

Душа компании

Гость этого номера — директор филиала одной из крупнейших страховых компаний России. Виктор Иващенко относится к тем людям, которые живут своей работой. На протяжении 19 лет главное дело в его жизни — страхование. Благодаря предприимчивости и трудолюбию этого человека на территории Иркутской области открыто и успешно работают более 22 страховых агентств.

О том, почему работе учителя химии он предпочел сферу страхования, как он заработал свои первые деньги и почему в России лишь 7 % населения застраховано, вы узнаете из его интервью нашему журналу.

Он не любит говорить о личном, переводит разговор на очередные планы компании, нововведения и результаты. В интервью Виктор Иващенко объяснил это тем, что «чем меньше о тебе знают, тем менее ты уязвим».

Виктор Григорьевич, Вы выбрали профессию еще во время учебы в школе?

С первого класса я хотел стать учителем. А когда в седьмом классе мы начали изучать химию, я понял, что буду учителем химии. Этот предмет мне очень нравился, я участвовал во всех олимпиадах, отлично его сдавал и в школе и в институте. В итоге, по специальности я — учитель химии и биологии. Три с половиной года проработал в школе, хорошо ладил с детьми — с некоторыми своими учениками до сих пор поддерживаю отношения, с некоторыми дружим. А один из моих учеников работает в страховании — сейчас руководит одной из страховых компаний.

Почему тогда Вы пришли в страхование?

После работы в школе я поступил на очное обучение в аспирантуру в Институт органической химии, представил диссертацию научному совету...

И в это время случайно прочитал объявление, что страховая компания АСКО набирает на курсы страховых агентов, меня это заинтересовало. Стоимость курсов была значительно выше, чем моя аспирантская стипендия, поэтому пришлось занять деньги. Потом, чтобы их вернуть, я начал работать в этой страховой компании. Бизнес уже тогда захватил меня.

Поэтому после предоставления диссертации я взял на полгода отпуск без содержания, а по его окончании написал заявление на увольнение. Сейчас совсем об этом не жалею.

Получается, что уже 19 лет я работаю в страховании. Почти 10 лет я работал страховым агентом — сначала в «АСКО», потом в СК «Выбор». В отличие от многих руководителей страховых компаний, я знаю страхование, что называется, с низов — мало кто из агентов вышел в руководящий состав. Когда руководитель прошел всю карьерную лестницу, он понимает агента лучше, а когда человек сразу становится руководителем — может и хорошим, но он все равно не всегда понимает своих работников — ведь где-то надо пойти навстречу агенту, включиться в процесс согласования договора. Важно помнить, что любой застрахованный клиент — это заработок агента.

В «Спасские ворота» пришли сразу руководителем?

Да. Я был инициатором открытия филиала этой компании в нашем регионе. Я сразу был назначен директором трех филиалов — Иркутского, Усть-Ордынского и в Улан-Удэ.

Почему Вы выбрали именно эту компанию?

За десять лет работы страховым агентом я уже достаточно хорошо знал специфику работы на месте и взаимодействия с федеральным центром. Общаясь с директорами филиалов различных страховых компаний, я знаю, что у каждого из них свои сложности и проблемы в общении с Москвой, Питером, что те диктуют им свои правила игры на рынке, не понимая региональной специфики.

В «Спасских воротах» в этом смысле работать легче и удобнее. Например, у нас нет ограничений в выплатах, и к тому же мы производим их сами здесь, на месте.

Виктор Григорьевич, Вы страхуете свое имущество?

Да, я не сапожник без сапог. У меня застрахована дача, автомобиль, от несчастного случая застрахованы я, супруга и дочь.

И застрахованы, естественно, в «Спасских воротах»?

Конечно. Я доверяю только им. На мой взгляд, это самая надежная компания из всех, которые я знаю. Безусловно, я патриот своей компании, но я ответственно отношусь к выбору, кому доверить защиту моей семьи. Есть, конечно, пара сильных компаний — конкурентов, остальные же — не в счет и им доверять свое имущество, как страховщик, я никогда не буду.

В настоящее время на рынке страховых услуг региона работают как местные фирмы, так и филиалы федеральных компаний. С какими сложнее конкурировать?

