

Георгиус Дедопулос, генерален мениджър  
на „AIG Life“ (Bulgaria)

## ОЧАКВАМ ЖИВОТОЗАСТРАХОВАНИЕТО В БЪЛГАРИЯ ДА СЕ РАЗВИВА, ЗАЩОТО НЯМА ДРУГА АЛТЕРНАТИВА ЗА ЗАЩИТА НА НАС И НА ДЕЦАТА НИ

**М**ного пътища в застрахователните пространства сте извървели, за да преминете накрая разстоянието от Египет до България. С каква мисия дойдохте тук, г-н Дедопулос, разбира се, като посланик и мениджър на „AIG“?

- Да допринеса за растежа на компанията, което означава да увеличи до най-голяма степен удовлетворението на нашата дистрибуторска мрежа, служители, клиенти и акционери.

- Впрочем добре дошли и от името на единственото издание в България за застраховане и осигуряване. Кое ви впечатли най-силно в първите денонощия на наша земя?

- Моето първо впечатление беше, че българите имат късмета да живеят сред толкова невероятно красива природа. Мисля обаче, че второто



Георгиус Дедопулос е роден в Атина, Гърция. Завършил е икономика в Атинския университет и MBA в Institute Supérieur de Affaires (ISA) в Париж, Франция. Работил е в ALICO - Гърция; ALICO - регион Централна и Източна Европа; ALICO - Близкия изток, генерален мениджър в Египет. Сега е генерален мениджър на „AIG Life“ (Bulgaria).

Принцип, от който се ръководи в работата и в живота си (любима фраза, сентенция): „Генералният мениджър е толкова добър, колкото е добър неговият екип“.

Хоби - пътувания и изкуство.

Семейно положение - не е семеен.

дизвикателството е да се направи професионално и с перспектива за бъдещето. Най-лошото, което би могло да се случи, е пазарът да бъде превърнат в циркова арена.

- На територията на застраховането в България се извършват

е нашата печеливша комбинация и цел. Освен това компанията ни има постоянен растеж от около 35%, който е задоволителен.

- Пак ще повторя - вие сте с много богат опит в животозастраховането - какво ще нап-

още по-голямо доверие като професионален управляващ в областта на животозастраховането с поверяването ви и на длъжността изпълнителен директор на новото дружество „ОББ-AIG Life“ ЗАД. Но това ви натовари и с нови отговорности, тъй като „AIG“ ще поеме и неговия мениджмънт. Как ще работите за бизнеса на двете дружества, за да е той успешен за тях? Някои подозират в такъв случай и условия за конкуренция, въз-

можна ли е тя?

- От лична гледна точка ръководенето на две компании със сигурност изисква повече време, усилия и енергия. А от гледна точка на бизнеса виждам само обединяващи фактори между двете компании. В интерес на истината различните дистрибуционни канали работят, допълвайки се, а не конкурирайки се. Те увеличават големината на дела. А това е в интерес на индустрията.

- Работили сте за „Алико“ в Гърция, отговаряйки за Централна и Източна Европа. Значи сте работили в условията и с принципите на европейския застрахователен пазар, още повече че и самата Гърция е отдавна член на ЕС. Какви предизвикателства очакват българските застрахователи и какво бихте им казали за тях?

- С ЕС животът ни няма да се промени за един ден. Ще има промени, скоростта им ще зависи от това колко бързо искаме да се променим, и то не заради директивите на ЕС. Разбира се, ЕС като цяло ще допринесе за по-нататъшната професионализация на индустрията.

- Знам, че ви е известен обратният знак на двата вида застраховане в България. Воде-

що е общото застраховане, а животозастраховането едва сега тръгва в своето развитие. Очаквате ли пирамидата да се обърне - и българинът като хората по света първо да застрахова живота си, а после своя автомобил?

- Очаквам делът на животозастраховането да расте, защото нямаме други алтернативи за защита на себе си и децата ни.

- Вашата мечта за „AIG Life“ (Bulgaria) през първата година на България в Европейския съюз, а и за българското застраховане на европейския застрахователен пазар?

- Да бъде по-добра от предходната година.

- Поради промените в дружеството между него и в „Застраховател прес“ се промъкна пауза от близо година в перфектните ни взаимоотношения. Надявам се на вашия личен принос за бъдещо образцово партньорство между нас, за да заеме отново „AIG Life“ (Bulgaria) своето място във вестника и той да продължи да е негов единствен медиен биограф.

- Разбира се.

Интервю на  
ПЕТЪР АНДАСАРОВ  
Снимки ГЕОРГИ  
ДЕРМЕНДЖИЕВ



ми впечатление е от по-голяма важност. Откривам скрита чувствителност у хората, която поне за мен не беше очевидна в началото.

