

Георги Пирков, изпълнителен директор на „Животозастрахователен институт“ АД

НА СВОИТЕ КЛИЕНТИ ПРЕДЛАГАМЕ КОРЕКТНОСТ И СИГУРНОСТ В ДЪЛГОСРОЧЕН ПЛАН

- Бихте ли ни разказали накратко за „Животозастрахователен институт“ АД, г-н Пирков?

- „Животозастрахователен институт“ АД е с едностепенна система на управление. Председател на Съвета на директорите е г-жа Ася Аксентиева и зам.-председател г-жа Лозана Славцова. През 2005 г. с Решение №758 - ЖЗ на Комисията за финансов надзор компанията получи разрешение за извършване на застрахователна дейност.

Макар и формално дружеството да е новорегистрирано, трябва да се отчете фактът, че основният акционер ЗК „Лев инс“ АД е компания с 10-годишно пазарно присъствие на българския застрахователен пазар, доказала се през годините като една от водещите застрахователни компании, която и сега заема една от челните позиции в класацията на застрахователите в България по показателя премиен приход, респективно пазарен дял. Основният акционер разполага и с изградена инфраструктура, покриваща територията на цялата страна - всяко по-голямо населено място, структура, от която „Животозастрахователен институт“ АД ще се възползва в максимална степен в своята дейност.

„Животозастрахователен институт“ АД се ползва и от опита, конкретно в областта на животозастраховането, и на друг свой акционер - голям американски финансов холдинг - „Херитидж гаранти холдингс“ - холдингова компания, която е собственик на четири американски живото-



застрахователни компании, които заедно притежават активи на стойност, надвишаваща 500 млн. щ. д. Животозастрахователните компании в рамките на „Херитидж гаранти холдингс“ предлагат животозастрахователни и пенсионни продукти в около 35 щата в САЩ. Една от животозастрахователните компании в този холдинг е основана през 1909 г. и притежава значителен опит при разработването и предлагането на животозастрахователни продукти.

Разработени на база на този опит, „Животозастрахователен институт“ АД предлага на пазара в България модерни и гъвкави продукти, съчетаващи в себе си възможностите за застрахователно покритие, включващо редица рискове, свързани с живота и здравето на застрахования, както и такива за спестяване, като тогава дру-

жеството гарантира застрахователната сума - спестовната част и процента на доходност, с който ежегодно се увеличава спестовната част по дългосрочните застраховки „Живот“.

За краткия период на работа до сега в дружеството са застраховани над 580 лица по индивидуални и групови договори.

- Какво предлага на пазара „Животозастрахователен институт“ АД?

- Съобразно издаденото Разрешение за извършване на застрахователна дейност от Комисията за финансов надзор, дружеството предлага следните видове застраховки:

- ✓ Застраховка „Живот и рента“;
- ✓ Допълнителна застраховка;
- ✓ Застраховка „Злополука“.

В тези рамки и в зависимост от конкретните изисква-

ния и индивидуалните особености на всеки кандидат за застраховане специалистите от „Животозастрахователен институт“ са готови и могат да предложат индивидуални оферти, застраховки, съобразени в максимална степен с нуждите и възможностите на всеки един отделен клиент.

Тук не бих искал да изброявам конкретните застрахователни продукти. Те не са малко, а качеството им би задоволило и най-взискателния клиент. Всеки, който желае, би могъл да се запознае в детайли с тях, както и да получи индивидуално безплатна подробна консултация от нашите специалисти. Но ще се опитам да обобща философията на нашите застраховки - чрез тях дружеството предлага коректност и сигурност на своите клиенти в дългосрочен план.

- Каква е пазарната ориентация на дружеството?

- Досега, а и за в бъдеще ние се ориентираме към две основни групи клиенти. Една група - това са корпоративните клиенти и по-точно тези от тях, които провеждат активна социална политика спрямо своите работници и служители, осигурявайки застрахователна защита на техния живот и здраве. В този контекст ще спомена само, че „Животозастрахователен институт“ АД има вече в портфейла си спечелени чрез конкурс обществени поръчки, обявени по реда на Закона за обществените поръчки. Нека не прозвучи нескромно, но този факт е един добър атестат за качеството на застраховките и на предлаганото обслужване от дружеството.

Другата основна група, към която сме насочили нашите усилия, са отделните граждани. От гледна точка на пазарното ни позициониране в тази ниша, нашите застрахователни продукти са изградени чрез използването на многофакторна демографска сегментация по редица признаци, като социален статус, жизнен цикъл на семейството, брой членове и семейно положение и други. По този начин за нас е възможно да предложим най-доброто индивидуално за конкретния човек, като под най-доброто разбираме застраховка, адаптирана не само към индивидуалните му потребности и финансови възможности в момента, но и към тяхното непрекъснато изменение и развитие в дългосрочен план. Отчитайки всичко това, крайният резултат, към който се стремим, е да гарантираме на клиентите си - настоящи и бъдещи, стабилност, адекватна на нуждите им застрахователна защита и в крайна сметка перспективит за дълъг период от време.

Основната цел на дружеството е и ще продължава да бъде да се утвърди с течение на времето като застраховател по живот и срещу злополука на тази част от населението, характеризираща се със средни и над средните доходи, чрез предоставяне на застрахователни продукти, отличаващи се с бързина и качество на изпълняване на задълженията, произтичащи пряко от поетите по силата на застрахователния договор ангажименти.

Въпросите заглавие
ПЕТЪР АНДАСАРОВ

ПРЕДСТАВИ СИ

АКО НИКОЙ МОЖЕШЕ ДА РАБОТИ ЗА ТЕБ 24 ЧАСА В ДЕМОНОЩИЕ,
ДА КОМУНИКИРА С ЦЯЛ СВЯТ, ДА ИЗПРАЩА ОФЕРТИ,
ДА ПОЕМА ПОРЪЧКИ, ДА ПРИЕМА ПЛАЩАНИЯ, ДА ТЕ ПРЕДСТАВИ
НАВСЯКЪДЕ И ПО ВСЯКО ВРЕМЕ И ВЪПРЕКИ ТОВА ДА ИЗГЛЕЖДА
ВИНАГИ СВЕЖ И ДА ПРЕДИЗВИКВА ВЪЗХИЩЕНИЕ...

Е, ЩЕ НАПРАВИШ ЛИ КОМПРОМИС С ТВОЯ УЕБ САЙТ?



Добре дошли в www.zastrahovatel.com
Вашият компас в застраховането!

ТРЯБВА ВИ ИНФОРМАЦИЯ ЗА ВСЕКИ НОВ
СТРОИТЕЛНО - ИНВЕСТИЦИОНЕН ПРОЕКТ В
БЪЛГАРИЯ?

WWW.BCC.BG ДАВА ИНФОРМАЦИЯ И ИЗПРАЩА
E-MAIL С ТОЧНИТЕ ДАННИ ЗА ОБЕКТА,
ИНВЕСТИТОРА, ПРОЕКТАНТА И СТРОИТЕЛЯ.

WWW.BCC.BG



Бонус*

1. При плащане на годишен абонамент получавате 2 месеца безплатен достъп!
2. При плащане на шест месечен абонамент получавате 15 дни безплатен достъп!
3. При ползване на комплексна услуга включваща:
 - годишен абонамент за системата BCC.BG
 - рекламен банер на заглавната страница на BCC.BG

Получавате отстъпка до 30% от базовата цена

www.bcc.bg

The first construction-investment information pool
Строително-инвестиционен информационен пул



Balkan
Consultancy
Center