



Петрозар Петков - генерален директор и председател на Съвета на директорите на ЗД „Бул инс“ АД,
и Стоян Проданов - изпълнителен директор и член на СД на дружеството

НОВИНИТЕ ЗА КРИЗАТА ПРОВОКИРАТ ЗАСИЛЕН ИНТЕРЕС КЪМ НЯКОИ ОТ НАШИТЕ ПРОДУКТИ

- Наред с автомобилното застраховане ще предлагаме професионални отговорности
- Двустранните протоколи ще улеснят работата на всички

- Като ви честитим новите длъжности, които и за двама ви представляват голяма отговорност поради поемането на ръководството на това изключително успешно дружество, държащо неизменно през последните години едно от челните места на застрахователния пазар, искаме преди всичко да ви попитаме как се чувствате на тези позиции?

ЗД „Бул инс“ следва, образно казано, по петите най-големите застрахователни компании и регистрира много сериозно участие на пазара, особено в автомобилното застраховане. Г-н Проданов идва от СА „Д. А. Ценов“ - Свищов, а г-н Петков е в истинския смисъл на думата един от строителите на съвременното българско застраховане и активно е участвал във формирането на новия български застрахователен пазар.

Петрозар Петков:
- Трябва да признаем, че да се започне работа в една действително водеща застрахователна компания си е голямо предизвикателство. Безспорно нашата цел е да отведем тази компания до нови върхове постижения. Ние твърдо заемаме четвъртото място сред големите компании и се надяваме да запазим тази позиция въпреки силната конкуренция през последните месеци на годината.

Ако регистрираме още по-голям успех от постигнатия през миналата година, ще бъдем много радостни, защото трябва да оценим самата обстановка на пазара - влошените финансови условия по отношение на някои наши партньори и клиенти, различните икономически кризи, които така или иначе ще последват след финансовия срив, колкото и да смятаме, че той няма да има кой знае какви последици у нас. И най-важно - острата конкуренция между дружествата, която ще се отрази повече или по-малко. Надяваме се, че ще запазим този дял и ще вървим напред и понапред.

Още когато заехме новите постове, с г-н Проданов си казахме, че трябва да развиваме и други аспекти на бизнеса. Ние сме лидер в автомобилното застраховане и се надяваме да останем такива, но трябва да развиваме и останалите класове застраховане.

Стоян Проданов:
- Първо искам да подчертая, че осъзнаваме своята голяма отговорност и предизвикателството, стъпвайки в офисите на директорите на „Бул инс“. Смяда да твърдя, че за малкото време, откакто се познаваме с г-н Петков,

ние успяхме да сформираме добър действителен екип. В „Бул инс“ се работи изключително професионално, има творческо спокойствие, което позволява да даваме най-доброто за компанията и за своите клиенти. Освен нас като директори на компанията, оперативното й ръководство и всички началници на отдели и директори, с които комуникираме директно, са изключителни професионалисти и за нас е удоволствие да работим с тях, за да решаваме ежедневните практически въпроси.

Нашият досегашен опит позволява да даваме най-доброто от себе си за бъдещето на компанията в две основни области.

Г-н Петков, който в моите очи е един от доайените в застраховането, може да даде много както по отношение на оперативното ръководство и презастраховането, така и по отношение на развиването на новите видове застраховки. Аз със своя опит като преподавател и доцент по финанси, който преподава инвестиции, мога да съдействам за управлението на инвестициите на дружеството.

Грижата за инвестициите и за техническите резерви има особено значение в се-



гащия период на финансова турбулентност. Освен това съм бил изпълнителен директор на инвестиционен посредник и на управляващо дружество, което дава възможност ни да бъдем адекватни на ситуацията.

- Факт е, че още предишното ръководство на дружеството в лицето на господата Йордан Кифов и Веселин Ранков поставиха на дневен ред обогатяването на продуктовия портфейл, който се състои предимно от автомобилно застраховане. Така или иначе, вие оставате водещи в този вид застраховане. Какво ново смятате да правите?

