

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

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

(Продължава от стр. 12)

Тоест при по-задълбочен анализ на финансовия резултат на „Евроинс“ за първото тримесечие на 2007 г. и съпоставянето му с постигнатото през същия период на 2006 г. се вижда, че увеличението на печалбата се дължи не само на подобрената квота на оцетимост, а причината трябва да се търси и другаде.

Аз бих насочил вниманието към две групи фактори, влияещи пряко върху финансовия резултат за съответните периоди - разходите за администрация и финансови фактори.

При анализ на административните разходи се вижда ясно, че ръстът в премийния приход е постигнат при почти неизменно ниво на административни разходи, което е сигурен показател за подобряване на финансовия резултат за периода. Това е така, защото натоварването върху реализирания приход с административни разходи е относително по-малко и тъй като премийният приход е основното приходно перо в баланса на застрахователното дружество, автоматично резултатът в повишена печалба за съответния период.

Два са финансовите фактори, имащи съществено влияние върху регистрирания финансов резултат за периода. Първият е реализираните отлични приходи от инвестиране на резервите, регистриращи нетно от данъци увеличение от близо 360 хиляди лева, и вторият - намалената данъчна ставка, благодарение на което дружеството реализира увеличение на финансовия резултат след данъци от близо 40 хиляди лева.

**- Може ли да се смята, че основните приходоносещи застраховки в портфейла ви са „Автоскако“, „Гражданска отговорност“ на автомобили, имуществените застраховки (при доброто партньорство с водещи банки в България) и финансовите застраховки (застраховки**

**на лизингови договори и гаранции)?**

- Наблюдаваната от вас тенденция не е нещо ново нито за пазара, нито за портфейла на дружеството като цяло. Тя е следствие не само на структурата на общозастрахователния пазар в страната, където автомобилните застраховки заемат 2/3 от премийния приход, но и от цялостната ориентация към автомобилния сектор на холдинговата структура, към която „Евроинс“ принадлежи. Холдингът притежава предприятия на няколко марки леки автомобили, лизингова компания, компания за инсталиране на позициониращи устройства, сервиси, рент-а-кар дружество и т.н., които създават отлични условия за синергия и развиване на автомобилното застраховане от страна на „Евроинс“.

Може би следва да се отбележи, че делът на автомобилните застраховки в портфейла на дружеството плавно расте - 77% през 2004 г., 79% през 2005 г. и 80% през 2007 г., но това в никакъв случай не се дължи на намаляване или застой в премийния приход по останалите видове застраховки, склучвани от „Евроинс“. Причината е, че премийният приход по автомобилните застраховки в портфейла на дружеството расте по-бързо от останалите, чийто темп също следва или дори изпреварва средния ръст на премийния приход на общозастрахователния пазар в България.

Анализирайки годишните резултати, предоставени от КФН, се вижда, че „Евроинс“ сериозно надвишава средния си пазарен дял при изчислението му за няколко индивидуални вида застраховки - Автомобилно застраховане, Застраховки на гаранции и разни финансови загуби и по-



мощ при пътуване.

**- Реалистични ли са очакванията според вас до края на 2007 г. ЗД „Евроинс“ АД да постигне 70 млн. лв. премийен приход и 5,8% пазарен дял при прогнозиран общ премийен приход на застрахователния пазар за 2007 година от 1,2 млрд. лв.?**

- Както обясних и по-горе, преддружеството са налице всички предпоставки да реализира ръст, превишаващ този на пазара на общото застраховане като цяло. Само бих допълнил, че основание за това съждение дава и фактът, че нито един клиент в портфейла на дружеството не заема съществен дял, така че поведението му да влияе пряко върху размера на записването от дружеството премии. Като към това прибавим и неограничените възможности, откриващи ни се благодарение на присъединяването на България към ЕС, бих могъл категорично да заявя, че целта от 5.8% пазарен дял за 2007 г. е не само реалистична, но дори и под-

ценява потенциала за развитие пред „Евроинс“.

**- Как е разработена презастрахователната ви програма, къде ЗД „Евроинс“ АД пласира записаните рискове на международния презастрахователен пазар, нещо, което дава финансова стабилност, особено когато се касае за големи рискове, както и за работа извън България?**

- Структурата и особеностите на презастрахователната програма, поддържана от „Евроинс“ напълно следва характеристиките и на застрахователния портфейл на дружеството. Това, разбира се, е напълно разбираемо предвид факта, че презастраховането е начин на разпределение на риска извън застрахователната съвкупност на застрахователя чрез прехвърлянето му на други дружества и като такова то е напълно обусловено от портфейла, който дружеството притежава.

