

Александър Константинов, управител на ЗПАД „Армеец“ - Агенция София 1

ЗА МЕН ЗАСТРАХОВАНЕТО Е НАЧИН НА ЖИВОТ

Вие работите в ЗПАД „Армеец“. С какво ви привлече то, за да го предпочетете и да не го смените досега с друго дружество?

- В ЗПАД „Армеец“ започнах работа през 1998 год. - една от годините, в които дружеството беше собственост на МО и ДЗИ. Преминех през държавна приватизация от ДЗИ и от 2002 год. то бе закупено от „Химимпорт“ и беше въведена пазарната стратегия за развитие - самоиздръжка, което значи, че при увеличаване на приходите на „Агенция София 1“ се увеличават приходите на всеки един от нас като служители. Тази стратегия за развитие на дружеството ми даде възможност да проявя своя професионализъм и опит в работата си с агенти и клиенти и за самоинициатива, новаторство и прилагане на нови идеи при предлагане-



- ЗПАД „Армеец“ е фирма, в която ръководният състав е изграден от предимно млади, гъвкави професионалисти, които при нужда от съдействие много бързо успяват да отреагират, за да се

Александър Константинов е роден в гр. София на 1 август 1972 год. Завършил е УНСС, специалност „Агробизнес“, и магистърска степен „Застраховане и социално дело“ в С. А. „Д. А. Ценов“, гр. Свищов. Има следдипломна квалификация „Застрахователно право и международно застраховане“ - УНСС.

От 1998 г. постъпва във ВЗАД „Армеец“ като инспектор продажби, а от 2002 год. е управител на „Агенция София 1“ на същото дружество.

Основен принцип, от който се ръководи в живота и в работата си (любима фраза) - те са две: „Не се уморявай да правиш добро!“ и мисълта на С. Джонсън: „Не силата, а постоянството върши велики дела!“

Хоби - екскурзии със семейството.

Семейно положение - женен, има едно дете.



вземе най-правилното решение в интерес на клиента.

- Какво бихте казали за ролята на стратегията и на продуктовата политика, които се прилагат в дружеството?

- Стратегията на ЗПАД „Армеец“ е максимален обхват на покриване интересите на нашите клиенти. В момента застраховките, с които дружеството е хит на пазара, са „Автокаска“, „Пътуване в чужбина“, „Гражданска отговорност на МПС“, „ГО на летателни апарати“ и др. Успешно се налагат и застраховките „Имуществено“, „Професионални отговорности“, „Карго“ и др.

- А сега ще ви помоля да представите екипа на „Агенция София 1“?

- ЗПАД „Армеец“ - Агенция

София 1“ е лидер в автомобилното застраховане. Твърде много шум се вдигна и вдига за задължителната застраховка „Гражданска отговорност“. Бихте ли ни казали как работите по нея и какво е вашето отношение към цените ѝ на пазара?

- Според мен премията по тази застраховка е твърде ниска за нормалното покритие на записаните нива на отговорност на дружеството. Смятам за разумно в бъдеще отговорността и размера на застрахова-

пани и КАТ.

- ЗПАД „Армеец“ получи отново високо признание - избрането му за най-силна марка в застрахователния бранш от „Superbrands“. Как посрещнахте тази новина и какво значи за вас това?

- Това е доказателство, че е високо оценено наличието на отлични професионалисти в тази компания. Според мен доверието на клиентите към ЗПАД „Армеец“ се увеличава неизменно и продължава да расте.

- Какви цели си поставяте през 2007-а - първата европейска година за България и за българското застраховане?

- „Агенция София 1“ си постави за основна цел да постигне премиен приход в размер на 2 000 000 лв. и да прилага застрахователни продукти, които досега бяха по-слабо застъпени в нашата работа.

- Какво бихте пожелали на себе си, на колегите ви от екипа и от целия застрахователен бранш?

- Искам да пожелая на всички

то на застрахователните продукти.

- Бихте ли споделили какво е за вас застраховането и удовлетворява ли ви напълно тази професия?

- За мен застраховането е начин на живот.

- Имате ли учители по застраховане, чиито имена не можете да забравите никога?

- На първо място това са моите преподаватели в СА „Д.А.Ценов“, гр. Свищов, доц. Боян Илиев и доц. Йото Йотов, а в практиката мой пряк учител е г-н Любомир Славчев (бивш управител на „Агенция София 1“ през 2000-2001 г.), на когото дължа моя професионален старт в дружеството. От него научих основните похвати в застраховането - отношението към клиентите и агентите е в основата на успеха на

агенцията, респективно на дружеството.

- Кой от уроците по застраховане е най-важният за вас?

- Няма малък, среден или голям клиент - всичко е бизнес.

- Всеизвестно е, че ЗПАД „Армеец“ е едно от най-динамично развиващите се и стабилни дружества на българския застрахователен пазар. Кое е най-характерното за атмосферата в него и на какво се дължи според вас непрекъснатото повишаване на ръст в това му развитие, за да стане истински хит?



София 1“ се състои от 17 служители, от които в Централния офис, който се намира на ул. Гурко № 21, работят 7 служители, а останалите са в четири представителства: в гр. София, бул. „Сливница“, на спирка „Оряхово“; гр. Драгоман, гр. Троян и гр. Костинброд.

- Какво показват резултатите от дейността ви през първото шестмесечие на тази година. Кой е най-големият ви успех през това време?

- Агенцията има ръст от премиен приход за първото шестмесечие на 2007 год. в сравнение със същия период на миналата година от 30%. Основният ни успех е сключването на договори с брокери и аген-



телната премия да бъдат индивидуализирани в зависимост от допуснатите нарушения на всеки един клиент. За целта е нужно изграждане на единна база данни между всички застрахователни ком-

ки колеги от екипа на ЗПАД „Армеец“ и от застрахователния бранш здраве, късмет и много професионални успехи.

Въпросите заглаве
ПЕТЪР АНДАСАРОВ



ЗАСТРАХОВАТЕЛНО И ПРЕЗАСТРАХОВАТЕЛНО
АКЦИОНЕРНО ДРУЖЕСТВО

Армеец АД

1000 София, ул. „Ст. Караджа“ 2,
тел./факс: (02) 981 13 40; 981 13 69; 987 06 61
e-mail: office@armeec.bg www.armeec.bg