

Йордан Кифов, изпълнителен директор на ЗД „Бул инс“ АД, пред в. „Застраховател прес“

От няколко години насам по традиция - непосредствено след провеждането на Общото събрание на Застрахователно дружество „Бул инс“ АД, неговият изпълнителен директор Йордан Кифов се среща на чаша и разговор със всеки откровено с представители на медиите по някои от проблемите на съвременното застраховане и за състоянието на застрахователния пазар в РБългария. Така беше и този път - общото събрание се състоя на 7 юни пак в хотел „Рила“, а в неговия ресторант „Враня“ протече изключително интересният разговор с г-н Кифов. Като верен приятел на в. „Застраховател прес“ той прие с готовност и изчерпателно отговори на зададените му въпроси от директора на вестника Петър Андасаров.

Преди това той го поздравя, а чрез него и цялото ръководство на ЗД „Бул инс“ АД за големите му успехи през 2006 година и заетото четвърто място в класирането на общозастрахователните дружества, участници на българския застрахователен пазар. И беше съвсем естествено разговорът да започне с бъдещата съдба на тези именно дружества и на този конкретен пазар. Първият въпрос бе на журналистите за промените, които настъпват с влизането ни в Европейския пазар и хармонизирането на законодателствата и начина на работа на застрахователите от нашия пазар с тези на колегите им от страните членки на ЕС.



тези нереални цени и огромни отговорности. Ако до вчера можехме за едно пиле, за пуйка, за вино или бензин да примамим клиенти и да поемеме отговорности за 2-3 хиляди лева, сега това се оказва вече наистина отминал период. Да не говорим и за това, че има и безлимитна отговорност в Европейския съюз. Аз съм бил свидетел в чужбина поне на три случая с български автомобили, които са пропуснали отклонения от магистралата и са включвали на задна скорост за връщане назад. Значи - ако ние сме безотговорни към държавата, към семействата си, в Европейския съюз хората са отговорни. И започват да ни дърпат ушите, ще ни искат парите. В такъв случай все повече и повече ще плащаме за глупостите, които сме направили в развитието си. Тези неща са вързани. За съжаление българският застрахователен

вид животоспасяваща за някои дружества, когато по някое време влизат накуп някакви пари, когато трябват. Мисля, че времето ще покаже какво ще се случи оттук нататък.

- Вие продавате ли тази застраховка на разсрочено плащане?

- Само на определени клиенти.

- А кои са тези определени клиенти?

- Тези, които познаваме и можем да им се доверим. Това са наши дългогодишни изпитани клиенти. Редно е застрахователят да дава екстри на верните си клиенти, на тези, които са го поддържали години наред с вноските си. И все пак това са отделни случаи.

- Ваши колеги правят изявления, че в бъдеще на пазара ще успее този, който няма да различа вече само на автомобилното застраховане, а прибавя към продук-

АЗ СЪМ УБЕДЕН, ЧЕ ВИНАГИ Е ИМАЛО И ЩЕ ИМА МАЛКИ И ГОЛЕМИ НА ЗАСТРАХОВАТЕЛНИЯ ПАЗАР

„Каско“-то постепенно ще изчезне и водеща ще стане застраховката „Гражданска отговорност“

- Надявам се тези промени да са за доброто на всички нас, защото те водят и до промяна на застрахователните услуги. Както виждате - колкото и да не искат някои, както и да се дърпат - не могат да избягат от условията и от правилата, с които трябва задължително да работим. И аз съм убеден, че, щем не щем, вървим в правилна посока, по правилния път. И ще е много добре, ако побързо намерим мястото си, до което ще ни отведе този път. Но тук искам непременно да отбележа нещо много важно - добре ще е за тези, които блъскат денонощно, работят усърдно и професионално, не се спират пред нищо. И обратно - няма да е добре за тези, които заобикалят правите пътища и по всевъзможни начини си изкарват прехраната.

Следващите въпроси бяха за специалното интервю на г-н Йордан Кифов с представителя на в. „Застраховател прес“.

