

Румен Янчев - председател на УС и изпълнителен директор на ЗПАД „Булстрад“

# ПРОГНОЗИТЕ В БИЗНЕСА ТРЯБВА ДА СА МНОГО БЛИЗО ДО РЕАЛНОСТИТЕ

● Не искаме изравняване на цените, а механизъм, по който застрахователите да бъдат в състояние да заделят необходимите им резерви за предстоящи плащания

- Г-н Янчев, последният брой на в. „Застраховател прес“ завърши с информация за получената от вас награда в Румъния, а първият за новата 2008 г. - с ваше специално интервю. Нека започнем с общия въпрос - коя поред година посрещате като ръководител на ЗПАД „Булстрад“?

- Станаха вече петнайсет пълни...

- Как я посрещнахте?

- Не по-различно от друг път - в София, със семейството си... Нова година е хубав празник. Отива си една година, идва друга и може би е най-хубаво, както Коледа, тя да се посрещне с най-близките ни хора, с приятели...

Що се отнася до работата - беше трудна година, защото беше успешна. За да има успех, трябва да се положи много труд. През 2007 г. имаше много предизвикателства. Трябваше да се извършат много неща, в което очевидно сме успели. Ако не всички, поне една голяма част от тях.

За разлика от други години още в края на септември 2007 г. знаехме как ще приключим. Не знам още точните числа, но не това е най-важното. Във всички случаи беше ясно, че изпреварваме прогнозата, и то с доста. Ако трябва да бъде съвсем точен, още като отчитахме първото полугодие на миналата година, бях сигурен какво ще се случи, тъй като и тогава изпреварвахме прогнозните резултати, пък дори и коригирани - корекцията извършихме през юни.

В този смисъл не сме изпитвали безпокойство как ще завърши годината, както е било друг път, когато до последния месец сме се колебаели в крайния резултат. Сега стана така, както вероятно трябва да стане. Ще трябва да анализираме добре нещата, за да видим какви шансове имаме да ги повторим и през новата година.

- Излизате от заседание на Управителния съвет, проведено навръх Ивановден. Какво точно обсъждахте, ако не е тайна?

- Първо, имаме двама именяци - това са заместниците ми Иван Иванов и Иво Груев. Отдадохме им заслуженото на техния празник. А иначе - опитахме се да дефинираме приоритетите на отделните структури в дружеството - в застрахователната и ликвидационната част, в правното обслужване, в презастраховането, в ИТ - частта, в администрацията - обща и финансова... Помолех колегите си от УС да направят опит да погледнат на нещата не като на свой личен ангажимент, а като ангажимент на структурата, която управляват, и да обърнат внимание на нещата, които имат значение за всички останали, а не само за тях.

Това, че е изтекла годината, съвсем не прави малки задачите за тази година. Много бързо трябва да влезеш в коловоза и да се опиташ да обхванеш предизвикателствата, които те очакват. Те не са кой знае кол-



ко по-различни от друг път, но застраховането е динамична дейност, участниците са много, всеки има своите идеи и намерения. Включително и във вашия вестник се появяват различни мнения - някои граничат с научната фантастика, други са по-адекватни...

- Като сериозна специализирана медия сме длъжни да дадем думата на всеки...

- Да, всеки има право да каже, каквото иска. Това отразява определени намерения. В този контекст ние също трябва да се подготвим много добре.

- На какво се дължи събдването на вашите прогнози?

Коя е формулата? Човек може да си заложи малки цели и лесно да ги изпълни, а може да си постави и твърде големи, които могат лесно да не се изпълнят. В бриджа има такъв израз: „Подобре да направиш една лоша взятка, отколкото една добра“. В противен случай не си преценил достатъчно добре шансовете си...

- Сериозните дружества към 15-16 януари трябва да бъдат готови с първия проект на резултатите си за предходната година. Естествено, остават неща за доуточняване, но те не биха могли да обърнат резултатите наопаки. Така че „събдването“ на прогнозата се дължи преди всичко на реализъм в мисленето и действието. От 3-4 години насам изготвянето на бюджет, на прогноза за дейността на дружеството е облъчено в програма, наречена Стратегия за устойчиво развитие. Като я следваме, всяка година по тримесечия, шестмесечия, деветмесечия и в съпоставка с най-малко три предходни години ние се опитваме да намерим някакви зависимости и закономерности, залагайки на структурата на портфейла на дружеството такава, каквато е била през съответните години. Целта е да видим с какво темпо, с какъв тренд постигаме или не нещата. Преди всичко като градим тези прогнози, правим опит да даваме оценка на потенциалта, който съществува пред

