

# МОЖЕМ ДА ОБЕЩАЕМ НА НАШИТЕ КЛИЕНТИ СТАБИЛНОСТ

Гернот Райтер – директор „Животозастраховане“ в австрийската „ГРАВЕ“ и Николай Логофетов – председател на УС и изпълнителен директор на „ГРАВЕ България Животозастраховане“ ЕАД и „ГРАВЕ България Общо застраховане“ ЕАД

- В „ГРАВЕ“ има калкулирана 180-годишна печалба
- Още не сме приключили нашите придобивания на компании в региона
- Всички дъщерни дружества на „ГРАВЕ Груп“ отчитат печалба за 2008 година

## Г-н Райтер, как се чувствате в България?

Г. Р. Още откакто „ГРАВЕ“ -Австрия, стъпи на българския застрахователен пазар през 1999 г. ние видяхме, че България е много интересен пазар. Ние се чувстваме добре тук с българските си колеги. Сега, след 10 години, мога да кажа, че ние сме по - удовлетворени, отколкото очаквахме. Особено от развитието на пазара и от качеството на нашите служители тук, от тяхното образование. Ако погледнем 14-те страни, в които „ГРАВЕ“ работи, в България имаме най-образовани служители. Това означава не само висше образование, но и владеене на езици. Нашите служители тук говорят български, английски, немски, руски и френски, което е фантастично. В Австрия това е почти немислимо. Там хората говорят само немски и евентуално малко английски.

Г-н Логофетов, вие сте един от най-добрите познавачи на българския животозастрахователен пазар. Аз наричам „ГРАВЕ“ артистично дружество, а стила му на работа - академичен. Това го определих още при нашите първи срещи преди 9 години. Как бихте охарактеризирали вие този пазар сега? Какви неща има, които са характерни за него, които не са традиционни? Кое ви смущава? А кое ви помага да реализирате вашите намерения и цели на пазара?

Н. Л. В момента ситуацията е наистина динамична и отличаваща се от това, което се е случвало през последните 10-ина години. Истина е, че през 1996-1997 г. преживяхме тежка криза. Тя удари сериозно животозастраховането. Вярвам, че сега последиците няма да са такива, тъй като живеем в малко по-друга реалност - и като страна член на ЕС, и с валутен борд, и с някои други условия, които не би трябвало да позволят да се наруши финансовата стабилност. За съжаление все още се опитваме да достигнем резултатите, които бяха постигнати преди 1996 г., и това все още не е факт. Което говори много за пазара ни. И в животозастраховането, и в общото застраховане нещата вървят, но с по-бавни темпове. Българинът е леко скептичен, индивидуалист и не е много склонен да инвестира в своята пенсия, защита за семейството си и за самия себе си. Така или иначе обаче, тези продукти започват да намират все по-широко приложение и неминуемо започват да се оценяват и от българите, и да се търсят по-активно. Разбира се, това се дължи на много фактори - на по-стабилната макроикономическа рамка през последните години, на развитието на икономиката и политиката в държавната, на отварянето ни към Европа, на навлизането на нови компании, на сериозната конкуренция в бранша, на повишаването на качеството на продуктите и на обслужването, и на много други фактори. Но също така този пазар и чистата психология на клиентите се влияе в много голяма степен и от външни фактори, каквито в момента са налице. Световната финансова криза нанася тежки удари в САЩ и в някои от европейските държави и те, макар и със закъснение и отслабена тежест, върхлитат и България. През последните месеци на 2008 г. и първите на 2009 г. се наблюдава забавяне на темпа на развитие на животозастраховането.

