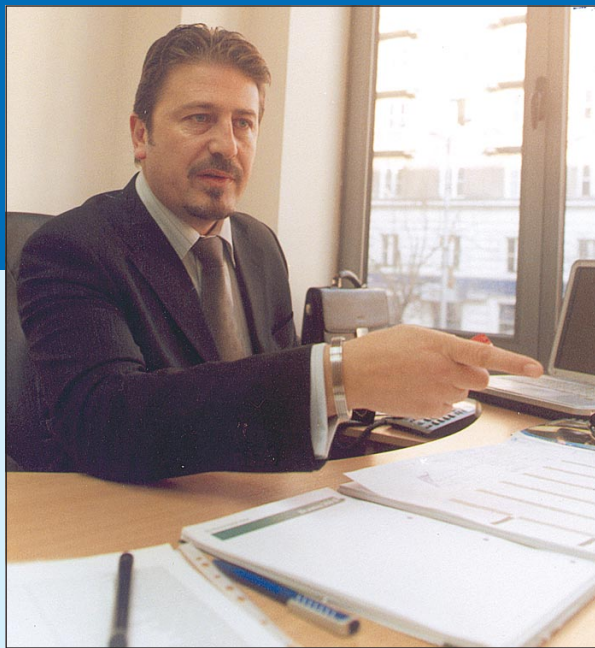


Хубен Николов, управител на Генерално представителство София - 8 на „Алианц България Холдинг“



ДОБРИТЕ ПРОФЕСИОНАЛИСТИ ВИНАГИ РАБОТЯТ В ПОЛЗА НА ЕКИПА

Хубен Николов е роден на 24 май 1968 г. в София. Завършил е Френската гимназия. Служил е като парашутист в Парашутния полк в Пловдив. Висше образование по специалността анимационна режисура завършва в Нов български университет, където, според неговите думи, по това време е преподавал цветът на българската анимация - Анри Кулев, Стоян Дуков, Иван Веселинов.

Попада в застрахователния бизнес донякъде случайно, донякъде - не. По време на сутрешен крос в парка през октомври 2000 г. се запознава с **Димитър Танчев** - бъдещия старши вицепрезидент на „Алианц България Холдинг“, отговарящ за продажбите и за агентския бизнес, който му предложил като на шега да се включи в двудневен (събота и неделя) курс за застрахователни агенти. Хубен Николов приема предложението.

„В понеделник се събудих с куп книга до главата и си помислих: „Какъв застраховател съм аз?!“, споделя той през смях. А шест години по-късно вече ръководи Генерално представителство „София - 8“ на „Алианц България Холдинг“, където се помещава и офисът „Младежки театър“ на Търговска банка „Алианц България“ към клон „Княгиня Мария-Луиза“ с управител **Милена Стамболийска**.

„Доста бърза кариера“, казвам спонтанно. „Не знам?!“, отвръща ми той. Но ето един красноречив факт в подкрепа: през 2001 г. Хубен Николов е обявен за комплексен първенец на холдинга по премия от продажби на продукти по общо- и животозастраховане и пенсионно осигуряване.

Г-н Николов, казват, че професията на застраховател увлича. Това увлечение има ли предел?

- И до ден днешен застраховането ми е интересно, както в началото. Сега нещата са малко по-различни, а и отговорностите са други. Едно е да работиш сам за себе си, друго е да мислиш за заплатите на десет човека. През 2003 г. станал представител, а от август 2005 г. съм генерален представител на холдинга. Трябва да наемеш офис и служители, да се грижиш за цялостната издръжка. На това хубаво централно място в София, непосредствено до сградата на Младежкия театър „Николай Бинев“, сме от август 2006 г.

Мимоходом ще отбележа, че през 2004 г., още докато бяхме представителство, макар и съвсем ново, захем първите места по общо- и животозастраховане в системата на холдинга.

Но аз не се възприемам като администратор. Продължавам да бъда продавач на финансово-застрахователни продукти. В офиса има 50 човека застрахователни съветници, които също се занимават с продажби. Много важен елемент от успеха е формирането на добър екип.

- Да поговорим тогава за екипа ви...

- Когато става дума за представителство или за генерално представителство, очевидно е, че щатните инспектори по общо- и животозастраховане, които работят в офиса и издават полиците, са твърде важен фактор. През годините успях да изградя много адекватен екип. Тук работи един от най-добрите специалисти по общо застраховане сред представителствата и генералните представителства - **Бранимир Маринов**, който е кадър на „Алианц България“. С него съм работил още като агент, когато той беше инспектор в Агентска мрежа - София. Тази структура, изградена от **Димитър Танчев**, превърна „Алианц България“ в компания, силно изявена в сферата на агентския бизнес. Затова сега групата разполага с толкова сериозна и ефективна агентска мрежа.

Друга моя адекватна служителка, с която сме заедно от самото начало, от времето на първия нает офис, е **Аделина Йорданова**, която - за разлика от мен - е завършила специалността „Застраховане и социално дело“ в СА „Д. А. Ценов“ - Свищов.

