

Данчо Данчев, председател на УС и изпълнителен директор на ЗАД „ВИКТОРИЯ“



## НА ЗАСТРАХОВАТЕЛНИЯ ПАЗАР ВИНАГИ ЩЕ ИМА МЯСТО ЗА БЪЛГАРСКО ДРУЖЕСТВО

**И** между застрахователите непрекъснато се говори за присъединяването ни към Европейския съюз, за предизвикателствата пред застрахователния пазар. Кой неща ви правят най-силно впечатление?

- Като говорим за влизането ни в Европейския съюз, на първо място искам да направя съпоставката между застрахователния и банковия пазар. Впечатлението ми е, че все още нашият застрахователен пазар е недостатъчно развит в сравнение с този на банковия сектор и най-вече относно перспективите за влизането ни в ЕС и мястото и ролята на големите инвеститори в застрахователния бизнес на България. За разлика от чуждестранните застрахователи у нас, които са все още на една изчаквателна позиция, макар да се забелязва едно пробуждане през последната година, в банковия бизнес има над 20 представители на чуждестранни банки, които работят много активно. Самото присъствие на големи чужди застрахователи на нашия пазар е много радостно, тъй като те имат зад гърба си 100, 200 и повече годишна история, с огромен опит, който може да се приложи от българските застрахователи.

Второто нещо, което прави силно впечатление и ще е от решително значение за нас, е приемането на Кодекса за застраховане. Много се надявам, че той наистина ще стане факт до 31 декември. Както разбрах, една от сериозните бележки на Европарламента е по отношение на задължителната застраховка „Гражданска отговорност“. Лично аз се надявам, че през 2006 година ние всички заедно с помощта на държавата ще изпълним това, което ни препоръчва ЕС, и ще имаме пълна яснота за тази застраховка. И най-важното - ще изпълним едно от най-сериозно поставените ни условия за значително увеличение обхвата на застраховката „Гражданска отговорност“. Това е един от червените ни картони, както се казва. И още един проблем за нас застрахователите искам да посоча - доста ниското застрахователно проникване сред населението. Сами видяхме какви големи, в някои случаи катастрофални събития се случиха в страната

ни и отново се оказа, че държавата стана застрахователят на гражданите. Тъй като към нея бяха отправени всички искове и тя трябваше да ги изпълнява по силата на социалните си функции. Фактически, независимо че застрахователите изплатиха немалки обезщетения, те са всъщност една десета или една двайсета от реалните щети.

И третото нещо, което доста ярко ни отличава от държавите, членки на ЕС, е неразбирането от страна на гражданите на голямата значимост на застраховането. Вие сигурно знаете, че в тези държави се плащат застраховки за по 1000 евро, което значи, че след живота домът, в който живееш, е второто нещо по важност. Това хората от страните в ЕС напълно осъзнават и приемат за свое задължение.

**- Значи продължава тази изкривена картинка в българското застраховане - да се застрахова преди всичко автомобилът и най-малко внимание да се обръща на застраховката „Живот“?**

- Разбира се. Днес разглеждах резултатите на дружествата за деветмесечието на тази година и първият извод, който си направих въз основа на цифрите, бе, че с изключение на 4-5 компании в останалите автомобилното застраховане заема над 80 процента. Това е притеснително, защото - имайки предвид увеличението на премийния приход по „Гражданска отговорност“ през 2006 година, делът на автомобилните застраховки може би ще е към 90%. И не виждам никаква тенденция за увеличаване обхвата по застраховката на домашно имущество. Така че автомобилът продължава да е най-скъпото нещо за българина!

