

Стефчо Йончев, управител на ЗПАД „Армеец“ - Агенция Враца

ПОЖЕЛАВАМ СИ „АРМЕЕЦ“ ДА ЗАЕМЕ ДОСТОЙНО МЯСТО И НА ЕВРОПЕЙСКИЯ ЗАСТРАХОВАТЕЛЕН ПАЗАР

Вече 3 години работите само в едно застрахователно дружество - ЗПАД „Армеец“. С какво ви привлекло то, за да го предпочетете пред други дружества?

- Намирах се в преходен период. Тъкмо бях напуснал предишната си работа /в митниците/, където прекарах 13 години.

Същевременно търсех някакво ново предизвикателство. Един ден получих предложение да стана управител на Агенция Враца. Реших да се поинтересувам и ето ме сега тук.

По въпроса какво ме привлекло в „Армеец“ - бих казал всичко! Никъде другаде не се предлагат

- Практиката е най-добрият учител.

- Кой от уроците по застраховане е най-важният за вас?

- Уроците са много и наистина всички са важни. Моето кредо е „Не обещавай нещо, което не можеш да изпълниш!“ Абсолютната коректност и стриктното спазване на сроковете също са от огромно значение. Всеки клиент е важен за нас.

Ние сме хората, които даваме спокойствие на клиентите, и тяхното доверие е това, което ни прави силни като застрахователна компания.

- Всеизвестно е, че ЗПАД

обаче се крие един млад и амбициозен управленски екип - ориентиран изцяло към нуждите на пазара, с една изключително гъвкава тарифна политика. Проблемите се обсъждат открито, дискутират се. Ръководството винаги реагира на предложенията, направени от нас, управителите. Води се активен диалог и се търси най-доброто решение за всеки проблем.

Търси се рационалното и най-доброто. Не случайно ние сме единствената застрахователна компания, в която може да се плаща „ePay“. Винаги сме с едни гърди пред колегите от другите застрахователни компании.

Всяка година предлагаме по два-

Стефчо Йончев е роден на 11.05.1963 год. в с. Паловче, Врачанско

Завършил е ВНВТУ „Тодор Каблешков“, София - специалност „Ръководство жп движение“, ВФСИ „Д. А. Ценов“, Свищов - „Счетоводство и контрол“ и специализация „Финансово ревизионен контрол и МИЗЗО“ - „Здравно осигуряване“. Работил е в Митническо бюро, гр. Враца, Митница ферибот - Оряхово - главен митнически инспектор.

Основен принцип, от който се ръководи в живота и в работата си (любима фраза): „Никога не обещавай нещо, което не можеш да изпълниш“.

Хоби - риболов.

Семейно положение - женен, има едно дете.



такава условия за работа и растеж с абсолютно разбиране от страна на изпълнителните директори и на директорите по видовете застраховки. Разбира се, има и големи отговорности, но това е нормално, за да има растеж. Важното е всеки да си спазва стриктно задълженията и поетите ангажименти към ЦУ.

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

- Трудно може да се отговори еднозначно на този въпрос. Това е нещо изключително - трябва да си и добър психолог, и отличен математик, и коректен търговец, и отговорен партньор. Да си прецизен, точен и отговорен. Тук срещаш различни хора - и големи бизнесмени, и обикновени хора, и т.н. С всеки трябва да намериш подход за диалог, да го спечелиш, да разбереш какво точно иска и да му го предложиш достатъчно убедително, за да реши клиентът, че ти си неговият застраховател и че това, което му предлагаш, е най-доброто за него.

Наистина е безкрайно интересно с тази работа, която носи истинско удовлетворение. Страхотна е професията застраховател.

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



„Армеец“ е едно от най-динамично развиващите се и стабилно дружество на българския застрахователен пазар. Кое е най-характерното за атмосферата в него и на какво се дължи според вас непрекъснато повишаващия се ръст в това му развитие, за да стане истински хит и какво бихте казали за ролята на стратегията и на продуктовата политика, които се прилагат в дружеството?

- Действително ЗПАД „Армеец“ е истински хит на пазара. Зад това



три нови продукта, които са наистина качествени. Същевременно се работи по подобряване на общите условия по видовете застраховки, както и по разширяването на покритията. Може би ще се повтори, но компанията е изцяло ориентирана към пазара и към отделния клиент.

По отношение на новите продукти мога да посоча за 2006 год. застраховката „Защитен дом“, която получи приза „Финансов продукт на годината“.

Тази година - от една седмица



стартира застраховка „Автокаска плюс“ - един много интересен продукт, ориентиран към корпоративните клиенти. В него се предлага нещо наистина ново за България, а именно поемане на разходите по прибирането на клиента при настъпване на определено застрахователно събитие или разходите за преспиване в хотел. Дори при поскъпите автомобили на стойност над 20 000 лв. на клиентите се осигуряват разходите за наемане на рентакар автомобил. Отскоро също така нашите клиенти могат да плащат он-лайн своите разсрочки направо по системата „ePay“, което е едно огромно удобство за тях.

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

- Агенция Враца е малка агенция, с двама щатни служители, Стефчо Йончев - управител, Виолета Дамянова - счетоводител и инспектор застраховане. А Любен Джунов - вещо лице „Автомобилно застраховане“, и Маргарита Костова - вещо лице „Имуществено“, са на граждански договор.

Не мога да не спомена тук и всички агенти, които работят за „Армеец“ и без които не бихме били това, което сме днес. Ние сме един сплотен и мотивиран амбициозен колектив.

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

вече се сключват комплексни застраховки от един клиент - „Имуществено“, „Гражданска отговорност“, „Каско“, „Отговорности“, „Злополука“. Какъв по-добър атестат за работата на една агенция.

- ЗПАД „Армеец“ е лидер в автомобилното застраховане. Твърде много шум се вдига 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?

- Според Кодекса за застраховане, приет миналата година, всяка компания има право сама да определя цената, по която продава. Пазарът изключително диктува цената на тази застраховка. Нашата компания успя да предложи достатъчно разумна цена, която донесе и съответните резултати. Прави ми впечатление, че от кампанията тази застраховка става целогодишна. Всички колеги знаят, че застраховка „Гражданска отговорност“ е основна в застраховането, защото носи клиенти и по „Имуществено“, по „Каско“ и по „Злополука“, така че в никакъв случай тя не е за подценяване. От друга страна обаче, погрешно би било да се работи на принципа „Застраховка на всяка цена“. В тази връзка в нашата агенция обръщаме сериозно внимание на застраховка „Гражданска отговорност“, но в същото време се стремим да поддържаме един добре балансиран портфейл по всички видове застраховки.

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

- Да, това е още едно признание за високия професионализъм и за конкурентоспособността на компанията. Горд съм, че сме част от този колектив и сме дали своя принос за това високо отличие.

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

- През първата „европейска година“ за България си пожелавам „Армеец“ да стане една истинска европейска компания и да заеме достойно място на българския застрахователен пазар, а също не и на европейския?!

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

- Здраве и късмет, да бъдат истински професионалисти и да вървят все напред и нагоре.

Въпросите зададе
ПЕТЪР АНДАСАРОВ



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