

БЛАГОДАРИМ НА ТОП ПРЕСА, КОИТО ПРЕДСТАВИХА НАШАТА МАРИЯ ХАРИЗАНОВА!

ИСТОРИЯТА НА ЕДИН УЧИТЕЛ ПОСТИГНАЛ ВРЪХ В ЗАСТРАХОВАНЕТО!

На 01.03.2023 г. GRAWE отпразнува 20 години от създаването на Агентската си структура в България. На изискано парти в Спа хотел „Двореца“ в гр. Велинград, членовете на Управителния съвет на GRAWE България г-жа Надежда Щерева – Оперативен Директор и г-н Кенан Кулич – Директор Продажби и Маркетинг поздравиха всички свои служители, работещи в 23-те офиса в страната и си пожелаха здраве и още много години заедно да оправдават доверието на клиентите и да предоставят качествено обслужване. „Отговорност за нас е да помагаме на хората правилно да планират личните си спестявания и финанси, а богатата продуктова гама на GRAWE и 195-годишният опит на Концерна ни помагат да работим изключително успешно и вече 23 години да сме лидер в областта на дългосрочното спестовно животнозастраховане.“, сподели г-н Кулич в приветственото си слово.

В отговор на новите икономически реалности и предизвикателства през 2022 г. GRAWE стартира национална кампания „Интелигентната инвестиция за Вас!“ и за по-малко от година отчита сериозно търсене и интерес към най-новия си и иновативен като стратегия на инвестиране продукт GRAWE Smart Invest 4U.



ТОП ПРЕСА има удоволствието да Ви представи една интересна дама, красива, интелигентна, лъчезарна, доказан професионалист в областта на животозастраховането и не на последно място - обаятелен събеседник.

За 2022 г., със забележителни успехи, тя стана топ застраховател на Застрахователно дружество Граве България.

Представете се госпожо,

Казвам се Мария Харизанова и по професия съм учителка по математика и физика. Родена съм в Самоков, а съм омъжена в Гоце Делчев. Живея тук от доста години и имам две деца.



1. Застрахователно дружество Граве България ли бе причината да се откажете от учителската професия?

Не, причините бяха комплексни. Реших да сменя работата си и го направих. Винаги съм имала куража да променям нещата в живота си и да отстоявам себе си. Искам да бъда щастлива, а това което правя да ми носи радост в живота, удовлетвореност и усещане за полезност. Фани Кантарджиева ме покани да започна работа във Граве България и не съжалявам за изборът си. Нямах никакъв опит в сферата на животозастраховането, не само това, изобщо не исках да чувам за застрахователи и застраховки. Вярвате или не, но не съм предполагала, че някой ден ще се занимавам точно с това. Нека това бъде първият ми урок за вашите читатели - когато някой ви предложи работа, не казвайте не и това не ме интересува, това не е моето. Помислете, преценете, ако трябва опитайте и чак тогава вземете своето решение.

Когато отидох на първото обучение организирано, за начинаещите консултанти на компанията, взех окончателното си решение да работя в Граве и подписах договор. Огромно впечатление ми направи отношението на ръководството към мен - те дори не ме познаваха, но бях добре обгрижвана и внимателно изслушвана. Това не се забравя. С годините разбрах, че приоритет за ръководството на Граве България са хората работещи за компанията, тези които работят от години и другите които току що прохождат в професията. Вниманието е насочено изцяло към тях. Младите освен, че има много какво да научат, има и много какво да дадат стига да искат.

2. От колко време работите за Граве?

Вече седма година... Радвам се, че взех това решение. Научих много и продължавам да уча. Срећнах уникални преподаватели от Академията на Граве, забавлявах се, обиколих много места в Европа с прекрасните си колеги. Промених визията си и живота си. Изпитвам огромна благодарност към хората, които бяха до мен и с мен през тези години. Вторият ми урок за вашите читатели е този, че никога не трябва да се отказват да сбъдват мечтите си и правилната работата би могла да бъде част от тях.

3. Казахте, че сте нямала опит в сферата на застраховките, беше ли Ви трудно и как успяхте да се справите?

Трудности има винаги. Трябваше да преодолеем себе си, да изляза от зоната си на комфорт, да приема новите предизвикателствата, да работя упорито и да уча нови неща. Когато обаче човек е отдаден на работата си, успехът го преследва.

4. В какво се състои работата Ви? Разкажете ни малко повече, така че хората, които нямат понятие от застраховки да разберат?

Това е работата ми – хората, които не разбират от застраховки да разберат. Застраховането е грижа за другите, за хората, които обичаш, за себе си, защото ти правиш застраховка на най-ценното си - живота. Свикнали сме, че по-ценно от живота е застраховката на колата и къщата. Дори мислим за това телефонът да не се счупи, защото след това ще дадем много пари да си сменим дисплейчето. Склонни сме да даваме пари за такива неща, но понякога забравяме да мислим за най-ценното – нашият живот и на нашите близки. Това е още един урок за вашите читатели, осъзнавайки този факт, те биха променили и отношението си към животозастраховането, както и към приоритетите в живота си. Печелим пари, когато сме живи и здрави. Ако нещо се случи с нас, ние трябва сами да можем да си помогнем. Или да имаме заделени пари, или някой да ни даде пари, за да се справим с възникналите проблеми. Затова всеки човек и семейство, трябва да имат личен инвестиционен план на заработените средства. В Граве можем да предложим такива планове - за здравето, за бъдещето на децата, за пенсионните години. Има два модела на застраховане единият е класическият модел, а другият инвестиционният, клиентът сам избира, а консултантът помага.

