

Йордан Кифов, изпълнителен директор на ЗД „Бул инс“ АД



ЗАСТРАХОВАТЕЛИТЕ СИ ИГРАЯТ НА РУСКА РУЛЕТКА

● Чувал съм за фантастични комисии от порядъка на 42 процента за „Гражданска отговорност“

● Парите не трябва да са в посредниците, а в застрахователите, за да има с какво да плащат щетите

Г-н Кифов, наскоро от КФН съобщиха, че обхватът на „Гражданска отговорност“ е паднал до 82% при изискване за минимум 90 на сто обхват на задължителната застраховка. Как може да бъде решен този проблем?

- Никой няма да ни търпи да имаме под 90% обхват. Ние се успокоихме, като влязохме в ЕС и станавме европейци, и си продължаваме пак по балкански. Не може така. Редно е полицията да влезе в задълженията си, които счита, че ги няма. На вас колко пъти са ви искали „Гражданска отговорност“ при проверка? На мен нито веднъж и постоянно им се карам, като ме спрат. Няма контрол. В училище какво става, като няма контрол?

- Според други мнения обаче проблемът не е в липсата на контрол, а в лошата отчетност от страна на застрахователите.

- Отчетността на застрахователите е перфектна, откакто Гаранционният фонд въведе стикерите. Така че тази теза е абсолютно несъстоятелна. Отвсякъде се засича кой застраховател каква „Гражданска отговорност“ прави. Така че лошата отчетност е минало.

- Може би, но според надзора все още има голямо забавяне при отчитането на полиците.

- Това вече е въпрос на изчистване на информационната система и на начина на работа на тази система, и съгласуването ѝ с КАТ и с КФН. Няма нещо, което е проходило, да не се е спяло и да не е паднало няколко пъти. А то съвсем скоро проходи.

- Имаше идея да се предложи да няма разсрочено плащане на „Гражданска отговорност“.

- Това е много добра идея и ако вие, журналистите, помогнете за нея, това ще помогне страшно много. Защото сега това е един от начините, по които се избягва наличието на „Гражданска отговорност“ - правиш разсрочка, после не я подновяваш. Застрахователят не носи отговорност, ти не носиш, Гаранционният фонд плаща. Това е ахилесовата пета на „Гражданска отговорност“. Ако вие помогнете като журналисти Народното събрание и надзорът да ни обърнат внимание и да се внесе спешно

предложение за забрана на разсроченото плащане, проблемът може да бъде решен. Но тогава ще скочат доста застрахователи, които работят изключително на разсрочено плащане.

- Според Гаранционния фонд приетият наскоро текст в нормативната уредба, според който, ако стикерът е с по-голяма продължителност от полицата, в сила е срокът на стикера, им върши работа. Т.е. Гаранционният фонд няма да плаща, когато застрахователят е дал годишен стикер при полица на разсрочено плащане, вноските по която не са платени.

- Това е регламентирано от КФН. В тези случаи застрахователят носи отговорност до края на срока на стикера. Не може да издадеш стикер за една година, а да събираш премията на вноски. Ама това било неудобство. Неудобство е, но като искат да плащат на части, ще си слагат по 50 стикера на стъклото.

ният път за повишаване на цената на „Гражданска отговорност“, която е най-ниска у нас в цяла Европа?

- Реалният път беше преди 4 години.

- А сега?

- Сега е много страшно.

- Има ли изход от тази ситуация и какъв е той?

- Има. Изходът е гилдията да се захване много сериозно да вдига цените. Но тогава пък ще се появи КЗК и ще каже: „Защо ги вдигате? Разбрали сте се, че трябва да вдигате цените.“ Смешното и трагичното в тази държава е, че всичко поскъпва, а застраховката „Гражданска отговорност“ поевтинява. Това означава, че на пазара има едно безумие, което се засилва. А това безумие вече рефлектира много осезателно в „Каско“-застраховките, в имущественото застраховане, в целия сектор. Това, което се направи в края на миналата година - да се преизчислят резервите на дружествата, беше според мен отчаян опит да се вдигне цената на застраховката. Но застрахователите пак си я свалиха. Руска ролетка. Чакаме някой да гръмне. А гръмне ли някой, става страшно.

- Това не е изход.

- А, и това е изход - да се стресне пазарът. Може пък да му дойде акълът.

- На много места виждаме уютни кътове на SDI и четем, че там се предлагат бонуси и отстъпки за „Гражданска отговорност“.

„Бул инс“ също е сред дружествата, чиито полици се продават там. Според КФН дейността на SDI е в рамките на закона. Но не дават ли те лош пример?

- Съмнявате се в надзора ли? Предполагам, че SDI си върши работата като хората, нямам наблюдения.

- Но не дават ли лош пример с тези бонуси?

- Аз не давам бонуси. SDI ги дават. Какъв лош пример давам аз тогава? Не мога да отговарям за SDI. Те са поднадзорни. Ако „Бул инс“ дава не-регламентирани отстъпки, готов съм веднага да отговарям за това.

