

# ЗАСТРАХОВАТЕЛИ ПЕЧЕЛЯТ ОТ БИТКАТА СЪС СПИН В ЮЖНА АФРИКА

**В** Южна Африка, където един на всеки девет жители е ХИВ-позитивен, животозастрахователните компании вече правят пари от епидемията. „ОлЛайф“ (AllLife) е първият застраховател, приел да продава полици на онези носители на вируса, които били съгласни на редовни проверки за развитието на болестта. Днес, почти две години по-късно, базираната в Йоханесбург компания все още не е получила нито един иск за обезщетение от тези клиенти. Нито пък конкурентът ѝ „Алтриск“ (Altrisk), започнал да предлага подобни продукти преди 15 месеца. Впечатлен от развоя на събитията, „Санлам“ (Sanlam) - най-големият застраховател на Южна Африка, планира също да навлезе на пазара от 2 милиона ХИВ-позитивни, които имат работа и достъп до животоспасяващи медикаменти. „Ако болестта може да се третира с лекарства, ние не бива да обръщаме гръб и трябва да предложим нещо на хората - коментира Пайтер Кьотцер - главен медицински консултант на регистрираната в Кейп Таун „Санлам“. - Подобен акт няма да донесе много пари на компанията в краткосрочен план, но ние трябва да гледаме на подобно решение като дългосрочна перспектива.“

По оценка на Общността на актюерите от Южна Африка над 2 млн. жители на страната са починали от СПИН от 1985-а насам, а продължителността на живота се оценява на 50 години. Експериментът на застрахователите да предлагат покритие на вируса, за което клиентът заплаща десет пъти по-висока от обичайната премия, стана възможно, след като новата високоефективна терапия на ретровирусите стана по-достъпна. „ОлЛайф“ има 50 хил. потребители с хронични заболявания и хиляда ХИВ-позитивни клиенти, по чиито полици трябва да изплаща 3 млн. ранда (435 хил. щ. долара) за покриване на задълженията им при настъпване на застрахователното събитие.

Липсата на исокове в „Алтриск“ и в „ОлЛайф“ предполага, че този сегмент може да се окаже печеливш и за по-големите групировки от бранша в Южна Африка, както и в други развиващи се икономики, като Индия, Тайланд, Русия и Китай, смята Пол Люис - главен актюер на поделението на „Дженеръл рииншурънс корп.“ (General Reinsurance Corp.) в Кейп Таун. Компанията, която е от „семеяството“ на инвестиционната групировка на Уорън Бъфет „Бъркшър Хатауей“, пре-застрахова полиците на „ОлЛайф“.

**Хрумването да се продават животозастрахователни полици на ХИВ-позитивното население на Южна Африка датира от януари 2004-а**

То се родило на приятелска среща на кафе между Рос Биърмън - бивш корпоративен финансист от инвестиционната компания „Лег Мейсън“ и 39-годишния Аврън Юрисън - бивш главен изпълнителен директор на фирмата за консултантски услуги и туристически застраховки „Медикъл рескю интърнешънъл“. На нея те обсъдили възможността да се застраховат заразен с вируса на СПИН хора и помогнали за основаването на „ОлЛайф“ по-късно през годината. „Моят дядо почина на 85-годишна възраст и непрекъснато се оплакваше, че не може да си направи застраховка живот, защото е диабетик“, припомня си Биърмън. Дълголетие то му при това сериозно заболяване обаче помага да се очертае облика на „ОлЛайф“, която насочва продуктите си към хора и с други хронични забо-

лявания. Компанията продава първата си застрахователна полица „живот“ през декември 2005-а и намалява риска, като изисква от клиентите си да правят кръвни тестове поне два пъти годишно и да започнат антивирусна терапия в рамките на 60 дни, след като тестът покаже, че имунната им система е отслабнала. „Средностатистическият ни потребител е с 15% по-здрав, отколкото преди да си купи полица от нас - твърди 37-годишният Биърмън. - Ние смятаме, че можем да излезем на печалба, защото имаме подходяща система за управление на риска“. „ОлЛайф“ получава по над 300 обаждания всяка седмица и между 33% и 50% от тях по-късно се трансформират в полици.