**Ваши колеги преди време предположиха, че финансовата криза ще се отрази най-напред на животозастраховането.**

**Н. Л.** Не съм съвсем съгласен. Според мен банките бяха ударени значително по-тежко. Също и някои браншове от индустрията, като строителството и всичко свързано с него - подизпълнители, производители, строители, агенции за недвижими имоти, металургия и някои други области. Застраховането, и в някаква степен животозастраховането, е по-пощадено и дори е една от малкото сфери на пазара на услугите заедно с ИТ услугите, която не реализира значителен спад в дейността. Тук бих казал, че животозастраховките, свързани с инвестиционен фонд, може да са имали леко понижение в стойността си през последните месеци, което обаче е по-скоро моментно и ще бъде компенсирано във времето. Освен това вече има известни индикации, че през идните месеци е добър момент доста клиенти да направят изгодни вложения. Имайки предвид, че се очаква дъното да е достигнато или да бъде достигнато съвсем скоро и оттук нататък посоката да бъде трайно нагоре заради сериозните мерки, взети от американското правителство и от по-големите европейски държави, както и от силното подценяване и продължително задържане на ниско ниво на стойностите на акции и на дялове в доста сериозни фондове и компании. България все пак е относително стабилна финансово - във валутен борд е. Вярвам, че през идните месеци ще се наблюдава леко успокоение. Хората, които имат малко повече кураж и смелост могат да извлекат добри печалби от ситуацията, инвестирайки в подходящия момент.

**Г-н Райтер, австрийската „ГРАВЕ“ има 180-годишна история, преживяла е много кризи. Имате ли конкретна рецепта за успех в трудни за бизнеса времена, до която сте достигнали и която сега предоставяте и на българските си компании? Кои са правилните действия от страна на застрахователите по време на криза?**

**Г. Р.** Винаги представяме „ГРАВЕ“ като стара компания, с традиции и много стабилна. Преживели сме тежки кризи и моменти, като финансовата криза в края на 20-те години на миналия век и две световни войни. И поне ние нямаме информация да съществува клиент на „ГРАВЕ“, който да не е получил своите средства или да не е бил обезщетен поради тежка финансова криза или невъзможност за компанията да му плати. Това е нашата история. Със сигурност и ние не сме очаквали в толкова кратки срокове да има отново голяма тежка финансова криза. Но със сигурност чувството, че сме преживели по-големи и тежки кризи от сегашната е приятно за нас. Има две причини за това ние да сме преживели тези кризи и да преживяваме и следващите.

Първата причина е, че през тези 180 години винаги сме инвестирали реализираната печалба в компанията. Не сме изплащали големи дивиденди на акционери, защото през голяма част от съществуването на компанията сме били взаимозастрахователна компания, която вече има и известно акционерно участие и по-съвременна форма на управление. Така че в момента в „ГРАВЕ Груп“ има калкулирана 180-годишна печалба. Затова в Австрия, където е централата на компанията ни, ние сме дружеството, което има най-добро съотношение на собствения капитал към премийния приход. В това отношение сме най-силната компания в Австрия. Сега в кризата е много важно да имаш добри собствени резерви, за да не се нуждаеш от банкова подкрепа или от външни заеми.

Втората причина е начинът, по който инвестираме средствата на нашите клиенти. Може да инвестираш парите на клиентите си по два начина. Първият е консервативен. При него обещаващ на клиентите си реален (сериозен) лихвен процент. В България ние винаги сме се ангажирали с 6% очаквана доходност. От първия ден тук ние се ангажирахме с това число - 6%. и до днес го постигаме. Другата възможност е да инвестирате средствата на клиентите си с висок риск - като купите различни акции и вторични деривати от американския пазар или инвестиционни книжа от „Лемън Брадърс“, и да обещаете на клиентите си, че вероятно ще получат много висока доходност. Именно така процедираха редица компании, някои от които впоследствие отчетоха милиарди долари загуба.

Ние инвестираме по-консервативно и можем да погледнем клиентите си в очите. Това е и причината да преживяваме кризите без никаква подкрепа от правителството или друга външна помощ.

**Освен консервативните инвестиции, какво прави „ГРАВЕ“, за да поддържа интереса на клиентите към животозастрахователните продукти във времена, когато хората не са особено склонни да дават пари за каквото и да било?**

**Г. Р.** Това, което можем да обещаем на нашите клиенти е стабилност. В някаква степен може да се каже дори, че сме благодарни на сегашната ситуация, защото нашите клиенти осъзнават, че със закупуването на животозастрахователен продукт те си осигуряват сигурност. Първо, за техния живот - защото при най-лошите събития ще получат обезщетение. Освен това те осъзнават, че техните пари са инвестирани на сигурно място. В момента наблюдаваме тенденция за леко увеличение на продажбите в животозастраховането, защото нашите клиенти осъзнават предимствата на животозастраховането.

