
7.	ASTIR	199 493 004	0
8.	AMINA	193 076 824	0
9.	AGF- KOSMOS GENERAL	176 826 473	109 341
10.	INTERSALONICA GENERAL	171 088 645	1 094 848
11.	HELLINOVRETANIKI GENERAL	170 253 874	553 659
12.	INTERNATIONAL HELLAS	162 165 211	62 701
13.	PHOENIX	153 138 979	0
14.	ASPIS PRONIA GENERAL	145 820 031	21 846 734
15.	GENERALI HELLAS	136 530 513	162 372
16.	NORDSTERN COLONIA HELLAS	135 146 511	0
17.	EUROGROUP	122 822 103	3 130 213
18.	ARGONAFTIKI	118 551 582	0
19.	EUROSTAR	110 208 700	0
20.	SYNETERISTIKI	109 294 576	0
21.	EMPORIKI	99 827 299	0
22.	STANDAR HELLAS	93 947 341	0
23.	HELVETIA GENERAL	91 967 787	0
24.	ESTIA	91 361 009	0
25.	IDROGIOS	78 099 767	0
26.	GENERAL UNION	74 327 354	0
27.	NORDSTERN COLONIA LIFE	68 007 236	0
28.	OLYMPIAKI - VICTORIA GENERAL	67 980 619	0
29.	APOLLON	67 508 230	0
30.	LE MANS ASSURANCE	64 982 282	0
31.	METROLIFE GENERAL	64 861 537	1 916 615
32.	SUN ALLIANCE INS. HELLAS	60 768 991	40 525 471
33.	HORIZON	59 722 887	0
34.	HELIOS	58 237 406	70 136
35.	PROTECTION	59 915 928	0
36.	HELLAS	55 828 736	430 999
37.	INTERAMERICAN GENERAL	54 376 048	0
38.	INTERCONTINENTAL	40 445 721	0
39.	GOTHAER HELLAS	39 183 981	0
40.	EUROPEAN RELIANCE	39 920 196	0
41.	INTERAMERICAN ASSISTANCE	35 139 454	280 667
42.	HERMES	35 099 971	0
43.	AKMI GENERAL	34 217 747	0
44.	EUROMONDE	22 550 377	416 292
45.	TWENTIETH CENTURY	22 349 015	0
46.	ALLIANZ GENERAL	21 260 869	416 862
47.	IKONOMIKI	20 992 001	0
48.	EUROPE GENERAL	19 089 102	252 286
49.	HELLENIC RELIANCE	18 405 041	638 282
50.	G. SIDERIS GENERAL	16 562 130	0
51.	PERSONAL INS	12 652 969	0
52.	POSIDON	11 231 015	14 784
53.	NATIONAL INSURANCE INSTITUTE	10 395 500	24 000
54.	EXPRESS GENERAL	8 121 630	0

55.	INTERLIFE GENERAL	7 306 298	0
56.	INTRUST	6 234 416	0
57.	GENERAL TRUST	6 179 084	6 058 966
58.	G. H. SKOURTIS GENERAL	5 857 185	76 600
59.	GALAXY	4 762 952	0
60.	ALFA	3 930 780	48 751
61.	MESSOGIOS	3 465 011	10 000
62.	EUROPEAN UNION	3 232 862	0
63.	THEMIS GENERAL	3 206 605	0
64.	ETEVA	3 205 423	5 090
65.	DYNAMIS	3 041 137	924 840
66.	PEGASUS	1 781 335	2 886 723
67.	IMPERIAL HELLAS	1 160 715	0
68.	ATLANTIC UNION	868 813	0
69.	PIRAIKI	479 696	0
70.	PROPONTIS - MERIMNA	355 394	200 185
71.	PROONTOS	191 900	0
72.	EGNATIA	75 356	0
73.	KIKLADIKI	1 849	0

ΣΥΝΟΛΟ	5 593 819 447	2 417 548 389
--------	---------------	---------------

ΑΛΛΟΔΑΠΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ

Α/Α	COMPANY	ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ	
		ΠΡΩΤΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ	ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ

1.	A.L.I.C.O.	3 764 759 116	0
2.	IMPERIO INS. COMP. SA	189 219 355	22 315
3.	CIGNA EUROPE S.A.N.V.	143 374 943	55 843 562
4.	NATIONAL UNION FIRE INS. CO.	58 327 843	12 027 064
5.	COMMERCIAL UNION ASSUR.	45 173 577	186 485
6.	GENERAL ACCIDENT	33 729 364	25 186
7.	ZURICH INS. CO.	21 873 945	0
8.	HAMBURG - MANNHEIMER	19 131 687	0
9.	ASSITALIA	18 999 100	1 102 317
10.	PRESERVATRICE FONCIERE	9 088 887	733 846
11.	LA SUISSE S.A.	7 189 542	9 993
12.	GUARDIAN ROYAL EXCHANGE	6 508 100	154 305
13.	ECCLESIASTICAL INS. OFF. PLC	5 837 864	288 737
14.	PEARL	4 724 320	72 000
15.	NATIONALE - NEDERLANDEN SCHAD.	4 689 074	0
16.	AVON INS. PLC	1 755 527	0
17.	ROYAL INTERNATIONAL INS. HOLDINGS	1 355 626	0
18.	ROYAL INSURANCE P.L.C.	514 100	199 222
19.	RHONE MEDITERRANEE	470 242	371 181
20.	ROYAL EXCHANGE ASSUR.	364 176	57 391
21.	TOKIO MARINE & FIRE (UK)	241 986	0
22.	CAMAT	222 122	580 704
23.	BRITISH & FOREIGN MARINE	217 174	961 702
24.	TAISHO MARINE & FIRE (EUROPE)	85 442	11 379 428
25.	BLACK SEA AND BALTIC	67 925	0
26.	ABEILLE	42 486	0
27.	MALAYAN INS. CO.	0	997 397
28.	SUN INSURANCE OFFICE	0	10 984 341
29.	AACHENER & MUCHENER	-57 474	15 966
30.	LEGAL & GENERAL ASS. SOC. LTD	-65 417	0

ΣΥΝΟΛΟ	4 337 840 632	96 013 172
--------	---------------	------------

ΛΟΙΠΟΙ ΚΛΑΔΟΙ
ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ

Α/Α	COMPANY	ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ	
		ΠΡΩΤΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ	ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ
1.	INTERAMERICAN GREEK LIFE	2 389 677 667	0
2.	ALLIANZ LIFE	1 824 441 210	0
3.	ETEVA	1 729 704 737	1 239 010
4.	GENERALI LIFE	974 489 249	0
5.	AGROTIKI GENERAL	948 162 588	0
6.	ASTIR	778 224 754	10 584 825
7.	PHOENIX	673 482 170	3 543 318
8.	GENERALI HELLAS	645 222 019	110 608 618
9.	AGROTIKI LIFE	645 086 116	0
10.	SUN ALLIANCE INS. HELLAS	627 265 284	60 864 888
11.	ΕΘΝΙΚΙ	617 666 349	54 044 881
12.	ALLIANZ GENERAL	554 946 229	35 096 617
13.	ΙΟΝΙΚΙ	503 215 838	0
14.	PANELLHNIOS	373 842 866	1 528 492
15.	MESSOGIOS	312 735 202	0
16.	NORDSTERN COLONIA LIFE	295 030 748	0
17.	INTERAMERICAN GENERAL	265 928 904	19 258 894
18.	NORDSTERN COLONIA HELLAS	261 424 131	2 449 384
19.	HELLAS	196 599 713	32 315 380
20.	HELLINOVRETANIKI GENERAL	187 153 320	2 680 329
21.	EMPORIKI	173 552 614	637 915
22.	AMINA	149 830 534	0
23.	HORIZON	145 348 379	4 639 077
24.	EUROPEAN RELIANCE	134 935 152	0
25.	UNIVERSAL LIFE (HELLAS)	128 584 211	6 831 000
26.	AKMI GENERAL	127 378 308	0
27.	AGF - KOSMOS GENERAL	120 258 577	15 580 568
28.	METROLIFE GENERAL	111 207 703	1 866 297
29.	EUROPE GENERAL	99 613 832	369 146
30.	OLYMPIAKI - VICTORIA GENERAL	84 037 298	94 829
31.	EUROGROUP	66 628 020	26 293 339
32.	TWENTIETH CENTURY	56 560 542	0
33.	EUROSTAR	49 005 046	0
34.	HELLENIC RELIANCE	40 888 375	0
35.	INTERNATIONAL UNION	37 351 846	0
36.	EUROPEAN UNION	35 997 978	0
37.	INTERAMERICAN ASSISTANCE	35 488 307	280 667
38.	GOTHAER HELLAS	29 009 202	298 422
39.	PIRAIKI	23 953 073	0
40.	ASPIS PRONIA GENERAL	22 666 494	1 710 553
41.	G. SIDERIS GENERAL	21 440 458	165 654
42.	ESTIA	17 834 551	0
43.	HERMES	16 778 189	0
44.	PROTECTION	14 927 756	112 391
45.	MAGDEMBURGER HELLAS	14 399 292	0
46.	HELIOS	12 729 039	197 535
47.	FAOU DE FAOU LIFE	12 006 679	0
48.	SYNETERISTIKI	11 935 014	126 669
49.	DYNAMIS	10 055 293	8 867 597
50.	INTERCONTINENTAL	9 730 068	0
51.	PERSONAL INS	8 854 404	0
52.	NATIONAL INSURANCE INSTITUTE	8 306 015	71 164
53.	PROODOS	8 067 036	0

