



Здравко Шушков, управител на ДЗИ - Главна агенция София

КАКТО ЗА ДЗИ КАТО ЦЯЛО, ТАКА И ЗА НАС ПРЕДИМСТВО ИМА ПРОДУКТОВАТА НИ ПОЛИТИКА

Вече се отдалечихме от 2006 година и ще ви помоля да кажете няколко думи как приключи тя за вас? Какво показват резултатите по основните показатели?

- Смело мога да кажа, че изтеклата 2006 г. за ДЗИ Главна агенция София е най-успешната за последните 10 години, откакто тя е в този си вид. Реализирахме приходи в общото застраховане за повече от 76 млн. лева и малко повече от 10.5 млн.

лева от животозастраховане. Тези цифри отново ни нареждат на четвърто място като застрахователна компания, ако не броим ДЗИ и ако изобщо може да се говори за такава класация.

Защото дружествата на пазара след четвърто място за миналата година бяха с приходи под 70 млн. лева. Нашите приходи са над плануваните в общото застраховане 70 млн. лева и 8.8 млн. в животозастраховането. При това изпълнение няма как всички да не бъдем доволни.

- А как започна вече текущата 2007 година, като се позовете основно на получените резултати през първото тримесечие?

- 2007 година не започна особено добре за повечето компании, включително и за ДЗИ, а оттам в частност и за Главна агенция София. Основната причина за това е разразилата се конкуренция в края на 2006 и в началото на тази година по отношение на застраховката „Гражданска отговорност“ на автомобилистите, която доведе до безумно ниски цени на застраховката, и то при значително разширение на покритието. Това според мен ще доведе до сериозни проблеми в близките 2-3 години за доста от компаниите. Като изключим проблемите със застраховка „Гражданска отговорност“, дошли от падането на цените и липсата на застраховка „Зелена карта“, по всички останали застраховки бележим ръст през изминалите 5 месеца и компенсираме разликата.

- По обем на премиения приход и финансови резултати Главна агенция София се равнява почти на застрахователни дружества. На какво се дължат големите ви успехи и кой от тях е най-важният?

- Големите успехи се дължат на добрата работа на многото наши слу-



жители, и най-вече на техния опит, както и на добрите ни взаимоотношения със застрахователни посредници, брокери и агенти. В последните 2,5 - 3 години не съм правил сериозни промени в екипа и това допринесе за създаването на един смазан механизъм, който работи доста успешно. Не мога да отделя някакъв особено важен успех на агенцията, смятам, че успех е постигнатото и то е следствие добрата работа на екипа.

- Неотдавна в интервю с г-н Недялко Чандъров той заяви, че на пазара ще успява този, който развива продуктовата си система. Продължава ли и при вас да доминира автомобилното застраховане и каква продуктова политика прилагате в подразделенията на главната агенция.

- Продуктовата политика е приоритет в ДЗИ. Промените ни по продуктите в последните месеци се отнася до имуществено и автомобилно застраховане. В имуществено застраховане са доста по-сериозни, докато в автомобилно касаят „Каско“ застраховката и основно тарифите. Но и в

присъединявам към това негово мнение. Повече от 60 % от приходите на компаниите в челната десетка идват от автомобилно застраховане, което никак не е радващо и едва ли ще се промени в следващите пет години. За ДЗИ като



цяло и Главна агенция София това важи за съжаление с пълна сила. Но с промените, които очакваме при новия Главен акционер КВС иншурънс, мисля, че нещата ще придобият малко по-друг вид, особено в животозастраховането и най-вече по отношение на застраховки „Живот“ с инвестиционен характер.

- Напоследък има тревожни сигнали, че обхватът по „Гражданска отговорност“ на автомобилистите спада,

имало опасност той да стигне 90%, дори и под 90%. Имате ли и вие подобни наблюдения, което ще е явление с много тежки последици?

- Това е проблем за всички на застрахователния пазар, както и на държавата, и на КФН като нейна функция. През 2006 година малко изкуствено чрез пререгистрацията успяхме да покажем на Европа покритие по „Гражданска отговорност“ на автомобилистите от порядъка на 98%. Но тази година нещата се влошиха - поне статистически. Лични наблюдения нямам, тъй като статистиката само на една агенция, та дори и на цяла компания като ДЗИ, не стига, за да се направят верни изводи. Прави

сме член на ЕС. И отговорът „Няма пари“ не е верен, при положение че пари има за стикери по застраховката „Гражданска отговорност“, които събираме в момента абсолютно безсмислено от хората и ги наливаме неизвестно къде. Тези пари спокойно биха стигнали за създаването на тази обща база данни, но явно никой не се притеснява от подобни неща. И за да приключим темата „Гражданска отговорност“ на автомобилистите, се питам на каква ли цена ще я продаваме след 4-5 месеца, сигурно по-ниска от миналогодишната, което ще е катастрофално за голям брой компании. Не знам какво мислят по този повод и какво ще правят регулаторните органи. Например: кой е казал, че минималната фиксирана премия по „Гражданска отговорност“ на автомобилистите е нещо лошо особено в държавата, в която финансовите правила и спазването им не са особено на почит.

- На какво най-много акцентирате в настоящия момент в застрахователната си дейност? Кое ще гарантира стабилността и бъдещите успехи на агенцията ви?

- Успехът на агенцията ще се гарантира от работата на хората в екип, тъй като в застраховането според мен хората са всичко. Иначе в момента акцен-

тираме на разпространението на новостите по имуществено застраховане и развитието на агентската мрежа, в което също има някои новости.

- И в този смисъл какви цели преследвате през първата европейска 2007 година?

- През тази година ще се стремим да повишим приходите спрямо предходната, но и да запазим екипите и хората си, тъй като знаете, че тази година за ДЗИ е и преходна. Текат процесите по смяната на новия главен акционер, което става сравнително бавно, и това малко или много създава трудности. Независимо от всичко и от резултатите за първото тримесечие аз мисля, че в края на годината ДЗИ отново ще е на първо място, тъй като преките ни конкуренти в началото на всяка година традиционно показват някакви приходи от предни периоди, някакви „кухи“ обеми. Досегашната практика обаче показва, че в края на всяка годината ние компенсираме малките отстъпления с реален бизнес и нещата си идват по местата.

- Какво ще пожелаете на себе си и на колегите ви от екипите, с които работите?

- Ще им пожелаая, разбира се, здраве, щастие и късмет. И да си починат добре през лятото, защото есента се очертава да бъде доста напрегната и интересна и ще им трябват свежи сили.

Интервю на ПЕТЪР АНДАСАРОВ

Diana
www.diana-magazine.com

Сара Угин Калибзов
PRISONBREAK

С перфектно тяло за лятото
На плажа без стриптиз
Тенденции в причестите
Коса не сядана от слънцето
Уникален масаж изглажда бръчките и целулитата

5 месеца подарък: чашичка с продукти
5 стратегии за добри резултати
Стоп на отеклите глезени!
Как се зараждат комплексите?
6 типично женски грешки по пътя към успеха

Перлите и Средиземноморието
Сардиния
MARIANNA CO. LTD.

SPRING
REJAN

АВТОКАСКО В ДЗИ

Тя е в добри ръце!

www.dzi.bg