

Любомир Могов, управител

## АМАРАНТ - СИМВОЛ НА СИГУРНОСТ И ДЪЛГОЛЕТИЕ



**- Вие ръководите едно от авторитетните брокерски дружества - „Амарант България“. Откога функционира то?**

- На пазара сме от 2003 година. Започнахме като застрахователна агенция, а от 2006 г. получихме лиценз за брокерска застрахователна дейност.

**- От самото начало ли сте управител?**

- Заедно с колегата Янаки Янакиев сме съуправители и съсобственици на „Амарант България“.

**- По чия идея създадохте първо агенцията, а после и самия брокер?**

- Започнахме бизнеса си като застрахователен посредник, не сме работили като агенция. През 2003 г. решихме с колегата ми, че това е перспективен бизнес, който неизбежно ще се развива и в България. От наша гледна точка бе бизнес с голям потенциал в бъдеще.

**- Сам ли се убедихте в това, или някой ви внуши, че истината е такава?**

- Търсехме перспективен бизнес, в който да вложим усилия и средства и да се развиваме. След доста подробен анализ на застрахователния пазар, съобразен и със състоянието на пазарите в страните от Европейския съюз, стигнахме до извода, че това е бизнес, който предстои да се развива като сериозен, гарантирайки необятно поле за изява. Затова и решихме да създадем застрахователен посредник. Стартирахме през есента на 2003 г. като „Амарант 2003“ ООД, но бяхме твърдо убедени, че трябва да създадем брокерска структура. Направихме съответните постъпки и



**кер на застрахователния пазар?**

- Започнахме като брокер-посредник с първия ни офис с двама служители. Следващата ни стъпка, която бе и от голямо значение за фирмата, бе отварянето на офис при КАТ в кв. „Дървеница“. Имахме шанса да го разположим на стратегическо място - на бариера на входа за КАТ. Там именно оформихме и стандарт за изграждането и на останалите ни, впоследствие откривани за работа, нови наши офиси. Това бе едно от решаващите неща, което даде определен тласък на нашия бизнес. Бяхме сключили договор с ДЗИ и цялата къщичка оформихме с визията на застрахователното дружество. Така в самото начало на своята дейност продавахме приоритетно продуктите на ДЗИ.

**- А днес?**

- Днес работим с абсолютно всички застрахователни компании, правейки подбор на ви-

*Любомир Могов е роден в София на 14 ноември 1977 година, зодия „Скорпион“. Завършил е Спортното училище на ЦСКА. Бил е състезател по ски, алпийски дисциплини. Завършил е Националната спортна академия. Три години от следването си в академията е учил в Спортния университет - Виена, където е положил и не малка част от изпитите, признати му в България. В момента учи трети семестър по специалността „Застраховане и социално дело“ в УНСС при проф. Христо Драганов.*

*Управител и съсобственик на „Амарант България“ ООД.*

*Принцип, от който се ръководи в живота и в бизнеса: Коректност и положително отношение към всички хора.*

*Хоби - ски.*

*Семейно положение - не е семеен, с дългогодишната си приятелка живеят на семейни начала.*

професи-

он а л н о  
нето си, както във всеки бизнес, ще бъдат избухнали от пазара. За това ще допринесе и лошото качество на обслужването, което доста от тях предлагат. Неминуемо е тази

поднесена информация, консултираме, но клиентът сам взима решението къде да сключи своя застрахователен договор.

**- Един от най-важните въпроси в този вид дейност е компетентността на кадрите. Какво правите с хората си, които извършват този специфичен бизнес?**

- На първо време заимствахме опита на застрахователни компании. Достигането на добро ниво на професионализъм, поне за нас, минава през различни етапи.

Следим и участваме в обученията на застрахователните дружества. Подбираме кадрите си сред хора с висше образование и най-вече от УНСС. Друга част преминават при нас от застрахователни компании и са много добри специалисти.

Постоянна грижа ни е обучението на кадрите и дори в момента провеждаме такова по оперативна програма за развитие на човешките ресурси, финансирана от Европейския съюз.

**- Доста се навъдиха брокерските формации, броят им приближава цифрата 300. Според вас има ли нужда от толкова много брокери, не е ли голям техният брой и дали всички развиват професионална посредническа дейност?**

- Вярвам, че истинските брокери, които извършват професионално посредническа работа на застрахователния пазар, са около двацет в цялата страна. Тези от тях, които не работят според изискванията и не оправдават съществува-

нето си, както във всеки бизнес, ще бъдат избухнали от пазара. За това ще допринесе и лошото качество на обслужването, което доста от тях предлагат. Неминуемо е тази

жество. Те са уверени, че ние сме поели пълната отговорност за изпълнението на сключените застрахователни договори с даденото дружество.

