

ЧУЖДЯТ ОПИТ В ЛИЧНОТО ЗАСТРАХОВАНЕ

ДОЦ. Д-Р ИРЕНА МИШЕВА

В страните с развита пазарна икономика личното застраховане има съществено значение за развитието на националните застрахователни пазари. Личното застраховане - с голямото разнообразие от застрахователни продукти, предлагани от застрахователите, специализирани в животозастраховането, застраховането срещу злополука и здравното застраховане - има силно изразен социален характер. Функционирането на застрахователите в различните страни при различни условия на пазарната среда и влиянието на социално-икономическата обстановка, определят различията в неговото състояние и перспективи за развитие.

Тук ще направим опит да представим само една малка част от информацията относно тенденциите в търсенето и предлагането на застраховки на пазара на личното застраховане в някои страни.

СЪЕДИНЕНИ АМЕРИКАНСКИ ЩАТИ И ГЕРМАНИЯ

Делът на животозастраховането в САЩ за 2005 г. е 45%, в Европа като цяло - 60%, в частност във Франция - 69%, в Германия - 46%. В Русия относителният дял на животозастраховането през същата година е 5,16%, което показва сериозно изоставане за сметка на другите видове застраховане на руския застрахователен пазар.

Търсенето на пазара на животозастраховки определя пазарната политика на дружествата, специализирани в животозастраховането. Потребителското търсене в рамките на всеки отделен национален застрахователен пазар се формира под влиянието на редица фактори. Сред тях се обособяват две основни групи: демографски и икономически.

Статистическите данни за два развити национални застрахователни пазара, като тези на САЩ и Германия, дават следната информация за търсенето на животозастраховки и пенсионни застраховки (табл.1).

ята на големите застрахователни компании в крупни финансови холдинги като корпорация Allianz, което позволява на компаниите да получат допълнителна стабилност.

ИТАЛИЯ

В Италия групата Allianz се намира на второ място в животозастраховането (с дял от пазара 12,8% и премиен приход 9 млрд. евро) след лидера Generali (+ Togo) с 24,6% пазарен дял. Така Allianz преминава през един нов етап в процеса на реорганизация на своите дейности в Италия. Това означава, че вторият „играч“ на италианския животозастрахователен пазар след Generali има не само близо 13% пазарен дял, но и повече от 6,5 млн. клиенти. В дейността по имуществено застраховане Allianz е на трето място с 14,4% пазарен дял и премиен приход 5,4 млрд. евро.

ФРАНЦИЯ

Във Франция (на 8 ноември 2007 г. в Париж) е проведена международна конференция по проблемите на здравното застраховане, в която основни участници са



някои медикаменти и значението на Директивите на ЕС за здравните услуги; качеството на здравните грижи и овладяването на здравните разходи, в посока на търсене на оптимално равновесие.

В направлението: „Избор на оперативни стратегии“ се засягат проблемите на функционирането на застрахователите в конкурентна среда и определянето на новите граници на конкуренцията; персонализацията на „гаранциите“ на застрахователите, което означава стремеж към индивидуализиране на застрахователната услуга; новите канали в пласмента на здравните застраховки; новите регламентации и влиянието им върху пазара на здравното застраховане; реформата в данъчното облагане и отражението й върху здравнозастрахователните оферти; Solvency II и вземането на мерки относно здравния риск.

РУСИЯ

Специализираните презастрахователи в Русия (които са 30 от общо 325 компании, извършвали операции по презастраховане през 2006 г. с премиен приход 22,194 млрд. рубли) в областта на животозастраховането са реализирали премиен приход 2,314

жително застраховане съгласно постановление на правителството на Руската федерация, утвърдило списък на длъжностите на медицинските, фармацевтичните и други работници, които подлежат на задължително застраховане във връзка с факта, че професионалните им задължения са свързани със заплахата за техния живот. На задължително застраховане подлежат и сътрудници на медицинските учреждения, които работят с лица, страдащи от психически заболявания, както и други категории работници в системата на здравеопазването.

Съюзът на застрахователите в Русия (ВСС) през 2006 г. започва да се занимава с нова редкция на Закона за застрахователното дело. През същата година се планират и изменения в Данъчния кодекс с цел стимулиране на развитието на животозастраховането, както и на развитието на доброволното медицинско застраховане.

Руската група на компанията „Медикекспрес“ за деветмесечието на 2007 г. увеличава дохода си от търговска дейност с 25%. В нея днес влизат три компании. През 2006 г. групата на компанията „Медикекспрес“ влиза в групата на Allianz SE. Застрахователната компания „Медикекспрес плюс“, занимаваща се със задължително медицински застраховане, е специализирана в оказването на услуги за бърза и амбулаторна помощ по 30 медицински специалности.

