



Тамара Козырева,
внештатный страховой агент ЗАО «ТАСК», г. Брест

Мне нравится моя работа. Здесь есть возможность научиться чему-то новому. Всегда хочется расти и совершенствоваться. И этот год не стал исключением.

Активное развитие добровольных видов страхования – новый этап в моей страховой деятельности. Изучение правил заняло больше всего времени. Освоение программы. Беседы с потенциальными клиентами. Общение с людьми – основа нашей работы. А страхователь такой разный! Понять его желания, вселить уверенность – самое сложное. Ведь здоровье, имущество, транспорт – необходимые составляющие нашей жизни. А выбор предложений у нас большой. И очень здорово, когда мы находим то, что нужно клиенту. Все это было очень интересно. Очень радовали первые результаты.

Человек. Его интересы. Просьбы. Вопросы. Было интересно разбираться в каждой конкретной ситуации, соответствующем документообороте. Тонкости штампов и череда регистрационных знаков. Много нюансов, вопросов. И тем большее удовлетворение получаешь от проделанной работы, когда все получается! Могу с уверенностью сказать, что с этой задачей я справилась. ■



Светлана Анисько,
директор филиала «Белэксимгарант-Гродно» Белорусского республиканского
унитарного предприятия экспортно-импортного страхования «Белэксимгарант»

Сегодня филиал «Белэксимгарант-Гродно» – это, прежде всего, классная команда, в которой свыше 100 человек. Это молодые компетентные и амбициозные сотрудники с высокой квалификацией и обширным практическим опытом. Благодаря заслугам всех и каждого наш филиал занимает лидирующие позиции по количеству и сумме заключаемых договоров страхования среди страховщиков Гродненской области, удерживая уверенное второе место на протяжении последних пяти лет.

Кадровая политика «Белэксимгаранта», которая заключается в поддержке и поощрении сотрудников в личностном росте и профессиональном развитии, способствует получению второго высшего образования за счет предприятия. Благодаря такой возможности в этом году я окончила Академию управления при Президенте Республики Беларусь с отличием. Но решила не останавливаться на достигнутом и поступила в магистратуру на факультет «Экономика и управление». Мне важна самореализация, потому что полученные знания дают возможность применять их на практике, предлагать смелые идеи.

Свой профессиональный путь я начала в 2002 году, сразу же после окончания Белорусского государственного экономического университета по специальности «Финансы и кредит». Тогда коллектив филиала состоял из трех человек, которые были у истоков развития филиальной сети «Белэксимгаранта».

Очень радует, что стремление развиваться, работая на общий результат предприятия, присуще нашей команде. Сотрудники филиала не только подтверждают свою квалификацию, но и принимают участие в семинарах и форумах. Объединенные общей идеей и корпоративным духом, каждый вносит свой вклад в работу филиала и предприятия в целом.

Алгоритм успешного предприятия, на мой взгляд, это – «коллектив–клиент–качество». Страхование экспортных рисков – сложный и комплексный продукт,

поэтому мы стараемся учитывать все возможные нюансы в работе с каждым клиентом. За время работы в клиентской базе филиала появились настоящие друзья – компании и предприятия, которых мы благодарим за долгосрочное сотрудничество и доверие «Белэксимгаранту».

Всегда есть, к чему стремиться. Это и развитие экспортного страхования, и расширение клиентской базы, и создание новых, инновационных продуктов с целью развития региона и страны. Как говорится, нет предела совершенству!

Пользуясь предоставленной возможностью, я поздравляю коллег с Днем страхового работника! Здоровья, творческого подъема, успехов во всех делах. Все обязательно получится, потому что мы вместе, а вместе – мы сильнее! ■



Светлана Галинская,
начальник центра оказания страховых услуг представительства
ЗАСО «Промтрансинвест» в г. Могилеве

Я работаю в компании ЗАСО «Промтрансинвест» с октября 2017 года.

2018 год для меня выдался непростым, но динамичным и результативным. Первоочередная задача стояла развить агентскую сеть и создать дружную команду, нацеленную на результат. И нам это удалось. За год мы расширили клиентскую базу – как физических, так и юридических лиц. Повысили объемы продаж. Нам удалось более чем в 2 раза увеличить количество договоров страхования, обеспечив фактический темп роста страховых взносов по обязательным и добровольным видам страхования. И я считаю это главным достижением уходящего года. Ведь только слаженная работа дружного коллектива помогает двигаться вперед, осваивая новые горизонты.

Очень хочется, чтобы наша компания всегда оставалась на лидирующих позициях страхового рынка Республики Беларусь, продолжала оправдывать доверие клиентов и укреплять их уверенность в себе. ■



Дмитрий Канопацкий,
помощник генерального директора ЗАСО «КЕНТАВР»

Моя карьера в страховой компании стартовала в 2011 году. С тех пор была проделана большая работа, получен бесценный опыт и достигнуты конкретные цели. В прошлом году ставил перед собой ряд задач, часть из которых уже реализовал:

- увеличить объем собранной страховой премии управляемым подразделением на 30 % – выполнено;
- провести корпоративное обучение – выполнено;
- подписать договоры добровольного страхования с одним из крупнейших перевозчиков страны. Обеспечить высокий сервис обслуживания – выполнено;
- победить в первенстве страховых компаний по мини-футболу «Страховая лига – 2018» – 1 место;