

Румен Янчев - председател на УС и изпълнителен директор на ЗПАД „Булстрад“

На Шестото международно финансово изложение „Банки Инвестиции Пари“, проведено в Пловдив от 27 до 29 февруари т. г., в категорията „Общо застраховане“ голямата награда „Финансов продукт на годината 2007“ получи Комбинирана застрахователна полица „Имущества“ на ЗПАД „Булстрад“. Наградата бе връчена лично от заместник-министър на икономиката и енергетиката **Нина Рагевана Румен Янчев** - председател на УС и изпълнителен директор на ЗПАД „Булстрад“.

„Според мен наградата е в най-сериозния клас от застраховането, където съществуват и най-сериозни възможности за застрахователната индустрия“, подчерта г-н Янчев при награждаването. „Този продукт, освен че е заслуга на един сериозен екип от хора, дава доказателство, че се доближаваме до европейските стандарти“, допълни той.

Разговаряхме с г-н Янчев непосредствено след връчването на наградата и ви предлагаме част от нашия разговор.



тация какви са опасностите пред бизнеса.

Вкарвали сме думите „бизнес“ и „бизнесмени“ в широка употреба. Това са хора, които трябва да се замислят сериозно за рисковете, съпътстващи тяхната дейност. Казвам това, имайки предвид хората, които се занимават сериозно с нещо и намират самите себе си за **сериозни**. Ако хора със „сериозен“ бизнес нямат застраховка, то аз не виждам нищо сериозно в тях...

**- Но това се отнася до големите обекти, към които е насочен и награденият тази година продукт.**

- Да, разбира се. Контрапункт са домаш-

ховка?

- От лятото на миналата година. Интересът е голям. Съдя по това как я възприемат досегашни наши клиенти. В новата версия те виждат нещо, изградено на съвсем друг принцип. Това не е принципът „дръж народа в мъгла, за да му е ясно положението“, т. е. нито един клиент да не разбира какво е покритието; при комбинираната застрахователна полица „Имущества“ абсолютното ясно е казано какво е покрито и какво не е покрито. Няма никаква възможност при застрахователно събитие да се води спорът „покрито ли е, не е ли покрито“, както обикновено става. Това се поражда от двусмислието в текстовете. Постарали сме се да изчистим всички положения в строго описани клаузи. Това е сериозен труд и наистина

## КОМБИНИРАНАТА ЗАСТРАХОВАТЕЛНА ПОЛИЦА „ИМУЩЕСТВА“ Е ПРЕДНАЗНАЧЕНА ЗА СЕРИОЗНИЯ БИЗНЕС

**Г-н Янчев, през последните години ЗПАД „Булстрад“ редовно взима отличия на финансовото изложение в Пловдив.**

- Ако трябва да сме съвсем точни, тази е четвъртата... Една награда получихме за застраховката „Булстрад бонус каско“, друга взехме за застраховка на

домашно имущество. Тя, впрочем, стана емблематична за пазара със своята цена от 25 лева и много набързо всички започнаха да я копират, като предлагат подобна застраховка на цена 22, 24 или 26 лева... Аз, разбира се, добре знам какво стои в основата на нашия продукт и как сме го направили. Все пак се радвам, че нашата застраховка даде тласък на този вид застраховане, който все още е на по-заден план. Това накара клиентите (въпреки че винаги и преди е имало изявен лидер като ДЗИ, който продаваше такива полици) да започнат да проявяват по-голям интерес. Това комбиниране на покритието с цената раздвижи пазара и накара много хора да си я купят, защото тя стана достъпна.

**- В това ли се състои иновацията?**

- Да, и в това. Същото беше и с „Булстрад бонус каско“, където заложихме възможността човекът, който сключва застраховка „Каско“ (тя, разбира се, не е от първа необходимост, но нали все още българинът застрахова първо колата, а после - жилището), да намери нещо по-различно. Тогава за пръв път предложихме бонусът за добро поведение на пътя да се ползва авансово. Това прилича малко на авансовите лихви, които банките начисляват при откриването на депозита. Ние даваме бонуса в момента

на сключване на застраховката с уговорката, че сме приели всички клиенти за еднакво добри водачи на моторни превозни средства. После всеки показва какъв е в течение на годината... По-късно се появи удължената гаранция, която даваме от пет години. Това в никакъв случай не е нов продукт, поне за нашето дружество. По

ките условия, без да са адаптирани към нашата действителност, към българския тип потребители. В този смисъл съм доволен, защото с колегите успяхме да разработим успешен продукт, разбираем, добре конфигуриран и напълно подходящ за българските реалиности. Това го прави качествен. В този смисъл оценявам много положително решението на журито да награди точно нашия продукт. За което, разбира се, съм му безкрайно признателен и от името на екипа, който го разработи.