54.	PEGASUS	6 727 254	403 371
55.	POSIDON	6 664 384	74 450
56.	IKONOMIKI	5 489 798	19 293
57.	GENERAL UNION	5 188 519	0
58.	INTERSALONICA GENERAL	4 501 622	142 867
59.	PROPONTIS - MERIMNA	4 456 148	0
60.	IDROGIOS	4 291 764	0
61.	STANDAR HELLAS	2 635 422	0
62.	LE MANS VIE	2 447 235	0
63.	INTERLIFE GENERAL	1 395 553	0
64.	GENERAL TRUST	472 682	97 883
65.	INTRUST	28 438	0
66.	KIKLADIKI	4 000	0
ΣΥΝΟΛΟ		16 687 961 198	403 095 323

ΑΛΛΟΔΑΠΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ

A/A	COMPANY	ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ	
		ΠΡΩΤΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ	ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ
1.	NATIONAL UNION FIRE INS. CO.	154 313 283	22 000 087
2.	ROYAL INSURANCE P.L.C.	145 772 558	1 026 357
3.	COMMERCIAL UNION ASSUR.	124 830 369	-520 991
4.	ROYAL INTERANTIONAL INS. HOLDINGS	94 084 382	35 074 572
5.	GROUPE EUROPEEN S.A.	76 938 114	51 593 440
6.	ASSITALIA	72 283 297	39 219 550
7.	TAISHO MARINE & FIRE (EUROPE)	58 707 793	10 983 625
8.	TOKIO MARINE & FIRE (UK)	45 567 900	1 106 992
9.	GUARDIAN ROYAL EXCHANGE	29 173 844	6 252 220
10.	CIGNA EUROPE S.A.N.V.	19 544 760	0
11.	NATIONALE - NEDERLANDEN SCHAD.	15 608 274	0
12.	SUN INSURANCE OFFICE	12 964 832	34 670 804
13.	GENERALI ASSICURAZIONI	5 813 218	298 295
14.	ASSOCIATION OF LLOYD'S UNDER.	4 110 106	0
15.	ALLIANCE ASS. CO LTD	4 043 390	50 745
16.	HAMBURG - MANNHEIMER	2 604 834	0
17.	ROYAL EXCHANGE ASSUR.	2 518 279	239 788
18.	CAMAT	2 260 735	1 581 105
20.	BLACK SEA AND BALTIC	1 522 205	0
20.	RHONE MEDITERRANEE	967 454	7 951 057
21.	BRITISH & FOREIGN MARINE	456 855	1 591 448
22.	ECCLESIASTICAL INS. OFF. PLC	68 232	1 412 909
23.	BALTICA SKANDINAVIA	54 111	-37 125
24.	YASUDA FIRE & MARINE INS.	26 500	-49 562
25.	MALAYAN INS. CO.	10 500	1 024 335
26.	LEGAL & GENERAL ASS. SOCL. LTD	0	6 904
27.	ABEILLE	0	-61 350
28.	AVON INS. PLC	-243 105	224 500
ΣΥΝΟΛΟ		874 002 720	215 639 705

ΠΙΝΑΚΕΣ ΠΟΣΟΣΤΟΥ ΖΗΜΙΩΝ ΕΤΟΥΣ 1994
(Ανάλυση κατά Εταιρία)

ΚΩΔΙ Κ.	ΕΤΑΙΡΙΑ	ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ	ΠΥΡΟΣ	Ζ.Ι.Α.	ΚΛΟΠΗΣ	ΓΕΝΙΚΟ
1002	ΑΠΟΛΛΩΝ	1,0223	0,089	0	0,0345	0,961
1004	ΓΕΝ.ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙ	0,9564	0,0191	0	0	0,8345
1006	ΑΡΓΟΝΑΥΤΙΚΗ	0,7893	0,1432	1,7824	0,7376	0,7924
1008	ΕΛΛΑΣ	1,0151	0,1725	0,7885	0,3167	0,8673
1010	LE MAN ASSURAN.	1,2112	0,0669	1,7633	0,6334	1,1412
1011	ΕΛΒΕΤΙΑ	1,0025	0,1365	1,7551	0,4405	0,8787
1014	ΕΡΜΗΣ	1,6154	0,1122	2,1996	0,3456	1,4051
1015	ΕΣΤΙΑ	0,9168	0,1648	2,0812	0,4503	0,8623
1017	ΙΜΠΕΡΙΑΛ-ΕΛΛΑΣ	1,0922	0,0136	0,9333	0,1482	0,9569
1019	ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ	0,9923	0,133	1,3294	0,3776	0,8551
1021	ΚΥΚΛΑΔΙΚΗ	24,8769	0	0	0	25
1022	ΛΑΙΚΗ	0,7194	0,0481	0,1414	0,1007	0,6574
1024	ΜΑΓΔΕΜΒΟΥΡΓΕΡ	1,5152	0,1096	0,9278	0,0974	1,2215
1025	ΜΕΣΟΓΕΙΟΣ ΖΗΜΙΩΝ	0,9427	0,0667	1,2812	0,742	0,9069
1029	ΠΗΓΑΣΟΣ	0,2986	0	0	0	0,2986
1031	ΠΟΣΕΙΔΩΝ	0,9038	0,01	6,6036	0	0,9048
1033	ΣΤΑΝΤΑΡ - ΕΛΛΑΣ	0,9289	0,0584	1,1396	0,2532	0,8935
1036	BRITISH&FOR.MAR	0,6311	0,053	1,165	0,0051	0,5519
1038	ALLIANZ VERS	0	0	0	0	0
1040	COMMERCIAL UN.	0,7197	0,2168	0,9182	0,3577	0,679
1049	LEGAL GENERAL	8,2762	25,8467	93,25	0	7,7587
1050	ROYAL INS.INT.LTD	0,7589	0	3,6819	0,0628	0,9464
1056	PEARL ASS. PUBLIC	1,5652	0,0279	0,4831	0,0571	0,9535
1058	ROYAL EXCHANGE	1,3076	0,1868	0,0689	0	1,019
1064	NATIONAL. UNION	0,8988	0	1,145	1,5833	1,0103
1074	BALTICA SCAND	0	0	0	0	0
1078	ΤΟΚΙΟ&MAR.&FAR	1,4759	0,3562	6,2432	0	1,7483
1080	ASSICURAZIONI.G.	1363,159	40,9545	0,3415	0	559,7345
1084	CIGNA INS.CO OFE.	1,269	0	0,1951	0	0,6902
1085	ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ	0,7063	0,0956	1,7856	0,0862	0,6825
1089	MALAYAN INS. CO	4,4084	0	0	0	4,3941
1090	ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ	0,7515	0,0012	0,8764	0	0,663
1091	ΔΥΝΑΜΙΣ	0,7099	0,0224	0,7459	0,3401	0,6228
1093	ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ	0,9764	0,012	0,0815	0,7732	0,8942
1102	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ	0,9046	0,1771	0,7617	0,2787	0,8433
1107	ΗΛΙΟΣ	0,9885	0,0992	1,4291	0,3765	0,9014
1109	ΑΣΦ.Γ.ΣΙΔΕΡΗΣ	1,4694	0,0158	0,6646	0,4162	1,0194
1111	INTERNATIONAL H.	0,7919	0,1051	1,8609	0,353	0,7044
1115	ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΗ	0,8414	0	0	0,0784	0,8074
1117	ΕΓΝΑΤΙΑ	0,769	0	0	0	0,5948

