



Ангел Крайчев -
председател на УС и
главен изпълнителен директор



БЪЛГАРСКИ ИМОТИ

Група WIENER
STÄDTISCHE

ПАЗАРНОТО НИ ПОВЕДЕНИЕ Е ПРОСТО ЕВРОПЕЙСКА ЗАСТРАХОВАТЕЛНА ПРАКТИКА

работят от учредяването на компаниите през 1994 година и притежават доказани качества, професионализъм и лоялност, което бе оценено по достойнство, защото те отговарят и на всички изисквания на закона.

Чрез Управителния съвет целият екип на дружествата бе поздравен от акционерите за успешната и плодотворна работа. Радваме се, че с тези наши постижения сме

адекватни на развитието на цялата група, която завърши годината с 240 млн. евро печалба. Може да се каже, че 2005 г. бе най-силната година в историята на „Винер Щетише“. И ние сме част от този успех.

- В интервюто, което ни дадохте по повод 12-годишнината на компаниите, прогнозирахте подобен успех, но тогава не бяха готови окончателните резултати.

- Беше ясно, че сме имали силна година, но трябваше да минат само заверките на годишните отчети. Нещата бяха пред своя финал, но бяхме по-внимателни в извещенията. Сега резултатите са известни и са публично достояние.

- С тези 80 на сто ръст, за който споменахте, 2006 година може би се очертава като още по-успешна?

- С многоаспектното агресивно развитие на застрахователните ни компании, с постигнатото през първите пет месеца на годината, със задачите и целите, които сме си поставили, с мобилизацията, с изключително голямото въодушевление и ентузиазъм на служителите за изпълнение на поставените задачи имаме сериозни шансове да постигнем онова, което сами си поставихме като цел и което докладвахме на акционерите - да израстем с 50 на сто спрямо предишната 2005 година. А ние само през първите пет месеца имаме ръст от 80 на сто.

- Можете малко да поспрете, казано на шега...

- Няма място за спиране в този бизнес! Нещата са балансирани, вървят в един ритъм, буквално

година. Хубаво е, че растем побързо от пазара като цяло. Но остава още много работа за вършене. Има какво да се направи през останалите седем месеца, за да задържим това ниво на развитие и растеж. Нямаме никакво време за губене. Мисля, че с постигнатите резултати ще се изкачим в класацията на застрахователните компании в България. С интерес наблюдаваме прегрупирането на силите и на интересите в застрахователния бизнес.

У нас все още доминира автомобилното застраховане с „Каско“, „Гражданска отговорност“ и „Зелена карта“, така че не можем да правим изключение от общото състояние на застрахователния пазар. Но имаме и много други застраховки в портфейла - различни отговорности, карго, селскостопански застраховки - на животни, на земеделски култури, и то във всички региони на България.

Предлагаме и застраховки „Пътване в чужбина“ и „Пътване с асистанс“. Работим добре с туристически агенции и с агенти. Застраховката ни „Еврокаска“ е от миналата година. Купувайки си „Каско“ и „Зелена карта“, клиентът получава безплатно разширение „Каско за чужбина“.

Имаме координация с другите дъщерни фирми от „Виена Иншурънс груп“ и с асистанс компании в Европа, което ни позволява да обслужваме добре нашите клиенти зад граница, за да се чувстват сигурни, когато пътуват.

- Автомобилното застраховане е водещо в общото застраховане. Вие, както казахте, не правите изключение от сегашния баланс на пазара. Имате ли нови продукти и какви?

- Откакто работим, нашият портфейл съдържа всичко, което е познато на българския пазар. А откакто сме член на групата „Винер Щетише“, имаме много нови и интересни продукти, насочени към фирменото застраховане, към имуществените интереси на фирмите. Всяка година излизаме с нещо ново на пазара. През тази година например ще предложим комбинирана застраховка за средния и дребния бизнес, която е тествана в другите дъщерни компании на групата и е

за големите фирми също имаме доста интересни предложения. Тази широка гама от продукти цели да разширим дела на корпоративното застраховане. Вие знаете, говорили сме неведнъж за това, че имаме сериозна позиция в индивидуалното застраховане и че то заема традиционно голяма част от нашия бизнес. Но и списъкът с корпоративни клиенти е доста дълъг, дори не бих рискувал да ги изброявам, за да не пропусна някой от тях.

По отношение на животозастраховането сме си поставили много сериозна и амбициозна цел - още през тази година да увеличим дела на дългосрочното спестовно животозастраховане. В ход е цяла програма, насочена именно за понататъшното му развитие. Имаме забележително увеличение на броя

за задължително застраховане. В повечето от европейските страни въпросът дали да се застраховаш или не, не стои - те просто го правят. Законът е строг, съзнанието е по-различно. Въвеждането на стикерите, удостоверяващи наличието на застраховка, помогна изключително за развитието на нещата в правилната посока. Трябваше да се излезе от тези 50-60 на сто покритие. Помогна, разбира се, и пререгистрацията на превозните средства, и агресивното предприемане на мерки срещу незастрахованите. Ролята на КАТ е изключително голяма и не бива да се омаловажава. Увеличаването на обхвата може само да ни радва. В противен случай трябваше да правим все по-големи вноски в Гаранционния фонд, за да може той да посреща

-н Крайчев, на 9 юни т. г. ръководените от вас застрахователни компании проведоха своите Общи събрания. Как преминаха те, какви решения бяха взети?

- Както на всяко общо събрание бяха приети годишните отчети на Управителния съвет на компаниите - общозастрахователната и животозастрахователната. Двете застрахователни дружества бележат увеличение от 47,96 спрямо предходната 2004 г., което прави почти два пъти повече от средния ръст на целия застрахователен пазар в България за същия период. Това, естествено, води до увеличаването на нашия пазарен дял.

