

Тогор Данаилов, мениджър „Международна дейност и презастраховане“ в ЗД „Евроинс“ АД

## СЪЗДАВАМЕ БАЛКАНСКА ЗАСТРАХОВАТЕЛНА ГРУПА

● С дистанционните продажби в някои страни от ЕС целим териториална диверсификация на портфейла

**Г**-н Данаилов, собственикът на ЗД „Евроинс“ АД - „Евроинс Иншурънс Груп“, е първата българска застрахователна компания, която дръзна да започне да разширява дейността си извън границите на България. Докъде стигна този проект?

- Този проект се развива в две направления: „Еврохолд България“ АД чрез дъщерното си дружество „Euroins Insurance Group“ придобива дружества в региона, а ЗД „Евроинс“ АД започва дейност в някои от страните, в които холдингът няма дъщерна компания и няма намерение да открива такава. По първото направление в Румъния вече повече от година имаме дъщерна компания - „Аситранс“, чието име вече е променено на „Евроинс Румъния“. Това е в съответствие с ребрандирането на целия холдинг. Преди по-малко от половин година беше подписано споразумение за купуване на контролен пакет на македонската компания „Макошпед“, която предстои да бъде преименувана на „Евроинс Македония“. В различни фази са и преговорите за придобиване на други застрахователни компании в региона.

**Как се развива „Евроинс Румъния“ като най-стара от задграничните ви компании?**

- Румънската ни компания е най-стара не само от задграничните, но и от всички застрахователни компании на „Еврохолд“ АД, включително и от българската ЗД „Евроинс“ АД. Поради големия румънски пазар нейният пазарен дял е значително по-малък от този на ЗД „Евроинс“ АД в България, но като премиен приход е много близка. Очакванията на ръководството на холдинга са, че ако не през 2008, то през 2009 г. тя ще настигне и ще задмине българската ЗД „Евроинс“ АД като премиен приход. Поради различни аспекти на румънския пазар резултатите на „Евроинс Румъния“ не са толкова блестящи, колкото на ЗД „Евроинс“ АД. Но сме горди с това, че с предприемане на някои мениджърски ходове и въвеждане на принципите, на които се основава ЗД „Евроинс“ АД, „Евроинс Румъния“ записа година с минимална печалба. Въпреки очакванията на оценяващия екип, че румънската компания ще регистрира загуба за 2007 г. Портфейлът на дружеството се състои основно от автомобилно застраховане, тъй като то е стартирало като автомобилен застраховател. Дори и името на компанията беше такова - „Аситранс“. „Аси“ идва от румънското „асигура“, което означа-



През май 2002 г. започва работа като актюер в ЗД „Евроинс“ АД, а от края на същата година се занимава и с презастраховането на компанията. Владее свободно английски език, добре говори руски и слабо - немски. Несемеен е.

ва застраховане, а транс е от транспорт. За „Евроинс Румъния“ също има планове за задгранична експанзия, що се отнася до свобода на предоставяне на услуги. В момента тече процес на внедряване на софтуера на ЗД „Евроинс“ АД, който се използва от целия холдинг. Този софтуер ще позволи на управляващия екип в София да има директен достъп до информационната система на всички дъщерни компании. До края на годината се планира установяване на поне 50 нови клона на територията на Румъния. С това се цели обезпечаване ръста на компанията и достигане на целевите 5% пазарен дял в рамките на следващите 3-4 години.

**Кои са спецификите на румънския пазар, с които се сблъсквате?**

- Основните специфики са две. Едната е в областта на „Гражданска отговорност“, а другата - в областта на „Каско“ застраховките. Застрахователите по „Гражданска отговорност“ са длъжни да обявяват пред надзорната комисија своите тарифи, промяна в които е допустима само след предварително 3-месечно предизвестие. Веднъж одобрена от тамошния надзор тарифа, може да бъде променена само след като бъде уведомен надзорът, одобрена промяната и изтекат три месеца, като промяната трябва да се обнародва в местна печатна медия. По отношение на „Каско“ застраховките особеността на румънския пазар се нарича „Дачия“. Този много евтин автомобил е с едни от най-високите разходи за ремонт. Това е основният проблем на целия румънски застрахователен пазар, включително и на лидерите „Омния сик“ и „Алианс тириак“. Квотите на щетите в Румъния за 2006 г. бяха масово над 95%, което е убийствено. От април-май 2007 г. повсеместно започна въвеждането на франшиза, т.е. самоучастие на застрахования във всяка щета. Това доведе до момен-

