

**Д**раги читатели, рубриката „Галерия „Застраховател“ е с най-дълъг живот - тя започва още от първия брой на в. „Застраховател“, в който е поместен разговор с проф. д-р ик.н. Христо Драганов, тогава генерален директор на „МПС - Автомобилно застраховане“ АД.

През изминалите вече 14 години на страниците на вестника в тази рубрика са гостували такива имена, като **ДОБРИН ГЕОРГИЕВ, ЛУКА ДОКОВ, Д-Р ВАСИЛ М. ПОПОВ, МАКЕДОН БОНЕВ, ДИМИТЪР ПОПОВ, ХРИСТО ДОБРИНОВ, КОСТАДИН КАРАГЪЗОВ, БОРИС КЕРЕМИДЧИЕВ, СИМЕОН ДЪРВИНГОВ, ГЕОРГИ АБАДЖИЕВ, МАРИЯ И ЛЮБОМИР ИЛИЕВИ** и др., до най-младите през последните години. По такъв начин в. „Застраховател прес“ ви представи и представя най-изтъкнатите

професионалисти в застраховането, а те от своя страна чрез проведените с тях разговори очертават неговата история.

Чрез всички публикувани разговори през изминалите вече 14 години редакцията на в. „Застраховател прес“ издаде неотдавна така необходимата ви книга със заглавие „Строители на съвременното българско застраховане“, която се приема изключително радушно и вече е на изчерпване. От брой 24/2007 г. с интервю с Румен Георгиев, председател на УС и изпълнителен директор на ЗПАД „Армеец“, продължаваме представянето на изтъкнати професионалисти в застраховането. От интервютата с тях ще подготвим второ издание на уникалната книга „Строители на съвременното българско застраховане“.



## АЗ СЪМ ЧОВЕК, УДОВЛЕТВОРЕН ОТ СВОЯТА РАБОТА

Разговор с **ПЛАМЕН ХИНКОВ**, член на УС на „Дженерали България Холдинг“ и изп. директор на „Дженерали Животозастраховане“ АД

**С** какво чувство изпратихте старата 2007 г. и как посрещнахте новата 2008 година?

- Безспорно 2007 г. беше една успешна година както в развитието на компаниите от групата на „Дженерали България“ така и в личен план. Най-важното, което постигнахме през тази година, беше пълното интегриране на ежедневните бизнеспроцеси в „Дженерали България“ с изискванията на групата Generali. Ние успяхме в един сравнително кратък период да синхронизираме основните дейности както във сферата на финансово-счетоводната отчетност, така и всички останали процеси с високите стандарти, наложени от групата Generali. Новата 2008 г. посрещаме с едно ново голямо предизвикателство - успешното стартиране на дейността на новата Joint-venture структура създадена от Assicurazioni Generali и PPF Holding. Като част от Generali PPF Holding ние си поставяме нови по-високи цели както по отношение на увеличаване на пазарния дял, така и за повишаване на ефективността на нашата дейност, гарантираща по-висока добавена стойност за нашите акционери.

**- Ще ви помоля да се представите на нашите читатели, като проследите накратко житейския и професионалния си път.**

- Завърших Техническият университет в гр.София през 1989 г. и веднага след това започнах работа като научен сътрудник в катедра „Електронна техника“ на същия университет по специалността „Автоматизация на инженерния труд“. През 1991 г. бях избран за асистент по научната специалност „Теория на електронните схеми“, а през 1992 г. и за старши асистент по същата специалност. Работата в университета през този период беше изключително интересна за мен, но настъпих промени в икономическата среда и намаляването на средствата, които държавата отделяше за развитието на висшето образование, се отрази крайно негативно върху научноизследователската дейност в университета. Постепенно всички научни разработки и проекти през този период бяха замразени и единствената дейност на колегите в университета беше концентрирана само в преподавателска работа. Тази сериозна промяна

