

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

ОТЛИЧНИТЕ РЕЗУЛТАТИ ЗА ПОЛУГОДИЕТО ПОКАЗВАТ ГОЛЯМА СТАБИЛНОСТ НА ДРУЖЕСТВОТО НИ

Днес е 30 юни, приключва първото полугодие на 2008 година, как бихте охарактеризирали този измислен период от шест месеца за развитието на Застрахователно акционерно дружество „ВИКТОРИЯ“? Какво постигнахте и кой е главният ви успех?

- Това, което ще кажа, е, че резултатите на нашето дружество през това полугодие са отлични, дори повече от отлични. „ВИКТОРИЯ“ отчита 100 процента ръст на приходите от застрахователна дейност. При десет милиона и седемстотин хиляди лева за първото тримесечие на 2007 година към днешна дата приходите ни са за около 21 милиона лева. И хубавата новина е, че имаме ръст по абсолютно всички видове застраховки. Трудно ми е да отлича някоя от застраховките, тъй като всички са с ръст от 100, а някои и с над 100 процента. С най-малък ръст е застраховката „Гражданска отговорност“ - 45%, което е и хубаво, понеже тя е най-губеща на пазара. С огромен ръст - над 100 процента, са застраховките „Злополука“, „Имущество“, „Земеделски култури“, „Отговорности“, „Финансови рискове“, „Морско застраховане“. А 90 процента ръст има застраховката „Каско“.

Това показва голяма стабилност на дружеството ни, тъй като всички застраховки, които изредих, са печеливши. Не само за „ВИКТОРИЯ“, а и за целия застрахователен пазар това означава, че ние провеждаме правилна политика. Всички знаем, че е много лесно да се постигне ръст по „Гражданска отговорност“ чрез високи комисиони и ниски премии. Някои компании продължават вече редица години опитите си да пробиват на пазара именно с ниски тарифи и високи комисиони, но все не успяват да постигнат висок ръст на развитие. Ние печелим главно с провежданата вече шеста година политика на точно, бързо и акуратно изплащане на обезщетенията на клиентите.

Какво съдържа портфейлът ви с резервите, тоест с възможностите ви за изплащане на обезщетения?

- През този период обезщетенията са нараснали също със сто процента, а вече ви казах, че „ВИКТОРИЯ“ продължава да изплаща обезщетенията на клиентите навреме и точно. И ми е много интересно как на някое дружество му е нараснал премиерният приход, а му е намалал процентът на обезщетенията. Впрочем това за мен е истинска загадка. На колегите трябва да им е ясно, че променят ли ликвидацията и започнат ли да не плащат обезщетенията в срок и точно, веднага започва да се усеща спадът.

Какви са вашите наблюдения и впечатления от този, така наречен „европеизиран“ български застрахователен пазар?

- Че той съвсем не е европеизиран, това е моето впечатление и мнение. Съвсем не е - със своите плюсове и минуси на това определение, разбира се. Бих казал, че основният, същественият ни проблем е начинът на работа по продажбите чрез тези 100 000-200 000 тъй наречени посредници, агенти, безобразните комисиони, които продължават да им дават, ненормално ниската цена на „Гражданска отговорност“, липсата на каквото и да е



обучение на тези посредници от компаниите. Всичко това води до загуби, които всички понасяме.

А как ви изглежда застрахователният пазар по отношение на разнообразието от застраховки в портфейлите на дружествата?

- Като пазарен дял този портфейл не се променя, защото автомобилното застраховане продължава да заема над 70 процента от целия пазар. Виждам промяна, тоест някакво, и то чувствително нарастване в проценти на застраховките „Отговорности“ и „Финансови рискове“, което е съвсем логично, тъй като голяма част от тях са задължителни, други помагат на компаниите като оценка на риска, презастрахователите си прехвърлят риска. В това аз съзирам едно съществено увеличение на пазара, а не само възходящо развитие на „ВИКТОРИЯ“. От наблюденията ми и от анализа, който съм направил на застрахователния пазар, стигам до извода, че застраховките „Имущество“, „Злополука“, като изключвам частта „Трудова злополука“, която стана задължителна и се увеличи присъствието ѝ на пазара, застраховките „Морско застраховане“, „Транспортно застраховане“ нямат почти никакъв ръст. Големият ръст в момента на пазара се генерира от застраховка „Каско“, дори не толкова от „Гражданска отговорност“. С най-висок ръст, и то последователно в няколко години, на нашия пазар се генерира от автомобилното застраховане.

