



БЪЛГАРСКАТА ФИНАНСОВА ГРУПА
Банкиране - Застраховане - Осигуряване

Николай Байраков, управител на ДЗИ - Главна агенция град Бургас

В ДЗИ БЕ НАЛОЖЕН НОВ, ИЗКЛЮЧИТЕЛНО ДИНАМИЧЕН СТИЛ НА УПРАВЛЕНИЕ

- Г-н Байраков, къде получихте първите си уроци по застраховане, кои са главните ви учители, чиито имена не можахте да забравите никога?

- Вече 17 години работя в застрахователния бранш. В условията на „старата икономическа система“ поради липсата на реална конкуренция условията на работа бяха коренно различни от настоящите. Икономическите субекти - предприятия и структури - се отчитаха и застраховаха по предварително уточнени правила и това предопределяше преди всичко административни действия и умения. По отношение застраховането на гражданите имаше някакъв пазарен елемент, но той беше сведен

- Допреди няколко години ДЗИ беше държавна застрахователна институция. Сега има частен стопанин. Промени ли се нещо в неговия стил и какво конкретно?

- Както стана вече въпрос - по времето на „стария строй“ ДЗИ наистина беше със статут на институция, но административно и законодателно регламентирана. След промените през 1990 г. и приватизацията на дружествата аз мисля, че всички колеги в системата на ДЗИ - от ЦУ до застрахователните агенти - сме задължени и ангажирани да затвърдим и развием, но вече в пазарни условия, този статут, като съхраним наследените в компанията положителни неща. И в същото време активно да въвеждаме новите и перспективни за пазарния подход тенденции и правила. Мисля, че конкретните промени са много, а не е и необходимо да бъдат изброявани. Най-важното е, че в ДЗИ определено бе наложен нов изключително динамичен стил на управление от собственика и мениджърите на компа-

чем какво показват те?

- За 9-те месеца на настоящата година имаме много добри резултати в сравнение с това, което планирахме за периода. Постигнахме ръст от 41% на застрахователни премии спрямо периода за миналата година и за двете дружества.

Знаете ли, отчитайки изминалия период, мен като ръководител на гл. агенция много повече ме радва изпълняването на портфейла на агенцията с нови, сравнително непознати и непопулярни до скоро на нашия пазар, застраховки. Като пример бих посочил застраховките от групата на отговорностите и по-точно професионалната отговорност, където имаме ръст от около 200%. Много добър прираст отчитаме и в индустриалния пожар - 82%, и кargo застраховките - 115%.

За съжаление общата тен-

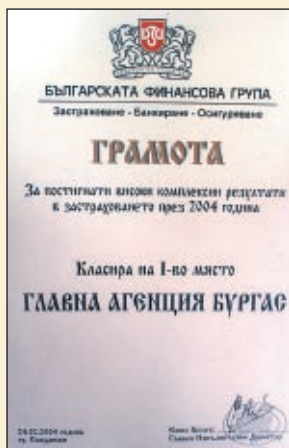
е основна причина и носител на все още съществуващите деформации на българския застрахователен пазар. Причините за тези деформации са многостранни, включително липса на информационна обезпеченост за виновното поведение на всички водачи и произтичащите от това щети - имуществени и неимуществени. И още - недостатъчна законодателна база, недостатъчна браншова комуникация по въпроса, а оттам и липса на единна категорична позиция на застрахователните компании по въпроса, кампанияност и много други. От друга страна, значението на тази застраховка от гледна точка на обемни показатели формира значима част от премийните приходи за почти всички застрахователи, поради което кампанияността за нейното сключване е свързана с преекспониране на пазарните методи и по-

Николай Байраков е роден на 17.08.1957 г. в с. Росен, област Бургаска. Завършил е висшето си образование във ВИНС „Д. Благоев“ в гр. Варна, специалност „Организация и управление в строителството“. Има специализация в Институт за международно обучение в гр. Берлин по Застрахователен мениджмънт. Бил е инспектор в ДЗИ, организационен работник, зам. икономически директор в стопанско предприятие; зам. главен директор на ДЗИ - Бургас. До 18.10.2002 г. зам.-управител на ЗПАД „Алианс България“ - агенция Бургас. Сега е управител на ДЗИ - Главна агенция в същия град.

Хоби: туризъм, ски, тенис на корт.

Принцип, от който се ръководи в живота и в работата си (любима фраза): „По мръкнало не трябва да вървиш, на изгрев слънце трябва да си стигнал“ — арабска поговорка.

Семеен е, съпругата му Надежда е лекар, имат син Яни - студент в Германия.



до минимум поради липсата на конкуренция, ограничения брой на продуктите и почти никаква динамика при обновяването и тарифирането им.