- А как гледате на заявените от едно-две дружества желанието и намеренията да развият дейност на чужди застрахователни пазари? Те вече подготвят своето присъствие в определени страни.

- Ами това е съвсем естествено - щом чужди застрахователи са дошли на нашия пазар, ние ще отидем да работим на техни територии. Трябва просто да се съобразяваме с новите условия и изисквания на общия европейски застрахователен пазар.

- Представителите на чужди застрахователи непрекъснато повтарят, че българският застрахователен пазар има много големи ресурси. Вярно ли е според вас това твърдение?

- Вярно е дотолкова, доколкото който и откъдето и да дойде ще търси и ще използва българския ресурс, няма да докара собствения си ресурс. При всички случаи българци ще вършат така наречената черна работа. И не само черната, защото ние имаме и кадрови

потенциал.

- Ние публикувахме огромен списък на застрахователни компании и цели финансови структури, които имат интерес, някои от тях и сериозни намерения, да развият застрахователна дейност у нас. Чуха се обаче и предположения, че това било с проучвателна цел, само опипване на почвата... Вие как мислите?



- Има вицове за тази работа, но не са за масата. Иначе казано - мераци имат много, но... между желание и можеене разликата е голяма.

- Сред тях има и крупни, много сериозни компании като „АХА“ например. „Дженерали“ не се чуваше до миналата година, а вече е на нашия пазар...

- В момента на българския пазар има много големи западни дружества, които са малко. Нашият пазар е много особен, защото се определя от житието и битието ни. Пазарът на всяка страна си има своите специфики. Много важно е да уцелиш правилния екип, независимо от това колко голяма е компанията. Важен е отборът, с който ще работиш!

- И все пак приемате ли техните изявления, че българският застрахователен пазар е страшно перспективен? Откъде иде тази тяхна увереност?

- От това, че за разлика от нас те знаят колко инвестиции ще изсипят на този пазар, което не означава, че той е перспективен и за българите.

- Вие сте от дружествата с чисто български характер и някои говорят категорично, че такива дружества няма да останат на застрахователния пазар. Вие как смятате?

- Че ние вече сме извън пазара!

- Как ще сте извън пазара, като сте на четвърто място, непосредствено след най-големите?

- Така казват някои...

никой не може да му вземе. Можещите си вървят напред, а неможещите изостават. Това е! Все едно е дали ще са под американски, германски, френски или български флаг. Нали вече сме европейци.

- Ще ви помоля да вземете отношение по вдигането с 400 000 лева на капитала на дружествата с промяната на Кодекса за застраховане? И вие ли смятате, че

пазар изгуби 1 милиард лева

приходи от „Гражданска отговорност“ само за една година. Това е самата истина. Не може срещу събрани 50 лева премия да плащаш обезщетения за милиони. Това просто няма как да стане. Този номер не може да изиграе вече никой застраховател.

- А как ви звучи изявлението на Ралица Агайн, зам.-председател на КФН и ръководещ Управление „Застрахователен надзор“, че има спад в процента за обема на „Гражданска отговорност“. Тя предупреждава, че вероятността за спад под 90% е голяма, което е много опасно!

- Според мен спад ще има до момента, докато се предава разсрочване на тази застраховка. С нея явно някои си правят опасни игрички, просто с нея се спекулира. Когато исках някой да плати по-ниска цена от 50 лв., да спечелиш някакъв търг, се прибягва до такива хитринки, които после излизат солени. Правиш 12 разсрочвания, плаща се първото, а останалите не се плащат. А кой е насреща - много ясно - Гаранционният фонд, защото съгласно Кодекса за застраховане 15 дни след като не е платена вноската, задължението са на фонда. Но нека не забравяме, че Гаранционният фонд сме всички ние, дето сме на тази маса. Тъй като сме си платили застраховката, значи сме заделили по 10 лева за фонда за хора, невинно пострадали, които ще бъдат обезщетени точно от него, на чийто управителен съвет съм член и аз самият. Изводът е един - докато не престанат хитрините на пазара, няма да се оправим и ще очакваме спад в процента на „Гражданска отговорност“.

