

Пламен Яльмов - изпълнителен директор на ЗАД „Алианц България Живот“

ОЧАКВАМ ПРЕЗ СЛЕДВАЩИТЕ ГОДИНИ РЪСТ В ЖИВОТОЗАСТРАХОВАНЕТО

- Г-н Яльмов, преди да поговорим за резултатите от дейността на ръководеното от вас дружество до момента, бих искал да разкажете малко по-подробно за новия животозастрахователен продукт, стартирал от 2 октомври т. г.

- Продуктът е част от стратегията на „Алианц“ в Източна Европа и по-конкретно - на ЗАД „Алианц България Живот“, съгласно която ще продължаваме да предлагаме на клиентите все по-съвременни инвестиционни продукти. Преди две години продавахме само класическите спестовни животозастраховки с гарантирана доходност. Тъй като при тези продукти гаранцията трябва да е висока, ние сме принудени да инвестираме основно в държавни ценни книжа (ДЦК), за да защитим максимално интересите на клиентите.

От друга страна, доходността по ДЦК постоянно пада. Така че клиентът наистина има гарантирана доходност, но тя е с доста ниски нива - между 7 и 8 на сто през последните години, а сега слиза и по-надолу - до 5-6 на сто.

За това ние решихме да пуснем на пазара застраховка „Живот“, свързана с инвестиционни фондове. При този продукт клиентът сам решава къде да си вложи парите. Избрахме няколко фонда от фондовете на „Алианц“, които са стоици и функционират по цял свят (някои са в евро, други - в долари), за да дадем възможност на клиентите сами да избират. При тях няма твърди гаранции, но възможностите за печалба са много големи. Така например нашият фонд „Източна Европа“, който предлагаме в България от две години, през 2004 г. достигна доходност от над 60 на сто!

През миналата година осъвременихме този продукт. За хора, които искат съвет от нас, създадохме така наречените „кошници от фондове“, за да разпределим по-добре риска. Риск, разбира се, пак има, но и възможностите за печалба са големи.

И така, от 2 октомври 2006 г. ЗАД „Алианц България Живот“ пусна на пазара специална лимитирана серия на индексно-базиран животозастрахователен продукт, предназначен за частни лица. Той се нарича Allianz Best Invest и съчетава преи-



муществата на класическа животозастрахователна защита с растеж на доходите, комбинирана с възможност за допълнителна печалба от положителното развитие на капиталовия пазар. Allianz Best Invest работи с капиталовите пазари и доходността му е обвързана с индекса Dow Jones EuroStoxx 50.

Уникалните му отличителни черти са не само 100% гаранция на капитала, но и гарантиране на минимална доходност с допълнителни възможности за възвращаемост на капитала. Този продукт е разработен от Allianz и от началото на октомври се предлага едновременно в България, Хърватска, Чехия, Полша, Румъния и Словакия.

Allianz Best Invest е новаторски, защото за пръв път такъв продукт се предлага на интернационална основа. Той ще бъде последван от пускането на допълнителни продукти в бъдеще.

Allianz Best Invest е с фиксирана продължителност от 10 години. Минималната застрахователна премия е 2000 евро. Като допълнение на традиционната капиталова гаранция, Allianz Best Invest предлага също и гарантирана печалба при падеж на полицата. По този начин клиентът получава допълнителна финансова печалба. Като допълнение към 100% инвестираната сума, върната след изтичане на 10-годишния период (капиталова гаранция), той получава още минимум 20 на сто върху платената премия (гарантирана доходност). Тази гаран-

ция се постига чрез подпигуряване на инвестицията със сертификат с А+ рейтинг от „Дрезднер Банк“, който е капиталово гарантиран и предлага минимална възвращаемост от 120% в деня на падежа. „Дрезднер Банк“ е собственост на Allianz Group и е третата най-голяма банка в Германия.

Клиентът може да получи повече от гарантираната доходност в края на договора в зависимост от развитието на капиталовия пазар.

През последните 10 години (декември 1995 г. - декември 2005 г.) стойността на индекса на EuroStoxx 50 на капиталовия пазар се е увеличила повече от два пъти. Доколкото историческите стойности на индекса могат да бъдат индикатор за бъдещо развитие, при сходни обстоятелства клиентът може да получи реално по-висока възвращаемост от вече постигнатата от продуктите.

Така уникалният продукт дава възможност на клиентите в България да печелят от глобалния опит на Allianz в застраховането и управлението на активи. Международното предлагане на този продукт, използването на опита от подобни продукти в Австрия, Белгия и Германия доказва глобалното взаимодействие и успеха на инициативите на групата. Новият животозастрахователен продукт Allianz Best Invest затвърждава позициите на Allianz New Europe като водещ международен застраховател в Централна и Източна Европа.

- Да кажете сега

нещо повече за постиженията на дружеството през 2006 г.