Анализът на този портфейл дава параметрите, които се залагат при структурирането на презастрахователната програма и съответните презастрахователни договори - лимити, капацитет, структура на покритието и, не на последно място, списъкът с изключенията по договора.

При презастраховането на портфейла си по застраховка „Гражданска отговорност“ на автомобилистите дружеството е член на Българската група за съвместно презастраховане на „Гражданска отговорност“ още от основаването й през м. февруари 2002 г. и чийто мениджър към момента съм аз. Групата закупува покритие на експес-ловска база както за щети, настъпили на територията на държави-членки по споразумението „Зелена карта“, така и на тери-

торията на страната. Към момента членове на групата са пет български застрахователни дружества, като има интерес от още две да бъдат водени допълнителни договори с презастрахователите. Групата пласира най-големия индивидуален портфейл за страната с обявен очакван премиен приход (ЕР) за 2007 г. от над 41 милиона евро, а условията по презастрахователния й договор са едни от най-добрите за страната.

Презастраховането на имуществените рискове и рисковете, свързани с транспорт на товари са пласирани на пропорционален принцип, като дружеството има закупен допълнителен капацитет, покриващи риска от евентуално сбъждане на катастрофични рискове по портфейла му.

Основни презастрахователни партньори на „Евроинс“ са Transatlantic Re, Mitsui Sumitomo Ltd., XL Re, Munich Re, Hannover Re, както и някои лойдови синдикати.

Всички презастрахователни договори тип „Treaty“ са пласирани при презастрахователни компании с рейтинг в инвестиционната скала по Standard & Poor's. Основен партньор при сключването на факултативни презастрахователни договори за рискове, превишаващи лимитите на текущите договори, или такива, за които е необходим изключително висок капацитет, е QBE, Лондон.

Разбира се, при работата по презастрахователните договори за рискове, записани извън територията на България, основно разчитаме на компании, които са ни подкрепяли за основния бизнес на „Евроинс“, които познават начина ни на работа и знаят, че можем да приемем и да се справим с предизвикателството.

**Въпросите зададе ИЛЕАНА СТОЯНОВА**

(Продължава от стр. 2)

Налага се отново да коригираме колегата Найден Недялков, защото не е точен в обявяването дължностите на г-н Чандъров. Той никога не е избран и обявяван за главен изпълнителен директор на ДЗИ. Трябва да разбере и основното - че няма вече ДЗИ, а има ЗПАД „ДЗИ - дружеството майка, което е животозастрахователното дружество на бившата финансова група, и ЗПАД „ДЗИ-Общо застраховане“ - общозастрахователната структура в същата бивша група.

Тук Найден Недялков цитира и мнение на Теменуга Ненова, която също е обявил с дължността главен изпълнителен директор на ЗПАД „Алианс България“, което не е вярно - тя е само изпълнителен директор на дружеството.

И още една публикация по адрес на ДЗИ във в. „Пари“ - бр. 101 от 30 май 2007 г. - „ДЗИ няма да раздава дивиденд“. Пак е цитиран Недялко Чандъров и отново в текста под негова снимка е изписан като главен изпълнителен директор на ЗПАД ДЗИ!

И по тази тема г-н Чандъров взема отношение във въпросното интервю на стр. 3 в сегашния брой на в. „Застраховател прес“.

Третата публикация във всекидневника „Пари“ е на Радостина Маркова под заглавие „Застрахователите с по-висок капитал“. Става дума за увеличаването с 400 000 лв. на гаранционния капитал на застрахователните дружества с решеното на депутатите, което са приели в парламента вече на второ четене за промените в Кодекса за застраховане. Това е свързано с гаранциите на тяхната плате-

## СРОДНИ ИЗДАНИЯ - ЗА ЗАСТРАХОВАНЕТО И ОСИГУРЯВАНЕТО

жоспособност. Поместена е и снимка на Стефан Софийски, изпълнителен директор на ЗПК „Лев инс“ АД, а под нея четем, че малките играчи ще отпаднат от пазара след тази промяна, което е негово мнение. Налага се да поправим и колежката Маркова, която е изписала името на компанията по стария му образец - ЗК „Лев инс“ (без АД).

На тази тема е и обширната информация в бр. 22/02.06.-08.06.2007 г. на в. „Банкеръ“ под заглавието „Вдигнаха гаранционния капитал на застрахователите“. Пълна информацията впрочем за това ще намерите в самостоятелната публикация на в. „Застраховател прес“ в броя, който държите в ръцете си.

И в „Банкеръ“ се е възползвал да направи своя коментар след обявяването на окончателните резултати за дейността на дружествата от живото- и общото застраховане през 2006 година с материала на Светлана Стоилова „Малките компании гратят от дела на големите“. По-просторно е представено живото-застраховането през миналата година на цяла страница в същия брой на същия вестник с публикацията „Детските застраховки прохождат на пазара“ от Евгений Натов, като са застъпени няколко вида застраховки.

