

XIX паневропейска конференция, 7-8 юни, София,
„Ефективни механизми за защита на потребителите на застрахователни услуги“

„Регулация и най-добри практики по отношение на потребителите на застрахователни услуги. Маркетингови политики.“

МИСИЯТА НА ЕВРОПЕЙСКИЯ КОМИТЕТ Е ДА ОТВОРИ ПАЗАРА

На състоялата се на 7-8 юни т.г. в София XIX паневропейска конференция, „Ефективни механизми за защита на потребителите на застрахователни услуги“ общ преглед на единния европейски застрахователен пазар направи **Алън Бевърли**, главен администратор **Звено за застрахователни и пенсионни финансови институции в Европейската комиссия**, в своята презентация „Регулация и най-добри практики по отношение на потребителите на застрахователни услуги и Зелена книга за предлагане на застрахователни услуги“.

Европейският комитет за застраховане и пенсионни фондове играе специфична роля, като улеснява упражняването на свободата на регистриране и предлагане на услуги в застрахователните дружества. Тези права не могат да се упражняват, без да се защитават правата на застрахованите. Така мисията на Европейския комитет (ЕК) е, от една страна, да отвори пазара, да създаде добри условия за конкуренция между застрахователите, като в същото време защитава потребителите на застрахователни услуги.

Европейският парламент отдава голямо значение на въпросите на потребителите и до момента е свършил много работа, като във Великобритания е създаден комитет, който се занимава с проблемите в живото-застраховането, като въпросите за защита на потребителите са на дневен ред в Европарламента.

Как да установим правилен баланс между свободите в застраховането и защитата на потребителите?

Редица страни от ЕС работят по тези въпроси. Първите Директиви на ЕС създават условия за взаимно приемане на страните в това отношение. През 2002 г. основните директиви са слети в един общ документ. Новата Директива „Солвенци II“ за платежоспособността на компаниите обединява общото застраховане, живото-застраховането и директивата в сферата на автомобилното застраховане в рамките на новите изисквания за платежоспособността. По този начин ще изчезнат около 13-20 директиви, които ще се слят в единния документ, а правилата в застраховането ще станат по-лесни и по-достъпни.

Един от основните моменти в проекта „Солвен-



си II“ е осигуряването на защита на застрахованите по линията на платежоспособността в застрахователната сфера, конкурентна както на европейската, така и на глобалната сцена.

„По този начин ще имаме цялостен поглед върху европейското застраховане и ще имаме изисквания за платежоспособност, както е в Швейцария, където платежоспособността са изчислява на база на риска, на база изчисляване на отговорността на застрахователите и хармони-



зиране на техническите резерви - обясни Алън Бевърли. - Ще стимулираме и обличаване на надзорните практики.“

В резултат целият набор от директиви по застраховане, които могат да действат във всичките 30 страни от Европейския единен пазар (т.е. страните - членки на ЕС, и Норвегия и Лихтенщайн), предлагат пълната гама от продукти на потребителите, като им дават по-богат избор, но и съблюдават законодателството в страната на регистрацията, т.е. където е регистриран съответният клон.

Страната на регистрацията трябва да оказва такъв контрол върху застрахователния пазар в рамките на своята територия, че застрахователите да не срещат трудности при упражняване на своята дейност, но и да не влизат в противоречие с нормативните уредби в страната.

Единният Европейски пазар вече дава много възможности за застра-

ховането. Има възможности за лицензиране на ново юридическо лице във всяка европейска държава - членка на ЕС, за откриване на филиал на застрахователна компания, за предлагане на трансгранични услуги или представителство, възможност за създаване на европейска застрахователна компания.

В практиката обаче тези възможности не се използват напълно - е установил Европейският комитет. Налице е ясно предпочитание от страна на субектите в застрахователния бранш на конкретна организационна форма. Това е предпочитанието към пълно местно присъствие в дадена страна под формата на регистрирана местна компания или филиал на по-голяма застрахователна група. Доста малък е дялът на трансграничните дейности, които са ограничени като обем и обхващат малък брой пазарни ниши, твърде малка е и клоновата мрежа, която развиват големите европейски застрахователи.

Наблюдава се концентрация на пазара и така най-големите застрахователни групи играят огромна роля на Европейския застрахователен пазар.

Защо Европейският пазар се развива по този начин и има ли значение това за потребителите на застрахователни услуги?

