

Стефан Стефанов, главен директор



# КОМПАНИЯТА НИ СЕ РАЗВИВА ВЪЗХОДЯЩО ВЪПРЕКИ ФИНАНСОВИТЕ ПРОБЛЕМИ В ЕВРОПА И ПО СВЕТА

**Г**-н Стефанов, ръководеното от вас дружество, което започна дейността си едва преди година и половина, все повече утвърждава своята позиция на българския застрахователен пазар. Едно от доказателствата за това е, че на проведеното през юли месец тази година годишно Общо събрание на Асоциацията на българските застрахователи компанията бе приета за пълноправен член на браншовата организация. След като „КД Живот“ спечели приз за Финансов продукт на годината в категорията „Животозастраховане“ през февруари т. г. на Международното финансово изложение „Банки Инвестиции Пари“, което се провежда ежегодно в Пловдив (наградата бе за продукта „Фондполица с инвестиционен пакет“), приемането ѝ в АБЗ е поредното признание за успешно развитие на компанията. Какви резултати отчитате до момента?

- „Фондполица“ е основният продукт, който предлагаме, като тя има няколко разновидности в зависимост от това дали фондът е базиран в България или в чужбина. За нас това е много успешен продукт, тъй като през тази година почти сто процента от продажбите ни са от него. Въпреки че като цяло на пазара има лек отлив от такъв тип продукти, ние се развиваме успешно и имаме ръст повече от три пъти. И това на фона на целия пазар, чийто ръст е 27 на сто в сравнение с първите шест месеца на миналата година. Така че ние имаме над 300 на сто ръст, което е много добро постижение.

**- Какъв дял от пазара е това?**  
- Развиваме се успешно - от пазарен дял 0,26 на сто през 2007 г. до 0,85 на сто за първото полугодие на 2008 г. Надяваме се, че до края на годината ще надхвърлим 1 на сто. А сред компаниите, които предлагат застраховки, свързани с инвестиционен фонд, сме увеличили пазарния си дял и сме на трето място по премиен приход.

Продуктът се развива много добре въпреки негативните показатели на някои финансови пазари. Това е дългосрочен продукт и когато пазарите вървят надолу, клиентите имат възможност да си купят повече „юнити“ (дялове от взаимните фондове - б.а.), което в бъдеще ще им донесе по-добра доходност. Така че в този момент нашите клиенти не губят в никакъв случай, а в дългосрочен план най-вероятно ще спечелят.

**- Съществува мнение, че застраховките, свързани с инвестиционен фонд, все още не са подходящи, особено за България, предвид проблемите във финансовия сектор в световен мащаб. С други думи, класическата застраховка „Живот и рента“ си остава водеща.**

- Потвърждавам становището, което изразих пред вас още когато стартирахме дейността си - застраховката, свързана с инвестиционен фонд, е продуктът на бъдещето. Това е доказано на Запад. В Северна Америка, Великобритания, Германия от почти 20 години класически застраховки „Живот“ не се продават. И не защото застрахователите не ги предлагат, а защото клиентите нямат интерес да ги купуват. Този продукт беше добър преди време, но с развитието на животозастрахователния бизнес по света именно свързаните с фондове застраховки са онези продукти, които дават по-големи възможности за клиентите. Те са по-

добри и по-евтини за тях и това се доказва с времето. Едва ли хората, които живеят в САЩ или Канада, са изостанали от нас и не са оценили предимствата на застраховките, свързани с инвестиционен фонд. Същият процес се наблюдава в страните от Централна и Източна Европа и съм убеден, че това ще стане и у нас. Застраховката, свързана с инвестиционен фонд, е по-изгодна за клиента, докато класическата застраховка „Живот“ е по-доходоносна за застрахователната компания. Разбирам защо някои колеги я предпочитат - тя им носи повече доходи и прави техните акционери щастливи. Но ние като мениджъри трябва да балансираме нещата. От друга страна, това е свързано и със стратегията на дадена компания, и с вижданията на самите хора.

**- Очакванията ви за резултатите до края на годината какви са?**

- Както обяхме при стартирането на дейността си, целта ни е за 10 години да постигнем 10 на сто пазарен дял. Засега вървим по предначертания план, като се надяваме да постигаме и повече от 1 процент ръст на година във времето. Ние сме стартираща компания, която за 12 месеца изгради 12 офиса в страната. Това е сериозна инвестиция - не само в сгради и оборудване; това са работни места, заплати, осигуровки; това са възможности, в които компанията инвестира, за да даде по-висок стандарт на живот както на служителите, които работят при нас, така и на клиентите ни.

