

Жанета Джамбазка, зам.-председател на УС и изпълнителен директор на ЗАД „ВИКТОРИЯ“

# КАТО ЧАСТ ОТ ВОДЕЩА ГРУПА НА ЕВРОПЕЙКИЯ ПАЗАР МЯСТОТО НИ Е СРЕД ВОДЕЩИТЕ ЗАСТРАХОВАТЕЛИ В БЪЛГАРИЯ

- Вече са известни резултатите на застрахователните дружества от тяхната дейност през 2007 година. Какви са те по основните показатели на вашето дружество? Всъщност изпълнихте ли програмата максимум, по която работехте през цялата изминала година?

- За застрахователно дружество „ВИКТОРИЯ“ отминалата 2007 г. беше от изключително важно значение поради промяната на мажоритарния собственик. Резултатите, които постигнахме, са плод на целите, които си поставихме още преди две години и получихме една много добра оценка от акционерите на дружеството.

Както знаете, обичам да се изразявам в цифри, които много точно показват състоянието на дружеството, а именно:

1. ПРИХОДИ ОТ ЗАСТРАХОВАТЕЛНИ ПРЕМИИ			
Година	Начислени премии	Ръст	Пазарен дял
2006	21052454	45.15	1.99
2007	30911474	46.80	2.40
2008	40365043	30.50	3.00

Постигнахме ръст на премиен приход към прогнозирания в размер на 106,4%, което основно се дължи на приходите от автомобилно застраховане.

Ръст на общозастрахователния пазар - 19%;  
Ръст на дружеството - 46.8%;  
Пазарен дял - 2.4%.

- **Дружеството е на 12-о място на застрахователния пазар от 19 лицензирани и работещи общозастрахователни дружества.**

- По отделните видове застраховки сме постигнали през 2007 г. различни пазарни позиции, а именно:

- Застраховки „Злополука“ - 6-о място и дял в портфейла на пазара 7,6%;
- Застраховка „Каско“ - 11-о място и дял в портфейла на пазара 1,7%;
- Застраховка „ГО“ на автомобилите - 10-о място и дял в портфейла на пазара 4,6%;
- Застраховка „Пожар и природни бедствия“ - 10-о място и дял в портфейла на пазара 2%;
- Застраховка „Плавателни съдове“ - 6-о място и дял в портфейла на пазара 1,6%;
- Застраховка „Товари по време на превоз“ - 8-о място и дял в портфейла на пазара 1,3%;
- Застраховка „Щети на имущество“ - 15-о място и дял в портфейла на пазара 0,6%;
- Застраховки „Отговорности“ - 10-о място и дял в портфейла на пазара 1,4%;
- Застраховки „Финансов риск“ - 11-о място на пазара и дял в портфейла на пазара 0,3%;
- Застраховки „Помощ при пътуване“ - 11-о място и дял в портфейла на пазара 2,4%.

3. ФИНАНСОВИ ПОКАЗАТЕЛИ						
Вид	2006	Ръст	2007	Ръст	2008	Ръст
собствени средства	10941	3.59	11531	5.39	12500	8.40
технически резерви	11052	97.43	17554	58.83	26500	50.96
печалба	489	207.6	724	48.06	1293	78.59

Темпът на нарастване на брутна премиен приход изпреварва този на административните разходи с 29 %.

Балансовата стойност на дълготрайните активи се е увеличила с 496 хил. лв. през 2007 г. Дълготрайните активи формират 9% от общата сума на актива на баланса (при 9 % през 2006 г.).



Нетните активи на ЗАД „ВИКТОРИЯ“ към 31 декември 2007 г. възлизат на 11,531 хил. лв. и

именно сключването на сделката за партньорство с „F.A.T.A.“, част от „Дженерали“. С какво допринесе това партньорство за обогатяване на вашата дейност и имаше ли нови моменти в нея?

- Ние сме много горди от факта, че за периода, в който работи дружеството, успяхме да постигнем резултати, които привлякоха вниманието и бяха оценени от един от най-големите застрахователи в международен мащаб.

