

ΟΜΑΔΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ



Groupama
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΟΡΙΣΜΟΣ ΟΜΑΔΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ

- Ομαδική Ασφάλιση είναι η ασφάλιση μιας ομάδας ανθρώπων με ένα κοινό ασφαλιστήριο συμβόλαιο. Απαραίτητη προϋπόθεση είναι η συγκεκριμένη ομάδα ανθρώπων να αποτελεί ένα νομικό πρόσωπο ώστε να μπορεί να γίνει συμβαλλόμενος σε ένα ασφαλιστήριο. Νομικό πρόσωπο είναι μία επιχείρηση, ένας σύλλογος, ένα σωματείο.
- Τέτοια σύνολα ανθρώπων με κοινά χαρακτηριστικά είτε επαγγελματικά είτε κοινωνικά μας επιτρέπουν να θεωρήσουμε ότι εκτίθενται σε παρόμοιους κινδύνους και να προσδιορίσουμε κοινές καλύψεις και ασφάλιστρα για την ασφαλιστική τους προστασία.

ΣΚΟΠΟΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΤΗΣ ΟΜΑΔΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ

Η Ομαδική Ασφάλιση αποτελεί έναν ιδιαίτερο κλάδο Ασφάλισης, ξεχωριστό τόσο από αυτό της κοινωνικής ασφάλισης όσο και από αυτό της ατομικής.

Η Ασφαλιστική φιλοσοφία είναι βασισμένη πάνω στους τρεις άξονες (κοινωνική, ατομική, ομαδική ασφάλιση) οι οποίοι δημιουργούν μια ασπίδα προστασίας για το άτομο απέναντι σε τυχαία γεγονότα που αφαιρούν το συναίσθημα της ανασφάλειας.

Η Ομαδική Ασφάλιση είναι ιδιαίτερα σημαντική για το άτομο διότι έρχεται να συμπληρώσει τα κενά της κοινωνικής ασφάλισης και να επεκτείνει την προστασία της σε τομείς στους οποίους οι κρατικοί οργανισμοί κοινωνικής πολιτικής δεν συμμετέχουν.

Ειδικότερα για επιχειρήσεις – οργανισμούς συμβάλλει:

- Στην ικανοποίηση του προσωπικού
- Στη διαμόρφωση καλού κλίματος συνεργασίας μεταξύ εργοδοσίας και εργαζομένων
- Στη συνέχιση συνεργασίας του επιλεγμένου-παραγωγικού προσωπικού με την επιχείρηση
- Στους εναλλακτικούς τρόπους αμοιβών προσωπικού

ΟΦΕΛΗ ΤΗΣ ΟΜΑΔΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ

Οφέλη για το προσωπικό και για τον εργοδότη:

- Προώθηση του κοινωνικού προσώπου της εταιρίας ως σύγχρονο εργαλείο της εταιρικής πολιτικής
- Προσέλκυση και διατήρηση ικανών στελεχών
- Φοροαπαλλαγή των ασφαλιστρών Ομαδικής Ασφάλισης Ζωής και Υγείας, ως παραγωγική δαπάνη (1500 ευρώ για κάθε εργαζόμενο βάση του Νόμου 3091/2002)
- Φοροαπαλλαγή των εισφορών σε ομαδικό Συνταξιοδοτικό πρόγραμμα για τον εργοδότη (χωρίς όριο)
- Έκπτωση από το φορολογητέο εισόδημα των εισφορών σε Ομαδικό Συνταξιοδοτικό πρόγραμμα (για τον ασφαλισμένο)
- Αύξηση παραγωγικότητας των στελεχών σε όλα τα επίπεδα
- Βελτίωση του κλίματος εμπιστοσύνης μεταξύ εταιρίας και εργαζομένων
- Προστιθέμενη αξία για την ολοκλήρωση ενός ελκυστικού πακέτου αποδοχών
- Δεν απαιτείται ιατρικός έλεγχος υγείας όπως απαιτείται στα ατομικά ασφαλιστήρια
- Μια ομαδική ασφάλιση στοιχίζει φθηνότερα από ένα ατομικό πρόγραμμα και έτσι δίνει πληρέστερη ασφαλιστική κάλυψη με μεγαλύτερα ασφαλισμένα κεφάλαια

ΟΜΑΔΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΩΝ

Η ασφάλιση γίνεται για λογαριασμό ενός συνόλου ατόμων που έχουν μια συγκεκριμένη σχέση μεταξύ τους.

