

СВЕТОВНА ВЕРИГА НА НЕЗАВИСИМИ ЗАСТРАХОВАТЕЛНИ БРОКЕРИ ИЗБИРА ПАРТНЬОР В БЪЛГАРИЯ

● Дейността на българските застрахователни брокери се очаква да бъде все по-професионална и активна, смятат Reinhard Riehl и Bart Vanoorbeek от Worldwide Broker Network

За първи път на посещение в България в началото на м. юни бяха представители на световната застрахователно-брокерска верига WBN (Worldwide Broker Network) - господата Reinhard Riehl от Suedvers Gruppe, Германия, и Bart Vanoorbeek от ADD Ltd., Белгия.

Целта на посещението беше преговори за евентуалното членство в световната верига на българския застрахователен и презастрахователен брокер „Маринс Интернешънъл“ ЕООД.

WBN е световна общност на застрахователни брокери, най-голямата верига на независимите брокери в света, създадена през 1987 г. от няколко европейски брокерски компании, една от които е компанията Suedvers Gruppe, представлявана от г-н R.Riehl.

До средата на 90-те години се оформя веригата от застрахователни брокери - частни компании от Европа, а от 1996 г. групата се отваря и за американски застрахователни брокери. В момента WBN се състои от 43 членове, като са ангажирани около 12 500 служители на различни брокерски компании.

На среща между двамата представители на WBN с управителя на „Маринс Интернешънъл“ ЕООД г-н ИВАН ДОНЧЕВ, журналисти от в. „Застраховател прес“ се обърнаха с няколко въпроса към чуждестранните бизнесмени.

- Господа, бихте ли представили финансовите параметри на вашата организация?

Reinhard Riehl. Застрахователните премии, които се генерират от групата за застрахователните компании, са от порядъка на 25 млрд.щ.долара годишно.

Идеята на тази група е да се следват инвестициите на клиента, когато той открива свое подразделение на територията на друга държава, като му се предоставят брокерски услуги на същото професионално ниво на обслужване. С други думи, дъщерната фирма да получи обслужване по управлението на риска, каквото има и фирмата-майка.

WBN е най-голямата верига на независими застрахователни брокери в света. С тази верига ние сме в състояние да бъдем конкуренти на такива мултинационални компании като Marsh и AON.

- Какъв е поводът за вашето посещение в България?

Reinhard Riehl. Има две причини. Първата е, че както ADD, така и Suedvers Gruppe имат клиенти с подразделения на територията на България. Втората е, че от Изпълнителния комитет на WBN ни е даден мандат да водим преговори тук за членство на български брокер в организацията, тъй като до момента нямаме член, български застрахователен брокер.

- Какви са вашите впечатления от българската общност на застрахователните брокери, в частност от „Маринс Интернешънъл“ ЕООД?

Bart Vanoorbeek. Позна-



Reinhard Riehl



Bart Vanoorbeek

вам мениджърския екип на „Маринс Интернешънъл“ ЕООД от 2005 г., когато се запознах с директора на софийския офис на дружеството Дарина Димитрова. Тя взе участие на Първия форум на застрахователните посредници в Европа, организиран от VIPAR - Европейската федерация на застрахователните посредници в Брюксел, и тогава посети офиса ни в Белгия. Наш клиент междуременно бе потърсил компетентците ни за обслужване на застрахователните му интереси в България. Заложихме на партньорство с „Маринс Интернешънъл“ ЕООД, които вече година и половина се справят отлично с въпросния бизнес и отзивите от нашия клиент са много позитивни. Надяваме се да задълбочаваме нашите отношения и във връзка с възможността „Маринс Интернешънъл“ ЕООД да стане член на WBN.

Моите лични чувства и впечатления са много добри, защото виждам голям професионализъм както в офиса в София, така и в



цялото дружество. Представят се професионални и високостойностни услуги на територията на България за инвеститорите от Белгия, които очакват това.

