

**Τ. Ε. Ι. ΗΠΕΙΡΟΥ
ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ
ΤΜΗΜΑ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΚΑΙ ΕΛΕΓΚΤΙΚΗΣ**

**ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ : Η ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ,
ΣΥΓΚΕΚΡΙΜΕΝΑ Η ΕΤΑΙΡΙΑ ALICO AIG & ALICO FRANCHISING**

**ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ ΤΗΣ ΣΠΟΥΔΑΣΤΡΙΑΣ
ΧΡΙΣΤΟΠΟΥΛΟΥ ΕΦΗ**

ΠΡΕΒΕΖΑ 2007

ΠΡΟΛΟΓΟΣ

Από την αρχαιότητα μέχρι σήμερα, στην εποχή της παγκοσμιοποίησης, η ανθρώπινη ύπαρξη περιορίζεται από το πρόβλημα της Ανασφάλειας. Με στόχο την ασφαλέστερη επιβίωση τους οι άνθρωποι στο παρελθόν ξεκίνησαν να δημιουργούν ανάλογους θεσμούς (π.χ. «νόμος των Ροδίων»: αβαρία). Ένα κλασικό στοιχείο του πολιτισμού τους που μας χαρακτηρίζει και σήμερα είναι η ασφάλεια, που παρείχαν στους πολίτες της κοινωνίας που ζούσαν.

Στη σημερινή εποχή δημιουργήθηκε η δημόσια ασφάλιση και πλέον πιο εκσυγχρονισμένα η ιδιωτική ασφάλιση.

Η πτυχιακή αυτή αναφέρεται σε αυτό το επίκαιρο και διαχρονικό θέμα. Ιδιαίτερα, στη εποχή που βιώνουμε, σιγά - σιγά το πέρασμα από τη δημόσια στην ιδιωτική ασφάλιση αποτελεί αναγκαιότητα για την αναβάθμιση της ποιότητας ζωής του σημερινού ανθρώπου.

Τα στοιχεία αυτής της πτυχιακής εργασίας προέρχονται από αποτελέσματα ερευνών, οικονομικά, στατιστικά, λογιστικά και συνεντεύξεων (υπευθύνων) της εταιρείας Alico Aig Life καθώς και έρευνες της εταιρείας όσον αφορά τις προτιμήσεις των ασφαλισμένων του Δημοσίου και της Ιδιωτικής Ασφάλισης, τους λόγους για τους οποίους κάνουν αυτή την επιλογή.

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Εισαγωγή.....σελ 5

Κεφάλαιο 1

Προϊόντα της εταιρίας Alico Aig Life.....σελ 6
1.1 Προγράμματα.....σελ 6
1.2 Χρησιμότητα κάθε προγράμματος.....σελ 6
1.3 Βασικά προγράμματα Ζωής κ ειδικά χαρακτηριστικά προγράμματα υγείας.....σελ 7
1.4 Βασικά προγράμματα Ζωής.....σελ 9
1.5 Συμπληρωματικά προγράμματα ζωής.....σελ 13

Κεφάλαιο 2

Ανάλυση χρηματοοικονομικών επενδύσεων
Συνταξιοδοτικό κ αποταμιευτικό (score invest)..... σελ 19
2.1 Ιδιωτική κ δημόσια ασφάλιση.....σελ 19
2.1.1 Πλεονεκτήματα επιλογής στην Alico Aig Life..... σελ 19
2.1.2 Υπολογισμός απόδοσης προγράμματος σύνταξης Alico.....σελ 21
2.1.3 Τα σημαντικότερα πλεονεκτήματα της Alico στο συνταξιοδοτικό κομμάτι σε σχέση με τις άλλες εταιρίες και τη δημόσια ασφάλιση.....σελ 22
2.2 Ανάλυση αποταμιευτικού προγράμματος (score invest).σελ 25
2.2.1 Προώθηση νέου αποταμιευτικού προγράμματος στην Ελληνική αγορά.....σελ 25
2.2.2 Κοινά στοιχεία μεταξύ unit linked & Alico accelerator...σελ 26
2.2.3 Alico accelerator & score invest.....σελ 26
2.2.4 Ανάλυση τρόπου λειτουργίας του προγράμματος alico accelerator.....σελ 28
2.2.5 Πλεονεκτήματα της επένδυσης ως προς τον πελάτη.....σελ 29
2.2.6 Παρουσίαση των επενδυτικών αποδόσεων.....σελ 31
- score invest.....σελ 32

Κεφάλαιο 3

Αμοιβαία κεφάλαια.....σελ 33

3.1 Χρηστική αξία αμοιβαίων κεφαλαίων για τις επενδυτικές εξελίξεις που αφορούν την αγορά	σελ 33
3.2 Ετήσιες διακρίσεις της Alico A / Κ	σελ 36
- Αποδόσεις Αμοιβαίων Κεφαλαίων.....	σελ 37

Κεφάλαιο 4

Οργάνωση κ λειτουργία της εταιρίας Alico	σελ 40
4.1 Προέλευση της εταιρίας και η δραστηριότητά της στην Ελλάδα.....	σελ 40
4.2 Προγράμματα που περιλαμβάνουν οι Διεθνείς επιχειρηματικές δραστηριότητες του Aig	σελ 42
4.3 Τι περιλαμβάνουν οι χρηματοοικονομικές υπηρεσίες του Aig.....	σελ 42
4.4 Σε ποια χρηματιστήρια βρίσκονται οι μετοχές Aig	σελ 43
4.5 Οργάνωση της εταιρίας Alico στην Ελλάδα	σελ 43
4.6 Συνέντευξη Γενικού διευθυντή της εταιρίας Alico	σελ 44

Κεφάλαιο 5

Alico Franchising	σελ 51
5.1 Alico Aig Life ISK	σελ 51
5.2 Κωδικοί ασφαλιστικών συμβούλων.....	σελ 53
5.3 Ποια η σημασία του ασφαλιστικού όρου Alico Franchising	σελ 54
5.4 Πως θα μπορούσαμε να καταλάβουμε τη διαφορά ανάμεσα σε ένα πρακτορείο κ σε ένα αποκλειστικό κατάστημα της Alico και ποια η διαφορά στο τρόπο λειτουργίας τους.....	σελ 54

5.5 Ποιοι οι λόγοι επιλογής ενός ασφαλιστή με ένα πρακτορείο ή με ένα κατάστημα της εταιρείας	σελ 55
---	--------

Κεφάλαιο 6

Ασφάλιση Ζωής και υγείας

Ελληνική αγορά και Alico Aig Life	σελ 57
---	--------

6.1. Ασφάλιση – Γιατί Ναι	σελ 57
---------------------------------	--------

6.2. Ασφάλιση – Γιατί Όχι	σελ 58
---------------------------------	--------

6.3 Τα ιδεατά προγράμματα του μέλλοντος	σελ 59
---	--------

6.4 Το μέλλον της αγοράς – Προβολικά	σελ 60
--	--------

6.5 Τα αποτελέσματα της έρευνας	σελ 61
---------------------------------------	--------

6.6 Ιεράρχηση αναγκών	σελ 62
-----------------------------	--------

Επίλογος	σελ 63
----------------	--------

Παράρτημα 1

Οργανόγραμμα εταιρίας Alico	σελ 64
-----------------------------------	--------

Παράρτημα 2

Ασφάλιστρα νοσοκομειακών καλύψεων	σελ 67
---	--------

Παράρτημα 3

Ισολογισμός εταιρίας 2005 – 2006	σελ 79
--	--------

Παράρτημα 4

Καταστήματα και πρακτορεία με τα οποία συνεργάζεται η εταιρία	σελ 84
---	--------

Παράρτημα 5

Η ιδιωτική ασφάλιση στην Ελλάδα	σελ 90
---------------------------------------	--------

Παράρτημα 6

Ιστορική αναδρομήσελ 92

Βιβλιογραφία.....σελ 104

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η πτυχιακή αυτή εργασία έχει θέμα την καθημερινή πρακτική της Ιδιωτικής ασφάλισης στην Ελλάδα, και τη διερευνά ως case study της εταιρίας Alico Aig Life & Alico Franchising.

Χωρίζεται σε επτά κεφάλαια όπου και θα αναλύσουμε στη συνέχεια ξεχωριστά το κάθε ένα.

Κεφάλαιο 1 : Προϊόντα εταιρίας Alico Aig Life.

Στο κεφάλαιο αυτό, αναλύουμε τα προϊόντα από τα οποία ασχολείται η Alico (βασικά κ συμπληρωματικά προγράμματα Ζωής).

Κεφάλαιο 2 : Ανάλυση χρηματοοικονομικών επενδύσεων.

Αναλύουμε τα αποταμιευτικά κ επενδυτικά προγράμματα Ζωής, (score invest, συνταξιοδοτικό), και δίνουμε παραδείγματα για το τρόπο λειτουργίας τους.

Κεφάλαιο 3 : Αμοιβαία κεφάλαια.

Αναλύουμε τη χρησιμότητα τους, το τρόπο λειτουργίας τους και παρουσιάζουμε διαγράμματα της εταιρίας Alico για την πορεία τους στην αγορά.

Κεφάλαιο 4 : Οργάνωση και λειτουργία εταιρίας Alico.

Στο σημείο αυτό, θα δούμε το τρόπο δόμησης και το τρόπο λειτουργίας μιας μεγάλης και Διεθνούς εταιρίας που εδρεύει στην Αμερική και δραστηριοποιείται στην Ευρώπη και στην Ελλάδα.

Κεφάλαιο 5 : Alico Franchising.

Αναλύουμε τον όρο Franchising. Αναφερόμαστε στην οργάνωση και λειτουργία αυτού.

Κεφάλαιο 6 : Ασφάλιση Ζωής και υγείας (Ελληνική αγορά και Alico Aig Life).

Αναφορά στα προϊόντα, πακέτα που προσφέρει η ιδιωτική Ασφάλιση και το μέλλον της στην Ελληνική αγορά.

Κεφάλαιο 7 : Η ιδιωτική ασφάλιση στην Ελλάδα.

Τέλος, το κεφάλαιο αυτό αφορά τη εξέλιξη-πορεία των εταιριών Ασφάλισης στην Ελλάδα.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ ALICO AIG LIFE

Το δυναμικό της εταιρίας Alico (βλ. παράρτημα 1 σελ. 75), με επιλογή της ίδιας της εταιρίας ασχολείται αποκλειστικά με τις Ασφάλειες Ζωής. Δηλαδή, ασφαλίζει ότι αφορά την ανθρώπινη Ζωή, σε αυτό συμπεριλαμβάνεται η υγεία και διάφορα άλλα στοιχεία τα οποία θα αναφέρουμε στη συνέχεια.

Τα προϊόντα της εταιρίας ALICO AIG LIFE είναι:

1.1. ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ

- 1) **Ασφάλεια Ζωής**
- 2) **Ασφάλεια Υγείας**
- 3) **Συνταξιοδοτικό**
- 4) **Αποταμιευτικό (score invest)**
- 5) **Αμοιβαία Κεφάλαια**

1.2 . ΧΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ ΚΑΘΕ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ

- 1) **ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΖΩΗΣ:** Στην εταιρία μας όταν μιλάμε για ασφάλεια Ζωής εννοούμε τη Βασική Ασφάλεια του ατόμου η οποία δίνεται σε όλες τις περιπτώσεις όταν επέλθει ο κίνδυνος.
- 2) **ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΥΓΕΙΑΣ :** Στη περίπτωση αυτή ασφαλίζουμε κάποιες περιπτώσεις ασθενειών και κυρίως δίνονται πακέτα για την εισαγωγή ασθενών σε ιδιωτικά νοσοκομεία.
- 3) **ΣΥΝΤΑΞΙΟΔΟΤΙΚΟ :** Πρόκειται για ένα αποταμιευτικό πρόγραμμα το οποίο δίνεται σε άτομα που θα ήθελαν να νιώθουν σιγουριά και ασφάλεια, κυρίως οικονομική στη τρίτη ηλικία με δική τους πρωτοβουλία και δική τους κρίση για το συνταξιοδοτικό που θα θέλουν να έχουν.
- 4) **SCORE INVEST:** Πρόκειται για μία οικονομική επένδυση αλλά δίχως κάποια συγκεκριμένη απόδοση.

5) **ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ** : Πρόκειται για αμοιβαία κεφάλαια διαθεσίμων, στόχος των οποίων είναι η επενδυτική εξέλιξη.

1.3. ΒΑΣΙΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΖΩΗΣ & ΕΙΔΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΥΓΕΙΑΣ

α) ΒΑΣΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΖΩΗΣ

Πίνακας 1. Βασικές Ασφάλειες Ζωής

LIFE ΒΑΣΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΖΩΗΣ

ΑΠΛΗ	→	Είναι για 20 χρόνια
ΙΣΟΒΙΑ	→	Είναι μέχρι 110 ετών
ΜΙΚΤΗ	→	Είναι περιορισμένο χρονικό διάστημα πληρωμών με ισόβια κάλυψη
ΣΥΝΤΑΞΙΟΔΟΤΙΚΟ	→	Είναι επενδυτικό
Μ. Ο. Α.	→	Μόνιμη ολική ανικανότητα
Σ.Π.Α.	→	Συμπληρωματικό συμβόλαιο παροχής προστασίας ασφαλιστρού.
ΜΕΣΑ	→	Μέγιστο επίδομα σοβαρών ασθενειών
Σ.Ο.Α	→	Σύνταξη Διαρκούς ανικανότητας
Α.Π.Α.	→	Απαλλαγή πληρωμής ασφαλιστρού

Πηγή: Alico Aig Life

Β) ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΥΓΕΙΑΣ Ή ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΕΣ

Πίνακας 2. Ασφάλειες Υγείας ή νοσοκομειακές

P. A.	
A1	→ Θάνατος από ατύχημα
A2	→ Ολική και μερική ανικανότητα από ατύχημα
A3	→ A1 + A2 x 2 Δημόσιο Μεταφορικό Μέσο
B1	→ Πρόσκαιρη εβδομαδιαία αποζημίωση
B2	→ B1 X B2 στο νοσοκομείο
Γ	→ Ιατροφαρμακευτική περίθαλψη
ΠΕ1	→ Απώλεια εισοδήματος από ασθένεια ή ατύχημα
ΠΕ2	→ Προστασία εισοδήματος μόνο από ασθένεια
MEDICAL	→ Νοσοκομειακά προγράμματα

Πηγή: Alico Aig Life

1.4.ΒΑΣΙΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΖΩΗΣ

Πίνακας 3: Βασικά Προγράμματα

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ	ΔΙΑΡΚΕΙΑ	ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΗ ΣΕ ΘΑΝΑΤΟ	ΠΟΣΑ ΣΤΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟ ΣΤΗ ΛΗΞΗ	ΑΞΙΕΣ ΕΞΑΓΟΡΑΣ
ΑΠΛΗ	ΟΡΙΖΕΤΑΙ ΗΛΙΚΙΑ ΕΙΣΟΔΟΥ 18-69 ΚΑΛΥΠΤΕΙ ΜΕΧΡΙ ΤΑ 70	ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΑΛΥΨΗΣ	-----	-----
ΙΣΟΒΙΑ ΙΣΟΒΙΩΝ ΠΛΗΡΩΜΩΝ	ΣΥΓΚΕΚΡΙΜΕΝΗ (ΣΤΟ 110 ^ο ΕΤΟΣ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟΥ) ΗΛΙΚΙΑ ΕΙΣΟΔΟΥ 18-70 ΚΑΛΥΠΤΕΙ ΜΕΧΡΙ ΤΑ 110	ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΑΛΥΨΗΣ ΚΑΙ ΤΟ ΜΕΧΡΙ ΤΟΤΕ ΣΥΣΣΩΡΕΥΜΕΝΟ ΠΥΜΑ	ΑΞΙΕΣ ΕΞΑΓΟΡΑΣ ΚΑΙ ΣΥΣΣΩΡΕΥΜΕΝΟ ΠΥΜΑ	ΜΕΤΑ ΤΟΝ 3 ^ο ΧΡΟΝΟ
ΙΣΟΒΙΑ ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΕΝΩΝ ΠΛΗΡΩΜΩΝ	ΣΥΓΚΕΚΡΙΜΕΝΗ (ΣΤΟ 110 ^ο ΕΤΟΣ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟΥ) ΗΛΙΚΙΑ ΕΙΣΟΔΟΥ 18-60 ΚΑΛΥΠΤΕΙ ΜΕΧΡΙ ΤΑ 110	ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΑΛΥΨΗΣ ΚΑΙ ΤΟ ΜΕΧΡΙ ΤΟΤΕ ΣΥΣΣΩΡΕΥΜΕΝΟ ΠΥΜΑ	ΑΞΙΕΣ ΕΞΑΓΟΡΑΣ ΚΑΙ ΣΥΣΣΩΡΕΥΜΕΝΟ ΠΥΜΑ	ΜΕΤΑ ΤΟΝ 3 ^ο ΧΡΟΝΟ
ΜΙΚΤΗ	ΟΡΙΖΕΤΑΙ ΗΛΙΚΙΑ ΕΙΣΟΔΟΥ 18-60 ΚΑΛΥΠΤΕΙ ΜΕΧΡΙ ΤΑ 70	ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΑΛΥΨΗΣ ΚΑΙ ΤΟ ΜΕΧΡΙ ΤΟΤΕ ΣΥΣΣΩΡΕΥΜΕΝΟ ΠΥΜΑ	ΑΞΙΕΣ ΕΞΑΓΟΡΑΣ ΚΑΙ ΣΥΣΣΩΡΕΥΜΕΝΟ ΠΥΜΑ	ΜΕΤΑ ΤΟΝ 3 ^ο ΧΡΟΝΟ

Πηγή: Alico Aig Life

Πίνακας 4: Βασικά Προγράμματα Ζωής

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ	ΕΙΔΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ
ΑΠΛΗ	<ul style="list-style-type: none"> ◆ ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΑ ΜΕΤΑΤΡΟΠΗΣ ΣΕ ΜΙΚΤΗ Η ΙΣΟΒΙΑ ΠΡΙΝ ΤΗΝ ΛΗΞΗ ΧΩΡΙΣ ΙΑΤΡΙΚΕΣ ΕΞΕΤΑΣΕΙΣ. ◆ ΣΤΗΝ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΘΑΝΑΤΟΥ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟΥ, Ο ΔΙΚΑΙΟΥΧΟΣ ΤΟΥ ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΠΑΡΕΙ ΤΟ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΣΑΝ ΕΝΑ ΕΦΑΠΑΞ ΠΟΣΟ Η ΜΕ ΕΝΑΝ ΑΠΟ ΤΟΥΣ 6 ΤΡΟΠΟΥΣ ΔΙΑΚΑΝΟΝΙΣΜΟΥ ΠΟΥ ΑΝΑΓΡΑΦΟΝΤΑΙ ΣΤΗ ΣΕΛΙΔΑ 31.
ΙΣΟΒΙΑ ΙΣΟΒΙΩΝ ΠΛΗΡΩΜΩΝ	<ul style="list-style-type: none"> ◆ ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΑ ΛΗΨΗΣ ΔΑΝΕΙΟΥ ΣΕ ΠΟΣΟ ΜΕΧΡΙ ΚΑΙ ΙΣΟ ΜΕ ΤΙΣ ΑΞΙΕΣ ΕΞΑΓΟΡΑΣ ΚΑΤΑ ΤΗΝ ΔΑΝΕΙΟΔΟΤΗΣΗ. ◆ Η ΠΛΗΡΩΜΗ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΓΙΝΕΤΑΙ ΕΦ' ΟΡΟΥ ΖΩΗΣ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟΥ (ΜΕΧΡΙ ΤΑ 110 ΕΤΗ). ◆ ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΑ ΓΙΑ ΕΦΑΠΑΞ ΣΤΗ ΛΗΞΗ ΤΟΥ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟΥ. ◆ ΣΤΗ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΕΞΑΓΟΡΑΣ - ΛΗΞΗΣ Η ΘΑΝΑΤΟΥ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟΥ ΤΟ ΚΑΤΑΒΛΗΤΕΟ ΠΟΣΟ ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΔΟΘΕΙ ΜΕ ΕΝΑΝ ΑΠΟ ΤΟΥΣ 6 ΤΡΟΠΟΥΣ ΔΙΑΚΑΝΟΝΙΣΜΟΥ ΠΟΥ ΑΝΑΓΡΑΦΟΝΤΑΙ ΣΤΙΣ ΑΚΟΛΟΥΘΕΣ ΣΕΛΙΔΕΣ.
ΙΣΟΒΙΑ ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΕΝΩ Ν ΠΛΗΡΩΜΩΝ	<ul style="list-style-type: none"> ◆ ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΑ ΛΗΨΗΣ ΔΑΝΕΙΟΥ ΣΕ ΠΟΣΟ ΜΕΧΡΙ ΚΑΙ ΙΣΟ ΜΕ ΤΙΣ ΑΞΙΕΣ ΕΞΑΓΟΡΑΣ ΚΑΤΑ ΤΗΝ ΔΑΝΕΙΟΔΟΤΗΣΗ. ◆ Η ΠΛΗΡΩΜΗ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΓΙΝΕΤΑΙ ΓΙΑ ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΕΝΗ ΔΙΑΡΚΕΙΑ (20, 25, 30 ΧΡΟΝΙΑ Η ΜΕΧΡΙ ΤΟ 65^ο ΕΤΟΣ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟΥ). Η ΚΑΛΥΨΗ ΣΥΝΕΧΙΖΕΤΑΙ ΜΕΧΡΙ ΤΟ 110^ο ΕΤΟΣ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟΥ. ◆ ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΑ ΓΙΑ ΕΦΑΠΑΞ ΣΤΗ ΛΗΞΗ ΤΟΥ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟΥ. ◆ ΣΤΗ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΕΞΑΓΟΡΑΣ - ΛΗΞΗΣ Η ΘΑΝΑΤΟΥ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟΥ. ΤΟ ΚΑΤΑΒΛΗΤΕΟ ΠΟΣΟ ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΔΟΘΕΙ ΜΕ ΕΝΑΝ ΑΠΟ ΤΟΥΣ 6 ΤΡΟΠΟΥΣ ΔΙΑΚΑΝΟΝΙΣΜΟΥ ΠΟΥ ΑΝΑΓΡΑΦΟΝΤΑΙ ΣΤΙΣ ΑΚΟΛΟΥΘΕΣ ΣΕΛΙΔΕΣ .
ΜΙΚΤΗ	<ul style="list-style-type: none"> ◆ ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΑ ΛΗΨΗΣ ΔΑΝΕΙΟΥ ΣΕ ΠΟΣΟ ΜΕΧΡΙ ΚΑΙ ΙΣΟ ΜΕ ΤΙΣ ΑΞΙΕΣ ΕΞΑΓΟΡΑΣ ΚΑΤΑ ΤΗΝ ΔΑΝΕΙΟΔΟΤΗΣΗ. ◆ ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΑ ΓΙΑ ΕΦΑΠΑΞ ΣΤΗ ΛΗΞΗ ΤΟΥ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟΥ. ◆ ΣΤΗ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΕΞΑΓΟΡΑΣ - ΛΗΞΗΣ Η ΘΑΝΑΤΟΥ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟΥ ΤΟ ΚΑΤΑΒΛΗΤΕΟ ΠΟΣΟ ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΔΟΘΕΙ ΜΕ ΕΝΑΝ ΑΠΟ ΤΟΥΣ 6 ΤΡΟΠΟΥΣ ΔΙΑΚΑΝΟΝΙΣΜΟΥ ΠΟΥ ΑΝΑΓΡΑΦΟΝΤΑΙ ΣΤΗΣ ΑΚΟΛΟΥΘΕΣ ΣΕΛΙΔΕΣ.

Πηγή: Alico Aig Life

Πίνακας 5 Βασικά Προγράμματα Ζωής

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ	ΔΙΑΡΚΕΙΑ	ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΗ ΣΕ ΘΑΝΑΤΟ	ΠΟΣΟ ΣΤΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟ ΣΤΗ ΛΗΞΗ	ΑΞΙΕΣ ΕΞΑΓΟΡΑΣ
ΕΠΙΒΙΩΣΗ ΜΕ ΕΠΙΣΤΡΟΦΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ	ΟΡΙΖΕΤΑΙ ΗΛΙΚΙΑ ΕΙΣΟΔΟΥ 20-60 ΚΑΛΥΠΤΕΙ ΜΕΧΡΙ ΤΑ 65	ΤΑ ΚΑΤΑΒΛΗΘΕΝΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΒΑΣΙΚΗΣ ΚΑΙ ΤΟ ΜΕΧΡΙ ΤΟΤΕ ΣΥΣΣΩΡΕΥΜΕΝΟ ΠΥΜΑ	ΑΞΙΕΣ ΕΞΑΓΟΡΑΣ ΚΑΙ ΣΥΣΣΩΡΕΥΜΕΝΟ ΠΥΜΑ	ΜΕΤΑ ΤΟΝ 3 ^ο ΧΡΟΝΟ
ALICO INVEST PLUS	ΜΠΟΡΟΥΝ ΝΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΟΥΝ ΑΤΟΜΑ ΗΛΙΚΙΑΣ ΑΓΟ 0-70ΕΤΩΝ ΕΝΩ Η ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΕΙΝΑΙ ΙΣΟΒΙΑ (ΣΤΑ 110 ΧΡΟΝΙΑ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟΥ)	ΤΟ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΟ ΠΟΣΟ ΜΕΤΑΞΥ ΤΟΥ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ ΚΑΛΥΨΗΣ ΖΩΗΣ, ΕΑΝ ΥΠΑΡΧΕΙ, Η ΤΗΣ ΑΞΙΑΣ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ ΤΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ	ΑΠΟΔΙΔΕΤΑΙ Η ΑΞΙΑ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ ΥΠΟ ΜΟΡΦΗ ΕΦΑΠΑΞ Η ΣΥΝΤΑΞΗΣ	ΔΗΜΙΟΥΡΓΕΙ ΑΞΙΑ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ ΑΠΟ ΤΟΝ 1 ^ο ΧΡΟΝΟ
ΣΥΝΤΑΞΙΟΔΟΤΙΚΟ ΜΕ ΕΠΙΣΤΡΟΦΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ	ΟΡΙΖΕΤΑΙ ΗΛΙΚΙΑ ΕΙΣΟΔΟΥ 18-60 ΚΑΛΥΠΤΕΙ ΜΕΧΡΙ ΤΑ 65	ΤΑ ΚΑΤΑΒΛΗΘΕΝΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΒΑΣΙΚΗΣ ΚΑΙ ΤΟ ΜΕΧΡΙ ΤΟΤΕ ΣΥΣΣΩΡΕΥΜΕΝΟ ΠΥΜΑ	ΣΥΝΤΑΞΗ ΙΣΟΒΙΑ Η ΕΓΓΥΗΜΕΝΗ ΓΙΑ ΟΡΙΣΜΕΝΑ ΧΡΟΝΙΑ	ΜΕΤΑ ΤΟΝ 3 ^ο ΧΡΟΝΟ

Πηγή: Alico Aig Life

Πίνακας 6 Βασικά Προγράμματα Ζωής

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ	ΕΙΔΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ
ΕΠΙΒΙΩΣΗ ΜΕ ΕΠΙΣΤΡΟΦΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ	<ul style="list-style-type: none"> ◆ ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΑ ΛΗΨΗΣ ΔΑΝΕΙΟΥ ΣΕ ΠΟΣΟ ΜΕΧΡΙ ΚΑΙ ΙΣΟ ΜΕ ΤΙΣ ΑΞΙΕΣ ΕΞΑΓΟΡΑΣ ΚΑΤΑ ΤΗΝ ΔΑΝΕΙΟΔΟΤΗΣΗ. ◆ ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΑ ΓΙΑ ΕΦΑΠΞ ΣΤΗ ΛΗΞΗ ΤΟΥ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟΥ ◆ ΣΤΗ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΕΞΑΓΟΡΑΣ - ΛΗΞΗΣ Η ΘΑΝΑΤΟΥ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟΥ ΤΟ ΚΑΤΑΒΛΗΤΕΟ ΠΟΣΟ ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΔΟΘΕΙ ΜΕ ΕΝΑΝ ΑΠΟ ΤΟΥΣ 6 ΤΡΟΠΟΥΣ ΔΙΑΚΑΝΟΝΙΣΜΟΥ ΠΟΥ ΑΝΑΓΡΑΦΟΝΤΑΙ ΣΤΗΣ ΑΚΟΛΟΥΘΕΣ ΣΕΛΙΔΕΣ . ◆ ΔΕΝ ΕΞΕΤΑΖΕΤΑΙ Η ΥΓΕΙΑ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟΥ.
ALICO INVEST PLUS	<ul style="list-style-type: none"> ◆ ΠΑΡΕΧΕΤΑΙ ΣΑΝ ΒΑΣΙΚΟ Η ΣΥΜΠΛΗΡΩΜΑΤΙΚΟ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟ. ◆ Ο ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟΣ ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΕΠΙΛΕΞΕΙ ΝΑ ΕΠΕΝΔΥΟΝΤΑΙ ΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΤΟΥ ΣΕ 1 ΑΠΟ ΤΑ 3 ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΑ ΕΣΩΤΕΡΙΚΑ ΜΕΤΑΒΛΗΤΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΠΟΥ ΑΠΑΡΤΙΖΟΝΤΑΙ ΑΠΟ ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ. ◆ ΕΠΕΝΔΥΣΗ ΠΟΣΟΣΤΟΥ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΑΠΟ ΤΟΝ 10 ΧΡΟΝΟ. ΜΕΤΑ ΤΟ 10^ο ΧΡΟΝΟ ΕΠΕΝΔΥΣΗ ΚΑΤΑ 105%. ◆ ΕΚΤΑΚΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΕΠΕΝΔΥΟΝΤΑΙ ΚΑΤΑ 100%. ◆ ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΑ ΕΠΙΛΟΓΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟΥ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ ΣΕ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΑΠΩΛΕΙΑΣ ΖΩΗΣ Η ΜΟΝΙΜΗΣ ΟΛΙΚΗΣ ΑΝΙΚΑΝΟΤΗΤΑΣ Η ΣΟΒΑΡΩΝ ΑΣΘΕΝΕΙΩΝ.
ΣΥΝΤΑΞΙΟΔΟΤΙΚΟ ΜΕ ΕΠΙΣΤΡΟΦΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ	<ul style="list-style-type: none"> ◆ ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΑ ΛΗΨΗΣ ΔΑΝΕΙΟΥ ΣΕ ΠΟΣΟ ΜΕΧΡΙ ΚΑΙ ΙΣΟ ΜΕ ΤΙΣ ΑΞΙΕΣ ΕΞΑΓΟΡΑΣ ΚΑΤΑ ΤΗΝ ΔΑΝΕΙΟΔΟΤΗΣΗ. ◆ ΔΕΝ ΕΞΕΤΑΖΕΤΑΙ Η ΥΓΕΙΑ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟΥ ◆ ΣΤΗ ΛΗΞΗ ΤΟΥ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟΥ ΑΡΧΙΖΟΥΝ ΝΑ ΚΑΤΑΒΑΛΛΟΝΤΑΙ ΣΤΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟ ΜΗΝΙΑΙΕΣ ΣΥΝΤΑΞΙΟΔΟΤΙΚΕΣ ΠΑΡΟΧΕΣ. ◆ ΣΤΗΝ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΕΞΑΓΟΡΑΣ, ΛΗΞΗΣ Η ΘΑΝΑΤΟΥ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟΥ ΤΟ ΚΑΤΑΒΛΗΤΕΟ ΠΟΣΟ ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΔΟΘΕΙ ΜΕ ΕΝΑΝ 6 ΤΡΟΠΟΥΣ ΔΙΑΚΑΝΟΝΙΣΜΟΥ.

