

Георгиос Дедопулос, генерален мениджър на „Ей Ай Джи Лайф България“,
пред в. „Застраховател прес“

ЗАСТРАХОВАТЕЛИТЕ ВСЕ ПОВЕЧЕ ОСЪЗНАВАТ, ЧЕ ПРОФЕСИОНАЛИЗМЪТ Е ЕДИНСТВЕНИЯТ ВЪЗМОЖЕН МОДЕЛ НА РАБОТА

- Първото ви гостуване във в. „Застраховател прес“ е било миналата година, също в навечерието на коледните и новогодишните празници, тоест в края на есента и началото на зимата. А пристигнахте в България, за да поемете мениджърското ръководство на „AIG Life“ тук, доколкото си спомням през пролетта на 2006 година. Промени ли се с нещо вашият личен живот в новите условия и с какво?

- Благодаря ви, че ме попитахте първо за личния ми живот. Вече втора година съм в България и се чувствам много добре. Успях да създам и свой кръг от добри приятели. Освен това имах възможност да видя много от страната ви и да се насладя на красотите ѝ. Със сигурност мога да заключа, че се наслаждавам на престоя си тук.

- В първото ви интервю споделихте, че сте открили скрита чувствителност у българите, която не е била очевидна в началото. Помогна ли ви това да обогатите своята душевност чрез общуването си с хората? А и за спечелване на нови приятелства?

- Да, така е. Смятам, че вие българите първо подходите към човека, към личността, за да достигнете до професионалиста.

- Бяхте категоричен, повтаряли сте многократно, че българският застрахователен пазар е с голям потенциал. Разви ли се според вас той, докъде и в какви посоки?

- Ще коментирам са-



мо за нас. През 2007 „AIG Life България“ имаше ръст от 50%. Новият ни бизнес се е увеличил с 80%. В същото време премиерният приход на „ОББ-AIG Life България“ надхвърли 5 милиона лева. Този ръст е в резултат от реални застрахователни действия и отговаря на реални числа, а не на анализи и прогнози. Всичко гореспоменатото е доказателство за потенциала на пазара тук.

- В първата ни среща с вас разговаряхме пред прага на приемането ни в Европейския съюз. Прекрчихме го всички заедно и вече близо година сме в общото европейско семейство. Как повлия това на застраховането в България и придобива ли пазарът европейски облик?

- Новото на българския застрахователен пазар е прогресивното развитие на алтернативни дистрибуционни канали,

анти на първия Закон за застраховането у нас едно от тях гласеше поне 5 години от неговото влизане в сила да не се

Критериите, за да се стане мениджър при нас, са 10 пъти по-високи от тези в много други компании, но ние искаме да сме още по-добри.

като банковото застраховане например. Освен това застрахователите все повече осъзнават, че професионализмът е единственият възможен модел на работа.

- Как смятате - чуждите застрахователи не изтръгват ли душата на българския застрахователен пазар, не му ли отнемат специфичните негови черти и не го ли обезличават в някаква степен? Какво печели и губи ли нещо от всичко това този наш пазар? Да ви припомним само, че в предложението за вари-

допускат чужди застрахователни компании в България, за да не изнасят от неговия национален капитал.

- Трябва да правим разлика между хора и капитал. Характерът, специфичността винаги се определя от хората, а хората ще си останат българци. Относно капитала, ние живеем в ера на свободното му движение и е много трудно да си представим обратното. Трябва да отбележа, че нашата компания никога не е изнасяла национален капитал извън страната, а, напротив, все още внасяме капитали от чужбина в България.

- Вие доходите в България като посланик и мениджър на „AIG Life“, след като бяхте придо-

били голям опит в различни страни. Доходите с мисията да издигнете имиджа на „AIG Life“ (Bulgaria), да продължи растежът ѝ най-вече като качество и професионално присъствие. Как изпълнявате тази своя мисия, г-н Дедопулос? Аз бих казал, а и цифрите казват същото - вие заедно със своя екип изпълнявате успешно, щом атакувате челната тройка в класирането на живото застрахователните дружества. За читателите ни обаче са важни вашите думи.

- Мисля, че съм отговорил на въпроса и преди, но ще повторя още веднъж, че „AIG Life“ е добър пример как да бъдеш професионалист и същевременно да имаш голям растеж.

- Какво все още не ви харесва и какво ви пречи на пазара, за да реализирате напълно своята мисия?

- Харесвам възможностите, които предлага пазарът и не харесвам, когато хората, особено от дистрибуцията, се оплакват.

- Компанията ви има постоянен растеж, а той, както и успехите ви се дължат на различни фактори между тях. Основни си остават професионализмът на мениджърите и собствената ви агентска мрежа заедно с други дистрибуционни канали. Каква бе ролята на тези фактори през отиващата си година и какво предвиждате за тяхното усъвършенстване като решаваща роля за по-нататъшното ви успешно развитие?

- През 2008 г. ще вложим много повече усилия в професионалното развитие на агенцията. Казвайки това, не искам да бъда разбран погрешно - имаме много професио-

нално работеща агенция. Критериите, за да се стане мениджър при нас, са 10 пъти по-високи от тези в много други компании, но ние искаме да сме още по-добри.

- Поехте и тежкия товар да ръководите „ОББ - Ей Ай Джи Лайф ЗД“ АД, което за 6-месечията на тази година зае 10-о място сред живото застрахователните дружества. Смята се, че засега се ограничавате с продажбата на касата само на 3 продукта и ако това се промени, тя ще играе по-сериозна роля на пазара. Съгласни ли сте с подобно твърдение и как възнамерявате да се развива в бъдеще дружеството?

- През 2008 г. планираме да използваме пълния капацитет на всички дистрибуционни канали на банката и ще стартираме предлагането на директни индивидуални продажби.

- В края на 2006 година си пожелавате следващата 2007-а да е по-



добра от предходната. По-добра ли ще е наистина тя за застрахователния ни пазар, г-н Дедопулос?

- Смятам, че резултатите ни го доказват.

- Пожелайте нещо хубаво на себе си, на всички от вашите екипи на двете дружества, а и на колегите ви от застраховането.

- 2008 г. да донесе повече успех на всички нас.

Интервюто взе
ПЕТЪР АНДАСАРОВ

UBB AIG Life

„ОББ- Ей Ай Джи Лайф
Застрахователно дружество“ АД
Двойно по-спокойни

Централен офис: София 1404, Бул. „България“ 75,
тел. +359 2 818 6191, факс + 359 2 818 6201