Южна Африка не е първата държава, която продава животозастраховки на ХИВ-позитивни.

**Тези полици стават достъпни за носителите на вируса в САЩ и в Европа през 90-те години на XX век**

Търсенето обаче било минимално заради сравнително ниските нива на заразата в развитите държави и много продукти отпаднали. Според публикуван през юли доклад на ООН, около 950 хил. американци и 580 хил. западно-европейци са заразени с вируса на СПИН. Застрахователите от Холандия предлагат животозастраховки на ХИВ-позитивни от началото на 2005-а, макар че там продадените полици за една година са по-малко от застраховките, които прави седмично както „ОлЛайф“, така и „Алтриск“. Щатските животозастрахователни компании също все още продават полици на клиенти със СПИН, макар и в по-ограничени количества поради опасения за рентабилността. Всъщност именно в Южна Африка са първите сериозни стъпки на застрахователния бранш в тази област. Хората могат да живеят 35 години и повече, след като са инфектирани с ХИВ, с подходящо лечение и грижи. Този срок ще се удължи, когато за масова употреба бъдат пуснати и новите медикаменти за третиране на

ретровирусите.

Президентът на Южна Африка Табо Мбеки има амбициозен план за битката със заразата. Той планира да похарчи 45 млрд. ранда за медицинско обслужване на 80% от нуждаещите се и да намали наполовина броя на новите инфекции до 2011 година. През април правителството е предоставило медикаменти за лечение на около 282 хил. жители на страната срещу 210 хил. към края на септември 2006-а. Според Центъра за актюерски проучвания към университета в Кейп Таун пък, през миналата година близо 770 хил. души са били с достатъчно напреднала и нуждаеща се от лечение фаза на болестта. Около 3.5% от 500 хил. южноафриканци, които са направили кръвни тестове за нови застрахователни полици, са се оказали ХИВ-



позитивни. Пазарът във всички случаи е доста по-голям, защото заразените дори не се опитват да застраховат живота си.

**Клиентите със СПИН разкриват нова пазарна ниша за застрахователите**

Основаният през 1918 г. „Санлам“ се опитва да нама-

ли зависимостта си от белите южноафриканци, като след края на апартейда през 1994-а започва да купува компании, чиято целева група са чернокожите потребители. През първите четири месеца на 2007-а размерът на фирмените премии от нови индивидуални клиенти е скочил с 20%, а акциите на застрахователя са посъкпнали с 26% от началото на годината насам, изпреварвайки 19-процентния ръст на борсовия индекс FTSE/JSE Africa All Share.

Базираната в Лондон групировка „Олд мючуъл“ (Old Mutual), която продава една от всеки три животозастрахователни полици в Южна Африка, засега не предлага покритие на лица с ХИВ, освен ако то не е свързано със спестовен продукт. Това обаче може да се промени, защото компанията вече разглежда различни възможности, до които да имат достъп болните от СПИН.

Третият в южноафриканската класация застраховател „Либерти груп“ (Liberty Group) засега няма планове да застрахова ХИВ-позитивни. Което показва, че много фирми от бранша са скептично настроени и предпочитат да изчакаат конкурентите им да натрупат повече опит.

Успоредно с разраствания се бизнес се появили и неизбежните активности, които притискат застрахователните компании да намалят цените, преди да продават полиците, както и да не отказват застрахователно покритие срещу СПИН. В началото на годината южноафриканските играчи от сектора се съгласиха да

спрат да изключват от застрахователните договори рисковете от ХИВ-заразата под натиска на лобистките групи.

**Засега обаче цените на застраховките на болните от СПИН са непосилни за много от тях**

Например 29-годишен клиент, чиито кръвни проби показват, че имунната му система функционира нормално, ще плаща месечно по 463 ранда за животозастрахователно покритие от 500 хил. ранда в „Алтриск“. Докато диабетик на инсулин внася по 153 ранда на месец при същите условия според цените, изпратени от застрахователя на финансовата информационна агенция „Блумбърг нюз“.

