

Тодор Данаилов, мениджър „Международна дейност и презастраховане“ в ЗД „Евроинс“ АД

СЪЗДАВАМЕ БАЛКАНСКА ЗАСТРАХОВАТЕЛНА ГРУПА

● С дистанционните продажби в някои страни от ЕС целим териториална диверсификация на портфейла

(Продължава от бр. 10)

Скои банки работите в Румъния и Македония? Имате ли създадени банково-застрахователни групи там?

- Нямаме обвързващи споразумения с банки, които да ни задължават да работим само с тях и това е хубавото на нашия модел. Ние работим с банки, които не са обвързани с друг застраховател. На пазарен принцип, разбира се. И се полагат усилия да се развива bank assurance - да се следва трейдът на банковото развитие.

- През последните години у нас бяха въведени доста нови задължителни застраховки на професионални отговорности, което разшири пазара. Каква е ситуацията при застраховките на професионални отговорности в Румъния и Македония?

- В Румъния ситуацията е идентична на тази у нас. В Македония това нещо го няма. Но тези типове застраховки не са наш приоритет в двете страни, в които се сключват, тъй като поради задължителния им характер конкуренцията е силна и цените са ниски. Заради малкия обем, който може да се очаква от тях, не се счита за целесъобразно да се хвърлят усилия в този сегмент от пазара.

- Друга страна, към която сте се насочили, е Турция. Какви са спецификите на пазара там?

- Там автомобилното застраховане е с по-нисък дял, отколкото в България. В този смисъл турският пазар е по-схожден с македонския. Интересното там е, че „Зелена карта“ не се сключва от застрахователните компании, а те продават тази застраховка от името на бюрото. Има някакъв вариант на катастрофичен пул - застраховката е задължителна за новите сгради, а за старите е на доброволен принцип. Турците имат и държавен презастраховател - „Мили Ре“. Страната е все още силно сегментирана териториално от гледна точка на развитието си. Има развити райони като Истанбул и други места, където хората живеят както са живели преди 150 години. Вероятно там е трудно. Нямаме ясна представа как е териториално разпределен бизнесът. Разбира се, знаем, че големите градове привличат внимани-



ето. Но като цяло страната има огромен потенциал, главно заради големия брой на населението си и очакваното облагодоряване на далечноазиатските райони.

- Нека преминем към втория клон на международния проект на „Евроинс Иншурънс Груп“ (EIG). По силата на това, че България вече е член на ЕС, ЗД „Евроинс“ АД има възможност само с регистрация в останалите страни на Евросъюза да развива дейност там. Вече излезе новината, че сте подписали първата си полица в Испания. Защо избрахте точно тази страна?

- Защото Испания е един от много малките пазари, където застраховка „Гражданска отговорност“ генерира добри перспективи за печалба. Защо „Гражданска отговорност“? Защото тя е задължителна и лесна за навлизане. Защо генерира печалба? Заради един документ, наречен „БАРЕМО“, в който е подробно разписано каква степен на увреждане на коя част на човешкото тяло до какво обезщетение води. Това до огромна степен отнема възможността на адвокатите да влияят върху размера на обезщетенията. И тъй като често адвокатският хонорар е 50 и повече на сто от изплатеното обезщетение, този каталог води до икономии и съответно до добри резултати както за застрахованите, които получават бързо своето обезщетение и не заплащат прекомерни адвокатски разходи, така и за застрахователите. Което не означава, че застрахованите не са доволни, напротив. Средното обезщетение там не е по-ниско от европейското, но разнос-

ките са силно занижени, защото процесът е формализиран. Застрахователят може с много голяма вероятност да прецени още при узаване за събитието колко ще плати. А адвокатът само представлява клиента си, но не влияе силно върху размера на обезщетението, както това става в много други европейски страни.

- Защо България не се възползва от този опит?

- Има начални форми на работа по този въпрос. Колежка от друга компания работи по него вече повече от година и ако ние успеем да предложим вариант, който да защитава достатъчно пострадалите и ако успеем да докажем, че е така, мисля, че имаме шансове да приемем такъв документ и у нас.

- А защо в другите европейски страни не е въведен този опит?

- И в други европейски страни, като Германия например, се прилага този опит. За мен е невероятно постижение да се постави в рамки такова огромно перо, каквото са нематериалните щети.

- Обяснете точно как навлизате в Испания. Със своя агентска мрежа или чрез брокери?

- Развиването на своя агентска мрежа е скъпо упражнение, като за навлизане на нов пазар. „Евроинс Иншурънс Груп“ (EIG) предвижда присъствие, но не и неограничен ръст в тези страни - плановите са да имаме малка териториална диверсификация на портфейл, която да допринесе за по-добро разпределение на риска и за по-малка зависимост от местния пазар както и до възможност да обслужваме компании, които развиват дейност в България и други европейски страни. Но ЗД „Евроинс“ АД няма за цел да стане европейски застраховател в смисъл по-голямата част от премиения приход да идва от чужбина. Ние вярваме, че българският пазар е достатъчно перспективен, но допълнителна стабилност, каквато би ни дала диверсификацията, не е излишна. Затова не изграждаме своя агентска мрежа в Испания,

а навлизането на пазарата става чрез контакти с местни посредници, които имат желание да работят с български застраховател. С които, разбира се, можем да постигнем взаимноизгодни договорни параметри. При добри резултати на някоя територия, в планове на ЗД „Евроинс“ АД стои откриването и на клон в съответната държава. Но това няма да стане по-рано от 2-3 години след началото на дейността ни там. През този период ще може да се оцени пазарът, да се прецени доколко е перспективен и доколко дава възможност за контролиране на портфейла, който се генерира там. А впоследствие и доколко би могло да бъде оправдано от финансова гледна точка поемането на разходи за поддържане на клон.

