

Милен Шопов, управител
на ЗПАД „Армеец“ - Агенция Пловдив

ДА РАБОТЯ ЗА „АРМЕЕЦ“ ЗА МЕН Е ЧЕСТ

● Застраховането е изкуство - или го можеш, или не

- Как се оказахте в сферата на застраховането и откога сте на работа в ЗПАД „Армеец“? С какво ви привлече то, за да го предпочетете пред други дружества?

- Веднага след дипломирането си през 1997 г. започнах работа, като счетоводител в Застрахователна компания „Тракия ИНС“ АД. В ЗПАД „Армеец“ работя от м. декември 2002 г.

- Какво е впрочем за вас застраховането и удовлетворява ли ви напълно тази професия?

- Застраховането е изкуство. Или го можеш, или не. Трябва да умееш да накараш човека срещу теб да ти се довери и да ти се разкрие напълно. Познавайки го добре, ти ще направиш за него това, от което той има нужда.

- Къде получихте първите си уроци по застраховане и кои са главните ви учители, чиито имена не можете да забравите никога?

- По-скоро бих посочил „виновника“ за това да се захвана с тази професия. Той е г-н Николай Сотиров, сега генерален секретар на Гаранционен фонд.

- И понеже стана дума за уроци в застраховането, кой от тях е най-важният за вас?

- Доверието се гради с години и упорит труд, но се губи за секунди.

- ЗПАД „Армеец“ е едно от най-динамично развива-

на компанията е плод на изключително широката продуктова гама. На всеки клиент може да се предложи това, от което има нужда.

- А сега ще ви помоля

ките. Сериозните клиенти не се интересуват от цената, а от качеството на услугата и стабилността на компанията.

- На територията на Пловдивска област има агенции



Милен Шопов

да представите екипа на агенцията в Пловдив и на офисите във вашия район?

- В агенцията и центъра за ликвидация на шети работят общо девет човека. Има разкрити представителства в градовете Карлово, Хисар, Раковски, Асеновград, Първомай, Гълъбово и др.

- Вашата агенция е една от най-успешните в системата на ЗПАД „Армеец“. Моля ви да се спрете накратко на резултатите й през 2005 г. и на първото шестмесечие на тази година.

- Постигнатите резултати през 2005 г. показват четири пъти увеличен премиен при-

и клонове и на други застрахователни дружества. Какви са взаимоотношенията ви с тях?

- Да, така е. Опитваме се да не си пречим.

- Съвсем наскоро ЗПАД „Армеец“ получи висока оценка за спо-



Милен Шопов е роден в гр. Карлово на 5 март 1973 г.

Завършил е ВВТУ „Тодор Каблешков“, гр.София, специалност „Счетоводство и контрол“, в момента продължава образованието си в СА „Д.А.Ценов“, гр.Свищов, специалност „Застрахователно и социално дело“.

Работил е в ЗД „Тракия ИНС“ АД като гл. счетоводител, в „Интерамерикан България“ ЗЕАД - офис мениджър, и от декември 2002 г. в ЗПАД „Армеец“ - управител на Агенция Пловдив.

Основен принцип, от който се ръководите в живота и в работата си (любима фраза): „Бъди честен“.

Хоби - лов.

Семейно положение - женен, имат двама сина.

собността си да изплаща искове - кредитен рейтинг ВВ+ от българската агенция за кредитен рейтинг. Какво значи за вас това и как посрещнахте тази новина?

- Това е показател за нашата конкурентоспособност. Доверието в компанията расте. Увеличава се и броят на нашите клиенти.

