

НАДЯВАМ СЕ ДА ЗАТВЪРДИМ ЛИДЕРСКИТЕ СИ ПОЗИЦИИ

(Продължава от стр. 5)

Ние първи се опитахме да направим това далеч преди т. нар. мобилни банкери на някои банки и бих казал, че за миналата година имаме доста добро ниво на продажбите по тези канали от професионалните ни консултанти. Така че моделът работи и не само тук, но и в Германия, където през миналата година чрез агентите на „Алианц“ бяха открити в „Дрезднер Банк“ нови 300 хил. нови сметки!

По същия начин правят нещата банки и в Италия, и във Франция. Очевидно е, че моделът ще работи, като фокусът е върху продажбите на дребно. Когато човек вярва на своя застрахователен агент или консултант, той е готов да му повери и парите си, за да бъдат инвестирани по-добре.

Много интересно се развиват сега т. нар. договорни или взаимни фондове. Статистиката показва, че това е новият продукт и бъдещото развитие на животозастрахователния пазар. Само в Полша, която има население около 40 милиона души, „Алианц“ ще продаде за около 300 млн. евро от т. нар. застраховки „Юнитлинк“. Така че нашият пазар притежава огромен потенциал в това отношение. Ако имаме подобна структура на brutния вътрешен продукт на глава от населението като в Полша, той може

да се оцени на 200 млн. евро по тези продажби. Затова и ние направихме няколко продукта съвместно с „Дрезднер Банк“, които пуснахме на пазара, като главниците на някои от тях са гарантирани, а други - не. Клиентите ни започнаха да ги купуват, което показва, че някои хора вече са задоволени откъм жилище, автомобил, храна, дрехи и т. н. и вече започват да купуват нещо, което е по-рисково, но носи доходност.

Ще кажа още веднъж, че пазарът има много голям потенциал, а не само тази негова част, а като цяло.

Наскоро проведохме проучване за хората, които биха препоръчали „Алианц“ на българския пазар. То беше проведено от Германия и независимо от нашата компания тук. Данните показват, че 80 на сто от клиентите ни биха ни препоръчали и на свои познати. Следват компании на българския пазар, които - и това е интересно - не са сред най-големите. Важното е, че клиентите са доволни от продуктите, които им предлагаме, но това не бива да ни успокоява. Затова в момента сме насочили фокуса върху клиентите, а не толкова върху продуктите. Считаме, че клиентите трябва да са доволни от това, което им даваме, да вярват, че ако настъпи труден момент, ние ще застанем зад него, независимо дали става дума за застраховане, осигуряване и банкиране, и да знаят, че ги обгрижваме ежедневно. Затова ще кажа с гордост, че от 7 млн. и половина физически лица в България ние имаме 1 млн. клиенти,

което е твърде голяма група. Естествено, най-много са в пенсионния фонд, после в застраховането и накрая в банкирането.

- По отношение на закупуването на акции от компании как се развиват нещата?

- Политиката ни е много ясна. Инвестираме в акции само т. нар. излишен капитал. По отношение на задължителните пенсионни фондове също сме много рестриктивни. По-рискови са инвестициите при доброволните фондове, защото търсим по-висока до-

ходност. **- Нека сега минем на най-парливата тема - застраховката „Гражданска отговорност“. Да припомним, че инициативата да отпадне регулацията тук по отношение на минималната рискова премия беше ваша. В „Застраховател прес“ също направихме доста за популяризирането на вашата инициатива. Какви са последствията от това според вас?**



лема. Има хора, които никога няма да излязат извън България, и други, които живеят в Петрич и почти всеки ден са в Солун, защото бизнесът им е такъв. Има таксиметрови шофьори, които карат всекидневно, и други, които шофират много рядко. Има млади хора, които карат мощни автомобили, и възрастни, които щадят стария си москвич.

Рискът е толкова разнообразен! В Италия има 40 милиона шофьори и 5 милиона комбинации. В България шофьорите са около 2-3 милиона, значи ние трябва да имаме 600 хиляди комбинации. В ЗПАД „Алианц“ сме приготвили значително по-малко, в момента те са около 50 хиляди. И средната премия може да е такава, каквато посочих преди малко.

За хора, които са добър рисков портфейл за нас или са били наши лоялни клиенти, премиите ще бъдат доста ниски. Често пъти съм казвал на нашите актюери, че колегите от другите компании, които имат солидни акционери, също разполагат с добре подготвени актюерски екипи. Ако седнем заедно с тях - не казвам да си разменяме тарифите и да споделяме своето ноу-хау, защото това е силата на всеки един от нас, - заедно с актюерите от застрахователния надзор ние бихме могли да докажем много ясно колко би струвала застраховката „Гражданска отговорност“, включително и в ЕС.

Дали ще се повишава през годините? Според мен ще се повишава, и то по две причини: първо, все повече българи ще пътуват в чужбина, и,

второ, повече хора ще стават претенциозни по отношение на щетите (независимо дали са материални или телесни) и ще си търсят обезщетението при настъпване на събитие.

