

Светла Несторова, директор „Маркетинг и продажби“ и член на УС на ЗАД „Булстрад Живот“



# ЖИВОТОЗАСТРАХОВАНИЕТО НЕ Е ЛУКС, А НЕОБХОДИМОСТ

- Г-жо Несторова, измина една година от откриването на офиса „Свети Георги Победоносец“ на ЗАД „Булстрад Живот“ в София. За това събитие в „Застраховател прес“ публикува обширен репортаж миналата година. Събднаха ли се оптимистичните прогнози, споделени тогава от мениджърта?

- Преди всичко искам да споделя изключителното си задоволство, че вашият екип присъстваше, когато се раждаше този проект. И сега отново сте тук - на първия рожден ден на агенцията „Свети Георги Победоносец“.

За тази една година агенцията „Свети Георги Победоносец“ се разви изключително добре. Тя стана №1 в структурата на „Булстрад Живот“ и спечели приза „Агенция на годината“ за 2005 г. Първите две места на мениджъри на екипи и отличията „Най-успешен застрахователен консултант“ на „Булстрад Живот“ за 2005 г. също бяха завоювани от тази агенция. Ръководството на дружеството награди победителите с екскурзия на остров Корфу - едно наистина вълнуващо събитие. Както е известно, от Корфу произхождат певците Мария Калас и Нана Мускури, а детството си там е прекарал големият английски писател природозащитник Джералд Даръл, чиито книги са преведени и на български език.

- Агенция „Свети Георги Победоносец“ беше четвърта по реда на откриването. Междувременно вие сте изградил и други офиси?

- Старирахме 2005 г. с пет консултантски офиси в страната, между които бе и „Свети Георги Победоносец“ - в София, и в Пловдив, Варна и Бургас. Малко по-късно през годината заработиха офиси в Стара Загора и втори офис в



рите, които работят в нашите агенции, са внимателно селектирани и качествено професионално подготвени. Клиентите на „Булстрад Живот“ могат да бъдат спокойни, че консултантът, който отива при тях, е на необходимата висота.

Такава е и поведението ни като работодател. Опитваме се да създадем отлични условия не само за професионалното, но и за кариерното развитие на консултантите и мениджърите.

Светла Несторова е родена през 1976 г. в Хасково. Завършила е магистърски степени по Трудова и организационна психология и по Клинична и консултативна психология в СУ „Св. Климент Охридски“.

От 2002 г. до август 2004 г. работи в AIG Life - България, където е специалист по обучение. По-късно става мениджър на Отдел „Обучение“, като се занимава и с брокерския бизнес на дружеството.

От август 2005 г. е член на Управителния съвет на ЗАД „Булстрад Живот“. Приоритетно се занимава с развитието на дългосрочния спестовен бизнес на компанията и каналите за неговото предлагане на българския пазар.

Има допълнителна квалификация по стратегическо планиране и организационно развитие, решаване на конфликти и водене на преговори, посредничество, дебати и публична реч и други.

професионалисти в сферата на животозастраховането и могат да консултират дългосрочните цели на семейството и бизнеса по отношение на

рите на ЗАД „Булстрад Живот“, така че най-добрите получават наистина отлични възможности за бързо и стабилно израстване.

- На годишната търговска конференция на компанията, проведена през февруари т. г. в София, изпълнителният директор на ЗАД „Булстрад Живот“ Марио Костов представи пред журналисти резултатите от вашата дейност. Освен това г-н Костов даде и обширно интервю за в. „Застраховател прес“. Какво бихте добавили с днешна да-

та, все пак измина първото тримесечие на новата година?

- Г-н Костов представи значителния ръст на бизнеса и структурата на портфейла на „Булстрад Живот“, в който са водещи дългосрочните животозастрахователни продукти. Акцентът, който сме поставили през новата година, е върху професионалното развитие на мрежата.

От гледна точка на практическото развитие заработи по-ефективно офисът ни в Благоевград; имаме намерение да открием и две нови агенции в София до края на годината. Заедно с това работихме много усилено по посока на разширяване на продуктовата гама, така че да можем да удовлетвори м застрахователните и осигурителните нужди на хората. Целта ни е да предложим покрития и условия, които наистина да бъдат от полза за сигурността на семейството и да предложат необходимите индивидуални и корпоративни социални решения.

- В интервюто си през февруари г-н Костов спомена за разработването на нови защитни покрития.

- Да, вече има и новина. От месец май предлагаме и застраховка „Критични болести“, която ще даде възможност на хората да се застраховат срещу по-често срещаните заболявания, застрашаващи здравето и живота им. Продуктът има уникален набор от покрития и ние сме се опитали да го направим достъпен за максимален брой хора.

- Проблем обаче са платежеспособността и равнището на застрахователната култура в България.

- Често се среща една погрешна представа за животозастраховането като за лукс. Всъщност българските граждани имат сериозни животозастрахователни нужди. Например ситуацията у нас в момента е такава, че много хора няма да могат напълно да се възползват от съществуващата пенсионноосигурителна система. За такива хора животозастраховането е гъвкава и добра алтернатива.

