

*Борислав Тотков, главен съветник
в Генерално представителство
на „Алианц България Холдинг“ - Пазарджик*

В ЗАСТРАХОВАНИЕТО НЯМА ВЪЗРАСТ

В която и да е икономическа сфера 40 години професионален стаж са доста. А какво да кажем за динамично развиваща се област като застраховането? След демократичните промени то трябваше едновременно да се върне към своите корени, но и да се съобрази с бурното глобално развитие на бранша в Европа и света през времето, когато у нас царуваше монолизъмът. Фактът, че - въпреки някои, вече забравени, „практики“ отпреди 5-6 години - застраховането се оказва една от най-бързо развиващите се финансови дейности, красноречиво говори за готовността на системата да се самоизгради в крак с нововъзникващите регулации и нормативна среда. И това се дължи не на друго, а на „кадрите“ в бранша. Онези, които в крайна сметка „решават всичко“, ако си припомним една известна фраза, лишена през годините на монолизма от пълнокръвния си смисъл. Става дума за хората, които знаят, могат и рискуват. Които имат натрупания през годините професионален капацитет, но не се колебаят да навлязат смело и в нови поприща, за да направят българското застраховане такова, каквото е днес - със свой признат принос за навлизането в България на европейски корпоративни модели, на европейски норми, мислене и практики много преди институционалното присъединяване на България към ЕС.

Един от тези хора е **Борислав Тотков**, който повече от 40 години работи в застрахователната област. Роден е на 28 август 1938 г. в Пазарджик. Завършва гимназия в родния си град и Селскостопанския институт в Пловдив - специалност лозароградинарство. Работи две години като агроном в с. Малка Верея, Старозагорско.

След като се премества със съпругата си в Пазарджик, г-н Тотков става директор на практическо училище по селскостопанско застраховане (две години) и работи една година като заместник-директор на Селскостопанския институт в Черногорово.

Съпругата му също е агроном. Има син и дъщеря и четирима внуци.

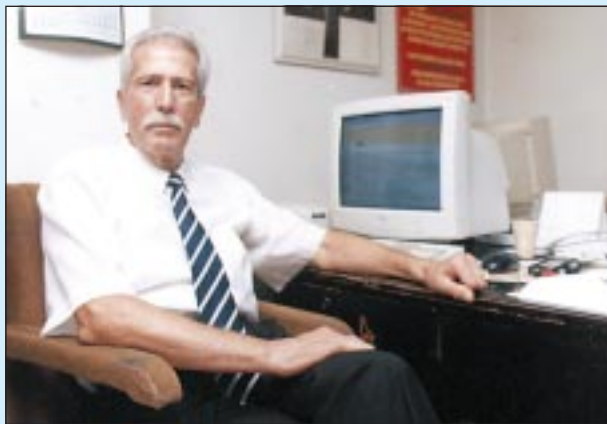
Хоби - да отглежда плодове и зеленчуци на вилното си място в с. Радилово край Пазарджик. („Виж му двора и си мисли за работата му“, казал веднъж негов гостенин.)

Любимо правило в живота и работата: да бъдеш упорит, но приятен.

На 1 септември 1966 г. г-н Тотков постъпва на работа в клона на ДЗИ в Пазарджик като инструктор-инспектор; впоследствие става експерт оценител, отговарящ за оценката на земеделски култури и застраховането на селскостопански животни. Посещава и курсове в Стопанската академия в Свищов. По-късно го изпращат на тригодишна специализация в академията, където са му преподавали професорите Велеслав Гаврийски и Христо Драганов. Бил е на специализация в икономически институти в Москва и Талин.

Твърде бързо г-н Тотков разбира, че едно от най-

важните качества е да бъдеш упорит. Но „приятно упорит“, както самият той се изразява. Месец след назначаването си споделил пред баща си, че работата му се



струва непосилно трудна. Баща му го посъветвал да поработи поне още месец. Преодолявайки кризата на първоначалната несигурност, г-н Тотков не само остава в застраховането, но и до днес работи като застраховател, макар и да е пенсионер.

„Съветвам младите си колеги, които са на път да се откажат, да поизчакат още малко. „Рецептата“ на покойния ми баща оказва магическо въздействие; те не само остават в бизнеса, но и веднага започват да постигат успехи“, казва с гордост г-н Тотков.

„Срещата“ на агронома със застраховането е донякъде плод на случайността. „Тогава много се държеше на хора, които разбират от оценки на земеделски култури“, споделя г-н Тотков. Затова и бързо расте в йерархията - след година и половина е заместник-управител на ДЗИ в Пазарджикски окръг, а след още няколко години - директор на клона в Пазарджик. По време на работата

си в ДЗИ е получавал множество отличия, включително и званието „Отличник на Министерството на финансите“.

