

Драги читатели, рубриката „Галерия „Застраховател“ е с най-дълъг живот - тя започва още от първия брой на в. „Застраховател“, в който е поместен разговор с проф. д-р ик.н. Христо Драганов, тогава генерален директор на „МІС - Автомобилно застраховане“ АД.

През изминалите 11 години на страниците на вестника в тази рубрика са гостували такива имена, като ДОБРИН ГЕОРГИЕВ, ЛУКА ДОКОВ, Д-Р ВАСИЛ М. ПОПОВ, МАКЕДОН БОНЕВ, ДИМИТЪР ПОПОВ, ХРИСТО ДОБРИНОВ, КОСТАДИН КАРАГЪЗОВ, БОРИС КЕРЕМИДЧИЕВ, СИМЕОН ДЪРВИНГОВ, ГЕОРГИ АБАДЖИЕВ, МАРИЯ И ЛЮБО-

МИР ИЛИЕВИ и др., до най-младите през последните години. По такъв начин в. „Застраховател“ ви представи и представя най-изтъкнатите професионалисти в застраховането, а те от своя страна чрез проведените с тях разговори очертават неговата история.

Редакцията на в. „Застраховател“ възнамерява чрез всички публикувани разговори досега да издаде така необходимата ви книга с условното заглавие „Строители на съвременното българско застраховане“, която да бъде отпечатана до края на 2005 година или в началото на 2006 г.

МОЯТА МАКСИМА Е „НЯМА НЕ МОГА!“

● **Разговор с ЙОРДАН ВЕЛЕВ, председател на Съвета на директорите на ЗБК „Балканъ“ АД**

- Най-напред ви моля да се представите на нашите читатели, като проследите накратко житейския и професионалния си път.

- Завършил съм техникум по икономика, след това Висшето военно училище „Васил Левски“ с военна специалност „Тилов офицер“ и гражданска специалност „Логистика“ (тогава се наричаше материално-техническо снабдяване).

Амбициите ми надхвърляха изграждането на военна кариера и затова, когато приключих десетгодишния си договор, потърсих други възможности за реализация. Така през есента на 1990 година започнах в току-що създаденото застрахователно дружество „МІС-Автомобилно застраховане“ АД. Междувременно през 1996 година завърших второ висше образование - „Мениджънт в застраховането“ в Центъра за следдипломна квалификация на УНСС. В МІС работих шест години, след това за около година и половина - в ЗК „Левски Спартак“ АД (тогава също новосъздадена компания). През 1998 година създадох заедно с други акционери ЗБК „Балканъ“ АД. Женен съм, имам дъщеря на 22 и син на 6 години.

- **А как попаднахте в застраховането - случайно или то е било предопределено от съдбата ви.**

- Казват, че във всяка случайност има пръст и съдбата. Приемам застраховането като работа, която изключително „пасва“ на моя характер, на разбиранията ми за ценности, отговорности... Иначе, да, донякъде попаднах случайно в тази сфера. „Прозорецът“ към света на застраховането като дейност и възможности ми беше отворен от Георги Павлов, един от доайените на застраховането у нас, бивш директор на ІІІ клон на ДЗИ и впоследствие заместник генерален директор на МІС. Благодарен съм му за протегнатата ръка в началото на моя професионален път, искрено се надявам, че с общата си дейност, с целите, които ЗБК „Балканъ“ преследва, и постиженията на Брокерска къща не съм го разочаровал и до днес.

- **Преди да се занимавате с брокерска дейност работихте и в застрахователните дружества „МІС-Автомобилно застраховане“ АД и ЗК „Левски Спартак“ АД. Няколко години вече ръководите Застрахователно брокерска къща „Балканъ“. Как изглеждат нещата от двете страни на барикадата, ако мога така да се изразя? И кое е вашето точно място? Впрочем къде се работи по-лесно и къде по-трудно - в застрахователно дружество или в брокерска структура?**

- Работата в застрахователни компании ми даде възможност да натрупам опит в тази сфера. За мен професионалният ми път в МІС беше истинска школа за обучение. По това време имах възможност да наблюдавам работата на такива специалисти в застраховането като професор Христо Драганов, Георги Павлов, Жанин Гечовска, Ненка Рашева, Красимир Тихчев. Благодарен съм и за знанията, които ми даде обучението ми при доц. д-р Боян Илиев, доц. д-р Йото Йотов. Контактът с тях ми помогна да израсна в професионално отношение. По-късно в „Левски Спартак“ опитахме с по-млади колеги от МІС да приложим онова, което сме научили.