Προϋποθέσεις:

- Τουλάχιστον 10 άτομα
- Να υπάρχει ομοιογένεια

Με ομαδική ασφάλιση μπορούμε να καλύψουμε το προσωπικό των επιχειρήσεων.

Όπου: ΣΥΜΒΑΛΛΟΜΕΝΟΣ : είναι η εταιρία

ΑΣΦΑΛΙΖΟΜΕΝΟΣ : είναι οι εργαζόμενοι της εταιρίας και τα εξαρτώμενα μέλη τους

ΔΙΚΑΙΟΥΧΟΙ : είναι τα άτομα που ορίζονται από τον ασφαλισμένο

Επιπλέον καλύπτονται κατά περίπτωση, κατόπιν γραπτού αιτήματος στο Τμήμα Διαχείρισης Λογαριασμών Ομαδικών Ασφαλίσεων:

- Σωματεία
- Σύλλογοι

Σημείωση: Απαραίτητη προϋπόθεση για την ασφάλιση Σωματείων/Συλλόγων είναι η καταβολή των ασφαλίσεων να γίνεται μέσω ενός κεντρικού μηχανισμού εισπραξης.

ΟΜΑΔΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΩΝ

ΔΕΝ ΑΣΦΑΛΙΖΟΝΤΑΙ

- Ποδοσφαιρικές Ομάδες
- Ομάδες χόκεϊ
- Ομάδες Επικινδύνων Σπορ (δύτες, ορειβάτες, σκιέρ κλπ)
- Όσοι ασχολούνται με πολεμικές τέχνες (πχ Πυγμαχιοι, παλαιστές)
- Κατασκηνώσεις
- Ομάδες Αεροπορικών εφαρμογών (αιωροπτεριστές, ψεκαστές κλπ)
- Συνεργεία επισκευής πλοίων
- Πληρώματα πλοίων
- Ομάδες εποχιακού, εργασιακού χαρακτήρα (οικοδόμους, ξυλουργούς κλπ)
- Πολιτιστικούς και Εξωραϊστικούς Συλλόγους
- Εργάτες λατομείων
- Αξιωματικοί των Ενόπλων Δυνάμεων και Αστυνομικοί
- Κυνηγετικοί Σύλλογοι

ΟΜΑΔΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΩΝ

- Ο εργοδότης έχει το δικαίωμα να διαχωρίσει το προσωπικό σε ομάδες και να ασφαλίσει κάθε ομάδα με διαφορετικές καλύψεις.
- Ο διαχωρισμός δεν μπορεί να γίνει ονομαστικά αλλά μόνο με περιγραφή ενός ή περισσότερων κοινών χαρακτηριστικών που έχει η προς ασφάλιση ομάδα (π.χ. ημερομίσθιοι, μισθωτοί, προϊστάμενοι, διευθυντές κ.λ.π.).
- Όσοι έχουν το συγκεκριμένο χαρακτηριστικό αποκτούν αυτόματα το δικαίωμα συμμετοχής στην ομάδα.
- Ο εργοδότης έχει επίσης το δικαίωμα να ασφαλίσει μέρος του προσωπικού της εταιρίας και όχι υποχρεωτικά το σύνολο των εργαζομένων σ' αυτόν.

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΕΞΑΡΤΩΜΕΝΩΝ ΜΕΛΩΝ

- Οι ασφαλισμένοι μπορούν να καλύψουν τα μέλη των οικογενειών τους με τα προγράμματα Νοσοκομειακής και Εξωνοσοκομειακής περίθαλψης.
- Εξαρτώμενα μέλη θεωρούνται ο/η σύζυγος καθώς και τα παιδιά από 14 ημερών μέχρι 27 ετών.
- Το κόστος ασφάλισης των εξαρτωμένων μπορεί να το πληρώνει ο εργοδότης ή οι ίδιοι οι εργαζόμενοι. Στην περίπτωση που πληρώνουν το κόστος οι εργαζόμενοι, στο τέλος κάθε έτους θα παίρνουν βεβαίωση καταβολής ασφαλίσεων που θα την υποβάλουν στη φορολογική τους δήλωση.
- Απαραίτητη προϋπόθεση εφόσον συμμετέχουν οι εργαζόμενοι στο κόστος ασφάλισης είναι να ασφαλιστεί τουλάχιστον το 75% του πληθυσμού της ομάδας.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΟΜΑΔΙΚΩΝ

1. Τα ασφάλιστρα των Ομαδικών είναι χαμηλότερα από τα ατομικά.
 - Τα Ασφάλιστρα Ζωής υπολογίζονται βάσει πίνακα ηλικιών/ασφαλίσεων συμβολαίου.
 - Τα ασφάλιστρα Συμπληρωματικών παροχών είναι κοινά για όλα τα ασφαλισμένα άτομα της ομάδας και καθορίζονται από την τιμολογιακή πολιτική της εταιρίας

Η κοστολόγηση βασίζεται:

- Μέγεθος ομάδας
 - Αντικείμενο εργασίας ή ενασχόλησης (Κατηγορία κινδύνου)
 - Στατιστικά στοιχεία συμπεριφοράς από άλλες παρεμφερείς ομάδες.
 - Στατιστικά αποζημιώσεων εάν υπάρχει ήδη ασφαλιστήριο.
2. Τα ασφάλιστρα των Ομαδικών θεωρούνται παραγωγική δαπάνη εταιρίας και ποσό ίσο με το 5% των ετησίων ακαθάριστων αποδοχών κάθε υπαλλήλου και μέχρι του ποσού των €1.500 ετησίως ανά υπάλληλο μπορούν να φοροεκπίπτουν από μία επιχείρηση.
 3. Τα ασφάλιστρα επιβαρύνονται με φόρο ως εξής: Εισφορά Εγγυητικού Κεφαλαίου ΑΣΦ. ΖΩΗΣ : 0,75%.
ΑΣΦ ΛΟΙΠΩΝ ΚΑΛΥΨΕΩΝ: 15% επί των καθαρών ασφαλίσεων

ΑΠΑΡΑΙΤΗΤΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΓΙΑ ΠΡΟΣΦΟΡΑ

- Εντολή διερεύνησης του πελάτη
- Είδος επιχείρησης
- Αρχείο εργαζομένων σε επεξεργάσιμη μορφή (Ηλικίες, εξαρτώμενα μέλη ανά εργαζόμενο κλπ)
- Μισθολόγιο (αν τα κεφάλαια καλύψεων είναι πολλαπλάσιο του Μισθού)
- Ειδικότητες των εργαζομένων
- Διευκρινήσεις για διαφοροποίηση καλύψεων για Στελέχη και Υπαλλήλους ή ανά κατηγορίες
- Ημερομηνία πρόσληψης, αν πρόκειται για αποταμιευτικό πρόγραμμα
- Αν είναι ήδη ασφαλισμένοι και επιθυμούν τις ίδιες καλύψεις, τι παροχές έχουν, καθώς επίσης και διάφορα στατιστικά στοιχεία με το ύψος των ασφαλιστρων, τις αποζημιώσεις και οποιαδήποτε άλλη χρήσιμη πληροφορία που μπορεί να συγκεντρωθεί



- Υποβολή των παραπάνω στοιχείων στο Τμήμα Διαχείρισης Λογαριασμών Ομαδικών Ασφαλίσεων

ΠΛΗΡΩΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ – ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟΥ

- Τα ασφάλιστρα μπορούν να καταβάλλονται μηνιαία, τριμηνιαία, εξαμηνιαία ή ετήσια. Τα ασφάλιστρα πληρώνονται από το συμβαλλόμενο ακόμα και αν υπάρχει συμμετοχή στο κόστος των ασφαλισμένων, οι οποίοι θα πρέπει να τα καταβάλλουν στο συμβαλλόμενο.
- Ένας Σύλλογος, Σωματείο κ.λ.π. πρέπει να έχει την απαιτούμενη οργάνωση για να εξυπηρετήσει σωστά τις ασφαλιστικές ανάγκες των μελών του (μεταβολές, αποζημιώσεις, είσπραξη ασφαλίσεων κ.λ.π.).
- Ο συμβαλλόμενος πρέπει να υποβάλει κατάσταση ασφαλισμένων ατόμων (Ονοματεπώνυμο, ημερομηνία γέννησης, μισθό, ΑΦΜ, ΔΟΥ, ονόματα εξαρτωμένων και με ένδειξη σύζυγος-παιδί, αριθμό λογαριασμού IBAN) και συμπληρωμένα τα ατομικά δελτία συμμετοχής στην ασφάλιση.
- Ο συμβαλλόμενος είναι υποχρεωμένος να δηλώσει στην ασφαλιστική εταιρία τις αλλαγές στη σύνθεση της ασφαλισμένης ομάδας.

