



M

еја интервју

**СТОЈАН КЛОПЧЕВСКИ,
ГЕНЕРАЛЕН ДИРЕКТОР
НА АД ЗА ОСИГУРУВАЊЕ
"ВАРДАР" СКОПЈЕ**

СЛО

НАЈГОЛЕМИ ШАНСИ ДА ГО КУ



ВЕНЕЧКИ "ТРИГЛАВ" СО ПИ "ВАРДАР ОСИГУРУВАЊЕ"

Господинот Стојан Клопчевски е дипломиран правник и актуелен директор на АД за осигурување "ВАРДАР". Педесет и петгодишниот Клопчевски е во компанијата од 1979 година, кога почнува како приправник. Прво работи како референт во правната служба, а потоа станува нејзин раководител. Следно работно место му е раководител на сектор, за потоа да стане помошник директор. Од 2000 година наваму е прв човек на АД "ВАРДАР".

Последниве 5 години е претседател на Управниот одбор на Националното биро за осигурување, а член на УО на Бирото е од неговото основање во 1992 година. Клопчевски е и актуелен потпретседател на Кошаркарскиот сојуз на Македонија и член на УО на Олимпискиот комитет. Член е и во УО на Стопанска комора на Македонија.

Неговата компанија има реноме на еден од поголемите спонзори на разни манифестации и спортски друштва, а за оваа намена годишно се одделуваат 300.000-400.000 евра. Покрај генералното спонзорство на кошаркарскиот и на одбојкарскиот клуб "Вардар осигурување", го спонзорираат и ракометниот клуб "Вардар Про". Под негова палка, АД "ВАРДАР" е и генерален спонзор на боксерот Вели Мумин. Доказ за тоа се огромниот број пехари, признанија и дипломи, кои не може, а да не ги забележи секој кој ќе влезе во кабинетот на господинот Клопчевски.



Разговорот го водеше:
Арсен КОЛЕВСКИ



АД за осигурување "ВАРДАР" е најдобра осигурителна компанија веќе трета година по ред. Кои се потенцијалите на Вашата компанија?

КЛОПЧЕВСКИ: Полека, но сигурно веќе станавме лидери за осигурување во Македонија. Тоа што сме на прво место е голем поттик за нас како друштво, како и за целиот тим вработени, зашто, колку за илустрација, до пред десеттина години, кога во земјава постоеја две осигурителни компании (ЗОИЛ Македонија и "ВАРДАР" н.з.), ние држевме од 3 до 4 отсто од пазарот во Македонија, за сега да избиеме на прво место.

Нашите корени датираат од 1968 година, тогаш како деловница на белградскиот осигурителен завод "ДУНАВ". Стартувавме со тројца вработени. Оттогаш па сè до 1992 година работевме во рамките на "ДУНАВ", а од 1993 година АД "ВАРДАР" почнува да работи како самостојна осигурителна компанија. Тогаш бевме околу 75 вработени и имавме само 7 експозитури, а денес сме вкупно 150 вработени и со 20 експозитури ја покриваме територијата на целата држава.



Како го оценувате домашниот пазар за осигурување. Во какви услови се работи сега и какви се потенцијалите на македонскиот пазар?

КЛОПЧЕВСКИ: За жал, во Македонија не е доволно развиен пазарот за осигурување. Освен тоа, последниве години, и онака скромниот пазар бележи стагнирање, а вкупниот износ на премиите се намалува. За споредба, до пред околу 5 години пазарот за осигурување во Македонија беше тежок 120 милиони евра, а во моментот тој изнесува околу 85 милиони евра. Постојат повеќе причини за ваквата состојба. Една од нив, по сè изгледа и најголемата, е пропаѓањето на големите стопански капацитети кои постоеја во земјава, од типот на скопската Железара како целина, потоа системот на МЗТ, ОХИС, Топилницата во Велес, рудниците, поранешните земјоделски комбинати и други капацитети. Наспроти ваквата состојба, поради влошените услови за стопанисување, оние компании кои останала се ориентираа кон водењето рестриктивна политика на осигурување, па почнаа сами да одбираат ризици за кои би важело осигурувањето, за разлика од порано кога се правеше целосно осигурување.

