

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

(Продължава от стр. 13)

Ако се върна на въпроса за обезщетенията, ще добавя: при тази застраховка всеки ръст е съпроводен от ръст в абсолютни числа на изплатените щети. Някой път има намаление на бройката, но при увеличението на застрахователните суми това изобщо може да не си проличи. Един от начините е този подбор (индивидуалният риск профил на водачите) и специалното третиране на собственици на автомобили над 7 години. Очевидно е, че ще трябва да внесем някои малки огра-



- И как приемате решението?

- По никакъв начин не го приемаме и ще го обжалваме там, където трябва - първо в България, а после и на други места, ако се наложи. Ще се въздържа да правя квалификации... (Бел. ред. Мнението на г-н Янчев за решението на КЗК поместваме на стр. 4, 16).

- На работната среща, която организирахте с медиите и която отразихте в предния брой на вестника, вие съобщихте новината, че ЗК „Български имоти“ ще остане от-

до края на годината? Ще постигнете ли прогнозираните 215 милиона премиен приход?

- Само да направим това, което направихме през последните шест месеца на миналата година, ще постигнем такъв резултат. Ако направим повече, и резултатът ще бъде по-добър. Това го налага пазарът. Нашата стратегия е за устойчиво развитие. Минималните ни критерии са да пораснем с такъв процент, с какъвто расте пазарът. След три години можем да решим да се развиваме по-бързо от него, ако са

СТРАТЕГИЯТА НИ ПРОДЪЛЖАВА ДА БЪДЕ УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ И РЪСТ КАТО ПАЗАРНИЯ

нижения. Предполагам, че и другите застрахователи имат подобен проблем.

Споменах ви за постановлението за прекратяване на производството. Ние приемаме двустранните протоколи. Също така голяма част от заявените събития са с декларация. Не искаме протокол от полицията, защото тя няма такива функции; тя отива на място, ако има пострадали хора.

Големият проблем е, че 80 на сто от заявените щети са по декларация. Ако навлезем в дълбочина, ще установим, че повечето застрахователни събития са настъпили в паркирано състояние. Но някой път - неизвестно как - на паркиран автомобил му липсва... предницата! Явно много от случаите са възниквали и след употреба на алкохол.

- Тук очевидно става дума за измами...

- Да, доста от тях вероятно са дребни, но когато са много на брой, сумата расте. Начинът, по който трябва да се противопоставиш, е икономически. Когато обаче се бориш за клиенти и пазарен дял, не можеш да въведеш драконовски мерки и по този начин да отблъсваш клиентите. Ако го направяш, ще имаш много добра квота на щетимост, но ... само неколцина клиенти.

- Обхватът на застраховката „Гражданска отговорност“ не е пръв проблем на застрахователите. Техен основен проблем е цената. Но от обхвата зависи дали отново няма да бъде върнат граничният контрол за българските водачи, пътуващи в ЕС. Какво става вътре в АБЗ? Според г-н Орлин Пенев увеличението на премията ще доведе до още по-голям спад в обхвата. Г-н Данчо Данчев смята, че никога не е имало обхват 96-97 на сто, както бе обявено миналата година, и че той е бил такъв само по времето на пререгистрацията на автомобилите... Защо не може да се стигне до единно становище по тази застраховка?

- Българите сме изключително недисциплинирани и не уважаваме закона. Това е най-големият проблем според мен. Първо, голяма част от хората не познават законодателството, каквото и да е то, и, второ, нямат никакъв респект пред него. Всичко, което се случва, е от липса на респект и уважение. Законът може да е лош, може да се коментира и спори по него, може да се промени, но той е такъв, какъвто е, и трябва да се спазва от всички. Като не ми харесва, не значи, че трябва да го нарушавам и да вредя и на останалите. В много

от другите държави хората са възпитани да уважават закона. В България никой не ни възпитава така.

Трябваше да се каже много ясно, че по застраховката „Гражданска отговорност“ няма какво да се умува. В цял свят е така - от Америка до Япония. Ние какви искаме да бъдем?