ΕΙΔΗ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΩΝ ΟΜΑΔΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ
ΖΩΗΣ ΑΤΥΧΗΜΑΤΟΣ ΥΓΕΙΑΣ

ΑΠΟΤΑΜΙΕΥΤΙΚΑ /
ΣΥΝΤΑΞΙΟΔΟΤΙΚΑ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΖΩΗΣ-ΑΤΥΧΗΜΑΤΟΣ-ΥΓΕΙΑΣ

Ένα πρόγραμμα Ομαδικής Ασφάλισης καλύπτει κινδύνους που έχουν σχέση με τη Ζωή και Υγεία ενός ατόμου με τις πιο κάτω παροχές:

- ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΖΩΗΣ
- ΜΟΝΙΜΗ ΟΛΙΚΗ ΑΝΙΚΑΝΟΤΗΤΑ ΑΠΟ ΑΣΘΕΝΕΙΑ
- ΘΑΝΑΤΟΣ ΑΠΟ ΑΤΥΧΗΜΑ
- ΜΟΝΙΜΗ ΟΛΙΚΗ/ΜΕΡΙΚΗ ΑΝΙΚΑΝΟΤΗΤΑ ΑΠΟ ΑΤΥΧΗΜΑ
- ΠΡΟΣΚΑΙΡΗ ΑΝΙΚΑΝΟΤΗΤΑ (ΑΠΩΛΕΙΑ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ)
- ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΗ ΠΕΡΙΘΑΛΨΗ
- ΕΞΩΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΗ ΠΕΡΙΘΑΛΨΗ
- ΧΕΙΡΟΥΡΓΙΚΟ ΕΠΙΔΟΜΑ
- ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΟ ΕΠΙΔΟΜΑ
- ΠΑΡΟΧΕΣ ΜΗΤΡΟΤΗΤΑΣ
- ΚΑΛΥΨΗ ΒΟΗΘΕΙΑΣ

ΑΠΟΤΑΜΙΕΥΤΙΚΑ / ΣΥΝΤΑΞΙΟΔΟΤΙΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ

Πρόκειται για πρόγραμμα Ομαδικής Ασφάλισης που προβλέπει παροχή Εφάπαξ για τους Ασφαλισμένους, ανάλογη με το ύψος των εισφορών (ασφάλιστρων).

Η ασφαλισμένη επιχείρηση καταθέτει εισφορές (Ασφάλιστρα) σε ένα "Λογαριασμό", κατά τη διάρκεια απασχόλησης σε αυτήν των Ασφαλισμένων.

Οι ασφαλισμένοι έχουν τη δυνατότητα να συμμετέχουν με δικές τους εισφορές και να ενισχύουν το "Λογαριασμό" τους.

Κάθε έτος συντάσσεται ετήσιος ισολογισμός στον οποίο εμφανίζονται :

Σε πίστωση :

- Οι εισφορές (ασφάλιστρα)
- Οι τόκοι των επενδύσεων

Σε χρέωση :

- Οι παροχές προς τους Ασφαλισμένους
- Τα έξοδα διαχείρισης
- Κάθε νόμιμος φόρος, εισφορά ή τέλος.

Αντίστοιχα παρακολουθείται μέσα στον Λογαριασμό η ατομική μερίδα κάθε Ασφαλισμένου στην οποία αντίστοιχα περιλαμβάνονται οι χρεοπιστώσεις που του αναλογούν. Ο ασφαλισμένος λαμβάνει το σχετικό ενημερωτικό έντυπο του ατομικού του λογαριασμού.

ΑΠΟΤΑΜΙΕΥΤΙΚΑ / ΣΥΝΤΑΞΙΟΔΟΤΙΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ

- **ΑΤΟΜΙΚΟΣ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΣ** : Το σύνολο των εισφορών και των τόκων που έχουν συσσωρευτεί στο λογαριασμό του υπαλλήλου και αποτελείται από :
- α. Μερίδιο Ατομικού Λογαριασμού Εταιρίας
 - β. Μερίδιο Ατομικού Λογαριασμού Ασφαλισμένου

A. ΤΑΚΤΙΚΕΣ ΕΙΣΦΟΡΕΣ

Συμβαλλόμενος

Ο Συμβαλλόμενος αποφασίζει για το ύψος της εισφοράς στο πρόγραμμα σε ετήσια βάση.

