



Светла Несторова, председател на УС
и изпълнителен директор на ЗАД „Булстрад Живот“

ДРУЖЕСТВОТО НИ ДАВА УНИКАЛНА КОМБИНАЦИЯ ОТ СВОБОДА И СИГУРНОСТ

та, а многобройният тандем тепърва ще расте, за да отговори на нуждите на хората у нас.

- Има нещо много странно и в същото време силно впечатляващо във вашето развитие като застраховател. Завършили сте Софийския университет „Св. Климент Охридски“ с магистърски степени по „Трудова и политическа психология“ и „Клинична и консултативна психология“. Тя вероятно много ви помага в професионалната ви практика. Как и по какъв начин, г-жа Несторова?

- Трудно ми е да преценя. Толкова много други неща учих оттогава насам. Мисля, че компетенциите, които придобиваш в такава специалност, стават част от теб и автоматизиратите ти реакции - не ги ползваш като съзнателна стратегия, дори не ги осмисляш като нещо придобито. Но със сигурност опитът ми като психолог не ми е излишен - и в управлението, и в продажбите, и в обслужването става въпрос за работа с хора. Това си е приложна психология - по-истинска и по-отговорна от тази в книгите. Лично за мен - и по-интересна.

- Още по-интересна е допълнителната ви квалификация по стратегическо планиране и организационно развитие, решаване на конфликти и водене на преговори, посредничество, дебати и публична реч. И тя сигурно много ви помага във всекидневната ви работа, имам предвид, че в „Ей Ай Джи Лайф България“ сте били специалист по обучение и мениджър на отдел „Обучение“, а в ЗАД „Булстрад“, до издигането ви, бяхте директор „Маркетинг и продажби“. Какви са конкретните подходи и механизми в тази толкова важна и специфична работа и как по най-ефективния начин ги прилагате въз основа на принципите в допълнителната ви квалификация?

- Не се замислям особено за това. Когато работиш с хора, не се оглеждаш какво умение да използваш, като да избираш инструмент от кутия. Вярвам, че много по-съществени са ценностите, зад които стоиш, искреността към хората и последователността в отстояването на тези ценности.

Но това, което нося като следа от професионалната си история, е убеждението, че обучението, развитието на хората е от ключово значение за успеха на всяка организация. Вярвам в непрекъснатото учене, в постоянното развитие. И мисля, че уменията за взаимодействие с околните са не по-малко важни от чисто професионалните знания. Ако не успееш да ги комуникираш, последните често остават неразбрани.

- Има такова понятие - модерно застраховане, колкото и да е неоторимо вярно, че то е консервативна дейност и не може без правилата на традицията. Какво е вашето разбиране за традиционно и новаторско застраховане?

- Застраховането е дейност, която се опира на базисните човешки универсалии - на онези неща, които не се променят, които произтичат от самата природа на човека и на материалния свят и затова са константни. Живото застраховането повече от всеки друг бизнес борави с единствено сигурните човешки реалности. Това го прави вечен бизнес, който стъпва на вечни основи.

Ако липсва обаче това разбиране, може да се стигне до подмяна на истинската роля на бизнеса. Нека обобщим така - както и да се развиваме като финансови услуги, нека не забравяме защо съществуваме. Никой не може да ликвидира ролята на застраховането освен самите застрахователи. Сигурно сега ще ме обаявите за безнадежден традиционалист...

- И ма и много дефиниции за застраховането, едно от тях е овладяване на риска, и друго, че то е изкуство да общуваш резултатно с човека (субекта), след като си общувал съвестно и задълбочено с науката „Застраховане“. За вас какво е точно това чудо и професията, която му „служува“, за да го издига високо в живота на хората?

- За мен застраховането е цивилизационен, културен опит на човека да борави с нестабилната природа на материалния свят. Да функционира в нея, да я отработва. Същност подобен опит може да се разглежда като доказателство за това, че човек отива отвъд/над собст-

вената си материалност, че се отнася инструментално към нея, борави с нея и същевременно се бунтува срещу нейното несъвършенство, преодолява я.

В известен смисъл това изявява самото човешко. Затова този бизнес е наистина чудо, макар ежедневно да не си даваме сметка за това.

- Знам, че пътувате из страни с много напреднало застраховане, наскоро бяхте в Германия. Най-важното, което сте научили от застраховането там и това, което ви направи най-силно впечатление в Кьолн при неотдавнашното ви гостуване?

- Впечатли ме това как регулацията може да проблематизира развитието на пазара за десетилетия напред. Надявам се ние да проявим трезв разум в реципирането на законодателство и бизнесът да участва по-активно във вземането на законодателни решения.

- По време на дискусиите в подготовката за приемане на Закона за застраховане се изразяваше тревога от предстоящото навлизане на чуждестранни застрахователи в България. Опасенията бяха главно да не се случи това, което вече бе станало в Унгария - да се изнася ролният капитал извън границите ни. Имаше дори и конкретно предложение - 5 години след влизането в сила на закона чужди застрахователи да не се допускат у нас. Какво е вашето отношение към този въпрос?

