

Цветанка Крумова, член на УС и изпълнителен директор на ЗПАД „Армеец“

## НАДЯВАМ СЕ ЗА ПЪРВИ ПЪТ ДА ЗАБРАВИМ ДУМАТА „КАМПАНИЯ“ ПО ОТНОШЕНИЕ НА „ГРАЖДАНСКА ОТГОВОРНОСТ“

**Х**айде да започнем нестандартно това интервю, като ми позволите да ви попитам как се отразява времето, откакто сте част от мениджмънта на ЗПАД „Армеец“, на работата и на самочувствието ви?

- Работата ми е интересна и динамична и ми дава възможност да се развивам, да научавам нови неща, което ме прави щастлива. Според мен първото условие за успех в дадена работа е да я вършиш с удоволствие.

- ЗПАД „Армеец“ е в непрекъснат възход, бележи изключително успешен път в своето развитие и не само по показателите премии приход и ръст. Ще ви помоля да анализирате резултатите по някои основни показатели през изминалите шест месеца на текущата година.

- Радващото е, че успяваме да запазим тенденцията за ръст, надвишаващ общия ръст на пазара. Пазарният дял на компанията за първото полугодие е 9.07 %, с което вече сме на пето място в класацията по премии приход. Ръстът спрямо същия период на миналата година е 65%. Искам да отбележа, че „Армеец“ се нареди на първо място по отношение на авиационното застраховане с 46 % пазарен дял, което се дължи на много добрата работа на екипа, а не само на факта, че националният превозвач е наш клиент. Над 50% от застрахованите авиационни оператори в България са наши клиенти. По отношение на автомобилното застраховане, което е нашата ключова компетентност, ще отбележа, че по застраховка „каска“ заслужено заехме четвъртото място с па-

зарен дял над 12% и ръст спрямо миналата година от 86%. За мен е особено радващо двойното увеличение на пазарния дял по имуществено застраховане от 2 % на 4%. Запазиме и водещата си трета позиция по застраховките в групата злополука и помощ при пътуване. Като цяло резултатите ни за първото полугодие са много добри.

- Какви тенденции подсказват и чертаят за бъдещето на ЗПАД „Армеец“ тези радостни успехи?

- По отношение на застрахователната дейност продължаваме да залагаме на динамичното развитие независимо от това, че като цяло процесът на изравняване с европейските показатели води до по ниски темпове. Считам, че все още има потенциал за растеж, който

трибуционна мрежа и стабилно финансово управление. Един от факторите за стабилност на компанията е добрата ни презастрахователна програма, която ни дава възможност да развиваме бизнеса си, като спокойно гледаме в бъдещето. Особено внимание отделяме на развитието на човешките ресурси, тъй като считаме, че човешкият фактор е ключов в работата ни и че нашите служители са най-важният актив на компанията. Плановите ни са свързани с придобиването на статута на публична компания, както и с развитието на корпоративната социална отговорност на компанията.

- От началото на годината досега получилите значими награди, признание за какво са те за вас лично и за екипа ви?

и какво съдържа днес продуктивният ви портфейл?

- Имаме относително консервативна продуктова политика. Ние предлагаме всички видове застраховки, които се предлагат на пазара, не само у нас, но и във всяка друга държава. Считаме, че бъдещето е в разширяването и предлагането на допълнителни покрития към съществуващите продукти, подобряване на качеството на предлагането и обслужването при застрахователни събития, включително чрез нови технологични решения.

- Вие имате точни професионални наблюдения върху застрахователния пазар у нас. Как изглежда той във вашите очи и успя ли вече да придобие чертите на пазарите в страните от ЕС? С други думи, европеизира ли се вече той?

- Има един основен показател, който показва, че българският пазар все още може да се причисли по-скоро към развиващите се, а не към развитите пазари, това е съотношението между живото застраховане и общо застраховане. Когато делът на живото застраховането надвиши общото застраховане, едва тогава можем да се наречем развит пазар.