- Кой може да спре тези прояви на хитрувания?

- Аз съм убеден, че докато има свирепа война на този пазар, а тя е точно такава - кое дружество да направи повече „Гражданска“, както се изразяваме, ще ги има и тези прояви. Тъй като тя се явява един

с нея ще се отслабят позициите на малките дружества? Някои дори предричат изчезването им от пазара.

- Това значи все едно да изчезнат малките риби в океана и да останат само големите. Аз съм убеден, че винаги е имало и ще има малки и големи. А как големите са станали големи, ако не са били малки? Има и нещо друго, за което не си говорим. Класацията на дружествата от нашия застрахователен пазар по премииен приход е смешна в сравнение с тези на страните от Европейския пазар.

- В такъв случай как виждате вие развитието на нашия застрахователен пазар?

- Според мен не е добре това, че вървим към истината по най-сложния, най-глупавия и най-трънливия път. И продължаваме в същата посока. Цялата драма, която стана с тъй наречената „Гражданска отговорност“, ще има тепърва лоши последствия и ще се плаща не само от застрахователите, но и от целия български народ. Бумерангът винаги се връща, няма да закъснее и сега, след

пазар изгуби 1 милиард лева приходи от „Гражданска отговорност“ само за една година. Това е самата истина. Не може срещу събрани 50 лева премия да плащаш обезщетения за милиони. Това просто няма как да стане. Този номер не може да изиграе вече никой застраховател.

- А как ви звучи изявлението на Ралица Агайн, зам.-председател на КФН и ръководещ Управление „Застрахователен надзор“, че има спад в процента за обема на „Гражданска отговорност“. Тя предупреждава, че вероятността за спад под 90% е голяма, което е много опасно!

- Според мен спад ще има до момента, докато се предава разсрочване на тази застраховка. С нея явно някои си правят опасни игрички, просто с нея се спекулира. Когато исках някой да плати по-ниска цена от 50 лв., да спечелиш някакъв търг, се прибягва до такива хитринки, които после излизат солени. Правиш 12 разсрочвания, плаща се първото, а останалите не се плащат. А кой е насреща - много ясно - Гаранционният фонд, защото съгласно Кодекса за застраховане 15 дни след като не е платена вноската, задължението са на фонда. Но нека не забравяме, че Гаранционният фонд сме всички ние, дето сме на тази маса. Тъй като сме си платили застраховката, значи сме заделили по 10 лева за фонда за хора, невинно пострадали, които ще бъдат обезщетени точно от него, на чийто управителен съвет съм член и аз самият. Изводът е един - докато не престанат хитрините на пазара, няма да се оправим и ще очакваме спад в процента на „Гражданска отговорност“.

- Кой може да спре тези прояви на хитрувания?

- Аз съм убеден, че докато има свирепа война на този пазар, а тя е точно такава - кое дружество да направи повече „Гражданска“, както се изразяваме, ще ги има и тези прояви. Тъй като тя се явява един

пазар изгуби 1 милиард лева приходи от „Гражданска отговорност“ само за една година. Това е самата истина. Не може срещу събрани 50 лева премия да плащаш обезщетения за милиони. Това просто няма как да стане. Този номер не може да изиграе вече никой застраховател.

- А как ви звучи изявлението на Ралица Агайн, зам.-председател на КФН и ръководещ Управление „Застрахователен надзор“, че има спад в процента за обема на „Гражданска отговорност“. Тя предупреждава, че вероятността за спад под 90% е голяма, което е много опасно!

