



ТРАДИЦИИ + НОВАТОРСТВО + ДЪЛГОСРОЧНА ПОЛИТИКА = СТАБИЛНОСТ, УСПЕХИ И БЪДЕЩЕ НА ДЗИ

Това са в общи линии гаранциите за авторитета, за доброто име и за доверието на и в най-стария застраховател в България. И, слава богу, че се намират във всеки преходен период умни и далновидни хора, които не смениха името му, винаги внушаващо именно стабилност и вяра в него. За да не губи старите си и непрестанно да печели нови свои клиенти.



за бъдеще. Нека ми бъде позволено да споделя две думи за него - отличният финансист, овладял бързо лостовите на застраховането и сам потърсил и внедрил с екипите форми на особено резултатна работа в ДЗИ. Той е мъдро търпелив, доверчиво общуващ и добротворчески устроен човек. И може да се каже, че откакто е в ДЗИ - веднага след закупуването му от покойния Емил Кюлев, до днес си спечели одобрението на всички в двете дружества и има изключителен принос за стабилността и за съвременното развитие на ДЗИ. Неговата философия продължава да е: „Добра мениджърска работа, съдържателни и предизвикателни застрахователни продукти, ефективна рекламна система и присъствие в екипа на професионалисти с амбиции за успехи.“

Поводът за тези мои бележки е конкретен. Съвсем скоро медиите обявиха, че ДЗИ е отново на първо място, като събра премиен приход за 186 728 903 лв. и завоюва пазарен дял от 14.72 на сто за 2007 година. Да уточня - става дума за ЗПАД „ДЗИ-Общо застраховане“. На тази хубава новина посвети своя специална информация и в. „Застраховател прес“ в предишния си брой със заглавие „След кратка пауза ДЗИ е отново лидер“. Паузи в дейността си и временни или къси отсъпления винаги е имало и те са характерни не само за ДЗИ, а за всички застрахователни дружества. Но те не са белег на влошена работа, на недалновидност и в такъв случай на паразитен застои. В ДЗИ, а и другаде, често това е резултат на наложителни преустройствени процеси на внедряване на нови моменти в дейността, на експерименти дори.

си политика, обновявайки я в съответствие с новите условия, гласува доверие на екипите, след като видя и се увери, че те приемат творчески предизвикателствата в съвременното застраховане. Нищо, че някои от специалистите хванаха други посоки към други дружества. Това е съвсем естествено поради две причини. Първо - пазарът е свободен - всеки търси по-доброто си място за печалба или за творческо реализиране. И второ - от всяко дружество към друго има движение именно на кадри. И бих добавил още - естествено е кадри да изтичат най-вече от ДЗИ и „Булстрад“, които са най-старите и най-силни застрахователи през годините, създали отлични специалисти. Дето се казва - където е текло, пак ще тече. Картината и в едното, и в другото дружество си остава все така добра - те продължават да са стабилни, привлекателни за клиенти и перспективни.

Преди две години Валерий Алексиев, зам.-председател на УС и изпълнителен директор на двете дружества, който отдавна отдава работа и знания най-вече на животозастраховането, сподели нещо, което никога няма да забравя: „Има една-единствена причина за одумване и дори за злословие по адрес на ДЗИ и тя е проста - защото е най-голямото дружество на пазара. Защото е олицетворение на застраховането на масовата публика, както показват анкетите. Защото е най-голям авторитет през своята дългогодишна история. И защото - смея да твърдя - в него работят най-професионалните хора в застраховането.“

Такава съдба имат още няколко от играчите на застрахователния пазар и всички знаем, че те са най-големите. Не случайно един от наложилите се по най-авторитетен начин ръководител на ДЗИ през последните няколко години - Недялко Чандъров, комуто бяха гласувани най-високите длъжности председател на УС и главен изпълнителен директор и на двете дружества, заяви от страниците на в. „Застраховател прес“, че „...поне още две години карето от четири дружества ще продължава да води класацията на българския застрахователен пазар. За всички е ясно защо това е така. Е, може четворката и да се промени или да се променя, но за тройката съм сигурен, че ще остане в същия състав.“

Искам да обърна специално внимание на един момент от формулата на стабилността, успеха и бъдещето на ДЗИ - полити-

ката за правене и продажба на застрахователни продукти. Тя е особено плодородна в ДЗИ. Още през миналата година г-н Чандъров изказа думи с пророческо съдържание: „На пазара ще успява този, който ще развива продукцията си система“, което се оказва абсолютна истина.