Във всяко общество винаги ще има хора, които не спазват закона. Въпросът е техният брой да бъде ограничен до минимум. Това се отнася и за хората, които нямат такава застраховка. Виждаме колко са тежки последствията, когато има ПТП, причинено от водач без застраховка, който на всичкото отгоре може да бъде без книжка или в пияно състояние. Поставете се на мястото на пострадалите и на техните близки, които остават без директно и бързо обезщетяване. Трябва да се обръщат към Гаранционния фонд и нещата да стават по-бавно и мъчително за тях. От тази гледна точка ситуацията у нас изобщо не се е подобрила.

- Защо все още не е на ниво връзката между Гаранционния фонд и КАТ по отношение размяната на информация?

- По начало е тежък диалогът. В нашата държава лесно се наказваме, но ако трябва да се води разговор, да се види мотив, да се оцени състояние - това липсва. И така не е само в застраховането, а навсякъде. Застрахователите подават информация на ГФ за неговата Информационна система. Данните се съпоставят с данните от КАТ за броя на регистрираните автомобили. Миналата година бе направена проверка и някои се опитаха да обвинят застрахователите. Но се оказа, че не са те най-новините. Вярно е, че правим грешки, но ние знаем това и непрекъснато работим, за да ги изчистим.

Няма свършена информационна система, още повече, че всяка една е в процес на развитие. Друг е въпросът, че в момента в нашето застраховане няма ИТ стандарти. От какъв вид трябва да бъдат информационните системи в дружествата, за да има съпоставимост на информацията? Сега всеки твърди, че притежава някаква система. А като му се поиска, никога не е на разположение. Каквато и информационна система да се използва, необходимо е да се разпишат определени брой общи показатели, които да се следят и наблюдават, за да се знае, че на тази информация може да се разчита. В момента от 20 дружества се подава информация и кой може да твърди, че тя е абсолютно

надеждна?

- Как ще коментирате решението на Комисията за защита на конкуренцията да глоби 14 застрахователни дружества по обвинение в картелиране? И че глобата за ЗПАД „Булстрад“ е 250 хиляди лева?

- За мен това решение е пълен абсурд. Независимо какъв ще бъде изходът по-нататък. Сега се опитваме да проучим мотивите, развити в повече от 70 страници.

- На каква база е определен размерът на глобата?

- Все още не съм проучил решението, за да отговоря на такъв въпрос. Предполагам, че в АБЗ ще обсъдим първо това решение. А КЗК отново може да се самосезира... Наистина е пълен абсурд една среща на застрахователи по професионален признак в най-подходящото според мен време - през декември 2007 г. - по проблеми на тази застраховка, които всички обсъждат, включително и вие, и другите медии, да бъде обявена за съгласение, водещо към картелиране.

Обикновено застрахователите сме на различни мнения по всякакви въпроси, но този път намерението ни беше да се опитаме да формираме общо мнение какво и как да се прави със застраховката „Гражданска отговорност“, и то с помощта на КФН като орган, който има такива функции - да следи финансовата стабилност на застрахователния пазар.

Когато се прави картелиране, то се прави в пълна тайна. При нас срещата бе публично обявена, защото обсъждахме вариант за минимална достатъчна премия по застраховката „Гражданска отговорност“, която да гарантира финансовата стабилност на дружествата и на пазара като цяло; това само по себе си изобщо не е в противоречие с Кодекса за застраховането или с каквито и да е европейски директиви.

Смятам, че КФН има пълното разбиране, че тези наши действия в никакъв случай не могат да се приемат като картелиране. Ако се наложи да търсим съдействие и от тяхна страна, ще го направим. Според мен позициите на застрахователните дружества, изразени поотделно от всяко едно от тях, не се различават помежду си по същество. Това ще позволи по същия начин едно подобно решение да бъде обжалвано пред съда.

Още преди седмица знаехме, че изслушването на страните е с предизвестен край - в КЗК си бяха наумили да вземат такава решение. И го взеха...

делно дружество и ще се развива самостоятелно.

