

Малинка Балабанова, управител на ЗПАД „Армеец“ - Агенция Благоевград

ЗА МЕН, „АРМЕЕЦ“ Е ЕМБЛЕМА НА ДОВЕРИЕТО

- Вие работите в ЗПАД „Армеец“. С какво ви привлече то, за до го предпочетете и да не го смените досега с друго дружество?

- Работа в ЗПАД „Армеец“ почти три години и половина. В професионален смисъл това не е чак толкова дълъг период от време и не мисля за промяна. Повече от 17 години съм работила в банкирането, което от своя страна ми даде възможност да се усъвършенствам и да работя като финансов консултант. В тази верига липсваше застраховането и ето че сега ми се отдаде блестяща възможност да променя и допълня още нещо в професионалния си живот.

От друга страна, докато цифрите показват, че мога да имам макар и малък принос в безспорно големите успехи на ЗПАД „Армеец“ като цяло, поне от моя страна промяна няма да има. Все пак и аз нося своята неенаситеност за неопитаното и новото. Всяка новост е предизвикателство за мен, което ме привлича.

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

- Въпреки че в моето съзнание, както и предполагам в съзнанието на повечето българи, застраховането преди известно време не предизвикваше особено приятни асоциации, имайки възможността да попадна в тази сфера на един по-късен етап, считам, че застраховането е професия, която носи удовлетворение. Разбира се, това съвсем не е достатъчно. Затова работя и се старая да поддържам и развивам и предишните си умения. Непрекъснато се професионализирам.

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

- Трудно ми е да отговоря еднозначно на този въпрос. От една страна, въпреки че съм завършила специалност „Финанси и кредит“ в УНСС, там застраховане не съм изучавала. От друга страна, контактите, които имам от този период с академичните среди, ми помогнаха на по-късен етап в тази насока. За практиката, разбира се, основно заслугата е на мениджмънта на ЗПАД „Армеец“, както и на колегите, с които работя.

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

- Това не е само урок по застраховане, а всеобщ житейски урок. Но с най-голяма сила на този етап е валиден

за застраховането. Първо - адекватен продукт, отговарящ максимално на потребностите. Второ - плащане за едно събитие навреме, веднъж и колкото трябва. И не на последно място - плащане или отказване плащането в рамките на регламентирания срок.

пазарните изисквания. Това особено силно важи за продуктите, касаещи имущественото застраховане. Доказателство е признанието, получено на Международното финансово изложение „Банки, Инвестиции, Пари“, което присъди приза „Финансов продукт на годината“ на нашата застраховка „Защитен дом“. Непрекъснато се създават и нови продукти, с които максимално удовлетворяваме потребностите на клиентите. Бих искала да спомена новия продукт „Каско удължена гаранция“, както и допълващата застрахов-



Малинка Балабанова е родена на 25 ноември 1961 година в Благоевград. Завършила е местния Техникум по икономика, след което

продължава образованието си в УННС - София.

Работила е в „Банка ДСК“ ЕАД, където достига до длъжността началник на отдел „Кредитиране“ - тогава районен клон Благоевград, което е втората в йерархично отношение длъжност след главния директор. След това осъществява мечтата си да работи за чужди компании: последователно като мениджър на „Etroriki Bank Bulgaria“ ЕАД и на „Банка Пиреос-клон София“, полагайки основите им в Благоевград. От пролетта на 2004 година е управител на Агенцията на ЗПАД „Армеец“ в Благоевград.

Любима фраза: има много любими фрази, една от които е: „Истината ще ви направи свободни“.

Хоби - любимото ѝ занимание е киното, особено обича филмите от 70-те и 80-те години на Холивуд, когато своите шедеври създаваха Лукас и Спилбърг. Обича изкуството във всичките му форми.

Семейно положение - неомъжена.

