

## Николай Логофетов, изпълнителен директор на „Граве България - Животозастраховане“

**Г**-н Логофетов, ако се обърнете назад към началото на тази година, кои бяха най-интересните събития за „Граве България Животозастраховане“, кои бяха основните успехи, трудности, тенденции?

- Със сигурност мога да твърдя, че 2006 е най-успешната ни година. Постигнахме го с доста усилия и труд, с мисъл за това как да бъдем по-добри, да развием присъствието на компанията си на пазара. Основните акценти бяха насочени към развитието на собствената структура за продажби на „Граве България Животозастраховане“ с откриване на нови дирекции на компанията в други градове и също така с подобряване на обслужването и



Словения и Чехия на глава от населението вече се падат по над 200 евро за животозастраховане, т.е. десет пъти по-високо отколкото у нас. Но, погледнато по-оптимистично, България продължава да бъде държава със сериозен потенциал за развитие.

**- След като остават броени дни до приемането ни в ЕС, какво трябва да бъде приоритет за субектите на българския животозастрахователен пазар, за да се впишат успешно в европейския застрахователен пазар?**

- Стъпките са в правилна посока. В България почти няма българско животозастрахователно дружество. В някои дружества чуждестранните инвеститори имат части-

- Новият Кодекс за застраховането наложи много строги правила, които дори в голяма част от европейските държави не са така рестриктивни, както са в България. Трябва да се даде „гълтка въздух“ на бизнеса и да не се задушават прекомерни изисквания, справки и контрол, а по-скоро да се работи в посока на съвместно сътрудничество с КФН, Асоциацията на българските застрахователи, Министерството на финансите, Комисията по бюджет и финанси. Най-големите пропускания и различия се пораждат от липсата на подобна комуникация с бранша. На животозастраховането в България не се гледа като на бранш приоритетен и сериозен за българската икономика. Това е жалко. В цяла Европа,

# ВЯРВАМ В ПО-ДОБРОТО БЪДЕЩЕ НА ЖИВОТОЗАСТРАХОВАНИЕТО В БЪЛГАРИЯ!

взаимоотношенията ни с брокерите и партньорите ни. Резултатът е добър, което се дължи в известна степен и на развитието на самия пазар, на икономическата стабилизация в страната, както и на една сравнително добра данъчна политика, но в най-голяма степен се дължи на усилията на целия екип на компанията ни и на професионализма на партньорите ни.

**- Какви са очакванията ви за финансовите резултати на компанията за 2006 г. - премии, пазарен дял, печалба?**

- Вярвам, че в края на тази година ще успеем да преминем границата от 10 млн. лв. премиен приход и това ще бъде ръстът, който потвърждава тенденцията на постоянно, трайно развитие на компанията. Пазарният ни дял се движи в рамките на около 5 процента. Ще реализираме и положителен финансов резултат, като по този начин компанията се грижи за инвестицията на своите клиенти, за да се чувстват спокойни и сигурни, да изждат, че „Граве България Животозастраховане“ се развива успешно и бързо, но, от друга страна, не инвестира безразсъдно средствата, които те са й поверили. През тази година дори се очаква да увеличим положителния финансов резултат.

**- Разкажете нещо повече за екипа на „Граве България Животозастраховане“, за мрежата от посредници - брокери и агенти?**

- Имаме седем дирекции в страната в градовете София, Пловдив, Стара Загора, Бургас, Русе, Велико Търново и Варна.

С тази експанзия ние до голяма степен изпълнихме нашата политика за разрастване. Целта ни в бъдеще е да стабилизираме тези дирекции и по този начин значително да повишим присъствието си в регионите из страната.

Продължаваме да работим изключително успешно и ползотворно с нашия основен партньор - брокерската фирма „Евролайф“.

**- Нещо ново, което предстои да стартирате още от началото на следващата година?**

- Ние сме концентрирани в продажба на дългосрочните спестовни застраховки „Живот“ и се стремим да доразвиваме гамата

от продукти. Предлагаме различни нюанси или типове подобни продукти, както и различни допълнителни застраховки към тях. Затова сега портфейлът ни има доста завършен вид.

Предстоящо е към средата на следващата година предлагането на нов продукт. В момента го разработваме, като проучваме пазара и търсенето на подобна застраховка, затова предпочитам да не навлизам в детайли.

**- Какво не достига до момента, какво спъва работата ви или най-малкото създава някакви проблеми?**

- Човешкият фактор и времето са недостатъчни, но мисля, че това е проблем за повечето компании. Бързото развитие на собствените ни структури за продажби ни изправя пред предизвикателството да успяваме в максимална степен да сме на разположение на хората от регионалните офиси и да им оказваме помощ. В животозастраховането се чувства известен дефицит от кадри. В „Граве България Животозастраховане“ работят 8 души и около 100 консултанти и мениджъри в продажбите в регионалните ни офиси.

