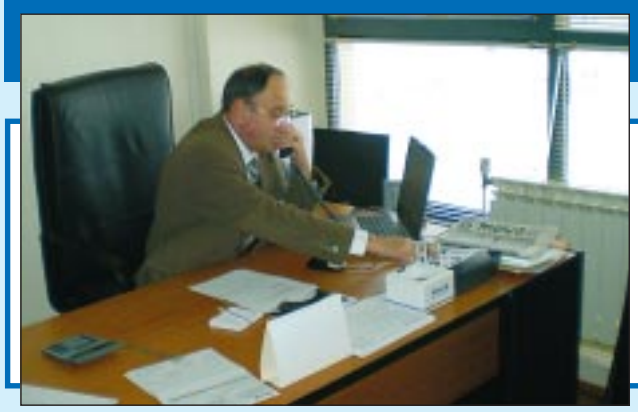
Гроздан Грозданов, генерален представител на Генерално представителство „Алианц България“ - Разград

ИМАМЕ ОСНОВАНИЕ ЗА УДОВЛЕТВОРЕНИЕ, НО НЕ И ЗА УСПОКОЕНИЕ



Генералният представител на ГП „Алианц България“ - Разград, Гроздан Грозданов е роден на 24 октомври 1947 г. в Русе. През 1993 г. започва работа в представителството на ЗПАД „България“ в гр. Кубрат. До 1999 г. работи като специалист по общо застраховане , а от 1999 г. до 2003 г. е управител на представителството на „Алианц България Холдинг“ в Кубрат. От май 2003 г. ръководи ГП „Алианц България“ - Разград.

Г-н Грозданов, кои са главните причини да се посветите на застраховането като професия и съдба?

- Трудовата ми дейност е фокусирана главно в две направления. Над 16 години съм работил като специалист в селското стопанство и близо 15 години - в застраховането. Годините, през които работих в селското стопанство, допринесоха както за развитието ми като специалист, така и за работата ми с всеки отделен член от колектива. Особено много дължа на натрупания опит за работата ми в екип. През този период имах много служебни контакти с представителите на ДЗИ и това ми позволяваше да вникна по-добре в същността на застраховането. Не крия, че тайно се надявах някой ден да започна работа в тази област. Веднъж споделих с мой приятел от ДЗИ това мое желание. То се дължеше на възможността да контактувам с много хора, да проучвам техните желания, да прилагам умението си за въздействие и агитация.

През 1993 г. получих предложение от *Милен Вълков*, генерален представител на ЗПАД „България“ - Разград, да започна работа в офиса на представителството в Кубрат. Бях приятно изненадан. Първите месеци ми беше адски трудно. Бях сам в офиса, а материята - нова и непозната. По-късно за управител на представителство „България“ в Кубрат беше назначен *Цоньо Кирилов* - бивш служител на ДЗИ.

- Имате ли примери за подражание в застрахователната професия, която по принцип изисква изключително взаимно доверие?

- Никога няма да забравя помощта, която получавах от *Цоньо Кирилов*. Всичко, което съм научил по технологията на сключване на застрахователни договори и на ликвидацията на щети, дължа на него. Пример за подражание беше и главният счетоводител на ГП - Разград, г-жа *Любляна Метева* - изключително честен и взискателен до педантизъм човек.

До 1999 г. бях специалист по общо застраховане в представителството на „Алианц България“ в града, а от 1999 г. до 2003 г. - управител на офиса в Кубрат. През май 2003 г. ми бе предложено да ръководя ГП „Алианц България“ - Разград. Приех с уговорка да открием клон на ТБ „ Алианц България“. За много кратък период извършихме ремонт на офиса и от март 2004 г. банката започна работа.

- Как е структурирано ГП „Алианц България“ - Разград? Бихте ли посочили най-добре проявилите се служители и съветници?

- Генералното представителство осъществява своята дейност чрез 12 души - шестима са служители на банката, а шестима са застрахователи. За ръководството на агентския бизнес се грижи *Данаила Крумова*, която е мениджър „Продажби“. *Полина Петрова* отговаря за животозастраховането и пенсионното осигуряване, *Божанка Лалева* - за общото застраховане, *Евгени Ганев* - за автомобилното застраховане. Главен счетоводител е *Румяна Велчева*. Бих искал да подчертая, че колективът е много млад, сплотен и трудолюбив. Не бих си представил нито за момент успехите, които сме постигнали, без екипа, в който работя. Трудно ми е да отлича някого - няма да е справедливо. Радвам се, че всички се стараят и постоянно обогатяват знанията и уменията си.

- „Алианц България“ се стреми да се превърне в напълно клиентски ориентирана компания. Как осъществявате това в ръководеното от вас Генерално представителство?

