

„ЕФКО ГРУП“ НАВЪРШИ ЕДНА ГОДИНА И ОТЧЕТЕ ПЪРВИТЕ СИ УСПЕХИ

● Слънце със седем лъча ще се опита да огрее навсякъде

На 24 юни - Еньовден, в столичния хотел „Рила“ финансовата група „ЕФКО“ отпразнува с колеги, приятели, партньори, журналисти и гости първата годишнина от своето учредяване. Присъстваха представители на застрахователната индустрия като Цветанка Крумова - изпълнителен директор на ЗПАД „Армеец“, Паул Мориц - изпълнителен директор на ЗК „УНИКА“ АД, Петър Аврамов - изпълнителен директор на „НДИ Застраховане“ АД, Петрозар Петков, Светла Несторова - изпълнителен директор на ЗАД „Булстрад Живот“, управителите на „КЕИТ“ ООД инж. маг. Живко Желев и Георги Желев, финансистът Любомир Христов и други.

Ангел Крайчев - председател на Съвета на директорите на „ЕФКО груп“ АД

ЕФЕКТИВНОТО ФИНАНСОВО КОНСУЛТИРАНЕ Е НАЙ-ГОЛЯМОТО ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВО ДНЕС



Трябваше ни цяло тримесечие, за да организираме и подготвим същинския старт на своята дейност. Ние от екипа на „ЕФКО“ обичаме да казваме, че това не е ново начало, а едно голямо продължение, заяви в приветствието си слово Ангел Крайчев - председател на Съвета на директорите на „ЕФКО груп“ АД. За първите девет месеца на ефективна работа, които минаха много бързо, успяхме да постигнем немало.

Днес, когато имаме повод за погледнем назад, виждаме, че разбиваме чудесни партньорства с финансовите институции в България. Направихме бизнес за повече от 50 хиляди клиента с името и със съдействието на „ЕФКО“. Разбира се, основното в дейността ни е застраховането - общо и животозастраховане, но записваме и първите си договори в здравното и пенсионното осигуряване. Тръгнахме много амбициозно в сътрудничеството си с банките и в резултат разვაдохме кредити за три от тях. Това, което особено ни радва, е, че вече сключихме и първите лизингови договори със съдействието на „ЕФКО“.

Всяка от дъщерните ни компании проходи през тази една година. Най-добре „тича“ „ЕФКО инс“, следвана от „ЕФКО финанс“, а „ЕФКО пеншън“ и „ЕФКО хелт“ са по петите им...

Огромна организационна дейност, мащабна и интересна работа ни съпътстваше през тази първа година. Щастливи сме, че имаме възможността с всички вас - хората, които много уважаваме, хората, с които работим, хората, с които успяваме в бизнеса, да бъдем заедно днес на нашето тържество.

Убеден съм, че, зареден с ентузиазъм и желание, през втората година екипът на „ЕФКО“ ще направи много по-големи и по-значими крачки в партньорството си с финансовите институции в България. Искам да отбележа, че това партньорство роди и нещо уникално и интересно - продуктивния каталог „Финансовият пазар“, който е оригинален начин за поднасяне на систематизирана информация за продуктите, предлагани от финансовите институции. Каталогът става все по-значим и четен и до такава степен е търсен, че вероятно ще повишим тиража му от 6 на 10 хиляди броя до края на годината.

Доволен сме, че успяваме с упоритите си и систематични усилия да реализираме концепцията за ефективно финансово консултиране в полза на многобройните ни клиенти, завърши г-н Крайчев, преди да вдигне първата наздравлица.

Тържеството, съпроводено с богат и стилизиран коктейл, премина в приятелски поздравления и разговори, с много наздравници и пожелания за успешен бизнес, за професионални и лични успехи.

Г-н Крайчев даде и специално интервю за в. „Застраховател прес“, което ви предлагаме.

Г-н Крайчев, както споменахте на тържеството по случай годишнината на „ЕФКО груп“, за девет месеца съществуване наистина сте свършили немалко работа. Бихте ли разказали по-подробно за нея на нашите читатели? Такъв ли беше първоначалният замисъл - да създадете консултантска финансова група?

Първоначалните обсъждания за обособяване на новата дейност съвсем естествено бяха насочени към посредничество в застраховането. Това беше добре позната за нас материя. Притежаваме много натрупан опит и имаме желание да продължим да се развиваме в същото направление - с всички ползи от това да бъдеш партньор и при една честна конкуренция да предлагаш продуктите на застрахователните компании. Знаехме, че това е друга свобода, това е политиката на широко предлагане, която не те ограничава продуктово, това е възможността нашите клиенти да бъдат добре ориентирани и консултирани. Това е и сфера, в която можем да проверим самите себе си.



В процеса на обмисляне на бъдещото структуриране на дейността ние достигнахме до разсъжденията за реализиране на концепцията за по-широко предлагане на услуги в сферата на финансовото обслужване. Така дойдохме до решението за регистрация на група, която да предлага комплексни финансови услуги. Това се вижда и от самото ни име, което означава ефективно финансово консултиране. Още тогава ние отправихме поглед към възможни сфери на финансовото консултиране с идеята в един момент да можем да предлагаме - нека да го наречем така - универсално финансово консултиране. То е удобство за клиента - да може в „къщата“ на „ЕФКО“ да намери всичко, което да удовлетвори неговите потребности от финансови услуги.

През цялото време употребявате първо лице множествено число. Кои



са хората, с които работите?

