

Лили Боянова, управител на ЗПАД „Армеец“ - Агенция Търговище

ЕКИПЪТ НИ НЕ Е ГОЛЯМ, НО Е ПРОФЕСИОНАЛНО ПОДГОТВЕН, С ЯВЕН ПОТЕНЦИАЛ

Как попаднахте в застраховането - вие сте работили като агент, а сега ръководите Агенция на ЗПАД „Армеец“ - едно от най-динамично развиващите се дружества в България. Това промени ли самочувствието ви и защо решихте да смените работното си място?

- Наистина преди 16 години не съм мислила, че ще се занимавам със застраховане и години наред това ще е моят начин на живот. Живеем в динамичен свят и не виждам нищо странно, ако човек работи упорито, да придобие квалификация застраховател.

Когато тръгнеш от най-ниското стъпало в застраховането, след това ти е много по-лесно да ръководиш хората, които са след теб - разбираш ги, уважава техния труд. Защо трябва да си променям самочувствието? Аз винаги съм имала самочувствие на човек, който работи за каузата безрезервно, независимо от препятствията, които среща по пътя си. И именно това ми е помагало да вървя напред и сега да работя за ЗПАД „Армеец“ - едно от най-динамично развиващите се дружества в България.

- Да ви върна малко към началото - какво ви даде работата като агент и тя ли се оказа мост



- Бихте ли споделили какво е за вас застраховането и удовлетворява ли ви напълно тази професия?

- Застраховането ме кара всеки ден да се образовам, да се интересувам от различни неща, за които и през ум не ми е минавало преди това, че е възможно да ме вълнуват. В застраховането всеки казус е различен и това прави още по-интересно ежедневието ми. Тази професия трябва да я обичаш. В противен случай не ставаш за застраховател. Много хора придобиват документ, но не могат да разберат

уважавам. Познавам доста хора в бранша, надявам се и те да се сещат за мен. Учила съм се и се уча от всички, които знаят повече от мен.

- Кой от уроците по застраховане е най-важният за вас?
- Най-важният урок? Смятам, че всеки урок сам по себе си е важен. Не мога да определя кой е най-важният. За мен всички са важни. Но се сещам за нещо, което винаги си повтарям, когато сключвам нова застраховка, и това е въпросът: Какво ще правя, ако се предяви претенция? Много пъти този въпрос се задава и от самите клиенти и затова винаги съм учила отзад напред. Запознавам се с начина на извършване на ликвидационната дейност и след това предлагам застраховката. По този начин клиент-

истински хит?

- Радвам се, че ЗПАД „Армеец“ се преобрази в тази светлина и стана едно от най-бързо развиващите се дружества. Смятам, че това е заслужено признание за упорития труд на всички. Оценка за ръководството, състоящо се от млади и амбициозни хора. За специалисти-

Лили Боянова е родена на 17 февруари 1964 година в с. Габрица, Шуменска област.

Завършила е ПГ „Цар Симеон“, специалностите „Стопански и финансов контрол“ - бакалавър в ЮЗУ „Неофит Рилски“, и „Счетоводство и контрол“ - магистър във ВУ „Св. св. Кирил и Методий“. Работила е в Проектантска организация в Търговище, в ЗПАД „София Инс“ - управител на клон Търговище, в ЗК „Юпитер“ АД - управител на агенцията в същия град. И от 1999 г. е управител на Агенция Търговище в ЗПАД „Армеец“.

Основен принцип, от който се ръководи в живота и в работата си (любима фраза): „Мисли позитивно без много емоции, устоявай целите си до последно и с всички сили!“

Хоби - туризъм - обича планината, която я зарежда с енергия. Семейно положение - омъжена, с една дъщеря.

те, които допринасят за създаването на нови видове застраховки, защото добрите продукти лесно се предлагат и реализират на застрахователния пазар. За хората, които се занимават с ликвидационна дейност, която пък се явява най-добрата реклама на дружеството.

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

- ЗПАД „Армеец“ разполага с широка гама от различни застрахователни продукти, а ако надникнете в разпределението на портфейла на дружеството, ще се убедите, че се работи професионално. Като пример мога да посоча нашата малка агенция, в която имаме сключени около 30 вида застраховки в сферата на общото застраховане.

- А сега ще ви помоля да представите екипа на Агенция Търговище и на офисите във вашия район?

- Екипът на Агенция Търговище не е голям, но за сметка на това е професионално подготвен. Обслужва една голяма агентска мрежа, може да сключва всички видове застраховки, предлагани от дружеството на застрахователния пазар. Добре борава с информационните системи.

В Търговищкия офис работя много добре с Величка Иванова, която е от доста години в бранша и се справя отлично със счетоводните въпроси.

Ивелина Дянова е инспектор по застраховане, млад и амбициозен човек, от няколко месеца работи заедно, но мога да кажа, че навлезе бързо в сферата на застраховането. Студентка е по право в Софийския университет, но съчетава работата и ученето много добре.

