

Ангел Крайчев, председател на УС
и главен изпълнителен директор на ЗК „Български имоти - Винер Щетише“ АД

ТРЯБВА ДА НАМЕРИМ ДОБРИЯ ДИАЛОГ НА БЪЛГАРСКИЯ ПАЗАР, ЗА ДА БЪДЕМ ОНЕЗИ ЛИДЕРИ, СЪЗДАВАЩИ НОВИЯ МУ ОБЛИК

Г-н Крайчев, какво е са-
мочувствието ви в края
на изтичащата година и
как премина тя за групата
„Български имоти - Винер
Щетише“?

- И през тази година имаме много работа до самия край на годината, така че все още е рано за равностметка. В самото начало на следващата година ще имаме резултати за премийните приходи, а малко по-късно ще знаем резултатите за изплатените щети, за резервите, за доходите от инвестиции, както и за финансовия резултат. Когато говорим за продажби, които са в основата на добрия бизнес, мога да направя сравнение с това къде сме били преди и къде сме сега. Нашият продукт през последните години е издигнат на много високо ниво. Пренесено е ноу-хау директно от Виена. Клиентите ни могат да бъдат доволни от продуктите, които ние предлагаме във всяко едно от направленията на бизнеса ни. Най-напред имам предвид общото застраховане както за фирми, така и за физически лица, като преминем през някои съвременни бизнес-решения за малък и среден бизнес, като продължим през основна преработка на продукта и тарифите си за селскостопанското застраховане - реколта и животни, и достигнем до доминиращия бизнес у нас - автомобилното застраховане - каско и гражданска отговорност. Тези продукти са доста гъвкави и са съобразени както с индивидуалните ни клиенти, така и с корпоративни клиенти. Много е важно, че през тази година ние повишаваме дела на новите автомобили, които се застраховат в компанията. Доста голям е делът и на корпоративния бизнес.

- А каква е тенденцията в животозастраховането?

- В животозастраховането имаме серия от прекрасни продукти от дългосрочното спестовно застраховане. През тази година в сравнение с 2005 г. отбелязахме ръст от три пъти повече продажби на дългосрочни застраховки със срокове от 15, 20 години. Ние сме наясно, че в животозастраховането пазарът тепърва ще се развива, защото в момента е много малък. Безспорно е, че ще трябва в национален мащаб да се върви в посока на догонване на общото застраховане - така както е в напредналите държави от Европа и изобщо в съвременния свят.

- Досега у нас картината беше изкривена. Как според вас ще се поправят нещата и „пирамидата“ ще се обърне - животозастраховането да изпреварва драстично застраховането на имущество и предимно на автомобилите?

- Дори с присъединяването ни в ЕС ние не бихме могли да мерим ръст с нашите колеги от напредналите държави като Франция, Германия, Англия,

Швейцария. У нас съществуват редица задържащи фактори и обективни предпоставки за състоянието на този сектор. Кризите и инфлацията, които изживяхме в края на 90-те години на миналия век, доведе до загуба на доверието в животозастраховането. Ние спряхме да говорим за спестовност в национална валута. Това беше последвано от дълбока икономическа криза, която повлия сериозно върху доходите на българите. Това се запазва дори в момента, когато се знае, че не са особено високи на фона на статистиките за доходите в останалите страни в Европа.

- Ясно е, че причината за слабо развития пазар е ниската платежоспособност на хората...

- Да, не бих казал, че хората не разбират нуждата от застраховане, а по-скоро гледат да осигуряват насъщните си

„Виена Иншурънс Груп“, имаме и много корпоративен бизнес. Основни застрахователи сме на австрийската бизнес-общност в България. Имаме постижения в застраховането на сериозни европейски компании. Това помага за структурирането на нашия портфейл. Покриваме пълната гама от услуги - човек може да застрахова дома си, автомобила си, отговорността си, живота на себе си и семейството си. В последните години отбелязваме успех не само в подновяване на съществуващите застрахователни договори. Търсим възможност за предлагане на пакетни продукти - две и повече застраховки - на всеки наш клиент. Когато говорим за комбинация от такива застраховки, както и за авансово плащане, ние предоставяме и съответните бонуси. За нас тези „комплексни клиенти“ са много важни и са залог за успех на



потребности. Освен това се вижда негативната отчайваща статистика на пътните произшествия, предизвикани от лошите пътища, лошите градоустройствени решения в динамично развиващите се големи градове, както и лошото шофиране. Всичко това довежда в очите на българите необходимостта да застраховат автомобила си преди всичко. Затова този бизнес се развива изпреварващо. В момента също така се развива бизнесът, свързан със застраховането „Живот“ на кредиторите при отпускане на кредити от банките. Това е така, защото банките имат такава изискване. Те калкулират в цената на услугата и цената на застраховката. Ако обаче говорим за индивидуалното дългосрочно животозастраховане, бих казал, че там е бъдещето на пазара. А е известно, че когато нарасне благосъстоянието на народа, ще се развие и този вид застраховане.

- Доколкото разбирам, вие нямате практиката на някои други застрахователни дружества да се акцентира на един или два вида бизнес, а предоставяте по-широк портфейл от услуги...

- Имаме практиката да продаваме пълната гама от продукти, предлагани на българския застрахователен пазар. Значителен е делът ни в продажбите „на дребно“, т.е. в бизнеса за физически лица и изобщо нашият портфейл е адресиран предимно там. Вярно е обаче, че през последните години, откакто сме част от

бизнеса, който правим.

