

„ЕВРОИНС“ ЩЕ ПРОДАВА „ГРАЖДАНСКА ОТГОВОРНОСТ“ НА АВТОМОБИЛИСТИТЕ В 8 ЕВРОПЕЙСКИ ДЪРЖАВИ

Разговаряме с **МИЛЕНА ГЕНЧЕВА**,
директор продажби в ЗД „Евроинс“ АД

Г-жо Генчева, планираше се подготовка за придобиване от страна на ЗД „Евроинс“ АД на застрахователна компания от Сърбия, Македония или Румъния. Има ли развитие по този въпрос?

- Компания „Евроинс“ има нужната структура и финансова готовност, както и намерение да развива застрахователна дейност в съседните страни. В настоящия момент се проучват възможностите на съответния застрахователен пазар, застрахователните дружества и техните приоритетни продукти, обсъждат се различни варианти на съвместна работа и съществуващи опции за закупуване на застрахователни компании, като основен принцип ще бъде изграждането на стройна функционираща структура, усъвършенстване на вече съществуващите застрахователни продукти, въвеждане на висок професионализъм и отлично обслужване на клиентите.

- В кои направления смятате да изнасяте бизнеса - по-конкретно в какви видове продукти?

- Нашият бизнес остава предимно в България, продължавайки да се разраства и да придобива нови измерения по отношение на усъвършенстване на работната система, действаща по съвременен образец. Смятаме да споделим нашия опит извън България, като основните продукти, с които ще стартираме, са „Гражданска отговорност“ на автомобилистите, „Професионална отговорност“ и „Медицински разходи“.

- До средата на март ЗД „Евроинс“ АД очакваше и одобрение от Комисията за финансов надзор във връзка с подаденото заявление за работа на тери-

торията и на други страни от Европейския съюз. Имате ли вече някакъв резултат?

- На 13 март 2007 г компанията получи писмо от КФН във връзка с подаденото от нас през януари т.г. заявление за разширяване на дейността на територията на 8 държави членки на ЕС. На 12 март 2007 г. КФН е уведомила в писмена форма надзорните органи в съответните страни - Австрия, Белгия, Германия, Гърция, Испания, Италия, Франция и Румъния, за намерението на ЗД „Евроинс“ АД да извършва застрахователна дейност при условията на свободата на предоставяне на услуги.

- По принцип каква е продуктова политиката на дружеството у нас?

- За продуктите на ЗД „Евроинс“ АД може да се каже, че са за клиентите и самите клиенти. Те винаги се връщат при нас. Високото професионално администриране на застрахователните продукти, непрекъснатото им усъвършенстване и разширяването на застрахователните покрития, без това да се отразява в съществена степен на застрахователната премия, е изключително благоприятно за клиентите и те ни търсят отново. ЗД „Евроинс“ АД е известно именно с гъвкавата си политика и иновациите в областта на своите застрахователни продукти. Ние бяхме първите, които в края на 2005 г. създадохме комбинирана полица по застраховки „Гражданска отговорност“ на автомобилистите и „Каско на МПС“, тъй нареченото „Първо Каско“ до 1000 лева. Този продукт се оказва изключително атрактивен за клиентите с по-стари автомобили, които не желаят или не могат да отделят 300 лева годишно, за да закупят

застраховка „Каско на МПС“, но могат срещу сумата от 32 лв. да получат обезщетение за своите щети при настъпване на пътнотранспортно произшествие в размер до 1000 лева. Тази комбинирана полица значително покачи продажбите на застраховка „Гражданска отговорност“ за 2006 година. От друга страна, дружеството ежегодно създава нови застрахователни продукти, съобразени с новите условия и търсене на застрахователния пазар. Например в момента се продават все повече застраховки „Професионална отговорност“ и ЗД „Евроинс“ АД определено има утвърдени позиции в об-

могат. Затова е много важно какви ще бъдат „игриците“ в отбора на ЗД „Евроинс“ АД. Много важно за имиджа на всяко дружество е с кого работи, чрез кого продава застраховките си, защото продажбите „на всяка цена“ водят само до краткосрочни печалби. Клоновата мрежа на дружеството е развита в цяла България. Състои се от агенции и техни представители, като в големите градове има по няколко агенции. Екипите, работещи там, са внимателно избирани хора, добре подготвени да сключват както всякакви видове застраховки, така и да извършват ликвидация. Офисите ни, занимаващи

Застраховането е „колективен спорт“ и едните без другите не могат. Затова е много важно какви ще бъдат „игриците“ в отбора на „Евроинс“.

