

## ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΣΥΝΕΤΑΙΡΩΝ

# Η λύση για την επιβίωση της επιχείρησης

Σε επιχειρήσεις με στενό ιδιοκτησιακό καθεστώς, όπως οι ελληνικές, η διοίκηση και η ιδιοκτησία είναι συνήθως ταυτόσημες έννοιες. Οπότε μια απώλεια μπορεί να προκαλέσει σοβαρότατα προβλήματα στη λειτουργία της επιχείρησης.



### CASE STUDY

Ο κύριος Γεωργίου ήταν ένας εξαιρετικός επιχειρηματίας. Μαζί με τα δύο αδέρφια του κατείχαν μία από τις πιο αξιόλογες καθετοποιημένες μονάδες πώλησης και επισκευής γνωστής μάρκας αυτοκινήτων. Η μοίρα όμως έπαιξε πολύ άσχημο παιχνίδι στην οικογένεια. Ο ένας από τους αδελφούς σκοτώθηκε σε τροχαίο ατύχημα. Λίγο καιρό μετά άρχισε η αντίστροφη μέτρηση για την επιχείρηση, όταν σε αυτή θέλησε να συμμετάσχει ενεργά η σύζυγος του θανόντος μαζί με τον καινούργιο της σύντροφο. Οι διαμάχες και οι έριδες οδήγησαν σύντομα την εταιρεία στο λουκέτο. Ο κύριος Γεωργίου και τα αδέρφια του ήταν άριστοι επιχειρηματίες, αλλά δεν είχαν προβλέψει κάτι που είχε πολύ μεγάλες πιθανότητες να συμβεί...

**Νίκος Κεχαγιάογλου, Διευθύνων Σύμβουλος, Κ2 Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι, e-mail nk@k-2.gr**

**Ο** αριθμός των συνεταιριστικών επιχειρήσεων στην Ελλάδα, όλων των νομικών μορφών, είναι αξιοσημείωτα μεγάλος. Στη μεγάλη πλειοψηφία των περιπτώσεων οι συντάταιροι εργάζονται μαζί για την επίτευξη των στόχων της επιχείρησης. Μερικές φορές οι συντάταιροι είναι εικονικοί και έχουν χρησιμοποιηθεί για να εξυπηρετήσουν άλλα συμφέροντα, όπως φορολογική αποφυγή, κληρονομικές τακτοποιήσεις, ένταξη σε ασφαλιστικά ταμεία κ.λπ. Στις πραγματικές όμως συνεταιριστικές επιχειρήσεις, οι εταίροι τους είναι αλληλοεξαρτώμενοι και το ποσοστό συνεισφοράς τους είναι απολύτως απαραίτητο για να επιτευχθεί το προσδοκώμενο αποτέλεσμα. Η δημιουργία μιας εταιρείας μεταξύ συνταίρων εξυπηρετεί δύο βασικές σκοπιμότητες:

- Κοινούς επαγγελματικούς στόχους και οράματα
- Οικονομική και ψυχολογική αμοιβαιότητα

Οι επαγγελματικοί στόχοι και επιδιώξεις, τα οράματα και οι προσδοκίες, έχουν γίνει αποδεκτά από τους συνταίρους, οι οποίοι αποφασίζουν να δημιουργήσουν μια οικονομική οντότητα η οποία θα εισέλθει στον ανταγωνισμό με συγκεκριμένο σχεδιασμό, στόχους και στρατηγική. Οι ρόλοι είναι μοιρασμένοι και διακριτοί και η αλληλεπίδραση απαραίτητη για την εύρυθμη λειτουργικότητα του Οργανισμού. Οι προσλήψεις και οι απολύσεις συναποφασίζονται, η στρατηγική συνοπογράφεται και το brand name της επιχείρησης είναι προέκταση των προσώπων/προσωπικτήτων που απαρτίζουν τον συνεταιρισμό.