Πηγή: Alico Aig Life

1.5.ΣΥΜΠΛΗΡΩΜΑΤΙΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΖΩΗΣ

Πίνακας 7: Συμπληρωματικά προγράμματα Ζωής

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ	ΔΙΑΡΚΕΙΑ	ΚΑΤΩΤΑΤΟ ΟΡΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ ΚΑΛΥΨΗΣ	ΑΝΩΤΑΤΟ ΟΡΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ ΚΑΛΥΨΗΣ
ΑΠΑΛΛΑΓΗ ΠΛΗΡΩΜΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ (Α.Π.Α.)	ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΟΙ 18 - 55 ΕΤΩΝ ΚΑΛΥΠΤΕΙ ΜΕΧΡΙ ΤΑ 65. ΠΑΡΟΧΕΣ ΜΕΧΡΙ ΤΗΝ ΛΗΞΗ ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ Η ΤΗΝ ΔΙΑΚΟΠΗ ΤΗΣ ΑΝΙΚΑΝΟΤΗΤΑΣ.	-----	-----
ΣΥΜΠΛΗΡΩΜΑΤΙΚΟ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟ ΠΑΡΟΧΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΟΥ (Σ.Π.Α.)	ΚΑΛΥΨΗ (ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΟΥ) ΑΝΤΙΣΥΜΒΑΛΛΟΜΕΝΟΥ ΑΝΔΡΑ Η ΓΥΝΑΙΚΑ ΗΛΙΚΙΑΣ 18-55 ΕΤΩΝ ΚΑΛΥΠΤΕΙ ΜΕΧΡΙ ΤΗΝ ΣΥΜΠΛΗΡΩΣΗ ΤΟΥ 65 ^{ου} ΕΤΟΥΣ ΠΑΡΟΧΕΣ ΜΕΧΡΙ ΤΗΝ ΛΗΞΗ ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ ΤΟΥ ΘΑΝΑΤΟΥ ΤΟΥ ΑΝΤΙΣΥΜΒΑΛΛΟΜΕΝΟΥ Η ΤΗΝ ΔΙΑΚΟΠΗ ΤΗΣ ΑΝΙΚΑΝΟΤΗΤΑΣ	-----	-----
ΠΡΟΣΘΕΤΗ ΑΠΛΗ ΑΣΦΑΛΕΙΑ (Π.Α.Α.)	18-65 ΕΤΩΝ ΚΑΛΥΠΤΕΙ ΕΩΣ ΤΑ 70 ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΟΧΙ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΗ ΑΠΟ ΤΟ ΒΑΣΙΚΟ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟ	€ 2.000	ΧΩΡΙΣ ΟΡΙΟ

Πηγή: Alico Aig Life

Πίνακας 8 Συμπληρωματικά Προγράμματα Ζωής

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ	ΕΙΔΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ
<p>ΑΠΑΛΛΑΓΗ ΠΛΗΡΩΜΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ (Α.Π.Α.)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ◆ ΚΑΛΥΠΤΕΙ ΤΗΝ ΑΠΑΛΛΑΓΗ ΠΛΗΡΩΜΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΣΕ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΟΛΙΚΗΣ ΚΑΙ ΜΟΝΙΜΗΣ ΑΝΙΚΑΝΟΤΗΤΑΣ Η ΟΠΟΙΑ ΔΙΑΡΚΕΙ ΠΑΝΩ ΑΠΟ 6 ΜΗΝΕΣ ΚΑΙ ΑΔΥΝΑΜΙΑΣ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟΥ ΝΑ ΕΚΤΕΛΕΣΕΙ ΟΠΟΙΟΔΗΠΟΤΕ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΗΝ ΜΟΡΦΩΣΗ, ΕΙΔΙΚΕΥΣΗ ΚΑΙ ΠΕΙΡΑ. ◆ ΑΔΙΑΦΟΛΙΝΙΚΗΤΟ ΜΕΤΑ ΤΗ 2ΕΤΙΑ.
<p>ΣΥΜΠΛΗΡΩΜΑΤΙΚΟ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟ ΠΑΡΟΧΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΟΥ (Σ.Π.Α.)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ◆ ΕΚΔΙΔΕΤΑΙ ΜΕ ΟΛΑ ΤΑ ΒΑΣΙΚΑ ΣΥΜΒΟΛΑΙΑ ΖΩΗΣ ΚΑΙ ΑΠΑΛΛΑΣΣΕΙ ΤΟΝ ΑΝΤΙΣΥΜΒΑΛΛΟΜΕΝΟ ΑΠΟ ΤΗΝ ΠΛΗΡΩΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΤΟΥ ΒΑΣΙΚΟΥ ΚΑΙ ΤΩΝ ΣΥΜΠΛΗΡΩΜΑΤΙΚΩΝ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΩΝ ΣΕ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΜΟΝΙΜΗΣ ΟΛΙΚΗΣ ΑΝΙΚΑΝΟΤΗΤΑΣ Η ΚΑΙ ΘΑΝΑΤΟΥ. ◆ ΕΞΕΤΑΖΕΤΑΙ Η ΥΓΕΙΑ ΤΟΥ ΑΝΤΙΣΥΜΒΑΛΛΟΜΕΝΟΥ ΚΑΙ ΕΚΔΙΔΕΤΑΙ ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΟΝ ΠΙΝΑΚΑ ΚΑΤΗΓΟΡΙΩΝ ΤΟΥ Α.Π.Α.
<p>ΠΡΟΣΘΕΤΗ ΑΠΛΗ ΑΣΦΑΛΕΙΑ (Π.Α.Α.)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ◆ ΔΙΔΕΤΑΙ ΜΕ ΟΛΑ ΤΑ ΒΑΣΙΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΕΚΤΟΣ ΑΠΟ ΤΗΝ ΒΑΣΙΚΗ ΑΠΛΗ ΚΑΙ ΠΡΟΣΦΕΡΕΙ ΠΡΟΣΘΕΤΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΣΕ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΘΑΝΑΤΟΥ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟΥ. ΣΤΗΝ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΘΑΝΑΤΟΥ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟΥ, Ο ΔΙΚΑΙΟΥΧΟΣ ΤΟΥ ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΠΑΡΕΙ ΤΟ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΣΑΝ ΕΝΑ ΕΦΑΠΑΞ ΠΟΣΟ Ή ΜΕ ΕΝΑΝ ΑΠΟ ΤΟΥΣ 6 ΤΡΟΠΟΥΣ ΔΙΑΚΑΝΟΝΙΣΜΟΥ ΠΟΥ ΑΝΑΓΡΑΦΟΝΤΑΙ ΣΤΗΣ ΑΚΟΛΟΥΘΕΣ ΣΕΛΙΔΕΣ. ◆ ΜΕΤΑΤΡΕΠΕΤΑΙ ΣΕ ΜΙΚΤΗ / ΙΣΟΒΙΑ.

Πηγή: Alico Aig Life

Πίνακας 9 Συμπληρωματικά Προγράμματα Ζωής

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ	ΔΙΑΡΚΕΙΑ	ΚΑΤΩΤΑΤΟ ΟΡΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ ΚΑΛΥΨΗΣ	ΑΝΩΤΑΤΟ ΟΡΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ ΚΑΛΥΨΗΣ
ΜΟΝΙΜΗ ΟΛΙΚΗ ΑΝΙΚΑΝΟΤΗΤΑ (Μ.Ο.Α.)	ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΟΙ 18-60 ΕΤΩΝ ΚΑΛΥΠΤΕΙ ΕΩΣ 65 ΕΤΩΝ	€ 2.000	ΤΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΑΛΥΨΗΣ ΚΑΤΑΒΑΛΛΕΤΑΙ ΣΕ ΔΥΟ ΙΣΟΠΟΣΕΣ ΔΟΣΕΙΣ. Η ΠΡΩΤΗ ΔΟΣΗ 50% ΔΙΝΕΤΑΙ ΣΤΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟ ΜΕΤΑ ΑΠΟ ΜΗΝΕΣ ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΝΑΡΞΗ ΤΗΣ ΑΝΙΚΑΝΟΤΗΤΑΣ ΚΑΙ Η ΔΕΥΤΕΡΗ ΔΟΣΗ 50%, ΜΕΤΑ ΑΠΟ 18 ΜΗΝΕΣ ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΝΑΡΞΗ ΤΗΣ ΑΝΙΚΑΝΟΤΗΤΑΣ. ΣΕ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΠΟΥ ΤΟ ΒΑΣΙΚΟ ΕΧΕΙ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΑΛΥΨΗΣ ΕΩΣ 3 ΦΟΡΕΣ ΤΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΑΛΥΨΗΣ ΤΟΥ ΒΑΣΙΚΟΥ. ΣΕ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΠΟΥ ΤΟ ΒΑΣΙΚΟ ΔΕΝ ΕΧΕΙ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΑΛΥΨΗΣ ΕΩΣ 60 ΦΟΡΕΣ ΤΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΟΥ ΒΑΣΙΚΟΥ. ΣΕ ΚΑΜΙΑ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ, ΤΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΟΥ Μ.Ο.Α. ΑΠΟ ΟΛΑ ΤΑ ΣΥΜΒΟΛΑΙΑ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟΥ ΣΥΝΥΠΟΛΟΓΙΖΟΜΕΝΑ ΔΕΝ ΘΑ ΞΕΠΕΡΝΑ ΤΑ € 300.000
ALICO CARE "€22.500"	ΑΝΔΡΕΣ - ΓΥΝΑΙΚΕΣ 65 ΕΤΩΝ ΚΑΛΥΠΤΕΙ ΜΕΧΡΙ ΤΑ 70 ΕΦΟΣΩΝ ΤΟ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟ ΗΤΑΝ ΣΕΙΣΧΥ ΑΠΟ 60-70 ΤΟΤΕ ΠΑΡΕΧΕΤΑΙ ΙΣΟΒΙΑ ΚΑΛΥΨΗ ΣΤΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟ ΠΑΙΔΙΑ ΑΠΟ 3 ΜΗΝΩΝ ΕΩΣ 21 ΕΤΩΝ, 24 ΕΤΩΝ ΕΑΝ ΣΠΟΥΔΑΖΟΥΝ	ΑΝΩΤΑΤΟ ΟΡΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ ΚΑΛΥΨΗΣ ΑΝΑ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ € 22.500	ΗΜΕΡΗΣΙΟ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΟ ΕΠΙΔΟΜΑ € 55 ΧΕΙΡΟΥΡΓΙΚΟ ΕΠΙΔΟΜΑ € 770 ΕΚΠΙΠΤΟΜΕΝΟ ΠΟΣΟ € 60 / ΝΟΣΗΛΕΙΑ ΕΠΙΔΟΜΑ ΜΗΤΡΟΤΗΤΑΣ € 380 (€ 760 ΕΠΙΠΛΟΚΕΣ) ΣΥΝΑΣΦΑΛΙΣΗ ALICO AIG LIFE: 70% ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟΣ: 30%

Πηγή: Alico Aig Life

Πίνακας 10 Συμπληρωματικά Προγράμματα Ζωής

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ	ΕΙΔΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ
<p>ΜΟΝΙΜΗ ΟΛΙΚΗ ΑΝΙΚΑΝΟΤΗΤΑ (Μ.Ο.Α.)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ◆ ΔΙΝΕΙ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΗ ΣΕ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΜΟΝΙΜΗΣ ΟΛΙΚΗΣ ΑΝΙΚΑΝΟΤΗΤΑΣ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟΥ ΚΑΙ ΑΔΥΝΑΜΙΑΣ ΤΟΥ ΝΑ ΕΚΤΕΛΕΣΕΙ ΟΠΟΙΟΔΗΠΟΤΕ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΗΝ ΜΟΡΦΩΣΗ, ΕΙΔΙΚΕΥΣΗ ΚΑΛΥΤΕΡΑ. ◆ ΕΚΔΙΔΕΤΑΙ ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΟΝ ΠΙΝΑΚΑ ΚΑΤΗΓΟΡΙΩΝ ΤΟΥ Μ.Ο.Α.
<p>ALICO CARE "€22.500"</p>	<p>ΕΙΝΑΙ ΣΥΜΠΛΗΡΩΜΑΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΖΩΗΣ ΜΕ ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΑ ΠΩΛΗΣΗΣ ΚΑΙ ΩΣ ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟ Π.Α. ΜΕ ΣΚΟΠΟ ΤΗΝ ΒΕΛΤΙΩΣΗ ΤΗΣ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΗΣ ΠΕΡΙΘΑΛΨΗΣ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟΥ.</p> <p>Η ΙΣΧΥΣ ΤΟΥ ALICO CARE ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΠΑΡΑΤΑΘΕΙ ΚΑΙ ΜΕΤΑ ΤΗ ΛΗΞΗ ΤΟΥ ΒΑΣΙΚΟΥ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟΥ ΕΦΟΣΟΝ:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ΤΟ ΒΑΣΙΚΟ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟ ΕΙΝΑΙ ΔΙΑΡΚΕΙΑΣ 10 ΕΤΩΝ • ΤΟ ΒΑΣΙΚΟ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟ ΠΑΡΑΜΕΝΕΙ ΣΕ ΙΣΧΥ 10 ΕΤΗ • ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΔΟΘΕΙ Α.Π.Α. <p>ΑΝΩΤΑΤΟ ΟΡΙΟ ΑΠΟΔΟΣΗΣ ΕΞΟΔΩΝ:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ΔΙΑΦΟΡΑ Δ+Τ ΕΩΣ € 170 / ΗΜΕΡΑ • ΔΙΑΦΟΡΑ ΑΜΟΙΒΗΣ ΧΕΙΡΟΥΡΓΟΥ ΕΩΣ € 3.000 • ΠΡΟΒΛΕΠΕΤΑΙ ΑΥΤΟΜΑΤΗ ΑΝΑΠΡΟΣΑΡΜΟΓΗ ΠΑΡΟΧΩΝ ΚΑΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΕΩΣ 15% ΕΤΗΣΙΩΣ. <p>ΤΑ ΠΟΣΑ ΤΩΝ ΠΑΡΟΧΩΝ ΕΙΝΑΙ ΟΠΩΣ ΕΧΟΥΝ ΔΙΑΜΟΡΦΩΘΕΙ ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΤΕΛΕΥΤΑΙΑ ΑΝΑΠΡΟΣΑΡΜΟΓΗ ΤΟΥΣ.</p>

Πηγή: Alico Aig Life

Πίνακας 11 Συμπληρωματικά Προγράμματα Ζωής

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ	ΔΙΑΡΚΕΙΑ	ΚΑΤΩΤΑΤΟ ΟΡΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ ΚΑΛΥΨΗΣ	ΑΝΩΤΑΤΟ ΟΡΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ ΚΑΛΥΨΗΣ
ΜΕΓΙΣΤΟ ΕΠΙΔΟΜΑ ΣΟΒΑΡΩΝ ΑΣΘΕΝΕΙΩΝ	20-60 ΚΑΛΥΠΤΕΙ ΜΕΧΡΙ ΤΑ 65	€ 2.000	ΣΕ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΠΟΥ ΤΟ ΒΑΣΙΚΟ ΕΧΕΙ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΑΛΥΨΗΣ ΕΩΣ 3 ΦΟΡΕΣ ΤΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΑΛΥΨΗΣ ΤΟΥ ΒΑΣΙΚΟΥ ΣΕ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΠΟΥ ΤΟ ΒΑΣΙΚΟ ΔΕΝ ΕΧΕΙ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΑΛΥΨΗΣ ΕΩΣ 60 ΦΟΡΕΣ ΤΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΟ ΤΟΥ ΒΑΣΙΚΟΥ ΣΕ ΚΑΜΙΑ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΟΥ Μ.Ε.Σ.Α. ΑΠΟ ΟΛΑ ΤΑ ΣΥΜΒΟΛΑΙΑ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟΥ ΔΕΝ ΘΑ ΞΕΠΕΡΝΑ ΥΨΟΥΣ
ΣΥΝΤΑΞΗ ΔΙΑΡΚΟΥΣ ΑΝΙΚΑΝΟΤΗΤΑΣ	ΗΛΙΚΙΑ ΕΙΣΟΔΟΥ ΑΠΟ 20 ΕΩΣ 59 ΕΤΩΝ ΜΙΝ. ΔΙΑΡΚΕΙΑ 5 ΕΤΗ	€15 ΜΗΝΙΑΙΑ ΣΥΝΤΑΞΗ ΑΝΙΚΑΝΟΤΗΤΑΣ	ΜΑΧ. €1.500 /ΜΗΝΑ ΒΑΣΙΚΟ ΜΕ ΣΥΝΤΑΞΗ: ΕΩΣ 5 ΦΟΡΕΣ ΤΟ ΠΟΣΟ ΤΗΣ ΜΗΝΙΑΙΑΣ ΣΥΝΤΑΞΗΣ ΒΑΣΙΚΟ ΜΕ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΑΛΥΨΗΣ: ΕΩΣ 3,5% ΤΟΥ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ ΚΑΛΥΨΗΣ ΒΑΣΙΚΟ ΧΩΡΙΣ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΑΛΥΨΗΣ: ΕΩΣ 1 ΕΤΗΣΙΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΟ ΣΕ ΚΑΜΙΑ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΟ ΠΟΣΟ ΤΗΣ ΜΗΝΙΑΙΑΣ ΣΥΝΤΑΞΗΣ ΔΕΝ ΘΑ ΥΠΕΡΒΑΙΝΕΙ ΤΑ € 1.500 ΜΗΝΑ

Πηγή: Alico Aig Life

Πίνακας 12 Συμπληρωματικά Προγράμματα Ζωής

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ	ΕΙΔΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ
<p>ΜΕΓΙΣΤΟ ΕΠΙΔΟΜΑ ΣΟΒΑΡΩΝ ΑΣΘΕΝΕΙΩΝ</p>	<ul style="list-style-type: none"> ◆ ΚΑΤΑΒΑΛΛΕΤΑΙ ΤΟ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ 30 ΗΜΕΡΕΣ ΑΠΟ ΤΗ ΔΙΑΓΝΩΣΗ ΜΙΑΣ ΑΠΟ ΤΙΣ ΠΙΟ ΚΑΤΩ ΑΣΘΕΝΕΙΕΣ Α) ΚΑΡΚΙΝΟ, Β) ΚΑΡΔΙΑΚΗ ΠΡΟΣΒΟΛΗ, Γ) ΣΤΕΦΑΝΙΑΙΑ ΝΟΣΟ ΠΟΥ ΑΠΑΙΤΕΙ ΧΕΙΡΟΥΡΓΙΚΗ ΕΠΕΜΒΑΣΗ Η ΜΕΤΑ ΑΠΟ ΧΕΙΡΟΥΡΓΙΚΗ ΕΠΕΜΒΑΣΗ, Δ) ΕΓΚΕΦΑΛΙΚΟ ΕΠΕΙΣΟΔΙΟ, Ε) ΝΕΦΡΙΚΗ ΑΝΕΠΑΡΚΕΙΑ, ΣΤ) ΜΕΤΑΜΟΣΧΕΥΣΗ ΑΝΘΡΩΠΙΝΩΝ ΟΡΓΑΝΩΝ ΜΕΤΑ ΑΠΟ ΧΕΙΡΟΥΡΓΙΚΗ ΕΠΕΜΒΑΣΗ, Ζ) ΤΥΦΛΩΣΗ, Η) ΠΑΡΑΛΥΣΗ / ΠΑΡΑΠΛΗΓΙΑ, Θ) ΑΠΩΛΕΙΑ ΔΥΟ Η ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΩΝ ΑΚΡΩΝ, Ι) ΑΠΩΛΕΙΑ ΑΚΟΗΣ. ◆ ΤΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΟ ΑΝΑ 5 ΧΡΟΝΙΑ ΕΠΑΝΑΠΡΟΣΔΙΟΡΙΖΕΤΑΙ ΣΥΜΦΩΝΑ ΜΕ ΤΟ ΤΙΜΟΛΟΓΙΟ. ◆ ΔΕΝ ΑΣΦΑΛΙΖΟΝΤΑΙ ΑΤΟΜΑ ΠΟΥ ΕΧΟΥΝ ΙΣΤΟΡΙΚΟ ΓΙΑ ΤΙΣ ΠΙΟ ΠΑΝΩ ΑΣΘΕΝΕΙΕΣ. ◆ ΣΤΗΝ ΕΠΕΤΕΙΟ ΤΟΥ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟΥ Η ΕΤΑΙΡΙΑ ΔΙΑΤΗΡΕΙ ΤΟ ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΝΑ ΑΥΞΗΣΕΙ ΤΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΟ ΚΑΤΑ 10% ΑΛΛΑ ΜΟΝΟ ΜΙΑ ΦΟΡΑ ΚΑΤΑ ΤΗ ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΙΣΧΥΟΣ ΤΟΥ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟΥ.
<p>ΣΥΝΤΑΞΗ ΔΙΑΡΚΟΥΣ ΑΝΙΚΑΝΟΤΗΤΑΣ</p>	<ul style="list-style-type: none"> ◆ ΣΕ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΠΟΥ Ο ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟΣ ΜΕΙΝΕΙ ΟΛΙΚΑ ΑΝΙΚΑΝΟΣ ΓΙΑ ΕΡΓΑΣΙΑ (ΠΡΟΣΚΑΙΡΑ Η ΜΟΝΙΜΑ) ΤΟΥ ΚΑΤΑΒΑΛΛΕΤΑΙ ΜΗΝΙΑΙΑ ΣΥΝΤΑΞΗ ΓΙΑ ΟΣΟ ΔΙΑΡΚΕΙ Η ΑΝΙΚΑΝΟΤΗΤΑ ΤΟΥ ΚΑΙ ΜΕΧΡΙ ΤΗ ΛΗΞΗ ΤΟΥ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟΥ. ◆ ΠΕΡΙΟΔΟΣ ΑΝΑΜΟΝΗΣ 30 ΗΜΕΡΕΣ. ΜΕΤΑ ΤΟΝ 1^ο ΜΗΝΑ ΣΥΝΕΧΟΥΣ ΟΛΙΚΗΣ ΑΝΙΚΑΝΟΤΗΤΑΣ Ο ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟΣ ΑΠΑΛΛΑΣΣΕΤΑΙ ΑΠΟ ΤΗΝ ΠΛΗΡΩΜΗ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΓΙ ΑΥΤΟ ΤΟ ΣΥΜΠΛΗΡΩΜΑΤΙΚΟ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟ. ΑΠΑΙΤΕΙΤΑΙ ΣΥΜΠΛΗΡΩΣΗ ΤΟΥ ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ ΥΓΕΙΑΣ. ◆ ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΔΟΘΕΙ ΜΕ ΟΠΟΙΟΔΗΠΟΤΕ ΒΑΣΙΚΟ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟ.

Πηγή: Alico Aig Life

(Παράρτημα 2 βλ. σελ. 77 ασφάλιστρα νοσοκομειακών καλύψεων)

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

ΑΝΑΛΥΣΗ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ:

ΣΥΝΤΑΞΙΟΔΟΤΙΚΟ ΚΑΙ ΑΠΟΤΑΜΙΕΥΤΙΚΟ

2.1. ΙΔΙΩΤΙΚΗ – ΔΗΜΟΣΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΗ

Στη σημερινή εποχή η συνύπαρξη της Δημόσιας και Ιδιωτικής ασφάλισης είναι πραγματικότητα. Ο ασφαλιζόμενος έτσι θα είναι απόλυτα σίγουρος ότι σε ένα σημαντικό κομμάτι της ζωής του που θα έχει ανάγκη από ξεκούραση θα έχει επενδύσει ο ίδιος τα χρήματα του έτσι όπως ο ίδιος το επιθυμεί και θα τα έχει σε κάθε ανατροπή στο οικονομικό τομέα του κράτους.

2.1.1. ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΕΠΙΛΟΓΗΣ ΤΗΣ ALICO AIG LIFE

Ο πελάτης έχει τη δυνατότητα να αποκτήσει μία εγγυημένη σύνταξη που θα καλύπτει όλες τις μελλοντικές του ανάγκες αφού ο ίδιος θα καθορίσει το ύψος της σύνταξης που επιθυμεί και θα προσδιορίσει το χρόνο που θα θέλει να τα απολαύσει είτε είναι στην ηλικία των 55, 60 ή 65. Βασικότερα πλεονεκτήματα όσον αφορά το **απόθεμα** αυτό, θεωρούνται οι παρακάτω **δυνατότητες επιλογής που προσφέρει η ALICO AIG:**

Δυνατότητα επιλογής: Εφάπαξ ή ισόβια μηνιαία σύνταξη.

Με το πρόγραμμα αυτό επιλέγει ο πελάτης με ποιο τρόπο θα πάρει το απόθεμα που θα έχει δημιουργηθεί στην ηλικία που θα έχει καθορίσει. Ανάλογα με τις ανάγκες του μπορεί να επιλέξει ένα εφάπαξ ή μία καλή μηνιαία σύνταξη είτε ακόμα και τα δύο μαζί.

Σταθερό Ασφάλιστρο:

Επίσης με αυτό το πρόγραμμα μπορούμε να εξασφαλίζουμε τη σταθερότητα που αναζητάμε. Το ασφάλιστρο παραμένει το ίδιο σταθερό σε όλη τη διάρκεια του ισχύος προγράμματος και καθορίζεται σήμερα ανάλογα με το ύψος της σύνταξης ή του εφάπαξ που επιθυμεί ο πελάτης και ανάλογα με

την ηλικία συνταξιοδότησής του. Επιπλέον, υπάρχει η ευελιξία στο να αποφασίσετε το χρονικό περιθώριο που θα καταβάλλεται το ασφαλιστρο, δηλαδή κάθε τρίμηνο, εξάμηνο ή μία φορά το χρόνο. Έτσι, μπορεί να κάνει ένα σωστό οικονομικό προγραμματισμό.

Εγγυημένες παροχές:

Με την καταβολή του ασφαλιστρο κάθε χρόνο δημιουργούνται τα Μαθηματικά Αποθέματα του συμβολαίου σας. Το πρόγραμμα ALICO Σύνταξη έχει καταρχήν τη μεγαλύτερη εγγυημένη απόδοση 3,35% (τεχνικό επιτόκιο) που προβλέπει η Ελληνική Νομοθεσία για την επένδυση των Μαθηματικών Αποθεμάτων στο συμβόλαιο του πελάτη. Έτσι, οι παροχές που έχουν να επιλέξουν οι πελάτες μας (Εφάπαξ/ Σύνταξη) είναι εγγυημένες.

Υπεραπόδοση:

Υπάρχει και η Υπεραπόδοση που θα απολαμβάνει ο πελάτης όταν η απόδοση των επενδύσεων των Μαθηματικών Αποθεμάτων του συμβολαίου υπερβαίνει το 3,35%. Η ALICO AIG LIFE με την τεράστια τεχνογνωσία της και την αξεπέραστη οικονομική ευρωστία που διαθέτει, επενδύοντας τα Μαθηματικά Αποθέματα από τα συμβόλαια όλων των Ασφαλισμένων της σε μακροχρόνιους τίτλους χαμηλού ρίσκου (Ελληνικά και Ευρωπαϊκά Ομόλογα) επιτυγχάνει πολύ υψηλότερες αποδόσεις προς όφελος του πελάτη. Αυτό συμβαίνει γιατί το πρόγραμμα ALICO ΣΥΝΤΑΞΗ δίνει το δικαίωμα συμμετοχής στο Προϊόν Υπεραπόδοσης Μαθηματικών Αποθεμάτων (Π. Υ. Μ. Α.).

Έτσι θα μπορούσαμε να πούμε ότι οι πελάτες μας είναι δίπλα κερδισμένοι και σίγουροι ότι οι αποταμιεύσεις που θα αποφέρουν την απόδοση που έχουν σχεδιάσει, σύμφωνα με τη χρονική διάρκεια του προγράμματος σας (π. χ. 10, 20 ή 30 χρόνια) και το ύψος του ετησίου ασφαλιστρο που καταβάλλεται.

Φυσικά όσο μεγαλύτερη αποφασίσει να είναι η ετήσια καταβολή δηλαδή το ασφαλιστρο τόσο μεγαλύτερο απόθεμα συσσωρεύεται και μπορεί να επιτύχει στην ηλικία που έχει καθορίσει να πάρει ο πελάτης, ένα μεγάλο ποσό σε Εφάπαξ ή μία εξαιρετική ισόβια μηνιαία σύνταξη.

2.1.2.ΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΑΠΟΔΟΣΗΣ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ ALICO ΣΥΝΤΑΞΗΣ

Για να αντιληφθούμε πιο εύκολα πόσο αποδοτική είναι η Ασφαλιστική επένδυση στη εταιρία μας, θα παρουσιάσουμε τη μέθοδο που ακολουθούμε. Η απόδοση του αποθέματος που συσσωρεύεται στο συμβόλαιο, προσδιορίζεται από το ισχύον εγγυημένο τεχνικό επιτόκιο του προγράμματος (3,35%) και από το Προϊόν Υπεραπόδοσης Μαθηματικών Αποθεμάτων (Π. Υ. Μ. Α.). Ενδεικτικά ας θεωρήσουμε ότι η απόδοση των επενδύσεων των Μαθηματικών Αποθεμάτων μπορεί να είναι 6% ετησίως. Με την προϋπόθεση αυτή, ο υπολογισμός γίνεται ως εξής:

6%ετήσια απόδοση επενδύσεων- 3,35%εγγυημένο επιτόκιο=2,65%Υπεραπόδοση.

