

Стоил Александров, председател на Съюза на застрахователните агенти

Вие сте отдавна известен като застраховател. Преди да оглавите Съюза на застрахователните агенти, бяхте председател на УС на днешната ЗПК „Лев инс“ АД, преди това сте работили и в други застрахователни компании. Сега сте, така да се каже, от другата страна на барикадата - занимавате се с проблемите на агентите - посредници между застрахователните дружества и клиентите. Как изглеждат нещата от двете страни на тази барикада? Впрочем къде се работи по-лесно и къде по-трудно - в застрахователно дружество или в застрахователна институция, каквато оглавявате?

- Няма барикади в



що питомно“, а „дивото“ никоой не гони. Всички си имат и други занимания, откъдето печелят по-добре, а застраховките правят между другото, на лесни клиенти. Да сте чули някъде някой вече да убеждава за застраховка?

- Вие имате дългогодишни наблюдения за застраховането. Затова ще ви помоля искрено да споделите - съзнават ли вече застрахователите истинското място на посредника (агента) и полагаемата му се роля в България?

- Да ме прощавате за думата „застрахователите“, но те не съзнават защо са създадени, а вие искате да съзнават ролята на агента. Те не са виждали жив агент. Привличат си напълно неподготвени

всички агенти изпълват със съдържание посредническата си дейност? И ако не, какво е необходимо още да се направи?

- Няма агенти, няма съдържание. Има сенчест бизнес, безпринципна битка за комисиони, корупция на високи нива с пране на комисиони.

Необходимо е да се отнеме от тъмните сили управлението на държавата, да се промени политическото отношение към застраховането, да се поставят за ръководители в бранша професионалисти, да се „пипне“ нормативната база с мисъл за човека, да се задължат компанията да управляват привлечените от застрахованите средства по приети правила и тогава да говорим за роля-

бират - в компания или в брокерско дружество да работят, не дискриминирани, а съгласно Кодекса на труда. За какво единство на агентите става дума? Само за членовете на съюза или за всички онези, милиони на брой, регистрирани в надзора? Проблеми и сериозни различия в мисленето при членовете няма. За останалите, повтарям, че те изобщо нямат отношение към застраховането, камо ли за мнението на другите агенти.

Ролята на Съюза на застрахователните агенти за съжаление е все още само коректив на сили, които не познават функциите на застраховането и налагат правила не в полза на обществото. Ние сме част от гражданското движение

НЯМА БАРИКАДИ В ЗАСТРАХОВАНЕТО, КАКТО НЯМА СЛОГ В ОБЩА НИВА

● **Както във всяка дейност, и в застраховането най-важна е продажбата на продуктите**

застраховането, както няма слог в обща нива. Словесите в нивите правят лошите стопани, които не знаят къде им е земята, а барикадите в застраховането - професионално комплексирани. Не може да си ръководител в застраховането, без да познаваш най-важната му част - продаването на застраховки. Във всяка дейност най-важна е продажбата. Вече всеки може да произведе всичко. Няма кой да го продаде. Как е възможно да си директор, който има една-единствена задача - да направи продукт, годен за продажване, а никога да не си продавал. Успехът или неуспехът тук са предопределени от този факт. В застраховането това е абсолютно, защото материята е изключително специфична, разнородна по обхват и не подлежи на изучаване и прилагане без практически опит. Това, първо, като проблем на компаниите и на агентите, на които в момента няма кой да им създава годни продукти.

Второ, ако агентът у нас се счита за посредник, това е в резултат на безотговорно отношение на държавата към бранша и ръководенето му от некомпетентни в застраховането хора, които със закъснение четат с излишно главо-замайване чужда литература. Те са наложили непонятна за нашите условия нормативна база, дискриминираща застрахователните агенти и обричаща ги на професионална некомпетентност.

Неадекватната нормативна база в раздела за брокери и агенти

води до пълно извращаване на застрахователната практика. Агентът се нарича така, защото се предполага, че трябва да е представител на компанията. И то най-доверен на ръководството, защото след подписа му може да последват плащания. От него зависи до голяма степен подборът и антиподборът на рисковете. Той е винаги физическо лице и носи персонална отговорност за действията си. Подлежи на ежедневен контрол за количеството и качеството на реализираната продукция.

Тази практика у нас е унищожена. Агентите са считани за външни лица, необлечени с доверие и без грижа за тяхната квалификация. Компаниите се лъжат, ако мислят или твърдят, че имат собствена външна мрежа от професионални застрахователни агенти.

За брокерите, които са посредници в застраховането, обратно, те се създават главно, за да могат да изграждат мрежа от професионални агенти и се ползват от компаниите като допълнително привлечена чужда външна мрежа. Нашият законодател ги е натовавил със смешни изисквания и забрани да ползват законно агентска мрежа.

Къде е по-лесно? Без усилия няма успех независимо какви функции изпълняваш, особено когато липсват условия за пълноценна работа в застраховането. Създаването на условия и задължение на държавата.

