



Мария Димитрова, управител на ДЗИ - Агенция „Лозенец“ София

ГОРДЕЯ СЕ, ЧЕ В НАШАТА АГЕНЦИЯ НАИСТИНА МОЖЕМ ДА ГОВОРИМ ЗА ЕКИПНА РАБОТА

Били сте в ДЗИ и преди, и след приватизацията. Работили сте в различни условия. Има ли разлика в голямата промяна и в какво се състои тя?

- Разликата е преди всичко в новите изисквания, които бяха представени пред застрахователите. В един момент стана ясно, че съществува конкуренция, че клиентите имат право и възможност да избират и да налагат свои искания. На всичко това трябваше за сравнително кратко време да се отговори не само с нови Общи условия, но и с ново поведение, което се оказа повратна точка в работата на Държавния застрахователен институт.

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

- За щастие моята кариера на застраховател започна в ДЗИ като застрахователен агент. Като мои учители мога да посоча всичките си колеги от Втори клон на Агенция София, които и до днес са мои добри приятели и на които дължа изключително много, защото дълго време смяха, че съм временно в тази професия. Ако те не ме бяха приели и подкрепили, може би щях да се откажа. Радвам се, че чрез вестник „Застраховател прес“ мога да благодаря на Максим Максимов, Ирина Шилегарска, Павлета Стефанова, Вили Абрашева, Камен Леонов, които ми разкриха прозата и поезията в застраховането. Те са прекрасни професио-



налите, изглежда, бяхме неподготвени. Следваше иформационно и счетоводно обработване на този приход, което до известна степен несправедливо се подценява, а изисква не по-малко труд и знания. В този момент неоченима помощ ни оказа главната счетоводителка на Главна агенция София г-жа Т. Томова. Без нейната протегната ръка, търпение и професионализъм нямаше да се

Мария Димитрова е родена на 20.10.1957 г. в гр. Елхово. Завършила е СУ „Климент Охридски“, специалност руска филология.

До 1992 г. е преподавател във Висшия химико-технологичен институт, катедра „Чужди езици“.

Две години е застрахователен агент в ДЗИ - 1991 г. -

1993 г. След това (1994 г. - 2001 г.) работи като експерт в застрахователна компания „Европа“, „7М“, ЗБК „Рила брокер“, от 2001 г. до 2003 г. е управител на агенция в ЗК „Юпитер“ АД. А от 7 юли 2003 г. заема длъжността управител на Агенция „Лозенец“ София.

Основен принцип: „Животът не е нито толкова хубав, нито толкова лош, колкото изглежда.“

Хоби - художествената литература.

Семейно положение - вдовица, с 21-годишен син.

налите пазар в България. Но така както беше лидер, няма да забравя случая - през 1999 г. като служител на „Рила брокер“ трябваше да подновя една застраховка „Автокаска“. Това ми отне час и половина, а нямаше никой друг освен мене на гишето: разрешения, потвърждения, съгласувания, тричетири подписа. Това не беше обслужване, а някакъв тежък бюрократизъм, който беше довел до сериозен отлив на клиенти и брокери от ДЗИ. След приватизацията съм свидетел на едно разочупване на трудноподвижния механизъм на ДЗИ. По нов начин е комуникацията ни с ръководството. Впечатленията ми са преди всичко от ръководството на Главна агенция София в лицето на г-н Здравко Шушков, г-жа Розалия Трифонова и г-н Иван Тодоров. Аз не се притеснявам да ги занимавам с възникнал проблем и те никога не са ми отказали

ли сме се всеки да подкрепя другия, осъзнали сме, че заедно можем да постигнем повече, отколкото поотделно. Доказателство за ефективността на този тип взаимоотношения е и фактът, че в сравнение с другите агенции в София ние сме сравнително малко - 4-ма експерти и аз. Всеки от нас е и застраховател, и експерт, и касиер, включително и аз - няма нещо, което колегите ми да правят, а аз да отказвам да го правя, защото съм ръководител.