Важно за нас като брокер, който иницира бизнеса, е от страна на „Маринс Интернешънъл“ ЕООД не само да бъдат обслужвани българските полици, но и да ни информират и съветват за това какво е необходимо, за да се подобри сигурността на клиентите ни в България чрез застрахователни продукти. Местният брокер ни осигурява уникалните си познания и опит в България, тъй като ние не винаги сме наясно с нуждите на компаниите, които оперират тук като дъщерни фирми на белгийската централа, както и със спецификите на местния застрахователен пазар и законовата уредба.

Когато заедно обслужваме международен клиент, ние разглеждаме този брокер като част от ADD, т.е. като част от нашата компания в Белгия.

- Известно е, че в напредналите държави основна роля в продажбата на застрахователни услуги имат брокерите. У нас това все още не е така. Как виждате бъдещето на този играч на застрахователния пазар след присъединяването ни към ЕС?



Bart Vanoorbeek. Според мен местното представяне на българските застрахователни брокери ще става все по-добро. Защото именно брокерът, а не застрахова-

телят, е този, който трябва да създаде застрахователния продукт, най-подходящ за специфичните интереси на клиента. Това е пътят според мен. В нашите две държави - Германия и Белгия - инвестираме много в обучението на хората, които са специализирани в определени класове застраховане. Те трябва да притежават качества за успешни преговори с подписвачите, както и за високопрофесионално управление на рисковете на клиентите.

Директният бизнес - застрахователи-клиенти, както предимно е в България, не е феномен, валиден изключително за вашата страна. Той е налице навсякъде, включително и в Белгия. Недостатъкът е, че клиентът винаги вижда само едната страна на медала. А предимството на застрахователния брокер идва от факта, че той работи с голям брой различни застрахователни компании и може да предостави най-доброто решение за нуждите на клиента. Има много рискове, покрития, по които клиентът не би могъл да договори сам със застрахователя, ако не използва посредничеството на застрахователен брокер. Защото, ако аз разговарям само с една застрахователна компания, тя може би няма да е в състояние да покрие

всички застрахователни нужди на клиента ми. Аз вярвам, че и в България застрахователният пазар ще се развива в посока, в която ролята на застрахователния брокер ще бъде доминираща, особено когато става дума за рискове на корпоративни клиенти.

Reinhard Riehl. За първи път съм в България и имам възможност да говоря с „Маринс Интернешънъл“ ЕООД и да опозная и раз-

бера българския застрахователен пазар. Имам впечатление, че това е млад пазар, в който ролята на професионалния застрахователен брокер ще става все по-съществена. Трябва да се отчете помощта, която брокерите дават на клиента да го информират за новостите в застрахователното законодателство, както и да установят първия контакт, на който да бъдат задавани и коментирани въпроси, когато се появи нова рискова експозиция.

- Съвсем наскоро България ще се присъедини към семейството на страните от ЕС. Смятате ли, че българският все още млад пазар ще представлява инвестиционен интерес за европейския застрахователен мениджмънт?

Reinhard Riehl. На първо място за нас България е предизвикателство. Защото само преди 17 години падна железната завеса. И в други държави ситуацията е била подобна както у вас. Например в бившата ГДР също имаше само две застрахователни компании - една за местния бизнес и друга за международно застраховане. Както там, така и в другите страни от Централна и Източна Европа пазарът вече се развива и става все по-зрял.

- А очаквате ли у нас да има инвазия от чужди застрахователи и застрахователни брокери във връзка с принципа за свободно предоставяне на услуги?

Reinhard Riehl. Аз не виждам опасност от инвазия тук, но виждам голям шанс за фирми като „Маринс Интернешънъл“ ЕООД да се учат от подобни компании от Полша, Чехия, Словакия, за да възпитат и обучат високопрофесионални екипи.

Присъединявайки се към групи с голям професионализъм като Worldwide Broker Network, те ще станат истински конкурентоспособни участници на международния застрахователен пазар.

Страницата подготви
ИЛЕАНА СТОЯНОВА
Снимки
ГЕОРГИ ДЕРМЕНДЖИЕВ