

Стефан Софиянски, изпълнителен директор



# ОЧАКВАМ ЦЕНА НА „ГРАЖДАНСКА ОТГОВОРНОСТ“ ЗА МАСОВИЯ КЛАС АВТОМОБИЛИ ПРЕЗ ДЕКЕМВРИ ОКОЛО 120 ЛЕВА

- Г-н Софиянски, като се обърнете назад към изтичащата 2006 г., какви са тенденциите, успехите и трудностите, които съпътстваха работата ви?

- През тази година продължихме тенденцията да увеличаваме премийния приход с темп над средния за българския пазар. Така увеличаваме и пазарния си дял. Надяваме се съвсем скоро да доближим дял от 10 процента от пазара. За мен обаче най-верният показател е рентабилност, т.е. съотношението на печалбата към премийния приход. По този показател сме сред първите три компании и ще бъдем лидери и в края на 2006 година.

Изтичащата година премиена и под знака на привеждане на дейността на застрахователите с новите изисквания на Кодекса за застраховането.

- Как е структуриран портфейлът на дружеството? По кои продукти имате най-голям ръст?

- Ние не можем да избягаме от реалностите, с които се



съблъскава целият бранш. За всички е ясно, че българинът отделя най-много средства за личния си автомобил. Процентът на застрахованите жилища е много малък. По тези причини основният портфейл на ЗПК „Лев Инс“ АД е концентриран в автомобилното застраховане - „Автокаско“ и „Гражданска отговорност“ на автомобилистите. В края на 2005 г. бяхме на второ място по премиен при-

ход по „Гражданска отговорност“, а през тази година ще се борим за лидерски позиции. Независимо от това се опитваме да разширим пазарния си дял по всички видове застраховки. Залагаме на концепцията за „активна сигурност“, т.е. на сътрудничеството между застраховател и клиент, което да предотврати настъпването на застрахователното събитие. Именно заради тази превен-

ция на риска навлязохме и на сегмента на финансово застраховане. Вече няколко големи банки ползват нашите услуги, като застраховаме цели кредитни портфели. В този сегмент ще държим първото място за тази година.

**Мотото на „Лев Инс“ е „Активната сигурност“? Какво означава това?**

„Активната сигурност“ е партньорство между застрахователя и клиента за предотвратяване на щетите и намаляване на риска от тяхното настъпване. Като резултат клиентът получава по-голяма сигурност, а и плаща по-ниска цена за застраховката. ЗПК „Лев Инс“ АД е готова да инвестира в безопасността на застрахованите обекти и да формира фондове за предпазни мероприятия. В крайна сметка средствата, инвестиирани в мерки за безопасност, са много по-малко от това, което би платил застрахователят при голяма щета. Ние предлагаме оптимални застрахователни решения с оглед нуждите на конкретния клиент. Ползваме и изследванията на международно признати експерти в тази област. Ето защо предоставянето на съвет или консултация на клиента понякога е по-важно от цената на застраховката.

**- Какъв е броят на вашите клиенти и към кой сектор се ориентирате - към индивиду-**

**алните или корпоративните клиенти?**

- Компания „Лев Инс“ обслужва над половин милион клиенти в България. Ние сме една от най-популярните и най-известни компании в личното застраховане. В същото време разширяваме позициите си и в корпоративното застраховане. Работим добре с повечето банки, лизингови компании, вносители и дистрибутори на автомобили.

**- Какви са вашите очаквания за кампанията по „Гражданска отговорност“ и обединяването й със „Зелена карта“ от 2007 г.? Очаквате ли дълмпинг на цените и с какъв процент ще посяпне застраховката за масовия клас автомобили?**

- Дileмата е, че застраховката важи за територията на ЕС, а европейските цени са непосилни за голяма част от българските водачи. Така че очаквам повечето застрахователи да предпочетат плавното пред скокообразното увеличение на цените, като премиите за масовия клас автомобили през декември ще бъде около 120 лв. Оттам нататък компаниите внимателно ще следят развитието на риска и ще коригират тарифите си в зависимост от тежестта на плащанието обезщетения.

**- Какви промени на застрахователния пазар и по-специално за вашата компания, очаквате след влизането на България в ЕС?**

- Малките компании ще изпитат сериозни трудности. Надявам се да не се стига дотам други компании да спрат да функционират, както това се случи със застрахователните компании „Юпитер“ и „Европа“. Иначе ние и сега работим в конкуренция с дружества, контролирани от водещите световни застрахователи, така че навлизането на нови играчи на българския пазар не ни притеснява. Автомобилното застраховане, което е основният акцент на българския пазар, изисква сериозен ежедневен контрол и не може да бъде управлявано „дистанционно“.

**Страницата подгответи ИЛЕАНА СТОЯНОВА**



Застраховка „Каско“



Застраховка „Карго“



Застраховка „Животни“



Застраховка „Имущество“



Застраховка „Гражданска отговорност“



Застраховка „Кредити“



Застраховка „Разни финансово загуби“



Застраховка „Селкостопански култури“



Застраховка „Помощ при пътуване“



Застраховка „Обща гражданска отговорност“



Застраховка „Злополука“

В отговор на повишенния интерес към задължителната застраховка „Гражданска отговорност“ 2007, ЗПК „ЛЕВ ИНС“ АД уведомява, че всички офиси в страната ще работят с удължено работно време и през почивните дни.

ЗПК „ЛЕВ ИНС“ АД склучва застраховка „Гражданска отговорност“ за 2007 г. при досегашните условия, валидна и за страните от ЕС.

Застраховката можете да склучите и на бензиностанции „Петрол“- денонично.

**„Активната сигурност“ е партньорство между застрахователя и клиента за предотвратяване на щетите и намаляване на риска от тяхното настъпване. Като резултат клиентът получава по-голяма сигурност, а и плаща по-ниска цена за застраховката. В крайна сметка средствата, инвестиирани в мерки за безопасност, са много по-малко от това, което би платил застрахователят при голяма щета. Ние предлагаме оптимални застрахователни решения с оглед нуждите на конкретния клиент. Ползваме и изследванията на международно признати експерти в тази област. Ето защо предоставянето на съвет или консултация на клиента понякога е по-важно от цената на застраховката.**

