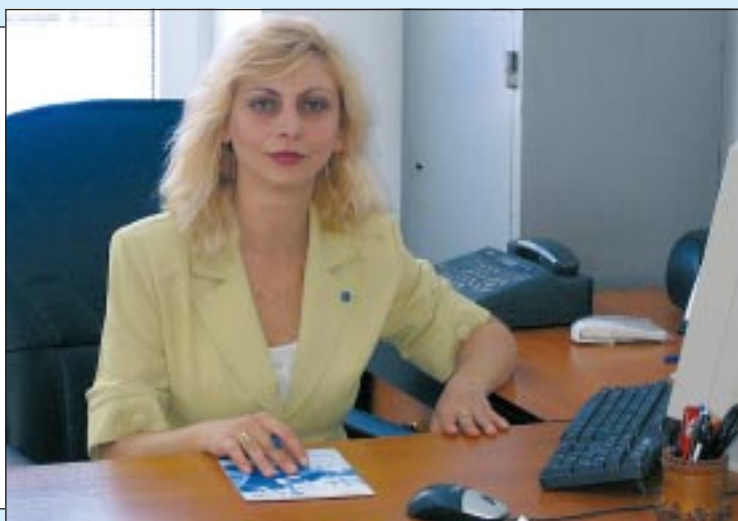


Анелия Тодорова, управител на ЗПАД „Армеец“ - Агенция Габрово

- Как се оказахте в сферата на застраховането и откога сте на работа в ЗПАД „Армеец“? С какво ви привлече то, за да го предпочетете пред други дружества?

- В сферата на застраховането се оказах съвсем случайно. През 1998 г. група млади ентузиастични решихме да популяризираме застрахователната компания, тогава Военно-застрахователно АД „Армеец“, на територията на област Габрово и започнахме да работим като агенти към агенция Велико Търново. През април 1999 г. се обособи Агенция Габрово, където про-



Анелия Тодорова е родена в гр. Габрово на 19 май 1970 г. Завършила е ВТУ „Св. Св. Кирил и Методий“ - гр. В. Търново - специалност „Българска и руска филология“.

Работила е в Комплекс за социални дейности - Габрово, Автосалон „Сузуки“ - Габрово, и от 2000 г. навлиза в застраховането: ВЗАД „Армеец“ - Агенция Габрово, представител на „Иншурънс Брукъридж“ за регион Габрово. После в Представителство Габрово на ОЗК АД, и от септември 2004 г. е в ЗПАД „Армеец“ - Агенция Габрово.

Основен принцип, от който се ръководи в живота и в работата си (любима фраза): „Застраховането е въпрос на лично доверие и всеки застраховател е длъжен първо да спечели, но и да задържи доверието на своите клиенти!“

Хоби: руската класическа литература - никога не се уморява да чете и да препрочита произведенията на Достоевски и Толстой.

Семейно положение: омъжена, с две деца.

„АРМЕЕЦ“ Е МОЕТО МЯСТО ЗА ИЗЯВА И РЕАЛИЗАЦИЯ

дължих да работя като агент, а по-късно бях назначена като инспектор по застраховане. В тази компания бяха първите ми стъпки като застраховател.

- Какво е впрочем за вас застраховането и удовлетворява ли ви напълно тази професия?

- Навлизайки в спецификата на този интересен, динамичен и предизвикателен бранш, още преди осем години почувствах, че това е моето място за изява и реализация. Оттогава досега нито за миг не съм си помисляла да изоставя и сменя това поприще. Практиката, взаимоотношенията между клиент и застраховател, ежедневното доказване на умения и способности ми носят неизмеримо удовлетворение от професията.

- Къде получихте първите си уроци по застраховане и кои са главните ви учители, чиито имена не можете да забравите никога?

- Както вече казах, първите ми стъпки в застраховането бяха във ВЗАД „Армеец“ и тъй като не съм го изучавала академично, се учих от специалистите от Централно управление на дружеството.

- И понеже стана дума за уроци в застраховането, кой от тях е най-важният за вас?

- Научих се да предвещавам потребността на клиентите от конкретна застрахователна закрила, да им предлагам точно необходимите им застраховки, за да бъдат доволни и никога подведени. Доволният клиент е най-голямото постижение за всеки добър застраховател - това е най-важният урок за мен.

- ЗПАД „Армеец“ е едно от най-динамично развиващите се и стабилно дружество на българския застрахователен пазар. Допада ли ви атмосферата в него и на какво се дължи според вас непрекъснато повишаващият се ръст в това му развитие, за да стане истински хит?

- Всеки добър имидж се дължи на хората, които го създават. В ЗПАД „Армеец“ работят отлични специалисти, креативни личности с неудържим стремеж за постига-



те във вашия район?

