

Петър Аврамов, председател на УС и изпълнителен директор на „HDI Застраховане“ АД

С ГЪВКАВА ТАРИФНА ПОЛИТИКА И РАЗУМНО УПРАВЛЕНИЕ НА РИСКА ОТГОВАРЯМЕ НА ВИСОКИТЕ ИЗИСКВАНИЯ И ОЧАКВАНИЯ НА КЛИЕНТИТЕ

Повече от година г-н Матиас Маак не е гостувал на в. „Застраховател прес“, не успя и при сегашното си посещение да отдели малко време за наша среща. А вие не сте излизали със свое интервю много отдавна. Затова сега ще се възползвам най-напред да ви попитам каква бе за вас миналата 2007 година? И какво показват резултатите по основните показатели?

- Използвам възможността да поднеса извиненията на г-н Маак за това, че не успя да се срещне с вас по време на последното му посещение в България, и да предам неговите най-сърдечни поздравии на вас и на екипа на вестник „Застраховател прес“. За съжаление посещението му беше много кратко, тъй като периодът както за него, така и за останалите представители на нашия мажоритарен акционер е изключително интензивен, свързан с много пътувания във връзка с провеждането на годишните общи събрания на дъщерните дружества на HDI-Gerling International Holding AG. Освен финализирането на интеграционните процеси със закупените в края на 2005 г. оперативни застрахователни компании на Gerling в отделните държави, в момента се финализират и нови сделки за закупуване на застрахователни компании или за установяване на дългосрочно партньорство в стратегически важни за концернa региони. В ход са процедурите по подготовка на листването на Talanx на борсата.

Щастлив съм да кажа, че изминалата 2007 година за „HDI Застраховане“ АД бе поредната успешна - дружеството постигна ръст на премиения приход от 39% при среден за общозастрахователния пазар от 19% и записа близо 14 млн. лв. застрахователни премии.

- В последната ни засега среща с г-н Матиас Маак, която сме отразили в брой 8/25 април-16 май 2007 година, той изказа ласкави думи за вас лично и за екипа на „HDI Застраховане“, наричайки го силен. Освен това бе категоричен, че дружеството ви продължава развитието си на солидна база, залагайки и на по-нататъшното разширяване на мрежата за продажби. Целта ви, разбира се, е да бъдете надежден партньор на българския пазар, и то в дългосрочен план. Какво правите и ще продължите да вършите в това отношение?

- Промяна в мнението на г-н Маак и на ръководството на концернa няма, което той лично потвърди и на проведе-

ното Общо събрание на 30 май 2008 г. На събранието бяха отчетени пред акционерите резултатите от дейността надружеството през 2007 г. и г-н Маак от името на мажоритарния акционер изказа своята благодарност както на ръководството, така и на екипа на „HDI Застраховане“ за добре свършената работа през изтеклата година и за проявената лоялност. Непроменено остава и стратегическото виждане на нашия немски акционер за по-нататъшно развитие на дружеството на базата на органичен растеж и качествен подбор на поеманите рискове.

Целта на „HDI Застраховане“ е да предоставя услуги, адекватни на нуждите на клиентите от застрахователна защита. Не случайно през 2007 г. започнахме продажба на три нови продукта - „Застраховка на декоративни и горски видове растения“, „Имущество, отдадено под наем“ и „Автоасистанс за чужбина“, както и изцяло обновихме застрахователните продукти от подвидове „Злополука“ - „Злополука на учащи и педагози“, „Злополука на спортисти“, „Туристическа застраховка Злополука (планинска застраховка)“ и още много други...

- С какво всъщност е силен екипът на „HDI Застраховане“ АД, само със силно

ностите от застрахователни услуги на физическите лица, на малкия и средния бизнес. В тази връзка вие обновявате съществуващи и разработвате нови видове застраховки. Бихте ли се спрели по-подробно на продуктовата си политика и да посочите конкретни нови продукти, които предлагате и ще предложите в близко бъдеще на застрахователния пазар?

- Съвсем скоро дружеството ще пусне в продажба два нови комбинирани продукта по имуществено застраховане за точно определени целеви групи, като тези продукти няма да останат единствени. Тяхното наименование започва със „Специално...“ и са под традиционния вече слоган „Създадени от „HDI Застраховане“, за да се чувствате спокойни“. Естествено, предстои и традиционната лятна промоция по имуществено застраховане за граждани.

Освен това предстои актуализиране на условията за застраховане на сухопътните транспортни средства и въвеждане в продажба на „Автоасистанс за България“.

- И вие вече продавате застраховката „Зелена карта“. Нормално ли върви работата ви с нея и виждате ли някои пречки, дори проблеми, в процеса на реализирането й? Впрочем какви са

за до клиентите в труден за тях момент. С гъвкавата тарифна политика на дружеството и разумното управление на риска отговаряме на високите изисквания и очаквания на клиентите.