Έτσι ο πελάτης θα μπορεί να επωφεληθεί επιπλέον από το 85% αυτής της Υπεραπόδοσης, δηλαδή **2,25% (2,65%*85%)**.

Έτσι το απόθεμα που θα συσσωρεύεται, θα τοκίζεται και ανατοκίζεται με ποσοστό

3,35%εγγυημένο τεχνικό επιτόκιο + 2,25%συμμετοχή στην Υπεραπόδοση=5,60%

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ: ΕΦΑΠΑΞ Η ΙΣΟΒΙΑ ΜΗΝΙΑΙΑ ΣΥΝΤΑΞΗ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟΥ ΜΕ ΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ALICO ΣΥΝΤΑΞΗ:

Χαρακτηριστικά σχεδιασμού προγράμματος:

- Άνδρας, ηλικίας 30 ετών
- Επιθυμεί να πάρει την παροχή στα 65 χρόνια του δηλαδή σε (35 χρόνια)
- Πληρωτέο μικτό Ασφάλιστρο: 1,200 ευρώ ετησίως (106 ευρώ το μήνα)

A. Επιλογή: ΕΦΑΠΑΞ

Εγγυημένο Εφάπαξ ευρώ 60,843 + Συμμετοχή από τη Υπεραπόδοση ευρώ 35,595=**96,438 ευρώ**

B. Επιλογή: Ισόβια Μηνιαία Σύνταξη (για όσα χρόνια ζήσει ο ασφαλισμένος μετά τα 65 χρόνια του) Εγγυημένη Σύνταξη **ευρώ 436 +** Συμμετοχή από την Υπεραπόδοση ευρώ **247=683 ευρώ**

ΣΗΜΕΙΩΣΗ:

Πρέπει να προσέξουμε τα εξής, ότι το εφάπαξ από το Π. Υ. Μ. Α. έχει υπολογιστεί υποθέτοντας ενδεικτική απόδοση Επενδύσεων των Μαθηματικών Αποθεμάτων 6% κάθε χρόνο. Στην πράξη η απόδοση των Επενδύσεων μεταβάλλεται από χρόνο σε χρόνο υπολογίζεται με βάση την πραγματική απόδοση επενδύσεων των Μαθηματικών Αποθεμάτων για το συγκεκριμένο έτος.

Άλλο ένα σημείο που θα ήθελα να τονίσουμε είναι το ποσό της Ισόβιας Μηνιαίας Σύνταξης από το Π. Υ. Μ. Α. είναι ενδεικτικό και αντιστοιχεί στο Εφάπαξ ποσό όπως υπολογίστηκε στο παραπάνω παράδειγμα. Ο υπολογισμός της Ισόβιας Μηνιαίας Σύνταξης από το Π. Υ. Μ. Α βασίζεται στη σημερινή ισχύουσα τεχνική βάση (τεχνικό επιτόκιο και πίνακας θνησιμότητας), όπως αυτή ορίζεται από την Ελληνική νομοθεσία. Στην έναρξη της συνταξιοδότησης το πραγματικό συσσωρευθέν Εφάπαξ ποσό από το Π. Υ. Μ. Α μπορεί να μετατραπεί σε ισόβια μηνιαία σύνταξη σύμφωνα με την τότε ισχύουσα τεχνική βάση.

2.1.3.ΤΑ ΣΗΜΑΝΤΙΚΟΤΕΡΑ ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΠΟΥ ΕΧΕΙ Η ALICO AIG LIFE ΣΤΟ ΣΥΝΤΑΞΙΟΔΟΤΙΚΟ ΤΟΜΕΑ ΣΕ ΣΧΕΣΗ ΤΙΣ ΑΛΛΕΣ ΙΔΙΩΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΚΑΙ ΜΕ ΤΗ ΔΗΜΟΣΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΗ

Πρόκειται για μια φερέγγια εταιρία από όπου μπορούμε να διακρίνουμε και απο του ισολογισμού της. (βλ. παράρτημα 3 σελ 80).

Τα σημαντικά πρόσθετα πλεονεκτήματα του προγράμματος <<ALICO ΣΥΝΤΑΞΗ>> είναι τα εξής:

- 1) Δυνατότητα εξαγοράς ή δανείων.
- 2) Φορολογική απαλλαγή.
- 3) Αποτελεσματική αντιμετώπιση του πληθωρισμού.
- 4) Χωρίς ιατρικές εξετάσεις.
- 5) Δυνατότητα μεταφοράς συμβολαίου στο εξωτερικό.
- 6) Δικαίωμα αλλαγής Δικαιούχων.
- 7) Επιστροφή του Π. Υ. Μ. Α. στους δικαιούχους.

Αναλυτικά το κάθε ένα:

- 1) Δυνατότητα εξαγοράς ή Δανείων.

Μετά τη συμπλήρωση της τριετίας από την έναρξη ισχύος του συμβολαίου, ο πελάτης έχει το δικαίωμα να πάρει το δάνειο από τα αποθέματα για να αντιμετωπίσει μια έκτακτη προσωπική ανάγκη προσωπική ή οικογενειακή. Ο Ασφαλιστικός Σύμβουλος της ALICO θα ενημερώσει σχετικά με το θέμα το πελάτη αν θα χρειαστεί να ενεργοποιήσει αυτό το δικαίωμα.

- 2) Φορολογική απαλλαγή.

Τα ασφάλιστρα τα οποία καταβάλουν οι πελάτες κάθε χρόνο εκπίπτουν από το φορολογητέο εισόδημα των πελατών σύμφωνα με την εκάστοτε ισχύουσα νομοθεσία. Σήμερα μπορούν οι πελάτες να έχουν μέχρι και 440 ευρώ από την επιστροφή φόρου, αξιοποιώντας τις ευνοϊκές ρυθμίσεις της νομοθεσίας.

Παράδειγμα στη περίπτωση της φορολογικής απαλλαγής για τη καλύτερη κατανόηση μας:

Π.χ. Σύμφωνα με τον ισχύοντα νόμο, εάν το ετήσιο καταβαλλόμενο ασφάλιστρο είναι 1,100 ευρώ και το εισόδημα φορολογείται με συντελεστή 30%, η επιστροφή φόρου ανέρχεται στα 330 ευρώ. Άρα, στην ουσία θα είναι

σαν να καταβάλει ο πελάτης μόνο 770 ευρώ. Εάν το εισόδημά του φορολογείται με 40% η επιστροφή φόρου ανέρχεται σε 440 ευρώ που σημαίνει ότι θα καταβάλετε μόνο 660 ευρώ.

Σημείωση: Οι παραπάνω φορολογικοί υπολογισμοί γίνονται με τη παραδοχή ότι δεν έχει άλλο ασφαλιστήριο που να εξαντλεί τα όρια της φορολογικής απαλλαγής σας.

3) Αποτελεσματική αντιμετώπιση του πληθωρισμού.

Επωφελούμενοι από τις υψηλές επιδόσεις που μπορεί να έχει η εταιρία μας για λογαριασμό των πελατών μας από τη χρηστή διαχείριση των Μαθηματικών Αποθεμάτων σε συνδυασμό με το Π. Υ. Μ. Α., μπορούμε να εξασφαλίσουμε ένα αποτελεσματικό <<όπλο>> για να αντιμετωπιστούν οι τυχόν πιέσεις του πληθωρισμού.

***Επιπλέον να τονίσουμε κάτι σημαντικό:**

Εάν οι πελάτες μας έχουν επιλέξει οι πελάτες μας να πάρουν Ισόβια Μηνιαία Σύνταξη, τότε μπορούν να συμμετέχουν αναλογικά στο Προϊόν Υπεραπόδοσης των Μαθηματικών Αποθεμάτων και για όσα χρόνια εισπράττουν αυτή τη παροχή. Τα χρήματα αυτά μπορούν να τα ζητήσουν να καταβάλλονται μετρητά στο τέλος κάθε χρόνου ή ακόμα να τα χρησιμοποιούν για να αυξάνουν το απόθεμα, άρα και τη μηνιαία σύνταξη τους.

4) Χωρίς Ιατρικές εξετάσεις.

Για να συμμετέχει κάποιος στο πρόγραμμα ALICO Σύνταξη δεν χρειάζεται να υποβληθεί σε ιατρικές εξετάσεις όπως γίνεται σε άλλες εταιρίες, μόνο υπό συγκεκριμένες συνθήκες και αυτό θα είναι μία διαδικασία απλή και χωρίς έξοδα.

5) Δυνατότητα μεταφοράς του συμβολαίου στο εξωτερικό.

Σε αυτή τη περίπτωση ο πελάτης έχει το δικαίωμα να μεταφέρει το συμβόλαιο του σε οποιαδήποτε από τις 50 και πλέον εταιρίες του εξωτερικού όπου λειτουργούν γραφεία της ALICO και πάντα σύμφωνα με όσα προβλέπονται από την Ελληνική νομοθεσία.

6) Δικαίωμα αλλαγής Δικαιούχων.

Κατά τη διάρκεια του ισχύος του συμβολαίου, μπορεί να αλλάξει τους Δικαιούχους όσες φορές θέλει ο αρμόδιος.

7) Επιστροφή του Π. Υ. Μ. Α. στους Δικαιούχους.

Το σύνολο του αποθέματος από τους ανατοκισμούς που προέρχεται από το Π. Υ. Μ. Α. καθώς και όλα τα μέχρι τότε πληρωθέντα ασφάλιστρα καταβάλλονται στους Δικαιούχους σε περίπτωση φυσιολογικού θανάτου του Ασφαλισμένου. Σε περίπτωση θανάτου του ασφαλισμένου από ατύχημα, το σύνολο του αποθέματος από τους ανατοκισμούς που προέρχεται από το Π. Υ. Μ. Α. καθώς και το τριπλάσιο της εγγυημένης αξίας εξαγοράς της λήξης καταβάλλονται στους Δικαιούχους. Αν ο θάνατος του ασφαλισμένου συμβεί στο διάστημα που ισχύει και η πρόσθετη παροχή της Ασφάλειας Ζωής, τότε καταβάλλεται επίσης και το αντίστοιχο ποσό κάλυψης.

2.2. ΑΝΑΛΥΣΗ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ ΑΠΟΤΑΜΙΕΥΤΙΚΟ(SCORE INVEST)

2.2.1.ΠΡΩΘΗΣΗ ΝΕΟΥ ΑΠΟΤΑΜΙΕΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΓΟΡΑ

Όταν πλέον ο πελάτης μας θα έχει εξασφαλίσει πλέον τα οφέλη ενός ασφαλιστικού προγράμματος εγγυημένου κεφαλαίου δηλαδή (ALICO Σύνταξη ή ακόμα κάποιο από τα υπόλοιπα προγράμματα), η εταιρία μας τους δίνει το προνόμιο να μπορούν να αξιοποιήσουν τα υπόλοιπα χρήματά τους που συνήθως κάποιος αποταμιεύει με κερδοσκοπικό χαρακτήρα.

Έτσι η εταιρία μας καταφέρνει να προωθήσει και στην Ελλάδα το καινούριο << **ALICO ACCELERATOR**>>.

Πρόκειται για ένα πρόγραμμα με μεταβλητά κεφάλαια. Είναι ένα επενδυτικό πρόγραμμα που προσφέρει τη δυνατότητα πρόσβασης στις εγχώριες και Διεθνείς αγορές για μακροχρόνιες τοποθετήσεις. Έτσι, σε συνδυασμό με τα προγράμματα ALICO & ALICO ACCELERATOR αποτελεί ένα αποτελεσματικό συνδυασμό για να επιτυγχάνουν την δυναμική των αποταμιευτικών επιλογών.

2.2.2. ΚΟΙΝΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΜΕΤΑΞΥ UNIT - LINKED ΚΑΙ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ ΤΗΣ ALICO ACCELERATOR

Θα πρέπει να πούμε ότι για το λόγο το ότι πρόκειται για ένα καινούριο κερδοσκοπικό πρόγραμμα στην Ελλάδα, προκειμένου να το εμπεδώσουν οι πελάτες μας ευκολότερα λέμε ότι πρόκειται για ένα πρόγραμμα σχεδόν όμοιο με τα Unit – Linked, τις μετοχές τις οποίες επενδύουμε στο χρηματιστήριο για κέρδος.

Η διαφορά με το πρόγραμμα της εταιρίας μας είναι ότι υπάρχουν περισσότερα πλεονεκτήματα και μεγαλύτερη ευελιξία τα οποία θα παρουσιάσουμε παρακάτω.

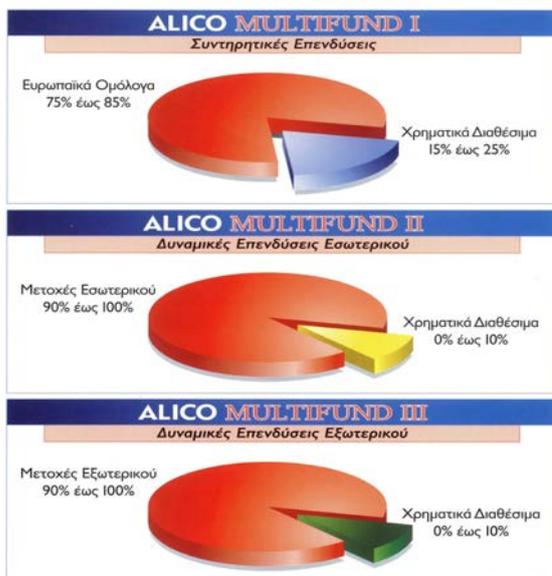
Αρχικά θα ξεκινήσουμε με τη παρουσίαση του προγράμματος ALICO ACCELERATOR & SCORE – INVEST, δηλαδή θα παρουσιάσουμε σε ποια κομμάτια μπορούμε να το διακρίνουμε και τι επιλογές μπορούν οι πελάτες μας να έχουν.

2.2.3.ALICO ACCELERATOR – SCORE INVEST

Στο ALICO ACCELERATOR υπάρχουν τριών ειδών επιλογές που μπορεί να κάνει ένας πελάτης πάντα με τη βοήθεια του ασφαλιστικού του συμβούλου για το όφελος του:

- ALICO MULTIFUND 1
- ALICO MULTIFUND 2
- ALICO MULTIFUND 3

Διάγραμμα 1: Alico Επενδύσεις



Τα Εσωτερικά Μεταβλητά Κεφάλαια δεν παρέχουν εγγυημένη απόδοση και οι προηγούμενες αποδόσεις δε διασφαλίζουν τις μελλοντικές.

Πηγή: Alico Aig Life

ALICO MULTIFUND 1

- ❖ Ευρωπαϊκά ομόλογα
- ❖ 75% έως 58%
- ❖ Χρηματικά διαθέσιμα
- ❖ 15% έως 25%
- ❖ Συντηρητικές επενδύσεις

ALICO MULTIFUND 2

- ❖ Μετοχές εσωτερικού
- ❖ 90% έως 100%
- ❖ χρηματικά διαθέσιμα
- ❖ 0% έως 10%
- ❖ Δυναμικές επενδύσεις Εσωτερικού

ALICO MULTIFUND 3

- ❖ Μετοχές εξωτερικού
- ❖ 90% έως 100%
- ❖ χρηματικά διαθέσιμα
- ❖ 0% έως 10%
- ❖ Δυναμικές επενδύσεις Εξωτερικού

*Θα πρέπει να τονίσουμε ότι τα Εσωτερικά μεταβλητά κεφάλαια δεν παρέχουν εγγυημένη απόδοση και οι προηγούμενες αποδόσεις δεν διασφαλίζουν τις μελλοντικές.

2.2.4.ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΡΟΠΟΥ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΤΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ ALICO ACCELERATOR:

Θα μπορούσαμε να πούμε ότι πρόκειται για ένα πρόγραμμα με επενδυτική ευελιξία και με παροδικές καταβολές.

Ο πελάτης σε συνεργασία με το προσωπικό του ασφαλιστικό σύμβουλο και σε συνδυασμό με το αποταμιευτικό πρόγραμμα (<<ALICO Σύνταξη>>) που θα έχει επιλέξει και καθορίζοντας ο ίδιος το ύψος της περιοδικής καταβολής δηλαδή (το ασφάλιστρο) στη συνέχεια μπορεί να επιλέξει ένα από τα παραπάνω τρία προγράμματα : 3 Εσωτερικά Μεταβλητά Κεφάλαια
 <<ALICO MULTIFUND 1>> : Συντηρητικές Επενδύσεις
 <<ALICO MULTIFUND 2>> : Δυναμικές Επενδύσεις Εσωτερικού
 <<ALICO MULTIFUND 3>> : Δυναμικές Επενδύσεις Εξωτερικού.

Ακόμα μπορεί να τοποθετήσει ποσοστιαία την επένδυσή του σε περισσότερα από ένα προγράμματα από αυτά με τα τρία μεταβλητά κεφάλαια για να αξιοποιήσει αθροιστικά τη δυναμική διαφορετικών αγορών.

Λειτουργία: Η χρονική διασπορά μιας συστηματικής μακροχρόνιας αποταμίευσης λειτουργεί ως άμυνα της επένδυσης σας απέναντι στις διακυμάνσεις των αγορών, ελαχιστοποιώντας τον επενδυτικό κίνδυνο, ενώ παράλληλα μπορεί να δημιουργήσει και τις συνθήκες για επίτευξη και σημαντικών υπεραξιών.

2.2.5.ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ ΑΥΤΗΣ ΩΣ ΠΡΟΣ ΤΟΝ ΠΕΛΑΤΗ

Το πρόγραμμα αυτό έχει τέτοια χαρακτηριστικά που επιτρέπει σε κάθε πελάτη να αντλεί κάθε όφελος που προκύπτει από ένα τόσο σύγχρονο τρόπο επένδυσης :

1. Υψηλά ποσοστά επένδυσης
2. Προσιτό ασφάλιστρο
3. Ευελιξία
4. Εμπειρία και τεχνογνωσία
5. Επένδυση σε χρονικό ορίζοντα που σας διευκολύνει
6. Bonus διατήρησης λογαριασμού
7. Ασφαλιστικές καλύψεις για τη προστασία της επένδυση σας
8. Φορολογικά οφέλη

Αναλυτικά τα χαρακτηριστικά του καθενός.

1. Υψηλά ποσοστά επένδυσης.

Το ALICO Score Invest παρέχει υψηλά και συνεχώς αυξανόμενα ποσοστά επένδυσης από τον πρώτο κιάλας χρόνο ισχύος του συμβολαίου τα οποία σε συνδυασμό με τα χαμηλά έξοδα διαχείρισης λειτουργούν δυναμικά προς το όφελος του πελάτη.

2. Προσιτό ασφάλιστρο

Το ελάχιστο ετήσιο ασφάλιστρο (ετήσια καταβολή) ξεκινά από 500 ευρώ, δηλαδή το λιγότερο από 10 ευρώ την εβδομάδα. Με μία μικρή αποταμίευση μπορείτε να απολαμβάνετε αποδόσεις που μπορεί να επιτύχουν μόνο μεγάλα επενδεδυμένα κεφάλαια.

3. Ευελιξία.

Το πρόγραμμα αυτό σας δίνει το δικαίωμα να αλλάζετε την επενδυτική σας επιλογή κάθε χρόνο (χωρίς καμία χρέωση), ώστε να μην προσαρμόζεται ανάλογα στις εκάστοτε συνθήκες αλλά και τις ευκαιρίες τις αγοράς.

4. Εμπειρία και τεχνογνωσία.

Η εταιρία μας με την Διεθνή εμπειρία, την αξιοπιστία και την Διεθνή τεχνογνωσία της είναι πάντα δίπλα στους Ασφαλισμένους της και φροντίζει με την ποιότητα των υπηρεσιών της να τους στηρίζει προκειμένου να μεγιστοποιούνται οι επιδόσεις της επένδυσής τους και τα πλεονεκτήματα της σωστής διαχείρισης που προσφέρει.

5. Επένδυση σε χρονικό ορίζοντα που σας διευκολύνει.

Στο πρόγραμμα αυτό μπορεί, να επιλέξει ο πελάτης ακόμα και το χρονικό ορίζοντα της επένδυσης που θα θέλει να κάνει ανάλογα με τις ανάγκες του. Η διάρκεια του μπορεί να είναι για 15, 20, 25, ή 30 χρόνια αλλά προσφέρεται και σε ισόβια βάση.

6. Bonus Διατήρησης Λογαριασμού.

Η εταιρία μας θέλοντας να ενισχύσει το μακροπρόθεσμο αποταμιευτικό χαρακτήρα του προγράμματός σας, μετά το 10^ο χρόνο ισχύος του Ασφαλιστηρίου συμβολαίου, σας επιβραβεύει επιδοτώντας με 5% επιπλέον το τακτικό ασφάλιστρο που καταβάλλει ο πελάτης, ώστε να επενδύεται υψηλότερο ποσό από αυτό που ο πελάτης εκταμιεύει.

7. Ασφαλιστικές καλύψεις για την προστασία της επένδυση.

Εάν μεριμνήσει ο πελάτης από σήμερα, καταβάλλοντας ένα προσιτό πρόσθετο ασφάλιστρο, μπορείτε να προστατεύετε αποτελεσματικά την αξία της επένδυσης σας από τα απρόοπτα της ζωής. Εάν, εξαιτίας ενός ατυχήματος ή ασθένειας δεν θα είστε σε θέση να αποκτήσετε εισόδημα από την εργασία

σας, τότε η εταιρία μας θα καταβάλλει για λογαριασμό σας το ετήσιο ασφάλιστρο σας και οι αποταμιεύσεις σας θα συνεχίσουν να έχουν την επενδυτική τους δυναμική.

8. Φορολογικά οφέλη.

Τα ασφάλιστρα που καταβάλλετε κάθε χρόνο εκπίπτουν από το φορολογητέο εισόδημά σας, σύμφωνα με τη εκάστοτε ισχύουσα νομοθεσία. Σήμερα, μπορείτε να έχετε όφελος μέχρι και 440 ευρώ από επιστροφή φόρου, αξιοποιώντας τις ευνοϊκές ρυθμίσεις της νομοθεσίας.

Παράδειγμα: Σύμφωνα με τον ισχύοντα Νόμο, εάν το ετήσιο καταβαλλόμενο ασφάλιστρο είναι 1.100 ευρώ και το εισόδημα σας φορολογείται με συντελεστή 30%, η επιστροφή φόρου ανέρχεται στα 330 ευρώ. Άρα, στην ουσία θα είναι σαν να καταβάλλεται μόνο 770 ευρώ. Εάν το εισόδημά σας φορολογείται με συντελεστή 40%, η επιστροφή φόρου ανέρχεται στα 440 ευρώ που σημαίνει ότι θα είναι σαν να καταβάλλετε μόνο 660 ευρώ.

Σημείωση: Οι παραπάνω υπολογισμοί επιστροφής φόρου έχουν γίνει με τη παραδοχή ότι δεν έχετε άλλο ασφαλιστήριο που να εξαντλεί τα όρια της φορολογικής σας απαλλαγής.

Επιπρόσθετα, σύμφωνα με τη ισχύουσα νομοθεσία, εάν έχετε επιλέξει επένδυση και στο Εσωτερικό Μεταβλητό Κεφάλαιο << ALICO MULTIFUND 2>> (Μετοχές Εσωτερικού) και διατηρήσετε αυτά τα μερίδια σας για χρόνο μεγαλύτερο των 3 ετών, μπορεί να αποκτήσετε το δικαίωμα να εκπέσετε και ένα επιπλέον ποσό από το φορολογητέο σας εισόδημα.

2.2.6. ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΤΩΝ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΩΝ ΑΠΟΔΟΣΕΩΝ

Βάση των στοιχείων μας θα μπορούσαμε να παρουσιάσουμε ως εξής τα ακόλουθα:

score invest

invest**Ενδεικτικές αποδόσεις**

ALICO ScoreInvest			Αξία Λογαριασμού Επένδυσης στο τέλος της περιόδου με ενδεικτική ετήσια απόδοση:		
Διάρκεια σε Έτη	Καταβληθέντα Ασφάλιστρα	Πραγματική Συμμετοχή*	5%	8%	10%
ΜΕ ΕΤΗΣΙΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΟ: € 900					
15	€ 13.500	€ 9.450	€ 16.976	€ 21.616	€ 25.484
20	€ 18.000	€ 12.600	€ 25.629	€ 35.690	€ 44.844
25	€ 22.500	€ 15.750	€ 36.131	€ 55.355	€ 74.498
30	€ 27.000	€ 18.900	€ 48.878	€ 82.834	€ 119.911
ΜΕ ΕΤΗΣΙΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΟ: € 1.200					
15	€ 18.000	€ 13.050	€ 23.443	€ 29.994	€ 35.480
20	€ 24.000	€ 17.400	€ 35.208	€ 49.285	€ 62.156
25	€ 30.000	€ 21.750	€ 49.487	€ 76.241	€ 103.010
30	€ 36.000	€ 26.100	€ 66.818	€ 113.906	€ 165.582

Σημείωση: Οι παραπάνω υπολογισμοί έχουν γίνει με τις ακόλουθες παραδοχές:

- Ο Ασφαλισμένος δεν έχει άλλο Ασφαλιστήριο το οποίο να εξαντλεί τη φορολογική απαίτησή του.
- Το εισόδημα του Ασφαλισμένου φορολογείται με συντελεστή 30%.
- Θα ισχύουν μέχρι τη λήξη του προγράμματος οι φορολογικές απαίτησες για τα ασφάλιστρα που προβλέπονται από τη σημερινή ισχύουσα νομοθεσία.

* Ως πραγματική συμμετοχή υπολογίζεται η αξία των καταβληθέντων ασφαλίσεων μείον το ποσό της επιστροφής φόρου σύμφωνα με τις παραδοχές (α), (β) και (γ).

Πηγή: Alico Aig Life

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ

3.1.ΧΡΗΣΤΙΚΗ ΑΞΙΑ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ ΓΙΑ ΤΙΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΕΣ ΕΞΕΛΙΞΕΙΣ ΠΟΥ ΑΦΟΡΟΥΝ ΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΤΑ ΤΕΛΕΥΤΑΙΑ ΧΡΟΝΙΑ.

- **Αμοιβαία κεφάλαια διαθεσίμων.** Η πιθανή ολοκλήρωση της αύξησης του δολαρίου στο 5%, κυρίως λόγω της σταδιακής επιβράνδυνσης της ανάπτυξης στις Η. Π. Α., δεν θα συμβαδίσει με τις αντίστοιχες οικονομικές εξελίξεις στην ευρωζώνη. Έτσι με εκτίμηση για επίτευξη ετήσιου ρυθμού ανάπτυξης στο 2% και πρωταρχικό στόχο τη συγκράτηση του πληθωρισμού, η Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα θα ανεβάσει τα επιτόκια του ευρώ στο 3%.
- Στην Ελληνική οικονομία ο στόχος για ετήσιο ρυθμό ανάπτυξης της τάξης του 3,5% μπορεί να επιτευχθεί. Επισφαλής παραμένει η διατήρηση του μέσου ετησίου πληθωρισμού στο 3,2% - 3,3%. Αυτό, άλλωστε, απασχολεί και τον αποταμιευτή, ο οποίος συνεχίζει να καρπούνται αρνητικές αποδόσεις από τις σταθερές τοποθετήσεις.
- **Επενδυτική κατεύθυνση.** Με την εκτιμώμενη σημαντική μεταβλητότητα στις τιμές μετόχων και ομολόγων, τα αμοιβαία της κατηγορίας θα παραμείνουν επωφελή για όλα τα προφίλ επενδυτών οι οποίοι απαιτείται σε ορισμένες περιόδους να διατηρούν υψηλότερη ρευστότητα.
- Για το 2006 η εκτιμώμενη μέση ετήσια απόδοση των αμοιβαίων ήταν περί το 1,5%. Απόδοση που ικανοποίησε ένα μεσοπρόθεσμο προγραμματισμό των κεφαλαίων του επενδυτή μέσω διασποράς, αλλά δεν πρέπει να συγκρίνεται με τα προθεσμιακά ή συνθετικά προϊόντα των τραπεζών.

- **Αμοιβαία κεφάλαια ομολογιών.** Η πτωτική τάση των ομολογων στις τιμές κατά το τελευταίο 12μηνο δεν φαίνεται να ανατρέπεται, τουλάχιστον βάσει των οικονομικών στοιχείων που συνδέονται με τη συγκριτική πορεία πληθωρισμού και επιτοκίων σε Ευρώπη, ΗΠΑ και Ιαπωνία. Στο επόμενο όμως διάστημα αναμένεται σημαντικότερη διαφοροποίηση των αποδόσεων ανάμεσα σε διαφορετικές κατηγορίες ομολόγων, με τους κρατικούς τίτλους με μέση διάρκεια τα 3 – 5 έτη να παρουσιάζουν θετικότερα χαρακτηριστικά.
- **Επενδυτική κατεύθυνση.** Η ανταγωνιστική απόδοση που πρόσφεραν τα αμοιβαία της κατηγορίας κατά την περίοδο 31/12/2000 – 31/12/2004 αλλά και τα στατιστικά στοιχεία των τελευταίων 25 χρόνων αποδεικνύουν ότι η διακράτηση σε ομόλογα με έναν ορίζοντα 5 ετών επιβραβεύει τους επενδυτές με αποδόσεις που προσεγγίζουν το μέσο πληθωρισμό. Ως εκ τούτου, το διάστημα των τελευταίων 6- 12 μηνών, κατά το οποίο οι μεριδιούχοι καταγράφουν απώλειες, δεν κρίνεται ως αντιπροσωπευτικό.
- Όπως και για τις υπόλοιπες κατηγορίες το κριτήριο της διαχρονικά αξιόπιστης απόδοσης είναι από τα βασικότερα για τη σωστή επιλογή ενός ομολογιακού αμοιβαίου κεφαλαίου. Παράλληλα όμως χρειάζεται και
- Η κατάλληλη υποστήριξη ενός πιστοποιημένου ασφαλιστικού συμβούλου, ο οποίος θα κατευθύνει ανάλογα με το προφίλ του, σε χαρτοφυλάκια με πιο αμυντικά ή περισσότερα εξειδικευμένα χαρακτηριστικά.
- **Μετοχικά εσωτερικού.** Παρά όλες τις φυσιολογικές ενδιάμεσες διορθώσεις των τιμών των μετοχών, καταγράφεται μια ισχυρότερη παρουσία των ξένων θεσμικών επενδυτών, οι οποίοι στις αρχές του Μαΐου κατείχαν τα υψηλότερα ποσοστά και στους 3 αντιπροσωπευτικούς δείκτες, FTSE 20, FTSE 40, FTSE 80. Πέρα από την κερδοφορία των εισηγμένων εταιριών, η βασική αιτία για βασική πιθανή άνοδο του Γενικού Δείκτη Τιμών έως και τα επίπεδα των 4,500 μονάδων θα συνδεθεί με τη υλοποίηση νέων επιχειρηματικών συμφωνιών.

