



Маринс Интернешънъл ЕООД

Иван Дончев, управител

# „МАРИНС ИНТЕРНЕТЪНЪЛ“ ВЕЧЕ В ЕВРОПА

**Иван Дончев, как се отразява на „Маринс Интернешънъл“ пълноправното членство на България в Европейския съюз?**

- В последните десет години от съществуването си ние никога не сме били далеч от европейския застрахователен пазар. Радваме се на добра репутация и известност в средите и на застрахователи, и на брокери в Европа, и най-вече на лондонския пазар.

Разбира се, членството на България в Европейския съюз бе възможност за допълнителна наша реализация. Ако не греша, ние бяхме първият български застрахователен брокер, който през април тази година декларира пред нашата надзорна институция намерението си да се възползва от правата, дадени съгласно Европейската директива за „Свобода за предоставяне на услуги“.

В резултат на това насочихме вниманието си към застрахователния пазар на съседна Румъния. Той е с много по-голям потенциал и двойно по-големи обеми от българския и фактът, че там има регистрирани около 400 застрахователни брокери, не е притеснителен за нас. Използвайки уникалната си специализация в об-



ластта на транспортните рискове и други продукти, третирани като „ниша“, работим с пет от водещите застрахователни компании в Румъния. Приятно е усещането, че румънски клиенти с местен риск се отнасят с доверие към нас и поверяват на български застрахователен брокер управлението и застраховането на тяхната експозиция. Предстои ни откриването на собствен офис в Букурещ.

Друг наш нов бизнес през 2007 г. с директна еманация от факта на членството на България в ЕС е представителната власт (кореспондентство), дадена ни от десетки западно-

европейски застрахователни компании, във връзка с ликвидация и уреждане на щети по издадена от тях „Зелена карта“ и/или във връзка с 4-та и 5-а европейска автомобилна директива. За тази цел ние сме редовно и надлежно легитимирани от нашето Национално бюро на автомобилните застрахователи, изпълнявайки стриктните изисквания за професионална и финансова адекватност.

**- Имате ли и други интереси за развитие в региона?**

- Понякога нещата се случват инцидентно и впоследствие стават предмет на целева политика. През тази година се

наложи да последваме наш голям мултинационален клиент при инвестиционните му намерения на територията на Република Македония. Установихме контакт с няколко от водещите местни застрахователи с цел фронтране на особено голям по размер риск. Регулаторният орган в Македония е в процес на изграждане, пазарът е изключително конкурентен, тарифирането често е „небрежно“, а брокерите, доколкото ги има, са 3-4. Застрахователите усещат липсата на интерес у водещите световни презастрахователи и пласират например в „Дунав Ре“ и други регионални. Дори и за факултивни: оказа се, че „Маринс Интернешънъл“ има по-добри алтернативи от техните. „Девствен“ пазар...

**- Какво е влиянието на новия бизнес върху финансовите резултати на вашето дружество?**

- Не само нашият нов бизнес от региона, но и от клиенти в България, бележи ръст. Ако сравним развитието на българския общозастрахователен пазар през първото шестмесечие на 2007 г., съпоставен със същия период на 2006 г., растежът е около 13%. За същия период нашата компания има близо 130% ръст, десетократ-

но по-висок. Желанието ни е темповете на нашето развитие да изпреварват темповете на индустрията като цяло.

Ние имаме дефинирана „peer group“, с която сравняваме адекватно развитието си и нямаме комплекси от заеманото 16-о място в класацията на близо 200 застрахователни брокери, тъй като т.нар. „автомобилни“ и „банкерски“ брокери не са нашата конкуренция... Нали знаете, има кокошки, които сами си търсят храната, има и такива, които ги „гушат“ във фермата. Е, ние не сме от вторите, ние сме Брокери!

**- Кое бихте определили за връх в постигнатото до момента през тази година?**

- Емоционален момент! Имаме риск на наш клиент на стойност над 100 млн. евро. Българската застрахователна компания, част от световен концерн, приела покритието, не успява със собствен ресурс „on time“ да пласира факултатива (цедирание на 80%) на стагниращия енергиен презастрахователен пазар, а дамклевият меч виси със страшна сила! За по-малко от 48 часа ние решихме проблема и пласирахме презастраховането в Лондон!

Интервю на ПЕТЪР АНДАСАРОВ



„ОББ- Ей Ай Джи Лайф  
Застрахователно дружество“ АД  
Двойно по-спокойни

Централен офис: София 1404, бул. „България“ 75,  
тел. +359 2 818 6191, факс + 359 2 818 6201



Във връзка с разширяване  
на дейността си  
„Интерамерикан България“ ЗЕАД  
търси  
високомотивирани личности за работа  
на следните позиции:

**ЕКСПЕРТ  
„ОБСЛУЖВАНЕ НА ЩЕТИ -  
АВТОМОБИЛНО ЗАСТРАХОВАНЕ“**

**Изисквания за позицията:**

1. Висше инженерно или икономическо образование;
2. Минимум две години опит в калкулиране и решаване на автомобилни щети (опитът с ликвидация на щети по „Зелена карта“ е предимство);
3. Добра компютърна грамотност;
4. Владеенето на английски е задължително.

**Компанията предлага:**

1. Атрактивно възнаграждение в съответствие с квалификацията;
2. Добра работна среда;
3. Възможност за обучение;
4. Възможност за професионално израстване.

Моля, изпращайте вашата CV (автобиография) и мотивационно писмо с телефони или адрес за контакти на следния адрес:

София 1000, пл. „Света Неделя“ № 16, етаж 5, или e-mail address [vasilevb@interamerican.bg](mailto:vasilevb@interamerican.bg).

Дружеството гарантира конфиденциалност на получената информация.

**Ограничен брой кандидати  
ще бъдат поканени на събеседване.**

Добре  
Дошли в  
[www.zastrahovatel.com](http://www.zastrahovatel.com)  
Вашият компас  
в застраховането!

**САНДИ**

недвижими  
имоти

предлага

- покупка, продажба, отдаване и наемане под наем
- отпускане на ипотечни кредити
- управление на недвижим имот
- пренасяне на дома и офиса, почистване

1202 гр. София,  
ул. „Белоградчик“ №1,  
ет. 2, офис 3,  
(непосредствено  
до Централна автогара),  
тел: 931 39 66,  
тел/факс: 931 39 77,  
0897/ 87 37 37,  
[sandy\\_ni@abv.bg](mailto:sandy_ni@abv.bg),  
[www.sandi.imot.bg](http://www.sandi.imot.bg)

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