

Факторы успеха

Вот и подходит к своему завершению 2014 год. Традиционно в канун профессионального праздника – Дня страхового работника – редакция СвБ просит лучших сотрудников страховых организаций прокомментировать итоги своей успешной профессиональной деятельности на страховом поприще по итогам уходящего года. Каких успехов вы смогли добиться на страховом поприще в 2014 году?



Кот Олег Иванович,

директор представительства Белгосстраха по Дзержинскому району

видам страхования начислено 10 514 335 791 руб., из них по добровольным видам – 6 000 773 295 рублей.

Потенциал нашего региона высоко оценивается руководством Минской области. В прошлом году район занял первое место среди районов области. И я, как руководитель, ставлю своей первоочередной задачей вывести представительство Белгосстраха по Дзержинскому району на лидирующие позиции среди подразделений Белгосстраха как в области, так и в целом в Республике.

Главным фактором в достижении хороших результатов считаю высокие профессиональные качества сотрудников представительства, внутреннюю слаженность коллектива. Хочу выразить огромную благодарность нашим лидерам – страховым агентам **Чайковской Анне Ивановне, Шатило Елене Николаевне, Шапетько Ирине Владимировне, Калашник Людмиле Викторовне** и многим другим. Их нелегкий труд очень значим в работе с населением.

Не могу не отметить сотрудников, проработавших в компании более 10 лет и являющихся ядром нашего представительства: заместителя директора представительства **Блинову Екатерину Эдуардовну**, ведущего экономиста **Велесевич Ирину Сергеевну**, специалистов

Скоробогатую Галину Владимировну, Кулаженка Павла Александровича.

Кроме того, сегодня в своей работе мы делаем ставку на молодежь. Она обладает огромным потенциалом и приносит новые силы и идеи, тем самым способствует движению вперед.

Традиционно в нашем представительстве основная доля поступлений приходится на страхование имущественных интересов граждан. Только по добровольным видам страхования начислено 3 169 019 130 рублей, темп роста – 144 %. Однако наиболее высокий темп роста сложился по транспортным видам страхования – 166 %.

В Дзержинском районе отмечается рост промышленного производства и численности трудоспособного населения. По статистическим данным в районе более 1000 прибыльных предприятий. В связи с этим одним из приоритетных направлений считаю развитие страхования имущественных интересов юридических лиц.

Сегодня мы сотрудничаем с 82 предприятиями нашего района, заключено более 190 договоров добровольного страхования наземных транспортных средств, уровень развития составил 8,3 %. При этом начисленная премия по договорам

Хочу начать с того, что на должность директора представительства Белгосстраха по Дзержинскому району был назначен в ноябре 2012 года.

Страховую отрасль считаю одной из наиболее перспективных в Республике Беларусь. Безусловно, самым приоритетным направлением для нас сейчас является развитие добровольных видов страхования. И надо отметить, что нам удалось добиться хороших результатов.

За 10 месяцев 2014 года представительством достигнут самый высокий темп роста поступлений по добровольным видам страхования среди подразделений Белгосстраха по Минской области. Он составил 153,4 %. Абсолютная сумма прироста – 1936 млн рублей.

Нашими работниками заключено 19457 договоров добровольного страхования. Прирост к 2013 году составил 714 договоров. Всего за 10 месяцев текущего года по всем

страхования имущества юридических лиц составила более 534 млн рублей, по договорам страхования транспорта – 970 млн рублей, уровень развития – 28,88 %.

Нашими клиентами являются такие градообразующие предприятия,

как ОАО «Агрокомбинат “Дзержинский”», ООО «Интертрансавто», ООО «Салео», ООО «Андрусерра Агро», ЧУП «МАВ», ОАО Миноблавтотранс АП-15. На взаимовыгодной основе начали взаимодействие с СЦ «Веста» и парком отдыха «Якутские Горы».