Всъщност именно по време на работа в застрахователните дружества стигнах до извода, че пазарът е „узрял“ за присъствието на застрахователни брокери, виждах как застрахователните компании се роят, за клиентите ставаше все по-трудно да се ориентират в многообразието на застрахователния пазар сами, да преценят нужното застрахователно покритие за бизнеса си... Иначе, въпреки че съм бивш военен, не обичам воен-

ни термини - барикада между застрахователи и брокери не може да има по една проста причина. Добрият брокер е най-краткият и най-професионалният път един добър продукт на застрахователна компания да стигне успешно на пазара, особено този на корпоративни продукти и услуги.

- **Кое е вашето кредо в застраховането?**

- Имам една максима, която досега доказвам успешно в практиката: „Няма не може“. Смятам, че нямат измерение усилията, които един професионалист трябва да положи, за да бъде клиентът ми доволен, затова и не приемам реакции на контрагенти „Не може да стане“.

- **Вие имате дългогодишни точни наблюдения. Затова ще ви помоля искрено да споделите - съзнават ли вече застрахователите истинското място на брокера и полагаемата му се роля в България?**

- Проблемът има две страни - от една страна, застрахователите имат интерес към бизнеса, който могат да получат чрез брокерите, но не полагат активни усилия да стимулират този процес - не се интересуват достатъчно от условията на работа на брокерите, от повишаване на квалификацията, от начините за продажби.

Това са сфери, в които застрахователите могат да инвестират, за да постигат по-добри приходи, и в Европа това са примерите за успешно сътрудничество.

От друга страна обаче, проблемите са у самите брокери. Системата на лицензиране у нас е такава, че всеки, който е решил да се преименува „брокер“, по-

Аз съм човек, който рядко изпитва удовлетворение, пред мен все има нови цели, а има ли непостижани цели, няма удовлетворение. Все пак изключително съм щастлив, че работя с екипа на ЗБК „Балканъ“, смятам, че изградихме един сплотен отбор с равностойни мениджъри по места, колеги, които си помагат взаимно, играят като отбор и печелят доверието на клиентите.

лучава лиценз. Няма изисквания за минимум премиен приход, изискванията за образователен ценз са ниски. В процеса на лицензиране липсва изобщо мнението на съсловната организация. Да припомня, че има сфери, в които регистрацията за даден вид професионална дейност е задължение на професионалните органи-



Двамата Йордановци - баща и син

зации. Разбира се, в застраховането на този етап това не е възможно, но смятам, че е редно гилдията да има място в процеса на получаване на лицензи.

- **Вашата брокерска къща развива успешна дейност и се нарежда между най-добрите брокерски формации. На какво се дължат успехите и кой е ключът към тях? Впрочем кой е най-големият ви успех. И най-голямото ви разочарование?**

- Успехът на нашата брокерска къща се дължи на постоянството, професионализма и себеподдаването, с което работим вече 6 години. Успехите ни ЗБК „Балканъ“ са успехи за всеки един от колегите от офисите ни в София, Варна, Пловдив, Ямбол, Пазарджик, Бургас, Велинград. Те се дължат на доверието, което изграждаме между нас и клиентите, както и на факта, че с работата си успяваме да си извоюваме име на коректен партньор пред застрахователите. Щастлив съм, че през всичките тези 6 години изградихме трайни партньорства с клиентите си, че имаме принос в техния растеж, че сме препоръчва-



ни от тях.

В този смисъл най-голямото постижение на ЗБК „Балканъ“ са хората, екипът на нашата фирма.

