

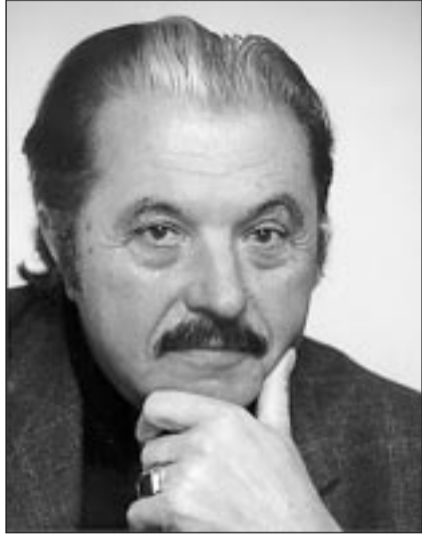
Проф. д.и.к.н. Христо Драганов

ЕДНО МНЕНИЕ ЗА КЛАСИФИКАЦИЯТА НА ЗАСТРАХОВАНЕТО

(Продължава от бр. 23)

Как следва да се обясни и „застраховката“, озаглавена „Изкупуване на капитал“? От обяснението, което се дава, в случая става въпрос за една застраховка в случай на преживяване. Последната е самостоятелна застраховка в рамките на животозастраховането, но може да бъде включена и при широко прилаганата смесена застраховка „Живот“. Интересно защо тя се дава като самостоятелна застраховка и с интересното наименование - „Изкупуване на капитал“. Доколкото може да се разбере нейната същност, то използването на понятието „капитал“ е поставено точно там, където не трябва да бъде.

Към т. 6, озаглавена „Допълнителна застраховка“, се дават само застрахователните покрития, които може да предложи застрахователят. И тук основателно може да се постави въпросът: Каква е тази застраховка? Това не е и не може да бъде застраховка. Това включва отговорности в основните застраховки „Живот“,



„Злополука“ и медицинската застраховка. Не се вижда разликата между „Постоянна здравна застраховка“ и даденото в нововъведената застраховка „хоспитализация“, „медицински разписки“, като и другите избро-

ени покрития.

□ Застраховане на отговорности.

Това е най-голямата група застраховки. Това застраховане покрива голям кръг от обекти и отговорности. Това е и причината да я обособя в самостоятелен отрасъл на застраховането. Чрез нея се обхващат всички неправолюбни увреждания и последиците. Отговорност за плащане на вреди - материални (имуществени) и нематериални (морални) се поражда, ако са налице три условия: вина, вреда и причинна връзка, която съществува между тях. Ако липсва макар и само едно от тези условия, застрахователят се освобождава от плащане.

Вината е предпоставка за възникване на отговорността на застрахователя за нанесени вреди на трети лица. Или причиняването на материални и морални вреди не е достатъчно за възникването на отговорността на техния причинител. Необходимо е

поведението на последния (това може да бъде резултат на неговото действие или бездействие) да бъде класифицирано като виновно.

Реализирането на риска е свързано с причинени не само преки, но и косвени вреди. При застраховането на отговорности това не е достатъчно. Необходимо е наличието на пряка връзка между виновното поведение на причинителя на вредата и самата вреда. А това означава да се разкрие дали вредата, причинена на третото лице, е в резултат от виновно поведение на застрахования.

За разлика от другите два отрасъла застраховането на отговорности изпълнява ролята на „гръмоотвод“ за отговорността на застрахования поради неправолюбни действия. Това е и причината за голямото разнообразие на застраховките, предлагани на застрахователния пазар.

Застраховките, които се предлагат на застрахователния пазар от застрахователните дружества, обикновено са предназначени за определен кръг от лица, професии и др. Въз-

можно е обединяването на две и повече застраховки в една такава, когато едно и също лице изпълнява две и повече професии. При специални условия отговорността на застрахователя може да бъде разширена и по отношение на вреди от договорна отговорност.

