ТЕМА С ПРОДЪЛЖЕНИЕ

Застраховките „Живот“, свързани с инвестиционен фонд

Николай Логофетов, изп. директор на „Граве България Животозастраховане“ АД и на „Граве България Общо застраховане“ ЕАД

„БУМЪТ“ У НАС ЩЕ Е СЛЕД ДВЕ ГОДИНИ

- Г-н Логофетов, в последно време ваши колеги от животозастраховането изразяват становището, че идва краят на класическата застраховка „Живот“, като дават приоритет вече на застраховката „Живот“, свързана с инвестиционен фонд. На тази тема в. „Застраховател прес“ посвещава редица материали в няколко поредни броя. Вашето отношение към застраховката и към позицията за нея?

- Аз се радвам, че пазарът се развива и че на него навлизат нови чуждестранни компании. Радвам се също така, че позициите на колегите ми се променят, развиват се, защото, когато преди осем години ние започнахме своята застрахователна дейност, у много от тях се виждаха искрици на искрено съчувствие или съжаление за това, че сме се насочили предимно към дългосрочно спестовно животозастраховане, и бяха убедени, че ще се провалим и че сме обречени на мъчителен път за развитието на този бранш. Тогава се предлагаха най-вече рискови застраховки, медицински разноски в чужбина, злополуки и други, наложили се вече на българския застрахователен пазар, продукти. Но през изминалите осем години те значително се промениха и израснаха с вижданията си за развитието и реализирането на новия вид животозастраховане. Сега бих казал, че в почти всички животозастрахователни дружества основният акцент пада върху дългосрочното спестовно застраховане. В Западна Европа застраховката „Живот“, свързана с инвестиционен фонд, бих казал, вече е достигнала своя пик, най-висока точка, и сега е на равна линия или има леки спадове и възходи в зависимост от състоянието на фондовите пазари. А ние по-скоро следваме тенденцията, която се наложи в някои от по-развитите източноевропейски пазари, в това число Словения, Хърватска, Унгария, Полша, Чехия. В много от тези пазари присъства и „Граве“, а бумът на застраховките „Живот“, свързани с инвестиционен фонд, стана преди две-три години или става в момента. У нас той може да се очаква след около две години, което е и моята прогноза. Според мен през тази година тенденцията се оформя, а застраховката се налага като продукт на пазара, което влияе върху начина на мислене, на отношение и на философията за него. И очаквам застраховката „Живот“, свързана с инвестиционен фонд, да заеме преобладаващо място през втората половина на 2009 и през 2010 година. За мен това е един много добър продукт, ние също го предлагаме, а за реализирането му много голямо значение има опитът и начинът на прилагането му в практиката. Предимство за „Граве“ и за нас е, че ползваме едно от най-добрите инвестиционни дружества в Австрия - „Секюрити“ АД - 100 процента собственост на „Граве“.

ПЕТЪР АНДАСАРОВ

ТЕМА НА БРОЯ

ИГРАТА НА КОТКА И МИШКА

(Продължава от стр. 5)

След

ПОВЕЧЕ ОТ ПОЛОВИН ГОДИНА СЪМНЕНИЯ

съпроводени с непробиваемо мълчание от страна на Комисията за финансов надзор (КФН) по въпроса, наскоро Ралица Агайн, зам.-председател на КФН, ръководещ Управление „Застрахователен надзор“, съобщи в интервю, че обхватът на задължителната застраховка е паднал до 82%. Противно на логичните очаквания тази новина да доведе до масови тематични проверки на надзора в застрахователните компании, нищо такова не последва. Това вероятно означава, че

ДЪРЖАВНИТЕ ОРГАНИ СА НАЯСНО

къде е всъщност проблемът. Въпросът е защо не предприемат нищо, с което да го решат. И защо избраха точно този момент, за да ни уведомят официално за нещо, за което се говори месеци наред.

Една от мерките, които може да бъдат взети спрямо България, ако се окаже, че обхватът на „Гражданска отговорност“ у нас е паднал трайно под минимума от 90%, е да ни задължат да увеличим капацитета на Гаранционния си фонд (ГФ). Най-логичният начин да бъде направено това е чрез вдигане на вноските на застрахователните компании във фонда. Което автоматично ще означава повишаване на цената на застраховката със съответната сума. В края на 2007 г. тази вноска беше намалена по предложение на ръководството на ГФ от 10 лв. на 8,50 лв. Мотивът беше, че

ФОНДЪТ ИМА ДОСТАТЪЧНО ГОЛЯМ КАПАЦИТЕТ

и добра презастрахователна програма и няма нужда от толкова висока вноска по задължителната застраховка. В същото време обаче „спестените“ на дружествата по 1,50 лв. на полица бяха равни на вноските, които те бяха задължени да правят в новосъздадения Обезпечителен фонд. Така в крайна сметка разходите на компаниите за тези вноски останаха непроменени и дружествата „преглътнаха“ по-леко създаването на толкова нежелания от тях Обезпечителен фонд.

