

Румен Янчев - председател на УС и изпълнителен директор на ЗПАД „Булстраг“

БЪЛГАРСКИЯТ ЗАСТРАХОВАТЕЛЕН ПАЗАР Е АВТОМОБИЛЕН ЗАСТРАХОВАТЕЛЕН ПАЗАР

● *Вместо Обезпечителен фонд нека се работи за платежоспособността на дружествата*

Р-н Янчев, какви са вашите впечатления от днешното състояние на застрахователния пазар у нас?

- Пазарът следва своя възможен път на развитие. Очевидно в момента тенденцията е положителна, ако гледаме нарастването на премиения приход. Очевидно е също, че и през 2006 г., и през първото тримесечие на тази година обликът на индустрията се определя от автомобилното застраховане - застраховките „Гражданска отговорност“ и „Каско“. Тази тенденция скоро няма да се промени. Приходът на някои застрахователни компании е основно, над 90 на сто, от автозастраховки. Другите застрахователни продукти също имат определено нарастване, но то е малко в сравнение с автомобилното застраховане. Въпреки разнообразието от сключени застраховки, те все още нямат своята значителна тежест. Ако трябва да дам характеристика на българския застрахователен пазар, той е автомобилен застрахователен пазар с леко изразени тенденции на разширяване на имущественото застраховане на различните видове отговорности.

Разбира се, наличието на ръст е радващ факт. Това показва, че има потенциал, но ако трябва да го оценяваме спрямо това, което постигаме, очевидно той е още по-голям. За да бъде реализиран, необходими са много повече усилия и много повече работа в различни, и то добре осъзнати, посоки. В момента много от нещата стават хаотично и кампанийно. Тук е важна ролята на надзорния орган и на АБЗ, както и на Гаранционния фонд и НББАЗ, които също имат своето място. В крайна цел усилията на всички трябва да се насочат така, щото и пазарът като цяло, и отделните компании да имат малко по-европейско „звучене“.

- В този смисъл някои ваши колеги изразяват мнението, че на пазара в бъдеще ще печели този, който не развива само автомобилното застраховане, а има по-богат продуктов портфейл.

- Повтарям това от 15 години. Автомобилното застраховане може да ти

осигури пазарен дял, но това е най-лесният начин. Ако вземем вторият основен показател - печалбата, ще видим, че тя може да се осигури от застраховките, които не са чак толкова рискови и където честотата от настъпване на събития не е толкова висока. В автомобилното застраховане има трайно изразена закономерност: при общо взето 20-30 застраховки „Гражданска отговорност“ има едно регистрирано събитие; на всеки 2 до 3 застраховки „Каско“ също има регистрирано някакво събитие, дори и съвсем незначително. Това са застраховки с висока честота. Целта при тях е да имаш една ком-



бинирана квота на щетите в рамките на 97-98 на сто, което би било чудесно постижение. Но често при тези застраховки застрахователите приключват на загуба. В конкурентната надпревара да предложат нещо по-добро и като качество, много от застрахователите са и по-щедри в изплащането на обезщетения; разходите, свързани с това „ухажване“, са също така немалко. А в последно време и размерът на претендираните обезщетения към трети лица по застраховката „Гражданска отговорност“ непрекъснато нараства, което се дължи не само на намесата на опитни адвокати, а просто защото така ще се случва оттук нататък.

Добрият резултат може да дойде от наистина добре свършена работа по другите видове застраховки, най-вече имуществените, различните видове застраховки „Злополука“, някои технически видове застраховки, като „Строително-монтажни рискове“, „Електронно оборудване“ и т. н. Този пазар е твърде ограничен. Данните красноречиво говорят за това.

- Резултатите за 2006 г. показват спад в процента на печалбата на дружествата. Как тълкувате това?

- За точен коментар са нужни точни данни и информация за дейността на всяко едно от дружествата. На този етап с малки изключения трудно може да се генерира печалба. Вече казах защо: над 60 на сто е дялът на автомобилното застраховане, а за доста от дружествата процентът надхвърля 90. При условията на силна конкуренция има намаляване на тарифните ставки. Същевременно в по-голямата си част автомобилите до 7 години в повечето от случаите се ползват с предимс-

иначе, клиентът се интересува от това да плати по-малка цена. Но ако този проблем съществува, тогава може да се въведе практиката, както е в много страни, в това число и европейски, предвидително да се обявява пред клиента каква е комисионата на неговия посредник. И нещата си идват на място.

- Застрахователите, които нотифицират КФН за развиване на дейност у нас, проявяват интерес не към автомобилното застраховане, а към други застраховки.