Παράλληλα, δεν νοείται συνεταιρισμός χωρίς την αίσθηση της ασφάλειας που ποικιλοτρόπως δημιουργείται εξαιτίας αυτού. Η ασφάλεια αυτή προέρχεται κυρίως από την εμπιστοσύνη που απολαμβάνουν τα μέλη του μεταξύ τους και την οικονομική αλληλεξάρτηση. Κανείς λογικός άνθρωπος δεν θα διακίβευε τα οικονομικά του συμφέροντα συνεργαζόμενος με κάποιον που δεν θα είχε την αμέριστη εμπιστοσύνη του. Συγχρόνως, η ψυχολογική αλληλεπίδραση που δημιουργείται και αναπτύσσεται μεταξύ των εταίρων διαχρονικά, ενισχύει τα θεμέλια του Οργανισμού, ενώ ταυτόχρονα κάνει πιο δυνατές και στέρεες τις διαπροσωπικές τους σχέσεις.

### Ξαφνικά ένα πρωί...

Ξαφνικά, ένα πρωί, όλα τα ανωτέρω ανατρέπονται οριστικά. Τα οράματα, οι κοινές επιδιώξεις, η φιλία, η ομοιογένεια, τα σχέδια για το μέλλον, το αυριανό σημαντικό ραντεβού ακυρώνονται δια παντός. Ένα δυσάρεστο, αλλά αναπόφευκτο, χαρακτηριστικό της ανθρώπινης φύσης είναι και η θνητότητα. Δυστυχώς δεν εμφανίζεται πάντα την ώρα που «πρέπει». Καθένας έχει τα δικά του όρια και προδιαγραφές. Ο θάνατος όμως, εκτός από τις συναισθηματικές και ψυχολογικές του επιπτώσεις, αφήνει πίσω του τεράστια οικονομική «αιμορραγία», ενώ προβλήματα, που κανένας δεν είχε διανοηθεί μέχρι τώρα, εμφανίζονται. Η πιθανότητα να συμβεί απώλεια ενός συνταίρου κατά τη διάρκεια του εργασιακού/παραγωγικού βίου είναι εξαιρετικά μεγάλη. Ο πίνακας 1 εμφανίζει τη στατιστική πιθανότητα απώλειας ενός στελέχους ως την ηλικία των 65 ετών. Αν υπάρχουν 2 συντάταιροι 35 ετών, η πιθανότητα θανάτου ενός εκ των 2 είναι 47%, ενώ αν είναι 3, η πιθανότητα είναι 61%. Δεν αποτελεί τυχαίο γεγονός αν συμβεί κάτι. Αποτελεί τύχη αν δε συμβεί!

### Οι συνέπειες της απώλειας ενός συνταίρου

Στο πραγματικό παράδειγμα που αναφέρουμε, η απώλεια του ενός αδελφού ήταν καθοριστική για το μέλλον της επιχείρησης. Το ψυχολογικό σοκ – μαζί με το επαγγελματικό κενό – σιγά σιγά περιορίστηκε.

Αλλά τα χειρότερα μόλις άρχιζαν. Τα αδέρφια άρχισαν να συνειδητοποιούν ότι εργάζονταν φορτωμένοι και με τις ευθύνες του αδελφού τους, ενώ τα κέρδη μοιράζονταν στα τρία. Οι τριγμοί εντάθηκαν όταν, μετά από μερικούς μήνες, η νόμιμη κληρονομία του θανόντος αδελφού, η σύζυγός του, διεκδίκησε πολύ δυναμικά την είσοδο της στην επιχείρηση, μαζί μάλιστα με τον καινούριο της σύντροφο. Επακολούθησαν «ομηρικές» μάχες και διενέξεις ως τη φυσική αυτοκαταστροφή της εταιρείας ακριβώς 2 χρόνια μετά τον θάνατο του αδελφού...

Οι συνέπειες από την απώλεια ενός συνταίρου ή μετόχου πλήττουν: την ίδια την εταιρεία, τους επιζώντες ιδιοκτήτες και τους φυσικούς κληρονόμους του.

### Συνέπειες για την επιχείρηση

Σε επιχειρήσεις με στενό ιδιοκτησιακό καθεστώς, όπως οι ελληνικές, η διοίκηση και η ιδιοκτησία είναι συνήθως ταυτόσημες έννοιες. Οπότε μια απώλεια μπορεί να προκαλέσει σοβαρότατα προβλήματα στη λειτουργία της επιχείρησης. Το μέγεθος των συνεπειών εξαρτάται από το πόσο σημαντικό ήταν το πρόσωπο αυτό για την κερδοφορία της επιχείρησης. Επιπροσθέτως, θα προκληθούν νομοτελειακά διαφορές μεταξύ των επιζώντων συνταίρων, των κληρονόμων και άλλων στελεχών, για την αναπλήρωση του κενού που προκλήθηκε.

