

Светослав Рачев - генерален представител на ЗПАД „Алианц България“

# НА ЗАПАД ЖИВОТОЗАСТРАХОВАНИЕТО ИМА ДЪЛГОГОДИШНИ ТРАДИЦИИ

● Държавата трябва да застане зад катастрофичния пул

**Г**-н Рачев, вие сте потомствен застраховател. Вече 37 години сте в застраховането. Баща ви ли ви насочи към тази професия?

-Баща ми, Рачо Рачев, направо ме принуди да уча такава специалност, ако трябва да бъда точен. Започнал е работа в чиновническо-застрахователното дружество (след национализацията - в ДЗИ) през 1936 г., като е учел и в Свободния университет. Той е един от учредителите на ДЗИ през 1947 г. Работил е заедно с Димитър Попов, който през 1961 г. създаде „Булстрад“ като отделно акционерно дружество на основата на тогавашния отдел по презастраховане в ДЗИ. Акционери в „Булстрад“ са били държавни фирми - външнотърговски организации, БГА „Балкан“, Български морски флот, Външнотърговска банка и т.н.

В „Булстрад“ работата ми беше много интересна. Това беше моята школа - застраховаха се обекти, които следваше да бъдат пласирани на международния презастрахователен пазар, което предполагаше съобразяване с техните условия и практики. Застраховането там и тогава беше „истинско“, тъй като, щем не щем, го правехме по западен образец - като условия и тарифи, водехме чуждестранна кореспонденция.

Когато отпадна държавният монопол в застраховането, школата на „Булстрад“ помогна много на всички.

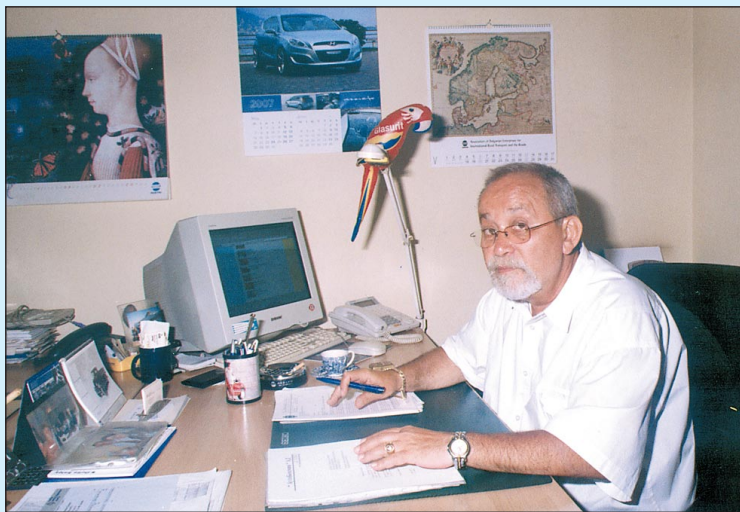
Появи се конкуренция. Както служителите от „Булстрад“ и ДЗИ започнаха да създават нови дружества, така и от БГА „Балкан“ се наориха частни авиокомпани. Полека-лека пазарът се разпредели, защото не можеше да остане в едни ръце.

В началото, когато се отделих в този офис, продължих също с авиационно застраховане. В Централно управление на дружеството има директор „Морско и авиационно застраховане“, но специално авиационното застраховане се извършва в нашия офис.

Сега предлагаме всички видове застраховки и осигурителни услуги. Имаме договор със ЗПАД „Алианц България“, ЗАД „Алианц Живот“ и ПОД „Алианц България“. Но основните приходи на нашето представителство са от общото застраховане.

- Излязоха вече и резултатите за първото тримесечие на 2007 г.

- Имаме и по-пресни резултати. Към края на месец



май приходите ни по общо застраховане са близо 9 млн. лева. Само за май месец приходът ни е близо 2 млн. лева. През 2006 г. той беше приблизително 23 млн. лева. Животозастраховането върви по-слабо, както навсякъде.

Работим предимно с корпоративни клиенти, например с вносители на автомобили - Рено, Хюндай, Шкода.

Основните ни приходи идваха главно от авиационното застраховане, но ето - от 1 януари 2007 г. бяха забранени полетите с руски самолети. Отнемат лицензите на няколко авиокомпани, които ползват стари руски самолети. А ние работехме с тях, така че тук приходите доста рязко паднаха.