- Кои са допирните точки във взаимоотношенията застраховател

- посредник (агент)?

- Във връзка с казаното между днешния български застрахователен агент и компаниите няма никаква духовна връзка, а само финансови отношения. Между истинския застрахователен агент, който в България е на изчезване, и застрахователя няма никаква разлика - те са едно цяло и агентът е най-важната съставна част от него.

- Бихте ли открили най-важните проблеми на застрахователните агенти в настоящия момент, имайки предвид промените в Кодекса за застраховане и на застрахователния пазар в България. Кое пречи най-вече на нормалната всекидневна работа?

- Агентите вече нямат проблеми. Те са решени по сталински. Има човек, има проблем. Няма човек, няма проблем. Професионални агенти у нас няма. С малки изключения на такива, сраснали се със застраховането, които работят вече между другото или се изхранват от друго. Освен тях съюзът се опитва да обединява една аморфна маса от случайно попаднали, които реализират тук допълнителни приходи и изобщо не са съпричастни към застрахователното дело, към компаниите и не са заинтересовани да повишават квалификацията си. Към всичко това има отношение и кодексът.

Нищо не пречи и на работата, защото тя не е нормална и всекидневна. Добрите агенти вече не разчитат на професионализма си, а „кълват“ по стари обекти, чакат „да падне не-

кандидати, които имат нужда от допълнителни средства, и ги пускат „да лъжат хората“ без познания. На принципа на американската система „гъба“, „попиват“ близките си със застраховка, която обикновено попълват в агенцията, и това е всичко. Такива агенти в КФН сигурно са регистрирани над милион при седем милиона българи и 2,8 млн. семейства. Припомням, че правя разлика между агент и посредник, а тук не говоря за посредници.

- Смятате ли, че

та на агентите.

- Какво е за вас посредническата дейност и смятате ли, че всички агенти сте единни в разбирането ви за нея? Как определяте ролята на Съюза на застрахователните агенти за развитието на застрахователния пазар в България?

- След направените пояснения отговорът на въпроса става излишен. Посредническата дейност е много важна, но е редно да касае само брокерите. Агентите трябва да могат да из-

в страната, тайничко потискани като неудобни за управляващите. Ако ни няма, вероятно напълно ще се сбъдне ироничното определение на покойния вече мой колега Димитър Оведенски, че застраховането у нас е тъмна нощ, къорав поп и мътно евангелие. Повечето заети в бранша словоблудстват и възхваляват, защото се ползват от „мътното“ или се страхуват да говорят, но знаят, че сме прави и тайно ни подкрепят.

Въпросите заgage ПЕТЪР АНДАСАРОВ

ING Е ОСНОВЕН СПОНСОР НА „РЕНО“ ВЪВ „ФОРМУЛА 1“

ING ЖИВОТОЗАСТРАХОВАНЕ

● **Отборът ING RENAULT F1 стартира от Шампионат 2007**

ING е новият основен спонсор на отбора на „Рено“ във „Формула 1“. Двете компании сключиха тригодишен договор и тимът ING Renault F1 ще стартира през новия сезон на шампионата.

Състезанията Grand Prix на „Формула 1“ се провеждат в 17 страни, в 15 от които ING развива дейност. С това спонсорство ING цели да постигне още по-добро международно присъствие. „Формула 1“ е вълнуващо спортно събитие с общо 850 милиона телевизионни зрители годишно от над 160 държави. Подкрепяйки отбора на „Рено“ и част от самите състезания, ING ще успее да достигне до максимален брой хора и ще затвърди позициите си на водеща глобална финансова институция.

ING избра отбора „Рено“ заради отличното му представяне. От дебюта си през 1977 г. досега той

има близо 200 състезания с множество победи. Тимът е победител при пилоти и конструктори и за тази година. Партньорството между двата силни екипа - на ING и „Рено“, ще направи своя дебют през март 2007 г. на ING Australian Grand Prix.

Преди три години ING стартира международна програма за спонсорирани на маратони. Тази инициатива постигна значителен локален ефект, но в международен план ING имаше нужда от нещо повече. „Имахме нужда от нещо ново, за да направим името ING по-

познато в световен мащаб. Нещо, което да съответства на 60-те ни милиона клиенти по цял свят“, каза г-н Ван Ден Дунген, мениджър „Брандинг и спонсорство“ в ING Group, на специална пресконференция по повод на 16 октомври в Амстердам.

ING продължава подкрепата си за спортни събития, културни и обществени програми, както и за ДШанс за децата - съвместна инициатива с УНИЦЕФ, тъй като те са важна част от идентичността на ING.

ING е глобална финансова институция, предлагаща банкови, застрахователни и пенсионноосигурителни услуги на повече от 60 милиона клиенти в над 50 страни по света.

В България ING обслужва над 800 корпоративни и над 260 хиляди индивидуални клиенти чрез „ING Банк“ и „ING Пенсионно осигуряване“. „ING Животозастраховане“ пренася в България 150-годишния опит на ING в животозастраховането.

Информацията е на „ING Животозастраховане“