

Юлиан Софрониев, директор на Дирекция „Автомобилно застраховане“ в ЗПАД „Армеец“

## ПРЕЗ 2006 Г. МОЖЕМ ДА ПОСТИГНЕМ ПАЗАРЕН ДЯЛ ОТ 8 НА СТО ПО ЗАСТРАХОВКА „АВТОКАСКО“

● Хората трябва да възприемат застраховането като сигурност за самите тях

- Г-н Софрониев, вече са известни резултатите на вашето дружество за деветмесечието на годината. Бихте ли се ангажирали с някакъв коментар?

- За деветмесечието на 2006 г. ЗПАД „Армеец“ има реализиран премиен приход по застраховка „Автокаска“ в размер на 21 млн. лева, което представлява ръст от 30 на сто в сравнение със същия период на 2005 г. Бих направил едно любопитно сравнение, позовавайки се на данните за шестмесечието на 2006 г. За този период четирите компании с най-голям пазарен дял в областта на автомобилните застраховки на българския застрахователен пазар са инкасирали значителен спад в приходите си по застраховка „Автокаска“ спрямо същия период на 2005 г. С гордост ще кажа, че единствено „Армеец“ от челната петица застрахователи бележи ръст в сравнение с шестмесечието на 2005 г., и то повече от 44 на сто. Смятам, че през 2006 г. ще постигнем пазарен дял от над 8 на сто по застраховка „Автокаска“, което е почти двойно повече в сравнение с 2005 г. Надявам се да запазим тази тенденция и занапред и в края на 2007 година да намерим място в челната тройка с пазарен дял над 15 на сто по застраховка „Автокаска“. Мисля, че тези резултати са показателни за доверието на клиентите към нашето дружество.

- Този ръст може би се дължи и на новите (за онзи период) автомобилни застраховки, които вие предложихте на пазара и които очевидно са привлекли при вас повече клиенти?

- Той се дължи на различни фактори, основният от които е отличната продуктова политика на компанията. Само преди броени дни пуснахме още един нов продукт - „Супер Автокаска“. Той представлява застраховка „Каско“ с 30 на сто отстъпка от тарифните числа за нови автомобили при договорено самоучастие. Самоучастието варира от 150 до 1250 лева в зависимост от стойността на автомобила. Казано с други думи, 3,5% тарифно число. В настоящия момент това е най-доброто тарифно число на пазара по застраховка „Автокаска“. Досега никой от конкурентите ни не е предлагал подобно нещо. Виждал съм много реклами, но предложенията съдържат по-скоро някакви скрити завише-



ния и отстъпки, докато в „Армеец“ при застраховане на нови автомобили и при договорено самоучастие от страна на клиентите се получава това наистина атрактивно тарифно число. Предложихме официално новия продукт на брокерите и агентите, с които работим, и вече имаме много добри резултати. Въпреки краткото време, през което „Супер Автокаска“ се предлага на пазара, клиентите го оцениха добре и се убедиха, че ползват атрактивен продукт с изключително висока отстъпка. Тази застраховка мотивира - не на последно място от всички нейни качества и предимства - и по-внимателно шофиране.

- Като цяло ЗПАД „Армеец“ непрекъснато предлага нови продукти. Имам предвид не само автомобилното застраховане...

- Това е принципна политика на дружеството. Стареем се да бъдем винаги първи във всяко едно отношение. Ставало е дума и друг път, че в „Армеец“ работят основно млади хора, които имат много голямо желание да се развиват като специалисти. Според мен успехме да изградим екип от хора, които мислят нестандартно и новаторски във всяко едно естество на своята работа. Вече е факт предстоящото членство на България в Европейския съюз. След първи януари 2007 г. ще станем част от един нов глобален пазар, в който застраховането има изградени ясни правила. Застрахователите, които искат да се развиват успешно и занапред, ще трябва да започнат да работят по тези правила. Конкуренцията ще

стане още по-жестоката, така че ще трябва да продължим традицията да бъдем първи във всичко, което правим...

От средата на месец ноември (разговора с г-н Софрониев водихме на 30 октомври - бел. ред.) от Дирекция „Автомобилно застраховане“ ще пуснем още един продукт по „Автокаска“, който се надявам да презентираме в следващия брой на вашия вестник.

- Продължавате ли да развивате агентската си мрежа?

- Към настоящия момент ЗПАД „Армеец“ има над 60 агенции и представителства в цялата страна. Само в София вече имаме 13 агенции. Агентската ни мрежа е изключително добре развита и включва над 3000 работещи агенти. Също така сме подписали договори и с всички лицензирани застрахователни брокери в България.

- Вие знаете, г-н Софрониев, че все пак не само премийният приход е показател за доброто развитие на един застраховател.

- Премийният приход е основен показател, но той се формира от много фактори, като според мен най-важният е ликвидацията на щети. Това е и един от нашите приоритети. Отговорно мога да заявя, че в „Армеец“ изплащането на щети е може би най-бързото и коректното на застрахователния пазар. Няма щети, които да не бъдат изплащани в 15-дневен срок, както се изисква от Кодекса за застраховането. Подписали сме договори с всички официални сервиси на вносителите на автомобили и по този начин улесняваме и своята работа, и клиентите си.

