

Седма национална конференция с международно участие „Застраховането в България при условията на евроинтеграцията: предизвикателства пред продължаващата адаптация“

ЗА ВАВИЛОНСКАТА КУЛА, ПОЛИФОНИЯТА И МНОГООБРАЗИЕТО В ЗАСТРАХОВАНИЕТО

● Русия определи отрасъла за стратегически
● Ръстът в премийния приход на руския пазар обаче все още се дължи основно на изискваните от банките полици

(Продължава от бр. 14)

Веднага след почивката думата беше дадена на проф. д-р ик. н. Лариса Орланюк-Малицкая, декан на катедрата по застраховане във Финансовата академия при правителството на Руската федерация. Темата на нейния доклад беше „Иновативни практики на застрахователния пазар в Русия“. Преди да започне да говори по тази тема обаче, проф. Малицкая предпочете да подчертае, че „застрахователите и учените в Русия много

УВАЖАВАТ БЪЛГАРСКАТА НАУЧНА ШКОЛА

по застраховане. В нашите учебници се срещат имената на проф. д-р В. Гаврийски, акад. Кацаров и на други известни български учени“. И да изтъкне, че тя също е наш ученик, тъй като е стажувала в България, когато е била млад преподавател. Вероятно още тогава е научила българския език и през всичките тези години го е поддържала, защото за нея не беше осигурен преводач. Тя прекрасно разбираше зададените ѝ на български въпроси и отговаряше точно и изчерпателно, но на руски.

Нашето Министерство на икономическото развитие определи застраховането като

ЕДИН ОТ СТРАТЕГИЧЕСКИТЕ ОТРАСЛИ

на народното стопанство, който ще позволи да се ускори икономическият ръст, започна доклада си проф. Малицкая. И продължи: „Участието на застраховането в ускоряването на икономическото развитие се очаква да стане на първо място чрез защита на иновациите - в науката, в технологиите, в производството и т.н. Но въпросът за иновациите в застраховането има две страни. Първата е участието на застраховането в защитата на иновациите, а втората - иновациите в самия застрахователен бизнес, т.е. нови застрахователни продукти и технологии. Тези два аспекта са свързани помежду си, но имат и свое самостоятелно значение. У нас в момента има аспиранти, които пишат дисертации по тези проблеми. Но е необходимо да се подчертае, че тези проблеми са много сериозни и в теоретичен, и в практически план.“

Нямам достатъчно време, затова ще пропусна теоретичните аспекти, извини се проф. Малицкая. И обясни, че ще говори само за това как в Русия застраховането участва в защитата на иновациите и какви нови технологии се използват в застраховането там. Но първо реши да хвърли малко светлина върху руския



Проф. д-р ик. н. Лариса Орланюк-Малицкая

застрахователен пазар: ДВ момента в Русия работят 857, т.е. около

900 ЗАСТРАХОВАТЕЛНИ КОМПАНИИ

От тях 140 се занимават с животозастраховане. Заетите на застрахователните премии съставлява 2,5% от БВП, а инвестициите на застрахователите - около 0,5% от БВП. До 2006 г. Руското застраховане се развиваше с много бавни темпове, понякога имаше и спадове. През периода 2004-2006 г. застрахователният пазар в Русия стагнира - ръстът на застрахователните премии беше по-нисък от процента на инфлацията. През 2007 г. стана прелом - ръстът на премийния приход спрямо 2006 г. беше повече от 25%, а на изплатените обезщетения - над 34%.

Когато говорим за

ИНОВАЦИОННИ ЗАСТРАХОВАТЕЛНИ ПРОДУКТИ

трябва първо да определим какво разбираме под иновационен застрахователен продукт, подчерта проф. Малицкая. У побърза да уточни, че в Русия няма съвсем нови иновационни застрахователни продукти, каквито не са срещани другаде.

Нови за Русия са застрахователните продукти, свързани с професионалните отговорности, както и много продукти и технологии, свързани със застраховането на несъществуващи доскоро области от икономиката.

Що за продукти са това? През последната година много активно се развива застраховката „Отговорност на ръководителя“. Вече около 25% от ръководителите на компании имат такива застраховки. Естествено, в страните с развит застрахователен пазар този процент е между 95 и 100.

Както е известно,

РУСИЯТ ЗАСТРАХОВАТЕЛЕН ПАЗАР НЕ Е НАПЪЛНО ПРОЗРАЧЕН

и затова експертните оценки са доста относителни. Според тях премиите по този вид застраховки са между 20 и 100 милиона долара годишно. Ясно е обаче, че застраховките на отговорности са много перспективни и сега руските застрахователни компании започват да се занимават с тях.

Втората сфера, в която в Русия има достатъчно иновации, е автомобилното застраховане. То е развито и затова в тази област има много силна конкуренция. Тя принуждава руските компании да предлагат нови продукти, за да привлекат клиенти. Счита се, че клиенти по „Автокаска“ могат да се привлекат на първо място с

ДОБРИ СЕРВИЗНИ УСЛУГИ

През 2007 г. в Русия се появи програмата „Заместващ автомобил“. Същността ѝ се състои в това, че при ПТП застрахователната компания веднага предоставя на клиента си заместващ автомобил, за да не се наруши режимът му на работа, докато неговата кола бъде поправена. В развитите страни срокът за предоставяне на заместващия автомобил е 5 дни. В Русия такъв срок трудно може да бъде постигнат заради огромните пространства и лошите пътища. Въпреки това обаче към тази програма има голям интерес, подчерта проф. Малицкая. И допълни, че към „Автокаска“ в Русия се предлага и услугата „Пътна помощ“, но интересът към нея е по-малък.