Много важно е също така, че освен богатата гама от продукти ние гарантираме голяма стабилност на своите клиенти.

- Каква е вашата философия и стратегия по шумялата застраховка „Гражданска отговорност“ на автомобилистите и на какви цени я предлагате?

-С влизането ни в Европейската икономическа общност именно този бизнес се променя коренно. Ние продаваме вече единна застраховка „Гражданска отговорност“ и „Зелена карта“. След регистрацията с новите номера на автомобилите българите ще могат да пътуват свободно из общността. Съвсем скоро ще отпадне граничният контрол. Европейската практика ще стане наше достояние и ще усетим как ще се прилага тази комбинирана застраховка - дали ще се съставят протоколи на виновни български водачи на превозни средства с български регистрационни номера, как ще бъдат изисквани документи при преминаване на различни граници и при проверки в различни държави и т.н.

За българския застраховател има доста нерешени въпроси в тази посока. Това е голяма промяна, голямо предизвикателство и голям пазар. Защото на практика все още има нерешени въпроси. Предстои да се подпишат документите за присъединяването на България от всички страничленки по споразуменията и конвенциите. Трябва да се



изясни как ще се извършва граничният контрол, как ще процедира контролните органи в Европа с пътуващите българи. Различни са и видовете полици, различни са цените, различни са практиките. Доскоро се занимавахме с прелицензиране по тази застраховка. От друга страна, на голяма част от гражданите застраховките изтичат след броени дни и те трябва да ги подновят. Всички тези обстоятелства създават напрегната и динамична среда на този пазар.

Философията на нашата компания е да продаваме тази сигурност за автомобилистите при една добра цена. Имам предвид минималната възможна цена, за да се носи отговорно рискът по тази застраховка. При това положение цените ни са доста близки до себестойността, много по-ниски от съществуващите в съседните нам държави, например от цените в Румъния. Все още не знам каква ще бъде статистиката за средната премия, с която ние ще работим. Цената на нашата застраховка е максимално оптимизирана, но без да замърсяваме бизнеса с някоя извънзастрахователни проявления като предоставяне на различни награди и безплатни подаръци за гражданите. Съзнаваме, че сме застрахователи, не сме заседнали да предлагаме подобни несвойствени за бизнеса услуги. Ние не искаме да подвеждаме клиентите си, че това е част от застрахователния процес.

- Как виждате бъдещето на т.нар. „специализирани“ застрахователни компании, които предлагат един-два вида бизнес и има ли опасност те да бъдат пометени от по-големите играчи с по-гъвкав портфейл?

- Няма проблем да бъдеш специализиран само в няколко вида дейност, но при условие, че си прецизен и имаш добър риск-мениджмънт. При това положение вероятността да се доведе до фалит някоя компания е минимална. Необходимо е също така да имаш перфектна презастрахователна програма. Ние лично можем да се похвалим с такава по всички видове бизнес. Нашият собственик „Виена Иншурънс Груп“ е създал такива условия за функциониране на застрахователните компании, в които те са абсолютно подсилени в своята дейност, нещо, което гарантира качеството и сигурността на клиентите си.

- И все пак каква е равностметката за дейността ви през годината?

- Имаме реализиран ръст

от 80% за първите 11 месеца от тази година в сравнение с аналогичния период на 2005 г. Това ни прави най-динамично развиващата се група застрахователни компании на българския застрахователен пазар - близо пет пъти повече от темпа на развитие на общото застраховане у нас. Ако трябва да направим анализ на различните видове бизнес, отчитаме, че в различните направления е било различно трудно.

В личен план бих казал, че след като вече сме част от „Виена Иншурънс Груп“, имам възможност да се докосна до европейската практика.

- Какво е нещото, което ви носи неудовлетворение?

- След изживяната криза в селскостопанското застраховане преди две години ние се опитваме да възстановим позициите си, но все пак сме неудовлетворени, защото това става сравнително бавно.

В дългосрочното животнозастраховане увеличихме приходите си три пъти, но истината е, че търсенията ни бяха по-големи.

Имам разочарования по отношение на пазара като цяло - все още трябва да догонваме европейските пазари в поведението си към клиентите, в поведението между различните играчи на пазара. Необходимо ни е нова култура и нови стандарти. Дори да има конкуренция, тя трябва да бъде проведена с други методи и с повече коректност. Нужно е да намерим диалог в създаването на българския пазар, за да бъдем онези лидери на застрахователния бизнес, създаващи новия му облик.

- А това, което ви радва като ръководител?

- Най-много ме радват победите на екипите на компанията, която управлявам. Те работят в една много комфортна работна среда - материално обезпечена, с осигурени транспортни средства, офиси, застрахователни продукти и един имидж на коректни застрахователи. И това безспорно дава своите плодове.

- Каква ще бъде стратегията ви през първата година след присъединяването ни в ЕС?

- Голямата ни инвестиция ще бъде в човешките ресурси на компанията, тъй като тя е доста напред с материалните инвестиции. Ще се стремим да създаваме кадри с нова култура на поведение, стил и коректност към клиентите ни.

**Разговора водиха
ИЛЕАНА СТОЯНОВА,
ПЕТЪР АНДАСАРОВ**