Това, че гилдията е безмозъчна и дава такива високи комисии на посредниците, си е проблем на гилдията. Ти като си купуваш бучка сирене, чушиш ли парчето, за да върнеш част на този, който ти е продал сиренето? Не е виновен посредникът. Не е луд този, който яде баницата, а този, който му я дава.

- Очевидно и вие давате високи комисии на посредниците, след като продават и вашите полици.

- „Бул инс“ дава най-малките отстъпки и е с най-високите тарифи. Чувал съм фантастични комисии от порядъка на 42% за „Гражданска отговорност“. Че тогава аз ще зарежа всичко и ще стана пос-



Според мен събарянето на пазара по „Гражданска отговорност“ е много сериозно действие, което допусна гилдията, и поне 5-6 години няма да може да се възстанови. Докато узрее, трябва да минат няколко сериозни градушки, някой да фалира. Явно това е начинът.

При „Гражданска отговорност“ се спекулира с това, че хората нямат пари. Но вижте колко коли има навън и по колко се купуват годишно. Една кола не е парите, които даваш, за да я купиш, а това, което даваш всеки ден, когато спреш на бензиностанцията. Ако сметнем увеличението на печалбата на петролните компании, може да разберете колко е беден българският народ.

Смешното и трагичното в тази държава е, че всичко поскъпва, а застраховката „Гражданска отговорност“ поевтинява. Това означава, че на пазара има едно безумие, което вече рефлектира в целия сектор. Преизчисляването на резервите на дружествата в края на миналата година беше отчаян опит да се вдигне цената на застраховката. Но застрахователите пак я свалиха.

редник по „Гражданска отговорност“.

- А вашите отстъпки по „Гражданска отговорност“ до колко процента са?

- Зависи от това дали клиентът е корпоративен или не.

- А за SDI?

- За SDI нямаме отстъпка.

- А те дават отстъпка за вашите полици?

- Не, за нашите не дават. Когато има обеми, има и отстъпки. Не можеш да дадеш отстъпка по-голяма, отколкото в застрахователнотехническият план. Ако я даваш по някакъв друг начин, това е някаква вратичка. Но тази вратичка ще работи още малко. На мен надеждата ми е, че, стъпвайки на българския пазар, чуждите застрахователи ще се опитат да го европеизират. И ще се сетят, че парите не трябва да са в посредниците, а в застрахователите, за да има с какво да си плащат щетите. Застрахователите реват, че премията е малка, а дават големи комисии на посредниците.

- Колко е реалният комисион за посредниците?

- 20-22 процента е нещо нормално. На Запад може да стигне до 7%. Зависи какви клиенти имаш, зависи от обеми, зависи кой си. Не може да има един аршин. Всеки застраховател дава максимална отстъпка на по-добрия посредник,

защото има интерес по-добрият посредник да му доведе повече клиенти. Нормално е по-добрият да получава повече, а неисканият да работи за теб - по-малко.

- Нормално е обаче и посредниците да извиват ръцете на застрахователите за по-високи комисии при голямата конкуренция на пазара.

- На когото могат да извиват ръцете, да му ги извиват.

- Как може да се спре този процес?

- Неспираем е. Той трябва да се саморегулира. Едни трябва да си отидат, други да дойдат. Който издържи.

- Как виждате във времето този процес? До 1 година, до 2, до 3?

- Според мен събарянето на пазара по „Гражданска отговорност“ е много сериозно действие, което допусна гилдията, и поне 5-6 години няма да може да се възстанови. Дайте веднъж големите отстъпки и всеки отива да си направи „Гражданска отговорност“ и пита: „Какво ще ми дадеш?“ Кълка ли ще му дадеш, бензин ли. Това звучи ужасно. Докато узрее пазарът, трябва да минат поне 5-6 години. Да минат няколко сериозни градушки, някой да фалира и тогава. Явно това е начинът.

(Продължава на стр. 20)



- Има ли вече реален ефект от тази мярка?

- Има. Но проблемът е в друго - когато злоупотребата се прави от самия застраховател с цел да облекчи клиента. Плащаш ми първа вноска, давам ти годишен стикер, какво ти пука. Точно това ще бъде пресечено по този начин. Другият вариант е да се премахне разсроченото плащане. Има банки - които иска разсрочено плащане, да си тегли кредит. Как си купуваш ютия от „Техномаркет“? Тя струва колкото „Гражданска отговорност“. Може и на лизинг да си я вземеш. Важното е отговорността ти да е застрахована.

- Какъв е всъщност реал-

EUROINS MEMBER OF EUROHOLD
ГРАЖДАНСКА ОТГОВОРНОСТ
еврокаска
★ ВКЛУЧЕН ГОДИШЕН ТЕХНИЧЕСКИ ПРЕГЛЕД
★ ПОКРИТИЕ НА ЩЕТИ ДО 1000 ЛВ.
★ МЕДИЦИНСКИ И ПРАВНИ РАЗНОСИ В ЧУЖБИНА
5 ЕКСКУРЗИИ НА ЕВРО 2008
55 ЗЛАТНИ ПРЪСТЕНА С ДИАМАНТ
555 МОБИЛНИ ТЕЛЕФОНА
Подробности за кампанията можете да получите от вашия застрахователен агент от ЗД ЕВРОИНС АД или на www.euroins.bg