

**Д**раги читатели, рубриката „Галерия „Застраховател“ е с най-дълъг живот - тя започва още от първия брой на в. „Застраховател“, в който е поместен разговор с проф. д-р ик.н. Христо Драганов, тогава генерален директор на „МС - Автомобилно застраховане“ АД.

През изминалите 13 години на страниците на вестника в тази рубрика са гостували такива имена, като ДОБРИН ГЕОРГИЕВ, ЛУКА ДОКОВ, Д-Р ВАСИЛ М. ПОПОВ, МАКЕДОН БОНЕВ, ДИМИТЪР ПОПОВ, ХРИСТО ДОБРИНОВ, КОСТАДИН КАРАГЪЗОВ, БОРИС КЕРЕМИДЧИЕВ, СИМЕОН ДЪРВИНГОВ, ГЕОРГИ АБАДЖИЕВ, МАРИЯ И ЛЮБОМИР ИЛИЕВИ и др., до най-младите през последните години. По такъв начин в. „Застраховател прес“ ви представи и представя най-изтъкнатите

професионалисти в застраховането, а те от своя страна чрез проведените с тях разговори очертават неговата история.

Чрез всички публикувани разговори през изминалите 13 години редакцията на в. „Застраховател прес“ издаде неотдавна така необходимата ви книга със заглавие „Строители на съвременното българско застраховане“, която се приема изключително радушно и вече е на изчерпване. От този брой с интервюто с Румен Георгиев продължаваме представянето на изтъкнати професионалисти в застраховането. От интервютата с тях ще подготвим второ издание на уникалната книга „Строители на съвременното българско застраховане“.



## ЗА МЕН КОНКУРЕНЦИЯТА Е ВЗАИМОЗАВИСИМОСТ, А НЕ ВОЙНА

● *Разговор с Румен Георгиев, председател на УС и изпълнителен директор на ЗПАД „Армеец“*

малко. Този бизнес може да те увлече само ако имаш нужната предварителна вътрешна нагласа. Когато през 1993 година баща ми - проф. д-р Румен Георгиев, създаде и учреди МЗПК „Европа“, ми се стори интересно да се вложат пари в акционерно участие. След това дойде апетитът и желанието да притежавам по-голямата част от застрахователната компания и съм работил упорито и дълго, за да го постигна.

**- Вие сте отдавна известен сред финансовите и застрахователните среди. Вече доста години продължавате**

**дружество от български характер или в такова с чуждо участие работата е по-спорна и по-успешна?**

- Интернационализацията на капитала е факт вече от много години. От тази позиция едва ли може да наречем някое дружество българско, а друго например немско. Важното е на различията в организационната култура, които се появяват в мениджмънта при смесените дружества, да не се гледа единствено като обяснение за едни или други трудности или успехи. Знанието на културата на партньорите е организационен ресурс. Затова в нашите контакти с външните партньори ние третираме културните фактори като обекти на организационното знание и взаимно се учим.

**- Кое е вашето кредо в застраховането?**

- Задължително трябва да плащаме настъпилите действителни щети независимо от размера им.

**- Кой е най-големият ви успех в досегашния ви застрахователен живот?**

- Успехът никога не идва сам от някъде и без причина. За да го има, трябва да са се

случили доста неща преди това. Така че аз не разглеждам успеха като моментно върхово постижение, а като натрупване. И затова не мога да посоча отделен такъв.

**- А кое е най-голямото ви разочарование?**

- Не живея с разочарованията от миналото, а ги използвам като средство за поука. Такъв е случаят с продажбата на мажоритарния пакет на МЗПК „Европа“ на „Рей холдинг“. Една прекрасна застрахователна компания беше съсипана за 5-6 години от новия собственик. Всички знаем какво се случи - отнеха ѝ лиценза и в нея влезе квестор. Надявам се и вие, г-н Андаса-

**- Какво е вашето отношение към стартиралите вече Обезпечителен фонд?**

- Не зная. Няма само добро или само лошо. Като по Гюте - „аз злата сила съм, която все добро твори“.