на накура голяма част от научно-преподавателския състав, особено по-младите колеги, да потърсим алтернативни посоки за развитие, в които да реализираме успешно натрупаните знания и опит от работата в Техническият университет. В началото на 1993 г. започнах работа в ЗК „Орел“ АД като програмист именно с идеята да мога да реализирам на практика придобитите знания в сферата на информационните технологии. През 1995 г. бях назначен за главен актюер в животозастрахователната компания на тогава съществуващата „Орел-Г-Холдинг“ АД. От тогава до днес професионалният ми път е свързан с компаниите от групата на „Дженерали България“ и най-вече с „Дженерали Животозастраховане“, порано работеща под името ЖЗК „Феникс“. Последователно съм заемал длъжностите директор на Дирекция „Актюери и застрахователни продукти“, направление „Продажби“, а от март 2004 г. и изпълнителен директор на „Дженерали Животозастраховане“ АД. От 2002 г. съм член на СД на „Дженерали Животозастраховане“ (тогава ЗК „Орел Живот“). От октомври 2006 г. съм избран за член на Управителния съвет на „Дженерали България Холдинг“.

**- А как попаднахте в застраховането - случайно или то е било предопределено от съдбата ви?**

- Както вече казах, моето навлизане в застраховането беше по-скоро случайно отколкото някаква предопределеност. Търсейки в края на 1992 г. среда, в която да приложа наученото в университета, естествено беше да се насоча в сфери, в които имаше условия за внедряването на съвременни информационни технологии. В онези години единствените сфери на икономическа дейност, в които се обръщаше сериозно внимание на внедряването на нови информационни технологии и се правеха необходимите инвестиции в тази посока, бяха компаниите от финансовата сфера - банки и застрахователни дружества. Получих предложение от новоназначения ръководител на Дирекция „Информационни технологии“ в ЗК „Орел“ АД да се включа в новосформиращия се екип, който да проектира, разработи и внедри нови информационни системи за нуждите на застрахователните компании в „Орел-Г-Холдинг“.

Така че развитието ми в сферата на застраховането започна с работа в една от обслужващите дейности на този бизнес, а именно информационните технологии. Разработвайки първата информационна система за нуждите на животозастрахователната компания, постепенно навлязох в детайлите на животозастраховането като теория и практика и постепенно акцентът в дейността ми се прехвърли от технологичното развитие, като обслужващо бизнеса, към същията на самата застрахователна дейност.

**- Вие сте известен сред застрахователните среди. Доста години продължавате да работите в животозастраховането на „Орел-Г-Холдинг“ („Дженерали България Холдинг“). Как се чувствате на застрахователния пазар?**

- Естествено, след 15 години присъствие на пазара мога да имам самочувствието на човек, който със своите действия е допринесъл за навлизането на съвременните стандарти в застрахователната дейност. Работата ми през тези години в различна нива и сфери на застрахователната дейност ми помогна да навляза в детайлите на всеки един от бизнеспроцесите, свързани със застраховането. Това ми помага при решаването на всеки един проблем в ежедневието да мога да взема предвид и ефектите, които това решение би имало върху всички посоки на бизнеса.

**- Вие имате сериозни наближения за застраховането в България. Затова ще ви помоля да споделите развива ли се според вас животозастраховането, така че пирамидата полека лека да започне да се обръща. Нали на всички е известно, че по света животозастраховането доминира над общото застраховане.**

- Развитието на животозастраховането е много по-силно свързано с повишаването на жизненото равнище на населението в сравнение с общото застраховане. Няма пример за страна с ниски доходи на населението, където да има развито животозастраховане. Безспорно тласък на развитието на животозастраховането може да даде само нарастването на доходите на населението и възможността на хората да заделят по-високи суми за дългосрочни спестявания. В същото време е наложително животозастрахователните компании да променят акцента в своите послания към клиентите, като обърнат внимание на застрахователния и инвестиционния елемент в застраховките „Живот“, а не толкова върху конюнктурните данъчни ползи.

