

Димитър Желев - заместник-председател
на Съвета на директорите и изпълнителен директор на „Алианц България Холдинг“

НАДЯВАМ СЕ ДА ЗАТВЪРДИМ ЛИДЕРСКИТЕ СИ ПОЗИЦИИ

● *Трябва да съхраним българските си характеристики*

● *Кой твърди, че не може и няма да има по-евтини застраховки „Гражданска отговорност“*

Г-н Желев, разговорите с вас не са толкова чести, колкото бихме желали, затова ще използваме случая и преди всичко ще ви помолим да обобщите накратко изминатия от ръководения от вас холдинг път.

- Бяхме си поставили за цел да създадем застрахователно-финансова група още преди 15 години и мога да кажа, че я постигнахме с много и упорита работа. Факт е, че се превърнахме в най-големия застраховател в България и резултатите през 2006 г. ще го докажат. Видях резултатите ни в животозастраховането - там категорично имаме лидерски позиции, като се надявам да ги затвърждаваме все повече.

През 1998 г. доведохме в България най-големия европейски застраховател - „Алианц“. С това дадохме ясен сигнал - и ето че по-късно тук дойдоха „Винер Щетише“, „Уника“, „Дженерали“... Това е много полезно за застрахователния пазар. България се превръща в европейска страна с европейски застрахователи, като мина и през сложния път на т. нар. силовите застрахователи, които трябваше да преболедуваме и изживеем. В момента имаме нормален застрахователен пазар.

- Кое е тогава българското на българския застрахователен пазар? Преди години, когато се създаваше и нормативната база, и съответните структури - от дружествата до надзора, някои поставяха въпроса за ограничаване на чуждите инвеститори поне за период от пет години. Изразяваха се опасения, че българските капитали ще бъдат изнасяни в жубина и т. н.

- Винаги съм казвал, че каквато и да е протекция не се отразява добре на пазара и на клиентите. Протекция има в неразвити страни, основно азиатски, включително и страни като Индия и Китай. Но те бяха достатъчно разумни и гъвкави и отвориха своите пазари за чуждите застрахователни компании и банки.

В един глобализиращ свят е трудно да си представим, че можем да ограничим движението на хора, стоки и капитали. Всяка протекция звучи лошо, особено за малък и неразвит пазар като нашия. Застрахователите, които навлязоха на българския пазар, са сред най-добрите в Европа и света. Не бива да забравяме, че и нашият пазар не е кой знае колко привлекателен поради своя размер. По застрахователно проникване и плътност той е един от най-неразвитите в Европа. Ако го сравним с португалския измежду страните преди разширяването на ЕС през 2004 г., той е 4-5 пъти по малък от него. Ако го сравним с гръцкия, който ни



е по-близък, ще установим също голямо изоставане. Така че място за опасения за износ на капитали и нелоялна конкуренция няма, тъй като, общо взето, тези глобални компании играят по правилата на пазарната икономика и някои от тях притежават повече от 100-150-годишен опит. Те са преживели различни фази на развитие, включително и две световни войни, така че знаят как се прави бизнес, и то ясен, почтен, прозрачен бизнес.

Нормално е първоначално да има известни опасения и да се предприемат определени рестрикции, но както се вижда, и големите, и малките пазари се отварят, защото глобализацията не търпи друго решение.

- В този смисъл какви са вашите предвиждания за бъдещето на българския пазар? Какво ще представлява българският пазар?

- На нашия пазар ще има, както навсякъде, и чужди, и местни застрахователи с различна тежест. Да не забравяме, че ние до голяма степен сме локална дъщерна компания на един голям европейски застраховател, но се съобразяваме в дейността си с българския манталитет и традиции. За нас е важно да не загубим българския привкус. Интересен е фактът, че от тази година „Алианц“ стана една от първите европейски компании, т. нар. SE в „Юросток 50“, сливайки „Алианц АГ“ от Германия с „Рас“ от Италия. Това е специфична регистрация по европейското законодателство, която показва, че „Алианц“ гледа на себе си като на силен европейски играч, не само на локален. Ако в момента говорим за „Алианц“ като за глобална компания, ние казваме, че тя е задължително европейска компания с официален език английски, а не немски. „Алианц“, общо взето, гледа стратегически на Европа като на свое място за

развитие. Оттам нататък, естествено, гледа с широко отворени очи към Америка където осъществява много големи операции, към Индия, Китай, Русия.

Така че ние трябва да запазим българския си привкус. Колкото и да е малък пазарът, той си е наш и трябва да му дадем своята характеристика.

Помнете какво стана със застраховката „Гражданска отговорност“, колко спорове имаше дали да се освободи пазарът, дали не. Това беше част от глобалното развитие, пречупено през българските условия. Сега пак говорим за тази застраховка и аз мисля, че нещата лека-полека се нормализират.