И забележете - в тази политика се вписва и лидерският резултат по автомобилно застраховане, което е „златната кокошка“ и „най-сладката хапка“ за някои дружества. Истината е, че вече не може да се говори за успех единствено по резултатите от премиен приход и застраховките „Автокаска“ и „Гражданска отговорност“. Да не говорим за това каква шега изигра напоследък на застрахователите най-предпочитаната застраховка от тези, същите дружества, със срива на своя обхват. И тук обаче ДЗИ проявява разум и регулира по най-добрия начин своя продуктов портфейл. За равновесие, за баланс двете дружества предлагат вече нови, ярки продукти на пазара, които се отличават със своето съдържание и с привлекателността си. Те са плод на усърдната работа и на творческите виждания на специалистите и в ДЗИ, и в „КВС“. Чудесен пример в това отношение са двете нови застраховки „ДЗИ Лидер“ и „ДЗИ Лидер +“, които представиха в последните няколко броя на в. „Застраховател прес“ **Веселин Тонев**, директор на Дирекция „Продукти животозастраховане“ в ЗПАД „ДЗИ“, и **Хюго Версхаатсе**, мениджър животозастраховане в ЗПАД „ДЗИ“. Те направиха и продължават да правят силно впечатление на нашите читатели, някои от тях и вероятни нови, пък и стари клиенти на ДЗИ. В това отношение многозначителни и верни са думите на Недялко Чандъров за ключа към успехите на двете дружества. Той е в „...предлагането на по-прости и по-разбираеми застрахователни продукти.“

Впрочем да се върнем към повода на тези мои спонтанни бележки - новината за завоюването на върха на ЗПАД „ДЗИ-Общо застраховане“. И аз попитах за няколко неща неотдавна г-н Чандъ-

ров. Той винаги е категоричен, когато трябва да си служи с факти, отнасящи се до състояние и до стратегии

Попитах го неотдавна да каже и за в. „Застраховател прес“ кой е ключът за успехите на ДЗИ. Отвърна ми: „Следваме дългосрочна политика и това дава добрите ни резултати.“ Мога да съобщя още нещо, за които той има свое виждане, както и за неговите позиции и предвиждания, но за тях ще стане дума в наше интервю с него в някой от следващите броеве на в. „Застраховател прес“. Ще ви доверя само авансово за какво още мисли и говори Недялко Чандъров. За това, че за него най-важният показател са заделените резерви, което е ясно разбираемо. Притеснява го ниският обхват на задължителната застраховка „Гражданска отговорност“ и все още неадекватната ѝ цена.

Попитах го накрая за стратегията - днес и в бъдеще. Каза ми: „Запазване на лидерските позиции на пазара от двете дружества. Ориентиране към клиентите на цялостната ни продуктова политика и разработване на нова линия по предлагането на имуществени застраховки. Това са основните ни цели.“

ПЕТЪР АНДАСАРОВ

ДЗИЛИДЕР+

Ние сме част от KBC group

100% ГАРАНТИРАНА ЗАЩИТА НА ИНВЕСТИРАНИЯ КАПИТАЛ

ДЗИЛИДЕР+ е застраховка „Живот“ с инвестиционен фонд, свързан с движението на специална селекция акции на 30 водещи международни компании.

ДЗИЛИДЕР+ осигурява на падежната дата гарантирани 100% от инвестирания капитал, плюс 100% участие в нарастването на стойността на акциите.

ДЗИЛИДЕР+ включва голямата застрахователна защита.

ДЗИЛИДЕР+ е продукт с ограничен период на предлагане! Продуктът се предлага от ЗПАД ДЗИ и СИБанк само до 27 юни 2008 г.

Повече информация — на www.dzi.bg/leader