ΚΩΔΙ Κ.	ΕΤΑΙΡΙΑ	ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ	ΠΥΡΟΣ	Ζ.Ι.Α.	ΚΛΟΠΗΣ	ΓΕΝΙΚΟ
1118	IMPERIO CO DE S.	1,0394	0,1073	2,1748	0,307	0,9123
1120	ASSITALIA L ASSIC.	1,7415	0,037	1,1504	0,5778	1,3668
1123	ΓΕΝΙΚΗ ΕΝΩΣΗ	0,9391	0,0856	0,4571	0,015	0,7974
1125	EXPRESS INS. CO	0,969	0	0	0	0,8545
1128	SUISSE CO ANON.D	1,5807	0,0669	2,9394	0,0168	1,2368
1129	NORDSTERN COL.	0,8786	0,0443	1,3186	0,634	0,8189
1131	ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΙΚΗ	1,2794	0,0879	0,7748	0,2663	1,0658
1132	NATIONALE NEDER.	1,016	0,0982	0,8651	0,2476	0,7466
1133	ABEILLE SOC AN.	2,0732	0	2,9565	0	1,76
1135	RHONÉ MEDITER.	4,9268	0	0,7401	0,1253	3,0326
1136	GUARDIAN ROYAL	0,6893	0,0009	1,2043	0,0158	0,5922
1138	EUROGROUP	1,0314	0,6849	1,4085	1,1104	1,0591
1140	ALLIANZ	1,0644	0,1287	1,063	0,5757	0,8659
1141	INTERLIFE INS.	0,8024	0,9146	2,5194	0,2906	0,8535
1142	GENERALI HELLAS	1,6104	0,1193	0,6261	1,25	1,4032
1143	ΑΛΦΑ	0,8555	0,0054	1,8824	0	0,6728
1144	ECCLESIASTICAL IN	1,1094	0,1072	6,1664	0,7111	1,1673
1145	GENERAL TRUST	0,6269	0,029	0	0	0,5385
1146	ΤΟΚΙΟ MARINE &F.	0,2858	0	0,6757	0	0,3032
1147	ZURICH INSURAN.	0,2469	0	0,096	0	0,1928
1148	ΗΝΙΟΧΟΣ	0,6272	0,0426	0,008	0,0141	0,5184
5002	ΑΣΤΗΡ	0,949	0,051	1,1966	0,845	0,813
5003	SUN ALLIANCE INS	0,9546	0,2447	0,6709	0,5204	0,8036
5004	ΓΑΛΛΕΙΑΣ	0,9173	2,2407	0	3,2127	0,9042
5007	ΓΚΟΤΑΕΡ ΕΛΛΑΣ	0,9687	0,195	1,0804	0,774	0,9524
5009	ΕΘΝΙΚΗ	0,9253	0,0707	0,7136	0,2157	0,7688
5010	ΕΙΚΟΣΤΟΣ ΑΙΩΝ.	0,9597	0,5019	1,2768	0,1157	0,8942
5012	ΕΜΠΟΡΙΚΗ	1,1565	0,0645	1,4675	0,4925	0,8964
5013	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ	0,846	0,0198	0,7471	0,3222	0,7714
5015	AGF-KOSMOS GEN.A.	0,9546	0,0675	1,3684	0,246	0,8552
5017	ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ	0,8969	0,02	3,633	0,0193	0,8048
5019	ΟΡΙΖΩΝ	1,2516	0,0695	0,7005	0,3034	0,9187
5020	ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ	1,007	0,1918	1,7113	0,6	0,9497
5021	ΠΕΙΡΑΪΚΗ	0,6759	0,0869	0,1248	0	0,6612
5022	ΠΡΟΟΔΟΣ ΓΕΝΙΚΑΙ	0	0	0	0	0
5023	ΠΡΟΠΟΝΤΙΣ ΜΕΡΙΜΝΑ	0,9768	0,0029	1,0406	0,5818	0,8655
5024	Γ.Η. ΣΚΟΥΡΤΗΣ	0,8231	0,0288	0,2413	0,0854	0,6358
5025	ΦΘΙΝΙΞ ΓΕΝΙΚΑΙ ΑΣΦ.	0,9834	0,0748	0,9588	0,1451	0,7994
5027	ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΙΣ	1,0489	0,0616	0,9766	0,562	0,936
5028	BLACK SEA & BAL.	7,0886	0	0	6,7191	5,039
5031	GENERAL ACCIDENT	0,9523	0,1316	0,9897	0,0026	0,8806
5035	ROYAL INS. PLC	0,958	0	0,2282	0	0,7978
5036	SUN INS. OFFICE	2,233	0	0	0	2,3534
5037	LA PRÉSERVATIVE F.	1,2977	0,0573	1,3004	0,2327	0,8934
5040	ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΝΩΣΙΣ	0,8227	0,235	1,5521	0,264	0,8188
5041	ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ	1,0546	0,0145	0,8951	0	1,0098
5042	ΘΕΜΙΣ	0,9342	0	0	3,6385	0,9258
5043	THE LONDON AS.	2,7499	0	0	0	2,8567
5044	AVON INS PLC	3,1731	0,2636	1,3477	0,3671	1,7896
5045	ΑΓΡΟΤΙΚΗ	1,0941	0,0195	0,0051	0	0,8215
5048	ΕΥΡΩΠΗ	1,8991	0	0,3998	0	1,2785
5049	ΑΚΜΗ	0,9501	0	1,669	0	0,8312
5050	ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ VICTORIA	0,963	0,0788	1,7455	0,0628	0,9332
5051	ΕΥΡΩΣΤΑΡ	0,7405	0,0308	1,718	0,1248	0,6345
5052	PERSONAL INSURAN.	0,8334	0,0097	1,2744	0	0,7968
5054	METROLIFE	0,8964	0,2738	0,872	1,0248	0,8543

ΕΤΟΣ 1994
ΚΕΦΑΛΑΙΑ-ΚΕΡΔΗ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ*
CAPITALS - PROFITS OF GREEK INSURANCE COMPANIES

Α/Α	ΕΠΩΝΥΜΙΑ ΕΤΑΙΡΙΑΣ COMPANY'S NAME	ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ OWN CAPITALS	ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ TOTAL ASSETS	ΚΕΡΔΗ ΖΗΜΙΕΣ PROFIT LOSS
1	AGROTIKI ASFALISTIKI	9.583.895	23.641.884	2.547.910
2	ΕΘΝΙΚΙ	10.275.528	69.563.386	1.033.351
3	AGROTIKI LIFE	4.291.540	21.025.920	815.910
4	PHOENIX	7.185.458	30.531.322	621.562
5	ΕΜΠΟΡΙΚΙ	2.546.908	4.832.882	486.877
6	INTERAMERICAN LIFE (INTER.)	10.886.993	12.385.925	408.712
7	ASTIR	7.649.854	29.868.542	241.855
8	AMYNA	135.830	459.125	232.467
9	AKMI	564.808	773.554	210.967
10	HELLINOVRETANIKI P/C	842.846	3.308.501	208.691
11	INTERAMERICAN LIFE	5.605.855	65.633.740	189.596
12	GENERALI HELLAS	666.878	2.752.092	173.846
13	CITYLIFE	428.557	3.397.655	142.674
14	HELVETIA P/C	564.022	3.211.797	106.385
15	METROLIFE	2.789.781	5.300.314	102.367
16	HORIZON	1.067.297	2.707.920	98.817
17	ΕΤΕΒΑ	319.098	4.690.139	93.042
18	SYNETAIRISTIKI	673.742	1.894.532	85.169
19	HELLAS	97.970	1.279.172	78.854
20	HELLINOVRETANIKI LIFE	470.061	7.259.635	70.827
21	ALLIANZ P/C	1.437.507	3.765.679	64.307
22	LAIKI ASFALISTIKI	1.644.727	3.350.733	63.821
23	AKMI LIFE	261.290	315.736	63.436
24	NORDSTERN COLONIA	737.559	2.953.402	58.765
25	KYKLADIKI	266.509	562.683	52.368
26	DIETHNIS ENOSIS	296.844	2.383.151	51.291
27	CIGNA HELLAS	263.710	1.856.830	47.946
28	MAGDENBURGER	927.994	6.435.960	47.694
29	PROODOS	306.502	675.619	46.305
30	ASPIS - PRONIA LIFE	1.304.782	9.415.471	43.582
31	INTERAMERICAN	907.912	7.836.532	39.078
32	IMPERIAL HELLAS	304.810	505.510	38.582
33	PROSTASIA	327.653	1.603.590	31.594
34	NORDSTERN COLONIA LIFE	229.620	767.841	25.229
35	ΕΥΡΩΠΑΪΚΙ ΠΙΣΤΙ P/C	909.327	5.803.990	24.310
36	DYNAMIS	176.934	447.329	24.269
37	EUROGROUP	138.334	1.065.333	22.526
38	HELIOS	460.522	2.270.560	22.446
39	ΙΟΝΙΚΙ	2.621.274	7.161.626	21.015
40	AGF-KOSMOS	988.819	6.131.642	20.325
41	ΕΥΡΩΠΑΪΚΙ ΕΝΟΣΙΣ	523.696	2.325.336	20.168
42	INTERAMERICAN ASSIST.	163.127	686.466	20.020
43	ECONOMIKI	168.738	784.615	17.859
44	METROLIFE P/C	314.198	625.956	16.024
45	EUROSTAR	149.374	551.065	15.531
46	INTERSALONICA	209.573	752.652	15.404
47	INTERLIFE	101.568	198.781	11.710
48	GALAXY	97.397	344.520	10.944
49	OLYMPIAKI - VICTORIA P/C	873.054	2.340.464	10.840
50	GOTHAER HELLAS	233.154	1.439.907	9.833
51	INTERSALONICA LIFE	324.023	508.677	9.291
52	POSEIDON	50.771	213.659	7.972
53	PANHELLINIOS	395.044	2.804.195	6.093

