

Данчо Данчев, председател на УС и изпълнителен директор на ЗАД „ВИКТОРИЯ“

НИЕ СМЕ СИЛНИ СЪС СВОБОДАТА ДА ПРАВИМ ТОВА, КОЕТО МОЖЕМ

За „ВИКТОРИЯ“ миналата година бе по-особена - преживяхте важен момент от развитието на дружеството, а именно сключването на сделката за партньорство с „Ф.А.Т.А.“, част от „Дженерали“. В какво се изразява тази особеност и как бихте характеризирали по-другия вид дейност с партньор?

- Ще започна с това, че 2007 е най-добрата година за „ВИКТОРИЯ“. И преди всичко заради много важната за нас сделка за партньорство с дъщерната компания „Ф.А.Т.А.“ на такъв голям международен холдинг, какъвто е „Дженерали груп“. Да, аз смятам това за най-голямото ни постижение, но се случиха и други важни неща, които ни дават основание да кажем, че 2007 беше най-добрата година за „ВИКТОРИЯ“. И ще продължа с резултата за премииния ни приход, който възлизал на близо 31 милиона лева, а това прави около 50 процента ръст в развитието на дружеството. Този успех е още по-важен за нас, тъй като и двамата с г-жа Жанета Джамбазка бяхме изключително ангажирани с подготовката и реализирането на сделката с „Ф.А.Т.А.“. Процесът за нейното сключване ни отне много време и ние работехме приоритетно за постигането на тази цел. И въпреки голямата ни ангажираност отчитаме много добри резултати за годината. Към споменатите вече ще добавя: двоеен ръст на печалбата и 80 процента увеличение на резервите. Вие знаете какво значи такъв добър резултат специално за резервите - значи гарантирана стабилност на дружеството ни! Тъй че аз съм щастлив от дейността ни през 2007 година вече и под знака на партньорството ни с „Ф.А.Т.А.“.

Попитахте ме в какво се изразява това партньорство. Всичко ще мога да оценя през следващите години, но съм убеден, че в началото добихме една доста подобра ориентираност.

- Ще отворя, ако ми позволите, една скобка - след сключването на сделката с „Ф.А.Т.А.“ вие заявихте, че партньорството ще ви помага и ще ви дава възможност да продължите по своя си път...

- Точно така. Това е абсолютно вярно. Тогава обстойно ви изложих поводите ни да започнем подготовката за сделката и за целта ни да я завършим успешно. Отговорих ви кратко и ясно - просто ни трябваше международен авторитетен партньор. Сега вече виждам резултатите от това партньорство и ние имаме основание да се гордеем, че работим заедно с такъв голям международен застраховател с 200-годишна история. Всичко при него е значително по-опростено, подредено, систематизирано и синхронизирано. От тези неща именно се нуждае една млада компания като „ВИКТОРИЯ“ и ние приемаме тези нови елементи в своята работа доста емоционално. Аз съм убеден, че това е най-силната част от цялостната ни дейност и резултатите ни са видни. Развивайки се с такива големи темпове, ние навлизаме вече в един много по-конкурентен пазар, което ни изправя пред нови трудности по запазването на старите и печелене на новите клиенти. Това значи, че се нуждаем от по-голяма организираност на своята работа, за което, разбира се, ни помага опитът на нашия парт-

ньор. И аз чувствам, че вече никой не подценява „ВИКТОРИЯ“, напротив, дружеството ни се приема за силно конкурентно на застрахователния пазар.

- Вие реагирахте категорично и изяснихте точно след сделката през миналата година, че няма да има никакво сливане с други дружества, в случая с „Дженерали Застраховане“, по простата причина, че мажоритарният собственик не притежава 100% от двете дружества, и второ - централата на „Дженерали Застраховане“ е в гр. Прага, а вашата е в Рим. Така ще продължите и нататък - с партньор, но по своя си път, няма други симптоми, нали?

- Тази тема никога не се коментира в разговорите ни с нашия мажоритарен собственик, тъй като тя не засяга нито мажоритарния, нито миноритарния собственик. Те са две отделни организации, които си работят самостоятелно. Ще отбележа тук, че силната част на „ВИКТОРИЯ“ са хората ни по браншови и агенции, но най-силната й част от миналата година е партньорството ни с „Ф.А.Т.А.“, което осигурява едно спокойствие за работа, за да продължим именно по нашия си път. И както виждате, ние не променяме своята философия за развитието на „ВИКТОРИЯ“, имаме същото поведение към нашите клиенти, продаваме същите продукти по същите канали от търговската ни мрежа. Както преди, и сега произвеждаме и предлагаме и нови продукти, но те се генерират почти винаги от нас, защото ние знаем какъв точно продукт е нужен на българска земя за разлика например от необходимия продукт в Италия. Нашите партньори сами се убедиха, че това е така, и никой не ни налага да продаваме на всяка цена чужди продукти на своите клиенти. В момента даже се раз-

работва общ продукт по земеделски култури, конкретно за лозя, който може би ще пуснем на пазара много скоро. И аз се надявам, че Павел Петков ще го представи във в. „Застраховател прес“, когато бъдем напълно готови с него. В заключение бих казал, че ние сме силни със свободата, която имаме - да правим това, което можем.

- Как успяхте да създадете такъв облик на вашето дружество - с авторитет и стабилност на пазара?