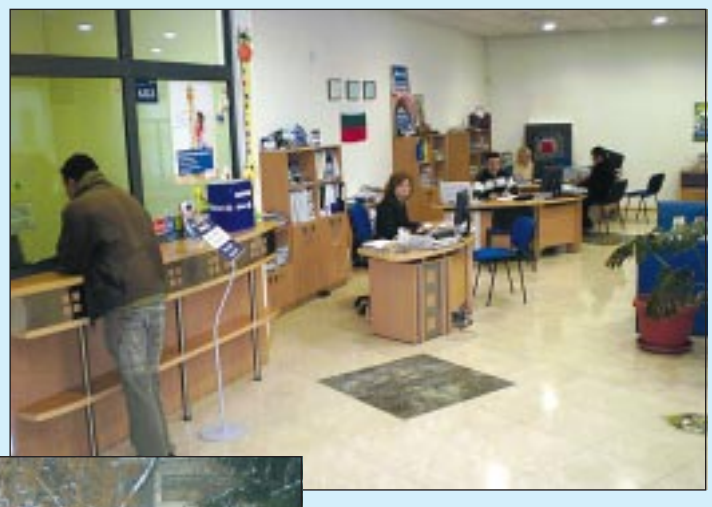
- В последно време се заговори много за клиентски ориентирана компания - една инициатива на „Алианц България“. Трябва да подчертая, че този въпрос не е нов за нас. И преди съм се стремял към това и съм настоявал пред колегите за спазване на принципността, равнопоставеността и в никакъв случай да не се допускат компромиси за сметка на една от страните. Вниманието към клиента трябва да бъде преди всичко. Нашите клиенти са обгърнати с внимание, отзивчивост. Те са обслужвани винаги бързо и акуратно. Това е особено важно днес при нарастващата конкуренция.

- Как ГП „Алианц България“ - Разград, осъществява кампанията „Гражданска отговорност“ в областта?

- Би трябвало да отбележа, че кампанията по застраховката „Гражданска отговорност“ в известен смисъл се разми във времето. Както при нас, така и при другите застрахователи, бяха сключени много застраховки и през годината, което се дължеше на големия брой закупени автомобили. Едновременно с това бяха спрени от движение по-голяма част от старите автомобили, главно „Москвич“, „Лада“, „Вартбург“ и др. Никога досега през годината не са правени толкова много застраховки. Моето мнение е, че през следващите 2-3 години за кампанийност по „Гражданска отговорност“ няма да се говори. Въпреки това създадохме добра организация за работа - както в работното време, така и в празничните и почивните дни. Смятам, че е време да спрем с тази практика (за дежурства в празнични и почивни дни), защото през това време на ден идват не повече от 5-6 човека.

- Наскоро „Алианц България“ обяви, че има повече от един милион клиенти. Това е уникално за българския финансов пазар. Как бихте коментирали този успех?

- Смятам, че това е преди всичко плод на правилната политика на ръководството на „Алианц България Холдинг“. Защото ние бяхме първите, които предложихме комплексно обслужване - от А до Я. Предлагаме в един офис банкиране, всички видове застраховки, пенсионно осигуряване, а от миналата година и „Алианц Лизинг & Сървисис“.



На второ място, но не по значение, са оригиналните продукти, които предлагаме. Те са съобразени със съвременните изисквания и удовлетворяват всички потребности на нашите клиенти. Като пример мога да дам новия застрахователен продукт „Помощ при пътуване - Комфорт“. Това е качествено нова за българския пазар застраховка. Тя е в отговор на повишените изисквания на клиентите на „Алианц България“, които в рамките на календарната година многократно пътуват в чужбина по бизнес дела, участват в симпозиуми и конференции или предпочитат да почиват в чужбина. Основният пакет от покрития за едногодишен период на валидност е 63,20 евро. За първи път „Алианц България“ предлага на клиентите си и възможност за заплащане на невъзстановимите от туроператорите депозити в случай на отказ от предплатено пътуване поради възникване на извънредни ситуации (заболяване на застрахования или на негов близък, кражба в дома, пожар и други). Разбира се, можем да говорим за редица още атрактивни застрахователни, пенсионно-осигурителни, банкови и лизингови продукти, предлагани от „Алианц България“.

- Какви резултати постигнахте през отминалата 2007 г. и какво очаквате през настоящата?

- Резултатите, които сме постигнали през последните години, дават основание за гордост и удовлетворение. Днес можем да отчетем, че за последните четири години ГП „Алианц България“ - Разград, постигна ръст над 250%. Добрите резултати се дължат на автомобилното, селскостопанското и имущественото застраховане. Динамично се развива каско застраховането, като прирастът за тази година е 22%. Имущественото застраховане е с най-голям принос - 45%.

Основание за задоволство има, но не и за успокояване. Като имаме предвид огромната конкуренция, смятам, че през настоящата 2008 година усилията ни ще трябва да бъдат насочени към решаване на приоритетните сега задачи: фокус към клиента, предлагане на новоразработените продукти, утвърждаване и доразвиване на успехите в посочените видове застраховки.

Богдан Алексиев