**- Неведнъж е ставало дума за обрънатата пирамида в българското застраховане, макар че за това състояние на нещата съществуват обективни причини - първо да се застрахова автомобилът, после - жилището, а накрая - животът и здравето. С подобни продукти вие сякаш се опитвате да преобърнете нещата.**

- Според мен бъдещето е в имущественото застраховане. В момента то не е добре оценено. И преди съм казвал в интервюта пред вашия вестник, че в имущественото застраховане има изключително много скрити резерви. Полека лека те започват да излизат наяве. Щом това се случва, значи трябва да го има новия продукт, който да посрещне подобни нужди.

Пазарът винаги е в състояние на оживление и възбуда, но в същото време е и в състояние на летаргия, докато не се появи нещо ново, което да те амбицира. В този смисъл мисля, че първата застрахователите ще започнат да предлагат продукти и схеми, които да събудят интереса на клиентите. Разбира се, интересът идва и с финансовото замозване на хората, и с една по-точна ориен-

ното имущество и малкият бизнес. В момента подготвяме продукти, насочени и към този сегмент.

В комбинираната полица, освен стандартните покрития, има много други опции, които са съпътстващи и които могат да се кръстосват по различен начин в десетки комбинации. Направете си сметка един голям завод колко неща има.

В доста случаи е по-важно, когато стане пожар, не просто да получиш обезщетението за самия пожар (там загубата може да бъде 100, 200 или 500 хиляди лева), защото загубата от това, че ще спреш да произвеждаш, може да достигне 2, 3 или 5 милиона лева; следователно трябва да се замислиш кое е рискът. Разбира се, когато се стигне до това ниво на мислене, всеки от хората, които сериозно се занимават с такъв бизнес, ще потърси начин той да отговаря на стандартите за пожаробезопасност, за екологична безопасност и т. н., защото следващите застраховки, които чукат на вратата, са от такъв характер и са свързани с екологичната отговорност.

**- В това отношение се подготвя закон, който ще изисква банкова гаранция или застраховка от потенциалните замърсители...**

- Банковата гаранция или застраховката няма да подменят нечия безотговорност. Трудно ще намерите толкова глупава банка или застраховател. Като изключим производствените аварии от по-голям мащаб, когато при определени обстоятелства са възможни екологични вреди и щети, в повечето случаи виновникът е виновен поради проявено бездействие. Това е нещо, което ще дойде, но то ще допълни цялата вече съществуваща гама.

**- Откога предлагате на пазара комбинираната застра-**



Министър Пламен Орешарски пред щанда на ЗПАД „Булстрад“

света той също не е нов и се предлага поне от десетина години.

После разработихме друга застраховка, „вързана“ с кредитните карти на „СИБанк“, при която човек можеше да си плати задължителната застраховка „Гражданска отговорност“ като комбиниран продукт между застраховател и банка. Той също показва един от възможните начини. В България проблемът е как се плащат застраховките и кога влизат в сила, подписало ли се е лицето и т.н. Като липсва волеизявлението на клиента, възниква проблем. С този продукт се опитахме да намерим доброто решение.

**- Да се върнем към токущо получената награда...**

- При награждаването, ако си спомняте, заявих, че оценката ми за нея е положителна. Този продукт, независимо че от света можеш да ползваш каквото и да е опит и каквито искания условия, каквито се предоставят от застрахователите, не е „преписан“. Глупаво е да се „преписват“ продукти, без да се съобразяват с българс-

имаше нужда от голям екип от хора. Ако един автомобил струва 50 хиляди лева, в България има дейности, които могат да бъдат оценени на 2, 3 или 5 млрд. лева. Едно е да застраховаш такъв обект, друго - трабант или мерцедес. Дали струва хиляда, или сто хиляди лева, е все едно, и то при, общо взето, известни обстоятелства - ПТП, кражба и т.н.

От тази гледна точка идва момент, при който по-големите компании, каквито има вече на пазара - „Дженерали“, „Алианс“, „Кю Би И“, „Интерамерикан“, „Ей Ай Джи“, „Уника“, „Булстрад“ с „Виена иншурънс груп“, обръщат внимание на тези неща: едни пряко с подкрепата на компанията-майка, други - по-самостоятелно. За да не се състои пазарът само „Гражданска отговорност“ и „Каско“ и да не разбират хората застраховането какво е - застраховка на автомобили ли е, или има и нещо друго... Ние казваме, че има и нещо друго.

**- Да не остане някой с впечатление, че автомобилът не е важен...**

- Не, той е важен, разбира се. Важен е, защото е част от спестяванията на хората, от начина им на живот, от техния стандарт. Никой не би искал да го загуби. Но до автомобил се стига благодарение на друг бизнес, който трябва да бъде опазен преди това. За да можем да опазим след това и колата...