И още нещо, което отличава този отрасъл от другите отрасли на застраховането, е, че застрахователят изплаща реално причинените загуби, без да се прави намаление за овехтяване. Това не винаги се спазва от застрахователите. Т.е. важи принципът „Възстанови имуществото ми така, че да бъде годно за използване както преди реализиране на събитието“.

Може би много въпроси останаха неизяснени. Но според мен това не е необходимо. Достатъчно е само да се постави въпросът на обсъждане. А това обсъждане ще бъде достатъчно за промени в законодателството. По този начин ще се получи яснота за същността и особеностите на застраховките, включени в даден отрасъл на застраховането.

Любомир Христов, ChFC, председател на Института на дипломираните финансови консултанти

(Продължава от стр. 11)

Може броят и разнообразието да не са чак такива, каквито в Западна Европа, но като тип продуктите са същите. Второ, българският инвеститор има достъп директно до капиталовите пазари в Европа и света в резултат на режима на свободно движение на капитала, който България спазва като страна член на ЕС. Един фундаментален фактор от страна на търсенето също по-скоро съдейства, отколкото пречи на управление богатството у нас. И това е тенденцията, проявяваща се в глобален мащаб: отговорността за финансовото благополучие на индивида и неговото семейство да се прехвърля все повече от държавата върху него самия. Това се проявява най-отчетливо с пенсионната реформа. Целта на първия пенсионен стълб е да осигури минимум от доходи след пенсиониране. Грижа и отговорност на индивида е да спестява и инвестира през активните си години, за да допълни този минимум до ниво, което ще отговаря на нуждите му. Грижа и отговорност на индивида е да намери най-подходящите за себе си дългосрочни финансови инструменти. Положително някои потребители се нуждаят и биха спечелили от компетентен и етичен професионален финансов съвет и помощ най-напред да пресметнат бъдещите си нужди и след това да намерят най-подходящите финансови инструменти, с които да ги удовлетворят.

Пред тенденцията на задълбочаване на финансовото посредничество има и бариери. Първо - самият характер на финансовите продукти - по-сложни са; бъдещата им доходност често не е гарантирана и ясна предварително; има разходи за инвеститора (потребителя), които не са напълно прозрачни; сравнително нови са на пазара. Тези характерни особености на финансовите продукти затрудняват част от потребителите при вземането на решения и спъват търсенето. На второ място, преобладаващият модел на „директни продажби“ също е в известен смисъл бариера.

Така е, защото продавачите на финансови продукти познават и предлагат един или ограничен кръг продукти. Клиентът е бомбардиран от различни агенти: един път застрахователни, втори път дистрибутори на пенсионни фондове, трети път представители на взаимни фондове. Това е, от една страна, объркващо, а от

друга, крие риска потребителят да събере „случаен“ портфейл, който като цяло да не е най-добрият с оглед на конкретните му нужди.

КАКВО БИ МОГЛО ДА СЕ НАПРАВИ

За по-бързо преодоляване на съществуващите бариери пред поразително управление на финансовото богатство предлагам подход от три компонента, като изграждането и разпространението на професионалното финансово консултиране е един от тях. Трите компонента са следните:

- разпространение на финансовата информация;
- обучение в базисни финансови знания;
- професионални финансови консултации.

Разкриването и разпространението на финансова информация е дейност, която надзорните органи, БНБ и КФН вече осъществяват. Не е за подценяване и ролята на средствата за масова информация, особено специализираните. Тук ключов фактор е поднасянето и разясняването на данните по начин, достъпен за възможно най-широк кръг потребители.

Обучението на базисни финансови знания е поле, на което официалните надзорни органи и частните финансови институции могат да си партнират. Такива инициативи са налице както от страна на БАЛИП, така и на КФН. Въпросът е тези инициативи да не остават епизодични, а да се подредят в рамките на едно целенасочено, дългосрочно усилие.

И накрая, инициативата на частния финансов сектор би трябвало да е да предложи професионална консултация на своите клиенти, които се нуждаят от съвет. Професионална консултация не по отделни продукти, а по цялостната финансова картина и финансови стратегии на дадения клиент.

