

**Д**раги читатели, рубриката „Галерия „Застраховател“ е с най-дълъг живот - тя започва още от първия брой на в. „Застраховател“, в който е поместен разговор с проф. д-р ик.н. Христо Драганов, тогава генерален директор на „МИС - Автомобилно застраховане“ АД.

През изминалите 13 години на страниците на вестника в тази рубрика са гостували такива имена, като ДОБРИН ГЕОРГИЕВ, ЛУКА ДОКОВ, Д-Р ВАСИЛ М. ПОПОВ, МАКЕДОН БОНЕВ, ДИМИТЪР ПОПОВ, ХРИСТО ДОБРИНОВ, КОСТАДИН КАРАГЪЗОВ, БОРИС КЕРЕМИДЧИЕВ, СИМЕОН ДЪРВИНГОВ, ГЕОРГИ АБАДЖИЕВ,

МАРИЯ И ЛЮБОМИР ИЛИЕВИ и др., до най-младите през последните години. По такъв начин в. „Застраховател прес“ ви представи и представя най-изтъкнатите професионалисти в застраховането, а те от своя страна чрез проведените с тях разговори очертават неговата история.

От всички публикувани разговори досега „Застраховател прес“ ООД ще издаде така необходимата ви книга със заглавие „Строители на съвременното българско застраховане“, която ще бъде отпечатана до края на м. май 2007 година.



## ЗА МЕН ЩАСТИЕТО Е ДА СИ УДОВЛЕТВОРЕН ОТ ТОВА, КОЕТО СИ ПОСТИГНАЛ

● **Разговор с ТОДОР КАЗАНДЖИЕВ, главен изпълнителен директор на ЖЗК „ДСК Гаранция“ АД и ЗК „ДСК Гаранция“ АД**

**дължите уроци или урок в застраховането?**

- Без това да звучи скромно - определено на АИГ.

- **На какво ви научи професията на застрахователя, какво значи за вас добър, перфектен застраховател?**

- О, трудно може да се отговори на този въпрос, но тази професия ме научи преди всичко на коректност.

- **Кое е вашето кредо в застраховането?**

- Коректност. Мисля, че това важи не само за застраховането, а и за всички сфери в живота.

- **Кой е най-големият ви успех в досегашния ви застрахователен живот?**

- Това, с което се заех през 2004 година, напусайки АИГ, е вече завършено. Двете дружества успешно работят и се разрастват. В момента с екипа развиваме нови продукти за тях, които скоро ще представим на нашите клиенти.

През 2005 година започнахме да изграждаме собствена агентска структура и смея да твърдя, че тя е една от най-добрите в момента на пазара.

- **Кое е най-сладкото и кое най-горчивото във вашата работа?**

- Най-сладкото е, когато видиш, че хората влизат в офиса с усмивка. Това вече означава много. Разбира се, имали сме и тежки моменти, в които и аз, и екипът ми сме били разочаровани от едно или друго, но мисля, че детските болести и на двете дружества вече отминават.

- **А имате ли приятели между застрахователите?**

- Разбира се, и много често се срещаме и търсим помощ едни от други. Мисля, че това е само в полза на всички ни.

- **Ако направите равностметка на извървения път дотук, какво бихте казали за себе си: „Удовлетворен съм“, „Не съм удовлетворен“, „Аз съм щастлив човек“ или „На прага съм на щастието“? Коя фраза най ви приляга?**

- Моята житейска философия е да не съжалявам за това, което не съм успял да постигна в един момент. Но определено нямам право да съм недоволен от постигнатото с помощта на всички около мен - семейството ми, колегите, които винаги са ме подкрепяли, приятелите ми.

Щастието за всеки е с различно измерение, за мен то е да си удовлетворен от това, което си постигнал.

- **Какво е очакването ви за утрешния, вече европеизиран български застрахователен пазар?**

- Не трябва да оставаме с представата, че, видите ли, вече сме в Европейския съюз и всичко ще се оправи от само себе си. Клиентите ни ще стават все по-взискателни и ние трябва да можем да отговорим на техните очаквания.

Мога да кажа определено, че влизането ни в Европейския съюз ще повлияе положително на развитието на застрахователния пазар като цяло.

- **Имате ли достатъчно време за себе си, за своя личен живот и за семейството ви?**

- Откровено казано, не, или поне не толкова, колкото така, скришничко, ми се иска понякога. Но това е съдбата на много като мен, поели отговорности пред много хора, и то не толкова за мен, колкото за семейството ми и децата ми, които понякога ми липсват.

- **И накрая какво ще пожелаете на себе си, на екипа, който ръководите, и на колегите си от застраховането?**

- Най-вече здраве и повече хъс в работа.