Същото болно от СПИН лице трябва да плаща по 650 ранда на месец за десетгодишна полица с 500 хил. ранда покритие в „ОлЛайф“ и по 1945 ранда за доживотен контракт. Докато човек на същата възраст, който не пуши и не е носител на ХИВ-вируса, ще внася по 78 ранда на месец за 20-годишна полица с 500 хил. ранда покритие в сконтовия застраховател „Лайфдайрект иншурънс“ (Lifedirect Insurance), според изпратените от него цени на „Блумбърг нюз“.

Болните от СПИН смятат, че не трябва да плащат повече от 10% надбавка по животозастрахователна премия за здравите хора. Което със сигурност ще стане възможно, след като повече компании започнат да предлагат подобни покрития и съумеят да си поделят риска, като създадат специален пул, коментира Биърмън от „ОлЛайф“.

**Страница на ИВА ИВАНОВА**

**Бел. ред. - 1 щ. долар е равен приблизително на 6.8 южноафрикански ранда.**

## ING ПРИДОБИВА ПЕНСИОНЕН БИЗНЕС В ЛАТИНСКА АМЕРИКА

ING съобщи, че е постигнато споразумение за придобиване на пенсионния бизнес на Santander в Латинска Америка. Това ще укрепи още повече позициите на ING на този бързо развиващ се пазар. Компанията, управляваща задължителни пенсионни фондове, които са със седалище в Мексико, Чили, Колумбия и Уругвай, ще направят ING втората по големина компания за управление на пенсионни фондове в Латинска Америка. ING и Santander водят отделни преговори за пенсионния и ануитетния бизнес на Santander в Аржентина, който на този етап не е включен в сделката по придобиването. ING ще придобие 100% от акциите на Santander в изброените компании за управление на пенсионни фондове за обща сума от 1.3 милиарда щ.д. (960 милиона евро). Придобиването ще бъде финансирано изцяло от съществуващи вътрешни резерви. Сделката няма да се отрази върху съществуващата програма за обратно изкупуване на акции.

Пенсионният бизнес на Santander в Латинска Америка (без Аржентина) в момента има повече от 5.5 милиона клиенти и 5 084 служители и разпространява продуктите си предимно чрез мрежа от професионални консултанти. През 2006 г. пенсионният бизнес на Santander в Латинска Америка достигна 13,8 милиарда евро управлявани активи към края на годината и печалба след плащане на данъци от 64 милиона евро. Опитът на ING в пенсионното дело в региона в комбинация със солидния местен мениджмънт на пенсионните компании на Santander ще благоприятства безпроблемното интегриране и максималния синергичен ефект,

насочени към постигане на целите на ING по отношение на растежа.

В края на 2006 г. пенсионните бизнеси на ING и на Santander в Латинска Америка (без Аржентина) имаха активи под управление на обща стойност 35,5 милиарда евро. ING очаква да удвои активите под управление на пенсионните си фондове в региона между 2008 и 2011 г. При тази цена на придобиване сделката се осъществява при съотношение цена/печалба от 15,1 пъти печалбата за 2006 г. Очакваме ефектът от сделката върху печалбата на акция на ING за 2008 г. да е пренебрежимо малък и да нараства след 2009 г., като се изключи влиянието на амортизацията на нематериалните активи. Въздействието върху съотношението дълг/собствен капитал на ING Group се очаква да е около 160 базисни точки (1,60%).

ING вече има солидни позиции на пенсионните пазари в Чили и Мексико и е водещата компания за управление на пенсионни фондове в Перу. Тази транзакция ще разшири обхвата на ING в пенсионното дело към две нови страни, а именно Колумбия и Уругвай, и двете показващи устойчив ръст на БВП и растящо търсене на продукти за управление на личните финанси. След приключване на придобиването ING ще стане третата пенсионна компания в Мексико, третата в Чили, петата в Колумбия и номер две в Уругвай. Сделките подлежат на различни одобрения от страна на националните регулаторни органи и се очаква да бъдат финализирани в края на 2007 г. и началото на 2008 г.

**„ЗАСТРАХОВАТЕЛ ПРЕС“**