

На традиционния Коледен конгрес в Будапеща

ОТНОВО ТРИУМФ НА ФИЛОСОФИЯТА И СТРАТЕГИЯТА НА „ЕВРОЛАЙФ“ ЗАЕДНО НА ВЪРХА

З а трети път присъствам на това толкова самобитно, многолюдно, изключително вълнуващо и феерично събитие и все повече разбирам смисъла на философията и стратегията на животозастрахователните брокерски компании „Евролайф“. И ставам свидетел на красноречиви неща, които показват недвусмислено нарастващия ръст, увеличаващата се мощ и разрастващата се „Евролайф“ в нови и нови брокерски компании. Кои са тези неща? Ще отгледя от повечето от тях само две. Ако през 2005 година присъстващите консултантите и директори от компанията в Източна Европа бяха 400, а през 2006 г. - 700, то на проведения традиционен Коледен конгрес пак в Будапеща, в същия Конгресен център и отново на 7 декември, но през 2007 година, техният брой надмина 800 души. Внушителна бе и цифрата на българите - 170, с 30 повече от миналата година. На предишния бал масите все още бяха на разстояние от огромната сцена, а в проведения последен засега конгрес нови маси превзеха и малкото пространство до нея и бе трудно да се проправи пътека между зала и сцена.

Второто нещо, което прави силно впечатление и трае дълго, дълго време, съпроводено с нестихващи ръкопляскания и одобряващи възгласи, с думите „Браво“ и „Честито“, с ръкоствискания и превръжки, е увеличаващият се брой на награждаваните консултантите и директори. Тези мигове са просто неописуеми, съпреживях ги с всички в зала.

Програмата с поздравя и радостни отчети за постиженията през 2007 година, както и благодарствените думи произнесоха по един оригинален начин ДРАШКО АЧИМОВИЧ, вицепрезидент на „ОЦ Окцидент Холдинг“ за Източна Европа, и ПАТРИК КОЛБ, вицепрезидент на „ОЦ Окцидент Холдинг“. В своеобразен сценен диалог те заедно с консултантите и директори преминаха отново мислено по извървените пътища и забояваните високи резултати през 2007 година. Предавам ви изцяло този интересен техен диалог.

ПАТРИК КОЛБ. Добър вечер, уважаеми дами и господа. За мен е голяма радост да приветствам всички вас в Будапеща на Коледенния конгрес на „Евролайф“ в края на тази успешна 2007 година. Най-сърдечно бих искал да приветствам консултантите и директорите от моите страни, добре дошли, „Евролайф Балтик“, „Евролайф Латвия“ и „Евролайф Молдова“!

ДРАШКО АЧИМОВИЧ. И аз също толкова сърдечно искам да поздравя консултантите и директорите от моите страни, добре дошли, „Евролайф Румъния“, „Евролайф България“ и „Евролайф Украйна“!

Скъпи Патрик, как се разваляше бизнесът за „ОЦ Окцидент Холдинг“ през 2007 година? П.К. Празнуваме отново една изключително успешна година за концерната „ОЦ Окцидент“, която е към своя край. Това бе една година на консолидиране на съществуващите пазари с цел разширяване и утвърждаване на пазарните ни позиции преди експанзията на нови пазари. Колко успешна е била една година може да се прецени най-добре от показателите на концерната и ние се гордеем с развитието му през 2007 г. Нека да погледнем цифрите по-конкретно - до 2007 г. са продадени почти 770 000 договора, застрахователната сума възлизаше на повече от \$10,50 милиарда и премиерният приход се е увеличил до над \$ 711 милиона!!! Това са впечатляващите цифри за целия концерн!



Новите директори Сияна Димитрова, Илиана Ганчева, Уляна Янева, Ивелин Михайлов, Борис Бораджиев, Антон Марков и Христо Бонев

„ЕВРОЛАЙФ“ СЕ РАЗРАСНА ДО ЕДНО ГОЛЯМО, МНОГО УСПЕШНО СЕМЕЙСТВО И МУ ПРЕДСТОИ ОЩЕ ПО-БЛЯСКАВО БЪДЕЩЕ

П.К. Как изглеждат нещата в Балтийските държави? „Евролайф Латвия“ и „Евролайф Балтик“ заедно са сключили повече от 2000 договора, премиерният приход от нови застраховки възлиза на над \$2,2 милиона! Увеличението спрямо 2006 година в Литва е 30%, а в Латвия - фантастичните 120%, отлично постижение на директорите и консултантите от тези страни!

Др.А. Каква беше 2007 година за Украйна? Беше изключителна, от своето високо ниво за 2006 година отново беше постигнат ръст от над 33%. През 2007 година са сключени повече от 41 000 договора, премиерният приход от нови застраховки възлиза на невероятните \$26,5 милиона. (Бурни аплодисменти за директорите и консултантите от Украйна!)

П.К. А какви са факторите за този изключителен успех на „Евролайф“ във всички страни? Успехът е като голяма мозайка, в която много малки части дават своя принос за голямото общо дело. Всеко от тези парченца мозайка е важно, но същевременно и други части от пъзела са решаващи за общия успех.