Петрозар Петков:
- „Бул инс“ е бил и, предполагам, още дълги години ще си остане лидер в автомобилното застраховане. Ние държим средния и висшия „ешелон“ сред автомобилите, което е добре известно. На нашите клиенти по „Каско“ от 1 октомври т. г. подаряваме полица „Домашно имущество“ - в зависимост от застрахователния лимит на каското и при еднократно заплатена премия. Максималният лимит за домашно имущество е 35 хиляди лева, което реално ни покрило един имот извън София. Далече сме от мисълта, че един апартамент в столицата би могъл да бъде застрахован, но голяма част от нашите клиенти имат вили или къщи в провинцията и това би ги защитило срещу определени рискове: пожар и природни бедствия, кражба (до 5 хиляди лева) и земетресение, което също е включено в полицата.

Както се знае, през последните години много се говореше и се говори още за създаването на застрахователен пул срещу катастрофични рискове, които при същите цени - срещу 40 лева премия средно - би носил 40 хиляди лева отговорност. Ние правим това в момента за

своите клиенти, като дори им го подаряваме безплатно...

В скоба ще кажа, че е необходимо да повишаваме застрахователната култура на клиентите, за да знаят, че е добре за тях самите интересите им да бъдат застраховани.

Както е известно, по нашите полици „Каско“ не се предлагат никакви франшизи, плащаме от 1 лев до колкото е необходимо сумата по полицата, плащаме всякакви щети, които могат да се случат, без изискване на полицейски протоколи, каквито впрочем полицата отказва да издава. Всичко това е покрито от нашата полица „Каско“ и клиентите



Петрозар Петков

ни са изключително доволни и все още жънем, бих казал, успехи на това поприще.

За да върви нагоре компанията, не е достатъчно да обръщаме внимание само на застрахователната дейност. Тя, така или иначе, се развива. Клиентът ни оценява най-добре, когато има някаво събитие и нещата опрат до самата ликвидация. А в това отношение в „Бул инс“ се прави наистина много.

- Може би успехите тук се дължат на обстоятелството, че вашата компания работи съвместно с фирма „Ауто ЗП България“ по системата SmartClaimS за управляване на процеса на ликвидация. За това стана

оценяват положително. - Не го предлагате като бонус, нали? - Не, разбира се! Това не е бонус, а съвсем отделно покритие срещу риска „Кражба“ и върви в комбинация със застраховката „Гражданска отговорност“.

- С какви нови продукти възнамерявате да разообриете портфейла на дружеството? - Петрозар Петков:
- „Бул инс“ е лицензирано като общозастрахователно дружество. С изключение на авиация и морски бизнес имаме лиценз за всички класове застраховане. Досега обаче компанията се бе съсредоточила върху автомобилното застраховане. През последните години то е безспорният лидер, то е машината, която „дърпа“ цялата индустрия, защото генерира повече и повече полици. Имущественото застраховане започна да генерира бизнес благодарение на банките и на ипотечните кредити. Застраховките тук гарантират вземанията на банките и на самия кредитополучател.

Щетимостта в автомобилното застраховане - както по „Гражданска отговорност“, така и по „Каско“ - с всеки изминал ден се увеличава и върви нагоре. А защо върви нагоре? Защото автомобилният парк в страната нараства непрекъснато - всяка година в трафика се включват по половин милион нови или употребявани автомобили, внесени отвън или закупени в България. Същевременно нормовремената на сервизите и цените на резервните части поскъпват. За да се компенсират тези повишения, трябва да се развиват и други видове бизнес, където щетимостта е доста по-ниска - в рамките на 3-5-8 на сто.

Петрозар Петков:
- Да, така е, стремим се да бъдем иновативна компания. Въвели сме от 1 октомври нова компютърна информационна система, която свързва подписваческата, съответната и ликвидационната дейност. Сега реално влиза и новата ни интернет страница. А системата SmartClaimS е внедрена в „Бул инс“ в началото на 2007 г.