Δίνεται η δυνατότητα δημιουργίας κατηγοριών ασφάλισης (διαφορετική εισφορά ή % εισφοράς ανά κατηγορία)

Ασφαλισμένος - Προαιρετικές εισφορές :

Δίνεται η δυνατότητα σε κάθε ασφαλισμένο να εισφέρει στο πρόγραμμα με δικές του εισφορές με σκοπό την ενίσχυση του ατομικού του λογαριασμού.

B. ΕΚΤΑΚΤΕΣ ΕΙΣΦΟΡΕΣ

- Έκτακτες εισφορές Εταιρίας: Η Εταιρία έχει το δικαίωμα έκτακτης καταβολής στους ατομικούς λογαριασμούς των ασφαλισμένων 1 φορά ετησίως.
- Έκτακτες εισφορές Ασφαλισμένου: Ο Ασφαλισμένος έχει δικαίωμα έκτακτης καταβολής στον ατομικό του λογαριασμό με σκοπό την ενίσχυση του ατομικού του λογαριασμού, 1 φορά ετησίως.

ΑΠΟΤΑΜΙΕΥΤΙΚΑ / ΣΥΝΤΑΞΙΟΔΟΤΙΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ

➤ ΠΑΡΟΧΕΣ ΟΜΑΔΙΚΩΝ ΣΥΝΤΑΞΙΟΔΟΤΙΚΩΝ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΩΝ

- Συνταξιοδότηση
- Μόνιμη Ολική Ανικανότητα
- Θάνατος από οποιαδήποτε αιτία
- Πρόωρη αποχώρηση (παραίτηση, απόλυση κ.λ.π.)
 - αναμονή ή όχι για τη λήψη της παροχής (απόφαση Συμβαλλομένου)
 - πίνακας % πρόωρης αποχώρησης (% μεριδίου Συμβαλλομένου – απόφαση Συμβαλλομένου)

Δυνατότητα Μερικής εξαγοράς

- Δίνεται στους Ασφαλισμένους η δυνατότητα λήψης συγκεκριμένου αριθμού μερικών εξαγορών από τον ατομικό τους λογαριασμό. Η μερική εξαγορά μπορεί να είναι % του ατομικού λογαριασμού. Υπάρχει περίοδος αναμονής για τη λήψη της 1^{ης} και κάθε επόμενης μερικής εξαγοράς.

ΑΠΟΤΑΜΙΕΥΤΙΚΑ / ΣΥΝΤΑΞΙΟΔΟΤΙΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ

➤ Υφιστάμενο φορολογικό καθεστώς

ν. 4172/2013 : Φορολογία εισοδήματος

Εισφορά

Άρθρο 14. Απαλλαγές εισοδήματος από μισθωτή εργασία και συντάξεις

1. Από τον υπολογισμό του εισοδήματος από μισθωτή εργασία και συντάξεις εξαιρούνται :

ι. τα ασφάλιστρα που καταβάλλονται από τον **εργαζόμενο ή τον εργοδότη** για λογαριασμό του εργαζόμενου στο πλαίσιο ομαδικών συνταξιοδοτικών συμβολαίων

Παροχή

Άρθρο 15. παρ. 4.

Το ασφάλισμα που καταβάλλεται σε περίπτωση συνταξιοδότησης φορολογείται αυτοτελώς :

α. Με συντελεστή 10% για εφάπαξ καταβαλλόμενη παροχή έως 40.000 €

β. Με συντελεστή 20% για το ποσό που υπερβαίνει στις 40.000 €

- Οι παραπάνω συντελεστές αυξάνονται κατά 50% σε περίπτωση πρόωρης εξαγοράς (εξαιρούνται οι περιπτώσεις που ο ασφαλισμένος έχει συμπληρώσει το 60^ο έτος της ηλικίας του και η περίπτωση απόλυσης)

ΠΡΟΣΘΕΤΕΣ ΠΑΡΟΧΕΣ

EUROMEDICA

- Έκπτωση 20% στα συμβεβλημένα με τη Euromedica φυσικοθεραπευτήρια
- Έκπτωση 20% σε διαιτολόγους (Euromedica Αθήνα και Θεσσαλονίκη)
- Έκπτωση 20% σε οφθαλμολογικά χειρουργεία (Euromedica Αθήνα και Θεσσαλονίκη)
- Έκπτωση 20% στην κοσμητική ιατρική (π.χ. Botox) (Euromedica Αθήνα και Θεσσαλονίκη)
- Με δυνατότητα απεριόριστης χρήσης και χωρίς κανένα περιορισμό σε συχνότητα ή κόστος