### Συνέπειες για τους επιζώντες συνταίρους

Οι επιζώντες συντάταιροι έχουν ξεκάρθο συμφέρον να συνεχίσουν τη λειτουργία της επιχείρησης. Αυτό όμως μπορεί να έρθει σε σύγκρουση με τον εκτελεστή της διαθήκης ή τους κληρονόμους. Ο μόνος θα βιάζεται να πληρώσει τους φόρους και τις δαπάνες τακτοποίησης της κληρονομιάς, οι δε θα πιέζονται για άμεσο εισόδημα, με αποτέλεσμα να ζητήσουν ρευστό από την επιχείρηση. Οι συντάταιροι όμως θα θέλουν να επανεπενδύσουν τυχόν κέρδη και να συνεχίσουν απρόσκοπτοι το έργο τους. Ασχέτως του αν οι κληρονόμοι και ο εκτελεστής δεν έχουν τη βούληση να βλάψουν την εταιρεία, εντούτοις το αποτέλεσμα είναι το ίδιο: Η ζωή της επιχείρησης αρχίζει να γίνεται πολύ δύσκολη...

Ο αποθανών συντάταιρος μπορεί να είναι μέτοχος πλειοψηφίας ή μειοψηφίας.

**Αν είναι μέτοχος πλειοψηφίας**, ο εκτελεστής ή η οικογένεια που ελέγχει τώρα την εταιρεία, μπορεί να εκλέξει νέο διοικητικό συμβούλιο, να διορίσει νέα στελέχη και να αναδιοργανώσει την εταιρεία προς όφελος των κληρονόμων. Οι παλιοί συντάταιροι μειοψηφίας θα υποχρεωθούν είτε να ακολουθήσουν αυτές τις εντολές είτε να παραιτηθούν. Υπάρχει η πιθανότητα το νέο Δ.Σ. να αποφασίσει τη διανομή μερίσματος, ακόμα κι αν χρειαστεί αυτό να χρηματοδοτηθεί εν μέρει από μια μείωση αμοιβών των επιζώντων συνταίρων.

Σε ένα άλλο σενάριο, οι κληρονόμοι μπορεί να θελήσουν να πουλήσουν τα μερίδιά τους στους επιζώντες. Αυτοί όμως θα έχουν μετρητά; Το τίμημα θα είναι δίκαιο; Αν οι κληρονόμοι στραφούν σε τρίτους για την πώληση των μεριδίων τους, αυτό θα ικανοποιήσει τους επιζώντες συνταίρους;

**Αν είναι μέτοχος μειοψηφίας**, οι συντάταιροι που έχουν την πλειοψηφία θα συνεχίσουν να ελέγχουν την εταιρεία και οι δουλειές τους φαινομενικά δεν θα απειληθούν. Πρέπει όμως να εξετάσουμε σοβαρά κάποιες περιπτώσεις:

→ Αν ο αποθανών συντάταιρος βρισκόταν τοποθετημένος σε κάποια θέση στρατηγικής σημασίας για την επιχείρηση, τότε η απώλεια των δεξιοτήτων του μπορεί να έχει σοβαρές επιπτώσεις για την ομαλή λειτουργία της επιχείρησης, καθώς και στον κύκλο επιρροής που είχε στους πελάτες της.

→ Από την άλλη πλευρά, οι κληρονόμοι του μειοψηφούντος μετόχου έχουν κάποια νόμιμα δικαιώματα, όπως δικαίωμα ψήφου στις συνελεύσεις, λήψη πληροφοριών σχετικά με τα οικονομικά στοιχεία, τα πελατολόγια, τις στρατηγικές της επιχείρησης κ.λπ., και φυσικά το «δικαίωμα» να κάνουν δύσκολη τη ζωή των υπολοίπων εφόσον το θελήσουν.

→ Η συμβατική σχέση εμπιστοσύνης που υπάρχει μεταξύ των συνταίρων μπορεί να θεωρηθεί ότι παραβιάστηκε από την πλειοψηφία, ασχέτως του αν αυτό έγινε με διαφορετική πρόθεση ή από κακή επιχειρηματική κρίση. Τα δικαστήρια φροντίζουν με ιδιαίτερη συμπόνια τους μειοψηφούντες και τους κληρονόμους και τους προστατεύουν όπως κάθε αδύναμο πολίτη.