Цяла страница за „ING“ с големи снимки на Жак де Ваклероа, Том Клипхус

и Николай Стойков предложи на своите читатели брой 22/1-7 юни 2007 г. в. „КЕШ“. Заглавието е „Икономическото развитие на България е обещаващо за застрахователния сектор“. На въпроса за старта на новото живото-застрахователно дружество „ING Живото-застраховане“ на българския пазар г-н Жак де Ваклероа, член на изпълнителния борд на „ING Group“ и главен изпълнителен директор на „ING Застраховане Европа“, отговаря: „...Трябва да сме доволни от резултатите - изградихме търговската инфраструктура, екипа, с който ще работим и ще осъществяваме в бъдеще целите си. Вече мислим за разширяване на търговския екип и териториалната структура в страната.“

Интересна е информацията в бр. 22/02.06.-08.06.2007 г. на в. „Банкеръ“, която носи заглавието „Оценката на общинския застраховател чака одобрение“. Тъй като в. „Застраховател прес“ ви предлага собствена публикация на тази тема, не се спираме на нея.

Впечатляващо е интервюто на Найден Недялков „Успяваме да задържим общо 90% от клиентите си“ с Георгиос Дедопулос, генерален мениджър на „AIG Liffe“ и на „UBB AIG Liffe“. То е публикувано в бр. 106 от 6 юни на в. „Пари“. Интересно е и изявлението на г-н Дедопулос, което е с подзаглавие „Българите влагат два пъти

повече пари за козметика, отколкото за застраховка „Живот“.

Този път в сродни издания има доста материали, посветени на пенсионното осигуряване. Имаше и повод за това - на 31 май и 1 юни 2007 год. във Варна се проведе Международна конференция „Капиталовите системи: принос за решаване на пенсионния проблем“. Изцяло или в по-малка степен са свързани с това голямо събитие материалите в следните вестници: в. „Пари“ - бр. 103 от 1 юни - „Пенсионната система като огледало на икономиката“ и с подзаглавие „Забавянето на реформите при пенсионните фондове ще коства много на гражданите и на бизнеса“. Коментарът в този и в следващия брой 105 от 5 юни 2007 год. е на Найден Недялков. Той е на цели две страници под общото заглавие „Пенсионни фондове в битка по неволя“ и с подзаглавие „Новата реформа ще изкара доходите от сивата икономика, смятат експертите“. Двете страници са под рубриката „Еволюция“ - „Българската пенсионна система се оказва една от най-добрите в света. Сега нови регулации ще я превърнат в конкурент на взаимните фондове“. На страниците са поместени още: кратък коментар от автора, интервюто „Българската система вече функционира на световно ниво“ с Даниела Петкова, изпълнителен директор на ПОК „Доверие“, съвсем краткият анализ на София Христова, изпълнителен директор на ПОД „Алианс България“, която казва, че е време да се действа; мненията на Павел Соколов „Шансът за успех е минимален“ и на Никола Абаджиев, председател на БАДПО „Хората имат право на избор“.

Интервю с Никола Абаджиев на цяла страница публикува в. „КЕШ“ в броя си (21) от 24-31 май под заглавие „Обърнахме се към Европа, време е и тя да погледне към нас“ и подзаглавие „Капиталовите системи са единствените, при които пенсионните спестявания работят за самите осигурени лица“. И още една информация на тази тема във в. „Банкеръ“ - бр. 22/02.06.-08.06.2007 г. - „Пенсионни фондове искат преференции“. На събитието в. „Застраховател прес“ посвещава материали в две страници на настоящия брой.

Поредната публикация в рубриката „Промени: осигуряване“ е в брой 107/7 май на в. „Пари“ и е със заглавие „Пенсионните фондове очакват нови 70 млн. лв.“

„Избираме сами как пенсионните фондове управляват парите ни“ е последният материал по темата, поместен в бр. 23/8-14 юни 2007 г. на в. „КЕШ“. Автор е Албена Алексиева, а подзаглавието гласи „От догодина въвеждаме мултифондовата система“.

Ще завърша прегледа с още две публикации: интересното интервю в бр. 23/8-14 юни 2007 г. на в. „КЕШ“. То е на Мирослава Митева с Матия Шенк, председател на Съвета на директорите на КД „Живот“ АД.

Втората е във в. „Пари“, бр. 108 от 8 юни 2007 г. Публикацията е озаглавена „Събират 30 млн. лв. в нов обезпечителен фонд“, подзаглавието е „Парите идват от потребителите през следващите пет години“. Неин автор е Найден Недялков.

**Прегледа направи ПЕТЪР АНДАСАРОВ**