**- България навърши една година, откакто е член на Европейски съюз. С какво спечели застраховането у нас от това членство?**

- Смятам, че самото присъединяване не оказва директно въздействие върху развитието на застрахователния пазар в България. Сами виждате, че огромен брой компании и брокери, получили лиценз на територията на ЕС, са заявили в КФН желание да започнат работа на територията на България в съответствие със свободата на предоставяне на услуги. В същото време се вижда, че на практика няма нито една компания, която да е започнала работа като директен застраховател или застрахователен посредник. Аз смятам, че много по-голямо въздействие върху пазара оказва навлизането в последните две години на големи интернационални финансови групи, като Generali, Uniqa, KBC, VIG, които въведоха съвременните европейски практики по отношение на управление на застрахователния бизнес.

**- Кое е вашето кредо в застраховането?**

- За мен основното, на което се гради застрахователният бизнес, е доверието. В тази посока целта на всички служители и посредници, свързани с „Дженерали България“, е да изградят със своите ежедневни действия доверие на нашите клиенти на нашите партньори към марката Generali.

**- Кой е най-големият успех в досегашния ви застрахователен живот?**

- Аз смятам, че човек трябва да обръща внимание на своите дребни ежедневни успехи, а не да се концентрира върху големи успехи. Привърженик съм на принципа, че е по-добре да реализираме ежедневни малки победи, които да ни водят към постигане на големи цели, отколкото да се стремим да реализираме еднократни големи успехи. В този ред на мисли може би моят голям успех предстои, но аз си го представям по-скоро като резултат от едно постепенно натрупване, отколкото на еднократно събитие.

**- А кое е най-голямото ви разочарование?**

- Не бих казал, че досега съм изпитвал големи разочарования, свързани с моята дейност в застраховането. По-скоро съм изпитвал неудовлетворение от бавната промяна в мисленето не само на голяма част от потенциалните клиенти на животозастраховането, но и на част от хората, които са свързани професионално със застраховането. В момента смятам, че една от големите слабости на застрахователния

пазар е липсата на адекватно отношение към застраховането като един сериозен дългосрочен финансов бизнес, почиращ на общоприети принципи и практики, а не средство за реализиране на краткосрочни цели, базирано на принципа: „Да съберем парите пък после ще видим“.

**- Кое е най-сладкото и кое най-горчивото във вашата работа?**

- Естествено, удовлетворение на всеки един човек носят резултатите от неговата дейност. Най-голямо удовлетворение изпитвам при реализирането на всеки един проект, в резултат на който се достигат реални позитивни промени в качеството и количеството на работата на компанията.

Ако има нещо, което ми тежи в ежедневната работа, това е невъзможността да се приключат всички текущи дейности в рамките на нормалния работен ден. Това налага много често да отделям голяма част от свободното време за довършване на тези дейности, което, естествено, става за сметка на времето, което отделям за моето семейство.

**- Какво е вашето отношение към стартирания вече Обезпечителен фонд?**

- Според мен идеята за Обезпечителен фонд е добра, но в момента начинът, по който е структурирано финансирането на фонда, прехвърля преди всичко тежестта на големите компании, притежаващи сериозни гаранции за своите клиенти и които по ред причини са много по-малко изложени на риск от неплатежоспособност. В същото време малките компании, които използват и далече по-рискови методи на действия и са изложени в много по-голяма степен на риск, внасят далеч по-малка вноска в този фонд. Казано по-друг начин, най-вероятно големите компании, използващи добри практики за управление на риска, следва да покрият необмисленото поведение на малките компании, които не обръщат достатъчно внимание на този процес и са с ниска степен на капиталова адекватност. Надявам се, че с изработването на новата директива SOLVENCY II и прилагането ѝ във всички страни на ЕС (най-вероятно това ще стане от 2012 година) необходимостта от този фонд, гаранция за клиентите на застрахователните компании, ще отпадне, тъй като регулаторната рамка ще наложи някаква форма на консолидация и създаване на достатъчно механизми за ранно предупреждение и въздействие върху компаниите с влошени финансови показатели. (Продължава на стр. 21)