ластта, и то поради доброволните нива, които са привлекателни за клиентите.

- Какво е развитието на презастрахователния ви договор, което е изключително важно условие за започване на работа и в чужбина?

- По реализацията на презастрахователния договор сме на етап приключване. В процес сме на прецизиране съдържанието на някои клаузи с особено значение.

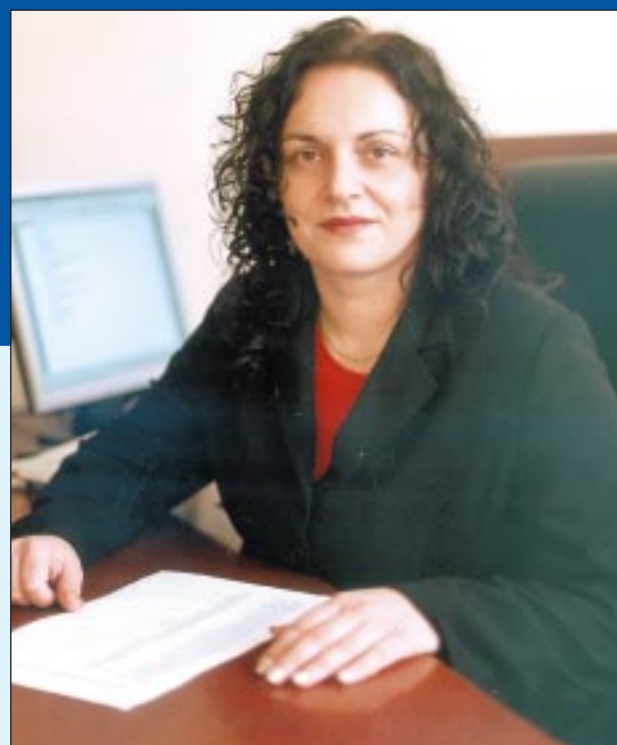
- Как се реализират продажбите в дружеството, с каква клонова мрежа разполагате, има ли някакви смущаващи проблеми с брокерската и агентската ви мрежа?

- Дружеството ни няма проблеми със застрахователните посредници, защото винаги сме коректни към тях, но и изискваме отговорност и коректност. Когато съществуват някакви съмнения относно благонадеждността на някой застрахователен посредник, просто откъсваме съвместна работа с него. Имаме навика да проверяваме бъдещите си партньори, защото не трябва да се забравя, че „застраховането е колектив и в е н спорт“ и едните без другите не

се с ликвидация из цяла България, са голямо облекчение за клиентите от провинцията от техническа гледна точка. Обслужването става бързо, не се допуска бавене при изплащане на обезщетения, а това е изключително важно за доброто ни име.

- Как се развиват продажбите на най-нашумялата застраховка на родния пазар „Гражданска отговорност“ на автомобилистите в ЗД „Евроинс“ АД? С какви резултати завършихте 2006 г.?

- Много съм доволна от резултатите след кампанията за задължителна застраховка „Гражданска отговорност“. ЗД „Евроинс“ АД отново доказа своя професионален подход в разработването на застрахователния продукт и лансирането му на застрахователния пазар. Сигурно сте се убедили, че никога досега кампанията по сключване на застраховки „Гражданска отговорност“ не са били толкова бурни. Смятам, че в това отношение нашата отново демонстрира собствен си почерк. Заложихме на перфектно изградена ни агентска мрежа, като я разширихме и с нови пунктове за продажби - пощенските станции в малки населени места. Досега никой в България не е предлагал подобно нещо. Кампанията ни е повече от успешна, премийният ни приход за 2006 г отбеляза ръст от над 30%. В този смисъл тази година започна наистина добре и тепърва очаквам отлич-



ни резултати.

