

# ЕДИННИЯТ ЕВРОПЕЙСКИ ПАЗАР НА ЗАДЪЛЖИТЕЛНАТА ЗАСТРАХОВКА „ГРАЖДАНСКА ОТГОВОРНОСТ“

## ● Сравнително изследване на икономическо-статистическата ситуация в ЕС

ПРОФ. Д-Р УЛРИХ МАЙЕР

(Продължава от бр. 19)

### ШВЕЦИЯ

	В абсолютна стойност	На 1000 единици население	На 1000 моторни превозни средства
БВП	212.64 млрд.	24 016 хил.	49 660 хил.
Население	8.85 млн.	x	2.07 хил.
Площ (кв. км.)	449 964	50.82	105.08
Железопътна мрежа (км)	10 998	1.24	2.57
Пътна мрежа (км)	211 000	23.83	49.28
Автомобилна пътна мрежа (км)	1000	0.11	0.23
Общ брой на моторните превозни средства	4.28 млн.	484	X
Пътнически автомобили	3.79 млн.	428	
Пътни инциденти	21 887	2.47	5.11
Брой пострадали	531	0.060	0.12

Таблица 1: Страна и транспорт  
Данните са от 1997 г.

	Общо	Общо застраховане	Автомобилно застраховане	Застраховка „Гражданска отговорност“
Брой застрахователни компании	126	89		16
Брутен премисен приход	12.41 млрд.	4.09 млрд.	1.27 млрд.	547 млн.
- на глава от населението	1042	462	143	62
- на моторно превозно средство	X	x	297	128

Таблица 2: Дял на застраховката „Гражданска отговорност“ в общото застраховане

В края на 1998 г. 126 шведски застрахователни компании са активни на пазара. Животозастрахователният бизнес е двойно по-значим от общозастрахователния. През 1998 г. премийните приходи на животозастрахователните компании нарастват с повече от 21 на сто, докато общозастрахователният бизнес формира прираст не повече от 4 на сто. Шведският застрахователен пазар е високо концентриран. Петте найголеми групи заемат 85 на сто пазарен дял в общото застраховане и 72 на сто в животозастраховането.

### ЧУЖДЕСТРАНЕН ЗАСТРАХОВАТЕЛЕН БИЗНЕС

На шведския застрахователен пазар работят 26 представителства на чужди застрахователни компании; освен това 300 компании от европейското икономическо пространство работят според правилата на свободното движение на стоки и услуги. В общозастрахователния бизнес чуждите компании заемат пазарен дял от около 4 на сто.

### СИТУАЦИЯ НА ПАЗАРА НА АВТОМОБИЛНОТО ЗАСТРАХОВАНЕ

През 1998 г. автомобилният застрахователен бизнес формира 10 на сто от целия бизнес и около една трета от общото застраховане. Шведското автомобилно застраховане е високо концентрирано. До пазарния лидер

Lansforsakringsgruppen, който държи пазарен дял от 25.2 на сто през 1998 г., останалите три водещи дружества заемат по около 20 на сто от пазара. Така четирите найголеми компании формират пазарен дял от близо 86 на сто.

(Вж. таблица 3)

На автомобилния застрахователен пазар доминира остра конкуренция. Печалбите през 1997 г. не са задоволителни, нивото на щетимост е 109 на сто, а по застраховка „Гражданска отговорност“ е 126 на сто. Въпреки че премийните приходи нарастват значително през последните години (около 9 на сто през 1999 г.), изплащането на обезщетения нараства във връзка с увеличаването на застрахователните договори. Острата конкуренция доведе до диференциране на премии и до намаляване на броя на подписвачите.

### ПРОДАЖБИ

Директните продажби на автомобилни застраховки са основни в Швеция. В допълнение застрахователни договори се сключват и чрез застрахователни брокери, както и чрез автомобилните дистрибутори.

### ЗАСТРАХОВКА „ГРАЖДАНСКА ОТГОВОРНОСТ“

**Регулационно развитие**  
Настояща регулация

Подписвачите в Швеция са задължени да прилагат

премиите, определени в съответствие с покриването на рисковете по отношение на застраховката „Гражданска отговорност“. Прилага се недискриминационният принцип, като фактори по отношение на цвета на кожата са недопустими.

Роля на Асоциацията на шведските застрахователи  
Асоциацията няма отношение по формирането на премии по застраховка „Гражданска отговорност“.

Основни фактори при формиране на премията по застраховка „Гражданска отговорност“

Основните фактори са свързани предимно с качествата на автомобила.

(Вж. таблица 4)

Системата „Бонус-малус“

В Швеция се прилагат различни системи, като всички те притежават само няколко „Малус-класа“ или въобще не включват такива.

