

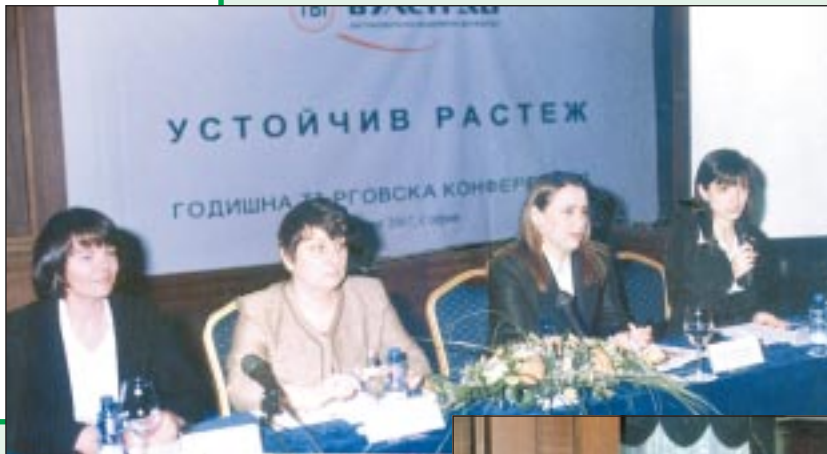


# ПРЕЗ 2007 Г. ЗАД „БУЛСТРАД ЖИВОТ“ ЗАЛАГА НА УСТОЙЧИВИЯ РАСТЕЖ

● Дружеството се стреми да навлезе в семейството и в средния и дребния бизнес

На 19 март 2007 г. в конференнтната зала „София“ на Гранд хотел „София“ се проведе традиционната Годишна търговска конференция на ЗАД „Булстрад Живот“. Форумът премина под мотото „Устойчив растеж“.

По-рано на специална пресконференция **Светла Несторова** - изпълнителен директор и председател на УС на дружеството, представи пред журналисти от столични меди финансовите резултати за 2006 г., както и стратегията за развитие на ЗАД „Булстрад Живот“ през 2007 г. В пресконференцията участваха още **Румяна Гергова** - финансов директор и член на УС, и **Радмила Стайнова** - директор „Продажби“.



Светла Несторова подчерта, че мотото съдържа следното послание: възходящият път, поет от компанията, е придобил нови измерения. Растежът продължава да бъде важен за нас, обаче предизвикателството днес не е растеж на всяка цена, а растеж, който да ни остави на пазара в същия вид, но в дългосрочен план. Акцентът е в устойчивия растеж, който да затвърждава позициите на компанията, но да гарантира повече дългосрочното ѝ бъдеще, отколкото краткосрочните резултати, поясни г-жа Несторова.

Представените предварителни данни сочат, че ЗАД „Булстрад Живот“ продължава да се развива с възходящи темпове. Премийният приход за 2006 г. е с над 41% по-висок от предходната 2005 г. и възлиза на близо 13,5 млн. лева (по този показател дружеството ще бъде сред трите компании с най-сериозен ръст на премийния приход), а очакваният пазарен дял възлиза на 7,10%, което се случва за първи път от появата на дружеството на животозастрахователния пазар.

Коментирайки резултатите на животозастрахователния пазар като цяло, г-жа Несторова подчерта възходящата му тенденция, но същевременно я характеризира като крайно неудовлетворителна. Не са се сбъднали очакванията пазарът да надхвърли 200 млн. лева за 2006 г.; той няма да надхвърли и 190 милиона, както показват предварителните резултати. Ръстът на пазара е около 27 на сто, което на фона на влизането ни в ЕС е крайно недостатъчно, изтъкна тя.

Очакваната печалба на ЗАД „Булстрад Живот“ за изминалата година е 1,22 млн. лева, или с 81% повече от 2005 г. За периода 2003-2006 г. реализираната печалба нараства повече от 6 пъти. Това показва стремеж за устойчив растеж, т.е. „не завладяване на пазарни позиции на всяка цена, а управление на средствата по начин, който да гарантира на клиентите, инвестирани дългосрочно в компанията, сериозна възвръщаемост“.

Приходите от сключени застраховки „Живот“ за последните три години са се увеличили над 2 пъти. Мениджърският екип е особено доволен от резултатите по този продукт. Преди три години ЗАД „Булстрад Живот“ направи широк завои от краткосрочното корпоративно и банково застраховане към индивидуалното дългосрочно застраховане на дребно. Този бизнес продължава да расте и да дава облика на общия премийен растеж на дружеството, посочи г-жа Несторова.

Активите на дружеството са нараснали от 14 млн. лева на 22

и половина млн. лева. Тук се очаква ръст от близо 60% в сравнение с 2006 г. и 190% ръст по този показател за последните три години.

Сумата на изплатените обезщетения възлиза на почти 4 млн. лева (3 млн. 500 хил. лева през 2005 г.), което прави ръст от около 14 на сто.



Г-жа Несторова отбеляза стремежа на ЗАД „Булстрад Живот“ да „влезе“ в семейството и в дребния и средния бизнес и да запази темпа на ръста в спестовната застраховка „Живот“, която да заеме близо 75% от разпределението на продуктите в края на 2007 г. Като цяло се очаква вълн темп на развитие на бранша - под 30%. За отстъпването на дружеството от 5-о на 6-о място в класацията по пазарен дял изпълнителният директор обясни, че за компанията са по-важни резервите и активите, които притежава.

