

УНИКА с 37% ръст за три години

Нашите продукти са насочени към Взискателните клиенти, които активно се информират и търсят най-добрите предложения. Това казва Николай Генчев, главен изпълнителен директор на застрахователната компания

Господин Генчев, коя е най-важната характеристика, с която може да опишете състоянието на застрахователния пазар в момента?

- Най-характерно през миналата година беше продължаващото стагниране на пазара за четвърта поредна година. Общият спад спрямо 2011 г. е минимален, защото ръстът в животозастраховането компенсира спада в общото застраховане и все пак 2012 г. беше поредната трудна година за застрахователния бранш. От началото на тази година се наблюдава определено оживление и ръст, но пазарът остава под натиска на рецесията. Конкуренцията между застрахователите се засилва, от което би трябвало да спечелят клиентите и да получават все по-добро обслужване и все по-атрактивни оферти. От друга страна, икономическата ситуация е стабилна и предвидима и сегашният момент е благоприятен за компании като нашата, които се научихме да се справяме в кризата, защото възприехме оптимизирани и ефективни модели на работа.

- Стана ли българинът в кризата по-чувствителен по отношение на риска?

- На развитите пазари точно във времена на криза, повишена несигурност и опасности хората и бизнесите търсят и разчитат на застрахователната защита. А у нас разходите за застраховане често бяха сред първите, които бяха спестени. Може да се каже, че българинът е станал по-

чувствителен към рисковете, усеща нестабилността в средата. Това може да се види например от промените в потребителското потребление и спестявания. Но същевременно не може да се каже, че е станал значително по-осъзнат за възможните защити, които предлага застраховането. Грамотността на българина в това отношение все още остава на сравнително ниски нива. И кризата само препяства развитието в тази насока. Естествено, от значение е и потиснатата покупателна способност. Традиционно автомобилният сегмент е доминиращ заради дължителната "Гражданска отговорност". Пазарното търсене е динамично и чувствително към цената на полицата. През последната година в УНИКА България регистрирахме повишен интерес към имуществените застраховки както от индивидуални, така и от корпоративни клиенти. Имаме по-голямо търсене и при инженерните застраховки. Клиентите проявяват интерес към здравните ни застраховки, а също към продуктите ни в животозастраховането, което съответства на общата тенденция за пазарен ръст в този сектор.

- Каква беше последната финансова година за УНИКА България? Ако я сравните с предходните, какви тенденции откроявате?

- През 2012 г. се изкачихме с една позиция нагоре - до шесто място в класацията на застрахователите в България. Миналата година записахме 108,1 млн. лв. пре-

миен приход за УНИКА България, което означава, че за трета поредна година увеличаваме приходите, въпреки че пазарът в същото време отбелязваше спад. Кумулативно за последните три години УНИКА порасна с 37%, докато пазарът се сви с 4%. За първи път от 2007 г. финансовият резултат и на двете гружества - УНИКА и УНИКА Живот - е положителен, като достигна 2,9 млн. лв. печалба за 2012 г. След като през 2011 г. станахме свидетели как финансистите в цяла Европа получиха тежък урок вследствие на кризата с гръцкия дълг, ние станахме още по-стриктни при управлението на риска. Затова съм много доволен, че инвестиционният ни подход през 2012 г. беше успешен и приходите, които реализирахме само от инвестиционна дейност, са в размер на 9 млн. лева. През 2012 г. отбелязахме много добри резултати и двуцифрени ръстове в различни продуктови линии, като например 14% ръст в имущественото застраховане, където имаме най-висок ръст за пазара. Приходите ни от детски и женитбени застраховки бележат 45% ръст, а традиционно оставаме лидери при застраховките "Злополука" с 21% ръст.

За поредна година на практика доказваме, че една стабилна и добра компания може да излезе по-силна от кризата.

- Кои продукти са гордостта на УНИКА?

- Обещанието, което изпълняваме ежедневно към нашите



Една стабилна и добра компания може да излезе по-силна от кризата.



клиенти, е да им дадем все повече основания да изберат УНИКА за свой предпочитан застраховател. Затова се стремим да сме иновативни и да предлагаме адекватни застрахователни решения в отговор на актуалните тенденции на пазара. Нашите продукти са насочени към високите клиенти, които активно се информират и търсят най-добрите предложения за пълна застрахователна защита. Пример за това са продуктите ни за здравно застраховане, специализираният ни продукт за соларни и фотоволтаични центри, застраховката за фото- и снимачна техника, както и застраховките ни за малкия и средния бизнес.

Много популярна на пазара е имуществената ни застраховка "У дома & Щастлив". С комбинираната полица освен имущество то си може да застраховате срещу злополука и цялото си семейство. От началото на 2013 г. обогатихме портфолиото си със застраховката "Здравен план за България". Този здравен продукт е за всички, които са загрижени както за собственото си здраве и безопасност, така и за своите семейства. При корпоративните клиенти на УНИКА новата застраховка се съчетава много добре с опциите, които предоставят здравните ни програми с покритие за Европа и целия свят.

- Кои са социално отговорните кампании, които провеждате в България, и каква част от екипа ви е ангажирана с тях?