- Имаме свои принципи на работа, които следваме. Проявяваме лоялност към всички и работим с правилните хора. Нищо друго! Силата в дейността ни е, че имаме много качествени хора, професионалисти, които могат да обучат дори едно дете да стане добър застраховател. И екипът ни се увеличава основно с хора, 90% от които не са били застрахователи. Това са предимно млади хора и голяма част от тях завършват висшето си образование. Обикновено за шест месеца, за година те стават доста добри застрахователи. Ние започнахме с 50, а сегашният ни екип е вече от 250 души, което

значи, че за пет години сме се увеличили пет пъти! И с всички тези хора сме увеличили за същите 5 години 50 пъти премииния приход на „ВИКТОРИЯ“. Това е нашата рецепта - следваме своите принципи на работа. Ние сме в страхотни отношения с всички наши директори и служители, разбираме се перфектно, защото говорим на един и същи език. Самите ни партньори от „Ф.А.Т.А.“ видяха това и бяха силно впечатлени от атмосферата, в която работим. Казаха ни, че такова нещо не са виждали в Западна Европа.

- Вашите впечатления от състоянието на застрахователния пазар в България?

- И през 2007 година впечатленията ми не са по-различни от тези за предишни години, те впрочем не са се променили. За него не мога да кажа нищо положително, защото той притежава една голяма незрелост, която според мен е тотална. Имам предвид и „ВИКТОРИЯ“, тъй като и ние сме на този пазар. За съжаление не виждам никакво узряване и в началото на 2008 година, а силно се надявах това да стане.

- Но нали сме вече в Европейския съюз, говорим за наш европеизиран застрахователен пазар. Той не придобива ли европейски характер, с черти на пазарите в страните от ЕС?

- Не, за съжаление. Да вземем за пример двата вида застраховане у нас и в Европа. В една Чехия

абсолютна вина на застрахователите. А тя е извратена и ние акумулираме средства от тази култура. Генерирането й през 1995 година ставаше чрез бухгалтерите и затова 60 процента от обема на общото застраховане е на „Автокаска“-то. Очевидно е с какви темпове расте то, а задължителната застраховка „Гражданска отговорност“ се извършва бавно и мъчително. Толкова е лесно да се направи изводът, че от клиентите и от застрахователите не е разбрано значението на „Гражданска отговорност“ като риск, щом „Автокаска“-то расте с 50 процента, а „Гражданска отговорност“ с 5%. Тоест културата, насадена от бухгалтерите, че автомобилите трябва непременно да се застраховат, защото се крадат, генерира големият приход по застраховката „Автокаска“. И никак не е вярна тезата, че причината за това е закупуването на голям брой нови автомобили.

- А нали в наши интервюта с Румен Янчев, Йордан Кифов, с вас и с други ваши колеги сте изразявали становището, че „Гражданска отговорност“ трябва „да погълне“ застраховката „Автокаска“ и водеща да е тя.

- Разбира се, „Каска“-то трябва да е добавка към „Гражданска отговорност“.

- И все пак защо продължава да битува този вид „култура“ на застрахователния пазар, нали сме вече в нови условия, след като втора година сме в Европейския съюз?

- Ще отговаря с примера си за литературния герой Хитър Петър. Има още между нас доста хитърпетровци. В новия състав на УС на АБЗ съм председател на Комисията по автомобилно застраховане и много се надявам, че ще постигнем общо разбирателство с колегите, но и в тези срещи присъства някой Хитър Петър. По принцип аз съм изключителен оптимист, но в това ми начинание започна да ме обзема страхотен песимизъм. И което искам непременно да споделя, че не става дума само за едно дружество или за един наш колега. В отделни периоди всеки един от нас е имал проявите на Хитър Петър, ръководейки се от своите конкурентни интереси. А интересът е един за всички ни - цената на „Гражданска отговорност“ да бъде по-голяма, за да има достатъчно резерви за изплащане на обезщетения.

- Имаше едно събиране на ръководители на застрахователни дружества по повод на „Гражданска отговорност“. Те обаче много скоро бяха обвинени, че са направили едва ли не картел. Има ли всъщност според вас картелиране, защото Комисията по конкуренцията се самосезира



и се зае да извършва някакви проверки?

- Вие знаете много добре какво е състоянието на нашия застрахователен пазар. Има ли по-конкурентна застраховка на този пазар от „Гражданска отговорност“? Истината е, че има недостиг на средства за застрахователни резерви, с които да плащаме обезщетения през следващи години. А за картелиране на пазара е смешно да се говори.

- Вашето отношение към пула, за който толкова много шуми в последно време?

- Не е правилен подходът към създаването му. Единственият катастрофичен риск е земетресението и ако трябва да се прави нещо сериозно, е необходимо силите да са насочени в тази посока. Към АБЗ има специална комисия, която може да консултира по всяко време и правителството, тоест държавата, и парламента, а и застрахователите.

- Да, но държавата като че ли загърбва и този орган към АБЗ, и застрахователите, така ли е?

- Хубаво е това, че държавата има добри намерения и желание за изграждането на пул, но повече се набляга на емоцията и по-малко се залага на компетентното участие и становище на застрахователите. И пак ще кажа - Комисията при АБЗ е единственият орган, който може да дава компетентни становища и на държавата, и на застрахователната гилдия, а не отделни нейни представители самоединично да изразяват позицията и становището на всички.

- Как виждате мястото на „ВИКТОРИЯ“ на застрахователния пазар през 2008 година и каква основна цел ще преследвате?

- Продължаваме по своя си път и очакваме 30-процентово увеличение на премииния приход, да минем цифрата 40 милиона лева. Надявам се в нашия застрахователен портфейл да растат с по-голям темп и ще имат по-голям ръст другите застраховки в сравнение с автомобилните, тъй като те са по-человички и с по-ниска квота на щетимост. Така че очаквам да продължи доброто развитие на „ВИКТОРИЯ“, да увеличим нашия пазарен дял, но в никакъв случай с някакъв огромен скок. Ние следваме разумната политика - да не застраховаме на всяка цена и да си подбирате много точно риска съобразно изискванията на пазара.

Интервюто взе ПЕТЪР АНДАСАРОВ