Стоян Проданов:
- Да, работим с тази система и я оценяваме много високо. Ще добавя, че в автомобилното застраховане единствено ние, струва ми се, предлагаме на пазара застрахователно покритие на риска „Кражба“ за собственици на по-евтините автомобили с цени от 1000 до 10 000 лева. През 2008 г. ние поемаме този риск срещу сумата от 50 лева при сключена застраховка „Гражданска отговорност“. Това е поглед към средния и ниския клас автомобили, което клиентите

след като имаме лиценз за всички класове работа, трябва да започнем да ги развиваме. И ни е нужен само един месец, за да появим на пазара новите си продукти.

- По-конкретно? - Петрозар Петков:
- Ще пуснем всички професионални отговорности, ко-

ито влизат в кръга на общата гражданска отговорност. Вероятно ще постигнем добър ръст, но през следващата година това ще се види поясно.

Стоян Проданов:
- Защо развиваме целия този портфейл? Просто имаме желание да обслужваме по-добре своите клиенти. Голяма част от тях са лоялни към „Бул инс“ и от десетина години се застраховат при нас. По този начин ще им предложим по-голям избор и като си купят „Автокаска“ и „Гражданска отговорност“, биха могли да сключат и други застраховки. Знаем, че има толкова желание от страна на клиентите, а ние пък имаме готовност да им предложим целия възможен спектъ от застрахователни продукти. Така че в бъдеще нашата работа ще бъде фокусирана върху това да предлагаме покриване на различни най-разнообразни рискове, които възникват от реалностите на живота.

- Преди малко стана дума, че сте сред четирите компании, работещи със системата SmartClaimS, което говори красноречиво, че сте иновативно дружество. Самото застраховане е важно, но по-важно е как се обезщетява клиентът в случай на събитие; той по това съди какво е професионалното равнище на застрахователите.

Петрозар Петков:
- Да, така е, стремим се да бъдем иновативна компания. Въвели сме от 1 октомври нова компютърна информационна система, която свързва подписваческата, съответната и ликвидационната дейност. Сега реално влиза и новата ни интернет страница. А системата SmartClaimS е внедрена в „Бул инс“ в началото на 2007 г.

Стоян Проданов:
- Да, работим с тази система и я оценяваме много високо. Ще добавя, че в автомобилното застраховане единствено ние, струва ми се, предлагаме на пазара застрахователно покритие на риска „Кражба“ за собственици на по-евтините автомобили с цени от 1000 до 10 000 лева. През 2008 г. ние поемаме този риск срещу сумата от 50 лева при сключена застраховка „Гражданска отговорност“. Това е поглед към средния и ниския клас автомобили, което клиентите

след като имаме лиценз за всички класове работа, трябва да започнем да ги развиваме. И ни е нужен само един месец, за да появим на пазара новите си продукти.

Петрозар Петков:
- Да, така е, стремим се да бъдем иновативна компания. Въвели сме от 1 октомври нова компютърна информационна система, която свързва подписваческата, съответната и ликвидационната дейност. Сега реално влиза и новата ни интернет страница. А системата SmartClaimS е внедрена в „Бул инс“ в началото на 2007 г.

Стоян Проданов:
- Да, работим с тази система и я оценяваме много високо. Ще добавя, че в автомобилното застраховане единствено ние, струва ми се, предлагаме на пазара застрахователно покритие на риска „Кражба“ за собственици на по-евтините автомобили с цени от 1000 до 10 000 лева. През 2008 г. ние поемаме този риск срещу сумата от 50 лева при сключена застраховка „Гражданска отговорност“. Това е поглед към средния и ниския клас автомобили, което клиентите

след като имаме лиценз за всички класове работа, трябва да започнем да ги развиваме. И ни е нужен само един месец, за да появим на пазара новите си продукти.

куренти. Инвестициите в „Бул инс“ са от години и тук масирано се е инвестирало и се инвестира в модерни информационни решения, които носят иновативни характеристики.

По отношение не само на процеса на ликвидация, а на целия процес на застраховане, в „Бул инс“ е направено доста по отношение на инвестициите.

Нашият информационен отдел много находчиво се е спрял на формулировката не да се купува цялостно решение, а да се изгради интегрирана система от отделни елементи, които сами по себе си да са най-добри в съответната област. Ето, по отношение на ликвидацията сме купили най-доброто решение. По отношение на подписваческата дейност също сме взели съответно софтуерно решение.

