

*Матиас Маак, управляващ директор на HDI-Gerling International Holding AG, Германия, и председател на Надзорния съвет на „HDI Застраховане“*

**Как бихте характеризирали изминалата 2006 година? Каква бе тя за HDI-Gerling International Holding AG и респективно за „HDI Застраховане“?**

- Всички дъщерни дружества на HDI-Gerling International Holding AG увеличиха приходите и печалбата си през 2006 г. Общият премиен приход нарасна от 1,6 млрд. евро на 1,8 млрд. евро, а оперативният резултат - от 83,2 млн. евро на 96,4 млн. евро (кумулирано по местните GAAP). Нашето българско дружество се развива съгласно плана и също увеличи приходите и печалбата си.

**- В първото наше интервю с вас при първото ви гостуване в Бъл-**



В този случай са възможни само такива бизнес практики, които са приложими към един немски клиент. Моят пример от септември миналата година не е съвсем правилно цитиран, тъй като той касае застраховката „Гражданска отговорност на МПС“. По отношение на тази застраховка свободата на предоставяне на услуги винаги е била ограничена. Свободното предоставяне на услуги касае по правило индустриалните рискове, когато от двете страни стоят „професионалисти“. Защото те трябва да обмислят и това, че и по отношение на бизнес в рамките на свободата на предоста-

шата мрежа за продажби. Целта остава непроменена, а именно да бъдем надежден партньор на българския пазар, и то в дългосрочен план. В тази връзка ще продължим политиката на органичен растеж, като обаче не е изключено и придобиването на застрахователен портфейл или на дружество, стига те да съответстват на нашата целева насоченост.

**- Вестник „Застраховател прес“ информира читателите си за обновената застраховка на „HDI Застраховане“ за застраховане на „Домашно имущество“ и „Злополука“. Каква е сега продукцията ви политика и каква ще е тя в близко бъдеще?**

- От самото създаване на „HDI Застраховане“ продукцията политика е насочена

## „HDI ЗАСТРАХОВАНЕ“ ПРОДЪЛЖАВА РАЗВИТИЕТО СИ НА СОЛИДНА БАЗА

гария, когато „Хановер Кооп България“ ЗАД получи своя лиценз, на въпроса ми с какви намерения дойдете на нашия пазар, вие отговорихте, че най-важното е да направите така, че дружеството ви в България да има ясна цел и определена стратегия, за да е едно от най-добрите в България. Докъде е реализирано това ви намерение и коя е стратегическата ви цел днес, г-н Маак?

- Сред нашите дъщерни дружества „HDI Застраховане“ е единственото, което беше създадено „на зелено“. Нашите цели не са се променили от създаването на дружеството. Все пак трябваше да установим, че планираният тогава ръст не можеше да бъде реализиран за времето, за което ние и аз лично си го представяхме. Този ръст можеше да бъде постигнат, но, разбира се, той щеше да бъде съпроводен със силен негативен натиск върху резултата. Нашите цели обаче са свързани не само с ръста, но и с резултата както тук по отношение на българското ни дружество, така и във всички останали дружества на Talanx. По мое мнение тук в България имаме един перфектен екип и ще продължаваме да растем, както и през предходните години, на солидна база.

**- И още едно важно ваше убеждение ще ви припомним, което изказахте в едно от началните ваши интервюта за в. „Застраховател прес“. На мой въпрос защо идвате да извършвате застрахователна дейност у нас, отговорихте - защото сте убеден, че застрахователният пазар тук е с голям потенциал и не е още разработен. Как ви изглежда сега той, след като „HDI Застраховане“ е вече близо 7 години на този пазар и допринес за неговото развитие?**

- Пазарът се разработи,

но не толкова бързо, както изглеждаше, че това ще се случи в края на 90-те години. Развитието на застрахователния пазар във всяка една държава зависи от общото развитие на пазара, тъй като той е част от цялото. По мое мнение присъединяването към ЕС ще даде значителен тласък на икономическото развитие на България, с което ще се увеличи и интересът към застраховането и търсенето му.

**- И във връзка с предишния ми въпрос да ви попитам - как посрещнахте голямото събитие за нас българите - приемането ни в Европейския съюз, и как според вас това ще се отрази на застраховането в България. Как ще изглежда нашият вече европеизиран пазар в близко бъдеще?**

- Много е хубаво това, че Европа се разшири с присъединяването на България и Румъния. Както казах преди малко, това присъединяване ще се отрази положително на България. Като резултат от това обаче ще навлязат и предписания като Solvency II, които ще наложат една висока капитализация на дружествата. В това отношение ще трябва да бъдат постигнати определени величинни критерии, така че да могат да бъдат използвани скалните ефекти и в крайна сметка чрез добри квоти на разходите да се остане конкурентоспособно на пазара.

