

Теменуга Ненова - изпълнителен директор на ЗПАД „Алианц България“

# БЕЗ ПОДКРЕПАТА НА МЕДИИТЕ И НА ОБЩЕСТВОТО ИНИЦИАТИВАТА НИ НЕ БИ УСПЯЛА

Allianz 

Свнсянето на Кодекса за застраховането в парламента единствено ЗПАД „Алианц България“ категорично застана зад предложението на Комисията за финансов надзор за отмяна на фиксирани минимални рискови премии по застраховката „Гражданска отговорност“. По този повод дружеството иницира кампания за справедливи цени. Темата за застраховката „Гражданска отговорност“ е сред най-парещите в момента. Радвам се, че заедно спуснахме спирачката на тази застраховка. Инициативата, която подехме и която ни навлеche неприязънта на почти цялата гилдия и на формирования, далечни от нашия бизнес, но с интереси в инкасирането на по-високи премии, в крайна сметка успя. Това каза изпълнителният директор на ЗПАД „Алианц България“ **Теменуга Ненова** на пресконференция, която ръководството на компанията даде на 12 декември т. г. в заседателната зала на Управление „Автомобилно застраховане“ в ЗПАД „Алианц България“. Поводът бе кампанията по застраховка „Гражданска отговорност“ на автомобилите за 2006 г. В пресконференцията взе участие и **Милен Драгневски** - изпълнителен директор на ЗПАД „Алианц България“.



ла и неговото предназначение (например за таксиметровите шофьори застраховката ще бъде по-скъпа), регионът, където се използва, възрастта на водача, ПТП, които е причинил виновно, семеен статус, професия и т. н. Всички разчети се базират на обективни статистически факти и прецизни актюерски калкулации. Освен това в ЗПАД „Алианц България“ всеки клиент е не само застрахован, но и презастрахован, тъй като дружеството има сериозна презастрахователна програма, която допълнително гарантира интересите на застрахованото лице. Много важно по принцип е клиентът да се информира дали застрахователят прави презастраховане на своя портфейл по застраховката „Гражданска отговорност“. Лимитите стават толкова високи, че и ние не можем да си позволим да не презастраховаме. Не мога да си представя компания с 5-10 на сто пазарен дял в общото застраховане като цяло и с поети толкова рискове, точно по „Гражданска отговорност“ да не направят презастраховане, изтъкна г-жа Ненова.

премиен приход, а отпадането на минималната рискова премия да се окаже „пирова победа“, ако надзорът не успее да реагира своевременно и адекватно, г-жа Ненова заяви, че потребителите не бива да бъдат държани отговорни за това, че застрахователите не могат да си правят сметката. Съвсем нормално е хората да се стремят да платят по-малко. Така е в цял свят. И в Германия, Великобритания, Франция, Чехия, Словакия, Хърватска ще ви кажат, че тази застраховка е много скъпа. Хората са чувствителни към цените на това, което купуват, особено в сферата на услугите. Но те се ориентират към стабилни застрахователи, които не предполагат риска „изчезване“, след като приключи една кампания. Изобщо не допускам, че това е пирова победа; всъщност поведението на застрахователни компании, които драстично намаляват цените, е още едно доказателство, че предлаганата по Наредба №18 цена бе твърде висока, нереална и неотговаряща на изискванията за достатъчен премиен приход, за да могат да се покриват евентуалните обезщетения.

Кодексът за застраховането бе приет, цените по застраховката „Гражданска отговорност“ - освободени. Това стана и благодарение на собствениците на автомобили, много голяма част от които категорично подкрепиха нашата идея (78 на сто от анкетираните, припомни г-жа Ненова едно проучване на MBMD, което цитирахме в 22 брой на в. „Застраховател“); това, отнесено към цялата съвкупност от собственици на автомобили, означава, че два милиона души са ни подкрепили. Почти по 400 души на ден изказваха своята подкрепа на сайта allianz.bg.

Искам да обърна внимание и на подкрепата на медиите, на вас лично. Ако не бяхте отразили правилно тази инициатива и ако не бяхте я подкрепили морално, нямаше да се стигне до този успех. Мисля си, че депутатите оцениха намесата и на медиите в борбата за освобождаване на цените.

Ние ще спазим даденото обещание. За разумните водачи наистина ще има разумни цени, които ще се формират на базата на актюерските разработки, базирани на петгодишна статистика назад във времето и на общата статистика, с която разполага КФН. Чрез използване на различни критерии, за които имаме информация и за които се базираме на европейската практика, ние разработихме над 20 хиляди комбинации за индивидуални клиенти. Тези комбинации ще формират различни цени за тях и ще бъдат добра ос-

нова за въвеждането на системата бонус-малус през 2007 г.

Водач на възраст под 23 години, който управлява МПС, трябва да заплати сериозна сума. Какво ще се случи догодина? Ако не е причинил виновно ПТП, той ще ползва отстъпка от цената, която се формира персонално за него, т. е. ще има право на бонус. Това се отнася за всички категории водачи.