Накануне профессионального праздника хочу пожелать всем коллегам, конечно же, здоровья, творческих удач и свершений, хороших страхователей, достижения намеченных целей! ■



Войтенко Дарья Евгеньевна,

заместитель начальника управления продажами – начальник отдела корпоративного страхования ЗАО «СК "Белросстрах"»

Мой руководитель меня поддержал и довел моему отделу среднемесячный и годовой планы по объему продаж. Мы, правда, определились, что до конца 2014 года работаем в тестовом режиме, и основным критерием оценки станет наращивание базы клиентов.

Но уже на 2015 год я составляю ежемесячный план продаж, которого буду придерживаться. Планируемый процент увеличения фактических показателей по сравнению с 2014 годом – в среднем на 15–20%.

Все мои сотрудники – молодые специалисты, получившие образование в сфере страхования или в сфере

финансов. Тем не менее обучаю их страховому делу практически с нуля. Первое время приходится прикладывать много сил и времени на это обучение. Но оно того стоит. Плюс – у нас отлажена четкая и беспроигрышная система документооборота в отделе, увеличивающая эффективность работы в среднем на 50%.

Основные принципы моей работы с корпоративными клиентами это: четкость, открытость, скорость принятия решений, налаженная обратная связь, индивидуальный подход к каждому из клиентов, осознание того, что каждый клиент – любимый и важный! ■

Основным моим достижением в 2014 году является создание отдела корпоративных продаж в Управлении, в котором работаю. Необходимость его создания назревала у меня давно – возрастало количество клиентов, требующих к себе индивидуального подхода.



Проколущенко Наталья Александровна,

директор филиала «Белэксимгарант-Витебск» БРУПИС «Белэксимгарант»

ды. «Инициативность и профессионализм» – вот главный девиз филиала.

За короткий срок мы уверенно вошли на страховой рынок Придвинья и заняли лидирующую позицию в страховании крупных проектов. С гордостью можно сказать, что нашими клиентами стали ведущие предприятия области. Не без внимания остался малый и средний бизнес региона.

В нашем приоритетном направлении – страховании экспортных рисков – сделан большой рывок. Как личное достижение мы расцениваем

то, что многие предприятия Витебского региона стали относиться к страхованию экспорта как к неотъемлемому инструменту грамотного ведения внешнеэкономической деятельности. Это говорит о растущем профессионализме внешнеэкономических служб предприятий и доверии к государству в лице Белэксимгаранта.

Разработан и постоянно совершенствуется механизм взаимодействия Белэксимгаранта, органов государственного управления, банков и экспортеров в плоскости экспортного кредитования. Экспортными креди-

Для филиала уходящий год стал достаточно успешным. Достигнутый результат – это сплоченность коман-

тами воспользовались в 2014 году не только флагманы экономики Витебского региона, но и представители малого бизнеса.

За последнее время значительно укреплен коллектив филиала моло-

дыми специалистами. Они активно и с интересом включились в работу. Следует отметить, что на сегодняшний день у Белэксимгаранта значительный страховой портфель, состоящий из более 50 продуктов. С каждым годом он увеличивается.

В канун профессионального праздника от лица филиала и всего Белэксимгаранта поздравляю коллег с Днем страхового работника и желаю успехов в работе, процветания и благополучия, мира и любви в семье. ■



Харламова Светлана Евгеньевна,

заместитель начальника управления страхования, перестрахования и аналитического учета ЗАСО «КЕНТАВР»

Уходящий год для меня был интересен уже только в связи с моим приходом в команду ЗАСО «КЕНТАВР». И хотя в страховании я не новичок, но приобрела бесценный опыт, как

в профессиональном плане, так и в межличностном. А поучиться было чему! Компания давно и крепко стоит на ногах, плечом к плечу, постоянно совершенствуясь и развиваясь, всегда находясь в шаговой доступности от каждого своего клиента.