- Първоначалната идея от периода на сделката между ТВИН и „Виена Иншурънс Груп“ предполагаше вливане и запазване на едно дружество, а именно - „Булстрад“. Междувременно - и това бе добро решение според мен - бе привлечен външният консултант „Макинзи“. Екипът на консултантската фирма, която е трета по големина в бранша в света, четири месеца обработва материалите и анализира много внимателно нещата. Преценката кой път да се избере доведе до извода, че по-добрият вариант от всякаква гледна точка е да се запази дружеството „Български имоти“ като самостоятелен бранд.

През януари т. г. бе решено „Булстрад“ да придобие акциите на „Български имоти“, с което да се приключи с окрупняването в България. Оттук нататък вече ще се мисли какво ще прави това дружество. По всяка вероятност животозастрахователният бизнес ще се влее в „Булстрад Живот“, а другото дружество ще остане общозастрахователно и ще се развива, както казах, самостоятелно. Предстои лекото му реструктуриране, тъй като силата му, както се вижда от резултатите, е в автомобилното застраховане.

По линията на тези разсъждения се стигна до извода, че трябва да се промени и името на компанията. Не че това е определящо, но се поставя някакво ново начало, хубаво е да се помисли и в тази посока, да се даде ново самочувствие на хората, които работят там. Това не може да мине без опростена вътрешна структура, която да включва продажбите, методологията, продуктите и една обща малка администрация. Всичко останало са дейности, които трябва да бъдат общи за двете фирми, за да постигнем някакъв енергиен ефект. Значи ще говорим за обща ИТ структура, обща финансово-счетоводна структура, общ вътрешен одит, маркетинг, реклама, ликвидация и т. н. За да управляваме лесно и да взимаме решения лесно, трябва в голямата си част процесите да си приличат.

Единственото нещо, по което „Български имоти“ се различава от „Булстрад“, са продуктите. Така че по тази линия би могло да се атакува определен сегмент от пазара или да се предлагат по-специални продукти. Разкриват се много нови възможности и е въпрос на умение да се използват.

- Какви са очакванията ви за развитието на „Булстрад“

налице необходимите обстоятелства. Когато си в челната позиция, всички те следват. Нали знаете, в колоезденето е най-добре да си леко отзад... За големите скокове е нужна добра подготовка. След големия скок следват много щети. Когато си крайно селективен, няма как да растеш. В България още няма такава среда. Между броими клиенти ако си твърде селективен, колко ще ти остане? Трябва да се направи така, че бизнесът ти по принцип да е само печеливш. Като идея е много хубаво, но не е възможно. Затова при застраховките „Гражданска отговорност“ и „Каско“ желанието ни е да постигнем комбинирана квота на щетите от 99 на сто. Защото 1 процент на сто милиона лева приход от едното прави 1 милион лева печалба. Като се добавят още няколко от другите застраховки и от инвестициите, постигаш целта си.

- Защо продължава да се наляга на премийния ръст, след като не той е най-важният показател?

- Премийният приход е едно необходимо зло. От него следва всичко останало. Разбира се, най-хубавият показател би била печалбата, но той не е вечен. Застраховането не показва, че е дейност, от която се печели силно на годишна база и се раздават дивиденди. Тук се работи за пазарна капитализация и основният показател, който трябва да се гледа, са резервите на дружеството. И нищо друго. Ако някой расте на премийен приход, но не и на резерви, значи нещо не е наред.

- Да ни кажете какви са спонсорските ви намерения? Продължавате ли подкрепата си за различни културни, спортни, социални проекти?

- Разбира се. Тази програма се изпълнява - спонсорираме волейбола, колоездателната обиколка на България, футболните ветерани. Не бих могъл да изброя всичко, което правим. Може би на следващата среща с журналистите, която предвиждаме да проведем през ноември, ще отделим повече внимание и на тази своя дейност, за да стане тя достояние на обществото. Помагаме на много хора, съпричастни сме към различни проблеми. Някъде с повече, някъде с по-малко, но винаги от сърце. Не сме такъв тип спонсор, който да парадирва и да търси някаква облага от благотворителността си. Но е добре и да се чуе и знае, защото прави добро впечатление.

Разговора водиха
ПЕТЪР АНДАСАРОВ,
СЛАВИМИР ГЕНЧЕВ