

Георги Георгиев, член на УС на ЗК „Витоша-живот“ АД

ПОВИШЕНИЯТ РЪСТ ПО ЖИВОТОЗАСТРАХОВАНЕТО СЕ ДЪЛЖИ НА НЕПРОМЕНЕНАТА ДАНЪЧНА СРЕДА



Г-н Георгиев, през първото тримесечие на тази година ЗК „Витоша-живот“ АД се нареди на 4-то място в групата на отличниците по премиите приходи с рекорден ръст от над 201 процента в сравнение със същия период на миналата година. На какво се дължат тези забележителни резултати?

- За миналата година нашето дружество постигна най-висок ръст - 91 на сто спрямо среден ръст за пазара 45 процента. Това се дължи на работата ни по разгръщане на агентската мрежа и подготовката на нашите служители - мениджъри по продажби за регионалните ни агенции в Пловдив, Плевен, Добрич, Варна, Сливен, Ямбол, Стара Загора, Кюстендил и др. Извършената работа през 2005 г. осигури добра основа за постигнатите високи резултати през първото тримесечие на тази година. Благодарение и на доброто ни партньорство с нашите корпоративни клиенти успяхме да подновим договорите, които бяха сключени през 2005 г., и да привлечем нови клиенти. Надяваме се да запазим този темп на развитие и в края на годината да се поздравим с още по-добри резултати.

- На 20 юни т.г. на Общо събрание на ЗК „Витоша-живот“ АД бяха направени някои промени. Бихте ли разказали по-подробно какви са те?

- Освен традиционните въпроси, които разглежда обикновено годишното отчетно събрание, като приемане на отчета на дружеството, освобождаване от отговорност, избор на одитори и т.н., имаше и въпроси за привеждане на дружеството в съответствие с изискванията на Кодекса за застраховане, като акциите се промениха от налични в безналични.

Най-съществената промяна е преминаване към двустепенна система на управление на дружеството. Това се наложи от влизането на новите акционери в група „Витоша“ и по-конкретно австрийският застраховател UNIKA. Навсякъде в Австрия и в техните дъщерни компании в Европа е възприета двустепенна система на управление. Избра се петчленен надзорен съвет в същия състав като на ЗК „Витоша“ АД. Управителният съвет на ЗК „Вито-

ша-живот“ АД също е петчленен, като в него освен мен и г-жа Надежда Въртова включва и членовете на УС на ЗК „Витоша“ АД - Йордан Генчев, Елена Карраджина и Николай Генчев. Председател на УС е г-н Йордан Генчев. Целта на тази структура е да се създаде подобра синхронизация между работата на двете дружества, които работят с общи регионални структури.

- След придобиване на сериозно акционерно участие в дружеството на голям професионалист в застраховането като UNIKA каква е атмосферата в компанията?

- Контактите ни с колегите от UNIKA на практика започнаха от началото на 2006 г. Провеждат се интензивни срещи на различни нива с отделни техни специалисти, като постоянно има екипи на UNIKA и в двете дружества - ЗК „Витоша“ АД и ЗК „Витоша-живот“ АД. В нашето дружество беше направен одит на животозастрахователните ни продукти и становището на австрийските ни колеги е, че те напълно отговарят на застраховките, продавани в Австрия и в другите европейски страни.

- А ще се промени ли стилът на работа, ще има ли нови продукти, промяна в портфейла ви?

- Не предвиждаме промени по отношение на продуктите ни до края на годината. Ще започнем обаче подготовка на нов продукт - застраховката „Живот, свързана с инвестиционен фонд“, каквато до момента не сме лицензирали. Колегите от UNIKA са готови да ни помогнат в разработката на продукта и в предоставянето на софтуер за тази цел.

Освен това в Австрия един от основните акционери на групата UNIKA е „Райфайзенбанк“. По тази логика ние също задълбочаваме контактите си с тази банка у нас. В процес на разработване са съвместни банковозастрахователни продукти. Надяваме се първият от тях да представим на пазара до края на месец септември т.г.

- За застраховки на кредитополучатели ли става дума?

- Не става дума за чистия им вид, които се предлагат досега, а за малко по-различен продукт, който ще се появи за първи път на нашия пазар. В момента тече



подготовка и обучение както на банкови служители, така и на наши специалисти.

Що се отнася до портфейла на дружеството през първото тримесечие увеличихме сериозно дела на спестовните застраховки „Живот“. Вероятно тази тенденция ще продължи до края на годината. Напоследък ние отделяме доста голямо внимание също така и на женитбените и пенсионните застраховки, по които през първото тримесечие на годината имаме значителни приходи. През изминалата година стартирахме и нова детска застраховка, която се посрещна добре на пазара и се продава активно. В момента променяме и тарифите на пенсионните застраховки, които ще бъдат готови до края на този месец.

- Разкажете нещо повече за екипа на ЗК „Витоша-живот“ АД, за неговата мрежа от посредници - брокери, агенти?

