Драги 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 „МІС - 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 КАРАГЬОЗОВ, 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 брой 24/2007 г. с интервюто с Румен Георгиев, председател на УС и изпълнителен директор на ЗПАД „Армеец“, продължаваме представянето на изтъкнати професионалисти в застраховането. От интервютата с тях ще подготвим второ издание на уникалната книга „Строители на съвременното българско застраховане“.

ДЯДО МРАЗ МИ ДАДЕ ПОДАРЪКА „НОВО ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВО“ - ОТ ЖИВОТОЗАСТРАХОВАНЕТО ПРЕМИНАХ КЪМ АВТОМОБИЛНОТО ЗАСТРАХОВАНЕ

● Разговор с г-н ПЛАМЕН ЯЛЪМОВ, председател на СД и изпълнителен директор на ЗПАД „Алианц България“

- Най-сладкото в нашата работа е признанието на клиенти, че са доволни от нас и от нашите продукти, на агенти, че са готови да работят с нас през целия си живот, на служители, че са щастливи да работят за нашите компании.

С какво настроение изпратихте старата 2007 и посрещнахте новата 2008 г. Изпълни ли Дядо Мраз вашите очаквания и желания?

- Посрещнах новата 2008 година с много добро настроение по две причини. Първо, ЗАД „Алианц България Живот“ постигна отлични резултати през 2007 и очаквам да е дружество номер едно на пазара, както е било през всяко от тримесечията на 2007 г. Дядо Мраз надмина доста от моите очаквания за премиен приход на дружеството. Второ, от 1 януари 2008 си промених позицията и типа застрахователен бизнес. Преминах от животозастраховането към автомобилното застраховане. В този смисъл Дядо Мраз ми даде подаръка „ново предизвикателство“. Дали това е добър подарък ще стане ясно след време, разбира се.

- Сега ще ви помоля да се представите на нашите читатели, като проследите накратко житейския и професионалния си път.

- Роден съм в гр. Цар Калоян, Разградска област, през 1960 г. Ученическия си период (1967 - 1979) изживях в гр. Русе, където завърших Английската гимназия. След това се дипломирах по специалността „Математика“ в СУ „Св. Климент Охридски“ (1981 - 1986). В периода 1987 - 1990 г. завърших аспирантура (сега се нарича докторантура) в Московския държавен университет „М. И. Ломоносов“ в областта на приложната математика и информатиката. В периодите 1986 - 1987 г. и 1990 - 2000 г. бях последователно асистент и доцент в Русенския университет „А. Кънчев“. През това време съм работил за по-дълги периоди като изследовател и преподавател в Университета на Лафбъро, Великобритания, Университета на Янина, Гърция, Университета на Парана, гр. Куритиба, Бразилия, Датския технически университет - Копенхаген, Датския изчислителен център, Копенхаген. През април 2000 г. започнах работа като търговски пълномощник и член на Изпълнителния комитет на „Алианц България Холдинг“, а след ноември 2002 г. и като изпълнителен директор на ЗАД „Алианц България Живот“. От януари 2007 г. съм първи изпълнителен вицепрезидент на „Алианц България Холдинг“. От януари 2008 г. съм изпълнителен директор и председател на Управителния съвет на ЗПАД „Алианц България“. Това е накратко моят житейски и професионален път.

- Всеизвестно е, че дойдохте от научните и преподавателски среди, как попаднахте в застраховането - случайно или то е било предопределено от съдбата ви?

- През 1994 г. моите колеги в РУ „А. Кънчев“ предложиха да разработя една нова дисциплина за нашите студенти по приложна математика (от 1992 открихме такава специалност в РУ „А. Кънчев“). Това беше дисциплината „Застрахователна математика“. Тогава между другото занимавах студентите само с общо застраховане, но не и с животозастраховане, защото имах ограничено време. Оттогава започнах да се докосвам до застрахователната материя, по-точно само по отношение на нейната актюерна част. След това през 1997 бях поканен да изнеса същия курс в Бразилия. През 1998 и 1999 г. бях агент (основно по „Гражданска отговорност“) в Русе. Очевидно съдбата ме е тласкала към застраховането (а покрай „Гражданска отговорност“ и към автомобилното застраховане). Най-голямо влияние ми оказа обаче г-н Димитър Желев, с който се познаваме отдавна и той ми помогна да се развия по този начин.

- И вие вече станахте известен сред застрахователните среди - съчетавайки научните си знания и практика, успяхте да изведете ЗАД „Алианц България Живот“ на първо място сред дружествата на животозастрахователния пазар, наскоро поехте ръководството на ЗПАД „Алианц България“. Как приехте това предизвикателство и да очакваме ли, че и то ще се изкачи на върха?

