

## Георги Георгиев, председател на Съвета на директорите

**Г**-н Георгиев, ако обичате най-напред да се спрете по-конкретно на състоянието, в което се намира в началото на Новата година ЗК „Витоша-живот“ АД, като си послужите с данни от четвъртото тримесечие на 2005 година. Имам предвид това, че жътвата в животозастраховането е в края на всяка година.

- Самочувствието на мениджмънта и служителите на ЗК „Витоша-живот“ АД в началото на настоящата година е много добро. То се основава на факта, че дружеството приключи много успешно 2005 година. Преизпълнихме приетите от нас задачи за годината както по отношение на количествените, така и на финансовите показатели. Дружеството за десета поредна година приключи с финансов резултат печалба. Ръстът в премийния приход за годината, сравнен с 2004 г., е над 90%. Продължи успешното развитие на агентските ни мрежи и

то. От друга страна - дългогодишната работа, която извършихме заедно с останалите колеги от бизнеса - индивидуално и организирано чрез Асоциацията на българските застрахователи, за обясняване на това „що е животозастраховане“ в различни среди - Народно събрание, правителство, общество, помогна за създаване на благоприятна данъчна среда. Това са двете основни причини, които доведоха до промяна в отношението на хората към животозастраховането и до ръста на



**Витоша-живот АД**

и застраховател, от друга, би ми се искало облекченията да бъдат по-големи. Но все пак трябва да се намери паритет между желанието, от една страна, и възможностите на държавния бюджет, от друга. Мисля, че размерът на данъчните облекчения, които са предоставени на физическите лица, са една добра основа за развитие на бизнеса. По отношение на данъчните облекчения, предоставени на работодателите, би ми се

искало облекчението да бъдат по-големи. Но все пак трябва да се намери паритет между желанието, от една страна, и възможностите на държавния бюджет, от друга. Мисля, че размерът на данъчните облекчения, които са предоставени на физическите лица, са една добра основа за развитие на бизнеса. По отношение на данъчните облекчения, предоставени на работодателите, би ми се

# САМОЧУВСТВИЕТО НИ Е МНОГО ДОБРО В НАЧАЛОТО НА ГОДИНАТА

другите канали за продажби, което доведе до значително нарастване броя на нашите клиенти. Много съм доволен от добрите резултати, които постигнаха нашите регионални агенции в София, Варна, Пловдив, Пазарджик, Добрич, Русе, Плевен, Стара Загора, Видин, Казанлък и Попово. Очаквам добре свършената от нас работа през 2005 година да бъде добро начало за една успешна 2006 година.

**- Как ще коментирате факта, че животозастраховането се радва на вече по-голяма популярност, в резултат на което се променя и отношението към него, от една страна, и от друга - продължаващата ниска покупателна възможност на повечето българи? Докога мислите, че това ще е сериозен проблем за решаване в национален мащаб?**

- Действително през последните две-три години настъпи прелом в общественото мнение по отношение на застраховането като дейност. В миналото останаха карикатурите, на които застрахователите се изобразяваха с „бухалки“. Хората започнаха да осъзнават, че застраховането е полезна дейност. В много голяма степен тази промяна се отнася и за животозастраховането. Този прелом е резултат на усилията, които положили различни слоеве на обществото. От една страна - държавните органи успяха да се справят с така нареченото силов застраховане и това изчисти името на застраховане-

бизнеса. Ниската покупателна способност на населението, разбира се, е сериозна пречка за по-бързото развитие. Но все пак сме свидетели на едно, макар и бавно, повишаване на средните доходи на населението. С влизането на страната в Европейския съюз се надявам благосъстоянието на населението да нараства с по-бързи темпове и това да бъде една добра предпоставка за бързото развитие на животозастраховането в следващите 5 - 10 години.

**- В анализа на „Застраховател“ за 9-месечието на 2005 година бе отчетено, че сред най-предпочитаните застраховки е „Живот“ и рента. Впрочем коя е най-успешната за вашето дружество и каква е продуктовата ви политика?**

- Според резултатите за деветте месеца ЗК „Витоша-живот“ АД е лидер на животозастрахователния пазар по продажби на здравни застраховки и един от лидерите по продажби на рисковите застраховки „Живот“ и застраховки „Злополука“. Все още има какво да си пожелаем в продажбите на спестовни застраховки „Живот“. Отчитайки тези факти, през цялата година работата ни беше насочена към по-бързо развитие на продажбите на спестовни застраховки. Смятам, че когато станат известни резултатите за пазара за годината, ще имаме основание да се поздравим с успех и за тази част от бизнеса. През годината разработихме две нови застраховки, върху които акценти-

раме при продажбите. Едната е застраховка „Живот“, която се продава в комбинация с допълнителни застраховки - „Злополука“, „Хоспитализация“ и „Хирургическо лечение“. Другата е детска застраховка „Капитал +“. Идеята и на двете застраховки е да дават възможност на застрахованите сами да избират кръга от застрахователни покрития, които желаят да бъдат включени в застраховката. Освен тях предлагаме много добра семейна застраховка „Живот“ и други. Най-успешна при продажбите за 2005 година е застраховка „Живот“ с допълнителни покрития.