А като ръководител съм разбрала, че трябва да използвам плюсовете им, а не да изтъквам минусите им.

- Каква бе за вас 2005 година, какви са резултатите от дейността ви?

- Скоростта, която набираме през 2003 и 2004 година даде резултата си през 2005 г., когато в началото на годината ние се оказахме изведнъж с приход от близо 2 милиона лева, обем, за



справим, за което винаги ще й бъда благодарна.

- Бихте ли се спрели на постиженията през изминалата 2006 година?

- Изминалата година беше не по-малко звездна за нас. Приходът е увеличен с 1 200 000 лв. Работим чудесно с брокерите и агентите, на които дължим много, стараем се и те, и клиентите ни да са доволни от нашата работа.

- Как работите по така нашумялата задължителна застраховка „Гражданска

отговорност“ и какво е вашето отношение към начините за сключването ѝ от различните застрахователи?

- Не мога да се примиря с възприемането на този тип застраховка като начин да се изкара някой лев. „Гражданска отговорност“ е изключително сериозна застраховка и не току-така е задължителна. Фактът, че се прави по сергии на пазара и къде ли още не, води до печални последици. Смятам, че на нас застрахователите ни предстои в това отношение апостолски труд, тъй като клиентите все още не знаят нейния смисъл, за което сме виновни и ние. Да не говорим за рекламирането ѝ с печени пилета. За мене това е принизяване на професията застрахователен агент, която навсякъде по света е една престижна професия.

- Не мога да отмина въпроса и към вас - трудно ли е на жената застраховател? Вие как се справяте с голямата си отговорност?

- Това, че съм жена, ми помага тогава, когато се изисква деликатност и дипломатичност. Пречи ми, когато поради наистина огромното товарване се налага да крада от времето, което се полага за сина ми и близките ми. Обикновено работим и след края на работния ден, много често се лишаваме от почивните и празничните дни, но намираме начин да се справяме.

- Какви са намеренията и целите ви през първата европейска 2007 година?

- Ясно ми е, че не всяка година ще вървим все нагоре. Влизането ни в Европейския съюз не може да не ни се отрази. Традиция в балканския менталитет е промяната, добра или лоша, да ни плаши. Бих искала да не губя увереността си, че ще запазим тенденцията на една от водещите агенции в София и ще намерим сили да посрещнем трудностите, които ни очакват в една нова икономическа ситуация.

- Какво бихте пожелали на себе си, на колегите от екипа ви и на всички от двете застрахователни дружества на Финансова група ДЗИ?

- На всички колеги пожелавам здраве и мобилизация, без никаква мисъл за отстъпление от вече завоюваните позиции. Нека да не забравяме, че сме част от най-голямата застрахователна компания в България, която е доказала мощта си в години и ситуации. Вярвам, че хубавите дни за ДЗИ тепърва предстоят.

**Въпросите зададе ПЕТЪР АНДАСАРОВ
Снимки ГЕОРГИ ДЕРМЕНДЖИЕВ**



налисти, с които се съветвам и до днес.

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

- За съжаление все още откривам уроци, които не съм научила, но като че ли най-важното е да се научим на огромно търпение в изчакването на благоприятна ситуация. Не подценявам никак и бързата реакция, и чувството за хумор при неуспех.

- Допреди няколко години ДЗИ беше държавна застрахователна институция. Сега има частен стопанин. Кое според вас е новото в стила и стратегията на ръководството, какви са условията и каква е атмосферата за работа днес?

- За разлика от другите застрахователни компании, ДЗИ винаги е била лидер на

помощ. Смятам, че това е нов стил на работа, който липсваше преди.

- Моля ви да представите екипа, с който работите тук, в Главна агенция, и на офисите във вашия район.

- Гордея се, че в Агенция „Лозенец“ наистина можем да говорим за екип, тъй като сме заедно повече от 10 години. Работили сме в успешни и неуспешни застрахователни компании, научи-

