



Георги Георгиев, председател на УС на ЗК „Витоша живот“ АД

ЖИВОТОЗАСТРАХОВАТЕЛНИЯТ ПАЗАР В БЪЛГАРИЯ ВСЕ ОЩЕ ОСТАВА СЛАБО РАЗВИТ

● След присъединяването ни към ЕС ще имат успех дружествата, които предлагат най-интересни продукти и качествено обслужване - смята видният застраховател

жизнот?

- В застраховането попаднах преди единадесет години. За разлика от голяма част от колегите в бранша оттогава до сега аз работя само в едно застрахователно дружество - „Витоша живот“. През тези години паралелно с развитието и укрепването на дружеството израствах и аз, като натрупвах знания и професионален опит. Така че в моето съзнание професията ми на застраховател и работното ми място в компанията до голяма степен се сливат. Това, което съм аз като професионалист, до голяма степен е отражение на работата ми във „Витоша живот“. Значително влияние за изграждането ми като специалист оказаха едни от най-добрите професионалисти в бранша като Георги Абаджиев, Йордан Генчев, Тодор Генчев и Ася Аксентиева, с които имах и все още имах щастието да работя, за което им благодаря.

- Къде виждате и вашия личен почерк в забележителния ръст на приходите на компанията - 92% за 2005 г.; 201% за първото тримесечие на т.г.; пазарен дял от 9.59% през второто тримесечие?

- Моето разбиране за успеха, особено когато той се отнася за едно застрахователно предприятие, е, че той е дело на колективните усилия на служителите. Ето защо стремежът ми винаги е бил насочен към създаване на добър микроклимат в колектива най-вече чрез човешки колегиални отношения между служителите. Изградихме добър екип, работещ на територията на цялата страна, който се сработи, и първите ре-

зултати вече са налице.

Друг важен принцип, който се опитвам да прилагам в работата, а и да науча и колегите, е почтено и коректно отношение към клиентите и застрахователните посредници. В резултат на това имаме множество дългогодишни клиенти и значителното нарастване в броя на застрахованите, които през тази година ще надхвърлят 200 000 души.

- Какво се промени лично за вас, а и за застрахователната ви компания след влиза-

циалисти в бранша, сравнени с австрийските ви колеги? Има ли нещо, което ни липсва?

- Да, действително заедно с голяма група мениджъри и служители на ЗД „Витоша“ АД и ЗК „Витоша живот“ АД посетихме централата на UNIQA във Виена, където можахме да се запознаем как работи един международен концерн. Впечатлен съм от много неща. От сградата на дружеството във Виена, която е един модерен архитектурен и технологичен шедевър, организа-

представяне да продължи и през трето и четвърто тримесечие, като в края на годината се надявам да се поздравим със значителен ръст в премийния приход спрямо 2005 година.

- Какво ново очаквате, при положение че групата стана доста мощна финансово с присъединяването на едни от водещите европейски застрахователи?

- С присъединяването ни към EQUEST и UNIQA GROUP ние получихме финансова стабилност, изразяваща се

в увеличаване на капитала на дружествата. На второ място, но според мен не по-маловажно, е помощта, която вече започнахме да получаваме в областта на маркетинга, човешките ресурси и продукти. Внедрихме един съвместен застрахователен продукт с Райфайзен банк/България, който се основава на опита на UNIQA. Пак с тяхна помощ започваме разработката „Живот“, свързана с инвестиционен фонд.

- Няма да пропусна да ви попитам и за вашите очаквания за застрахователния пазар след 1.01.2007 г. - няма ли да стане малко тесничко след присъединяването вече на „Ай Ен Джи Животозастраховане“, „ОББ - Ей Ай Джи Лайф“, както и още четири животозастрахователи, които, не е тайна, че очакват лиценз до края на тази година?

- Действително броят на животозастрахователите се увеличава непрекъснато. Вече влязоха на пазара много от известните международни играчи. Вероятно ще влязат и други. Пазарът в България обаче е все още слабо развит и аз мисля, че успех ще имат тези дружества, които предлагат най-интересните продукти и най-доброто обслужване. Ние имаме достатъчно опит и в двете.

