

# БОГАТ УРОЖАЙ ОТ „ЗЪРНЕНИТЕ“ ЗАСТРАХОВКИ

Растящите цени на зърнените култури в световен мащаб носят щедри доходи на фермерите и на... застрахователните компании. Премиите, платени на щатските застрахователи на царевична реколта, са скочили с 43% миналата година до 6.6 млрд. щ. долара, при това при намаляващ брой полици, по данни на министерството на селското стопанство на САЩ. Което означава, че най-големите играчи от бранша - „Уелс Фарго“, „Ейс“ и „Америкън файненшъл груп“, са качили приходите си, без да се напъват допълнително. Пък и са имали късмета да работят в сравнително спокойни условия, без природни катастрофи от рода на наводненията от 1993 г. по теченията на Мисисипи и Мисури или сушата, унищожила реколтата в щата Канзас през 1988 г. В най-тежките години исоквете за обезщетения могат да надхвърлят петкратно приходите от премии. По оценка на професора по икономика на



селското стопанство от държавния университет в Канзас - **Арт Барнаби**, основен принос за миналогодишните силни числа от застраховките на селскостопанска реколта имат високите цени на зърното. Шестдесетгодишният учен, който е помогнал за разработване на този вид застрахователни полици през 90-те години на ХХ век, обръща внимание, че по-ценната реколта изисква и

по-високо покритие, което обяснява защо днес финансово най-добре са производители и застрахователите на зърнени култури.

Ръстът в тази застрахователна ниша, която е била печеливша през всяка от годините след наводненията през 1993 г., контрастира рязко със стагнацията в областта на щатската застрахователна индустрия на недвижими имоти и извънредни събития. Общи-



те продажби са паднали до 508 млрд. щ. долара през 2007 г. от 512 млрд. долара през 2006 г. (По данни на Националната асоциация на застрахователните комисари в град Канзас, щата Мисури). Намалението идва от по-ниските ставки на застрахователните премии, които гарантират възнаграждения на служителите, заводи и самолети.

„Уелс Фарго“ отчете, че растящата цена за застраховката на царевични култури е довела до 26% ръст на фирмената печалба през първото тримесечие на тази

година. Което е в синхрон с увеличението на цените на зърното, пресмята **Джеймс Широ** - главен изпълнителен директор на швейцарската групировка „Цюрих файненшъл сървисиз“, която продава презастрахователни договори на „Уелс Фарго“. И ако не настъпят някакви големи поражения върху добивите, бизнесът ще е още печеливш. Доходите от застраховане на зърнената рекол-

та на „Америкън файненшъл“ са скочили с 25% през 2007 г. до около 200 млн. щ. долара. А бизнесът на „Ейс“ от застрахователни „царевични“ полици и от договори срещу градушки отбеляза 105 млн. щ. долара печалба през



първото тримесечие на текущата финансова година заради благоприятните метеорологични условия през 2007 г.

Застраховането на селскостопанските добиви започва през 30-те години на миналия век като средство да се помогне на фермерите да се възстановят след Голямата депресия. Контрастите са били субсидирани от правителството, което е определяло ставките въз основа на цените на стоките. Най-популярното покритие - застраховането на доходите, било въведено преди едно десетилетие, за да се гарантира минимално заплащане на фермерите в случай на спад на цените или на унищожаване на реколтата от природни катаклизми.

Застрахователите понижават риска по три начина: поделят го с държавната Федерална корпорация за застраховане на реколтата; купуват презастрахователни договори от групировки като германската „Мюнхен ре“ или рускообразяват дейността си, като покриват и други видове култури в различни части на САЩ. На щатите Айова и Илинойс, които са най-големите щатски производители на царевича, се падат около 20% от общите застрахователни премии на реколтата в национален мащаб. Същевременно тези два щата могат да донесат и 25% от потенциалните загуби по оценка на Агенцията за управление на риска към Министерството на селското стопанство. През 1993 г. от наводнените райони в Айова са били внесени исокве за покриване на щети в размер на 292 млн. щ. долара - над 4.5 пъти повече

от спечелените от застрахователите в щата премии. През 2007 г. фермерите от Айова са платили с 64% повече премии, отколкото през 2006 г. - общо над 600 млн. щ. долара. „Кое-то, умножено по пет, означава, че застрахователните фирми могат да загубят 3 млрд. щ. долара“, пресмята Барнаби. Според него играчите от бранша не си дават сметка колко огромна ще е загубата им, ако се повтори сушата от 1988 г. или наводненията от 1993 г.