Като втора точка бяха приети годишните финансови отчети на двете компании. Отчетите бяха за верени от нашите одитори от KPMG с чиста заверка, без никакви резерви, което може само да ни радва. Вече три години работим с тях, те познават много добре нашите компании.

„Винер Щетише“ публикува своя годишен финансов отчет. Ние като дъщерна компания сме част от консолидираните финансови отчети на групата и тези близо 48 на сто ръст е по-голям от ръста, с който расте самата група.

Като цяло имаме оптимизация на всички финансови показатели - коефициентите на квотите на щети, квотите на разходи, окончателния финансов резултат.

Миналата година бе добра, пълна с динамизъм. Увеличихме капитала общо на двете дружества с 15.5 млн. лева, преместихме се в нова чудесна бизнес сграда, имаме повече от 200 хиляди действащи договора с над 300 хиляди клиенти... Всичко това е статистическа илюстрация на нещата, които се случват в застрахователните ни дружества.

Чухме добри оценки и благодарности за своята работа от нашите акционери и, разбира се, пожелания за още по-успешна 2006 година. Същия ден проведохме и заседание на Надзорния съвет, на което отчетохме ръст от 80 на сто за първите пет месеца на тази година спрямо същия период на 2005 година. Това също е изключително радващ текущ темп на развитие на бизнеса.

Проведохме и избор за длъжностите ръководител на специализирана служба за вътрешен контрол и на отговорен актюер на дружествата съгласно съответните разпоредби на влезлия в сила от 2006 година Кодекс за застраховането. За ръководител на специализираната служба за вътрешен контрол бе избрана единодушно г-жа Тихомира Методиева, а за отговорен актюер - също единодушно - бе избран г-н Ясен Матеев. Двамата са наши дългогодишни служители -



всеки ден отчитаме следващите си успехи. Разгръщаме се по всички линии на бизнеса - и в животозастраховането, и в общото застраховане. Растем във всяко едно от направленията, което показва, че реализираме своя потенциал.

- В броя, в който поместваме това интервю, публикуваме и резултатите на застрахователния пазар за първото тримесечие на 2006 г. Как изглеждат вашите дружества през тази призма?

- Вече посочих нашите резултати за първите пет месеца на тази

посрещана навсякъде изключително добре. Тя представлява интелигентен начин за покриване на различни рискове в малка или средна фирма, независимо дали е производствено предприятие, ресторант или верига от търговски обекти. Продуктът е много гъвкав. Той е ноу-хау, което идва при нас от Виена.

Добре се приема и застраховката ни „Домашно имущество“, насочена към физически лица. Продуктът е нестандартен, а покритите рискове са групирани в луксозни, средни и евтини варианти.



на продадените полици. Само за месец март са издадени десетократно повече полици в сравнение с март 2005 г. Това е сигнал, че сме на прав път.

- Привеждате ли компаниите според новите изисквания в кодекса?

- В кодекса са посочени различни срокове - едни вече изтичат, други са до края на годината. Вниманието и част от силите на централната ни администрация е насочена натам - да се обезпечи адаптирането ни към новата нормативна уредба. Нямаме съмнение, че ще спазим сроковете и че ще бъдем с цялата си отговорност в съответствие с новите изисквания. Сега сме ангажирани с мащабните обучения на застрахователните агенти и с преподписването на договорите с тях - това е най-близката ни задача. Разполагаме с голяма агентска мрежа, а това изисква много усилия от страна на административните служители както от Централното управление, така и от регионалните ни офиси. Движим се в срок и нямаме сериозни опасения. Много неща, някои от които са дискуссионни или се случват за първи път, се налага да бъдат консултирани допълнително с надзорния орган.

- В началото на юни България бе домакин на Генералната асамблея на Съвета на Бюрата „Зелена карта“. Там бе съобщена за пръв път официално новината за постигнат обхват на застраховката „Гражданска отговорност“ от повече от 97 на сто. Как приехте тази новина? Чуждестранните представители не бяха съвсем убедени, тъй като този резултат бе постигнат само за един месец.

- Това всъщност не би трябвало да ни изненадва - все пак говорим

все повече и повече непокрити плащания. Статистиката е изключително прецизна и аз не се съмнявам в посочения процент. Сега просто трябва да се продължи по този път. Така че с по-строги административни мерки срещу неизправните водачи процесът би трябвало да завърши успешно.

- Как стои въпросът за финансовата стабилност на вашите компании преди влизането на България в Европейския съюз?

- Когато празнувахме 12-годишнината на компаниите „Български имоти - Винер Щетише“, казахме, че сме влезли в Европа още преди 3 години, т. е. още когато станяхме част от групата „Винер Щетише“. За нас всичко се измерва в стандартизация, която е безспорен факт - много висок капитал, първокласна презастрахователна програма при най-големите световни презастрахователи, бързо, качествено, коректно, професионално обслужване. Демонстрираме един прекрасен стандарт, при който клиентите се чувстват спокойни и сигурни, а това ни прави и нас самите спокойни и сигурни. Защото знаем, че поведението ни е европейска застрахователна практика. Имаме успехи във всяка дейност - ръст на премиите, обработка на щетите, съкращаване на сроковете, оптимизация на процесите, обучение на персонала, повишаване на квалификацията, участие във всички международни програми на групата, въвеждане на ноу-хау и на нови продукти, по-висок имидж с повече големи и значими клиенти, пребалансиране на портфейла за по-голям дял на корпоративното застраховане спрямо застраховането на физическите лица.

Разговора водиха
ПЕТЪР АНДАСАРОВ,
СЛАВИМИР ГЕНЧЕВ

Снимки
ГЕОРГИ ДЕРМЕНДЖИЕВ