- Аз приветствам влизането на нови застрахователи. Имаме на какво да ги научим, а и ние самите нещичко учим от срещата с други модели на работа. В крайна сметка това движи пазара напред, което е добре за клиентите ни, а съответно и за бизнеса.

Но не мисля, че някой би могъл да донесе отговори, които ние тук да нямаме потенциала да намерим. Чуждестранните имена са си имена, но същност от опита на компании като нашата ще дойдат истинските решения на реалните нужди на нашите клиенти. Имаме най-добрата формула - огромен местен опит и международна подкрепа в комбинация.

Иначе нямам особени

опасения за изнасяне на капитал - първо, капиталите не са потекли толкова изобилно към чуждестранните застрахователи, второ - тази страна има толкова опит в изнасяне на роден капитал, че застрахователният бизнес е, така да се каже, последният проблем в това отношение.

- Как си представяте българското застраховане по европейски образец и ще могат ли да издържат на „високото напрежение“, образно казано, всички наши дружества?

- Мисля си, че това разделение на „наши“ и „ненаши“ става все по-условно в рамките на ЕС и изобщо в този глобален свят. Ще издържат качествените дружества, в които има професионалисти, ценности и бизнес логика. В които има воля за развитие. Останалите не е нужно да издържат - би било вредно.

- Над нас - небе, а пред вас - море от проблеми. Как ще водите белия кораб на „Булстрад Живот“ срещу коварни вълноломи и подводни течения?

- Корабът има отлични боцмани, лоцмани и прочее професионален екипаж. И стабилни собственици с надеждни, добре оборудвани докове. Така че с такъв екипаж посоката може да бъде само една - напред и нагоре.

Всъщност нека ви формулирам - пред нас - море от възможности, а над нас - просто следващата ни стъпка.

- Да ви попитам и пометафорично - за какво си мечтаете пред руля на този хубав „кораб“, тоест докъде искате да стигнете с него?

- Нека не слагаме граници пред това, което можем да постигнем. Мечтите са си мечти, а бизнесът се движи от съвсем конкретни цели.

Ако излезем от метафората, всъщност се стремим към съвсем простички неща - да достигнем всеки дом, семейство, работно място и да отговорим на нуждите на хората. И да правим горди онези, които са избрали да бъдат членове на екипажа.

- Пожелайте нещо съкровено на себе си, на колегите ви в дружеството и от цялата застрахователна общност.

- Повече доволни лица сред служителите ни, клиентите ни и семействата ни!

Интервю на ПЕТЪР
АНДАСАРОВ

Пред всичко искам да ви честитя високата длъжност, израз на голямо доверие и признание за вас. Моята интуиция ми подсказваше бързата ви кариера по йерархическата стълба. Вие очаквахте ли това да се случи? Как почувствахте едно такова събитие?

- Не мисля, че длъжността е нещо, което заслужава да се чести. Онова, което наистина би заслужило поздравления, са резултатите. Така че си пожелавам след година или две наистина да има какво да си честитим, както имаше през изтеклите две години. Лидерът не се назначава, той се доказва и в този смисъл оценките тепърва предстоят.

Що се отнася за това как почувствах събитията от изтеклите месеци - най-вече като нарастваща отговорност. Всъщност нищо в дружеството не се променя особено - пътят, който сме поели, остава същият. Развитие то продължава в набелязаната посока и стратегия и да се надяваме - със същия темп.

- Като че ли имате късмет да намерите златната си среда в ЗАД „Булстрад Живот“, за да ви е уютно и да се развивате в професионалната си работа, така ли е всъщност? И да продължи в тази посока - кога усетихте привлекателната сила на тази среда и с какво точно ви плени?

- Това е самата истина. В ЗАД „Булстрад Живот“ има въздействаща атмосфера - не само за мен, а и за множество колеги, които намериха своето място тук. Става въпрос за уникална комбинация от свобода и сигурност. Сигурност, защото зад

теб стои огромният опит на една от най-устойчивите застрахователни организации у нас, както и международният опит и стабилност на акционерите, които са с ясна визия за бъдещето. Част си от най-голямото семейство на небанковия финансов пазар. Но и свобода, защото корпоративната култура на групата и у нас, и навън дава огромно поле за креативност и предприемаческа инициатива на отделния професионалист. Това е работно място, където отделният човек има значение и го усеща, а същевременно има и осезаема подкрепа.

- В застрахователната общност вече се наложи убеждението, че тандемът Марио Костов - Светла Несторова поведе към сегашния възход дружеството и то както през първото тримесечие, така и през първото шестмесечие на тази година - е в челната тройка на живото застрахователните компании. Какви бяха основните моменти в стратегията ви?

- Стратегията не е на отделен тандем. Стратегията е на дружеството и изразява ясната воля на акционерите за дългосрочно и отговорно присъствие. И екипът, който я осъществява, е многоброен и високо професионален. Всеки в него има значение, но всъщност целеустременият екип е много повече от отделните имена в него. Когато знаеш къде отиваш и как да стигнеш там, останалото е въпрос на фокус.

ЗАД „Булстрад Живот“ се опитва да достигне лично до отделния български гражданин и да предложи алтернатива на неясното му „утре“. Вече имаме опита как да го правим, имаме и воля-