### Συνέπειες για τους κληρονόμους

Η οικογένεια του θανόντος έχει αμεσότητα ανάγκη το εισόδημα που έφερνε ως τώρα στο σπίτι, για να καλυφθούν οι άμεσες υποχρεώσεις. Η εξάρτηση από αυτό το εισόδημα είναι δεδομένη. Οι δαπάνες εξαιτίας του θανάτου ίσως είναι ανυπόφορες. Η νέα κατάσταση είναι πολύ δύσκολη, αφού τώρα οι κληρονόμοι θα υποστούν:

→ Την απώλεια μισθού του θανόντος

→ Την απώλεια μερισμάτων. Οι επιζώντες συντάταιροι δεν έχουν καμιά διάθεση να προσφέρουν μερίσματα σε τρίτους τη στιγμή που αυτοί κάνουν όλες τις δουλειές και αναλαμβάνουν τις ευθύνες της επιχείρησης. Οι εταιρείες με στενό ιδιοκτησιακό καθεστώς πολύ σπάνια πληρώνουν μερίσματα, αφού οι μέτοχοι ψηφίζουν αυξήσεις μισθών στον εαυτό τους για την ιδιότητά τους σαν υπάλληλοι. Οπότε οι μετοχές που θα έχουν στην κατοχή τους οι κληρονόμοι δεν θα έχουν καμιά αξία εκτός αν μπορέσουν να τις πουλήσουν.

Είναι ξεκάρθο ότι ο θάνατος ενός συνταίρου μπορεί να δημιουργήσει σοβαρότατα προβλήματα ακόμα και για την ίδια την επιβίωση της επιχείρησης.

### Οι λύσεις

Υπάρχουν μερικές διαθέσιμες λύσεις που μπορούν να χρησιμοποιηθούν:

→ Ρευστοποίηση της επιχείρησης

→ Πώληση της εταιρείας εν λειτουργία

→ Οι κληρονόμοι να γίνουν ενεργοί υπάλληλοι

→ Οι κληρονόμοι να πουλήσουν το μερίδιό τους σε τρίτο

→ Οι κληρονόμοι να πουλήσουν το μερίδιό τους στους επιζώντες συνταίρους

### Ρευστοποίηση της επιχείρησης

Σε μερικές περιπτώσεις είναι η καλύτερη επιλογή:

→ Όταν ο αποθανών ήταν η μόνη πλουτοπαραγωγική πηγή εισόδων της επιχείρησης και οι ικανότητές του ήταν ο «ακρογωνιαίος λίθος» για τη λειτουργία της

→ Όταν οι επιζώντες συντάταιροι δεν ενδιαφέρονται να αγοράσουν το μερίδιο του θανόντος

→ Όταν δεν υπάρχει βιώσιμη διοίκηση από τους κληρονόμους

### Πώληση της εταιρείας εν λειτουργία

Ίσως η πώληση της εταιρείας εν λειτουργία να αποφέρει ένα καλύτερο τίμημα για τους συνταίρους και τους κληρονόμους από ό,τι η ρευστοποίηση. Όμως οι συνθήκες διαπραγμάτευσης δεν θα είναι ίδανικές. Ο ενδιαφερόμενος πιθανόν να είναι ανταγωνιστής, ο οποίος φυσικά θα θελήσει να εκμεταλλευτεί τη δύσκολη θέση στην οποία περιήλθε η επιχείρηση μετά τον θάνατο ενός συνταίρου.

Με την ευγενική υποστήριξη των παρακάτω εταιρειών:



