



Ние сме част от KBC group

Здравко Шушков, управител на ДЗИ - Главна агенция София

В ЕДНА СИЛНО КОНКУРЕНТНА СРЕДА ВЪПРЕКИ ОРГАНИЗАЦИОННИТЕ ПРОМЕНИ ЗАПАЗИХМЕ ЕКИПА, С КОЙТО И ПРЕЗ 2007 Г. СЕ ПРЕДСТАВИХМЕ УСПЕШНО НА ПАЗАРА

Незабелязано дойде краят на първия месец от новата 2008 година. Явно вниманието вече ви е обзето от новите задачи на деня. Но преди да ви попитам кои са те, ще ви помоля да се спрете на резултатите, с които изпратихте старата 2007 година, независимо от това, че те все още не са крайни, а консолидирани.

- Мога да кажа, че изминалата 2007 година беше успешна за Главна агенция София. Реализирахме приходи в общото застраховане повече от 82 млн. лева и в животозастраховането близо 9 млн. лева. Резултатите са очаквани за нас и отговарят на нашите предварителни планове.

- Какво всъщност показват тези резултати?

- Промяната на собственика на ДЗИ се оказа дълъг процес, но приключи успешно през месец октомври миналата година. Започнахме много проекти, които ще продължат и през 2008 г., и които целят да въведем в ДЗИ най-добрите практики, които имат колегите от KBC както в Белгия, така и в другите страни, в които групата има застрахователни дружества. Не трябва да се остава с впечатление обаче, че ние сме се вгледали само в себе си. Вниманието ни винаги е обвърнато към нашите клиенти и партньори, без които няма смисъл от присъствието ни на пазара. Това показват и резултатите - с най-голям ръст през миналата година се открояват застраховките, които се предлагат на гражданите и малките фирми - „Каско“, „Пожар“ и други опасности; „Отговорности“, „Живот“.

- Кой от показателите на резултатите през 2007 година ви донесе най-голяма радост и допринесе за успешното ѝ приключване?

- За успех отчитам факта, че в една силно конкурентна среда, при едновременното извършване на организационни промени запазихме екипа на Главната агенция, с който и през отминалата година се пред-



„Основното удовлетворение от работата си остава благодарността на клиентите от добре свършената работа, от това, че си бил на нивото на неговите очаквания и изисквания.“

ставихме успешно на пазара.

- Кое е събитието, направило най-силно впечатление в живота на екипа и на дейността на ДЗИ - Главна агенция София?

- Едва ли ще успеем да изброя всички моменти, които ни донесоха радост през 2007 г. - нова агенция, нови офис помещения, спечелване доверието на нови клиенти, разбира се, смяната на основния акционер, присъединяването на банка към финансовата група в България. Основното удовлетворение от работата си остава благодарността на клиентите от добре свършената работа, от това, че си бил на нивото на неговите очаквания и изисквания.

- В самото навечерие на новата година тържествено бе открит новият офис „Витоша“, което в „Застраховател прес“ отрази в предишния си брой. Какво всъщност правите във връзка с разширяване на търговската ви мрежа и продажбата на застрахователните продукти?

- В развитието на търговската мрежа през 2008 г. предстоят наистина нови неща. Промените там ще бъдат най-много и най-динамични. Развитието на собствена агентска мрежа ще бъде сред приоритетите ни и от нея очакваме по-добро предлагане на нашите продукти сред клиентите и

разнообразяване на застрахователния портфейл.

- В последно време се забелязва сериозно раздвижване на кадрите - преливане от дружество в дружество. Как стои този въпрос в Главна агенция София и какво бихте казали за екипите на агенциите и офисите в състава ѝ.

- Мога да заявя, че до момента ключови служители на Главна агенция София не са напуснали нашия екип. Разбира се, има служители, които отиват да търсят по-добри условия на работа другаде. В същото време имаме нови служители, които идват при нас включително и от наши конкуренти. В това няма нищо лошо, дори води и до разнообразяване на взаимоотношенията в агенциите. Въпреки това разчитаме много на лоялността на хората, тъй като те създават стабилността на компанията и сигурност у клиентите. Все пак застрахователят е една консервативна институция, с която клиентите сключват дългосрочни договори за 5,10 и повече години. Най-важното за мен е работата на служителите в екип, поради което не мога да отключа само някого. Основна заслуга за постигнатите ни успехи досега имат именно нашите служители.

- Много сериозен въпрос за застрахователите си остава кампанията и различия

им подход към задължителната застраховка „Гражданска отговорност“. Каква е вашата позиция за начините по нейното сключване и как работите вие за продажбата ѝ?

- Радвам се, че успяхме чрез една много балансирана цена по застраховка „Гражданска отговорност“ на автомобилистите да постигнем предварително заложените от Главната агенция резултати.

Именно доброто планиране ни донесе сигурност и спокойствие в тази кампания и за пореден път ни предпази от залитането да се прави застраховка на неоправдано ниски цени. Добре е, че кампанията за сключването на застраховката се развива във времето, тъй като цената конкуренция която

се разразява през този период, не е здравословна за бранша като цяло, а и за клиентите в крайна сметка. Очевидно е, че тези кампании са най-бързият начин за налагане на присъствие на пазара за новопоявили се застрахователи и за „доказване“ на някои колеги пред акционерите. Това е и най-лесният начин за събиране на постъпления за изплащане на претенции по полици, сключени отново при дъмпингови цени. Отпадането на кампанияността на застраховката ще направи по конкурентни именно застрахователите, които успяват да предложат по-добри условия и обслужване на клиентите, а не непременно най-ниска цена. Това ще бъде добро за всички.

- В началото на интервюто ни стана дума за целите на Главна агенция София през 2008 година. Какви са впрочем те и каква е вашата лична мечта за мястото ѝ в структурата на ДЗИ

и на застрахователния пазар?

- Разбира се, изпълнението на бизнес плана ще бъде нашата цел, с която ние сме доказали, че ще се справим. Много важно е да доведем до успешен край започнатите проекти, които, вярвам, ще ни дадат една по-добра перспектива. Имам предвид започнатите организационни промени на структурата на агенцията, промените в търговската мрежа и в счетоводната част.

- Какво бихте пожелали на себе си, на служителите на Главна агенция София и на колегите ви от бранша?

- На всички служители искам да им пожелаем преди всичко здраве и повече успехи, да ги уверя, че ни очаква една интересна година. А на себе си пожелавам време за постигането на набелязаните задачи през тази година.

*Интервю на
ПЕТЪР АНДАСАРОВ*

ГРАЖДАНСКА ОТГОВОРНОСТ



Ние сме част от KBC group

www.dzi.bg