

Руслан Вуцов - управител

ПФОЕ АГЕНЦИЯ ЕООД

ЛИЦЕНЗИРАН ЗАСТРАХОВАТЕЛЕН БРОКЕР

1360 София, ж.к. „Люлин“,
бул. „Сливница“ 444,
тел.02/ 984 2 222; 984 2 331,
факс 02/ 984 22 33
e-mail: Agency-Pfohe@ford.bg

СЪЗДАДОХМЕ СИ АВТОРИТЕТНО ИМЕ СРЕД ЗАСТРАХОВАТЕЛИТЕ И КЛИЕНТИТЕ

- Да припомним на нашите читатели, че застрахователният брокер „Пфое Агенция“ ЕООД - еднолично дружество с ограничена отговорност, е собственост на „Мото-Пфое“ и обслужва фирмата и дъщерните ѝ компании. Това бе идеята за създаването на брокера, който вече три години работи успешно на брокерския застрахователен пазар. Впрочем какво е неговото състояние сега и кое ви направи най-силно впечатление, когато поехте неговото ръководство?

- От създаването си до днес „ПФОЕ АГЕНЦИЯ“ ЕООД не се отклонява от поставената задача - да обслужва компетентно и ангажирано клиентите на „МОТО-ПФОЕ“ ЕООД. Именно изпълнението на този ангажимент доведе до високите финансови резултати на брокерското дружество, а мога да твърдя - и до създаването на авторитетно име на брокера сред застрахователите. За краткото време смятам, че се създаде много силен екип от специалисти, а клиентското задоволство показва, че сме на верен път.

- Да се спрете, ако обичате, на най-важните моменти от развитието на „Пфое Агенция“ ЕООД през тези три години, както и на най-големите му постижения.

- Този период е наистина кратък, но все пак ни дава възможност да маркираме някои етапи. Ако в самото начало е било достатъчно да се събере екип и да се определят основните насоки в работата, то през втората и следващите години основните изисквания се насочиха към бързината и качеството на изпълнените поръчки. Клиентите на „МОТО-ПФОЕ“ бързо разбраха предимствата от нашето сътрудничество и все по-активно ни търсят за съдействие по всякакви застрахователни въпроси. Застрахователните компании също са улеснени от нашето присъствие в „голямото семейство“ при контактите си с най-големия автомобилен вносител, с което в най-голяма степен отново се помага на клиентите ни. С натрупания опит и смее да твърдя - с отличната комуникация с партниращите ни застрахователни компании, днес можем да се похвалим с изключителна бързина при разрешаване на всеки проблем, възникнал в широкия спектър на застрахователните взаимоотношения.

Заедно с това за постижение считаме и високите финансови резултати, с които „ПФОЕ АГЕНЦИЯ“ приключи последните отчетни периоди. Без да е поставена като самоцелна задача от ръководителите на дружеството, високо се оценява и позицията на нашата агенция сред лидерите между застрахователните брокери.

- И в тази връзка да кажете повече за продуктите ви политика, тъй като в началото извършвахте само няколко застраховки за застрахователната защита на внасяните автомобили от „Мото-Пфое“ за българския пазар. Имам предвид и промената гама от внасяните марки автомобили в този период от време.

- С развитието на дружеството се разви и продуктите програма, която предлагаме на клиентите си. Естествено, че и днес водещи са продажбите на застраховки, които покриват рисковете на автомобилите, реализирани на пазара от „МОТО-ПФОЕ“ и „ПФОЕ АУТО“. Във времето се промениха много елементи и условия по тези застраховки, но нашата най-главна цел - да бъде защитено по най-добрия начин имуществото на компанията, остана непроменена. Това ни кара да бъдем много гъвкави и активни на пазара, да следим всяка промяна и да комбинираме най-добрите продукти. До голяма степен успехите ни се дължат именно на това умение, а с натрупания опит имаме самочувствието да се определяме за лидери сред брокерите, специализирани в „автомобилните“ застраховки.

Клиентският интерес и възможността ни да имаме пряк контакт с потребителите определена допълнително ни внимание към реализацията на продукти, свързани със защитата на живота и здравето на клиентите ни. Нормално беше порасналото доверие към нашата работа да доведе до повече ангажименти и в на пръв поглед „нетипични“ за нас застраховки. Приемне това предизвикателство, за което няхме първоначална специализирана подготовка, но резултатите ни в тази област от последната година оптимистично се умножиха. Дори сред застрахователните компании постиженията ни при продажбите на здравни и животозастрахователни полици направиха специално внимание.



- И идва съвсем естествено въпросът ми за приноса на екипа, с който работите - какъв е всъщност той през времето, в което сте заедно с него. И още - застрахователната ви брокерска агенция се разрасна, а увеличи ли се и съставът на този екип?

- С гордост мога да отговоря на този въпрос, че резултатите ни са плод на професионализма, знанията и активността на всички наши служители. Това не е клише, а самата истина - екипът е най-важният фактор за реализацията на поставените цели. За времето от създаването си до днес не са правени съществени структурни промени в агенцията. И това не е било необходимо заради съзнателното отношение на всички колеги към задълженията и приемането на всяка отделна задача като колективен ангажимент. Доброто допълване на знанията на специалистите и отличният микроклимат в офисите са в основата на качествената работа и високите резултати. Днес реално всеки един от застрахователите на „ПФОЕ АГЕНЦИЯ“ е в състояние компетентно да обслужи който и да е клиент както със съвет, така и с обработка на документи и издаване на полици. В момента наши служители са позиционирани не само в централата в София - ж.к. „Люлин“, но също и в търговско-сервизните комплекси в „Младост“ - София, и в градовете Варна и Стара Загора. Тенденцията е навсякъде, където „МОТО-ПФОЕ“ има свое представителство, специалист от „ПФОЕ АГЕНЦИЯ“ да обслужва регионалните

клиенти. Надявам се, че въпреки високите изисквания ще успее да намеря и утвърдя кадри, отговарящи на нивото и качеството на работа на колегите.

