

# VIENNA INSURANCE GROUP СЪТЪПВА В ТУРЦИЯ

TBIH Financial Services Group N.V. (TBIH), в която Wiener Stadtische Versicherung AG Vienna Insurance Group притежава мажоритарния дял от 60%, подписа договор за закупуване на 58,2% от Ray Sigorta A.S. Дяловете се придобиват от досегашния мажоритарен собственик - турския Dogan Sirketler Grubu Holding A.S. (Dogan), за сума от 81,5 милиона долара (62 милиона евро). Dogan, една от най-големите индустриални групи в Турция, запазва собствеността си върху останалите 20% от Ray Sigorta A.S.

С тази трансакция Vienna Insurance Group е първият австрийски застрахователен концерн, който стартира дейност в Турция. С над 70 милиона население страната се числи към най-големите и многообещаващи пазари в региона на Централна и Източна Европа и през последните години проявява силна икономическа динамика, заявява д-р Гюнтер Гайер, генерален директор на Vienna Insurance Group. Чрез стабилно утвърдената на пазара Ray Sigorta ние ще можем да участваме в значителното разрастване на застрахователния сектор в страната, тъй като Турция е обширен пазар с ниско застрахователно проникване.

TBIH ще представи публична оферта за закупуване и на останалите 22% от акциите на Ray Sigorta A.S. за сума от 30,5 милиона долара (23 милиона евро). Освен това споразумението включва увеличаване на капитала на Ray Sigorta A.S. до 30 милиона долара. Трансакцията е сключена при условие, че ще бъдат получени всички необходими разрешителни от регулаторните органи на Турция. Ray Sigorta A.S. е борсово ориентирано турско застрахователно дружество със седалище в Истанбул, в което работят 220 сътрудници. Основаното през 1958 г. дружество развива дейност в областта на общото застраховане, главно застраховане на превозни средства. През финансовата 2006 г. то е постигнало по предварителни данни обем на застрахователните премии от 180 милиона долара (136 милиона евро). Това отговаря на ръст от 30% в сравнение с предходната година. С пет регионални клона и мрежа от 530 застрахователни бюра Ray Sigorta разполага с добре изградена структура в цялата страна. По-голямата част от премиите приходи идват от търговия на дребно, която се очаква да се разраства занапред.

## АХА КУПУВА ИТАЛИАНСКАТА GRUPPO MONTEPASCHI VITA

Втората по активи застрахователна компания в Европа, френската Аха SA, се съгласи да придобие 50% от акциите на Gruppo Montepaschi Vita, което представлява занимаващото се със застраховане подразделение на банката Monte dei Paschi di Siena SpA. Стойността на сделката ще бъде 1.15 млрд. евро. Това съобщиха в петък от двете компании.

Според направеното съобщение компаниите ще сформират „дългосрочно стратегическо партньорство“ в различни сфери на застраховането и ще „проучват чуждестранните пазари за евентуално сътрудничество в бъдеще“. Освен това Аха ще подпомогне развитието на банката Monte dei Paschi на международните пазари, а италианците ще предоставят на французите достъп до 1.8 млн. клиенти в Италия.

## ВЪВ ВЕЛИКОБРИТАНИЯ Е ПО-ИЗГОДНО ДА ЗАСТРАХОВАШ КОЛАТА СИ ПО ИНТЕРНЕТ

През изминалата година цената на автомобилните застраховки във Великобритания се е увеличила средно с около 5.7%. Собствениците на автомобили са отделяли средно по 805.7 британски лири за застраховки на превозните си средства. Оказва се обаче, че шофьорите могат да спестят значителна сума, ако сключат застрахователната полица по Интернет.

Според данни на Асоциацията на застрахователите във Великобритания (AA British Insurance Premium Index) автомобилните застраховки през тази година не са поевтинели. Днес за среднестатистическия собственик на автомобил годишната застраховка излиза 807.5 британски лири. Ако автомобилистът обаче е млад човек, който шофира спортен автомобил, сумата, която трябва да отдели за застраховка, скача няколко пъти и може да достигне няколко хиляди британски лири.

