

Цветанка Крумова, изпълнителен директор на ЗАД „Армеец“

В застрахователната общност стават интересни неща през последните няколко месеца. Някои ваши колеги дори говорят за конфронтация, имайки предвид позициите им по отношение на Кодекса за застраховане особено в частта за минималните рискови премии на задължителната застраховка „Градска отговорност“. Какви са вашите лични наблюдения и как бихте охарактеризирали този период?

- Традиционно в навечерието на Коледа застрахователите нямат празнично настроение. В края на всяка година очаквахме с трепет регулаторният орган да определи застрахователните премии, след което всички се втурвахме в надпре-



раване в портфейла на дружеството спада, което е положителна тенденция, тъй като се дължи на увеличението на дела на другите класове застраховки.

- В по-миналия брой на в. „Застраховател“ публикувахме традиционните анализи и графиките с резултатите на дружествата през 9-месечieto на тази година. Не може да не ви радва фактът, че по премиен приход ЗАД „Армеец“ се нарежда непосредствено след дружествата като „Алианс България“, „Бул инс“ и „Витоша“. Поздравявам ви за този голям успех и ще ви помоля за кратък коментар на резултатите на компанията ви.

- В последните две години ЗАД „Армеец“ отбелязва значителни ръстове в премиения приход, като изп-



мисля, че националната идентификация ще се превърне в пазарно предимство. Българските компании имат шанса за успех, ако успеят да съчетаят познанията си за спецификата на местните пазарни условия с положителния световен опит в технологиите и добрите образци на корпоративни процедури и практики.

- Изобщо как гледате вие на бъдещото развитие на нашия пазар? И какви ще са отношенията между застрахователите?

- Основните предпоставки за развитие на застраховането в България са свързани с наблюдаващите се в последните години стабилизация и растеж в икономика-

„АРМЕЕЦ“ ИМА ПОТЕНЦИАЛ ДА ПОСРЕЩНЕ ВСЯКО ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВО

вара за пазарен дял и приход по „Градска отговорност“. Постепенно кампанията се превърна в битки, в които се използваха различни маркетингови оръжия, като услуги, вещи, гориво и т.н., най-често на ръба на законодателството за защита на конкуренцията. След това обикновено следваше проверката от „Застрахователен надзор“, в която се поставяха на изпитание уменията на юристите в компанията. Днес, на прага на 2006 г., сме изправени пред ново предизвикателство - свободата. Дали се страхуваме от нея? Мненията са различни - на единия полюс е обещанието да настъпи рай за добрите потребители, а на другия - апокалиптичната картина на дъмпинг и последващи фалити.

- Какво ще последва от либерализирането на пазара след премахването на ограничението за минималните рискови премии - няма ли някои застрахователни дружества да наложат дъмпинг на пазара и да хвърлят петно върху българското застраховане със стремежа си само да печелят и с невъзможността си да изплащат обезщетенията на клиентите?

- Не бива да забравяме, че съгласно европейските норми систематичният контрол върху тарифите и условията на застрахователя се заменя с контрол върху платежоспособността. Опасенията са свързани с липсата на механизми за саморегулиране на бизнеса, съмненията за навременното и ефективно прилагане на контролните функции и накрая, но не на последно място - бързината при приемането на закона, която създава възможност за грешки и законодателни празноти. Елементите на регулиране на застрахователната индустрия са три: конкуренция, надзор и законодателство. Ако те са достатъчно развити, не бива да се страхуваме от свободата си.

- Да спрем за малко при този възлов въпрос - как да се заключва „Градска отговорност“? Преди половин година като гост на в. „Застраховател“ председателя на Управителния съвет и

изпълнителен директор на ЗАД „Армеец“ г-н Георгиев изрази своята позиция - като задължителна застраховка тя трябва да се заключава за срок от една година с възможност за плащане на дължимата премия на разсрочени вноски. Той се оказа прав, тъй като в Комисията за икономическа политика на Народното събрание вече бе гласувано това да става именно по този начин. А до излизането на броя с нашето интервю този пункт в кодекса може да се приеме и от депутатите в пленарна зала. Кой как ще посрещне това задължение към всички вас след влизането в сила на кодекса?

