

Адвокат Румяна Желязова



ИСТОРИЯТА НА „ЕДНО ФЕРАРИ С ЦВЯТ ЧЕРВЕН“

В далечната 1995 г., в зората на демокрацията, един от видните български бизнесмени си купува от чужбина „... едно „ФЕРАРИ“ с цвят червен...“ и по всички тогава административни разпоредби внася луксозния автомобил в България. Непосредствено след регистрацията му той се насочва към „МИК - Автомобилно застраховане“ АД, чийто праприемник сега е водещата наша застрахователна компания „БУЛСТРАД“ АД, за да сключи имуществена застраховка на колата при възможно оптимални за сигурността ѝ условия „ПЪЛНО КАСКО“.

Застрахователят чрез свои технически експерти извършва оглед на автомобила, запознава се с всички представени документи във връзка с придобиването му и удостоверяване на собствеността му. След формалностите, собственикът на автомобила сключва застрахователен договор, който изрично е отбелязано, че застраховката е „валутна“ и застрахователната стойност е в размер на 73 000 щ.д. В графата „година на производство“ на полицата-бланка за този автомобил представителят на застрахователната компания след компетентната преценка на специалистите и наличната техническа документация на автомобила е отбелязал 1992 г. като година на производство. Застрахователната полица е валидна за срок от една година от деня на сключване на договора.

ПРЕДИ ИЗТИЧАНЕ НА ТОЗИ СРОК ПРЕКРАСНОТО ВОЗИЛО Е ОТКРАДНОТО

Собственикът на автомобила е стриктен при изпълнение на всички свои задължения в тази ситуация, съгласно „Общите условия“ на застрахователя: в срок обявява кражбата пред полицейските органи, в срок уведомява своя застраховател и очаква, разбира се, в срок (до една година от събитието) да получи застрахователното обезщетение.

Годишите тогава са с безумни валутни промени, българският лев се обезценява катастрофално. Курсовете на валутата се променят по няколко пъти на ден. От особено значение се явява уговорката, вписана изрично в застрахователния договор, че застрахователната сума е уговорена „във валута“ - щатски долари - т.нар. „защитна клауза“. Макар да съществува официална забрана български граждани да бъдат обезщетявани в чужда валута, в случая равенството на 73 000 щ.д. (застрахователната сума по договора) в български лева, трябва действително при плащането

да отговаря на застрахователната сума, за да се изпълни ролята на защитната валутна клауза. Трябва да се държи сметка и за това, че пострадалият е заплатил една твърде голяма по онова време сума от 6000 щ.д. валутна застрахователна премия при сключването на застрахователния договор.

ОБЕЗЩЕТЕНИЕТО, УВИ, НЕ СТИГА ДОРИ ЗА ПРОСТ „ТРАБАНТ“

Застрахователната компания обаче приема на собствено основание и еднозначно, че е налице „надзастраховане“ на колата, че неправилно застраховката е посочена като „валутна“, тъй като съгласно „Общите условия“, валидни към деня на сключване на договора, не трябва да са минали три години не „от годината“, а от „датата на производство“ на автомобила. На пострадалия собственик, който при сключване на договора е платил въпросните 6000 долара застрахователна премия, е преведено застрахователно обезщетение в български лева, което не само че не може да покрие стойността на откраднатия луксозен автомобил, но не е достатъчна за покупката на един „Трабант“.

В РЪЦЕТЕ НА ТЕМИДА

Без съмнение нещата не можеше и не трябваше да бъдат оставени така. Бях ангажирана с

образуването на гражданско дело. Предстоеше тежък процес, тъй като интересите бяха значителни. В процеса твърдахме, че сме сключили перфектна „валутна застраховка“ и че трябва да получим обезщетение в размер на 73 000 щ.д. - действителната стойност на процесния автомобил. Претенцията си определихме алтернативно в български лева, равенстойност на 73 000 щ.д. по курс към деня, когато съгласно „Общите условия“ е настъпил падежът - вземането е станало изискуемо - 1 г. след настъпване на застрахователното събитие. Това беше една наистина внушителна сума, общо взето, достатъчна, за да бъде закупена една нова кола от същия клас на откраднатата. Насреща си имах прекрасни юристи, с голям опит в застраховането. По това време „МИК - Автомобилно застраховане“ АД беше почти монополист във валутните застраховки и пълен монополист по „Зелена карта“ и „Синя карта“. Нещата в процеса имаха и известен технически оттенък. Появи се особено остро въпросът за така наречената „дата на производство“ на автомобила, какъвто беше дословно текстът за определяне параметрите на „валутната клауза“ по валидните тогава „Общи условия“. Назначеният съдебен експерт-техническо лице обаче, беше категоричен, че такова понятие по принцип няма



