

Пламен Ялъмов - изпълнителен директор на ЗАД „Алианц България Живот“

Allianz 

Г-н Ялъмов, в началото на 2005 г. вашето дружество започна да предлага на животозастрахователния пазар нов оригинален продукт, който ние представихме и на страниците на нашия вестник. Днес, когато, както се казва, се броят пилците, какви резултати отчита те?

- Да, става дума за застраховката „Живот, свързана с инвестиционен фонд“. Преди да отговоря на въпроса, бих искал да спомена, че от 1 ноември т. г. в този продукт настъпи известно изменение, провокирано именно от големия интерес към



ни стандарти и предписания и ние в „Алианц България Живот“ работим според тях.

- Това вероятно е доста добър ръст?

- В цифрово изражение ръстът е 34 на сто. Продължаваме да стоим на същата позиция (втора) на животозастрахователния пазар и за деветмесечieto на годината; но пак ще повторя, че ние отчитаме реално платените премии. Още изчакваме от застрахователния надзор информация по Наредба №20, която тълкува изчисляването на премиите, тъй като за-

за дългосрочните над 10 години, така и за краткосрочните - до 10 години включително. Горещо се надявам това да стане. (Бел. ред. Интервюто с г-н Ялъмов бе осъществено преди гласуването на промените в данъчните закони в Народното събрание). Остава и предишната преференция от 10 на сто при плащане на премията. В такъв случай десет на сто от brutното годишно възнаграждение на клиента се приспадат и така се формира облагаемата данъчна основа. Данъчните

НИЕ ОТЧИТАМЕ РЕАЛНО ПЛАТЕНИТЕ ПРЕМИИ И ПО ТОЗИ ПОКАЗАТЕЛ СМЕ НА ПЪРВО МЯСТО

- **Клиентски ориентираният подход дава много добри резултати**
- **Данъчните облекчения ще стимулират хората да се застраховат**

него от страна наши клиенти. За да отговорим на техните желания, ние изготвихме нов продукт.

До момента предлагаме на клиента три взаимни фонда, които са притежание на Allianz и функционират в страните от Западна Европа. Промените се изразяват в следното: първо, разширяваме броя на фондовете, където клиентите могат да инвестират (от три те стават пет); второ, предлагаме три програми за инвестиране (три „кошници“), които включват между 5 и 8 инвестиционни фонда. Фактически една програма инвестира в няколко фонда, като движението на средствата между тях се управлява от ТБ „Алианц България“. Нашата роля е да даваме професионални съвети в инвестиционното банкиране, които да помогнат на нашите клиенти. Специалистите от банката ще преместват парите им по схеми, изработени от инвестиционните банкери.

- Вие и преди съветвахте клиентите си къде да инвестират...

- Да, така е. Но сега клиентът просто идва при нас, сключва застраховка и, образно казано, „забравя“, тъй като от банката поемат всички последващи операции вместо него. По този начин той пести от времето си, а експерти се грижат за това парите му винаги да се намират там, където може да се получи по-добра печалба. Същевременно го уведомяваме за резултатите от инвестициите по съответната

програма от фондове. Той всеки ден може да види какви са те и ако не е доволен, да прехвърли другаде парите си и т. н. Такива случаи обаче няма, което показва, че средствата се управляват добре и носят печалба. По принцип подходът ни е ориентиран към клиентите и те разбират това. В нашия бизнес взаимното доверие е много важен фактор.

- Достигането до такива изводи от страна на вашите клиенти все пак говори за повишаване на застрахователната и инвестиционната култура на съвременния българин. Така ли излиза?

- Определено! Наистина човек трябва нещо да знае, за да пита. Клиентите ни се интересуват от много неща и както казах по-горе, именно техните въпроси и техният интерес провокираха нашите специалисти да разработят още по-нови и гъвкави програми. Това е хубаво и за нас, и за клиентите.

- Какви са всъщност тези фондове? Някои от тях работят ли в България, или функционират в чужбина?

- Както казах, „кошниците“ са три. Програмите са разработени съгласно трите основни стратегии за инвестиране: консервативна, балансирана и агресивна. Последната е най-рискова, но при нея възможностите за печалба са най-големи. Инвестира се основно в акции, като евентуалното падане на акциите се неутрализира с 10-15 на сто облигации. По та-

къв начин клиентът не чувства резките промени на пазара, а ние му помагаме да смекчава развитието на своя инвестиционен портфейл.

Балансираната програма е смесена - от акции и облигации, а консервативната е главно от облигации, като понякога може средствата да се вложат (не повече от 10-15 на сто) в акции - колкото да се увеличи, когато е възможно, доходността.