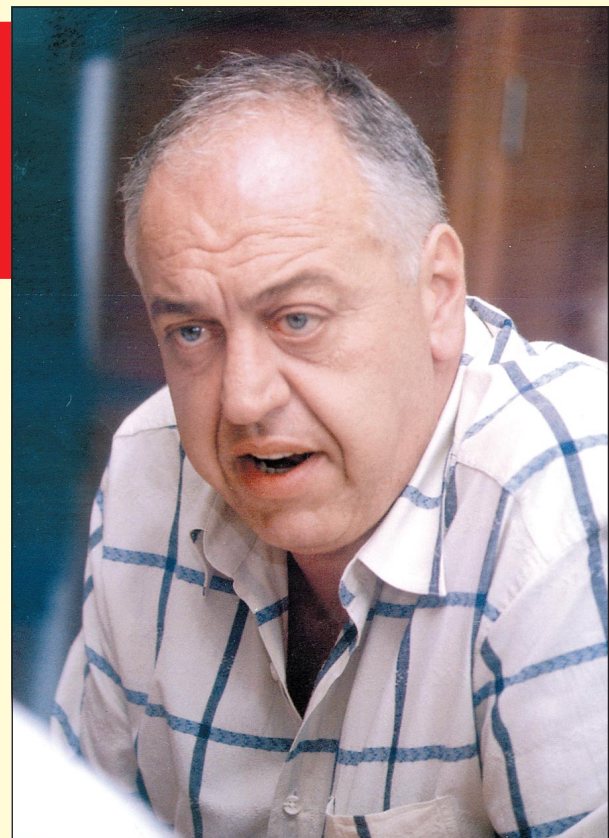
- Това е и така, и не е така. Под една или друга форма тези застрахователи са отдавна тук и не идват сега. Те правеха нещата по линията на презастраховането. Нищо не им коства, следвайки своите клиенти, които осъществяват дейност, да заявят намерение да работят и в България. Това съвсем не значи, че ще го правят.

Който иска да прави автомобилно застраховане, трябва да е тук, на място. Но това може да стане много по-лесно по следния начин: ако някой си върши работата достатъчно добре и аналитично може да им предложи схема, по която те да се явят негови презастрахователи, покриващи отклоненията от нормалното развитие на риска, те биха могли да решат да презастраховат целия му портфейл, за да не се занимават с ликвидация на щети, с кореспонденция и т. н. Да, наистина, мнозина заявяват намерения да работят у нас, но те следват в по-голямата си част свои клиенти...

- Обикновено те твърдят, че българският пазар е много перспективен.

- Да приемем, че България се развива със средни годишни темпове 5-6 на сто. В средносрочен план в близките 10-15 години би следвало БВП да се удвои. Тогава процентът на застрахователните премии спрямо БВП също би трябвало да се удвои, т. е. застрахователното проникване ще бъде не две на сто, както е сега, а 4-5 на сто.

В развитите държави дялът на животозастраховането е 65 на сто. Те имат висок стандарт и са в състояние да инвести-



рат своите пари и в различни фондове. От останалите 35 на сто до 60 на сто представляват някакви други застраховки, а 40 на сто са автомобилните застраховки. Нашият пазар трябва първо да претърпи тази метаморфоза и да престане да бъде доминиран от автомобилното застраховане. Но освен автомобил, българинът купува и други скъпи вещи - големи фризери, плазмени телевизори, хай-фи уредби и т. н. Но те не се виждат, докато автомобилите са на улицата. И хората ги застраховат, защото се страхуват от кражби или ПТП.

Най-голям е бумът в строителството - вложени са вече може би 4-5 млрд. лева. И в същото време няма ръст на имуществените застраховки. Къде са тогава перспективите, за които ме питате? Когато боравиш правилно с числата, можеш да си изградиш представа за тенденциите. Но лека полка нещата се променят към по-добро.

- Изтичат ли капиталите от България, каквито опасения имаше?

- Едва ли. Компаниите, които работят у нас, имат сериозно присъствие в държавите, откъдето идват. Повечето от тях имат дълга история и идват тук със стратегически намерения. Това се вписва във философията им за присъствие в Централна и Източна Европа, където наистина има определен потенциал. Все пак нашите страни се развиват с по-високи темпове в сравнение с държавите от Западна Европа. Там два процента е много, докато ние тук говорим за 5-6-8 и дори за 10 на сто! Но това става с повече производство, а него не го виждам много...

Те стъпват у нас, имат пазарна капитализация, някои се търгуват и на борсата. В крайна сметка глобализацията включва и свободното движение на капитали. Така че подобен въпрос не стои така остро. Той вече губи

смисъл. Важното е, че това не влияе отрицателно. По-рано по линията на презастраховането се поставеше въпросът дали не се плащат повече премии от необходимото. При сегашната регламентация нещата вече не стоят така.

- Как гледате на Обезпечителния фонд?

- Предпазливо и внимателно. Обикновено това е политическо решение. Както виждате, предложението не идва от застрахователите, макар че се води борба да ни убедят колко много ни е нужен такъв фонд... Ако погледнем другите държави, ще видим, че не навсякъде има подобни фондове. Такава обезпечителна роля играят Гаранционният фонд и НББАЗ. Ако това стане, ще последва увеличение на премиите.

Затова не съм нито „за“, нито „против“, още повече че и международният опит не е еднозначен. Не съм сигурен и откога ще действат: дали от този момент нататък, или две години назад.

Не знам колко е голям проблемът, ако той произтича от онези две дружества - „Хилдън“ и „Европа“, чито лицензи бяха отнети. Нямам представа какъв е мащабът на техните непогасени задължения. За 5 милиона лева ли става дума, или за 10 милиона? Това също има някакво значение, ако искаме да си представим мащаба на евентуалното бедствие. Виждате колко трудно си пробива път една далеч не толкова идея дали да има пул срещу катастрофични рискове.

- А какво е вашето становище относно катастрофичния пул? Бяхте негов привърженик преди години.

- Очевидно е, че с климата имаме проблеми. Случаха ни се събития, срещу които никой не знаеше как да противодейства и как да обезщети пострадалите.

(Продължава на стр. 18)