ΕΤΟΣ 1994
ΚΕΦΑΛΑΙΑ-ΚΕΡΔΗ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ*
CAPITALS - PROFITS OF GREEK INSURANCE COMPANIES

A/A	ΕΠΩΝΥΜΙΑ ΕΤΑΙΡΙΑΣ COMPANY'S NAME	ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ OWN CAPITALS	ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ TOTAL ASSETS	ΚΕΡΔΗ ΖΗΜΙΕΣ PROFIT LOSS
54	ATLANTIKI ENOSIS	367.998	2.279.958	5.903
55	PANHELLADIKI	220.468	866.342	4.447
56	G.H. SKOURTIS	781.478	1.198.033	3.942
57	EUROPE P/C	105.115	166.812	2.777
58	EUROMONDE	117.050	494.136	2.338
59	STANDAR HELLAS	106.018	340.313	2.187
60	EGNATIA	117.461	187.919	2.114
61	ASPIS - PRONIA P/C	114.154	800.425	2.105
62	PERAIKI	137.464	285.763	1.999
63	HYDROGEIOS	108.518	799.316	607
64	INTERNATIONAL LIFE	1.040.207	1.535.395	207
65	PERSONAL	164.344	734.404	0
66	FAU DE FAU	500.000	507.050	0
67	GUARANTEE LIFE	170.384	241.712	-2.648
68	INTERCONTINENTAL	270.447	1.093.222	-3.400
69	ALFA	81.446	126.509	-3.817
70	ARGONAUTIKI	148.075	650.771	-5.282
71	GENIKI ENOSI	94.996	721.191	-5.334
72	PROPONTIS - MERIMNA	74.192	226.581	-6.269
73	GENIKI EPAGELMATIKI	167.477	281.710	-6.627
74	PEGASOS	67.479	309.574	-10.199
75	EUROPAIKI PISTI P/C	137.180	142.359	-12.820
76	SOS-SERVICE	43.107	79.666	-13.060
77	GUARANTEE P/C	149.644	407.363	-14.038
78	INTER - HELLAS	151.096	191.531	-19.523
79	20TH CENTURY	77.165	780.213	-20.697
80	HERMES	94.217	735.882	-27.626
81	MESOGIOS P/C	142.476	2.499.025	-29.863
82	UNIVERSAL LIFE	292.740	915.971	-46.524
83	INTERNATIONAL HELLAS	561.237	2.801.837	-52.080
84	LAIKI LIFE	1.298.869	4.304.800	-57.696
85	HELLINIKI PISTI	29.084	876.342	-65.992
86	ETHNIKO IDRIMA	195.677	868.375	-80.851
87	HELVETIA LIFE	649.018	1.904.896	-82.150
88	SIDERIS	119.168	851.182	-82.806
89	APOLLON	114.945	677.677	-83.622
90	HELLAS SERVICE	70.922	166.570	-83.880
91	SUN ALLIANCE INS.	415.176	2.924.516	-85.377
92	HESTIA	442.835	2.271.184	-105.517
93	LE MANS ASS	338.473	2.433.259	-115.120
94	OLYMPIAKI - VICTORIA LIFE	1.097.033	2.200.859	-118.802
95	LE MANS VIE	471.064	775.217	-143.771
96	ALLIANZ LIFE	1.256.533	2.562.178	-145.427
97	COMMERCIAL UNION LIFE	413.406	737.979	-207.808
98	GENERALI LIFE	257.402	5.140.506	-289.909
99	CONTINENTAL	154.158	1.557.694	-300.096
100	AGF LIFE	742.558	3.955.698	-347.964
101	SCHWEIZ LIFE	186.643	1.332.114	-522.568
102	SCOPLIFE	1.087.910	1.412.387	-576.521
	ΣΥΝΟΛΟ	100.698.134	432.757.963	5.183.399

7.3) ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΟΥΣ ΠΙΝΑΚΕΣ ΓΙΑ ΤΟ ΕΤΟΣ 1994

Παρατηρώντας τους πίνακες για το 1994 για όλους τους κλάδους ασφαλίσεων και για τις τρεις εταιρίες διαπιστώνουμε τα εξής:

Η Πανελλήνια Ασφαλιστική έχει το μεγαλύτερο ποσοστό σε ασφάλιστρα στους κλάδους αστικής ευθύνης, αυτοκινήτων, προσωπικών ατυχημάτων καθώς και αστικής ευθύνης, αυτοκινήτων, προσωπικών ατυχημάτων καθώς και τους λοιπούς κλάδους με εξαίρεση τον κλάδο μεταφορών που έρχεται δεύτερη μετά την Συνεταιριστική ΑΕΕΓΑ.

Στους κλάδους προσωπικών ατυχημάτων και αστικής ευθύνης η Πανελλήνια Ασφαλιστική ΑΕ είναι η μόνη η οποία έχει και αντασφάλιστρα, πράγμα σημαντικό που δείχνει την φερεννυότητα της εταιρίας ως προς τις αντασφαλίστριες άσχετα με το μέγεθος της ή άλλους παράγοντες.

Περνώντας στους πίνακες με τα ποσοστά ζημιών βλέπουμε ότι το ποσοστό ζημιών της Πανελληνίου είναι μικρότερο από των άλλων δύο καθώς τα ποσοστά ασφαλίσεων της σε σύνολο είναι πολύ μεγαλύτερα. Το ίδιο σχεδόν συμβαίνει και με τα κέρδη - μικρή υπεροχή της Συνεταιριστικής ΑΕ - ενώ η ΑΕΓΑ Γ.Σ.Ι.Θερμα ΑΣ έχει σοβαρές ζημιές ανάλογα και με το μέγεθος της τα ίδια κεφάλαια κτλ.

Από την αντιπαράθεση των στοιχείων-που μας επέτρεψαν οι συνθήκες- να καταθέσουμε διαπιστώνουμε την μικρή υπεροχή των Πανελληνίων Ασφαλιστικής επί πλευράς ανταπόκρισης σε υποχρεώσεις της καθύψαι και την μεγάλη παραγωγή ασφαλίσεων και αντασφαλίσεων σε κλάδους όπου οι άλλοι έχουν περισσότερες ζημιές. Αυτό όμως δεν σημαίνει ότι οι άλλες δύο εταιρίες δεν έχουν δυνατότητα ανάπτυξης κυρίως η Συνεταιριστική η οποία έχει μεγαλύτερα κεφάλαια και έχει κάνει περισσότερες επενδύσεις από την λοιπή εταιρία, η οποία δεν έχει ούτε κανένα ποσοστό παρακωνήσ αλλά ούτε απόδοσης Ιδίων Κεφαλαίων.