Как я уже говорил, всего из действующих на территории Иркутской области компаний, есть только две, с которыми мы конкурируем. Я не буду их называть, только скажу, что это филиалы федеральных компаний. Областные «страховщики» очень слабо представлены в регионе, к тому же их уставной фонд довольно мал. У нас же 22 агентства по всей территории, впереди нас по развитию агентской сети только Росгосстрах. Есть несколько компаний, которые в основном работают в Иркутске — объем их работ высок только благодаря корпоративным клиентам — банкам и крупным предприятиям. Да, таким компаниям легче работать, но это палка о двух концах — они зависимы. Нам в этом плане проще — мы создали свой портфель таким образом, что даже если один или два клиента уйдут, то мы не пострадаем.

Какие планы по развитию СК «Спасские ворота»?

Недавно мы переехали в новый просторный офис, началась новая стадия развития. В ближайшее время мы откроем еще семь офисов продаж в Иркутске, тем самым охватим весь город. Также запланировано расширение территории охвата нашими агентствами по всему объединенному субъекту. В таких крупных городах, как Ангарск, Братск, Усть-Илимск мы уже работаем в полном объеме. Недавно был открыт офис в Усть-Уде, уже идет подготовка запуска офисов в Усть-Орде и других городах региона.

Сейчас вот открываем филиал «Спасские ворота — М», которые будут заниматься обязательным медицинским страхованием. Параллельно с этим прорабатывается вопрос открытия туристической фирмы «Спасские ворота — Туризм» в Иркутске и Ангарске. Планов громадье, и все они требуют времени и ресурсов.

Виктор Григорьевич, расскажите, есть ли еще какие-то сферы, в которых не предложено страхование?

Сейчас масса видов страхования. Но, к сожалению, у нас еще не развита культура страхования — страхованием охвачено всего лишь 7-8% населения страны. Конечно, благодаря ОСАГО застрахован каждый автомобилист, а это почти половина населения страны. Но это только один вид страхования. Например, в лицензии нашей компании указаны 84 вида страхования, но работаем мы, в лучшем случае, лишь по 20 из них. И это не потому что, не хватает знаний или сотрудников, а просто нет спроса. Так, в частности, не востребован такой вид страхования, как страхование рыб — в связи с тем, что в настоящее время на территории области нет рыбных хозяйств.

Расширяя территорию работы наших агентов, мы получили возможность заниматься таким видом, как страхование животных, которым мы ранее вообще не занимались. Раньше этот вид страхования был экзотикой, сейчас же востребован все чаще — у людей появилась потребность в защите своих животных.

Сейчас мы занимаемся разработкой программ, которые позволят широко охватить жителей региона — это программы по страхованию дач и загородных домов, домашнего имущества, сельскохозяйственных животных и так далее.

Существуют какие-либо ограничения по страхованию, вещи, которые нельзя застраховать?

Нет, таких вещей нет. Есть только причины, по которым нельзя застраховать. Например, невозможно застраховать здание или сооружение от терроризма. Для этого необходима специальная государственная лицензия. Конечно, есть ряд компаний, которые предлагают подобное страхование, но они просто лукавят, потому что очень сложно определить терроризм как страховой случай. Но есть риски, от которых мы страхуем

— например, взрыв от каких-либо взрывчатых веществ и им подобных — его можно подвести под терроризм и застраховать человека от этого взрыва. Это будет близко по специфике, но все же теракт классифицируется иначе.

Какие-нибудь интересные страховые случаи были за годы Вашей работы?

Много было разных, например, нас просили застраховать любимых попугаев, поросенка. Как такового публичного страхования у нас нет. Ни разу не было таких случаев, чтобы кто-то решил застраховать свою часть тела или, например, голос. Да и в таком случае невозможно определить — страховой это случай или нет. Как правило, примеры таких страхований — всего лишь реклама.

А Вы можете назвать количество клиентов компании?

Нет, конкретно сказать невозможно. Ведь заключение договоров происходит ежедневно. Вот мы сейчас с вами разговариваем, а в это время в 22 агентствах по области наши агенты заключают договоры.

