

# „ЛОЙДС ЪФ ЛЪНДЪН“ - СВЕТЛИНА В МЪГЛАТА

Инвестициите в международния застрахователен пазар „Лойдс ъф Лъндън“ отново са на мода. Богати индивиди пробват късмета си в персоналните застраховки в опит да открият достатъчно висок доход, който да не е в корелация с фондовите борси. „Имената“ - частните инвеститори, които гарантират различни събития в „Лойдс“ със собствени средства, твърдят, че най-големият застрахователен пазар в света е отбелязал очевиден напредък от началото на 90-те години на ХХ век (когато бе на ръба на банкрута след огромни по размер искове) насам. И макар че рискът за персонални застраховки все още е твърде висок, то днешните инвеститори е малко вероятно да бъдат застигнати от нещастната съдба на хиляди техни бивши „колеги“, които загубиха личните си състояния заради огромни загуби от искове на застраховани срещу болестта азбестоза.

Днес около 2500 физически лица гарантират близо 16% от полиците на „Лойдс“ на стойност 15 млрд. британски паунда. Инвестиционните им разходи са високи, защото всеки от тях трябва да притежава активи за поне 400 хил. паунда, които да използва като залог, и други около 200 хил. паунда в брой за покупка на правото да участва в печалбите на застрахователните синдикати. Допълнително между 7 хил. и 10 хил. паунда в брой са необходими

за създаване на дружество с ограничена отговорност. Около 30 от общо 66 синдиката на „Лойдс“ са достъпни за частни инвеститори.

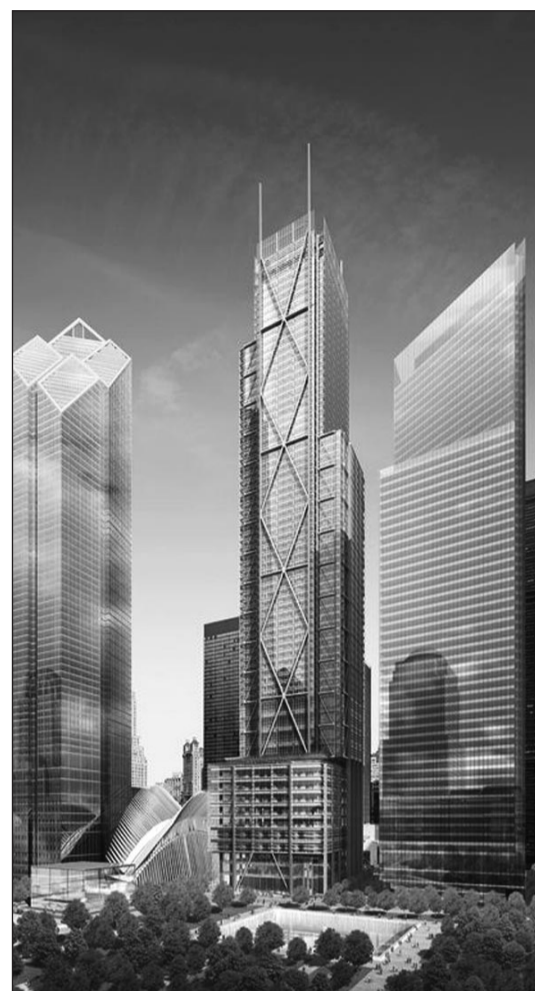
Всеки септември се провеждат аукциони, на които се определя кой какъв процент от обема средства на всеки синдикат ще гарантира през следващата година. През септември 2007 г. най-високата платена цена е била 71 пени за 1 паунд от застрахователния капацитет на Синдикат 386, който не продава полици за плавателни съдове. Най-малко - 0.14 пени за паунд застрахователен капацитет, е струвало участието в Синдикат 4040, който издава полици на работодателите срещу злополука на служителите на работното място или в работно време. Следователно всеки „новак“ ще трябва да похарчи поне 200 хил. паунда, за да купи право да застрахова риск за 1 млн. паунда.