- Предвиждате ли нови продукти през тази година и какви по-конкретно?

- Нови продукти и разнообразни рискове има във всичките ни застраховки. Стремим се да създаваме полица, които да могат да комбинират няколко застраховки, но същевременно да бъдат лесни за продажба и от редовите ни агенти, защото те не са малко и ние изключително много държим на тях, без да се влияем от процента на премийния приход, който осъществяват. Важно е всеки клиент да бъде обслужен не само с обичайните застраховки „Гражданска отговорност“ на автомобилистите и „Каско на МПС“, но и да му бъдат адекватно и компетентно предложени и всички застраховки, които са му необходими за неговия бизнес и семейство.

- След като през 2006 г. дружеството е постигнало ръст от 30%, кои са най-успешните продукти, допринесли за това?

- Не бих отдала значение на конкретен продукт, всички продукти се продават добре. Наш стремеж е да диверсифицираме оптимално портфейла на дружеството.

Съгласно одитирания си годишен финансов отчет ЗД „Евроинс“ АД отчита трикратно нарастване на нетната печалба - 4.237 млн. лева спрямо 1.392 млн. лв. за 2005 г. Печалбата на акция нараства със 115% от 0.26 лв на 0.56 лв. Реализираният от ЗД „Евроинс“ АД премийен приход за 2006 г. надхвърля 52.6 млн. лева при 40 млн. лева за 2005 год. Ръстът на компанията по този основен показател е 30.3%, което значително изпреварва увеличението на премийния приход на застрахователния пазар като цяло. При прогнозиран ръст на общозастрахователния пазар в България за 2006 г. от 12% и обем от 1,05 милиарда лева пазарният дял за годината на ЗД „Евроинс“ АД ще възлезе на 5 на сто.

Добрите финансови

резултати се дължат преди всичко на подобрена-та с цели 8 пункта квота на щетимост от 37.27% за 2005 г. до 29.50% за 2006 г. Резултатът по този показател е най-добрият, постигнат от компанията през последните 5 години.

С най-високо нарастване е застраховката „Автокаска“ - от 13.0 млн. лв. за 2005 г. до 20.3 млн. лв. за 2006 г., равняващо се на повече от 56% ръст, с което делът ѝ в портфейла на дружеството се увеличава на 38.6%. Основната причина за доброто развитие на каско-застраховките е увеличеният пазарен дял на компанията в застраховките на нови автомобили. Близко 50% от приходите по „Автокаска“ са генерирани от нови автомобили.

С втори по размер дял в приходата на 2006 г. е застраховка „Гражданска отговорност“ на автомобилистите - 18.2 милиона лева. Компанията запазва позициите си в този вид застраховка и въпреки по-ниския темп на нарастване - 15.8%, подобрява значително рисковете си портфейл, като при близо 20% по-малко продадени полица спрямо 2005 г. постига значително увеличение на средната записана премия по застраховката.

Премийният приход по имуществени застраховки реализира ръст от 30.6%, достигайки до 3.2 милиона лева за 2006 г. Основна заслуга за това има партньорството с водещите банки в България. Финансовите застраховки растат с изпреварващ средния за дружеството темп - 40.1%, основно дължащо се на увеличението в записаните премии по застраховки на лизингови договори и гаранции.

През 2007 г. дружеството очаква да продължи да расте с темпове, изпреварващи ръста на общозастрахователния пазар в страната, да развива и модернизира клоновата си мрежа, както и да продължи иновативната си дейност.

Разговаря
ИЛЕАНА СТОЯНОВА



**Е В Р О
И Н С**
застрахователно
акционерно
дружество

1797 София
бул. Д-р Г. М. Димитров 16
тел.: 965 15 25
факс: 965 15 26
e-mail: office@euroins.com
www.euroins.bg