www.ethniki-asfaltiki.gr  
τ 210 909 9000



www.eurolife.gr  
τ 210 930 3600



www.groupama-phoenix.com  
τ 210 329 5111



www.inlife.gr  
τ 210 811 9000



www.metlifealico.gr  
τ 210 878 7000



### Οι κληρονόμοι γίνονται ενεργοί υπάλληλοι

Αυτή η επιλογή είναι ιδιαίτερα εύκολη για αυτούς που πιστεύουν ότι η εταιρεία θα συνεχίσει να αναπτύσσεται στο μέλλον. Μπορεί η σύζυγος ή τα παιδιά του θανόντα να έχουν εξαιρετικό ταλέντο στη διοίκηση ή άλλα ιδιαίτερα προσόντα που θα βοηθήσουν στην ανάπτυξη της. Δυστυχώς αυτό δεν συμβαίνει συχνά. Συνήθως οι κληρονόμοι είναι χωρίς εμπειρία και ανίκανοι να φέρουν εις πέρας δύσκολες και υπεύθυνες εργασίες. Αυτό προκαλεί δυσάρεστα στους υπόλοιπους συνεταίρους, οι οποίοι δουλεύουν για να πληρώσουν τους άλλους. Ακόμα χειρότερα, η ανθρωπινή «κημεία» που υπήρχε με τον θανόντα δεν μπορεί να ανακτηθεί με κανέναν τρόπο. Αν οι κληρονόμοι έχουν την πλειοψηφία, οι επιζώντες θα υποφέρουν και θα αναζητήσουν άλλες επαγγελματικές διεξόδους. Αν έχουν τη μειοψηφία, δεν θα έχουν μια πηγή εισοδήματος στην οποία θα μπορούν να βασιστούν, αφού θα εξαρτώνται από αποφάσεις στις οποίες δεν μπορούν να παρέμβουν.

### Οι κληρονόμοι πουλούν το μερίδιό τους σε τρίτο

Οι κληρονόμοι, είτε γιατί αδυνατούν να συμμετάσχουν στην επιχείρηση είτε γιατί προβλέπουν το αδιέξοδο συμμετοχής σε μια συνεταιρική επιχείρηση είτε γιατί έχουν άμεση ανάγκη ρευστών, αποφασίζουν την πώληση των μεριδίων τους σε τρίτο. Προτεραιότητα έχουν οι επιζώντες συνεταίροι, οι οποίοι όμως μπορεί να αδυνατούν να πληρώσουν το τίμημα. Τότε θα στραφούν σε κάποιον ανταγωνιστή. Η τιμή πώλησης ασφαλώς δεν θα είναι η καλύτερη δυνατή. Το τίμημα μπορεί να είναι πολύ μικρό και η πληρωμή του να γίνει σε πολλή δόση. Οι επιζώντες εταίροι θα βρεθούν στην εξαιρετικά δυσάρεστη θέση είτε να ανεχθούν τη διοίκηση ενός ανταγωνιστή - αν είναι μειοψηφούντες - είτε τις αρνητικές επιπτώσεις και την εκνευριστική στάση ενός συνεταίρου μειοψηφίας.

### Οι κληρονόμοι πουλούν στους επιζώντες συνεταίρους

Όπως και με την πώληση σε τρίτους, ανακύπτουν και σε αυτήν την περίπτωση ορισμένα προβλήματα:

Το πρώτο πρόβλημα είναι η συμφωνία επί της τιμής. Η οικογένεια του απολεσθέντος ζητάει αποτίμηση της επιχείρησης σύμφωνα με το εισόδημα που λάμβανε από αυτήν, παραβλέποντας το γεγονός ότι αυτό το εισόδημα ήταν ο μισθός του εκλιπόντα. Έτσι οι επιζώντες δεν είναι πρόθυμοι να αποδεχτούν μια τέτοια συμφωνία. Οι επιζώντες, αν έχουν την πλειοψηφία, μπορούν αρνηθούν να πληρώσουν ακόμα και μια λογική τιμή, ενώ αν έχουν τη μειοψηφία, μπορεί να εξαναγκαστούν σε παραίτηση.

Το δεύτερο πρόβλημα είναι η χρηματοδότηση. Ακόμα και αν το τίμημα συμφωνηθεί, τα χρήματα που θα βρεθούν; Ακόμα και αν η εταιρεία έχει σημαντικά περιουσιακά στοιχεία, είναι πολύ δύσκολο αυτά να μετατραπούν σε χρήμα. Ακόμα και αν προέλθουν από δάνειο, αυτό θα γίνει ένα τεράστιο φορτίο στους επιζώντες, άκρως αναστασιακό για την πρόοδο της επιχείρησης. Τέλος, ακόμα κι αν συμφωνηθεί πληρωμή των μεριδίων με δόσεις, τότε μπαίνουν και οι δύο εταίροι σε καθεστώς ομηρίας: οι μεν επιζώντες