За нас от изключително значение е сигурността, която получавате, чрез нашите акционери във всеки един аспект от дейността на дружеството.

Подкрепата, оценката и доверието, които получихме като мениджърски екип от акционерите и възможността да се развиваме самостоятелно на българския пазар и в същото време да бъдем част от групата на „Дженерали“, много ни радват.

За краткия период, през който работим заедно, ние успяхме съвместно с колегите от F.A.T.A. Assicurazioni да постигнем един добър синхрон и да работим като един екип.

В резултат на всичко посочено ние получихме много информация относно развитието на групата,

отбелязват увеличение с 5.39 % в сравнение с величината към 31 декември 2006 г.

Нетното увеличение на разходите за брутни застрахователнотехнически резерви е 6,502 хил. лв.

Изплатените през 2007 г. обезщетения по настъпили застрахователни събития възлизат на 25% от премиения приход за периода спрямо 23% към 31 декември 2006 г. Съотношението между брутни записани премии и нетни оперативни разходи е 2,12 към 31 декември 2007 г., срещу 3,98 към 31 декември 2006 г.

Коефициентът на възвращаемост на активите за 2007 г. е 2,2% при балансово число 32,689 хил. лв. и печалба от текущия период 724 хил. лв., срещу 2,0% през 2006 г.

Собствените средства покриват границата на платежоспособност 2,05 пъти.

Собствените средства на дру-

2. ИЗПЛАТЕНИ ОБЕЗЩЕТЕНИЯ				
Вид застраховка	2006	Бруто квота	2007	Бруто квота
Гражданска отговорност на автомобилите	970,515	38.1	2,299,498	50.9
Каско	2,873,704	55.1	4,122,566	46.1
Автомобилно застраховане общо	3,844,219	47.2	6,422,064	48.8
Злополука	321,281	30.8	445,430	23.0
Помощ при пътуване	12,306	7.4	27,588	16.5
Селскостопанско застраховане	251,862	36.8	162,771	19.7
Имуществено застраховане	217,749	11.0	243,650	5.9
Карго	50,067	11.3	1,786	5.7
Отговорности	7,777	17.2	15,226	14.2
Финансови рискове	90,141	168.8	183,778	113.5
Морско застраховане	-	52.8	151,392	62
Общо застраховане - всичко	951,183	22.8	1,231,620	15.1
ОБЩО изплатени обезщетения	4,795,402	38.5	7,653,684	42.1

възможности за добри условия по презастраховане, както и нови продукти в областта на земеделско застраховане.

- **Понеже стана дума за резултатите на застрахователните дружества през миналата година, как според вас изглеждаше застрахователният пазар през 2007 година? Имаше ли неща, които ви направиха силно впечатление в двете посоки - да спомагат за неговото развитие и да пречат за това?**

- Пазарът на застрахователни услуги в България се характеризира с динамични темпове на развитие

и промени. Сравнително добрата икономическа стабилизация в последните години и постепенното, макар и все още далеч от европейските стандарти, повишаване на покупателната сила на населението оказват положително влияние върху търсенето на застрахователни услуги. Статистическите данни показват плавно нарастване на обема на разходите, отделни застраховани от физическите и юридическите лица в последните няколко години, и прогнозите предвиждат този тренд да се запази без особени резки изменения и в следващите няколко години.

За развитието на застрахователния пазар в България съществено влияние оказва и ще продължи да оказва приемането на страната ни в ЕС. Засилените икономически контакти и движението на хора и стоки от България към европейските страни отваря нови резерви за застрахователния пазар, като увеличава обема на предлаганите и ползвани услуги и разширява кръга на тяхното разнообразие като номенклатура. В същото време се засилва и интересът на чуждестранните застрахователни компании на пазара на застрахователни услуги у нас.

В първоначалния етап на конкурентна борба само между български застрахователи и презастрахователи ЗАД „ВИКТОРИЯ“ успя да извоюва своето място и пазарен дял. Застрахователният пазар е в етап на навлизане на международни компании чрез откриване на собствени представителства, закупуване на дялове или поглъщане на български фирми, като се очаква рязко да се засили конкуренцията и като резултат да промени пазарните дялове и позиции на основните играчи на българския застрахователен пазар.