на, просто защото няма вечно да сме бедни. Може и да е след 20 години, но ще дръпнем нагоре.

Някога в ДЗИ имаше 3 милиона партиди, но сега не е така. Хората днес първо си застраховат автомобила,

**Светослав Рачев** е роден през 1946 г. в София. Завършил е 23-а гимназия „Фредерик Жолио Кюри“. Отбива военната си служба от 1964 до 1966 г.

През 1971 г. завършва специалността „Застрахователно дело“ във ВФСИ (днес СА „Д. А. Ценов“ - Свищов) при професорите Велеслав Гаврийски и Иван Кацаров.

На 1 август 1971 г. постъпва на работа в „Булстрад“, където е работил по презастраховане и авиационно застраховане. След откриването на отдел за автоматизирана обработка на информацията заедно с щатната бройка от „Булстрад“ преминава в Българска народна банка - в Изчислителния център на финансово-кредитната система, където е работил от 1974 г. до 1979 г.

От 1979 г. до 1985 г. работи в Изчислителния център към Министерството на финансите.

Две години - от 1985 до 1987 г. - е на работа в Коми към СО „Дърводобив и строителство“ като програмист, а през 1988 г. отново се връща в „Булстрад“ на старата си длъжност.

През 1991 г. основателите на застрахователна компания „България“ (по-късно ЗПАД „България“, а днес ЗПАД „Алианц България“) го канят да започне работа в новото дружество и той се съгласява, постъпвайки там през ноември същата година. В началото се занимава само с присъщата си дейност - авиационно застраховане. През 1994 г. ръководството на компанията решава да бъдат създадени два застрахователни офиса, ръководени от **Снежана Христова** и **г-н Рачев** и кръстени съответно „Европа“ и „Америка“, които и до днес се наричат така.

Две години е бил и изпълнителен директор на „България“ - преди закупуването на дружеството от Allianz.

то. Живото-застраховката е дълготрайна, в нея се инвестират пари, които „стоят“ дълго време. С тези пари се работи, те носят още и още пари. В общото застраховане



после - къщата, а застраховка „Живот“ правят, ако теглят кредит или ако са задължени с оглед на професията, която упражняват.

Мисля, че като цяло застрахователната култура в България е ниска. Честа практика е да идват клиенти, които желаят да застраховат офис или жилище, след като са потърпевши от извършена кражба или наводнение от съседен апартамент.

- Днес все повече се говори за задължителен пул срещу катастрофични рискове.

- Преди 10 ноември 1989 г. имаше задължителна застраховка на апартаментите, която се събираше заедно с данъците. Малка беше вноската, но все пак нещо се събираше. А сега българинът и 20 лева не дава за имуществена застраховка. Може би при събитие тази застраховка няма да възстанови изцяло разходите му, но във всеки случай обезщетението ще го подпомогне при отстраняване на щетите.

А ако иска да се получи нещо с катастрофичния пул, държавата трябва да застане зад него. Иначе не може да стане.

- Представете с няколко думи екипа си...

- Някои от колегите работят при мен още от 1992 г., когато се създаде офиса - това са **Красимира Маринова**, **Марина Главчева**, **Таня Петкова**, **Калоян Дилов**. По-

късно дойдоха и нови колеги - **Михаела Арnaudова** и **Ивайло Божков**, които вече имат по десетина години трудов стаж в офиса. Екипът е опитен и сплотен, трениран е да се справя в натоварени ситуации.

- Какви са вашите намерения до края на годината?

- На основата на резултатите от миналата година и като вземем под внимание бизнес тенденциите, целта ни е да запазим досегашната си позиция. В личен план пожелавам на екипа здраве и успешна работа.



- Как се развива според вас застрахователният пазар у нас?

- Не твърдя, че го познавам в детайли, но е очевидно, че автомобилното застраховане продължава да е водещо и определящо за него. На Запад е друго, но там има дългогодишни традиции в животозастраховане-



има резерв, но с него не може да се работи по този начин. Той носи някаква печалба, но застрахователят не може да разчита особено на нея.

Перспективата в живото-застраховането е много сериоз-



Разговора води **СЛАВИМИР ГЕНЧЕВ**  
Снимки **ГЕОРГИ ДЕРМЕНДЖИЕВ**