Всъщност нашата информационна система е интегрирана система, в която могат да влизат различни най-добри решения, които обаче могат да бъдат и заменяни на модул принцип; това дава гъвкавост и не обвързва тясно с определена марка или система, защото в даден момент може да изиграе на фирмата лоша шега.

С две думи, поддържаеме гъвкавост, която ни гарантира и устойчивост в дългосрочен план. Системата SmartClaimS ни позволи да управляваме своите разходи и да имаме щетимост, позволяваща ни да извлечаме печалба от автомобилното застраховане и да осигуряваме доходност на акционерите си. Когато не се инвестира в тази област, когато е водещ принцип „Дайте сега да съберем парите, после ще видим какво ще правим с ликвидацията!“, това води до лоши средносрочни резултати.

Второто нещо, което ни отличава на пазара по отношение на подписваческата политика, е, че първоначално нашите клонове и офиси, а впоследствие и по-големите ни брокери и агенти, ще бъдат оборудвани с най-новата ни информационна система, включваща софтуер,

интегриран със специални хардуерни устройства, които позволяват бързо и без грешки да се попълват полиците. - Не можем да подменим въпроса за отношението ви със сервиз „Тандер“ и г-н Васил Танев, за които ние сме писали в нашия вестник, както и за вашата съвместна работа преди. Какви са връзките ви в момента? - Петрозар Петков:
- Същите, разбира се. Този център е създаден съвместно с „Бул инс“. В момента го разширяваме, като създаваме поточни линии, където да отсяваме по-малките щети, за да не чакат клиентите излизно; по други пътеки се ремонтират средно и тежко увредените автомобили. Синхронът в работата ни е чудесен. Не е тайна, че най-много поръчки даваме на този сервиз; той е наш доверен сервиз и с него сме от самото начало.

За нас е от особена важност качеството на извършваните ремонти. Стремим се при всички подадени жалби да реагираме мигновено там, където има пропуски, да ги отстраняваме по най-бързия начин. Разбира се, сред 5000 клиенти винаги ще има десетина-двадесет, които ще бъдат недоволни от едно или друго, но въпреки всичко ние се стремим да обръщаме внимание и на техните жалби. Не е без значение как работят отделните сервизи. „Бул инс“ има сключени договори с повече от 180 сервиза в страната - маркови, доверени и т. н. Но ние имаме правила и не сключваме договори с всякакви сервизи. Последните трябва да отговарят на определени критерии и стандарти - обзавеждане, камери, персонал, технически параметри и т. н. Където има верига от сервизи, сключваме един основен договор с централния офис, а условията в този договор се пренасят автоматично и в другите сервизи в страната. Така условията, които предлагаме на сервизите в София, се мултиплицират в Плевен, Пазарджик, Пловдив, Бургас и навсякъде.

Стремим се по същия начин да работим със сервизи като „Балкан стар“, „Тойота“, „Опел“ и всички останали марки сервизи. Не трябва да има големи отклонения заради това, че единият сервиз е в София, а другият - в Русе. Просто трябва да има унифициране. Клиентът не е „виновен“, че кара същата марка автомобил, но не живее в София, а в Русе; трябва ли да бъде обслужен по-лошо? - Как мислите, че ще се отрази на България и в частност на застрахователния бизнес финансовата криза? - Стоян Проданов:
- Кризата всъщност започна преди година в САЩ. Ние следим отдавна тези процеси и затова сме готови да отговорим адекватно на предизвикателствата. Много се коментира къде са коре-

ните на кризата. Най-общо казано, вината е основно в алчността на някои инвестиционни банки в САЩ и на някои търговски банки в Западна Европа. Нашата икономика е вече твърде отворена, което позволява „внос“ на различни финансови шокове. Ние не сме застраховани срещу проблеми заради това, че никой не си е купувал облигации, базирани върху вторични ипотечи, които носят висока доходност, но и рискове. Никой от нашите банки или застрахователи не може да елиминира изцяло риска, който безспорно владее финансовия свят. Въпреки че в нашите банки няма портфейли, пълни с „лоши“ облигации, рисковете от кризата са реални.

