

# 15 ГОДИНИ ГЕНЕРАЛНО ПРЕДСТАВИТЕЛСТВО „АЛИАНЦ БЪЛГАРИЯ ХОЛДИНГ“ - СЕВЛИЕВО

● С всяка изминала година резултатите ни се подобряват

ЦВЕТОМИР ЦАНКОВ - ПРОКУРИСТ

**- Г-н Цанков, Генералното представителство, на което сте прокурист, навърши 15 години. Как отпразнувахте юбилея?**

- Смятам, че се получи много стойностно тържество, на което бяха поканени нашите най-добри клиенти, застрахователни посредници и служители, както, разбира се, и целият топмениджмънт на „Алианц България Холдинг“. Бяхме подготвили забавна програма, имаше много изненади за застрахователните посредници, някои от които бяха наградени за цялостния си принос в развитието на компанията от самото ѝ създаване.

**- Вие самият как и кога започнахте дейността си в застраховането, от кого се учехте, какви бяха първите ви успехи, неуспехи и проблеми?**

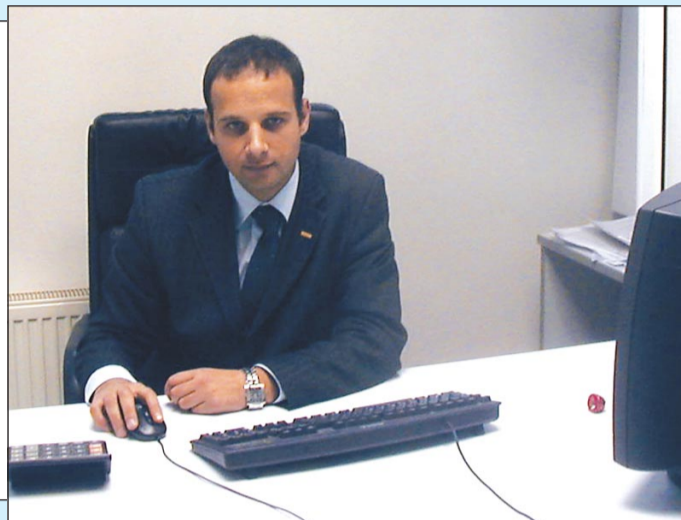
- Как започнах ли? Никога няма да забравя обявата в един местен вестник - „Развитие“, в който бе поместена обява за конкурс за работа на длъжност „Мениджър продажби“ в „Алианц България“. Отзовах се веднага, без да се замислям, имайки предвид името на компанията.

Беше в началото на март 2003 г., когато за първи път се срещнах с г-н Иван Тодоров и с г-жа Елена Тодорова, които бяха съответно генерален представител в Севлиево и мениджър продажби в Габрово на „Алианц България Холдинг“. От този момент досега (и, надявам се, и в

бъдеще), те бяха хората, които ми оказаха невероятна помощ, като ме въведоха в застрахователния бизнес, дадоха ми възможност да се усъвършенствам и ми съдействаха както в личен, така и в професионален план; няма да звучи преувеличено, ако ги нарека моето второ семейство.

На 11 октомври 2004 г. семейство Тодорови получиха предизвикателството да отидат в Москва, за да развият животозастрахователния пазар там, и от този момент бях назначен на длъжността прокурист на Генералното представителство в Севлиево.

Преживях много добри моменти



Роден е на 19 май 1979 г. Завършил е Стопанска академия „Д. А. Ценов“ - Свищов, като бакалавър по специалността „Счетоводство и контрол“, и магистратура по специалността „Финансов мениджмънт“.

През 2001-2003 г. се занимава с частен бизнес. В периода от 1 април 2003 г. до 10 октомври 2004 г. работи като мениджър продажби, а от 11 октомври 2004 г. до момента е прокурист на Генерално представителство „Алианц България Холдинг“ - Севлиево.

Женен е. Девизът му е: „Това, което прави живота интересен, е възможността да осъществиш мечтите си“.



и разочарования, но смятам, че един човек трупа опит и се развива точно в такива ситуации. И както веднъж г-н Димитър Желев е казал, „дали един колектив е сплотен си проличава точно в кризисни моменти“. В крайна сметка съм положително настроен човек и в мен остава единствено удовлетворението от работата.

**- Какво представлява в момента представителството като структура и екип? Кои са най-успешните хора в него?**

- В момента Генералното представител-

ство, освен офиса в Севлиево, има и изнесено работно място в Габрово. В Генералното представителство работят десетки хора, за които MAP-

**през миналата година и какви са очакванията ви за настоящата, имайки предвид постигнатото до момента?**

- С всяка изминала година резултатите ни се подобряват - както като увеличаване броя на нашите клиенти, така и в обема на реализирания премиен приход. Това се дължи на факта, че „Алианц България Холдинг“ се стреми изцяло да задоволи застрахователните и финансовите потребности на нашите клиенти, като предлага голяма гама от продукти, които са изцяло клиентски ориентирани. Стремим се съ-



щата така да подобрим качеството на нашето обслужване и да направим по-достъпни услугите ни.

