

Стоил Александров - председател на Съюза на застрахователните агенти

СКОРО ЗАСТРАХОВАТЕЛНИТЕ ОТНОШЕНИЯ НЯМА ДА СИ ДОЙДАТ НА МЯСТОТО

● В нашите условия няма никаква практическа разлика между агенти и брокери

- Г-н Александров, напоследък в медиите се появява информация относно намаляване, и то значително, на броя на застрахователните агенти и брокери. Как ще коментирате този факт?

- Осланена трева не се зеленее. Но вероятно медиите ползват неблагоденствена информация. Значително намаление е само броят на брокерите и агентите - професионалисти. Иначе никой не може да каже общия им брой в България. Обикновено тези, които са регистрирани, не работят, а работещите не се регистрират. В други страни това се нарича сива икономика, а тук - доближаване на услугите до населението.

- Имате ли собствени данни за броя на застрахователните посредници? За изолирани случаи само в някои или за всички застрахователни дружества става въпрос?

- Отдавна не правим статистика по въпрос, сравним с въпроса колко риби има в морето. При тези обстоятелства това е безсмислено. Не търсете разлика във външната мрежа на застрахователите. Тя е една и съща за всички застрахователи. Който продава, продава за всички.

В нашите условия няма никаква практическа разлика между агенти и брокери. Има само на книга и в главите на законотворците. Едните били представители на застрахователите, а другите на застрахованите. Кодексът за застраховането ги е определил като посредници, но в реалния застрахователен пазар нито едните са представители на застрахованите, нито другите - на застрахователите. За жалост! Подобни елементи в природата се наричат самораслящи, а в техническия свят - свободни електрони.

- Смятате ли, че това намаляване е вече масово явление, обща тенденция и наистина ли има основание за тревога?

- От гледна точка на застрахователните агенти няма място за никаква тревога. Умрелият не се бои от щипане. Върху него и дърва да цепеш, не чувства. Професионалните продавачи на застраховки не съществуват или са нумизматични единици. Ако има отлив, той е на част от маргинализираната и случайно попаднала в бранша маса от хора, които не печелят очакваното и не виждат смисъл от подобно занимание.

За компаниите това не е тревожен, а оздравителен момент. Те ще бъдат принудени икономически да пристъпят към изграждане на собствена външна мрежа от професионални агенти. Сега все още използват общ за всички апарат,

който в голямата си част е неподготвен, без ангажимент към (не)успеха на компанията и със съмнителни морални качества. По-лошо няма как да стане. Причината е в нормативната база. След смърт покаяние не бива.

За обществото това е остарял повод за тревога. То отдавна не се обслужва с качествени съветници в застраховането. Но ако каже някой, че се е загрижил за него, ще ми стане много смешно. Каквато е държавата, такава е и застраховането. Загрижили се някои като вълка за овцата...

- Какви са според вас причините да се стигне до това положение? Само вътрешни проблеми на застрахователните компании или и някои постановки от нормативната и законодателната уредби в България?

- Първо - политически.

Нито едно правителство или парламент на страната след отпадането на монополизма не е проявило воля застраховането да изпълни полагащите му се функции и то да се провежда професионално, в защита интересите на потребителите, в това число гражданите да получават компетентни консултации от агенти-професионалисти. Целите на управляващите през този период бяха да се създават благоприятни условия и предпоставки на свързани с тях лица и групировки за първоначално натрупване на капитала. Държавата се ръководи от олигарси, чийто стремеж е не да обслужват добре обществото, а да го използват за своите цели. Застраховането е един от тези инструменти. Един ридеа, друг нехае.

Второ - икономически. Създаденият правен и институционален комфорт се използва от олигархичните кръгове в застраховането не за дълготрайна пазарна политика и за утвърждаване на положителен образ сред гражданите, а за бързи и лесни печалби. Затова всички дружества използваха една и съща външна мрежа, а никой не я квалифицираше, не я подбираше, не я припознаваше като своя. Нормативно застрахователният агент от специален представител на компанията беше изведен в ролята на неангажиран от успеха и посредник. Застрахователите не желаят да правят разности за изграждане на външна мрежа, в това число и осигурителни вноски за агентите, а предпочитат да „купят“ продавачи на застраховки с 1-2 процента по-висока комисиона.



на бизнес като разводачи на клиенти.