Мои успехи? Они неотделимы от общих успехов, в которые вкладывала и вкладывает свои знания, энергию и сердце вся команда ЗАСО «КЕНТАВР». О наших достижениях может сказать увеличивающееся число довольных клиентов и партнеров. И как благодарные страховщики в уходящем году мы вновь совер-

шенствовали страховые продукты, разрабатывали новые, оттачивали процедуру урегулирования и еще больше спланировались в профессиональную команду, о которой с гордостью наши клиенты и партнеры могут сказать: ««КЕНТАВР» – это мой выбор!»

От лица каждого сотрудника страхового общества «КЕНТАВР» воспользуюсь случаем со страниц нашего журнала поздравить всех коллег с профессиональным праздником. В наступающем году мы желаем всем вам оптимизма и счастливых клиентов. ■



Медведь Михаил Анатольевич,

специалист отдела страхования физических лиц СБА ЗАСО «Купала»

2014 год стал переломным в моей профессиональной карьере, для меня он ознаменовался как год роста моего профессионализма, получения знаний и раскрытия моих навыков. Я понял, что не существует такой вещи, как секрет достижения успеха. Успехом является результат тяжелой и упорной работы, а также извлечение уроков из неудач. Успех не только

в среднесрочной, но и долгосрочной перспективе зависит от качества человеческого капитала. Я рад, что работаю в команде настоящих профессионалов. На сегодняшний день СБА ЗАСО «Купала» обладает командой высококвалифицированных, преданных своему делу сотрудников, нацеленных на решение поставленных перед ними целей.

Увлеченность делом, нацеленность на результат, упорство являются отличительной чертой любого сотрудника СБА ЗАСО «Купала». Именно поэтому каждый из нас завтра становится лучше, чем вчера, и это отражается на качестве предоставляемых нами услуг. Новые ИТ-решения, стремление стать ближе и понятнее клиенту являются постоянным триггером в моей работе и работе коллектива в целом.

Год за годом страхование популяризируется среди граждан республики. С каждым днем количество жителей, пользующихся страховыми услугами, возрастает. Сегодня потребители страховых услуг при выборе страховой компании тщательно изучают страховые продукты, представленные страховщиками, что усиливает конкуренцию на страховом рынке. Участвуя в разработке новых продуктов и улучшении уже имеющихся, я стараюсь удовлетворить требования самых взыскательных клиентов.

Ведь наша прямая обязанность давать им чувство уверенности и спокойствия за сохранность своих имущественных интересов.

В 2014 году наш коллектив активно работал над концепцией проектов,

которые мы планируем реализовать в 2015 году. На наступающий год мы возлагаем большие надежды, связанные с упрочением наших позиций на рынке и неустанным развитием

компании. Мы традиционно будем представлять нашим клиентам только качественные страховые услуги и, как следствие, надеемся на увеличение их лояльности к нам.

Пользуясь случаем, хотелось бы поздравить коллег с наступающим профессиональным праздником. Пожелать всем удачи, свежих мыслей и мудрых решений! ■



Демидова Наталья Станиславовна,

страховой агент ЗАО «Промтрансинвест»

За время своей работы страховым агентом я поняла, что именно страхование занимает неотъемлемую часть моей жизни. Я с каждым днем все больше и больше вдохновляюсь своей работой. В каждом клиенте я стараюсь найти друга и партнера для ЗАО «Промтрансинвест» – это, наверное, и есть мой маленький секрет успеха в работе.

Все свои силы я прикладываю, чтобы быть полезной людям, а мой труд был

максимально продуктивным. И это дает свои результаты.

Я считаю себя счастливым человеком, у меня есть возможность развиваться и дальше идти к успеху!