- **Επενδυτική Κατεύθυνση.** Παρά ότι οι σημαντικές εξαγορές και επιχειρηματικές συμφωνίες (Εθνική – FINANS BANK, COSMOTE Γερμανός) προήλθαν από εταιρίες των δεικτών FTSE 20 & FTSE 40, η Υπεραπόδοση των FTSE 20 & FTSE 80 δίνουν ένα προβάδισμα στα αμοιβαία που οι διαχειριστές τους εφαρμόζουν μια ευρύτερη διασπορά στη Σοφοκλέους. Επειδή ορισμένοι επενδυτές διαπιστώνουν υπεραποδόσεις από μεμονωμένες τοποθετήσεις σε μετοχές, οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι οφείλουν να τους ενημερώνουν ότι η τοποθέτηση κεφαλαίων σε μία μόνο μετοχή, όσο ποιοτική και αν είναι η τελευταία, ενέχει περισσότερους κινδύνους, από ένα δομημένο χαρτοφυλάκιο μετοχών.
- Ένα ποιοτικό δείγμα της επαγγελματικής διαχείρισης είναι το 42 από τα 63 αμοιβαία κεφάλαια της κατηγορίας υπεραπόδοσαν του Γενικού Δείκτη κατά το διάστημα Ιανουαρίου – Απριλίου 2006. επιπλέον συνεχίζουμε να αξιολογούμε θετικότερα τις συμμετοχές σε μετοχικά αμοιβαία που οι διαχειριστές διασπείρουν το ενεργητικό τους κυρίως σε τίτλους του **FTSE 20, FTSE 40, & επιλεκτικά του FTSE 80.**
- **FUNDS OF FUNDS.** Οι συνεχιζόμενες εισροές, που ξεπέρασαν το 1,5 δις ευρώ για την περίοδο 01/01/06 – 15/05/06, έχουν οδηγήσει αυτή την επενδυτική κατηγορία να κατέχει μέσα σε 12μήνες περί το 8,5% του συνολικού ενεργητικού της αγοράς. Την ίδια όμως ώρα το 80% αυτών των κεφαλαίων έχουν προκύψει από μεταφορές ομολογιακών και μετοχικών αμοιβαίων που έχουν συστήσει μεγάλες τραπεζικές ΑΕΔΑΚ.
- **Επενδυτική κατεύθυνση.** Ενώ τα αμοιβαία της εταιρίας αποτελούν ένα δοκιμασμένο θεσμό σε Διεθνές επίπεδο που μπορούν να προσφέρουν πραγματικά αποδοτική διαχείριση στη Ελληνική αγορά, δε μπορούμε ακόμη να πούμε ότι η πλειοψηφία τους προσφέρει πραγματική προστιθέμενη αξία στον επενδυτή.

- **Για να συμβεί αυτό:** χρειάζεται η ΑΕΔΚ να εφαρμόζει διασπορά σε σημαντικό αριθμό αγορών και αξιολογημένων διαχειριστών. Στη κατηγορία αυτή ανήκει το Alico Fund of Funds Μικτό, το οποίο σε 5 μήνες λειτουργίας δεκαπλασίασε το ενεργητικό του με διασπορά των κεφαλαίων των μεριδιούχων σε διαχειριστές διεθνούς κύρους, όπως ΑΙG, J P MORGAN, INVESCO, SCHRODER & VANGUARD.

3.2.ΕΤΗΣΙΕΣ ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ ΤΗΣ ALICO Α/Κ

Αν πούμε ότι 4 στα 10 κατατάχθηκαν στα πρώτα δέκα στη κατηγορία τους τότε τα 7 στα 10 ξεπέρασαν την ετήσια απόδοση της κατηγορίας τους.

Πίνακας 36. Κατάταξη αμοιβαίων κεφαλαίων

<u>Κατάταξη Αμοιβαίων Κεφαλαίων Alico περίοδος 31/12/05 – 30/04/06.</u>	
A/K ALICO	ΚΑΤΑΤΑΞΗ
ALICO Μ. Ε.	4 ΑΠΟ 18
ALICO Δ. Ε.	6 ΑΠΟ 26
ALICO Ε. Μ.	9 ΑΠΟ 27
ALICO ΟΜ. ΕΞ.	10 ΑΠΟ 32
ALICO Μ. ΕΣΩΤ.	10 ΑΠΟ 63

Πηγή Ένωση Θεσμικών Επενδυτών.

ΑΠΟΔΟΣΕΙΣ

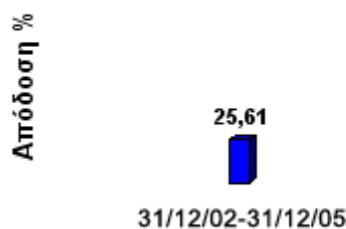
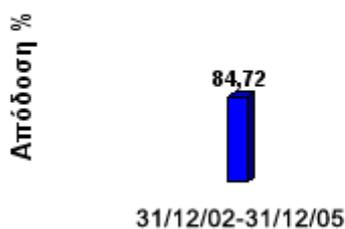
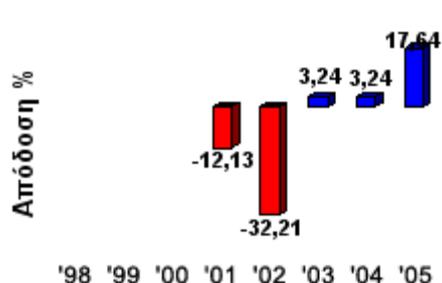
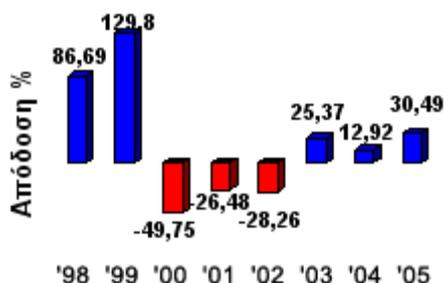
ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ

ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ

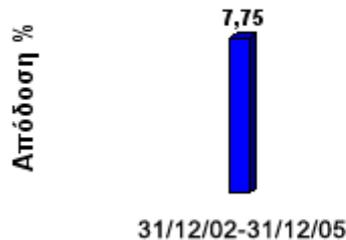
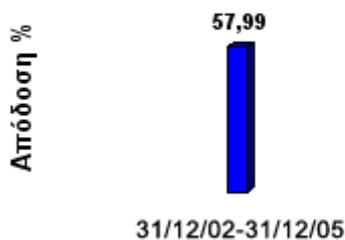
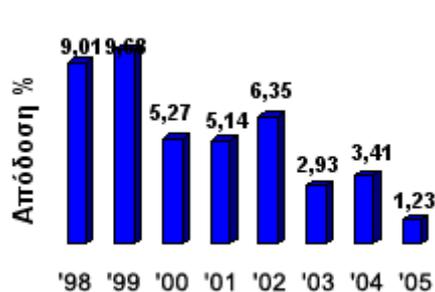
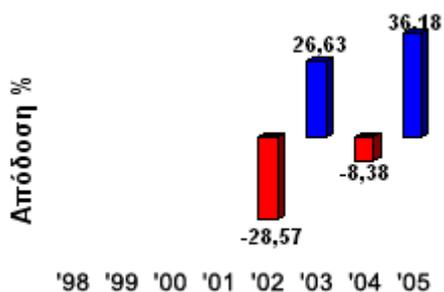
ΑΛΙΣΟ ΑΙΓ ΑΕΔΑΚ

Διάγραμμα 2 Αποδόσεις Μετοχικού Εσωτερικού & Εξωτερικού

ΑΛΙΣΟ **ΜΕΤΟΧΙΚΟ** **ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ** **ΑΛΙΣΟ** **ΜΕΤΟΧΙΚΟ** **ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ**
 (ΑΡ.ΑΔΕΙΑΣ 131/22.12.92(ΑΡ.ΑΔΕΙΑΣ 157/23.12.99
 Φ.Ε.Κ. 27/27.1.93)(*) Φ.Ε.Κ. 9Β/13.1.00

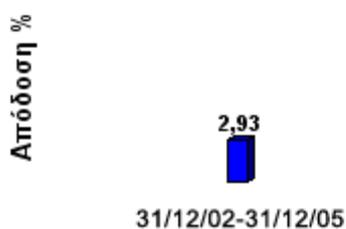
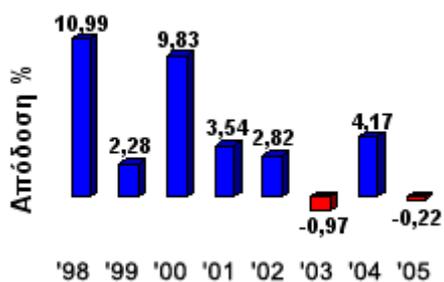


ΑΛΙΣΟ **ΜΕΤΟΧΙΚΟ** **ΜΕΣΑΙΑΣ ΚΑΙ ΜΙΚΡΗΣΑΛΙΣΟ** **ΟΜΟΛΟΓΙΩΝ** **ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ**
ΚΕΦΑΛΑΙΟΠΟΙΗΣΗΣ (ΑΡ.ΑΔΕΙΑΣ 14/250/8.6.01 Φ.Ε.Κ. 205Β/30.3.94
 (ΑΡ.ΑΔΕΙΑΣ 2/21.2.94
 Φ.Ε.Κ. 902Β/13.7.01)

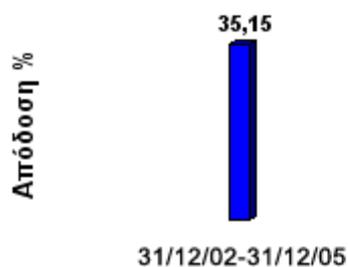
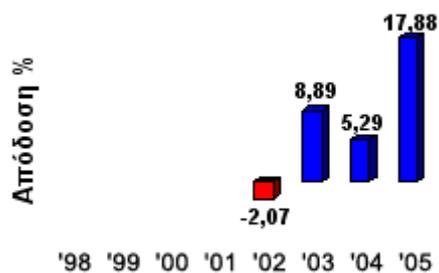


ΑΛΙΣΟ **ΟΜΟΛΟΓΙΩΝ** **ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ** **ΑΛΙΣΟ** **ΕΛΛΗΝΙΚΟ** **ΜΙΚΤΟ**
 (ΑΡ.ΑΔΕΙΑΣ 131/22.12.92(ΑΡ.ΑΔΕΙΑΣ 14/250/8.6.01
 Φ.Ε.Κ. 9Α/13.1.00 Φ.Ε.Κ. 205Β/30.3.94 Φ.Ε.Κ. 2/21.2.94

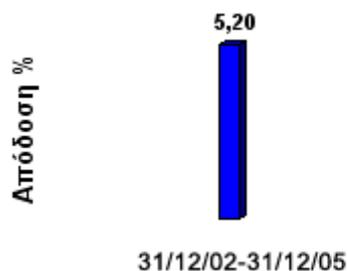
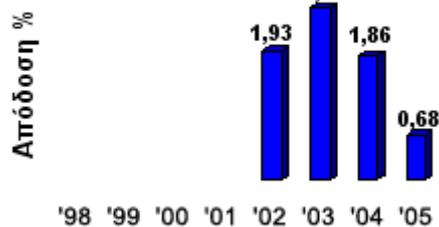
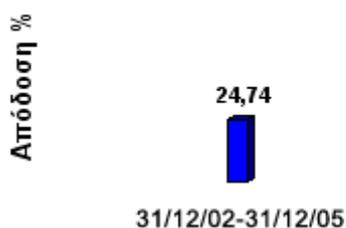
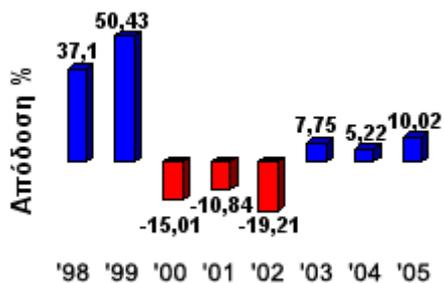
Φ.Ε.Κ. 27/27.1.93)



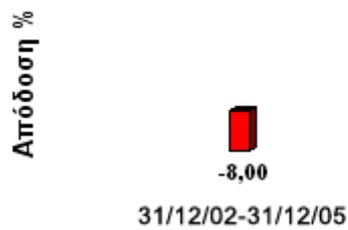
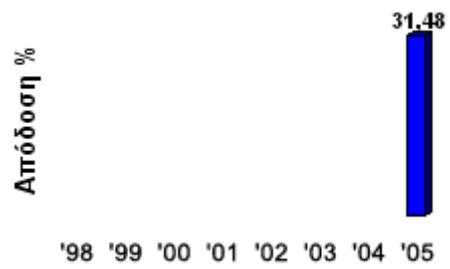
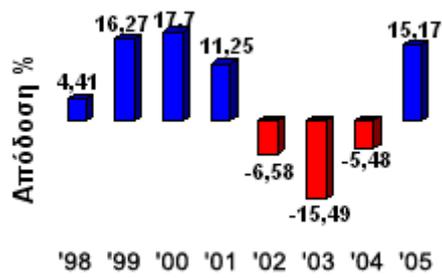
Φ.Ε.Κ. 902B/13.7.01)



ALICO ΜΙΚΤΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΥ ALICO ΔΙΑΘΕΣΙΜΩΝ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ
(ΑΡ.ΑΔΕΙΑΣ 112/9.6.92 Φ.Ε.Κ. 405/22.6.92) (ΑΡ.ΑΔΕΙΑΣ 20/229/7.3.01
Φ.Ε.Κ. 345/30.3.01)



ALICO ΟΜΟΛΟΓΙΩΝ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΥ ΔΟΛΑΡΙΑΚΟ ALICO ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ FTSE
(ΑΡ.ΑΔΕΙΑΣ 2/21.2.91 Φ.Ε.Κ. 205/30.3.94) 20 INDEX FUND
(ΑΡ.ΑΔΕΙΑΣ 640/14.12.04
Φ.Ε.Κ. 1886/20.12.04)



Πηγή: Alico Aig Life

(*) Σημείωση: Η απόδοση του αμοιβαίου κεφαλαίου ALICO Μετοχικό Εσωτερικού περιλαμβάνει και την απόδοση του ALICO Eurobank Μετοχικό Εσωτερικού, το οποίο στις 29/8/2002 διέκοψε τη λειτουργία του, διασπάστηκε και μετατράπηκε σε ALICO ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΚΑΙ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ ALICO AIG LIFE

Στο μέρος αυτό θα παρουσιάσουμε την εταιρία Alico Aig life, δηλαδή θα μιλήσουμε για τα προγράμματα Ζωής και υγείας, για τα χρηματοοικονομικά προγράμματα, για τον τρόπο που μπορούν να επενδύσουν και να αποταμιεύσουν σωστά οι ασφαλισμένοι, αλλά και για την οργάνωση και λειτουργία της εταιρίας Alico. Επίσης θα αναλύσουμε τη αναγκαιότητα ασφάλισης στη Ζωή ενός ατόμου και θα παρακολουθήσουμε τις απόψεις των ασφαλισμένων και μη ασφαλισμένων στην Ελλάδα. Τέλος θα δώσουμε κάποια παραδείγματα για τη καλύτερη κατανόηση των χρηματοοικονομικών προγραμμάτων.

4.1. ΠΡΟΕΛΕΥΣΗ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ ALICO AIG LIFE ΚΑΙ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ.

Η ALICO AIG θεωρείται η 1^η Διεθνής Ασφαλιστική Εταιρία Ζωής στην Ελλάδα. Συμπληρώνει φέτος 41 χρόνια επιτυχημένης δραστηριότητας στη χώρα μας διασφαλίζει την ουσιαστική προστασία των ασφαλισμένων της και επιτρέπει να διατηρεί σταθερά τις κορυφαίες θέσεις σε όλους τους τομείς αξιολόγησης του ασφαλιστικού έργου. Είναι αλλοδαπή εταιρία με έτος ίδρυσης 1964 στην Ελλάδα και το 1921 με έδρα το WILMINGTON, DELAWARE των Η. Π. Α., δραστηριοποιείται σε περισσότερες από 50 χώρες όπως είναι: η Ευρώπη, η Ασία, Μέση Ανατολή, Αφρική, Καναδάς.

Θα μπορούσαμε την εταιρία αυτή όπως και πολλές άλλες, να τη χαρακτηρίσουμε σαν ένα παρακλάδι ενός δέντρου. Αυτό γιατί συμμετέχει σε μια ομάδα χρηματοοικονομικών εταιριών όπου η μία στηρίζει την άλλη. Έτσι έχουμε τη δημιουργία ενός κόμβου που ονομάζουμε **AIG**.

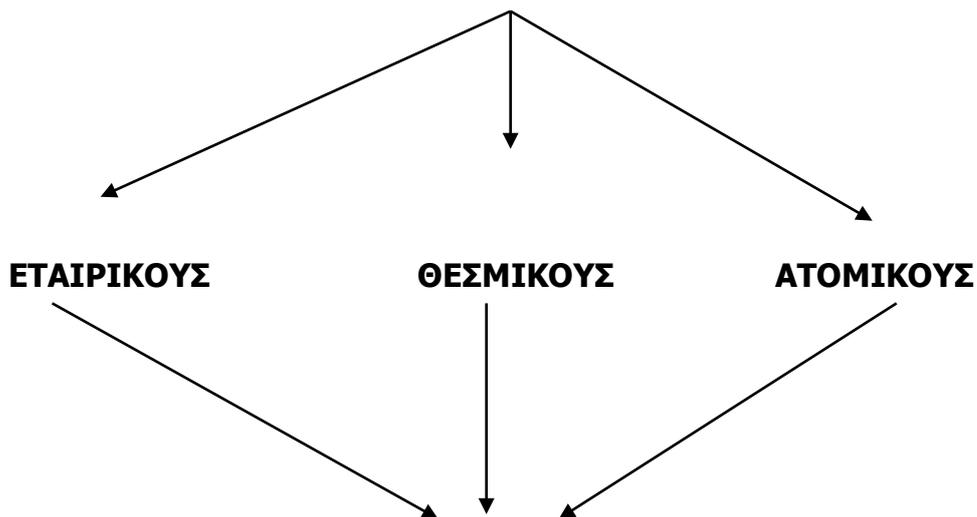
(**AIG**: Σημαίνει **AMERICAN INTERNATIONAL GROUP**.)

ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΚΑΙ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΤΟΥ AIG

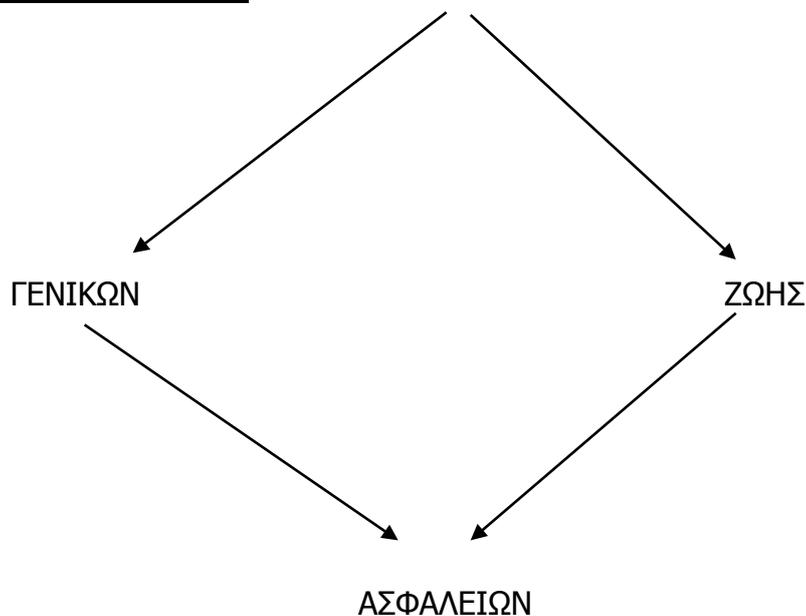
Το AMERICAN INTERNATIONAL GROUP είναι ο κορυφαίος διεθνής ασφαλιστικός και χρηματοοικονομικός οργανισμός στο κόσμο.

ΟΙ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ ΤΟΥ ΕΙΝΑΙ: σε 130 χώρες. Οι εταιρίες μέλη του AIG παρέχουν υπηρεσίες σε εταιρικούς, θεσμικούς και ατομικούς πελάτες μέσα από τα πιο εκτεταμένα από κάθε άλλη ασφαλιστική εταιρία διεθνή δίκτυα Γενικών Ασφαλειών και Ασφαλειών Ζωής.

ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ



ΔΙΕΘΝΗ ΔΙΚΤΥΑ



Πηγή στοιχείων :συνέντευξη κ. Ταγκόπουλου

Στις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής, οι εταιρίες αυτές είναι οι μεγαλύτεροι Ασφαλιστές εμπορικής και βιομηχανικής ασφάλισης και η AIG AMERICAN GENERAL είναι μία κορυφαία ασφαλιστική εταιρία **ΖΩΗΣ**.

4.2. ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΠΟΥ ΠΕΡΙΛΑΜΒΑΝΟΥΝ ΟΙ ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ ΤΟΥ AIG

Τα προγράμματα τα οποία περιλαμβάνουν είναι:

- 1) Οι χρηματοοικονομικές υπηρεσίες
- 2) Συνταξιοδοτικά προγράμματα
- 3) Αποταμιευτικά προγράμματα
- 4) Διαχείριση ενεργητικού

4.3. ΤΙ ΠΕΡΙΛΑΜΒΑΝΟΥΝ ΟΙ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΤΟΥ AIG:

Οι χρηματοοικονομικές υπηρεσίες και οι διεθνείς δραστηριότητες του AIG στο χώρο των καταναλωτικών χρηματοοικονομικών προϊόντων που έχουν σαν πρωτοπόρο στις Ηνωμένες Πολιτείες την American General Finance, περιλαμβάνουν τα εξής :

- 1) Χρηματοδοτική μίσθωση αεροσκαφών
- 2) Χρηματοοικονομικά προϊόντα
- 3) Συναλλαγές σε Αξιόγραφα
- 4) Διαμόρφωση αγορών

Επίσης, το AIG διαθέτει μία από τις μεγαλύτερες εταιρίες των Η.Π.Α στον χώρο των αποταμιευτικών συνταξιοδοτικών προγραμμάτων μέσω της AIG SUN AMERICA & AIG VALIC και είναι πρωτοπόρος στο τομέα:

- 1) Διαχείρισης ενεργητικού
- 2) Ατομικές αγορές
- 3) Θεσμικές αγορές
- 4) Επενδύσεις σε μετοχές
- 5) Σταθερό εισόδημα
- 6) Εναλλακτικές επενδύσεις

7) Κτηματαγορά

4.4.ΣΕ ΠΟΙΑ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑ ΒΡΙΣΚΟΝΤΑΙ ΟΙ ΜΕΤΟΧΕΣ ΑΙG:

Οι μετοχές του ΑΙG βρίσκονται και διαπραγματεύονται στα χρηματιστήρια της Νέας Υόρκης καθώς και στα χρηματιστήρια του Λονδίνου, του Παρισιού, της Ελβετίας και του Τόκυο.

ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΤΩΝ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ ΣΤΟΝ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΧΩΡΟ

Στην Ελλάδα η εταιρία μας δεν επενδύει το κεφάλαιό της στο χρηματιστήριο Αθηνών, διότι επενδύονται ήδη στην Νέας Υόρκης το χρηματιστήριο. Εδώ τα επενδύουμε σε αμοιβαία κεφάλαια Ελληνικού Δημοσίου το οποίο θα σχολιάσουμε στη συνέχεια.

4.5.ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ ALICO ΑΙG LIFE ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Η εταιρία ALICO ΑΙG LIFE λειτουργεί με Ευρωπαϊκές προδιαγραφές τόσο στο εσωτερικό χώρο εργασίας όσο και στον εξωτερικό. Επηρεασμένη από το νέο κύμα εξέλιξης των εταιριών στις Ευρωπαϊκές χώρες, έτσι και στην Ελλάδα επιλέξαμε την εφαρμογή της **πυραμίδας**, δηλαδή η εταιρία λειτουργεί με τους υπαλλήλους της με αποτέλεσμα ο ικανότερος που θα μπορεί να αντεπεξέλθει στις ευθύνες της εταιρίας θα ανεβαίνει θέσεις. Όπως συμβαίνει στη συγκεκριμένη εικόνα.



Κάθε Διευθυντής είναι υπεύθυνος για τη θέση που είναι. Θα πρέπει να αναλαμβάνει τις ευθύνες του, να παρακολουθεί την ομάδα του και να λογοδοτεί στον ανώτερο υπεύθυνό του. Έτσι έχουμε τη δημιουργία μίας μεγάλης διεθνής ομάδας που έχει ως στόχο της την ομαλή λειτουργία της επιχείρησης και την μακροχρόνια επιβίωσή της.

4.6. ΑΠΟΨΕΙΣ ΚΑΙ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΤΟΥ ΓΕΝΙΚΟΥ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗ ΤΗΣ ALICO AIG LIFE

Στο σημείο αυτό, θα αναφερθούμε στις αναλυτικές πληροφορίες και τα προγράμματα της εταιρίας, θα παρουσιάσουμε κάποιες απόψεις και στοιχεία του Γενικού Διευθυντή της Alico.

Σημεία στα οποία βρίσκεται πρώτη η εταιρία, αυτή τη στιγμή στην Ελλάδα

Καθώς γνωρίζουμε η ALICO είναι μια εταιρία Ζωής και συμπληρώνετε με τα προγράμματα υγείας. Όλα τα προγράμματα της εταιρίας μας είναι δημιουργημένα έτσι ώστε ο πελάτης μας ατομικά αλλά και ομαδικά σε κάθε του προσωπική επιλογή να καλύπτεται με το παραπάνω.

Η εταιρία μας βρίσκεται μέσα στις 5 πρώτες θέσεις παγκοσμίως βραβευμένη με τα τρία AAA για τη λειτουργία της στην Παγκόσμια Διεθνή Αγορά.

Βέβαια εκεί που διαπρέπει η εταιρία είναι εκτός από τις Ασφάλειες Ζωής όπου και κατέχει τη 5^η θέση, κυρίως στα ομαδικά συμβόλαια κατέχει τη 1^η θέση τα τελευταία χρόνια και ας μη ξεχνάμε ότι πρόκειται για ένα αρκετά δύσκολο κομμάτι αφού θα πρέπει να σε εμπιστευτούν όχι μόνο ατομικά ένας πελάτης αλλά ολόκληρη ομάδα ανθρώπων και πολλές φορές ολόκληρες εταιρίες.

Παρόλα αυτά η εταιρία μας με την σωστή λειτουργία της καταφέρνει να κερδίσει την εμπιστοσύνη των πελατών και να έχουν μία άψογη συνεργασία όπου μας οδηγεί στη πρώτη θέση των ομαδικών συμβολαίων, όπως θα δούμε στο παρακάτω πίνακα με τα αποτελέσματα των στοιχείων παραγωγής ασφαλίσεων κατά κλάδο έτους 2005.

Αναδρομή και σύγκριση στο παρελθόν με το σήμερα, και αξιολόγηση της εταιρίας. Τι έχει αλλάξει στην ALICO αλλά και στην αγορά γενικότερα κατά τη διάρκεια αυτών των ετών και τι θεωρείται ότι έχει μείνει ίδιο.

Η εταιρία μας ήταν είναι και θα είναι μια παραδειγματική επιχειρησιακή μονάδα υψηλών αποδόσεων. Θυμίζω ότι ήδη, πριν να έχω την τιμή να αναλάβω γενικός διευθυντής, τα εξαιρετικά αποτελέσματα της την αξιολογούσαν στην 1^η θέση ανάμεσα στις εταιρίες που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα.

Θα θυμάστε βέβαια ότι ανέλαβα πάνω στη πιο κρίσιμη στιγμή για την Ελληνική οικονομία τέλος 1999 που συνέπεσε με το τέλος της ευφορίας των Ελλήνων περί τα οικονομικά.

Ταυτόχρονα γνωρίζοντας τις ανάγκες που δημιουργούνταν στην Ελληνική αγορά, αναπτύξαμε τις αντίστοιχες δραστηριότητες, ώστε να εξασφαλίσουμε την επιθυμητή ανάπτυξη.

Τα νούμερα μας επιβεβαιώνουν και έτσι, και φέτος, προβλέπουμε να έχουμε παραγωγή ασφαλίσεων περίπου 250 εκατ. Ευρώ, που πιστεύω είναι προκλητικό νούμερο για την αγορά μας.

Σήμερα το ενεργητικό της εταιρίας μας ανέρχεται από 625 εκ. ευρώ στο τέλος του 2000 στα 965 εκ. ευρώ στο τέλος του 2004! Τα συνολικά δε εισοδήματα της εταιρίας από 166 εκατ. Ευρώ σε 257 ευρώ τη ίδια χρονική περίοδο και κυρίως ούτε μια χρονιά να πάψουμε να έχουμε κέρδη.

Με τη ιδιότητα του προέδρου της Επιτροπής Ζωής της Ε. Α. Ε. Ε. ποια είναι η άποψη και αξιολόγησή σας για το έργο των υφιστάμενων δικτύων (πρακτορειακό, agency, banc assurance) στην αγορά : Ο καταναλωτής προϊόντων Ζωής που κερδίζει και που χάνει συναλλασσόμενος στα τρία δίκτυα: Επίσης τι κερδίζει και τι χάνει η ίδια η εταιρία που προωθεί τα προϊόντα της μέσα από αυτά:

Το πρακτορείο θεωρείται το παλαιότερο δίκτυο, μετά εξελίχθηκε το agency και τελευταία ήρθε και το banc assurance.

Το καθένα πιστεύω ότι ικανοποιεί συγκεκριμένες κατηγορίες πελατών, αφού διαθέτει τα δικά του χαρακτηριστικά. Για παράδειγμα, το πρακτορειακό δίκτυο έχει βοηθήσει, κατά πλειοψηφία, τους πελάτες του περισσότερο στις ανάγκες τους για κάλυψη των Γενικών Ασφαλίσεων. Τα δίκτυα agency, με την ορμητικότητά τους, εκπαιδεύουν και ενσωματώνουν στην ασφαλισμένη μερίδα της κοινωνίας συνεχώς και νέους πελάτες, με έμφαση στη Ζωή και

στην Υγεία. Τέλος, το banc assurance τείνει να γίνει ένας νέος μοχλός εξέλιξης και προώθησης της ιδέας της ασφάλισης.