Колку за споредба, ако порано ФЕНИ од Кавадарци плаќало годишна премија од 1,5 до 2 милиона долари, или "Југохром" од Јегуновце имал слична премија од 2 до 3 милиони долари,

ЖИВОТНО ОСИГУРУВАЊЕ НА ЦРНО

За жал, во Македонија постои и продавање полиси од странски компании, кои воопшто не се регистрирани во земјава ниту, пак, на тоа се плаќаат било какви давачки. Од осигурувањето мора и државата да има свој интерес. Со години на нашиот пазар работат неколку компании, претежно австриски, кои пласираат животно осигурување, одржуваат семинари и сметам дека за ова прашање државата е многу толерантна, бидејќи сè тоа е незаконски, а никој не го спречува. Вакво нешто не може да се случи на Запад, а ако евентуално и се случи, тогаш веднаш се реагира.

сега новите сопственици на овие компании плаќаат премија од само 15-20 отсто од поранешните суми за премија. Едноставно, сега се прават големи рестрикции и се осигуруваат само оние делови за коишто сопствениците проценуваат дека во нив може да се случи штета.

Следната причина е во сè поголемата конкуренција во осигурувањето, во услови на глобално намалување на осигурителниот пазар. Па, така, ако порано имавме само 2 компании за осигурување, сега на пазарот опстојуваат дури 9 вакви компании. Тука се јавува нов проблем, а тоа се дампинг цените, со кои работат новите компании за да можат да дојдат до работа. За жал, тоа го прават со уривање на стапките за осигурување и со нудење нереално ниски понуди за осигурување. Но, тука секако е присутна и опасноста дали воопшто може да се обезбеди реосигурување, зашто со такви дампинг цени е многу тешко да се обезбеди реосигурување.

Многу често се случува дел од правните лица да се во заблуда и да мислат дека со потпишување на полисата имаат осигурување, но јас лично се сомневам дека во таков случај ќе може да се обезбеди реосигурително покритие.

Трета и голема причина за опаѓањето на осигурителната премија кај нас се и тендерите. Се случува на тендерите да дој-

де до многу нереални понуди. Можам да кажам дека барем засега "КЈУБИ" и "ВАРДАР" држат една реална понуда за осигурување, со реално покритие и квалитетно реосигурување.




Како едно од најуспешните осигурителни друштва вие сте им на "мета" на повеќе странски компании. Со колку од нив веќе сте оствариле контакти и дали со некого почнавте преговори?


КЛОПЧЕВСКИ: Фактот дека трета година по ред сме прогласени за најдобра осигурителна компанија, сигурно е сосема доволен стимул за странските брендови да покажат интерес за наше преземање. Во моментот, за нас интерес покажаа 6 странски компании, од кои со 5 се водени начелни разговори, а меѓу последните кои нè посетија беа претставниците на словенечкиот гигант "Триглав". Морам да потенцирам дека во преговорите најдалеку отидовме со оваа словенечка осигурителна куќа. Веќе го добивме нивното писмо за намери и го прифативме, и во меѓувреме потпишавме договор за во текот на следните 3-4 месеци да не контактираме со други компании. Во овој период "Триглав" треба да изврши снимање на нашата работа и конечно да се произнесе дали ќе ги прифати условите на "ВАРДАР осигурување".

А, тие се познати. Ние им понудивме да ги откупат акциите на вработените, односно 93 отсто од капиталот на "ВАРДАР осигурување" по цена од 50 милиони евра. Исто така, бараме да прифатат договор вработените да не се отпуштаат во текот на следните 5 години. Сметаме дека тоа е нашата реална цена, односно дека ние вредиме толку, па останува тие да се произнесат дали ја прифаќаат нашата понуда.

Инаку, сметам дека глобализацијата е неминовен процес и, порано или подоцна, до ова несомнено ќе дојде и ние немаме намера да одиме со глава во ѕид. Нашиот удел на пазарот е повеќе од 1,5 милијарда денари (околу 25 милиони евра) годишно и со тоа сме лидери на пазарот во Република Македонија. Покрај ова, наша голема предност е и отсуството на превработеност. Имаме оптимален број вработени, а просечната плата е околу 600 евра.

 Вашиот дел од колачет од пазарот најголема ставка опфаќа осигурувањето на возилата...

КЛОПЧЕВСКИ: Тоа не е случај само кај нас, туку и во цела држава, како и во сите земји во транзиција. Најголемиот дел од осигурителниот колач отпаѓа на законски задолжителното осигурување на моторните возила. Колку за илустрација, од вкупната осигурителна премија тешка 85 милиони евра, околу 40 милиони евра се по овој основ. А токму во овој сегмент ние сме најдобри, зашто од поодамна сфативме дека наша најдобра реклама е брзата ликвидација на штетите. Ние важиме за компанија која најбрзо, но и најкоректно ги решава оштетните побарувања на граѓаните, а поради тоа имаме најдобар рејтинг и доверба кај граѓаните. Доказ за тоа е фактот дека нашите полиси се најбарани во станиците за технички преглед на моторни возила.