Клиентът може да избере между тези инвестиционни програми, както и комбинация между тях, например 50 на сто от средствата му да бъдат вложени в агресивна програма, 30 на сто - в балансирана, а 20 на сто - в консервативна. Той може да избира сам, а ние във всички случаи му оказваме експертна помощ.

Другите фондове са фондове на Allianz в Германия, най-интересният между които е новият фонд „Източна Европа“. Този фонд се състои от акции, които са в евро и в долари, и инвестира в акции на източноевропейски компании - в Русия, Полша, Унгария и т. н. До момента нямам информация дали са купувани акции на българския финансов пазар, но мениджмънтът на фонда търси акции от повече държави, за да може да разпредели по-добре риска. Така че нищо чудно в него да се появят и български акции. Фондът се развива много добре и през миналата година е достигнал ръст от 60 на сто. По принцип растещът в Източна Европа е висок и рис-

кът също, но и възможността за печалба е доста по-голяма.

- Кога и как клиентите усещат „вкуса“ на печалбата?

- Продуктът се състои от две части: застрахователна и инвестиционна. Във всички случаи застрахователната част е много малка в сравнение с инвестиционната, която е преобладаваща. Какво да бъде съотношението, зависи от възрастта и здравословното състояние на клиента. Една част е за рисковото покритие, а останалото се инвестира. Грубо казано, за целия срок на застраховката 90-95 на сто, а понякога и 98 на сто от парите се инвестират. Доходността е подобна на тази в пенсионните фондове; има цена на един дял, която всеки ден се мени. Клиентът все едно има акция, „парче“ от фонда, чиято цена всеки ден се променя - нагоре или надолу, в зависимост от развитието на пазара. Ако има доходност, тя се натрупва в цената на неговия дял.

Чрез новия ни продукт клиентът има възможност да избере фондовете, в които да инвестира, за да увеличи доходността си.

- В парично изражение какъв е дялът от продукта в премиения ви приход?

- За деветте месеца на 2005 г. той е около 200 хиляди лева, като това е сумата само на рисковата част, която е предназначена за рисковите покрития. Такъв е начинът за осчетоводяване съгласно международните счетовод-

дадохме доуточняващи въпроси в тази връзка. Нашите застраховки са в месечни премии и ние не начисляваме годишна премия, а го правим месец по месец. Така че нашият приход е реален, платен от съответния клиент. Според нас оттука второто ни място в бранша. Смятам, че по реално платени премии ние сме на първо място, което може да се види много лесно по събраните от всяко дружество премии.

- В предишен разговор поставихте въпроса за лекарската тайна. Има ли такива проблеми и сега?

- Да, изясниха се. Ние направихме предложение (и то е включено в проекта на Кодекса за застраховането), което гласи, че когато застрахователят изисква данни, особено при смъртен случай, от личния лекар и от болницата, където се е лекувал клиентът, те да се предоставят в дружествата - епикриза, информация за застрахователното събитие и т. н.

- Относно данъчно облагане има ли някакви притеснителни моменти?

- В Асоциацията на българските застрахователи проведохме разговори по тези въпроси. Нашата позиция е обща с позицията на дружествата за допълнително пенсионно и за допълнително здравно осигуряване, с които предприехме единни действия. Информацията ми е, че данъкът след изтичането на срока на застраховките ще бъде намален - както

облекчения ще стимулират работодателите да застраховат своите работници и служители, както и повече хора да сключват застраховки „Живот“. Това ще повлияе положително върху целия бранш.

- Между АБЗ и Министърството на финансите, съответно Главна данъчна дирекция, бяха водени разговори относно това как да се определи най-точно печалбата на застрахователите, която не се изчислява както при другите фирми. Изясниха ли се тези въпроси?

- Да, сега застрахователите се облагат не с данък върху премиения приход, а с данък върху печалбата както останалите икономически структури. Същевременно терминът „печалба“ в застраховането е по-особена „величина“. Така или иначе, вследствие на тези разговори от страна на Министерството на финансите бе изготвено специално указание. В него са изяснени онези положения в данъчния закон, които в определени случаи бяха обект на различни тълкования, а това пораждаше спорни моменти и затрудняваше и данъчните органи, и застрахователите, и застрахованите лица. Мисля, че нещата са много по-добре от преди. Такова е мнението и на счетоводителите. Като разполагаме с указанието, при данъчна проверка ще може по-лесно да се работи.

Разговора води
СЛАВИМИР ГЕНЧЕВ