ХОЛАНДИЯ

Холандската компания Agis пуска на застрахователния пазар един иновационен здравнозастрахователен продукт, респективно пакет от услуги за вегетарианци. Засе-

га Agis има 1500 застраховани лица (става въпрос за средата на 2007 г.), но продуктът е насочен потенциално към 70 000 холандски вегетарианци.

Доказателство за „експеримента“ на Agis е груповият договор „Vegapolis“, подготвян два месеца и половина и популяризиран с двуседмична рекламна кампания. Преди сключването на застрахователен договор за „основно покритие“ Agis изработва до най-малките подробности своето предложение. По такъв начин, ако премията на основната полица е с фиксирана базова цена от 89 евро на месец, то стойността на допълнителното покритие варира между 5 и 28 евро според избраните опции.

Популярността на здравната застраховка се дължи на контактите на Agis с Фондацията за превенция (Stichting Preventiepolis). За да поддържа продажбите, компанията предвижда да увеличи каналите за пласмент, като разчита на партньорството с Фондацията за превенция и с веригата биологични магазини.

Освен директен маркетинг други комуникационни средства, използвани за представяне на Agis пред широката общественост, са радиото, пресата и Интернет. Целта е в края на 2007 г. Agis да увеличи броя на подписаните полици и да достигне портфейл от 15 000 застраховани лица.

С така представената информация извеждаме по-важните акценти от положителния опит в дейността на чуждите застрахователи, специализирани в бранша „Лично застраховане“. Надяваме се в някои насоки те да послужат като пример за подобряване дейността на нашите застрахователи.

(По материали от сп. „L'argus de l'assurance“, сп. „Страховое дело“, сп. „Финансы“ за 2007 г. и сайтове в Интернет)

Структура на търсенето в животозастраховането в САЩ и Германия (в %)

страна	САЩ	ГЕРМАНИЯ
видове застраховане		
Застраховки „Живот“	27,6	72,0
Пенсионни застраховки	72,4	28,0
Общо	100,0	100,0

Източник: Datamonitor: Life insurance and pensions in USA, 2004.

Съпоставянето на потребителското търсене в двете страни на пазарите на животозастраховането и пенсионното застраховане показва, че по структура на търсенето в САЩ пенсионното застраховане изпреварва животозастраховането. В Германия обаче пенсионното застраховане изостава за сметка на животозастраховането. Разглежданите пазари имат своите силни страни, някои от които са: за американския застрахователен пазар - висока рентабилност на инвестициите на застрахователите; стабилно търсене от страна на гражданите на финансови инструменти, както и голямо доверие в застрахователните компании; ниска степен на намеса на надзорните органи и голяма роля на самоуправляващите се организации и др. Силните страни на немския застрахователен пазар са високата финансова стабилност на застрахователите в бранша и доверието на обществото в предлаганите застрахователни услуги. Важна особеност на животозастрахователния пазар в Германия се явява интеграци-

изирани специалисти, научни работници и ръководители от GROUPAMA, Les entreprises du medicament (LEEM), L'UNIVERSITE PARIS DAUPHINE, Federation National de la Mutualite Inter professionnelle (FNMI), AXA France, MUNICH RE, GROUP FRANCE MUTUELLE, AGF, EUROGROUP, MUTUALITE FRANCAISE и др. Докладите са представени в две секции по тематични направления.

В направлението „Какви са сценариите за развитие на допълнителното здравно осигуряване (здравно застраховане)“ се поставят въпроси относно бъдещето на системата на здравното осигуряване, респективно здравното застраховане, и мястото на здравноосигурителните и застрахователните дружества; здравните разходи и инвестициите в здравето в бъдеще; новите реформи в здравеопазването и влиянието им върху всички участници в тях; перспективите на сътрудничеството между застрахователите и фармацевтичната индустрия; определянето на застрахователните тарифи върху



УНИВЕРСИТЕТ ЗА НАЦИОНАЛНО И СВЕТОВНО СТОПАНСТВО

ЦЕНТЪР ЗА ДИСТАНЦИОННО ОБУЧЕНИЕ

ПРИЕМ ЗА МАГИСТЪРСКА ПРОГРАМА ПО „ЗАСТРАХОВАНЕ“

с дистанционна форма на обучение

Подаване на документи до 10.01.2008 г.

- С дистанционната форма на обучение
- Пестите време и средства
- Не се откъсват от работата си
- Сами планирате подготовката си
- Обучавате се по специално разработени учебници
- Използвате web базирана система за обучение

Телефон за контакти:

02 8624431
02 8195 341