Ясно е, разбира се, че тези нови продукти се предлагат само от застрахователните компании, които работят в tandem с автосервиз.

Освен това се предлагат отстъпки за клиентите, които карат колите си само през лятото. Тези отстъпки са големи - до 25% от премията. Климатът в Русия е тежък и много хора държат автомобилите си цяла зима в гаража, а през лятото ходят с тях на вилите си, обясни проф. Малицкая.

Интересна е и

ПРОГРАМАТА „КОНСТРУКТОР“

която позволява на клиента сам да маха или да добавя покрити рискове, като съответно се променя и премията по полицата. Застрахователите предлагат 12 такива опции.

Например има опция „Акуратен водач“, при която се дава отстъпка от премията по „Автокаска“ за водачите, които не са попадали в ПТП. Има опция за автомобилите, които стоят на неохраняеми паркинги. Някои компании в Русия отказват да застраховат автомобил, ако той се паркира под прозореца. Тази опция дава възможност такива коли също да бъдат застраховани, но съответно срещу по-висока тарифна ставка.

Предлагат се и редица други еднотипни продукти, чиято цел е или да подобрят обслужването на клиента, или да му дадат възможност сам да управлява състава на покритите рискове по застраховката, както и премията по нея.

През 2001 г. в Русия рязко се увеличи броят на компаниите, които започнаха да предлагат застраховки на

СЕЛСКОСТОПАНСКИ КУЛТУРИ И ЖИВОТНИ

както и на имуществото на селскостопанските производители. Преди време имуществото и продукцията на селскостопанските производители бяха много добре защитени.



През последните години тази система за защита беше съсипана и сега започва да се възстановява, обясни проф. Малицкая. Този процес продължава до 2007 г., когато селскостопанските производители започнаха вече активно да сключват застрахователни договори. Но защо започнаха активно да сключват застрахователни договори? Причината е, че тези застрахователни договори служат за кредитни залози. Когато селскостопанските производители теглят заеми от банките, те залагат имуществото си за обезпечение и това имущество трябва да бъде застраховано. Това се изисква от банките, подчерта Малицкая.

В Русия застраховането на селскостопанските култури и животни и на имуществото на селскостопанските производители е

МНОГО НЕСТАБИЛНО

В страната често има суша или проливни дъждове, които унищожават реколтата, за производството на която е взет кредитът. През 2007 г. заради суша само в Московска и Волгоградска област ние изгубихме 10 млрд. рубли, уточни проф. Малицкая. И подчерта: „Ситуацията беше критична, тъй като когато селскостопанските производители не могат да върнат кредитите си, значи

имуществото им вече не е тяхно, а принадлежи на банките.“

Много сложна е ситуацията и при застраховането на селскостопанските животни. В Русия има национален проект за развитие на селскостопанското производство. С пари от този проект се внасят животни от чужбина с цел възстановяване на племенните стада. 25% от тези животни обаче умират или по време на транспортирането, или веднага след него, тъй като руските селскостопански производители не могат да се грижат добре за тях.

25% ЗАГУБИ ОТ ЕДНО СТАДО

е много висок процент. Затова банките дават кредити за внос на животни само срещу представяне на застраховка. От всичко казано дотук става ясно откъде идва отчетеният висок ръст на премията в селскостопанското застраховане.

Подобна схема има и при „Автокаска“, тъй като в момента се отпускат много кредити за покупка на автомобил. През 2007 г. почти 80% от закупените автомобили в Русия са били купени с кредит. За да отпуснат такъв кредит обаче, банките изискват автомобилът да бъде застрахован през цялото време на кредита. Ако даден заем ще бъде изплащан 5 години, съответният

човек става клиент на застрахователите за този срок. Това изискване на банките не може да бъде заобиколено. По оценки на Руския съюз на застрахователите именно

ЗАСТРАХОВКИТЕ, СВЪРЗАНИ С БАНКОВИ КРЕДИТИ

са били причина за бързото развитие на застрахователния пазар през 2007 г. и са дали възможност да се получи толкова голям ръст на застрахователните премии.

В Русия има относително нови продукти и в личното застраховане. През 2007 г. започна добро развитие на застраховките срещу критични заболявания, уточни проф. Малицкая. И допълни: „В тази област на застраховането има много подводни камъни дори в страните с развити застрахователни пазари. Затова Руският съюз на застрахователите се опасява, че в бъдеще по тези застраховки ще има много големи плащания. Когато такива уникални застрахователни продукти започват да се продават масово - например да застраховате цял трудов колектив срещу особено опасни заболявания, без качествени медицински прегледи, тогава може да се очакват големи плащания по тези полици в бъдеще.“

(Следва)