

Светла Несторова, председател на Управителния съвет и изпълнителен директор на ЗАД „Булстрад Живот“

## БЪДЕЩЕТО ПРИНАДЛЕЖИ НА ДЪЛГОСРОЧНОТО СПЕСТОВНО ЗАСТРАХОВАНИЕ

● *Ние намаляваме риска клиентът да си купи нещо, което не му е нужно*

● *Лъскавите инвестиционни периоди отминаха, чакат ни по-реалистични времена*



**Г**-жо Несторова, кой беше най-ценният резултат, постигнат от ЗАД „Булстрад Живот“ през 2007 г.?

- Това е все едно да попитате една майка с много деца кое дете си обича най-много. Аз обичам всичките си „деца“, които сме постигнали. Може би най-голяма тръпка и вълнение ми донесе премиерният приход. Много дълбоко задоволство ми донесе печалбата. Но стратегически най-важен е ръстът на резервите и на активите. Така че не мога да разделя дечицата си и да кажа кое ми е най-любимо.

**- А кое отчитате за себе си като най-голямо постижение - приближаването на 9% пазарен дял, продължаването на стабилния растеж на компанията, отговарянето на търсенето на пазара със създаване на нови продукти и с адекватна агентска мрежа или нещо друго?**

- За мен един от най-големите успехи не е свързан толкова с финансовите показатели, колкото с изграждането на определен тип култура вътре в самото дружество. И със създаването на екип, който има потенциала и капацитета да реализира целите, които компанията си е поставила дългосрочно. Резултатите, които имаме, не са изненада, а следствие от много конкретни наши стъпки. Те се случват от години насам. Вече имаме екипа, ресурса, хората на съответното експертно ниво и културата да гарантираме постигането на целите, които сме си поставили, и да държим този път на устойчиво развитие дълго време.

**- Какви са целите на ЗАД „Булстрад Живот“ за 2008 г. и в дългосрочен план?**

- За 2008 г. целта ни е да продължим да се развиваме с двата си основни приоритета. Първият е дългосрочното спестовно застраховане, насочено към индивидуалните клиенти навсякъде в страната. Някои се радват от нашите съществуващи офиси, а други стартираме „на зелено“. Възнамеряваме и да инвестираме още средства в допълнителна подготовка на хората, които пра-

вят това, за да гарантираме допълнителното им професионално изграждане.

Вторият ни приоритет е свързан с изграждане на специална политика по отношение на ключовите корпоративни клиенти. В тази част от пазара ръстовете не могат да бъдат толкова големи, тъй като това е доста разпределен сегмент. Затова ние предпочитаме да продължим да се развиваме като различни от останалите - с типа подход, с типа обслужване. Да сме достъпни, да сме близо и да сме готови адекватно да отговорим на нуждите на конкретния клиент. Т. е. да се различаваме с отношението си.

Плановете ни за 2008 г. са да продължаваме да растем по-бързо от пазара. ЗАД „Булстрад Живот“ планира да направи над 30% растеж тази година при очакван среден ръст за пазара не повече от 25 на сто. Не бива да се забравя обаче, че в момента времената на нашия застрахователен пазар са много динамични. Очаквам чистата ни печалба за 2008 г. да надхвърли 1,8 млн. лв., но предполагам, че няма да достигне 2 млн. лева заради инвестициите, които планираме да направим за по-нататъшно развитие.

**- Точно какви инвестиции смятате да направите?**

- Ние инвестираме в офиси и в хора, за да бъдем по-достъпни и да предложим по-качествено обслужване. Инвестицията в хора е свързана не само с наемане на нови сътрудници, но и с повишаване квалификацията на тези, които вече са част от нашия екип.

**- Казахте, че основният потенциал за развитие на пазара у нас е най-вече в дългосрочното спестовно животно застраховане. Това обаче предполага доста сериозна разяснителна работа сред обикновените хора и силна агентска мрежа. В този смисъл ползвате ли някакво съюхау от „Виена Иншурънс Груп“ и какво е специфичното при него?**

- Готови сме да споделим с „Виена Иншурънс Груп“ опита, който имаме, защото за нашия регион той е много знаков. Готови сме и да се поучим от техния опит, защото близо 200 години

опит са си 200 години - те не са за изхвърляне. Нашият животнозастрахователен пазар е тесен сегмент, който не се доминира от търсенето. На практика на него търсене няма. Той се доминира от предлагането. В този смисъл това как се държат животнозастрахователните компании е определящо и за ръста на пазара, и за пазарното проникване. Вярно е, че всичко е въпрос на разяснителна работа. Аз бих я нарекла по-скоро търговска работа. Казах, че инвестираме в офиси и в хора, защото успехът ни се предопределя не от това какви са или не са потребителите - те са си прекрасни. Успехът ни зависи от това как се държим ние и колко можем да достигнем до тези потребители. Да им помогнем да разберат имат ли потребности, да разкрием нивото на застрахователна потребност и да им предложим адекватно за тях решение.

**- Твърдите, че ще изчакате няколко месеца, за да пуснете на пазара вече разработената си застраховка „Живот“, свързана с инвестиционен фонд. Това означава ли, че очаквате до няколко месеца Българската фондова борса (БФБ) да се стабилизира? Това стабилизиране ли изчаквате всъщност?**

- Очаквам до три месеца да се появят признаци на стабилизиране на БФБ. Мисля, че след това не ни предстои такива лъскави инвестиционни периоди, каквито имаме през 2007 г. А ни чакат по-реалистични времена на инвестиционен опит, в които застраховката „Живот“, свързана с инвестиционен фонд, би намерила своето място.