**- Знаете, че е вече скандален въпросът със задължителната застраховка „Гражданска отговорност“. Оказва се, че всички компании са губещи от нея. Коя е основната причина спред вас за това и докога ще се предлагат толкова ниски цени за полица, а знаете колко големи са отговорностите на застрахователя?**

- Според мен причините за тежкото състояние на тази застраховка са няколко, но основната е стремежът към много бързо натрупване на средства от премиен приход. Особено по-малките компании се блазнят от тази възможност. Чрез това те се стремят на всяка цена да увеличават портфейла

вателното дружество печели от сключването на голям брой полици за неговата застраховка и, разбира се, трупа премиен приход. За което дава на брокера по-висока комисиона. Вие как мислите по този въпрос, г-н Могов?

- Това също е характерно за по-малките застрахователни компании, които се стремят единствено към трупането на пари от премиен приход. Аз никога не съм бил убеден, че най-високата комисиона е доказателство за това, че застрахователят, който я дава, е най-добрият като контрагент за застрахованите. Ако цената е ниска, комисионата е висока, логично, не остават средства най-вече за ликвидацията, тоест за обезщетенията.

В „Амарант“ не търсим възможности за най-високи комисиони. Държим да работим с дружества, които показват, че са адекватни към ликвидацията на щетите на клиентите.

**- И ако обичате да представите екипа на „Амарант България“ и да се спрете на дейността, която извършвате с него.**

- Застрахователното посредничество е основната част от нашия бизнес. Занимаваме се още с посредничество на финансови услуги - банкови кредити и лизинги. Работим с всички по-големи лизингови фирми и с водещите банки в България. Цялата тази дейност извършваме на територията на 22 града в цялата страна, където имаме свои офиси. Само в София те са 6, а предстои да открием и седмият. В Пловдив имаме също два офиси, а в останалите градове - по един. Проучваме възможности за още 7-8 офиси в страната.

**- И всичките ви офиси предлагат целият набор от услуги - застрахователни, лизингови и банкови, тоест финансови, така ли?**

- Точно така. Изградихме много внимателно цялата си структура, имайки предвид максимално комплексно обслужване на клиентите. Тук, в централния ни офис, осъществяваме координацията на управлението на бизнеса ни в цялата страна и в същото време обслужваме клиенти както във всеки друг наш офис. Ще отбележа и това, че прилагаме изградените и проверени в практиката си правила и методи на работа. Държим да имаме свой стандарт в това отношение и той да се спазва от всичките ни служители.

**- Друг сложен и тревожен въпрос е този за комисионите. От една страна, има посредници, има брокери, които се интересуват само от по-високата комисиона, колкото тя е по-голяма, толкова те са „по-самопожертвователни“ да правят всичко възможно за продажбите на продукти на компаниите, които им осигуряват такива комисиони. От друга страна, застрахо-**

си с колкото се може повече премиен приход от застраховката. Споделяли сме и с ръководители на по-големи застрахователни дружества, че рано или късно този именно стремеж и това трупане на парични средства от премиен приход ще се окаже пагубно за някои компании. Затова е изключително належащо цената на „Гражданска отговорност“ да се вдигне до реалната ѝ стойност. Още преди две години тя трябваше да е по-висока. Наложително е освен това да има минимален праг на тази застраховка.

**- Друг сложен и тревожен въпрос е този за комисионите. От една страна, има посредници, има брокери, които се интересуват само от по-високата комисиона, колкото тя е по-голяма, толкова те са „по-самопожертвователни“ да правят всичко възможно за продажбите на продукти на компаниите, които им осигуряват такива комисиони. От друга страна, застрахо-**



след малко повече от година получихме брокерски лиценз за „Амарант България“.

Впоследствие се оказа, че с това сме изпреварили събитията, тъй като малко по-късно влезе в сила изискването за лицензиране на всички брокери.

**- Кои бяха първите ви стъпки вече като бро-**

дове застраховки, които са най-изгодни за нашите клиенти. За различните видове застраховки подбираме компании, които са най-силни в съответната сфера. Когато предлагаме даден продукт на клиента, предоставяме избор между три застрахователни дружества. Ние правим предложение с пълна и

(Продължава на стр. 17)