



Работа с «повторами»

За исключением ситуаций, когда компании намеренно проводят захват доли рынка, работа с существующими клиентами и мотивирование их пролонгировать договор страхования — ключевая задача страховщиков. Ради выполнения этой задачи СК совершенствуют бизнес-процессы и ориентируют собственный сбыт на «долгосрочное» ведение клиента. Суть не просто в том, чтобы подписать со страхователем договор и забыть о нем, а напротив — в налаживании долгосрочного контакта и многолетних взаимоотношений. Об этом, в частности, рассказывает председатель правления СК «ТАС» Павел Царук. По его словам, сегодня соответствующие изменения происходят и в собственной сети СК «ТАС», и в компаниях-брокерах этого страховщика.

Следует отметить, что страховщики всерьез взялись за профессиональную подготовку своих сотрудников. Это справедливо как для сетей прямых продаж страховых компаний, так и для МЛМ-брокеров. Так, в марте открылась европейская школа по подготовке сертифицированных финконсультантов на базе крупного посредника «ЕУЛАЙФ ГРУП», а в мае еще один очень перспективный образовательный проект начала внедрять компания-посредник «АссисТАС». По словам генерального директора этой компании Инги Сулинчак, на базе «АссисТАС» открывается «Школа и Академия системного бизне-

Посредники на рынке страхования жизни

1	Ачимович Драшко президент	ЕУЛАЙФ ГРУП
2	Криштофович Петер президент	АФС УКРАИНА
3	Сулинчак Инга Александровна генеральный директор	АССИС ТАС
4	Кашуба Юрий Евгеньевич председатель Совета директоров	КАСТА
5	Рогачева Наталья Викторовна генеральный директор	ТАС-ФИНАНС
6	Трубчанинов Юрий Александрович директор	ИСТ-БРОКЕР
7	Короненко Марьяна Орестовна директор	FINANCIAL MARKETING GROUP
8	Ковач Лукач президент	МЕТА ЖИТТЯ ФІНАНСОВИЙ СЕРВІС
9	Бобан Борис генеральный директор	ОЛ-БРОКЕР
10	Адамович Виктор Владимирович директор	АЛФИ МЕНЕДЖМЕНТ ГРУПП
11	Малик Дмитрий Викторович директор	ОВВ
12	Иванык Игорь Богданович президент	101 ШКОЛА УСПЕХА
13	Симонова Наталья Петровна директор	ЕВРОЛАЙФ УКРАИНА ЛТД
14	Штром Андрей Валерьевич исполнительный директор	ЛАЙФ-ЛАЙН
15	Денисенко Владислав Геннадьевич генеральный директор	МЕГА ПОЛИС
16	Семенова Татьяна Ивановна директор	МИЛЛЕНИУМ ИНВЕСТМЕНТС
17	Орос Леонтий Львович директор	ТРИСТАР МЕНЕДЖМЕНТ
18	Скарга Владимир Иванович акционер (учредитель)	ФОРТЛАЙФ
19	Попов Анатолий Иванович исполнительный директор и учредитель	BEST LIFE UKRAINE

са Владимира и Валерии Дубковских»: «Речь идет о школе для новичков и начинающих менеджеров. Академия — для более опытных сотрудников, которые по окончании получают сертификаты магистров системного бизнеса». Новый подход к работе с клиентами и сотрудниками и новую систему обучения внедряют и в «ТАС-Финанс» на основе лучших мировых практик и рекомендаций ЛИМРА, рассказывает г-н Царук. Для этого в компании сформирована новая команда менеджмента и тренеров, в том числе приглашены люди с международным опытом.

По качественному пути пошли и многие другие компании. Сегодня они, несмотря на кризис, особый упор делают на качество обслуживания

клиентов, внедряют актуальные продукты, востребованные рынком, стремятся быть гибкими и адаптировать свои стратегии к изменившимся условиям. Например, целую философию качества разработала французская AXA Group, которая во всех странах ведения бизнеса внедряет этот подход. Данная философия строится на нескольких ключевых принципах: говорить клиенту только то, что компания может и готова выполнить; предлагать реальную страховую защиту; оперативно и полно урегулировать убытки; контролировать все процессы обслуживания клиента и качественно улучшать их до такого уровня, дабы стать наиболее предпочитаемой СК на украинском страховом рынке.

Ключевая роль топ-менеджмента

Как показывает практика, на сегодняшний день прирастают и активно развиваются те компании, где активную позицию занимает менеджмент. На всех рынках наступило время профессионалов и активных, а также позитивных людей. Ведь недаром народная мудрость гласит: «рыба гниет с головы». Аналогично можно сказать и о том, что значительной долей успеха любая компания обязана своему руководителю.

«Топ-менеджер — это тот, кто определяет видение развития компании и показывает ее путь, а кризис — это время, когда путь может меняться. Поэтому именно от топ-менеджера в период кризиса зависит очень многое», — убежден Павел Царук. По мнению другого руководителя, президента «ЕУЛАЙФ ГРУП» Драшко Ачимовича, противостоять кризису может только команда единомышленников, уверенных в себе и успехе общего дела. «В сложное время успех зависит от вашего отношения к происходящему. Если сидеть сложа руки и приговаривать, как все плохо, продажи от этого расти не станут. Именно поэтому мы говорим себе, что нынешние трудности — временные, и ставим еще более амбициозные задачи. Очень помогает наличие сплоченной команды, которая верит в себя и в тех, кто с ней рядом. Вместе всегда легче противостоять трудностям», — отмечает он.

О важности командной работы говорит и Камиль Гурецкий. «У грамотного топ-менеджера обязательно должна быть команда людей, которым он доверяет и которые знают, что от них требуется», — уверен он. Сам же топ-менеджер должен в значительной мере контролировать ситуацию в целом, быть готовым к принятию нестандартных решений и поддержке людей, которым в трудную минуту понадобится сильный и уверенный в себе лидер, отмечает Павел Царук.

В компании «АФС Украина» также согласны, что для успешного бизнеса важна системная работа, наличие стратегии, однако здесь убежде-