А подобен риск „вече чука на вратата“. През тази година се очертават загуби на ферми от щатите Айова, Индиана, Илинойс и Небраска, след като бурите в Средния запад причиниха най-тежките наводнения от 1993 г. насам по данни на Националната метеорологична служба на САЩ. Около 200 района са пострадали от поройните дъждове, както и от серията торнада в Айова. Там в над 80% от територията на щата има сериозни проблеми и ще са нужни седмици, за да се оцени размерът на пораженията. Бедствията вероятно са нанесли щети за стотици милиони долара, а зърнените запаси на страната могат да паднат с 53% (до 13-годишен минимум) преди жътвата през идната година, обяви Министерството на селското стопанство.

Наводнената почва уврежда реколтата и фермерите са загубили всякаква надежда да засеят отново през този сезон. Площта, предназначена за посеви от соя и царевича, ще намалее с 4 млн. акра по оценка на експерти от сектор. Поделението за селскостопански застраховки на „Уелс Фарго“ вече е получило 6 хиляди иска от фермери, понесли загуби от наводненията - три пъти повече в сравнение със същия период на миналата година. Според официални данни на щатската администрация към 15 юни около 57% от реколтата е в добро или отлично състояние срещу 60% седмица по-рано и 70% през 2007 г. Застрахователите ще бъдат поставени на сериозно изпитание и ако възходящото движение на цените на суровини исокве изведнъж се обърне и тръгне рязко надолу.

**ИВА ИВАНОВА**

## МИКРОЗАСТРАХОВКИ ЗА БЕДНИТЕ

През повечето години на миналия век застрахователните агенти, които събирали седмичните застрахователни премии от врата на врата, били неразделен елемент от битието на работническата класа във Великобритания. Наричали ги накратко „хората на „Пру“ (бел. ред. - съкращение от името на английската застрахователна компания „Пруденшъл“). Те осигурявали достъп до застрахователни услуги на легиони бедни семейства и им помагали да спестяват за неизбежни разходи като погребения. С премахването на директните продажби на Острова обаче хората с ниски доходи по-трудно успяват да сключват застраховки въпреки увеличаващите се рискове от загуби.

Все пак в наши дни застрахователният агент остава неотменен стрих от пейзажа на някои развиващи се пазари като Индия и Китай. Макар че акцентът в дейността на застрахователите в тези стопанства е набиращата мощ средна класа, групировките за финансови услуги се приближават и към слоевете с по-ниски доходи. Основният начин тук е чрез т. нар. микрозастраховане. Според **Мартин Бюлер**, застрахователен експерт от отдела за световни финансови пазари на Международната финансова корпорация - инвестиционното поделение на Световната банка, основното предназначение на микрозастраховките е да защитят бедните от специфични бедствия срещу премии, пропорционални на вероятността от настъпване на застрахования риск и на потенциалните щети от него. „Тези застрахователни услуги са традиционни и контрактите трябва единствено да се съобразят с нивото на доходи на лицата от дъното на пирамидата“, коментира Бюлер. Той отбелязва, че застрахователните премии могат да се фиксират до 1.50 щ. долара на месец по проекти-

те за микрофинансиране в държави като Индия, Пакистан, Перу и Филипините. Бюлер смята, че микрозастраховането днес е там, където са били микрофинансите преди десетина години. В наши дни нишата на микрофинансирането е индустрия за милиарди долари, докато общият размер на премии от микрозастрахователни полици не е навлязъл дори в порядъка на милиардите.

Основният обем дейност по микрозастраховане е свързан с гарантирането на микрокредити. В полиците има клауза, според която заемът се опрощава в случай на смърт или на настъпила джизвотна инвалидност на длъжника. Напоследък усилията са насочени към използването на този вид животозастраховки като платформа за предлагане на други типове полици. Сред тях са здравни застраховки за кредиторите и за неговото семейство; животозастраховки за защита на засегнатите от евентуална смърт на длъжника (примерно за погребални разходи); застраховка на жилища или превозни средства, използвани за изкарване на прехраната. Съществуват и проекти за защита на добитъка. Бюлер смята, че ако компаниите успеят да преодолее предизвикателството да се справят с по-ниските премии, е напълно възможно да изградят жизнен бизнес - задача, която може да бъде решена успешно с участието на организации от типа на Международната финансова корпорация.