Значи продължава да е в сила определението, което даде в свое интервю във в. „Застраховател прес“ преди време Румен Янчев, председател на УС и главен изпълнителен директор на ЗПАД „Булград“ и на ЗК „Български имоти“ - Винер Щетише в заглавието му „Застраховането в България е автомобилното застраховане“?

- Абсолютно вярно е това негово определение.

- В миналия брой на в. „Застраховател прес“ Йордан Кифов, изпълнителен директор на ЗД „Бул инс“ АД, поставя много остро тези тревожни въпроси около задължителната застраховка „Гражданска отговорност“ - за ниските тарифи и особено за високите комисиони. Как е възможно да се дават 45% комисиони от някои застрахователни дружества - пита и сега той. А тези въпроси г-н Кифов поставя не от днес, поставяли сте ги и вие в наши разговори, поставят ги и други ваши колеги. Всички тези неща

влият отрицателно на развитието на застрахователния пазар, дават му лоша характеристика, съгласен ли сте?

- Разбира се. Ние във „ВИКТОРИЯ“ сме взели необходимите мерки и от тази пролет сме ограничили комисионата по застраховката „Гражданска отговорност“ в максимални нива от 25 процента, което на мен ми се струва, е високо. Аз приемам за реална, дори за перфектна комисиона на посредниците в рамките на 10-15 процента.

Направи ми впечатление изразът ви, че застраховката „Гражданска отговорност“ е губеща. А за кои е печелеща, г-н Данчев?

- Да, за някои тя наистина е печелившия, което за мен е нерално. При тези резерви, които бяхме задължени да заделим към 31 декември миналата година, съм убеден, че не може да има застрахователна компания в България, която да печели от застраховката „Гражданска отговорност“.

Вие разбирате защо ви задавам този въпрос. За мен също е пределно ясно, че по този начин - с ниски цени, високи комисиони и други бонуси, някои застрахователи гонят портфейлите си с пари от големи премиерни приходи.

- Ние всички обичаме премиерния приход. За съжаление в България той все още се прави именно с ниски цени, с високи комисиони и примамливи бонуси. Това е най-лесният начин за печелене на пари от премиерен приход. Аз никога не съм бил привърженик на тази философия, а „ВИКТОРИЯ“ никога не е излизала на пазара с най-ниски цени и високи комисиони по който и да е бранш. Но на този въпрос би трябвало да се обърне сериозно внимание и да се направи един задълбочен анализ от Комисията за финансов надзор относно това как някои компании постигат от този вид застраховки високи печалби. Аз разбирам, че като краен резултат отделни компании могат да бъдат на печалба от общата си дейност, но това може да стане, като се покрият загубите от инвестиционна и от друга дейност. Но никоя компания не е възможно да е на печалба от застраховката „Гражданска отговорност“.

Ще си позволя да ви отклоня малко от „ВИКТОРИЯ“ и да ви попитам като зам.-председател на АБЗ и ръководител на Комисията по автомобилно застраховане какво правите по тези тревожни въпроси, свързани с „Гражданска отговорност“?

- Провеждаме постоянни срещи - общи и индивидуални - особено с по-големите играчи на пазара и обсъждаме тези проблеми. Защото за мен философията на всеки един пазар е еднаква за всички и лидерите на пазара би следвало да определят правилата на играта. В случая със застраховката „Гражданска отговорност“ обаче именно лидерите в момента са с най-ниските премии, които предлагат на клиентите. Това е странно, тъй като на всеки развит застрахователен пазар лидерите държат най-високи цени, за да теглят напред дадения бранш. Нашият случай не е същият и аз съм говорил директно с лидерите на пазара, че ръст по застраховката „Гражданска отговорност“ не може да има при наличието на ниски цени, които те определят и предлагат на пазара. Днес първите три компании държат най-ниските цени и не е нормално дружества, които са по средата в класацията, да са инициатори за вдигане на цената и те да са водещи по този показател. Това неминуемо се отразява на тяхното развитие. Ето защо се налагат тези срещи и разговори с представители на най-големите компании, но аз ги провеждам само когато е възможно, тъй като самите им ръководители трудно се откриват, явно са много заети с работа.

Това не звучи много добре!