Όταν μεταχειριζόμαστε οποιαδήποτε από τα δίκτυα αυτά, πρέπει να είμαστε προσεκτικοί στο χειρισμό τους. Όμως, καλύτερα να τα χρησιμοποιήσουμε και να τα καθοδηγήσουμε σωστά, παρά να λειτουργούν ανεξέλεγκτα.

Η προσωπική μου άποψη είναι ότι **όλοι θα πρέπει να είμαστε ασφαλισμένοι** και για αυτό θα ήταν καλό να βρει ο καθένας ποιο δίκτυο του πάει. Πρέπει να ψάξουν ακόμα το σωστό ασφαλιστή αλλά να είναι είδη ασφαλισμένοι.

Πιστεύω λοιπόν ότι από το οποίο θα έχει κέρδος ο καταναλωτής είναι από τη αυξανόμενη συνεχώς προσφορά υπηρεσιών, λόγω του συναγωνισμού των δικτύων. Αυτό θα μπορούσαμε ίσως είναι το κρίσιμο σημείο για το κλάδο Ζωής. Το θέμα προϊόν έρχεται σε δεύτερη μοίρα αφού αφορά τις ανάγκες του καθενός.

Από τη μεριά των εταιριών, η χρησιμοποίηση τόσο του agency όσο και του banc assurance είναι μια δύσκολη υπόθεση για την αγαστή συμβίωσης. Πρέπει να καταλάβουν ότι και οι δύο κάποια στιγμή μπορούν να συμπλεύσουν ως συναγωνιστές.

Αν βέβαια το δουν σκέτο σαν ανταγωνισμό τότε αλληλοαποκλείουν τις εταιρίες τους από την αναπόφευκτη μεγέθυνση της αγοράς.

Το εκπαιδευτικό σύστημα της αγοράς για τους ασφαλιστές Ζωής: Μπορούμε να πούμε ότι ο παλιός ή ο εμπειρικός ασφαλιστής έχει παραδώσει τα σκήπτρα στους νέους, που διαθέτουν περγαμηνές και τίτλους σπουδών; Καθώς μιλάμε για αυτό το θέμα να πούμε ότι αποτελεί ιδιαίτερα σημαντικό αφού και η σχολή μας στο τμήμα Χρηματοοικονομικών και ελεγκτικών αφορά μελλοντικούς ασφαλιστές!

Είναι αναμφισβήτητο ότι έχουν γίνει πολλά βήματα προς τη θετική κατεύθυνση της βελτίωσης των υπηρεσιών του κλάδου και μέσα από τη βελτίωση του ανθρώπινου δυναμικού που ασχολείται με αυτό. Πρέπει να

τονίσω ότι αυτό είναι αποτέλεσμα τόσο των ασφαλιστικών εταιριών όσο και των ιδίων των διαμεσολαβούντων όπως αυτή εκφράζεται από τις επαγγελματικές Ενώσεις.

Όταν ο ασφαλιστής έχει να κάνει εκτός από τα σίγουρα πακέτα να δώσει στο πελάτη αλλά έχει να κάνει με πακέτα Ζωής και Υγείας, θα πρέπει να είναι καταρτισμένος σωστά γιατί πρόκειται για μεγάλη ευθύνη. Η σωστή αυτή πορεία άρχισε να υπάρχει τα τελευταία χρόνια και δεν θα ήθελα να εκλείψει.

Το καλό επίσης είναι ότι το κλάδο μας πλαισιώνουν τα τελευταία χρόνια και πτυχιούχοι όπως είναι το ΤΕΙ της Πρέβεζας κ. τ. λ. Αυτό είναι ένα θετικό γεγονός αφού στόχος των εταιριών είναι να προσλαμβάνουν άτομα εξειδικευμένα σε αυτό το αντικείμενο. Βέβαια, αυτό δεν σημαίνει ότι υποτιμάμε τις παλαιότερες γενιές αφού για να έχουν σταθεί μέχρι σήμερα σημαίνει ότι αξίζουν.

Τέλος η εταιρία μας προκειμένου να βγάλει στην αγορά σωστά καταρτισμένους επαγγελματίες, τους εκπαιδεύει σωστά ώστε να βγαίνουμε πρώτη ακόμα και στη στατιστική των εξετάσεων.

Παράπονα αγοράς, ότι οι εταιρίες δεν αμείβουν βετεράνους ασφαλιστές οι οποίοι κάθονται με τη παλιά τους παραγωγή.

Ίσως πρέπει να δει κανείς τον τρόπο που είναι κοστολογημένα τα πράγματα δια νόμου. Τότε θα δει κανείς ότι χωρίς τη νέα παραγωγή, που φέρει το βάρος των εξόδων δεν μπορεί να λειτουργήσει το σύστημα. Συνδυάστε το με το γεγονός ότι τα επόμενα χρόνια, τα ασφάλιστρα πρέπει να αποθεματοποιηθούν για λογαριασμό του πελάτη και έχετε την απάντηση. Άλλωστε, από τη δική μου εταιρία γνωρίζω βετεράνους πιο δραστήριους από πολλά παιδιά. Το ευτύχημα είναι ότι σε αυτή τη δουλειά ο ασφαλιστής είναι σαν το παλιό καλό κρασί: όσο πιο παλιό τόσο πιο καλό αρκεί να μην το αφήσεις να ξινίσει. Ξέρετε τα κρασιά τα γυρνάνε για να μην ξινίσουν από την αδράνεια και για να βελτιώνονται με τη πάροδο του χρόνου.

Πλεονέκτημα για την ALICO AIG LIFE Ελλάδος από τη δραστηριότητα που αναπτύσσει στις χώρες για τις οποίες έχει την περιφερειακή ευθύνη; Υπάρχουν πράγματα που μαθαίνει από την Ελληνική αγορά και τα εφαρμόζει εκεί και τανάπαλιν;

Φυσικά και υπάρχουν πλεονεκτήματα για την ALICO Ελλάδας από τη δραστηριότητα της να υποστηρίζει τις εργασίες ανάπτυξης της Εταιρίας στις άλλες χώρες της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης. Η ευθύνη, βέβαια ανήκει στην ομάδα των ανθρώπων που με την καθοδήγηση του προέδρου μας κ. Α. Βασιλείου, καθοδηγούν αυτές τις χώρες. Οι άνθρωποι μας εμπλεκόμενοι σε αυτές τις διαδικασίες, μαθαίνουν περισσότερα, έχουν εικόνες και εμπειρίες που άλλοι πρέπει να πληρώσουν για να αποκτήσουν. Ότι μπορεί να είναι χρήσιμο σε όλους μας λειτουργεί σε οικονομίες κλίμακας και ότι δεν δουλεύει εξοικονομεί πόρους, που δεν σπαταλήθηκαν σε δοκιμές.

Τέλος, δίνει διέξοδο στις φιλοδοξίες ικανών ανθρώπων να ανελιχθούν και να βοηθήσουν με την ορμή και τη γνώση τους. Τονίζω ότι ο κ. Χατζηδημητρίου ανέλαβε πρόσφατα τη Διεύθυνση του agency Alico παγκοσμίως και 3 ακόμα στελέχη τη Γενική Διεύθυνση χωρών.

Εικόνα της εταιρίας στην αγορά ως μία σκληρή εταιρία με τους συνεργάτες της.

Νομίζω ότι τέτοια λένε όσοι δεν μας γνωρίζουν, όσοι παραποιούν την υποχρέωση που έχει η εταιρία να δείχνει το σωστό, παραγωγικό, προσοδοφόρο δρόμο σε όλους και προς όλους. Ρωτήστε αυτούς που αλλού σταματούν τη προσπάθεια πρόωρα, από όλους θα πάρετε διαφορετική απάντηση. Τουλάχιστον οι δικοί μας επιθυμούμε να εργαστούν μέχρι τα όρια των δυνατοτήτων τους ούτε γραμμή πιο κάτω γιατί έτσι θα είναι ικανοποιημένοι και ευχαριστημένοι και θα απολαμβάνουν τη επιτυχία τους καλύτερα.

Αν η υψηλή παραγωγικότητά μας, που ασφαρίζει και εξασφαλίζει περισσότερες οικογένειες, προσφέροντας λύσεις σε κοινωνικά προβλήματα και ταυτόχρονα περισσότερα εισοδήματα για όλους μας, είναι μεμπτό, τότε ας μας θεωρούν σκληρούς. Αλλά να ρωτήσετε και τους ηλικιωμένους και τα παιδιά

των συνεργατών μας πως τα φροντίζουμε. Διότι, αν μια εταιρία είναι το άθροισμα των ανθρώπων της τότε εμείς πως είναι δυνατόν να δημιουργήσουμε κάτι άλλο εκτός από μία ανθρώπινη εταιρία;

Επίσης, άλλο ένα σημαντικό θέμα είναι οι υποτροφίες των παιδιών τόσο στο εξωτερικό όσο και στο εσωτερικό. Όλα αυτά τα σημαντικά πλεονεκτήματα έχει η εταιρία μας και διακρίνεται από άλλες.

Σχόλια στατιστικών μετρήσεων σε επαρχία και μεγάλες πόλεις όσον αφορά την ιδιωτική Ασφάλιση.

Όπως μπορούμε να δούμε στην από τα στοιχεία, στην επαρχία ένα μεγάλο ποσοστό 55% δεν έχει ασφαλιστική συνείδηση. Ενώ στην Αθήνα το 30% αυτό το φαινόμενο συμβαίνει:

- Δεν υπάρχει ασφαλιστική συνείδηση
- Δεν υπάρχει εξειδικευμένο προσωπικό ακόμα στην επαρχία
- Το κοινό δεν έχει καταλάβει ότι περιβάλλεται μέσα από καθημερινούς κινδύνους αφού η ζωή είναι ποιο ήρεμη
- Γενικά θα μπορούσαμε να πούμε ότι η Ελλάδα θέλει ακόμα ενημέρωση στο ασφαλιστικό τομέα.
- Η ακόμα το γεγονός ότι δεν μπορούμε να παραδεχθούμε την μεγάλη απώλεια που έχει το Ελληνικό Δημόσιο κ. τ. λ.

Χαρακτηριστικά που πρέπει να προσέξει ένας πελάτης ώστε να κάνει τη σωστή επιλογή στην εταιρία ώστε να εξασφαλίσει το δικό του μέλλον και της οικογένειας του:

Οι ενδιαφερόμενοι θα πρέπει να καταλάβουν ότι έχουν να κάνουν με μία επένδυση Ζωής για του ίδιους και την οικογένεια τους, για αυτό τα χαρακτηριστικά που θα πρέπει να προσέξουν είναι:

- Ποιότητα προγραμμάτων της
- Υπευθυνότητα ανθρώπων
- Παροχές ασφαλισμένων
- Αξιοπιστία σε Διαχείριση Χρημάτων

- Φερεγγυότητα
- Δύναμη σε Διεθνή επίπεδο
- Απόλυτη εξειδίκευση
- Κορυφαία τεχνογνωσία

Η εταιρία μας κάθε χρόνο δημοσιεύει σε γνωστό περιοδικό που αφορά την Ασφαλιστική Αγορά, τους ισολογισμούς της προηγούμενης χρονιάς, ένα φαινόμενο το οποίο αφορά την νομιμότητα της εταιρίας.

Έτσι ο αρμόδιος αναλογιστής μας καταγράφει τα έσοδα και έξοδα κάθε χρονιάς, με αποτέλεσμα το ασφαλιστικό να τα έχει στην διάθεσή του οποιαδήποτε χρονική στιγμή. Αυτό θα μπορούσαμε να πούμε ότι είναι ένα μεγάλο πλεονέκτημα της εταιρίας μας ώστε να αποδείξουμε την **φερεγγυότητα** μας και την σιγουριά των πελατών μας.

Εκτός αυτού θα ήθελα να σας τονίσω ότι η φερεγγυότητα της εταιρίας μας φαίνεται και στους παρακάτω πίνακες (σελ. 90 πίνακας 29) αφού τα ποσά στα οποία αναφερόμαστε αυξάνονται θετικά χρόνο με το χρόνο, ενώ οι συνεργασία μας με μεγάλους πελάτες σε Ελλάδα και εξωτερικό αποδεικνύει την εμπιστοσύνη μας.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5 **ALICO FRANCHISING**

Στο μέρος αυτό γίνεται αναφορά στο Alico Franchising. Συγκεκριμένα πρόκειται για το πρακτορείο Alico Aig Life ISK .Μέσω του οργανογράμματος του πρακτορείου παρουσιάζονται οι αρμοδιότητες των υπαλλήλων ,από ποιες εταιρίες απαρτίζεται, διαφορές και ομοιότητες σε σχέση με τα απλά καταστήματα της εταιρίας Alico και για ποιο λόγο οι ασφαλιστές για την εργασία τους αλλά και οι πελάτες συμφέρει να επιλέγουν ένα πρακτορείο.

Με τη βοήθεια της διευθύντριας του υποκαταστήματος ISK, προκύπτουν τα παρακάτω στοιχεία οργάνωσης βάση αρμοδιοτήτων:

5.1. ALICO AIG LIFE ISK

- **ΔΙΕΥΘΥΝΤΡΙΑ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΟΣ**

- **ΥΠΟΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΟΣ**

- **ΓΕΝΙΚΗ ΓΡΑΜΜΑΤΕΑΣ**

Ομαδικά συμβόλαια: Προσφορές, Διαχείριση συμβολαίων, Αποζημιώσεις, Αποζημιώσεις ατομικών συμβολαίων.

Παρακολούθηση διαγωνισμών/ στόχων

Αναφορά στα κεντρικά : ΠΑΕΔ & ΠΕΕ

Γραμματεία

- **ΒΟΗΘΟΣ ΓΡΑΜΜΑΤΕΑ**

Αιτήσεις / συμβόλαια

Τροποποιήσεις

Αμοιβαία κεφάλαια

Εισπράξεις ασφαλιστρων στο γραφείο (Ταμείο)

- **ΒΟΗΘΟΣ ΓΡΑΜΜΑΤΕΑ**

Εισπράξεις Ατομικών / Ομαδικών

Alico Citibank Visa

ΓΕΝΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ

- **ΥΠΕΥΘΥΝΟΣ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ**

Προσφορές / Επιλογή εταιρίας & Προγράμματος

Αιτήσεις : Εκκρεμότητες Αιτήσεων, Έκδοση Συμβολαίων

Διαχείριση εμπορικών κινδύνων

Αποζημιώσεις

- **ΓΡΑΜΜΑΤΕΑΣ**

Παράδοση συμβολαίων στους Ασφαλιστές

Διαχείριση συμβολαίων

Διαχείριση εισπράξεων

Εισπράξεις Ασφαλιστρων στο Γραφείο (Ταμείο)

- **ΓΡΑΜΜΑΤΕΑΣ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗΣ ΠΕΛΑΤΩΝ**

Τροποποιήσεις Συμβολαίων

Ατομικών κινδύνων

Πληροφορίες για πελατολόγιο

5.2.ΒΑΣΗ ΔΕΔΟΜΕΝΩΝ **(ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΚΩΔΙΚΩΝ)**

Πίνακας 40. Ασφαλιστές του πρακτορείου Alico Aig ISK

040	ασφαλιστικού συμβούλου
045	ασφαλιστικού συμβούλου
002	ασφαλιστικού συμβούλου
047	ασφαλιστικού συμβούλου
041	ασφαλιστικού συμβούλου
050	ασφαλιστικού συμβούλου
039	ασφαλιστικού συμβούλου
051	ασφαλιστικού συμβούλου
013	ασφαλιστικού συμβούλου
008	ασφαλιστικού συμβούλου
028	ασφαλιστικού συμβούλου

Πηγή: Πρακτορείο Alico Aig ISK

Εταιρείες με τις οποίες συνεργάζεται το πρακτορείο ISK στις Γενικές Ασφάλειες:

- **Φοίνιξ**
- **Ατλαντική**
- **AIG**
- **COMMERCIAL VALUE**

Λόγοι επιλογής συνεργασίας με τη συγκεκριμένη εταιρεία ζωής :

Η εταιρία ALICO AIG LIFE θεωρείται και είναι μία από τις πέντε πιο δημοφιλείς εταιρίες στο κόσμο. Η φερεγγυότητά της και η σωστή λειτουργία της έχει κερδίσει τον κόσμο με αποτέλεσμα βάση και των στατιστικών γεγονότων που είδαμε στο προηγούμενο κεφάλαιο είναι πρώτη κυρίως στα ομαδικά κεφάλαια.

5.3 Ποιά η σημασία του ασφαλιστικού όρου Alico Franchising:

Σίγουρα γνωρίζουμε όλοι τη σημασία της λέξης **Franchising**; είναι η διαδικασία όπου μία εταιρία ή ένα κατάστημα αγοράζει το όνομα της εταιρίας και δουλεύει με αυτό είτε έχουμε τη συνεργασία αυτών των δύο επιχειρήσεων.

Το ίδιο θα μπορούσαμε να πούμε ότι ισχύει και στη δική μας περίπτωση. *Βέβαια θα ήθελα να τονίσω ότι η λέξη **Franchising**, σαν ασφαλιστικός όρος δεν ισχύει στην αγορά. Οι ίδιοι ασφαλιστές της αγοράς προκειμένου τη καλύτερη και πιο εύκολη συνεννόηση τους δημιουργούν στη καθημερινότητα τους το λεγόμενο **Ασφαλιστικό Λεξιλόγιο**.

Έτσι τα καταστήματα τα οποία έχουν ως βασικό όνομα μια μεγάλη εταιρία, και συνεργάζονται και με άλλες εταιρίες είτε αφορά ασφάλειες Ζωής είτε Γενικές, λέμε ότι δουλεύουν με το σύστημα πρακτορειών **Franchising**. Ένα από αυτά τα καταστήματα είναι και δικό μας, ALICO AIG LIFE ISK.

5.4 Διαφορά ανάμεσα σε ένα πρακτορείο της ALICO και ανάμεσα σε ένα αποκλειστικό κατάστημα της Alico Aig Life και πια είναι η διαφορά στο τρόπο λειτουργίας τους:

Αρχικά θα πρέπει να πούμε ότι υπάρχουν πάρα πολλά καταστήματα σε όλη την Ελλάδα της εταιρίας Alico. (παρτ. 4 σελ. 94). Η πρώτη διαφορά βρίσκεται κιόλας ανάμεσα στην ονομασία ενός πρακτορείου και ενός καθαρά αποκλειστικού καταστήματος της εταιρίας.

Στη πρώτη περίπτωση η ονομασία ALICO AIG LIFE ISK, το ISK σημαίνει πρακτορείο Ιουλίας Κακανά.

Ενώ στη δεύτερη, **Alico Aig Life**, σημαίνει αποκλειστικά κατάστημα της **Alico**.

Η διαφορά ως προς τον τρόπο λειτουργίας ανάμεσα σε ένα κατάστημα και ένα πρακτορείο είναι εξής :

ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ALICO :

- Το κατάστημα αυτό είναι υποχρεωμένο από το νόμο να λειτουργεί αποκλειστικά μόνο με την ίδια εταιρία.
- Τα λειτουργικά έξοδα του καταστήματος είναι στην αρμοδιότητα της εταιρίας.
- Οι προμήθειες των Ασφαλιστικών Συμβούλων παρέχονται μόνο από την ίδια την εταιρία, και δεν έχουν καμία ανάμειξη στα λειτουργικά έξοδα.

ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟ ALICO ISK :

- Το πρακτορείο μπορεί και λειτουργεί και με άλλες εταιρίες.
- Οι προμήθειες των Ασφαλιστικών Συμβούλων παρέχονται από την εταιρία.
- Αλλά οι Ασφαλιστικοί σύμβουλοι είναι υποχρεωμένοι να παραχωρούν κάποιο ποσό από τις προμήθειες τους στο πρακτορείο για τα λειτουργικά έξοδα.
- Γενικά το ίδιο το πρακτορείο έχει αναλάβει τα έξοδα του αφού λειτουργεί σαν μια μικρή εταιρία.

5.5 Ποιοί οι λόγοι επιλογής συνεργασίας ασφαλιστή με ένα πρακτορείο ή με ένα κατάστημα της εταιρείας :

Αυτή η απόφαση είναι αποκλειστικά στη σκέψη και στα θέλω ενός ασφαλιστή.

Στη περίπτωση του καταστήματος, αν ο ίδιος ο ασφαλιστής θέλει να μην παρέχει κάποια προμήθεια για τα λειτουργικά έξοδα του καταστήματος και έχει επιλέξει να ασχοληθεί μόνο με μία εταιρία, τότε μπορεί να συνεργασθεί με αυτό το κομμάτι.

Αν όμως θέλει να έχει μεγαλύτερο μέρος επιλογών ως προς τις εταιρείες και τη συνεχή βοήθεια και ενημέρωση από ένα περιβάλλον, τότε επιλέγει τα πρακτορεία.

Με ποιά κριτήρια επιλέγει ο πελάτης ένα πρακτορείο αντί ενός καταστήματος όσον αφορά την ασφάλισή του.

Είναι καθαρά στη κρίση του πελάτη η επιλογή. Στη περίπτωση των πρακτορείων απλά ο πελάτης θα μπορέσει να επιλέξει ο ίδιος τις εταιρίες που θέλει να ασφαλιστεί και δεν είναι υποχρεωμένος μόνο σε μία.

Μπορεί επίσης να γίνουν διάφοροι συνδυασμοί εταιριών στο θέμα ζωής και στις γενικές ασφάλειες είτε αυτές αφορούν (ακίνητα, σπίτι, αστική ευθύνη κ. τ. λ.).

<<Άρα θα λέγαμε ότι οι μεγαλύτερες διαφορές βρίσκονται στη γκάμα επιλογών, ως προς τη πώληση του ασφαλιστή και την αγορά του πελάτη. >>

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΖΩΗΣ & ΥΓΕΙΑΣ

ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΚΑΙ ALICO AIG LIFE

Στο κεφάλαιο αυτό θα παρακολουθήσουμε από την οπτική γωνία της εταιρίας ALICO AIG LIFE, την αποδοχή της ασφάλισης, σε επαρχία και Αθήνα, σε άντρες και γυναίκες.

6.1.ΑΣΦΑΛΙΣΗ-ΓΙΑΤΙ ΝΑΙ...

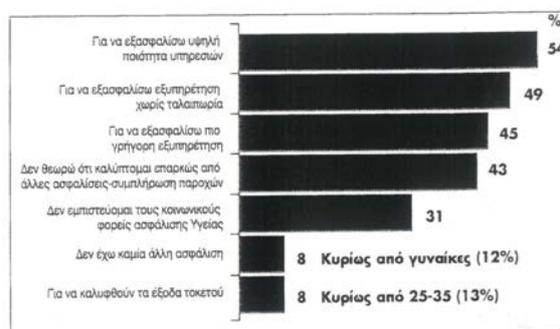
Γενικά, τα πλεονεκτήματα που προσφέρει η ασφάλιση συνοψίζονται στα ακόλουθα:

- **Καλύτερες παροχές και εξυπηρέτηση, εξασφάλιση ποιότητας ζωής.** Αυτό προσφέρει σιγουριά και ηρεμία. Η ασφάλεια μετατρέπεται σ' ένα στήριγμα για τον πελάτη.

Προσφέρει φροντίδα για το μέλλον και την υγεία.

- Η **εξασφάλιση για το μέλλον** (π.χ. σύνταξη) παίζει σημαντικό ρόλο, δίνοντας σιγουριά για το αύριο.
- **Καλύτερη αντιμετώπιση από** τους γιατρούς/νοσοκομεία, που συνεπάγεται μια πιο ανθρώπινη συμπεριφορά ως προς τους ασφαλιζόμενους.
- **Αίσθηση αξιοπρέπειας**, σε μία στιγμή που η αξιοπρέπεια είναι πολύ σημαντική.
- Επίσης, η **προσφορά επιλογής νοσοκομείου** είναι ένας σημαντικός παράγοντας, γιατί ο ασφαλιζόμενος έχει την επιλογή άρα και η απόφαση θα είναι στα χέρια του/της.

Λόγοι για τους οποίους
απέκτησαν ασφαλιστικό πρόγραμμα Υγείας
Βάση: Όλοι οι κάτοχοι των προγραμμάτων Υγείας



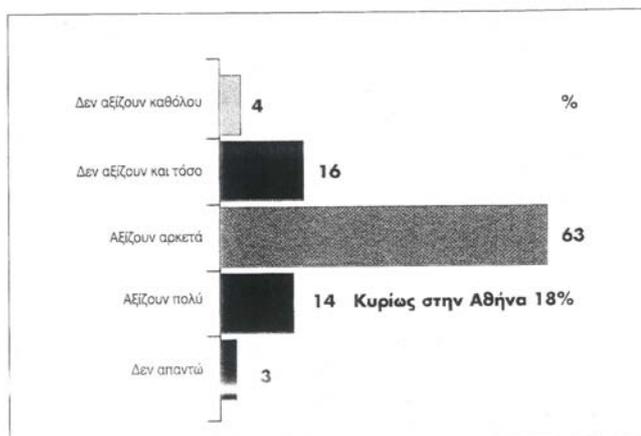
Έρευνα: Alico Aig Life

6.2.ΑΣΦΑΛΙΣΗ — ΓΙΑΤΙ ΟΧΙ...

Υπάρχει και η άλλη όψη του νομίσματος. Αναφέρθηκαν και τα παρακάτω σχόλια:

- Το υψηλό **κόστος**.
- Η **αμφιλεγόμενη αξιολογία** των ασφαλιστικών εταιριών.
- Η **εκπαίδευση των ασφαλιστών**, όταν δεν είναι επαρκής, έχει αποτέλεσμα η μη σωστή πληροφόρηση, την απώλεια χρόνου και τελικά τη δημιουργία έλλειψης εμπιστοσύνης συνολικά στον ασφαλιστικό χώρο.

Κατά πόσο αξίζουν τα χρήματα για το συνταξιοδοτικό πρόγραμμα
Βάση: Όλοι οι κάτοχοι συνταξιοδοτικών προγραμμάτων

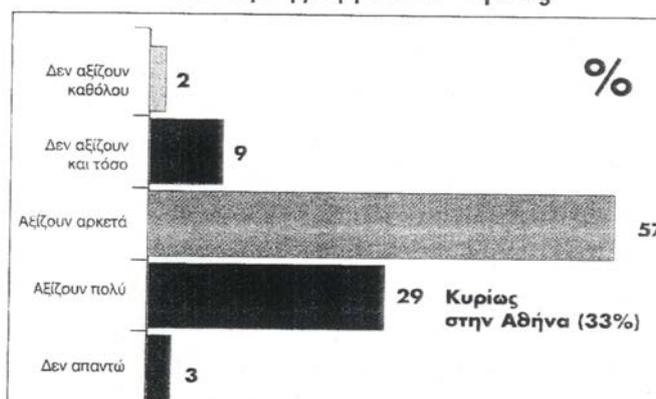


Έρευνα: Alico Aig Life

- Ο **επιθετικός τρόπος προσέγγισης και πώλησης**, κυρίως από τους ασφαλιστές της "παλαιότερης γενιάς".
- Υπάρχει και το εμπορικό κομμάτι, η έννοια του «ό,τι πληρώνω, παίρνω», όπου η **σχέση ασφαλιστικής και ασφαλιζόμενου αποκτά μια χροιά καθαρά οικονομική**.

Αυτό περιέχει τον κίνδυνο να υπάρξει μια αίσθηση εμπορικότητας, ακόμα και εκμετάλλευσης από την πλευρά της εταιρίας ως προς τον ασφαλιζόμενο. Η εμπορική πτυχή της σχέσης πελάτη/ασφαλιστικής είναι θεμιτή και αναμενόμενη, συχνά όμως γίνεται σαφές στον ασφαλισμένο ότι η μοναδική μέριμνα της ασφαλιστικής εταιρίας

Κατά πόσο αξίζουν τα χρήματα για το πρόγραμμα Υγείας
Βάση: όλοι οι κάτοχοι των προγραμμάτων Υγείας



Έρευνα: Alico Aig Life

αποσκοπεί στην εξασφάλιση του μέγιστου για εκείνη κέρδους αγνοώντας τις δικές του ανάγκες και απαιτήσεις.

6.3.ΤΑ ΙΔΕΑΤΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΤΟΥ ΜΕΛΛΟΝΤΟΣ

Χαρακτηριστικά

Σαφήνεια στις παροχές. Να υπάρχει ακριβής ενημέρωση για όλους τους όρους του συμβολαίου σε κατανοητή γλώσσα.

- Προγράμματα φτιαγμένα στα μέτρα του πελάτη, που θα εξυπηρετούν τις πραγματικές του ανάγκες.
- Να υπάρχει ευελιξία, και όχι ο πελάτης να προσαρμόζει τις ανάγκες του ανάλογα με τα προσφερόμενα «έτοιμα» πακέτα.
- **Οικονομικά προγράμματα**, προγράμματα φτιαγμένα για όλες τις κοινωνικές τάξεις, πιο **"μαζικά" προγράμματα**.

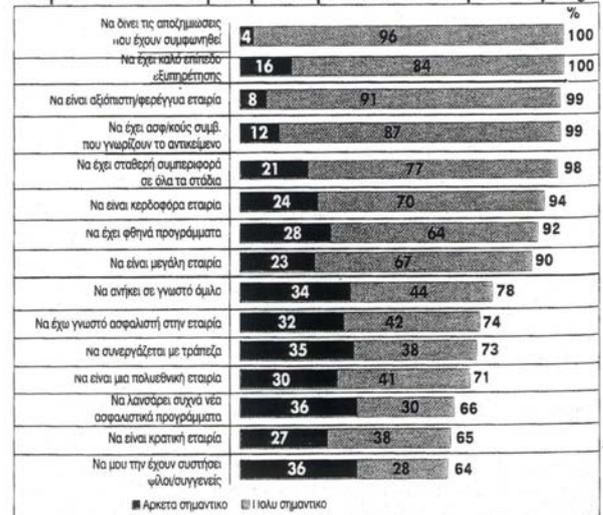
Στάσεις και τάσεις στην ασφαλιστική αγορά.

- Το θέμα της δημόσιας ασφάλισης αποτελεί ένα άλλο μεγάλο κεφάλαιο στο συγκεκριμένο θέμα. Ειδικά όταν αναφέρονται στο ΙΚΑ, το ΤΕΒΕ και γενικότερα τα "φτωχότερα" ταμεία, τα οποία συνδέονται με μία προβληματική κατάσταση, προσδίδονται χαρακτηρισμοί όπως ταλαιπωρία, αδιαφορία, χάσιμο χρόνου και χρημάτων.
- Φαίνεται ότι δημιουργείται σταδιακά ένα πιο πρόσφορο έδαφος για την περαιτέρω ανάπτυξη του ιδιωτικού ασφαλιστικού χώρου.

