



БЪЛГАРСКАТА ФИНАНСОВА ГРУПА  
Банкиране - Застраховане - Осигуряване

Андрей Шотов, изпълнителен директор  
на „ДЗИ-Пенсионно осигуряване“ АД



## ДОВЕРИЕТО НА КЛИЕНТИТЕ ПЕЧЕЛИМ С КОРЕКТНОСТ И

# ДОБРО УПРАВЛЕНИЕ НА СРЕДСТВАТА ИМ

**И**зминала е точно една година от първото ви гостуване на в. „Застраховател“ като изпълнителен директор на „ДЗИ - Пенсионно осигуряване“ АД. В интервюто ни тогава говорихме за началните ви стъпки, тъй като вашето дружество е най-новото на пазара. Бихте ли разказали за пътя, който извървяхте оттогава?

- Със задоволство мога да заявя, че за нашето дружество 2005 беше една успешна година, през която разширихме значително своето присъствие на пенсионноосигурителния пазар. В над 70 населени места в страната нашите клиенти могат да получат компетентно и качествено обслужване от служителите и посредниците на „ДЗИ - Пенсионно осигуряване“ АД. Периодът беше напрегнат, свързан с непрекъснати промени в нормативната база, и бяха нужни доста усилия от наша страна за обучение и на служителите, и на осигурителните посредници, но мога спокойно да кажа, че този етап е успешно приключен и във всеки офис разполагаме с добре подготвени служители. Бих искал да спомена и модерната информационна система, с която разполагат всичките ни офиси. Считаю, че тези два фактора са достатъчна гаранция за бързо и качествено обслужване на клиентите, което е нашата основна цел.

- За да е по-пълна картината, ще ви помоля да си послужите с цифри за постигнатите резултати



през 2005 год. по фондове, и по-конкретно за деветмесечието на годината, за което в. „Застраховател“ публикува специален анализ и графики.

- Изтеклото деветмесечие на 2005 год. е разнородно като период, защото е свързано с една много важна промяна в Наредба № 3 на Комисията за финансов надзор в сила от 01.07.2005 год., а именно въвеждането на нотариална заверка на подписа на всяко лице, което има желание да смени избория от него универсален, професионален или доброволен фонд. Естествено, тази промяна доведе до рязък спад на подадените заявления за прехвърляне във всички дружества през третото тримесечие. Спрямо второто тримесечие броят им намалява с 81.77%.

Сравнителният анализ на деветмесечието като цяло по показателя нетна промяна в броя на осигурените лица в резултат на прехвърлянето показва, че „ДЗИ - Пенсионно осигуряване“ АД се нарежда на трето място за универсалните пенсионни фондове, на четвърто място - за професионалните фондове, и на второ

място - за доброволните пенсионни фондове.

- Какъв е размерът на нетните активи, които управлява вашето дружество?

- Цифрите още по-категорично подкрепят казаното дотук. За периода 01.01 - 01.12.2005 год. броят на осигурените лица в универсалния ни фонд се е увеличил с 52%, а нетните активи на фонда са нараснали със 179%. За същия период осигурените в „ДЗИ - Професионален пенсионен фонд“ са се увеличили с 67%, а активите са нараснали със 127%.

Определено мога да кажа обаче, че голямата ни гордост е „ДЗИ - Доброволен пенсионен фонд“. Броят на осигурените за доброволна пенсия се е увеличил над два пъти в сравнение с края на 2004 год, а нетните активи на фонда са нараснали със 181%. Убедено мога да кажа, че ние спечелихме доверието на клиентите си преди всичко с коректност и внимание към всеки от тях, както и с добро управление на средствата им. Постигнатата доходност за периода 01.01.2004 - 30.09.2005 год. е 11.10% на годишна база, а за деветте месеца на 2005 год. - 9.90%, което на годишна база се равнява на 13.41%.

- След всичко това бихте ли споделили какво е самочувствието ви днес като участници на пенсионноосигурителния пазар?

- Считаю, че всичко посо-

чено дотук ни дава достатъчно основание да се чувстваме равноправни участници на пенсионноосигурителния пазар. За по-малко от две години ние извовахме своето място сред дружества с над десетгодишна история и опит на този пазар.