А с какво помагаме на българите? „HDI Застраховане“ има политика за превантивни мероприятия в различни професионални сфери. Целта е подобряване на застрахователната култура и подобряване на качеството на работната среда. Един от примерите в това отношение е закупуването на защитни противопожарни облекла за нуждите на пожарникарите от Столичната пожарна команда. За нас, освен въпрос за чест, това е и израз на нашата обществена ангажираност като компания.

Ва всички ни е безпокойтелен фактът с тревожното намаляване обема на обхват на задължителната застраховка „Гражданска отговорност“. Кои са според вас основните причини или коя е главната причина за този срив?

- Причините за намаляване на обхвата са комплексни. За толкова години така и не се направи качествена и ритмична разяснителна кампания за нуждата от застраховката и защо всъщност тя е задължителна. Все още процентът на хората, които не правят разлика между застраховка „Гражданска отговорност“ на автомобилистите и „Автокаска“, е твърде висок. В никакъв случай не може да се търси причината в цената на застраховката. Личното ми мнение е, че пазарът наложи твърде ниски нива на застрахователни премии срещу размера на поеманите рискове. Смятам, че еднократно внасяне на премията за срока на застраховката ще подобри обема на обхвата на застраховката.

- Кои са възможните спешни мерки за излизането от това тежко състояние, като имаме предвид невероятните негативни последици от него?

- Естествено, с контрол от страна на оправомощените органи и налагане на санкции за водачите без застраховка. В крайна сметка притежаването и управляването на автомобил не е само необходимо и удоволствие, но е свързано с определени ангажменти. Така както се грижим за личното си спокойствие и комфорт да управляваме тех-



нически изправен автомобил, трябва да се погрижим и за застраховка на отговорността ни като водачи.

- И за друг нашумял проблем ще ви попитам - знаете в какъв омагьосан кръг се върти той - създаването на Катастрофичния пул и колко дълго се бабува над него. Какво е вашето разбиране и отношение към неговото най-вярно разрешаване? Как и с какво е готово да участва дружеството ви в този пул?

- Този въпрос е достатъчно дълго дискутиран от членовете на Асоциацията на българските застрахователи и тъй като не искам да отнемам прекалено много място на страниците на вашия уважаван вестник, ще кажа само, че подкрепям становището на АБЗ.

- Тази есен „HDI Застраховане“ АД ще навърши 8 години. Как ще посрещнете тази годишнина и как искате да изглежда дружеството ви в края на годината? С други думи - каква е целта ви и в какво се изразява мечтата ви?

- 8 години не са повод за голямо тържество, но са подходяща възможност да изненадаме нашите клиенти и партньори със специална промоция.

Целта ни е отново ръст в приходите от застрахователни премии, запазване на настоящите клиенти и привличане на нови с качествените и интересни застрахователни продукти, които предлагаме, и безспорно по-добър резултат.

- Имате възможност да поздравите екипа на „HDI Застраховане“ АД и всички свои колеги, участници на българския застрахователен пазар.

- От все сърце желая на всички най-вече здраве, лично щастие и много професионални успехи. Използвам случая да благодаря на целия екип на „HDI Застраховане“ за тяхната всеотдайност, професионализъм и лоялност и да изразя своята вяра и надежда, че заедно ще продължим да изграждаме успешно нашето дружество.

Интервюто взе
ПЕТЪР АНДАСАРОВ

А с какво помагаме на българите? „HDI Застраховане“ има политика за превантивни мероприятия в различни професионални сфери. Целта е подобряване на застрахователната култура и подобряване на качеството на работната среда. Един от примерите в това отношение е закупуването на защитни противопожарни облекла за нуждите на пожарникарите от Столичната пожарна команда. За нас, освен въпрос за чест, това е и израз на нашата обществена ангажираност като компания.

развитата си мрежа за продажби и с присъствието на добри специалисти, или и с...?

- Без да звучи претенциозно, ще добавя и общата идея и амбиция за утвърждаването на марката HDI на българския застрахователен пазар като надежден и коректен партньор, тъй като с по-голямата част от служителите в Генералните агенции и експертите в Централно управление сме заедно вече повече от шест години.

- И г-н Матиас Маак, и вие самият винаги сте изтъквали, че продуктовата ви политика е насочена към потреб-

резултатите на „HDI Застраховане“ АД от нейните продажби?

- Нямаме проблеми при продажбата и администрирането на застраховка „Зелена карта“. „HDI Застраховане“ е номинирано за кореспондент в България на дъщерните дружества на HDI-Gerling International Holding AG в Италия, Испания, Холандия и Полша.

- Девизът на дружеството ви е „HDI Застраховане винаги ви помага!“. С какво точно и как помагате на клиентите ви, на българите?

- Мисията на „HDI Застраховане“ е да бъде винаги бли-