**- Какви са плюсовете на животнозастраховките в сравнение с останалите инвестиционни инструменти?**

- Класическата застраховка „Живот“ е базата, на която може да се построи каквото и да било. Като инвестиционен инструмент, основният плюс е нейната защитна част. Защото, ако се случи нещо с човека - с живота или с трудоспособността му, всичко останало, което той е направил, планирал, спечелил, застраховал и т. н., губи абсолютно всякакъв смисъл. И тогава човек

освен собствената си автобиография изхвърля в кошчето и автобиографията на близките си хора, които плащат сметката за това. Независимо дали човек си купува рискова или спестовна застраховка, първото, по което трябва да избира, е застрахователната защита за големите рискове - загуба на живот и на трудоспособност. Едва след това идва спестовният елемент. Застраховката „Живот“ не е класическа инвестиция. Тя е спестовна касичка, която позволява на човека и да се обезпечи застрахователно, и да натрупа някакъв паричен ресурс. При това този ресурс е сигурен, гарантиран и неподатлив на модерни краткосрочни флукутации като другите инвестиции. А най-големият плюс всъщност е комбинацията от двата плюса - фактът, че човек може по сигурен и гарантиран начин да трупа пари, като в същото време има и застрахователна защита. Всяка друга форма на спестяване не поема риска, ако нещо се случи със спестяващата.

Ако човек вече е обезпечен с класическа животнозастраховка, той би могъл да си позволи и по-атраktivни, модерни и рискови форми на инвестиране, каквато е застраховката „Живот“, свързана с инвестиционен фонд. Тя със сигурност е нещо много по-сериозно и гарантирано от обикновената инвестиция, отново защото спестяващата е обезпечен - застрахован е. Но тя идва като следваща стъпка - когато човек е обезпечил минимума, с който гарантира на близките си някаква икономическа стабилност.

**- На световния животнозастрахователен пазар се очертава тенденция на преминаване по-скоро към застраховките „Живот“, свързани с инвестиционен фонд, при които рискът се прехвърля върху клиента. Подобна тенденция се очертава и при пенсионното осигуряване. На какво според вас се дължи това желание за прехвърляне на риска? На недостатъчните вече инструменти за инвестиране или на нещо друго?**

- За мен това е краткотрайно състояние и няма да бъде структуроопределящо през следва-

щите години. На западния пазар за определен период от време имаше вълна на повишен интерес към инвестиционните продукти и сериозно прехвърляне на риска върху клиента. Смисълът на застраховането обаче е да редуцира риска, а не да го увеличи и прехвърли върху човека. Там също преживяха нееднократни сериозни борсови сривове и кризи. И през последните години се наблюдава тенденция на връщане към класическите рискови форми на животнозастраховане. Този процес при тях отне десетки години - увлечението, разочарованието и връщането на хората към базисните им застрахователни интереси.

Българската практика показва, че процеси, които на Запад са се развивали десетки години, тук се случват много бързо заради ситуацията на преход и на активно приобщаване, в която сме в момента. Затова вярвам, че описаните, наблюдавани на Запад, тенденции тук ще се случат сравнително бързо. Т. е. не мисля, че това тотално прехвърляне на риска върху човека ще бъде структуроопределящо през следващите години в България. Специално в животнозастраховането очаквам, че ако има тенденция към залитане, тя ще отmine бързо.

Много силен фактор е и локалната култура. Българинът традиционно е консервативен и има много причини да е такъв. Някои от тези причини са му се случили в съвсем близкото ми минало. Така че аз вярвам, че у нас няма да има крайно увлечение към поемане на риска от потребителя. По-скоро ще има някакви подобни „трептания“, докато този продукт намери точната си ниша.

**- А какво развитие на българския животнозастрахователен пазар очаквате?**

- Мисля, че животнозастрахователният пазар у нас ще продължи да

расте по-бързо от общозастрахователния. Най-малкото, защото е на първоначален етап на проникване и развитие. И лека-полека ще настигне общозастрахователния пазар с хипотезата в далечното бъдеще да го изпревари. Но вярвам, че през следващите 5-10 години ни предстои сериозно, устойчиво развитие на животнозастрахователния пазар. Това ще се окаже стратегически много важен сегмент, дори най-важният в застраховането изобщо, защото поради самото естество на бизнеса там ще се акумулират огромни ресурси.

**- Това означава ли, че трябва да очакваме появяването на още нови играчи на българския животнозастрахователен пазар, като се има предвид, че в момента животнозастрахователните компании са два пъти по-малко отколкото общозастрахователните?**

- Нови играчи на нашия пазар се появяват постоянно. Проблемът е, че не разбираме какво правят някои от тях, защото съгласно съществуващата законова уредба се отчитат в чужбина.

Много чужди застрахователи са заявили намерението си да работят тук. Повечето от тях обаче го правят на пулинг принцип, за да обслужват един или друг важен корпоративен клиент, а не за да развият активно дейност у нас. Не очаквам стартиране „на зелено“ у нас на нови международни компании. Притеснява ме обаче фактът, че има опасност да започнем да губим информация за реалния размер на пазара поради сложната система на отчитане на надзорите в Европа.

**- Това ще доведе ли до някаква реална опасност за клиентите?**

- Не мисля, че това води до реална опасност за клиентите, защото нивата на гарантираност и на регулираност на този бизнес в България са високи. (Продължава на стр. 16)