



Марио Костов

Годишна търговска конференция на ЗАД „Булстрад Живот“



НАПРЕД И НАГОРЕ -

ТОВА Е МОТОТО НА ПЕТТО ПО ПАЗАРЕН ДЯЛ У НАС ДРУЖЕСТВО



На 28 февруари т. г. в столичния хотел „Грийнвил“ се провежда Годишната търговска конференция на ЗАД „Булстрад Живот“, част от TBI Bulgaria. На форума, чието мото бе „Напред и нагоре“, бяха отчетени резултатите и постиженията на компанията през 2005 г. На специална среща с журналисти изпълнителният директор и председател на УС на ЗАД „Булстрад Живот“ **Марио Костов** представи предварителни данни, от които стана ясно, че през миналата година дружеството е постигнало 6,54 на сто пазарен дял. С това то запазва позицията си сред първите пет животозастрахователни компании на българския пазар.

На срещата присъстваха още **Светла Несторова** - директор „Маркетинг и продажби“ и член на УС на ЗАД „Булстрад Живот“, **Радослав Гергов** - финансов директор на TBI Bulgaria и член на УС на ЗАД „Булстрад Живот“, и **Румяна Гергова** - финансов директор на ЗАД „Булстрад Живот“.

Според изнесените резултати 9 546 хил. лева е брутният премиен приход за 2005 г. на компанията, което представлява ръст от 39 на сто в сравнение с 2004 г. Печалбата преди данъчно облагане е а близо 800 000 лв., а след облагане - 700 000 лв. Нетният ръст в сравнение с 2004 г. е почти 50 на сто. Очаква се през 2006 г. тенденцията на растеж да се запази.

За 2005 г. е отбелязан значителен ръст в дела на сключените застрахователни програми със спестовен елемент, както и на програмите за пътуване в чужбина. Предвижданията са през настоящата година и техният дял да нарасне още, а също и дялът на сключените специални застрахователни програми, предлагани на корпоративни клиенти. В структурата на портфейла спестовните застраховки „Живот“ са се увеличили от 31, 61 на сто през 2004 г. до 63,21 на сто през 2005 г.

ЗАД „Булстрад Живот“ предлага на своите корпоративни и индивидуални клиенти комбинация от застрахователна защита, спестовност и възможност за натрупване на допълнителен капитал. До края на годината дружеството планира стартиране на нови комбинирани продуктови решения.

През 2005 г. компанията откри 5 нови търговски офиса в Стара Загора, София, Русе, Благоевград, Варна и Пловдив. Към единадесетте съществуващи офиса компанията планира през 2006 г. да добави още - в Благоевград, Варна и София.

Г-н Костов, при оттеглянето на Банка ДСК вие изгубихте не само от портфейла си, но и една готова и добре развита мрежа за продажби. Как преодоляхте това и кое се оказва важно: мрежата, мениджмънтът, професионализмът на консултантите, разнообразието от продуктите?

- Като отчетем факта, че през 2004 г. Банка ДСК изтегли застрахователния си портфейл от ЗАД „Булстрад Живот“ и го прехвърли в нова компания, реалният ръст на ЗАД „Булстрад Живот“ през 2005 г. всъщност е 111%. На българския пазар това не е постигала нито една животозастрахователна компания. Въпреки очакванията на мнозина, че ще имаме спад в бизнеса, ние показваме сериозен ръст. Мога само да благодаря на колегите от екипа за този резултат.

Що се отнася до постигането на успеха, моето лично разбиране е, че: първо, трябва да искаш да го постигнеш, второ, трябва да можеш да го постигнеш, и трето - трябва да действаш и да го направиш. Дружеството ни прави точно това.

Ние показахме през изминалата 2005 г., че можем да продължим да се развиваме успешно, че го правим по-качествено и че като краен резултат сме по-добри. Що се отнася до това кои от гореспоменените фактори са по-важни, не бих искал да давам оценка за нашия мениджмънт, но ще кажа, че при управлението на една структура - било мрежа за продажби, било консултанти, било цялата администрация на компанията - всичко започва с мениджмънта, с лидера. Всяка компания трябва да има ясна визия къде отива и как ще постигне поставените цели и задачи. Това се предава отгоре надолу по цялата структура. В процеса са важни всички нива, но трябва да има някой, който да го ръководи. Научавайки от консултанта какво става на пазара, мениджмънтът трябва да вземе съответните решения и да ги сведе обратно. Процесите са двупосочни. Но трябва да има лидер, който да води компанията.

- Напоследък около собствеността на TBI Bulgaria имаше доста новини. Това отразява ли се по някакъв начин на вашата работа?

- Ние сме професионалисти и работим ежедневно така, както трябва. Промяната в структурата на акционерното участие не винаги води до промяна в стратегията и управлението на дадена компания, особено ако компанията се

развива успешно. Бих дал пример от футбола: когато един клуб печели, обикновено не се правят смени. Новият момент е, че един от тримата собственици на TBI Financial Services Group (Холандия), а именно - компанията Kardan N.V., която притежава 67 на сто от групата - има нов съдружник в лицето на „Винер Щетише“, придобили дял от 40 на сто. Но това по никакъв начин не оказва пряко влияние върху дейността на структурите в различните държави, където групата оперира.

- Един от новите ви продукти се управлява, образно казано, съвместно с друга структура от TBI Bulgaria? Бихте ли казали нещо повече?

