

Инж. Юлия Микова, управител

## НАШИЯТ ДЕВИЗ Е „ЗАЕДНО СМЕ СИЛНИ“

- „Велмар“ извървя доста дълъг и интересен път досега. Промените бяха главно по отношение на неговите ръководители. Затова се възползвам от случая да ви честитя високата отговорност да управлявате този доста известен застрахователен брокер. И все пак нека припомним неговата история. Кога и по чия идея се появява „Велмар“ и каква е била целта на създаването му?

- „Велмар Брокер“ ООД е създаден през март 1999 год. Идеята е на мажоритарния ѝ собственик Христо Иванов и е произлязла от необходимостта да се обслужват другите дружества от групата „Велмар“, която се състои от около 25 отделни фирми, развиващи се в различни дейности. Най-известната и най-рекламираната от всички „Велмар“-и е „Велмар ПЕРЛА“ - вносител на естествено култивирани перли. През март 2000 год., когато е трябвало да се лицензират брокерите, сме получили и имаме лиценз с „фаталния“ № 13, който на нас носи само успехи.

- Обикновено се говори за две страни на застрахователната барикада - от едната са застрахователните дружества, а от другата - брокерите и агентите. Правилна ли е тази философия за един застрахователен пазар и каква е вашата позиция по отношение на нея?

- Мисля, че един застрахователен пазар не би трябвало да има такова делене и въобще да се говори за барикада. Пък и самите застрахователи си приобщават агентите под тяхно крило, така че не можем да говорим за две страни на барикадата. Всички сме от едната страна.

Ние съвместно със застрахователите и техните агенти трябва да разбием мита за онези застрахователи от 1990-1994 год. Това вече е малко или много отживелица. Сега зад всеки застраховател стои един или няколко чужди или наши презастрахователи. Ако сякога все още това не се е случило, то в най-скоро време ще се случи.

Застрахованите лица трябва да разберат, че вече е по-трудно да настъпи трус на застрахователния пазар, като отнемане на лицензи на застрахователни компании и обявяването им в несъстоятелност. Въпреки че все още има компании с лош имидж, но това с изискванията на Кодекса за застраховането се надяваме да се изглади.

- Да продължим предишния въпрос - в Ев-

ропа и по света брокерът е № 1 на застрахователния пазар. От него зависи кои и колко клиенти ще отведе в дадено застрахователно дружество и каква работа ще свърши на същото това дружество. В този смисъл какъв е приносът на брокера за цялостното развитие на застрахователния пазар?

- Да, брокерът трябва да е № 1 на застрахователния пазар, но това не се случва. Пък и зависи от културата както на застрахователните компании, така и на нас брокерите.

Общоизвестен е фактът, че едно застрахователно дружество не може да е № 1 с всички свои застрахователни продукти. Затова сме ние брокерите да насочваме клиентите към дадени застрахователни компании, и то към определени техни продукти. Въпреки че всички застрахователи се стремят да се развият с всички свои продукти, което е доста трудно.

Приносът на брокера би трябвало да е съществен в тази насока, да консултира правилно клиента, така че той да остане доволен и от брокера, и от застрахователя.

Има обаче колеги (брокери), които не се интересуват много от клиента, а от съответното възнаграждение, което ще получат от застрахователите. И това се вижда от оборотите им. Определено има брокери, които работят само за един застраховател. А би трябвало безпристрастно да насочват клиентите към по-добрите застрахователни продукти, независимо от комисионното възнаграждение, което получава брокерът. С това печели както клиентът, така и застрахователят. Това е бъдещето на застрахователния пазар.

- Членувате ли в Асоциацията на застрахователните брокери и какви са взаимоотношенията, от една страна - между тях самите, и от друга - между дружествата и застрахователните брокери?

- Членуваме в Асоциацията на застрахователните брокери от тази година. Хубавото на една такава асоциация е, че се грижи за своите членове. За изискванията на Кодекса за застраховането например всички бяхме уведомени да си по-



дадем документите в срок и ни беше дадена много ценна и точна информация.

По мое мнение би трябвало да се виждаме по-често, примерно един път в месеца. Да си сверяваме часовниците помежду си, да си кажем къде, какво и как, но поради големия брой брокери, членувачи в асоциацията, това ще е доста трудно.

Би било хубаво да си организираме форум само за нас, членовете на асоциацията, на който да можем да си казваме мнението от разстояние. Защото е доста трудно да се събираме от цялата страна в един определен град един път месечно, но ако имаме възможност чрез интернетпространството да си пишем, мисля, че ще е полезно за всички.

Като членове на асоциацията застрахователите ни гледат с по-друго око. Със застрахователните компании ние сме в особени отношения, едни ни помагат и ни се радват, други, въпреки че работим доста добре за тях, не ни обръщат необходимото внимание. Не взираме служителите, които са на предния фронт, а управленския и ръководен състав.

Но това ще се опитваме да изглаждаме с времето.

- Броят на брокерите набъбна неимоверно. Цифрата вече надхвърля 180. Много или малко са те, като се има предвид, че една част от тях обслужват под формата на агенции, холдинги, консорциуми и големи фирми. Друга част имитират посредническа застраховател-

и клиенти.

Обособен скок направихме през 2006 година, след като се даде възможност да се включат като съсобственици на 1/2 от дяловете на дружеството дългогодишни наши служители. Най-силна е мрежата ни в гр. Варна, където имаме 8 офиса. Това дължим на размаха на действие от страна на управителката на представителството ни там. Но както е известно, имаме офиси и в

и дейност и т.н.?

