

Тодор Данаилов, директор „Презастраховане и международни отношения“ в ЗД „Евроинс“ АД

ПРОДАЖБИТЕ НА ЗАСТРАХОВАТЕЛНИ ПРОДУКТИ ЗАД ГРАНИЦА МОЖЕ ДА ЗАПОЧНАТ ДО КРАЯ НА ЮНИ

- Г-н Данаилов, вярно ли е, че застрахователна компания „Евроинс“ очаква увеличение на премиения си приход за тази година чрез предлагане на услуги и в другите страни от Европейския съюз?

- Факт е, че нашето дружество очаква да продължи тенденцията за изпреварващ темп на ръст на премиения му приход в сравнение с общозастрахователния пазар в България, но това очакване далеч не се основава само и единствено на перспективата от средата на годината да започнат продажби на полици на ЗК „Евроинс“ АД в държави-членки на ЕС. Считам, че дружеството притежава необходимите качества, за да продължава да расте и да утвърждава своята позиция на пазара, за което значително влияние и помощни оказва и подкрепата, която получаваме от основния акционер - „Еврохолд България“ АД.

Марката „Евроинс“ се налага все повече на застрахователния пазар в България, компанията вече е публична, постоянно увеличава дела си в размера на премиения приход на общозастрахователния пазар в страната и има ясни и конкретни цели, поставени от мениджмънта, които фактори сами по себе си са достатъчни за осигуряване на значителен ръст на премиите на компанията.

Когато към това добавим и очакваните премии от продадени застраховки зад граница в държави-членки на ЕС, мога спокойно да заявя, че очаквания за пазарен дял на ЗД „Евроинс“ АД към края на 2007 г. от близо 6% са напълно реалистични.

Говорейки за ЕС, ще си позволя да отбележа, че в никакъв случай не считам, че навлизането на множество европейски застрахователни компании на българския пазар е заплаха за опериращите тук застрахователи, дори напротив. Като новоприсъединила се към общността държава със значително по-ниски нива на застрахователно проникване и плътност от тези в западните държави, България съвсем нормално е атрактивна като инвестиционна дестинация за компаниите от Западна Европа. От друга страна, увеличението в нивата на ръст на премиения приход съгласно изследвания, направени от специализирани агенции, не се очаква да бъдат значителни, което в цифрово изражение означава, че премиите на територията на България се очаква да се движат в рамките на 15%-20% на годишна база.

Имайки предвид очаквания изпреварващ ръст на нашето дружество, то премиеният приход на компанията от вътрешния пазар се очаква да нарасне с 25% за 2007 в сравнение с 2006 година, като се очаква евентуален ръст над това ниво да се дължи на продажбата на полици на дружеството зад граница.

- Прогнозираните приходи от другите страни - членки на ЕС, само за 2007 г. да бъдат 5 млн. лв. реалистична прогноза ли е?



- Размерът на премиения приход, който ЗД „Евроинс“ АД ще реализира чрез продажби на застрахователни продукти в държави-членки на ЕС, е силно зависим от редица фактори, като смея да твърдя на база на проведените до момента разговори с местни компании и на направени проучвания на някои застрахователни пазари в Европа, че сумата от 5 милиона лева е напълно реалистична цел.

Нека обаче да бъде ясно, че дружеството ни не цели навлизане на застрахователните пазари в Европа на всяка цена. Нашата стратегия е това навлизане да бъде един продължителен процес, в който дружеството ще извърши едно плавно проникване и който да създаде перспективи за утвърждаване името на компанията зад граница като на партньор, на който може да се разчита да предоставя не по-лоши застрахователни продукти и услуги от местните застрахователни компании.

Ще ви припомня също така, че още при първоначалното представяне на проекта в началото на пролетта ръководството на ЗД „Евроинс“ АД ясно даде да се разбере, че дружеството не планира да продава застраховки и извършва дейност в области, които не са типични за дружеството или дори за България. За да бъде конкретен, ще отбележа, че апетитът ни за застраховки, в които спецификата на местното законодателство има силно влияние, е минимален. Такива например са застраховките на професионални отговорности, в които силно застъпени са местните нормативни актове, свързани със съответната професия.