Откровено казано, през последните 3-4 години имахме известни проблеми с появилите се алтернативни форми на инвестиране, като например „Медоф“, които даваха 15-20 процента доходност. Впоследствие се оказа, че те са пирамида. Но дълго време клиентите се питаха защо да инвестират в животозастраховки, след като там няма да получат толкова висока доходност, каквато биха получили в Америка. Сега виждаме резултата. Но от друга страна, това е най-добрият маркетинг за малко по-консервативния, но пък надежден животозастрахователен продукт.

**Значи кризата работи за имиджа на „ГРАВЕ Груп“?**

**Г. Р.** Да, но ние не сме щастливи от кризата, тъй като „ГРАВЕ“ също търпи известни финансови загуби. Но тази криза почиства пазара в някаква степен и връща хората към реалността. Ако погледнем развитието на икономиката през последните 100 години, ще видим, че средният ръст на брутния вътрешен продукт в световен мащаб е около 5% годишно. Защо тогава да обещаваме 15%-20% доходност, след като това не е реалистично?

**Казахте, че напоследък се наблюдава лек ръст в животозастраховането. В Австрия ли имахте предвид или във всички страни, в които работи „ГРАВЕ“? В България има ли вече такъв ръст?**

**Г. Р.** В Австрия финансовата криза се усети 3-4 месеца по-рано отколкото в България. През септември - октомври миналата година, когато в Австрия започваше паника, в България, Румъния и Украйна никой не се интересуваше особено от кризата. Водещата тема беше високата инфлация. Тогава продажбите в Австрия паднаха. Сага от януари - февруари се наблюдава леко увеличение на продажбите в Австрия. Можете да бъдете сигурни, че в България след 3-4 месеца също ще се наблюдава увеличение на продажбите, които в момента са ниски.

**В България делът на животозастраховането е много малък - около 20% от застрахователния пазар, докато в Западна Европа и САЩ той е над 50%. Ще има ли скоро обръщане на пирамидата и у нас? Сегашната финансова криза, която разчиства пазара и връща доверието на хората в животозастраховането, би ли помогнала за увеличаване дела на животозастраховането у нас?**

**Г. Р.** Принципно да - ще се увеличи скоростта на промяната на това процентно съотношение. Но обръщането на пирамидата става автоматично с увеличаването на брутния вътрешен продукт (БВП) на страната. Тази тенденция се наблюдава на всички нови пазари По-голям дял имат застраховките със задължителен елемент, а обикновено това са автомобилните застраховки. В Молдова например 80% от застрахователния пазар се пада на автомобилното застраховане, и то основно на „Гражданска отговорност“. Там почти няма животозастраховане и имуществено застраховане. Колкото повече се повишава БВП, толкова повече хората имат възможности да инвестират в животозастраховане. Хората по принцип съзнават, че е добре да застраховат живота

си, но нямат финансова възможност да го направят. Ако се погледне пазарът в България през последните 10 години, може да се види същата тенденция.

**Как очаквате финансовата криза да се отрази оттук нататък върху българския застрахователен пазар? Би ли се стигнало до фалити на някои компании, до продажби или до консолидации на дружества в средносрочен аспект?**

**Г. Р.** Надявам се, че няма да се стигне до фалити на компании. Но със сигурност в близко бъдеще ще има сливания или придобивания на компании поради две причини. Ако погледнете стриктните, но по наша преценка правилно високи изисквания на КФН към компаниите да се увеличат значително техническите резерви на дружествата, ще видите, че някои компании ще имат проблеми. От друга страна, заради финансовата криза в някои животозастрахователни компании може да се появи необходимост от увеличаване на уставния капитал. Затова е много вероятно да се стигне до сливания или придобивания на компании. Но по принцип кризата засяга в много по-голяма степен банките отколкото застрахователните компании. Затова очаквам значително по-големи промени в тази посока на банковия пазар, отколкото на застрахователния

**Като стабилна финансово група „ГРАВЕ“ има ли едно на ум да оглежда българския застрахователен пазар за евентуални изгодни покупки на компании по време на кризата?**

**Г. Р.** Да, разбира се. Особено в областта на общото застраховане. Имаме някои идеи в тази посока, но все още не сме водили никакви разговори.

