



Николета Илиева, директор на Дирекция „Корпоративно застраховане“ при ЗПАД „ДЗИ-Общо застраховане“

ПРЕДПОЧЕТОХ ДЗИ, ЗАЩОТО Е С НАЙ-ДЪЛГОГОДИШНА ИСТОРИЯ И В НЕГО РАБОТЯТ ВИСОКОКВАЛИФИЦИРАНИ КАДРИ

- Най-напред бих ви попитал как попаднахте в застраховането?

- След завършване на средното си образование както много млади хора, така и аз трябваше да избирам пътя



на своята бъдеща професионална реализация. Бях пред дилема дали да последвам семейната традиция в банковото дело, или да избира нещо ново, на което тепърва му предстоеше развитие, а именно застраховането. При избора ми на висше учебно заведение в България се спрях на Стопанска академия „Д.А. Ценов“ - Свищов, като университет с най-дългогодишни традиции и опит в подготовката на кадри в областта на застраховането.

- А защо предпочетохте ДЗИ?

- Предпочетох ДЗИ, защото е с най-дългогодишна история. В дружеството работят висококвалифицирани кадри и именно тук можех да усъвършенствам и развива наученото от университета.

ДЗИ дава шанс на млади хора да започнат своето професионално развитие и гарантира тяхната реализация.

- Вие сте директор на Дирекция „Корпоративно застраховане“. С какво ви привлича този именно вид застраховане и какви други видове застраховки бихте предпочели в своята работа?

- Контактите с големите клиенти ми дават възможност да разбера техните интереси и да се запозная какво предлага конкуренцията на застрахователния пазар. Техните изисквания ни показват какво се търси на пазара, което пък допринася за по-добро развитие на ДЗИ.

Основните приоритети на дирекцията са концентрирани в договарянето и сключването на споразумения за комплексно застраховане на значими клиенти.

Друго основно направление в дейността на дирекцията е организиране на участието на ЗПАД „ДЗИ - Общо застраховане“ в конкурсите, нормативно определени по Закона за обществените поръчки.

В задълженията на дирекцията влизат сътрудничеството и координирането на дейността между застрахователните посредници (брокери и

неотдавна в редакцията на в. „Застраховател прес“, адресирано до неговия директор, получихме следното писмо:

Уважаеми г-н Андасаров,

След като прочетох интервюто с Методи Димитров, директор „Корпоративни клиенти и агентска мрежа“ в ЗД „Евроинс“ АД, на стр. 20, в брой 11 на в. „Застраховател прес“, стигнах до извода, че досега на страниците на вестника не е било писано за Дирекцията „Корпоративно застраховане“ на дружество-

то с най-голям пазарен дял, а именно ЗПАД „ДЗИ - Общо застраховане“. Бих искала да прочета нещо повече за нея и най-вече интервю с най-младия директор в историята на ДЗИ, именно Николета Илиева, която е само на 27 години, но умело управлява екипа си, а дирекцията ѝ е свързващо звено между всички браншови дирекции.

Ние изпълняваме желанието на нашата читателка и вероятно колежка на г-ца Илиева, която обаче не е посочила своето лично и фамилно име, а само e-mail адрес.

ни са концентрирани на територията на РБългария, като между тях са редица фирми с чуждестранно участие.

- Кои са основните приходоносещи застраховки, които представляват интерес за вашите по-големи клиенти - атомобилните, имуществените или финансовите застраховки?

- Това зависи от нуждите на конкретния клиент, като

агенти) и ДЗИ.

- В едно свое интервю колегата ви от ЗД „Евроинс“ АД Методи Димитров казва, че големите клиенти се печелят с постоянство, усилена работа и изграждане на взаимно доверие. Вие как печелите своите клиенти, като имате предвид засилената конкуренция на застрахователния пазар?

- Освен постоянство, усилена работа и изграждане на взаимно доверие ДЗИ прилага атрактивна тарифна политика, голяма гъвкавост на предлаганите застрахователни продукти и адекватно реагиране на нуждите на всеки един клиент.

- Бих ви попитал конкретно как работите с този вид клиенти - чрез застрахователни посредници или чрез собствените ви агенции и изобщо агенти?

- Предлагането на застрахователните ни продукти към корпоративните клиенти се осъществява чрез застрахователни посредници или чрез директни продажби (главни агенции, агенции и офиси) в зависимост от избора и изискванията им с цел максималното удовлетворяване на техните застрахователни интереси.

- И вас ще попитам, какво е личното ви впечатление от конкурсите за обществените поръчки за застраховане на големите държавни или общински обекти - обективни ли са те, показват ли реално застраховане, каква роля играе в тези случаи тарифната политика на участващите в конкурсите застрахова-



Николета Илиева е родена на 11 септември 1979 година в град София.

Завършила е степен „Магистър по застраховане“ в Стопанска академия „Д.А. Ценов“ - Свищов.

Започва работа в ДЗИ през 2002 г. като експерт в Дирекция „Корпоративно застраховане“. През 2005 г. заема длъжността главен експерт и в момента е директор на същата дирекция.

Основен принцип, от който се ръководи в живота и в работата си (любима фраза): коректност и лоялност към колеги, клиенти и приятели. А любимата ѝ фраза е: „Всеки момент е нов шанс!“

Хоби - зимен спорт, ски.
Семейно положение - неомъжена.

телни компании?

- Участието в конкурсите за обществени поръчки дава още една възможност на ДЗИ да докаже своята стабилност на пазара. Ние печелим голям процент от тях, отговаряйки на изискванията на възложителите чрез прецизното изготвяне на конкурсната документация за участие и предлагането на преференциални условия за застраховане.

Много често в изискванията на възложителите основна роля в критериите играе най-ниска предлагана застрахователна премия. Това допринася за некоректното прилагане

не на тарифна политика, което показва необективното оценяване на конкурсите. Смятам, че трябва да се наблегне на стабилността на застрахователя. Когато това бъде променено, можем да говорим за реално застраховане и обективни обществени поръчки в България.

- Само с клиенти в България ли работите, или имате такива и зад граница? Как работите и бихте работили в бъдеще с тях?

- На този етап клиентите

преобладава интересът към автомобилно и имуществено застраховане, напоследък се наблюдава ръст и при други видове застраховки.

- Какъв процент от премийните приходи до края на 2007 година очаквате да формирате от групата на корпоративните ви клиенти?

- Очакванията ми са премийните приходи от корпоративните клиенти за 2007 г. значително да нараснат в сравнение с тези от 2006 г.

Интервю на ПЕТЪР АНДАСАРОВ

Advertisement for Diana magazine. Features a woman on the cover and text: 'Diana САМОЗАЗАЩИКА', 'Сара Уейн Калиуз от PRISONBREAK', '5 подарък: чантичка с продукти', 'Упражнения за подсилване всеки сърдце', 'Супер перфектно тяло за лятото', 'На плажа без стрии', 'Тенденции в прическите', 'Как се зараждат комплексите?', '6 типично женски грешки по пътя към успеха', 'Уникален масаж изглажда бръчките и целулита', 'Парите на Средиземноморието Сардиния', 'MARIANNA CO. LTD', 'BEAALA', 'RE-FAN'.

Advertisement for DZI car insurance. Features a couple and a car. Text: 'АВТОКАСКО В ДЗИ', 'Тя е в добри ръце!', 'DZI PROSPERITAS SECURITAS'.