- За всички нас в УНИКА България отговорността пред обществото, в което работим и живеем, е стратегически приоритет. Добрите каузи са вдъхновяващи и съвместната ни кампания с БЧК "Бъди отговорен, подай ръка". Ние заделяхме средства от рекламния бюджет при всяка закупена имуществена застраховка "У дома & Щастлив". Общата сума дарихме на фонда за подпомагане на пострадали при бедствия, аварии и катастрофи на



НИКОЛАЙ ГЕНЧЕВ е главен изпълнителен директор на застрахователна компания УНИКА от началото на 2010 г. Член е на управителния съвет на Асоциацията на българските застрахователи. Магистър по стопанско управление от Стопанския факултет на Софийския университет. Има 15 години опит в консултантския бранш и финансовата сфера и повече от 12 години на мениджърски позиции. Работил е в одит отдела за финансови институции на "Ърнст и Янг" АФА. След това е бил финансов контролор на "Булстраг" и групата "ТБИ България", а впоследствие и финансов и риск директор на групата "ТБИФ България". От началото на 2006 г. е главен финансов директор и изпълнителен директор на застрахователна компания "Витоша", впоследствие преименувана на УНИКА. От началото на 2008 г. е главен финансов директор на международната финансова група "ТБИФ" (по това време с консолидирани активи над 1 млрд. евро).

Българския червен кръст. Партньорството ни с "SOS Детски селища България" датира от 2011 г., откогато спонсорираме годишния бюджет за храна на едно семейство от селището в Трявна. През 2012 г. чрез кампанията "УНИКА КАСКО ШАНС" финансирахме шофьорски курсове за младежи от "SOS Детски селища

България". Трета поредна година поддържа и инициативата ни "Бъдеще за децата на България", в рамките на която подгаряваме първата годишна вноска по детска спестовна застраховка за всички новородени.

- Кои са споделените ценности на УНИКА Груп и каква гобав-

на стойност носи за Вас бран- гът UNIQA?

- Имаме предимството да черпим от опита на колегите си в други страни и да въвеждаме продукти, които вече се приемат добре от клиентите на УНИКА в Австрия, Чехия, Унгария и други, без да чакаме нашият пазар да настигне например

австрийския. Портфолиото ни е изцяло съобразено с изискванията и възможностите на българските ни клиенти. Затова в УНИКА казваме, че едновременно сме европейци и местни.

Традиционно УНИКА се фокусира върху социално отговорни проекти и върху развитието на потенциала на служителите си.

Тези ценности са изведени и в нашата мисия. Към днешна дата УНИКА е предпочитан работодател на българския застрахователен пазар. Въвели сме редица добри корпоративни практики, за да гарантираме устойчив растеж и екип с висок професионализъм, устремен към успеха.

0700 111 50

Услуги и актуална информация от УНИКА с едно телефонно обаждане



От няколко години имате КАСКО полицата в УНИКА. Сутринта на паркинга установявате, че левият калник на автомобила ви е леко ограскан. Ситуацията е досадна, но от УНИКА вече са намерили решение как максимално да ви облекчат, да ви спестят време и нерви.

Още докато сте на паркинга, може да наберете единния номер за клиенти на УНИКА 0700 111 50 и от автоматичното меню да изберете опцията за заявяване на претенции. Ще стане още по-бързо, ако КАСКО полицата ви е погръка, защото тя съдържа необходимите данни за регистриране на щетата. Служителят от колцентъра на УНИКА извършва необходимите проверки и ако в случая претенцията отговаря на зададените критерии, ще ви предложат да се възползвате от услугата "Експресно обезщетение" и конкретната сума. Ако сте съгласни, ще получите парите по посочената от вас банкова сметка в рамките на 24 часа или на каса в Райфайзенбанк. Всичко това се случва по телефона в рамките на петнайсетина минути, без да е необходимо да чакате за оглед и да попълвате документи на хартия. Междувременно също по телефон 0700 111 50 ще ви ориентират за най-близките до вас

сервиси от партньорската мрежа на компанията, ако желаете да направите ремонта в доверен сервиз на УНИКА. Опцията за заявяване и бързо одобрение на щета по телефона важи и за имуществени щети по полици за домашно или фирмено имущество в УНИКА.

"Експресно обезщетение" е само една от услугите, достъпни за клиентите на УНИКА България чрез новия колцентър на компанията.

На 0700 111 50 може да получите и актуална информация за:

- статус на вашите действащи застрахователни договори;
- статус на подадени претенции за обезщетение;
- адрес на най-близкия офис на УНИКА;
- адрес на най-близкия доверен автосервиз на УНИКА;
- консултация при избор на лечебно заведение.

При застрахователно събитие и претърпени щети позвънете на 0700 111 50 за:

- подаване на уведомление за застрахователно събитие и претенция за обезщетение по всички застраховки на УНИКА;
- указания относно следващите важни стъпки, които да предприемете;
- генерираща връзка с автомобилен асистанс;
- генерираща връзка с медицински асистанс в България и чужбина.

Експресно обезщетение

На номер 0700 111 50 може да бъдат заявени и претенции за обезщетение с възможност за изплащане до 24 часа. От тази услуга могат да се възползват клиентите с действащи застраховки по: "КАСКО на МПС", "У дома & Щастлив", "Бизнес план" и "Бизнес план КОМПАКТ". Ако претенцията отговаря на предварително зададени критерии за застрахователното събитие, за статуса на застрахователния договор, както и за размера на обезщетението, клиентите могат да се възползват от експресно одобрение за изплащане на обезщетението до 24 часа от завеждането на щетата.

Центърът за обслужване на клиенти и всички офиси на УНИКА България са с работно време от 8:30 до 17:30 часа, от понеделник до петък. ■