

Димо Съботинов - генерален представител на „Алианц България Холдинг“ - Силистра

## КРАЙНАТА НИ ЦЕЛ Е КЛИЕНТЪТ ДА ОСТАНЕ ДОВОЛЕН

**- Г-н Съботинов, откога фирмата ви е Генерално представителство на „Алианц България Холдинг“?**

- От август 1992 г. съм на работа като управител в ЗПАД „България“. Започнах, както се казва, от нулата. Впоследствие закупихме първия си малък офис за системата и го приспособихме за нуждите си, като го обзаведохме с продукцията на местна фирма - ТПК „Девети септември“.

В началото бяхме само трима души - аз, Стоянка Василева - главен счетоводител, и Марин Христов - инспектор. През годините постъпиха на работа и други служители - касиер, инспектори по животозастраховане, селско стопанство, автомобилно застраховане, мениджър по продажбите и супервайзър.

През 1998 г. в Силистра бе открит и банков клон на Търговска банка „Алианц България“ - с петима служители, на който бях назначен като първи управител.

**- За пръв път ли оглавявате класацията в рамките на холдинга?**

- Не. В моята работа винаги съм се стремил да бъда сред първите. За 2006 г. Генерално представителство - Силистра, бе обявено за първенец в цялостната дейност на „Алианц България Холдинг“.

**- Разкажете ни повече за продуктите, които предлагате, защото обикновено на това се дължат**

първата компания у нас, която предложи пълно финансово обслужване на своите клиенти в четирите сектора - общо застраховане, животозастраховане, пенсионно осигуряване и банкови услуги. Това бе оценено от нашите клиенти в региона, доказателство за което са постигнатите от Генералното представителство резултати.

В общото застраховане най-търсени от клиентите в Силистренска област са автомобилните застраховки („Гражданска отговорност“, „Каско“ и „Злополука на местата“ в моторните превозни средства, имуществените застраховки (индустри-

нална, на работодателя, на юридически лица), „Трудова злополука“ и др.

В сектора на животозастраховането предлагаме целия спектър от дългосрочни и краткосрочни застраховки. По-важното е, че с всяка изминала година се увеличават хората, които осъзнават нуждата от финансова защита на своя живот и сключват животозастраховки.

Изключителен интерес сред нашите клиенти представляват застраховките „Живот“, свързани с инвестиционен фонд, както и най-новият индексно базиран животозастрахователен продукт Allianz Best Invest, с



добрите постижения във вашия бизнес.

- „Алианц България Холдинг“ е

ален пожар, всички рискове на индустриални обекти), „Карго“, отговорности (на изделието, професио-

**- По какъв начин се обучавате и как се обучават настоящем хората от вашия екип?**

който клиентите ни получават гарантирана доходност. Това са продукти, чрез които клиентите ни имат достъп до европейските капиталови пазари. Нашите наблюдения показват, че дългосрочните застраховки (над 10 години) се търсят предимно от хората на възраст 30-40 години.

В областта на допълнителното пенсионно осигуряване от „Алианц България Холдинг“ се радваме на значителни успехи, което е израз на доверието сред населението към марката „Алианц“.

*Роген е на 10 октомври 1948 г. в с. Смилец, община Силистра.*

*Завършва висше образование през 1974 г. в Братислава, ЧССР, сега Словацка република - като инженер-икономист. 20 години работи в Изчислителен център - Силистра, като проектант, ръководител на група, заместник-директор по проектиране, програмиране и внедряване и като директор.*

*Навлиза в сферата на застраховането през 1992 г., като започва работа в ЗПАД „България“ при г-н Атанас Табов. От началото е срещнал характерните трудности в този съвсем нов за него бизнес. Но благодарение на контактите си от предишната работа, започва да се справя успешно и с новата си функция на застраховател, осигурител и банкер.*

*Женен е. Има син и дъщеря.*



- Стремя се, като не зная нещо, да чета по темата и да се допитвам до специалистите в съответната област в Централно управление. Това се отнася и за колегите от нашия екип. Непрекъснато организираме обучения - както по отделни продукти, така и по продажбени умения.

**- С колко души работите и какъв периметър „покрива“ вашето представителство?**

- Цялата област Силистра. Тук „хляба“ си изкарваме общо 9 човека. През годините успях да изградя много добър екип от професионалисти. Имаме открити представителства в градовете Тутракан, Дулово и Главиница.