нас, на потенциала, който съществува пред съответните агенции на дружеството. В скоби казано, там ние оценяваме не възможностите на отделните хора, а потенциала на региона. Когато имаме изпълнение на показателите, значи сме успели да разкрием наличния потенциал. Ако има неизпълнение, това е показателно за хората, които работят на място; защото потенциалът е там, но не е бил използван от тях. Те не са се отнесли с необходимата сериозност и не са съумели да вземат онова, което им се полага на практика, защото то е там и не се

много пъти и ти можеш да усвоиш различни ситуации - даже това е форма на обучение. Да не говорим за другите нива, които изискват повече средства, инвестиции и време. Затова извеждам на първо място лоялността. И при нас е имало хора, които са идвали, престоявали са малко, докато не са им предложили някъде по-добро заплащане... Аз ценя повече служителите, които са готови да изтърпят някои от негодите, защото съм сигурен, че по-добрите времена винаги идват; необходимо е търпение. „Булстрад“ е компания с доволно дълга история и вся-



налага да се търси на друго място.

От тази гледна точка много е важно при планирането да стъпиш на обективна налична информация, да проследиш как са се развивали нещата и оттам нататък, когато правиш отчетите, всеки път непрекъснато да виждаш къде са добрите постижения, къде има някакъв недостиг, някаква слабост, веднага да обърнеш внимание, да отделиш малко повече сили и средства.

В крайна сметка това е формулата. Доволен съм, че я прилагаме, защото това, което постигаме, е много близко до това, което прогнозираме. Нямаме отклонения в рамките на прогноза, изпълнена с 30 на сто, а в рамките на 5-6 на сто.

- Все пак в този смисъл от голямо значение са личните качества на служителите.

ка година от нея тежи. Почваме 47-ата година... Всяка от тях си има свое място и си носи съответния товар. И сега имаме случаи, които са от 1967-1968 г. по линията на презастраховането; това също влияе на дейността ни. Много от днешните ни служители още не са били родени тогава. Младите хора понякога бързат, стоте метра с препятствия ги нямат за нищо, прескачат по две-три... Такъв е животът, не им се сърдя. Ако са успели да научат достатъчно, пожелавам им успех. Но трябва да са убедени, че търпението също се възнаграждава.

- Според анализите, които поместваме в „Застраховател прес“, ЗПАД „Булстрад“ води в бизнеса през цялата 2007 г. Какво все пак ще покажат в най-общи линии резултатите?

- Между нас и останалите застрахователни дружества има една съществена разлика. Ние отчитаме прихода, реализиран в края на 2007 г. специално по застраховка „Гражданска отговорност“ (тези застраховки са в сила от 1 януари 2008 г.), като приход за бъдещи периоди. За тях не се заделя пренос-премиен резерв, тъй като рискът не е започнал да тече. Останалите дружества го отчитат като премиен приход и заделят голяма част от премията (поне 11/12) като пренос-премиен резерв.

Компаниите, реализирали голям премиен приход през декември, а и през ноември 2007 г., е възможно да покажат голям ръст, с което да се доближат чувствително до нас. Със ЗПАД „ДЗИ“ сега, както се казва, бягаме в един коридор. Малко по-назад е ЗПАД „Алианс България“.

- Как се получава така, че някои дружества показват ръст над 100 процента?

- За дружество, чийто премиен приход е 20 милиона лева, а постигне 25 милиона, ръстът е осезаем. Ако погледнем дружествата какъв премиен приход са добавили в повече от миналата година, ще видиш, че при онези, които имат най-голям премиен приход, ръстът е най-малък; ако ние сме добавили 25 милиона лева в сравнение с предишната година, ще постигнем ръст от 20 и повече на сто, то другаде, с 18 милиона лева приход, той може да излезе и 180 на сто! На практика голяма част от дружествата в момента са с едни и същи мащаби. Поне десет от тях имат сходни структури, равен брой служители, идентичен начин на ликвидация на шети, тъй като съществува обща методика по ликвидация... По много неща те си приличат. Затова трябва да гледаме по какво се различават.

- Какво си казаха застрахователите на срещата в хотел „Рила“ в края на миналата година? Поводът беше застраховката „Гражданска отговорност“?

- Не само. Виждате, че пазарът ни е, меко казано, доста своенравен. Причините са много. В цялата графа „Общо застраховане“ нещата не стоят добре. Но повече се говори за „Гражданска отговорност“. Тя е задължителна, има строг регламент, по нея сме поели като държава ангажименти за обхват, не по-малък от 90 на сто... Освен това по нея се покриват вреди, нанесени на трети лица, а не се изплащат обезщетения на притежателя на полицата.

В такава ситуация обикновеният гражданин е изправен пред истинска атака от страна на дружествата, които предлагат застраховката. Като се мултиплицират различните им послания през брокери и агенти, които добавят по една лъжичка сол-пипер, човек трудно може да разбере кое е оригиналното предложение.

(Продължава на стр. 14)