- Вие обслужвате цялостно купувачите и собствениците на автомобилите, в това число като провеждате с тях и професионални консултации. В какво се изразяват те, г-н Вуцов?

- Това е съществена част от професионалната подготовка на нашите специалисти. В цялото „семейство“ на „МОТО-ПФОЕ“ стремежът е да се удовлетвори максимално желанието на клиента. Това включва и възможността да се „отгатне“ какво ще поиска и какво може да избере нашият купувач. В нашата листа се предлагат автомобили от всички сегменти до лекотоварни и мини-бусове. Това значи, че работим с клиентска маса от всички социални групи и с различни покупателни възможности, т.е. от нас зависи дали ще предложим на вниманието на клиента продукт, който го интересува, за да изтъкнем и качествата му. Опит, търговски нюх и отлично познаване на материята трябва да се съчетаят с любезно обяснение и коректно обслушване. В тази насока имаме и известно предимство, защото клиентите ни, когато се запознават с тях, обикнове-

но вече са впечатлени от доброто отношение на колегите ни от търговския отдел на „МОТО-ПФОЕ“ при избора на автомобил. На специалистите от „ПФОЕ АГЕНЦИЯ“ се пада удоволствието и честта да разработят положителния имидж на един перфектно предложен завършен продукт - покупка на изгоден автомобил с включена гарантирана сигурност при експлоатацията му.

- Позволявате ли си да напуснете своята автономна територия, т.е. работите ли и за застрахователни дружества, като предлагате продуктите им на клиенти?

- Да, нормално беше да отворим по-широко

Руслан Вуцов е роден на 7 март 1963 год. в София.

Завършил е специалността „Право“ в СУ „Св. Климент Охридски“.

Работил е като юристконсулт - „ФОО ФСМ“, бил е адвокат към САК. Сега е управител на „ПФОЕ АГЕНЦИЯ“ ЕООД.

Принцип, от който се ръководи в живота и в работата си (любима фраза): Нямам нещо определено, което да повтарям, но се придържам към спазването на десетте Божии заповеди.

Хоби - спорт, автомобили.

Семейно положение - женен, имат син на 13 г.

вратите си както за нови застрахователи, така и за нови продукти. Мотивите ни бяха в защита на широката клиентски интерес и, разбира се - на доброто отношение на застрахователните дружества към нашата работа. Считам, че това е една от посоките, в които в бъдеще ще имаме висок ръст на развитие.

- Какви са взаимоотношенията ви с другите брокери? Влязохте ли вече в семейството на Асоциацията на застрахователните брокери в България?

- За жалост ежедневната заетост все отлага влизането ни в асоциацията, макар вътрешно да съм убеден в нуждата от тясно сътрудничество между брокерите. Но ние и днес сме в постоянна връзка с много колеги, често обменяме информация и решаваме общи проблеми. Радва ме уважението, с което от нас се търси съвет или взаимодействие, и аз винаги ще подкрепям инициативи, подобряващи дейността ни.

- А как ви изглежда състоянието на брокерския застрахователен пазар. Какво е според вас мястото и каква е ролята на застрахователния брокер в България? Вие лично чувствате ли се пълноценен застрахователен посредник, или се задовлявате само с обслужване на фирмата и нейните дъщерни ком-

пании?

- Нямам претенции да съм всеразбиращ специалист, нито искам да тегля одеялото само към себе си, но считам, че потенциалът на брокерите в застраховането е много по-голям. Убедих се, че при по-голямо доверие от страна на застрахователите, изразено в по-активна подкрепа на брокерите, общият обем на продажбите може да нарасне многократно. Наше голямо предимство е, че сме много близо до пазара, че първи усещаме какво се търси от клиента. В тази връзка и ползата от тясно сътрудничество между застрахователни компании и брокерски дружества е взаимна - както за създаване на добри условия, така и за по-големи продажби, а не на последно място - и за формиране на висока застрахователна култура.

Нашите ангажименти не се изчерпват само с обслужването на „нашите“ фирми. Все повече клиенти, познаващи добрата ни работа, се обръщат към нас и за имуществени, карго, здравни и много други видове застраховки.

- Има ли затруднения, които от законов и друг характер не можете да преодолеете в своята дейност като брокер? И кои са те?

- Принципно нямаме проблеми с нормативната рамка, а и не мисля, че някой сериозен колега може да се жалва от това. Сериозни притеснения за нас, както и за клиентите ни обаче, представляваше късното публикуване в края на годината на условията по застраховката „Гражданска отговорност“. Искрено се надявам, че тази година няма да се допусне такова напрежение с приемането на пакета документи, гарантиращ безпроблемното ни влизане в ЕС, и разчитам на разума и отговорността на политици и застрахователи.

- Посочете, моля ви, неща, които трябва непременно да се подобрят, за да е застраховането в България, както е то в Европа и по света? Нали очакваме само след няколко месеца да се приобщим към европейския застрахователен пазар и да работим по неговите стандарти?

- Едва ли с магическа пръчка ще станем всички европейци на 1 януари 2007 година. Убеден съм, че манталитетът и навиците ще се променят с времето.

(Продължава на стр. 21)