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

- Бих определила атмосферата в „Армеец“ с една-единствена дума - свобода. Най-висшите творения на цивилизацията са създадени от хора със свободен дух. Затова „Армеец“ постига и ще постига още по-големи успехи. И по-неже в един от предишните си въпроси ме попитахте защо още не съм го сменила, като работно място, ще отговоря, че това също е една от причините.

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

- Продуктовата политика на дружество отговаря изцяло на



ка „Автокаска“ - „Автокаска plus“. Изключително добра е застраховка „Помощ при пътуване в чужбина“. Непрекъснато се обновяват различните видове професионални отговор-



ности...

- А сега ще ви помоля да представите екипа на агенцията в Благоевград и на офисите във вашия регион?

- Агенция Благоевград е много малка, с двама служители, работещи на трудов договор: Малинка Балабанова - управител, и Любомир Рахталиев - инспектор застраховане. Работим с изключително професионално подготвени вещи лица по автомобилно и имуществено застраховане, както и в частност с вещи лица, ангажирани с ликвидирани на щети по трайни насаждения, земеделски култури и животни.

Работим с добре подготвени агенти, като непрекъснато



се стараем да разширяваме агентската мрежа, да поддържаме жив интереса им и да обновяваме знанията им.

Агенцията няма разкрити офиси. В почти всички градове на Благоевградска област функционира самостоятелни агенции, т.е. в нашия район децентрализацията е силно изразена. Аз лично не споделям тази практика.

- Бихте ли отбелязали най-важните ви успехи през 2006 година и на какво се дължат те? А какво показват резултатите ви за първото тримесечие на тази година?

- През 2006 година в сравнение с 2005 година сме постигнали 163 % ръст. Само за месец декември на 2006 година сме реализирали с близо 50 000 лева повече приходи, отколкото е бил целият годишен приход на агенцията в годината, преди да влезе новият екип, въпреки че дейността се е извършвала на територията на целия бивш Благоевградски и Кюстендилски окръг. Днес ние работим само в град Благоевград.

За първите три месеца на 2007 година сме увеличили приходите в сравнение със същия период на миналата година с 26 %. От приходите ни през тази година отпаднаха традиционно силните за района застраховки „Зелена карта“ и „ГО на МПС с чуждестранна регистрация“, които правехме на три погранични пункта. Към момента по разбираеми причини пунктовете не функционират. Това не се отрази на увеличението на приходите, тъй като засега компенсираме с увеличение



на приходите по останалите застраховки.

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

- Ние като агенция не правим изключение от общовалидното за целия застрахователен пазар към момента, а именно - по-големият относителен дял от приходите да се формира от автомобилното застраховане. На фона на общото състояние според споделяното мнение от ръководителите на направления в ЗПАД „Армеец“ ние като офис работим добре по имуществените застраховки и по застраховка „Злополука“.

С цената на застраховката „Гражданска отговорност“ през последната кампания се постигна добър ефект. Поне що се касае за нашата агенция. Това според скромното ми мнение беше добре премерен и много хитроумен ход от страна на мениджмънта на компанията, особено с безплатния сертификат „Зелена карта“, което за нашия пограничен район изигра много положителна роля.

- ЗПАД „Армеец“ получи отново високо признание - избраното му за най-силна марка в застрахователния бранш от „Superbrands“.

- Наистина е добре да получиш признание за положените усилия. Радвам се, че „Армеец“ се утвърждава като марка в застрахователния бранш. Превръща се в емблема на доверието. Печели престиж.

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

- Не само за европейската година, но и по принцип целта ми е да успя. Контактите, които съм имала с чужди фирми и чужди граждани във връзка с предишната ми месторабота, ми помогнаха да привлека тези хора отново да работим заедно. И въпреки че „Армеец“ е българска компания, те се чувстват сигурни и са доволни от деловите ни взаимоотношения и в тази сфера. Има много малко различия, които предстои да уеднаквим.

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

- Пожелавам на всички интересен и лесен живот, който във всеки един момент да им носи удовлетворение!

Въпросите заглава
ПЕТЪР АНДАСАРОВ



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@armees.bg www.armees.bg