**- И в тази връзка ще има ли новини от ЗК „Витоша-живот“ АД в близко бъдеще и през цялата 2006 година? Какви ще са те?**

- Смятам, че в основни линии сме разработили продуктовата си номенклатура. Предстои да вземем решение дали е време да разработим застраховка „Живот“, свързана с инвестиционен фонд. Разбира се, пазарът ще покаже дали е необходимо да извършваме промени или да разработваме нови тарифи. Нашата компания винаги е била много гъвкава в това отношение.

**- Законодателството вече даде известни облекчения за животозастрахователите. Достатъчни ли са обаче тези възможности и какво още искате да се промени в него?**

- Аз вече отбелязах, че една от предпоставките за ръста в живозастраховането е създадената благоприятна данъчна среда както за физическите лица, така и за работодателите. Особено позитивно се отрази фактът, че през последните 3 години тази среда не претърпя значителни промени. Това създаде увереност у нашите клиенти, че няма да им се наложи да променят договорите си поради негативни промени в данъчното законодателство, които биха се отразили върху бюджетите им.

Достатъчни ли са данъчните облекчения? На мен като данъкоплатец, от една страна,

искало техният размер да бъде увеличен, защото 480-те лева на човек, предоставяни за застраховане, здравно осигуряване и пенсионно осигуряване, не дават възможност за адекватно осигуряване на работещите едновременно в трите осигурителни стълба.

**- И като продължение на предния въпрос - законодателството вече разрешава приспадане от облагаемия доход на разходите, направени за животозастраховки, но много ваши колеги се сезират за това едва в края на годината. Такива ли са вашите впечатления и каква е практиката в ЗК „Витоша-живот“ АД?**

- Фактът, за който говорите, има обяснение с това, че заможните българи обикновено са с професии, които данъчно се облагат с годишни данъчни декларации. Поради тази причина те могат да установят размера на годишния си доход с по-голяма точност едва през м.ноември и декември и на тази база да преценят каква данъчнооблекчена сума да отделят за застраховки, като обикновено тези суми се внасят като еднократни или годишни вноски. По тази причина през четвъртото тримесечие обикновено се събират най-много застрахователни премии. Като брой сключени спестовни застраховки обаче при нас те са сравнително равномерно разпределени през цялата година, защото работещите по трудови договори сключват застраховки през цялата година, но по-често внасят застрахователните премии на месечни вноски.

**- Вече е приет дългоочакваният Кодекс за застраховане, влязоха в сила промените на Наредба 18 на КФН. Какво е вашето отношение към тях и приемате ли ги за разумни?**

- Разработването на Кодекс за застраховане беше сериозно предизвикателство. Много усилия бяха положени от колектива, определен от Асоциацията на българските застра-

хователи, да участва в този процес. Смятам, че с тяхна помощ е поставена добра основа в кодекса, която в бъдеще ще бъде доусъвършенствана. Нещото, което ме безпокои, са високите изисквания, поставени към брокерите и особено към застрахователните агенти за застраховане на отговорността им. Мисля, че размерът на тази отговорност, сравнен с отговорността, която се изисква от други професии, не е адекватен. Едва ли един застрахователен агент, продаващ само застраховки „Живот“, може да причини по-големи щети от един нотариус, за да се изисква застраховане на такъв размер отговорност. Друго, което ме безпокои, е, че не винаги приемането на различни нормативни документи е съобразено с последствията, които може да имат за бизнеса ня-

кои дребни детайли. Например от началото на 2005 година влезе в сила Наредба 20 за формата и съдържанието на годишните финансови отчети на застрахователните и здравноосигурителните дружества, с която те постави изискване за въвеждане в счетоводството на принципа на начисление, вместо прилагания дотогава принцип на паричен поток, което е в унисон с МСС. Нещо необходимо. В наредбата много подробно са описани начините на начисляване на приходите на застрахователните дружества, обаче не е предвиден начин на отписване (провизиране) на неполучени застрахователни премии. При тази ситуация за неполучените премии дружествата трябва да прилагат общия ред за провизиране на вземания, предвиден в ЗКПО, а той предвижда с размера на отписаните вземания да се увеличава облагаемата печалба. В застрахователните премии по спестовни застраховки „Живот“ дялът на спестовната част в някой случай достига до над 90% и тя формира застрахователната сума, която се изплаща при доживяване. Това означава, че за тази част, която по своята същност е много близка до банковия депозит, следва да се плати данък, въпреки че застрахованият по някакво съображение е решил да спре плащането и съответно застрахователят ще му изплати по-ниска застрахователна сума. Този проблем трябва да има специфично решение.

**- Очакванията са животозастраховането да е най-успешно именно през тази година. Дали ще се сбъднат те и какво си желавате лично вие?**

- Развитие на пазара през цялата година създава предпоставка да очакваме ръст над 50%-60 % спрямо предходната година. Бих си пожелал нашето дружество да продължи развитието си с още по-добри темпове.

**Въпросите заглавие**  
**ПЕТЪР АНДАСАРОВ**

**софсправка**<sup>®</sup>  
национална информационна система

**0 900 12 900**

За абонати на БТК - (0.96лв/мин.)



**12 900**  
(0.96лв/мин.)



**www.sofspravka.com**