Г-н Христов запозна присъстващите с ролята и мястото на основания от група професионалисти през 2004 г. Институт на дипломираните финансови консултанти (ИДФК). Неговата мисия е

- Да популяризира финансовото планиране в България в сътрудничество с медиите;

ВРЕМЕ ЗА ПРОФЕСИОНАЛНИ ФИНАНСОВИ КОНСУЛТАЦИИ У НАС

□ Да съдейства на финансовите консултанти при представяне на професионални съвети на клиентите, така щото клиентите да постигат житейските си цели;

□ Да предложи професионалното звание ДФК® („Дипломиран финансов консултант“) в съответствие с добрите практики и международни стандарти;

□ Така да съдейства на финансовите институции при обслужване на клиентите им с професионални и етични финансови консултации.

За да се афишира пред клиента като професионалист, да спечели доверието му и да може действително да му предложи стратегии, с които клиентът ще се доближи до реализиране на целите и мечтите си, финансовият консултант трябва да е преди всичко компетентен и да се възприема от клиента като етичен. ИДФК като неправителствена организация е разработил модел на сертификат, осигуряващ и потвърждаващ тези качества. ИДФК присъжда професионалното звание ДФК® („Дипломиран финансов консултант“) на професионалисти, доказали компетентност и опит и ангажирали се да спазват етични норми при работата си с клиенти. Това сме направили, като сме следвали модела на престижното в световен мащаб професионално звание CFP™ (Certified Financial Planner). Първият випуск бъдещи дипломирани финансови консултанти вече се обучава във ВУЗФ.

□ Повишаването на финансовата грамотност на обществото ще съдейства за за-

дълбочаване на финансово посредничество и укрепване на финансовия сектор у нас;

□ Наложителни са **колективни усилия** на финансовите институции за реализиране на стратегия за редовно предоставяне на финансова информация и за финансово обучение на обществото;

□ Предоставянето на професионални и етични **финансови консултации** е необходим елемент на такава стратегия.

Решени сме да сътрудничим с всеки заинтересован от това, щото обществеността да има достъп до висококачествени, професионални и етични финансови консултации.

След като представи дейността на Института на дипломираните финансови консултанти и неговите учредители, които са решени да превърнат гореизложената конструкция в практика и да дадат възможност на българския потребител

на финансовите продукти и на финансовите институции, които биха желали да се възползват от този консултативен тип, г-н Христов запозна присъстващите с Програмата за обучение на дипломирани финансови консултанти във ВУЗФ. Тя е създадена от Центъра за продължаващо и

професионално обучение към висшето училище съвместно с ИДФК. За лектори по тази програма са привлечени едни от най-утвърдените имена в практиката. Обучението изгражда високо квалифицирани специалисти в областта на финансовото консултиране, които помагат на своите клиенти да изберат най-добрите инвестиционни алтернативи и им съдействат при взимането на финансови решения.

Лекторът съобщи, че ИДФК кандидатства за членство в Съвета по стандарти на финансовото планиране (FPSB).

(Следва)

СЛАВИМИР ГЕНЧЕВ
Снимка **МИШЕЛ ГЕРОН**



MV Consulting Ltd.

Консултации и тренинги в областта на:

- Професионални умения при продажбата на животозастрахователни продукти.
- Мотивация, активност, задържане и ефективност при работа с мрежа от посредници в застраховането.
- Умения за презентирание и убеждаване, водене на преговори, работа с възражения.
- Комуникативни умения, ефективно взаимодействие и работа в екип.

Email: mvc@techno-link.com02/8466359,
GSM 088 786 1109София 1124,
ул. „Мизия“ № 19,
ет.1, ап. 3софсправка®
национална информационна система

0 900 12 900

За абонати на БТК - (0,96лв/мин.)

12 900
(0,96лв/мин.)

www.sofspravka.com