

Румен Георгиев - председател на УС и изпълнителен директор,  
и Цветанка Крумова - член на УС и изпълнителен директор на ЗПАД „Армеец“

## ЕВРОПЕЙСКОТО ЧЛЕНСТВО ЩЕ ИЗВАДИ ЦЕЛИЯ БИЗНЕС „НА СВЕТЛО“

- Как изглежда българският застрахователен пазар през призмата на предстоящото членство на България в ЕС? Какви са очакванията за дружеството, което ръководите, за застраховането у нас като цяло?

**Румен Георгиев:**

- По-малък пазар означава по-малки проблеми. По голям пазар - по-големи проблеми. Ще нарасне конкуренцията. Не става въпрос само за навлизане у нас на външни застрахователи, а и за излизане на българските застрахователи на пазарите на други европейски страни.

**Цветанка Крумова:**

- Не очаквам, че само за един ден изведнъж ще се промени всичко. Няма да станем по-умни и по-богати за един ден, нито по-млади или по-красиви. Българският пазар преживя значителни трансформации и очаквам в бъдеще да работим в една стабилна и регулирана среда, да използваме повече нови технологии и да имаме информирани потребители.

- С други думи - вие продължавате делничната си ежедневна работа, но „настройката“ на работата ви е европейска. Иначе не бихте били сред дружествата с най-динамично развитие, не бихте имали такава богата гама от продукти и толкова нови предложения в каско застраховането.

**Румен Георгиев:**

- Може да прозвучи нескромно, но е така - ние активно изучаваме и прилагаме най-доброто от европейските технологии в работата си и във взаимоотношенията си с нашите клиенти и партньори. Трупама съвместен опит и съвместно използване на знания със застрахователи и презастрахователи от целия свят.

**Цветанка Крумова:**

- Адаптирането към нови условия винаги е труден процес, но за една млада и динамична компания е по-лесно да го постигне.

- Преди няколко месеца лицензирана от Комисията за финансов надзор кредитна агенция ви даде индекс ВВ+, което означава най-общо „способност за изплащане на исокове“. Това също е европейски стандарт.

**Румен Георгиев:**

- Винаги сме имали та-



зи способност, винаги сме плащали. Нямаме неизплатени исокове. Проблемът сега е друг - качество във всичко. Очакваме в бъдеще оценките на европейските кредитни агенции да бъдат още по-високи.

**Цветанка Крумова:**

- Измежду силните кредитни страни на компанията, които бяха отчетени като основни фактори за оценката от рейтинговата агенция, са високите темпове на растеж на компанията, доброто управление на портфейла и наличието на силна финансова група, която допринася за развитието на застрахователния бизнес на компанията.

- Вие сте сред водещите в автомобилното застраховане компании, преди всичко като динамика в развитието. Как ще завърши за вас годината?

**Румен Георгиев:**

- Ние не искаме да приличаме на други компании. Да се „водиш“, че си силен някъде в някоя ниша, е добре, но не това е важното. Една компания трябва да предлага различни продукти, да притежава разнообразен портфейл. И ние се стремим да бъдем такива. Днес е актуално да говорим за колегиталността и качеството в застраховането. Не само за цифри, а и за принципи неща.

**Цветанка Крумова:**

- Предпочитаме вместо да повтаряме какъв е премиерният приход на компа-

нията, да преброим лоялните си клиенти и да ги накараме да почувстват, че си е струвало, че са ни повярвали. Това, че имаме над 80 офиса, едва ли би имало значение, ако в тях не работеха над 300 лоялни и мотивирани служители. За това искаме да говорим в края на годината.

- Един от най-актуалните въпроси за застрахователите и застрахованите днес е каква ще бъде цената на застраховката „Гражданска отговорност“ през 2007 г.?

**Румен Георгиев:**

- Очаквам да бъде значително по-висока. А пък заплатите на хората - като заплатите в „Армеец“! Въобще не се шегуваме. Като ще ставаме част от Европа, трябва да бъдем европейци във всяко отношение. И като цена на зас-

карат в лявата лента? Готови ли са да няма по десет убити на ден? По пътищата у нас се води война. Трябва да се учим на толерантност... Никъде го няма това, което виждаме по нашите пътища. Полицията ни също трябва да стане европейска полиция. А не да гледа от страни какво става. Не може само вечер да се дебне за пийнали шофьори и на едно-две места за някой, който ще пресече на червено, за да му вземат 20 лева... По това се различават развитите общества и държави - в отговорността към трети лица в най-общ смисъл. Отговорността ни вътре, в самата държава - между институциите, между компаниите, между хората. У нас няма отговорност - има безотговорност към всичко... Останалите неща пос-

тавното застрахователно дружество в никой случай не може да се сведе до социалния елемент в цените, още повече в цената на едни от продуктите. Социалната отговорност е въпрос на непрекъснат диалог и поемане на разнообразни тежести и отговорности и от страна на държавата, и от страна на потребителите. Ако държавата има възможности и е готова, нека си създаде държавно дружество и да продава „Гражданска отговорност“ по 10 лева, пък да видим как ще изплащат щети после! Нека погледнем Здравната каса и видим как и от какво се лекуват хората, за какво стигат средствата. Няма защо застрахователите постоянно да бъдат бламирани с въпроса: „Ще се качи ли „Гражданската отговорност“ и с колко?“ Да, ще се качи! Ако обективните условия и разчети обосновават това, ще посъкпне петкратно. И ще се плаща. Когато човек плаща, тогава почва да разбира...

