

# Съвременната



*Николай Логофетов,  
изпълнителен директор  
на „ГРАВЕ България  
Животозастраховане“ ЕАД*

страховки, защото са познати на пазара от дълги години. Стигнахме до извода, че след като от 5-6 години в България продаваме класически спестовни животозастраховки, вече е време да предложим нещо по-съвременно и по-ново за българския пазар. Така българското гъщерно гружество на GRAWE бе едно от първите, което пушна продукта у нас.

#### От колко време го продавате и има ли интерес у българите?

- Стартирахме през 2006 г. и мога да кажа, че това е най-добре продаваната застраховка, защото, от една страна, покрива четири основни риска, а от друга, при доживяване на срока може да бъде трансформирана в пенсионна рента. Хубавото при застраховката „Граве Комфорт“ е, че предоставя пълните предимства на класическата спестовна застраховка „Живот“, но предлага и специфичен риск, който липсва в други продукти. Това е покриване на риск при настъпване и диагностициране на девет тежки болести като сърдечен инфаркт, байпас на сърцето, злокачествен тумор, инсулт, хронично бъбречно увреждане, трансплантация на органи, множествена склероза, парализа и ослепяване. Когато се установи, че е настъпило едно от тези тежки заболявания, изплащаме пълното обезщетение и с натрупания капитал клиентът може да потърси за себе си най-добрата медицинска помощ у нас или в чужбина.

#### Как определите точно тези болести?

- Първоначално споделихме опита на компанията майка GRAWE в Австрия. Освен това направихме анализ и на здравословния статус на българите и се установи, че голяма част от тези тежки заболявания са сред най-разпространените у нас. Статистиката е доста песимистична в това отношение, защото в Европа ние се нареждаме на едни от първите места по сърдечносъдови заболявания - инфаркти, инсулти, както и злокачествени тумори. Това е така, защото българите живеят в стрес, водят нездравословен начин на живот, хранят се с не особено здравословни

#### Илеана Стоянова

Господин Логофетов, какво ви провокира да предложите на пазара продукт като „ГРАВЕ Комфорт“, животозастраховка, която поема риска за девет тежки болести и същевременно осигурява 40% доходност след 20 години?

- С подобен вид застраховка се запознах в средата на 90-те години. Тогава подготвих материал именно за застраховката „Тежки /критични/ болести“. Година по-късно, вече в „ГРАВЕ“, назря моментът да предложи разработването и налагането именно на такъв продукт, тъй като бях убеден, че ще бъде приет добре на българския пазар.

#### Откъде води началото си?

- Доколкото имам информация, първоначално е създаден в ЮАР, а днес е една от най-разпространените застраховки не само там, но и на всички развити застрахователни пазари.

#### Австрийското ноу-хау ли сте взаимствали?

- Да, Австрия има сериозен опит в такъв вид за-

# застраховка Живот

## алтернатива на здравно и пенсионно осигуряване



храни, консумират алкохолни напитки, които вредят на здравето, госта голям процент пушат, голяма част не спортуват и недостатъчно поддържат здравето си. През последните години се наблюдава подобряване на стандарта на живот и на физическата активност, особено сред по-младите, но може още госта да се желае.

**Какви са възрастовите изисквания за сключване на този застрахователен договор и какво показват вашите наблюдения, каква е възрастовата граница на интереса към този продукт?**

- Минималната възраст, при която може да се сключи договор, е 20 навършени години, а максималната - 55. Срокът на застраховката е от 10 до 25 години, но е важно изискването застрахованият да е навършил не повече от 65 години при приключване на този срок. Опитът показва, че средната възраст на клиентите ни е около 39-40 г., а средната продължителност на продадените полици е около 20 години, т. е. това са най-предпочитаните от клиентите ни срокове. А и при по-дългите срокове доходността е по-висока.

**Кои са основните четири риска и кои са допълнителните покрития, които може да се купят, за да се оформи завършен пакет?**

- Първият риск е доживяване на срока на застраховката, като застрахованият получава пълната застрахователна сума плюс целия натрупан допълнителен доход. Възможностите са да се получи закуп пълната застрахователна сума заедно с натрупания доход или тези пари да се трансформират като рента или пенсия - доживотна или за определен гарантиран период, например 20 години. Вторият риск е смърт, като на наследниците се изплаща пълният размер на застрахователната сума и натрупаният до момента на събитието допълнителен доход. Третият основен риск е диагностициране на една от деветте тежки болести, при което на застрахованото лице се изплаща пълният размер на застрахователната сума и натрупаният доход до момента. Четвъртият риск е смърт вследствие на злополука, като в този

случай на наследниците се изплаща двояният размер на застрахователната сума плюс натрупания доход до момента на събитието. Като допълнителен пакет се покрива рискът трайна инвалидност над 50% вследствие на злополука с изплащане на пълната застрахователна сума по основната програма. Вторият допълнителен пакет е трайна инвалидност, като се изплаща обезщетение, съответстващо на процента на трайна инвалидност. Друго допълнително покритие е дневни пари за болничен престой вследствие на злополука, ако престоят в болница е над 3 дни, като се изплащат суми от първия до последния ден на престоя - на ден от 5 до 20 EUR в зависимост от програмата.

Всички тези рискове са свързани помежду си и дават добри възможности за обезщетения. Ако например клиент си купи двата пакета плюс основната програма, в случай на злополука ще получи дневните си пари за болничен престой, а при трайна инвалидност, например 60%, ще получи допълнително размера на застрахователната сума, съответстващ на 60%, освен това ще получи още веднъж застрахователната си сума, тъй като инвалидността му е над 50%. И накрая при доживяване на срока на програмата ще има като обезщетение пълния размер на застрахователната сума плюс натрупания допълнителен доход.

**Какви са най-често купуваните покрития като застрахователни суми и съответстващите им премии?**

- Около 400-500 EUR са средните годишни премии при срок от 19-20 години. Това прави една застрахователна сума от 8000-10 000 EUR в края на периода.

**Ако погледнем по-пазарно на този спестовен продукт, каква е доходността, на която може да се разчита при 20-годишен период и доживяване?**

- Доходността зависи от продължителността на програмата и за 20-годишен срок е около 37-38%. Така при 20 000 EUR застрахователна сума след 20 години се натрупва доходност от около 7500 EUR.