

Инвестиция в сигурност

УНИКА успя на практика да покаже какво означава навременна и професионална помощ, индивидуално отношение и съпричастност. Това с гордост казва Николаю Генчев, главен изпълнителен директор на застрахователната компания

Господин Генчев, българският бизнес застрахова ли достатъчно дейността и хората си?

- Традиционно отговорът на този въпрос е по-скоро минорен. Ако у нас застраховането формира 2,2% от БВП, то например в Чехия или Полша този показател е 3,6%, а средният за ЕС е 7,5%. Имаме много да наваксваме. Повечето от малките и средните бизнеси у нас застраховат крайно недостатъчно интересите си. А застраховането не е просто разход, а е инвестиция в сигурност. Ние, застрахователите, идваме на помощ точно когато бизнесът има нужда от финансова и експертна подкрепа. Недостигът на пари, а през последните години кризата и последвалата стагнация оказват своето негативно влияние. Наблюдаваме и случаи на липса на достатъчна информираност. Често бизнесът няма достатъчно подробна и професионално поднесена информация за възможните решения, които предлага нашата индустрия. Например голямо предприятие с модерен технологични линии и значителен бизнес в чужбина с изненада установява, че стандартната имуществена застраховка на цеховете му не покрива пожар, предизвикан от ремонтни работи. А е логично, че при ремонт рисковете са различни и силно завишени спрямо нормалното ежедневно ползване на помещенията. За това има специална отделна застраховка, която обаче трябва да бъде обяснена и предложена

адекватно на клиента. В областта на социалните придобивки за служителите също могат да се предложат добри застрахователни продукти, които при това носят гъвкави облекчения както за бизнеса, така и за хората, но те също трябва да се обяснят по подходящ начин. А по отношение на застраховките на отговорности - общи, професионални или на продукта например, сме твърде далеч от развитите пазари.

- По отношение на природните бедствия, трагедии и злополуки каква бе изтичащата година?

- 2014 г. е подчертано тежка откъм природни бедствия както за гържавата, така и за застрахователната индустрия. След катастрофалните наводнения през пролетта в началото на лятото последва невижданата градушка в столицата, а после есенята ни донесе и най-страшната трудова злополука в по-новата стопанска история на страната. Само градушката в София нанесе щети за близо 100 млн. евро, като това е очакваната сума за застрахованите автомобили, сгради и инфраструктура. А общите икономически поражения се оценяват в двойно или тройно по-висок размер. Бързата и адекватна реакция след събитието на всички застрахователи прави чест на цялата гилдия.

- Какви действия и експертна помощ осигурихте за близките на жертвите след трагедията в Горни Лом?

- УНИКА успя на практика да покаже какво означава навременна и професионална помощ, индивидуално отношение и съпричастност, както и въобще какъв е смисълът на застраховането. Най-важното за нас беше да окажем незабавна подкрепа на семействата на загиналите в този толкова тежък момент. Обезщетихме наследниците авансово по облекчена и небюрокраична процедура. Още на следващия ден след трагедията излъчихме съобщение до медиите, в което ясно обяснихме позицията и намеренията си. Въпреки многото формални неясноти декларирахме, че ще изплатим максимално бързо обезщетенията. Коеето и сторихме. Наши колеги посетиха на място всички селища и се срещнаха лично с наследниците на загиналите. Свързахме се с всички институции, които можеха да ни съдействат. В рамките на десет работни дни изплатихме авансово половината от общата сума от над 800 хил. лв., на практика без нито един официален документ. Нещо невиждано в българската застрахователна практика, доколкото ми е известно. Направихме го, защото искахме да покажем как ние в УНИКА разбираме застраховането, както и да помогнем на хората точно когато най-много имат нужда от нашата подкрепа.

- Кои в момента са най-търсените застраховки?

- Най-масови са автомобилните застраховки. Гражданската

отговорност на автомобилистите е задължителна, което е и причината да е най-разпространен продукт. Автокасното също е популярна застраховка, защото българинът обича автомобилата си. Но аз лично бих се радвал все повече хора да си дават сметка, че застраховка на гома им би струвала около пет пъти по-малко от застраховката на колата им. Парadoxално е, че у нас над 90% от домакинствата притежават жилище, но едва 9% имат застраховка на това жилище. Също се надявам все повече хора да започнат да осъзнават, че застрахователната индустрия предлага много добри алтернативи на сържащото здравеопазване, чиято неефективност е печално известна. Всички ще се съгласят, че българинът обича семейството и децата си. Тогава би било логично да се погрижи за финансовата стабилност и сигурност на семейните доходи, като склучи спестовна или рискова животозастраховка. Активните и образовани хора са много възискателни към качеството на продуктите, които купуват, и подхождат все по-отговорно и информирано към подсъгуряването на висококачествена заплата за себе си, близките си, имуществото и бизнеса. Към тези клиенти се насочва приоритетно УНИКА, когато развиваме продуктите си портфолио. Значителните ръстове, които реализираме в здравното застраховане, непрекъснато нарастващият брой полици за домашно и фирмено имущество и много доброто ни представяне в сектора на животозастраховането показват, че сме на прав път.

- Кои са другите тенденции, които наблюдавате в застрахователния сектор?

- След като в края на миналата година двете големи международни имена излязоха от българския пазар, тази година наблюдаваме задълбочаване на тази тенденция. За съжаление, това е очакван и предвидим развой. По-добри тенденции се наблюдават във финансовия сектор в целия регион, погледнато по-глобално. Друга ясно открояема тенденция е засилването на пазарното присъствие на местните играчи през последните пет години на



НИКОЛАЙ ГЕНЧЕВ е главен изпълнителен директор на УНИКА България от края на 2009 г. Член е на управителните съвети на Асоциацията на българските застрахователи и на фондация "Проф. г-р Велеслав Гаврийски". Магистърската му степен е по бизнес администрация от Софийския университет "Св. Климент Охридски". Има над 16 години опит в консултантския бранш и финансовата сфера и повече от 13 години на мениджърски позиции в различни финансови компании. Работил е за "Ърнст и Янг АФА", "Булстраг" и групата "ТБИ България". Бил е финансов и риск директор на групата "ТБИФ България". От началото на 2006 г. е главен финансов директор и изпълнителен директор на застрахователна компания "Витоша", впоследствие преименувана на УНИКА. От началото на 2008 г. е главен финансов директор на международната финансова група ТБИФ.

фона на финансовата криза. По-добно развитие ясно се вижда година след година и на застрахователния, и на банковия пазар у нас. Като на последния имаше специфика след поставянето на двете банки под специален надзор през юни. В общозастрахователния сектор в момента местните компании формират около 50% пазарен дял, с подчертано силно присъствие в автомобилните продукти. Последните години българският пазар се характеризира със засилващ се ценови натиск в масовите застраховки, без реално да се отчита адекватната оценка на специфичните

рискове, което води до загуби.

- Каква ще бъде 2015 г. за УНИКА?

- Надявам се игната година да бъде по-спокойна откъм външни фактори и събития, но все така наситена и интересна откъм наши вътрешни инициативи и предизвикателства, които сами си поставяме. Това ни пращи УНИКА и това ни отличава от повечето наши конкуренти. Ние обичаме предизвикателствата и промените и често сами ги търсим. Харесва ни да бъдем първи и различни. За мен това е автентичният смисъл на гуманитарната новаторство. ■