- Приех това предизвикателство с удоволствие, тъй като общото застраховане е също много интересен бизнес и има какво да се направи в бъдеще. Тук конкуренцията обаче е доста по-голяма в сравнение с животозастраховането. Така че очаквам ЗПАД „Алианц България“ да е сред лидерите на пазара, сред дружествата, които определят добрите правила на играта и модата в общото застраховане.

- Вие имате сериозни наблюдения за животозастраховането в България. Затова ще ви попитам развива ли се вече то така, че да повлияе на промяната на съотношението между него и общото застраховане, както е по цял свят.

- Мисля, че вече нивото на развитие на животозастраховането е доста добро. Очаквам нива от 20%-30% от всички приходи да бъдат по животозастраховане. Това вече е промяна, защото преди 7-8 години нивата бяха доста пониски. След 10-15 години очаквам около 40%-50% от всички приходи да са вече само от животозастраховане. Такива са и световните нива.

- Кое е вашето кредо в застраховането?

- Клиентът е над всички нас (агенти, служители, ръководители).

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

- Извеждането на ЗАД „Алианц България Живот“ от шесто място през 2000 г. до първо място през 2007 г. на българския животозастрахователен пазар.

- А кое е най-голямото ви разочарование?

- Аз съм обикновено позитивно мислещ човек и не мога да се сетя за голямо разочарование. А малките съм ги забравил.

- Кое е най-сладкото и кое най-горчивото във вашата работа?

- Най-сладкото е признанието на клиенти, че са доволни от нас и от нашите продукти, на агенти, че са готови да работят с нас през целия си живот; на служители, че са щастливи да работят за нашите компании. Най-горчиво е когато те напусне човек, в който си вярвал.

- Какво е вашето отношение към стартиралия вече Обезпечителен фонд?

- Според мен не е много правилно конструиран, защото добрите компании (с най-голям брой полици и най-много премиен приход) плащат най-много вноски в този фонд и покриват фалитите на слабите компании. От друга страна, слабите компании внасят най-малко, с най-голям риск са, но са спокойни, тъй като големите ще покрият техните фалити. Могат да правят и грешки, без някой да ги санкционира.

- А към Катастрофичния пул?

- Според мен трябва да е доброволен, а не задължителен, защото се нарушават пазарните принципи. Но тъй като повечето застрахователи го искат, нека да го има, но да бъде създаден на правилна основа. Пулът да покрива максимален риск (в зависимост от капитала му) и да се презастрахова остатъкът от риска при добри условия и добри презастрахователи. Премиите да се събират от държавен орган и да се превеждат на пула.

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

- Асоциацията играе все по-важна роля за защита интересите на българските застрахователи. Мисля, че има все по-голямо влияние и помага на бизнеса.

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

- Професията на застрахователя ме научи на търпение и на пазарно мислене. Перфектният застраховател за мен е този, който може да предложи такива продукти, които да задоволят наистина нуждите на клиента. Идеалният брокер е този, който правилно сравнява отделните застрахователи по много критерии (а не само по цена) и съветва клиента как да получи най-добра застрахователна защита.

- Кой е за вас най-важният урок в застраховането?

- Най-важният урок в застраховането е, че всеки застрахователен продукт се купува, за да покрие финансово лоши събития в човешкия живот, а не затова, защото е най-евтин на пазара и трябва да го имаме.

- Застрахователи, на които дължите уроци или урок в застраховането?

- Най-много дължа на Димитър Желев, който ме въведе в тази материя и ми е помагал винаги. Има и много други колеги, чиито имена няма да изброявам, за да не изпусна някой.

- А имате ли приятели между застрахователите и брокерите?

- Да, разбира се. Много.

- Ако направите равносметка на извървения път до тук, какво бихте казали за себе си: „Удовлетворен съм“, „Не съм удовлетворен“, „Аз съм щастлив човек“ или „На прага съм на щастието“? Коя фраза най ви приляга?

- Аз съм щастлив човек.

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

- Да се развива още по-успешно. Да има ръстове над западноевропейските. Очаквам ЗПАД „Алианц България“ да е с лидерски позиции на този пазар.

- Имате ли достатъчно време за себе си, за своя личен живот и за семейството ви?

- Не много. Особено след промяната на позицията ми от януари 2008-а.

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

- Да бъдат оптимисти. Чакат ни години на нови успехи и ръстове на бизнеса.

Разговора проведе
ПЕТЪР АНДАСАРОВ