Богатите индивиди са привлечени от „Лойдс ъф Лъндън“ по няколко причини. Първо, загубите им са ограничени до размера на предварително заложения капитал, защото инвеститорите имат право да гарантират група от синдикати чрез дружество с ограничена отговорност. На второ място, вложените в „Лойдс“ активи могат да се използват като източник на доходи два пъти. Например инвеститорият може да внесе като залог купен с цел последващо отдаване под наем имот или портфейл от

акции и така да печели и от двата източника. Подобна структура позволява също на богатите индивиди да ползват данъчни облекчения за активите, използвани като залог или за финансиране на покупката на права за участие в печалбите на застрахователните синдикати. Отделно всяка загуба може да се приспадне от облагаемия им доход. Третото предимство на инвестициите в „Лойдс“ е, че годишни печалби до 235 хил. паунда могат да се прехвърлят без облагане с данъци за допълнителна персонална пенсия.

След 2001 г., когато „Лойдс ъф Лъндън“ отчете 1.3 млрд. паунда загуба от терористичните атаки срещу Световния търговски център в Ню Йорк, резултатите на застрахователния пазар са силни. Майкъл Дийни - председател на Асоциацията на членовете („имената“) на „Лойдс“, дори отчете малки печалби за себе си и за доста свои колеги през 2005 г. - годината, през която застрахователната групировка понесе 103 млн. паунда загуба от внесени искове за обезщетения срещу урагани. Трябва да се има предвид, че инвестициите на частните лица трябва да се правят поне три години, за да са икономически обосновани. И след като гарантираните полици са тригодишни, то всеки гарант може да се изправи и срещу минали загуби.

През 2008 г. „Лойдс“ може да намали леко застрахова-



Централата на „Лойдс ъф Лъндън“ в Лондонското Сити

телния си капацитет (Бел. ред. Максималният обем застрахователни премии, които пазарът може да поеме за една година, базиран на общо-

то количество заложен капитал) заради растящите опасения от падащите цени за застраховане и презастраховане в много пазарни сегменти. Което изисква по-висока дисциплина от страна на гарантите. По оценка на ръководството на групировката тазгодишният капацитет вероятно ще е 15.95 млрд. паунда срещу рекордните 16.1 млрд. паунда през 2007 г. - първото намаление от 2005 г. насам. Това прави положението на „Лойдс“ твърде деликатно, защото трябва да се състезава с конкурентни пазари, примерно на Бермудите и в Дъблин, които имат по-изгодни данъчни режими и са по-слабо регулирани. Което обаче в никакъв случай не трябва да става за смет-

ка на стриктната финансова дисциплина, категорично е ръководството на английската групировка.

ИВА ИВАНОВА

## ЖЕНИТЕ В ЗАСТРАХОВАНЕТО

Светла Несторова, изпълнителен директор на ЗАД „Булстрад Живот“

# У ХОРАТА НАЙ-МНОГО УВАЖАВАМ ДОБРОНАМЕРНОСТТА И СТАРАНИЕТО

(Продължава от стр. 20)

**- Стигат ли ви парите и как ги харчите? Обичате ли да пазарувате?**

- Никога не съм си задавала този въпрос. Винаги са ми стигали, независимо колко съм печелила и същевременно никога не съм се чувствала „имаща“. Ролята на парите в живота ми е да ми дадат сигурността, че семейството ми е в безопасност, а и да се погледа. Не обичам да пазарувам. Мъжът ми ме изкарва на пазар с усилие. Но обичам да се гледа, да си позволявам качество и не обичам да смятам дали ще ми стигнат.

**- Какви дрехи предпочитате, поддавате ли се на предизвикателствата в модата?**

- Не мога да отговоря категорично. Обичам удобни дрехи и всяка секунда, в която не съм на работа, ходя спортно и развлечено, и това ми доставя удоволствие. На работа съм задължително с костюм и като че ли търся повече качество, отколкото мода, но то пък от само себе си върви с модните тенденции.

**- Правите ли компромиси с кого и към какво?**

- Правя компромиси непрекъснато. Мисля за себе си



като за „компромисен човек“ и с огромна изненада откривам, че околните не мислят така.