Единният европейски пазар се базира основно на мрежата от местните филиали на най-големи-

те европейски застрахователи.

Европейската асоциация на застрахователите анализира този пазар и смята, че европейският пазар е висококонкурентен и набляга на факта, че успехът на този пазар не може да бъде преценен единствено на базата на трансграничните дейности. В анализа се казва, че в застраховането често се предполага създаването на дългосрочни контакти, различните местни условия в страните-членки оказват влияние, има различно законодателство за защита на потребителите, изисква се различно съдържание на застрахователното покритие. Браншът смята, че голямата част от застрахованите се насочват към местен застраховател, тъй като се отчита липса на доверие към чуждестранните застрахователи, за които няма достатъчно информация. По тази причина големите европейски застрахователи предпочитат да купят някоя по-известна местна компания, за да ползват нейния съществуващ опит. Асоциацията обобщава различните пречки пред трансграничния бизнес, който става по-труден, по-скъп и по-сложен, защото има изисквания по отношение на регистрацията на застрахователите, свързани със защитата на потребителите на застрахователни услуги. Друга пречка е свързана с данъчното облагане.

След като завършва образованието си в университета във Великобритания, Алън Бевърли работи за кратко време в областта на морското застраховане в Лондон. Започва работа в Европейската комиссия, когато Великобритания се присъединява към ЕС, и през последните 20 години е заемал редица постове в Европейската комиссия в сферата на финансовите услуги, и по-специално пазарите на ценни книжа и акции, банковото дело и застраховането. В качеството си на заместник-началник на отдел „Банково дело“ в Генерална дирекция „Вътрешен пазар“ на Европейската комиссия той е работил няколко години в областта на мерките срещу изпиране на пари. Завръща се към своето първоначално „увлечение“ към застраховането в края на 2005 г. Понастоящем основното му задължение е да изпълнява ролята на секретар на Европейския комитет за застраховане и пенсионни фондове.

Единният пазар е значим пример за създаването на нови работни места, за възможността хората да учат и работят зад граница, да реализират трансгранична дейност. На преден план сега е въпросът как да се запази и подобри конкурентоспособността, как Европа да осигури дългосрочен растеж.

Застрахователните услуги „на дребно“ са много важни, защото ни позволяват да участваме в икономическия живот на континента като европейски граждани. Интеграцията на финансовите услуги обаче не е достигнала своя пълна потенциал.

Като доказателство „Зелената книга“ говори за умерено равнище на трансграничната дейност, разнородност на цените, растяща гама от продукти и различия между националните застрахователни пазари. Конкуренцията все още не е ефективна в определени области и потребителите не могат да се ползват от по-висококачествени услуги в рамките на целия Европейски пазар. Това означава, че европейските застрахова-

Какво искат застрахованите?

Все по-голяма е нуждата от трансграничен бизнес, тъй като европейското население става по-мобилно. В Европейския комитет често изпитват натиск в сферата на автомобилното застраховане. Всеки собственик на ав-

томобил пита защо е толкова трудно да си запази полицата за автомобила, ако се премести да живее и работи в друга страна-членка на ЕС. Именно този факт показва, че все още Европейският застрахователен пазар не работи добре. Необходимо е да се внесат конкретни промени, които да го направят по-атрактивен с развитието на трансгранична застрахователна дейност.

Огромните различия в премиите отразяват липсата на достатъчно равнище на конкуренция.

Какво представлява „Зелената книга“ в сферата на финансовите услуги „на дребно“?

Наскоро е обнародвана „Зелена книга“ на финансовите услуги „на дребно“. В тази книга потребителите е в центъра на вниманието.

Единният пазар е значим пример за създаването на нови работни места, за възможността хората да учат и работят зад граница, да реализират трансгранична дейност. На преден план сега е въпросът как да се запази и подобри конкурентоспособността, как Европа да осигури дългосрочен растеж.

Застрахователните услуги „на дребно“ са много важни, защото ни позволяват да участваме в икономическия живот на континента като европейски граждани. Интеграцията на финансовите услуги обаче не е достигнала своя пълна потенциал.