- Според мен спад ще има до момента, докато се предава разсрочване на тази застраховка. С нея явно някои си правят опасни игрички, просто с нея се спекулира. Когато исках някой да плати по-ниска цена от 50 лв., да спечелиш някакъв търг, се прибягва до

такива хитринки, които после излизат солени. Правиш 12 разсрочвания, плаща се първото, а останалите не се плащат. А кой е насреща - много ясно - Гаранционният фонд, защото съгласно Кодекса за застраховане 15 дни след като не е платена вноската, задължението са на фонда. Но нека не забравяме, че Гаранционният фонд сме всички ние, дето сме на тази маса. Тъй като сме си платили застраховката, значи сме заделили по 10 лева за фонда за хора, невинно пострадали, които ще бъдат обезщетени точно от него, на чийто управителен съвет съм член и аз самият. Изводът е един - докато не престанат хитрините на пазара, няма да се оправим и ще очакваме спад в процента на „Гражданска отговорност“.

- Кой може да спре тези прояви на хитрувания?

- Аз съм убеден, че докато има свирепа война на този пазар, а тя е точно такава - кое дружество да направи повече „Гражданска“, както се изразяваме, ще ги има и тези прояви. Тъй като тя се явява един

пазар изгуби 1 милиард лева приходи от „Гражданска отговорност“ само за една година. Това е самата истина. Не може срещу събрани 50 лева премия да плащаш обезщетения за милиони. Това просто няма как да стане. Този номер не може да изиграе вече никой застраховател.

товия си портфейл и други застраховки. Вие какво мислите по този въпрос?

- С безумните си действия колегите от застрахователния пазар направиха така, че още поне няколко години автомобилното застраховане да е водещо. И ще ви обясня защо, тъй като то е елементарно. Свободна цената на „Гражданска отговорност“ на тези безумно ниски нива, тя не може да бъде вдигната толкова бързо, колкото някои си въобразяват. Не възможно е днес тя да е 50, а утре 500 лева! Следователно хората ще продължават да застраховат по „Автокаска“ колите си, тъй като няма да получават 100-процентови обезщетения по „Гражданска отговорност“, които са гарантирани по „Автокаска“-то. Тоест вместо да иде на заден план, тази застраховка върви с едни гърди напред. И ако забелязвате в портфейлите на първите застрахователни дружества все повече нараства присъствието на застраховката „Автокаска“. Това означава, че не е правилният път. Аз съм споделял с вас какъв е регулаторът на смъртността по пътищата. Когато стане скъпа „Гражданската отговорност“ - от порядъка на 500 лева за автомобил с цена от порядъка на 5000 лева, ти, като си платиш застраховката „Гражданска отговорност“, ще си помислиш дали да правиш „Каско“. Ще си казваш - аз ще започна да внимавам на пътя, пък като ме ударят, ще си взема парите от виновния. Тогава от пазара постепенно ще изчезне „Каско“-то и водеща ще стане застраховката „Гражданска отговорност“. А това неминуемо ще доведе до намаляване на катастрофите по пътищата.

- Искам да обърна вниманието ви към рекламата на всички дружества по електронните и всякакви други видове медии. Тя е насочена към ниските цени, а не към застрахователната култура, към разясняване на продуктите си портфейли, чрез които да привличат клиенти.

- Искам да обърна вниманието ви към рекламата на всички дружества по електронните и всякакви други видове медии. Тя е насочена към ниските цени, а не към застрахователната култура, към разясняване на продуктите си портфейли, чрез които да привличат клиенти.

- Искам да обърна вниманието ви към рекламата на всички дружества по електронните и всякакви други видове медии. Тя е насочена към ниските цени, а не към застрахователната култура, към разясняване на продуктите си портфейли, чрез които да привличат клиенти.

- Искам да обърна вниманието ви към рекламата на всички дружества по електронните и всякакви други видове медии. Тя е насочена към ниските цени, а не към застрахователната култура, към разясняване на продуктите си портфейли, чрез които да привличат клиенти.

- Искам да обърна вниманието ви към рекламата на всички дружества по електронните и всякакви други видове медии. Тя е насочена към ниските цени, а не към застрахователната култура, към разясняване на продуктите си портфейли, чрез които да привличат клиенти.

- Искам да обърна вниманието ви към рекламата на всички дружества по електронните и всякакви други видове медии. Тя е насочена към ниските цени, а не към застрахователната култура, към разясняване на продуктите си портфейли, чрез които да привличат клиенти.