

Георгиос Дедопулос, генерален мениджър на „AIG Life Bulgaria“

ИМАМЕ ОТЛИЧЕН ОТБОР ОТ МЕНИДЖЪРИ И АГЕНТИ, КОИТО СА ЕДНИ ОТ НАЙ-ДОБРИТЕ ПРОФЕСИОНАЛИСТИ НА ПАЗАРА

Най-напред искам да ви честитя категоричното 3-о място за 2006 година на „Ей Ай Джи Лайф България“ и успешното прохождение на новото животнозастрахователно дружество - „ОББ Ей Ай Джи Лайф“, които ръководите.

В същото време, макар да не е по наша вина, ви моля да приемете извинението ни за това, че в таблицата на резултатите от животозастрахователните компании само по премиен приход за 2006 г. (бр.6/28 март-11 април 2007 г.) „Ей Ай Джи Лайф България“ бе посочена на 4-о, вместо на 3-о място от автора на анализа и съставителя й Калин Димитров, който е перфектен в своята работа. В таблицата обаче по видове застраховки тази грешка бе поправена (бр.11/13-27 юни 2007 г.). Доколкото разбрах, разликата се е получила по силата на промени в застрахователното законодателство, което е наложило прилагането на специфична методология в изчисляването на премийния приход. Нека започнем от тук - в какво се състои тази методология и какво последва с нейното прилагане, какви са конкретните резултати, съпоставими ли са с тези на други компании и на каква база се изчисляват?

Без да въвеждам читателите в технически счетоводни подробности, бих разяснил, че настоящите правила за отчитане позволяват премията да се обявяват по два метода. Първият, който всъщност се практикува на пазара, е да се обявява премийен приход за цяла година, без значение дали премийните вноски са събрани или дължими през съответната финансова година. Вторият е да се обявява само част от годишния премийен приход, който се отнася до събраните или дължими през финансовата година премийни вноски. Видно е, че с първия метод се отчитат по-високи премии, отколкото с втория. За финансовото отчитане на „AIG Life“ и „ОББ-AIG Life“ ние прилагаме втория метод. Но за сравнителни цели обявихме премийния ни приход - и нищо друго - по първия метод. Така ние обявихме 19.2 милиона премии, което ни нарежда на 3-о място. Бих искал да насоча вниманието ви в посока, различна от премията, а именно към другите компоненти на публикуваните финансови резултати. В крайна сметка клиентите не се интересуват от маркетинговия дял, а от финансовата стабилност на компанията, на която са поверили парите си за следващите 15-20 години. Ще забележите, че „AIG Life“ представя чудесна финансова позиция, с която се гордеем и която прави клиентите ни доволни.

И във връзка с първия ми въпрос бихте ли казали на какво най-вече са дъл-

жат високите успехи на „Ей Ай Джи Лайф България“? Знам, че особено голям е приносът на мениджърите ви, които са отлични професионалисти, както и на професионалния труд на агентите ви. И на какво още силно залагате в своята всекидневна работа?

Няма и да се поколебая да повторя, че имаме едни от най-добрите мениджъри на пазара. Имаме и значителна група от професионални агенти, които, вярвам, са най-добрите представители в индустрията. Някои от тях са на върха не само в България, но притежават и различни европейски квалификации. В допълнение на това аз разчитам на отличен отбор мениджъри от администрацията на компанията, както и на останалите служители на „AIG Life“, които демонстрират невероятен професионализъм.

Вие имате ясен поглед и точна представа за животнозастрахователния пазар в България. Как изглежда той днес във вашите очи, г-н Дедопулос?

Имам добри новини за вас: животнозастрахователният пазар е все още много малък - равен на по-малко от 200 милиона лева годишно, 50% от това, което българите харчат за козметика. При тази големина можем да кажем, че пазарът тепърва ще расте. Така че добрите новини са благоприятните възможности, които всички играчи на застрахователния пазар имат. Решението на други европейски животнозастрахователни компании да открият представителства в България отразява очакванията за растеж на индустрията, които всички от нас имат.