- В офиса на Агенция Габрово освен мен работят още трима служители: Димитрина Велева - специалист информационно осигуряване, Яна Минчева - инспектор по застраховане, и Диян Тотев - инспектор по ликвидация на щети. Освен това агенцията има две представителства: в Севлиево и Горна Оряховица, в които работят двете млади и енергични дами Доротея Иванова и Даниела Русанова.

- Вашата агенция е една от най-успешните в системата на ЗПАД „Армеец“. Моля ви да се спрете накратко на резултатите ѝ през 2005

участници в една надпревара и борба за всеки клиент и на всяка цена. Ние в ЗПАД „Армеец“ останахме встрани от непрекъснатото намаляване на ставките, като по този начин за пореден път доказахме на своите клиенти, че държим на обосновааната си позиция и им предлагаме нормална застраховка срещу нормална премия. Надявам се, че всички застрахователи ще положим усилия кампания 2007 да бъде европейска и като мениджмънт, да не се предлагат смехотворни бонуси като горива и печени билета.

- На територията на Габровска област има агенции и клонове и на други застрахователни дружества. Какви са взаимоотношенията ви с тях?

- В Габрово и областта със свои клонове присъстват повечето от застрахователните компании. Взаимоотношенията ни като конкуренти са в рамките на добрия тон, а с някои колеги дори работим съвместно - по застраховка „Зелена

ховка „Защитен дом“ на Международното финансово изложение „Банки, Инвестиции, Пари“, както и кредитният рейтинг ВВ+ - това са събития, които наред с вече десетгодишното присъствие на дружеството на пазара утвърждават неговото име и доверието на клиентите към нас.

- Очакванията ви до края на 2006 година и какви цели си поставяте през първата година от вероятното ни членство в Европейския съюз?

- Очаквам да запазим този темп на развитие и да го увеличим, тъй като с присъединяването ни към ЕС ни очаква усилена работа, за да се наложим не само сред българските, но и сред европейските застрахователи, които ще стъпят на нашия пазар. Това е предизвикателство, за което ние в ЗПАД „Армеец“ сме готови. Ще навлезат ред нови задължителни застраховки като професионалните отговорности например, което ни дава възможност да докажем своя професионализъм и конкурентоспособност.

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

- Пожелавам на всички



не на високи резултати. В дружеството непрекъснато се създават и се усъвършенстват условията и методиките на продуктите. С качеството на услугите, които предлага, с богатата гама от застрахователни продукти и коректността при обслужване на застраховките, ЗПАД „Армеец“ е готово да отговори на очакванията за сигурна застрахователна закрила и на най-взискателните клиенти. Да работиш в „Армеец“ - това вече е знак за отличие.

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

- Стремежът на компанията е максимално проникване на всички нива от контрагенти - корпоративни клиенти, малкия и среден бизнес, в това число земеделските производители, гражданите. С тази цел се работи по продукти, отговарящи на нуждите на всички житейски сфери, отделя се нужното внимание на рекламните презентации, следи се барометърът на застрахователния пазар. Мога да загатна, че и в момента се работи по два нови продукта за „Каско на МПС“, които ще бъдат представени до края на месец септември.

- А сега ще ви помоля да представите екипа на агенцията в Габрово и на офиси-

г. и на първото шестмесечие на тази година.

- Ще кажа накратко, че за 2005 г. агенцията е с 46 % ръст премиен приход спрямо 2004 г. За първото шестмесечие на 2006 г. е с 67 % ръст в сравнение със същия период на 2005 г., изводът от което е, че Агенция Габрово се развива с бързите темпове на цялата компания.

- Твърде много шум се вдигна и вдига за задължителната застраховка „Гражданска отговорност“. Публикувани бяха и границите на новите цени, определени от КФН за следващата година. Бихте ли ни казали как работите по нея и какво е вашето отношение към тези цени?

- С приближаването ни към вратите на ЕС е логично цените на застраховката „Гражданска отговорност“ да са съотносими с европейските. През кампания 2006 бяхме свидетели и преки

карта“ например - тези от тях, които не са членове на НББАЗ, насочват клиентите си към нас.

- Съвсем наскоро ЗПАД „Армеец“ получи висока оценка за способността си да изплаща иско-

ве - кредитен рейтинг ВВ+ от Българската агенция за кредитен рейтинг. Какво значи за вас това и как посрещнахте тази новина?

- Всяко събитие, което се случва напоследък в ЗПАД „Армеец“, неизменно предизвиква гордост у мен и моите колеги. Престижният приз, който получи нашата застра-



колеги от ЗПАД „Армеец“ много здраве и енергия за постигане на високите цели на дружеството, лично и семейно щастие, а всички от застрахователния бранш поздравявам с предстоящия ни професионален празник - 1 октомври.

Интервю на ПЕТЪР АНДАСАРОВ