- Искам да ви честитя 50-годишнината от името на редакцията на вестник „Застраховател прес“ и да ви пожелаем все така успешна кариера с високия професионализъм, който притежавате... а също и много лични радости!

ИЛЕАНА СТОЯНОВА



През годините паралелно с развитието и укрепването на дружеството израствах и аз, като натрупвах знания и професионален опит. Така че в моето съзнание професията ми на застраховател и работното ми място в компанията до голяма степен се сливат.

нето на новите акционери в групата „Витоша“?

- Няма да бъда искрен, ако ви кажа, че не съм се притеснявал кои ще са мажоритарните собственици на капитала. Още повече че в нашата българска действителност вече имаше лошия пример как промяната на акционери може да доведе до рухване на компания. Ето защо придобиването на мажоритарни дялове в капитала на групата от такива сериозни и значими инвеститори като Британския инвестиционен фонд - EQUEST, и застраховател номер едно на Австрия - UNIQA GROUP, за мен, а и за останалите служители, внесе спокойствие и самочувствие, че сме част от тези две международни групи.

- Наскоро сте посетили Виена по покана на австрийския ви акционер UNIQA за обмяна на опит. Какво е впечатлението ви за цялото на българските специ-

ална работа, звеното за централно обслужване на клиенти до условията в собствените им болници.

По отношение на хората, които работят там, не считам, че нашите специалисти в бранша са по-слабо подготвени. Напротив, българските специалисти са също толкова знаещи и можещи, колкото и останалите, но те работят в значително по-трудни условия и ми се струва, че по-лесно един българин ще се адаптира към условията на работа в западноевропейските страни, отколкото обратното. Има какво да ползваме и прилагаме от опита в организацията на работата на австрийските колеги, което би се отразило позитивно и в нашата дейност.

- Вашите очаквания за резултатите на ЗК „Витоша живот“ през третото тримесечие, а също не и оценката ви за цялата година?

- Очаквам доброто ни

Как се чувствате в навечерието на своя юбилей, г-н Георгиев, какъв е погледът на човек, оставил зад гърба си половинвековен житейски опит, какво му е нужно, за да се чувства пълноценен и щастлив?

- На 25 години ми се струваше, че петдесетгодишнината ми е някъде в далечното бъдеще, а сега, когато ставам на 50, ми се струва, че едва преди няколко дни бях на двадесет и пет.

В професионален аспект изминалите години не бяха скучни и еднообразни, а напротив - динамични. Често заедно с моите колеги трябваше да се справяме с различни по характер трудности и предизвикателства. Въпреки натру-

пания житейски опит и някой и друг килограм повече се чувствам добре. Щастлив съм, че аз и близките ми хора сме здрави, че имам добро семейство и деца.

Работата в застраховането е напрегната, но интересна. За да се чувствам щастлив и пълноценен, ми е достатъчно близките ми да са добре, да виждам, че съм необходим на колегите си в работата и че полагащите от мен усилия допринасят за развитието и просперитета на ЗК „Витоша живот“ АД.

- Като се обърнете назад във времето, къде виждате в ценностната си система мястото на професията...и дори конкретно мястото на компания „Витоша

ТРЯБВА ВИ ИНФОРМАЦИЯ ЗА ВСЕКИ НОВ СТРОИТЕЛНО - ИНВЕСТИЦИОНЕН ПРОЕКТ В БЪЛГАРИЯ?

WWW.BCC.BG ДАВА ИНФОРМАЦИЯ И ИЗПРАЩА E-MAIL С ТОЧНИТЕ ДАННИ ЗА ОБЕКТА, ИНВЕСТИТОРА, ПРОЕКТАНТА И СТРОИТЕЛЯ.

WWW.BCC.BG



Бонус*

1. При плащане на годишен абонамент получавате 2 месеца безплатен достъп!
2. При плащане на шест месечен абонамент получавате 15 дни безплатен достъп!
3. При ползване на комплексна услуга включваща:
 - годишен абонамент за системата BCC.BG
 - рекламен банер на заглавната страница на BCC.BG

Получавате отстъпка до 30% от базовата цена

www.bcc.bg

The first construction-investment information pool
Строително-инвестиционен информационен пул



Balkan Consultancy Center