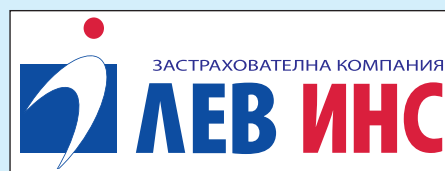


Ася Аксентиева, председател на УС на ЗК „Лев инс“ АД

Изключително успешна е за ЗК „Лев инс“ 2005 година. Резултатите, които в „Застраховател прес“ публикува, показват, че дружеството ви се нарежда на 5-о място. Как посрещнахте тази приятна новина и очаквахте ли я?

- Действително 2005 година беше успешна за компанията. Радваме се на добрата позиция, но елемент на изненада няма. Ние многократно сме заявявали, че работим за постигане на водеща позиция на застрахователния пазар, като целта ни за 2005 г. беше да сме сред първите пет общозастрахователни



и „Грабеж“. Възможността за застрахователни измами и неправомерно получаване на застрахователно обезщетение е сведена до минимум. Не е случаен фактът, че още две компании на българския пазар избраха да съзастраховат с нас портфейла си по автоскоко.

ЗК „Лев инс“ АД е пример, че ако рискът се управлява добре, автомобилното застраховане може да бъде печелившо.

Дружеството има сериозен ръст и в другите

вора ни кажете, ако обичате, няколко думи за това какво бъдеще очаквате да има вашето дружество на българския застрахователен пазар.

- Както вече беше обявено, на Общото събрание на акционерите, проведено на 05.05.2006 г., се взе решение капиталът на „Лев инс“ АД да бъде увеличен на 13 млн. лв., като от тях 3 млн. са записани от „Херитидж гаранти холдинг“. Това е холдингова компания от САЩ, която притежава 100 % от четири американски застрахователни

НЯМАМ СЪМНЕНИЯ - И НА ЕВРОПЕЙСКИЯ ПАЗАР ЩЕ РАБОТИМ УСПЕШНО

дружества. Сега си поставяме нови цели - както за ЗК „Лев инс“ АД, така и за дружествата, в които тя участва - „Животозастрахователен институт“ АД и „Здравноосигурителен институт“ АД

- Ще ви помоля да се спрете накратко и на други важни показатели от дейността на дружеството, като печалба, изплатени обезщетения, разходи за комисиони, инвестиции и други.

- Ще посоча само някои показатели, които няма да коментирам, защото мисля, че те говорят сами за себе си:

Премийният приход на компанията за 2005 година е 55 109 хил.лв. спрямо 40 419 хил.лв. за 2004 година, т.е. компанията бележи ръст 36 процента.

Изплатените обезщетения са 11 769 хил. лв. спрямо 7 863 хил. за 2004 година.

Заделените резерви са 35 280 хил. лв. спрямо 20 879 хил. лв. за 2004 година. Резервите са инвестирани съгласно изискванията на застрахователното законодателство във високоликвидни и нискорискови активи (държавни ценни книжа, банкови облигации, депозити и недвижими имоти).

Изчислената (необходима) граница на платежоспособност е 5120 хил. лв., а фактичката платежоспособност е 18 713 хил.лв.

Реализираната печалба е 8857 хил.лв. при печалба 4541 хил.лв. за 2004 г.

- А на какво главно се дължат тези добри резултати, г-жа Аксентиева?

- Голяма част от нашия успех се дължи на факта, че ние провеждаме гъвкава продуктова, ценова и маркетингова политика, съобразена с изискванията на всяка група клиенти. Стремим се да бъдем близо до клиентите си, като създаваме нови територи-

ални структури, включително и в по-малките населени места.

Възприели сме „Активната сигурност“ замото на нашата компания. Това за нас означава, че работим заедно с клиента за предотвратяване на щетите и намаляване на риска от тяхното настъпване. Превенцията и сигурността са в интерес и на клиента и на компанията. Те са в основата на стратегическото партньорство и активното застраховане. Ние сме в състояние да дадем на нашите клиенти система от практически мерки, указания и предписания, която да намали риска от пожар, последиците от природни бедствия, да предпазят клиентите от злоумишлени действия, вандализъм и тероризъм.

Екипът на ЗК „Лев инс“ АД, работещ по проблемите на сигурността, след анализ, препоръчва, взема мерки и подпомага разработването на застрахователни продукти и определянето на оптимални застрахователни решения с оглед нуждите и интересите на конкретния клиент. В своята работа ние ползваме изследванията и анализите на международно признати експерти в областта на сигурността. Особено важни за нас са сътрудничеството и общите разработки с Асоциацията на пожарникарите и Съвета по тероризъм към Съюза за стопанска инициатива.

Поставихме си като основна цел постигане на удовлетвореност от страна на клиентите ни и в случаите на настъпване на щети. Увеличихме броя на специалистите, занимаващи се с ликвидация, подобрихме методиките за ликвидация, въведохме редица удобства за клиентите, например т.нар. „бърза писта“ (ликвидация до 500 лв. в рамките на часове); денонощен „каска асистънс“ за гр. София - мобилна група посеща-

ва мястото на събитието и съдейства на застрахования, като уведомява компетентните органи; осигурява медицинска и пътна помощ, ако това се налага, осигурява охраняем паркинг, прави оглед, дава указания на застрахования относно процедурата по обезщетяване и др. Значително редуцирахме в Общите условия документите, които са необходими за установяване на настъпването на застрахователно събитие (например за риска „Кражба“ не изискваме втори документ от полицията, установяващ, че откраданото МПС не е намерено, и Постановление РП за приключване на предварителното производство).