- **Сега ще ви помоля да се спрете накратко на един много важен въпрос: успяхте ли да изградите цялостна мрежа за продажбата на вашите продукти?**

- Дружеството има изградена добра мрежа за дистрибуция на застрахователните продукти и обслужване на клиентите ни с едни от най-добрите специалисти в областта на застраховането, което ни дава основание да твърдим, че можем да успеем през следващите години и да овладеем предизвикателствата на пазара.

## ЕТО И ТЪРГОВСКАТА НИ МРЕЖА, ПРЕДСТАВЕНА В ЦИФРИ

ВИД	2006	2007	2008
ГЛАВНИ АГЕНЦИИ	26	28	28
ОФИСИ	37	41	45
ИРМ	5	7	8
ЗАСТРАХОВАТЕЛНИ АГЕНТИ	1284	1778	2000

- **Вече нагизихме сериозно в 2008 година - изтече първото тримесечие, какви тенденции показва вашата дейност през това време?**

- Изключително доволни сме от ръста, който постигнахме през първо тримесечие на тази година спрямо същия период на 2007 г.

За поредна година водещо място в портфейла на дружеството е автомобилното застраховане, но ние усилено ще работим през тази година за увеличаване на дела на останалите видове застраховки за сметка на застраховка „Гражданска отговорност“ на автомобилите.

- **Какво непременно бихте искали да отбележите за явленията на застрахователния пазар през това първо тримесечие на**

2008 година?

- Не знам какво имате предвид под думата „явленията“, по-скоро бих искала да изразя притесненията си относно:

- ✓ продължаващите ниски тарифи за застраховка „Гражданска отговорност“ на автомобилните;
- ✓ спада на обхвата на застрахованите МПС;
- ✓ увеличаването на застрахователните претенции по този вид застраховка;
- ✓ увеличаването на размера на застрахователните искове за изплащане на обезщетения за неимуществени вреди, което води и до огромен скок при изчислението на размера на резерва за настъпили, но необявени щети;
- ✓ нелоялната конкуренция;
- ✓ предлагането на офери с покрити рискове и тарифи по всички видове застраховки, които често ме карат да си задавам въпроса: „Дали тези офери се изготвят от застрахователи, кой прави оценката на риска?“

В тази връзка, ако всички продължаваме да водим тази политика - колко дружества ще останат на пазара след пет години?

- **Как виждате мястото на ЗАД „ВИКТОРИЯ“ на пазара до края на тази година и какви основни цели сте си поставили?**

- По отношение на постигане на пазарни позиции нашите краткосрочни цели са:

- Постигане на премиен приход от 40 365 хил.лева;
- Ръст на застрахователните премии 34%;
- Постигане на пазарен дял от 3%.

ЗАД „ВИКТОРИЯ“ ще работи съгласно одобрената бизнес стратегия до 2010 г., в която сме поставили своите икономически и търговски цели, както и сме разработили своята пазарна стратегия за следващите три години. От опита, който имаме по отношение на постигането на целите, които си поставяме - мога да твърдя, че мястото ни е в групата на водещите застрахователи, а както знаете, ние сме част от водеща група на европейския пазар.

- **Имате възможност да се обърнете към ръководителите и**

служителите на ЗАД „ВИКТОРИЯ“ и към колегите ви от застрахователния бранш. Какво бихте им казали и пожелали?

- Искам да благодаря на мениджърския екип на дружеството и на всички служители за постигнатите резултати през 2007 година, за динамичната и резултатна работа, за лоялността която проявяват, и желанието им за постигане на високи резултати през настоящата година.

Благодаря на нашите клиенти, които избраха „ВИКТОРИЯ“ за свой застраховател и партньор.

Уважаеми колеги и приятели, пожелавам ви здраве, ползотворна работа и много настроение!

Интервю на  
ПЕТЪР АНДАСАРОВ