Много банки в Западна Европа обаче имат такива портфейли, защото са ги купували навремето, мислейки, че са сигурни и че носят висока доходност.

Всичко това ще рефлектира и върху нашия реален и финансов бизнес. Въпросът е дали падащото ще бъде меко или твърдо, каквото беше в прибалтийските републики, които до голяма степен са обвързани с финансовите системи на скандинавските страни.

Според анализите, които правим ние, застраховането у нас няма да бъде засегнато тежко и дори ще се представя по-добре, отколкото останалите „играчи“ от финансовия сектор. За нас не е изненада, че в резултат на кризата дори има и положителен ефект: повишава търсенето на някои застрахователни продукти като „Разни финансови рискове“. Ние записваме подобни рискове и нашите данни засега сочат, че интересът към тях нараства и че има добра печалба от такива застраховки.

Така че новините за кризата провокират интерес към част от нашите продукти. Става все по-ясно колко важно е умелото управление на инвестиционния портфейл на компанията. Ние възприехме изпреварващо още преди месеци свърхконсервативен подход към управлението на портфейла. В момента той е съставен почти изключително от банкови депозити, парични инструменти, държавни ценни книжа, което дава голяма сигурност в тия времена на борсови сривове.

Успяхме да запазим инвестиционния си портфейл без поражения и това дава гаранция, че ще си останем най-добрият платещ на пазара. Статистиката говори недвусмислено за това.

Петрозар Петков:
- Едно от важните неща е, че голяма част от неряло обявените щети, че автомобилът е ударен на паркинг, вече ще бъдат завеждани по нормален начин. Не може 50-60 на сто от щетите да се нанасят в паркирано състояние!

Петрозар Петков:
- Да, имаме разрешение за това от Националното бюро „Зелена карта“ и от 1 ноември ще започнем да продаваме, но все още не са ни отпечатали полиците...

Петрозар Петков:
- Да, имаме разрешение за това от Националното бюро „Зелена карта“ и от 1 ноември ще започнем да продаваме, но все още не са ни отпечатали полиците...

Петрозар Петков:
- Да, имаме разрешение за това от Националното бюро „Зелена карта“ и от 1 ноември ще започнем да продаваме, но все още не са ни отпечатали полиците...

Петрозар Петков:
- Да, имаме разрешение за това от Националното бюро „Зелена карта“ и от 1 ноември ще започнем да продаваме, но все още не са ни отпечатали полиците...

Петрозар Петков:
- Да, имаме разрешение за това от Националното бюро „Зелена карта“ и от 1 ноември ще започнем да продаваме, но все още не са ни отпечатали полиците...

интегриран със специални хардуерни устройства, които позволяват бързо и без грешки да се попълват полиците. - Не можем да подменим въпроса за отношението ви със сервиз „Тандер“ и г-н Васил Танев, за които ние сме писали в нашия вестник, както и за вашата съвместна работа преди. Какви са връзките ви в момента? - Петрозар Петков:
- Същите, разбира се. Този център е създаден съвместно с „Бул инс“. В момента го разширяваме, като създаваме поточни линии, където да отсяваме по-малките щети, за да не чакат клиентите излизно; по други пътеки се ремонтират средно и тежко увредените автомобили. Синхронът в работата ни е чудесен. Не е тайна, че най-много поръчки даваме на този сервиз; той е наш доверен сервиз и с него сме от самото начало.

За нас е от особена важност качеството на извършваните ремонти. Стремим се при всички подадени жалби да реагираме мигновено там, където има пропуски, да ги отстраняваме по най-бързия начин. Разбира се, сред 5000 клиенти винаги ще има десетина-двадесет, които ще бъдат недоволни от едно или друго, но въпреки всичко ние се стремим да обръщаме внимание и на техните жалби. Не е без значение как работят отделните сервизи. „Бул инс“ има сключени договори с повече от 180 сервиза в страната - маркови, доверени и т. н. Но ние имаме правила и не сключваме договори с всякакви сервизи. Последните трябва да отговарят на определени критерии и стандарти - обзавеждане, камери, персонал, технически параметри и т. н. Където има верига от сервизи, сключваме един основен договор с централния офис, а условията в този договор се пренасят автоматично и в другите сервизи в страната. Така условията, които предлагаме на сервизите в София, се мултиплицират в Плевен, Пазарджик, Пловдив, Бургас и навсякъде.

