

Методи Димитров, директор „Корпоративни клиенти и агентска мрежа“ в ЗД „Евроинс“ АД

ГОЛЕМИТЕ КЛИЕНТИ СЕ ПЕЧЕЛЯТ С ПОСТОЯНСТВО, УСИЛЕНА РАБОТА И ИЗГРАЖДАНЕ НА ВЗАИМНО ДОВЕРИЕ

- Г-н Димитров, как е организирана работата в компанията ви - обрнати сте по-скоро към индивидуални клиенти - физически лица и малки фирми, или към по-големи юридически лица и кои са по-известните корпоративни клиенти в последните години, които са избрали за свой застраховател ЗД „ЕВРОИНС“ АД.

- Нашето дружество е обрнато към всички групи клиенти и по този начин има по-голямо покритие на общозастрахователния пазар. Гордеем се със спечелените от нас през последните години ключови клиенти, които са от различни важни за икономиката отрасли. Можем да се похвалим със сътрудничеството ни с най-големите финансови и нефинансови институции в страната. Нашата политика е насочена към предлагането на застрахователни продукти, които обикновено покриват широк спектър от рискове и осигуряват комплексно застрахователно обслужване на клиентите.

Ще се въздържа да спомена конкретните ни корпоративни клиенти, за да не пропусна някои от значимите за нас имена.

- Какво ги привлича към

ЗД „Евроинс“ АД непрекъснато инвестира в развитието, доусъвършенстването и стимулирането на агентските си структури. Като пример мога да посоча, че през септември 2006 г. организирахме специални семинари-дискусии с агентите във всички градове на България с оглед оптимизиране и подобряване на резултатите. А като жест на внимание и преди всичко като благодарност от страна на ръководството с 5-дневна екскурзия до Атина бяха наградени 80 наши агенти.

вашата компания - разнообразната гама от продукти в портфейла ви, добрите общи условия на продуктите или тарифната ви политика? Изобщо според вас как се печелят големите клиенти при тази засилена конкуренция на застрахователния пазар особено в обзод застраховане?

- ЗД „Евроинс“ АД привлича своите клиенти освен с разнообразна гама от продукти, общи условия и тарифна политика най-вече с професионализма при обслужването, който всяко едно звено от структурата на дружеството влага.

Що се отнася до големите клиенти, те се печелят, естествено, с постоянство и усилената работа в посока изграждане на взаимно доверие. Конкуренцията на българския застрахователен пазар е засилена и жестока през всички години. Въпреки това резултатите на дружеството търпят развитие и ръст в продажбите през целия период от създаването му. Дори и в настоящия период реализирахме ръст в премиения приход, значително изпреварващ другите общозастрахователни компании. През всичките години досега успяхме да изградим и утвърдим имиджа си на коректен и надежден партньор. Благодарение на висшия мениджмънт на компанията ЗД „Евроинс“ АД се превърна в запазна марка - символ на застраховането в Бъл-

гария.

- Как е организирана работата с клиентите, как достигате до тях - чрез застрахователни посредници ли или чрез собствена мрежа от агенти? Срещате ли трудности в това отношение и какви са те?

- Дружеството организира работата с клиенти по всички известни пазарни механизми. Структурата разполага със собствена пласментна мрежа, широко разгърната и представена на територията на цялата страна. Изградени са 88 агенции и представителства с над 5000 активни застрахователни агенти, като, естествено, си партнираме и с най-големите застрахователни брокери. ЗД „Евроинс“ АД непрекъснато инвестира в развитието, доусъвършенстването и стимулирането на агентските си структури. Като пример мога да посоча, че през септември 2006 г. организирахме специални семинари-дискусии с агентите във всички градове на България с оглед оптимизиране и подобряване на резултатите. А като жест на внимание и преди всичко като благодарност от страна на ръководството с 5-дневна екскурзия до Атина бяха наградени 80 наши агенти.

- Какво е вашето лично впечатление от конкурсите за обществени поръчки за застраховане на големите държавни или общински обекти - обективни ли са те, показват ли реално застраховане, каква роля играе в тези случаи тарифната политика на участващите в конкурсите застрахователни компании?

- Не съм изградил лични наблюдения и впечатления от конкурсите за обществени поръчки поради факта, че в компанията има изградено структурно звено, специализирано в подготовката и участието в подобни процедури. Моята роля е комуникацията с ключови клиенти изключително в частния сектор, както и оптимизиране на отношенията и обслужването на застраховател-

Методи Димитров е в застраховането от 1994 г. Работил е в компанията като „Български имоти“, „Орел“, а от 2003 г. е в ЗД „Евроинс“ АД. Има бакалавърска степен по застраховане и осигуряване от Висшето училище по застраховане и финанси в София.