**- А може би още се робува на инерцията да се печелват бързо пари от застраховането главно на автомобили? Вие вероятно сте прочели интервюто ни с инж. Стефан Хаджиниколов, председател на Съюза на вносителите на автомобили в България, който отбелязва значителен ръст на вноса именно на нови автомобили през тази година.**

- Да си призная - аз оправдавам колегите си, тъй като те следват развитието и тенденциите на пазара. Естествено,

че е по-лесно да влезеш в един установен пазар, отколкото да инвестираш огромни ресурси в пазар, който трябва първо да организираш и да развиваш, а след това някой да влезе в него наготово. В момента автомобилният пазар е с 500-600 милиона годишна база и взимайки 5 процента от него, ти си вече един активен играч. Пазарът на домашно имущество е вероятно 10-15 милиона лева и ти, взимайки същите 10 процента, реално не акумулираш сериозни средства, не си сериозен играч на пазара. При това за 10 процента от този пазар се изискват доста инвестиции и огромно време. За съжаление, повтарям, за съжаление в България все още големият застраховател се оценява по високия премийен приход. Затова и такива компании като „Ей Ай Джи“, „Кю Би И“, а и други западни големи застрахователи, които не предлагат или имат ограничени автозастраховки, практически не формират общественото мнение на българския пазар.

**- Продължават различията в позициите по задължителната застраховка „Гражданска отговорност“. Смятате ли, че и през тази година сключването ѝ ще има белега кампанияност, да не кажем, че пак ще се проведе по стария образец кампания?**

- Мисля, че в голяма степен сключването ѝ ще е кампанийно. И аз затова съм радетел наред с едногодишните да има три- и шестмесечни застраховки. За да може да се развали най-после кампанийността и да избегнем тази история около Нова година.

**- Но някои ваши колеги казват, че тя беше разбита още в края на миналата и в началните месеци на тази година!**

- Не, аз не мисля така, тъй като близо 90 процента от падежните полици изтичат към 31 декември. Това са мои наблюдения, а ние в никакъв случай не сме сред застрахователите с огромен обем по „Гражданска отговорност“.

**- Тогава вие „за“ бонусите ли сте или не?**

- Естествено, че съм против бонусите, поради което и не ги прилагаме. След като така масирано се говори в медиите, че трябва да сме социално ориентирани към потребителя, а виждате какви безумни лимити ще имаме като покрития, приемам логиката в намаляването размера на премийите и увеличаване на лимитите на отговорност за страна. Ние просто трябва да се консолидираме, защото сме шепа хора в застрахователния бизнес. А консолидацията

ни трябва да е в посока да сме наистина ориентирани към потребителите чрез една справедлива цена на застраховката, като възможностите за бонуси, екстри и огромни комисиони да бъдат премахнати.

**- ЗПАД „Алианц България“ широко и обстойно популяризира своята идея за премахването на минималните рискови премии. Вие приемате ли я за реална днес?**

- Тя има смисъл, защото тази практика съществува в цял свят. Но не виждам как може това да стане на този етап, как ще се определи „разумна и достатъчна премия“ за всеки водач на МПС и как на практика ще се сключват полиците. Ако колегите от „Алианц България“ могат да ми обяснят и да ме убедят как това нещо може да стане на българския застрахователен пазар, аз ще застана безрезервно зад тяхната идея. Не знам откъде ще вземем необходимата ни пълна информация за всички минали събития, а дали всички дружества ще са съгласни да си разменят тази информация. Бил съм свидетел, когато и най-големите застрахователни компании са отказвали да предоставят данни на други дружества. За съжаление все още няма такава информация и в Гаранционния фонд, защото няма действаща информационна система.

зират дейността си съгласно изискванията на кодекса, ще разполагаме с тази прословута информационна система, от която ще използваме всички единна информация и ще можем да работим с едни по-реални тарифи, което ще доведе и до по-коректно и колегиално поведение. Застрахователните дружества на българския пазар са доказали, че може да правим това чрез застраховката „Зелена карта“, като се работи много разумно, няма никакви бонуси, компанията си плащат щетите, а клиентите са доволни.