Стремим се по същия начин да работим със сервизи като „Балкан стар“, „Тойота“, „Опел“ и всички останали марки сервизи. Не трябва да има големи отклонения заради това, че единият сервиз е в София, а другият - в Русе. Просто трябва да има унифициране. Клиентът не е „виновен“, че кара същата марка автомобил, но не живее в София, а в Русе; трябва ли да бъде обслужен по-лошо? - Как мислите, че ще се отрази на България и в частност на застрахователния бизнес финансовата криза? - Стоян Проданов:
- Кризата всъщност започна преди година в САЩ. Ние следим отдавна тези процеси и затова сме готови да отговорим адекватно на предизвикателствата. Много се коментира къде са коре-

ните на кризата. Най-общо казано, вината е основно в алчността на някои инвестиционни банки в САЩ и на някои търговски банки в Западна Европа. Нашата икономика е вече твърде отворена, което позволява „внос“ на различни финансови шокове. Ние не сме застраховани срещу проблеми заради това, че никой не си е купувал облигации, базирани върху вторични ипотечи, които носят висока доходност, но и рискове. Никой от нашите банки или застрахователи не може да елиминира изцяло риска, който безспорно владее финансовия свят. Въпреки че в нашите банки няма портфейли, пълни с „лоши“ облигации, рисковете от кризата са реални.

Много банки в Западна Европа обаче имат такива портфейли, защото са ги купували навремето, мислейки, че са сигурни и че носят висока доходност.

Всичко това ще рефлектира и върху нашия реален и финансов бизнес. Въпросът е дали падащото ще бъде меко или твърдо, каквото беше в прибалтийските републики, които до голяма степен са обвързани с финансовите системи на скандинавските страни.

Според анализите, които правим ние, застраховането у нас няма да бъде засегнато тежко и дори ще се представя по-добре, отколкото останалите „играчи“ от финансовия сектор. За нас не е изненада, че в резултат на кризата дори има и положителен ефект: повишава търсенето на някои застрахователни продукти като „Разни финансови рискове“. Ние записваме подобни рискове и нашите данни засега сочат, че интересът към тях нараства и че има добра печалба от такива застраховки.

Така че новините за кризата провокират интерес към част от нашите продукти. Става все по-ясно колко важно е умелото управление на инвестиционния портфейл на компанията. Ние възприехме изпреварващо още преди месеци свърхконсервативен подход към управлението на портфейла. В момента той е съставен почти изключително от банкови депозити, парични инструменти, държавни ценни книжа, което дава голяма сигурност в тия времена на борсови сривове.

Успяхме да запазим инвестиционния си портфейл без поражения и това дава гаранция, че ще си останем най-добрият платещ на пазара. Статистиката говори недвусмислено за това.

Петрозар Петков:
- Едно от важните неща е, че голяма част от неряло обявените щети, че автомобилът е ударен на паркинг, вече ще бъдат завеждани по нормален начин. Не може 50-60 на сто от щетите да се нанасят в паркирано състояние!

Петрозар Петков:
- Да, имаме разрешение за това от Националното бюро „Зелена карта“ и от 1 ноември ще започнем да продаваме, но все още не са ни отпечатали полиците...

Петрозар Петков:
- Да, имаме разрешение за това от Националното бюро „Зелена карта“ и от 1 ноември ще започнем да продаваме, но все още не са ни отпечатали полиците...

