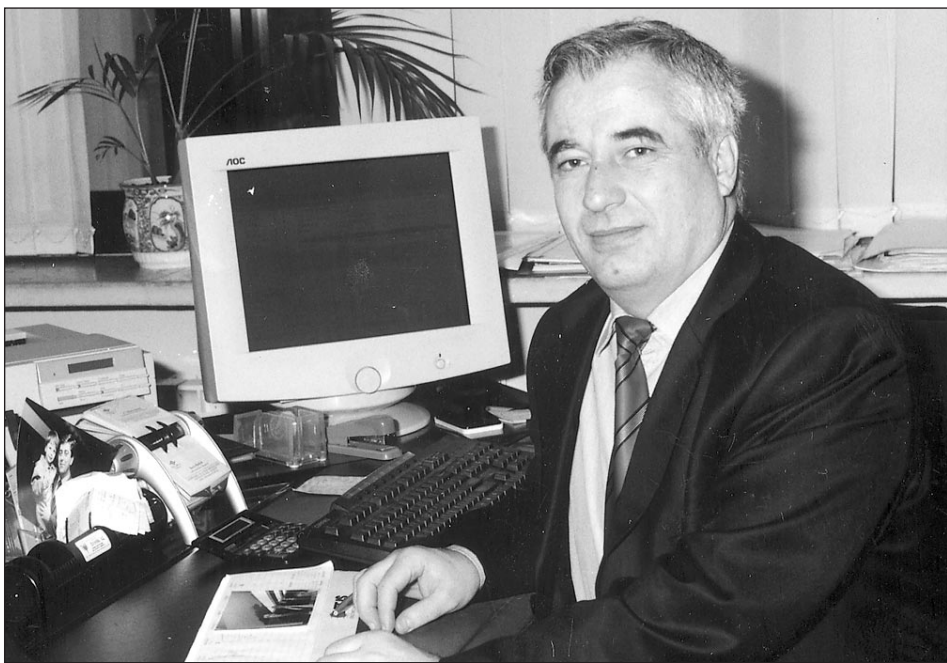


Пламен Хинков, изпълнителен директор на ЗК „Орел - Живот“ АД

Г-н Хинков, реализираните приходи от живото-застрахователните компании за деветмесечieto на 2005 г. са с 50 на сто по-високи в сравнение с предходната година. Може ли според вас да се твърди, че това е най-успешната за бранша година от началото на новия век?

- Не може да се говори за изключителен бум в живото-застраховането и през тази година. По-скоро може да се твърди, че има един устойчив ръст през последните три години.

В края на септември т.г. премиите приходи на застрахователните компании надхвърлиха 93 млн. лева и това е ръст от над 50 на сто в сравнение с резултатите, постигнати през първите



Много важен факт за успеха на компанията е и добрата работа с водещите застрахователни брокери. Непрекъснато се увеличава делът на бизнеса, който се дистрибутира чрез застрахователни брокери.

Продължаваме да предлагаме нови застрахователни продукти. Бяхме първата, компания, която предложи на пазара застраховката „Стил на живот“, която е застраховка за изплащане на обезщетение при диагностициране на критична болест, както и застраховка „Живот“, свързана с инвестиционен фонд.

- В началото на декември стартира ваш нов и много интересен продукт, свързан с инвестиционен фонд. Бихте ли обяснили каква е него-



облигации на възникващите пазари и в американски високодоходни корпоративни облигации и международни облигации. През последните три години средната доходност, получена в тях, се колебае в диапазона между 6-12 процента. Затова на базата на този смесен портфейл ние очакваме да постигнем една приемлива средно годишна доходност над 8-9 процента. Това ще направи изключително ефективна инвестицията на застраховател-

И ПРЕЗ 2006 ДАНЪЧНАТА СРЕДА, В КОЯТО РАБОТЯТ ЖИВОТОЗАСТРАХОВАТЕЛИТЕ, НЯМА ДА СЕ ПРОМЕНИ

девет месеца на 2004 г. Този ръст обаче не е съвсем точен, тъй като в неговото формиране влияние оказва и приетата в началото на тази година Наредба № 20 на КФН, която промени начина на счетоводно отчитане на премиите приходи, като постави изискването да се отчитат на база на записаните или дължими премии. По този начин част от дружествата признаха в началото на годината един голям премиен приход, който реално не е постъпил и е дължим в рамките на застрахователната година. Този факт оказва особено силно влияние при онези дружества, които отчитат най-голям ръст за първите девет месеца на годината. Ако се отчете ефектът от промяната в счетоводното признаване на премиите приход, реалният ръст на премиите за периода е около 30-35 на сто, нещо, което беше отчетено и през 2004 година спрямо предходната.

