

# БЪЛГАРСКИТЕ ТЪРГОВЦИ РАЗЧИТАТ

## НАЧАЛОТО Е ПРЕДИ ПОВЕЧЕ ОТ ВЕК

**З**астраховането на товари по време на превоз в миналото е било известно като клон „Транспорт“ и за първи път е въведено в русенското застрахователно акционерно дружество „България“ още през 1897 г. Дълго време обаче този вид застраховане у нас си остава недоразвит поради липса на транспорт във вътрешността на страната и за / и от чужбина. В страната няма морска търговия и морски транспорт, които дават тласък на този клон. Едва през 1925 г. застраховките срещу злополуки от транспорт на стоки стават актуални, като се делят на морски, сухопътни и речни. Двадесет години преди това стоките от внос и за износ се застраховат предимно при чуждите застрахователи.

Три години преди национализацията на застраховането, т.е. през 1943 г., транспортните застраховки заемат такова важно място в общото застрахователно стопанство, че този клон е втори след животозастраховането по събрани премии, с около 28 на сто от приходите от всички полици в страната. Тогава в транспортното застраховане работят общо тринадесет дружества, девет от които са български.

За съжаление днешното положение на една от най-древните застраховки не е обнадеждаващо.

С около десетина процента е намалението на приходите за деветмесечието на тази година (9.8 млн. лв.) в сравнение с 2004 г. (10.2 млн. лв.) по застраховката „Товари по време на превоз“ (т.нар. карго-застраховка). Това е единственият продукт, по който на българските застрахователен пазар се отчита спад от набраните премии и той държи едва 1.51 % от пазара по видове застраховки.

Причините са многобройни, но основно са свързани със състоянието на икономиката в България, експорта и финансовите затрудне-



## ● Застраховката намалява своите приходи



ния на търговските фирми.

От друга страна, застраховката „Вътрешно карго“, т.е. на товари по време на превоз на територията на РБългария, все още не е достатъчно популярна. Предлагат я в ЗПАД „Алианс България“, ЗПД „Витоша“ АД, ЗК „Орел“ АД.

Не на последно място силната конкуренция между застрахователите води до намаляване на тарифните ставки, което от своя страна - до спад на приходите в този сектор. Стремежът на българските компании е да диверсифицират продуктите си и да обхванат и други сфери на бизнеса, които да балансират пртфейлите им. Така компании, които до сега не са били играчи на карго-пазара, в момента тръгват от ценовите равнища, които намират като конкуренция на пазара, и за да изземат бизнеса, слизат под тези тарифи. Влиза се в една спирала, в която новите участници слизат под съществуващите тарифи. Всичко това се отразява в намалените премии и обяснява спадането на приходите по тези линии на бизнес.

В пакета на транспортните застраховки спедиторите също имат

своята „Отговорност на спедитора“, но освен членовете на Националното сдружение на българските спедитори тази застраховка е с много малък обхват.

Към транспортното застраховане е включена и застраховката „Отговорност на превозвача“, която се купува от фирми-превозвачи.

Независимо от общите резултати за тази година, ако разгледаме поотделно приходите по карго-застраховката, по-големите компании отбелязват ръст в приходите си.

Истинският търговец би трябвало да има карго-застраховка, която обезпечава в сто процента стойността на изнасяните стоки. Тя може да се направи еднократно за всеки курс на товара, а може да бъде и едногодишна, абонаментна полица. При нея застрахователят се намира в предварителен риск и носи риска на клиента авансово, т.е. няма пропуск на дадена дестинация. На-

чалото на застраховката по принцип се смята от момента на тръгване на транспортното средство и важи до крайния пункт, указан в полицата.

Карго-застраховките са унифицирани съгласно оригиналните Лондонски клаузи, т.нар. „Институтски карго клаузи“. Те са международно приети и са еднакви в целия свят. Всички застрахователни компании в България ги ползват или като оригинални такива, или преведени. Трите вида клаузи „А“, „В“ и „С“ са



различни в зависимост от вида на покритието. Първата клауза предлага пълно покритие, Клауза „В“ - ограничено покритие, и Клауза „С“ - минимално покритие.

Клауза „А“ покрива всички възможни рискове от загуба и/или повреда на застрахования товар по време на превоза с изключение на риска война, политически размирици, стачки, бунтове, банкрут на застрахования, фалит, курсови разлики на стойността на стоките на борсата, умишлено действие или бездействие на застрахования, както и вредите, причинени от недостатъчна или неподходяща опаковка или от непригодност на превозното средство.

Към покритите рискове спадат пожар, експлозия, пътнотранспортно произшествие, природни бедствия, кражба, като този риск у нас се изключва при кражба на цялото превозно средство.

Деветдесет и девет процента от българските търговци предпочитат Клауза „А“.

