



Ние сме част от KBC group

Ян Ванхевел, генерален мениджър за Централна и Източна Европа на „КВС Груп“, пред в. „Застраховател прес“

ДЗИ И КВС - ИСТИНСКИ МЕЖДУНАРОДЕН ЗАСТРАХОВАТЕЛ В БЪЛГАРИЯ

Изключително съм ви благодарен за това, че приехте молбата ми да се срещнем и разговаряме за „ДЗИ“ и „Си Банк“, които са част от „КВС group“. Позволете ми да започнем с най-естественния въпрос в такива случаи - как се чувствате вече 1 година след придобиването на „ДЗИ“ от „КВС“?

- Мога да ви дам съвсем кратък отговор - чувствам се много добре. С приятни впечатления съм още от първото ми посещение в „ДЗИ“. С нетърпение очаквахме съвместната ни работа и с „ДЗИ“, и със „Си Банк“ в България.

Към днешна дата считам, че много бързо успяхме да предадем нашето ноу-хау на „ДЗИ“. Убеден съм, че направихме добра инвестиция в мениджмънта и в служителите на компанията. Особено сме горди, че успяхме да присъединим ДЗИ и „Си Банк“ към семейството на „КВС“.

„ДЗИ“ е лидер на застрахователния пазар в България. Това е пазар, който е особено важен в стратегията ни за Източна Европа. Следователно ние се радваме, че инвестираме в страната ви. Вярваме, че ни очаква добро бъдеще тук, в България. Доволни сме, че с развитието на „ДЗИ“ и на „Си Банк“ ще имаме възможността да приложим и на българския пазар успешния модел на „КВС“ - „банкашуърнс“.

- **Всъщност вие първи стартирахте банкашуърнс бизнес на българския застрахователен пазар и вече имате много последователи. Наскоро се появи информация, че всички застрахователни дружества, които са част от група, включваща и банка, предлагат на своите клиенти банковозастрахователни продукти. „ДЗИ“ и „Си Банк“ обаче бяха първите на пазара.**

- Това е вярно. Ние вярваме, че прилагайки стратегията си в България, ще можем да предложим продукти, които ще са полезни за клиентите. Освен това искаме да допринесем за развитието и на Застрахователя, и на Банката.

- **Кои според вас са основните прилики и разлики при правенето на бизнес в България и в Белгия?**

- Ще започна с приликите. Основната прилика е, че и двата пазара - в България и в Белгия, са силно конкурентни. Впродом конкурентността между застрахователните

компани е толкова силна в България, колкото и в Белгия.

Тези прилики са валидни и за страните от Централна и Източна Европа, в които „КВС“ също присъства.

На второ място, тъй като ние бяхме първите, които развиха банковозастрахователния модел в Белгия, бяхме първите, които го предложиха и въведоха в България. Трябва да ви кажа, че както в Белгия, така и тук, нашите конкуренти се опитаха да копират нашия модел. Все пак категорично мога да заявя, че ние сме уникални и никога по никакъв начин не може да ни имитира. Имате специален модел, предлагащ интегриран пазарен подход, с който нашите конкуренти просто не разполагат.

- **Позволете ми да сподела нещо, което чувам за първи път и никога няма да забравя. Беше по време на пресконференцията на „КВС“ в Гранд хотел „София“, по повод придобиването на „Си Банк“.**

Г-н Андре Берген каза, че всички банки правят опити да предлагат застрахователни продукти, но само „КВС“ прави банкашуърнс.

- Така е, ние сме единствената група в Европа, която предлага банкашуърнс във всички държави, в които има филиали, и България не е изключение.

И сега няколко думи за разликите при правенето на бизнес в България и в Белгия. Първата е, че застрахователният пазар у нас е по-развит отколкото българският. Това означава, че чрез



направления и в България, както успяхме да го сторим и в други страни от Централна и Източна Европа.

- **Езикът пречка ли е за правенето на бизнес в различните страни, включително и в България?**

- Езикът не е пречка за успешен бизнес, в която и да е страна. Не е пречка нито за „КВС“, нито за „ДЗИ“. Както знаете, Белгия е малка страна, с няколко различни езика. При все това се налага да комуникираме и на езици, различни от нашия роден език. От десетилетия наред ние сме развили способността си лесно да научаваме чужди езици. Международният език в нашата група е английски и той не е майчин език за никого от нас.