„Пруденшъл“ е сред компаниите, които продават животозастраховки в Индия, както и полици за защита на семейството в случай на смърт на титуляра. Миналата година поделението за управление на активи на английската групировка пушна спестовен план в азиатския колос, започващ от 1 щ. долар месечна вноска. „Пруденшъл“ планира продажбата и на други спестовни полици с животозастрахователно покритие за 1 долар на

месец. Миналата година пък експертите й разработиха и специална „селска“ стратегия, която се осъществява от малки провинциални офиси. Целта е да се достигне до онези 60% от индийците, които живеят по селата и нямат достъп до банкови услуги. По оценка на специалисти от „Пруденшъл“ свързаните със застраховки спестовни планове за по 1 щ. долар месечна вноска могат да се структурират по начин, даващ адекватна доходност на капитала.

Дори в развитите пазари като английския обаче застраховането не е част от живота на мнозинството жители с оскъдни доходи. Един от начините за справяне с тази действителност е чрез старите изпитани схеми за седмично събиране на застрахователните премии - точно както наемателите на държавни жилища плащат рентите си. Английският застраховател „Роял енд Сън алайънс“ (RSA) от 17 години развива бизнес в тази насока, като прави застраховането достъпно чрез рентни вноски. Агентите на групировката работят с 320 социални жилищни схеми във Великобритания и са обхванали около 180 хил. потребители. Премиите за застраховка, комбинирана с наем, тръгват от 80 пени на седмица, като средната им седмична стойност е 1.50 паунда. Наемателите нямат нужда от банкова сметка, защото могат да плащат определените им суми в брой. По оценка на експерти от RSA този тип покритие е възможен от финансова гледна точка, като най-голямото предизвикателство е да се стимулират хората да го купят.

Наводненията в някои части на Острова през миналото лято, които струаха на застрахователите около 3 млрд. англ. лири, пък могат да се окажат точно такъв стимул. Например по една от схемите, прилагана в близост до наводнените райони, се наблюдава 72% увеличение на застрахованите точно след бедствието.

## СРОДНИ ИЗДАНИЯ...

(Продължение от стр. 2)

Също кратки - две на брой - информации има в бр. 116 от 18 юни 2008 г. Първата е „Уника се прицели в първото място“. Тези думи изрече впрочем г-н Пол Мориц, председател на УС и главен изпълнителен директор на ЗК „Уника“ АД на пресконференцията, състояла се на 17 юни 2008 г. и която в „Застраховател прес“ отразява на цяла (24) страница в броя, който държите в ръцете си. Ето ги тези думи във в. „Пари“: „Главната цел на компанията за 2008 год. е първо място в животозастраховането и трето място в общото застраховане“. До тези думи е и снимката на г-н Пол Мориц.

Втората информация е новината, която съобщава в настоящия си брой и в. „Застраховател прес“. Тук заглавието е „Булстрад застрахова активите на съда“. Към нея е и снимката на Румен Янчев, председател на УС и изпълнителен директор на ЗПАД „Булстрад“.

На задължителната застраховка „Гражданска отговорност“ е посветено интервюто на Светлана Стоилова с Атанас Табов, председател на УС на Националното бюро

на българските автомобилни застрахователи, озаглавено „Цената на „Гражданска отговорност“ е колкото три бутилки уиски“ в бр. 24/14 юни - 20 юни 2008 г. на в.

**БАНКЕРЪ** „Банкеръ“. По тази и по други теми, свързани с актуални проблеми в застраховането, са интервюта на Атанас Табов в бр. 9/14 май-28 май 2008 г. и в сегашния брой 12/25 юни - 16 юли 2008 г. на в. „Застраховател прес“.

На здравното осигуряване е посветено интервюто на Десислава Попова в бр. 24/13 юни 2008 г. на в. „КЕШ“ под заглавие „Новият модел не решава проблемите на стария“. Думите са на Мими Виткова, председател на Асоциацията на частните застрахователни дружества и изпълнителен директор на Здравноосигурителен фонд „Доверие“, с която е публикуваното интервю. Интересно е и подзаглавието, също нейни думи, „Когато политиките очертаят къде е общественият интерес и елиминират кръговите интереси от него, ще се получат добри решения“.