Следните части от мозайката също имат своя принос за успеха на „Евролайф“:
□ Консултантите в продажбите;
□ Администрацията;

Др.А. За периода 2002-2007 година броят на договорите се е увеличил от 14 000 на година до 55 000 и сумата на премиите от новосключени застраховки се е повишила от \$7 милиона до над \$35 милиона, това означава четирикратно увеличаване на бизнеса за тези 5 години!
А как са се развивали компаниите в отдалечените страни?

П.К. „Евролайф Молдова“ и „Евролайф Румъния“ имат заедно над 4200 сключени договори, премиерният приход от новосключени застраховки възлиза на повече от \$1,8 милиона! Увеличението в сравнение с 2006 година в Румъния възлиза на 40%, а в Молдова - почти 80%. Това са отлични постижения на директорите и консултантите в тези страни!

Др.А. „Евролайф България“ продължи своето стабилно и силно развитие и през 2007 година бяха реализирани почти 7000 договора, премиерният приход от нови застраховки възлиза на \$5 милиона! Увеличението спрямо 2006 година е 21%. (Бурни аплодисменти за този прекрасен резултат.)

П.К. Как изглеждат нещата в Балтийските държави? „Евролайф Латвия“ и „Евролайф Балтик“ заедно са сключили повече от 2000 договора, премиерният приход от нови застраховки възлиза на над \$2,2 милиона! Увеличението спрямо 2006 година в Литва е 30%, а в Латвия - фантастичните 120%, отлично постижение на директорите и консултантите от тези страни!

Др.А. Каква беше 2007 година за Украйна? Беше изключителна, от своето високо ниво за 2006 година отново беше постигнат ръст от над 33%. През 2007 година са сключени повече от 41 000 договора, премиерният приход от нови застраховки възлиза на невероятните \$26,5 милиона. (Бурни аплодисменти за директорите и консултантите от Украйна!)

Др.А. Каква беше 2007 година за Украйна? Беше изключителна, от своето високо ниво за 2006 година отново беше постигнат ръст от над 33%. През 2007 година са сключени повече от 41 000 договора, премиерният приход от нови застраховки възлиза на невероятните \$26,5 милиона. (Бурни аплодисменти за директорите и консултантите от Украйна!)

П.К. А какви са факторите за този изключителен успех на „Евролайф“ във всички страни? Успехът е като голяма мозайка, в която много малки части дават своя принос за голямото общо дело. Всеко от тези парченца мозайка е важно, но същевременно и други части от пъзела са решаващи за общия успех.

Следните части от мозайката също имат своя принос за успеха на „Евролайф“:
□ Консултантите в продажбите;
□ Администрацията;

Александар Бужанин, управител на „Евролайф България“ ЕООД

ГРАНДИОЗНОТО СЪБИТИЕ БЕШЕ ПОВЕЧЕ ОТ ВЪЛШЕБНО

Нарекохте миналия Коледен конгрес в Будапеща вълшебен, а какво беше за вас грандиозното събитие, което се състоя на 7 декември 2007 година в същия град и в същата конгресна зала?

Да, спомням си, че точно така нарекох миналогодишния конгрес. Нарекох го така, защото наистина беше вълшебен. За тазгодишното събитие мога да кажа, че беше повече от вълшебно. Всяка година организацията е и на все по-високо равнище. Макар да съм за пети път в този красив град и в тази прекрасна зала, усещането ми е като за първи път. Винаги има нови и нови изненади, които правят всеки следващ Коледен конгрес по-вълшебен.

И на този Коледен конгрес „Евролайф България“ бе един от най-аплодиранияте, внушаващи уважение при произнасяне на името му. На какво се дължи това отношение към него - само на факта, че е водещият брокер на българския застрахователен пазар или има и нещо друго...?

С голяма радост и удовлетворение мога да кажа, че и този път „Евролайф България“ беше удостоена от всички участници и гости с бурни аплодисменти и овации. За да се стигне до внушаващият уважение на нашата компания, има предстория. Тайната е в това, че много работихме, а с най-голяма заслуга са нашите прекрасни консултантите, които през годините даваха всичко от себе си, за да бъдем водещ брокер на българския застрахователен пазар.

Другата причина е това, че „Евролайф България“ е застрахователен брокер, в който работят истински професионалисти в бранша. Само с таква професионалност една компания може да внушава уважение, да е лидер. С какво самочувствие излязохте от този Коледен конгрес в края на 2007 и влязохте в новата 2008 година, г-н Бужанин?

Две хиляди и седма беше много успешна за „Евролайф България“, ето защо и самочувствието ми в края на годината е голямо. Мисля, че това самочувствие беше показано и на конгреса от всички колеги на „Евролайф България“ и особено от тези, които бяха наградени за различни постижения през 2007 година. Те получиха заслужените си награди, но тези награди са и за онези консултантите, които са работили професионално и усърдно. В 2008 година влизаме с пожелание към всички наши консултантите, партньорите и колеги за една още по-успешна година, която да покаже, че „Евролайф България“ продължава да е застрахователен брокер №1.