Приятно ми е да отбележа, че членове на ръководството на „ДЗИ“, както и някои служители, владеят този международен език. Други полагат големи усилия за усвояването му. Това е от полза за тях, тъй като могат да използват английския не само в работата, но и в личния си живот.

От друга страна, искам да отбележа, че ко-

„ДЗИ“ и „Си Банк“ имаме големи възможности да въведем нови видове продукти в България.

Другата разлика е, че животнозастраховането е много по-развито в Белгия. Ние наистина сме лидер в развитието на инвестиционни застрахователни продукти.

Вярваме, че ще можем да развием тези

местния пазар. Стратегията на „ДЗИ“ обхваща основните бизнес направления - животнозастраховане, общо застраховане, търговска мрежа, финанси и т.н. Тя включва и една нова, важна област - развитието на банкашуърнс - модела, който ще позволи сътрудничеството между „ДЗИ“ и „Си Банк“ да се задълбочи. Вярваме, че въвеждайки тази стратегия, ще достигнем по-високо ниво на развитие.

- **В заключение ще ви попитам, какво очаквате от служителите на „ДЗИ“ и от мениджмънта на компанията?**

- Преди всичко ние очакваме и аз лично бих искал „ДЗИ“ да бъде завинаги еталон за българския застрахователен пазар. Заедно можем да работим и да надграждаме върху силните страни на компани-

ално покритие, 27 главни агенции, както и агенции и офиси, покриващи нуждите на територията на цялата страна, са безспорно преимущество. В екипа на „ДЗИ“ влизат толкова много талантливи и предприемчиви хора...

На второ място, очаквам ръководителите и служителите на „ДЗИ“ да бъдат горди от това, че принадлежат към групата „КВС“. Ние сме силна група и се грижим за развитието на нашите служители. Осигуряваме подкрепа за управлението, съдействие при подобряване на организацията и продуктово развитие. Целта ни е да бъдем истински международен застраховател.

Очаквам също така активно сътрудничество между „ДЗИ“ и „Си Банк“ за осъществяването на успешен банкашуърнс бизнес.

Последно очаквам всеки един да се стреми да расте и да се развива, да бъде проактивен и иновативен. Бих искал да кажа, че ако някои от

ръководителите или служителите искат да работят за нас в друга страна, ние ще бъдем радостни да помогнем за организирането на подобна стъпка. Кой знае - може някой ден да имаме българин или българка на висок ръководен пост в Централата в Белгия. Това е уникалната възможност за ДЗИ да бъде част от международната група „КВС“. И обратно - ако някои от нашите мениджъри или служители желаят да работят в България, ние ще ги подкрепим и ще ги стимулираме да го направят. Така всички заедно ще работим за постигането на едни и същи цели - тези на „КВС“.

Разговора проведе ПЕТЪР АНДАСАРОВ



на служителите от групата да работят в нашите страни от състава на групата. Те могат да се прехвърлят или да бъдат изпращани от една страна в друга. Ако някой от служителите ни в България желае да прави кариера в друга страна, ние ще му дадем тази възможност, защото той или тя ще знае английски и ще познава продуктите на „КВС“. Така например в Централата ни в Брюксел работят хора от над 20 националности. Това доказва, че сме международна група. Но пак ще повтора - общият ни език е английският.

- **По време на националното съвещание в гр. Пловдив бе приета стратегията на „ДЗИ“. Това стратегията на „КВС“ ли е, или са взети предвид спецификите на пазара?**

- На националното съвещание в Пловдив беше приета стратегията на „ДЗИ“. Тя съответства на спецификите на

АВТОМОБИЛНО ЗАСТРАХОВАНЕ

- ЗАСТРАХОВКА НА МЕСТОТА
- ГРАЖДАНСКА ОТГОВОРНОСТ
- АВТОКАСКО
- ЗЕЛЕНА КАРТА
- МЕДИЦИНСКИ АСИСТАНС

СИГУРНОСТ 5

www.dzi.bg

Ние сме част от KBC group