**- Какво е вашето отношение към стартиралите вече Обезпечителен фонд?**

- Не мога да преценя, не съм от честите участници в сбирките на асоциацията, но по-скоро бих определил досегашната ѝ дейност като не достатъчно целенасочена и продуктивна.

**- На какво ви научи професията на застрахователя, какво значи за вас добър, перфектен застраховател и как си представяте идеалния брокер?**

- Научи ме на търпение.

**- Какво е очакването ви за утрешния, вече европеизиран български застрахователен пазар и за мястото на ЗПАД „Армеец“?**

- Очаквам висока компютризация и масова деперсонализация на услугите, ефективно и непринудено взаимодействие с клиентите, високи стандарти на качество във всички аспекти от дейността на ЗПАД „Армеец“.

**- И накрая, какво ще желаете на себе си, на екипа, който ръководите и на колегите си от застраховането?**

- Да бъдем отговорни към потребностите на клиенти, партньори и към самите себе си.

**- Как определяте ролята на Асоциацията на българските застрахователи за развитието на застрахователния пазар у нас?**

- Положително.

**- А към Катастрофичния пул?**

- Социалната отговорност на застрахователния бизнес е една, а на правителството друга. Ако се намери удачна форма на партньорство, бих го приел. Към досегашните предложения по организацията му отношението ми е отрицателно.

**- Как определяте ролята на Асоциацията на българските застрахователи за развитието на застрахователния пазар у нас?**

- Положително.

**- А към Катастрофичния пул?**

- Социалната отговорност на застрахователния бизнес е една, а на правителството друга. Ако се намери удачна форма на партньорство, бих го приел. Към досегашните предложения по организацията му отношението ми е отрицателно.

**- Как определяте ролята на Асоциацията на българските застрахователи за развитието на застрахователния пазар у нас?**

- Положително.

**- А към Катастрофичния пул?**

- Социалната отговорност на застрахователния бизнес е една, а на правителството друга. Ако се намери удачна форма на партньорство, бих го приел. Към досегашните предложения по организацията му отношението ми е отрицателно.

**- Не мога да преценя, не съм от честите участници в сбирките на асоциацията, но по-скоро бих определил досегашната ѝ дейност като не достатъчно целенасочена и продуктивна.**

**- На какво ви научи професията на застрахователя, какво значи за вас добър, перфектен застраховател и как си представяте идеалния брокер?**

- Научи ме на търпение.

**- Какво е очакването ви за утрешния, вече европеизиран български застрахователен пазар и за мястото на ЗПАД „Армеец“?**

- Очаквам висока компютризация и масова деперсонализация на услугите, ефективно и непринудено взаимодействие с клиентите, високи стандарти на качество във всички аспекти от дейността на ЗПАД „Армеец“.

**- И накрая, какво ще желаете на себе си, на екипа, който ръководите и на колегите си от застраховането?**

- Да бъдем отговорни към потребностите на клиенти, партньори и към самите себе си.

**- Как определяте ролята на Асоциацията на българските застрахователи за развитието на застрахователния пазар у нас?**

- Положително.

**- А към Катастрофичния пул?**

- Социалната отговорност на застрахователния бизнес е една, а на правителството друга. Ако се намери удачна форма на партньорство, бих го приел. Към досегашните предложения по организацията му отношението ми е отрицателно.

**- Как определяте ролята на Асоциацията на българските застрахователи за развитието на застрахователния пазар у нас?**

- Положително.

**- А към Катастрофичния пул?**

- Социалната отговорност на застрахователния бизнес е една, а на правителството друга. Ако се намери удачна форма на партньорство, бих го приел. Към досегашните предложения по организацията му отношението ми е отрицателно.

**- Как определяте ролята на Асоциацията на българските застрахователи за развитието на застрахователния пазар у нас?**

- Положително.

**- А към Катастрофичния пул?**

- Социалната отговорност на застрахователния бизнес е една, а на правителството друга. Ако се намери удачна форма на партньорство, бих го приел. Към досегашните предложения по организацията му отношението ми е отрицателно.

**- Как определяте ролята на Асоциацията на българските застрахователи за развитието на застрахователния пазар у нас?**

- Положително.