А какво му липсва все още и каква е впрочем вашата мечта за него? И в този смисъл - ваши колеги от чуждестранни компании непрекъснато изтъкват, че животнозастрахователният пазар има голям капацитет, тоест той още не е достатъчно разработен. Как виждате неговото развитие?

Пазарът има растеж 25%-35% годишно, така че индустрията расте 4-5 пъти повече в сравнение с брутния вътрешен продукт. В очите на някои може да изглежда, че пазарът не расте поради постигнатия обем от 200 милиона, който е все още много малък, но нека не забравяме, че сме

започнали от нула. Необходимо е време, за да се изгради индустрия. Когато например телекомуникациите или автомобилната индустрия са стартирали, в продължение на дълги години много малко хора са имали телефон или кола. И след „експлозията“ им сега всеки има. С други думи, бих искал да посоча, че най-важно за растежа на индустрията е да се изгради дистрибуционна мрежа. Под дистрибуционна мрежа виждам професионалисти, само и единствено професионалисти - които да продават застрахователни покрития спрямо нуждите на българите. Нужни са много време и средства за изграждането на успешна дистрибуция. Успехът на индустрията зависи от това. Ние, от „AIG Life“, както споменах и преди това, сме горди от нивото на професионализъм на нашите агенти и мениджъри.

А какво ще е участието в това му развитие на една от най-успешните компании „Ей Ай Джи Лайф България“?

Вярвам, че сме постигнали значително ниво от качествени професионалисти. Сега работим, мисля, че и цялата индустрия - за увеличаване броя на агентите, за да се увеличи следователно и регионалното покритие. Развиваме и други дистрибуционни канали като групово и банково застраховане. В тази насока заедно с NBG стартираме компанията ОББ - AIG Life. Вярвам, че тази компания ще е изненадата на пазара за 2007 г.

При какви обстоятелства според вас ще започне растежът на животнозастраховането на пазара в България и макар и бавно, ще настъпи промяна в съотношението му с общото застраховане? Кое ще е разковничето на тази промяна?

За съществуването на пазара много параметри трябва да са налице. Най-важни-



те са: апетит, желание за продукта, позитивна среда и дистрибуционен капацитет. Мнението ми е, че 2 от тях са налице. Основното е, че България има увеличаваща се средна класа, която бързо възприема потребителския начин на живот. Този западен начин на живот предлага по-добро качество на живот, но и създава повече сметки, които семействата трябва да плащат. Така се увеличава и възможността за финансовата нестабилност в случай на неочаквани събития и създава нуждата от застраховка. Освен това законодателната среда и специално данъчната среда е сред най-благоприятните в Европа. Следователно отговорът на въпроса за ключовия елемент е отново дистрибуционният капацитет. Зависи от това колко бързо застрахователната мрежа ще се развие, за да се продават повече застраховки „Живот“.

И по един конкретен въпрос бих ви помолил да вземете отношение - става дума за така наречения Обезпечителен фонд за покритие на риска при фалит на застрахователно дружество, в който трябва да се внасят по 4 лв. допълнително към всяка застрахователна по-

лица. Какво е вашето отношение към създаването на такъв фонд, необходим ли е той и ще бъде ли полезен за застрахователите и най-вече за застрахованите лица?

Не мисля, че това е най-добрата идея.

В словото си по време на гала вечерята - апотеоза на Седмата годишна конференция на „AIG LIFE BULGARIA“, вие отправихте своята благодарност към всички мениджъри, особено към мениджърите на агенциите ви и към агентите ви за всичко, направено дотук, и за това, което ще направите през 2007 година. Какво всъщност правите вече - какво постигнахте през I тримесечие и какви са целите ви до края на годината?

За първите 6 месеца имаме 45% увеличение на продажбите в сравнение с миналата година и отлични финансови резултати. Новата компания също отчете добра печалба, като надхвърли 1,5 милиона през първите 5 месеца. Бих искал - и ние работим за това - да продължим добрата инерция, която сме набрали до края на годината.

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

AIG Life

Осигурете

важните

неща

в живота!