Βέβαια με κριτήριο τους Ισολογισμούς και τους Πίνακες δεν είναι δυνατόν να εξαχθούν ακριβή συμπεράσματα-ούτε να σωθούν λύσεις- για τις άλλες δύο εταιρίες γιατί σε μην ξεχνάμε ότι η εικόνα μιας ασφαλιστικής εταιρίας τα δυνατό και τα αδύνατα σημεία της δεν φαίνονται μόνο από νούμερα ή ποσοστά.

Σημαντικό ρόλο - όπως έχουμε ήδη τονίσει - διαδραματίζει ο άνθρωπος - συνεισότης κάθε εταιρίας, οι δυνατότητες και υπηρεσίες που αυτός έχει και προσφέρει, η φερεννυότητα στο πρόσωπο του και ένας σωρός από άλλα υποκειμενικά στοιχεία. Αυτό είναι το στοιχείο το οποίο δεν ννωρίζουμε για τις άλλες δύο εταιρίες αλλά είναι και το δυνατό σημείο της Πανελληνίου- όπως φαίνεται-το οποίο της δίνει το μικρό προβάδισμα και μία μεγαλύτερη ελπίδα για ανοδική πορεία στο μέλλον.

Κοίναμε ωφέλιμο στο σημείο αυτό να θέσουμε μία σειρά ερωτήσεων στον Διευθυντή Οικονομικών Υπηρεσιών της εταιρίας κ. Τριανταφυλλόπουλο Ανδρέα, οι οποίες δίνουν απαντήσεις σε κάποιες ζητήσεις στον σημερινό ασφαλιστικό χώρο.

3.1) Ε Ρ Ω Τ Η Σ Ε Ι Σ =====

ΕΡΩΤΗΣΗ 1η -----

Ποιες οι συνθήκες της διεθνούς ασφαλιστικής αγοράς και πόσο πιστεύετε ότι θα επηρεάσουν την Ελληνική αγορά;

Τα τελευταία τρία χρόνια σημειώνεται μία έντονη τάση συρρίκνωσης του ασφαλιστικού καλύμματος διεθνώς. Η αισιόδοξη αντιμετώπιση των παλαιότερων χρόνων ότι το εισόδημα από τις επενδύσεις θα κάλυπτε το άνοιγμα από τα υποτιμημένα κφάλαια που εδράζονταν σε αγορές, αποδείχθηκε καταστροφική. Οι ποικιλομορφές εκτάσεως ζημιές και η αναξέλεγκτη φύση των απαιτήσεων από ευθύνη προέκυψαν και υπηρεσιών βίρανε τέρας στην λογική της αύξησης της κεραινωής στις ασφαλίσεις.

Κάποια στιγμή λοιπόν αποκαλύφθηκε ότι μεγάλοι ασφαλιστικοί οργανισμοί απλώς είχαν συσσωρεύσει περισσότερες υποχρεώσεις από όσες που η περιουσία τους απορούσε να καλύψει.

Επίσης ότι οι μέτοχοι που ελέγχανε ασφαλιστικά συγκροτήματα τα οποία παρουσιάζανε μεγάλες ζημιές, έστω και αν μπορούσαν να καλύψουν τα ανοίγματα δεν ήταν διατεθειμένοι να αναχαιτούν να θυσιάζονται οι τεράστιες περιουσίες των εταιριών τους στο βωμό της αύξησης της παραγωγής με υποτιμημένα ασφάλιστρα. Και έρχεται η τάση αυτή από την διεθνή ασφαλιστική αγορά. Μεγάλοι αντασφαλιστές με παρελθόν πολλών δεκατιών, που μέχρι πριν από λίγο καιρό ήταν περισσότερο θεσμοί παρά επιχειρήσεις και μεγάλες εταιρίες στις ΗΠΑ, στην Αγγλία και στην Σκωτία, σταμάτησαν τις δραστηριότητες τους.

Συνχρόνως, πολλές εταιρίες ασφαλιστικές και αντασφαλιστικές, περιόρισαν τα μερίδιά τους στην αγορά ή σταμάτησαν να δέχονται ορισμένες κατηγορίες εργασιών, ενώ κάποια προβλήματα των Lloyds επιτείνανε το αδιέξοδο.

Το αποτέλεσμα είναι ότι το διαθέσιμο κάλυμμα, της διεθνούς αγοράς έχει περιοριστεί σημαντικά.

Οι διαθέσιμοι μεγάλοι αντασφαλιστές μετριούνται στα δάχτυλα και οι καρφάνδρες που προβλέπουνε τα ακόμα χειρότερα, δικαιώνονται κάθε μέρα από τις βούβες των τρουκρατών στο city

του Λονδίνου και στο world center της Νέας Υόρκης, τον συνεχιζόμενο πόλεμο στην πρώην Γιουγκοσλαβία.

Ετσι η τάση σήμερα είναι τα ασφάλιστρα να αυξάνονται πάνω από το δτεπλάσιο και οι κρατήσεις να μειώνονται κάτω από το μισό των προηγουμένων ετών. Ηδη οι βασικοί αντασφαλιστές της ελληνικής αγοράς εξαννέλλουν τον διαχωρισμό και περιορισμό του καλύμματος του σεισμού, με επιβολή συμφωνημένου αντασφαλιστρού και απειλούν να φθάσουν ακόμα και σε ρήτρα που δεν θα καλύπτει τις προαιρετικές αντασφάλειες μεταξύ των εταιριών.

Η ελληνική αγορά φυσικά δεν έχει την δυνατότητα να προσφέρει δικό της κάλυμμα (capacity) αρκετό για να ικανοποιήσει τις ανάγκες της και βέβαια δεν μπορεί να μην υποχωρήσει στην πίεση των αντασφαλιστών. Δυστυχώς και τα αποτελέσματα αναγκάζουν τους ασφαλιστές να δεχτούν τη νέα λογική.

ΕΡΩΤΗΣΗ . 2η

Ποιά η γνώμη σας για το σπάσιμο συμβολαίων και πως νομίζεται ότι όλη η αγορά (ασφαλιστές, διευθυντές, εταιρίες, καταναλωτές) μπορεί να βοηθήσει στην εξάλειψη αυτού του φαινομένου.

Το πρόβλημα του σπασίματος συμβολαίων είναι γλυκό και περιβόητο σε όλα σχεδόν τις ασφαλιστικές εταιρίες. Η Πανελλήνια Πύξυδος Ασφαλιστικών Συμβούλων το καταδικάζει και το καταδικώνει.

Οι Διευθυντές Υπερηταστατημάτων όμως πρέπει να δίνουν πρώτοι εκείνοι τις γνώσεις γι' αυτό το θέμα.

Μπορουν οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι να παρόνουν σε υψηλό βαθμό, αλλά όχι σε βάρος άλλων συναδέλφων.

Πρέπει όμως να γίνει κατανοητό ότι: πάντα σ' όλες τις περιπτώσεις "σπασίματος" συμβολαίου, χάνει ο πελάτης και ότι μακροπρόθεσμα χάνει ο ίδιος ο ασφαλιστικός σύμβουλος.

Οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι που προσφέρουν παροχές πρέπει να τεκμηριώνουν τις απόψεις τους χωρίς να λένε ψέμματα στον υποψήφιο ασφαλισμένο ή να κατηγορούν τις ασφαλιστικές εταιρίες ή να δίνουν στους πελάτες παραπλανητικές πληροφορίες. Οι επανημεματίες ασφαλιστές πρέπει να αναπήσουν περισσότερο τον πελάτη - ασφαλισμένο.

Η Πανελλήνια Ασφαλιστική ΑΕ και οι συνεργάτες της καταβάλουν κάθε δυνατή προσπάθεια να προσαρμόζουν τα συμβόλαια στις οικονομικές δυνατότητες του πελάτη προς το οικονομικό και κοινωνικό συμφέρον του καθώς και τις ανάγκες του και έτσι τα ποσοστά σπασίματος συμβολαίου, είναι πολύ μικρά λιγότερο από 1,8 % σε σύγκριση με άλλες εταιρίες μεγαλύτερου μεγέθους οι οποίες έχουν πολύ μεγαλύτερες απώλειες.

