

Румен Янчев, председател на УС и изпълнителен директор на ЗПАД „Булстрад“, пред в. „Застраховател прес“

ЧОВЕК МОЖЕ ДА ИМА НОРМАЛЕН ЖИВОТ САМО АКО ОБИЧА

Как се чувствате, г-н Янчев, в края на изтичащата 2006 година, каква беше тя за вас и за компанията ви?

- Изтичащата година беше доста интересна и забележителна. Месец декември за застрахователния сектор е свързан с очакванията за приключване на бизнеса в края на една година. Това е време, през което се мисли какво е свършено през годината. Във финансовия сектор, разбира се, светът не свършва на 31 декември.

- Все пак каква е вашата равностметка, какво свършихте лично вие като изпълнителен директор и председател на Управителния съвет на една от най-големите компании?

- Не страдаме от липса на събития и емоции. От около година започнахме да работим по изграждане и реализация на една стратегия за устойчиво развитие. В целия свят в модерните компании се правят такива стратегии. Това означава предсказуемо, стабилно, в рамките на собствените предвиждания развитие, без сериозни скокове в бизнеса. То е облечено в множество показатели. Свързано е както с промяна на философията, така и с много работа в дружеството по един проект в тази насока, който касае човешките ресурси. Кадрите са важен проблем и не може да разработваш стратегия за развитие, без да си го разрешил. Така през 2007 г. този проект ще има отзвук и за работещите във фирмата ни. Ние вече няма да сме само част от „Ти Би Ай груп“, а ще бъдем и част от „Виена иншурънс груп“.

Ако равностметката се изразява само с една дума - положителна. Това е една положителна година за ЗПАД „Булстрад“, но не и изключителна по рода си. Като изключителна бих отбелязал една по-стара дата - годината, когато дружеството ни беше първото, което премина психологическата граница от 100 млн. лева приходи.

- За какви други неща дойде време на българския застрахователен пазар?

- Той ще трябва да отговори на сериозни предизвикателства. Защото да бъдеш част от Европейския пазар само по себе си е предизвикателство. За застрахователите дейността е специфична и западно-европейските пазари са със своя специфика. Всеки пазар - френският, немският, италианският, австрийският - има



своя специфика, но все пак има и общи черти. У нас все още не съществува голяма застрахователна компания, която да има активно присъствие в Европа, имам предвид да изнася бизнес извън страната ни. И смятам, че това скоро няма да стане. Тук процесът върви в друга посока. Навлизат големи чуждестранни компании в България, които пренасят своето ноу-хау и се установяват позициите, които имат в света.

- А какво мислите за липсата на достатъчно добри специалисти в застраховането у нас?

- Напоследък се говори много за липсата на кадри в застраховането, и то не само на ниво застрахователни агенти. Става дума дори за топ-мениджмънта. Необходимо е подходящо образование. За съжаление все още у нас липсва добрата образователна система по застраховане, а методите на обучение не са европейските. Ако направите сравнение например на един образователен цикъл по застраховане в Англия, Германия, Малта с един такъв в България, трудно ще откриете приликите.

- Предвиждате ли в близките години някои рокади в пазарните субекти у нас - сливания, вливания, поглъщания на по-малки компании от по-големите?

- На пазара има около 20-ина компании, защото по-големите обикновено са с по две: общо и животозастраховане. Но де факто става дума за един юридически субект. Тенденция у нас е на пазара да се наложи осезателното присъствие на големи

застрахователни групи като „Алианс“, „Дженерали“, „Винер Щетише“, „Уника“, „Ей Ай Джи“, „Интерамерикан“, „Ай Ен Джи“ и др. Процесът в небанковия финансов сектор е такъв, че ще останат най-добрите. Когато си обграден от големи компании, а ти си малко дружество, шансовете за оцеляване не са значителни.

Големи те обикновено си намират нишата и „завземат“ пазара. Те могат да предложат пълен набор от услуги. Влизането ни в ЕС и политиката на облекчени условия за инвеститори - данъци, такси - ще доведе до влизането на голям брой външни инвеститори, които ще дойдат и със своите застрахователи. Външните инвеститори купуват компании, които до сега са били застраховани в някой местен застраховател, а от утре няма да бъдат застраховани при него. Затова едва ли някой може да бъде сигурен, че ще присъства на пазара за дълъг период напред във времето. Понякога се правят „неприлични предложения“ - предлагат се много пари за покупката на съществуваща фирма. Така че промените няма да бъдат никаква голяма изненада. Но към момента не може с точност да се прогнозира кой кого ще купи.

- Това няма ли да

● Пред прага на 2007 шансовете за оцеляване на малките в застраховането намаляват, а големите обикновено си намират нишата и „завземат“ пазара

рефлектира по някакъв начин към хората, застраховани в съществуваща днес компания, която утре няма да съществува?