- Няма да ви спестя въпроса за взаимоотношенията между пенсионноосигурителните дружества, какви са те и какви бихте искали да бъдат, както и за препятствията пред осигурителния пазар изобщо?

- В интервюто преди една година вие ме питаете как беше посрещната нашата поява от останалите ни конкуренти. Тогава не скрих, че появата ни предизвика открита враждебност от страна на някои от конкурентите ни.

С удоволствие мога да отбележа, че изтеклата година е забележителна с още един факт. Останаха на заден план острите конфликти в борбата за завоюване на клиентите. В качеството си на председател на Комисията по етика на БАД-ДПО, определено мога да отбележа напредък в диалога между дружествата, насочване на вниманието към общите проблеми, които стоят пред нас във връзка с присъединяването на България към Европейския съюз. Конкретна проява на това единомислие беше проведеният през октомври семинар, организиран от БАД-ДПО, с участието на представители на КФН, НОИ, Министерство на труда и социалната политика, където открито бяха дискутирани проблемите пред пенсионноосигурителния пазар и пътищата за тяхното преодоляване. Още едно събитие от последните дни ми дава основание за оптимизъм. За пръв път БАД-ДПО участва с общо представяне на проведеното от първи до трети декември в НДК финансово изложение „Фи-

нанси за всеки“. Пред посетителите бяха представени предимствата на допълнителното пенсионно осигуряване и постиженията на пенсионния сектор като цяло.

- Каква е вашата формула за спечелването на повече клиенти?

- Както вече споменах, най-важното за нас не е само да привлечем един клиент, а да го задържим задълго при нас като осигурено лице. Чрез вниманието, което му оказваме, чрез бързината и коректността в обслужването му, чрез компетентната информация, предоставена от нашите служители, и не на последно място чрез доброто управление на вложените при нас средства с цел постигане на оптимална доходност при стриктно спазване на законните ограничения.

- Какви са конкретните цели, които вашето дружество си поставя през предстоящата година?

- През 2006 година поставяме като основен акцент в работата си възходящото развитие на доброволния фонд. Считаю, че истинското предизвикателство в нашата работа е именно привличането на клиенти, които се осигуряват за доброволен пенсия. Изискват се много повече усилия, за да убедиш такъв клиент преди всичко в необходимостта от този вид осигуряване, а след това да избере точно нашия фонд. Спечеленото веднъж доверие не е достатъчно. За да го запазим, е необходим ежедневен труд от страна на всички служители на дружеството, свързани с обслужването на клиентите.

- Какво ще пожелаете на себе си, на колегите от вашето дружество и от другите пенсионни дружества?

- Бих искал най-напред да благодаря на екипа на нашето дружество и на осигурителните ни посредници за положените през годината усилия, защото успехите ни се дължат преди всичко на техния труд.

На всички колеги искам да пожелаем здраве, спокойствие и приятни емоции в личния живот, за да имаме всички ние достатъчно енергия и сили изцяло да се посветим на трудната, но интересна работа, която сме избрали за свое призвание.

Участвайте в нашите игри! Очакват ви подаръци!

# Diana

САМО ЗА ЖЕНИ

299

**КОЖАТА:** Златните кремове - козметика от божещето

**ТЕМАТА:** Всичко за околочния контур

**СЪВЕТИТЕ:** Как да оцеем след развода? Сексът след раждането

**ЗДРАВЕТО:** Синдромът на нарушен метаб олизъм

**ЗВЕЗДАТА:** Алисия "Аз съм секси"

**СЕЗОНЪТ:** Коледният грим

**ВРЕМЕ ЗА ПОДАРЪЦИ** "Бижута" в косите

**ФИГУРАТА:** Програмата на Дженифър Адълтън

**МЪЖЕТЕ:** Вярвате ли в принца на бял кон?

Месечен хороскоп от Аспро

FORTEX RE-FAN



РАДИО  
ВЕСЕЛИНА

www.radioveselina.bg  
www.veselina.tv



Въпросите загладе  
ПЕТЪР ГЕОРГИЕВ