**Οι επιζώντες συνεταίροι έχουν ξεκάθαρο συμφέρον να συνεχίσουν τη λειτουργία της επιχείρησης. Αυτό όμως μπορεί να έρθει σε σύγκρουση με τον εκτελεστή ή τους κληρονόμους.**



θα έχουν ένα τεράστιο οικονομικό φορτίο να υποφέρουν, κάτι που θα αφαιρέσει την «ιπποδύναμη» καθαρών σκέψεων για αποφάσεις ανάπτυξης της επιχείρησης, οι δε κληρονόμοι θα εξαρτώνται από τη μελλοντική επιτυχία της επιχείρησης και την ικανότητα των εναπομεινάντων συνεταίρων.

### Η πιο καθαρή και «ξάστερη» λύση...

Το ιδανικό σενάριο περιγράφεται ως εξής:

- Ακριβώς την ώρα που θα χρειαστούν τα χρήματα, αυτά θα δημιουργηθούν ξαφνικά!
- Οι κληρονόμοι θα πάρουν μέχρι τελευταίου ευρώ τα χρήματα που δικαιούνται να πάρουν
- Οι επιζώντες συνεταίροι θα αποκτήσουν δωρεάν το ποσοστό του εκλιπόντος και θα ελέγχουν πλήρως την επιχείρηση από εδώ και στο εξής
- Η φορολογική επιβάρυνση θα είναι απειροελάχιστη

Αν αυτό ακούγεται σαν θαύμα ή μαγικό, είναι γιατί στην Ελλάδα υπάρχει πλήρης άγνοια των τεράστιων δυνατοτήτων που ανοίγονται από τη σωστή χρήση των ασφαλιστικών προγραμμάτων ζωής.

Η πιο καθαρή και «ξάστερη» λύση σε όλο τον πολιτισμένο κόσμο αποτελεί η **προσυμφωνημένη αγοραπωλησία εταιρικών μεριδίων μεταξύ συνεταίρων μέσω ασφαλιστηρίου συμβολαίου ζωής.**

Οι εταίροι, εν καιρώ ειρήνης, κάθονται σε ένα τραπέζι και, συζητώντας ήρεμα και λογικά, όπως αυτοί ξέρουν, αποτιμούν με δικά τους υποκειμενικά κριτήρια την αξία της επιχείρησής τους.

Σε αυτήν τη μεθοδολογία αποτίμησης περιλαμβάνονται στοιχεία που, από λίγο έως καθόλου, δεν θα τα περιλάμβανε στην αποτίμησή του οποιοσδήποτε υποψήφιος αγοραστής, όπως αέρας, φήμη, προοπτικές, επαγγελματικά μυστικά, λοιπά εν εξελίξει project. Η τιμή της επιχείρησης, με αυτήν τη μέθοδο αποτίμησης, είναι η τελειότερη. Όλοι συμφωνούν και συνοπογράφουν. Εν συνέχεια συνάπτουν από ένα ασφαλιστήριο συμβόλαιο ζωής με ασφαλισμένο κεφάλαιο το ποσό που αντιστοιχεί στην αξία του μεριδίου του καθενός. Εφόσον συμβεί ο θάνατος, τότε η ασφαλιστική εταιρεία πλη-

ρώνει το ασφαλισμένο κεφάλαιο στους δικαιούχους και αυτοί με τη σειρά τους έχουν την υποχρέωση να μεταβιβάσουν τα μερίδιά τους στους επιζώντες συνεταίρους.

### Είναι τόσο απλό;

Θα ήταν απλοϊστάτο, αν το Υπουργείο Οικονομικών αντιλαμβανόταν πόσο σπουδαία υπηρεσία θα προσέφερε στην οικονομία και στην κοινωνία, εξασφαλίζοντας την επιβίωση των επιχειρήσεων μετά τον θάνατο ενός φυσικού προσώπου. Το μεγαλύτερο πρόβλημα είναι το φορολογικό ανικίνητρο: Τα ασφαλιστήρια δεν εκκρίνουν από τις δαπάνες των επιχειρήσεων, ενώ το ασφαλιστήριο (η αποζημίωση λόγω θανάτου) θα θεωρηθεί έσοδο της επιχείρησης και θα αυξήσει τα κέρδη και, κατά συνέπεια, τη φορολόγησή της. Από την άλλη πλευρά, αν δικαιούχος του ασφαλιστήριου θα είναι ο επιζών συνεταίρος, η φορολόγηση θα είναι ακόμα μεγαλύτερη.