За новите автомобили предлагаме щетите да бъдат завеждани директно в официалния сервиз на вносителя за съответната марка. Ако претърпите ПТП на Околоръстното шосе например, необходимо е само да се обадите на дежурния телефон в „Армеец“, на който наш служител ще ви даде номер на вашата щета. След като получите този номер и указа-

ния от служителя, единственото, което трябва да направите, е да закарате автомобила си до сервиза, където ще бъде извършен ремонтът. Всичко останало е наша работа. Дежурният ни екип отива на място и извършва оглед съвместно с представител на сервиза, издава възлагателно писмо и автомобилът започва да се ремонтира. Когато автомобилът ви бъде готов, просто трябва да отидете и да си го вземете. Няма нужда да идвате до отдел „Ликвидация“, за да заявявате щета, да попълвате документи и да чакате за оглед. Ние знаем колко е ценно вашето време в днешното динамично ежедневие.

- Това е може би европейски модел. Вие споменахте в наш предишен разговор за подобна практика в Австрия...

- При нас този механизъм действа от няколко месеца. Пак ще кажа: опитваме се да наложим такива европейски практики в своята работа, за да сме подготвени за членството в ЕС не само на думи, а и на дело...

- Сега бих искал да ви задам един по-общ въпрос, касаещ пазара на автомобилното застраховане като цяло. Става дума за застраховката „Гражданска отговорност“, предстоящото ни влизане в ЕС и произтичащите от това проблеми, най-важният от които е каква ще бъде цената на застрахователната премия. Този въпрос живи интересува хората. Готови ли са българските застрахователи да дадат отговор на този етап? Как ще се съчетае борбата за пазарен дял с поносимост на цената и адекватност спрямо вече европейската отговорност?

- Застраховките, които се сключват в момента, вече покриват отговорността на водача и в ЕС. И въпреки това все още се продават застраховки на цена под сто лева! Това е изключително ниска и нереална цена, но за съжаление у нас пазарът налага цените.

- Цари някакво очакване как ще се развие събитието. Може ли затишието да е пред буря?

- През изминалите двестри години вече свикнахме всичко да се решава в последния момент, така че по-добре да не мислим дали ще има буря, а ако има, нека тя да е последната.

- Надзорният орган вече е върнал с различни забележки и препоръки представените от застрахователите в застрахователния надзор проектотарифи.

- Да, процедурата е такава. Днес и утре (30 и 31 октомври - бел. ред.) тече партньорска проверка от страна на Съвета на бюрата. Очаква се след нея да бъде решено дали България ще подпише Многостранното гаранционно споразумение и съответно нашето Национално бюро „Зелена карта“ да

стане Компенсационен орган, или не.

Според мен за последно застраховката „Гражданска отговорност“ ще се сключва при такъв хаос в края на годината. За последен път някои застрахователи ще си позволят да продават на нереално ниски цени и ще прибегват до непазарни способи за привличане на клиенти. На всички ни е ясно, че от догодина лимитите, особено в ЕС, стават изключително високи. За да може да се покриват такива отговорности, ще трябва да се събират и по-адекватни премии. Мисля, че след 1 януари 2007 г. цената на застраховката „Гражданска отговорност“ за най-масовия клас автомобили - до 1800 куб. см, ще бъде между 120 и 220 лева, като постепенно ще поскъпва. Колкото по-скоро стане това, толкова по-добре е за застрахователния пазар - няма да има сътресения, няма да има застрахователи, които ще изпитват затруднения при изплащането на обезщетения, и т. н. Както знаем, ако наш водач причини щета в чужбина, за него ще важат законите и лимитите в съответната страна и българският застраховател просто ще трябва да заплати това, което застрахователят в Германия е заплатил на пострадалия водач. Да не говорим за страни като Белгия или Швеция, в които няма установени лимити, а съдът решава колко високо да бъде обезщетението при евентуални нематериални щети.

- Очаквате ли някакви сътресения на застрахователния пазар?

- Според мен някои компании ще изпитат затруднения при изплащането на щети при цените, на които се продава сега застраховка „Гражданска отговорност“. Но вероятно трябва да минем и през такъв етап, за да може най-накрая пазарът да се урегулира.

- Но това ще стане пак за сметка на клиентите. Все още не е създаден Обезщетителен фонд.

- Така е. Знаем колко дела са заведени срещу ЗК „Хилдън“ (бивша „Юпитер“), но и досега никой клиент не е получил полагащото му се обезщетение. Представяте ли си какво би станало, ако компания, която има 200 хиляди клиенти, изпадне в несъстоятелност? Затова трябва да се създаде фонд, който да обезщетява не само клиенти по „Гражданска отговорност“, а и по други застраховки, в случай на изпадане в несъстоятелност или фалит на застраховател.

Дано в края на годината бъдем по-разумни, като започнем да продаваме застраховка „Гражданска отговорност“ на по-реални цени. А и хората трябва да започнат да приемат застраховането като сигурност за самите тях.

Разговора води  
СЛАВИМИР ГЕНЧЕВ



ЗАСТРАХОВАТЕЛНО И ПРЕЗАСТРАХОВАТЕЛНО  
АКЦИОНЕРНО ДРУЖЕСТВО  
**Армеец АД**

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