

Георги Георгиев, председател на УС и изпълнителен директор

Г-н Георгиев, брутният премиен приход, реализиран от 14-те лицензирани у нас животозастрахователи, за второто тримесечие на 2007 г. е 101.722 млн. лв., т.е. ръст от 23,69 на сто, а през последните 1-2 години този ръст е между 25%-30%, като най-силно за тях се очертава последното тримесечие. Как бихте оценили днес животозастрахователния пазар и има ли раздвижване?

- Действително през последните години се наблюдава сравнително устойчив средногодишен темп на растеж на премиения приход в животозастраховането в посочените от вас граници. Не бих казал, че има някакви съществени промени в пазарната обстановка през настоящата година в сравнение с пред-



GROUP не е нещо ново. Новото е, че след придобиването на мажоритарен дял от UNIQA GROUP беше променено името на компанията. Сътрудничеството с тях е вече почти двугодишно. Получихме подкрепа във връзка с увеличението на капитала, който вече е 6 400 х. лв. Освен това значително се подобри работата, свързана с маркетинга и рекламата. С непосредствената помощ на колежите

лението, това допълнително ще ни създаде трудности.

Създаването на новия член 199 А „Застраховка на имуществено и неимуществено благо в полза на банка“ не отчита спецификата на застраховка „Живот“. С промяната се създават нови субекти - кредитор и длъжник в един застрахователен договор, вместо застрахован и застраховано трето лице, както е за всички останали застраховки „Живот“. Това ще доведе до противоречия при прилагането на останалите разпоредби на Кодекса за застраховане. Не се отчита спецификата на застраховката на кредитополучатели в пол-

БЪЛГАРИЯ СТАНА ПРИВЛЕКАТЕЛНА ЗА ЧУЖДЕСТРАННИТЕ ИНВЕСТИТОРИ

ходната. Така че аз очаквам темпът на растеж за животозастрахователния пазар за настоящата година да бъде около 30%.

- Трети сте по приходи през второто тримесечие на тази година, като събраните от компанията премии са 15.368 млн. лв., което е с 94.83% повече в сравнение със същия период на 2006 г., а пазарният ви дял се е увеличил от 9.59% на 14.63%. Това е огромен успех и искам да попитам как го постигате?

- Нашият успех не е някакво чудо, той е следствие на упоритата ни работа през последните няколко години. Ако се върнем назад във времето, ще видим, че през последните две години ние постигаме темпове на растеж над пазарните. За 2005 г. ръстът е 45, 78, през 2006 г. постигнахме ръст от 72,23 %. Съответно с устойчиви темпове нараства и пазарният ни дял - през 2004 г. той е 4,76%; през 2005 г. нараства на 6,23%, а през 2006 г. приключихме с пазарен дял 9,59%. Това е резултат на добре работещата структура на компанията. ЗК „УНИКА Живот“ АД заедно със ЗК „УНИКА“ АД разполага с една от най-развитите регионални мрежи в страната. Ние имаме офиси в над 100 населени места. Постигнахме определени успехи в изграждането на собствените агентски мрежи. Засилихме сътрудничеството със застрахователните брокери, като за нас работят вече над 70 от тях. Особено добри резултати постигнахме в продажбите на банково застрахователни продукти.

- Къде виждате и вашия личен почерк в забележителните успехи в приходите на компанията?

- Основното, което се старая да прилагам в моята работа, е аз и моите колеги да бъдем гъвкави и лоялни към клиентите. По този начин се стараем да им предложим ключване на застраховки при желаните от тях условия и не по-маловажното да осигурим адекватна защита, бър-

зо и справедливо определяне размера на застрахователните плащания при настъпване на застрахователни събития. Явно този подход се приема добре от клиентите - юридически и физически лица, защото броят им нараства и за моя радост много от тях остават наши постоянни клиенти.

- Най-голямо място в портфейла на дружеството заемат смесената застраховка „Живот“ и рисковата застраховка „Живот“, като за последната ЗК „УНИКА Живот“ е абсолютен лидер в продажбите ѝ. На какво се дължи тази огромна активност - на вашата мрежа за продажби или има и друга тайна? С какви клиенти работите - корпоративни или частни лица? Известно ми е, че имате множество дългогодишни клиенти и значително нарастване в броя на застрахованите...