Един от реалните начини да се намали цената на полицата е щателно да се проверят условията и изискванията на различните компании в Интернет. При това най-изгодният застрахователен договор може да се сключи при компания, която интернет системата не показва веднага. Ричард Мейсън от портала Insuresupermarket.com смята, че ценовата война се води между по-големите и мощни застрахователни компании и по-малките им конкуренти, като по-изгодни оферти предлагат именно малките дружества.

За да се направи пълна картина на пазара, е добре проучването да се направи чрез няколко различни интернет страници, които предлагат онлайн застраховки. Така излиза, че малки застрахователни компании като Direct Line или Tesco Personal Finance могат да предложат по-изгодни условия за застрахователните гиганти. Но трябва да се отбележи и фактът, че попълването на предварителните документи и въпросници при тях отнема доста повече време. Такива компании желаят да получат

по-пълни данни за местожителството на водача, данните за застрахования автомобил и личните данни на собственика.

В британското интернет пространство могат да бъдат намерени и специални програми, предлагащи значителни отстъпки при сключването на застраховка на автомобил. Обединеното общество на застрахователите и компанията Swiftcover предлагат отстъпка от 10% от цената на полицата, ако клиентът притежава екоавтомобил, оборудван с хибриден двигател, като Toyota Prius например. А водачите на възраст между 18 и 25 години ползват отстъпка от 33%, ако изберат да сключат специалната полица On Drive Time, към която се подписва декларация, че младежът няма да шофира между 11 ч. вечерта и 5 ч. сутринта. Така сумата, която трябва да отдели за годишната си застраховка 19-годишно момиче с малък стаж зад волана, което притежава Ford Fiesta, е 1020 британски лири. В аналогичния случай, но сключвайки обикновена полица, собственичката на автомобила ще трябва да плати 2770 британски лири.

## SWISS RE ЩЕ ФИНАНСИРА БОРБАТА С ПАРНИКОВИЯ ЕФЕКТ

Швейцарската презастрахователна компания Swiss Re започна осъществяването на скъпо струваща програма, чиято цел е да се намали количеството на изхвърляния в атмосферата въглероден двуокис. Ядрото на инициативата се явява финансовата подкрепа на служителите, които възнамеряват да си закупят стоки, ограничаващи парниковия ефект.

Всеки от 10 500-те служители на Swiss Re може да получи от ръководството до 5 хил. швейцарски франка (3.3 хил. евро) или аналогична сума във валутен еквивалент, като единственото условие е да инвестира в уреди, намаляващи изхвърлянето на въглероден двуокис в атмосферата. На теория тази програма може да струва на Swiss Re 50 млн. швейцарски франка (33 млн. евро), но самите служители не са задължени по никакъв начин да се възползват от нея.

Списъкът с продуктите, които дават право на бонуси по програмата, е различен в различните държави. В Германия служителите на презастрахователната компания ще могат да получават допълнителни средства, ако си купят климатик, поставят в жилището си топлоизолиращи стъкла, монтират слънчеви колектори за подгряване на вода, слънчеви батерии, които осигуряват електричество, закупят мотоциклет, задвижван от електрически двигател, използват автомобил, който се движи с газ. В Швейцария Swiss Re ще компенсира разходи за абонаментни карти за железопътен транспорт, в Испания ще подпомага използването на дърва за отопление на дома, в Индия - монти-

рането на резервоар за събиране на дъждовна вода. Нашата цел е да накараме сътрудниците ни да направят своя личен принос в делото за защита на природата, казва отговарящият за изпълнение на програмата **Иво Менцингер**.

Още през 2003 г. в рамките на инициативата за защита на природата, която активно се поддържа от бившия президент на САЩ **Бил Клинтън**, Swiss Re обяви своята главна цел: до 10 години да се е освободила от всички видове дейност, които са свързани с изхвърлянето на въглероден двуокис в атмосферата. Подемането на такава инициатива не е непонятно действие. Изплащането на обезщетения за щети, причинени от климатични катаклизми, довеждат до сериозни загуби за най-големия презастраховател в света. За пример може да се даде 2005 г., когато вследствие на ураганите застрахователният сектор претърпя загуби от над 100 млрд. долара. През 2006 г. ситуацията се нормализира и изплатените щети, нанесени от природни катаклизми, паднаха до 15 млрд. долара.