Застраховките, които ще се стремим да записваме, са такива със сравнително унифицирани общи условия, работата, с които е лесна и не изисква постоянно присъствие на застрахователя, записването е лесно за автоматизиране и осъществяване през Интернет, а ликвидирването на щетите може да бъде прехвърлено към трето специализирано в дейността лице. Такива са например застраховките „Гражданска отговорност“ на автомобилистите, застраховки на товари и отговор-

ност на превозвача. При тях са налице и се прилагат одобрени международни клаузи, към които застрахователите се придържат и които силно улесняват както продажбата, така и ликвидацията на настъпилите по полиците щети. Разбира се, такива клаузи са налице и при авиационното застраховане и застраховките на плавателни съдове, но поради високите лимити на отговорност при тях за момента не са приоритет в проекта на дружеството.

За да се върна на конкретния въпрос и числото 5 милиона - знаете, че само по застраховка „Гражданска отговорност“ на автомобилистите ЗД „Евроинс“ АД сключва годишно над 200 хиляди полици. Нека предположим, че за първата година съумеем да реализираме едва 5% от този брой чрез продажби в други държави-членки на ЕС, което е реалистична прогноза, имайки предвид размерите на пазарите, в които ще навлизаме, и дела на застрахованите в общия брой МПС. За да не бъда голословен - само в Испания например има регистрирани над 27 милиона МПС, като всеки месец се регистрират между 150 и 200 хиляди нови. На база примера от по-горе - 5% от 200 хиляди е едва 10 хиляди полици, а при средна цена на полица от 250 евро нивото от 5 милиона лева е вече постигнато.

В крайна сметка ще отбележа, че възможностите за реализиране на значителни приходи са налице, но „Евроинс“ ще спазва пазарна дисциплина и ще ограничава в известна степен приходите от застрахователна дейност зад граница, целейки гарантиране сигурността на капитала си и натрупване на собствена статистическа информация за всеки отделен пазар и вид застраховка.

- След приемането на страната в ЕС стана възможно застраховател от държава членка да предлага услуги на територията на целия съюз само с уведомление. Получихте ли съгласие от надзорните институции в Австрия, Белгия, Германия, Гърция, Испания, Италия, Франция и Румъния за намерението на ЗД „Евроинс“ АД да извършва застрахователна дейност при условията на свободата на предоставяне на услуги и кога ще стартирате тази дейност? Планирате стартиране на дейността си извън границите на България до средата на 2007 г.

- Плановите за поставяне началото на продажбите на застрахователни продукти зад граница са реалистични и наистина считам, че имаме реална възможност да започнем до края на месец юни. Както ви е известно, първите ни преговори със застрахователни посредници в чужбина започнаха още през октомври 2006 г. и два от проектите са в заключителна фаза.

Отново ще се върна на казаното по-горе и ще заявя, че стремежът на

дружеството не е навлизане на пазарите на всяка цена. „Хубавите работи стават бавно“, а ние сме решени да направим първата стъпка тогава, когато се почувстваме готови и когато сме сигурни, че е помислено за всичко. Не казвам, че ще бъдем перфектни, но колкото по-малко промени и донастройки се правят след началото на всеки проект, толкова по-добре той работи и по-високи са шансовете му да се превърне в едно успешно начинание.

- Кои ще бъдат първите застрахователни продукти при стартиране на дейността ви извън България?

- Разглеждат се значителен брой варианти и предложения, но, както казах и по-горе, целта е да правим застраховане, което разбираме. Затова и вече отказахме няколко предложения за започване на проучвания за сключване на застраховки в държави-членки на ЕС. Най-интересните бяха за самостоятелна застраховка срещу правни разности и компенсация при отнемане свидетелството за правоуправление на МПС - знаете, че тези застраховки не са застъпени на българския застрахователен пазар и ние не се чувстваме подготвени и уверени да ги сключваме.

- Съгласно инвестиционната ви програма плановете ви за развитието за 2007 г. - 2008 г. бяха свързани с увеличаване капитала на холдинга, както и с разширяване дейността на ЗД „Евроинс“ АД. Плановете ви включват ли и подготовка за придобиване на застрахователна компания от Сърбия, Македония или Румъния? Докъде стигнаха вашите действия за придобиване на мажоритарен пакет в застрахователни компании поне в една от тези страни?

- Инвестиционната програма както на холдинга, така и в частност на ЗД „Евроинс“ АД е изключително амбициозна, но за последните две години ръководствата и на двете компании доказаха, че си поставят целите, за да бъдат постигнати, и резултатите са налице - вече и „Еврохолд България“ АД, и ЗД „Евроинс“ АД са публични компании, като застрахователното дружество е и в BG 40 на Българската фондова борса, през 2006 г. Евроинс увеличи два пъти капитала си - от печалбата за 2005 г. и чрез публично предлагане на борсата, предстои увеличение на капитала и през 2007 г. от реализираната през миналата година печалба.

