

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

ЗАСТРАХОВАНЕТО Е КРАСИВА ПРОФЕСИЯ

- Последното ни интервю с вас съвпадна с 25-ата ви годишнина в ЗПАД „Булстрад“. Оттогава изминаха 6 месеца. С какво се характеризира това време, което се оказва много динамично за застрахователите в България?

- Тези шест месеца се изтърколиха толкова бързо, че някои неща дори не забелязахме в детайли. Всеки един от тези месеци имаше своя динамика в ежедневието ни. А има и неща, които в застраховането се повтарят, както е с кампанията по задължителната застраховка „Гражданска отговорност“. Въпреки усилията ни да я избегнем през тази година, някои се постаряха тя да продължи и след приемането на Кодекса за застраховане. Очевидно любителите на кампаниите са повече от другите, макар че всички би трябвало да знаем, че в застраховането няма кампанийност. Но за съжаление тя създаде много напрежение на различни нива и изнервяне на обстановката.

За мен най-интересното в нашата работа си остава стратегията за устойчиво развитие на дружеството. Работим по много проблеми, които засягат въпроси за човешки ресурси, проекти, свързани с образователни програми и с агентската ни мрежа. И за много още неща. И когато си имал толкова много работа, времето минава някак си неусетно. Резултатите, разбира се, ще дойдат по-късно, защото зад тях стоят много хора със своя професионален и всеотдаен труд.

- По отношение на големите промени в навечерието на 2006 година вие се гневяхте на някои неща, изявихте категорично своята позиция по въпроса за задължителната застраховка „Гражданска отговорност“. Бяхте за либерализирането ѝ, тоест за премахването на рисковата граница, но не от 1 януари 2006 година, а от следващата година. Продължавате ли да стоите на тази си позиция и бихте ли казали какво се случва след премахването на рисковата премия?

- Да, и сега съм на същата позиция по този въпрос. Ако си спомняте, тогава се упражняваше нещо като натиск да се приеме Кодексът за застраховане и той да стане лекарството, което да излекува всички болести на нашия пазар. Но това, че някой непрестанно ти налага да правиш някакви справки и отчети, много често безсмислени, и то всяка седмица, дори всеки ден, е проява на бюрокрацията. А се забравя това, че все пак застраховането има традиция, има установени правила. То не е материя, която може да се променя през пет минути, да не говорим за тези справки за щяло и не щяло.

Големият отчет не се състои в това да информираш днес или през седмицата колко застраховки си направил. Съществената част на застраховането е финансовата стабилност на застрахователните дружества. Ако вземете предвид и банките, ще видите, че проблемът им е в тяхната платежеспособност. И на второ място - най-важен е въпросът за достоверността на данните, защото всеки отчет може да се натъкми и с неверни данни. Така някои от тях изглеждат много красиви, други не съвсем.

- Да ви върна още малко към въпроса за либерализирането на пазара на „Гражданска отговорност“. Как се отрази тя през изтеклите близо шест месеца?

- В един много кратък срок от време конкуренцията наложи да се продадат много полици според мен

на много ниска цена. И не казвам това в смисъла на потребителска услуга, а от гледна точка на финансовата стабилност на застрахователите. Казвал съм, че цената на застраховката може и да е висока на някое дружество с оглед на доходите на някои хора, но проблемът с доходите не е проблем на застрахователите. Там има други фактори, които трябва да го решават. Смушаващото в тази история е, че някак си на тъгъдък се претупа въпросът - при такива ниски, бих казал минимални, премии се задължават застрахователите да носят отговорност за лимити, които се фиксират от държавата. Значи тя определя лимитите на отговорност, а по отношение на премиите ни казва: „Изтрепвайте се помежду си!“ Това според мен

е див пазар! И в никакъв случай не е нормален застрахователен пазар по тази застраховка. Още повече че има достатъчно информация и в интернет, и в други източници, от която може да се види каква цена се плаща за нея в държавите от общността, към която така силно се стремим. Вестник „Застраховател прес“ вече прави това, което съм ви препоръчвал и от доста броеве насам публикува такива материали за страните, членки на ЕС. Чрез тях застрахователите имат възможност да си сверяват часовника и за премиите, и за лимитите на тази застраховка. От тях се вижда и това, че има някакъв баланс между премия и отговорност. Иначе се постига дисбаланс, който в крайна



сметка води до определени последици. Когато бъдеш принуден, за да си все пак финансово устойчив, да не излагаш дружеството си на риск и да си платежеспособен, да почукаш на вратата на презастрахователите, без да знаеш какво точно правят, и те ти казват, че има съществен дисбаланс между отговорностите, които носиш, и паричките, които си събрал. Следователно цената, която трябва да платиш, е неопишуемо висока спрямо премийните ти приходи от застраховката.

- Кой трябваше да мисли за това, г-н Янчев, и кой трябва да носи отговорност? Да, всеки работи за себе си, но има общ застрахователен пазар и всъщност уязвим е именно той.