- Имаме договори с над 80 лицензирани брокери, с които поддържаме много добро сътрудничество. Радваме се, че все повече от тях се престахват и започват продажби на спестовни застраховки. Не случайно за тях сме разработили специална бонусна схема. От 3 години започнахме изграждане на нови агентски мрежи. Към момента компанията работи с три агентски мрежи. Добре работят и мениджърите по продажби в регионалните ни структури в Пловдив, Варна, Плевен, Добрич, Пазарджик, Шумен, Нова Загора.

вот“АД на този етап гарантира отговорността на своите агенти.

- Високият ръст на развитие на животозастрахователния пазар се повтаря за втора поредна година независимо от скромните приходи на голяма част от населението. Може ли да се смята това за белег за по-високо съзнание у българите, които ще започнат да мислят повече за живота и здравето си отколкото за автомобилите? И какви са вашите прогнози за следващите години, ще можем ли да достигнем Западна Европа, където 90 на сто от хората имат животозастраховки?

- Приходите по животозастраховане, от една страна, се дължат на повишената култура на българите. Действително има промяна в сравнение с картината отпреди 4-5 години. Много често хората осъзнават необходимостта от животозастраховки, но нямат необходимите финансови средства поради ниския жизнен стандарт в момента. Според мен обаче основната причина за повишения ръст по животозастраховането през последните две години е липсата на съществени промени в данъчната среда и възможността за ползване на данъчни облекчения по застраховките „Живот“ както за физическите лица, така и за работодателите. Запазването на данъчния механизъм непроменен от 4 години се отрази позитивно върху доверието на хората. Те разбраха, че когато си купят животозастраховка, през следващата година отново ще могат да ползват данъчни облекчения.

- Ще има ли ново лого и вашето дружество по подобие на ЗК „Витоша“ АД?

- Вече имаме ново лого. То е комбинация от логото на ЗК „Витоша-живот“ АД и това на UNIKA. На този етап се запазва името на „Витоша“ като част от група UNIKA.

- Наскоро бяха приети някои промени в Кодекса за застраховане. Има ли по-съществени, които касаят животозастраховането?

- Нашето дружество се движи в граfiците за привеждане на дейността в съответствие с кодекса. През месец септември капиталът на дружеството ни ще бъде увеличен на 6 млн. лв., което е най-важно то изискване на Кодекса. Нямаме забележки по отношение на този документ.

Остава открит обаче проблемът с гаранциите на агентите - 2 млн. лв. лимит на отговорност, което ще бъде в сила от 1.01.2007 година. Моето лично мнение е, че при агентите, които се занимават предимно с животозастраховане, професионална отговорност в такъв размер е необосновано висока, тъй като те не са в състояние да причинят щети в такива високи размери. По тази причина ЗК „Витоша-жи-

вот“АД на този етап гарантира отговорността на своите агенти.

да направят животозастрахователните дружества, за да се впишат успешно в Европейския пазар на застрахователите?

- В момента в България почти всички големи международни застрахователи имат присъствие с изключение на „Дженерали“. У нас вече са „Алианц“, „Ай Ен Джи“, „Ей Ай Джи Лайф“, „Граве“. Това означава, че ние отдавна се конкурираме на нашия пазар. Разбира се, отварянето на границите ни ще даде възможност на европейските застрахователи да работят директно с офиси в страната. Нашите застрахователи, от друга страна, ще могат да изнасят бизнес зад граница. Засега ЗК „Витоша-живот“ АД няма амбиции да открива офиси извън България. Амбициите ни са насочени най-вече към заемане на по-голям пазарен дял у нас, тъй като вече 14-15 години работим на този пазар и го познаваме добре. Пазарът в България все още не е разработен и развит. Тук има много по-голям потенциал в сравнение с развитите страни, където близо 80-90 на сто от хората притежават застраховки „Живот“.

С влизането ни в ЕС обаче ще се създават нови възможности за инвестирането на застрахователните резерви на дружествата. В момента инвестирането е ограничено в рамките на страната и изнасянето на пари навън или по-скоро инвестирането им в чужбина става само с разрешение от Министерството на финансите. Тези ограничения ще отпаднат след приемането на България в ЕС. Това би могло да ни даде възможност да инвестираме по-успешно нашите средства, тъй като не е тайна, че вече 2-3 години емитираният обем на ДЦК е далеч под обема, който може да бъде поеман от застрахователните дружества и от пенсионните фондове. В същото време имаме ограничение по начините и формите на инвестиране. Единствено неограничени са ДЦК, които се недостатъчни. Вероятно след Нова година след приемането ни в ЕС ще можем да инвестираме резервите си в други по-успешни финансови инструменти, като например в австрийски, германски или други държавни ценни книжа.

Интервю на ИЛЕАНА СТОЯНОВА

- На прага на присъединяването ни в ЕС от началото на 2007 г. какво трябва