

Николай Логофетов, изпълнителен директор на „ГРАВЕ България Животозастраховане“ ЕАД

Г-н Логофетов след една толкова успешна за бизнеса на компанията ви 2006 г. удовлетворяват ли ви резултатите, с които завършихте първата половина на тази година с пазарен дял от 4.24%?

- Очаквам 2007 г. да бъде още по-успешна. Нашите структури се развива много добре през последната година, имаме повече офиси за продажба, повече професионални консултанти и мениджъри на екипи. Брокерите, с които работим, са увеличили продаваемостта на продуктовете ни гама. Имаме и съвсем нови застраховки, които предлагаме на пазара. Пазарният дял никога не е бил



се купуват директно ценни книжа от самите емитенти.

- На пазара съществуват още няколко компании, които предлагат този вид застраховане. Какво отличава вашия продукт от аналогичните на другите застрахователи?

- Компанията „Секюрити“, която управлява нашите 3 фонда, е 100% собственост на „ГРАВЕ Груп“. Тя е австрийско инвестиционно дружество, а фондовете, в които инвестираме, са европейски и световни фондове с много добра репутация и високи рейтинги. По този начин рискът значително се минимизира. „Секюрити“ е компания, която се зани-

инвестицията е между 10 и 30 години. Клиентите обаче ще могат в определени етапи да променят фондовете или параметрите. Има няколко възможности за избор на минимално гарантирана сума в случай на смърт. От избора на клиента ще зависи каква част от общата му вноска (премия) ще се насочи в инвестиционен фонд или фондове. Ако например условно клиентът избере минималната му сума в случай на смърт да бъде 10% от премиите му сума - това е сборът от избраната годишна вноска (премия), умножен по срока на застраховката, то по-голямата част от платените премии ще се

ластта на дългосрочното животозастраховане - „Евролайф“, е наш основен партньор. Вярвам, че постепенно на пазара ще се появяват и други брокери, които ще продават по-активно продуктите на животозастраховането. Друг новинен наш канал, чрез който ще предлагаме застраховката, са и собствените ни структури за продажба, които развиваме успешно през последните години. Смятам, че те ще компенсират до голяма степен липсата на брокери, предлагащи дългосрочно животозастраховане.

- Смятате ли, че инвестиционното застраховане има бъдеще у нас? Съществува раз-

НОВА ЗАСТРАХОВКА „ЖИВОТ“ С ИНВЕСТИЦИОНЕН ФОНД ЗАИНТРИГУВА И КЛИЕНТИТЕ НА „ГРАВЕ БЪЛГАРИЯ“

● В някои държави от Източна Европа 70-80 на сто от предлаганите животозастраховки са инвестиционните

водещ показател за нас, тъй като „ГРАВЕ България“ за разлика от всички останали компании на пазара постига този резултат с предлагането на един тип застраховки - Дългосрочни спестовни застраховки „Живот“, в които сме специализирани, и вярвам, че сме сред най-добрите на българския пазар. А пазарният ни дял очаквам да е над 5% в края на годината.

- Възможно ли е само и единствено с този основен вид продукти да се реализира ръст в приходите, защото е най-сложният за продажба?

- Очевидно е възможно да имаме висок ръст, въпреки че е по-трудно. Това го доказват и резултатите ни за последните години. През 2006 г. например „Граве България“ беше сред водещите три компании по ръст на премиения приход, постигнат само от дългосрочно животозастраховане, което има по-значим и траен ефект върху дейността на всяка застрахователна компания. Това са продукти, които имат бъдеще у нас и са се наложили в цяла Европа, а и във всички развити застрахователни пазари в света. Мисля, че е добре, че компанията ни е специализирана в дългосрочно животозастраховане, защото хората, които търсят такива продукти, ще се обръщат приоритетно към нас. Затова очаквам в края на тази година да имаме отново сериозен ръст, който да изпреварва средния за пазара.

- Какви трудности срещате?

- С либерализирането на застрахователния пазар у нас навлизат все по-силни брокерски фирми и представители на водещи застрахователни компании. А това засилва конкуренцията

помежду ни. Основният проблем за нас, както и за колегите от бранша, е намирането на подготвени специалисти, желаещи да се реализират на един тип застраховки - Дългосрочни спестовни застраховки „Живот“, в които сме специализирани, и вярвам, че сме сред най-добрите на българския пазар. А пазарният ни дял очаквам да е над 5% в края на годината.

- А успехите ви? Разбирам, че наскоро е била промоцията на новия ви продукт - застраховка „Живот“ с инвестиционен фонд. Разкажете нещо повече за него?

- Получихме лиценз и успешно стартирахме новия си продукт в края на месец август. Продуктът се продава чрез основния ни партньор „Евролайф“, както и чрез собствените ни структури за продажби.

Това е нов вид застраховка, която се предлага от скоро на българския пазар и тепърва предстои да се развива.

- Изглежда, българинът се вълнува доста от инвестиционния елемент на застраховката и възможността да забогатее с нея...

- Не само българите се вълнуват от това. Продуктът се налага много успешно в Европа и в други държави в света. Европейската история на застраховката не е дълга. Тя започва да се продава активно през деветдесетте години на XX век. В началото на новия век над 45% от всички застраховки „Живот“ в страните от ЕС са от този вид. В някои

държави от Източна Европа около 70-80 на сто от всички предлагани застраховки „Живот“ са именно тези, свързани с инвестиционен фонд. Може би желанието за по-висока доходност или алтернативната форма на инвестиция, която те предлагат, са достатъчно примамливи. И това не е без основание.

