

Николай Логофетов, председател на УС и изпълнителен директор на „Граве България Животозастраховане“ ЕАД и на „Граве България Общо застраховане“ ЕАД

## ЦЕЛТА НИ Е ДА СМЕ НАЙ-ДОБРИТЕ В ДЪЛГОСРОЧНОТО СПЕСТОВНО ЖИВОТОЗАСТРАХОВАНЕ

(Продължава от бр. 17)

**- Ще пуска ли „Граве България Животозастраховане“ ЕАД скоро нови застраховки и какви?**

- До края на тази година не планираме пускане на нови продукти. Следващата година предстои пускане на нови застраховки, но засега не бих ги анонсирал. Те със сигурност ще бъдат интересни и ще са нови не само за нас, но и за пазара. В момента работим в тази насока както в животозастраховането, така и в общото застраховане. Вече загатнах в каква посока ще е развитието в общото застраховане. В животозастраховането да кажем, че ще доразвием някои от съществуващите ни продукти, като може да помислим и за изцяло нова застраховка.

**- Ползвате ли ноу-хау от австрийската „Граве“ и кое е специфичното при него?**

- Дейността ни до голяма степен е съобразена с критериите и начина на работа на австрийската компания-майка - като планиране, отчетност, бюджетиране. При продажбите ползваме техния опит по отношение на някои обучения и тренинги за начина на предлагане на продуктите, както и за начина на изграждане на точките ни за продажби. Така че от тях взимаме много неща. Но има и немалко характеристики за българския пазар особено за сегашния, които сме въвели в начина на предлагане на продуктите, в изграждането на дейността ни и в самата система за продажби. Австрийският и българският пазар са различни. Австрийският е доста развит и наситен, докато българският е все още в относително ранен етап на своето развитие. Според нашето законодателство финансовите консултанти са самоосигуряващи се лица, докато на много други пазари това не е така. Естествено, имаме предвид и някои наложени от конкурентите ни практики, които са успешни, тъй като отговарят на българския менталитет и на нивото на развитие на нашия пазар.

**- Коя е най-типичната черта на българина в това отношение?**

- Българинът определено е труден клиент. Той е мнителен и все още недостатъчно открит за подобни дългосрочни перспективи. Тази му черта постепенно се променя и той започва да мисли доста по-европейски, по-напредничаво и по-сериозно за семейството си, както и за своята собствена защита и спестявания. Но въпреки това българите все още мислят първо за автомобила си, след това за жилището си и едва тогава евентуално и за живота и близките си. Виждаме, че се теглят кредити и се строи масово в цялата страна. Българинът е на едно от първите места в света по притежаване на собствено жилище - около 85% от хората у нас имат собствен дом. Вярвам, че постепенно ще се излезе от тази рамка и българите

ще започнат да се грижат и за собствения си живот, пенсия и здраве.

**- Какви са целите на „Граве България Животозастраховане“ ЕАД за цялата 2008 г.?**

- Отново да реализираме добър прираст (спрямо 2007 г.) - от порядъка на 25-30 процента. Вярвам, че ще успеем да постигнем тази цел и да реализираме още по-добър финансов резултат в края на отчетната година. В продължение на 8 години „Граве България“ АД реализира положителен финансов резултат от дейността си, което е по-скоро прецедент. Не мисля, че има компания, която е започнала от нулата и още от втората си година на пазара има положителен финансов резултат. Това е и едно от нещата, които ни отличават от останалите компании на пазара. Чрез този положителен резултат ние се стремим да покажем на нашите клиенти, че управляваме и техните средства по най-добрия начин. Че се стремим във всеки момент те да бъдат спокойни за своите вложения, тъй като компанията не работи на загуба, а реализира положителен резултат. Този резултат е индикация не само за това, че със средствата на клиентите се работи добре. Ежегодното му увеличение показва също, че клиентите могат да разчитат на добра доходност и на висока степен на сигурност на своите инвестиции в „Граве България Животозастраховане“ ЕАД.

**- Колко е средната годишна доходност по спестовните ви животозастраховки?**

- Засега е в рамките на 6% в евро. Всички наши продукти са в евро еквивалент. На полницата се отпечата стойността в евро, но над 90% от клиентите ни плащат своите вноски в лева. Имайки предвид, че полниците са предимно дългосрочни, се очаква повечето ни клиенти да получат в евро застрахователната сума, която са натрупали, тъй като се очаква България да въведе еврото като платежна единица около 2012 г.

**- Каква е дългосрочната цел на „Граве България Животозастраховане“ ЕАД?**

- „Граве“ да се утвърди като един наистина добър застраховател, като компания с високи стандарти, с високо ниво на обслужване и с едни от най-добрите продукти на пазара. Като компания, която може да бъде сочена за пример и която е най-добрата в своя сегмент - дългосрочното спестовно животозастраховане. Като един семеен застрахова-



тел, както и като компанията на средния и малкия бизнес по отношение на общото застраховане.

**- Сключват ли се вече застраховки за цялото семейство, а не само полици за един или за двама членове на фамилията?**

- Да, при това тези семейни клиенти не са малко. Казвам семейни, ако щете дори като дух, тъй като самото осигуряване на компанията, дейността и развитието ѝ изповядва семейни ценности. Компанията-майка „Граве“ е основана от братя на първия австрийски кайзер Франц. Нашият основател е ерцхерцог Йохан, който е тясно свързан с монархическата династия. Последствие нашата компания дълги години е била взаимозастрахователна и се е казвала „Привилегировано имперско взаимозастрахователно дружество срещу пожар“. Това са били първите стъпки - през 1828 г., преди 180 години. Всеки, който е притежавал полница в компанията е имал и дял от самото дружество.