- В някои моменти се чувствам безполезен като председател на тази важна комисия по простата причина, че за да се свърши нещо реално, трябва да има комуникация, а тя засега е невъзможна. И аз не съм още убеден, че лидерите на пазара са благосклонни да провеждат каквито и да е срещи, свързани с тези проблеми.

Сега сме в процес на създаване работна група по промени в Кодекса за застраховане, свързани с подобряване на обхвата на „Гражданска отговорност“. Тя също ще има срещи с представители на застрахователните дружества за обсъждане на отделните предложения. Тук има един доста сериозен проблем, който никой от гилдията засега не засяга, а той е изключително важен. Става дума кой ще оглави Управлението „Застрахователен надзор“ на КФН, след като още през март 2008 година изтече мандатът на Ралица Агайн.

Дано само да не започне и сега ходенето по мъките, както беше по времето на нейното избиране от Народното събрание!?

- Ще ни бъде трудно да работим в атмосфера на неяснота, без ръководител на това управление. Моето лично мнение и желание, което изразявам официално чрез в. „Застраховател прес“, е, че г-жа Агайн трябва да продължи да ръководи надзора, защото тя е толерантен човек, винаги проявява разбиране в общуването си с нас и се отнася професионално към проблемите на застраховането. Аз съм ѝ благодарен и за това, че и в този преходен период тя не занемари работата си и участва много активно в решаването на неотложните за деня въпроси, възникващи на пазара.

Вие сте вече с богат професионален опит, поради което ще ви помоля да кажете откъде идва, откъде дойде този спад в обхвата на задължител-

ната застраховка „Гражданска отговорност“?

- Ама този обхват никога не е имал ръст, г-н Андасаров.

Нали през ноември миналата година отчетохме 97% ръст, г-н Данчев?

- Отчетоха го, защото беше извършена пререгистрация на автомобилите в страната. И всички бяха принудени да си купят полици „Гражданска отговорност“, за да могат да си пререгистрат автомобилите. Мина този период, изтекоха тримесечията, шестмесечията и... до там. Това е реалното състояние. Обхващат винаги е бил около 80 процента. Има много безотговорни лица, които не си сключват тази застраховка.

И моето впечатление е, че няма необходимите постоянство и динамика в проверките на КАТ за притежание на полицата „Гражданска отговорност“. Липсва все още пълната координация между двете институции - КАТ и Гаранционен фонд.

- Аз не мога да кажа какво и как проверяват служителите от КАТ, но за мен решението не е в проверките, тъй като се проверяват само автомобилите по магистралите и главните пътища на страната. Но нередовните клиенти са тези, които се движат в по-малки населени места, които не си изкарват от къщите много често автомобилите и така смятат, че няма да причинят щети. А практиката във „ВИКТОРИЯ“ показва, че най-многобройните смъртни случаи при ПТП са точно по тези места и се случват с тези водачи. Това са шофьорите, които рядко карат машините си, рядко излизат на първокласни пътища, нямат навика да шофират по тях и те всъщност причиняват в повечето случаи големите щети. И последните информации сочат, че повечето смъртни случаи са с шофьори от малки селища.

Хайде да се върнем към нашата „ВИКТОРИЯ“. На какво се дължат най-вече големите ви успехи и през първото полугодие на тази година?

- На постоянството ни. На екипа, с който работим. На политиката, която следваме вече шест години и която не се променя по никакъв начин, дори и след влизането ни в партньорските взаимоотношения с Ф.А.Т.А.

Значи това ви партньорство продължава да влияе по най-добрия начин за развитието на ЗАД „ВИКТОРИЯ“, така ли?

- Точно така!

Какво е вашето очакване до края на годината, каква е мечтата ви за „ВИКТОРИЯ“ през 2008 година?

- Мечтата ми за 2008 година е свързана със застрахователния пазар, тъй като „ВИКТОРИЯ“ стои много стабилно на пазара, а в следващите шест месеца ни предстои много работа. Аз си пожелавам да сме живи и здрави всички колеги. Дано пазарът да отрезвее през 2008 година и да започнем наистина да продаваме „Гражданска отговорност“ с петгодишна давност и с десетки милиони евро покритие. Тази е досегашната ми болка и това е мечтата ми за 2008 година. А за „ВИКТОРИЯ“ съм убеден, че през второто полугодие ще продължи в същия дух - с висок ръст на развитие. Живот и здраве - ще вървим умерено и уверено напред!

Разговора провежда ПЕТЪР АНДАСАРОВ