- Не мога да отрека, че при промяната в Закона за застраховането през 2004 год. и при приемането на Наредба N 18 бях един от радостелите на възможността за краткосрочни полици. Конструкцията беше реципирана от няколко чужди законодателства, включително на съседни страни. Тази промяна имаше няколко цели, една от които беше разбиване на кампанийността при сключването на застраховката. Според мен краткосрочните полици бяха и средство при тези масови застраховки да се преодолее една законодателна грешка, която беше направена през 1996 г. и за съжаление се възпроизвежда систематично в последващата уредба. Това е процедурата за прекратяване на застрахователния договор при неплащане на разсрочена вноска в уговорения срок, предвидена в Търговския закон. Римското правило, че „срокът кани вместо човека“ и че при определен падеж не е необходима покана, беше заменено с една трудно изпълнима за застрахователите процедура за покана в 15-дневен срок. За съжаление бяха разпространени редица погрешни послания, включително от неправителствени организации. Такова послание беше например призивът да се застрахова автомобилът само за времето, за което се управлява. Това, както и неуспехът в съвременното създаване на единна информационна система даде негативен ефект, който донякъде замени позитивния. Ето защо в момента аргументите против краткосрочните

полици са оправдани и логични. Но ще се върна на предходния въпрос - ако трите регулаторни механизма работят нормално, едно подобно ограничение на свободата на предлагане на разнообразни услуги би било излишно.

- Драстичното съотношение между ниските премии на застраховката „Градска отговорност“ и високите лимити на отговорност няма ли да взривят пазара и да доведат до фалити на дружества? Какво всъщност очаквате да се случи?

- Увеличението на лимитите само за себе си не е най-страшното за застрахователите. По-лошото е, че увеличението е несъразмерно с ръста на икономиката в страната. Светът става „все по-съдебен“, все повече хората са склонни да търсят правата си чрез съдебната система, а все повече българският съд е склонен да присъжда обезщетения в огромен размер с тезата за справедливост, тъй като човешкият живот е безценен. Това е вярно, но практиката ми показва, че при присъждане на обезщетения за неимуществени вреди в съдебното производство не се изследват достатъчно задълбочено доказателствата относно размера на претенцията. В това отношение съдебната ни система има от какво да почерпи опит. Не мисля, че броят на катастрофите се е увеличил драстично, по-скоро очаквам да се увеличат претенциите на пострадалите. Евентуалното ни присъединяване към Конвенцията за приложимото право по отношение на извъндоговорни задължения ще има непредсказуем ефект върху нашия пазар, тъй като тогава, казано елементарно, един французин, който е пострадал в България, ще има правото да бъде обезщетен съгласно местния си закон, т.е. без лимит за неимуществени вреди.

- Позволих си да започна този разговор с въпроси, които се отнасят изцяло до българското застраховане и по-конкретно за застраховката „Градска отговорност“ от раздела за автомобилното застраховане. Ще кажете пореден път, че по този вид застраховка вие сте водеща компания и бележите забележителен ръст. Продължава ли той и през 2005 година, г-жо Крумова?

- Автомобилното застраховане представлява над 60% от пазара по общо застраховане, поради което следва да бъде приоритет за едно общозастрахователно дружество. Същевременно автомобилното застраховане в ЗАД „Армеец“ е дефинирано като ключова компетентност и считам, че успехът на компанията се дължи именно на правилното позициониране и управление на рисковете. Ръстът, който имаме, не може да не ни радва, но същевременно относителният дял на автомобилното заст-

реварва ръста на целия пазар по общо застраховане. Считам, че изпреварващото развитие, т.е. ръст на премиения приход, надвишаващ ръста на пазара, е възможен в България в средносрочен план. Тази стратегия изисква развитието на много добра продуктова гама, възможности за бърза реакция на пазарните условия, агресивен маркетинг, добра организация на структурите в цялата страна, високо квалифициран и лоялен персонал, целенасочена работа със застрахователните посредници. В съчетание с една добра организация и контрол върху ликвидационната дейност и непрекъснат и задълбочен анализ на динамиката на застрахователните обезщетения с цел своевременно реакция на неблагоприятни тенденции и с подкрепата на една добре структурирана презастрахователна програма тази стратегия е основа за все по-добри резултати.