- Структурата на портфейла на ЗК „УНИКА Живот“ АД не се различава съществено от тази на останалите водещи застрахователни дружества в страната. Разбира се, има нюанси в определени видове застраховки. Например ние сме по-слаби при пенсионните и детски и женитбени застраховки, но пък сме по-добри в останалите видове. Особено добри са резултатите ни в рисковите застраховки „Живот“, където предлагаме голямо разнообразие от продукти както за корпоративни клиенти, така и за физически лица. Броят на клиентите ни към 30.06.2007 г. е вече 312 000 души и продължава да се увеличава.

- Какво ново в портфейла ви през 2007 г. и предвиждате ли да разширявате палитрата от предлагани продукти до края на тази година и през

следващата?

- Вече получихме лиценз за застраховка „Живот“, свързана с инвестиционен фонд. Продажбите стартираха от 1 октомври 2007 г. Продуктът представлява модерна спестовна алтернатива, при която застрахователната закрила е комбинирана с дългосрочна инвестиция, чиято доходност може значително да надвиши доходността на класическата застраховка „Живот“ и банковите депозити. Съгласно избраната от клиента инвестиционна стратегия ЗК „УНИКА Живот“ АД влага инвестиционната част от премията по застраховката в акции или дялове в инвестиционни фондове с различна степен на

от Австрия разработихме и най-новия ни продукт - застраховка „Живот“, свързана с инвестиционен фонд.

- Какви са очакванията ви за резултатите на ЗК „УНИКА Живот“ през третото и четвъртото тримесечие на тази година? Какво ново очаквате, при положение че групата стана доста мощна финансово с присъединяването на едни от водещите европейски застрахователи?

- Амбициите на нашите основни акционери е ЗК „УНИКА Живот“ АД да се утвърди като една от водещите застрахователни компании на нашия пазар. С нашите постижения до момента ние отговорихме на техните очаквания.

Надявам се и към края на годината да затвърдим постигнатите позиции.

- А как ще коментирате предстоящите изменения в Кодекса за застраховане, вече приети на първо четене от парламента. Имате ли забележки като мениджър в частта му за животозастраховането?

Нормативните документи трябва да се развиват и усъвършенстват. Лошо е, когато промените ще доведат до затрудняване в дейността на бизнеса. Тревожат няколко от предлаганите промени.

Не съм привърженик на идеята за създаване на гаранционен фонд за защита на притежателите на дългосрочни застраховки „Живот“. Създаването на този фонд ще доведе до оскъпяване на полиците с вноската за Гаранционния фонд. Като имам предвид, че и без това този бизнес е труден, най-вече поради ниските доходи на насе-

риск, в евро или лева, организирани и управлявани от UNIQA Finanz - Service GmbH или от „Райфайзен Асет Мениджмънт /България/“ ЕАД. Надявам се този вид застраховка да заеме добър дял в нашите приходи.

- Промени ли се нещо за застрахователната ви компания след влизането на новите акционери и придобиването на мажоритарни дялове в капитала на групата от такива сериозни и значими инвеститори като Британския инвестиционен фонд - EQUEST, и застраховател номер едно на Австрия - UNIQA GROUP?

- Придобиването на дялове в капитала на дружеството от EQUEST и UNIQA



за на банката. В практиката се прилагат два подхода. В единия случай страна по застрахователния договор е банката, тя плаща премията, а кредитополучателите се явяват трети застраховани лица. В този случай би трябвало банката да има право на промени в договора, които не касаят застрахованите лица - например промяна в адреси, застрахователна премия, начин на плащането ѝ и други, без да е необходимо уведомяване на третите лица. Кредитополучателите като трети застраховани лица имат право винаги да се откажат от застраховката, но те нямат отношение по останалите параметри на застраховката. В другия случай страна по застрахователния договор са самите кредитополучатели - те плащат премията, а банката е ползвачо се лице. В този случай правата на промени по застраховката са на застрахованите (кредитополучателите). Тук трябва да се внимава, защото евентуални промени по застраховката може да ошетят банката кредитор. Така че съм против въвеждането на чл. 199А по отношение на застраховката на кредитополучатели. Смятам, че изсявяването на тези проблеми трябва да намери отражение в чл. 242 от КЗ.

- На пазара на животозастраховането напоследък навлязоха много от известните международни играчи. Вероятно ще влязат и други. Не е ли пазарът в България все още слабо развит и доста тесен? И защо все пак той привлича чужденците?

- С влизането в Европейския съюз явно България стана привлекателна за чуждестранните инвеститори. Този процес вероятно ще продължи и пазарът сам ще покаже до кога.

Въпросите заглава ИЛЕАНА СТОЯНОВА