- Ами и аз говоря за пазар, защото тази застраховка съществува, за да осигурява един вид



гарантия в момента за близо 7 милиона и половина - осем милиона българи. И когато бъде отворен пазарът и за европейски граждани, след като станем член на ЕС, това ще важи и за цялата общност. Следователно - щом касае всички хора - не можем да работим без никаква регулация. И, за да направим удоволствие някому, нас ни превърнаха в гладиатори - да се изтрепем помежду си и да направим клиента щастлив. Нашето твърдение беше и е, че за да не бъде застрашен пазарът, средната премия трябва да бъде в рамките на 150-160 лева. Пак казвам - друг е въпросът висока ли е, или е ниска цената. Ние си позволихме да продаваме застраховката на цена

ка, но очевидно ние участваме в процеси, с които наваксваме акумулирано изоставане от минало време. Друг е въпросът, че по чисто външни белези и признаци и, ако приемем, както обикновено правим това, че на Запад, а в някои случаи и на Изток - в страни като Япония, Сингапур, Хонконг, Австралия, Нова Зеландия, а вероятно така ще е и в Китай, Индия, и в страни от Арабския свят, където са големите пари, става ясно, че важните неща са вече с други пропорции. Да вземем едно просто съотношение - между живото-и общо застраховане. При нас то е 3:97! По света е 60:40 в полза на животозастраховането. Да погледнем и разпределението по видове застраховки вътре в двата вида застраховане. В общото с 60 до 70 процента доминира

автомобилното застраховане. В другите държави това съотношение е 65% всичко друго и около 30%-35% автомобилно застраховане. Това пък идва да покаже, че има други значителни сфери, които у нас все още не придобиват необходимото значение. Да вземем например застраховката „Професионални отговорности“, по-конкретно професионална отговорност на адвокатите. Лимитната ѝ отговорност е един милион лева, а се спори за премия от 35 или 40 лева. Това са смешни неща, които се случват не само при сключване на застраховки „Отговорности“, но и при имуществените застраховки. Ако не се изчистят тези безумни неща, горко му на този наш застрахователен пазар!

- Години наред вече публикувате данните за резултатите на застрахователните дружества и все ми прави силно впечатление, че всички те от година на година бележат висок, понякога скокообразен ръст. И всеки от ръководителите държи да изтъкне големите му цифри - 60, 80, 100, 200, че и повече процента. За какво говори това?

- Първо, аз имам известно съмнение за достоверността на данните. Ако всеки си мисли, че най-важното нещо е премийният приход, естествено че ще показва ръст на застрахователния пазар. Уж има еднакви критерии за всички ни, а всеки си прави отчетите по различен начин. Това зависи от формата на собственост. Колкото си по-прозрачен, толкова по-сериозни са отчетите ти, и обратно. Очевидно имаме застрахователен пазар, на който динамиката се измерва с ръста на дружествата. Трябва обаче да признаем, че ръст от премийния приход има. През последните години се поддържа един тренд на нарастване средно между 20-25 процента на целия обем приходи. В него 80% е премийният приход от автомобилното застраховане, което дава ясна представа за този наш пазар.

Тук искам да отбележа и нещо във връзка с качеството на продуктите. Несправедлива им цена влияе върху смисъла им изобщо, защото имаме и застраховки като „Професионални отговорности“, които са изработвани в някои министерства. Там се пишат усло-

вията им, там се определят и техните премии. В никакъв случай не мога да приема това нещо, защото този продукт не излиза на пазара от застраховател, а го определя някаква комисия в някое министерство.

- Преди време определите „Булстрад“ като храм на застраховането. Какво бихте добавили днес към това си определение?

- Много важно е, че продължаваме да работим и да обогатяваме знанията си в този храм. Повече са вече хората, които осъзнават това и съм убеден, че техният брой ще продължава да расте. Те наследяват и ще черпят от опита на многото техни предшественици, които са оставили в дружеството и в застраховането въобще дълбоки следи. Наскоро направихме изследване между служителите ни във връзка с целите, които сме си поставили и които изпълняваме. Те показаха нещо изключително хубаво за нас - за добрия вид на нашия храм на застраховането, за съдържателния им живот в него и за успехите им - най-важни са двата фактора - привързаността им към „Булстрад“ и възможността да научат повече професионални неща за застраховането.

- Казвали сте пред мен, че застраховането е хубава, но и черна работа. Продължавате ли да мислите така и днес?

- Да, продължавам. Смятам, че от 1 януари 2007 година ще имаме добрата възможност да премерим сили и на други места.

- Вие сте човек не само с интуиция за застраховането, но и с богат опит. Какво очаквате да се случи на пазара, предвидате ли да има промени в отношенията между дружествата и с отделните компании?

- В момента е много трудно да се предвиди какво точно ще стане между нас и със самите дружества, но аз очаквам, че българският застрахователен пазар ще предизвика по-осезаемо интереса на големите животозастрахователни компании. Някои от тях вече са тука, други тепърва ще дойдат. Убеден съм, че на пазара за небанкови услуги ще има възможност да се предлагат значително по-интересни продукти, които са изпитани и са дали съответни резултати. Те именно ще привлекат българските граждани и ще ги накарат по-сериозно да се обърнат към предоставяните им услуги от животозастраховането. Не само като форма на спестявания, а и на инвестиции. Това може много бързо да доведе до обръщане на тенденциите и насочване на част от спестяванията на гражданите точно в този сектор.

По отношение на застраховките в групата на общо застраховане ми е трудно да си помисля, че при сегашната конфигурация, при наличието на „Алианц“, „Винер Щетише“ (независимо от кое име се представя); на „Уника“ и „Интер-американ“, който и да дойде отук нататък, ще бъде в състояние да наложи трайно предимство пред другите. Имайки предвид размера на нашия пазар, предполагам, че ще дойдат още един, два, три чужди застрахователи, но те ще имат проблеми.

На пазари като нашия е възможно и някакво окупняване между дружествата. То може да стане по най-различни начини, даже и при наличието на противоречия на интереси. Това са неща, които по света се случват и между най-големите конкуренти. Тук много важно е да се анализира кой на кого е акционер и какъв план би имал - средносрочен или дългосрочен.

(Продължава на стр. 7)