

Данчо Данчев, председател на УС и изпълнителен директор на ЗАД „ВИКТОРИЯ“

ПРОДЪЛЖАВАМЕ ДА РАБОТИМ ТАКА, ЧЕ ПОСТОЯННО ДА РАСТЕМ

Какво си пожела на Коледа и за новата 2007 година Данчо Данчев - за дружеството и за себе си, разбира се?

- Здраве и щастие - на себе си, на семейството ми и на служителите на „ВИКТОРИЯ“ - това бе пожеланието ми за Коледа и в новогодишната нощ. Всичко извън пожеланията обаче, особено в бизнеса, е въпрос на упорит труд, на професионална работа.

- А какво ви донесе 2006 година, какви са постиженията ви и на какво се радвахте най-много?

- През последните години в застраховането се наложи постиженията да се отчитат главно с премиения приход, което за мене е крайно неправилно. След като този начин е приет и от вестникарската гилдия, в това число и от в. „Застраховател прес“, внушен им от застрахователите, и аз ще си позволя да кажа най-напред, че преминахме цифрата 20 милиона лева общ премиен приход. Още нямаме крайната цифра, но очакваме постижение над 21 милиона лева, тъй като продължава въвеждането на още полици. Това, което мога да отбележа като резултат, който много ни радва, е, че дружеството ни постигна ръст от 50 процента в сравнение с 2005 година. И то при един стагниран застрахователен пазар, при намаляване на премията за задължителната застраховка „Гражданска отговорност“ от много компании, независимо от разширяването на обхвата ѝ. Ние смятаме, че 50 процента ръст при тези условия за „ВИКТОРИЯ“ е завиден резултат.

Безспорно наше постижение е и това, че завършихме изграждането на мрежата ни от агенции...

- ...което беше една от основните ви цели за 2006 година...

- Точно така. Но не спираме до тук. Продължаваме да доразвиваме тази мрежа в основните градове, което ще е наша цел и през цялата 2007 година. Ще открием допълнителни офиси, процес, който впрочем започнахме още през миналата година.

В София например имаме вече 4, във Варна 2 офиса, а се надявам в столицата те да станат поне 8, а във Варна, Бургас и Пловдив да заработят поне по още един офис. Според нас вече сме успели да покрием цялата страна чрез изградената мрежа от агенции и във всички

областни градове имаме действащи главни агенции.

- И аз ще ви върна към понятието премиен приход, което беше основен показател за отчитане застрахователната дейност на дружествата. Но чрез него се правеха и доста манипулации, свързани с резултатите им през отчетните периоди.

- Съгласен съм с това и смятам, че някои още продължават да правят манипулации с този „основен“ показател...

- ...да, но нали вашите колеги вече заявяват, че за истинското състояние на дадено дружество, а и на всички ви трябва да се вземат предвид и много други важни показатели, особено след влизането ни в Европейския съюз, какъвто е платежеспособността например.

- Абсолютно. Най-важното за всяко дружество е дали и как си плаща обезщетенията на своите клиенти. Това е основният показател, защото функцията на застрахователя е да плаща обезщетения, без да се бие в гърдите какъв премиен приход е направил. Той може да е получил голям приход, но след като не си изплаща лоялно и в срок обезщетенията, всеки ще се запита какъв застраховател е той. Не знам има ли или няма в България такива компании, но „ВИКТОРИЯ“ е дружество на едно от първите места по показателя платежеспособност. Ако някой провери в Застрахователния надзор данните ни, ще види броя на сметите, които са изплатени, и каква е средната сума като сума. Друг показател също много важен според мен е печалбата, както и резервите, които всъщност са преди печалбата. Защото е ясно, че компания, която не е заделила резерви, е естествено да не плаща обезщетенията на клиентите. Съществено е, разбира се, и това как се инвестират средствата. Е, че е важен и премиеният приход, няма спор, защото без него все пак няма да има и съответни плащания.

- Ще си позволя да разширим малко въпроса за основния показател - платежеспособността. Имам предвид и това, че тя влияе и на конкретни застраховки като „Гражданска отговорност“ например, тъй като се повишиха значително лимитите за нея.

- Абсолютно вярно.

- И ще ви попитам как се отрази на пазара, а и на вашето дружество, освобождаването на цените на застраховката „Гражданска отговорност“?

- Засега либерализацията все още не влияе пагубно, но може би до няколко години тя ще се отрази на пазара и пагубно. Друг е въпросът, че аз съм бил винаги за либерализацията и за конкуренцията между дружествата, защото в общи линии един пазар е истински, когато сам си определя нивата за продажба на продуктите и услугите. А надзорният орган трябва да проверява за достатъчност на премиите и платежеспособността на всяка компания. За съжаление обаче се оказа, че не успяхме да се възползваме от възможността и да приемем тази свобода за определяне на цените, като в същото време да направим и реална оценка на риска. И всяка година можем да се нагледаме на истински чудеса на застрахователния пазар по тази застраховка. Не можеш да я продаваш например за 60 лева с валидност за целия Европейски съюз, след като през миналата година само за България си я продавал за 90 лева. Вие знаете, че има държави без лимитирана отговорност и ако

