



# ВОДЕЩАТА В ЦЕНТРАЛНА И ИЗТОЧНА ЕВРОПА БЕЛГИЙСКА ФИНАНСОВА ГРУПА КВС КУПИ ДЗИ



● Сделката бе обявена официално на тържествена пресконференция

На 14 февруари в София, в хотел „Шератон“ на тържествена пресконференция с журналисти от всички медии официално бе обявена продажбата на водещия български застраховател ДЗИ. За 185 млн. евро белгийската финансова група КВС изкупи 70 на сто от акциите на родния застраховател ЗПАД „ДЗИ“, за което в „Застраховател прес“ информира обществеността в деня на събитието.

На пресконференцията бяха обявени параметрите на сделката, а присъстващите ръководители на белгийската финансова групировка запознаха журналистите с историята, традициите, икономическите показатели на КВС Group в Белгия, а и в останалите държави в Централна и Източна Европа, където тя успешно упражнява своя бизнес. **Андре Берген**, главен изпълнителен директор на белгийската група, както и **Ян Ванхевел**, изпълнителен директор на звеното на групата КВС за Централна Европа, се спряха подробно на основните показатели, финансови резултати, пазарно присъствие на групата, както и на мотивите, които ги карат да стъпят на българския застрахователен пазар. От българска страна с дейността на ЗПАД „ДЗИ“ и резултатите ѝ за изтеклата 2006 г. говори **Недялко Чандъров**, председател на УС и изпълнителен директор на двете застрахователни дружества.

Както беше подчертано на срещата, мениджмънтът и служителите на българския водещ застраховател вече са намерили в лицето на белгийската групировка свой нов дом.

„КВС е мощна финансова

група (банка и застрахователна компания) с много стабилна акционерна база - обясни в своето експозе **Андре Берген**, главен изпълнителен директор на групата КВС - 50 на сто от акциите са собственост на малка група акционери от



(Слежда)

## КАТО ПРЕИМУЩЕСТВЕНО БАНКОВ ЗАСТРАХОВАТЕЛ КВС ИМА РАЗЛИЧНИ МОДЕЛИ ЗА ПРОДАЖБИ

✓ **На първо ниво** са обикновените продажби, при които банковите клонове продават застрахователни продукти на трети застрахователи като допълнителни приходи от такси - модел, прилаган в повечето европейски банки - уточнява **Андре Берген**.

✓ **На второ ниво** са екзакзивните продажби, при които банковите клонове продават застрахователни продукти на застрахователите в групата като допълнителни приходи от такси.

✓ **На трето ниво** са интегрираните продажби, които се реализират от самостоятелно дружество: банково-застрахователна дейност с единно ръководство, интегрирани канали за продажби и централизиран пазар.

За развитието през годините на КВС в Белгия и в държавите от ЦИЕ говори **Ян Ванхевел**, изпълнителен директор на звеното на групата КВС за Централна Европа.

Материалите от пресконференцията подготвиха **ИЛЕАНА СТОЯНОВА** и **ПЕТЪР АНДАСАРОВ**. Използвани са и отговори от специалните им интервюта с **Андре Берген** и **Ян Ванхевел**. Снимки **ГЕОРГИ ДЕРМЕНДЖИЕВ**

**Недялко Чандъров, председател на УС и изпълнителен директор на ДЗИ, представи основните параметри на финансовата група ДЗИ**

## РАЗПОЛАГАМЕ С ИЗКЛЮЧИТЕЛНА ТЪРГОВСКА МАРКА И УНИКАЛНА ДИСТРИБУЦИОННА МРЕЖА

Позволете ми накратко да ви представя ДЗИ, средата, в която дружеството осъществява дейността си, както и ситуацията в ДЗИ към днешна дата.

Както предполагам, знаете, през изминалата година ДЗИ чества 60 години от създаването си. През 1946г. в резултат на правителствена заповед се сливат всички 19 български застрахователя и 11-те клона на чуждестранни застрахователи в една-единствена държавна компания ДЗИ, която е монополист на българския застрахователен пазар. Компанията всъщност е единствената застраховател в страната до 1961 г., когато възниква ЗПАД „Булстрад“. То става втория държавен монополист, но фокусира застрахователната си дейност върху международната търговия и дейността на български компании в чужбина.

Монополът на ДЗИ се запазва до 1989 г., когато България започва прехода си към пазарна икономика.

Българският застрахователен пазар показва не само бърз растеж към днешна дата, но и значителен потенциал за развитие въпреки големия ръст на бруто премиен приход от 25% в общото застраховане и 48% в животозастраховането за



периода 2004 г. - 2005 г.

Приходите от спечелени застрахователни премии по животозастраховане в ЗПАД „ДЗИ“ за 2006 година са над 55 млн. лв., което е ръст от над 21% спрямо 2005 година (45,5 млн. лв.). С този обем ДЗИ продължава да бъде лидер на българския животозастрахователен пазар. Финансовият резултат от дейността на ЗПАД „ДЗИ“ за 2006 година е печалба в размер на почти 170 млн. лв. Положителният финансов резултат се дължи на ефекта от продажбата на акциите на „ДЗИ Банк“ АД на Eurobank EFG.

Отчетените приходи от застрахователни премии на ЗПАД „ДЗИ - Общо застраховане“ за 2006 г. са 187 млн. лв., които са повече от предходната 2005 година. Продължи тенденцията на нарастване на обхвата по застраховка „Автокаска“ и „Гражданска отговорност на автомобилистите“.

С постигнатия обем от застрахователни премии дружествата запазват лидерските си позиции сред застрахователите по общо застраховане и животозастраховане в България.

Общият размер на активите на ЗПАД „ДЗИ - Общо застраховане“ към 31.12.2006 г. е 178 164 хил.лв., като са се увеличили спрямо предходния отчетен период с 27 993 хил.лв.

ДЗИ изпъква пред своите конкуренти с изключителното си географско покритие.

За разлика от нашите конкуренти, които концентрират бизнеса си изцяло в София, компанията присъства не само в големите градове, но и в по-малките населени

места, където държи изключителни пазарни дялове и поддържа висока рентабилност.

Разполагаме с изключителна търговска марка и уникална дистрибуционна мрежа.

ДЗИ развива своята дистрибуционна стратегия в продължение на десетилетия, в

резултат на което в момента дружеството може да разчита и на една от най-големите застрахователни мрежи в България, която генерира високи премии на полици и по-голям брой полици за фиксиран период от време.

Разработена е програма за обучение, обхващаща продажбени умения, наемане, работа в екип, обслужване на клиенти и други. Участващите в тези програми агенти биват

5 години, 73% от служителите са с висше образование.

Управленският екип има средно 10-годишен опит в застраховането.

ДЗИ фокусира своето внимание върху дребните клиенти - един по-диверсифициран и по-постоянен клиентски сегмент. Това се отнася както за животозастраховането, така и за общото застраховане.



избирани на база показаното в работата и нуждите им от развитие.

Гордеем се с лоялните си висококвалифицирани служители.

Значителният опит на дружеството и марката ДЗИ привличат най-добрите специалисти в застраховането. Персоналът ни е опитен и лоялен. Повече от 1/2 от заетите работят в компанията поне от

Имайки предвид професионализма на нашите служители, марката на ДЗИ и уникалната дистрибуционна мрежа, вярвам, че интегрирането ни в тази силна, международна финансова група, каквато е КВС, ще ни позволи да запазим лидерската си позиция както в животозастрахователния сегмент, така и в общото застраховане.