Στάσεις απέναντι στην ασφαλιστική αγορά



Σημαντικότητα κριτηρίων για την επιλογή εταιρίας



Έρευνα: Alico Aig Life

6.4.ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ — ΠΡΟΒΟΛΙΚΑ

Η εικόνα της αγοράς θα είναι πιο ομοιογενής, με μεγάλες αξιόπιστες εταιρίες. Ο δημόσιος τομέας θα τείνει να εξαφανιστεί, με αποτέλεσμα η ιδιωτική ασφάλιση να επεκταθεί και να είναι πιο ευρείας κατανάλωσης.

Αλλά και...

- Οι εταιρίες θα είναι μεγάλοι οργανισμοί, με πολύπλοκα συστήματα λειτουργίας και υπάρχει η αίσθηση ότι θα είναι ίσως λιγότερο ανθρωποκεντρικές. Θα τείνουν πιο πολύ σε εμπορικούς οργανισμούς που η σχέση θα στηρίζεται καθαρά πάνω στις οικονομικές συναλλαγές. Δεν θα υπάρχει το ανθρώπινο στοιχείο.

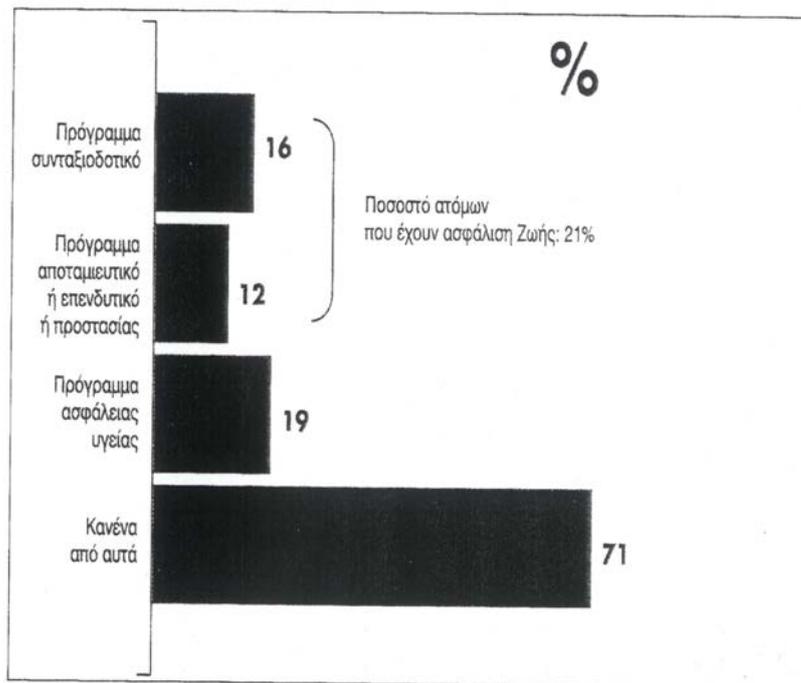
Η ιδεατή εταιρία του μέλλοντος

Χαρακτηριστικά εταιρίας

- **Να υποστηρίζεται** από σοβαρούς οργανισμούς. Να ανήκει σε κάποιο μεγάλο όμιλο, π.χ. τραπεζικό.
- Να υπάρχει **οργάνωση και άμεση επαφή** με τον εκάστοτε υπεύθυνο.
- Να υπάρχει ένα **καθαρό αλλά όχι αποστειρωμένο περιβάλλον**, να υπάρχει ζωή (εργασία) μαζί με τάξη.
- Να υπάρχει **πελατοκεντρική φιλοσοφία** στην εξυπηρέτηση και γενικά σαν αξία στη νοοτροπία της εταιρίας.
- Να υπάρχει «δροσιά», ένα **κλίμα ελευθερίας και ευελιξίας**.
- Το **περιβάλλον** να είναι **φιλικό, ζεστό και οικείο**.

6.5.ΤΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΤΗΣ ΕΡΕΥΝΑΣ

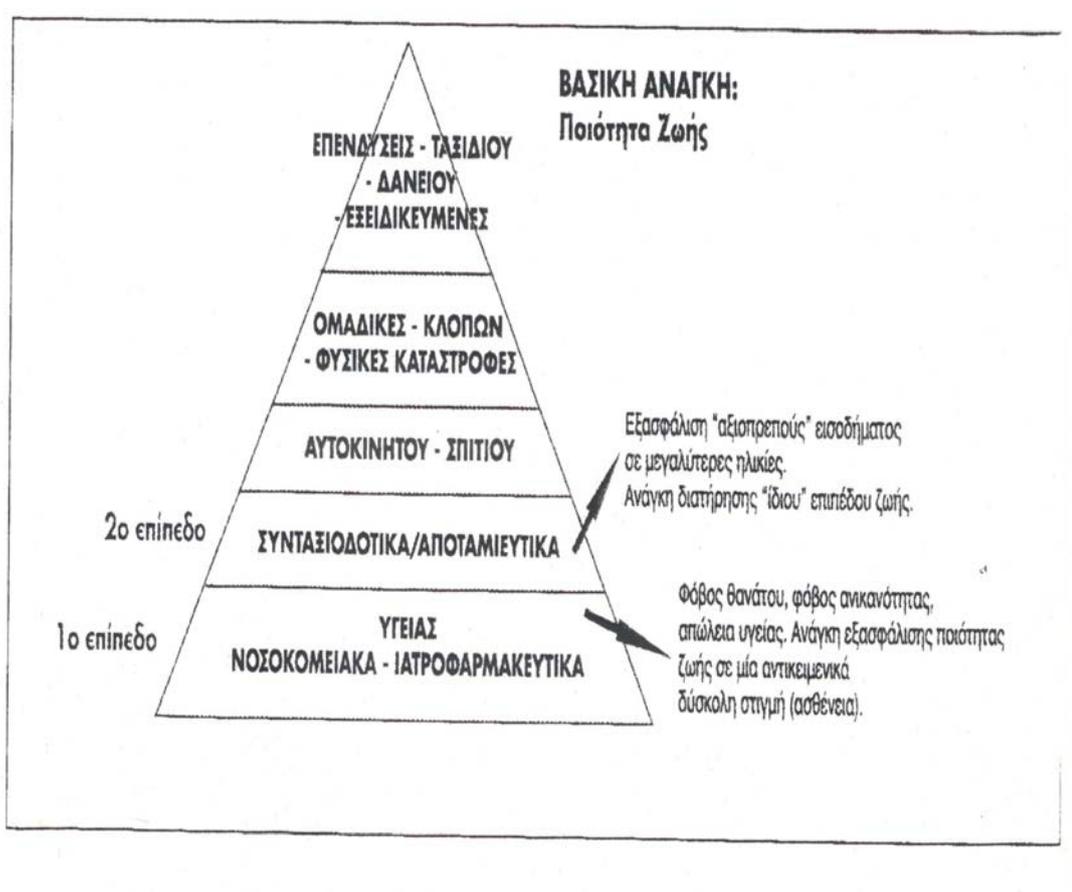
Διείσδυση ασφαλιστικών προγραμμάτων Ζωής και Υγείας
Βάση: Όλοι οι ερωτώμενοι



Έρευνα: Alico Aig Life

6.6.ΙΕΡΑΡΧΗΣΗ ΑΝΑΓΚΩΝ

Τα διάφορα προγράμματα που προσφέρονται από τις ασφαλιστικές εταιρίες μπορούν να ιεραρχηθούν όπως στο σχήμα που ακολουθεί. Τα δύο επίπεδα στη βάση της πυραμίδας αντιπροσωπεύουν τη βασικότερη και σημαντικότερη ανάγκη του καταναλωτή σήμερα, που δεν είναι άλλη από την **ποιότητα ζωής**.



Έρευνα: Alico Aig Life

ΕΠΙΛΟΓΟΣ

Φτάνοντας στο τέλος της πτυχιακής μας εργασίας, αν κάνουμε μια αναδρομή βλέπουμε ότι ασχοληθήκαμε με την Ασφάλιση Ζωής των ανθρώπων ίσως ένα από τα πιο σημαντικά θέματα, που απασχολεί τον άνθρωπο απ' το παρελθόν μέχρι σήμερα. Επίσης, μπορούμε να διακρίνουμε το στόχο αυτής της εργασίας (παράρτημα 5 σελ. 99).

Το θέμα της πτυχιακής << Η Ιδιωτική Ασφάλιση στην Ελλάδα, η περίπτωση της εταιρίας Alico & Alico Franchising>> είναι ένα θέμα που θα βοηθήσει τους αναγνώστες μας να κατανοήσουν καλύτερα το τι σημαίνει ασφάλεια Ζωής και για ποιο λόγο είναι σημαντική στη ζωή μας.

Αναλύσαμε τα προγράμματα Ζωής και Υγείας της εταιρίας, δώσαμε παραδείγματα για τη καλύτερη κατανόηση της Ασφάλισης , γνωρίσαμε προσωπικές απόψεις από τον Διευθυντή της εταιρίας αλλά και του πρακτορείου Alico, τέλος παρακολουθήσαμε την έναρξη της ασφάλισης από την αρχαιότητα έως και σήμερα.

Με βάση την προσωπική μου άποψη για τη συγκεκριμένη πτυχιακή ,θεωρώ ότι πρόκειται για μια ιδιαίτερη εργασία διότι οι ίδιοι οι σπουδαστές αυτής της σχολής που θέλουν να ασχοληθούν με το τομέα της ασφάλισης μπορούν να μάθουν για μια από τις πιο δυνατές εταιρίες στο κόσμο και για τα προγράμματά της. Επίσης, απλά ένας αναγνώστης μπορεί να ενημερωθεί για τα προγράμματα της εταιρίας Alico και να κρίνει αν θέλει να ασχοληθεί με αυτά είτε στο κομμάτι υγείας ή της αποταμίευσης.

Τέλος, θα ήθελα να τονίσω και να προτείνω ότι όλοι μας έχουμε ανάγκη της ιδιωτικής ασφάλισης αφού συμπληρώνει τη δημόσια και μαζί συμβάλλουν στην αναβάθμιση της ποιότητας ζωής .

Ενώ οι συμφοιτητές μου που αποφοιτούν από τη σχολή Διοίκησης και Οικονομίας στο ασφαλιστικό τμήμα μπορούν να ασχοληθούν επαγγελματικά με το ασφαλιστικό τομέα διότι είναι `ένα από τα επαγγέλματα του μέλλοντος.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 1

ΟΡΓΑΝΟΓΡΑΜΜΑ ALICO AIG LIFE

ΟΡΓΑΝΟΓΡΑΜΜΑ ALICO AIG LIFE

- Πρόεδρος ALICO Περιφ. Κεντρ. & Ανατ. Ευρώπης, Μ. Ανατολής & Ν. Ασίας, Executive Vice President ALICO : ΑΝΔ. ΒΑΣΙΛΕΙΟΥ.
- Γεν. Διευθυντής ALICO ΣΩΤΗΡΗΣ ΤΑΓΚΟΠΟΥΛΟΣ
- Senior Regional Vice President & c. ο. ο. ΧΡ. ΜΗΣΤΙΛΛΙΟΓΛΟΥ
- Περιφ. Αντιπρ. Marketing ΙΩΑΝΝΗΣ ΜΑΝΔΗΛΑΣ
- Περιφ. Οικον. Αντιπρ. Α. ΟΜΗΡΙΔΗΣ
- Διευθ. Πωλήσεων Υποκαταστ. Παγκοσμίως ΜΙΧ.ΧΑΤΖΗΔΗΜΗΤΡΙΟΥ
- Διευθ. Πωλήσεων Υποκαταστ. Ευρώπης & Νέων Χωρών Ν. ΔΑΣΚΑΛΑΚΗΣ
- Περιφ. Αντιπρ. Ασφάλισης Ατυχημάτων & Υγείας ΑΡΙΣΤ. ΖΑΝΗΣ
- Βοηθός Αντιπρ. Περιφ. Ανθρώπ. Δυναμ. & Οργάνωσης Ι. ΧΡΥΣΑΦΗΣ
- Ανώτ. Περιφ. Αντιπρ. Περιφ. Δικτύων Ενναλ. ΠΕΡ. ΔΟΝΤΑΣ
- Βοηθός Περιφ. Αντιπρ. Μηχανογρ. ΣΩΤ. ΒΑΣΑΜΙΔΗΣ
- Βοηθός Περιφ. Αντιπρ. Συνταξ. Ασφαλ. Corporate Accounts director – Greece Π. Κοσσόρα
- Περιφ. Αντιπρ. Ομαδικών Ασφαλ. ΜΑΝΔΙ VEIL
- Διευθ. Ομαδικών Ασφαλ. Ζωής, Υγείας & CREDIT LIFE Γ. ΒΛΑΣΣΟΠΟΥΛΟΣ
- Διευθ. Πωλήσεων & Marketing Ομαδ. Ασφαλ. Α. ΜΙΧΑΛΟΠΟΥΛΟΣ
- Διευθ. Ομαδικών Ασφαλ. Συνταξ. Α. ΠΑΝΑΓΙΩΤΟΥ
- Διευθ. Υποκ. Ελλάδας Θ. ΜΠΑΡΔΗΣ
- Διευθ. Πωλήσεων Ελλάδας ΣΤ. ΣΤΥΛΙΑΝΙΔΗΣ
- Περιφ. Αντιπρ. – Αναλογιστής ΠΑΝ. ΠΑΛΛΑΡΗΣ
- Διευθ. Τμήματος και Δημ. Σχέσεων ΜΕΛ. ΦΟΥΣΚΑΡΗΣ
- Διευθ. Τμήματος και Αναλογιστικ. Υπηρ. Γ. ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ
- Financial Controller Δ. ΒΑΣΙΛΕΙΟΥ
- Διευθ. Γεν. Λογ. ΣΤ. ΚΟΥΡΗΣ
- Διευθ. Ανθρώπινου Δυναμικού Μ. ΚΥΡΙΑΚΟΠΟΥΛΟΥ
- Διευθ. Τμημ. Ατυχ. & Υγείας Β. ΛΥΜΠΕΡΗΣ
- Διευθ. Τμημ. Εξυπηρ. Πελατών ΑΧ. ΣΔΡΑΚΑΣ

- Διοικ. Διευθ. Ελλάδας Δ. ΜΑΖΑΡΑΚΗΣ
- Διευθ. Μηχανογράφησης ΑΝΤ. ΧΡΙΣΤΟΦΙΛΗΣ
- Διευθ. Εσωτερ. Ελέγχου Γ. ΠΟΛΥΧΡΟΝΗΣ
- Διευθ. Επενδ. Ελλάδας, Βουλγαρίας, Κύπρου Λ. ΠΑΠΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΥ

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 2

Ασφάλιστρα νοσοκομειακών καλύψεων

3^ο ΕΤΗΣΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ & ΠΑΡΟΧΕΣ ΑΝΑ ΗΛΙΚΙΑ & ΦΥΛΟ

Πίνακας 13: ΕΤΗΣΙΑ ΜΙΚΤΑ ALICO MEDIGUARD - 3.000

ΣΕ €	LUX		ΜΟΝΟΚΛΙΝΟ		ΔΙΚΛΙΝΟ		ΤΡΙΚΛΙΝΟ	
	ΑΝΔΡΕΣ	ΓΥΝΑΙΚΕΣ	ΑΝΔΡΕΣ	ΓΥΝΑΙΚΕΣ	ΑΝΔΡΕΣ	ΓΥΝΑΙΚΕΣ	ΑΝΔΡΕΣ	ΓΥΝΑΙΚΕΣ
ΠΑΙΔΙΑ	413,95	413,95	307,51	307,51	236,54	236,54	165,58	165,58
ΕΩΣ 29	615,01	685,98	484,92	532,22	331,16	378,47	218,80	242,16
30-35	638,67	733,29	526,31	603,19	366,64	419,87	277,94	307,51
36-40	674,15	774,68	585,45	668,24	413,95	473,09	313,42	348,90
41-45	839,73	922,52	745,11	816,08	532,22	579,53	354,82	378,47
46-50	922,52	1017,14	816,08	892,95	591,36	638,67	431,69	467,17
51-55	1170,89	1218,20	1040,79	1076,28	745,11	768,77	544,05	561,79
56-60	1277,3	1300,99	1147,24	1170,89	827,90	851,56	603,19	626,84
61-64	1395,61	1395,61	1253,68	1253,68	922,52	922,52	674,15	674,15
65-70 Ανανέωση	1537,54	1537,54	1360,13	1360,13	1005,31	1005,31	756,94	756,94

Πηγή: Alico Aig Life

**Πίνακας 14 : ΕΤΗΣΙΑ ΜΙΚΤΑ
ALICO MEDIGUARD - 6.000**

ΣΕ €	LUX		ΜΟΝΟΚΛΙΝΟ		ΔΙΚΛΙΝΟ		ΤΡΙΚΛΙΝΟ	
	ΑΝΔΡΕΣ	ΓΥΝΑΙΚΕΣ	ΑΝΔΡΕΣ	ΓΥΝΑΙΚΕΣ	ΑΝΔΡΕΣ	ΓΥΝΑΙΚΕΣ	ΑΝΔΡΕΣ	ΓΥΝΑΙΚΕΣ
ΠΑΙΔΙΑ	260,20	260,20	201,06	201,06	153,75	153,75	118,27	118,27
ΕΩΣ 29	354,82	402,12	301,59	342,99	206,98	236,54	147,84	165,58
30-35	378,47	437,61	331,16	378,47	224,72	266,11	159,67	183,32
36-40	408,04	473,09	360,73	413,95	260,20	295,68	189,24	212,89
41-45	508,57	555,88	449,43	496,74	319,33	348,90	236,54	254,28
46-50	567,71	615,01	496,74	544,05	354,82	396,21	260,20	277,94
51-55	721,46	745,11	638,67	662,32	449,43	473,09	331,16	354,82
56-60	804,25	827,90	721,46	739,20	508,57	526,31	366,64	384,38
61-64	898,87	898,87	804,25	804,25	579,53	579,53	413,95	413,95
65-70 Ανανέωση	981,66	981,66	887,04	887,04	650,50	650,50	473,09	473,09

Πηγή: Alico Aig Life

ALICO MEDIGUARD & ALICO MEDIGUARD+

Πίνακας 15. Συγκεντρωτικός Πίνακας παροχών

ΣΕ €	LUX	ΜΟΝΟΚΛΙΝΟ	ΔΙΚΛΙΝΟ	ΤΡΙΚΛΙΝΟ
ΑΝΩΤΑΤΟ ΟΡΙΟ ΕΞΟΔΩΝ	245.000	245.000	245.000	245.000
Δ+Τ: ΕΛΛΑΔΑ	LUX	ΜΟΝΟΚΛΙΝΟ	ΔΙΚΛΙΝΟ	ΤΡΙΚΛΙΝΟ
Δ+Τ: ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ	LUX	ΜΟΝΟΚΛΙΝΟ	ΔΙΚΛΙΝΟ	ΤΡΙΚΛΙΝΟ
(ΑΝΩΤΑΤΟ ΟΡΙΟ ΓΙΑ Δ+Τ ΣΤΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ, μέχρι)	1.100	1.100	1.100	1.100
Δ+Τ ΓΙΑ ΠΑΡΑΜΟΝΗ ΣΕ Μ.Ε.Θ. /ΗΜΕΡΑ (μέχρι)	1.100	1.100	1.100	1.100
ΑΛΛΑΓΗ ΘΕΣΗΣ	+20% ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΣΤΑ ΕΞΟΔΑ / ΘΕΣΗ			
ΕΚΠΙΠΤΟΜΕΝΟ ΑΝΑ ΝΟΣΗΛΕΙΑ	3.000/6.000	3.000/6.000	3.000/6.000	3.000/6.000
ΕΠΙΔΟΜΑ ΘΕΡΑΠΕΙΑΣ ΚΑΡΚΙΝΟΥ	9.000	9.000	9.000	9.000
ΝΟΣΗΛΕΙΑ ΣΕ ΝΟΣ/ΜΕΙΑ Α.Β.Σ.	-30% ΕΚΠΤΩΣΗ ΤΟΥ ΕΚΠΙΠΤΟΜΕΝΟΥ ΠΟΣΟΥ			
ΕΠΑΝΑΛΑΜΒΑΝΟΜΕΝΕΣ ΝΟΣΗΛΕΙΕΣ ΑΠΟ ΤΗΝ ΙΔΙΑ ΑΙΤΙΑ	-70% ΕΚΠΤΩΣΗ ΤΟΥ ΕΚΠΙΠΤΟΜΕΝΟΥ ΠΟΣΟΥ			
ΕΞΟΔΑ ΕΠΕΙΓΟΥΣΑΣ ΑΕΡΟΜΕΤΑΦΟΡΑΣ	3.500	3.500	3.500	3.500
ΣΥΝΑΣΦΑΛΙΣΗ				
• ΕΛΛΑΔΑ & ΕΥΡΩΠΗ	100%	100%	100%	100%
• ΗΠΑ & ΚΑΝΑΔΑ	80% / 20%	80% / 20%	80% / 20%	80% / 20%

Πηγή: Alico Aig Life

B. ΝΕΟ ALICO CARE

Πίνακας 16. Συγκεντρωτικός πίνακας παροχών (σε €)

ΑΝΩΤΑΤΟ ΟΡΙΟ ΕΞΟΔΩΝ	50.000
ΕΠΙΔΟΜΑ Δ+Τ	60/ΗΜΕΡΑ
ΧΕΙΡΟΥΡΓΙΚΟ ΕΠΙΔΟΜΑ	800
ΑΝΩΤΑΤΟ ΟΡΙΟ ΑΠΟΔΟΣΗΣ ΕΞΟΔΩΝ ΝΟΣΗΛΕΙΑΣ: • ΔΙΑΦΟΡΑ Δ+Τ, ΕΩΣ • ΔΙΑΦΟΡΑ ΑΜΟΙΒΗΣ ΧΕΙΡΟΥΡΓΟΥ, ΕΩΣ	170/ΗΜΕΡΑ 3.000
ΕΠΙΔΟΜΑ ΤΟΚΕΤΟΥ (ΚΑΝΟΝΙΚΟΣ / ΕΠΙΠΛΟΚΕΣ)	380 / 760
ΕΚΠΙΠΤΟΜΕΝΟ ΠΟΣΟ	100
√ ΣΥΝΑΣΦΑΛΙΣΗ	70% - 30%,
√ ΣΕ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΟ ΤΟΥ Α.Β.Σ	80% - 20%

Πηγή: Alico Aig Life

2. ΕΤΗΣΙΑ ΜΙΚΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ:

Πίνακας 17. Ετήσια μικτά ασφάλιστρα

ΝΕΟ ALICO CARE ΣΕ €		
Ηλικίες	ΑΝΔΡΕΣ	ΓΥΝΑΙΚΕΣ
Παιδιά	337,08	337,08
Έως 29	461,26	615,01
30-39	514,48	668,24
40-49	650,50	768,77
50-59	910,69	910,69
60-64	1300,99	1300,99
65-70	1537,75	1537,54
Ανανέωση		

Πηγή: Alico Aig Life

Γ. ALICO MEDICASH

1. ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΤΙΚΟΣ ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΑΡΟΧΩΝ

Πίνακας 18. Συγκεντρωτικός πίνακας παροχών Medicash

MEDICASH ΝΕΑ ΠΟΣΑ ΚΑΛΥΨΗΣ					
ΣΕ €	ΒΑΣ. ΕΠΙΠΕΔΟ	ΕΠΙΠΕΔΟ 1	ΕΠΙΠΕΔΟ 2	ΕΠΙΠΕΔΟ 3	ΝΕΟ ΕΠΙΠΕΔΟ 4
ΠΑΡΟΧΗ ΣΕ ΕΒΔΟΜΑΔΙΑΙΑ	210	315	420	560	700
ΠΑΡΟΧΗ Ζ	700	1.000	1.300	1.600	2.000

Πηγή: Alico Aig Life

2. ΜΙΚΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ

Πίνακας 19. Μικτά ασφάλιστρα Medicash

MEDICASH ΝΕΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ (ΣΕ €)					
ΠΑΙΔΙΑ	65,05	94,62	118,27	141,93	177,41
ΕΩΣ 39	105,85	167,91	226,31	273,78	342,99
40-49	135,05	211,71	281,07	339,48	425,78
50-59	171,37	255,51	332,18	401,53	502,66
60-64	204,41	306,62	401,53	485,61	603,19
65-70 ΑΝΑΝΕΩΣΗ	255,51	375,99	489,15	584,05	733,29

Πηγή: Alico Aig Life

MEDIPLUS 70%
ΟΡΙΑ ΚΑΙ ΠΑΡΟΧΕΣ

Πίνακας 20. Πίνακας παροχών mediplus 70%

ΠΑΡΟΧΕΣ	ΟΡΙΑ
Ανώτατο ποσό αποζημίωσης	265.000
Ανώτατο ποσό αποζημίωσης στο Εξωτερικό	265.000
ΑΝΩ ΤΩΝ 3.200	100%
Κάλυψη σε Ελλάδα / Εξωτερικό	
Κάλυψη σε Αμερική / Καναδά	80%
Κάλυψη Εξόδων	70%
ΜΕΧΡΙ 3.200	
Ανώτατο Όριο Δωματίου & Τροφής	1.200
ΕΙΔΙΚΟ ΕΠΙΔΟΜΑ ΚΑΡΚΙΝΟΥ	8.800
ΕΠΙΔΟΜΑ ΜΗΤΡΟΤΗΤΑΣ	1.280
ΚΑΙΣΑΡΙΚΗ / ΕΠΙΠΛΟΚΕΣ	2.560
Έξοδα Επείγουσας Αερομεταφοράς	3.800

Πηγή: Alico Aig Life

ΕΤΗΣΙΑ ΜΙΚΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ

Πίνακας 21. Πίνακας ετησίων μικτών ασφαλιστρών mediplus 70%

ΗΛΙΚΙΑ	ΑΝΔΡΕΣ	ΓΥΝΑΙΚΕΣ
ΠΑΙΔΙΑ	758,04	758,04
Έως 29	898,55	1084,72
30-35	972,31	1179,56
36-40	1020,53	1238,32
41 -45	1238,31	1449,07
46-50	1315,52	1535,05
51-55	1730,02	1821,35
56-60	ΔΕΝ ΠΩΛΕΙΤΑΙ	ΔΕΝ ΠΩΛΕΙΤΑΙ
61-64	ΔΕΝ ΠΩΛΕΙΤΑΙ	ΔΕΝ ΠΩΛΕΙΤΑΙ
65-70 Ανανέωση μόνο	ΔΕΝ ΠΩΛΕΙΤΑΙ	ΔΕΝ ΠΩΛΕΙΤΑΙ

Πηγή: Alico Aig Life

Σημειώσεις:

Στο ασφαλιστρο των προστατευόμενων μελών υπάρχει έκπτωση :

10% για δύο προστατευόμενα μέλη

15% για περισσότερα από δύο προστατευόμενα μέλη

ΠΑΡΟΧΗ Α1 50.000 Ευρώ
ΕΤΗΣΙΑ ΜΙΚΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ

Πίνακας 22. Πίνακας ετησίων μικτών ασφαλίσεων παροχή Α1 50.000 Ευρώ

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ	I	II	III
	47,31	66,2	94,62

Πηγή: Alico Aig Life

Τα ασφάλιστρα είναι υπολογισμένα με έκπτωση 20%

MEDIPLUS 50%
ΟΡΙΑ ΚΑΙ ΠΑΡΟΧΕΣ

Πίνακας 23. Πίνακας παροχών mediplus 50%

ΠΑΡΟΧΕΣ	ΟΡΙΑ
Ανώτατο ποσό αποζημίωσης	265.000
Ανώτατο ποσό αποζημίωσης στο	265.000
ΑΝΩ ΤΩΝ 3.200	100%
Κάλυψη σε Ελλάδα / Εξωτερικό	
Κάλυψη σε Αμερική / Καναδά	80%
Κάλυψη	50%
Εξόδων ΜΕΧΡΙ	
Ανώτατο Όριο Δωματίου & Τροφής	1.200
ΕΙΔΙΚΟ ΕΠΙΔΟΜΑ ΚΑΡΚΙΝΟΥ	8.800
ΕΠΙΔΟΜΑ ΜΗΤΡΟΤΗΤΑΣ	1.030
ΚΑΙΣΑΡΙΚΗ / ΕΠΙΠΛΟΚΕΣ	2.060
Έξοδα Επείγουσας Αερομεταφοράς	3.800

Πηγή: Alico Aig Life

ΕΤΗΣΙΑ ΜΙΚΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ

Πίνακας 24. Πίνακας ετησίων μικτών ασφαλιστρών mediplus 50%

ΗΛΙΚΙΑ	ΑΝΔΡΕΣ	ΓΥΝΑΙΚΕΣ
ΠΑΙΔΙΑ	664,95	664,95
Έως 29	805,46	991,63
30-35	880,98	1063,64
36-40	925,69	1115,38
41 -45	1083,75	1275,18
46-50	1153,93	1354,16
51-55	1501,70	1593,03
56-60	ΔΕΝ ΠΩΛΕΙΤΑΙ	ΔΕΝ ΠΩΛΕΙΤΑΙ
61 -64	ΔΕΝ ΠΩΛΕΙΤΑΙ	ΔΕΝ ΠΩΛΕΙΤΑΙ
65-70 Ανανέωση μόνο	ΔΕΝ ΠΩΛΕΙΤΑΙ	ΔΕΝ ΠΩΛΕΙΤΑΙ

Πηγή: Alico Aig Life

Σημειώσεις:

Στο ασφάλιστρο των προστατευόμενων μελών υπάρχει έκπτωση :
10% για δύο προστατευόμενα μέλη
15% για περισσότερα από δύο προστατευόμενα μέλη

ΠΑΡΟΧΗ Α1 50.000 Ευρώ

ΕΤΗΣΙΑ ΜΙΚΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ

Πίνακας 25. Πίνακας ετησίων μικτών ασφαλιστρών παροχή Α1 50.000 Ευρώ

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ	I	II	III
	47,31	66,2	94,62

Πηγή: Alico Aig Life

*Τα ασφάλιστρα είναι υπολογισμένα με έκπτωση 20%

A. ΠΡΟΪΟΝΤΑ MEDIGUARD

	MEDIGUARD		MEDIGUARD +		MEDIGUARD Extra	
	TOTAL		TOTAL		TOTAL	
ΗΛΙΚΙΑ	ΑΝΔΡΕΣ	ΓΥΝΑΙΚΕ	ΑΝΔΡΕΣ	ΓΥΝΑΙΚΕΣ	ΑΝΔΡΕΣ	ΓΥΝΑΙΚΕΣ
56-60	794,38	820,50	523,50	537,25	420,38	434,13
61-64	872,55	872,55	587,93	587,93	480,68	480,68
65-70 ΑΝΑΝΕΩΣΗ ΜΟΝΟ	952,55	952,55	641,80	641,80	531,80	531,80