В Словакия, където хората пътуват често до Виена (тя е на 60 километра разстояние), застраховката е не повече от 80-100 евро, т. е. не се различават много от нас. Затова се учудвам на тези плашещи хората цени от 200-300 евро, които непрекъснато се тиражират по медиите.

До какво ще доведе всичко това? „Зелената карта“ струваше малко над 300 евро за година. Като се добави и „Гражданска отговорност“, пътуващият в чужбина българин се бръкваше доста дълбоко в джоба. Направете сами сметка колко ще спестят хората.

Пазарът ще бъде доста конкурентен и това е много добре за клиентите. Миналата година те спестиха поне 100 млн. лева. Затова мисля, че сега няма да има драстично увеличение.

Разбира се, тенденцията ще върви към поскъпване, но не постепено.

Нека не се забравя, че някои застрахователи разчитат на тази застраховка, защото са им нужни свежи пари. Те биха рискували с предлагане на по-ниски премии, за да привлекат клиенти. Но този бизнес е дългосрочен, „опашат“. Трябва да се мисли за това.

Второ, има застрахователи без качествени актюери. Тази работа изисква много прецизни сметки и статистика. Ние разполагаме с петгодишна българска, а също и унгарска и на „Лойд Адриатико“ (около Триест, тази част от Италия, която е близо до нас и до Балканите изобщо). Цялата тази информация е вложена в един компютърен модел и, общо взето, сме го тествали през 2006 г. и можем да докажем на застрахователния надзор и на всеки, който иска, че моделът работи и не застрашава нито застрахователното дружество, нито клиента, който си купува застраховка на една нормална цена, нито пазара като цяло.

Статистиката е база на застраховането. В банката е много просто - имаш пари, за които плащаш по депозит 5% и отпускат кредит на 7%, а 2% е нетният лихвен доход. В застраховането няма на какво да стъпиш - единствената база са актюерските изчисления. Ако един застраховател работи с погрешни актюерски изчисления, значи може да направи и погрешни продажби. В момента у нас има застрахователи, които работят по нюх и по усещане, повече емоционално, а не професионално. Много пъти моите колеги от маркетинга ми казват: „Г-н Желев, дайте да намалим цените!“. Отговарям им така: „Давайте да видим какво казват актюерите!“ И ако се окаже, че подобно предложение ще доведе до загуба на компанията, аз отказвам. Защо да го правя?

- Как според вас работят

застрахователите и застрахователният надзор?

- Понякога липсата на диалог и комуникативност между индустрията и надзора са причина за търкания, които не би трябвало да съществуват. Трябва да имаме постоянен диалог, защото целите ни са общи. Ние искаме здрави застрахователни компании и здрав пазар и това да се осигурява не само с вътрешната помощ на нашите одитори и акционери, но и с помощта на надзора.

От друга страна, мисля, че самият пазар все още не е обединен изцяло по отношение на застраховката „Гражданска отговорност“. Тя все още представлява около 40-50 на сто от приходите в имущественото застраховане и затова буди такива проблеми и страсти. Много от компаниите разчитат основно на нея, за да попълнят своя портфейл със свежи пари. Ето защо всеки от тях е много чувствителен какво и колко ще продаде, какви приходи ще реализира. И така ще бъде и през следващите години за съжаление.

- Какво мислите за вътрешния контрол?

- В това отношение ще кажа следното: риск-менеджмънтът става основна тема в целия корпоративен свят, особено за компании, листвани на фондовите борси. След фалита на компанията „Енрон“ в САЩ бе приет специален закон с множество изисквания, едно от които е мениджмънтът да докладва директно на акционерите, както и да се даде много сериозна позиция за риск-менеджмънта на компании, листвани на фондовите борси. Ние бяхме задължени - основно от акционерите - да създадем риск-мениджъри, които да следят развитието на компанията и да отчетат различните рискове, почвайки от валутни рискове в банката, продължавайки през рискове за **матюритета** на активи и пасиви, през рискове като акумулация - типично застрахователни рискове и тяхното презастраховане, т. е. всички подобни рискове трябва да бъдат отчетени, следени и докладвани, защото, ако, не дай си Боже, настъпи критична ситуация, да можем да реагираме адекватно.

Ще отворя само една скоба, за да кажа, че може би само някои от компаниите на българския пазар имат т. нар. катастрофично презастрахователно покритие. Ние сме една от тези компании, което означава, че трябва да плащаме премии, но ние получаваме обезщетение, както става през миналата година, когато част от парите ни бяха възстановени.

- Значи вие отдавна сте подготвени за прилагане на „Платежоспособност II“?

- Така е. Отчитане на индивидуалните рискове, както в „Базел II“ за банките. Това са абсолютни новости и се изискват от нас в ежедневната ни работа на голяма финансово-застрахователна група.

Разговора водиха ПЕТЪР АНДАСАРОВ, СЛАВИМИР ГЕНЧЕВ
Снимки **ГЕОРГИ ДЕРМЕНДЖИЕВ**