стойност и не съществува от техническа гледна точка. Може да се говори само за „годината“, в която е произведен автомобилът“. Всъщност така беше оформена (възможно е не случайно) и бланката - застрахователна полица, и в конкретния случай. Вещото лице уточняваше, че тази модификация на автомобила „Ферари“, която интересува процеса, е била в производство през 1992 г. и 1993 г.

В ПРОДЪЛЖИТЕЛНА СЪДЕБНА БИТКА

След три съдебни инстанции се прие категорично, че вадат изрично вписаните в застрахователния договор уговорки. В

случая „година на производство“ и че в този смисъл не са изтекли въпросните три години от това производство съгласно „Общите условия“ и че застраховката е „валутна“. Обезщетението беше определено съвършено правилно в български лева, но по курс на долара към деня на падежа - 1 година след извършената кражба, и по този начин отговаряше на действителната стойност на автомобила. Определената сума се придружаваше и от полагащата се законна лихва от деня, в който застрахователната компания е следвало да обезщети в рамките на застрахователната сума доверителя ми.

ФИНАЛЪТ НА ТАЗИ СЪДЕБНА САГА БЕШЕ НАИСТИНА БЛАГОПРИЯТЕН ЗА ЗАСТРАХОВАНИЯ

Години след като нещата бяха приключили, доверителят ми изненадващо беше извикан от органите на полицията, които му съобщиха, че червеното му „Ферари“ е намерено чрез Интерпол. Автомобилът се намирал в една от нашите съседни държави. Това интересуваше вече само застрахователната компания, която в последна сметка съгласно даденото ѝ при кражбата пълномощно от собственика се сдобила с „ФЕРАРИ“-то.

ГАЛЕРИЯ „ЗАСТРАХОВАТЕЛ“

НЕ ЗНАМ ДАЛИ СЪДБАТА МИ Е ПРЕДОПРЕДЕЛИЛА, НО МИ Е ПРИЯТНО И ИНТЕРЕСНО ДА РАБОТЯ В ЗАСТРАХОВАНЕТО



сии на Асоциацията на българските застрахователи са да бъде модулатор на идеи и решения, полезни за целия пазар, и да бъде нашият говорител пред държавата в лицето най-вече на надзорните органи, но също така и пред законодателната и изпълнителната власт.

През последните години аз смятам, че асоциацията много успешно изпълнява тези свои функции. Имам и непосредствени впечатления от това, работейки в юридическия ѝ екип в работната група по разработването на Кодекса за застраховането. В хода на този проект бяхме в непрекъснат контакт с Комисията за финансов надзор, а впоследствие отстоявахме позициите на асоциацията и пред Икономическата комисия на Народното събрание.

По-късно този стил на работа беше възприет и по други нормативни проекти - най-вече на подзаконовни нормативни актове.

Асоциацията беше изключително силна и в дискусиата по статута на Гаранционния фонд, по редица проблеми в уредбата, свързана с дейността на Националното бюро на българските автомобилни застрахователи.

Асоциацията постепенно се превърна в действена браншова организация, каквато всички

искаме да бъде, за да изпълнява целите, заради които е създадена - да бъде полезна на всички свои членове, отстоявайки общите интереси на бизнеса.

- На какво ви научи професията на застрахователя, какво значи за вас добър, перфектен застраховател?

- Застраховането е високо отговорна професия. Тя изисква голям професионализъм, коректност и почтеност, себеподаване. Няма перфектни хора. Всеки носи и недостатъците на своя характер. Но за мен посочените качества са най-важните за всяка една професия. Особено за тази на застрахователя. Застраховането е доверителен бизнес. Не можеш да си позволиш да бъдеш непочтен с хората или нелоялен, или да дадеш лош съвет.

