

Виолета Даракова,
изпълнителен директор на ЗАД „Евроинс“

ДОКАТО АВТОМОБИЛЪТ И ВОДАЧЪТ МУ СА СВЪРЗАНИ, „ГРАЖДАНСКА ОТГОВОРНОСТ“ НЕ Е НАПЪЛНО ИНДИВИДУАЛНА

- Г-жо Даракова, какви са очакваните резултати за компанията, с които ще се похвалите за Коледа и Нова година?

- Нашите очаквания са да приключим 2005 г. с премиен приход 42 млн.лв., печалбата ни да е 1 млн.лв., с което да си осигурим около 4 на сто пазарен дял.

- Либерализирането на тарифите по застраховката „Гражданска отговорност на МПС“ вече е факт. Идеята на вашата компания за безплатен технически преглед за собствениците на най-ниския клас автомобили не се възприе...

- Идеята ни бе редовният технически преглед на автомобила да бъде изключен от забранените бонуси, но не се възприе и не очакваме преразглеждане на Наредба №18, която регулира правилата по застраховката. Тези прегледи са превантивна мярка да се движат технически изправни автомобили по пътищата. А това е гаранция за по-малко пътнотранспортни произшествия. Защото не е тайна, че голяма част от автомобилите у нас са пред разпадане.

- Добре, защо трябва да се отнемат с нормативен акт всички бонуси за клиентите на компаниите - бензин, технически прегледи, намаление по други застраховки? Не се ли отива по този начин против интересите на обществото?

- Нещата могат да се разглеждат многопосочно. При положение че през цялата 2005 г. имаше минимални цени по застраховката, които се определяха от държавата в лицето на КФН, никой нямаше право да продава по цени под нормативните. При продажба по минимална цена и едновременно предоставяне на бонуси е много рисковано да не се накарняват резервите. Бонусите са възможни само ако полицата се продава на цена над минимално допустимата. Няма обяд без пари.

- Защо се смята, че бонусите ще навредят върху резервите на един застраховател, след като това е въпрос за добро счетоводство - нали застраховането е вид взаимопомощ и ако са събрани премии от 100 души, не всички обезателно ще нанесат поражения на друг автомобил? Все пак щетите не могат да бъдат върху 100% от застрахованите...

- Как се крои една полица? Индивидуално. И откъде ще се вземат пари, за да се даде бонус? Когато кампанията по тази застраховка отпадна, тогава никой няма да предлага бонуси. Ако агентът реши да отпусне от своята комисиона, за да привлече повече клиенти - добре. Но когато застрахователят го прави, това е съвсем друго. От друга страна, всички застрахователи имат интерес по пътищата да се дви-

жат технически изправни автомобили.

- Нали вече говорим за свободна конкуренция на този пазар и за либерализиране на цените над минималната... Защо държавата пак поставя ограничения?

- Има логика и в този въпрос. Затова ние предлагаме в цената на застраховката да се включи безплатен (или при минимално заплащане) технически преглед на автомобилите. Това не бе разрешено нито до сега, нито ще се разреши в бъдеще. Не трябва да се забранява на един застраховател, когато той реши да даде отстъпки в цената по други продукти при покупка на „Гражданска отговорност на МПС“. След като застрахователят си формира цените сам и ги обявява в КФН, това би била неговата пазарна политика. Естествено е, когато има постоянни клиенти, които си правят всички застраховки в една компания, те да получат сериозни отстъпки. Това е така особено ако тези клиенти нямат щети през цялото това време. Нали самата застраховка „Гражданска отговорност на МПС“ предполага различни отстъпки. Когато след време се натрупа достатъчно достоверна информационна база за водачите на автомобили и работи информационната система на Гаранционния фонд, лошият шофьор ще плаща 100 единици, а този, който не е предизвикал произшествия на пътя - 20.

- Все още няма готова информационна система и Гаранционният фонд не може да направи добра връзка с Пътна полиция. Как тогава някои компании ще направят диференциация между добри и лоши шофьори?

- Не съм специалист в този род системи и програмно осигуряване, но не мога да допусна, че това може да стане в рамките на няколко месеца.

- На какво се основава тогава индивидуалната застраховка, за която вие и ваши колеги твърдите, че ще бъде в сила от следващата година?

- Индивидуална е застраховката за всяка компания, защото няма единна минимална тарифа, която важи за всички, които продават полицата. Всяка застрахователна компания има своя вътрешна информационна база данни за клиентите си и може да построи собствената си тарифа. Докато автомобилът и водачът му са свързани, застраховката не е напълно индивидуална. Твърдения, че тук ще се прилагат показатели, валидни в други страни, като например определяне на цената според цвета на возилото или възрастта на шофьора, на мен ми звучат пресилено. Ние все още не можем да съберем информация кой колко произшествия е предизвикал на пътя, не можем да се преборим с нерегистрира-

ните нарушения дори...

- Какви рискове крие либерализирането на цените и не е ли това пътят за повишаване на събираемостта по тази застраховка?

- Познаваме участниците на този пазар, много от които имат неразумно поведение. За съжаление досега надзорната институция не е показала достатъчна воля да санкционира подобно поведение. Дори когато през миналата година имаше ексцесии, надзорната институция беше „обезглавена“ и не можеше да взема никакви решения.

- Имате предвид гафовете със ЗК „Юпитер“ (по-късно „Хилдън“), нали?

