

СТЪПИ АМБИЦИОЗНО НА БЪЛГАРСКИЯ ПАЗАР

в България през погледа на мениджмънта

Кейс Тайнмън, генерален директор на „ING Застраховане“ в Централна Европа

ЦЕЛТА НИ Е ДА СЪЗДАДЕМ СИЛНА МРЕЖА ОТ АГЕНТИ И ДА ГЕНЕРИРАМЕ МНОГО БИЗНЕС



Кейс Тайнмън е генерален директор на „ING Застраховане“ за региона на Централна Европа от 2004 година. Преди това е бил член на Борда на директорите и главен мениджър „Операции“ в Полша. Той е бил и мениджър „Информационни технологии“ в редица банкови дружества от групата на „ING“.

- Всеки чуждестранен застраховател досега избираше определен момент да стъпи на българския застрахователен пазар. Вие защо

избрахте точно сега да стартирате с животозастрахователна структура? Имате ли точна представа за нашия пазар?

- Европейският съюз и влизането на България в него е един аспект, но не единственият. Когато влязохме в Унгария преди 12 години и в Полша например, никой не вярваше, че нещата ще се развият с тази скорост и те ще станат пълноправни членове на ЕС. Така че първото, което трябваше да направим, е да анализираме пазара, да видим вътрешните силни страни - стабилността на надзорната система, правната система, законодателството. И когато този анализ покаже наличност на една стабилна среда, когато стане ясно, че този пазар е достатъчно голям, се стига до извода и до решението, че той ще оправдае инвестициите, които трябва да направим. Така постъпихме и в България, поради което и решихме сега да стартираме.

- Още повече че заявихте днес готовността си да направите солидни инвестиции в животозастраховането у нас.

- Не е необходимо и на вас да обяснявам, но при такава дейност на критичната точка

на рентабилността резултат настъпва след около пет години. Така че ще ни трябва доста дълбоки джобове, за да можем да финансираме нашата структура в България. Докато тя стане стабилна и постигне един рентабилен бизнес.

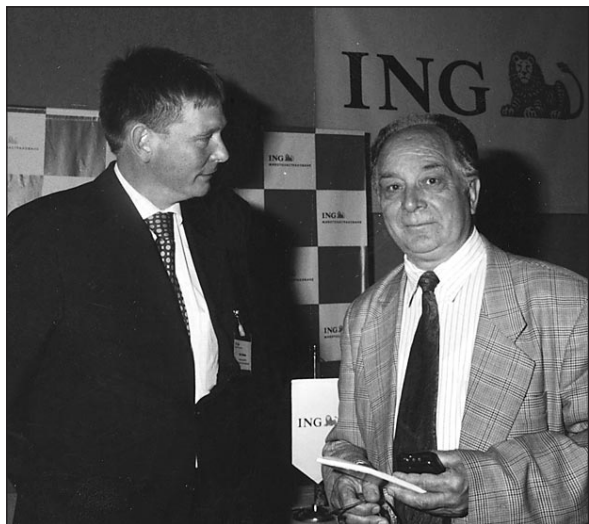
- Между другото, предполагам, че и вие добре знаете, то не е тайна, че застрахователи в нашата страна не обръщаха и все още някоя не обръщат реално внимание на инвестициите. Към какво главно ще се стремите вие?

- Нашата цел е да създадем преди всичко една силна мрежа от търговски агенти и да генерираме много бизнес. Ние знаем много добре, че печалбата не може да дойде, да се постигне в първите години.

- По света водещо е животозастраховането, а в България животозастрахователният пазар е все още слабо развит. Или недостатъчно развит. Номер 1 у нас е общото застраховане, като водещо е автомобилното застраховане. На българина все още му е по-скъпа колата, отколкото живота. Идвайки тук, имате ли убеждението, че и в България животозастраховането ще е водещо, което значи, че човекът и неговият живот ще се ценят повече, отколкото автомобила и вещите?

