

## Жанета Джамбазка, изпълнителен директор и член на УС на ЗАД „ВИКТОРИЯ“

**В**интервюто ни с г-н Данчо Данчев в броя на в. „Застраховател прес“ от 31 януари т.г. той очерта една много успешна за дружеството ви 2006 г., но без да си послужи с конкретни цифри. Вече са известни окончателните резултати за дейността на ЗАД „ВИКТОРИЯ“. Предварителните бяха забележителни, но сега ще ви помоля да се спрете конкретно на тях по най-важните показатели.

- Благодаря ви за интереса към ЗАД „ВИКТОРИЯ“, г-н Андасаров, и преди да отговоря на първия ви въпрос, искам да изкажа благодарността си на целия екип на дружеството за пос-



нови офиси и значително увеличаване на присъствието на „ВИКТОРИЯ“ във всички браншове на застрахователния пазар в България.

- И пак искам да си послужа с думи на г-н Данчев, които всъщност са неговата досегашна философия и позиция. Той постоянно ми казваше, че на българския застрахователен пазар винаги ще има място за чисто българско дружество. Но вие сама виждате накъде вървят нещата. На пазара останаха такива дружества, които се броят на пръстите на едната ръка. Как ще изглежда според вас този наш вече европеизиран пазар, г-жо

ки ние сме наясно с последствията.

- И по още един важен проблем ще ви помоля да вземете отношение, ако обичате, разбира се. Става дума за продължаващите дискусии за въвеждане на Застрахователен пул за катастрофични рискове. Какво очаквате да се случи и докъде ще стигне с решенията си застрахователната гилдия?

- Трудно бих предположила какво ще се случи, защото дискусиите продължават повече от пет години и становищата на различните специалисти са противоречиви. Надявам се АБЗ да излезе с единно експертно становище, на база на което дружествата да вземат решение за участие в него и да бъдат защитени интересите и стабилността на пазара при създаване на Застрахователен

## ЦЕЛТА НИ Е ПРЕЗ 2007 ГОДИНА ДА СМЕ В ТОП 10 НА ЗАСТРАХОВАТЕЛНИЯ ПАЗАР

тигнатите от него резултати.

От анализа за 2006 г. можем да направим следните основни изводи:

Дружеството разполага с достатъчни застрахователни резерви, които са обезпечени във всеки един момент, собствените средства покриват в пъли гаранционния капитал и границата на платежоспособност, и отчита печалба към 31.12.2006 г., след облагане, в размер на 489 хил. лв.;

Дружеството ни има изградена добра мрежа за дистрибуция на застрахователните продукти и обслужване на клиентите ни, разполага с едни от най-добрите специалисти в областта на застраховането, което ни дава основание да твърдим, че ще гарантираме успехите си и през следващите години и ще овладеем предизвикателствата на пазара.

В подкрепа на тези твърдения ще ви представя данни относно постигнатите резултати на ЗАД „ВИКТОРИЯ“ през 2006 г.:

Приход от застрахователни премии 21 052 хил. лв.;

Ръст на прихода от застрахователни премии 45.15%, ръст за пазара 15%;

Пазарен дял по предварителни данни 1.99%, като за застраховка „Злополука“ - 9,3%, и четвърто място на пазара на общозастрахователните дружества, Каско на МПС - 1,6%, и 10-о място; Застраховка „ППБ“ - 1,9%, и 11-о място; „Гражданска отговорност“ на МПС - 2,92%, и 11-о място; „Обща гражданска отговорност“ - 1,92%, и 9-о място; „Помощ при пътуване“ - 1,87%, и 12-о място;

Изплатени обезщетения 4 998 хил. лв.;

Бруто квота на щетимост 23%;

Ръст на собствените средства 3.59%;

Ръст на техническите резерви 97,4.%;

Ръст на печалбата 207,55%.

Дружеството работи чрез своите главни агенции и офиси на територията на цялата страна, като само през 2006 г. новооткритите офиси са седем.

Винаги предпочитам да говоря с цифри, защото те могат да представят най-точно икономическото състояние на едно дружество, а както виждате от посочените данни ние сме постигнали добри показатели, като имам предвид, че стартираме в края на 2002 г., а и на пазара работят 20 общозастрахователни дружества. Това беше потвърдено и от акционерите на „ВИКТОРИЯ“.

**- Това са впрочем данни, които и акционерите на вашето дружество чува на проведеното неотдавна Общо събрание. Моля ви да известите на читателите ни неговите решения, тъй като в тях имаше и доста интересни и очаквани новини.**

- Общото събрание се проведе на 25 април 2007 г. по предварително обявения дневен ред. По-интересно за читателите на вестник „Застраховател прес“ е фактът, че е избран нов Надзорен съвет в състав: Цветан Василев, Джузепе Пересиното и Джузепе Векионе.