**Ясни ли са вече финансовите резултати на двете български компании на „ГРАВЕ“ за 2008 г.?**

**Н. Л.** Одитът приключва в момента и затова резултатите още не са окончателни, но по предварителни данни те отново ще бъдат добри. Очакваме в животозастраховането да надхвърлим печалба от милион и половина лева. В общото застраховане също ще имаме положителен резултат, макар че дружеството ни е на 9-10 месеца.

**А кое отчитате като най-голямото постижение на „ГРАВЕ България“ в общото и в животозастраховането през 2008 г.?**

**Н. Л.** 2008 г. започна с добри очаквания, но в средата на годината те се забавиха, а в края й вече трябваше да бъдат редуцирани, имайки предвид настъпващата криза и отражението на световните пазари и в България. По отношение на животозастраховането не бих казал, че сме постигнали нещо изненадващо, но е важно, че компанията ни за поредна година показва изключителна стабилност. Показва отново, че се развива с постоянно темпо, а не скокообразно и с кухи обороти. По-важното обаче е, че ние сме компания, която в много голяма степен държи на ангажимента си към клиентите. Те да чувстват, че са инвестирали средствата си на сигурно място, в добра компания. Това се постига чрез умело управление и на разходите от наша страна, ние не сме компания, която пръска средства наляво и надясно, прави скъпи рекламни кампании или инвестира в рискови инструменти. Напротив. Именно тук ние ползваме и австрийския опит и препоръки в какви инструменти да се инвестира. Ползваме услугите на австрийската компания „Секюрити“, която инвестира нашите средства. Благодарение именно на тази политика за 2008 г. очакваме над милион и половина лева печалба, което е над два пъти повече от печалбата ни за 2007 г. Във времена, в които повечето компании отчитат загуби или сериозно намаление на очакванията си за печалба, ние отчитаме ръст. Друг важен момент е, че продължаваме да реализираме 6% доходност в евро от инвестираните средства, което много други компании не правят. Те започнаха преди 7-8 години с 14-12-10 процента доходност и в момента са на 5% - 5,5%. Клиентите, които някога ни питаха защо другите дружества дават по-висока доходност от нас, в момента задават този въпрос на компаниите, които преди им обещаваха по-висока доходност. В този смисъл имаме достатъчно поводи да кажем, че нашата компания е стабилна и се развива добре.

По отношение на общото застраховане бих казал, че стартът ни беше добър, въпреки че започнахме на зелено. Не се сещам през последните 3-4 години в общото застраховане у нас да е стартирала компания от нулата. Повечето стартираха чрез закупуване на съществуващи дружества. Стартът на „зелено“ е доста по-труден. Още повече че ние все още не ползваме всички възможни канали за продажба, а и продуктовата ни гама е по-стеснена в сравнение с повечето компании на пазара. Но въпреки това имаме доста добри резултати, фактът, че още през първата година, която дори не е пълна, имаме положителен финансов резултат, би трябвало отново да говори за това, че сме подхождали сериозно към тази нова дейност.

#### **А навлязохте ли вече в проблемите на общозастрахователния пазар?**

**Н. Л.** Все още сме малко встрани от някои от по-големите и сериозни проблеми в общото застраховане, тъй като продуктите, които предлагаме в момента, са ограничени. Те са само в областта на имущественото застраховане -най-вече сгради, къщи, домашно имущество и катастрофични рискове. Малко по-късно през 2009 г. ще разширим тази дейност, като ще предлагаме по-широки покрития и за малък и среден бизнес, като малки хотели, ресторанти, заведения, офиси. Но основната проблематика, която е свързана с автомобилното застраховане, все още не ни засяга пряко и аз предпочитам да не вземам отношение по нея в момента.