Никой не се наема да прогнозира дали служителите на Swiss Re ще се възползват от предлаганите им от програмата възможности. Но дори и отговорът на този въпрос да е „не“, компанията ще повиши имиджа си като екологично отговорна. Инвестициите в тази програма стартират в момент, когато Swiss Re се стреми към икономия на средства, свързана със сериата скъпи придобивания, които направи. Ръководството ѝ даже съкрати 10% от служителите си.

## ИТАЛИАНСКАТА GENERALI GROUP НАВЛИЗА НА РУСКИЯ ЗАСТРАХОВАТЕЛЕН ПАЗАР

На руския застрахователен пазар стъпва нов играч - италианският застрахователен гигант Generali Group. Лиценз за извършване на застрахователна дейност на територията на Руската федерация е получила компанията „Европейско туристическо страхование“, която е дъщеря на австрийската Europische Reiseversicherung - собственост на италианската застрахователна група.

През последните няколко години много от световните лидери в сферата на застраховането се довериха на руския пазар и инвестираха в него. По този начин той успява да отчита ежегоден ръст от 25%-30%. Дъщерни компании в Русия откриха ACE, Aviva, Munich Re, от дълго време работят руските подразделения на AIG. През тази година швейцарската група Zurich Financial Services купи руската застрахователна компания „Наста“,

а немският гигант Allianz получи контрол върху руската група „Росно“. Сега на руския пазар стъпи и Generali, която е третата по обем на премиения приход европейска застрахователна група. През 2006 г. компаниите от групата на Generali са събрали премии в размер на 64.5 млрд. евро, от които 46.1 млрд. евро са от застраховки „Живот“.

Информацията, че „Европейско туристическо страхование“ е получила лиценз за извършване на застрахователна дейност на територията на Русия, потвърди и **Виталий Метелков** - началник на предварителния контрол на Федералната служба за застрахователен надзор. Единственият учредител на новата компания е австрийският застраховател Europische Reiseversicherung, който е част от Generali Group. Уставният

капитал на новоучредената компания е 70 млн. рубли (2.69 млн. долара).

Generali активно се интересува от руския застрахователен пазар, събщи президентът на Руския съюз на застрахователите и депутат от руската Дума **Александр Ковал**. По време на миналогодишната ни среща във Виена ръководството на австрийския клон буквално ме засипа с въпроси относно застраховането в Русия, допълни той. Друг представител на руския застрахователен пазар, чието име не се споменава, заяви, че е запознат с плановете на италианската застрахователна група и че тя планира изкупуване на някой от застрахователните гиганти в Русия. До петък представителите на Generali не коментираха ситуацията около лицензирането на „Европейско туристическо страхование“.

**МАТЕРИАЛИТЕ СА ОТ САЙТА ZASTRAHOVATEL.COM**



## ДВЕ ЛОШИ ТЕНДЕНЦИИ...

(Продължава от стр. 2)

А според чл. 315 от Кодекса за застраховането те трябва да се привеждат на Гаранционния фонд. През 2006 г. във фонда са влезли едва 98 552 лева от 6 млн. лева глоби! В новата ситуация за България като член на ЕС изключително важна е финансовата стабилност на ГФ.

Проблемът е, че според закона глобата с фиш трябва да се заплати в седемдневен срок, като са предвидени санкции при неизпълнение, докато за глобите с наказателно постановление по чл. 189 от Закона за движение по пътищата срок не е предвиден. Според ЗДП „когато нарушителят е съгласен да плати глобата, фишът се изпраща на съответното данъчно подразделение“, което вече не съответства на структурата и

задълженията на Националната агенция за приходите. Проблемите могат да бъдат решени в ЗДП, промените в който се обсъждат понастоящем в Народното събрание.