- Какво предполагате, че ще стане на пазара все пак? Прогнозирате ли сливания?

- Застрахователният пазар

малки компании, това е друг въпрос и ще зависи от решението на собствениците и акционерите.

- Вие имате ли намерения да купите някое по-малко дружество?

- Ние гледаме на себе си по един много ясен начин. Нашата цел е да имаме лидерска позиция, а тя може да се постигне по два начина: чрез постигане на естествен ръст или чрез сливане. Ако не стане по първия начин чрез ръст, защо да не погледнем към евентуално сливане? В момента, тъй като държим лидерската позиция, се чувстваме сравнително спокойни. Но пазарът е динамичен и ние през цялото време следим неговия пулс. Така че през следващите години ще наблюдаваме внимателно как се развива той и ако имаме възможност, защо да не купим друга компания?

- По-горе казахте, че се виждате като локален застраховател. Как кореспондирате това с намеренията ви да развivate бизнеса в Русия и на Балканите?

- Канили са ни за общ бизнес във всички страни от Западните Балкани. Те имат потенциал, какъвто ние имаме преди 10 години. По-рано или по-късно, но те също ще се развият. Това, което се опитваме ние да сторим, е да помогнем на „Алианц“ да влезе в тези страни, които са изключително специфични и разнообразни във всяко едно отношение - и икономическо, и политическо, и емоционално. В някои случаи дори са пристрастни поради исторически, религиозни, етнически и други несъответствия, което е неправилно, но съществува. Ролята на Бълга-

рия можем да помогнем с мениджмънт и ноу-хау. Същевременно можем да помогнем и като ние самите инвестираме в страни, на които в момента никой не обръща внимание поради малобройното им население като Македония и Албания, Черна гора. Ето, още не се знае каква ще бъде съдбата на Косово...

Според последните виждания страните от Западните Балкани ще се присъединят към ЕС едновременно (може би без Хърватия, която е доста напред икономически по мое мнение), така че ние трябва да подпомогнем развитието им, включително в застрахователното и банковото им дело. Ние имаме интерес и като държава, която е център на Балканския полуостров, и като холдинг, да работим за това поради своята географска и не само географска близост с тези страни. Това, което ще се опитаме да направим ние, е да започнем да обучаваме тук техни специалисти още от догодина, които да бъдат готови да пренесат ноу-хау на своите пазари и да знаят това, което ние правим. Като отчитаме и се съобразяваме с местните политически и икономически условия и специфики, ние имаме интерес да влезем в тези държави.

Когато „Алианц“ купи „Дрезднер Банк“, се видя, че тя има много крехки позиции в Централна и Източна Европа и са фокусирани основно в Германия. Но нашата банка доказа, че е неразривна част от „Алианц“, и показа, че се развива изключително добре. Виждайки това, ръководителите на „Алианц“ направиха банка и в Унгария, и гледат към Полша. Общо взето, този пример е заразителен - че бизнесът и продажбите на дребно, освен застрахователни и осигурителни услуги, могат и трябва да включат и банкови услуги.

- Вие първи създадохте в България такъв холдингов модел. Сега мнозина вървят по пътя на застрахователно-финансовата група. Как се чувствате като хора, които дадохте тласък на модела? Освен това сте и изтъкнат банкер, който получи миналата година и приза „Буров“. Какво бъдеще виждате на този пазар?

- Има няколко успешни модела за продажба на застрахователни услуги чрез банките. В момента има няколко големи банки, които правят това - „Булбанк“, която продава наши продукти, „Банка ДСК“, която има своята „ДСК Гаранция“, и Обединена българска банка, която направи смесено дружество с AIG. Според мен по-интересен модел е, когато използваме агентите и мрежата от застрахователи, за да предлагаме банкови продукти.
(Продължава на стр. 6)



у нас се развива малко след банковия. И както на банковия пазар имаше сливания, неминуемо ще последват сливания през следващите няколко години. Някои от големите застрахователи ще купят по-малко компании и това е естествено, в него няма нищо страшно. По мое скромно мнение България се нуждае от не повече от 20 застрахователни компании. Дали тези сливания ще бъдат извършени от големи играчи, или помежду си ще се слепят по-

рия като нов член на ЕС, пречупена през ролята на „Алианц България Холдинг“, е, първо, да подпомогне за навлизането на чуждите капитали и специално на „Алианц“ в тези държави, като най-интересен обект в момента е Сърбия, и, второ, да помогнем на „Алианц“ за развитието на пазари, на които считаме, че познаваме условията, манталитета и езика на хората. Това са Русия и Украйна. Там ние можем да помогнем с мениджмънт. В