интегриран със специални хардуерни устройства, които позволяват бързо и без грешки да се попълват полиците. - Не можем да подменим въпроса за отношението ви със сервиз „Тандер“ и г-н Васил Танев, за които ние сме писали в нашия вестник, както и за вашата съвместна работа преди. Какви са връзките ви в момента? - Петрозар Петков:
- Същите, разбира се. Този център е създаден съвместно с „Бул инс“. В момента го разширяваме, като създаваме поточни линии, където да отсяваме по-малките щети, за да не чакат клиентите излизно; по други пътеки се ремонтират средно и тежко увредените автомобили. Синхронът в работата ни е чудесен. Не е тайна, че най-много поръчки даваме на този сервиз; той е наш доверен сервиз и с него сме от самото начало.

За нас е от особена важност качеството на извършваните ремонти. Стремим се при всички подадени жалби да реагираме мигновено там, където има пропуски, да ги отстраняваме по най-бързия начин. Разбира се, сред 5000 клиенти винаги ще има десетина-двадесет, които ще бъдат недоволни от едно или друго, но въпреки всичко ние се стремим да обръщаме внимание и на техните жалби. Не е без значение как работят отделните сервизи. „Бул инс“ има сключени договори с повече от 180 сервиза в страната - маркови, доверени и т. н. Но ние имаме правила и не сключваме договори с всякакви сервизи. Последните трябва да отговарят на определени критерии и стандарти - обзавеждане, камери, персонал, технически параметри и т. н. Където има верига от сервизи, сключваме един основен договор с централния офис, а условията в този договор се пренасят автоматично и в другите сервизи в страната. Така условията, които предлагаме на сервизите в София, се мултиплицират в Плевен, Пазарджик, Пловдив, Бургас и навсякъде.

Стремим се по същия начин да работим със сервизи като „Балкан стар“, „Тойота“, „Опел“ и всички останали марки сервизи. Не трябва да има големи отклонения заради това, че единият сервиз е в София, а другият - в Русе. Просто трябва да има унифициране. Клиентът не е „виновен“, че кара същата марка автомобил, но не живее в София, а в Русе; трябва ли да бъде обслужен по-лошо? - Как мислите, че ще се отрази на България и в частност на застрахователния бизнес финансовата криза? - Стоян Проданов:
- Кризата всъщност започна преди година в САЩ. Ние следим отдавна тези процеси и затова сме готови да отговорим адекватно на предизвикателствата. Много се коментира къде са коре-

ните на кризата. Най-общо казано, вината е основно в алчността на някои инвестиционни банки в САЩ и на някои търговски банки в Западна Европа. Нашата икономика е вече твърде отворена, което позволява „внос“ на различни финансови шокове. Ние не сме застраховани срещу проблеми заради това, че никой не си е купувал облигации, базирани върху вторични ипотечи, които носят висока доходност, но и рискове. Никой от нашите банки или застрахователи не може да елиминира изцяло риска, който безспорно владее финансовия свят. Въпреки че в нашите банки няма портфейли, пълни с „лоши“ облигации, рисковете от кризата са реални.

Много банки в Западна Европа обаче имат такива портфейли, защото са ги купували навремето, мислейки, че са сигурни и че носят висока доходност.

Всичко това ще рефлектира и върху нашия реален и финансов бизнес. Въпросът е дали падащото ще бъде меко или твърдо, каквото беше в прибалтийските републики, които до голяма степен са обвързани с финансовите системи на скандинавските страни.

Според анализите, които правим ние, застраховането у нас няма да бъде засегнато тежко и дори ще се представя по-добре, отколкото останалите „играчи“ от финансовия сектор. За нас не е изненада, че в резултат на кризата дори има и положителен ефект: повишава търсенето на някои застрахователни продукти като „Разни финансови рискове“. Ние записваме подобни рискове и нашите данни засега сочат, че интересът към тях нараства и че има добра печалба от такива застраховки.

Така че новините за кризата провокират интерес към част от нашите продукти. Става все по-ясно колко важно е умелото управление на инвестиционния портфейл на компанията. Ние възприехме изпреварващо още преди месеци свърхконсервативен подход към управлението на портфейла. В момента той е съставен почти изключително от банкови депозити, парични инструменти, държавни ценни книжа, което дава голяма сигурност в тия времена на борсови сривове.

Успяхме да запазим инвестиционния си портфейл без поражения и това дава гаранция, че ще си останем най-добрият платещ