- Да, доста са регистрираните брокери. Едни ще продължават да съществуват като сателити на определени застрахователни компании, други като брокери, обслужващи техни застраховки-спедиции, лизингови къщи, крупни вносител на автомобили и други специфични продукти.

Ако се погледне портфейлът на всеки брокер поотделно, ще се види ясно картинката на брокера - дали това са брокери или агенти. Според мен такива брокери не трябва да съществуват, но за това си има контролен орган.

- Все още не може да се добие пълна представа за брокерския застрахователен пазар и все пак - къде се намирате вие в семейството на брокерите и какво място заемате на този пазар?

- За 2004 година бяхме на 16-о място по премиен приход, който реализирахме за второто шестмесечие. Тази година се надяваме да си го запазим, ако не можем да се изкачим по-нагоре.

Ние сме един от големите български брокери, все пак сме от 6 години на пазара, нямаме големи корпоративни клиенти и обслужваме предимно малки фирми



1505 гр.София, ул. „Оборище“ 123, ап. 2,  
тел. (02) 944 31 32, 944 61 62, 946 12 88,  
тел./факс 946 12 56, факс 944 30 44  
e-mail: broker@velmar.com; www.velmarbroker.com

и клиентите. Обособен скок направихме през 2006 година, след като се даде възможност да се включат като съсобственици на 1/2 от дяловете на дружеството дългогодишни наши служители. Най-силна е мрежата ни в гр. Варна, където имаме 8 офиса. Това дължим на размаха на действие от страна на управителката на представителството ни там. Но както е известно, имаме офиси и в

Инж. Юлия Микова е родена на 31 август 1967 г. в гр. Враца. Завършила е Техническия университет в София, специалност „Електрообзавеждане на електрически транспорт“. Работила е във фирмите ЕТ „Валерий Мичев“, „Авел 52“ ЕООД, „НикСтел“ ООД. С известни прекъсвания е във „Велмар Брокер“, където преминава през

дължностите директор „Живот“, директор „Информационни системи, анализ и контрол“.

От м. декември 2004 година е управител. Основен принцип, от който се ръководи в живота и в работата си (любима фраза): „Давай, за да получиш!“; „Ако не можеш да направиш добро, не прави лошо!“; „Прави каквото трябва, пък да става каквото ще!“

Хоби: шофиране, изучаване на компютърни програми, разходки в планината.

Семейно положение - омъжена.

Благоевград, Петрич, Пловдив, Карлово, Свиленград, Плевен, Враца, Ловеч, Тетевен, Велико Търново, Габрово и Шумен.

- Има ли „препъникамък“ или „препъникамъни“ за истинската дейност на брокерите и кои са те?

- Препъникамъните са доста в нашата професия. Когато брокер като нас създава мрежа и застрахователят по средата на годината решава да намали комисионното възнаграждение или решава да прибира полици, се получава отлив от тази застраховка и тази застрахователна компания.

Или пък когато излиза на пазара нова застраховка и я предлагат само агенти, но не и брокери. Това е доста голям препъникамък.

Още - когато застрахователят издава само електронни полици. Доста е трудно да се придружава всеки клиент в съответните агенции на дадени застрахователни компании. И случайте, когато клиентът минава на едно място за огледа, а на друго - за маркировка, и т.н. Хубавото е, че някои застрахователи започнаха да ни гласуват доверие за някои от тези процедури. Но това също е голям препъникамък.

Друг препъникамък в нашата дейност са отстъпките и бонусите, които някои колеги (брокери) си позволиха да дават на потребителите. И сега има клиенти, които идват и питат какво ще им дадем, не каква и къде ще е застраховката. Тези бонуси и отстъпки би трябвало да се премахнат както от брокери, така и от застрахователи.

Това за съжаление са абсурдите на застрахователния пазар и ние сме участници в него.

- Вие лично какъв и кой застраховател предпочитате? Има ли все още дружества, които гледат на брокера като на свой слуга?

- За нас няма любим или любими застрахователи. Работим с всички застрахователи. Предпочитаме да насочваме нашите клиенти към необходимия им застрахователен продукт в подходящата застрахователна компания. Ако ме питате кои продукти се продават най-лесно, ще кажа - тези на ДЗИ. Ако искате да знаете с кои застрахователи работим най-добре, това са: ДЗИ, „Лев Инс“, „Армеец“, „Български имоти“, ХДИ, „Бул инс“. Но на всички останали компании продаваме определени техни продукти, които са търсени на пазара. Примерно в Кю Би И Иншурънс (Юръп) Лимитид-клон София правим имуществени застраховки, групови злополуки и тяхната уникална застраховка TRAVELER.

- Това, което мечтаете за застраховането изобщо и за съдбата на българския застрахователен брокер?

- Мечтите ми в застраховането са свързани с изчистване на пазара от нерегламентирани партньори застрахователи или брокери и повече доверие на застрахованите в застрахователите. Това би облекчило много нашата работа.

- Какво бихте пожелали на себе си, на своите колеги от „Велмар Брокер“ и на българските застрахователи?

- Пожелавам на всички колеги ръководители и служители на застрахователни компании, застрахователни брокери и агенти много здраве, лични успехи, реализиране на техните мечти, коректност към партньорите и клиентите!

На моите колеги от „Велмар Брокер“ в цялата страна и в София искам да пожелая също здраве, семейно щастие, творчески успехи и да не забравят нашата девиз: ЗАЕДНО СМЕ СИЛНИ!

Въпросите загладе  
ПЕТЪР АНДАСАРОВ