- Застрахователните посредници са един от най-важните елементи в цялостния процес на застраховането. Имате ли предвид конкретни мерки, освен анализ на създадената ситуация, които да предложите за нормализиране на дейността им?

- Не, нямаме повече предложения от направените вече. Ние, професионалните продавачи на застраховки, сме ориентирани в обстановката, нямаме илюзии, намерили сме си свои ниши, доработваме си и нещо друго и вече нямаме оплаквания. Който има брада, да си търси бръснар. На нас не ни е толкова лошо. Когато е трябвало и му е било времето, не само сме анализирали, а и сме предлагали многократно конкретни мерки. Те са актуални, защото са професионални. Който иска, да си ги прочита отново. Лани свирено, а сега играят. Ние не сме папагали или нещастливи хора.

Казвате, че посредниците са един от най-важните елементи в цялостния процес на застраховането. Ще ви коригирам. Те са най-важният! А желанието за нормализиране разкрива, че работата до сега е била ненормализирана. Нека отговорните за това да изпият горчивата чаша. Но и главите си с пепел да поспият, доверието към застрахователите и техните посредници е спаднало. Предлагам всеки в тази страна да работи онова, което му е работата. В застраховането явно засега е

обратното.

- Как мислите - една ангажирана и активна позиция по тези въпроси от страна на АБЗ, на КФН - Управление „Застрахователен надзор“, ще допринесе ли за тяхното решаване? Предвиждате ли някакви стъпки в тази посока?

- Предложение за ангажирана и активна позиция подсказва, че до момента не е била такава. Не вярвам, че тези институции са в състояние да решат въпроса. Каквото са можали, по-точно, каквото са им казали, направили са. Ако избесят майсторите, те на права бога ще идат.

В така устроена държавна машина и при подобно управление никакви нови професионални стъпки не предвиждаме. Като част от гражданското общество искаме нова структура на държавно управление, искаме неопетнени и неучаствали в разграбването лица за ръководители, искаме бърз разцвет в икономиката, искаме по-добри и справедливи закони, искаме социална държава, искаме професионализъм във всичко, искаме преодоляване на корупцията и сивата икономика. Тогава и застрахователните отношения ще си дойдат на мястото.

Въпросите заглава
БАНЯ ТОШЕВСКА

Обществото не получи професионално обслужване, агентите се маргинализираха и масово не се самосигуряват, а компаниите останаха без външна мрежа. До глезени кяр, до колене зарар.

Трето - застрахователно-технически или професионални. В дружествата бяха привлечени за ръководители и специалисти практически и теоретически неподготвени хора. Същите не оцениха ролята на агентския апарат, а и не бяха в състояние да изградят собствена външна мрежа, без да познават същността на професията. Те не можаха да предложат годни застрахователни продукти за продажване чрез агенти. От друга страна, на такива агенти не можеше да се вярва в подбора на рисковете и познаването на условията по застраховките. Те не са част от компанията, а неблагонадеждни по квалификация и морал посредници. Последното е особено важно. Застрахователите дискриминират посредниците в тарифите и условията при сключване на застрахователни договори и от доверени специалисти-професионалисти ги превръщат в приносители

софсправка[®]
национална информационна система
0 900 12 900
За абонати на БТК - (0.96лв/мин.)
12 900 (0.96лв/мин.)
www.sofspravka.com

Консултации и тренинги в областта на:
MV Consulting Ltd.
➤ Професионални умения при продажбата на животозастрахователни продукти.
➤ Мотивация, активност, задържане и ефективност при работа с мрежа от посредници в застраховането.
➤ Умения за презентирание и убеждаване, водене на преговори, работа с възражения.
➤ Комуникативни умения, ефективно взаимодействие и работа в екип.

Email: mvc@techno-link.com
☎ 02/8466359,
GSM 088 786 1109
София 1124,
ул. „Мизия“ № 19,
ет.1, ап. 3

БЪЛГАРСКИ ИМОТИ
ЗАСТРАХОВАТЕЛНИ КОМПАНИИ
MEMBER OF **VIENNA INSURANCE GROUP**
1408 София ул. Балша бл.№ 8 тел. 02/ 915 8787 факс 02/ 915 8798 e-mail: office@bulgarskiimoti.bg <http://www.bulgarskiimoti.bg>