Като доказателство „Зелената книга“ говори за умерено равнище на трансграничната дейност, разнородност на цените, растяща гама от продукти и различия между националните застрахователни пазари. Конкуренцията все още не е ефективна в определени области и потребителите не могат да се ползват от по-висококачествени услуги в рамките на целия Европейски пазар. Това означава, че европейските застрахова-

вателен пазар не работи добре. Необходимо е да се внесат конкретни промени, които да го направят по-атрактивен с развитието на трансгранична застрахователна дейност.

Огромните различия в премиите отразяват липсата на достатъчно равнище на конкуренция.

Какво представлява „Зелената книга“ в сферата на финансовите услуги „на дребно“?

Наскоро е обнародвана „Зелена книга“ на финансовите услуги „на дребно“. В тази книга потребителите е в центъра на вниманието.

Единният пазар е значим пример за създаването на нови работни места, за възможността хората да учат и работят зад граница, да реализират трансгранична дейност. На преден план сега е въпросът как да се запази и подобри конкурентоспособността, как Европа да осигури дългосрочен растеж.

Застрахователните услуги „на дребно“ са много важни, защото ни позволяват да участваме в икономическия живот на континента като европейски граждани. Интеграцията на финансовите услуги обаче не е достигнала своя пълна потенциал.

Като доказателство „Зелената книга“ говори за умерено равнище на трансграничната дейност, разнородност на цените, растяща гама от продукти и различия между националните застрахователни пазари. Конкуренцията все още не е ефективна в определени области и потребителите не могат да се ползват от по-висококачествени услуги в рамките на целия Европейски пазар. Това означава, че европейските застрахова-

вателен пазар не работи добре. Необходимо е да се внесат конкретни промени, които да го направят по-атрактивен с развитието на трансгранична застрахователна дейност.

Огромните различия в премиите отразяват липсата на достатъчно равнище на конкуренция.

Какво представлява „Зелената книга“ в сферата на финансовите услуги „на дребно“?

Наскоро е обнародвана „Зелена книга“ на финансовите услуги „на дребно“. В тази книга потребителите е в центъра на вниманието.

Единният пазар е значим пример за създаването на нови работни места, за възможността хората да учат и работят зад граница, да реализират трансгранична дейност. На преден план сега е въпросът как да се запази и подобри конкурентоспособността, как Европа да осигури дългосрочен растеж.

Застрахователните услуги „на дребно“ са много важни, защото ни позволяват да участваме в икономическия живот на континента като европейски граждани. Интеграцията на финансовите услуги обаче не е достигнала своя пълна потенциал.

Като доказателство „Зелената книга“ говори за умерено равнище на трансграничната дейност, разнородност на цените, растяща гама от продукти и различия между националните застрахователни пазари. Конкуренцията все още не е ефективна в определени области и потребителите не могат да се ползват от по-висококачествени услуги в рамките на целия Европейски пазар. Това означава, че европейските застрахова-

вателен пазар не работи добре. Необходимо е да се внесат конкретни промени, които да го направят по-атрактивен с развитието на трансгранична застрахователна дейност.

Огромните различия в премиите отразяват липсата на достатъчно равнище на конкуренция.

Какво представлява „Зелената книга“ в сферата на финансовите услуги „на дребно“?

Наскоро е обнародвана „Зелена книга“ на финансовите услуги „на дребно“. В тази книга потребителите е в центъра на вниманието.

Единният пазар е значим пример за създаването на нови работни места, за възможността хората да учат и работят зад граница, да реализират трансгранична дейност. На преден план сега е въпросът как да се запази и подобри конкурентоспособността, как Европа да осигури дългосрочен растеж.

Застрахователните услуги „на дребно“ са много важни, защото ни позволяват да участваме в икономическия живот на континента като европейски граждани. Интеграцията на финансовите услуги обаче не е достигнала своя пълна потенциал.

Като доказателство „Зелената книга“ говори за умерено равнище на трансграничната дейност, разнородност на цените, растяща гама от продукти и различия между националните застрахователни пазари. Конкуренцията все още не е ефективна в определени области и потребителите не могат да се ползват от по-висококачествени услуги в рамките на целия Европейски пазар. Това означава, че европейските застрахова-

вателен пазар не работи добре. Необходимо е да се внесат конкретни промени, които да го направят по-атрактивен с развитието на трансгранична застрахователна дейност.

Огромните различия в премиите отразяват липсата на достатъчно равнище на конкуренция.

Страницата подготви ИЛЕАНА СТОЯНОВА (Следва)