- Не. В Европа в това отношение има доста строго законодателство. То се пренася и у нас. Ще има тепърва усояване на маниер на поведение и традиция. Но съществуват гаранции, че едно дружество не може да изпадне в неплатежоспособност или да има проблеми с ликвидността, защото при най-малкото опасение се правят предписания до дружеството, до акционерите и т.н. Пред подобни перипетии преминаха доста компании, в Европа. Правилата, които са приети за одитиране на компаниите, са доста строги. Тези правила идват и в България.

- Питам ви, защото на родната сцена има две дружества, които изчезнаха, имам предвид ЗК „Хилдън“ АД (бившото „Юпитер“) и МЗК „Европа“?

- Това не са значими компании, а компании с приход от по 1-2 млн. лева. Случи се в период, когато липсваше титуляр на институцията „застрахователен надзор“ и твърдите й реше-

това, ако има някаква реклама, тя идва да подсети закъснелите, че срокът на застраховката изтича. Всички застрахователни дружества бяха релицензирани по тази застраховка и са си направили сметки за пазарното си присъствие, ценова политика и т.н.

- Каква ще бъде средната ѝ цена през следващата година?

- Нормално е хората да се интересуват от цената ѝ. Това е една застраховка, при която обезщетението се изплаща вместо виновния извършител на трето лице. На застрахования му е все едно къде ще сключи задължителната застраховка. Интересува го цената или...въпросния бонус, който се предлага. Но, от друга страна, застраховката е задължителна за собствениците на МПС и затова не е редно, след като има закон за задължителното и притежаване, собствениците на возила да търсят облаги под формата на 30 литра безплатен бензин или печено пиле, две пуйки и шест гъски. Тази застраховка е задължителна у нас от 1960 г. Това е помогнало да бъдем и член на Съвета на бюрата по-късно по

ето на застрахователните компании за реалната цена по тази обединена вече застраховка. Всеки би искал да продава на средни нива от 150-180 лева. Това е доста високо ниво от предлаганото.

- А за хората, които няма да пътуват в Европа?

- В България има автостопанства, в които автомобилите няма да пътуват зад граница. При 2.3 млн. застраховани автомобили досега очакванията са за същия брой застраховани возила и през следващата година. Хората търсят най-ниската цена, защото не пътуват зад граница. В застраховането действа законът за големите числа. Тежестта се понася от съвкупността и затова става по-малка. Логично е тогава цената на въпросната застраховка да е една - да не се дели на две - по-ниска и по-висока.

В ЗПАД „Булстрад“ обстоятелството дали един автомобил ще напусне страната или не е от съществено значение за определяне на риска. Затова застрахователят е длъжен да отрази възможния риск индивидуално с индивидуално тарифиране. Ако ще пътува в чужбина или обратно, ако няма да напуска страната, премията ще може да бъде коригирана с известен коефициент, съответстващ на риска.

- И малко по-личен въпрос, г-н Янчев... Какво ви ядоса най-много през изминаващата вече година?

- С известна уговорка бих споделил, че най-много ме ядосва фактът, че промяната, която се опитваме да наложим в дружеството, не може да се извърши така бързо както искам.

- А какво ви зарадва и удивлява?

- Радвам се, че хората, които са ми близки, са здрави и добре се справят с живота.

- Останаха ли старите ви приятели? И сдобихте ли се с нови?

- Да, приятелствата просъществуваха и даже бих казал, че с годините стават по-добри и по-наситени. Нови приятелства има по-малко, но затова пък - добри познания. Нали знаете как е в живота: когато заемаш определен пост, имаш много добри познати. Когато изпадне от него, те забравят. И едва тогава разбираш кой ти е истински приятел.

Нищо ново под слънцето.
(Продължава на стр. 14)



Снимки Георги ДЕРМЕНДЖИЕВ

ния, така че си е проблем на държавата.

През следващите години ще има много по-строг контрол от страна на международните рейтингови компании. Дори чуждите застрахователни дружества, които присъстват у нас, също ще бъдат подложени на оценка от рейтинговите компании за работата си в България.

- А какво е мнението ви за прословутата застраховка „Гражданска отговорност“ на автомобилиста, какво става с нея през тази година?

- През последната седмица на м.декември остана около 1.5 млн. автомобили с неподновена застраховка за следващата година. За-

застраховката „Зелена карта“. Така че днес е пълно безумие, след като си задължен да имаш въпросната застраховка, да търсиш в замяна някаква облага.

При определянето на цената всяка компания е защитавала своята актюерска обосновка. За първи път ситуацията ще бъде по-различна, защото в цената се включва и цената на застраховката „Зелена карта“ и има единна премия за двете застраховки в случай на пътуване в страните от ЕС. Това прави изчисляването на тарифата доста по-сложно. Не могат да се направят лесно актюерските изчисления. Сегашните нива на цените не отразяват желани-