Надяваме се, че разширяването на клоновата мрежа, пускането на нови канали за дистрибуция и увеличаването на броя на хората, които работят при нас, ще доведе до по-бързо нарастване на компанията.

Искаме да продължим да бъдем иновативна компания. Освен застраховките, свързани с български взаимни фондове и с инвестиционни пакети, които направихме първи в България, предложихме и първата гарантирана рентна застраховка в страната, а през май месец тази година стартирахме и застраховката „Критични болести“. В нея има включени заболявания, които за първи път се покриват у нас, като например множествената склероза. Нашата идея е, когато пускаме нов продукт, да бъдем поне една крачка напред пред това, което се предлага вече на българския пазар.

Имаме намерение до края на годината да пуснем още няколко нови продукта. От този месец ще възобновим предлагането на застраховката „Рента Гарант“, която разработихме съвместно с „Дойче Банк“. Мисля, че тя ще бъде много успешен продукт при създаването на ситуация в световната икономика, защото носи гарантирана годишна доходност от 14,5 на сто освен застрахователното покритие. Надяваме се продуктът до допринесе за спокойствието на клиентите, които в момента се колебаят какво да правят със спес-



тиванията си в днешната ситуация.

**- Как оценявате рисковете за България от глобалната финансово криза?**

- Според мен в момента има повече криза на доверието, отколкото реална криза във финансовия сектор, особено в българската икономика или в европейската като цяло. Всъщност недоверието и страхът контролират нещата в по-голяма степен, отколкото реални пазарни фактори. През първите 6 месеца икономиката на страната е нараснала със 7 на сто, което надвишава заложените 6,5 на сто. Значи българската икономика се развива добре, докато борсите спаднаха с 50 на сто. Нашите колеги от AIG също бяха засегнати, но тази компания е много сериозна, ще намери начин да преодолее проблемите и само след 2-3 години всички с усмивка ще си спомнят сегашната негативна ситуация.

Съществуват подобни сринове в бизнеса, но човек не трябва да изпада в паника, а да направи реална оценка какво може да се случи и какво евентуално може да загуби или спечели. Сигурен съм, че ще излезем от кризата и че нещата ще се оправят. Гледам позитивно на нещата и смятам, че в България хората се поддават малко повече на страха, защото ние нямаме толкова традиции нито в инвестирането, нито в управлението на активи, нито в застраховането, колкото имат някои западни страни. За някои това може би ще бъде първият урок и те ще преоценят очакванията си за бързи печалби на борсата. Това е дългосрочен бизнес, който изисква познания, умения и търпение. В това отношение „КД Живот“ може да бъде добър партньор, защото разполага с доказани специалисти.

**- Какво ви е мнението за развитието на животозастрахователния пазар у нас?**

- Като цяло застрахователният бизнес в България продължава да расте с бързи темпове. Що се отнася до животозастраховането, нещата се развиват според очакванията - за първите шест месеца то е нараснало с 27 на сто. Мисля обаче, че до края на годината ще се достигне ръст и от 30 на сто, тъй като е известно, че последните три месеца са най-силните в годината. Бизнесът се развива добре и в правилната посока, още няколко компании взеха лиценз, включително и международни, което го потвърждава.

За „КД Живот“ бе много успешно и третото тримесечие на 2008 г. Вървим в същата посока както до сега и се надяваме да постигнем още

по-добри резултати и през последното тримесечие. Така че финансовата криза не ни е попречила да продаваме успешно своите продукти, което още веднъж потвърждава, че дори и техните предимства да не са напълно осъзнати от българските клиенти, то в никакъв случай те не се продават помалко от класическата застраховка „Живот“ дори и в трудни за фондовите времена.

„КД Живот“ към момента предлага 28 фонда, три от които са базирани в България, а останалите - в други европейски страни. Инвестициите са в целия свят, което дава възможност да се диверсифицира рискът. Нашите клиенти могат да изберат един или няколко фонда или пакет от фондове, чрез които да инвестират, а нашите консултанти им дават насоки в зависимост от нагласите им да поемат риск; но изборът като крайно решение е на клиента. Той има право всяка година да сменя фондовете, да добави или да извади някой от тях, да избере различни варианти и дори, ако желае, от „Фондполица“ да мине към класическа застраховка. Такъв случай обаче нямаме.