Както изглежда, вече

НАБЛИЖАВА ВРЕМЕТО ГФ ДА ВЪЗСТАНОВИ НАМАЛЕНИТЕ СИ ПРИХОДИ

от тези вноски. Логично е това да стане факт преди новата кампания за „Гражданска отговорност“, т.е. през есента на тази година. Подобно действие обаче изисква достатъчно силна официална мотивация, тъй като ще се бръкне в джоба на милиони българи. А за да се убеди обикновеният човек, че това е поредното необходимо зло, трябва доста време. От тази гледна точка изглежда повече от логично пускането в публичното пространство на официалната информация за падналия обхват на „Гражданска отговорност“ именно сега. Още повече че в края на май се очаква да се проведе поредното заседание на Съвета на бюрата в Лисабон, което едва ли ще пропусне да разгледа „казуса България“. Дотогава е добре нашата страна или да е успяла да възстанови обхвата на задължителната застраховка над минимално изискваните 90%, или да обяви, че има готовност да повиши капацитета на Гаранционния си фонд.

ЗАЩО ВТОРИЯТ ВАРИАНТ ИЗГЛЕЖДА ПО-ЛОГИЧЕН?

Според много застрахователи реалният обхват на „Гражданска отговорност“ у нас и в момента е над 90%, въпреки че официалната статистика показва сериозен спад. Най-логичната причина за това разминаване според хората от бранша е, че вероятно има компании, които не отчитат в надзора и в Гаранционния фонд всички сключени полици по задължителната застраховка. По този начин се „спестяват“ значителни суми от вноски в ГФ, които изглеждат жизненоважни за някои дружества. Не бива да се забравя, че вече години наред цената на „Гражданска отговорност“ у нас се движи около санитарния си минимум, а размерът на присъжданите обезщетения расте. Очакваното от доста време „отпадане“ на някои компании от пазара по тази причина все още не е факт, което е добре за всички. Но докога мениджърите ще съумяват да запазят баланса, ходейки по ръба на пропастта? Едва ли някой се съмнява, че надзорът не е наясно с тази ситуация. А дали липсата на драстични проверки за навременното отчитане на всяка полица не са именно с цел да се даде още малко време на дружествата да „узреят“ за трудното решение да започнат да повишават цената на задължителната застраховка, за да укрепнат финансово? И кой точно трябва пръв да започне това увеличаване в ситуацията на силна конкуренция на пазара?

Тези въпроси са много тежки не само от гледна точка на застрахователите, но и от тази на надзора. Вероятно именно затова хиляди българи, без да подозират, се оказват въвлечени в нова игра на котка и мишка - този път с ЕС и Международния съвет на бюрата. И е очевидно кой е мишката. Въпросът е дали тя ще съумее да избяга от строгата справедливост на „котките“, докато успее да се прероди в силен и справедлив котарак.

Пламен Ялъмов, член на СД и изпълнителен директор на ЗПАД „Алианц България“

НЯКОИ ДРУЖЕСТВА СИ СПЕСТЯВАТ ВНОСКИТЕ В ГАРАНЦИОННИЯ ФОНД

(Продължава от стр. 5)

- В другите страни няма ли толкова силна конкуренция като у нас?

- Няма такава. В Румъния например казват, че масата застрахователи се събират, дискутират и всички равномерно повишават цените. Няма такива, които смъкват премиите много.

- А Комисията за защита на конкуренцията там какво прави?

- Аз не казах, че се договарят, а че се събират да си беседват. Комисията за защита на конкуренцията реагира по закон. Те са си прави за себе си. Но Комисията за финансов надзор казва, че премията на всички застрахователи е много ниска и ни предписва мерки, за да я повишим всички заедно. А от друга страна КЗК казва: „Вие се договаряте“. Това според мен не е правилно. Първо трябва да се консултират с другия държавен орган - КФН, за да видят какъв е проблемът в действителност.

- Събирахте ли се вече застрахователите, за да обсъдите проблема с ниския обхват на ГО?

- Не, не сме се събирали. Няма смисъл да си губим времето. Ако ние кажем, че някои дружества не си внасят реалните вноски в ГФ, никой няма да си признае.

- От ваша гледна точка кой е най-големият проблем при „Гражданска отговорност“?

- Ниската цена.

- Той не е ли решим? Ако една компания започне да повишава цената по малко, другите няма ли да я последват?

- Ние тръгнахме миналата година да повишаваме цената и затова вече сме на 11-о място по премиен приход по „Гражданска отговорност“. Почти всички клиенти отидоха в другите компании. Така че не това е решението. Цените на всички дружества трябва поравно да започнат да пълзят нагоре. Хем клиентите да не го почувстват изведнъж, а по-бавно, хем и застрахователите да могат да укрепват финансово. Нашето дружество няма полза от фалирал конкурент, защото клиентът си казва: „Тия застрахователи са мошеници“. Това създава лош имидж на пазара. Така че е по-добре всички застрахователни компании да се стабилизират. Но кога това ще стане реално... ще видим.

Темата разработи ЙОАННА СТЕФАНОВА