т участниците на пазара. Дори г-жа Агайн беше казала в интервю, че има компании, които не подават своевременно информация в надзора. Всеки може да се досети, че така се забавя контролът и той става неефективен. Това е гъвкав пазар. Декем-

**Тогор Данаилов** е роден през 1976 г. Завършил е „Счетоводство“ в Икономическия техникум в София, а след това Стопанска академия „Д. А. Ценов“ в Свищов, специализация „Актьорство“ и втора специалност „Социално осигуряване“.

тален ефект и квотата на щети падна с до 20%, довеждайки бизнеса от сериозно губещ до нулев финансов резултат. Очаква се тази тенденция да продължи предвид факта, че промяната влезе в сила през 2007 г., т.е. целият ефект ще може да се оцени в края на 2008 г.

**А клиентите как приеха въвеждането на франшиза?**

- Нямам пряк достъп до клиентите в Румъния, но нашата компания там регистрира ръст от 50% в този вид застраховка въпреки въвеждането на франшиза. Разбира се, едва ли румънските клиенти са били най-щастливите на света, но който кара „Дачия“... Според опита на швейцарски презастраховател ремонтът на „Дачия“ струва колкото ремонт на „Мерцедес“, въпреки че „Дачия“ е 10 пъти по-евтина.

**Сравнително малката възможност за гъвкавост, която имат застрахователите по „Гражданска отговорност“ в Румъния, пречи или помага на пазара?**

- В Румъния цените на „Гражданска отговорност“ са с около 60% по-високи, отколкото у нас. Би могло да се каже, че малката възможност за гъвкавост пречи, но според мен помага, защото създава предвидимост и го няма този бой за пазарен дял, който наблюдаваме в България. Знаем, че покрай Нова година пазарът у нас полудява. Създават се проблеми и на Комисията за финансов надзор, и в компаниите. Вътрешният контрол в дружествата е силно затруднен от променливата обстановка - тарифи се променят всяка седмица или на две седмици. Трудно е да се правят каквито и да е финансови разчети с променящи се с такива темпове тарифи. Затова според мен силната регулация в Румъния е положителна.

**А бихте ли препоръчали подобен контрол да се въведе и у нас?**

- Смятам, че подобен вид контрол не би имал негативен ефект върху българския пазар при едно условие - да е наистина ефективен контролът от страна на КФН върху изпълнението на предписанията. За съжаление според мен все още има пропуски в това отношение. Те се дължат главно на недобростъпно поведение на някои

ври и януари е много активен сезон за „Гражданска отговорност“ и забавянето на информацията с 2-3 седмици прави контрола направо невъзможен. Така че според мен не сме достатъчно зрели, за да се управляваме сами и затова е хубаво да ни управляват по-строго.

**Казахте, че „Евроинс Румъния“ също смята да прави експанзия зад граница. В кои страни?**

- Тъй като има голямо преливане между румънската и унгарската общност - много румънци живеят в Унгария, а много унгарци - в Румъния, се счита за удачно да се търси тази ниша в Унгария от страна на румънската ни компания. Има вече установени връзки с унгарския надзор, както и с местни унгарски застрахователни посредници, и се работи върху конкретни детайли - какво ще се предлага, при какви общи условия.

**А как се развива македонската ви компания?**

- Ние сме твърде отскоро там, но като цяло македонският пазар е много перспективен предвид значително изостаналото му развитие. Той е все още силно регулиран. Компаниите са малко на брой, започва навлизането на чужденци. Лидер там е австралийската QBE, която е купила македонското ДЗИ. Словенската „SAVA“ пък миналата година закупи контролен пакет в „Тадак осигуряване“. Вярвам, че македонската ни компания има огромен потенциал. Нейният премиен приход за 2007 г., макар и едва 4,5 млн. евро, и дава пазарен дял от около 5%, тъй като пазарът в Македония е много малък.