**- Затова и няма такъв шум около застраховката „Зелена карта“ и работата на Националното бюро е похвална.**

- Да, в Националното бюро „Зелена карта“ се върши огромна работа - методично и без каквото и да е шум. Просто има правила, които се спазват.

**- А с приемането на кодекса и вече с прилагането му вие всички ще сте задължени да изпълнявате безпрекословно неговите изисквания, тоест правилата му, нали?**

- Да, но нека това да стане, след като сме равноправни членове на Европейския съюз!

**- В този смисъл вие смятате ли, че ще има нужда от така наречените отлагателни периоди?**

- Смятам, че ще са необходими такива периоди. Ние сме дали предложенията си по кодекса и се надявам, че ще бъдат взети под внимание от депутатите преди и по време на второто му четене в пленарна зала.

**- Мястото на ЗАД „ВИКТОРИЯ“ във всички тези събития и ролята ви на пазара?**

- Основната ни цел винаги е била да правим разумното застраховане, ако мога така да се изразя. Разчитали сме изключително на нашата екипност в работата, на главните ни агенции и на нашите дирекции. На това се дължат досегашните ни успехи и ние в никакъв случай не възнамеряваме да променим начините и методите на своята работа. Ще продължи разумното ни поведение, което ни е довело и ще ни води до по-балансиран портфейл, най-важното за едно дружество; до по-добра, по-ниска квота на щетимост и до запазване на много добри взаимоотношения с нашите агенции. Освен това миналия месец ние увеличихме капитала си на 10 милиона и 110 хиляди лева, с което изпълнихме изискванията на Кодекса за застраховане, преди той да е приет, тоест ние сме вече го-

тови откъм капиталова база, а по критерия за кадрите сме готови доста отдавна да приемем предизвикателствата на процеса за присъединяването ни към ЕС.

**- Има предположения, че след влизането ни в европейската общност на застрахователния пазар няма да има чисто българско дружество, какво мислите вие и какво е вашето очакване?**

- Подобно предположение е несериозно. Особено пък като твърдение. Смятам, че винаги ще има място за българска застрахователна компания на нашия пазар. Западният застраховател не долюбва автомобилното застраховане, а българинът, както знаем, обича най-вече автомобила си и където е застрахован той, там застрахова и всичко останало. Да не забравяме, че българинът е особен клиент - на него трудно могат да му се налагат изисквания за това кое е правилно и кое не. И в този смисъл един българин по-лесно може да разбере друг българин, с което не изразявам мнение, че западните компании обслужват по-лошо своите клиенти, в никакъв случай! Но съм абсолютно убеден, че на нашия застрахователен пазар ще има български дружества. Да не говорим, че в последно време сме свидетели на фалити на компании от световен мащаб, с милиарди капиталови бази и с огромни рейтинги.

**- Вестник „Застраховател“ публикува в миналия си брой резултатите на дружествата за 9-месечието на тази година с анализ към тях. Какво показват цифрите за този период на вашето дружество „ВИКТОРИЯ“?**

- Те показват близо 60 процента ръст на премийните приходи с около 10 милиона лева, като очакванията ни са за над 15 милиона лева за цялата 2005 година. Това ще е около 100% ръст спрямо предходната година, която приключихме с близо 8 милиона лева премийен приход. Най-радостното е, че сме сумели почти във всички браншове да се представим много добре, включително и по автомобилното застраховане. Имаме добра квота на щетимост и смятам, че гледайки общия пазар, имаме едни от най-добрите резултати, макар и с една от най-кратките истории в своето развитие.

**- Пожеланията ви за новата 2006 година? Може ли още по-предно място в класирането на дружествата?**

- Дай Боже, но ще уточня, че ако трябва да постигнем това на всяка цена, няма да го направим. При реални пазарни инструменти обаче ще се стремим към по-челно място, защото имаме хора, които да го осъществят.

**Разговора проведе ПЕТЪР АНДАСАРОВ  
Снимки ГЕОРГИ ДЕРМЕНДЖИЕВ**