- Бизнесът върви доста добре, дори малко повече от очакванията. Все повече хора се интересуват от животозастраховане. Това е нормално - с увеличаването на brutния вътрешен продукт се появяват повече свободни средства и част от тях се влагат в застраховки „Живот“. Ръстът на ЗАД „Алианц България Живот“ за шестмесечието е близо 33% и се надявам тенденцията да се запази до края на годината. Очаквам премиеният ни приход да достигне 40-50 млн. лева.

Що се отнася до 2007 г. и следващите няколко години - вече при пълноправно членство на България в ЕС - очаквам растежът да продължи. Ръстовете обаче ще бъдат умерени, което е нормално. Скоро разговарях с полски колеги. След приемането на Полша в ЕС е имало труден период на нагласяне към новите условия, което по всяка вероятност ще се случи и в България. В Полша развитието на животозастрахователния бизнес е скочило рязко едва през тази година. Вероятно 2-3 години ще има период на натрупване, за да очакваме впоследствие по-голям скок. И това се отнася не само за нашето дружество, а за пазара като цяло.

- За да стане всичко това обаче, е нужно стабилно законодателство. Резките промени в данчните закони винаги пречат на дългосрочния бизнес. Неотдавна у нас отново се заговори за някакви изменения. Как се отнасят към тези идеи?

- Предложенията се отнасяха до съществуващото данчно облекчение за физически лица, което в момента представлява 10 на сто от brutния доход на нашите клиенти, но не повече от определен таван - 720 лева на година, или 60 лева на месец. От Асоциацията на дружествата за допълнително пенсионно осигуряване предложиха този таван да се вдигне до 10 на сто от максималния осигурителен доход, който в момента е 1400 лева месечно. Това означава до 140 лева на месец да не се облагат.

Ние като животозастрахователи настоява-

ме да остане сега съществуващото положение, т. е. тези 10 на сто от brutния доход на клиента да могат да се инвестират в застраховки „Живот“ с данчни преференции.

По принцип най-лошото е да се правят промени през 2-3 години. Със съществуващото положение са свикнали всички - и ние, и клиентите. Всяка промяна изисква обучение на агентите, предизвиква недоволството на клиентите и всякакви други усложнения. Това води до срив в бизнеса, до по-малко данъци в хазната и до свиване на инвестициите в ДЦК, където влагаме милиони от резервите си.

В Германия данчните облекчения в този бизнес са съществували в продължение на 30-40 години. Вярно е, че ги премахнаха преди година, но след многогодишно натрупване пазарът там е узрял, нараснал, той вече няма накъде да расте... Ще бъде грешка от страна на законодателя, ако приеме лансираните изменения.

- Защо се прави това, след като отрицателният ефект е толкова очевиден?

- Може би се смята, че така ще се повиши събираемостта на данъците. Същевременно преди години данчните режим даваха възможност да се използва от някои животозастрахователи за оползотворяване на данчни схеми. Не за истински застраховки „Живот“, а за правене на еднократни удари. Такива схеми сега са доста по-малко и не оказват съществено влияние на пазара. Освен това те могат да бъдат много лесно пресечени с една-две данчни проверки.

Данчната схема компрометира животозастраховането. Създава впечатление, че то не е социална дейност, гарантираща клиента срещу злополуки и трайна нетрудоспособ-

ност или близките му при смърт, а е възможност да се избягват данъци. Българите вече търсят тези застраховки заради покритията. Какво става в случай на смърт? При заболяване? При загуба на трудоспособност? При операция? Такива въпроси все повече интересуват хората. А точно това е целта на животозастрахователя - да осигури максимална защита, да помогне на човека в лош момент от неговия живот.

- Значи може да се каже, че застрахователната култура се повишава наред с нарастването на доходите...

- Застрахователната култура се повишава и благодарение на усилията на всички участници на пазара - агенти, брокери, консултанти. Това е плод на многогодишна работа сред хората. Искам да подчертая и нещо друго - доста българи вече са работили в чужбина и добре знаят какво представлява животозастраховането. Връщайки се след време в България, те сами търсят нашите продукти.

- Как виждате застрахователния ни пазар след 1 януари 2007 г.? Очаквате ли нови дружества да дойдат да работят тук?

- Възможно е, разбира се. Но сериозните компании, които искат да стъпят в България, вече заявиха това и го направиха чрез акционерно участие във вече съществуващи компании (в повечето случаи). България не е чак толкова голям пазар, както е румънският например, та да влязат у нас 20-30 големи животозастрахователни дружества. Според мен биха могли да проявят интерес най-много още една-две компании, не повече. Така че съществуващите в момента ще останат задълго на българския животозастрахователен пазар.

Разговора води
СЛАВИМИР ГЕНЧЕВ

софсправка[®]
национална информационна система

0 900 12 900
За абонати на БТК - (0,96лв/мин.)

12 900
(0,96лв/мин.)

www.sofspravka.com

РАДИО ВЕСЕЛИНА
www.radioveselina.bg
www.veselina.tv

VESELINA TV