#### **Как се отрази глобалната финансова криза върху вашата дейност от гледна точка на търсенето на различните видове продукти? Вероятно интересът към животнозастраховките, свързани с инвестиционен фонд, е намалял, а може би има и други промени?**

**Н. Л.** В някаква степен интересът към застраховките, свързани с инвестиционен фонд, е намалял, а и те по-1 рудно се предлагат от по-големи брокери. При тях има специализация, като например „ЕВРО-ЛАЙФ България“, които продават доста успешно класически застраховки „Живот“ и застраховки „Живот“ с покритие срещу тежки болести. Хората, които предлагат застраховки, свързани с инвестиционен фонд, трябва да имат задълбочени познания и финансова подготовка. А и въз времена на финансова криза тези продукти изискват доста по-сериозна аргументация от страна на консултантите. Това са относително ограничен кръг хора. Има и брокер, който доста добре продава застраховките на „ГРАВЕ“, свързани с инвестиционен фонд, както и другите видове застраховки „Живот“. Това е „Тогедър България“, които се развиват успешно вече повече от година и постепенно подобряват резултатите си.

Не бих казал, че при останалите продукти се забелязва конкретно влияние на кризата. Има компании, в които животнозастраховките, свързани с инвестиционен фонд, имат доста по-голям дял отколкото при нас, тъй като ние започнахме малко по-късно тяхното предлагане. Иначе финансовата криза се отразява върху нашата дейност, като забавяне на темпото и известен спад в резултатите ни през последните няколко месеца.

#### **Г-н Логофетов, в предишното ни интервю с вас - през лятото на 2008 г., казахте, че през 2009 г. ще пуснете на пазара нов продукт. Кризата промени ли това ваше намерение? Смятате ли да пуснете нов продукт тази година и какъв ще е той?**

**Н. Л.** В общото застраховане новото ще е разширяване покритията на сегашните ни продукти вече и с малки хотели, ресторант и офиси, което е стъпка напред. В животнозастраховането планираме да въведем още две покрития, които са свързани в някаква степен със здравен елемент. Едното покритие ще е свързано с изплащане на дневни пари за болничен престой вследствие на заболяване или злополука, а другото - изплащане на процент от застрахователната сума в случай на операции вследствие на заболяване или злополука. Все още обаче работим по тези нови покрития.

#### **Напоследък здравните застраховки станаха много популярни на българския пазар. На какво се дължи това? Смятате ли, че кризата би намалила или по-скоро би увеличила интереса към този вид покрития?**

**Н. Л.** Българинът по принцип е склонен да инвестира в здравно застраховане. През последните години се забелязва засилване на интереса в тази посока поради недотам доброто държавно здравеопазване към момента. Българите предпочитат да си гарантират или по-добро обслужване в някои по-добри частни клиники, или дори възможност да се лекуват в чужбина, ако това е необходимо. На пазара има подобни здравни продукти, но по-краткосрочни - година за година. Недостатъкът при тях е, че това са средства, които се инвестират ежегодно, без да се възвръщат на клиентите, ако последните са в добро здравословно състояние.

Комбинацията на животозастраховка с допълнителни здравни покрития, каквито ние ще предлагаме, дава допълнителни преимущества. Животът на клиента е защитен срещу значителна сума и ако с него всичко е наред, при изтичане на застраховката той ще получи тази сума плюс натрупаната доходност, като едновременно с това има допълнителни покрития със здравен елемент, които му дават тази допълнителна заштита.

**В предишното ни интервю казахте, че възнамерявате да започнете да работите в по-тесни взаимоотношения с две банки, но доколкото разбрах, това още не е факт, нали?**

**Н. Л.** Да, още не е факт. С едната банка имаме първи договори от края на миналата година. Сега предстои да подновим по-активното си сътрудничество и да търсим форми за по-успешно взаимно партньорство.

**Коя е тази банка?**

**Н. Л.** МКБ „Юнионбанк“, която е една от стабилните банки в момента и до някаква степен е свързана с „ГРАВЕ Груп“ като концерн - чрез един общ акционер в банка, в която и „ГРАВЕ“ има присъствие.

