

**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 13 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.

Редакцията на в. „Застраховател прес“ възнамерява чрез всички публикувани разговори досега да издаде така необходимата ви книга с условното заглавие „Строители на съвременното българско застраховане“, която ще бъде отпечатана до края на м. април 2007 година.



## ЩАСТЛИВ СЪМ, ЧЕ РАБОТЯ ТОЧНО В „ЕВРОЛАЙФ“

### ● Разговор с АЛЕКСАНДАР БУЖАНИН, управител на „Евролайф България“ ЕООД

създаването на „Евролайф“, и то точно в България. Може да се каже, че България е била пилотният проект, а за мое щастие аз участвах от първия ден в осъществяването на този проект, който впоследствие доведе „Евролайф“ компаниите на лидерски позиции в Източна Европа. Сега мога да кажа, че за мен това е най-големият успех в досегашния ми застрахователен живот. Но в това дело участие взеха изключително много колеги, между които и доста добри мои приятели.

- А кое е най-голямото ви разочарование?

гария е така устроено, че само компаниите, които са се лицензирали с цел дългосрочен бизнес, ще успеят. Така че онези, които все още не работят в тази посока, са длъжни да го направят за да изпълват посредническата си дейност със съдържание.

- Какво е за вас посредническата дейност и смятате ли, че всички брокери сте единни в разбирането ви за нея? Как определяте ролята на Асоциацията на застрахователните брокери в България за развитието на застрахователния пазар у нас?

има добро и перфектно отношение към клиента, а представата ми за идеалния брокер е скрита в две думи - „ЕВРОЛАЙФ България“.

- Кой е за вас най-важният урок в застраховането?

- Урокът за честност и коректност.

- Застрахователи, на които дължите уроци или урок в застраховането?

- Моят учител и приятел г-н Драшко Ачимович.

- А имате ли приятели между застрахователите и брокерите?

- С голямо удоволствие ще кажа ДА!

- Ако направите равнометка на извървения път до тук, какво бихте казали за себе си: „Удовлетворен съм“, „Не съм удовлетворен“, „Аз съм щастлив човек“ или „На прага съм на щастието“? Коя фраза най ви приляга?

- Може би отговорът е между изброените неща в самия въпрос, но най-точният отговор е - щастлив съм, че работя точно в „Евролайф“.

- Какво е очакването ви за утрешния, вече европеизиран български застрахователен пазар и за мястото на застрахователния посредник?

- С влизането ни в Европейския съюз смятам, че конкуренцията, която ще навлезе на българския пазар, ще повлияе положително за още по-професионално израстване на застрахователните посредници.

- Имате ли достатъчно време за себе си, за своя личен живот и за семейството ви?

- Времето е много ценно за всеки от нас. Опитвам се да го използвам рационално както в работата, така и за семейството ми. Трудно е да се каже дали успявам, но се старая максимално.

- И накрая, какво ще пожелаете на себе си, на екипа, който ръководите, и на колегите си от застраховането?

- На всички пожелавам още дълги години да се занимават с тази хуманна професия застраховане и заедно да продължаваме изграждането на съвременното българско застраховане.

Разговора води  
ПЕТЪР АНДАСАРОВ

*Професията застраховател ме научи на голяма отговорност. Добър и перфектен застраховател е онзи, който има добро и перфектно отношение към клиента, а представата ми за идеалния брокер е скрита в две думи - „ЕВРОЛАЙФ България“.*

- Моето разочарование е в това, че за съжаление все още трябва да убеждаваме хората да защи-

тат себе си и своето семейство, като се застраховат.



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

- Най-сладкото е, когато хората получат своята застраховка в края на периода, а най-горчиво, когато наши клиенти починали или останат инвалиди.

- Смятате ли, че всички застрахователни брокери изпълват със съдържание посредническата си дейност? И ако не, какво е необходимо още да се направи?

- През 1999 година започнахме един проект, а именно

рахователните посредници в настоящия момент, имайки предвид промените в Кодекса за застраховане и на застрахователния пазар в България? Кое пречи най-вече на нормалната всекидневна работа?

- Смятам, че Кодексът за застраховането във вида, в който е, изпълнява своята роля на нашия пазар, а по-голямото професионално отношение на застрахователните посредници към тяхната работа ще доведе до по-големи успехи на целия застрахователен пазар. Това, което пречи на нормалната всекидневна работа, е може би ниската платежоспособност на населението в България.

- Вие имате дългогодишни наблюдения върху застраховането. Затова ще ви помоля искрено да споделите съзнават ли вече застрахователите истинското място на посредника (брокера) и полагаемата му се роля в България?

- От 1999 година работя в застрахователен брокер. Тогава почти не бяхме забелязвани от страна на колеги от застрахователните компании. Днес нещата са съвсем по-различни, има постоянна комуникация както с тези, с които работим, така и с онези, които имат желание да станем партньори. Мисля, че търсенето на партньорство от двете страни е доста голямо.

- Кое е вашето кредо в застраховането?

- Спазвай правилата и принципите и успехът е гарантиран.

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

- През 1999 година започнахме един проект, а именно

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

- Роден съм в Босна и Херцеговина на 25.01.1969 година. Там завърших средното си образование. През 1989 година дойдох в България, където завърших инженерното си образование, специалност „Изчислителна техника“, а след това и икономическо - специалност „Финанси“. От 1994 година работя през целия период и до днес в областта на животозастраховането.

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

- Значи попаднах случайно, защото желанието ми бе да се занимавам с инженерната си специалност. Но мисля, че застраховането е било предопределено за мен.

- Вие сте отдавна известен сред застрахователите като един от създателите на „Евролайф България“. Дълго време работите от „едната страна на барикадата“ - занимавате се с проблемите на посредник между застрахователните дружества и клиентите им. Кой са допирните точки във взаимоотношенията застраховател - посредник (брокер)?

- Допирните точки между двете страни са много. Мисля обаче, че основните са няколко и те са движеща сила за доброто партньорство и успешна работа за двете страни. Ще спомена една допирна, за която смятам, че е и основна, а именно продуктите, които ние предлагаме, а те ни предоставят.

- Бихте ли открили най-важните проблеми на заст-