отговор ще даде само времето, тоест бъдещето. Но всички ние бяхме вече проверени от КФН, респективно от Управление „Застрахователен надзор“, за нашите презастрахователни програми. След като бяха прелицензирани всички компании, този процес вероятно напълно е завършил и аз съм сигурен, че поисканите и получили лиценза си имат и въпросната презастрахователна програма. Моят отговор е, че големите обезщетения трябва да бъдат изплащани от презастрахователите. Друг е въпросът, че съобразно тези презастрахователни договори самозадържането на всички застрахователи не е малко. И за мен е опасно това състояние - как ще се плащат сметите в това самозадържане. Средната премия по застраховка „Гражданска отговорност“ на автомобилите за ЗАД „ВИКТОРИЯ“ е над 100 лева за 2006 година, сума, която се оказа, че е близо два пъти над средната на пазара. Мисля, че един ден ще стигнем до извода, че е трябвало да продаваме застраховката на още по-високи ставки. Но след като самият пазар определя



по такъв начин застрахователният пазар. И смятам, че някои компании имат точно такава цел с една бъдеща тяхна полза. Загубвайки през следващи години няколко милиона, намалявайки броя на участниците на пазара, да си възвърнат тази инвестиция. Аз съм убеден, че това нещо съществува и се прави целенасочено от някои застрахователи.

- Аз подозирам и друго, че някои искат просто да си посъберат повечко пари, без да правят сметка за клиентите си след това...

- Възможно е и подобно нещо да го има в практиката на някого. Но, опазил ни господ от такива компании, защото си имаме вече горчивите примери с „Юпитер“ и „Европа“!

- Как погледнахте на това, което се случи на границата ни с Гърция със застраховките „Гражданска отговорност“, „Зелена карта“ и с добавките, така наречените сертификати?

- Аз разбрах, че проблемът е бил в това, че някои застрахователни компании са раздавали сертификати по образец, който не е утвърден от НББАЗ, т.нар. зелени сертификати, които получихме. Ние от „ВИКТОРИЯ“ не сме имали никакви проблеми с клиентите си нито на гръцката, нито на която и да е друга граница. Проблемът вече е отстранен, като съответните компании са предупредени строго от застрахователния надзор. Е, за съжаление някои клиенти са имали неприятности, други направо са пострадали, като са били върнати обратно в България.

- Какво беше характерно за вашата продуктова политика през 2006 година?

- Новите неща, които налагахме в практиката си, бяха свързани най-

вече с нашето законодателство - с наредбата за задължителното застраховане на определени категории работници със застраховката „Трудова злополука“. Това беше един от новите ни продукти, които разработихме през миналата година и който ни донесе доста добър успех. Освен това разработихме и няколко застраховки „Отговорности“, също свързани със законодателството ни, предложихме нов продукт по застраховка „Помощ при пътуване“. Сега променяме указанията и тарифите по застраховката „Индустриален пожар“. По нея продължаваме работата си и през 2007 година. Имаме вече нови условия и тарифи по застраховката „Земеделски култури“, те са доста по-добри и по-атраaktivни. За това допринася много Павел Петков, изявен специалист, който полага труд и знания за ефективността на този вид застраховки. Знаете колко е остра необходимостта от тях.

- Във всеки наш разговор сте твърдели пред мен, че на застрахователния пазар винаги ще има място за чисто българско дружество. Вие също не избегнахте съдбата да бъдете коментирани във връзка с търсенето на партньор или на купувач на дружеството ви. Деликатен е въпросът ми, но ще си позволя да ви го задам - чисто българско дружество ли ще си остане „ВИКТОРИЯ“, или договорят с нов партньор? И ако отговорът ви е да - докъде сте стигнали в този нелек процес?

- Статистиката за страните от Източна Европа, които влязоха в ЕС през 2004 година, показва, че Унгария има 12 или 13, а Полша - 15 полски дружества. Аз продължавам да твърдя, че качеството на компанията не се определя от това какъв е капиталът, а от това как се управлява той.

(Продължава на стр. 14)



има някой, който да ми обоснове и да защити, че с увеличаването на отговорността може да намалеев премията, свързана с промяната на риска, шапка ще му сваля!

- Като подпише гаранционното споразумение и Великобритания, вече ще пътуваме в страните от ЕС само със застраховката „Гражданска отговорност“. И, не дай си боже, се случи ПТП на територията на една от тези страни, как ще плаща съответното застрахователно дружество последвалото го високо обезщетение при положение, че полицата му за „Гражданска отговорност“ е за 50-60 лева?

- На този ваш въпрос

цените, „ВИКТОРИЯ“, като един от участниците на застрахователния пазар, е длъжно да се съобразява с тези изискования. Ние не можем да продаваме застраховките си с няколко пъти по-високи цени, защото е ясно, че колкото и лоялни да са клиентите ни и да са добри служителите ни, цената е един от основните фактори, които продават стоките и услугите.

- Да, но някои ваши колеги казват, че всеки си прави сметката и в края на краищата може да си продава застраховката и за 20 лева. Как ще коментирате подобно изявление?

- Ами това издава намерение да се разстрои, дори да се разруши