

Матиас Маак, председател на Надзорния съвет на „HDI Застраховане“

# ИМАМЕ АМБИЦИЈАТА ДА СТАВАМЕ ПО-ГОЛЕМИ НА ПАЗАРА

**Н**аскоро г-н Матиас Маак бе на посещение в България по повод проведеното на 29 август т.г. редовно заседание на Надзорния съвет на „HDI Застраховане“, чийто председател е той. След заседанието поговорихме за компанията, за позиционирането ѝ на българския застрахователен пазар, както и за процесите в застраховането във връзка с предстоящото присъединяване на страната ни към Европейската икономическа общност.

- Г-н Маак, какви са впечатленията ви от работата на „HDI Застраховане“ в България през последната година?

- Много сме доволни от изнесените данни за дейността на компанията. Резултатите, отчетени за първите седем месеца на 2006 г., са позитивни и надвишават нашите очаквания. Това ни дава основание да смятаме, че дружеството ще реализира планирания за 2006 г. премиен приход в размер на 10 млн. лева. Очакваме в края на тази година, така както и през миналата, положителен финансов резултат. Всичко това отговаря напълно на нашите предварително поставени цели, поради което сме много доволни от развитието на бизнеса ни в България.

ми в нормативната и данъчната уредба за бизнеса. Това, което се случило напълно закономерно, беше промяната в данъчната среда от началото на 2005 г., свързана с преминаването от данък върху премиения приход към корпоративен данък (данък върху печалбата). А то се очакваше и ние го приемаме като нещо нормално и закономерно.

- Разкажете нещо повече за новите процеси във фирмата-майка в Хановер, Германия...

- Новината е, че Групата Talanx, която притежава 94% от капитала на „HDI Застраховане“, закупи оперативните застрахователни дружества на концерн Gerling в общозастрахователния и в животозастрахователния сегмент.

нас. В Европа след сливането на двата концерна влизаме в първата десетка на застрахователните групи.

- Ще се отрази ли позитивно това сливане и на бизнеса ви в България, може ли да се очакват нови инвестиции и тук в „HDI Застраховане“?

- По принцип това сливане няма много допирни точки с нашата стратегия тук в България. Ние сме представители на „HDI International Holding“, което е холдинговото дружество, управляващо компаниите на HDI в чужбина в областта на общото застраховане. Изключение от това правило е дружеството ни в Италия, което развива и животозастрахователна дейност. Нашата стратегия е свързана с инвестиране там,

където има възможности за растеж и развитие, а политиката ни предвижда мажоритарно или 100-процентово участие в дъщерните ни дружества.

В нашия сегмент има държави, където Gerling също е представен със свои дружества или клонове. Затова и на нас ни предстои процес на консолидиране на



За 2006 г. планираният премиен приход на дружествата на „HDI International Holding“ е 1.7 - 1.8 млрд. евро. Смятаме, че със закупуването на нашето най-ново дружество в Турция - Ihtas Sigorta, ще бъде достигнат по-високият размер от 1.8 млрд. евро.

- Остават почти 4 месеца до приемането ни в ЕС. Какви са вашите очаквания за страната ни и за българския застрахователен пазар?

- Очаквам, че самото влизане в ЕС ще доведе до много активни икономически импулси за страната. И за България, и за българите това би означавало ръст на икономиката, а оттам - увеличаване на паричния ресурс. Така хората постепенно ще придобият по-големи финансови въз-

второто - през 2004 г. Искам да подчертая, че процесът на финансово подобрене, за който говорих преди малко, ще бъде дълъг и със сигурност няма да се случи изведнъж. Самият аз обаче правя разлика, когато наблюдавам днешна Варшава и това, което беше тя преди присъединяването. Положителната тенденция там е вече факт. Не мога да си представя, че в България ще стане нещо по-различно. Разбира се, промяната няма да стане бързо, като с магическа пръчка, а за нея ще е необходимо повече време.

- А дали няма да сме заплашени от инвазия от страна на чужди застрахователни групи, които дори не би трябвало да бъдат лицензирани в България?