И не на последно място искам да представя Хайредин Бобов, който

ни представлява в гр. Омуртаг близо две години. Той е човек с хъс, знае защо работи и мисля, че застраховането му е призвание, което вече е открил. Има страхотен потенциал и на местно ниво разви една добра агентска мрежа.

- Бихте ли отбелязали най-важните ви успехи през 2006 г. и на какво се дължат те?

- През юбилейната за ЗПАД „Армеец“ 2006 година успяхме да разширим застрахователния портфейл и да привлечем нови клиенти, както и да сплотим агентската мрежа. Политиката, която провежда „Армеец“ чрез местните си структури, смятам, че е много успешна, защото агенциите са освободени да решават сами какви застраховки да рекламират и сключват според конюнктурата на пазара, формират си издръжка и вървят напред.

- ЗПАД „Армеец“ е лидер в автомобилното застраховане. Твърде много шум се вдигна и вдига за задължителната застраховка „Гражданска отговорност“. Бихте ли ни казали как работите по нея и какво е Вашето отношение към цените ѝ на пазара?

- Тази година имаме успешна кампания и сключихме доста застраховки „Гражданска отговорност на МПС“ благодарение на агентската мрежа. Това, колкото и да звучи добре, лично мен не ме радва много, защото големият обем от тази застраховка на ниска цена носи след себе си много щети, които ни затрупват вече. Смятам, че поради засилената конкуренция между застрахователните дружества цената на тази застраховка е много ниска.

- Съвсем наскоро ЗПАД „Армеец“ получи отново високо признание - избирането му за най-силна марка в застрахователния бранш от „Superbrands“. Как посрещнахте тази новина и какво значи за вас това?

- Това е поредната оценка за положението труд. Гордея се, че работя в такова дружество, което върви устремено напред. Когато притежаваш най-силната марка, работиш по-спокойно, клиентите ти се доверяват и шансът да увеличиш премийния приход е налице.

- Какви цели си поставяте през 2007 - първата европейска година за България и за българското застраховане?

- 2007 година ни поставя пред нови изпитания - да премерим сили с новите европейски застрахователи, настаняващи се на българския пазар. Колкото и да е трудно, смятам, че ще успеем да запазим и разширим нашия портфейл.

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

- Нека всички са здрави, да работят професионално, да са колегиални помежду си и да не забравят, че освен конкуренция на този свят има и човешчина.

Въпросите заглаве ПЕТЪР АНДАСАРОВ



за преминаването ви към застрахователно дружество? Впрочем какво ви привлече ЗПАД „Армеец“, за да го предпочетете пред други дружества?

- Започнах работа като застрахователен агент към първото лицензирано частно застрахователно дружество ЗК „Орел“ АД през 1991 година. Тогава за първи път се сблъсках с терминологията в застраховането. Беше ми интересно и се стараех да научавам и да се интересувам от всичко, свързано с тази дейност. По това време ДЗИ си беше монополист, нямаше Закон за застраховането, нямаше и много специализирана литература, дори в-к „Застраховател“ не беше проходил. Впоследствие моите усилия бяха забелязани и ме поканиха да работя в ЗПАД „София Инс“. Там бяха събрани много добри професионалисти и се радвам, че с някои от тях работя и сега. През 1999 година на „София Инс“ не бе даден лиценз. Няколко месеца работих в ЗК „Юпитер“, а на 1 ноември същата година се превърних във Военно-застрахователно дружество „Армеец“. Оттогава съм съпричастна с неволите и успехите на ЗПАД „Армеец“. Изключително ми е приятно от факта, че дружеството се развива така добре и печели различни призове.


същността на застраховането. Не могат да оценят факта, че да работиш в сферата на застраховането е нещо много ценно. Имаш възможност да се срещаш и работиш с хора от различни групи. Докосваш се до различни икономически сфери. Ако искаш да си добър, трябва да познаваш дейността в тях, за да можеш след това по-лесно да контактуваш с определени личности. Да взимаш правилни решения при ликвидация по определен вид застраховка са необходими много и специфични познания. Винаги излиза нещо ново, което те грабва, и не усещаш как минават дните и годините.

- Имате ли учители по застраховане, чиито имена не можете да забравите никога?

- На този въпрос няма да ви отговоря с конкретни имена, защото списъкът ми е много дълъг и се боя да не пропусна някой, когото много

тът не може да ме изненада, а и аз нямам право да му кажа - не знам, и да го пратя да пита в Ликвидационния център.

- Стана дума, че ЗПАД „Армеец“ е едно от най-динамично развиващите се и стабилни дружества на българския застрахователен пазар. Кое е най-характерното за атмосферата в него и на какво се дължи според вас непрекъснатото повишаване се ръст в това му развитие, за да стане



ЗАСТРАХОВАТЕЛНО И ПРЕЗАСТРАХОВАТЕЛНО АКЦИОНЕРНО ДРУЖЕСТВО

Армеец АД

1000 София, ул. „Ст. Караджа“ 2,
тел./факс: (02) 981 13 40; 981 13 69; 987 06 61
e-mail: office@armeec.bg www.armeec.bg