- Става дума за застраховката „Живот“, свързана с инвестиционен фонд. Спестовната част от нея (математическият резерв) не се управлява от застрахователя, т. е. от нашата компания. Средствата се инвестират в различни инвестиционни фондове, което в нашия случай се извършва от компанията за управление на активи TBI Асет Мениджмънт. Споменатите фондове са с различна степен на риск, като всеки от тях носи съответно различна доходност - колкото е по-рисков, толкова по-голяма е тя. Но и загубите биха могли да бъдат по-високи. Клиентът сам избира каква част от парите му къде да бъдат инвестирани.

Ние се стремим да предлагаме най-атрактивните продукти на застрахователния пазар, продукти, които да отговарят на специфичните нужди от застрахователна и осигурителна защита на нашите реални и потенциални клиенти. Сред дългосрочните застрахователни програми, които предлагаме, бих споменал финансово-осигурителните застрахователни програми с възможност за спестяване и инвестиции - дългосрочна застраховка „Живот“, детска застраховка „Живот“ и застраховка „Живот“, свързана с инвестиционен фонд. Към тях предлагаме гъвкави варианти за допълнителни покрития - дългосрочна здравна застраховка и застраховка „Злополука“.

Имаме също много атрактивни застрахователни програми при пътуване в чужбина, които покриват широк спектър от непредвидени и неотложни медицински разходи вследствие на злополука или заболяване.

Разработили сме специални защитни програми при настъпване на заболяване или злополука - срочна застраховка „Живот“ и застраховка „Злополука“. Препро-

ръчваме тези програми както на работодатели за техните служители, така и на частни лица. Те осигуряват застрахователна защита в случай на временна, намалена или трайна загуба на работоспособност вследствие на заболяване или злополука.

Предлагаме и застрахователни програми за финансови институции, предназначени за депозитанти, картодръжатели или ползватели на потребителски и ипотечни кредити, при които можем да гарантираме изплащане на кредита, ако със застрахованя се случи нещо непредвидено.

- Преди две години отбелязахте десетгодишнината от създаването на вашето дружество. Животозастраховането у нас премина през различни етапи и един от тях, грубо казано, бе под знака на квазизастраховането, което служеше повече за спестяване на данъци, отколкото на животозастраховането като дейност. Какво беше пазарното поведение на ЗАД „Булстрад Живот“ тогава и сега?

- В „Булстрад Живот“ интересът винаги е бил насочен към истинските животозастрахователни продукти, към дългосрочните застраховки. Никога не сме били „във вихъра“ на псевдозастрахователните продукти, не сме целяли създаването им и не сме търсели в портфейла си място за тях. Така че наистина целта ни е била да правим истински бизнес. Нашите акционери няма да бъдат доволни, ако участваме в подобни операции. Напротив, това винаги е било споменавано като нещо, което не бива да допускаме в своята работа.

- Не е тайна, че у нас един от най-важните критерии за оценка на бизнеса е премиеният приход. Според мнозина специалисти обаче той не винаги показва реалната картина.

- Формата на отчетност трябва да е една и съща за всички компании. Прилагането ѝ зависи от акционерите на компанията. Отчетността е важна като публична информация, но е най-важна за акционерите. Ако някъде тя се изкривява, това означава, че акционерите не получават адекватни данни за бизнеса. Но ако акционерите са планирали загуби и могат да ги покриват, защо да няма загуби? Това може да бъде част от стратегията на всяка компания - дали да има печалби, дали да има загуби, дали да има един или друг пазарен дял и т. н. Това са взаимно свързани компоненти.

- Продължавате да разкривате нови офиси. Очевидно стра-

тегията ви е към разширяване на мрежата за продажби.

- Това е една от формите за растеж. В крайна сметка ние искаме да правим бизнес. За да правиш бизнес, трябва да инвестираш и след това да очакваш плодотворен вложения средства - финансови, интелектуални, организационни и т. н. Това са нормални процеси. В търговските ни офиси работят няколкостотин висококвалифицирани консултанти, сертифицирани от компанията. На българския пазар ние имаме изградени партньорски отношения с най-голям брой банки по отношение на продуктовата гама, предлагана от компанията. В клоновата мрежа на СИБанк в страната се предлага „Евродепозит Живот“.

- Предвиждате ли нещо ново във връзка със задължителната застраховка „Трудова злополука“? В началото на годината бе приета наредба към нея със списък на рисковите професии, която е в сила от средата на февруари.

- Всъщност тук няма нищо ново. Такива застраховки се правеха и досега от повечето работодатели. Едва ли ще има някаква промяна в резултатите на компанията по отношение на застраховката. Този бизнес се извършва както от общозастрахователните, така и от животозастрахователните дружества. По-различното е, че са фиксирани застрахователните суми, които се определят въз основа на работната заплата; това дава големи гаранции на работниците и служителите, че застрахователната сума няма да е символическа, т. е. работодателят не би направил застраховка, с която, образно казано, да си измие ръцете. Ще се спазва принципът застраховката да бъде за застрахователна сума, която за един последващ период да гарантира на семейството на застрахованото лице допълнителен доход като компенсация, ако с него се случи най-тежкото застрахователно събитие. Възможно е тази застраховка да се комбинира и да има спестовен елемент. Това е хубавото на нашия бизнес - в него може да се влага много творчество и който има повече въображение, създава съответно по-качествени продукти.

Съвсем скоро предстои да предложим на нашите клиенти и един нов продукт от типа Critical Illness, обхващащ тежките заболявания. Застраховката ще бъде в пакет с дългосрочните спестовни програми и ще покрива тежки и понякога нелечими заболявания като рак, инфаркт, инсулт.

СЛАВИМИР ГЕНЧЕВ