Две хиляди и седма беше много успешна за „Евролайф България“, ето защо и самочувствието ми в края на годината е голямо. Мисля, че това самочувствие беше показано и на конгреса от всички колеги на „Евролайф България“ и особено от тези, които бяха наградени за различни постижения през 2007 година. Те получиха заслужените си награди, но тези награди са и за онези консултантите, които са работили професионално и усърдно. В 2008 година влизаме с пожелание към всички наши консултантите, партньорите и колеги за една още по-успешна година, която да покаже, че „Евролайф България“ продължава да е застрахователен брокер №1.

колеги на „Евролайф България“ и особено от тези, които бяха наградени за различни постижения през 2007 година. Те получиха заслужените си награди, но тези награди са и за онези консултантите, които са работили професионално и усърдно. В 2008 година влизаме с пожелание към всички наши консултантите, партньорите и колеги за една още по-успешна година, която да покаже, че „Евролайф България“ продължава да е застрахователен брокер №1.

И ДОЙДЕ ПАК РЕД НА НАЙ-ГОЛЕМИТЕ РАДОСТНИ МИГОВЕ - НАГРАЖДАВАНЕТО

на консултантите и директори. Много бяха, както се изразяваме - сцената се люкаше по шевоветите си, там вреше и кипеше от усмивки, цветови сияния, възгласи и бурни аплодисменти. Най-внушителна бе цифрата на представителите от Украйна, имаше и такива, които то получават награди за първи път - от прибалтийските страни.



Наградените Велчо Панайотов, Мария Цолова, Матилда Гогова, Янко Тодоров, Илиана Данчева

И отново нестихващи ръкопляскания и овации за спечелените си истински слава консултантите и директори от „Евролайф България“. За нови директори 6-о ниво бяха обявени Илиана Ганчева - Чапкимова, Уляна Янева, Сияна Димитрова, Антон Марков, Борис Бораджиев, Ивелин Михайлов и Христо Бонев. А Мария Цолова стана директор 8-о ниво.

Шампиони на следните нива от тази вечер са: 5-о ниво Матилда Гогова, 6-о ниво Янко Тодоров, 7-о ниво Мария Цолова и 8-о ниво Велчо Панайотов.

Награди за цялостни резултати получиха директорите на супер 8-о ниво: Роза Бабаева, Панайот Панайотов, Валентин Димитров и Симеон Димитров.

Всички имаха прекрасно настроение и бяха горди за това, че ги дариха с неповторими празнични мигове. През вечерните часове, в които получиха наградите и чуха думи за големите им успехи; празнично на веселието и танците на Коледенния бал с великолепните песни и ритми на популярния състав „Но Мерси“ от Маями. Чак до разсъването награсивата и гостоприемна унгарска столица.



Тав „Но Мерси“ от Маями. Чак до разсъването награсивата и гостоприемна унгарска столица.

Драшко Ачимович, вицепрезидент на „ОЦ ОКЦИДЕНТ ХОЛДИНГ“ за Източна Европа

ПРЕЗ 2008 ГОДИНА ЩЕ ПОСВЕТА ПОВЕЧЕ ВРЕМЕ НА БЪЛГАРИЯ



За мен беше удоволствие да бъда част от програмата на тазгодишния Коледен конгрес. Удоволствие, защото съм заедно с много колеги и приятели.

Във връзка с постиженията и новите върхове ще споделя, че съм изключително радостен и приятно изненадан от резултатите на нашите компании в Литва и Латвия. Това са страните, които влизиха в ЕС преди България, но със своите постижения доказваха, че в бъдеще ни очаква много работа, защото перспективите са големи и всъщност се намираме още в самото начало.

През 2007 година приключихме с консолидацията на бизнеса и сме готови да се съсредоточим в още по-голямото развитие на всички компании „Евролайф“.

Не се ли уморихте, г-н Ачимович, след толкова дългогодишна всеотдайна работа за развитието на „Евролайф“ не само в България, а и в други страни на Европа? Не е ли време да постихне характерният за вас професионален ентузиазъм, който всички наричаме апостолски, и да се върнете отново в България?

В никакъв случай не мога да кажа, че съм уморен от работа. Напротив, смятам, че сме в началото и сега е моментът, в който трябва да покажем още по-голямата сила на „Евролайф България“. Взаимотношенията между нашите продажби и администрацията са на едно много високо ниво, а този синхрон е предпоставка за много успешна година. Целта ми е през 2008 година да посветя повече време за България и Украйна. И за двете страни 2008 година ще е много важна в областта на животозастраховането, всички брокерски и животозастрахователни компании ще се стремят да заемат по-голям пазарен дял и точно това е момента, когато Евролайф трябва да покаже и докаже професионалните си възможности и да затвърди лидерската си позиция.

Впрочем какво искате да постигнете още през времето между отминалия и следващия Коледен конгрес?

Пожелавам на всички наши консултантите и на техните семейства много лични и професионални успехи. А в бизнес план пожелавам на „Евролайф България“ тази година да бъде изключително успешна, пожелавам броят на консултантите ни да се увеличи с 30%.

ПЕТЪР АНДАСАРОВ Софийско-Бугарска-София