**- Понеже споменахте финансовото консултиране, какво ви е мнението за идеята да се подготвят комплексни финансови консултанти?**

- Продължавам да твърдя, че дори в Северна Америка финансовите консултанти са специализирани. Няма някой, който да разбира от всичко. Ние също работим за изграждането на специалисти в животозастраховането и донякъде в инвестиционните фондове. Не искам от тях да бъдат специалисти в осигуряването, кредитирането, общото застраховане и т. н. Работил съм в САЩ и знам, че там не всеки се ангажира с всичко. Един сериозен консултант, ако не е достатъчно компетентен в дадена област, ще ви препоръча свой колега, който е специалист в нея. Да си финансов консултант в САЩ е много сериозна работа. Това е професионалист от ранга на лекар или адвокат и е в Топ 3 по доходи в Северна Америка.

Когато започне работа в застрахователна компания, бъдещият финансов консултант трябва да вземе съответните изпити, след което да получи лиценз и, което е най-важното, от този момент нататък няма право да работи каквото и да било друго, освен финансово консултиране. Там правилата са много строги и се спазват стриктно. А у нас все още ги наричаме агенти... Което не винаги навява приятни асоциации. Специално в животозастраховането специалистите наистина консултират клиента по всички детайли и предлагат най-подходящия за него продукт.

**- Като повечето компании и вашата е граждански и социално ангажирана. Какви проекти осъществихте в обществената област?**

- Миналата година в кампания заедно с КАТ „Пътна полиция“ и 18

СОУ в София подарихме на всички първокласници необходимите материали за безопасност на движението и подновихме уличната маркировка пред училището. Имаме готовност да осъществим още такива мероприятия.

На 12 юли т. г. „КД Живот“ осигури семейство маймунки, обитатели на зоопарка в София. Те са от вида Макак резус. Дарението, предоставено от компанията, ще бъде изразходвано за подобряване на условията в клетката. По този начин участвахме в реализирането на една благотворителна кауза, а именно - грижа за животните и подобряване условията им на живот в плен. Това може да не е „пряка“ грижа за хората и обществото, но знаем, че средствата за животните в зоопарка не достигат. Значи, първо, дарението е за Зоологическата градина и, второ, гледката на ремонтаната клетка ще бъде по-приятна за посетителите и най-вече за децата, които най-много се радват на животните.

Предприели сме и други инициативи. Искаме да преустроим градинката, която е непосредствено пред нашия офис, която в момента е в много окаяно състояние. Идеята се осъществява съвместно с екип от студенти и преподаватели от Лесотехнически институт, които изготвиха проекта, и със Столична община, без чието съгласие не бихме могли да осъществим това намерение. А екипът на „КД Живот“ ще се включи и с личен труд в преобразяването на градинката. Така ще допринесем София да стане по-приятна.

През лятото подкрепихме Детския фолклорен фестивал в Сливен и наградохме децата, които се представиха най-добре в съответните жанрове и категории.

Неотдавна в Стара Загора съвместно с общината организахме много интересна проява. Идеята беше хората там да придобият повече представа за различни видове професии, а децата участваха в конкурс за рисунки с материали, подготвени от нас.

**- Като нов член на АБЗ какво отношение взехте във връзка с призова на г-жа Светла Несторова - изпълнителен директор на ЗАД „Булстрад Живот“, за равнопоставеност на всички животозастрахователни дружества по отношение на вноските в Обезпечителния фонд?**

- Подкрепихме я изцяло, защото, дори и да не става дума за големи суми, принципът на равнопоставеността в бизнеса е много важен. Има няколко предложени варианта. Очакваме да се произнесе Комисията за финансов надзор. Най-доброто решение според мен ще бъде всички компании да правят вноски в нашия Обезпечителен фонд, защото това ще бъде добре за българската икономика.

**- Единното становище на АБЗ по този въпрос още веднъж доказва ролята, която асоциацията може да играе за развитието на пазара и на добрите практики в бизнеса.**

- Макар понякога интересите на застрахователите да са разнопосочни - в общото застраховане съществуват едни проблеми и интереси, в животозастраховането - други, с тази обща позиция за пореден път показахме, че когато има добро желание, нещата могат да се развиват положително.

Разговора води  
СЛАВИМИР ГЕНЧЕВ