- Със същата ли стратегия продължавате за изграждането на още по-висок имидж на дружеството - да гарантирате сигурност и добро покритие на разумни цени? Не прилагате ли и нещо друго за посрещане предизвикателствата в процеса на присъединяването ни към Европейския съюз, а и след това, като станем пълноправен негов член?

- Фокусът върху отношението на потребителя е тенденция в световен мащаб. Мисля, че дефиницията на основната същност на марката „Армеец“ - „Сигурност и добро покритие на разумни цени“, е добра предпоставка за развитие на успешна пазарна стратегия.

- Какво ново в продуктовете ви програма и ще имате ли изненади на застрахователния пазар?

- Не считам, че изненадата е признание на ЗАД „Армеец“. Стремехът на компанията е да гради имиджа си на сигурност и стабилност. От друга страна, ако говорим за изненади в смисъл на активен маркетинг и иновационно мислене, „Армеец“ има необходимия потенциал, за да посрещне всяко предизвикателство. През следващата година компанията ще празнува 10-годишнината си, за което се готвим активно.

- И понеже става дума за българския застрахователен пазар, да ви попитам за вашето мнение - ще остане ли той с присъствието на чисто български дружества каквото е и „Армеец“, или на него ще действат само побългарени, с чуждо участие компании?

- Българските компании имат бъдеще. Кампанията „Изберете българското“ е една прекрасна идея, която обаче може да бъде успешна само ако зад нея стоят стоки и услуги на най-високо качество и разумни цени. Ако сме в състояние да отговорим на нуждите на потребителя с качествена застрахователна услуга, аз

та като цяло и във финансовата система в частност, както и при съединяването на страната към международната общност - членството в НАТО и очакваното присъединяване към ЕО през 2007 г. Високите ръстове на БВП и ниската инфлация, от една страна, са благоприятни фактори за развитието на застрахователната дейност. Застрахователното проникване е наполовина по-ниско от средното за Европа, но същевременно ръстът на проникването в последните години е значително по-висок от европейския, което е предпоставка за растеж на застрахователния пазар. От друга страна, все още ниските доходи на населението и демографският срив, сравнително ниският размер на застрахователната плътност са задържащите фактори за развитието на застрахователните дружества в България. Четирите големи дружества в България запазват водещите си позиции вече повече от 5 години. Запазва се голямата разлика между тази група дружества с над 10% пазарен дял и следващата група дружества с 3%-7% пазарен дял. Същевременно средните по големина дружества, към които принадлежи „Армеец“, показват по-интензивен растеж и дистанцията им с „големите“ все повече се скъпява. Тенденцията на пазара е в полза на средните по големина дружества.

Относно конкуренцията: бих искала застрахователният бизнес да изработи механизми за саморегулиране, а не да прехвърляме своите проблеми на държавата. Това едва ли би станало с призови да бъдем разумни или с взаимни обвещения. Доказано е, че конкуренцията е полезно нещо и не случайно се ползва със законова защита от страна на държавата. Надявам се, че с консолидацията на пазара и навлизането на сериозни играчи в него ще можем да прилагаме такива механизми и етични норми, които в края на краищата ще се отразят благоприятно за цялостното развитие на бизнеса.

- Къде виждате мястото на този пазар на ЗАД „Армеец“ и какви цели си поставяте в близко бъдеще. Можете да споделите и за нейното по-дългосрочно развитие.

- Най-важната задача за всяко съществуващото дружество е осигуряването на конкурентоспособност след присъединяването на страната ни към ЕО. Ние в „Армеец“ формулираме като своя мисия развитието си като конкурентоспособно европейско застрахователно дружество.

Въпросите зададе ПЕТЪР АНДАСАРОВ

софсправка[®]
национална информационна система

0 900 12 900

За абонати на БТК - (0,96лв/мин.)



12 900
(0,96лв/мин.)



www.sofspravka.com