Вярвам, че има неща, с които не могат и не трябва да се правят компромиси и се опасявам, че това силно ми личи.

**- Трите неща, без които не бихте могли да живеете?**  
- Кислород, нормална температура и радиационна среда, мозък ... Знае ли човек.  
**- Религиозен човек ли сте, за какво трябва да е нашата постоянна молитва, за какво**

**и на кого трябва да се връщаме?**

- Християнка съм, част от Православната църква. Кое-то значи, че имам еднакъв проблем и с „религиозността“, и със секуларизма. Предполагам, че постоянната молитва на всеки е различна. Що се отнася до връщането, казано е: „Но говорят ви да бъде: Да, да; Не, не; а каквото е повече от това, е от лукавия“.

**- Коя черта най-много уважавате у хората? А у себе си? Впрочем доверчива ли сте?**

- У хората: добронамереността и старанието. У себе си: смелостта. Не мога да определя дали съм доверчива. Винаги намирам какво да харесам и обикна в някого, но това не значи, че се доверявам. Никак даже.

**- Четете ли вестник „Застраховател прес“ и какво е мнението ви за него?**

- Бих ли могла да не го чета - та той е посветен на бизнеса, който заема три четвърти от будното ми време. Хубаво е, че има такъв вестник и би трябвало да го развиваме заедно.

Въпросите загладе ПЕТЪР АНДАСАРОВ

## ТЕМА С ПРОДЪЛЖЕНИЕ

Проф. д-р ик. н. Христо Драганов

# ПРЕД ЗАСТРАХОВАТЕЛИТЕ И ПРИТЕЖАТЕЛИТЕ НА АВТОМОБИЛИ СТОИ ЕДИН-ЕДИНСТВЕН ВЪПРОС...

(Продължава от стр. 19)

Това от своя страна водело „на престижни форуми и в медийното пространство най-често да се изтъква, че застрахователните вноски (считай премия - б.а.) са ниски и недостатъчни (хем ниски, хем недостатъчни - б.а.), защото лимитите на отговорност били чувствително завишени“. Може би не се знае, че минималните застрахователни суми по тази застраховка в страните от Европейския съюз са многократно по-високи от българските. Има и страни с нелюбими отговорност. При това положение може ли българските застрахователи да не се съобразяват с този факт?!

Не са верни и становищата, че „размерът на застрахователната вноски е функция не от възприетия лимит на отговорност“. Ако не е, то как се изчислява тази премия при другите застраховки? В случая има смесване между установяване на размера на премията и нейното изчисляване. При всички задължителни застраховки най-напред се определя тарифната ставка на 100 или 1000 единици застрахователна сума и след това по обратен път се конкретизира абсолютният размер на застрахователната премия.

Трудно ми е да приема, че много от т. нар. „специалисти по застраховане“ не знаят съставките на нето премията и по този начин правят излишни обяснения за „добавката за сигурност“ и нейното пренебрегване от законодателя.

И в заключение, намеренията на

много автори се свеждат не до даване на „изчерпателно и категорично решение на проблематиката“, а само да засегнат някои от проблемите. И то „онези проблеми, по които най-често се дискутира, но все още има какво да се желае за постигане оптимални и справедливи отношения между застрахователи и клиенти“. Подобни заключения са правилни, но за съжаление те не само че не спомагат за решаване на проблемите, но напълно обръкват читателите - дори и тези, които имат по-малки познания за теоретическите основи на застраховането.

Въз основа на направения кратък анализ имам една препоръка, а тя е: „Нека всеки да пише и да дава „акъл“ само в областта, в която е подготвен!“ В противен случай ще се изяснява като „специалист“ в области, които не познава, и ще дава „препоръки“, които нямат теоретическа стойност и практически приложение. И тук много добре пасва народната мъдрост за „жабата“ и „гъола“.

И на второ място - крайно време е да се съгласуват събираните премии по застраховката с настоящите и бъдещите пазарни условия. За мен застрахователната премия се нуждае от промяна. Сега събираната премия е недостатъчна и е условие за финансови затруднения от по-малките застрахователни дружества.