Учредителите на „ЕФКО груп“ са петима акционери заедно с мен: Тамара Найденова, Борис Кръстев, Нели Герова и Тихомира Методиева. Ние заедно започнахме реализацията на тази концепция и учредихме акционерното дружество. В процеса на обсъжданятия стигнахме до разбирането, че дружеството ще бъде наистина група, предлагаща различни видове финансови услуги. Дори когато измисляхме логото на компанията, решихме крайното „о“ да има формата на слънце със седем лъча: те симболизираха основните финансови направления на пазара на финансовите услуги - общо застраховане, животозастраховане, пенсионно и здравно осигуряване, пос-

ето че до края на 2007 г. направихме оборот за повече от 3.300 млн. лв.

Основната сила на групата ни е в бизнеса с физическите лица, масовия бизнес, независимо че притежаваме постоянно нарастваща съвкупност от значими и престижни корпоративни клиенти. В масовия бизнес има много перспектива, а същевременно той е най-трудният и най-неблагодарният, защото е свързан с доста документация и сериозна отчетност, свързана от своя страна със софтуерни продукти за оперативна обработка, със счетоводни продукти, със системи, които трябва да се хармонизират, с непрекъснато обучение на персонала, налагани от самия бизнес, за да бъде осъществяван.

Оттук нататък в динамични условия продължихме да конструираме и да добавяме нови елементи в системата на този комплексен общ модел.

В началото на годината бяхме напреднали в преговорите с банките по отношение на предлагането на цяла гама от банкови продукти - потребителски, жилищни, ипотечни кредити, кредити за малък и среден бизнес, овърдрафт кредити, включително и други видове бизнес като предлагане и монтиране на посттерминални устройства, и т.н. Това е една сравнително широка гама от банкови продукти. Подписахме много добри договори с „Уникредит Булбанк“, със „СИБанк“, с Обединена българска банка.

Особено радостно е, че стартирахме и лизинговия си бизнес. Съвсем скоро ще имаме възможност да бъдем актуални за своите клиенти, да им даваме цяла палитра от предложения в направление лизинг, за да могат те съвсем спокойно да изберат своя лизингов партньор. Това е много навременен старт и е част от усилията, които полагахме във връзка със създаването на необходимата организация по предлагането на този комплексен модел.



Заседателната зала в централния офис - София

Вече имаме доста богата вариативност, която ще даде възможност на клиента да си избере най-подходя-

Консултантите, които извършват информационно-рекламната дейност, свързана с предлагането на модела на комплексното финансово консултиране, са близо 3000 човека. В офисите ни на щат работят 60 души, което не е много.

Продуктивният каталог „Финансовият свят“ част ли е от комплексния модел?

Първо, това наистина е



продуктов каталог. Той е уникално за България издание. Предлага селекция на



едни от най-добрите финансови продукти на пазара в момента.

Второ, каталогът е много добре систематизиран, защото е по направление - общо и животозастраховане, пенсионно и здравно осигуряване, сътрудничество с банки и т.н. В следващия брой ще имаме и раздел, посветен на лизинговата дейност. С други думи, каталогът е добре структуриран и е удобен за ползване от страна на клиентите като справочник в сферата на финансовите услуги.

Трето, продуктовата ин-

Ефективно внесеният и регистриран капитал на „ЕФКО ГРУП“ АД е 650 хил. лв. Групата има дъщерни дружества, които са сто процента нейна собственост. Тези дружества са: застрахователен брокер „ЕФКО инс“ ЕООД (застраховане), „ЕФКО пеншън“ ЕООД (пенсионно осигуряване), „ЕФКО хелт“ ЕООД (здравно осигуряване) и „ЕФКО финанс“ ЕООД (финанси и инвестиции). Акционерното дружество има едностепенна система на управление. В Съвета на директорите влизат Ангел Крайчев - председател; Тамара Найденова - заместник-председател и изпълнителен директор, както и управител на „ЕФКО финанс“; Тихомира Методиева - член на СД и изпълнителен директор; Борис Кръстев - член на СД и управител на „ЕФКО инс“; „ЕФКО хелт“ и „ЕФКО пеншън“; Нели Герова - член на СД. Дружеството осъществява своята дейност чрез национална мрежа от над 25 офиса в окръжните и в по-големите градове.

формация, която предлагаме на страниците на каталогът, се подготвя изцяло от нашите партньори - финансовите институции, но по един предварително коментирани с тях „макет“ на информацията, за да може тя да бъде сравнима за отделните компании. Така информацията става по-лесно разбираема и достъпна за многобройните читатели.

Освен този информационен елемент, публикуваме и аналитични статии и материали, които да обогатяват клиентите не само с продуктова информация, а с различни други знания за финансовия пазар.

Миналата година във Висшето училище по застраховане и финанси - София, се проведе интересна дискусия, посветена на фи-

Със сигурност има структури, които предлагат повече от един вид финансово посредничество. Няма никой обаче, който да го прави в такъв мащаб. Ние се опитваме да дадем систематизирана, готова, разработена, ясна, точна и прецизна информация посредством нашия консултант, който я довежда до клиента. Той е носител на рекламата, на знанието в един предвариелно подготвен „пакетирания“ вид. Съгласен съм, че не можем, а и не искаме, да създадем специалисти по всичко. Искаме да изградим сътрудници, които да бъдат много обективни, точни и коректни в представянето на информацията за съответния финансов продукт, за ползата от него, за предимствата му пред други подобни продукти. Когато се стигне до обслужването, до сключването на отделния договор с посредничеството на „ЕФКО“, това се прави от представителя в офиса, който вече е много по-подготвен специалист. За-



това ние инвестираме много в обучаването на служителите в офисите.

Страниците подготви СЛАВИМИР ГЕНЧЕВ