- В колко и какви фондове ще се инвестират средствата по тази застраховка? Има ли професионални мениджъри, които успешно да пренасочват вложенията на желаещите да проявят и малко хазарт?

- „ГРАВЕ Груп“ ползва едни от най-добрите фондове, управлявани от професионалисти. И у нас разработихме австрийски продукт, който успешно се продава и в Хърватска и Словения. На практика ние сме третото дъщерно дружество, което продава този продукт от групата „ГРАВЕ“. Инвестиционната застраховка „Живот“ отбелязва изключителен успех освен в изброените дъщерни дружества, така и в Австрия.

Средствата се инвестират в три основни типа фондове - консервативен, балансиран и динамичен, но самите те са съставени от други фондове. На практика всеки тип фонд е съставен от различни дялове от други фондове. Така компанията не е директен купувач или търговец на фондовата борса и не се купуват директно акции или облигации от фирми, предприятия, правителства и др. институции. Това минимизира риска, защото се купуват пакети от утвърдени инвестиционни фондове с доказани във времето устойчиви и стабилни показатели. При тях сигурността е по-голяма, отколкото, ако

мава единствено с инвестиции на капитал и в нея работят много добре подготвени специалисти в тази област.

А като предимство на нашия продукт може да се смята дълголетната история и опит на нашата австрийска компания-майка, която е на застрахователния пазар вече цели 180 години. Водещ принцип за нас е сигурността, надеждността и качествено управление на капиталите. От друга страна, инвестиционното дружество „Секюрити“ е достатъчно надеждно, поставено на силно конкурентния австрийски пазар. Като илюстрация мога да посоча, че то беше предпочетено и от австрийското пенсионно осигуряване, като голяма част от индивидуалните партии на пенсионерите там бяха поверени за управление именно на тази частна компания. Друго доказателство за качество на нашия продукт е, че вече години наред той се продава успешно в Австрия, Хърватска и в Словения, т.е. има история и реални резултати.

Постарали сме се да комбинираме по най-оптималния начин покритията и възможните опции в нашия нов продукт, така че да дадем възможност на клиентите да избират и да ги насочим към най-добрите възможни решения. Процедурата е доста облекчена.

- А за колко години е срокът на застраховката, каква е рисковата му част и каква е инвестиционната?

- Сложно е да се направи по-конкретно описание на подобен продукт. До голяма степен той зависи от възрастта на застрахования, от това какъв избор на фонд е направил. Продължителността на

инвестира. И обратното, ако избере по-голям процент за рисковата си част, очакваната му печалба от инвестициите ще се намали.

Застрахователната част на продукта покрива риска „смърт“. Предлага се и допълнителен пакет „Злополука“.

- Какви са параметрите на покритията, а и скъпа ли е застраховката? Каква е доходността от нея?

- Очакваната средна премия е от порядъка на 400 - 500 евро годишно. Логично е цената на този продукт да е по-висока от стандартните застраховки „Живот“.

Ще има разлика в доходността в зависимост от продължителността на застраховката, от процента на избраната минимална сума в случай на смърт, както и разлика от избора на вида фонд.

Заложили сме средни проценти на очакваната годишна доходност от 4% за Консервативния ни фонд, 7% - за Балансирания ни фонд, и 10% - за Динамичния фонд. Тези проценти са леко занижени спрямо постигнатите от фондовете ни резултати през последните години. Става въпрос за дългосрочни инвестиции, които се развиват във времето.

- Известно е, че за съжаление българските брокерски компании не продават активно и успешно продукти на дългосрочното животозастраховане. Как смятате да популяризирате новия си продукт? Все пак на хората ще е нужно и повече огромяване, за да предпочетат такъв тип застраховане...Какво биха спечелили те, ако си купят застраховката?

- Най-успешният специализиран брокер в об-

лоение на обществото наистина, но все пак на какъв тип клиенти разчитате?

- Да, определено смятам, че този вид продукти ще се развиват много успешно и активно на българския пазар. Българите, макар и в някои отношения по-предпазливи и мнителни, от друга страна, са отворени към нови идеи, когато могат да реализират добра печалба. Защото това е една доста добра инвестиционна алтернатива на банкови депозити, покупка на недвижими имоти с инвестиционна цел, самостоятелно участие на фондовата борса, вложения в благородни метали и т.н. Повечето хора нямат необходимите познания, за да могат сами да инвестират на борсата, закупувайки акции и облигации, да следят постоянно котировки и курсове, да купуват и продават дялове в най-подходящия момент. Освен това средствата, с които разполагат, са недостатъчни да закупят пакети, каквито може да закупи едно професионално инвестиционно дружество като „Секюрити“.

Естествено е този вид застраховане да е по възможностите на хората със средни и над средните доходи, като тези, които имат достъп до интернет, дори ще могат текущо да проверят какво е състоянието на фондовете във всеки момент. Вярвам, че с всяка изминала година жизненият стандарт, доходите и информираността на хората се повишават и Инвестиционните застраховки „Живот“ ще са достъпни за все по-голям брой клиенти. Убеден съм, че това е продукт с голямо бъдеще.

Разговаря
ИЛЕАНА СТОЯНОВА