От гледна точка на законодателството в предлаганите продукти, на пръв поглед като че ли няма разлика, но при един по-детайлен анализ можем да открием редица практики, които ни различават от развитите пазари. Това е въпрос, който опира и до зрелостта на обществото като цяло. Пример в това отношение е ниската търпимост към нарушителите на всякакви правила и закони: противопожарни, строителни, за движение по пътищата и т.н. В условията по една обществена поръчка, обявена от известна чуждестранна компания, инвеститор в България, беше поставено изискване да бъде покрит всяка щета, настъпила вследствие на нарушаване на технологични, противопожарни и каквито и да е правила, норми и закони. Съмня-



вам се, че предприятията на същата фирма в други държави получават такава покритие от съответните местни застрахователи.

- Няколко основни проблема и събития засегнаха всички ви от застрахователната общност. Ще спомена само решението за налагане на глоби на дружествата и на АБЗ, както и проблемите с цените на задължителната застраховка „Гражданска отговорност“, за Катастрофичния пул и Обезпечителния фонд. Как оценявате отношението към тях от страна на колегите ви? С други думи - какво е общуването помежду ви и има ли то положителни резултати?

- Мисля, че в общуването между конкуренти е много важно да се търсят общите проблеми. Застрахователният пазар е изправен пред съществена промяна в рисковите обстоятелства и има сериозни проблеми поради липсата на надеждна статистическа информация, с която да се прогнозира развитието на риска. Това е общ проблем, който може да се реши само със съвместни усилия и намиране на консенсус. Считам, че намирането на точен отговор на въпроса каква е рисковата премия за целия пазар не нарушава по никакъв начин конкуренцията, а напротив, ако бъде реализирано, би имало положително влияние върху нея.

- Много щекотлив и вероятно спорен е въпросът за обхвата на задължителната застраховка „Гражданска отговорност“. Ще се получи ли пре-

сечната точка на истината между застрахователи, НББАЗ, Гаранционен фонд, КФН и КАТ?

- Според мен това е въпрос единствено на инвестиции в технология, чрез която да се събира и обобщава информацията. Мисля, че този въпрос е решим и ще бъде решен.

- А на застрахователния пазар?

- Пресечната точка вече е намерена, тъй като Информационният център на Гаранционния фонд работи и всички се ползват от информацията. Според мен е необходимо да се намали формалността при получаването на справки и те да могат да се правят онлайн, както е във повечето европейски страни.

- Вече нагазихме във второто полугодие на 2008 година. Какво очаквате да се случи през останалите месеци и как искате да приключи тя? Мечтаете ли си за някаква приятна изненада?

- Надявам се за пръв път да забравим думата „кампания“ по отношение на застраховката „Гражданска отговорност“ и да работим нормално, без напрежение в края на годината.

- Вие не преставате да следите новостите в застраховането в Европа и по света. Имате ли някаква новинка, която ви е направила силно впечатление през тази година?

- Предлагам да говорим за това в края на октомври.

- Съгласен съм, благодаря ви.

Въпросите заведе ПЕТЪР АНДАСАРОВ

„Армеец“ се нареди на първо място по отношение на авиационното застраховане с 46 % пазарен дял, което се дължи на много добрата работа на екипа.

ще се стараем да използваме максимално.

- На какво главно се дължат тези успехи и през шестмесечието на 2008 година? Впрочем каква е стратегията за развитието на дружеството?

- Печелившата пазарна стратегия на дружеството се основава на прилаганата иновативна продуктова политика, съчетана с бързо и адекватно клиентско обслужване, непрестанно развиваща се дис-

- За мен получените награди са доказателство за утвърждаването на марката „Армеец“, която вече можем да кажем, че има висока степен на известност и обхват. Посланията на марката са насочени изцяло към ценностите, свързани със застрахователната дейност, а именно, сигурност, стабилност, почтеност, доверие.

- Прави впечатление, че в „Армеец“ подходите творчески към цялостната му дейност, но аз искам да насоча вниманието ви конкретно към продуктите ви система, към продуктовата политика на дружеството. Каква е тя



ЗАСТРАХОВАТЕЛНО И ПРЕЗАСТРАХОВАТЕЛНО  
АКЦИОНЕРНО ДРУЖЕСТВО  
**Армеец АД**

1000 София, ул. „Ст. Караджа“ 2,  
тел./факс: (02) 981 13 40; 981 13 69; 987 06 61  
e-mail: office@armeec.bg www.armeec.bg