**- Беше време, когато отделни наши ръководители в застраховането изразяваха становище, че винаги ще има място на пазара и за чисто български застрахователни дружества. Да, ама се случи така, че дойдоха много и мощни чужди застрахователи, а в последния брой на нашия вестник публикувахме информация, че още 58 чужденци са заявили желание да развият застрахователна дейност в България. Какво е вашето**

**мнение и отношение към това важно явление? И до какво ще доведе този процес?**

- България е един сравнително малък, но атрактивен пазар. Със сигурност ще дойдат още много чужденци на пазара и това ще стане по правило чрез покупка на дружества. Аз също смятам, че

вяне на услуги трябва да бъде предложено обслужване, например в случай на щета.

Чрез хармонизирането на застрахователно-надзорните регулации в ЕС въпросът за местния и чуждестранния надзор все повече губи своето значение.

**- Известно време „HDI Застраховане“ като редо-**

”

*По мое мнение тук в България имаме един перфектен екип и ще продължаваме да растем, както и през предходните години, на солидна база.*

“

процесът на консолидиране на застрахователния сектор в България все още не е приключил.

**- Много интересни са условията, при които чуждите застрахователи идват и ще развиват своята дейност у нас - те не са задължени да искат лиценз от КФН и не подлежат на контрол от нея, а само я уведомяват, че ще извършват застраховане в нашата страна. А вие казахте в интервюто ви от 13 септември 2006 г., че „не можеш да получиш лиценз в Германия, а да продаваш застраховката в Испания“. Казахте, че в рамките на ЕС за свободно предоставяне на услуги се дава известна свобода, но има и определени ограничения. Кои са те, г-н Маак?**

- В рамките на свободното предоставяне на услуги в ЕС те наистина могат да развият дейност и да не подлежат на контрол от страна на местния надзор, а на надзора в собствената си държава. Това обаче не означава, че например, ако говорим за Германия, може да се застрахова испански клиент, при което всичко да е възможно.

**вен член на Националното бюро „Зелена карта“ не продаваше този вид застраховка. А отскоро вече я предлага на своите клиенти. Какви бяха съображенията ви, тъй като те бяха на холдинговото ръководство?**

- Тогава ставаше въпрос за решение, имащо изцяло отношение към бизнес политиката ни, което днес с присъединяването на България към ЕС вече, така или иначе, не е на дневен ред. Между другото, тогава взехме същото решение и за нашето полско дружество, което междувременно също беше преразгледано.

**- Вие винаги сте били оптимист за успешното развитие на българското дружество на HDI. И винаги сте казвали, че тази цел ще бъде постигната с формирането на силен екип и изграждането на широка мрежа от агенции. Удовлетворява ли ви днешното им състояние и какво още планирате в бъдеще?**

- Както винаги досега, считам екипа на г-н Петър Аврамов за много силен. Освен това предвиждаме и по-нататъшно разширяване на на-

към потребностите от застрахователни услуги на физическите лица, малкия и средния бизнес. В тази връзка дружеството разработва нови и обновява съществуващи продукти по имуществено застраховане, автомобилно застраховане, застраховане на земеделски култури и застраховки „Злополука“.

**- Тази есен „HDI Застраховане“ ще навърши 7 години. Как ще посрещнете тази годишнина? Впрочем как искате да изглежда дружеството в края на първата европейска година за българското застраховане?**

- Както и в реалния живот, където човек не празнува бляскаво всяка година, поне при нас в Германия, така и ние ще отпразнуваме този рожден ден по-спокойно, отколкото нашата пета годишнина. На втория ви въпрос, както вече казах, ние станахме още по-близки и това е много хубаво. Ние имаме нужда от силна Европа. Нашето дружество ще има изгода от Европа, така както и целият български пазар. Затова стратегията на „HDI Застраховане“ няма да се промени в сравнение с извървения до момента път.

**- Моля ви да отправите своите пожелания към екипа на „HDI Застраховане“ и посланието си към участниците на българския застрахователен пазар.**

- На нашия екип от „HDI Застраховане“ пожелавам успех в справянето с нелеките задачи. Те знаят, че могат да продължават да разчитат на подкрепата на Групата Talanx.

На колегите от конкурентните дружества бих искал да пожелае всички да допринесат за това в България да бъде изграден един модерен застрахователен пазар при честни конкурентни условия.

**С Матиас Маак  
Ви среща  
ПЕТЪР АНДАСАРОВ**