Сметната палата препоръчва на министъра на вътрешните работи да предприеме действия за създаването на междуведомствена работна група с представители на МВР, МФ, НАП и АДВ, която да предложи адекватни законодателни промени. Групата трябва да определи кой и как ще събира глобите и как ще се обменя информация между институциите.

След като административнонаказателната дейност не може да изпълнява превантивни функции за безопасност на движението, у шофьорите се създава усещане за безнаказаност. А от това, както е известно, са потърпевши всички добросъвестни шофьори и цялото общество.

**СЛАВИМИР ГЕНЧЕВ**

## СРОДНИ ИЗДАНИЯ - ЗА ЗАСТРАХОВАНЕТО И ОСИГУРЯВАНЕТО

(Продължава от стр. 2)

Голямото събитие е в заглавията на в. „Банкеръ“ „Химимпорт купи 84.6% от пенсионния фонд на „Лукойл“, и на в. „КЕШ“ - „Химимпорт инвест“ АД придоби 84.6% от акциите на ПОД „Лукойл Гарант - България“. Това е вече известна, остаряла новина, а по-важна е другата - за сливането на трите компании в сектора на доброволното осигуряване, което е предстоящо. Хора от бранша и анализатори са почти сигурни, че сливането на „ПОД „Лукойл Гарант България“, ПОАД „ЦКБ Сила“ и ПОК „Съгласие“ - собственост на „Химимпорт Инвест“ АД, ще образуват едно семейство, тоест ще се обединят, и заглавията на материалите в два броя на един и същи вестник - всекидневника „Пари“. Първият - бр.61/28 март 2007 г. „Три пенсионни фонда

се сродиха“ с подзаглавие „Обединени дружества ще имат общ пазарен дял от 14.72%, което ги прави един от топиграчите.“ След края на информативния материал има и малка табличка за пазарния дял на 8-те пенсионноосигурителни дружества. На този и на материала в бр.66 от 4 април 2007 г. автор е **Найден Недялков**. Заглавието му е „Пенсионните фондове пред дилема“ и подзаглавие „Акционерите на „Химимпорт“ ще решат съдбата на дружествата до дни“. В този смисъл е и мнението на **Александър Керезов**, член на УС на „Химимпорт“: „Общо събрание ще реши за обединението“.

В скоба искам непременно да ви предупредим за евентуално закъснение от наша страна с тази новина, ако наистина сливането на трите дружества стане до

затварянето на този брой на в. „Застраховател прес“, тоест до Великден. През това време би трябвало да се проведе Общо събрание на дружеството, на което ще се вземе решение за бъдещето на пенсионните компании, по думите на г-н Керезов. Прогнозата пък на г-н **Никола Абаджиев**, председател на АДДПО, е, че няма да има повече придобивания. И по-точно - „Бях изненадан от новината за придобиването на трети пенсионен фонд от „Химимпорт“. Не бих прогнозирал обаче, че това ще продължи още дълго. Според мен е хубаво да има и малки, и големи, и не смятам, че ще има още продажби.“

Много интересен е и журналистическият материал на **Найден Недялков** „В сивия сектор на 1 млрд.лев.“ и подзаглавие „Около една

четвърт от фирмите работят нерегламентирано“ в бр. 60 от 27 март 2007 г. на в. „Пари“.

Твърде красноречиво е първото изречение „0-пик“ коло 600 млн.лев. всяка година заобикалят пенсионните фондове в България заради неплащане на осигуровки.“ Поместена е и снимка на **София Христова**, изпълнителен директор на ПОД „Алианс България“. С нейните думи „От сивата икономика ще загубят и сегашните, и бъдещите пенсионери“.

Пресконференцията за преименуването на „Витоша“ в „Уника“ и търговската конференция на ЗАД „Булстрад живот“ със снимки отразява и списание „Пари Инвестиции Капитал“ (П.И.К.) в новия си бр. 4.

**Прегледа направи ПЕТЪР АНДАСАРОВ**