В преддверии профессионального праздника хочу поздравить наш трудовой коллектив и коллег с праздником и пожелать всем успехов на ниве страхования! ■



Павловская Галина Николаевна,

помощник директора ЗАО «СК"ЭРГО"» по экономическому и маркетинговому планированию в г. Гродно и Гродненской области

В сфере страхования работаю с 1973 года. В страховой компании «ЭРГО» – с 1999 года. Учитывая опыт работы, хочу высказать мнение, что именно люди, с которыми приходится работать ежедневно, – это и есть основной капитал. Очень благодарна всем страховым агентам за понимание, поддержку имиджа компании, за то, что находят подход к клиентам, зная, что клиент всегда

прав. Признательна руководителям компаний и организациям, с которыми сотрудничаем не один год. Ценю то, что все, кто работает с нами в сфере страхования, – понимающие люди, никогда не предадут и всегда поддержат. Всех страховщиков поздравляю с профессиональным праздником. ■



Воробьева Маргарита Святославовна,

начальник отдела по работе с физическими лицами РДУСП «Стравита»

Уходящий год стал годом достижений, как для меня лично, так и для нашего Представительства в целом. Нам удалось расширить агентскую сеть нашего подразделения, которая на сегодняшний день начитывает 187 страховых агентов, улучшить качество обслуживания клиентов. Темп роста поступлений страховых взносов по договорам с физическими лицами в текущем году более 200% к 2013 году. Это хороший результат, на котором не стоит останавливаться.

В предстоящем году основным приоритетом станет переход на качественно новый уровень работы агентской сети, повышение значимости работы страхового агента и профессиональный подход к продажам страховых услуг.

Мы с оптимизмом смотрим в будущее и верим, что все задуманное обязательно получится. Вместе мы отличная команда готовая преодолеть трудности и идти к поставленной цели. ■



Гуненкова Ксения Валентиновна,
заместитель начальника юридического отдела ЗАСО «ТАСК»

Я работаю в страховой компании «ТАСК» с 2009 года. С мая 2012 года занимаю должность заместителя начальника юридического отдела.

На мой взгляд, работа юриста заключается в поддержании деятель-

ности организации в строгих рамках правового поля. Сотрудники юридического отдела задействованы на всех стадиях хозяйственного процесса, начиная от заключения договоров страхования и заканчивая выплатами страхового возмещения.

Юридический отдел ЗАСО «ТАСК» постоянно участвует в обучении сотрудников компании, разъяснении им норм законодательства, помогает устранять недочеты в работе, учитывая разъяснения государственных органов и сложившуюся судебную практику. Полагаю, что своевременная правовая поддержка сотрудников компании позволяет избегать конфликтных ситуаций и недоразумений в процессе осуществления страховой деятельности.

В связи с тем, что в 2014 году произошли существенные изменения в страховом законодательстве, как у сотрудников компании, так и у наших страхователей возникло множество вопросов по применению измененных норм права.

Юристы ЗАСО «ТАСК» сделали все возможное для того, чтобы наши клиенты получили исчерпывающие ответы на все возникшие у них вопросы.

Я полагаю, что прозрачность и информационная открытость оказываемых страховых услуг помогают нашей компании находить новых клиентов и поддерживать высокий уровень взаимного доверия с постоянными страхователями. ■

Беларусь & Мир

Семинар на тему «Страховое мошенничество: методы борьбы и профилактики» прошел 13 ноября 2014 года в Белорусской ассоциации страховщиков

13 ноября 2014 года Белорусская ассоциация страховщиков провела для работников служб безопасности страховых организаций семинар на тему: «Страховое мошенничество: методы борьбы и профилактики». Основные вопросы, озвученные на семинаре: своевременное выявление и предотвращение незаконного получения страхового возмещения по отдельным видам страхования, а также вопросы борьбы со страховым мошенничеством.



На семинаре перед работниками служб безопасности страховых организаций выступили начальник отдела «Т» 2-го управления ГУУР КМ МВД Республики Беларусь, подполковник милиции **Малахов А. В.**, а также заместитель начальника отдела ДПС ГАИ МВД Республики Беларусь подполковник милиции **Смутькевич Олег Юрьевич**. ■