Въпреки очакванията на всички участници на живото-застрахователния пазар и през 2005 г. няма необходимия ръст в живото-застраховането - все още по показателите застрахователна плътност и застрахователно проникване, нашият пазар е далеч дори от стойностите на страните от Централна Европа. Ако анализираме развитието на застрахователния пазар в България за деветмесечieto, ще видим, че относителният дял на живото-застраховането в рамките на общия премиен приход е около 12.5 процента, което се доближава до стойността на този показател в края на 2004 г., когато живото-застраховането заемаше 12.1% от застрахователния пазар в България. Или процесът на реструктуриране на застрахователния пазар в страната и достигане на равнището на останалите страни в Централна и Източна Европа, където този дял вече достига 20%, все още е доста бавен.

- Има ли някакви съществени промени в новия Кодекс за застраховане, както и в данъчните закони, които засягат пря-

ко дейността на живото-застрахователните компании?

- В приетия вече Кодекс за застраховане, в Закона за корпоративното подоходно облагане и в Закона за облагане доходите на физическите лица има промени, които пряко влияят върху условията на функциониране на живото-застрахователния пазар. С приемането на Кодекса за застраховането се цели изграждането на единна регулаторна рамка, касаеща бизнеса. В него са заложени съществени промени в нормативната уредба на застрахователната дейност, които оказват влияние върху целия застрахователен бранш.

Кодексът регламентира детайлно условията за извършване на застрахователна дейност в РБългария както от местен застраховател, така и от такъв със седалище в страна членка на ЕС. В същото време е регламентирана и възможността за извършване на дейност в чужбина от български застрахователни компании. По-пълно и детайлно са посочени задълженията на застрахователните компании по отношение на образуване на техническите резерви, както и видовете активи, които се използват за тяхното покритие, а също и правилата за диверсификация. В текстовете на Кодекса за застраховането се включиха и нови норми, които досега не съществуват, като например сключването на застраховки в полза на банка при отпускане на кредит, в това число и застраховките „Живот“ на кредитополучателите. До този момент тези застраховки се сключваха от банката и в полза на банката, а сега полицата ще се издава в полза на застрахованото лице. При настъпване на застрахователно събитие обезщетенията ще се изплащат на самото лице или неговите наследници, които ще могат да погасят задълженията към банката.

Промените в основните данъчни закони (ЗОДФЛ и ЗКПО) през 2006 г. няма да трансформират съществено

данъчната среда, в която работят живото-застрахователните компании. През април 2005 г. бяха внесени изцяло нови проекти за Закон за корпоративните данъци и Закона за облагане доходите на физическите лица, които доста сериозно влияеха върху данъчната уредба на вноските и на получаваните обезщетения по застраховка „Живот“. Независимо че имаха доста недостатъци, проектите имаха за цел да уредят данъчната материя в дългосрочен период. Във връзка с недостатъчното технологично време, необходимо за обсъждане и приемане на новите текстове от 40-ото НС, беше възприет подходът за внасяне само на неотложни корекции в действащите законови актове. Предложените промени в данъчните закони за 2006 г. по отношение на застрахователната дейност касаят само размера на ставката, с която се облагат сумите при получаване на застрахователните обезщетения и застрахователните суми при изтичане на срока по застраховките „Живот“. Получаваните суми от физически лица по застраховки „Живот“ с изключение на посочените в чл.12, ал.1, т.4 от ЗОДФЛ, за които лицата са ползвали данъчни преференции по реда на чл.20, 21 и 22 от ЗОДФЛ, през 2006 г. ще се облагат с еднократен окончателен данък в размер на 12% в сравнение с 16% през 2005 г. Сумите, платени при изтичане на срока по застраховки „Живот“ със срок над 10 години, за вноските по които са ползвани данъчни облекчения, ще бъдат облагани с еднократен окончателен данък в размер на 10%.

- ЗК „Орел живот“ зае близо 10% от пазара на живото-застраховките по натрупания приход от над 9 млн. лева и се класира в челната тройка през първите девет месеца. На какво се дължи този ръст в продажбите и приходите ви?

- Компанията се стреми да разширява непрекъснато своите пазарни позиции,

като през последните 10 години винаги сме сред първите трима играчи в бранша по размер на реализирания премиен приход. Това се дължи на постоянните ни клиенти, като предприемаме различни пазарни подходи за разширяването на тази наша ниша.