На 1 декември 1992 г. напуска ДЗИ заедно със счетоводителките **Лидия Гребенарова** и **Цеца Тинкова**, които не се поколебават да го последват в тази авантюра - да „изпуснат“ сигурната държавна работа и да учредят ЗПАД „България“. И до момента те са заедно. След време привлича и още хора, като **Соня Арабаджийска** - супервайзър в пазарджикския клон на ТБ „Алианц България“. Мнозина от добрите кадри в новото дружество всъщност са от ДЗИ, не пропусна да признае г-н Тотков.

На въпроса ми какво е амбицирало и тримата да направят тази важна крачка, г-н Тотков отговаря, че основният стимул е бил необходимостта от по-голяма лична изява. Рискът обаче си струвал. Тръгват от нулата, а още през първата година постигат добри резултати и получават високо отличие за най-ниска квота на щетимост за страната. Три години по-късно екипът е обявен за национален първенец по обхват и прираст в животозастраховането.

През декември 1993 г. с други свои колеги г-н Тотков е на специализация в САЩ. С тях е и **Атанас Табов** - един от петимата основатели на ЗПАД „България“ (заедно с **Димитър Желев**, **Таня Чонкова**, **Стоян Христов** и **Михаил Антонов**). „Гордея се с избора, който на-

равих тогава. Радвам се, че им повярвах. Като започвах, те се учеха от нашата практика и от съществуващите тогава традиции. Но и бързо усвоиха новите неща и превърнаха ЗПАД „България“ в „Алианц България Холдинг“ - с пенсионно дружество, с животозастрахователно дружество, с банка. За толкова кратко време направиха „Алианц“ мощна финансова група. Първите стъпки бяха много трудни. Но аз се съгласих да почна нещо ново и



Цеца Тинкова и Лидия Гребенарова

заради тези „луди глави“, харесвах ги като хора, като личности, запали ме техният ентузиазъм, спомня си г-н



Тотков. Той е видял в тях себе си, защото също е толкова упорит и амбициозен, пълен с идеи, търсещ предизвикателства. Макар да знае, че не може да постигне всичко, винаги опитва. И рано или късно успява: няма застрахователен продукт, който да не е успял да продаде.

Още през първата година от съществуването на новата структура екипът на г-н Тотков създава клонове в Панагюрище, Пещера, Велинград и Септември. Авторитетът на служителите в Пазарджик като застрахователни дейци спомага изключително много за развитието на клона и за успехите в продажбите на продуктите. „Като ръководител винаги съм поемал отговорност и смятам, че така трябва да постъпва всеки човек, заемащ отговорен пост. Сега целта ми е да предам своя опит. Не е лесно да бъдеш успяващ застрахователен агент. Не става за година или две. Нужни е много време. Нужни са лични качества, висока професионална

структурата на предприятието му, какви са финансовите му възможности. Така знам каква застраховка да му предложи. Подходът е много важен. Ако знаеш нещо хубаво за един човек, трябва да намериш начин да му го кажеш. Важно е човек да умее да изслушва другия. Никога не бива да се подвежда застрахованият, трябва много добре да му се обяснят покритията. Застраховката трябва да е такава, че при настъпването на събитие да няма отказ. Винаги предлагам най-хубавата застраховка, дори и да е по-скъпа. Мога да предложи и по-евтина, но не го правя. Външният вид също е много важен. Когато сключи застраховка, не значи, че контактите ми с клиентите приключват. Обаждам им се за рождени и именни дни, на семейни празници, честитая им, подарявам им цветя.“

И след пенсионирането си през февруари 1999 г. г-н Тотков продължава да работи в Генералното представителство на „Алианц България“ (чийто ръководител сега



Колективът на Генералното представителство - на първия ред е Петър Каменски, а на последния най-отляво - Борислав Тотков

подготовка, познаване в детайли на всеки предлаган продукт. Има неща, които наглед са елементарни, но са много важни. От разговор по телефона до отиването навреме на среща с клиент - всичко има значение“, твърди г-н Тотков.

„Нужно е самочувствие, човек не трябва да се подценява, с когото и да се среща. Самочувствието идва, когато имаш добри професионални знания и умения. Трябва да си организиран и добре да си планираш работата, да бъдеш стриктен и точен при срещите с клиентите. Когато отивам да правя застраховка, предварително проучвам своя евентуален клиент - какъв е неговият бизнес, каква

е **Петър Каменски**) - първо като обикновен застрахователен агент, а после като съветник. След показани добри резултати е предложен за главен съветник и ръководител на група, която редовно преизпълнява своя план.

„На 68 години чувствам, че съм дължен да предам опита си и в това е моето удовлетворение. Радвам съм, че все още мога да бъда полезен и че колегите продължават да ме уважават.“

А ето какво му пожелават те в една новодошна картичка: „Боби, желаем ти винаги да бъдеш „toujours“ и никога „jamais“! За нас си пример - със своята всеотдайност, жизнерадост и голяма любов в благородното поприще на застраховател! Гордеем се с теб!“

Какво друго може да се добави - след 40 години?! Само живот и здраве.

СЛАВИМИР ГЕНЧЕВ