(Вж. таблица 5)

Освен намаляването до 7-и клас, някои подписвачи предлагат допълнителни предимства за водачите с безаварийен шофьорски стаж.

(Следва)

Превод  
ГЕРГАНА РАШКОВА

Диференциране на премията	Класове	Разпределение
Класификация на собствениците/водачите на МПС		
Бонус за жени	2	20%
Собствено жилище	2-5	
Семейно положение	*	9%
Други застрахователни договори със застрахователя	*	20%
Наложени глоби	*	-
Членство в автомобилен клуб	*	-
Класификация според използването на автомобила		
Място на регистрация	7	1.6
Отстъпка за нисък километраж	5	1.5
Самоучастие при използване за търговски цели	*	-
Паркинг	*	-
Класификация според вида на автомобила		
Модел на автомобила	7-16	3
Възраст на автомобила	*	-

Таблица 4: Основни фактори при формиране на премията

Табл.5 Системата „Бонус-малус“ с фиксирани класове

№	клас	Премия (%)	Увеличаване на клас след щета		
			След 1	След 2	След 3
			Покачване в клас		
1	1	100	1	1	1
2	2	80	1	1	1
3	3	70	1	1	1
4	4	60	2	1	1
5	5	50	3	1	1
6	6	40	4	2	1
7	7	25	5	3	1

## След десет „инфарктни“ години

# „МАРИНС ИНТЕРНЕТЪНЪЛ“ ОСТАВА „НА ГРЕБЕНА НА ВЪЛНАТА“

(Продължава от стр. 16)

Около 70% от нашия портфейл съставляват рисковете на чужди инвеститори, стъпили на територията на България и правейки успешен бизнес. Ние уважаваме всички български застрахователи, но се съобразяваме със специализацията на всяка от застрахователните компании. По този начин „Маринс Интернешънъл“ ЕООД селектира най-доброто за своите клиенти. За всички тях се грижим с еднакво внимание и предоставяме едно и също качество на обслужване 24 часа в денонощието.

Ние пласираме рисковете освен на българския застрахователен пазар и на международния, предимно на Лондонския. Работим с пазара на Белгия, Холандия и САЩ.

„Маринс Интернешънъл“ ЕООД е член на различни вериги на застрахователни брокери и по този начин има достъп до международните пазари. Обслужваме интересите на наши колеги брокери от групите WING, Assurex Global, Heath Lambert Accordia и др.

- Какво ново очаква „Маринс Интернешънъл“ ЕООД след предстоящото влизане на България в ЕС - оптимизъм, опасения, прогнози?  
- Очакваме още до края на

тази година да бъдем приети за член на най-голямата световна застрахователно-брокерска верига WBN (Worldwide Broker Network).

Присъединяването ни към ЕС очакваме с оптимизъм, тъй като вярваме, че с нашето поведение и позиции сме достатъчно добре познати на международния пазар и сме утвърдили името си. Сътрудничеството, което поддържахме с

би ограничила възможностите, позициите или пазарния дял. Напротив, членството на България в ЕС ще бъде стъпка напред за нас за по-лесно предоставяне на сервиза ни в качеството на застрахователен брокер на територията на всички европейски държави на базата на споразумението за свободно предоставяне на услуги.

- Има ли нещо, което ви притеснява в нормативната уредба у нас?

- Не. Кодексът за застраховане е в пълно съответствие с европейските директиви. Не ни притеснява, а, напротив, ни радва фактът, че регулаторният орган е поставил ясни и изпълними условия за всеки, който иска да бъде професионалист в България. Кодексът предполага след 1.01.2007 г. застрахователните брокери да имат застрахователна полица за професионална отговорност в размер на 1 600 000 евро. Това условие ще влезе в сила след присъединяването ни. Към момента изискването е за 150 000 евро.

„Маринс Интернешънъл“ ЕООД поддържа от началото на тази година полица с лимит 1 600 000 евро.

- И накрая, как си представяте ръководената от вас фирма след още 10 години?

- С офис в Лондон...



колегите си брокери от страните-членки на ЕС, очакваме да се задълбочава и да става още по-ползотворно. Не очакваме „инвазията“ от страна на чужди застрахователни брокери или компании да интервенира в посока, която

Материалите подготви ИЛЕАНА СТОЯНОВА  
Снимки ГЕОРГИ ДЕРМЕНДЖИЕВ

	Автомобилно застраховане	Застраховка „Гражданска отговорност“
Застраховани рискове		4.7 млн.
Брутен премисен приход	1.27 млрд.	547 млн.
Равнище на щетимост	106.6	126.3

Таблица 3: Статистика на автомобилното застраховане