От застрахователните посредници бих отличил Христо Йорданов, Добриня Чечева, Кристалина Чолова, Таня Бъчварова, Нели Юлианова, Донка Чолова, Севда Минева, които работят при нас от самото създаване на компанията, както и Красимира Тодорова и Богдана Обретенова от изнесения офис в гр. Габрово. Всички те работят изключително професионално, защитават интересите на нашите клиенти и запазват имиджа на компанията.

**- Какви резултати постигнахте**

относно резултатите на Генералното представителство, бих споделил, че през миналата година малко не ни достигна да изпълним поставените ни задачи, но за тази смело мога да кажа, че към 1 ноември 2007 г. сме преизпълнили две от линиите на бизнес от системата на „Алианц България“, а именно в животозастраховането и пенсионния фонд, и имаме реалния шанс да сторим и това в общото застраховане.

**Въпросите зададе СЛАВИМИР ГЕНЧЕВ**

## СПЕСТЯВАНЕ ОТ „А“ ДО „Я“ С ТЪРГОВСКА БАНКА „АЛИАНЦ БЪЛГАРИЯ“

Вече 10 години на банковия пазар ТБ „Алианц България“ работи за създаване на портфейл от продукти, които покриват нуждите и желанието на широк кръг от клиенти. Изключително голямо е многообразието в сегментта продукти за граждани - жилищни кредити с гъвкави и съобразени с индивидуалните нужди условия; кредитни карти VISA и MasterCard; уникалния за страната продукт - две кредитни карти в една сметка; разнообразни по срок и условия спестовни продукти.

Свободните пари, с които разполагаме, трябва да бъдат управлявани по правилен начин. Когато парите се влагат в банка, трябва да се уточни защо ще се депозира сумата; да се получава текущ доход под формата на лихва; лихвата да се получи веднага при откриване на депозита или лихвата да се натрупва за по-дълъг период.

Банка „Алианц България“ предлага на своите

клиенти многообразни спестовни продукти за всички срокове с различни условия и възможности.

Депозит „Аванс“ е вашият продукт, ако искате веднага да получите доход от спестените си пари. В момента банката предлага преференциални условия за депозит „Аванс“, които са в сила до 31.12.2007 г. Според тях лихвата достига 6,25% за депозити в левове за срок от две годи-

ни и 6% за депозити в левове за срок от една година.

При депозит „Алианц Ускорение“ лихвата нараства до 9,5% в края на тригодишния период, като по всяко време може да донасяте пари без ограничение. **Този депозит е изключително подходящ, ако не знаете точно в кой момент ще ви потрябват парите.** При него дори да изтеглите парите си по-рано, лихвата за изтегли вече шестмесечни периоди се изплаща изцяло.

Клиентите могат да осигурят своя финансов комфорт с депозит „Алианц Комфорт“. При него олихвяването е месечно и лихвата може да се тегли всеки месец. Ако лихвата не се изтегли, тя се добавя към депозита и в края на договорения срок

доходността е още по-голяма. **При този депозит банката не може да променя лихвата и по този начин доходът в края на периода е гарантиран.** Доходността при депозит „Алианц Комфорт“ достига до 7,76% годишно.

Най-доходоносният спестовен продукт на банката е депозит „Алианц Детство“. Той може да бъде открит от всеки в полза на любим малък човек. В зависимост от възрастта на детето при откриването на депозита годишната доходност може да достигне до 12%. **Сумите в депозит „Алианц Детство“ могат да се увеличат още повече при притежаване на кредитна карта на ТБ „Алианц България“.** При всяка покупка или теглене на пари с тази карта банката ви връща обратно



0,50 лева за всяка транзакция. Ако транзакциите за 6 месеца са повече от 30, сумата на бонуса става 1 лев за транзак-

ция. Всички тези суми се натрупват по депозит „Алианц Детство“ и така доходността се увеличава още повече.

„Всички наши спестовни продукти покриват различни нужди и изисквания на клиентите. Стремим се да предлагаме набор от продукти, които покриват всички клиентски потребности, както и компетентна помощ от нашите финансови консултанти. Нашата цел и мото са, **„Финансови решения от „А“ до „Я“** - сподели Галя Димитрова, изпълнителен директор на ТБ „Алианц България“.

**„ЗАСТРАХОВАТЕЛ ПРЕС“**