Πίνακας 26. Προϊόντα Mediguard

Πηγή: Alico Aig Life

B. ΠΡΟΪΟΝΤΑ MEDIPLUS

Πίνακας 27. Προϊόντα Mediplus

	MEDIPLUS 50%		MEDIPLUS 70%	
	TOTAL		TOTAL	
ΗΛΙΚΙΑ	ΑΝΔΡΕΣ	ΓΥΝΑΙΚΕΣ	ΑΝΔΡΕΣ	ΓΥΝΑΙΚΕΣ
56-60	1.358,40	1.438,59	1.558,88	1.639,07
61-64	1.799,58	1.879,77	1.958,47	2.037,18
65-70 ΑΝΑΝΕΩΣΗ ΜΟΝΟ	2.082,53	2.082,53	2.265,18	2.265,18

Πηγή: Alico Aig Life

MEDIGUARD

ΕΤΗΣΙΑ ΜΙΚΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ

Πίνακας 28. Ετήσια μικτά ασφάλιστρα Mediguard

ΗΛΙΚΙΑ	ΑΝΔΡΕΣ	ΓΥΝΑΙΚΕΣ
56-60	939,53	970,42
61-64	1031,98	1031,98
65-70 ΑΝΑΝΕΩΣΗ ΜΟΝΟ	1126,60	1126,60

Πηγή: Alico Aig Life

MEDIGUARD PLUS

ΕΤΗΣΙΑ ΜΙΚΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ

Πίνακας 29. Ετήσια μικτά ασφάλιστρα Mediguard Plus

ΗΛΙΚΙΑ	ΑΝΔΡΕΣ	ΓΥΝΑΙΚΕΣ
56-60	619,15	635,42
61-64	695,36	695,36
65-70 ΑΝΑΝΕΩΣΗ ΜΟΝΟ	759,07	759,07

Πηγή: Alico Aig Life

MEDIGUARD EXTRA **ΕΤΗΣΙΑ ΜΙΚΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ**

Πίνακας 30. Ετήσια μικτά ασφάλιστρα Mediguard Extra

ΗΛΙΚΙΑ	ΑΝΔΡΕΣ	ΓΥΝΑΙΚΕΣ
56-60	497,19	513,45
61-64	568,51	568,51
65-70 ΑΝΑΝΕΩΣΗ ΜΟΝΟ	628,97	628,97

Πηγή: Alico Aig Life

MEDIPLUS 50%
ΕΤΗΣΙΑ ΜΙΚΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ

Πίνακας 31. Ετήσια μικτά ασφάλιστρα Mediplus 50%

ΗΛΙΚΙΑ	ΑΝΔΡΕΣ	ΓΥΝΑΙΚΕΣ
56-60	1606,61	1701,45
61-64	2128,40	2223,24
65-70 ΑΝΑΝΕΩΣΗ ΜΟΝΟ	2463,05	2463,05

Πηγή: Alico Aig Life

MEDIPLUS 70%
ΕΤΗΣΙΑ ΜΙΚΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ

Πίνακας 32. Ετήσια μικτά ασφάλιστρα Mediplus 70%

ΗΛΙΚΙΑ	ΑΝΔΡΕΣ	ΓΥΝΑΙΚΕΣ
56-60	1843,72	1938,56
61-64	2316,32	2409,41
65-70 ΑΝΑΝΕΩΣΗ ΜΟΝΟ	2679,07	2679,07

Πηγή: Alico Aig Life

ΠΑΡΟΧΗ Γ
ΟΡΙΑ ΚΑΙ ΠΑΡΟΧΕΣ

Πίνακας 33. Όρια και παροχές

ΠΑΡΟΧΕΣ	ΟΡΙΑ
Ανώτατο ποσό αποζημίωσης	4.000
Κατώτατο ποσό αποζημίωσης	2.000
Έξοδα Επείγουσας Αερομεταφοράς	2.000

Πηγή: Alico Aig Life

ΕΤΗΣΙΑ ΜΙΚΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΑΝΑ 1.000 ΜΟΝΑΔΕΣ
Πίνακας 34. Ετήσια μικτά ασφάλιστρα ανά 1.000 μονάδες

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ	I	II	III
	35,48	47,31	76,88

Πηγή: Alico Aig Life

Τα παραπάνω στοιχεία είναι αναλυτικά όλα τα προγράμματα της ALICO AIG LIFE. Αρχικά είδαμε τα βασικά προγράμματα ζωής και στη συνέχεια τα νοσοκομειακά.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 3
ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ ALICO 2005 - 2006

**ΑΦΟΥ ΑΝΑΛΥΣΑΜΕ ΤΑ ΠΑΡΑΠΑΝΩ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΤΟ ΚΑΘΕΝΑ
ΞΕΧΩΡΙΣΤΑ ΘΑ ΗΘΕΛΑ ΝΑ ΑΝΑΦΕΡΘΟΥΜΕ ΣΕ ΕΝΑ ΑΠΟ ΤΑ ΠΟΙΟ
ΣΗΜΑΝΤΙΚΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΜΙΑΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ ΔΗΛΑΔΗ ΤΟΥΣ
ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΥΣ:**

ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΙ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ ALICO 2005 - 2006

(Ποσά σε χιλ. ευρώ)			
A. ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ			
1. Έξοδα Εγκαταστάσεως	462	382	
2. Επενδύσεις	776.670	654.318	
3. Απατήσεις	37.961	31.536	
4. Λοιπά Στοιχεία	1.261	1.373	
5. Μεταβατικοί Λογαριασμοί	49.792	45.996	
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	866.147	733.605	
B. ΠΑΘΗΤΙΚΟ			
1. Ίδια Κεφάλαια		112.064	105.583
2. Ασφαλ. Προβλέψεις Κλ. Ζωής		636.424	532.980
3. Ασφαλ. Προβλέψεις Κλ. Ζημιών		21.239	18.554
4. Λοιπές Ασφαλ. Προβλέψεις		72.767	56.292
5. Προβλέψεις για κινδύνους & έξοδα		1.656	1.507
6. Υποχρεώσεις		18.969	13.409
7. Μεταβατικοί Λογαριασμοί		3.027	5.281
ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ		866.147	733.605
Γ. ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΣ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ			
A) ΕΣΟΔΑ			
1. Δεδουλευμένα Ασφάλιστρα (Ιδία Κράτηση)	75.218	77.720	
2. Έσοδα Επενδύσεων	48.734	34.037	
3. Δικαιώματα συμβολαίων	316	271	
ΣΥΝΟΛΟ ΕΣΟΔΩΝ	124.267	112.028	
B) ΕΞΟΔΑ			
1. Ασφαλιστικές Αποζημιώσεις (Ιδία Κράτηση)	77.622	69.906	
2. Λειτουργικά έξοδα	15.182	15.192	
3. Έξοδα Επενδύσεων	8.987	6.439	
ΣΥΝΟΛΟ ΕΞΟΔΩΝ	101.790	91.537	
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΗΣ	22.477	20.492	
Δ. ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΣ ΕΚΜΕΤΑΛΛ. ΑΣΦΑΛ. ΑΣΤ. ΕΥΘΥΝΗΣ ΟΧΗΜΑΤΩΝ			
A) ΕΣΟΔΑ			
1. Δεδουλευμένα Ασφάλιστρα (Ιδία Κράτηση)		0	0
2. Έσοδα Επενδύσεων		0	0
3. Δικαιώματα συμβολαίων		0	0
ΣΥΝΟΛΟ ΕΣΟΔΩΝ		0	0
B) ΕΞΟΔΑ			
1. Ασφαλιστικές Αποζημιώσεις (Ιδία Κράτηση)		0	0
2. Λειτουργικά έξοδα		0	0
3. Έξοδα Επενδύσεων		0	0
ΣΥΝΟΛΟ ΕΞΟΔΩΝ		0	0
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΗΣ		0	0
Ε. ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΣ ΕΚΜΕΤΑΛΛ. ΑΣΦΑΛ. ΛΟΙΠΩΝ ΚΛΑΔΩΝ ΖΗΜΙΩΝ			
A) ΕΣΟΔΑ			
1. Δεδουλευμένα Ασφάλιστρα (Ιδία Κράτηση)	20.195	15.567	
2. Έσοδα Επενδύσεων	2.664	2.088	
3. Δικαιώματα συμβολαίων	1.026	888	
ΣΥΝΟΛΟ ΕΣΟΔΩΝ	23.885	18.543	
B) ΕΞΟΔΑ			
1. Ασφαλιστικές Αποζημιώσεις (Ιδία Κράτηση)	8.041	7.491	
2. Λειτουργικά έξοδα	7.879	4.492	
3. Έξοδα Επενδύσεων	109	102	
ΣΥΝΟΛΟ ΕΞΟΔΩΝ	16.030	12.084	
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΗΣ	7.856	6.459	
ΣΤ. ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΧΡΗΣΕΩΣ			
1. Αποτελέσματα Εκμεταλλεύσεως		30.333	26.951
2. Λοιπά Έσοδα / Έξοδα		-8.986	-8.215
3. Έκτακτα Αποτελέσματα		-7.110	-3.421
4. Αποσβέσεις		0	0
Καθαρά Αποτελέσματα Χρήσεως (Κέρδη / Ζημιές Προ Φόρων)		14.237	15.315
ΔΕΙΚΤΕΣ			
-Απόδοση Ιδίων Κεφαλαίων έτους	12,70%	14,50%	
-Απόδοση Απασχολουμένων Κεφαλαίων	1,64%	2,09%	
-Ποσοστό Ιδίων Κεφαλαίων στο Σύνολο Παθητικού	12,94%	14,39%	
-Ποσοστό Επενδύσεων στο Σύνολο Ενεργητικού	89,67%	89,19%	
-Περιθώριο Κέρδους (επί ιδίας κρατήσεως)	14,92%	16,42%	
ΔΕΙΚΤΕΣ			
-Δείκτες Κόστους Κλάδου Ζωής (επί ιδίας κρατήσεως)			
α. Ασφαλιστικές Αποζημιώσεις / Δεδ. Ασφάλιστρα		103,2%	89,9%
β. Λειτουργικά Έξοδα / Δεδ. Ασφάλιστρα		20,2%	19,5%
-Δείκτες Κόστους Κλάδων Ζημιών (επί ιδίας κρατήσεως)			
α. Ασφαλιστικές Αποζημιώσεις / Δεδ. Ασφάλιστρα		39,8%	48,1%
β. Λειτουργικά Έξοδα / Δεδ. Ασφάλιστρα		39,0%	28,9%

Πηγή: Alico Aig Life

ΕΝΔΕΙΚΤΙΚΟΣ ΠΙΝΑΚΑΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΜΕ ΟΜΑΔΙΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΣΤΗΝ ALICO AIG Life ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Πίνακας 37. Εταιρείες ομαδικών προγραμμάτων στην Ελλάδα

ΑΛΟΥΜΙΝΙΟΝ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ		ΤΣΙΜΕΝΤΑ «ΤΙΤΑΝ»
ΟΜΙΛΟΣ ΛΑΤΣΗ		ΑΘΗΝΑΪΚΗ ΖΥΘΟΠΟΪΑ
3E (ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΕΜΦΙΑΛΩΣΕΩΣ)	VODAFONE	
ΜΙΝΕΡΒΑ ΕΛΑΙΟΥΡΓΙΚΗ		ABBOTT
PHILIPS		TELESTET
COSMOTE		ANTENNA
MEGA CHANNEL		ALBA
BP		SHELL
UNILEVER GROUP		PROCTER & GAMBLE
NESTLE GROUP		ΤΡΑΠΕΖΑ ΚΥΠΡΟΥ
IBM		ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ
ΤΟΥΟΤΑ		MIELE HELLAS
EFG EUROBANK ERGASIAS		BACARDI
CITIBANK		ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΥΦΑΝΤΟΥΡΓΙΑ
ΕΘΝΟΣ		ΠΑΠΟΥΤΣΑΝΗΣΑ.Ε.
ΟΜΙΛΟΣ ΒΑΣΙΛΑΚΗ		ΜΑΚΡΟ CASH AND CARRY
COCA COLA HELLAS		MCDONALDS'A.E
3M ΕΛΛΑΣ		KODAK
A-B ΒΑΣΙΛΟΠΟΥΛΟΣ		EFG EUROBANK
ASTRA ZENECA		WACKENHUT
XEROX		J.T. INTERNATIONAL
DHL		SATO
ROYAL BANK OF SCOTLAND		

Πηγή: Alico Aig Life

Ενώ οι παρακάτω τρεις πίνακες αποδεικνύουν τις θέσεις που βρίσκεται η εταιρία μας στους εξής τομείς:

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΤΟΥ ΕΤΟΥΣ 2004 :

- 1) Ασφαλίσεις Ζωής**
- 2) Ασφαλίσεις Ζωής με επενδύσεις**
- 3) Διαχείριση ομαδικών Συνταξιοδοτικών ταμείων**

Πίνακας 38. Στοιχεία παραγωγής έτους 2004 (Ασφαλίσεις ζωής)

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΕΤΟΥΣ 2004					
Β. ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΩΗΣ					
I. ΖΩΗΣ					
ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΑΠΟ ΠΡΩΤΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ					
ΕΤΑΙΡΙΑ	Ευρώ	%	ΕΤΑΙΡΙΑ	Ευρώ	%
1. INTERAMERIKAN E.A.E. ΖΩΗΣ	182.141.143,42	17,5%	18. V. D. V. LEBEN INTERNATIONAL		
2. ING E.A.A.E. ΖΩΗΣ	145.202.733,94	13,9%	A.E.A. ΖΩΗΣ	5.987.495,83	0,6%
3. EFG ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΖΩΗΣ Α.Ε.Α.Ζ.	126.783.147,05	12,2%	19. ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ Α.Ε.Γ.Α.	2.965.977,83	0,3%
4. ΕΘΝΙΚΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	106.079.723,34	10,2%	20. LA VIE Α.Ε.Α.Ε. ΖΩΗΣ	1.714.328,40	0,2%
5. A.L.I.CO. AIG LIFE INS. CO.	76.185.469,03	7,3%	21. VICTORIA Α.Α.Ε. ΖΩΗΣ	1.382.117,81	0,1%
6. ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Γ.Α.	72.643.453,48	7,0%	22. ΛΑΪΚΗ ΖΩΗΣ Α.Α.Ε.	1.306.445,79	0,1%
7. ALLIANZ Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ	63.445.870,84	6,1%	23. ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	1.170.765,65	0,1%
8. ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.	56.200.868,42	5,4%	24. ΚΥΠΡΟΥ ΖΩΗΣ	1.133.249,06	0,1%
9. ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.	55.791.509,33	5,3%	25. LE MONDE ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.	362.714,86	0,03%
10. ΦΟΙΝΙΞ ΜΕΤΡΟΛΙΦΕ ΕΜΠΟΡΙΚΗ Α.Ε.Α.Ε.	33.933.665,00	3,3%	26. ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΖΩΗΣ Α.Α.Ε.	349.445,88	0,03%
11. COMMERCIAL VALUE Α.Α.Ε.	27.280.306,15	2,6%	27. ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	160.159,58	0,02%
12. GENERALI LIFE Α.Ε.Α.Ζ.	18.685.380,49	1,8%	28. ΟΡΙΖΩΝ Α.Ε.Γ.Α.	103.897,41	0,01%
13. ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΖΩΗΣ Α.Α.Ε. ΖΩΗΣ	13.982.737,73	1,3%	29. IMPERIO LIFE Α.Ε.Α.Ε. ΖΩΗΣ	88.757,53	0,01%
14. ING ΠΕΙΡΑΙΩΣ Α.Α.Ε. ΖΩΗΣ	13.798.639,62	1,3%	30. ΚΥΚΛΑΔΙΚΗ Α.Ε.Α.Ε. ΖΩΗΣ	1.519,73	0,0001%
15. INTERNATIONAL LIFE Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ	12.164.134,98	1,2%			
16. UNIVERSAL LIFE (ΕΛΛΑΣ) Α.Α.Ε. ΖΩΗΣ	12.045.321,18	1,2%	ΣΥΝΟΛΟ	1.043.459.304,14	100,00%
17. ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ Α.Ε.Γ.Α.	10.368.324,78	1,0%			

Πηγή: Alico Aig Life

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΕΤΟΥΣ 2004					
Β. ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΩΗΣ					
III. ΖΩΗΣ ΣΥΝΔΕΔΕΜΕΝΕΣ ΜΕ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ					
ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΑΠΟ ΠΡΩΤΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ					
ΕΤΑΙΡΙΑ	Ευρώ	%	ΕΤΑΙΡΙΑ	Ευρώ	%
1. EFG ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΖΩΗΣ Α.Ε.Α.Ζ.	125.103.512,55	27,4%	10. ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.	9.094.162,39	2,0%
2. ΕΘΝΙΚΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	85.872.831,39	18,8%	11. INTERNATIONAL LIFE Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ	6.880.353,23	1,5%
3. INTERAMERIKAN E.A.E. ΖΩΗΣ	61.150.122,23	13,4%	12. ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.	6.723.368,31	1,5%
4. COMMERCIAL VALUE Α.Α.Ε.	50.185.662,34	11,0%	13. GENERALI LIFE Α.Ε.Α.Ζ.	2.427.790,43	0,5%
5. A.L.I.CO. AIG LIFE INS. CO.	24.687.506,05	5,4%	14. ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ Α.Ε.Γ.Α.	1.201.170,50	0,3%
6. ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Γ.Α.	24.315.604,65	5,3%	15. UNIVERSAL LIFE (ΕΛΛΑΣ) Α.Α.Ε. ΖΩΗΣ	210.627,14	0,05%
7. ING E.A.A.E. ΖΩΗΣ	23.832.213,01	5,2%	16. ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ Α.Ε.Γ.Α.	53.416,43	0,01%
8. ALLIANZ Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ	17.774.045,22	3,9%			
9. ΦΟΙΝΙΞ ΜΕΤΡΟΛΙΦΕ ΕΜΠΟΡΙΚΗ Α.Ε.Α.Ε.	17.685.741,37	3,9%	ΣΥΝΟΛΟ	457.198.127,24	100,00%

Πηγή: Alico Aig Life

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΕΤΟΥΣ 2004
Β. ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΩΗΣ

VII. ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΟΜΑΔΙΚΩΝ ΣΥΝΤΑΞΙΟΔΟΤΙΚΩΝ ΤΑΜΕΙΩΝ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΑΠΟ ΠΡΩΤΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ

ΕΤΑΙΡΙΑ	Ευρώ	%	ΕΤΑΙΡΙΑ	Ευρώ	%
1. A.L.I.CO. AIG LIFE INS. CO.	84.104.145,24	42,3%	13. COMMERCIAL VALUE A.A.E.	854.154,66	0,4%
2. ΕΘΝΙΚΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	31.068.756,96	15,6%	14. ΟΡΙΖΩΝ Α.Ε.Γ.Α.	511.385,17	0,3%
3. ΦΟΙΝΙΣ ΜΕΤΡΟΛΙΦΕ ΕΜΠΟΡΙΚΗ Α.Ε.Α.Ε.	26.032.177,09	13,1%	15. ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ Α.Ε.Γ.Α.	236.755,62	0,1%
4. ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Γ.Α.	12.441.734,75	6,3%	16. ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	145.698,66	0,1%
5. ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ Ε.Α.Ε. ΖΩΗΣ	10.901.957,62	5,5%	17. ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΖΩΗΣ Α.Α.Ε.	135.066,66	0,1%
6. ALLIANZ Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ	10.041.516,96	5,1%	18. ΛΑΪΚΗ ΖΩΗΣ Α.Α.Ε.	120.841,63	0,06%
7. ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.	6.776.596,35	3,4%	19. VICTORIA Α.Α.Ε. ΖΩΗΣ	20.871,14	0,01%
8. GENERALI LIFE Α.Ε.Α.Ζ.	5.396.306,57	2,7%	20. EFG ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΖΩΗΣ Α.Ε.Α.Ζ.	9.951,29	0,01%
9. ING ΠΕΙΡΑΙΩΣ Α.Α.Ε. ΖΩΗΣ	5.233.773,06	2,6%	21. ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ Α.Ε.Γ.Α.	1.031,68	0,001%
10. ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.	2.686.933,23	1,4%	22. LE MONDE ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.	293,47	0,0001%
11. INTERNATIONAL LIFE Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ	1.084.211,53	0,5%			
12. UNIVERSAL LIFE (ΕΛΛΑΣ) Α.Α.Ε. ΖΩΗΣ	985.093,30	0,5%	ΣΥΝΟΛΟ	198.789.252,64	100,00%

Πηγή: Alico Aig Life

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 4

ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑ ΜΕ ΤΑ ΟΠΟΙΑ ΣΥΝΕΡΓΑΖΕΤΑΙ Η
ALICO AIG LIFE

ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ & ΓΡΑΦΕΙΑ

Πίνακας 41. Γραφεία της Alico Aig Life στην Ελλάδα

<u>ΑΓΡΙΝΙΟ</u>	<u>ΔΡΑΜΑ</u>	<u>ΚΑΤΕΡΙΝΗ</u>	<u>ΚΩΣ</u>	<u>ΡΟΔΟΣ</u>
<u>ΑΘΗΝΑ</u>	<u>ΗΓΟΥΜΕΝΙΤΣΑ</u>	<u>ΚΕΡΚΥΡΑ</u>	<u>ΛΑΜΙΑ</u>	<u>ΣΕΡΡΕΣ</u>
<u>ΑΛΕΞΑΝΔΡΕΙΑ</u>	<u>ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ</u>	<u>ΚΙΛΚΙΣ</u>	<u>ΛΑΡΙΣΑ</u>	<u>ΣΠΑΡΤΗ</u>
<u>ΑΛΕΞΑΝ/ΠΟΛΗ</u>	<u>ΙΩΑΝΝΙΝΑ</u>	<u>ΚΟΖΑΝΗ</u>	<u>ΝΑΟΥΣΑ</u>	<u>ΤΡΙΚΑΛΑ</u>
<u>ΒΕΡΟΙΑ</u>	<u>ΚΑΒΑΛΑ</u>	<u>ΚΟΜΟΤΗΝΗ</u>	<u>ΞΑΝΘΗ</u>	<u>ΤΡΙΠΟΛΗ</u>
<u>ΒΟΛΟΣ</u>	<u>ΚΑΛΑΜΑΤΑ</u>	<u>ΚΟΡΙΝΘΟΣ</u>	<u>ΟΡΕΣΤΙΑΔΑ</u>	<u>ΧΑΛΚΙΔΑ</u>
<u>ΓΙΑΝΝΙΤΣΑ</u>	<u>ΚΑΡΔΙΤΣΑ</u>	<u>ΚΡΗΤΗ</u>	<u>ΠΑΤΡΑ</u>	<u>ΧΙΟΣ</u>

Πηγή: Alico Aig Life

Πίνακας 42. Διευθύνσεις Γραφείων της Alico Aig Life στην Ελλάδα

ΑΘΗΝΑ

Αμπελόκηποι-Χίλτον

- Λεωφ. Αλεξάνδρας 142 (210) 6445261-2
- Ερυθρού Σταυρού 2 (210) 6996634-8
- Ερυθρού Σταυρού 2 (210) 6996541-6
- Μιχαλακοπούλου 52 (210) 7248330

Γλυφάδα

- Λεωφ. Βουλιαγμένης 130 (210) 8981192-3
- Λεωφ. Βουλιαγμένης 130 (210) 8981292

Εκάλη

- Ανοιξεως 85, Ανοιξη (210) 8135576

Ηλιούπολη

- Πλ. 28ης Οκτωβρίου (210) 9958651-8

Καλλιθέα

- Λαγουμιτζή 23 (210) 9217159
- Σιβιτανίδου 6 & Αραπάκη (210) 9521661-3
- Συγγρού 122 (210) 9216165
- Συγγρού 155 (210) 9350370

Καλύβια Θορικού

- Αντωνίου Παππά 13 (22990) 48647

Μαρούσι

- Κηφισίας 119 (210) 6126121-5

• Λ. Ηρακλείου 531	(210) 2835731-8
Νέα Ιωνία	
• Βασ. Ηρακλείου 346	(210) 2717181-6
Ομόνοια	
• Θεάτρου 7, Δημαρχείο	(210) 3216121
Σύνταγμα	
• Βουκουρεστίου 18	(210) 3606601
• Καρ. Σερβίας 2	(210) 3229791-2
Χαλάνδρι	
• Κηφισίας 358 & Θερμοπυλών 2	(210) 6850404-9
Χολαργός	
• Μεσογείων 224	(210) 6520311
• Μεσογείων 275	(210) 6740149
• Μεσογείων 275	(210) 6749990
• Μεσογείων 275	(210) 6749993-4
Ψυχικό, Νέο	
• Μεσογείων 237	(210)6777121
ΠΕΙΡΑΙΑΣ	
• Βασ. Γεωργίου Α' 11 & Καραϊσκού	(210) 4223572-6
• Αλκιβιάδου 131	(210) 4173088
ΑΓΡΙΝΙΟ	
• Βότση 15	(26410) 25158
ΑΛΕΞΑΝΔΡΕΙΑ	
• Πελοποννήσου 27	(23330) 23955
ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΥΠΟΛΗ	
• Λεονταρίδου 2	(25510) 33644
ΒΕΡΟΙΑ	
• Μητροπόλεως & Τρύφωνος 9	(23310) 63206
ΒΟΛΟΣ	
• Ιωλκού 2	(24210) 29144
• Γκλαβάνη 30 & Δημητριάδος	(24210) 27953
ΓΙΑΝΝΙΤΣΑ	
• Δ.& Μ. Παπαδοπούλου 11	(23820) 29707
ΔΡΑΜΑ	
• Ηπείρου 33 & Εθν. Επανάστασης 35	(25210) 39084
ΗΓΟΥΜΕΝΙΤΣΑ	
• Κ. Κρυστάλλη 1	(26650)29435

ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ

- Κεντρικά Γραφεία Β. Ελλάδος
Κουντουριώτου 2 (2310) 544293
- Κρήτης 90, Βούλαρη (2310) 420811
- Λεωφ. Κ. Καραμανλή 148 (2310) 327440-1
- Κ. Αιτωλού 11 (2310) 848129
- Τσιμισκή 38 (2310) 268347
- Τσιμισκή 38 (2310) 231781
- Ιωνος Δραγούμη 3 (2310) 520327
- Παπαναστασίου 56 (2310) 909289
- Κίου 21 & Πασσαλίδη (2310) 480856
- Μητροπόλεως 110 (2310) 280610
- Εθν. Αντιστάσεως 45 (2310) 486829
- Βενιζέλου 43 (2310) 237810
- Τσιμισκή 71 (2310) 230565

ΙΩΑΝΝΙΝΑ

- Κοραή 9 (26510) 74961
- Κ. Φρόντζου 7 (26510) 27790

ΚΑΒΑΛΑ

- Ερυθρού Σταυρού 38 (2510) 838339

ΚΑΛΑΜΑΤΑ

- Φραντζή 11 (27210) 29580

ΚΑΡΔΙΤΣΑ

- Πλαστήρα 12 (24410) 25766

ΚΑΤΕΡΙΝΗ

- Ειρήνης 24 (23510) 39802

ΚΕΡΚΥΡΑ

- Στεφάνου Παδοβά 10 (26610) 43046

ΚΙΛΚΙΣ

- Μοσκώφ 1 (23410) 20064

ΚΟΖΑΝΗ

- Μουράτη 4 (24610) 37509

ΚΟΜΟΤΗΝΗ

- Πλατεία Ειρήνης 51 (25310) 26688

ΚΟΡΙΝΘΟΣ

- Πυλαρινού 55 (27410) 72973

ΚΡΗΤΗ

• Πλ.Ελευθερίας - Μέγαρο Ντορέ, Ηράκλειο	(2810) 282782
• Αρχ. Μακαρίου 38, Ηράκλειο	(2810) 331037
• Παπαναστασίου 11α, Σητεία	(28430)-24867
• Μ. Μπότσαρη & Περίδου 36, Χανιά	(28210)-83129
ΚΩΣ	
• Εθν. Αντιστάσεως 3	(22420) 27980
ΛΑΜΙΑ	
• Πλατεία Ελευθερίας 12	(22310) 43315
ΛΑΡΙΣΑ	
• Μεγ.Αλεξάνδρου 3	(2410) 538070-2
ΝΑΟΥΣΑ	
• Κόκκαρη 2	(23320) 21970
ΞΑΝΘΗ	
• Τσιμισκή 31	(25410) 23883
ΟΡΕΣΤΙΑΔΑ	
• Κωνσταντινουπόλεως 252	(25520) 22005
ΠΑΤΡΑ	
• Βασ. Γεωργίου Α' 28	(2610) 277561, 221900
ΡΟΔΟΣ	
• Αλεξ. Διάκου 9	(22410) 26722
ΣΕΡΡΕΣ	
• Μεραρχίας 2	(23210) 51550
ΣΠΑΡΤΗ	
• Λυκούργου 114	(27310) 82530
ΤΡΙΚΑΛΑ	
• Οθωνος 2	(24310) 24500
• Βύρωνος 9 - Εμπ. Κέντρο	(24310) 33644
ΤΡΙΠΟΛΗ	
• Κέννεντυ 20	(2710) 233507
ΧΑΛΚΙΔΑ	
• Αποστολίδου & Χαϊνά 29	(22210) 89939
ΧΙΟΣ	
• Ζγούτα 1	(22710) 25185

Πηγή: Πρακτορείο Alico Aig ISK

Πίνακας 39. Εταιρείες ομαδικών προγραμμάτων

**ΕΝΔΕΙΚΤΙΚΟΣ ΠΙΝΑΚΑΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΜΕ ΟΜΑΔΙΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ
ΣΤΗΝ ALICO AIG Life ΣΤΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ**

ABBOTT LABS	ABN AMRO BANK	AMERICAN EXPRESS
BP	CITIBANK	COCA COLA
DHL	ERICSSON	FEDERAL EXPRESS
GOODYEAR	HILTON	SHELL
TEXACO	TIMEX	JOHNSON & JOHNSON
L' OREAL	LUIS VUITTON	MCDONALDS'
MICROSOFT	MERRILL LYNCH	MOTOROLA
NOVARTIS	ORACLE	PHILIP MORRIS
PROCTER & GAMBLE	SIEMENS	XEROX

Πηγή: Alico Aig Life

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 5

Ποιος είναι ο στόχος αυτής της εργασίας όσον αφορά τη συνεργασία με τα πρόσωπα που έλαβαν μέρος καταθέτοντας προσωπικές απόψεις;

Ποιος θεωρείται ότι είναι ο στόχος της συνεργασίας μας για τα συγκεκριμένα πτυχιακά, με θέμα:

Η ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ, ΣΥΓΚΕΚΡΙΜΕΝΑ Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ ALICO AIG LIFE ΚΑΙ ALICO FRANCHISING.