 Кога ќе почне да се применува, како што беше и порано, попустот за осигурување при регистрација на возилата (предвиден со новиот Закон за осигурување) за осигурениците-возачи кои немаат направено штети во изминатиот период?

КЛОПЧЕВСКИ: Сметам дека со новиот Закон за задолжително осигурување конечно ќе се воспостави некој ред во овој сектор на осигурување. Формирана е владина комисија од 6 члена, која ја изготви новата тарифа на премии, со која е предвидено повторно да се воведат бонусот, со кој де факто ќе се наградуваат добрите возачи и ќе се стимулираат да прават што помалку штета во сообраќајот.

АКЦИОНЕРСКА СТРУКТУРА


"ВАРДАР осигурување" е 100 отсто приватна компанија. Од вкупниот број акции, 93 отсто се наоѓаат во рацете на вработените и на пензионираниите работници. Остатокот од акциите е во рацете на ОКТА, "Технички гасови" од Скопје и "Водовод" од Битола. Значи, управувачкиот пакет го имаат вработените, па затоа и во Управниот и во Надзорниот одбор членуваат само вработени во компанијата.

Исто така, многу поважно е тоа што владината комисија, и покрај фактот што ги изготви тарифите на премии, изготви и критериуми за надоместок на нематеријална штета поради смрт, телесна повреда и нарушување на здравјето од употреба на моторни возила, кои ќе почнат да се применуваат од први јануари 2007 година. Со ова конечно ќе биде ставен ред, зашто досега имаше хаос во судската практика, бидејќи се случуваше да се досудат енормно високи надоместоци, кои дури беа максимално нереални. А притоа, судиите не беа свесни дека со таквите пресуди и тие придонесоа да биде зголемена премијата за осигурување, зашто веќе не постоеше баланс меѓу штетите и премијата. Токму тоа и предизвика да се зголеми цената на премијата за осигурување.

 Како гледате на иницијативите за формирање пул за реосигурување (кај странски реосигурувач), за осигурувањето од автоодговорност - зелена карта, бидејќи кога секоја компанија одделно прави реосигурување за зелена карта трошоците се поголеми?

КЛОПЧЕВСКИ: Факт е дека мора да се обезбеди реосигурително покритие. Пред сè, зашто штетите кои нашите граѓани можат да ги направат во странство се многу високи. Затоа со години од нас се бара да обезбедиме поголемо реосигу-

рително покритие. Еве, колку за илустрација, ќе ви кажам дека во моментот "ВАРДАР осигурување" има реосигурително покритие од 5 милиони евра. Значи, секој наш осигуреник кога ќе оди во странство има покритие од 5 милиони евра. Но, има и заговорници на идејата да постои неограничено покритие. А за тоа треба да се плати и поголема премија. Сметам дека е логично и нормално тоа да се направи преку Националното биро за осигурување, сите компании од Македонија да се реосигураат преку Бирото. Но, засега по ова прашање не можеме да постигнеме согласност бидејќи има компании на кои основачите им се во странство, па тие велат дека од таму им се обезбедува реосигурувањето. Како и да е, мое лично мислење е дека за сите домашни осигурителни куќи би било најдобро преку Националното биро да го реосигураат целиот портфел надвор во странски реосигурителни компании.

 Сегашната состојба на пазарот во Македонија е присутството на вкупно девет компании за осигурување. Како ја цените конкуренцијата?



КЛОПЧЕВСКИ: Морам да кажам дека конкуренцијата не е баш најпрофесионална. Пред сè, зашто постои многу изразена нелојална конкуренција. Тоа е најевидентно кај новоформираните компании, кои сакаат полесно да дојдат до премија и при тоа не избираат средства како тоа и да го постигнат. За жал, сè почесто се оди со многу ниски премии, кои во одредени моменти се и нереални. Ние не ја прифаќаме таа игра зашто сметаме дека преку премијата мора да се обезбеди сигурност, како за клиентите, така и за нас како компанија.

Една работа мора да биде јасна. За Република Македонија многу се 9 осигурителни компании. Особено ако се земе пред-



вид големината на пазарот и финансискиот потенцијал, тука мислам на потенцијалот на стопанството и големината на националниот доход, ваквата бројка на компании дури е и преголема. Мое лично мислење е дека од 5 до 6 компании за нашиот пазар би биле оптимално решение.