Надявам се кампанията по застраховка „Гражданска отговорност“ да не бъде толкова яростна по отношение на конкурентните похвати и да се спазва изричната забрана за предлагането на бонуси и облаги под каквото и да е предлог, характер и вид, което до голяма степен ще дисциплинира пазара и ще предотврати нарушаването на застрахователно-техническите основи на застрахователния фонд, от който следва да се изплащат евентуалните обезщетения. *Личният ми съвет е никога да не се подвежда по бонуси, защото евентуално винаги излиза скъпо, подчерта г-жа Ненова.*

Няма да подхождаме полицейски спрямо клиентите си, за да разследваме истинността на декларирани от тяхна страна данни. Над 90 на сто от клиентите са коректни и нямат интерес да лъжат. При условие че два пъти седмично ще подаваме информация в КФН за сключените застраховки, винаги ще може да се установи кой си е сключил застраховка на три места или е платил само първата вноска с намерение да

злоупотреби, да си „продаде“ застраховката (има и такива случаи) или да се обяви за виновен за ПТП, което вероятно му носи някакви облаги; самите застрахователи обменят обичайно помежду си такава информация и рано или късно всичко излиза наяве. Клиентът подписва декларация, че носи наказателна отговорност за невярно посочени данни, което е стандартно и обичайно като текст и присъства във всички застрахователни полици. Всеки клиент ще има възможност да получи при нас персоналната цена на своята премия. Ако тя го удовлетворява, след попълването на въпросника, който сме подготвили, той може да сключи застрахователния договор. Застраховките са годишни, но ние предлагаме и разсрочено плащане - на четири вноски за индивидуални лица, а за юридически лица - и на повече вноски, за което са направени разчети. Ако до 15 дни не бъде внесена поредната вноска, застраховката се прекратява, каза г-жа Ненова в отговор на въпрос.

В ЗПАД „Алианц България“ въвеждат удължено работно време от 8 до 20 часа във всички свои офиси. Те ще работят също и в събота и неделя - според натовареността. В дружеството имат готовност call-центърът, който обслужва агентската мрежа, и Дирекция „Информационни технологии“ да работят и до 22-24 часа вечер, за да могат да обслужват всички, които желаят да сключат

застраховка. *До call-центъра ще могат да се обадят само застрахователните агенти на компанията.*

Застрахователните агенти няма да калкулират премията, те са само приносители на предложенията и ще инкасират договорената премия. Тя им се съобщава от Централно управление. Калкулаторът е в софтуерната програма. Всеки клиент може да се убеди сам в достоверността на предложената му цена, защото във всеки наш офис тя ще бъде една и съща. Няма да има писане на полици на ръка, целият процес - и при най-голямо забавяне - ще отнема няколко минути. Попълването на предложението ще трае около 3-4 минути, а на самата полица - една минута. Няма да има бланки, агентите ще попълват само въпросното предложение заедно с клиента, последният ще го подписва и така ще изяви желанието си да стане наш клиент, разясни г-жа Ненова технологията на сключването на застрахователния договор. ЗПАД „Алианц България“ работи целогодишно с агентска мрежа, наброяваща около 3400 души в цялата страна, стана ясно на пресконференцията. Сега не са предприети стъпки за привличане на кампанията агенти, защото при нас условията са утежнени, допълни г-жа Ненова.

Основните критерии, които ще използва дружеството при определяне на застрахователната премия, са общоприетите европейски критерии - видът на автомоби-

ван, тъй като дружеството има сериозна презастрахователна програма, която допълнително гарантира интересите на застрахованото лице. Много важно по принцип е клиентът да се информира дали застрахователят прави презастраховане на своя портфейл по застраховката „Гражданска отговорност“. Лимитите стават толкова високи, че и ние не можем да си позволим да не презастраховаме. Не мога да си представя компания с 5-10 на сто пазарен дял в общото застраховане като цяло и с поети толкова рискове, точно по „Гражданска отговорност“ да не направят презастраховане, изтъкна г-жа Ненова.

Трудно може да се формира примерна най-ниска цена, но практически не е невъзможно да има и полици под сто лева, а разликите в премията да стигнат до 30 пъти, каза г-жа Ненова.

В отговор на въпрос на в. „Застраховател“ дали някои компании няма да се изкушат да дъмпингират пазара, водени от желание за по-голям

**В кодекса е предвидено и прелицензиране на компаниите и съм убедена, че КФН ще бъде безопасна и безапелационна в този процес. Аз съм оптимист, вярвам, че правилата ще бъдат наложени и че пазарът ще се саморегулира. И не вярвам, че хората ще бъдат толкова безотговорни към себе си, че да посегнат към нещо несериозно, колкото и да ги блазни по-ниската цена. Всеки е длъжен да се информира и да поема своята отговорност. Това може да стане чрез сайта на Комисията за финансов надзор или чрез специализирани сайтове като INSURANCE.BG и ZASTRAHOVATEL.COM, където са публикувани данни за всички дружества на пазара, подчерта Теменуга Ненова.**

СЛАВИМИР ГЕНЧЕВ