

застраховките



БОЛЕСТТА НА ЛИДЕРА

„КАСКО“ Е ПРИ ЛИКВИДАЦИЯТА НА ЩЕТИТЕ

нищо, като се има предвид, че най-ниската стойност на услугата „Пътна помощ“ е 30 лева. Само за да дойдат, от „Пътна помощ“ вземат 30 лева, а транспортирането струва стотици левове в зависимост от разстоянието. Ние продаваме тази застраховка по 10 лева по време на кампания, защото искаме хората да свикнат с нея. Тя е много полезна.

- Има ли интерес към тази застраховка по време на кампанията за „Гражданска отговорност“?

- Няма много, защото тогава хората бързат. Бих казал, че извън кампанията има по-голям интерес към нея. Освен това тази застраховка е безплатна към „Каско“. Който има „Каско“ при нас, няма смисъл да я сключва и към „Гражданска отговорност“.

- Може ли да се определи какъв процент от колите в България имат „Каско“, както и за кои автомобили се сключва тази застраховка - за по-скъпите, по-новите?

- Не знам точно, но мисля, че около 500-600 хиляди коли у нас имат „Каско“ от общо над 2.5 милиона автомобили, регистрирани в България. Това е около 20%. Всички нови коли и по-скъпите имат „Каско“.

- А защо по-старите коли нямат такава застраховка? Защото тя е по-скъпа от самата кола ли?

- Да, „Каско“ излиза много скъпо. Дали пращаме клиента за ремонт на нова кола, която струва 30-40 хиляди лева, или на стара, чиято цена е 3000 лв., няма голяма разлика. На старата кола може да се сложи и някоя стара част, но въпреки това разходите за ремонт са близки. А тарифата е процент от стойността на колата. Ако за новите коли тарифното число по „Каско“ е 5%, за старите то е 10%-15%. Затова собствениците на стари автомобили предпочитат да не плащат за „Каско“, а да си купят друга подобна кола за 2-3 хиляди лева, ако блъснат тази. Т.е. няма икономическа целесъобразност нито за клиента, нито за застрахователя. Затова повечето коли, за които има сключени „Каско“ застраховки, са нови.

- От гледна точка на застрахователите кой е най-големият проблем при „Каско“ застраховките?

- Липсата на самоучастие за клиента в повечето полици „Каско“ на пазара и кражбите. Самоучастието в щетите е

един добър инструмент за клиента, който плаща по-малко премия, и ако няма щети в края на застрахователната година, премията му остава по-ниска. Т.е. клиентът печели. Ако има щета, той плаща неголяма сума. Но тази сума се плаща не в началото на застраховката (по-голяма премия в случая без самоучастие), а в по-късен момент. Т.е.



клиентът пак малко печели от отложеното във времето плащане. Обикновено при самоучастие малки щети не се покриват и в този случай клиентът спестява и времето и усилията за ликвидация при застрахователя. Той отива направо в сервиз и си оправя щетата. Това е още едно предимство. Самоучастието все още не е популярно в България, но е много популярно вече в Румъния и др. страни например. Така че очаквам и тук да навлезе.

- Нали тенденцията е „Кас-

ко“ застраховките да поевтиняват, след като намалее кражбите на коли?

- Да, но те още не са намалели. Първо трябва да има 2-3 години устойчиво намаляване на кражбите и чак тогава да се пристъпи към намаляване на цените на „Каско“ застраховките. Много лесно е да кажеш на клиента, че продаваш евтино „Каско“, но

така го лъжеш за следващите 1-2 години. Защото е възможно да му откажеш да платиш щета, тъй като нямаш необходимите резерви.

- Някои застрахователни компании просто плащат по-малко.

- Да, но това не е решение. Клиентът иска, като му се случи нещо, да получи пълно обслужване. Истинският клиент казва: „Искам да си оставя ключовете и на еди-коя си дата да си взема колата.“ И ние се стремим да направим точно това. Дори още повече разглезихме клиентите си, като им предлагаме и заместващ автомобил за някои марки. Това означава, че докато колата му е в сервиз, му даваме да ползва заместващ автомобил от същата марка. Има дилъри, които го напра-

виха и ще има още повече такива.

- Значи работите с вносителите на тези марки автомобили?

- Да. Някои от тях го поискана и го направихме.

- Има ли интерес към тази услуга?

- Вече има. Това е нова застраховка за българския пазар, още не е масова.

- Как виждате автомобилното застраховане в България в дългосрочен план?

- Ще расте. С повишаване на доходите все повече хора ще карат коли, а всеки се страхува за колата си. Кой знае какви нови продукти не могат да се измислят в тази област, тъй като тя е консервативна. Ние черпим информация от централата ни в Германия. Каквото ново има по света, ние можем бързо да го „препишем“ и да го приложим в България.

- А очаквате ли да се повиши процентът на „Каско“ застраховките?

- Да, тъй като старите коли отиват за скрап и на тяхно място идват по-нови. Процентът на новите коли в България се увеличава, а за тях се сключва „Каско“.

Разговора води
ЙОАННА СТЕФАНОВА

"Застрахователна компания Български имоти" АД	ЗАОД "Енергия"	"Ей Ай Джи България застрахователно и презастрахователно дружество" ЕАД	"Интерамерикан България ЗЕАД"	"ХДИ Застраховане" АД	"Общинска застрахователна компания" АД	ЗК "ДСК Гаранция" АД	"ОББ-Ей Ай Джи ЗПД" АД	"Българска агенция за експортно застраховане" ЕАД	"Граве България общо застраховане" ЕАД	ОБЩО
4,121,337	676,430	0	1,489,802	3,100,914	904,053	0	0	0	0	266,035,921
3,563,985	181,118	0	878,552	1,353,286	364,350	0	0	0	0	135,404,231
86.48	26.78		58.97	43.64	40.3					50.9
2,293,330	375,057	0	903,599	1,726,434	507,455	0	0	0		152,357,549
1,712,760	119,668	0	478,881	658,328	228,295	0	0	0		72,728,340
74.68	31.91		53	38.13	44.99					47.74
11,501,449	1,145,154	0	2,463,192	6,244,992	1,977,718	0	0	0		560,055,100
5,728,206	534,851	0	1,213,530	2,159,416	704,024	0	0	0		254,178,413
49.8	46.71		49.27	34.58	35.6					45.38
5,564,726	1,205,495	0	969,036	4,774,009	1,840,539	0	0	0		409,926,137
2,877,866	490,817	0	537,899	2,247,625	845,812	0	0	0		210,578,276
51.72	40.71		55.51	47.08	45.95					51