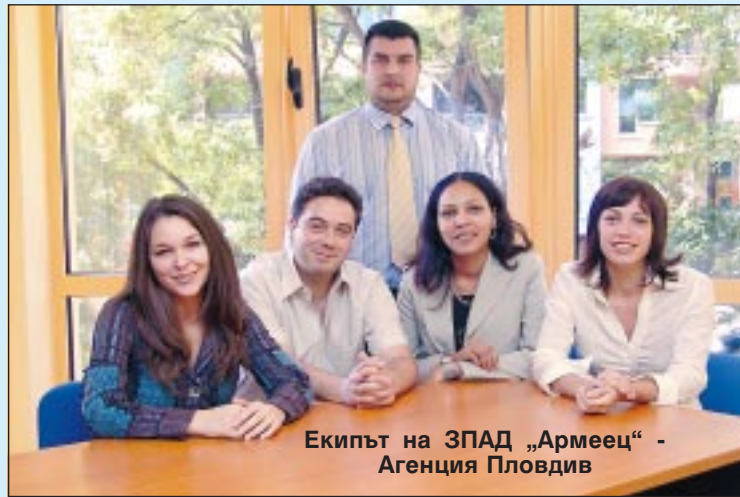
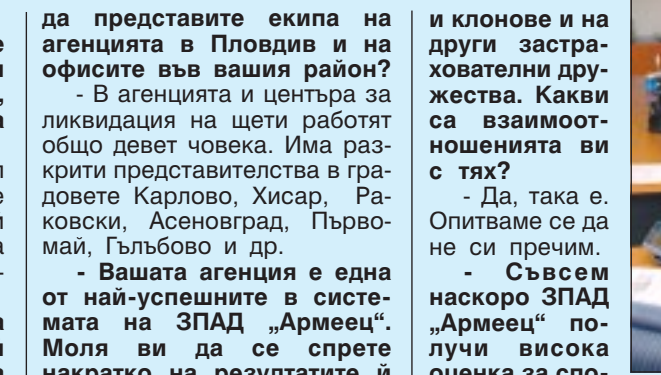
- Очакванията ви до края на 2006 година и какви цели си поставяте през първата година от вероятното ни членство в Европейския съюз.

- Да се запази устойчивият темп на развитието. По силната конкуренция е добре дошла за нас.

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

- Преди всичко здраве. Много успехи в личен и професионален план.

Въпросите зададе
ПЕТЪР АНДАСАРОВ



Екипът на ЗПАД „Армеец“ - Агенция Пловдив

щите се и стабилно дружество на българския застрахователен пазар. Допада ли ви атмосферата в него и на какво се дължи според вас непрекъснато повишаващият се ръст в това му развитие, за да стане истински хит?

- Аз съм завършил военно училище и за мен редът и дисциплината са водещи елементи в процеса на успешно управление. Всеки трябва да знае своето място и задачите си. Да работя в ЗПАД „Армеец“ за мен е въпрос на чест.

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

- Динамиката в развитието

ход в сравнение с 2002 г. Нормално е тези темпове на развитие да намаляват, през 2006 г. реалният ръст ще бъде 30% спрямо предходната година.

- Твърде много шум се вдигна и вдига за задължителната застраховка „Гражданска отговорност“. Публикувани бяха и границите на новите цени, определени от КФН за следващата година. Бихте ли ни казали как работите по нея и какво е вашето отношение към тези цени?

- „Армеец“ няма традиции в продажбата на този вид застраховка. Ние продавахме на най- високите цени и въпреки това резултатите ни не са по- лоши от тези на колегите, които свалиха став-

ПРЕДСТАВИ СИ

АКО НИКОЙ МОЖЕШЕ ДА РАБОТИ ЗА ТЕБ 24 ЧАСА В ДЕНОНОЩЕ,
ДА КОМУНИКИРА С ЦЯЛ СВЯТ, ДА ИЗПРАЩА ОФЕРТИ,
ДА ПОЕМА ПОРЪЧКИ, ДА ПРИЕМА ПЛАЩАНИЯ, ДА ТЕ ПРЕДСТАВИ
НАВСЯКЪДЕ И ПО ВСЯКО ВРЕМЕ И ВЪПРЕКИ ТОВА ДА ИЗГЛЕЖДА
ВИНАГИ СВЕЖ И ДА ПРЕДИЗВИКВА ВЪЗХИЩЕНИЕ...

Е, ЩЕ НАПРАВИШ ЛИ КОМПРОМИС С ТВОЯ УЕБ САЙТ?