**- В предишни наши интервюта с г-н Данчев, като**

**говорехме за преговорите на ЗАД „ВИКТОРИЯ“ с чужд застраховател до тяхното финализиране, той не употреби думата „продажба“ или „покупка“, а говореше за търсене на успешен и стабилен партньор. Намерихте ли го? Ако е така, би било добре да кажете няколко думи за него.**

- В интерес на истината трябва да ви кажа, че през 2006 г. ЗАД „ВИКТОРИЯ“ се радваше на сериозен инвеститорски интерес от страна на утвърдени застрахователи от световен мащаб и в края на годината беше подписан договор за продажба на 67% от акциите на дружеството на „FATA Assicurazioni“ Италия, което е 100% собственост на „Generali group“. Предстоят процедури по одобрение от Комисията за финансов надзор и Комисията за защита на конкуренцията, така че на този етап не можем да говорим за окончателното финализиране на сделката. Ние като мениджъри сме доволни от оценката на акционерите на дружеството след извършения правен и финансов анализ, който за пореден път потвърди думите ни, че „ВИКТОРИЯ“ е дружество със свой облик и правила, които напълно съответстват на изискванията на европейския застрахователен пазар и, разбира се, на българското законодателство, което гарантира сигурност за клиентите и защита на интересите.

**- Какво според вас ще се промени в структурата и в цялостната дейност на ЗАД „ВИКТОРИЯ“, след като вече е с нов мажоритарен собственик? Винаги сме отбелязвали, че дружеството успя да извоюва своя чист облик с изцяло български характер. Сега ще се стигне ли до нови негови черти и какви ще са те?**

- Много е рано да говорим за това какво точно ще се промени в дружеството, тъй като новият мажоритарен собственик официално не е „влязъл“, но очакванията ни са предимно в разширяване на дейността, предлагане на атрактивни застрахователни продукти в областта на селскостопанското застраховане, развитие на

**Джамбазка?**

- Продължавам да подкрепям мнението на г-н Данчев, като в близките две-три години не очаквам нашия пазар коренно да промени своя облик поради редица икономически фактори. Факт е, че все повече се проявява интерес от различни европейски дружества на българския пазар, но според мен на този етап те използват възможността да упражнят правото си за уведомяване на КФН съгласно директивата за свободно предоставяне на услуги на територията на ЕС.

Необходимо е време, за да се позиционира едно дружество и да развие успешна дейност на нашия пазар, да се направят необходимите проучвания, да се намерят подходящите мениджъри, които да наложат тяхната практика при българските клиенти.

По отношение на действащите вече дружества на нашия пазар вероятно предстоят структурни промени поради промяна на акционерното участие в тях, но всичко в крайна сметка зависи от решението на съответните акционери - какви цели си поставят и от способността на даден мениджърски екип на една компания да ги реализира.

**- Много шум се вдигна и за задължителната застраховка „Гражданска отговорност“ на автомобилите. Сигурно ви е известно, че и нашият вестник публикува изявлението на заместник-председателя на КФН и ръководещ Управление „Застрахователен надзор“ Ралица Агайн, в което тя споменава, че се наблюдава спад при застрахованите автомобили и приближаване до опасната граница от 90 на сто от тях. Какво ще стане, ако обхватът падне до тази граница?**

- Много се надявам да не допуснем спад на обхвата под 90%. Наистина тенденцията е тревожна, но считам, че всички мениджъри на застрахователни дружества са създали добра организация, различни канали на продажба, за да достигнат до всеки клиент. И като позитивно мислещ човек не приемам да коментирам отговора какво предстои, ако обхватът е под 90%, защото всич-

пул за катастрофични рискове. Личното ми мнение е, че до края на тази година едва ли ще има такова решение.

**- И вие, и г-н Данчев сте изтъквали големия принос на изграждането на агентската мрежа за гарантиране на успеха за дружеството, а имахте и специална стратегия. До къде стигнахте и предстои ли ви още работа?**

- Продължаваме да работим по изграждане и развитие на търговската ни мрежа, като застрахователните агенти са част от нея.

През 2006 г. за дружеството са продавали застраховки 1284 застрахователни агенти, но искам да отбележа, че 36% от общия обем продажби е в резултат на така наречената „директна продажба“, т.е. чрез главните ни агенции, офиси и изнесени работни места.

Всички служители преминават различни нива на обучение, чрез тренинги в зависимост от степента им на подготовка. Разбира се, този процес на обучение ще продължи и в бъдеще, като постепенно ще се включват и застрахователните агенти, доказали лоялност към дружеството и желание за дългосрочно партньорство.

**- Така идвам до въпроса си какви са намеренията, най-важната ви цел или най-важните цели през първата европейска година за България и в частност за българското застраховане?**

- Основната ни цел за 2007 г. е изпълнение на приетата от Управителния съвет бизнес прогноза и постигане на прогнозираната печалба от дейността на ЗАД „ВИКТОРИЯ“.

С други думи, целта е ясна - имаме стратегия за постигането й, знаем как, което предполага, че в края на годината можем да бъдем в топ 10 на българския застрахователен пазар.

**- Имате възможност накрая да пожелаете нещо скроено за себе си, на своите колеги от ЗАД „ВИКТОРИЯ“ и от целия бранш.**

- Уважаеми колеги, бъдете здрави, за да реализирате мечтите си!

Интервю на ПЕТЪР АНДАСАРОВ

**UBB AIG Life**

“ОББ- Ей Ай Джи Лайф  
Застрахователно дружество” АД  
Двойно по-спокойни

Централен офис: София 1404, бул. „България“ 75,  
тел. +359 2 818 6191, факс +359 2 818 6201