

Николай Логофетов, изпълнителен директор на „Граве България Животозастраховане“ АД



ДЕСЕТКИ ГОДИНИ ЩЕ ГОНИМ ЕВРОПЕЙЦИТЕ, ЗА ДА ГИ СТИГНЕМ ПО ОБЕЗПЕЧЕНОСТ С ЖИВОТОЗАСТРАХОВКИ, НО СМЕ НА ПРАВ ПЪТ!

пазарен дял, печалба?

- Естествено е да очакваме силна година с приблизително същите параметри като ръст - около 30-35 на сто. Не бих се ангажирал с мнение за пазарния ни дял, но според мен ще се задържи около и над 5,5 процента. Не се стремим непременно да бъдем лидер по този показател, тъй като сме специализирани в предлагане на един определен сегмент на животозастраховането - дългосрочни застраховки „Живот“. Имаме амбицията обаче все така да предлагаме качествен портфейл от дългосрочни продукти, като продължим да изграждаме своя имидж и да печелим доверието на клиентите си. Освен това очаквам да реализира-

да реализират по-висока доходност.

- Какво не достигна до момента, какво спъва работата ви?

- Административната тежест, която изисква попълване и представяне на множество документи, справки, отчети и т.н. към надзорната институция, продължава, както и през миналата година. Тя в известна степен ангажира допълнително екипа ни. Обяснимо е обаче с факта, че сме относително млад пазар с младо частно животозастраховане, което трябва да извоюва доверието и на институциите, и на клиентите си. Наистина има извесен резон, но все пак ние от бизнеса бихме приветствали някои промени в посока оптимизиране на многобройна-

според мен грешки. Всеки нов чуждестранен застраховател идва със свръхопаквания, но когато се сблъска с действителността, за няколко месеца работа доста бързо променя мнението си и редуцира очакванията си. България е страна, която има своето място на картата на Европейския съюз, но е относително периферен и малък пазар. Това, че има потенциал, го знаем, всички очакваме неговото бурно развитие..., но то така и не се случва или поне не бурно. Има един равномерен темп на развитие, който не е съизмерим с други източноевропейски пазари.

- След като през миналата година на всеки българин се падат по 25 лв. разход за покупка на животозастраховка, как оценявате вие развитието на целия животозастрахователен пазар, на икономическата стабилизация в страната, както и на данъчната политика?

- Качеството на продуктите, които „Граве България“ продава на нашия пазар, е добро, имаме добри резултати, но ако сравним нашия пазар с групата „Граве“ в други държави, старти-

рали по едно и също време с нас, почти всички са по-напред. Ако се сравним например с Румъния, Молдова, Сърбия, Босна, Херцеговина, повечето от тях се развиват по-бързо от България и самите пазари реализират по-голям прираст. Пазарът е по-активен, по-голям е интересът към застраховането. В страната ни има качествени хора, има достатъчно работещи, има предпоставки, но все пак всичко се случва бавно.

Икономическата и данъчната среда у нас е аналогична на тази в някои други страни, които вече цитирах. За тях очевидно те не са от огромно значение за развитието на застрахователната дейност. Не би следвало и у нас да имат водещо значение пред осъзнатата необходимост от сключването на застраховка „Живот“. Ако темповете на развитие на българския животозастрахователен пазар се запазят, ще са ни нужни десетки години, за да достигнем нивата на европейците по животозастраховане на глава от населението, но аз съм оптимист и вярвам, че сме на правилния път.

Интервюто взе ИЛИЯНА СТОЯНОВА

Г-н Логофетов, преди време споменахте, че 2006 г. е била най-успешна за управляваната от вас компания. С какви резултати завърши финансовата ви година? Успяхте ли да надхвърлите границата от 10 млн.лв. премиен приход?

- Успяхме. Над 10.5 млн.лв. са приходите ни за 2006 г. Това потвърждава думите ми, че най-успешна беше миналата година. Ръстът, който реализирахме (над 36%), в сравнение с 2005 г. изпреварва средния ръст за целия пазар, който е 28 процента. През изминалата година по този показател сме сред водещите 3-4 застрахователни компании.