ΒΙΟΙΑΤΡΙΚΗ

- Διαγνωστικές εξετάσεις, εντός δικτύου, με χαμηλό κόστος (μικρό % συμμετοχής)
- Επισκέψεις σε ιατρούς, εντός δικτύου, με χαμηλό κόστος
- Δυνατότητα απευθείας κάλυψης

ΠΡΟΣΘΕΤΕΣ ΠΑΡΟΧΕΣ

«ΠΡΟΝΟΜΙΟ ΥΓΕΙΑΣ» - ΟΜΙΛΟΣ ΥΓΕΙΑ *

ΣΕ ΕΠΕΙΓΟΝΤΑ & ΕΚΤΑΚΤΑ ΠΕΡΙΣΤΑΤΙΚΑ

Δωρεάν ιατρικές επισκέψεις στους εφημερεύοντες ιατρούς των εξωτερικών ιατρείων του ΥΓΕΙΑ (Παθολόγος, Καρδιολόγος, Ορθοπεδικός, Χειρουργός) 24 ώρες το 24ωρο.

Δωρεάν διαγνωστικές εξετάσεις έως του ποσού των 200 € και έκπτωση 50% σε περίπτωση που η αξία των διαγνωστικών εξετάσεων υπερβεί τα 200 €*.

Δωρεάν μεταφορά με ασθενοφόρο εντός Αττικής, σε περίπτωση έκτακτης & επείγουσας εισαγωγής.

ΣΕ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΕΝΑ ΠΕΡΙΣΤΑΤΙΚΑ

Δωρεάν προγραμματισμένες επισκέψεις σε πλήθος ιατρικών ειδικοτήτων

Ειδικός προνομιακός τιμοκατάλογος στις μη επεμβατικές διαγνωστικές εξετάσεις

* Προνόμιο χρήσης των πρόσθετων παροχών έχουν τα άτομα που ασφαρίζονται για Ευρεία Νοσοκομειακή Περιβάλψη

ΠΡΟΣΘΕΤΕΣ ΠΑΡΟΧΕΣ

«ΠΡΟΝΟΜΙΟ ΥΓΕΙΑΣ» - METROPOLITAN *



* Προνόμιο χρήσης των πρόσθετων παροχών έχουν τα άτομα που ασφαρίζονται για Ευρεία Νοσοκομειακή Περιθαλψη

ΠΡΟΣΘΕΤΕΣ ΠΑΡΟΧΕΣ

«ΠΡΟΝΟΜΙΟ ΥΓΕΙΑΣ» - ΟΜΙΛΟΣ ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗΣ *

ΣΕ ΕΠΕΙΓΟΝΤΑ & ΕΚΤΑΚΤΑ ΠΕΡΙΣΤΑΤΙΚΑ

Δωρεάν ιατρικές επισκέψεις σε εφημερεύοντες ιατρούς
Σε ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ ΑΘΗΝΩΝ (Παθολόγος, Καρδιολόγος, Ορθοπεδικός,
Γενικός Χειρουργός).
Σε ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ ΠΑΙΔΩΝ (Παιδίατρος και Παιδοχειρουργός).

Δωρεάν διαγνωστικές εξετάσεις έως
€ 500 σε ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ ΑΘΗΝΩΝ
€ 300 σε ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ ΠΑΙΔΩΝ
Σε περίπτωση υπέρβασης → τιμές ΦΕΚ ή προνομιακός
τιμοκατάλογος

Δωρεάν μεταφορά με ασθενοφόρο

ΣΕ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΕΝΑ ΠΕΡΙΣΤΑΤΙΚΑ

Δωρεάν προγραμματισμένες επισκέψεις σε πλήθος
ιατρικών ειδικοτήτων σε ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ ΑΘΗΝΩΝ
&
σε προνομιακές τιμές σε ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ ΠΑΙΔΩΝ

Τιμές ΦΕΚ ή ειδικός προνομιακός τιμοκατάλογος σε
διαγνωστικές εξετάσεις

Δωρεάν ετήσιο check-up

* Πρόνομιο χρήσης των πρόσθετων παροχών έχουν τα άτομα που ασφαλιζονται για Ευρεία Νοσοκομειακή Περίθαλψη

ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ

- Παρέχεται η δυνατότητα επικοινωνίας με το τηλεφωνικό κέντρο για την κατεύθυνση του ασφαλισμένου προς τις ιατρικά ενδεδειγμένες κινήσεις (πρωτοβάθμια & δευτεροβάθμια φροντίδα)
- Απ' ευθείας κάλυψη των εξόδων νοσηλείας στα συμβεβλημένα νοσηλευτικά ιδρύματα
- Παροχή συμβουλών μέσω του call center σχετικά με θέματα υγείας των ασφαλισμένων
- Πρόσβαση σε ειδική γραμμή τηλεφωνικής υποστήριξης αναφορικά με τις καλύψεις του ασφαλιστηρίου
- Παρέχεται ενημερωτικό φυλλάδιο (booklet) σε ηλεκτρονική μορφή, με την αναλυτική παρουσίαση των παροχών και των καλύψεων της ομαδικής ασφάλισης για κάθε ασφαλισμένο

Για όλες τις υπηρεσίες στα ομαδικά συμβόλαια οι ασφαλισμένοι μπορούν να επικοινωνούν στο τηλέφωνο

210 32 95 111

ΒΑΣΙΚΕΣ ΑΡΧΕΣ

Για να πετύχεις στις πωλήσεις των Ομαδικών Ασφαλίσεων πρέπει κατ' αρχάς να πιστεύεις ότι:

- Η Ομαδική Ασφάλιση είναι απαραίτητη για κάθε εργαζόμενο και για κάθε επιχείρηση.
- Είναι ένα από τα πλέον σημαντικά προϊόντα που προσφέρει η Groupama Ασφαλιστική.
- Αποτελεί μία ασφαλιστική υπηρεσία που εμπλουτίζει και συμπληρώνει τις δραστηριότητες στον τομέα των χρηματοασφαλιστικών υπηρεσιών.
- Η Groupama Ασφαλιστική κατέχει μία από τις πρώτες θέσεις στην αγορά των Ομαδικών Ασφαλίσεων και εξυπηρετεί με αφοσίωση τους πελάτες της.

ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΗΣ ΟΜΑΔΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ

- Κίνητρο για τους υπαλλήλους
- Απεμπλοκή από τον κύριο φορέα ασφάλισης (χαμένες ώρες εργασίας)
- Τα ασφάλιστρα / εισφορές φορο-εκπίπτουν
- Δυνατότητα κάλυψης ιδιοκτητών / διευθυντών με μεγαλύτερες καλύψεις (καλύψεις ανά ομάδα)
- Χαμηλό κόστος 2-3% στο μισθολόγιο
- Δυνατότητα συμμετοχής των υπαλλήλων στο κόστος του προγράμματος
- Προσελκύει και κρατάει ανθρώπους κλειδιά
- Δυνατότητα κάλυψης εξαρτωμένων μελών με χαμηλά ασφάλιστρα

ΠΟΥ ΘΑ ΒΡΟΥΜΕ ΠΕΛΑΤΕΣ

- Οι πελάτες μας σε ατομικές ασφαλίσσεις μπορεί να είναι υποψήφιοι πελάτες Ομαδικών Ασφαλιστηρίων γιατί είναι επιχειρηματίες ή στελέχη επιχειρήσεων
- Από συστάσεις ανθρώπων που συναλλασσόμαστε στην καθημερινή μας ζωή
- Λίστες επιμελητηρίων
- Εταιρίες που είναι εγκατεστημένες στην περιοχή μας

Παραδείγματα Εταιριών:

- Εμπορικές αντιπροσωπείες
- Εργαστήρια / Βιοτεχνίες
- Βιομηχανίες
- Συνεταιρισμοί
- Εμπορικές εταιρίες
- Ναυτιλιακές εταιρίες
- Εταιρίες παροχής υπηρεσιών κ.λ.π.

ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΥΠΟΨΗΦΙΟΥ ΠΕΛΑΤΗ ΓΙΑ ΟΜΑΔΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ

Οι επιχειρήσεις που αποτελούν τους καλύτερους υποψήφιους πελάτες για Ομαδική Ασφάλιση πρέπει:

- ✓ Να είναι κερδοφόρες (δηλ.να παρουσιάζουν θετικά οικονομικά αποτελέσματα)
- ✓ Να εφαρμόζουν σύγχρονα συστήματα διοίκησης
- ✓ Η διοίκηση να έχει προοδευτικές ιδέες
- ✓ Να δρουν σε ανταγωνιστικό περιβάλλον
- ✓ Να έχει ανανεωθεί ο τεχνολογικός εξοπλισμός της επιχείρησης τα τελευταία χρόνια
- ✓ Να έχουν εξαγωγικό προσανατολισμό

Δεν πρέπει να αναζητάμε μόνο μεγάλα Ελληνικά και ξένα οικονομικά συγκροτήματα, αλλά και μικρομεσαίες επιχειρήσεις οι οποίες, τόσο για λόγους ταχείας επέκτασης και ανάπτυξης τους, όσο και για λόγους ανταγωνιστικούς, θεωρούν απαραίτητη την καθιέρωση του συστήματος εμμέσων παροχών προς το προσωπικό.

Η ΤΕΧΝΙΚΗ ΤΗΣ ΠΩΛΗΣΗΣ

- Αναζήτηση υποψηφίων πελατών στην καθημερινή του δραστηριότητα.
- Επαφή με πρόσωπα που έχουν υψηλές θέσεις στις επιχειρήσεις ή είναι ιδιοκτήτες επιχειρήσεων.
- Διαδικασία που ακολουθείται στις ατομικές ασφαλίσεις.
- Υποψήφιοι μπορεί να είναι πελάτες με ατομικά συμβόλαια που είναι στελέχη σε μία επιχείρηση ή είναι οι ίδιοι επιχειρηματίες.
- Κέντρα επιρροής μπορεί να είναι διευθυντές προσωπικού, οικονομικοί διευθυντές, προϊστάμενοι λογιστηρίου, φοροτεχνικοί, νομικοί σύμβουλοι και άλλοι “άνθρωποι - κλειδιά”.

Η ΤΕΧΝΙΚΗ ΤΗΣ ΠΩΛΗΣΗΣ

- Συγκέντρωσε όσο περισσότερες πληροφορίες μπορείς
- Κάνε μια καλή προετοιμασία για τη συνάντηση
- Προσπάθησε να κερδίσεις την εμπιστοσύνη του και την εκτίμησή του
- Μίλα με αυτόν που αποφασίζει
- Η δεύτερη καλύτερη απάντηση μετά το ναι είναι το όχι
- Για να κλείσεις ραντεβού τόνισε στον πελάτη πως οι ιδέες που προτείνεις θα είναι χρήσιμες σε αυτόν και στην επιχείρησή του

ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΠΩΛΗΣΗΣ

1. Ζητάμε τα απαραίτητα στοιχεία για την προσφορά
2. Παρουσιάζουμε την προσφορά
3. Δεν αφήνουμε την προσφορά στην τύχη της
4. Επαναλαμβάνουμε τις επαφές
5. Επιμονή στο στόχο για μεγάλη χρονική διάρκεια

ΠΟΙΑ Η ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑ ΜΑΣ ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΠΩΛΗΣΗ

- Κρατάμε πάντα την επαφή μας σε κοντινά χρονικά διαστήματα και διατηρούμε τον πελάτη ικανοποιημένο ώστε να αποφύγουμε ενδεχόμενη αποχώρηση του
- Ανίχνευση και πρόληψη προβλημάτων (επικοινωνία και ραντεβού ώστε το επίπεδο ανησυχίας να διατηρείται σε χαμηλά επίπεδα)
- Πρέπει να επενδύουμε στη σχέση μας με τον πελάτη γιατί ο υπάρχων πελάτης είναι και μελλοντικός πελάτης (αύξηση καλύψεων)
- Προσπάθεια για επέκταση της σχέσης με ατομικά ασφαλιστήρια
- Τακτική αναθεώρηση των καλύψεων για βελτίωση της ομαδικής ασφάλισης
- Επίλυση προβλημάτων – γρήγορη επίλυση των προβλημάτων που προκύπτουν και συντονισμός των αρμόδιων τμημάτων της εταιρίας με σκοπό την καλύτερη εξυπηρέτηση του πελάτη (ασφαλισμένου – Εταιρίας)
- Άτυπη έρευνα ικανοποίησης με σκοπό την πρόληψη μελλοντικών προβλημάτων



Groupama
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Σίγουρα Σίγηδά σας



Με ένα **click**
www.groupama.gr



Με ένα **tap**
Groupama NOW app



Με ένα **call**
800 11 93800 - 210 329 5111



Με ένα **visit**
270 ασφαλιστικοί σύμβουλοι
950 συνεργαζόμενοι πράκτορες