**Какви са целите на „ГРАВЕ България“ в общото и в животозастраховането за 2009 г.? Промениха ли се те заради кризата и как?**

**Н. Л.** Все още е рано целите ни за 2009 г. да са се променили, въпреки че е напълно нормално те да бъдат преосмислени във връзка с новите реалности. Обикновено ние правим планиране през септември - октомври, когато поне у нас все още не можеше да бъдат оценени мащабите на кризата и как ще се развие тя през следващите месеци. Скоро ще има заседание на Надзорния съвет на „ГРАВЕ България“, по време на което ситуацията на пазара ще бъде разгледана отново, и не е изключено да има леко оптимизиране на нашите прогнози. Не мисля обаче, че те ще бъдат значително редуцирани. Могат да настъпят леки промени, които все пак да отчетат по-тежката финансова ситуация.

**А очаквате ли промени в средносрочните цели на „ГРАВЕ България“? В предишното ни интервю казахте, че през 2010 г. смятате да започнете предлагане на автомобилни застраховки. Предвид новата ситуация на пазара смятате ли да отложите старта на автомобилното си застраховане?**

**Н. Л.** Предварителните ни нагласи са да започнем да предлагаме автомобилни застраховки през 2010 г, но това в никакъв случай не е фиксирано трайно във времето. Не изключвам да не се стартира подобен продукт през 2010 г. Но, както г-н Райтер каза, глобалният ни интерес в общото застраховане е в един момент да навлезем в автомобилното застраховане. На този етап обаче нямаме нищо конкретно предвид. Зависи от много неща - как ще се развие пазарът, дали мерките, които КФН предприема за увеличаване на резервите на компаниите, ще окажат някакво влияние, как ще се отрази финансовата криза на някои от по-големите компании в автомобилното застраховане у нас и т.н. Докато пазарът на автомобилните застраховки у нас не е достатъчно прозрачен и справедлив като цени, нашето участие на него по-скоро би ни коствало доста усилия, нерви и средства, без това да доведе до желанието за компанията резултат.

**Какви са в средносрочен и в дългосрочен план целите на „ГРАВЕ България“ в общото и в животозастраховането?**

**Н. Л.** Стабилно присъствие на българския застрахователен пазар. Компания, която се отличава с качество и с добро обслужване на пазара. В животозастраховането, което е първата ни и основна дейност в България, името "ГРАВЕ" вече е фактор. Имайки предвид дългогодишните ни традиции и добрите ни продукти в общото застраховане, съм убеден, че и там ще намерим своето достойно и заслужено място. Ние никога не сме били привърженици на гоненето непременно на огромен пазарен дял или водещи позиции. Естествено, всяка компания би желала това, но то не е самоцел. По-скоро държим да имаме постоянно развитие, увеличаващ се пазарен дял и да сме компанията с най-добри показатели на пазара.

**Каква новина носите за българските си клиенти от „ГРАВЕ Груп“, г-н Райтер? Голяма новина или малка новина?**

**Г. Р.** За щастие при нас няма никакви големи новини. Новината е, че ние не сме приключили нашата експанзия в региона. Наскоро стартирахме в Косово с общозастрахователно дружество, като планираме да стартираме и животозастраховане там през лятото на тази година. Както вече стана ясно в разговора, все още не сме приключили и нашите придобивания на компании в региона. Другата новина е, че всички дъщерни дружества на „ГРАВЕ Груп“ са реализирали печалба от своята дейност през 2008 г. Това е най-важната новина за нашите клиенти.

**Г-н Логофетов, какво стана с новата сграда на „ГРАВЕ България“?**

**Н. Л.** Щастлив съм да обявя, че сградата се изгражда в срок. Ще се радваме догодина за 10-годишнината на „ГРАВЕ България“ да ви поканим в тази нова сграда, която очакваме да е готова дотогава. Тя ще бъде една от най-хубавите и най-представителните сгради в целия концерн на „ГРАВЕ“ и със сигурност най-високата сграда, собственост на „ГРАВЕ Груп“. В момента сме до четвъртия етаж - вече има изградени три подземни нива и четири надземни. Остават още 10 етажа. Сградата се намира на булевардите „Цар Борис III“ и „Иван Гешов“ в София. Очакваме да бъде готова през април - май 2010 г.

