



Ние сме част от KBC group

Евгени Игнатов, директор на Дирекция „Автомобилно застраховане“ при „Общо застраховане ДЗИ“ АД

ЩЕ ЗАТВЪРДИМ ПОЗИЦИЯТА СИ НА ЛИДЕР В АВТОМОБИЛНОТО ЗАСТРАХОВАНЕ

В предишното ни интервю с вас в самото начало на 2008 година говорихме за постиженията на екипа ви през изминалата 2007 година, както и за проблемите на автомобилното застраховане в ДЗИ и общо на пазара. Но ето че вече изтече и първата половина на настоящата година и картината става все по-ясна и през този период от време. Как изглежда тя за дирекцията, която ръководите - какви резултати постига вашият екип и кои проблеми решавате през това време и продължавате да решавате?

- Намираме се в средата на годината, момент, в който се изготвя подробен анализ на постигнатите резултати. Факт е, че отчитаме ръст по застраховка „Автокаска“, който изпреварва средния ръст на застрахователния пазар. Трябва да кажа, че условията ни на аквизиция и ликвидация допринасят за постигане на положителния финансов резултат по застраховката.

А проблеми ако има, точно тук е ролята на застрахователя да може своевременно и отговорно да вземе решение по тях.

- По коя застраховка от автомобилното застраховане в ДЗИ имате най-голям успех, който ви е донесъл и най-голяма радост?

- Радостта е състояние на духа и тялото и това усещане зависи от индивидуални възприятия и нагласи.



ширяване на мрежата от застрахователните агенти и брокери. Постоянство и завишени критерии при развиване на мрежата от доверени сервизи и кореспонденти в чужбина.

Преди малко споменах, че съумяваме да откликнем своевременно на всеки поставен пред нас проблем с представяне на конкретно решение към него в кратки срокове.

- Какви са впечатленията ви от развитието на автомобилното застраховане на общия застрахователен пазар? Какво е неговото състояние и има ли сериозни проблеми в това негово развитие?

- Проблеми има, при това много. И това, което е тревожна тенденция, е, че те се трупат, без да се намира решение за генерираните до момента такива. Къса се нишката между застраховател, АБЗ, КФН и законодател. А докато това е факт, само ще ги отчитаме, анализираме, дискутираме и ще запълваме медийното пространство със съждения по тях. Но без конкретни решения, в рамките на които да се ангажират всички, които имат отношение към разрешаването им. Трябва да се отбележи, че автомобилният сектор е най-бързо развиващият се сегмент на застрахователния пазар и неразрешаването на проблемите в него неминуемо с времето ще рефлектира като бумеранг както към застрахователите, така и към ползвателите на тези продукти.

- Нещото на пазара на автомобилното застраховане, което сериозно затруднява нормалната ви работа?

- Отново ще се върна към факта, че проблемите, които седят на застрахователния пазар, всеки един от нас се опитва да разрешава сам за себе си.

- Един от тревожните въпроси продължава да е свързан със задължителната застраховка „Гражданска отговорност“. Как извършвате вие нейното сключване

и какви са формите за продажбата ѝ?

- Едва ли в „Общо застраховане ДЗИ“ АД съществува практика в продажбата, която е непозната на застрахователния пазар. Начинът на сключване се обуславя от канала на продажба на застраховката - чрез агенти, чрез брокери и директен канал на продажба.

- Още по-голяма е тревогата с тази застраховка по отношение на получилия се спад в нейния обхват, който ще има неприятни последици за всички застрахователи и за техните клиенти. Как гледате вие на това състояние на застраховката и как може да се повиши

отново обхватът ѝ, за да стигне изискванията - над 90 процента?

- Тази тема е една от най-дискутираните в последно време. До момента явно не е приложена точната рецепта, при положение че обхватът от 6 месеца е сведен до 83%. И според мен не е необходимо да се измисля нещо ново, за да се преодолее този проблем, необходимо е само прилагането на използвана практика в страните от Европейския съюз.

- В миналия разговор с вас стана дума за продуктовата ви политика след присъединяването на ДЗИ към КВС. Тогава казахте, че са в работен етап и други комбинирани застрахователни продукти. Завърши ли вече този работен етап по някои от новите продукти и кои са те? Ако продължавате работата си по тях, бихте ли ги назвали само или...

- Безспорно присъединяването на „Общо застраховане ДЗИ“ АД към финансовата група КВС и възможността да се ползвате от техния опит допринасят при разработването и внедряването на нови застрахователни покрития и комбинирани продукти. На този етап ще се въздържа от детайлизиране на съществуващите проекти, но съм убеден, че с тяхното реализиране и последва-

що предлагане към клиентите ни ще се отговори на много от изискванията, поставени към застрахователния пазар като цяло.

- И вас ще попитам - какви са целите ви до края на 2008 година и каква е мечтата ви за мястото на Дирекция „Автомобилно застраховане“ в общата структура на ДЗИ?

- Мога да кажа, че целите които сме заложили, не са ограничени само в рамките на края на 2008 г. Но конкретно отговаряйки на вашия въпрос, целта на „Общо застраховане ДЗИ“ АД и Дирекция „Автомобилно застраховане“ е да затвърди позицията на дружеството като лидер в автомобилното застраховане с ясно изразен пазарен дял и положителен финансов резултат.

- Пожеланията ви към екипа на вашата дирекция, към колегите ви от двете дружества на ДЗИ и от цялата гилдия, която се занимава с автомобилно застраховане?

- На колегите от дружеството и дирекцията искам първо да благодаря за всеотдайността в работата. И отправям най-искрените си пожелания за успех и чувство на удовлетвореност както в работата, така и в личен план.

Интервю на ПЕТЪР АНДАСАРОВ

АВТОМОБИЛНО ЗАСТРАХОВАНЕ



ЗАСТРАХОВКА НА МЕСТАТА

ГРАЖДАНСКА ОТГОВОРНОСТ

АВТОКАСКО

ЗЕЛЕНА КАРТА

МЕДИЦИНСКИ АСИСТАНС

www.dzi.bg

СИГУРНОСТ⁵



Ние сме част от KBC group