

Емилиян Найденов, управител на ЗПАД „Армеец“ - Агенция Видин

ТЕНДЕНЦИЯТА ДА СЕ ПРЕДЛАГАТ НОВИ ПРОДУКТИ НА ПАЗАРА Е ДОКАЗАТЕЛСТВО ЗА ДОБРА СТРАТЕГИЯ НА НАШЕТО ДРУЖЕСТВО

Вие работите вече 15 години в застраховането, голяма част от които в ДЗИ. С какво ви привлече ЗПАД „Армеец“, за да смените местоработата си със същата професия?

- Решението ми за смяна на местоработата не бе лесно. Прекарах над 11 години в ДЗИ, където научих много неща за застраховането и придобих значителен практически опит. Следейки развитието на застрахователния пазар, прецених, че ЗПАД „Армеец“ е дружество със сериозен потенциал и добри перспективи за развитие.

- В по-малките градове е изключително важно да се балансира между интересите на клиентите и на дружеството. В противен случай перспективите не биха били особено добри.

- Всеизвестно е, че ЗПАД „Армеец“ е едно от най-динамично развиващите се и стабилни дружества на българския застрахователен пазар. Кое е най-характерното за атмосферата в него и на какво се дължи според вас непрекъснато повишаващият се ръст в това му развитие, за да стане истински хит?

- Бих открил наличието

да представите екипа на агенцията във Видин и на офисите във вашия район?

- В агенцията работим трима служители: Емилиян Найденов - управител, Нели Георгиева и Ирена Станева - инспектори по застраховане. Наша основна цел е коректно и своевременно обслужване на клиентите, защото това е един от най-

Емилиян Найденов е роден на 1.6.1968 г. във Видин.

Има висше икономическо образование в УНСС-София, специалност „Икономика и организация на труда“ и следдипломна квалификация „Застрахователен мениджмънт и мениджмънт

на пенсионните фондове“.

От 1993 г. до 2004 г. е на работа в ДЗИ-Видин, с последна заемана длъжност главен експерт „Общо застраховане“.

Принцип, от който се ръководи в работата и в живота си (любима фраза): „Смирението предхожда славата“

Хоби - обича излетите сред природата и природосъобразния начин на живот.

Семейно положение - женен, има две дъщери.

съществените критерии за дейността на една агенция.

- Бихте ли отбелязали най-важните ви успехи през 2006 г. и на



личаване на обхвата.

- ЗПАД „Армеец“ получи отново високо признание - избирането му за най-силна марка в застрахователния бранш от „Superbrands“. Как посрещнахте тази новина и какво значи за вас това?

- Това е голямо постижение, което много ни радва и показва сериозното развитие на ЗПАД „Армеец“ през годините.

- Какви цели си поставяте през 2007-а - първата европейска година за България и за българското застраховане?

- Смятам да отделя особено внимание на работата с агентите, което ще спомогне все повече клиенти да се запознаят с предимствата на нашите застрахователни продукти.

- Какво бихте пожелали на себе си, на колегите ви от екипа и от целия застрахователен бранш?

- На себе си бих пожелал да изпитам удовлетворение от положените през годините усилия, на колегите много успехи в личен и професионален план.

Въпросите загладе
ПЕТЪР АНДАСАРОВ



- Бихте ли споделили какво е за вас застраховането и удовлетворява ли ви напълно тази професия?

- Смятам, че то е една добра професия и успешна възможност за реализация при съвместно развиване на общо застраховане, животно-застраховане и пенсионно осигуряване.

- Имате ли учители по застраховане, чиито имена не можете да забравите никога?

- Стремя се да приложа всичко ценно, което на други места е дало добри резултати.

- Кой от уроците по застраховане е най-важният за вас?

на прагматизъм в работата на дружеството, непрекъснато повишаващите се изисквания относно професионалната подготовка на служителите и дадената ни възможност свободно да реализираме нашите идеи. Всичко това създава една динамична атмосфера и адекватност в овладяване изискванията на пазара.

- Какво бихте казали за ролята на стратегията и на продуктовата политика, които се прилагат в дружеството?

- Наблюдавам тенденция да се предлагат нови продукти за нашия пазар, което е доказателство за добра стратегия.

- А сега ще ви помоля

онно водеща и борбата между застрахователните компании е основно за нея. Клиентите се ръководят най-вече от цената, което предопределя и резултатите. В момента нашите резултати са добри, но съществуват още много резерви за уве-



какво се дължат те? А какво показват резултатите ви за първото тримесечие на тази година?

- 2006 година бе изключително успешна за нас. По доста показатели ние се доближихме до водещите застрахователи в региона, която тенденция продължава и сега.

- ЗПАД „Армеец“ е лидер в автомобилното застраховане. Твърде много шум се вдигна и вдига за задължителната застраховка „Гражданска отговорност“. Бихте ли ни казали как работите по нея и какво е вашето отношение към цените ѝ на пазара?

- В по-слабо развитите региони като нашия застраховката „Гражданска отговорност на МПС“ е традици-



ЗАСТРАХОВАТЕЛНО И ПРЕЗАСТРАХОВАТЕЛНО
АКЦИОНЕРНО ДРУЖЕСТВО
Армеец Ад

1000 София, ул. „Ст. Караджа“ 2,
тел./факс: (02) 981 13 40; 981 13 69; 987 06 61
e-mail: office@armeeec.bg www.armeeec.bg