Плановите за придобиване на контролен пакет в застрахователно дружество от съседна държава се развиват със задоволителни темпове, в момента сме в напреднала фаза на преговори за придобиването на две дружества, като проучваме и други възможности.

Ще споделя с вас факта, че до момента нямаме контакт с подходяща компания в Македония, но за сметка на това проучванията в другите две от посочените от вас държави вървят добре и освен с двете компании, с които сме в преговори, проучваме още няколко възможности за придобиване.

В допълнение ще кажа, че не ни е чужда и идеята за предприемане на стъпки към навлизане чрез придобиване на компания на турския и гръцкия застрахователен пазар.

- А какво показват анализите ви на потенциалните чуждестранни пазари и възможностите за адаптиране на продуктите ви гама, както и преговорите за организиране на съответна презастрахователна програма?

- Както посочих и по-горе, стремежът ни е да направим първите стъпки в чужбина в областта на сравнително унифицирани откъм условия на пок-

ритие застраховки. Не си правим илюзии, че ще успеем да нагодим местните пазари и очакванията на застрахованите лица към продуктите ни, които са проектирани да бъдат реализирани на българския пазар. Като първа източноевропейска застрахователна компания, опитваща да извършва дейност в Западна Европа, имаме пълната готовност в сътрудничество с местните ни партньори да променим съществуващите към момента в продуктите гама на „Евроинс“ застраховки по начин, по който те да бъдат добре приети от застрахованите лица и дори когато е наложително, да създадем напълно нов продукт, отразяващ специфичните нужди и очаквания на местния пазар.

За постигането на тази цел силно разчитаме и на информационната система, позволяваща работа в реално време както на територията на страната, така и в чужбина.

Що се отнася до презастраховането, мога с радост да заявя, че имаме постигнати предварителни договорености с водещи на българския пазар презастрахователни компании за покриване на рисковете, които ЗД „Евроинс“ АД ще записва в ЕС. Това ще става както чрез включването им като допълнителни клаузи към съществуващи презастрахователни договори на дружеството, така и посредством сключването на нови презастрахователни договори.

Имаме щастието да работим в областта на презастраховането с компании, които наистина имат опит и познания за пазарите, в които „Евроинс“ тепърва навлиза, благодарение на което получаваме познания и агрегирана статистическа информация от такъв независим източник, какъвто са презастрахователите.

Известно ви е, че презастрахователната програма се организира за защита на конкретен застрахователен портфейл със специфичната му структура, видове и лимити на покритието, обем и други. Въпреки това към момента можем да се похвалим с напълно завършен презастрахователен договор с Лойдов синдикат, подписването на който изчаква единствено приключването на формални части от агентския договор, презастрахователна защита за който той ще предоставя.

- На какво се дължи фактът, че нетната печалба на ЗД „Евроинс“ АД за първото тримесечие на 2007 година е 677 хил.лв. и е четири пъти по-висока от същия период на миналата година и само подобрената квота на щетимост ли е причина за това?

- Квотата на ощетимост, изчислена като сума на изплатените обезщетения през периода, отнесени към регистрирания премиен приход, наистина бележи спад до ниво от 34.2% при 38.3% за първото тримесечие на 2006 г. Това в абсолютна сума води до подобряване на финансовия резултат на дружеството с близо 520 хиляди лева, колкото е приблизително и увеличението на печалбата на тримесечна база за дружеството.

При по-внимателен анализ обаче две неща правят силно впечателни. През първото тримесечие на 2007 г. дружеството е увеличило резерва си за висящи плащания с над 200 хиляди лева, докато за същия период на 2006 г. наблюдаваме обратната промяна - резервът за висящи плащания към 31 март 2006 г. намалява с 16 хиляди лева в сравнение с нивото му към 31 декември 2005 г. А при съпоставка на съответните размери на пренос-премиен резерв се вижда, че през 2007 г. той расте с близо два пъти повече, отколкото е нараснал през първото тримесечие на 2006 г.

(Продължава на стр. 18)



**Е В Р О
И Н С**
застрахователно
акционерно
дружество

1797 София
бул. Д-р Г. М. Димитров 16
тел.: 965 15 25
факс: 965 15 26
e-mail: office@euroins.com
www.euroins.bg