**- А към Катастрофичния пул?**

- Социалната отговорност на застрахователния бизнес е една, а на правителството друга. Ако се намери удачна форма на партньорство, бих го приел. Към досегашните предложения по организацията му отношението ми е отрицателно.

**- Как определяте ролята на Асоциацията на българските застрахователи за развитието на застрахователния пазар у нас?**

- Положително.

**- А към Катастрофичния пул?**

**Ще ви помоля най-напред да се представите на нашите читатели, като проследите накратко житията и професионалния си път.**

- Роден съм в Москва през 1969 година. Тогава родителите ми следват в Държавния университет по управление, който и сега е флагман сред висшите учебни заведения в Русия. Аз съм завършил финанси и кредит в УНСС. По съществени моменти в професионалното ми развитие е работата ми в сферата на финансите, която започна в „Турист спорт банк“. Работата си там завърших като старши кредитен инспектор, а по-късно, през 1993 година, учредих и регистрирах финансово брокерската къща „Логос ТМ“ АД. Финансовата къща съществува и успешно работи и днес. Интересното е, че „Логос ТМ“ АД беше сред учредителите на МЗПК „Европа“ АД, по-късно и неин мажоритарен акционер до продажбата на основния пакет на „Рей холдинг“ през 1997 година. От 2001 година съм прокурист, а след това председател на УС и изпълнителен директор на ЗПАД „Армеец“. Излиза, че със застраховане, макар първоначално косвено, като акционер и учредител, се занимавам вече четиринадесет години.

**- А как попаднахте в застраховането - случайно или то е било предопределено от съдбата ви?**

- Няма случайни неща. Не вярвам обаче и на предопределеностите, които нямат отношение към собствените ни дела. Застрахователният бизнес е специфична дейност. Казват, че да изучиш застраховането е нужна седмица, но да го усвоиш един живот е



**да работите в застрахователно дружество - като изпълнителен директор и председател на УС на ЗПАД „Армеец“. Как се чувствате като един от най-успешните играчи на застрахователния пазар?**

- Удовлетворен съм от възможността за творчество. Застрахователната логика е на вероятностите и общуването с риска. Трябва в типични наглед ситуации да взимаш и реализираш нестандартни решения, да удовлетворяваш потребностите на клиента с изгода за организацията.

**- Вие имате дълготрайни наблюдения за застраховането. Затова ще ви помоля искрено да споделите - в**

случили доста неща преди това. Така че аз не разглеждам успеха като моментно върхово постижение, а като натрупване. И затова не мога да посоча отделен такъв.

**- А кое е най-голямото ви разочарование?**

- Не живея с разочарованията от миналото, а ги използвам като средство за поука. Такъв е случаят с продажбата на мажоритарния пакет на МЗПК „Европа“ на „Рей холдинг“. Една прекрасна застрахователна компания беше съсипана за 5-6 години от новия собственик. Всички знаем какво се случи - отнеха ѝ лиценза и в нея влезе квестор. Надявам се и вие, г-н Андаса-



**- Положително.**

**- А към Катастрофичния пул?**

- Социалната отговорност на застрахователния бизнес е една, а на правителството друга. Ако се намери удачна форма на партньорство, бих го приел. Към досегашните предложения по организацията му отношението ми е отрицателно.

**- Как определяте ролята на Асоциацията на българските застрахователи за развитието на застрахователния пазар у нас?**

- Положително.

**- А към Катастрофичния пул?**

- Социалната отговорност на застрахователния бизнес е една, а на правителството друга. Ако се намери удачна форма на партньорство, бих го приел. Към досегашните предложения по организацията му отношението ми е отрицателно.

**- Как определяте ролята на Асоциацията на българските застрахователи за развитието на застрахователния пазар у нас?**

- Положително.

**- А към Катастрофичния пул?**

- Социалната отговорност на застрахователния бизнес е една, а на правителството друга. Ако се намери удачна форма на партньорство, бих го приел. Към досегашните предложения по организацията му отношението ми е отрицателно.

**Застрахователно и презастрахователно акционерно дружество**

**Армеец АД**

1000 София, ул. „Ст. Караджа“ 2,  
тел./факс: (02) 981 13 40; 981 13 69; 987 06 61  
e-mail: office@armeec.bg www.armeec.bg