Во оваа насока би потенцирал дека овие компании работат исклучително неживотно осигурување. Животно осигурување работи само нашата компанија "Вардар Кроација", која е заедничка компанија со "Кроација осигурување" од Загреб. Ве уверувам дека иднината, односно перспективата на овој бизнис лежи во животното осигурување. Еве, на пример, во земјите на Европската унија, од вкупната премија за осигурување 73 отсто отпаѓа на осигурувањето на животот. Наспроти ова, во Македонија животното осигурување учествува само со 2 отсто во осигурителниот пазар.


Важно е тоа што уделот на ова осигурување расте, но за да имаме повеќе осигурување на живот мора да се зголеми животниот стандард на граѓаните. Така, на пример, во Словенија 35 отсто од премијата отпаѓа на животното осигурување, во Хрватска е 25 отсто. Кога во Македонија просечната плата би изнесувала околу 500-600 евра, и кај нас би се постигнале овие стапки.

ТАЈНАТА НА УСПЕХОТ


Во оваа прилика би сакал да истакнам дека еден од најголемите фактори за успехот лежи во фактот дека за речиси 4 децении постоење имавме само тројца директори. Значи, основач и прв директор од почетокот во 1968 година па до 1992 година беше Методија Ивановски-Пишманот, а по него прв човек беше Борис Локвенец, и тоа до 2000 година. Од тогаш па до денес јас сум на чело на компанијата. Сметам дека поради еден ваков континуитет во раководењето, "ВАРДАР осигурување" успеа да стане она што е денес, без непотребни турбуленции или несогласувања од било каков тип.

дард на граѓаните, што несомнено ќе резултира со пораст на осигурувањето во сите сфери. На пример, сега многу малку е развиено осигурувањето на домаќинствата, а особено загрижувачки е проблемот со задолжителната регистрација на моторните возила. Во овој сегмент дури 40 отсто од возилата немаат полиса, односно се неосигурани, а учествуваат во сообраќајот. И покрај фактот дека неосигурувањето на возилото е казниво со Закон, засега состојбите сепак се вакви.

Кога стандардот би бил повисок секако дека не би се случувало ова. Напротив, тогаш дополнително би се развил системот на каско осигурување. Сè е до стандардот. Еве, на пример, Словенија која има ист број на жители со нас, има годишна премија на осигурување од милијарда и двесте милиони евра, наспроти нашите скромни 85 милиони евра.

 Како ја цените улогата и какво е Вашето досегашно искуство во соработката со осигурителните брокери?


КЛОПЧЕВСКИ: Во нашата работа брокерите се неминовност. Ние имаме соработка со брокерите, но би напомним дека тоа се само почетоци. И нормално, како и секој почеток, и во овој случај не оди сè како подмачкано. Но, сметам дека перспективата е во брокерското работење и дека иднината ќе биде во нивна корист. Поточно, мислам дека сè повеќе осигурувањето ќе се прави токму преку брокерите.

 По неколку параметри сте меѓу најдобрите домашни компании, на што се должат ваквите позитивни резултати?

КЛОПЧЕВСКИ: Како прво, "ВАРДАР осигурување" е присутен речиси 4 децении на пазарот во Македонија. Потоа, факт е дека имаме добро обучен кадар, кој има искуство и обука уште кога бевме дел од системот на "Дунав осигурување", каде постоеше солидна обука за осигурување.

Во оваа насока би додал дека, и покрај формирањето на толкав број нови компании во Македонија, ниту еден наш вработен не преминал во друга компанија. Ние имаме неверојатно висок удел на лојалност на нашите вработени, па дури и нашите пензионирани колеги не работат хонорарно или по друг основ во другите компании.

Исто така, одамна сфативме дека за нас коминтентите секогаш се во право и дека брзата ликвидација на штетите е најдобра реклама за нашето работење. Имено, она што ќе се постигне со еден коректен и фер однос кон странките, тоа не може да остане незабележано од граѓаните. А токму со ваквиот ангажман го добивме имиџот и реномето кои сега ги имаме во јавноста.

 Каково е Вашето мислење за идниот развој на домашниот пазар за осигурување?

КЛОПЧЕВСКИ: Пазарот за осигурување секогаш е во корелација со стопанскиот развој и со нивото на нови инвестиции. Со влезот на повеќе странски инвестиции во Македонија, како и со зголемувањето на бројот на рестартирани компании од редот на загубарите, секако дека ќе се зголеми и бројот на полиси. За нашиот бизнис од големо значење е рестартирањето на големите објекти како, на пример, Топилницата во Велес, потоа рудниците кои сега не работат. Сè ова, во крајна мерка, ќе придонесе да се зголеми и животниот стан-