Впоследствие компанията се модернизирала и става съвременно акционерно дружество, но все още има немалка част, която е притежание на по-богати фамилии. А и принципа на унаследяване на продуктите и на клиентите, и на поколенията, които са застраховани в компанията, също носи семеен дух, който вярвам, че пренасяме и в България. И до ден днешен, ако се разхождате в Грац или в Словения, или в Хърватска, или в Южна Австрия, а защо не и в останалите части на Австрия, можете да видите табелки на сгради, които са застраховани преди десетки или дори преди стотици години и които все още носят знака на „Граве“. Това е една традиция, една потомственост, която се предава от поколение на поколение.

**- Как смятате да отпразнувате тази 180-годишнина в България?**

- Политиката на „Граве“ е

● **В общото застраховане се стремим да станем компанията на средния и малкия бизнес**

да чества по-кръгли юбилеи. На 175-годишнината, която се приема за по-кръгла, имаше сериозни дружества и в самата Австрия. За 180-годишнината не се планират грандиозни празненства. Ще отбележим празника в по-тесен кръг - с нашите служители и с някои от най-близките ни партньори. Иначе очакваме едно по-голямо празненство през 2010 г.. Тогава ще се отбележи 10-годишнината на „Граве България“ АД, която ще бъде за нас един наистина значим юбилей.

**- Кои са най-големите трудности пред българските животозастрахователни компании в момента и какво развитие на пазара очаквате?**

- Конкретно за ГРАВЕ не бих казал, че има трудности, а по-скоро предизвикателства в работата ни. Те са свързани с трудното привличане на нови консултанти, които да предлагат животозастрахователните продукти. Свързани са и с вече недостатъчно атрактивните облекчения, които се дават при сключването на животозастраховки. Имам предвид въведения плосък данък и някои други промени в макроикономическата рамка на пазара. Животозастраховането още има данъчни преференции, но те вече не са толкова значими, колкото бяха преди. При застраховки „Живот“ със срок над 10 години клиентът може да спести до 10% от своя облагаем доход на годишна база. Ако приемем, че даден клиент има 10 000 лева годишен доход и е направил застраховка, която е в рамките на 10% от този годишен облагаем доход, той ще може да намали облагаемия си доход с направените вноски за животозастраховката си. А при изтичане на срока на полицата допълнителната доходност е освободена от данък. Върху застрахователната сума се дължи данък, но върху допълнителната доходност - не.

По-голям стимул за повечето клиенти обаче в момента е оптимизирането на техните финанси на годишна база. Някои компании предлагат подобни продукти, с които все още реализират значителни обеми. Но това не е типично застрахователен бизнес. Той по-скоро разглезва пазара и не прави добра услуга в дългосрочен план на предлагачите го компании. Тези клиенти търсят конкретна изгода в конкретната година, а животозастраховането има други функции - да предлага защита и сигурност и възможност за дългосрочно спестяване.

**- Накъде ще се развива българският животозастрахователен пазар оттука нататък?**

- Надявам се да се развива само в положителна посока, имайки предвид, че едни от най-големите играчи вече са в България. Те налагат определени модели на работа, нов стил. Разбира се, предлагат и по-агресивна политика на па-

зара, но това е нормално. Чрез тази своя по-активна политика популяризират и самото животозастраховане в България и правят продуктите доста по-ясни за масовия клиент. Много хора у нас все още нямат представа какво представлява дългосрочното спестовно животозастраховане. Когато чуят думата застраховка, в тях възниква асоциация със защита срещу настъпване на някакво застрахователно събитие и нищо повече. Не отчитат елемента на натрупване, на спестовност, на сигурност, на доста добра алтернатива на банков депозит, на инвестиция в недвижим имот или в някаква друга ценност. В цяла Западна Европа животозастраховането е водещо като начин на спестяване и като финансова защита.

**- В Западна Европа на животозастраховането се падат повече от 50% от целия застрахователен пазар, докато у нас процентът му е под 20 на сто. Кога очаквате и у нас пазарният дял на животозастраховането да стане по-голям от този на общото застраховане?**

- В близките 15-20 години това може да се случи и у нас, но не съм оптимист за по-кратки срокове.

**- Какви са мотивите един клиент да избере „Граве България Животозастраховане“ ЕАД, а не някоя друга животозастрахователна компания?**

- Вече има много добри животозастрахователни компании на пазара. Това е въпрос на личен избор, но ние предлагаме персонален контакт чрез нашите консултанти. Вярвам, че ние обслужваме нашите клиенти на изключително високо ниво. Не бих го сравнявал с това на останалите компании, тъй като съм убеден, че ние ползваме най-добрите специалисти от Австрия. Обучават ни най-добрите треньори, които имаме в конферна, и начина, по който предлагаме продуктите си, ни отличава от останалите дружества. Все пак 180 години история означават значителен опит, традиция, сигурност. Компания, която е преживяла световни войни и рецесии и сътресения в сърцето на Европа, заслужава доверие. След като тази компания се е утвърдила на един силно развит пазар, какъвто е австрийският, както и на всички останали пазари, на които е стъпила, значи тя знае как се прави този бизнес. Правила го е близо два века. Има сериозна финансова сигурност и добри, съвременни, модерни западни продукти. Има високо ниво на обслужване и качество на работа. А и положителният финансов резултат, който реализираме, е доказателство, че ние наистина се стремим да извлечем максимума от средствата на нашите клиенти, като ги инвестираме по най-добрия начин.

**Разговора води  
ЙОАННА СТЕФАНОВА**