- Кои бяха основните тенденции?

- Резултатът се дължи изключително на дългосрочни спестовни застраховки „Живот“, което е нашият основен бизнес. Няма други компании на пазара, предлагащи само и единствено този основен вид застраховки и благодарение на него да реализират подобен ръст в приходите, защото е най-сложният за продажба продукт. Повечето компании предлагат групови, рисковни застраховки, едногодишни застраховки и застраховки за злополука, като чрез краткосрочните продукти се набляга върху възможностите за оптимизиране на данъчната тежест. Това не носи чист ръст за пазара, а по-скоро има друг ефект.

- Приключи ли развитието на собствената структура за продажби на „Граве България Животозастраховане“ АД с откриване на новите дирекции на компанията в други градове?

- Трудно може да приключи бързо развитието на нашата собствена мрежа. Надявам се, че съвсем скоро ще започнем да работим

предимно за повишаването на качеството и числеността на екипите, а не толкова по създаването на още нови дирекции в страната. Но за момента процесът все още не е приключил, независимо че в повечето големи градове на страната вече имаме създадени дирекции - в София, Пловдив, Стара Загора, Бургас, Варна, Русе и В.Търново.

Сега предстои откриване на регионални офиси към по-големите центрове.

- Имаше ли трудности както до края на 2006 г., така и през първото тримесечие на тази година?

- По-скоро предизвикателствата са главно в стабилизирането и подобряването на собствената ни структура за продажби, както и по отношение сътрудничеството ни с нови застрахователни брокери и посредници на животозастрахователния пазар. До момента имаме един основен и изключително успешен партньор - „Евролайф“, и още няколко, с които работим като „Еврогрант“ и VWP. За съжаление все още българските брокерски компании не предлагат активно и успешно продукти на дългосрочното животозастраховане.

- Имате ли вече някакви предварителни резултати за това първо тримесечие?

- Все още за нас не е приключило финансово тримесечието и нямам конкретните счетоводни резултати. От първоначалните анализи, а и от текущите справки по месеци става ясно обаче, че годината започна доста успешно и надвишаваме резултата за аналогичния период на миналата година. Развитието на собствените ни продажби е добро и също има увеличение на резултата.

- Какви са прогнозите ви за компанията през 2007 г. - премии,

„България е страна, която има своето място на картата на Европейския съюз, но е относително периферен и малък пазар. Това, че има потенциал, го знаем, всички очакваме неговото бурно развитие..., но то така и не се случва или поне не бурно. Има един равномерен темп на развитие, който не е съизмерим с други източноевропейски пазари.“

ме още по-добра печалба през тази година. Това е важно условие за удовлетворението на нашите клиенти и е доказателство за качественото управление на средствата и инвестициите от страна на „ГРАВЕ България Животозастраховане“ ЕАД.

- Какво ново в продуктовата гама, г-н Логофетов? Предвиждате към средата на тази година да пуснете на пазара нов продукт...

- Това е относително нов продукт, който се продава едва от 2-3 компании на пазара и вече може да се похвалят с повишен интерес от страна на клиентите. Работим по внедряването му и ще имаме готовност да стартираме продажбите му към средата на тази година. Не бих искал да навлизам в детайли, но става дума за дългосрочна застраховка със спестовен характер, която е по-модерна и дава възможност на клиентите

та бумачина. Като всички компании на пазара се сблъскаме и с все по-голямата конкуренция. Все повече застрахователи навлизат със същите цели, стратегия и желание за пазарен дял, както и да привлечат по-качествени екипи от специалисти. Именно дефицитът на качествени кадри се превръща все повече в пречка и затруднение в работата.

- Дали пазарът ни в действителност е така „широк“? Става ясно, че приходите от застраховане за 2006 г., които са около милиард лева, са колкото годишния приход, реализиран само от един клон на застраховател в средно голям германски град...

- Истината е, че България не прилича на някои други пазари. Нашият е относително бавно развиващ се пазар, с по-малки обеми, по-труден. Това е изводът от 7-годишния ни опит на този пазар. Който има някакви други очаквания,

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