5. Какви са плюсовете и минусите на тази работа?

Плюсовете са доволните клиенти. Минусите – уви има, макар и единични, но и недоволни клиенти. Клиентът е изключително важен за мен. Всяко едно недоволство е сигнал, че нещо в разбирането на нещата не е наред и трябва да се осъществи нова среща. Може би и за това съм една от най-добрите, защото всяка една секунда съм отворена към клиентите си за разговор по всички въпроси и неразбирания, които те имат.

Клиентът трябва да бъде наясно със всичко, което е свързано с неговата инвестиция. Аз съм в състояние да обяснявам едно и също нещо, докато клиентът каже „да, добре разбирам и съм съгласен, точно така е“. В съзнанието на клиента не бива да остава недоверие и неяснота относно инвестицията, която е направил или възнамерява да прави. Връзката между клиент и консултант е най важна, първият казва нещата, а вторият ги приема. Тук на първо място е доверието. Застраховка се прави, когато има взаимно съгласие, между клиент и консултант относно нуждите на предлаганата застраховка/инвестиция и нейните цели. Искането и предлагането трябва да се срещнат и да се постигне съгласие между клиент и консултант. Консултантът е длъжен да даде най-добрия съвет на своя клиент. След сключването на застраховката, аз имам грижата за него, но той е вече и част от компанията, клиент на Граве. Доверието в компанията, изключително много зависи от човека, който представлява компанията - от неговата честност, почтеност, от начина на представяне на нещата, от начина по който разговаря с хората, от неговата компетентност, връзката която изгражда в процеса на разговора и проявената грижа и внимание към клиента. Всичко това са изключително важни неща за самия клиент, а от там и за компанията, защото ти не си само Мария Харизанова, ти си консултант на Граве и носиш ценностите и традициите на тази компания и това е много важно.

6. Кое носи повече удовлетворение - застраховките или учителската професия?

Аз си обичах професията изключително много и сега я обичам. Тази професия ми помага изключително много в застраховането, защото един учител, за да бъде добър учител не трябва само да знае и да умее да преподава, той трябва да бъде добър възпитател, психолог, да разбира децата, да помага на децата, да помага на родителите. Разбирате ли, един учител е център, около който се въртят всички тези неща и затова добрите учители, те са изключително натоварени и изтощени в своята работа, но такъв учител не работи само за заплата, повярвайте ми, той работи, защото обича работата си. Тази работа му носи

удоволствие, въпреки цялото изтощение което получава. Когато учителят се натоварва с хиляди други глупости от страна на директора, от друга страна на министерство трудно се издържа, затова напуснах, трябваше на първо място да бъда администратор и на второ място учител. Административните грешки, които така или иначе допускаш се стоварват на главата ти. Аз напуснах, но и до днес съм запазила добри отношения с учениците си и ги обичам, но животът ми в Граве е прекрасен. Това е много важно за мен, защото животът на човек трябва да бъде интересен, забавен, а в Граве ни е забавно.



7. Какви съвети би дала на хората за застраховките?

Всеки трябва да има поне една застраховка Живот така, както има застраховка за кола, за къща и др. Застраховката Живот се прави на здрави хора. Когато се разболееш, тогава ти можеш само да се ползваш от направената инвестиция и Граве да се погрижи за теб. Тези неща се мислят тогава, когато сме здрави и работоспособни и когато можем да си го позволим.

8. Какви съвети би дала на тези хора, които искат да се занимават със застраховки?

Всички, които идват за работа при нас, първо се интересуват каква е заплатата. Застрахователните консултанти нямат гарантиран доход. Те си го заработват. Компанията има правила, по които се определя доходът на всеки един консултант. Затова седнете и помислете кое е по-важно за вас - твърдата заплата или негарантирана, но с много повече възможности заплата. Ще ви дам пример. Класическите застраховки в Граве са с гарантирани суми, клиентът предварително знае какво ще получи от онова, което е зложил в програмите си. Но инвестиционната застраховка е друга, в нея средствата не са гарантирани, но тя като доход ви носи три пъти повече средства, отколкото класическата. Всяко едно нещо, което е гарантирано носи известна сигурност за вас, но негарантираното ви възможност за доходи, за които вие просто не можете и да си мечтаете. Така е в бизнеса. Това, което ти ще получиш като заплата зависи от твоят хъс за работа, от желанието ти да се променяш, от това да искаш да вървиш напред, да се учиш, да бъдеш и да знаеш. Затова си струва да се опитва дори да започнеш застраховането, като втора работа. Имаме хора, които работят по този начин, работят и двете неща. Аз работя като консултант към Граве и повярвайте ми изключително съм доволна, защото знам как да си заработя изключително добри негарантирани доходи. Това е последният съвет, който бих дала за вашата аудитория - не се отказвайте да опитвате това, което на

пръв поглед изглежда непривлекателно, може би точно то е вашето предизвикателство, от което ще дойдат много сбъднати мечти.

9. Моля за Вашето послание.

Много съм благодарна на „Топ Преса“ за проявеното внимание към мен, за доброто отношение, за професионализма, с който подходиха към изготвянето на това интервю.

Източник: [Интересни и местни! Топ Преса представя Мария Харизанова! Историята на един учител постигнал връх в застраховането! - ТопПреса \(toppresa.com\)](#)