- Как ще става обслужването на щети в страните, където нямате клон?

- За Испания схемата е сравнително проста. Малките материални щети до определен размер ще бъдат ликвидирани от местен представител - адвокатска кантора, с която имаме сключен договор. За всички останали претенции ще бъдем уведомявани и ще бъдат ликвидирани от София чрез възлагането им случай по случай на ликвидираща компания. Тази схема не се различава много от ликвидирането на щетите по „Гражданска отговорност“, когато има претенции в друга страна. За щети извън Испания ще се ползва схемата по „Зелена карта“.

- Коя е следващата европейска страна, в която смятате да започнете дистанционни продажби?

- В момента водим разговори за Белгия, за Кипър и за Гърция, където личното ми мнение е, че няма да започнем заради лошия резултат, който застраховка „Гражданска отговорност“ прави в южната ни съседка. Не успяхме да установим контакт с брокер от Гърция, който да има желание да предлага застраховки, различни от „Гражданска отговорност“. А това е продуктът, който очевидно генерира загуби за застрахователите. Но тъй като е задължителен, той е интересен за брокерите и те се опитват да пробият чрез намиране на застраховател, който е готов да продава дори и само с 2-3 евро под цената на пазара. Но при 90% квоти на щети в Гърция допълнително намаляване на цената и изплащане на над 20% комисиони за местните брокери за мен няма оправдание започването на дейност там. Затова контактите в Гърция вероятно ще останат без последствия на този етап.

- Какъв е гръцкият застрахователен пазар като цяло?

- Доста по-зрял от българския. Застраховките на професионални отговорнос-

ти са добър показател за това колко развит е един пазар. В Гърция те са много години преди нас. Първата стъпка е тези застраховки да се направят задължителни, втората е хората да започнат да ги купуват, третата е да осъзнат ползата от тях, а четвъртата - застрахователите да се нагодят към изискванията на пазара както ценово, така и откъм условия. Ние сме на първия етап, а в Гърция са минали и последния. Не казвам, че застрахователният пазар там е печеливш, но е развит.

- Каква е ситуацията в Кипър?

- В Кипър от години имаме личен контакт с българин, който е установен там. Това ще облекчи нещата. Там със сигурност няма да продаваме автомобилно застраховане.

- То най-малко печеливш ли е?

- Почти в цяла Европа - да.

- А кои ще бъдат следващите европейски страни след Белгия и Кипър, в които бихте започнали дейност?

- Имаме поглед върху това къде бихме желали да се случат нещата. Франция е интересна държава, като все още не сме проучили напълно въпроса с автомобилното застраховане. Но там е сложно поради нелимитираната отговорност на застрахователя, т.е. ще трябва много сериозно да се помисли за презастраховане. Германия е добра страна за експанзия. От Италия започваме да се отказваме по причини подобни на тези в Гърция. Мислим и за другите две държави от Бенелюкс.

- Какво цели „Евроинс Иншурънс Груп“ (EIG) с тази международна експанзия?

- За Балканския полуостров целта е да приложим опита, който имаме от нашия пазар за това, което очакваме да се случи и на другите пазари, и да извлечем съответните активи. За европейския пазар целта е ръст. Всяка корпорация има за цел да расте. Ръстът е основният двигател на стремежа на акционера за придобиване на компании в региона. А дейността ни в развитите европейски държави е по-скоро мерудийката на салатата.

- Там пазарите са много по-развити и конкуренцията е доста по-голяма.

- Да, но човек може да си представи как е да се направи 10 млн. ръст на пазар като българския и как - 10 млн. ръст от нулата например на германския пазар. Тук 10 млн. ръст са нещо значително, докато в Германия никой няма да разбере, че сме го направили. Там има градски застрахователи, които правят в пъти по-голям ръст.

Разговора води
ЙОАННА СТЕФАНОВА

EUROINS
MEMBER OF EUROHOLD

ГРАЖДАНСКА ОТГОВОРНОСТ
еврокаска

- ★ ВКЛУЧЕН ГОДИШЕН ТЕХНИЧЕСКИ ПРЕГЛЕД
- ★ ПОКРИТИЕ НА ЩЕТИ ДО 1000 ЛВ.
- ★ МЕДИЦИНСКИ И ПРАВНИ РАЗНОСКИ В ЧУЖБИНА

- 5 ЕКСКУРЗИИ НА ЕВРО 2008
- 55 ЗЛАТНИ ПРЪСТЕНА С ДИАМАНТ
- 555 МОБИЛНИ ТЕЛЕФОНА

Подробности за кампанията можете да получите от вашия застрахователен агент от ЗД ЕВРОИНС АД или на www.euroins.bg