ΕΡΩΤΗΣΗ 3η

Από την εμπειρία σας στις ασφάλειες έχει αποδειχθεί ότι οι μεγάλοι πελάτες επιλέγουν πάντα το χαμηλότερο ασφαλιστρο ή ενδιαφέρονται για την ποιότητα; Και όταν λένε ποιότητα τι εννοούν;

Οι μεγάλοι πελάτες μας ξέρουν αρκετά έως πολλά από τον κόσμο των ασφαλίσεων και από την πολύχρονη πείρα τους σαν ασφαλισμένοι έχουν σχηματίσει τις απόψεις τους για τις προσφερόμενες υπηρεσίες από την εταιρία μας. Αλλωστε το service των συνεργατών της Πανελληνίου Ασφαλιστικής προς τους μεγάλους πελάτες μας είναι συνήθως πιο προσεγγισμένο γιατί ο μεγάλος πελάτης δεν προσφέρει μόνο ασφαλιστρο αλλά και prestige στην ασφαλιστική που συνεργάζεται. Με δεδομένη λοιπόν την καλή εξυπηρέτηση του πελάτη, ο πελάτης συνήθως ενδιαφέρεται πρώτα για τα χαμηλότερα ασφαλιστρα και μετά για την λίγο-πολύ δεδομένη ποιότητα που στις μέρες μας υπολογούμε ότι υπάρχει σε μεγάλο ποσοστό στις εταιρίες.

ΕΡΩΤΗΣΗ 4η

Πιστεύεται τελικά ότι υπάρχει θέση για τους μεσίτες στην Ελληνική ασφαλιστική αγορά;

Δεν πιστεύω ότι οι μεσίτες θα είναι οι διαμεσολαβούντες εκείνοι που θα ταράξουν τα δίκτυα διανομής ασφαλίσεων στην Ελλάδα. Αλλωστε νομίζω κανείς δεν έχει πλέον αυτή την ούναμη αφού ήδη το agency system μαζί με τους παραδοσιακούς πράκτορες διαδοματίζει τον σημαντικότερο ρόλο στην προώθηση ασφαλιστικών προϊόντων.

Από την άλλη πλευρά δεν είναι καθόλου αυτονόητο ότι οι μεσίτες έχουν τον πρώτο λόγο στον χώρο των μεγάλων πελατών. Αυτό, διότι το σύστημα που υπάρχει στην Ελληνική ασφαλιστική αγορά κάνει πολλές ασφαλιστικές εταιρίες μεσαίου/μικρού μεγέθους να κινούνται ουσιαστικά σαν διαμεσολαβούντες και όχι σαν ασφαλιστές. Έτσι λοιπόν υπάρχει μικρός χώρος για μερικούς αλλά καλά οργανωμένους μεσίτες όπου ο κύριος όγκος των εργασιών τους θα είναι η διαχείριση μεσαίου μεγέθους πελατών, πολύ εξειδικευμένων κινδύνων καθώς και πακέτων ασφαλίσεων που προωθούνται μέσω εξαστημένων καναλιών.

Επίσης σημαντική θα είναι και η βοήθεια από την ύπαρξη διεθνών δικτύων με ικανοποιητική γεωγραφική κάλυψη. Βέβαια η συμμετοχή σε τέτοια δίκτυα δεν θα αρκεί από μόνη της για να κρατήσει σε λειτουργία έναν μεσίτη στην Ελλάδα αλλά σίγουρα θα είναι σημαντική βοήθεια γι' αυτόν. Εμείς στην εταιρία μας, δεν έχουμε μεσίτες ασφαλίσεων για

τους λόγους που αναφέραμε παραπάνω και δεν μας απασχολεί βραχυπρόθεσμα γιατί η σχέση της εταιρίας με τους πελάτες είναι σχέση αξιοπιστίας, συνουσιότητας περισσότερο και λιγότερο στηρίζεται άλλους παράγοντες διαμεσολαμβάνοντες και υποκειμενικούς.

ΕΡΩΤΗΣΗ 5η

Για πόσα χρόνια αγγίζει τον κόπο να ασκεί κανείς το επάγγελμα του ασφαλιστικού συμβούλου και πόσο δύσκολη είναι η προσέλευση νέων στο επάγγελμα;

Σήμερα τα προϊόντα έχουν δυσκολέψει για τους ασφαλιστικούς συμβούλους απ' ότι ήταν πριν 4 - 5 χρόνια.

Δέχεται πάντα υπάρχει χώρος για έναν καλό ασφαλιστή ο οποίος βλέπει το επάγγελμα σοβαρά και ασχολείται αποκλειστικά με αυτή την δουλειά.

Υπό επί ένα χρονικό διάστημα 1,5 - 2 χρόνια ο ασφαλιστής που εργάζεται οκτώ ώρες την ημέρα πρέπει να κερδίζει ένα εκατομμύριο το μήνα. Άλλωστε οι ασφαλιστές έχουν μεγάλη έξοδα για την δική τους κοινωνική ασφάλιση, το ΤΣΕΕ το οποίο είναι ένα από τα πιο ακριβά ταμεία.

Όσον αφορά το πρόβλημα στρατολόγησης νέων στο επάγγελμα υπάρχει γιατί η εργασία του ασφαλιστή είναι δύσκολη και απαιτητική. Οι ασφαλιστικές εταιρίες οφείλουν να επιλένουν με μεγαλύτερη προσοχή τα άτομα αυτά γιατί όταν οι καλοί ασφαλιστές-οι οποίοι είναι λίγοι- βλέπουν δίπλα τους πολλούς σκώτους τότε εγκαταλείπουν το επάγγελμα.

Ο βασικός αιτιός θα βελτίωνε την προσέλευση. Φυσικά με το μισθό αναβαίνουν οι απαιτήσεις της εταιρίας ως προς την καθημερινή έναρξη εργασίας και την απόδοση θα γίνουν όμοια πιο πρόσεκτικοί και οι διευθυντές των υποκαταστημάτων.

ΕΡΩΤΗΣΗ 6η

Ποιές οι προοπτικές ανάπτυξης της αγοράς της Θεσσαλονίκης και της Β.Ελλάδας γενικότερα; Σε ποιούς τομείς νομίζεται ότι θα πρέπει να δώσετε έμφαση;

Οι εξελίξεις των τελευταίων ετών στις Βαλκανικές χώρες σε συνδυασμό και με άλλους παράγοντες, επιβεβαιώνουν τον χαρακτηρισμό της Θεσσαλονίκης ως αναπτυσσόμενο κέντρο των Βαλκανίων.

Με το δεδομένο αυτό αλλά και με την γενικότερη ανάπτυξη της βόρειας Ελλάδας, διαγράφονται ιδιαίτερα ευνοϊκές οι προϋποθέσεις για την πορεία των ασφαλιστικών δραστηριοτήτων.

Εύφωνα με τα παραπάνω λοιπόν, δίνουμε και θα δώσουμε στο μέλλον ιδιαίτερη βαρύτητα στην περαιτέρω ανάπτυξη μας στο χώρο της Βόρειας Ελλάδας.

Παράλληλα, όμως, πρέπει να τονίσουμε ότι στους συλλογισμούς μας είναι και η επέκταση της εταιρίας μας στις γειτονικές χώρες της Βαλκανικής σε συνεργασία με την Εθνική Ασφαλιστική και την Εθνική Τράπεζα.

Τα πρώτα βήματα έχουν γίνει ήδη από την Εθνική όπου έχει πάρει άδεια για επέκταση στη Γερμανία, ακολουθεί η Βουλγαρία και η Ρουμανία και φυσικά τα βήματα αυτά σε ένα πολύ μακρινό μέλλον και με τη βοήθεια της Εθνικής Ασφαλιστικής θα ακολουθήσει και η Πανελλήνια Ασφαλιστική ΑΕ.

8.1) Σ Υ Μ Π Ε Ρ Α Σ Μ Α Τ Α

=====

Μετά την κατάθεση και - την όσο το δυνατόν καλύτερη - ανάλυση των βασικών στοιχείων της Πανελληνίου Ασφαλιστικής Α.Ε. υποθέτουμε να συμπεράνουμε ότι πρόκειται για μία εταιρία μέτριας απόδοσης και σημασίας για τον σημερινό ασφαλιστικό χώρο.