В филиале довольно большой коллектив, отделения в разных городах... Сложно быть руководителем?

Бывают времена, когда руководить очень сложно. Ведь у каждого человека свой характер, свое отношение к работе, и ты обязан найти общий язык с каждым. Порой приходится показывать, как что-либо сделать, хотя и своей работы невпроворот.

Какие качества Вы цените в сотрудниках?

Прежде всего, работоспособность. А еще я не могу терпеть интриг на работе. Мы создавали филиал с нуля, своими руками в течение многих лет. Для нас это не просто бизнес, мы не используем его как средство наживы — мы живем этой компанией, боеем за ее стабильность и успехи.

Виктор Григорьевич, а каким жизненным принципам научили Вас родители?

Честности. Я не кривлю душой. Если будешь работать честно, то, как говорится, и люди к тебе потянутся. У нас бизнес такой, что если хоть раз клиента обманешь, он к тебе больше не придет. Хочешь, чтобы люди относились к тебе хорошо, и сам также к ним относись.

Есть какая-либо сфера, в которой Вы бы хотели получить образование?

Да, это экономика. Мне для работы очень важно экономическое образование — есть ряд вопросов, в которых стоило бы лучше и глубже разбираться. Но я не просто хочу получить диплом, а знания.

Вы помните, как заработали свои первые деньги?

Да, это было после 5 класса. Будучи в деревне, мы поехали на поле собирать огурцы. За работу нам заплатили довольно приличную сумму. Помню свое настроение и состояние — тогда я понял, что деньги нужно зарабатывать.

Пожалуйста, расскажите немного о своей семье.

Я поздно женился, думал, что сначала нужно создать фундамент в жизни, а потом уже семью. Конечно, в молодости можно было жениться, но там были такие времена, что было неизвестно, на что содержать семью. В аспирантуре я получал стипендию, которой даже мне одному не хватало. Позже, когда уже более-менее встал на ноги, понял что пора и семью создавать. И вот теперь у меня замечательная семья — супруга, доча и собака Рекс.

Виктор Григорьевич, у Вас есть мечта?

Я считаю, что человек не может без мечты. И у меня есть мечта и не одна, их много — как в личном, так и в профессиональном плане. В профессиональном — сделать филиал самым сильным из иркутских страховщиков. Мы к этому идем и мы этого добьемся. В области уже есть места, где «Спасскими воротами» охвачено уже 95 % населения.

Еще очень хочу путешествовать по миру. Я интересуюсь энергетикой, поэтому меня всегда привлекал Тибет — при первой же возможности поеду туда.

Во время нашего интервью была небольшая пауза... но она была обусловлена ни звонком и ни кем-либо из сотрудников... в кабинет Виктора Григорьевича залетела бабочка... и со словами «Посмотрите, какая красивая», он ушел спасать гостью — открывать все окна.

Справка:

Финансовые показатели страховой группы «Спасские Ворота»*:

Оплаченный уставный капитал компании составляет 1 млрд. рублей

Сумма страховых резервов на 01.01.07 — 3 230 518 тыс. рублей

Страховые премии, собранные в 2006 г. — 5 537 700 тыс. рублей

Страховые выплаты в 2006 г. составили — 1 823 400 тыс. рублей

Страховые активы на 01.01.07 — 6 415 426 тыс. рублей

*Компания «Спасские Ворота» создана в 1995 году, имеет более 100 филиалов в крупных городах России.

«Правила игры. Сибирь» № 5 , 2008

Автор: Татьяна Черкашина © Babr24.com ОБЩЕСТВО, 👁 3025 24.10.2008, 12:15 📄 293

URL: <https://babr24.com/?ADE=48256> Bytes: 11864 / 11710 Версия для печати

👍 Порекомендовать текст

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:

newsbabr@gmail.com

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](#)

Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24_link_bot](#)

эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24_link_bot](#)

эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: [@kras24_link_bot](#)

эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: [@nsk24_link_bot](#)

эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин
Телеграм: @tomsk24_link_bot
эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"
Телеграм: @babrobot_bot
эл.почта: equatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)