- Всички участници на този пазар знаеха истината и за никой нямаше никаква изненада от развоя на събитията. Затова и днес не знаем какво ще бъде поведението на субектите на този пазар. И ако се случи нещо подобно, какво ще правят застрахованите? Защото при не особено богатото българско население всеки търси по-евтина услуга.

- А също и разсрочено плащане на 12 вноски, както се рекламира от някои...

- То крие голямата опасност клиентите да забравят да си подновяват полицата всеки месец. Не е ясно също как ще се събира редовно цената на застраховката. Това се предлага в една компания, а в останалите разсрочването е на 3-4 вноски. И през следващата година ще бъдем свидетели на ожесточена борба.

- Как трябва да се продава застраховката - посредством застрахователни агенти или в самите офиси?

- И в двата начина има предимства и недостатъци. След като застраховката е задължителна, няма логика да има посредници. Това би означавало, че всеки собственик/водач на МПС трябва да отиде сам в офиса на компанията. Когато застрахователният агент продава застраховката обаче, той може да отиде в дома на клиентите. Агентът може дори да изчисли индивидуална тарифа на всеки клиент. Всяка компания организира по различен начин продажбите на полицата. Смятам, че на този етап е необходимо да има агенти, на които да се възлага грижата за пакета застраховки на едно домакинство.

- Какви са тарифите по тази застраховка в „Евроинс“ - ще се отчитат ли индивидуалните качества на шофьорите и кои по-конкретно? Ще предоставя ли вашата компания някакви бонуси, ако клиентът например има и застраховка каско или изобщо някаква друга полица при вас?

- Според мен не би следвало цените по тази застраховка да се различават драстично в различните компании, защото всички продаваме полицата на българи в нашите бъл-



гарски условия. В „Евроинс“ тарифата е структурирана така, че автомобилите не са разграничени от гледна точка на обема на двигателя в кубически сантиметра. Опирайки се на статистиката, която водим, ние не смятаме, че по-мощните коли причиняват повече произшествия.

Така за всички леки автомобили до 7 места (включително) цената е единна - 136 лв. при еднократно плащане, и 34 лв., ако се прави на 4 вноски. За микробусите до 9 места (включително) и лекотоварни до 3.5 тона цената е 169 лв. и 43 лв., ако се прави на 4 вноски.

Имаме отстъпки 10% от цената на застраховката за медици, служители на МО и служители на МВР, тъй като съгласно нашата статистика смятаме, че са по-малко рискови като шофьори.

От 2004 г. предлагаме и комбинирана застраховка, т. нар. „Първо каско“, която се продава, ако имате полица по „Гражданска отговорност на МПС“. Това е застраховка на автомобила по първи риск до 1000 лв. само при пътнотранспортно произшествие, като задължително трябва да има протокол от КАТ. Тя е подходяща за поевтините автомобили.

- Вярно ли е, че ще увеличите капитала си с 15-20 процента, че имате намерение да листвате финансовите си инструменти на софийската фондова борса и какво очаквате да постигнете с този ход?

- Възнамеряваме да увеличим капитала си до 6 млн.лв. в началото на 2006 г., като очакваме да приключи по същото време и процедурата по листване на фондовата борса. Така ще се превърнем в публично дружество и по този начин всеки, който се интересува от нас, ще може да получава подробна информация. Тази процедура се предшества от много сериозен одит от международна одиторска компания „BDO - България“. С това искаме да покажем, че сме професионалисти и очакваме да увеличим броя на акционерите си.

- Не мога да се въздържа да не ви запitam за вашите предявени 117 иска към клиенти на ЗК „Хилдън“ (бившата „Юпитер“) по т.нар. регресни вземания по застраховката

„Каско“. За какви суми става дума, от колко време са предявени и накрая, надявате ли се да си ги приберете?

- Отдавна сме предявили своите искания за над половин милион лева, но до момента нищо. За мен тази компания 100 на сто е източена - продадена недвижима собственост, източени пари от сметките. В същото време ЗК „Хилдън“ прави антидатиране на разни цесии, цедира свои вземания на други компании на същите собственици на полици, те ни притесняват с нотариални покани и всичко това направо е възмутително. И е жалко, че може да се случи в България.

- Какво е новото, което ще предложите през 2006 г. като компания, а и какво очаквате от застрахователния пазар?

- Имаме страхотна идея за уникален продукт, който ще предложим за първи път на пазара, но тя все още е търговска тайна.

В България пазарът още не е достатъчно улегнал. Когато икономиката заработи на пълна пара и активите на предприятията бъдат подновени, тогава ще се промени и застрахователната политика по отношение на тарифите.

Вече имаме един сериозен кодекс, който регулира пазара сериозно. Добре е да има сериозен регулаторен орган, който да следи за неговото изпълнение. Добре е също, че за някои от участниците на пазара ще има едногодишен гратисен период да приведат дейността си в съответствие със закона. Ако се наблюдава информацията, подавана в надзорния орган, се вижда, че някои отделни компании са „кухи“. Това означава, че еквивалентът, който трябва да покрие техните резерви, е в недостатъчно надеждни финансови инструменти и компанията не е в добро финансово здраве. Едно е да има прецедент с такъв играч като ЗК „Хилдън“, който от години не изплащаше обезщетения, а съвсем друго ще бъде, ако гръмне голяма компания. Това неминуемо може да доведе до сътресение на пазара.

Интервю на
ИЛЕАНА СТОЯНОВА

Бел. ред. Интервюто с г-жа Виолета Даракова бе проведено преди обнародването на промените в Наредба № 18 в „Държавен вестник“.