Разбира се, макар и важен, размерът на реализирания премиен приход не е основен критерий, определящ задоволството от постигнатите от компанията резултати. Ние много повече държим на удовлетворението в нашите клиенти от качеството на предлаганите от нас услуги, както и коректните взаимоотношения в целия срок на действие на застрахователните договори. Не случайно много от нашите клиенти с наложени високи стандарти на качество в своята дейност, като Шел България, Шел Газ България, Обединена българска банка, Прокредит Банк, Първа инвестиционна банка, в продължение на повече от пет години са постоянни клиенти на компанията.

През тази година имаме няколко стратегически подхода. Продължихме дейността по изграждане на ефективна, добре образована и мотивирана мрежа от застрахователни посредници с широка клонова мрежа, която покрива областните центрове на територията на страната. Развиваме също така и „директните продажби“ на застраховки „Живот“ на корпоративни клиенти, които включват както стандартните рискови покрития, така и въвеждането на различни спестовни продукти, които да бъдат използвани от работодателя като форма на допълнителен бонус за служителите му. През последната година привлякохме като клиенти такива водещи фирми и икономически структури на българския пазар като БТК, Български пощи, Холсим Враца, Челопеч Майнинг, Булгартабак Холдинг, Главна данъчна администрация, Нов български университет и много други водещи фирми и организации.

вата философия?

- Това е една съвсем нова застраховка, която обединява най-атрактивните характеристики в продуктите, предлагани в ЗК „Орел-живот“ АД. Става дума за инвестиционна застраховка „Живот“ с 5% ежегодно нарастване на застрахователната сума. Тя съчетава в себе си както едни сериозни рискови покрития, а също така и един нов подход при инвестирането на математическите резерви. Застраховката ще изплаща обезщетения в случай на смърт на застрахования, на трайна загуба на работоспособност, както и при диагностициране на критична болест. Най-често тази застраховка е насочена към клиенти, които искат да получат застрахователна сума след изтичане на определен срок от 10-20 години. Когато обаче човек си поставя финансови цели, много често те могат да бъдат нарушени от неочаквани и неприятни житейски ситуации, които, от една страна, да намалят неговите приходи поради ограничена работоспособност, а от друга, да увеличат разходите, необходими за ефективно последващо лечение и рехабилитация. В тези случаи компанията гарантира и запазването на пълния размер на застрахователната сума при изтичането на срока на полицата, като застрахованият се освобождава от следващи вноски по застраховката.

Друго характерно за тази застраховка е начинът на инвестиране на математическите резерви. За разлика от традиционните застраховки „Живот“ става дума за застраховка, свързана с инвестиционен фонд. Средствата се инвестират във фондовете, управлявани от „Пайнер инвестмънтс“. Това са едни от най-добрите фондове, които присъстват от повече от три години на българския пазар и имат висока степен на сигурност и много добри нива на доходност. Портфейлът, който образувахме, е структуриран от подфондовете на „Пайнер“, които са инвестирани в еврооблигации, в

ните резерви и ще донесе добра доходност при изтичането на срока на полицата на всеки наш клиент.

- Какви са вашите коледно-новогодишни очаквания по отношение на финансовите резултати на компанията?

- В края на годината очакваме значително висока печалба в сравнение с предходната година. Към 30.09.2005 г. печалбата на ЗК „Орел живот“ АД преди данъчно облагане е 238 хил. лева, което е близо пет пъти по-висока стойност в сравнение със същия период на 2004 г. Очакванията ни за премиите приход на компанията за 2005 г. са да надхвърли 15 млн. лв., което в сравнение с миналата година представлява ръст от 35 процента. Резервите също ще нараснат с 20-25 на сто.

- Предиждат ли се и някакви промени в капитала, структурата и портфейла на компанията през 2006 година, която ни доближава до членството в Евросъюза?

- С приемането на Кодекса за застраховане ще възникнат задължения, които всички застрахователни компании трябва да спазват в нормативно-регламентираните срокове. За живото-застрахователните компании особено съществено изискване е наличието на гаранционен капитал, който да бъде минимум 6 млн. лева. Това изискване ще наложи почти всички живото-застрахователни компании да предприемат стъпки за увеличаване на капитала.

Застрахователният ни портфейл през следващата година ще бъде насочен към разширяването на дела на индивидуалните дългосрочни застраховки със спестовен елемент. Разбира се, ние ще продължим нашите търсения за предлагане на българския пазар на иновативни конкурентни продукти, насочени към различни пазарни сегменти, както и усилията за развиване на нови канали за продажба на застраховки „Живот“.

Интервю на ИЛЕАНА СТОЯНОВА