- Кой е за вас най-важният урок в застраховането?

- Винаги трябва да бъдем на висотата на доверието на нашите клиенти, да правим нещата така, че да оправдаваме това доверие.

- Застрахователи, на които дължите уроци или урок в застраховането?

- Много ми помогнаха колегите от първия екип на Дирекцията за застрахователен надзор. За мен това бяха първите ми стъпки в застраховането и тяхната подкрепа беше особено ценна.

Много дължа и на хората, с които работя в „Дженерали Застраховане“ АД и въобще в

групата на „Дженерали България Холдинг“ АД. Аз съм екипен човек, винаги съм работил в екип. Всичко, което сме направили или в което аз съм участвал и преди, и сега, е било съвместно с хората, които работят в компанията. Мога да кажа, че това са едни от най-добрите професионалисти на пазара, с модерно мислене, с ентузиазъм и хъс за работа, те се увличат от това, което правим, от целите, които си поставяме, дават идеи, реализират ги със замах. Изключително много ги ценя и уважавам за това и за тяхното себеподаване за компанията. Непрекъснато усещаме тяхната подкрепа, а за мен е много важно единството на екипа.

- А имате ли приятели между застрахователите и брокерите?

- Имам и приятели, и добри колеги, които много уважавам и ценя.

- Ако направите равностойна извървения път до тук, какво бихте казали за себе си: „Удовлетворен съм“, „Не съм удовлетворен“, „Аз съм щастлив човек“ или „На прага съм на щастието“? Коя фраза най-много ви приляга?

- Аз съм щастлив човек. Имам прекрасно семейство. Имам работа, която много обичам. Имам своите приятни занимания в малкото свободно време. Както се казва, какво друго му трябва на човек. Тряб-

ва да ценим тези неща, когато ги имаме.

- Какво е очакването ви за утрешния, вече европеизиран български застрахователен пазар и за мястото на „Дженерали Застраховане“ АД?

- Нашият застрахователен пазар вече е и европейски, макар засега това да не се забелязва толкова явно. Но конкуренцията се изостря и ще става още по-сериозна, особено сега, а и след като навлязат и други чуждестранни застрахователи. И смятам, че основното поле на конкурентната борба ще се премести към качеството на услугите. Аз лично искам да работя на пазар с висока застрахователна култура на клиенти, на посредници, на застрахователи. Нека да се конкурираме помежду си, но с идеи, с възможности, с организация на дейността. Време е да престанем да принизяваме нашата работа и функции до елементарен алъш-вериш. Трябва ни повече себеповажение, за да научим и всички останали, от държавата до клиентите, също да ни уважават и да зачитат нашето мнение. Трябва да заговорим на всички тях с аргументите на сериозния бизнес, да виждат в нас стабилни финансови институции, на които можеш да повериш интересите си.

А що се отнася до нашата компания, мястото на „Дженерали България“ АД в България е там, където е мястото на Generali

в Европа - трябва да влезем в първата тройка и това е нашата дългосрочна цел. Мисля, че и през 2006 година резултатите показват големия потенциал на групата. Ще се стремим да бъдем още по-добри и по-напред. Ще предизвикваме конкуренцията с нови идеи и ще отговаряме на нейните предизвикателства. Това е. Ние сме доказали възможностите си и мястото си на българския застрахователен пазар и ще го отстояваме и в бъдеще. Подготвени сме за реалностите, в които пазарът ни навлезе след приемането ни в Европейския съюз.

- Имате ли достатъчно време за себе си, за своя личен живот и за семейството си?

- За съжаление, не. А ми се иска да отделям повече време и внимание най-вече на семейството си. Най-приятните мигове в живота си съм изживял със съпругата и децата си. Стремя се да бъда повече при тях, но отчитам и пред себе си, че не успявам. Работата ми в компанията и преподавателската ми дейност в университета отнемат почти всичкото ми време. Дано един ден ми простят за това.

- И накрая, какво ще желаете на себе си, на екипа, който ръководите, и на колегите си от застраховането?

- Здраве преди всичко. Останалото човек може и трябва да постигне сам.