**Колкото и да има потенциал за развитие, македонският пазар е много малък, тъй като и страната не е голяма. Кое ви привлича там?**

- Този пазар е все още регулиран, което държи цените на атрактивно ниво. Македония е страна, на която предстои присъединяване към ЕС, т.е. тя ще измине пътя, който България вече завършва. Вярвам, че те са 5-6, ако не и повече години след нас. Там можем да приложим наготово това, което сме постигнали тук - като политика на развитие и продуктова политика. Няма езикова бариера - разбираме се прекрасно с маке-

донците. Освен това Македония е съседна държава и влиза в плановете на холдинга и на групата за присъствие на Балканите.

**Като малък пазар, може ли да се каже, че Македония е заобикаляна от големите световни застрахователи и затова конкуренцията там няма да е чак толкова голяма, каквато е в България и в Румъния?**

- Вече казах, че Македония е 5-6 години след нас. Знаем кога навлязоха повечето западни играчи в България - през последните 3 години, с изключение на AIG и „Алианс“. Така че в Македония конкуренцията тепърва предстои.

**Кои са спецификите на македонския пазар, освен че е силно регулиран и малък?**

- Той не е толкова поляризиран към автомобилното застраховане. Имущественото застраховане там е по-добре развито. Много важна специфика е, че там не се покриват катастрофични рискове и по-специално земетресение. Докато за Румъния и България покритието на риска земетресение е обичайно, да не кажа задължително. В Македония щетите от земетресение са оставени грижа на държавата. Може би защото е силно земетръсна зона и рискът е твърде голям, но застрахователите не покриват този риск. Разбира се, там все още „Зелена карта“ и „Гражданска отговорност“ са две отделни застраховки, както беше и у нас до 2006 г.

**А какви са цените на „Гражданска отговорност“ там в сравнение с българските?**

- Учудващо е, но са по-високи. Те са някъде между румънските и българските. България е с най-ниските цени на „Гражданска отговорност“ на целия Балкански полуостров.

**На какво се дължи това, че нашите цени са най-ниски?**

- На голяма конкуренция. Но трябва да се каже, че усилията от страна на надзора ги има, както и резултатите. В повечето дружества ръстът на цените вследствие предприетите от КФН мерки е значителен. В ЗД „Евроинс“ от началото на годината увеличихме цената на „Гражданска отговорност“ с над 20%, като очакваме до края на годината да я повишим поне още толкова.

**На кои продукти ще наблегне македонското ви дружество, след като пазарът там е по-балансиран?**

- Там в момента е началото на строителния бум, който у нас върви вече повече от 3 години. Банковите ипотечи в Македония тепърва започват да навлизат, което води до необходимост от имуществено застраховане. Смятам, че това би трябвало да е основната ни стратегия там - приоритетно развиване на имущественото застраховане. Но на място ще се решава дали това да става чрез банки или чрез други посредници.

(Слегва)

Разговора води  
ЙОАННА СТЕФАНОВА

**EUROINS**  
MEMBER OF EUROHOLD

**ГРАЖДАНСКА ОТГОВОРНОСТ**  
**Еврокаско**

- ★ ВКЛУЧЕН ГОДИШЕН ТЕХНИЧЕСКИ ПРЕГЛЕД
- ★ ПОКРИТИЕ НА ШЕТИ ДО 1000 ЛВ.
- ★ МЕДИЦИНСКИ И ПРАВНИ РАЗНОСКИ В ЧУЖБИНА

5 ЕКСКУРЗИИ НА ЕВРО 2008

55 ЗЛАТНИ ПРЪСТЕНА С ДИАМАНТ

555 МОБИЛНИ ТЕЛЕФОНИ

Подробности за кампанията можете да получите от вашия застрахователен агент от ЗД ЕВРОИНС АД или на [www.euroins.bg](http://www.euroins.bg)