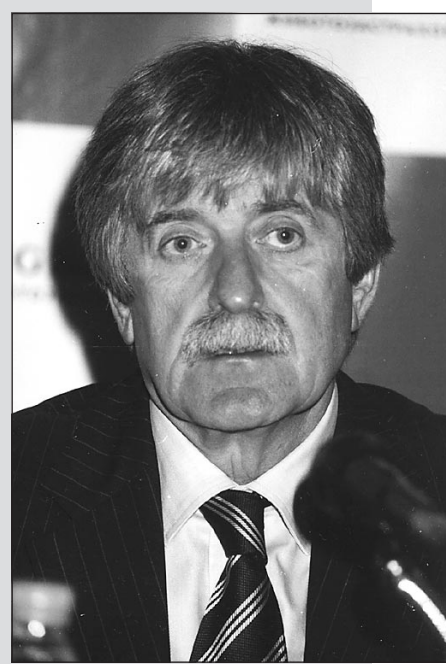
- Не разполагам с точни данни, за да сравнявам животозастраховането с общото застраховане, но ние си имаме собствени прогнози по какъв начин ще се развива пазарът на животозастраховането. Надяваме се, че то ще се разраства бързо. За нас най-реалистичният сценарий е този, който ще се реализира.

Позволете ми да се върна още малко на предишния ви въпрос - защо решихме именно сега да навлезем на вашия пазар, вместо да изчакаме още. Мисля, че във всички страни, в които вече сме се установили, сме били или едни от първите, или първата компания в животозастраховането. Има един елемент на поемане на риск, но конкурентното предимство да си от първите е много важен фактор, защото създава нова компания с инвестиция на зелено, тоест започваш от нулата. Казано направо - или навлизай на един пазар по-рано, или просто не си хаби труда по-късно!



Д-р Дьорг Бордаш - гл. изпълнителен директор на Застрахователно акционерно дружество „ING Унгария“

ЩЕ ОКАЖЕМ НА КОЛЕГИТЕ ОТ БЪЛГАРСКАТА КОМПАНИЯ ПРОФЕСИОНАЛНА ПОДКРЕПА



Д-р Бордаш е главен изпълнителен директор на Застрахователно акционерно дружество „ING Унгария“ от основаването му през 1991 г. Под негово управление компанията се превръща в една от най-успешните инвестиции на ING Group в региона. Фирмата е лидер на унгарския животозастрахователен пазар от 1997 г. и пионер в разработването на нови животозастрахователни продукти в страната. Д-р Бордаш е посланик на ING за програмата на УНИЦЕФ „Шанс за децата“, член е на Унгарския олимпийски комитет и съпредседател на унгарската федерация по водна топка.

дори сега, толкова години след демократичните промени, не е така развит, както в западно-европейските страни. Все пак през последните 15 години той се разви значително.

- И в Унгария ли инвестицията на ING беше „на зелено“?

- Да, преди 15 години, когато стартираха, тръгнаха „на зелено“.

- Какво постигнахте през тези 15 години?

- Пазарният ни дял е 28 на сто. Следващият след нас застраховател държи 14 на сто. А застрахователните дружества са 23. Някои от тях са само общозастрахователни, други предлагат и животозастраховане.

- Българското дружество клон на унгарската компания, която вие ръководите, ли е?

- Макар че се води филиал, българското дружество е абсолютно самостоятелно. Въпросът за субординацията е повече технически.

- В какво ще се изразява вашата подкрепа?

- Професионална, а не финансова подкрепа. Тя ще се изразява в разработка на продукти, ноу-хау на IT-системи, финансови системи и счетоводство, обучение и квалификация на българските консултанти и агенти, консултантска дейност и съвети за цялостната работа на българското дружество. За тези 15 години в Унгария ние разработихме 85 животозастрахователни продукта. Не всички, разбира се, продължават да съществуват, но сме разработили толкова. Това показва колко опит имаме зад гърба си.

- Колко души работят в Унгария във вашето дружество?

- Застрахователните ни агенти са близо 2000.

- Има ли в Унгария специализирано издание за застраховане?

- Да, нашият Съюз на унгарските застрахователи издава месечно списание.



Интервюта на ПЕТЪР АНДАСАРОВ, СЛАВИМИР ГЕНЧЕВ
Снимки ГЕОРГИ ДЕРМЕНДЖИЕВ