Въведохме безплатни телефони за информация и обратна връзка с клиентите.

Всички тези мерки се отразиха положително и ние се надяваме, че благодарение на тях компанията да бъде все по-търсена и по-добре оценена от застрахованите.

- Как изглежда сега във вашите очи застрахователният пазар в България? Кои са най-интересните неща, които наблюдавате?

- Динамичен. В няколко компании се променя собствеността. Радвам се, когато новите акционери са застрахователи, защото считам, че ако те отчетат особеностите на пазара и предоставят ноу-хау, това ще е добре и за застрахователите, и за потребителите на застраховки. Две компании вече не са на пазара, но за сметка на това нови получиха лиценз от Комисията за финансов надзор. Пазарът започна да отчита по-висок ръст по общо застраховане, но забележително е това, че тръгва нагоре и животозастраховането. Може би сме в началото на процес на сливания и вливания на застрахователни дружества.

- Вашият портфейл

е богат - премийният приход на дружеството за 2005 година е над 55 милиона лева. Как стои въпросът с неговото презастраховане?

- Имаме много добър квотен презастрахователен договор по застраховки „Каско“ и „Гражданска отговорност“ с водещ презастраховател „Юро реиншуранс груп“, който напълно гарантира финансовата устойчивост на застрахователните операции по тези застраховки. Капацитетът на компанията по имуществено застраховане е значително увеличен благодарение на подписаните договори и осъществените множество тесни контакти с водещи презастрахователни компании и Лойдови брокери. От презастрахователните компании мога да спомена „Хановери“, „Конвертиум“, „Герлинг“, чийто рейтинг ги определя като изключително сигурни. Благодарение на активното партньорство с тях ЗК „ЛЕВ ИНС“ АД може да предостави адекватна застрахователна защита във всеки един момент независимо от стойността на застрахования обект. Представители на компанията в екип с презастрахователните ни партньори участват при провеждането на преговори с корпоративните ни клиенти за сключване на застрахователни договори.

- На всички е известно, че ЗК „Лев инс“ АД е между първите в автомобилното застраховане. Кажете малко повече за него, а и за други видове водещи застраховки.

- Ние сме водеща компания в автомобилното застраховане, защото осигурихме надеждна защита на застрахованите от нас автомобили. Нашият портфейл се характеризира с най-ниска квота на щетите по застраховка „Каско“ и минимално проявление на рисковете „Кражба“

видове застраховки. Значителен ръст има например в продажбите на застраховки „Пожар и природни бедствия“, „Финансови загуби“ и „Кредити“. Не мога обаче да си обясня липсата на интерес към застраховките на домашно имущество. Ние имаме един според мен чудесен продукт, с много предимства: кратки, разбираеми и точни условия за застраховане; възможност за избор на покрити рискове и за застраховане срещу „първи риск“ за избрана от застрахования сума. Всичко това на добра цена, която всяко домакинство може да си позволи.

- Какво е отношението ви към проблема за така наречения пул и ще участвате ли в него?

- По принцип смятам, че създаването на Пул за покриване на катастрофични рискове е наложително и компанията би участвала в него. За съжаление тук следва да се отчете и социалният момент - хората са бедни и ще приемат задължението си за вноски, колкото и малки да са те, като нова принуда, нова тежест, наложена от държавата „в интерес на застрахователите“. Правителството, дори и да оценява необходимостта от създаване на Пул, според мен ще остави решението на този въпрос за в бъдеще.

- И вас ще попитам, какво очаквате да се случи с българските застрахователни дружества, участници на родния застрахователен пазар? Вие сте едно от тях и сте стъпили здраво на този пазар.

- Мисля, че застрахователите вече са наясно какво предстои във връзка с приемането ни в ЕС. Би било прекрасно, ако всички отговорят на изискванията на Кодекса за застраховането, но предизвикателствата ще са сериозни. За ЗК „Лев инс“ АД аз нямам съмнения - ние ще работим на този пазар все по-добре.

- И в края на разго-

компания, които продават застрахователни и пенсионни продукти в повече от 35 щата. От своя страна „Херитидж гаранти холдинг“ е собственик на голяма инвестиционна компания, която инвестира в недвижими имоти, с активи над 2.5 млрд. недвижима собственост. Компанията-майка има някои инвестиции в България, включително в областта на телекомуникациите чрез „Кейбъл тел“. Новите акционери подчертаха, че „Херитидж гаранти холдинг“ навлиза на българския застрахователен пазар благодарение на неговото бързо развитие и ръст, като сочат, че са силно впечатлени от положителното развитие на ЗК „Лев инс“ АД. „Херитидж гаранти холдинг“ инвестира и 1 млн. лева в „Животозастрахователен институт“ АД.

Управителният съвет на ЗК „Лев инс“ АД пое ангажимент да информира новия инвеститор за формалностите, които следва да бъдат изпълнени, с оглед Кодекса за застраховането и предвид обстоятелството, че се придобива повече от 20 процента участие. Това е направено. Документите се подготвят и много скоро ще бъдат представени в КФН, но предвид огромните активи, които управлява „Херитидж гаранти холдинг“, ние нямаме никакви съмнения, че той скоро ще може да упражнява правата си като акционер.

Ние сме с намерение активно да се възползваме от възможностите и опита в застраховането на новия ни акционер, за да го приложим в практиката.

Крайната ни цел е да постигнем **удовлетвореност на клиентите, устойчиви взаимоотношения и устойчиво развитие. Сигурна съм, че ще го постигнем и че ЗК „Лев инс“ АД ще държи лидерско място на застрахователния пазар.**

Въпросите загладе ПЕТЪР АНДАСАРОВ