



Здравко Шушков, управител на ДЗИ - Главна агенция София

# АКО ПРОДЪЛЖИМ ДОСЕГАШНИЯ ТЕМП НА РАЗВИТИЕ, В КРАЯ НА ГОДИНАТА ЩЕ ИМАМЕ МНОГО ПОВОДИ ЗА РАДОСТ

● В застраховането основният капитал на компаниите са хората

**П**редишното ни интервю с вас е в самото начало на 2008 година, а вече изминаха пет пълни месеца от нея. Какво показват резултатите от вашата дейност през това време?

- С радост мога да заявя, че за първите пет месеца на тази година Главна агенция София е реализирала ръст в общото застраховане от порядъка на 20%, но с още по-голямо задоволство ще ви кажа, че в животозастраховането ръстът ни е 35%, и то с основен принос на дългосрочните застраховки „Живот“, което е изключително радостно за нас.

- Кой показател или кои показатели ви донесоха най-голяма радост?

- Както вече казах, един от елементите, който определено ни носи радост, са дългосрочните застраховки „Живот“. В Общото застраховане особено съм доволен от развитието на продажбите по имуществено застраховане и най-вече на „Пожар“ и други опасности. Тук ръстът на Главна агенция гони 50%, което, вярвам ще се съгласите, е един перфектен резултат.

- Има ли нови моменти в работата на екипа, който ръководите, и кои са те?

- Няма да премълча, че в последната година - година и половина някои служители напуснаха, като основната причина за това бяха неактуализираните им възнаграждения през последните три години. Но в края на месец май 2008 г. приключи един проект по тази тема и сега, смея да твърдя - имаме едни от най-добрите възнаграждения на пазара за редовия състав: експерти, счетоводители и т.н., както и най-добрите условия за обучение и развитие на нашите служители.

- А на какво се дължат главно успехите ви?

- Както многократно съм отбелязвал, в застраховането, а и в целия финансов сектор основният капитал на компаниите, това са хората и ДЗИ не прави изключение в този смисъл. Добре подготвените и мотивирани служители, подредени правилно и следващи ясни правила и традициите, определено са най-съществената причина за успеха на всяка агенция или компания.

- Впечатленията ви от застрахователния пазар, какво е неговото състояние и удовлетворяват ли ви отношенията между застрахователите?

- Застрахователният пазар според мен се развива добре. По отношение на взаимоотношенията между компаниите обаче, смятам, че има какво още да се желае. Например все още не сме създали обща база данни за застраховани МПС, което би довело до справедливи премии по автомобилните застраховки. И още - всяка компания ще знае колко щети си имал като клиент по твоя вина през последните години, а и изобщо. Но тук проблемът не е само на застрахователите, а те са и в КАТ и други държавни институции. Друг проблем са регресните претенции между компаниите, които към момента, доколкото знам, са съществени. И т.н.

- Нещото на този пазар, което сериозно затруднява нормалната ви работа?

- Възприятието и практиката да се сключват застраховки на всяка цена както при „Гражданска отговорност“ въпреки опитите на КФН да контролира този процес.

- В предишното ни интервю казахте, че в развитието на търговската ви мрежа предстоят нови неща, че то ще



е сред приоритетите ви. Какво въсъщност правите в това отношение?

- Този проект все още не е приключен и само ще кажа, че по него се работи в екип с колеги от KBC не само от Белгия, но и от няколко други европейски държави, в които групата е представена. Така че съвсем скоро ще имаме,

надявам се, сериозни резултати.

- Един от тревожните въпроси си остава този, свързан със задължителната застраховка „Гражданска отговорност“. Как извършвате нейното сключване и какви са формите ви за продажбата ѝ?

- Във всяко изказване, което съм чел по темата в последните 3 години, срещам едни и същи елементи: конкурираме се на дъмпингови цени; премията е много по-ниска от реалната; скоро ще има дружества в България, които ще пострадат и т.н. В същото време никой не променя собственото си поведение, става дума за компаниите, а застрахователният надзор изпраща едни предписания, от които ефектът не е много ясен. Иначе, по

отношение на продажбите продължаваме по класическите начини, чрез брокери, агенти и директни продажби.

- Пак ще ви попитам - какви са целите ви до края на годината и каква е мечтата ви за мястото на Главна агенция София в общата структура на ДЗИ?

- Мястото на Главна агенция София в ДЗИ за последните години, както и за следващите поне четири-пет е ясно определено, и то е на най-голяма агенция в страната. По отношение на целите мога да бъда доволен от досегашния темп на развитие и мисля, че ако запазим тази тенденция, в края на годината ще имаме още много поводи за ра-

дост. Въвеждането на новата концепция за агентската мрежа вероятно ще бъде една от основните ни задачи за тази година.

- Думите, с които искате да се обърнете към колегите от екипа ви, и пожеланията ви към всички от двете дружества на ДЗИ?

- Поздравявам колегите за добрите междинни резултати към края на май в Общото застраховане и пожелавам добро развитие на бизнеса в Животозастраховането, където мисля, че съвсем скоро ще има по-същевени промени, които ще дадат възможност на дружеството да се развие в положителна посока. На всички желая здраве и късмет.

Интервюира ПЕТЪР АНДАСАРОВ

## АВТОМОБИЛНО ЗАСТРАХОВАНЕ



ЗАСТРАХОВКА НА МЕСТАТА

ГРАЖДАНСКА ОТГОВОРНОСТ

АВТОКАСКО

ЗЕЛЕНА КАРТА

МЕДИЦИНСКИ АСИСТАНС

www.dzi.bg

# СИГУРНОСТ<sup>5</sup>



Ние сме част от KBC group