



Николай Кожин

Все чаще в страховой бизнес приходят прямо с институтской скамьи. В частности, таковым было начало пути Николая Владимировича Кожина, получившего высшее техническое образование и сразу попавшего на работу в страховую компанию «Центр-брокер», в отдел выплат. Затем был отдел выплат в компании «Наста-центр». А первый опыт руководящей работы Николай Кожин получил в страховой компании «Гармед», где он возглавлял отдел автострахования. Следующей ступенью карьерного роста стала должность директора в Санкт-Петербургском филиале страховой компании «Арбат». Компания нашла незанятую нишу — страхование грузовых транспортных средств. Поначалу этот вид мало кого интересовал, но со временем он стал прибыльным и давал хорошие страховые сборы. В этом году СК «Арбат» отпраздновала шестилетний юбилей (филиал работает в Петербурге с 2005 года).

Когда Николай Кожин пришел в филиал, в его штате были два человека, один из которых — директор. Фактически начинали с нуля: подбирали персонал, разрабатывали стратегию. В общем, ставили компанию на ноги. И сейчас филиал — это вполне работоспособная команда из 16 сотрудников. При этом все — специалисты широкого профиля, освоили не менее пяти видов страхования, что для небольшой компании удобно и выгодно. Крупные компании предпочитают идти по пути узкой специализации сотрудников, а небольшие, как считает Николай Кожин, должны стремиться к их универсализации.

Под руководством молодого, но уже опытного начальника филиал развивается вполне успешно. Клиентам представляются такие услуги, как ОСАГО и страхование по системе каско, страхование имущества юридических лиц, грузовых перевозок, страхование от несчастных случаев и др. Недавно филиал стал осваивать сельскохозяйственное страхование. Кроме того, начинается продвижение в регионы, в частности, уже открыто отделение филиала в Петрозаводске, а в ближайшее время планируется открыть еще ряд отделений в других городах.

Планы по развитию у руководителя филиала весьма серьезные, и в первую очередь касаются агентской сети. Главная проблема здесь, по мнению Николая Кожина, — дефицит квалифицированных кадров. Страховые продукты имеются, методики — тоже, но нужны специалисты, способные профессионально довести эти продукты до потребителя.



Татьяна Гай

Страхового дела в цивилизованном варианте в советскую эпоху, по сути, не существовало. Даже профессионалы в этой области работали по таким стандартам, которые в рыночных условиях оказались никому не нужными, поэтому требовалось срочно переучиваться. Именно так поступила Татьяна Михайловна Гай, отдавшая десять лет работе в системе ГОССТРАХа. В 1993 году она перешла на работу в частную страховую компанию. И, трезво оценив свои возможности, уехала учиться страховому бизнесу в Лондон, где в течение нескольких лет скрупулезно изучала этот, как выяснилось, весьма непростой рынок и методы работы на нем. Опыт оказался востребованным: Татьяна Гай эффективно и умело руководила страховой компанией, названной «Гайде». Надо сказать, в прошлом десятилетии таких компаний было образовано немало, и большинство из них благополучно умерли. А вот страховая компания «Гайде» медленно, но верно развивалась, и во многом это поступательное движение — заслуга руководителя. Татьяна хорошо понимала, что быстро утвердиться на таком сложном рынке невозможно — это просто не в традициях страхового бизнеса. Нужно было формировать клиентуру, осваивать новые страховые продукты, а еще — постоянно учиться. Дело шло трудно, однако допущенные ошибки были исправимы. И тут зарубежный опыт Татьяной Гай оказался просто бесценным. В итоге к настоящему моменту «Гайде» — динамичная и успешная страховая компания, со своим лицом и своими принципами работы.

Нетипично здесь то, что глава компании не ставит во главу угла себя и свои решения. Работа руководителя для Татьяны Гай — скорее долг перед теми, кого она в свое время объединила и привела к успеху. Ну и конечно, это долг перед клиентами, перед российскими гражданами, которым, как и всем цивилизованным людям, крайне необходимы услуги страхования. Татьяна Гай без ложной скромности утверждает, что и сейчас она освоила не весь страховой рынок и далеко не во всем разбирается. Если руководитель утверждает, что знает страховое дело от и до, — он, скорее всего, лукавит или просто самоутверждается. Оценку «отлично» представителям российского страхового бизнеса, как считает Татьяна, ставить рано — они работают в лучшем случае на четверку.