Παρ' όλα αυτά υπάρχουν αρκετές δυνατότητες ανάπτυξης γιατί:

α) Η Εταιρία όπως ήδη έχουμε αναφέρει ανήκει στον όμιλο εταιριών της Εθνικής Τράπεζας και είναι θυγατρική της Εθνικής Ασφαλιστικής Α.Ε.

Αυτό σημαίνει πως έχει και θα έχει την στήριξη τους όταν είναι απαραίτητο αλλά και τις κατευθύνσεις που χρειάζεται για να ανέβει τόσο σε θέματα υπηρεσιών, συνδρομητών όσο και σε επενδύσεις, τοποθετήσεις κεφαλαίων.

β) Η διοίκηση της εταιρίας δεν αφήνεται στα χέρια οποιουδήποτε ατόμου που έχει μόνο προσωπικές φιλοδοξίες αλλά σε άτομα ικανά, δοκιμασμένα στο χρόνο και το χώρο της Εθνικής Ασφαλιστικής, η οποία έχει μία συνεχή ανοδική πορεία.

Τα άτομα δηλαδή που αναλαμβάνουν διοικητικές θέσεις εφορμίζουν τις ίδιες τακτικές όπως στην προηγούμενη εταιρία προσοφείζοντας βέβαια αυτές τις στάσεις στην ιδιαιτερότητα και χαρακτηρισμό της Πανελληνίου Ασφαλιστικής.

γ) Η Πανελληνία Ασφαλιστική έχει επιλέξει μέγ. μετ. τη στιγμή - και ακολουθώντας υπόψη τον μεγάλο ανταγωνισμό - να κρατήσει κλίμα σταθερό βίση στο χώρο των ασφαλειών, κυρίως όμως να είναι παρόντες στους πελάτες και τις υπολοίπες υποχρεώσεις της.

δ) Αξιοσημείωτο επίσης είναι ότι σε μία ασφαλιστική εταιρία διαφαίνεται ότι δεν έχουν τόσο μεγάλη σημασία τα κεφάλαια αλλά οι άνθρωποι οι οποίοι αποτελούν το στήθηνιά της, όταν καλύτερα αυτοί είναι επανηλεκτισμένοι και έχουν πείρα, τόσο το καλύτερο, γιατί δίνουν σιγουριά στους πελάτες τους, ώθηση, όλη και όνομα στην εταιρία που ενοιάζονται.

9.2) Π Ρ Ο Τ Α Σ Ε Ι Σ

=====

Υποστηρίζουμε ότι η θέση της Πανελληνίου Ασφαλιστικής ΑΕ μπορεί να βελτιωθεί σημαντικά αν υπάρχει περισσότερος προγραμματισμός κινήσεων και ποικιλία ιδεών από τα στελέχη που την διαυθύνουν, τους ανθρώπους που συνεργάζονται με την εταιρία και προσανατολισμός προς τους εξής τομείς:

α) Προσεκτικότερη επιλογή των ασφαλιστικών συμβούλων που συνεργάζονται με την εταιρία.

Λιγότερη ποσότητα - έστω κι αν σημαίνει την απομάκρυνση των ανόσχολων στοιχείων - περισσότερη ποιότητα.

Ευαίς προτείνουμε, τα άτομα που επιλέγονται για ασφαλιστές να περνούν από μία περίοδο δοκιμής, ένα χρονικό διάστημα περίπου 1 χρόνο όπου θα αναγράφεται στην ταυτότητα και την κάρτα τους ο χαρακτηρισμός ΔΟΚΙΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ.

Επίσης πιστεύουμε ότι πρέπει να γίνεται ειδική σύσταση σ' αυτούς, να κάνουν μόνο ενημερώσεις και γνωριμίες με τους υποψήφιους πελάτες τους πρώτους 5 μήνες και μετά να προσπαθήσουν να κλείσουν συμβόλαια.

β) Μετά την δοκιμαστική περίοδο και αν ο ασφαλιστής έχει καταφέρει να περάσει την "δοκιμασία" τότε πρέπει η εταιρία να εκδώσει κάποιο υπνησίο πιστό, βασικό κίνητρο για εργασία αλλά και απαραίτητο για την κάλυψη ορισμένων εξόδων κίνησης του ασφαλιστή. Αυτό θα τον κινήσει να προσπαθήσει περισσότερο στο κλείσιμο συμβολαίων αλλά και θα του δώσει σιγουριά στις παραπέρα κινήσεις του.

γ) Όσοι ικανούς συνεργάτες και αν έχει ή θα αποκτήσει ακόμα στο μέλλον η εταιρία, τίποτα δεν θα γίνει αν δεν επιμεληθεί την δημιουργία νέων προϊόντων και την βελτίωση αυτών που ήδη υπάρχουν.

Με λίγα λόγια η εταιρία θα πρέπει να βρει καινούριες υπηρεσίες για να παρέχει και αυτό θα γίνει όταν προσπαθήσει να καταλάβει περισσότερο τις ανάγκες του σύγχρονου ανθρώπου και τους κινδύνους που τον απειλούν.

Η βελτίωση αυτή έγκειται στην εφυσιοτικότητα των υπεύθυνων και την ικανότητα πρόβλεψης των μελλοντικών αναγκών έτσι ώστε να είναι πρωτοπόροι.

δ) Η Πανελληνία Ασφαλιστική Α.Ε. θα πρέπει να αναπτύξει περισσότερο τις χρηματοοικονομικές της υπηρεσίες με ικανούς χρηματοοικονομικούς συμβούλους οι οποίοι θα ενημερώνονται συνεχώς για τις εξελίξεις στο Ελληνικό και τον Διεθνή Χρηματοπιστωτικό Στίβο.

Στηρίζουμε αυτή την άποψη γιατί τα άτομα που συνεχώς μάχονται να επενδύσουν τα χρήματά τους σε επικερδής τοποθετήσεις συνεχώς αυξάνουν και οι δυνατότητες επιλογής είναι πολλές. Συνεπώς η εταιρία πρέπει να δημιουργήσει ειδικό κλάδο χρηματοοικονομικών υπηρεσιών αφού μέχρι σήμερα το ρόλο αυτό έχει αναλάβει το Λογιστήριο και οι υπεύθυνοί του.

ε) Επειδή παρατηρούμε ότι η εταιρία έχει μεγάλο ποσοστό ασφάλισης και κάλυψης ζημιών στο κλάδο των αυτοκινήτων και

αστικής ευθύνης, που είναι αυτονόητο λόγω των συχνών ατυχημάτων προκειμένου να αυξήσει τα κέρδη της αλλά και να επενδύσει πιο παραγωγικά τα κεφάλαιά της θα μπορούσε να αναπτύξει τον κλάδο Υγείας και Ζωής περισσότερο.

Θα έχει σίγουρα επιτυχία και ανταπόκριση, αύξηση εσόδων, κέρδη επειδή στις ασφάλειες αυτές είναι πιο μικρές οι πιθανότητες να ζητηθούν αποζημιώσεις απ'ότι στους υπόλοιπους κλάδους με τους οποίους ασχολείται ως τώρα κατά κόρον η εταιρεία.

στ) Να δοθούν κατευθύνσεις για συγκεκριμένους κλάδους ασφαλειών στους διευθυντές υποκαταστημάτων για κάθε συγκεκριμένη περιοχή λαμβάνοντας υπ'όψιν τις ιδιαίτερες κοινωνικές, οικονομικές συνθήκες κάθε περιοχής.

Λόγου χάρι: σε περιοχές που υπάρχει ανεργία σε μέση ηλικία άτομα να προωθηθούν τα συνταξιοδοτικά προγράμματα.