**Цветанка Крумова:**

- Социалният елемент се състои в това всеки гражданин да бъде обезщетен в случай, че пострада. Социалният елемент е в съществуването на Гаранционния фонд, а не при застрахователите. Увредените при катастрофи трябва във всички случаи да бъдат обезщетявани - или от застрахователите, или от Гаранционния фонд.

- Готово ли е българското застраховане за европейското членство при малкия капитал на някои дружества...?

**Румен Георгиев:**

- Когато източниците на

застрахователи от гледна точка на социалните особености и елементи.

**Цветанка Крумова:**

- В застраховането капиталът не е толкова важен. Платежоспособността е по-важна. В развитите страни има тенденция хората да предпочитат да решават проблемите помежду си, защото, ако предявят иск пред застрахователя, цял живот ще плащат по-високи премии. Застраховането е финансова дейност и в същността си представлява преразпределение на националния доход. Ние не създаваме, а преразпределяме.

- Как ще се вместим според вас в европейския пазар?

**Цветанка Крумова:**

- В момента като цяло нашият пазар се развива много по-динамично от световния и в частност от европейския. Това важи за Централна и Източна Европа. В страните от тези региони има много високи темпове на растеж и това е съвсем нормално.

**Румен Георгиев:**

- Негативите на първоначалното развитие рефлексираха най-вече у нас, в българските дружества. Най-положителното на членството в Европа е, че всичко ще излезе на светло. Никой няма да дойде да прави бизнес в нашата „черна дупка“, без да разполага с достатъчно информация. Затова е този натиск върху нас и върху институциите всичко за пазара на застраховката „Гражданска отговорност“ да излезе на светло. За да дойде да работи у нас европейски застраховател, той ще иска да разполага с пълна информация.

Що се отнася до нашето навлизане на чужди пазари, ние извършваме съответни проучвания и готвим проекти. Ще съобщим, когато му дойде времето.

- След стъпването и на „Дженерали“ у нас се чуват коментари, че всички „големи“ са дошли. Какво мислите за това?

**Румен Георгиев:**

- Далеч не са всички. Ще дойдат още много. Ще работят, ще си продават продуктите в чиста и ясна конкурентна среда. Граждани те ще спечелят от това.

- В конфигурацията си вече имате, освен застрахователна компания, и банка и пенсионноосигурително дружество. Какви са планове за отношение на живото застраховането?

**Румен Георгиев:**

- Подготвяме старта на живото застрахователна компания. Значи мислим и по този въпрос.



траховката „Гражданска отговорност“, и като цена на труда. В широк смисъл всички тези неща касаят отговорностите - на работодател към работник, на застраховател към застрахован и т. н.

- Рано или късно ще се стигне до високи заплати и цени на застраховката. Но кой ще бъде готов да плати например 2000 евро за застраховка „Гражданска отговорност“? Застрахователите? Клиентите?

**Румен Георгиев:**

- Не знам някой добре организиран и мобилен застраховател по света да не е готов да вземе пари... А хората готови ли са да не

тепенно ще се нагодят.

- Нещата опират и до застрахователната култура. Но не само на гражданите, на клиентите, а и на самите застрахователи. Това, за което говорите, се отнася и до такива знания. Чували сме да се задава въпросът: „Като посъкпне догодина „Гражданска отговорност“, ще си я купувате ли?“ И някои хора отговарят отрицателно. А подобен въпрос е немислим, да не говорим за отговора.

**Румен Георгиев:**

- Затова има държавно регулиране на застрахователния пазар. Въпросът за социалната отговорност на

големи ресурси са извън субекта, неговият успех в конкурентната борба в голяма степен зависи от уникалните, неуловимите на пръв поглед знания, с които той разполага. Българското застраховане има такива знания и опит. Що се отнася до работата на чуждестранните застрахователи, ще кажа, че те нерядко работят по-лошо от нас. Без да назовавам имена, примери има достатъчно. За неизплащане на щети или пък плащане с пъти по-малко от необходимото. Ние сме перфектни зас-

Разговора водиха ПЕТЪР АНДАСАРОВ,  
СЛАВИМИР ГЕНЧЕВ  
Снимки ГЕОРГИ ДЕРМЕНДЖИЕВ



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