**Разговора проведе ПЕТЪР АНДАСАРОВ**

**А** как попаднахте в застраховането - случайно или то е било предопределено от съдбата ви?

- В застраховането може да се каже, че попадах случайно. Откровено казано, изборът ми да започна работа в областта на застраховането не е бил никога целенасочен. През 1999 г. в един неделен ден видях обява във вестник „Капитал“, че Животозастрахователната компания „АИГ Life“ България набира персонал. Точно в този момент търсех в каква посока да поема, защото бях се върнал от чужбина. Кандидатирах се и след няколко интервюта ми беше предложена доста отговорна позиция в тогава създаващата се компания. Задължението ми беше да координирам всички административни функции на отделите на дружеството. А по-късно заех длъжността финансов и административен директор, като на тази позиция останах до момента, в който приех поканата да създам застрахователните дружества на Банка ДСК „ЖЗК ДСК Гаранция“ АД и малко по-късно през 2005 г. на „ДСК Гаранция“ АД.

- **Значи вие оглавихте от самото начало двете дружества „ДСК Гаранция“, полагайки основите им, и заедно с техните екипи започнахте успешното им изграждане. Как и защо приехте това предизвикателство, г-н Казанджиев?**

- Подобни решения по принцип не се вземат лесно, защото зад тях стоят много отговорности не само към акционери, но и към служителите, които ще поканиш в екипите си, и към клиентите, на които ще предложиш услугите на дружеството. Голямо предизвикателство е и това да създадеш две компании от самото начало. Може да звучи малко нескромно, но имах довери-

ето на много хора, което може би ми даде и допълнителна увереност, че това, с което се захващам, въпреки че е много трудно, ще успее да го направя. Всъщност това е едно много голямо предизвикателство, а аз обичам именно големите предизвикателства. Вече сме в ЕС, компаниите се разрастват, расте броят им на пазара, който се развива динамично. А всичко това е свързано с новите изисквания и предизвикателства.

- **Има ли според вас проблеми на застрахователния пазар и кои са те?**

- Проблеми може би не е най-коректната дума, но има много неща, които могат да се подобрят и неминуемо ще доведат до подобряване на пазара, като започнем от законодателната част, в това число регулативна, данъчна и т.н. Ние самите, застрахователите, може би трябва да намерим по-добър начин за обединяване около една или друга идея, защото сме имали много случаи, в които е имало разногласия по отношение на някои въпроси.

- **Застрахователи, на които**

**Е В Р О  
И Н С**  
застрахователно  
акционерно  
гру ж е с т в о

1797 София  
бул. Д-р Г. М. Димитров 16  
тел.: 965 15 25  
факс: 965 15 26  
e-mail: office@euroins.com  
www.euroins.bg

**“ОББ- Ей Ай Джи Лайф  
Застрахователно дружество” АД**  
Двойно по-спокойни

Централен офис: София 1404, бул. “България” 75,  
тел. +359 2 818 6191, факс +359 2 818 6201

## „БЪЛГАРСКИ ИМОТИ“ ОТПРАЗНУВА 13-ия СИ РОЖДЕН ДЕН



(Продължава от стр. 12)

Освен това ще създадем и съвсем нови продукти, които ще покрият всички области на живота. Важно е за всеки застраховател, стъпил тук, не направо да се прекопира моделът на застраховките, които се предлагат в чужбина. Трябва да се проследят конкретните потребности на местния пазар и така продуктите да се актуализират и адаптират към тях.

- **Смятате ли да дадете превес на някои видове застраховки в портфейла**

**за сметка на намаляване на други?**

- Целта ни е така да предложим застраховките, че човек, станал веднъж наш клиент, да стане пос-



тоянно наш застрахован. Например известно е, че всеки българин, притежаващ автомобил, е задължен да сключи застраховката „Гражданска отговорност“ на автомобилите. Но досега много малко на брой са българите, които са си купили застраховки за своите жилища. А знаете, че преди 2 години природните бедствия и наводнения нанесоха сериозни поражения върху някои райони на страната и някои хора останаха без домове. Затова искаме така да разгърнем нашите продукти, че да накараме хората да осмислят необходимостта да заст-

раховат не само автомобилите си, а и жилищата си. Естествено е, че първото, което трябва да съобразим, е да предложим добри тарифи, от които ще зависи какво ще плащат клиентите. За да могат те самите да са убедени, че плащат определена цена, а срещу нея получават добро покритие от рисковете за имотите си.

Купонът на ЗК „Български имоти, member of VIENNA Insurance Group“ продължи до късно с музика, настроение и приятни разговори на чаша, а в самия разгар на вечерта мениджърският екип разряза и празничната торта.

**Празника отрази ИЛЕАНА СТОЯНОВА**