Ε Π Ι Λ Ο Γ Ο Σ

=====

Πιστεύουμε ότι κάναμε μία φιλότιμη προσπάθεια να καλύψουμε τα βασικά σημεία που καλούσε να ικανοποιήσουμε το θέμα και η φύση της εργασίας αλλά ελάχιστα θα καταφέραμε χωρίς:

- 1) Την μεγάλη βοήθεια και ενθάρρυνση, που είχαμε από τους:
 - α) Διευθυντή Οικονομικών Υπηρεσιών κ.Τσίανταφυλλόπουλο Ανδρέα.
 - β) Προϊσταμένη Λογιστηρίου κ. Καμαριανάκη Ευτυχία στα κεντρικά γραφεία της εταιρίας (Α.Συγγρού 171).
 - γ) Περιφερειακό Διευθυντή κ.Φωτόπουλο Θωμά στο γραφείο της Πάτρας (Ματζώνος 100).
- 2) Την άμεση συμπαράσταση και σωστή κατεύθυνση που πήραμε από τον εισηγητή της εργασίας μας τον κ. Θεοφανόπουλο Βασίλειο.
- 3) Τον δείκτη θέλησης και συνεργασίας που υπήρξε μεταξύ μας.

Τέλος, θα θέλαμε να ευχαριστήσουμε όλους τους παραπάνω και κίευτή των προσπαθειών μας να ανταχόσουμε την ιδέα που εμείς πιστεύουμε ότι με τον συντονισμό και την συνεργασία των ανθελλικών δυνάμεων μπορούν όλες οι εταιρίες ακόμα και οι πιο μικρές να ελλίζούν και να ανταποκριθούν δυναμικά και ήμερα κίσα στο γέρο και το γέρο.

Β Ι Β Λ Ι Ο Γ Ρ Α Φ Ι Α
=====

1) ΠΕΡΙΟΔΙΚΑ

α) Ιδιωτική Ασφάλιση

ΑΠΡΙΛΙΟΣ	1992,	ΤΕΥΧΟΣ: 271,	ΣΕΛΙΔΕΣ: 82, 83, 107
ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ	1992,	ΤΕΥΧΟΣ: 275,	ΣΕΛΙΔΕΣ: 72, 74, 96
ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ	1993,	ΤΕΥΧΟΣ: 280,	ΣΕΛΙΔΕΣ: 83, 84, 85, 100
ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ	1993,	ΤΕΥΧΟΣ: 281,	ΣΕΛΙΔΕΣ: 88, 99, 100
ΙΟΥΝΙΟΣ	1993,	ΤΕΥΧΟΣ: 285,	ΣΕΛΙΔΕΣ: 88, 89, 90
ΙΟΥΛ. - ΑΥΓΟΥΣ.	1994,	ΤΕΥΧΟΣ: 298,	ΣΕΛΙΔΕΣ: 74, 75, 76
ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ	1994,	ΤΕΥΧΟΣ: 299,	ΣΕΛΙΔΕΣ: 37, 39, 40
ΑΠΡΙΛΙΟΣ	1995,	ΤΕΥΧΟΣ: 306,	ΣΕΛΙΔΕΣ: 16, 17, 18

β) Ασφαλιστική Αγορά

ΙΟΥΛΙΟΣ	1994,	ΤΕΥΧΟΣ: 209,	ΣΕΛΙΔΑ: 35
ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ	1994,	ΤΕΥΧΟΣ: 210,	ΣΕΛΙΔΑ: 87

2) ΚΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΚΟΥΤΡΟΥΛΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ

3) ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗ Ι ΘΕΟΔΩΡΑΤΟΥ ΕΥΑΓΓΕΛΟΥ 1990

4) ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΙΙ ΘΕΟΦΑΝΟΠΟΥΛΟΥ ΒΑΣΙΛΕΙΟΥ

5) MARKETING ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ, ΕΡΓΑΣΙΑ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ ΝΤΑΡΔΑΖ ΝΙΚΟΛΑΟΣ & ΟΙΚΟΝΟΜΑΚΗ ΠΑΝΑΓΙΩΤΑ, ΕΙΣΗΓΗΤΗΣ ΠΑΖΑΚΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΙΟΥΝΙΟΣ 1994

6) ΑΡΧΕΣ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ MARKETING ΚΡΕΤΑ ΓΕΩΡΓΙΑΚΗ

Π Ε Ρ Ι Ε Χ Ο Μ Ε Ν Α
=====

	ΣΕΛ
ΕΞΩΦΥΛΛΟ	1
ΠΡΟΛΟΓΟΣ	2
ΜΕΡΟΣ Ι	

ΙΣΤΟΡΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΤΗΣ Ι.Α. ΓΕΝΙΚΑ	3-4
ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ	5
ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΣΑΝ ΘΕΣΜΟΣ ΣΗΜΕΡΑ	6-7
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟΣ ΡΟΛΟΣ ΤΗΣ Ι.Α.	7-8
ΑΤΟΜΑ ΠΟΥ ΣΥΝΘΕΤΟΥΝ ΜΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ.	
ΕΙΔΙΚΕΣ ΑΡΜΟΔΙΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΚΑΘΗΚΟΝΤΑ, ΡΟΛΟΣ ΤΟΥΣ ΕΤΗΝ ΠΡΑΓΜΑΤΟΠΟΙΗΝ ΜΙΑΣ ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ.	8-15
Ασφαλιστής ή Ασφαλιστική Σύμβαση - Μεσίτης - Πράκτορας - Υποπρόεδρος - Κοινωνικοοικονομικός Σύμβουλος.	
ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΠΟΥ ΣΥΝΘΕΤΟΥΝ ΜΙΑ ΑΣΦΑΛΕΙΑ.	16-19
ΕΙΔΗ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ.	20-28
Ασφαλιστά Επάς, η Ασφάλιση Βιομηχανικών εγκαταστάσεων, Αστική Επώνη, Ομαδική Ασφάλιση και Ασφάλιση τεχνικών έργων (συμβόλαιο κατά παντός κινδύνου).	
ΜΕΡΟΣ ΙΙ	29

ΙΣΤΟΡΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΤΗΣ ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ Α.Ε.	30
ΠΟΡΕΙΑ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ ΚΑΙ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ ΤΗΣ ΣΗΜΕΡΑ	30-32
ΑΠΟΣΠΑΣΜΑ ΕΦΗΜΕΡΙΔΑΣ	33
ΠΟΥ ΕΠΕΝΔΥΕΙ ΤΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΤΗΣ Η ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	34
ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ	35-36
ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΤΗΣ ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ Α.Ε	37-40

Ελεγχισμός - Προνομιατισμός	
ΟΡΓΑΝΟΓΡΑΜΜΑ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ	41-42

ΟΡΓΑΝΩΣΗ	43-55

Τυπαιοποίηση κατά υπηρεσίες ή λειτουργίες	
Τυπαιοποίηση κατά προϊόντα	
Διεύθυνση κλάδου αυτοκινήτων, Διεύθυνση λοιπών κλάδων, τομέας πύοος, τομέας μεταφοών, τομέας θραύσης	
κουστάλλων	
Τυπαιοποίηση κατά γεωγραφικό χώρο	
Υποκαταστήματα.	
ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ	56-60

ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΕΠΙΛΟΓΗΣ ΤΩΝ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΩΝ ΣΤΕΛΕΧΩΝ	
ΕΤΥΛΗ ΗΓΕΣΙΑΣ	
ΣΥΝΤΟΝΙΣΜΟΣ ΕΝΕΡΓΕΙΩΝ	
ΕΛΕΓΧΟΣ ΕΡΓΑΣΕΙΩΝ	
ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ	60-73

ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΛΗΨΗΣ ΑΠΟΦΑΣΕΩΝ	

ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑΣ ΠΡΟΣΛΗΨΗΣ ΚΑΙ ΕΠΙΛΟΓΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ	
ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΔΙΑΠΡΟΣΩΠΙΚΩΝ ΣΧΕΣΕΩΝ ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ	
ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓ	
Προώθηση πωλήσεων	
Τρόποι εξυπηρέτησης νέων πελατών	
Διαφήμιση	
Δημόσιες σχέσεις	
Ανταγωνιστές	
ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ	74-75
Ισολογισμοί της Πανελληνίου Ασφαλιστικής Α.Ε. 1990-1995	76-84
Ισολογισμοί των δύο εταιριών	85-89
Εύνοηση της ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ Α.Ε με την	
ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ και την ΑΕΓΑ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ Γ. ΣΙΔΕΡΗΣ ΑΕ	90-91
ΠΙΝΑΚΕΣ ΚΑΤΑ ΚΛΑΔΟΥΣ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	92-107
ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΟΥΣ ΠΙΝΑΚΕΣ ΓΙΑ ΤΟ ΕΤΟΣ 1994	108-109
ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ	109-113
ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ	114
ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ	115-116
ΕΠΙΛΟΓΟΣ	117
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	118
ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ	119-120