

— **Галина Владимировна, название вашей компании совпадает с названием нашей страны. И так же как страна в целом после распада СССР возрождалась, основываясь на своем вековом культурно-историческом опыте, страховое общество «Россия» явилось одним из апологетов возрождения на национальном страховом рынке лучших традиций ведения страхового дела, заложенных в имперские времена дореволюционным страховым обществом «Россия». Давайте начнем с краткого исторического очерка, то есть заглянем в прошлое.**

— Страховое общество «Россия» было образовано еще в 1881 году указом императора Александра III и вплоть до 1919 года, когда его деятельность была прекращена, оставалось лидером добровольного страхования в Российской империи. Клиентами компании были железные дороги и парохозяйства, мануфактуры, заводы, различные государственные учреждения, банки. Тысячи граждан страховали здесь недвижимость, имущество и жизнь. Свидетельством богатой истории страхового дела в России служит единственный в стране музей страхового дела, который находится в Москве, в здании современного страхового общества «Россия».

— **Страховое общество «Россия», образованное в 1990 году в Москве, надо понимать, стало историческим преемником того, дореволюционного страхового общества?**

— Да, наша компания стала продолжателем традиций, заложенных когда-то. Она развивается как универсальная, многопрофильная компания и на этом пути добилась значительных успехов. В настоящее время страховое общество «Россия» вправе осуществлять 74 вида страхования. В числе основных: страхование имущества юридических и физических

лиц, средств транспорта, грузов, различных видов гражданской и профессиональной ответственности, страхование жизни, добровольное медицинское страхование и т. д. Страховое общество «Россия» обладает лицензией ФСБ на осуществление работ, связанных с использованием сведений, составляющих государственную тайну, что характеризует компанию как надежного и мощного партнера. Региональная сеть компании насчитывает более 170 филиалов, агентств и офисов продаж в крупнейших городах Российской Федерации.

— **Тем не менее, если говорить о деятельности Санкт-Петербургского филиала, то в последние годы здесь имели место трудности и проблемы...**

— Это верно, проблемы и трудности были. Но все они остались в прошлом. Уже больше года в филиале работает новая энергичная команда менеджеров, которая сумела в кратчайшие сроки наладить работу в нормальном русле. В итоге мы не просто выполнили, но и значительно перевыполнили намеченные на прошлый год планы. Работать приходилось упорно, и рынок нас принял, мы здесь утвердились, причем по праву. Если не полностью, то в значительной степени мы преодолели недоверие рынка, а главное — завоевали авторитет у страхователей. В настоящее время одним из главных наших приоритетов становится работа с физическими лицами.

— **Какую стратегию деятельности выбрал ваш филиал?**

— Мы пошли по пути универсализации наших услуг, то есть стремимся быть многопрофильной страховой компанией и прекрасно понимаем, что страховой портфель должен быть сбалансированным, — это обеспечивает более устойчивое положение компании на рынке, который

быстро развивается под воздействием целого ряда факторов: тут и сами рыночные процессы, и новые законодательные акты, и приход к нам западных страховых компаний. Однако даже столь высокие темпы развития, как рост на 20-30% в год, — недостаточны, они не обеспечивают удовлетворение всех потребностей по страховым услугам. К примеру, у нас крайне мало застраховано имущества граждан, не обеспечен страхованием бизнес. Есть только отдельные застрахованные компании, и те, как правило, сделали это

новые участки уже стараются застолбить. Это, на наш взгляд, неправильный подход.

— **А что, на ваш взгляд, нужно сделать для того, чтобы этот рынок сформировался?**

— Нужно энергично заниматься разъяснительной работой. Объяснять всем необходимость и целесообразность этой услуги, задействовать для этого все каналы: телевидение, радио, бумажные СМИ и в первую очередь, конечно, такие специализированные издания, как журнал «Страховой случай».

страховщики очень мало уделяют внимания самому процессу формирования рынка

под давлением банков или иных заинтересованных структур. Иначе говоря, рынок у нас охвачен в недостаточной степени, так что поле деятельности обширно.

— **Да, об этом не раз приходилось слышать от представителей страхового сообщества...**

— Верно, об этих проблемах говорят все. Наше отличие в том, что мы считаем: вначале нужно расширить пространство страхования. Страховщики, на наш взгляд, очень мало уделяют внимания самому процессу формирования рынка, когда каждый страхователь отчетливо осознает ценность страховых услуг. Этого понимания пока нет, наши люди не знают, как им выбирать страховщика и какие выгоды от приобретения страховки они будут иметь. Многие российские граждане до сих пор воспринимают страхование не как услугу, а как некую нагрузку на семейный бюджет, и считают, что пользу от этого имеют исключительно страховщики. То есть рынок еще, по сути, находится в стадии формирования, а его отдель-

На сегодняшний день, по моему мнению, это должно стать главной заботой российского страхового мира.

— **Какие планы компании в наступившем году и далее, на перспективу?**

— Планы у нас достаточно амбициозные: мы намереваемся увеличить наши сборы минимум в два раза по сравнению с прошедшим годом, а в перспективе мы хотим догнать самые крупные страховые компании Санкт-Петербурга. Все условия для успешной работы у нас созданы. Если все пойдет по разработанному нами плану, то серьезный рывок в развитии ждет филиал в 2009 году. И в этом процессе трудно переоценить проблему грамотных и умелых кадров. Вот почему проводим серьезную работу и с сотрудниками, и с агентами, а также организуем профессиональные конкурсы, отмечаем самых умелых и опытных, собираем новые идеи. Мы сохраним нашу команду и будем последовательны в реализации намеченной стратегии, то все наши планы, без сомнения, воплотятся в жизнь.