А и всички останали, които

се включиха в работата по-късно, макар и не с еднакъв успех и не без сътресения понякога, също определям като адекватни професионалисти.

- Какво влагате в понятието „адекватност“?

- Под адекватност на служителя разбирам следното: много добър професионалист, който може да се постави в услуга на екипа и на общата идея. Тук и за щатниците, и за нещатните служители, каквито са застрахователните съветници, целта е една: да се реализира по-голям ръст в продажбите. Ако



агентството работи добре и правилно, то изкарва по-високи доходи, което е добре и за генералното представителство като цяло. За да работи обаче агентството добре и правилно, това означава счетоводителите, инспекторите и аз самият да му обръщаме повече внимание и да му помагаме своевременно. Старая се да дам повече на съветниците, отколкото на себе си. Склонен съм онези, които много добре си вършат работата, да получат достатъчно добри възнаграждения. Моят лична печалба не ми е

основна цел; желанието ми е по-скоро в това - бизнесът да се структурира правилно, за да се използват максимално добре възможностите на мястото, където е разположен офисът, и да се предлагат успешно комплексните продукти и услуги на холдинга. „Кръстосаните продажби“ са удобство и за клиентите, и за нас. Разбира се, важно е офисът да покрива разходите си; но по-важното е той да търгне толкова добре, че да може наистина по най-ефективния начин да обслужва комплексно нашите клиенти. Това е



свързано и с по-доброто взаимодействие с банкерите, и с фокусираното върху клиента качество на обслужването. Крайната цел е клиентът да остане доволен!

По една случайност точно днес (с г-н Николов разговаряхме на 16 януари 2007 г. -

сет в рамките на холдинга. Продавачите на животозастрахователни и финансови продукти от структурата ALF са над 550 човека в цялата страна. И първият сред този истински елит е човек от нашия екип, а други двама са сред десетте най-добри.

В животозастраховането засега сме на второ място в рамките на ALF. В София само един офис е по-напред от нас, но за страната все още нямам данни.

Отсега мога да кажа, че сме преизпълнили заложените планове, което ме радва. Давам си сметка, че се преместихме в новия офис по средата на годината, а подобно преместване има своите негативи, защото предизвиква множество неудобства.

Първенец в нашия офис в общото- и животозастраховането е **Иво Димов**, който е кадър на „Алианц България“. След него е **Преслава Генчева**, която също е кадър на „Алианц България“. Нарочно подчертавам този факт, защото и аз самият съм кадър на „Алианц България“... На трето място е **Маргарита Стоянова**.

За да се откликне адекватно на потребностите на клиентите, е необходимо много

б. а.) с целия екип ще проведем работна среща, посветена именно на тази задача: какво и как да направим, за да подобрим качеството на обслужване на клиентите и да може работата да върви по-гладко и ефективно.

- Вероятно още нямате пълна картина на резултати-



те от дейността си за изминалата 2006 г., но все пак бихте могли да направите някои по-обща изводи.

- По отношение на класицията на застрахователните съветници в животозастраховането със сигурност ще имаме трима души сред първите де-

та се изгражда доверие, което продължава с години.

Радостно е, че се появяват и нови лица. В един застрахователен офис, ако агентската мрежа не се попълва с нови, свежи хора, работата в един момент започва да изостава.

- „Делите“ това просторно помещение с офис на ТБ „Алианц България“.

- Работим съвместно и се разбираме отлично с **Милена Стамболийска**, която ръководи банковия офис. Тук, на това място, трябва да възплетим идеята на „Алианц България Холдинг“ за комплексно обслужване и за фокусиране на вниманието върху клиента и неговите потребности. Това няма как да стане без ежедневни, конкретно свършени неща, без преодоляване на неизбежни спънки и т. н.

Много харесвам концепцията на „Алианц“ за комплексно предлагане на застрахователни, осигурителни, банкови и други финансови услуги. Ние продаваме едни от най-добрите и новаторски за българския пазар продукти и очевидно това не може да стане без помощта на банката. Затова редовно организирам обучения на хората от екипа, като специално каня специалисти от ТБ „Алианц България“. Целта е застрахователните ни съветници спокойно да могат да предлагат и банкови продукти. Те може и да не спечелят кой знае колко, но по-важното е, че успяват да предложат на своите клиенти и такива услуги, като по този начин печелят тяхното доверие.

Само по този път те ще могат да се изградят като добри професионалисти и финансови консултанти. Все още в България няма консултанти, които безплатно да съветват клиентите как да управляват парите си. Затова често повтарям на хората от екипа си, че имат уникалния шанс да се самоизградят като изключително полезни за своите клиенти специалисти и консултанти.

**Разговора води СЛАВИМИР ГЕНЧЕВ
Снимки ГЕОРГИ ДЕРМЕНДЖИЕВ**