Друг проблем е нарастващият обем отчетна информация, която се изисква от нас за предоставяне на надзорната институция - Комисията за финансов надзор. Това ни натовава в значителна степен, а и означава, че трябва постоянно да увеличаваме администрацията, за да можем ежедневно да се занимаваме с попълване на различни справки и отчети. Увеличиха се драстично изискванията по отношение на структурите за продажби и застрахователните ни агенти. В момента договор с наш агент е от порядъка на 25 страници със справки, декларации, допълнителни условия, изискванията към тях. Истината е, че по принцип трудно се намират кадри в този бранш, а тази допълнителна бумашина прави задачата ни още по-трудна. Въвеждоха се и допълнителни изисквания за сключване на застраховки отговорност на агентите. Хората още не са започнали да реализират резултати от работата си, а ние изискваме да инвестират лични средства за подобни застраховки, за подписване на договор, за издаване на булстат, за регистрация, да се самоосигуряват, да бъдат сертифицирани, да полагат изпити. Това значи-

телно увеличава натоварването и работата на застрахователите.

**- А има ли раздвижване в животозастраховането през тази година и на какво се дължи?**

- Всяка година се отчита някакъв ръст от порядъка на 30 процента. През миналата година той беше почти 40 на сто спрямо 2004. И през тази година очакванията са в същите рамки - 30%-40%.

В интерес на истината това не е значителен ръст, независимо че се тръби колко добре се развива браншът. Ние сме на едно от последните места по развитие на животозастраховането на глава от населението, както и по ръст на този вид застраховане. Тези параметри все още остават много ниски. Това, което се отчита, дори не е реалният ръст на пазара, а той е доста по-нисък - около 20 процента. Отчетеното не се постига само чрез увеличаване на продуктивния пазар, т.е. от сключването на нови дългосрочни застраховки, а в немалка степен се обуславя от краткосрочни данъчни продукти. Известно е, че те не могат да допринесат за трайно увеличение на пазарния ръст на животозастраховането.

Наблюдавам пазарите в държави, за които се твърди, че са доста по-зле икономически от нас, държави, които нито са членове на ЕС, нито предстои да станат. В Сърбия, Босна, Черна гора, Молдова, Украйна животозастраховането се развива с по-бързи темпове отколкото у нас. Да не говорим за Румъния, Словения, Хърватска или Унгария, където нещата са много по-далеч. Това не се дължи само на жизненото равнище и икономическата среда, а по-скоро на географското ни разположение, на някои все още съществуващи предубеждения у хората, а и от развитието на самия бранш през годините. На глава от населението у нас се падат по 10-15 евро за животозастраховки, а като застрахователно проникване (т.е. премии спрямо БВП) около 0.35%. В същото време средните нива в Европа (Австрия, Франция, Германия) като животозастраховане на един човек са около 1000-1200 евро, а като проникване е от порядъка на 2% до 5%. Има държави като Великобритания и Швейцария, където то е 10-12 на сто от brutния продукт. В

страните от ЕС животозастраховането е бизнес, който има сериозно лоби и присъствие. В България не е точно така.

**- На какво се дължи това?**

- Това се дължи може би на недостатъчно задълбочено познаване на възможностите и потенциала на животозастрахователния бизнес, а и поради относително по-бавното му развитие в сравнение с ръста на банките и на реализираните от тях резултати през последните 3-4 години. Може би има известно недоверие, дължащо се на не дотам „светлото минало“ на застраховането от средата на 90-те години. Затова все още тегне сянката от тези години. А може би и самите застрахователни компании и мениджмънтът им имат някаква вина. Причините са комплексни. Истината е, че животозастраховането в България заслужава по-добро бъдеще и аз вярвам, че ще го има.

**- Какво трябва да се промени в държавата, за да настигнем европейците по животозастраховки на глава от населението?**

Интервю на  
ИЛЕАНА СТОЯНОВА



**QBE Insurance (Europe) Limited - Sofia Branch is part of QBE Insurance Group, one of the top 25 insurers and reinsurers worldwide, operating in 42 countries. Due to its rapidly expanding business in Bulgaria, the company is looking to employ a highly motivated individual for the following position**

**UNDERWRITER**

**Responsibilities:**

- Working with insurance intermediaries and direct clients to provide competitive insurance terms, within adopted company standards and guidelines
- Coming up with innovative ways of growing the company's client base and insurance portfolio
- Aiming to achieve or exceed performance targets

**Requirements:**

- University degree (business and engineering disciplines will be considered an advantage)
- Fluent English
- Computer literacy
- Analytical, organizational and communication skills
- Previous experience in the insurance industry will be considered an advantage

**The company offers:**

- Challenging and dynamic international work environment
- Opportunities for training and career growth
- Competitive remuneration package

Please send your CV and cover letter by 1 December 2006 to:

26-28-30 Bacho Kiro Str., Sofia 1000 or [LSavova@qbe-sofia.bg](mailto:LSavova@qbe-sofia.bg)

Strict confidentiality will be maintained.

Only short-listed candidates will be contacted.