Αρχικά θα ήθελα να ευχαριστήσω και ο ίδιος, για την ευκαιρία που μου δίνεται με τη συνεργασία μας, να παρουσιάσω τη λειτουργία και την σημαντικότητα ύπαρξης της εταιρίας ALICO στην Ασφαλιστική Αγορά.

ΣΤΟΧΟΣ: Ο στόχος μας είναι να ενημερώσουμε σωστά ένα φοιτητή της σχολής που θα ήθελε να ασχοληθεί με το αντικείμενο το οποίο σπουδάζει. Αυτό σημαίνει να μάθει την ιστορία της Ασφάλισης, το πρωταρχικό ρόλο που έπαιξε η Ελλάδα στο τομέα αυτό μέχρι σήμερα, έτσι ώστε να δημιουργήσει τη δική του νέα ιστορία.

ΠΡΟΤΑΣΗ: Αυτό το οποίο θα θέλαμε να γίνει πραγματικότητα οι άνθρωποι της ασφαλιστικής αγοράς, είναι να δημιουργηθεί μία Ασφαλιστική Αγορά με επαγγελματίες με προσόντα επικυρωμένα από το κράτος. Όπως μία πάρα πολύ καλή αρχή είναι οι σχολές, ΤΕΙ Πρεβέζης, ΤΕΙ Καλαμάτας, ΑΕΙ Πειραιά κτλ. Επίσης, θα ήταν σωστό **να διδάσκεται στα σχολεία η ιστορία της Ιδιωτικής Ασφάλισης** διότι είναι ακόμα ένα από τα επιτεύγματα των Αρχαίων Ελλήνων που εξακολουθούν να υπάρχουν μέχρι σήμερα.

ΠΑΡΤΗΜΑ 6
Η ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

6.1. ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΑΝΑΔΡΟΜΗ

Στο μέρος αυτό θα παρακολουθήσουμε την Ιστορία της Ιδιωτικής Ασφάλισης στην Ελλάδα από τα αρχαία χρόνια έως και σήμερα. Θα δούμε ποια είναι τα σημεία που τέθηκαν ως βάση δημιουργίας για την ασφάλιση του σήμερα, ποιοι είναι οι πολιτισμοί που υπήρξαν πρωτοστάτες στη ασφάλιση, ποια είναι τα είδη ασφάλισης που υπήρχαν τότε. Επίσης, θα παρατηρήσουμε τις διαφορές και τις ομοιότητες του χθες και του σήμερα στο τομέα της ασφάλισης και τέλος ποιες είναι οι εταιρίες που επικράτησαν ακόμα και σήμερα.

ΤΜΗΜΑΤΑ ΠΟΥ ΘΑ ΜΠΟΡΟΥΣΑΜΕ ΝΑ ΞΕΧΩΡΙΣΟΥΜΕ ΤΗΝ ΙΣΤΟΡΙΑ ΤΗΣ ΙΔΙΩΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΑΠΟ ΤΟΥΣ ΑΡΧΑΙΟΤΑΤΟΥΣ ΧΡΟΝΟΥΣ ΜΕΧΡΙ ΤΗ ΝΕΑ ΕΠΟΧΗ & ΠΟΙΟΙ ΛΑΟΙ ΘΑ ΜΠΟΡΟΥΣΑΜΕ ΝΑ ΠΟΥΜΕ ΟΤΙ ΑΛΛΗΛΟΕΠΗΡΕΑΣΤΗΚΑΝ ΜΕ ΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Αρχικά, παρουσιάζεται σε χρονολογική σειρά τα τμήματα τα οποία μπορούμε να διακρίνουμε, την ιστορία των χωρών που συνέβαλλαν στην ανάπτυξη της Ασφάλισης και κυρίως της Ελλάδας:

ΠΑΡΑΓΡΑΦΟΣ 1:

Λαοί της Ανατολικής Μεσογείου.

Βαβυλώνιοι

Ασσύριοι

Αιγύπτιοι

Φοίνικες

ΠΑΡΑΓΡΑΦΟΣ 2:

Οι Αρχαίοι Έλληνες.

Προκλασικοί χρόνοι

Η ναυτιλία των Αρχαίων

Η επιχειρηματικότητά τους

Τα εμπορικά κέντρα

Η ασφάλιση ζωής (για τα ορφανά και τις γυναίκες)

Κύπρος

Ο Θεσμός της Ρόδου

ΠΑΡΑΓΡΑΦΟΣ 3:

A) Ρωμαϊκή Χρόνοι

B) Βυζαντινοί Χρόνοι

Γ) Μεσαιωνικοί χρόνοι'

ΠΑΡΑΓΡΑΦΟΣ 4:

A) Η Ασφάλιση το 14^ο – 17^ο αιώνα

B) Η Ασφάλιση από το 18^ο ως και το 1850

Γ) Οι Ασφαλιστικές Επιχειρήσεις από το 1851 έως το 1914

Δ) Η Ασφαλιστική Αγορά το 1914 – 1940

E) Οι ιδιωτικές επιχειρήσεις στην Ελλάδα το 1970.

ΠΑΡΑΓΡΑΦΟΣ 1:

ΟΙ ΛΑΟΙ ΠΟΥ ΣΥΝΕΒΑΛΛΑΝ ΣΤΗΝ ΠΡΩΤΑΡΧΙΚΗ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ & ΠΟΙΟΙ ΛΟΓΟΙ ΤΟΥΣ ΟΔΗΓΗΣΑΝ ΣΕ ΑΥΤΟ

Πριν ασχοληθούμε ακόμα με τις πληροφορίες τις οποίες μπορούμε και έχουμε από τα χρόνια εκείνα μέχρι και σήμερα, θα ήθελα να τονίσουμε το εξής:

Οι πληροφορίες που μας δίνουν οι ρήτορες και συγγραφείς για την Ασφάλιση των Ρωμαίων αλλά κυρίως την επίδραση που είχαν από τους Έλληνες αρχαίους, δεν είναι τόσο σαφής.

ΕΝΑΡΞΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ: Σύμφωνα με τα δεδομένα μας θα μπορούσαμε να πούμε, η έναρξη της Ασφάλισης γίνεται από το 15^ο αιώνα. Αφορούσε

κυρίως τα ναυτιλιακά και οι χώρες που ξεκίνησε είναι η Ισπανία, η Ιταλία και η Ελλάδα.

Η Ελλάδα έπαιξε βασικό ρόλο στη δημιουργία αυτή, αφού οι θεσμοί που έθεσε τηρούνται μέχρι και σήμερα. Κατά την άλωση της Κωνσταντινούπολης οι Έλληνες ναυτικοί επειδή ήταν αναγκασμένοι να ασφαρίζονται σε Ελληνικές εταιρίες του εξωτερικού, αποφάσισαν να δημιουργήσουν τη δική τους **Ελληνική Εταιρία στο εξωτερικό, το 1789 στη Τεργέστη την {Societe Greda d' Assicurazione}. Η οποία θα είναι και η πρώτη Ελληνική Ασφαλιστική Εταιρία.**

Στη συνέχεια έχουμε τη δημιουργία και άλλων Ασφαλιστικών μορφών στην Ελλάδα. Τις θεωρούμε ως μορφές διότι δεν θα μπορούσαμε να τις χαρακτηρίσουμε ως επιχειρήσεις αλλά σαν ένα είδος κοινωνικής οργάνωσης.

ΠΑΡΑΓΡΑΦΟΣ 2

ΚΟΙΝΑ ΣΗΜΕΙΑ ΣΤΙΣ ΤΟΤΕ ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΜΕ ΤΙΣ ΣΗΜΕΡΙΝΕΣ ΤΗΣ ΝΕΑΣ ΕΠΟΧΗΣ;

Βασικό κοινό σημείο είναι ο στόχος τους, ο οποίος δεν είναι άλλος από το **κερδοσκοπικό όφελος των εταιριών**. Βέβαια δε πρέπει να ξεχνάμε την σημαντικότερη κληρονομιά που μας παρέχουν μέχρι και σήμερα, δηλαδή τη **βάση για την εξέλιξη της Ασφάλισης**.

Οι λόγοι για τους οποίους δημιουργήθηκε η Ασφάλιση:

Θα μπορούσαμε να τους χαρακτηρίσουμε κοινούς με της εποχής που διανύουμε σήμερα, δηλαδή η καλύτερη επιβίωση μας.

Ακόμα και στη πρωτόγονη εποχή παρατηρείτε το φαινόμενο της συμβίωσης των ανθρώπων σε ομάδες και την αλληλοβοήθεια που είχαν μεταξύ τους, ώστε να αντιμετωπίσουν τους κινδύνους.

Οι λαοί από τους οποίους ξεκίνησε η δημιουργία της Ασφάλισης στη Μεσοποταμία είναι: Βαβυλώνιοι, Ασσύριοι κτλ.

Εδώ έχουμε τη δημιουργία ενώσεων προσώπων για τις αποζημιώσεις ατυχημάτων, κατά τον 23^ο αιώνα ανάμεσα στις χώρες Τίγρη και Ευφράτη. Λειτουργούσαν βάση του κανονισμού ΧΑΜΟΥΡΑΜΠΙ όπου περιείχε τη πρώτη έννοια της αποτίμησης του επιχειρηματικού κινδύνου μέσα από 282 όρους.

Επίσης, παρόμοιες διατάξεις είχαν και άλλοι λαοί της Μεσοποταμίας όπως,

Α) Το διάταγμα του Αμμισαντούκα

Β) Το δίκαιο της Ουρ

Γ) Ο κώδικας νόμων της Εσνούνα.

Το ζητούμενο αποτέλεσμά τους ήταν η ομαλή ναυτιλία στις περιοχές της Μεσοποταμίας.

ΟΙ ΑΙΓΥΠΤΙΟΙ: Στο λαό αυτό θα λέγαμε ότι αναπτύχθηκε η Ασφάλιση Ζωής και Ατυχημάτων. Διότι οι Αιγύπτιοι ήταν αναγκασμένοι να εργάζονται σκληρά στις πυραμίδες, με αποτέλεσμα να κινδυνεύουν σε μεγάλο ποσοστό. Ακόμα μία μορφή Ασφάλισης ήταν και τα έξοδα της κηδείας.

ΟΙ ΦΟΙΝΙΚΕΣ: Τα στοιχεία τα οποία γνωρίζουμε για τους Φοίνικες θα λέγαμε ότι προέρχονται από τα συγγράμματα των αρχαίων Ελλήνων. Η εξέλιξή τους αφορά την Ασφάλιση στα Ναυτιλιακά, ασφαρίζοντας τα εμπορεύματα αλλά και δημιουργώντας κοινά έξοδα σε συνοδείες από πολεμικά πλοία σε περίπτωση ληστρικών επιθέσεων. Τα περισσότερα στοιχεία όμως τα πήραν από τους Έλληνες.

Αυτοί θα μπορούσαμε να πούμε ότι ήταν οι πρώτοι λαοί εκτός των Ελλήνων που πρωτοδημιούργησαν την Ασφάλιση στα χρόνια εκείνα.

ΦΑΙΝΟΜΕΝΑ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΠΟΥ ΠΑΡΑΤΗΡΟΥΝΤΑΙ ΣΤΟΥΣ ΠΡΟΚΛΑΣΙΚΟΥΣ ΧΡΟΝΟΥΣ ΚΑΙ ΠΟΙΑ ΘΑ ΜΠΟΡΟΥΣΑΜΕ ΝΑ ΠΟΥΜΕ ΟΤΙ ΕΙΝΑΙ ΤΑ ΚΟΙΝΑ ΣΗΜΕΙΑ ΜΕ ΤΗ ΣΗΜΕΡΙΝΗ ΕΛΛΑΔΑ;

Τα φαινόμενα αυτά τα βρίσκουμε από την εποχή του Ομήρου και του Σόλων. Στη πρώτη περίπτωση αφορά τον θεσμό των **υποφονίων**, όπου αποζημίωνε ο φονέας τους κληρονόμους του θύματος προκειμένου να αποφύγει την εξορία.

Στη συνέχεια στην εποχή του Σόλωνα, επηρεασμένοι οι Έλληνες από τους Αιγυπτίους όσον αφορά τις Ασφαλίσεις Ζωής, δηλαδή, κάλυψη εξόδων κηδείας κτλ. Όλα αυτά ενώθηκαν και δημιούργησαν τα λεγόμενα σωματεία. Σκοπός αυτών ήταν: ο καταμερισμός των κινδύνων, η αλληλοβοήθεια και η αμοιβαιότητα. Αυτοί ήταν οι στόχοι τους.

Συμπερασματικά, μπορούμε να πούμε ότι έχουμε τους πρώτους αλληλασφαλιστικούς συνεταιρισμούς.

Κοινά σημεία ανάμεσα στη τότε εποχή και στη σημερινή, παρατηρούμε δύο: α) τους στόχους της Ασφάλισης β) τη δημιουργία των Ασφαλιστικών συνεταιρισμών που εξακολουθούν να υπάρχουν και σήμερα.

ΘΑΛΑΣΣΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΗ

Το ποιο γνωστό φαινόμενο το οποίο αναφέρουμε είναι και η θαλάσσια ασφάλεια και κάποια άλλα είδη που πηγάζουν μέσα από αυτή, της οποίας θα αναλύσουμε στη συνέχεια τον τρόπο λειτουργίας της.

Τρόποι λειτουργίας με:

- 1) ναυτικό δάνειο
- 2) συνεισφορά επί Αβαρίας
- 3) μίσθωση

ΘΑ ΗΘΕΛΑ ΝΑ ΜΑΣ ΑΝΑΦΕΡΕΤΕ ΤΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΟΥ ΚΑΘΕΝΟΣ ΚΑΙ ΤΟ ΣΗΜΕΙΟ ΕΠΑΦΗΣ ΤΟΥΣ ΜΕ ΤΟ ΣΗΜΕΡΑ:

- 1) Στο ναυτικό δάνειο αν παρατηρήσουμε τα χαρακτηριστικά του θα δούμε ότι είναι ίδια με τα σημερινά, όπως:
 - α) ανάληψη του κινδύνου
 - β) τόκοι

γ) εγγύηση

δ) έγγραφο

Τα παραπάνω χαρακτηριστικά υπήρχαν όλα αναλυτικά στο έγγραφο. Πρόκειται για το σημερινό συμβόλαιο. Όπου ο κόσμος που είχε να κάνει με διαφόρων ειδών ναυτιλιακές συναλλαγές ήταν υποχρεωμένος να αναγράφει κάθε κίνηση επάνω π.χ. πόσα φορτία υπάρχουν, αν υπάρχει και άλλος εγγυητής κ.τ.λ Το συμβόλαιο αυτό ήταν ισχυρό ακόμα και από τη γνώμη των δικαστηρίων, (θεσμοθετών).

Το περιεχόμενό του αφορούσε τη φιλοσοφία μετάθεσης του κινδύνου. Ο πλοιοκτήτης δανειζόταν το ποσό ίσο με την αξία του φορτίου και του πλοίου με επιτόκιο (24 – 36 %) το οποίο θα επέστρεφε στο δανειστή αν δεν πάθαινε κάτι το πλοίο ή αλλιώς θα κράταγε ίδιος και το κεφάλαιο και τον τόκο. Επίσης το χρονικό περιθώριο που είχαν να επιστρέψουν τα χρήματα ήταν 20 μέρες ένα γεγονός το οποίο συμβαίνει και σήμερα.

ΟΜΟΙΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΔΙΑΦΟΡΕΣ ΑΝΑΜΕΣΑ ΣΤΟ ΝΑΥΤΙΚΟ ΔΑΝΕΙΟ ΚΑΙ ΤΗ ΣΥΓΧΡΟΝΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΣΤΗ ΣΗΜΕΡΙΝΗ ΕΛΛΑΔΑ:

1) τόκος —————→ **ασφάλιστρο**

2) συγγραφή —————→ **συμβόλαιο**

3) τότε το ασφάλισμα καταβάλλεται πριν το κίνδυνο

↓
τώρα καταβάλλεται μετά τον κίνδυνο

4) τότε το ασφάλιστρο καταβάλλεται μόνο αν επέλθει ο κίνδυνος

↓
τώρα καταβάλλεται ανεξάρτητα από το αν επέλθει ο κίνδυνος.

Τέλος για να κλείσουμε την αναφορά μας στους κλασικούς χρόνους , θα αναφερθούμε λίγο και με ένα καινούριο είδος ασφάλισης της τότε εποχής, την ασφάλιση ζωής.

Μπορούμε να παρατηρήσουμε τα κοινά σημεία στις οικογένειες, όπου στόχος του πατέρα ήταν και είναι να εξασφαλίσει τη ζωή των παιδιών και της οικογένειας σε περίπτωση που επέλθει κίνδυνος.

Έτσι σε περίπτωση που έμενε κάποιος ορφανός έπαιρνε τη περιουσία του όταν ενηλικιώνόταν από αυτόν που είχαν ορίσει ως μισθωτή.

Όπως και με τη προίκα της γυναίκας, σε περίπτωση που ο σύζυγος σπαταλούσε τη περιουσία της επιστρεφόταν σε εκείνη με από την εγγύηση που πλήρωνε ο άντρας τη λεγόμενη αποτίμηση.

ΠΑΡΑΓΡΑΦΟΣ 3

ΡΩΜΑΪΚΑ ΧΡΟΝΙΑ: ΔΙΑΦΟΡΕΣ ΚΑΙ ΟΜΟΙΟΤΗΤΕΣ ΜΕ ΤΗ ΣΗΜΕΡΙΝΗ ΕΠΟΧΗ

Ένα σημαντικό μέρος που θα πρέπει να δούμε προσεκτικά και είναι αξιοθαύμαστο, *είναι το κοινό φαινόμενο της ομαδικής ασφάλισης ή του συνταξιοδοτικού εκείνης της εποχής με τη σημερινή.*

Είναι γνωστό ότι σήμερα πολλοί άνθρωποι δημιουργούν ομαδικές και συνταξιοδοτικές ιδιωτικές αποκαταστήσεις. Έτσι έπρατταν και οι Ρωμαίοι, αφού αποταμίευαν ο καθένας κάποια χρήματα ώστε να παρέχουν στις κηδείες είτε για τις τελευταίες μέρες τις ζωής του (κάτι σαν το σημερινό συνταξιοδοτικό).

Από την άλλη υπήρχαν και εταιρίες όπως ήταν οι collegia tenuiorum & societates funerariae, που σκοπό είχαν να εξασφαλίσουν τους στρατιώτες σε περίπτωση μετάθεσης ή σε περίπτωση που σκοτώνονταν στο πόλεμο, έδιναν στην οικογένεια ένα μικρό βοήθημα.

Επίσης, εξίσου σημαντικό σημείο στα συνταξιοδοτικά στο χτες και στο σήμερα είναι να τονίσουμε της παροχές ή συντάξεις όπου βασιζόμενοι στην οργανωτική μορφή και φιλοσοφία του Σόλωνα και γενικά των Ελλήνων γινόταν το εξής : Δημιουργούσαν διάφορες μελέτες για τις τότε συντάξεις και

δινόντουσαν σε αναλογιστές για να βγάλουν διάφορα αποτελέσματα όπως άλλωστε γίνεται και σήμερα.

Πρέπει να πούμε ότι οι Έλληνες έπαιξαν σημαντικό ρόλο στους Ρωμαίους, όσον αφορά τη νομοθεσία και τα είδη ασφάλισης αφού ήταν οι πρώτοι που τα καθιέρωσαν.

ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ ΣΤΗΝ ΑΡΧΑΙΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΣΤΗ ΣΗΜΕΡΙΝΗ ΕΠΟΧΗ. ΚΟΙΝΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΟΥΣ

Τα βασικά χαρακτηριστικά είναι:

- 1) Η θαλάσσια ασφάλιση, όπου και σήμερα συμβαίνει. Επίσης, πρέπει να πούμε ότι οι LOYDS, είναι οι πρώτοι ασφαλιστές στη μετέπειτα εποχή και εξακολουθούν να υπάρχουν μέχρι και σήμερα από τις πιο δυνατές εταιρίες.
- 2) Ασφάλιση ανθρώπινης ζωής (συνταξιοδοτικά κ. τ. λ.) το οποίο συμβαίνει και σήμερα.

ΛΟΓΟΙ ΠΟΥ ΣΥΝΤΕΛΛΕΣΑΝ ΣΤΗ ΜΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΣΕ ΤΕΤΟΙΟ ΒΑΘΜΟ ΩΣΤΕ ΝΑ ΠΛΗΣΙΑΣΕΙ ΤΗ ΣΗΜΕΡΙΝΗ ΕΠΟΧΗ;

Από όσα γνωρίζουμε και για τη σημερινή εποχή όπως και τότε, κάθε εταιρία έχει τους αναλογιστές της. Η δουλειά τους είναι να προσδιορίζουν και να αναλύουν το κίνδυνο ώστε να βγάζουν τα απαιτούμενα προγράμματα.

Σε κάθε κομμάτι ζωής, ασθένειας ή συνταξιοδοτικό για να βγουν κάποια προγράμματα αναλύουν τους κινδύνους χωριστά και ανάλογα τους εξής παράγοντες :χώρα, συνθήκες, ποιότητα ζωής, κ. τ. λ.

Αυτό συμβαίνει έτσι ώστε να ομαδοποιήσουν το κίνδυνο και να τον κοστολογήσουν.

Στην αρχαία εποχή λόγω του ότι υπήρχαν απρόβλεπτα γεγονότα όπως, πόλεμοι, μετακινήσεις και κυρίως ανομοιογένεια στις τάξεις, ήταν πολύ δύσκολο **οι τότε αναλογιστές να προσδιορίσουν και να κοστολογήσουν το κίνδυνο.**

ΒΥΖΑΝΤΙΝΟΙ ΧΡΟΝΟΙ

ΚΟΙΝΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΤΟΥ ΧΘΕΣ ΚΑΙ ΤΟΥ ΣΗΜΕΡΑ

Το στοιχείο εκείνο που επηρέασε ακόμα και σημερινή εποχή αφορά το ναυτιλιακό κλάδο. Είναι το φαινόμενο της **Κοινής Αβαρίας**. Δηλαδή ασφαλιζόνταν τα πλοία και αντίστοιχα τα φορτία τους σε κάθε ταξίδι. Αυτή η ασφάλιση αποτέλεσε τότε την αλληλασφαλιστική ένωση διαφόρων λαών όπως και σήμερα.

Η πρώτη σύμβαση θαλάσσιας ασφάλισης έγινε το 1310 στην εταιρία <<chamber d' assurances>>, όπου ασφαλιζόνταν οι έμποροι έναντι ασφαλιστρού για θαλάσσιους κινδύνους όπως γίνεται και σήμερα.

Βασική ήταν και η επιρροή των Ελλήνων, αφού είδη είχαν αναπτυχθεί πολύ πιο παλιά σε αυτό το κλάδο.

ΠΑΡΑΓΡΑΦΟΣ 4:

A) Η Ασφάλιση το 14^ο – 17^ο αιώνα

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΤΗΝ ΠΕΡΙΟΔΟ ΑΥΤΗ, ΤΑ ΟΠΟΙΑ ΙΣΧΥΟΥΝ ΜΕΧΡΙ ΚΑΙ ΣΗΜΕΡΑ :

Αρχικά να πούμε ότι συνεχίζεται και σε αυτή την εποχή η θαλάσσια ασφάλιση. Έχουμε όμως και τη πρώτη ασφαλιστική εταιρία ΖΩΗΣ, δημιουργήθηκε το 1420 τη λεγόμενη <<tam in mari quam in terra>>. Ασφαλιζόνταν μεγάλα πρόσωπα όπως, βασιλείς και στρατηγοί.

Επίσης, έχουμε και τη δημιουργία του μεγάλου ασφαλιστικού σωματείου τον << Corporation of Lloyd' s>> το 1871, που υπάρχει και σήμερα.

Η Ελλάδα και σε αυτό το σημείο έπαιξε σημαντικό ρόλο με την επιρροή της.

Β) Η Ασφάλιση από το 18^ο ως και το 1850

Γ) Οι Ασφαλιστικές Επιχειρήσεις από το 1851 έως το 1914

Δ) Η Ασφαλιστική Αγορά το 1914 – 1940

ΣΕ ΑΥΤΟ ΤΟ ΧΡΟΝΙΚΟ ΔΙΑΣΤΗΜΑ ΘΑ ΜΠΟΡΟΥΣΑΜΕ ΝΑ ΠΟΥΜΕ ΟΤΙ ΔΗΜΙΟΥΡΓΗΘΗΚΑΝ ΑΡΚΕΤΕΣ ΣΗΜΑΝΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΠΟΥ ΕΞΑΚΟΛΟΥΘΟΥΝ ΝΑ ΥΠΑΡΧΟΥΝ ΚΑΙ ΣΗΜΕΡΑ.

ΚΑΠΟΙΕΣ ΑΠΟ ΤΙΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΠΟΥ ΔΗΜΙΟΥΡΓΗΘΗΚΑΝ ΕΙΝΑΙ ΟΙ ΕΞΗΣ :

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ :

ΑΧΑΪΚΗ – ΠΑΤΡΑ – 1836

ΕΛΠΙΣ – ΑΘΗΝΑ – 1839

ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ – ΠΑΤΡΑ – 1841 (ΜΕΧΡΙ ΚΑΙ ΣΗΜΕΡΑ)

ΦΟΙΝΙΞ – ΑΘΗΝΑ – 1857 (ΜΕΧΡΙ ΚΑΙ ΣΗΜΕΡΑ)

ΕΘΝΙΚΗ – ΑΘΗΝΑ – 1891 (ΜΕΧΡΙ ΚΑΙ ΣΗΜΕΡΑ ΖΩΗΣ & ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ) Κ. Τ.

Δ.

6.2. ΟΙ ΙΔΙΩΤΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΑΠΟ ΤΟ 1970 ΕΩΣ ΣΗΜΕΡΑ.

ΘΑ ΗΘΕΛΑ ΝΑ ΑΝΑΦΕΡΘΟΥΜΕ ΣΤΗ ΝΕΑ ΕΠΟΧΗ ΜΕΤΑ ΤΟ 1970, ΠΟΙΕΣ ΕΙΝΑΙ ΟΙ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΠΟΥ ΔΗΜΙΟΥΡΓΗΘΗΚΑΝ ΚΑΙ ΥΠΑΡΧΟΥΝ ΜΕΧΡΙ ΣΗΜΕΡΑ ΚΑΙ ΠΟΙΟΙ ΚΛΑΔΟΙ ΑΝΑΠΤΥΧΘΗΚΑΝ :

Οι εταιρίες οι οποίες δημιουργήθηκαν τότε είναι :

INTERAMERICAN Ε. Π. Ε. Εταιρία Ζωής το 1971

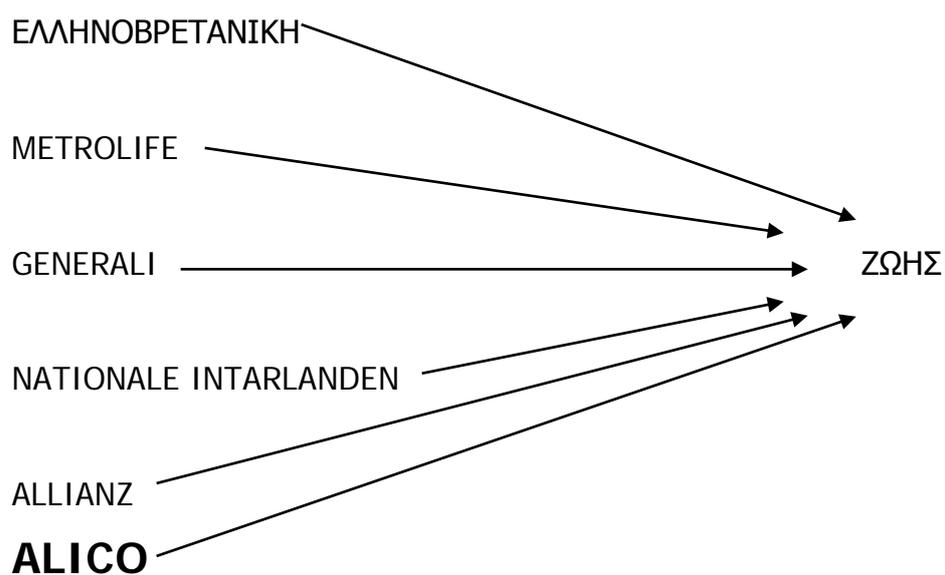
ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

AMERICAN LIFE

ΕΘΝΙΚΗ ΦΟΙΝΙΚΑΣ

ΑΣΤΕΡΑΣ Κ. Τ. Α.

6.3. ΑΛΛΟΔΑΠΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΠΟΥ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΘΗΚΑΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ



ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

1. Θ. Γρηγορόπουλος, Κλαδικό Λογιστικό Σχέδιο Ασφαλιστικών επιχειρήσεων.
Εκδόσεις Σύγχρονο, Αθήνα 2001
2. Μιλτιάδης Νεκτάριος, Εισαγωγή στην Ιδιωτική Ασφάλιση.
Εκδόσεις, financial Forum, Αθήνα 2005.
3. Π. Κιόχος, Εισαγωγή στην Ασφαλιστική Επιστήμη
Εκδόσεις, interbooks, Αθήνα 2003
4. Κ. Κιάντος, Ασφαλιστικά Πρακτορεία.
Εκδόσεις, Financial Forum, Αθήνα 1999.
5. Δ. Ρουχωτάς, Πως πετυχαίνετε η πώληση Ασφαλειών Ζωής.
Εκδόσεις, Financial Forum, Αθήνα 2000.
6. Κώστας Χρ. Μακρής, Η Ιδιωτική Ασφάλιση στην Ελλάδα.
Εκδόσεις, Εθνική Ασφαλιστική, Αθήνα 2000.
7. Άνθρωποι και αριθμοί της Χρηματοοικονομικής & Ασφαλιστικής Βιομηχανίας 2004-2005. Έκδοση, Δ. Ρουχωτάς & Σία, Αθήνα 2005.
8. Συνέντευξη Διευθυντή εταιρίας Alico κ. Ταγκόπουλο Σωτήριος

