



Дмитрий Желудев

Медицина и страховое дело издавна идут рука об руку. Медицинское страхование является одним из самых распространенных, а директоров страховых организаций, начинавших карьеру врачами, — не счесть. Не стал исключением и молодой специалист Дмитрий Желудев, получивший медицинское образование и сразу обративший взор на перспективную, по его мнению, страховую отрасль.

Удачно пройдя собеседование, он стал сотрудником первого состава только что открытого представительства Российского союза страховщиков (РСА) в Северо-Западном федеральном округе. В РСА он занимался таким богоугодным делом, как выплаты по причине утраченного здоровья потерпевшим в результате ДТП. Тогда союзу был необходим именно такой человек — с высшим медицинским образованием, знающий специфическую больничную документацию. Позже его подключили к проверке добросовестности деятельности страховых компаний по ОСАГО. Это был очень хороший опыт, позволивший увидеть страховой бизнес изнутри, а также познакомиться с типичными нарушениями страховщиков. Потом была работа в некоммерческой организации «Антистрах», занимавшейся защитой прав застрахованных, где пригодился опыт, приобретенный в РСА. Затем Дмитрия пригласили в петербургский филиал страховой компании «Оранта» — координировать работу с брокерами. Выполнив свою миссию по налаживанию связей между страховщиком и посредниками, Дмитрий Желудев перешел на должность исполнительного директора брокерской компании «Страховые ресурсы», тем более что специфику работы страхового брокера он уже знал. Освоив и эту специальность, Дмитрий понял, что пора открывать собственный бизнес.

В настоящее время Дмитрий Желудев — руководитель страховой посреднической структуры, входящей в состав той же группы компаний, что и издательство «Медиаиндекс». Одновременно он является директором по страхованию журнала «Страховой случай», обеспечивая изданию обратную связь со страхователями — читателями. Благодаря сотрудничеству со специализированным СМИ его компания имеет возможность защищать интересы клиентов, которые не могут получить законные выплаты. «Страховой случай», в свою очередь, взаимодействуя с брокерской компанией, присутствует на страховом рынке не в сугубо информационной, а в активной — практической — форме. Практика зачастую и учит быстрее, и пониманию рынка способствует.



Алексей Соколкин

Приход в страховой бизнес людей из военной сферы не столь уж редок. Алексей Соколкин в свое время окончил Высшее военно-морское училище имени А. С. Попова по специальности инженер-математик. В силу различных обстоятельств с военной службы в конце 1990-х годов пришлось уволиться, но далеко от этой области он не отошел — задержался в сфере военного страхования. Как известно, армия — это особая часть государственного организма, сфера повышенного риска, требующая специальных подходов в части страхования. Занимается этим уже довольно давно Военно-страховая компания (ВСК), где и начал работать Алексей Соколкин. Начал, впрочем, не как страховщик, а как математик. И лишь затем занялся страховой деятельностью, причем не от хорошей жизни — во время дефолта 1998 года департамент автоматизации, где он работал, переживал ряд сокращений. Когда было предложено переключиться на страховую деятельность, Алексей Соколкин согласился, благо уже имел представление об этой работе. В петербургском филиале ВСК он прошел свои первые университеты, дойдя до должности главного менеджера по организации продаж.

В 2002 году в его трудовой биографии появилась «Чрезвычайная страховая компания» (ЧСК), филиал которой открылся в Петербурге еще в 1990-е годы. Специализация была сродни военной, а именно: страхование сотрудников Министерства по чрезвычайным ситуациям. Понятно, что риски в работе этих сотрудников тоже отличаются от среднестатистических, а значит, для них необходим особый страховой продукт. Именно этим видом страхования в значительной степени занимаются как расположенный в Москве головной офис ЧСК, так и филиалы.

Однако деятельность петербургского филиала этим не ограничивается. Одним из весьма актуальных в настоящее время становится страхование потенциально опасных объектов. Филиал сделал этот вид страхования своей специализацией, заключая договоры с юридическими лицами, в основном с предприятиями. При этом руководитель филиала (Алексей Соколкин возглавил его в ноябре прошлого года) отчетливо осознает, что преимущество малой компании в оказании специфических страховых услуг, то есть тех, которые не предлагает большинство компаний. И такая стратегия, как показывает опыт, приносит свои плоды.