При тези най-общии условия на застраховане в България започнах работа в ДЗИ - клон Бургас, през 1982 г. И понеже не съм завършил „Застраховане“, се налагаше да започна всичко от началото - да се запознавам и да изучавам терминология, принципи и правила в застраховането. В тези първи години да се приобща към застраховането ми помогнаха всички мои колеги по онова време - бивши инспектори и служители в клон Бургас. Благодарен съм за първите професионални уроци и житейски наставления преди всичко на заемачата тогава длъжността гл. специалист „Общо застраховане“ г-жа Мария Тодорова.

- И понеже стана дума за уроци в застраховането, кой от тях е най-важният?

- По принцип не обичам крайните квалификации, но определено смятам, че отговорността и лоялността към клиента са решаващи. Зная, че тези принципи се отнасят до всички видове бизнес, но за застраховането те имат особено значение, имайки предвид специфичността на продукта, който предлагаме ние, застрахователите. Това е едно бъдещо задължение, което в момента на сключването на застраховката изглежда доста имагинерно за повечето клиенти, а това всъщност допълнително уплътнява и изпълва със съдържание тези понятия.

ниите, в резултат на което само за няколко години бе възстановена и лидерската му позиция на българския застрахователен пазар.

- Сега ви моля да представите екипа на Главна агенция на ДЗИ-Бургас и на офисите във вашия район.

- ДЗИ - Главна агенция Бургас включва 2 агенции в градовете Карнобат и Поморие, както и офисите „Бриз“ в Бургас и в градовете Айтос, Несебър и Царево, където ръководители са съответно Пламен Георгиев, Желязко Страволемов, Георги Фотев, Елена Димитрова, Петър Илиев и Румен Канелов.

Ръководният екип, с който работя в главната агенция, е г-жа Кичка Тодорова - гл. счетоводител, гл. експерт „Общо застраховане“ - Десислава Тренева, гл. експерт „Живото застраховане“ - Тонка Щерева, гл. експерт „Търговска мрежа“ - Тинка Шипкова.

Екипът е съставен от хора с достатъчен стаж, с много добри управленски и професионални умения.

- Вече приключи първото 9-месечие на тази година, какви са резултатите от вашата дейност. Бихте ли ни запознали с тях? Впро-

дения на българския застрахователен пазар за доминиране на застраховките, свързани с МПС, се потвърждава в структурата и на нашия портфейл.

- Твърде много шум се



вдигна през тази година по отношение на задължителната застраховка „Гражданска отговорност“. Бихте ли ни казали как работите по нея и какво е вашето отношение за така наречените едногодишни и краткосрочни полици?

- Смятам, че тази застраховка за доминиращите застрахователни дружества в България е с двоен значение. Какво имам предвид? Аз определено считам, че тя

вати. Но, както се казва, това е животът - такъв е пазарът.

В тази нелека обстановка, отчитайки всички фактори и предлагайки всички предимства на нашите условия, ние мобилизирахме цялата търговска мрежа и администра-

постигнатия незадоволителен обхват в национален мащаб смятам, че българските граждани трябва все по-трайно да свикват с мисълта, че притежаването и управлението на МПС е преди всичко отговорност, а не само удоволствие.

- На територията на Бургаска област има агенции и клонове и на други застрахователни дружества. Какви са взаимоотношенията ви с тях?

- На територията на област Бургас са представени всички застрахователни дружества. Отношенията ни с тях са в спектъра от формални до лични контакти. Бих коментирал, че застрахователното поле в района постепенно се стабилизира, като остават в миналото острите сблъсъци при офертни процедури.



- Мнението ви за въведената винетна система, както и за стикерите за застраховката „Гражданска отговорност“?

- В така прилаганата ви-

нетна система има много недостатъци, но смятам, че основният е липсата на гъвкавост и оперативност, както и неподходящо фиксиране по време на различните по срочности винетки.

Смятам, че ТОЛЛ системата е по-справедлива, отчитайки реалното ползване на републиканската пътна мрежа, въпреки че е свързана със значителни първоначални инвестиции.

- Какви са намеренията ви през 2005 година и какви резултати очаквате от нея?

- За постигнатите комплексни резултати изминалата 2004 г. Главна агенция Бургас бе класирана на първо място в системата на ДЗИ.

Считам, че резултатите до сега са гаранция, че и през тази застрахователна година ще се представим много добре както на местния застрахователен пазар, така и на национално равнище в административната структура на ДЗИ.

Мисля, че ръстът на премии ще бъде увеличен значително. Вярвам, че целият колектив на ДЗИ - Главна агенция Бургас в края на годината ще имаме основание да се поздравим с една напрегната, но успешна застрахователна година.

- Какво бихте пожелали на себе си, на колегите от екипа ви и от целия застрахователен бранш?

- На всички колеги желая добро здраве и бодро настроение. Надявам се, че с нетърпение очакваме приеждането от НС на Кодекса за застраховане, с което България ще декларира своята готовност да се приобщи към големия застрахователен пазар на Европа.

**Интервю на ПЕТЪР АНДАСАРОВ
Снимки ГЕОРГИ ДЕРМЕНДЖИЕВ**