**- Какво е за вас да работите под логото на „Алианц България“?**

- Преди всичко съм горд, че мога да работя за компания като „Алианц България“.

**- От конкурентна гледна точка как оценявате „застрахователната среда“ в град като Силистра, както и от гледна точка на застрахователната култура на силистренци - бизнесмени и граждани? Кой продукти се търсят най-много и защо?**

- „Застрахователната среда“ в град Силистра е може би такава, каквато е и на други места в цялата страна. Острата конкуренция е нещо характерно, съществува борба да се спечели даден клиент на всяка цена

и с всички възможни средства. Като цяло застрахователната култура в града е по-висока, отколкото в селата и малките градове. Работата ни в това отношение започва с разяснение на отделните продукти; чак след това предлагаме - в зависимост от индивидуалните потребности на всеки клиент - най-подходящия за него продукт. В нашата работа изключително важен е индивидуалният подход към клиента. Идеята е да го консултираме и да му предложим най-доброто, от което се нуждае. В това отношение стратегията на „Алианц България Холдинг“ за комплексно предлагане на застрахователни, банкови и осигурителни продукти много ни помага. Крайната цел е клиентът да остане доволен!

**- Какви са очакванията ви за 2007 година като първа европейска година за България?**

- Надявам се, че пълноправното членство на България в Европейския съюз ще допринесе за подобряване на икономическата среда у нас и съответно - до повишаване на доходите на населението. По този начин все повече хора ще могат да се възползват от сигурността и спокойствието, което им дава ползването на качествени финансови продукти и услуги.

**Въпросите заглава СЛАВИМИР ГЕНЧЕВ**

## ТЪ „АЛИАНЦ БЪЛГАРИЯ“ ПОЛУЧИ 1 МИЛИОН ЕВРО КРЕДИТНА ЛИНИЯ ОТ НАСЪРЧИТЕЛНА БАНКА

● **Със средствата ще се предоставят тригодишни заема в размер до 51 000 евро за малки и средни предприятия**

Насърчителна банка отпусна кредитна линия в размер над 1 млн. евро на Търговска банка „Алианц България“ в подкрепа на малките и средните предприятия. Договорът за кредитната линия бе подписан официално от **Димитър Димитров** - изпълнителен директор на Насърчителна банка, и **Светослав Гаврийски** - главен изпълнителен директор на ТБ „Алианц България“.

Финансирането е осигурено по програмата на немската кредитна институция „Кредитаншалт фюр видерауфбау“ /KfW/. По тази кредитна линия Насърчителна банка действа като довереник на Министерството на финансите от 11 май 2001 г. и към този момент управлява на револвиращ принцип 3 949 182 евро.

Със средствата от заема ТБ „Али-

анц България“ ще отпусна кредити до 51 000 евро на малки и средни предприятия с персонал до 50 работника. Заемите могат да се използват както за финансиране на инвестиционни проекти, така и за оборотен капитал. Срокът на погасяване на кредитите е до 3 години.

*„Кредитирането на малкия и средния бизнес е сред приоритетите на ТБ „Алианц България“. Целта е да се подпомогне развитието и конкурентоспособността на малкия и*



*средния бизнес в страната. С членството на България в Европейския съюз тези фирми трябва да отговорят на новите изисквания и съответно да се реорганизируют, за което им е нужна финансова подкрепа. Данните показват, че над 90 на сто от фирмите у нас отговарят на изискванията на Закона за малки и средни предприятия. Те се считат за основен двигател на икономическото развитие, гъвкави са и се адаптират бързо към променящия се пазар“*

коментира **Светослав Гаврийски** - главен изпълнителен директор на ТБ „Алианц България“.

През 2006 г. ТБ „Алианц България“ отчита сериозен ръст в привлечените средства и отпуснатите заеми на фирми. През миналата година заемите за фирми са нараснали с над 60 на сто и са в размер над 207 млн. лв. От тях отпуснатите кредити за развитие на малкия и средния бизнес са в размер на 62 млн. лв., което представлява ръст от 52 на сто. Печалбата на банката след данъчно облагане е 9.2 млн. лева.

Търговска банка „Алианц България“ ползва за втори път кредитна линия по тази програма. Първата бе предоставена на финансовата институция на 27 декември 2002 г.

**„ЗАСТРАХОВАТЕЛ ПРЕС“**