- **Не ви попитах какво е за вас брокерската дейност и смятате ли, че сте единни в разбирането ви за нея с останалите ви колеги?**

- Брокерът носи огромни отговорности - опазването на бизнеса на клиента, неговата защита и превенция. Не считам, че брокер е онова лице, което работи в дома си и застрахователният му пакет се изчерпва с „Каско“ и „Гражданска отговорност“. Той може и да има лиценз, но е безотговорно и подвеждащо да бъде наричан брокер. Професионално работещият застрахователен брокер е изключително ценен партньор и за клиентите, и за застрахователите. Критериите, правилата за професионализъм в брокерството по света са ясни, не бих казал за съжаление, че се прилагат от цялата наша гилдия.

- **Смятате ли, че всички лицензирани брокери изпълват със съдържание посредническата си дейност? Не смятате ли, че броят им е доста голям, като се има предвид и присъствието на другия вид посредници - агентите?**

- Числото на лицензираните брокери е доста внушително. Според мен обаче само времето може да покаже дали броят на брокерите на нашия пазар е голям. Условията на пазара ще се променят след влизането ни в ЕС, тогава вероятно част от брокерите естествено ще отпадат. Пазарът е този, който трябва да определи броя им. Смятам, че конкуренцията между брокерите ще води до тяхното усъвършенстване. Никой не може да си позволи да „лежи на стари лаври“ именно заради конкуренцията. Сега Комисията за финансов надзор лицензира брокерите, но какво се случва, ако непрофесионално работещите брокери подведат клиентите си? Как това се отразява на имиджа на брокерството? Според мен това са въпроси, на които гилдията предстои да търси своите отговори, защото те засягат брокерската общност.

Що се отнася до агентите - другия участник в пазара на посредничеството,

личното ми мнение е, че трябва да се отстоява промяна на законова база. Свидетели сме на един кризисен и недостатъчно контролиран от самите застрахователи пазар, в който дори агентите на застрахователните компании се опитват да работят като брокери, регистрират познати физически лица като агенти в други компании, продават повърхностно и само онези продукти, които носят бързи пари. Вместо да задълбочават продажбата на своя застраховател, свидетели сме на редица повтарящи се случаи, в които агентите отстъпват част от комисионното си възнаграждение на клиента, не разясняват условията по договорите и в крайна сметка не го обслужват пълноценно. За съжаление именно тези практики формират негативно мнение към професията на посредника изобщо, не само агентската професия. Питам се кой има полза от това и кога колегията ще прозре, че именно подходът на липса на контрол в процеса на продажбите се отразява пагубно на всички - и на застрахователните компании, и на брокерите, и на агентите. Тези агенти на практика не носят никаква отговорност, не плащат таксите, които брокерите дължат, държавата също губи от данъчното им облагане. Години наред браншовите организации на застрахователи, брокери и агенти не предприемат мерки, за да бъде спряна този непрофесионален подход при продажбите. Пазар има за всеки професионалист в бранша, но въпросът е защо продължаваме да насърчаваме подкопаването на доверието в българския застрахователен пазар.

- **На какво ви научи професията на застрахователя и какво значи за вас добър, перфектен застраховател?**

- Застраховането ме научи на последователност в работата, честност и отговорност в отношенията и с клиентите, и с партньорите от застрахователния бранш. Добрият застраховател е онзи, който спазва записаното в договорените условия по политиката, стреми се да проучва реакцията на пазара спрямо своите продукти, усъвършенства ги, и най-важното, има перфектна ликвидация. Без много добра организация в процеса на ликвидирания на шети, която улеснява клиента, опазва времето, енергията, ресурсите му и реагира справедливо и в срок на подадените искове за щети, без всичко това е невъзможно да се нарече един застраховател „добра компания“.

(Продължава на стр. 15)

софсправка®
национална информационна система

0 900 12 900

За абонати на БТК - (0.96лв/мин.)



12 900

(0.96лв/мин.)



www.sofspravka.com