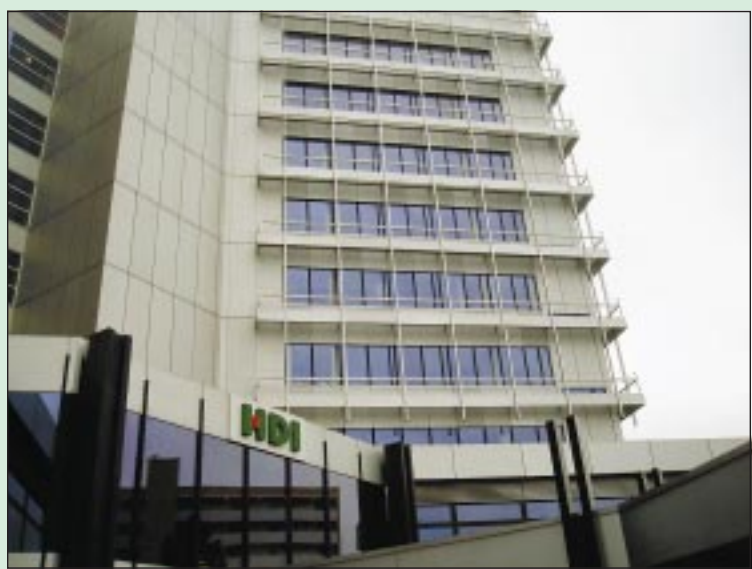
- Какво би станало

ря на всички изисквания на Устава. И при нас е така - не можеш да получиш лиценз в Германия, а да продаваш застраховката в Испания. Винаги си обвързан с получаването на одобрение в съответната държава, т.е. не е толкова лесно да направиш подобно „нахълтане“ в дадена страна. Разбира се, в рамките на споразумението за свободно предоставяне на услуги се дава известна свобода и възможности за развиване на бизнес в рамките на целия Европейски съюз, но има определени ограничения. Онова, което наблюдаваме в другите държави, които се присъединиха по-рано, е един ясно изразен консолидационен процес. Според мен това консолидиране на пазара ще бъде от полза за клиентите на застрахователните компании. Самите ние сме чужденци, както и други чуждестранни групи на българския пазар, но нашето желание е да правим бизнес на солидна основа. Ето защо смятам, че това не може да бъде считано за заплаха за хората и за страната като цяло, напротив - тъкмо обратното.

- Как си представяте „HDI Застраховане“ ...пет години по-късно?

- При всички случаи ще продължим да присъстваме на българския застрахователен пазар и да следваме нашата консервативна и солидна политика, но спазвайки и тенденцията на продължаващ ръст на дружеството. Разбира се, имаме желанието и амбицията да ставаме по-големи на пазара, но този растеж продължава и ще продължава да бъде контролиран.

Интервю на ИЛЕАНА СТОЯНОВА



- Предвиждате ли промяна в портфейла на дружеството - нова стратегия, нови застрахователни продукти?

- Продължаваме да следваме подписваческата политика, която бяхме формулирали преди години, а това означава поставяне на акцента върху приватния, а не индустриален бизнес, и в частност върху автомобилното застраховане, т.е. усилията ни са насочени към предоставяне на качествени услуги на индивидуални клиенти и на предприятия от малкия и среден бизнес. Разбира се, като играчи на застрахователния пазар, при необходимост сме готови да предлагаме и нови подходящи и качествени продукти.

- Смятате ли, че нормативната и данъчната среда в България е удовлетворяваща за застрахователния бизнес?

- Не виждам пробле-

Общият премиен приход, който прибавяме с тази аквизиция, е 4.5 млрд. евро, 2.7 млрд. евро от които се падат на общото застраховане и около 1.8 млрд. евро - на животозастраховането на Gerling. Окончателното сливане на двата концерна ще се осъществи изцяло през 2007 г. Преди сливането Групата Talanx имаше около 10 000 служители в целия свят, а след купуването на Gerling към нас ще се присъединят още около 6000 специалисти.

Преди да завършат тези процеси, към края на 2006 г., Групата Talanx очаква премиен приход от над 15 млрд. евро, като след присъединяването на Gerling той ще достигне до 20 млрд. евро. С това сливане ние запазваме все още третата си позиция на германския застрахователен пазар, но в същото време се отдалечаваме значително от четвъртите след

ЗАСТРАХОВАНЕ

HDI

## НАШИТЕ ПРЕДИМСТВА

*Като младо и динамично развиващо се дружество „HDI Застраховане“ формира своята идентичност от съчетанието между техническата и организационната способност на немската култура и креативността и традицията на българската, залагайки на:*

- Бързо и качествено обслужване на клиентите чрез гъвкава тарифна политика, адекватна застрахователна защита и бърз ликвидационен процес;
- Разумно управление на риска и добре балансиран застрахователен портфейл, 100% презастрахован от „Hannover Re“ - една от петте най-големи презастрахователни компании в света, осигуряваща независима и дългосрочна презастрахователна защита;
- Индивидуален подход и коректност към клиентите.

някои наши дружества с тези на Gerling. В България обаче ситуацията не е такава, тъй като концернът Gerling не присъства на българския пазар. Ако трябва да си представим предстоящата за нашия сегмент промяна в цифри, след интегрирането на Gerling от общо 4.5 млрд. евро в нашия сегмент ще навлязат около 200 млн. евро.

можности, включително и за застраховане.

- Твърде оптимистична картина рисувате...

- Казвам това, като имам предвид другите държави, които се присъединиха към ЕС през 2004 г. и в частност от гледна точка на нашия опит в Полша, където закупихме първото си дружество през 2002 г., а

след присъединяването в ЕС? Аз лично не виждам никаква заплаха за българския пазар. Ако например някой желае да продава застраховка „Гражданска отговорност“ за автомобилистите, една много важна застраховка, няма да е възможно това да стане, ако не е одобрен от КФН и не членува в НББАЗ, където трябва да отгова-