### Η δημιουργική απάντηση

Ο μόνος τρόπος να λυθεί αυτό το πρόβλημα είναι η οδός της δημιουργικής και νόμιμης φοροαποφυγής: Οι συνεταίροι, αφού αποφασίσουν σχετικά με το ποσό που αντιστοιχεί στον καθένα από την αξία της επιχείρησης, ασφαλιζονται ξεχωριστά για τα ποσά αυτά. Παράλληλα, μεταβιβάζουν τα μερίδιά τους στους συνεταίρους τους με συμβολαιογραφική πράξη «Δωρεά εξαιτίας θανάτου». Δικαιούχοι του ασφαλιστήριου (αποζημίωση θανάτου) θα είναι οι κληρονόμοι πρώτου βαθμού συγγενείας (σύζυγος και παιδιά). Αυτό μπορεί να σημαίνει από μηδενική έως ελάχιστη φορολόγηση του ασφαλισμένου κεφαλαίου. Τα μερίδια του αποθανόντος μοιράζονται στους επιζώντες συνεταίρους. Η επιχείρηση συνεχίζει να λειτουργεί απρόσκοπτη και όλοι είναι ευτυχισμένοι. Οι συνεταίροι δεν θα έχουν κανέναν άλλο να ελέγχει τις κινήσεις τους, ενώ η οικογένεια του θανόντος έχει πάρει το ποσό που είναι απολύτως δίκαιο, σύμφωνα με την τρέχουσα αποτίμηση της επιχείρησης.

Βεβαίως η αξία της επιχείρησης αλληλάζει συνεχώς είτε προς τα πάνω είτε προς τα κάτω. Είναι επιβεβλημένο λοιπόν να γίνεται μια δυναμική αποτίμηση σε κάθε περίοδο κατά την οποία οι συνθήκες μεταβάλλονται. Η αλληλαγή των ασφαλισμένων κεφαλαίων είναι εύκολη, αρκεί να μην υπάρχουν σοβαρά προβλήματα υγείας. Το κόστος της ασφάλισης είναι εξαιρετικά χαμηλό: εξαρτάται από την ηλικία του ασφαλισμένου και τις περισσότερες φορές είναι λιγότερο από τους ετήσιους τόκους του κεφαλαίου που ασφαλιζεται.

### Συμπερασματικά...

Η ασφάλεια μεταξύ συνεταίρων:

- Βοηθάει αυτούς που μένουν και την οικογένεια αυτού που φεύγει
- Απονέμει πλήρη δικαιοσύνη μεταξύ όλων των εμπλεκομένων
- Αποτρέπει φιλονικίες και οικογενειακά δράματα
- Παρέχει τα μετρητά που χρειάζονται ακριβώς τη στιγμή που πρέπει
- Εγγυάται τη συνέχιση της επιχείρησης, ταυτόχρονα με την εκπλήρωση των προσδοκιών των κληρονόμων
- Είναι εξαιρετικά φθηνή
- Δημιουργεί κλίμα ειρήνης, δικαιοσύνης και έλλειψης άγχους στην επιχείρηση και στις οικογένειες των συνεταίρων. **I**

Δημιουργία  
Κεφαλαίου  
**Value**  
Σπουδές

Δεν ξέρεις τι επιλογές θα κάνει το παιδί σου στο μέλλον.

Ξέρεις όμως τι πρέπει να κάνεις εσύ σήμερα.

Επιλέγοντας το **Value Σπουδές** αποταμιεύετε σύμφωνα με τις οικονομικές σας δυνατότητες και εξασφαλίζετε το εγγυημένο κεφάλαιο που επιθυμείτε να προσφέρετε στο παιδί σας για τις μελλοντικές του επιλογές.

Για περισσότερες πληροφορίες σχετικά με το ασφαλιστικό πρόγραμμα **Value Σπουδές** ενημερωθείτε σε ένα κατάστημα Eurobank ή στο [www.eurobank.gr](http://www.eurobank.gr)

Χρηματιστής Ονειρών

Χειρουργός αύξησης της μνήμης

**Eurobank**

Ασφαλιστική

Η δύναμή μας δική σας