От друга страна, ако нещо сериозно се случи на онзи, който е основният носител на доходи в едно семейство, то

реално се срива икономически - и отново животозастраховането е единственото решение. Това са много сериозни застрахователни нужди, на които само нашият бизнес успешно отговаря.

Така че не става въпрос за лукс, а за необходимост. За това да си гарантираш необходимия жизнен минимум, когато остарееш, или да получиш подкрепа в наистина тежка ситуация. В този смисъл платежеспособността донякъде е въпрос на приоритети.

Застрахователите, както и медиите, носят своята отговорност по отношение на застрахователната култура. Те трябва да стигнат до хората, да им помогнат да формулират проблемите си и да им покажат възможните решения. Застрахователната култура няма да се появи от само себе си, тя се създава.

- Делът на животозастраховането е все още много нисък. Според г-н Румен Янчев той е не повече от 10 на сто, въпреки че официалната статистика отчита 30 на сто спрямо общото застраховане. Кога според вас „ще се обърне пирамидата“, както е в Европа и по света? Възможно ли е всъщност?

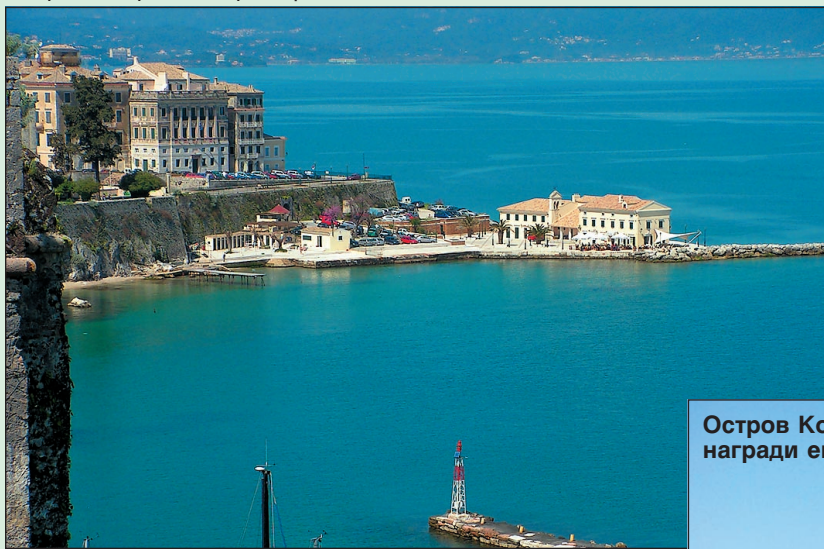
- Аз съм убедена, че животозастраховането има много сериозно бъдеще у нас. Съдя не само от сравнението на българската пазарна ситуация с тази в Европейския съюз, накъдето сме тръгнали, а най-вече по реалните нужди на българските граждани. Радостно е, че и професионализъмът при нас се повишава с всяка измината година. Вярвам, че дружествата, които успяват да достигнат до крайните потребители и да предложат стабилни и качествени услуги, наистина ще постигнат значителен ръст през следващите години.

- Не ви ли притеснява конкуренцията? Непрекъснато изникват нови дружества. Все пак ниска платежеспособност е факт, а застрахователната култура също е недостатъчно развита.

- Не, конкуренцията не ни притеснява. Напротив, мен особено ме радва срещата с професионалната конкуренция. Когато имаш професионален конкурент, ти имаш всъщност партньор, който също като теб работи за високо качество, а и за популяризиране на истинската същност на нашия бизнес. Това, което искам и пожелавам от сърце, е конкуренцията ни да бъде наистина професионална. Когато си добър сред добри, това само те мотивира и стимулира да бъдеш още по-добър.

Колкото по-добре и по-професионално работим, толкова повече доверие ще будим у онези, с които се срещаме всеки ден и за чиято сигурност носим отговорност - нашите клиенти.

Разговора водиха ПЕТЪР АНДАСАРОВ, СЛАВИМИР ГЕНЧЕВ



Остров Корфу, с екскурзия до който ЗАД „Булстрад Живот“ награди екипа на софийската агенция „Св. Георги Победоносец“

Пловдив - агенция „Свети Николай Чудотворец“, която е втора по развитие на бизнеса в страната. Сериозно заработи и агенцията в Плевен, последвана от други две - в Благоевград и Русе. Сега мога да заявя, че имаме 11 развити и добре функциониращи агенции, в които работят множество застрахователни консултанти, сертифицирани по стандартите на „Булстрад Живот“. Те са изключително добре обучени

финансовата стабилност.

- Доста впечатляващо разширяване на мрежата...

- Ние се разширяваме с планирания темп, който ни позволява много добре да обучим консултантите си. Наблегнахме сериозно на създаването и на собствена тренинговска школа на „Булстрад Живот“. Консултантите и мениджърите