ните агенти и брокери.

- ЗД „Евроинс“ АД очаква увеличение на премиения си приход за тази година чрез предлагане на услуги и в другите страни от Европейския съюз. На какви клиенти зад граница разчита компанията?

- Дружеството ще разчита на клиенти, сключващи традиционно предлаганите от компанията на територията на България видове застраховки, в които имаме изграден опит и утвърдена практика. В момента наши предствители и чуждестранни партньори извършват задълбочен анализ на възможностите за плавно проникване на застрахователните пазари в държави-членки на ЕС. В същото време не изключваме възможността за разработването на продукти, съобразени със застрахователните потребности в тези страни, различни от тези на българския застрахователен пазар.

- На какво се дължат добрите резултати на ЗД „Евроинс“ АД за миналата година и за първото тримесечие на 2007 година, има ли нещо общо с по-големи договори с корпоративни клиенти, сключени през тези години?

- ЗД „Евроинс“ АД отчете много добри резултати от кампанията по задължителна застраховка „Гражданска отговорност“ на автомобилистите за 2007 г., като отново за пореден път доказва своя новаторски и професионален подход в разработването на застрахователния продукт и лансирането му на пазара.

Съгласно одитирания годишен финансов отчет компанията отчете трикратно нарастване на нетната печалба в размер на 4 237 000 лева спрямо 1

392 000 за 2005 г. Реализираният от дружеството премиен приход за 2006 г. надхвърли 52 600 000 лева при 40 000 000 лв. за 2005 г. Добрите финансови резултати се дължат преди всичко на намалената с цели 8 пункта квота на ощетимост от 37.27% за 2005 г. до 29,50% за 2006 г. Резултатът по този показател е най-добрият, постигнат от компанията през последните 5 години.

- Кои са основните приходоносещи застраховки, които представляват интерес за вашите по-големи клиенти - автомобилните, имуществените или финансовите застраховки?

- Мога да отбележа, че делът на автомобилните застраховки в портфейла на дружеството нараства и носят основен дял от приходите, което до голяма степен се дължи на насочеността на основния акционер в лицето на ЕВРОХОЛД БЪЛГАРИЯ, както и тенденцията на общозастрахователния пазар в България. Независимо от това портфейлът по другите видове застраховки не изпада на застой, успяхме да реализираме добри резултати.

- Какви са очакванията ви

В момента наши представители и чуждестранни партньори извършват задълбочен анализ на възможностите за плавно проникване на застрахователните пазари в държави-членки на ЕС. В същото време не изключваме възможността за разработването на продукти, съобразени със застрахователните потребности в тези страни, различни от тези на българския застрахователен пазар.

до края на 2007 г. за ЗД „Евроинс“ АД - в т.ч. какъв процент от премиения приход ще формира групата на корпоративните ви клиенти?

- Очаквам да запазим досегашния устойчив темп на развитие и да достигнем пазарен дял около 6% до края на 2007 г. Възможностите на дружеството за реализиране и на подобри резултати безспорно са налице. ЗД „Евроинс“ АД обслужва редица корпоративни клиенти, но е невъзможно да отбележа дела на участието им в премиения приход, тъй като това изисква задълбочени анализи.

Въпросите заглава ИЛЕАНА СТОЯНОВА

„ЕВРОИНС“ ТРЪГВА КЪМ ПАЗАРИТЕ НА СТРАНИ ОТ ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

За намерението на дружеството да развива застрахователна дейност в чужбина в „Застраховател прес“ уведоми неколккратно своите читатели. Сега намерението става реалност, след като ЗД „Евроинс“ АД получи официално разрешение от Комисията за финансов надзор да предлага застраховката „Гражданска отговорност“ в 8 страни-членки на ЕС: Австрия, Германия, Гърция, Испания, Италия, Румъния, Франция и Белгия. Остава Управление „Застрахователен надзор“ при КФН да изпрати уведомления до съответните органи на тези страни, в които дружеството ще развива застрахователна дейност.

Да ви припомним отново, че всеки застраховател, получил лиценз в България, може да извършва застраховане на територията на друга държава, която е член на ЕС, но само при условията на единния лиценз според Кодекса за застраховане. Има едно-единствено изискване - съответното застрахователно дружество да уведоми предварително регулаторния орган и да посочи застраховките, които ще предлага на пазара на всяка чужда страна.

Ние пожелаваме успешна работа с новото начинание на мениджмънта на ЗД „Евроинс“ АД за разширяване дейността на публичното дружество зад граница и авторитетно присъствие на европейския застрахователен пазар.

„ЗАСТРАХОВАТЕЛ ПРЕС“



**Е В Р О
И Н С**
застрахователно
акционерно
дружество

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