Най-голям ръст в премийния приход има застраховка „Злополука“ (228 на сто ръст), което се обяснява с влизането в сила на нови законодателни разпоредби по отношение на задължителната застра-

ховка „Живот“) отбелязва ръст от близо 30 на сто. Краткосрочната застраховка „Живот“ (предимно корпоративна застраховка, сключвана в полза на служителите в отделни линии на бизнеса), е нараснала с 32 на сто, а медицинските и здравните застраховки (тук влиза широк спектър от защитни програми) - с почти 30 на сто.

Г-жа Несторова акцентира върху увеличението на резервите на дружеството, които са нараснали от над 7 млн. лева на близо 12 млн. 700 хил. лева., което прави 81 на сто ръст. Този показател е сред най-адекватните, защото на пазара „има резултати и резултати и когато в края на годината излязат балансовите числа на застрахователите, темпът, с който е нараснал премийният приход, не винаги отразява темпа, с който са нараснали резервите на едно дружество. Величината на резервите се отнася благоприятно върху растежа на доходоносните активи на дружеството“.

Индивидуалната спестовна застраховка „Живот“ съставлява 62.30 на сто от общия портфейл на дру-

**На тържествена гала-вечера след края на Търговската конференция заслужени награди получиха застрахователни консултанти, мениджъри на екипи и мениджъри на агенции, постигнали високи резултати през 2006 г.**



през следващите години, обобщил г-жа Несторова.

През 2006 г. ЗАД „Булстрад Живот“ се разрасна и като пазарно присъствие, откривайки нови офиси в София и Пловдив. Компанията има вече 14 точки на продажба във всички по-големи градове. През 2006 г. в София бе създадена първата Генерална агенция на дружеството - „Св. Георги Победоносец“, с която точките на продажба в столицата стават три. Толкова има и в Пловдив, който е втори по резултати в рамките на компанията. Бизнесът се развива много бързо и в Бургас (очаква се тук да бъде отворен още един офис през настоящата година) и Варна. Плановите на компанията са да продължи разширяването на мрежата и през 2007 г. Например ще бъде открит клон във Велико Търново. Офисът в Русе (открит през миналата година) се

През 2007 г. се очаква портфейлът да се реструктурира още с неизбежен спад при задължителната застраховка „Злополука“. При тази застраховка животозастрахователните компании се конкурират с общозастрахователните, които също имат право да я продават. Това създава „особени“ условия в конкурентната борба. Общозастрахователните компании я предлагат с изключително ниски ставки и тарифи и я използват едва ли не като бонус към общозастрахователните продукти, изтъкна г-жа Несторова. В тази ситуация решението на ЗАД „Булстрад Живот“ е

да не се конкурира за премийен приход на всяка цена. Точно поради намерението да се развиваме устойчиво, смятаме да удържим цената си политика на пазара, защото от актюерска гледна точка тя отразява реалната вероятност от застрахователни събития във фирмите, с които са сключени застраховките. Няма да извършим тарифни недомислици, за да задържим позициите при задължителната застраховка „Злополука“, изтъкна г-жа Несторова.

Като част от стратегията си за предлагане на атрактивни и гъвкави продуктови решения и услуги, през 2006 г. ЗАД „Булстрад Живот“ предложи на българския пазар и нов продукт - застраховката „Критични болести“. Тя представлява уникална комбинация от застрахователна и финансовата защита срещу 15 от най-разпространените животозастрашаващи заболявания и състояния. Продуктът получи заслужено признание за „Финансов продукт на годината“ на Международното финансово изложение „Банки Инвестиции Пари“, проведено в Пловдив в средата на февруари т. г. („Застраховател прес“ разказа подробно за наградения продукт в предния си брой).

Компания с огромен брой дребни клиенти като ЗАД „Булстрад Живот“ освен стратегия за продажба „трябва да има и стратегия за обслужване, така щото този „дребен“, но стабилен портфейл, да продължи да бъде наш в дългосрочен план“. В тази връзка г-жа Несторова съобщи, че актуална информация за продуктите и услугите на дружеството могат да се получават и от новооткрития Център за обслужване на клиенти на ЗАД „Булстрад Живот“ на телефон 0700 18 800 (на цената на един градски разговор от цялата страна).

В края на изчерпателната си презентация г-жа Несторова припомни и многобройните социални, културни и спортни прояви, които компанията е подкрепила през 2006 г. и които ще подкрепя и в бъдеще.



раховка „Злополука“ за определени линии на бизнеса, както и поради обстоятелството, че тя се продава в семейството и в средния и дребния бизнес, на предлагане на финансови програми, които да разрешат безизходната осигурителна и финансова ситуация на днешния

жеството. Това отразява пътя, по който то е поело: „пътят на достигане до крайния потребител, на влизане в семейството и в средния и дребния бизнес, на предлагане на финансови програми, които да разрешат безизходната осигурителна и финансова ситуация на днешния

нарежда между добрите агенции на компанията. Осезаемо е присъствието на ЗАД „Булстрад Живот“ в Добрич, Плевен, Стара Загора и Благоевград.

СЛАВИМИР ГЕНЧЕВ  
Снимки ГЕОРГИ ДЕРМЕНДЖИЕВ