Клауза „В“ покрива пожар, природни бедствия, земетресения, намокряне на товара, навлизане на морска или речна вода в трюма или контейнера, частична или пълна загуба на пакет от стоката, но според застрахователите много рядко се купува.

Клауза „С“ е специализирана и покрива единствено пожар, експлозия, пътнотранспортно произшествие и пълна загуба. С нея се застраховат стоки в наспивно или наливно състояние.

Според български застрахователи може да се изключи кражбата, когато става дума за тотална загуба при кражба на цялото превозно средство. На нашия пазар ЗАД „Евро инс“ покрива риска кражба на товара заедно с моторното превозно средство.

За вътрешността на страната някои български застрахователи успешно продават на дистрибутори на стоки застраховката „Вътрешно карго“, която покрива обикновено пожар, природно бедствие и пътнотранспортно произшествие. Като допълнителни рискове могат да се включат кражба и грабеж.

За да бъде защитена стоката на външнотърговската фирма, по принцип тя трябва да предвиди до 1 на сто от стойността на стоката, за да плати полицата, смятат застрахователи. За застраховката „Товари по време на превоз“ много важно е как е сключена търговската сделка - т.е. дали е сключена от склада, или е франко получателя. В зависимост от това отговорността се прехвърля на купувача или на продавача.

## ЗАЩО СПОРЕД ВАС ИМА СПАД НА ПРИХОДИТЕ ЗА ЦЕЛИЯ ПАЗАР ПО ЗАСТРАХОВКАТА „ТОВАРИ ПО ВРЕМЕ НА ПРЕВОЗ“?

**АТАНАС УЗУНОВ, директор „Морско, авиационно и транспортно застраховане“, ЗПАД „Алианс България“**

Причините са комплексни. Безспорен е фактът на намаляване на експорта от България за чужбина. През последните няколко години външнотърговското салдо на страната е отрицателно. Внасят се много повече индустриални и промишлени стоки, оборудване и машини. България не е суровинен износител, а има специализация в леката промишленост, но експортът на страната не може да компенсира преобладаващия внос. В допълнение, брутният приход на застрахователите не следва и увеличаване внос, защото един експортър от Германия например застрахова товара си на немския пазар, докато той пристигне у нас. Това обичайно е търговско условие на сделката между партньорите. По този начин на чуждия застрахователен пазар застраховат вноса си в страната ни и например всички големи международни компании, имащи представителства или производства в България. От друга страна, не са малко и износните сделки EX WORKS, сключени от България. При тях интересът за застраховане е на чуждестранното юридическо лице, т.е. извън българския застрахователен пазар.

Характерната особеност в карго-застраховането е, че страните, субекти на търговското правоотношение, избират коя страна да направи застраховката, така както е уговорено в Международните търговски обичаи или INCOTERMS. Не са малко сключените сделки, където вносителите договарят техният партньор в ЕС да направи застраховката до крайния пункт в страната. Затова и част от прихода, който може да реализира застрахователният ни пазар, остава в държавите, с които тръгват българските фирми-вносителки.

Друга важна причина за намаления приход е острата конкурентна борба на местния застрахователен пазар, което довежда до чувствително снижаване на ставките с около 10 до 35 на сто спрямо съществуващите на българския пазар от около две години. Крайният резултат е увеличение на вноса примерно с 30 %, но намалени застрахователни премии поради редукция на ставките с до 35 %.



От друга страна, все по-често търговските субекти се въздържат да си купуват карго полицата, тъй като тя не е задължителна, разчитайки основно на отговорността на превозвача.

**ТАМАРА ЯНКОВА, директор „Общо застраховане“, ЗПД „Витоша“ АД**

Този вид застраховка не е задължителна, поради което част от търговците и производителите считат, че не е целесъобразно да отделят средства за нея и голяма част от стоките при внос/износ или реекспорт не се застраховат. Интерес възниква едва при настъпване на застрахователно събитие в по-големи размери.

Голямата част от външнотърговските сделки се сключват по-често на база „EX WORKS“, т.е. търговците предоставят стоката на купувача от фабриката или склада, което ги освобождава от необходимостта да сключват застраховка „Карго“. Стоките, произведени „на ишлеме“, обичайно също не се застраховат в България.

Силната конкуренция между застрахователите също довежда до намаляване на тарифните ставки, което от своя страна води до спад на приходите в този сектор.

**МАРИАНА ПОЛИТОВА, главен експерт „Общо застраховане“, ЗК „Орел“**



Ясно е, че за състоянието на пазара по тази застраховка съществено значение има експортът на България, който в последно време е почти символичен. Търговците са притиснати от обстановката и при износ правят икономии от застраховки. Те обаче рискуват цялата стойност на стоките, които се транспортират. Когато става въпрос за внос, което вече е доминиращо у нас, се оказва, че търговците също не застраховат стоките по време на пътуването им до България.