- Успяхте ли да добиете впечатление за характера и състоянието на българския застрахователен пазар, или имахте предварителна информация за него? Как изглежда сега той във вашите очи?

- Той е пазар с голям потенциал. Това се потвърждава и от факта, че все повече компании решават да влязат на него. Продължават да съществуват и някои лоши практики, но те не могат вече да нарушават динамиката на пазара.

- И какво си казахте - тук има широко поле за работа, тъкмо ситуация за мен, или - трябва да се въвеждат неща, които да изненадаме този пазар? Имам предвид и изключително богатия ви опит в застраховането.

- На пазара винаги има място за изненади. Пре-

промени - главно структурни и законодателни, налагани от предстоящото ни присъединяване към Европейския съюз. Как ги възприемате вие и какво конкретно бихте искали да се промени, за да не е затормозена работата на животозастрахователите?

- Мисля, че всичко необходимо е предприето или предстои да бъде. Като цяло виждам много позитивна платформа и среда за развитието на животозастраховането в България.

- Как ще върнете дружеството отново между първите три в класцията на животозастрахователния пазар, какви ще са начините, формите и пътищата за постигането на подобна цел?

- Пазарният дял не е единственият фактор, който взимаме под внимание. Финансовата стабилност на компанията и следователно спокойствието на клиентите ни заедно с качеството и устойчивостта на бизнеса

равите за по-нататъшното издигане имиджа на „AIG Life“ (Bulgaria) и какви са личните ви амбиции и като негов главен мениджър?

- Единственият начин, чрез който ще се издигне имиджът на компанията, е да бъде продължен растежът ѝ, но не само като обем, а и като качество и професионално присъствие.

- Знам, че за успехите на дружеството, което вече управлявате, допринасяха и допринасят силната му собствена агентска мрежа и продуктовата политика. Кажете, моля ви, как ще работите в тези две посоки в бъдеще?

- Нашата собствена агентска мрежа е предимство, от което сме много горди и следователно ще продължим да развиваме. В същото време отдаваме голяма важност и засилваме вниманието си към допълнителните ни дистрибуционни канали.

- Г-н Дедопулос, за мен е много приятно това, че ви бе гласувано

## „ING ЖИВОТОЗАСТРАХОВАНИЕ“ СТАРТИРА ОПЕРАЦИИ В ПЛОВДИВ

На 31 октомври 2006 г. глобалната финансова институция ING официално даде старт на животозастрахователните си операции в Пловдив. „ING Животозастраховане“ откри първата си агенция в града - Агенция „Тримонциум“, разположена на ул. „Райко Даскалов“ № 15.

Агенцията ще се ръководи от г-жа Антоанета Дангалова. Стартът на животозастрахователните операции в Пловдив е част от стратегията на компанията до края на 2006 г. да бъдат открити 12 офиса в цялата страна.

Събитието беше отбелязано с официален прием и пресконференция в хотел „Тримонциум Принцес“ - Пловдив. Домакин беше г-н Николай Стойков, главен изпълнителен директор на „ING Животозастраховане“ и „ING Пенсионно осигуряване“.

ING започва дейността си в България през 1994 г. с откриването на „ING Банк“, клон София. От 2001 г. ING предлага на българския пазар и пен-



сионноосигурителни услуги, като управлява три пенсионни фонда - универсален, професионален и доброволен. „ING Пенсионно осигуряване“ има над 200 корпоративни и 260 хиляди индивидуални клиенти.

Животозастрахователните продукти са важно допълнение към пенсионноосигурителните услуги в реализиране на основния стремеж на компанията да помага на своите клиенти да планират финансовото си бъдеще. Предлагащото им в България е част от стратегията на ING да бъде лидер в животозастраховането и пенсионното осигуряване в Централна и Източна Европа.

Присъстващите на събитието в Пловдив официални гости и журналисти получиха подарък - оранжева гривна, символизираща нишката на живота. Чрез атрактивна шоу програма певицата Маргарита Хранова и актьорите Диана Любенева и Иван Балсамаджиев показаха на всички присъстващи как могат да предпазят себе си, своето семейство и деца, здравето и бизнеса си.

ING е глобална финансова институция, предлагаща банкови, застрахователни и пенсионноосигурителни услуги на повече от 60 милиона клиенти в над 50 страни по света.

В България ING обслужва над 800 корпоративни и над 260 хиляди индивидуални клиенти чрез „ING Банк“, „ING Пенсионно осигуряване“ и „ING Животозастраховане“.

Материалът е на „ING Животозастраховане“