

профессия

Кухня кадров

Проблема обучения кадров для страхового бизнеса в последнее время сделалась крайне актуальной. Этот бизнес постоянно расширяется, становится все более цивилизованным, а тех, кто призван заниматься страховой деятельностью на высоком профессиональном уровне, — зачастую не хватает.

Михаил СКВОРЦОВ

Каждая компания должна сама озаботиться обучением собственных кадров. Это постулат. Переманивать специалистов уже не актуально — во-первых, «как пришел, так и ушел», а во-вторых, их требуется изо дня в день все больше и больше. Приходится обучать, причем специалистов разных направлений: страховых агентов, андеррайтеров, тех, кто занимается урегулированием, и т. д. Специализация может быть разной, и обучение в соответствии с ней должно быть организовано по-разному.

Надо сказать, что методика и сама направленность обучения не стоят на месте, они постоянно изменяются и совершенствуются. Это продиктовано развитием страхового дела в России,



Николай Николенко, заместитель председателя правления «Русского страхового центра»

где за годы пройден такой путь, который на Западе занял несколько десятилетий. Тот универсализм, который процветал на начальном этапе развития страхового бизнеса, теперь в прошлом, поскольку нельзя с одинаковым успехом страховать и морские перевозки, и финансовые риски отдельных граждан. Компании (или их подразделения) все больше специализируются, разрабатывают свои направления, и это — положительные изменения, поскольку так происходит во всем мире.

Требуется обучать и менеджмент страховых компаний, причем у этой разновидности обучения — собственная специфика. Менеджер, тем более — топ-менеджер, страховой

компания должен обладать стратегическим видением ситуации и, что крайне важно, использовать в своей деятельности системный подход. Такой подход предполагает рассмотрение объекта — страховой компании — в целостности ее составных частей. Социальный срез работы компании подразумевает объединение людей во имя достижения общей цели, их взаимоотношения, корпоративную культуру, знания и компетенцию. Маркетинговый срез — это продукты, цены, каналы и технологии продаж, их взаимодействие и т. д. Все это представляет собой систему, работающую как один организм, и это надо учитывать в процессе обучения. Именно системный подход в обучении менеджмента страховых компаний наиболее важен, по мнению первого заместителя председателя правления Русского страхового центра Николая Николенко — признанного бизнес-тренера СНГ.

Бум страхового образования не утихает и за рубежом, например в Лондонских школах страхования. Профессиональное образование на западном рынке — очень важная вещь, и количество людей, желающих получить профессиональную подготовку, год от года увеличивается. Кто-то стремится получить специальность в Чартерном институте страхования (СИ), кто-то добивается степени Magister of Business Administration (MBA). В первом случае предполагается пять стадий обучения в течение трех лет. Во втором нужно, во-первых, заплатить серьезную сумму — 15 тыс. фунтов стерлингов, во-вторых, в течение 3-4 лет прослушать курс — 1800 учебных часов — и пройти три уровня обучения.

Российские системы страхового образования, может быть, не так масштабны, но также отличаются системным подходом. Помимо

возможности получить полноценное высшее образование в одном из вузов страны, всегда есть возможность «подучиться» на краткосрочных курсах в специализированных учебных центрах, которых уже насчитывается больше десятка. На примере старейшего учебного центра «Бизнес-сервис» можно понаблюдать, как в таких организациях подходят к проблеме обучения страховщиков. Вначале четко определяют, кто именно приходит на обучение (специалист, руководитель среднего звена и т. п.), затем формируются профильные группы. Обучение проводится как силами сотрудников центра, так и с помощью приглашенных сторонних специалистов, чей опыт представляет ценность для коллег. При этом в течение обучения предусмотрен контроль и самого процесса, и конечного результата. В соответствии с уровнем обучающихся специалистов используются разные формы обучения, например, семинары или мастер-классы. Гибко подходят и ко времени обучения — возможны разные варианты: дневной, вечерний и занятия в выходные дни. Для проверки полученных знаний руководителям компаний дается совет: прошедший обучение сотрудник должен в краткий промежуток времени изложить все результаты обучения, рассказать обо всех новых методах работы, то есть он должен предоставить, своего рода, отчет.

В современную эпоху человеческий ресурс выходит на первое место. Обученные и правильно мотивированные сотрудники — это важнейший капитал любой компании, и страховой в том числе. Вот почему к проблеме обучения специалистов в страховом бизнесе подходят со всей серьезностью и на Западе, и в России. Старая истина: «Кадры решают все!» — остается вполне справедливой и в наше время.

коротко

ОМС vs ОСАГО

Минздравсоцразвития предлагает переложить на страховщиков ОСАГО оплату оказания медпомощи пострадавшим в ДТП. Ответствующие поправки к закону глава ведомства Михаил Зурабов направил в Минфин. Опрошенные страховщики утверждают, что реализация этой идеи невозможна без реформы обязательного медицинского страхования (ОМС) и повышения тарифов ОСАГО.

Пока никакой конкретики по размеру отчислений с рынка ОСАГО предложение Минздрава не содержит. Идея переложить на плечи страховщиков часть расходов бюджета по спасению жертв ДТП была обнародована Михаилом Зурабовым на заседании правительства еще летом 2005 года. Но на этот раз предложение Минздрава поступило в Минфин официально. «По сути, эта идея в корне меняет концепцию закона об ОСАГО, — говорит Вера Балакирева, заместитель руководителя Департамента финансовой политики Минфина — поскольку ОСАГО предусматривает защиту прав потерпевших, а не финансирование затрат медучреждений». Это приведет к реформированию системы ОМС, поскольку мероприятия по оказанию скорой медпомощи являются расходными обязательствами бюджета.

«В принципе, такая практика существует в Австрии, — говорит замглавы РСА Андрей Батуркин. — Там счет за лечение пострадавшего в ДТП выставляется страховщику ОСАГО». Однако для применения такой модели в РФ необходимо определить единую методику оценки причинения вреда пострадавшему в ДТП, аккредитовать ряд медучреждений при страховщиках, чтобы компании безоговорочно

принимали к оплате расчеты этих клиник. И, наконец, повысить тарифы на ОСАГО. На этих условиях страховщики согласны на дополнительные расходы.

Кстати, страховщики уже отчисляют 1% от сборов по ОСАГО в межрегиональный фонд ЧАДЭ, за счет которого, в частности, обновляется автопарк ГИБДД. А глава Минтранса Игорь Левитин в конце октября заявил, что страховщики должны отчислять на безопасность дорожного движения 5% от 54,1 млрд руб. сборов по «автогражданке» в 2005 году.

АСН

Пятилетку — в три года

О досрочном выполнении планов по сбору страховых премий сообщили в ноябре сразу три филиала СК «МАКС» — в Санкт-Петербурге, Перми и Ульяновске. Филиал в Санкт-Петербурге 7 ноября достиг отметки в 205 млн 700 тыс. руб. (при годовом плане сборов в 205 млн 400 тыс. руб.). До конца года коллектив филиала планирует перешагнуть отметку в 240-245 млн руб. Сумма страховой премии, собранной сотрудниками питерского «МАКСа», выросла в этом году более чем в 2 раза.

Стоит отметить, что филиал СК «МАКС» в Северной столице является неизменным лидером по объему страховых сборов среди всех 42 филиалов компании. Почти 95% страховой премии в этом году было собрано по различным программам страхования имущества юридических и физических лиц. По словам директора филиала Павла Сивкова, в планах у самого сильного филиала «МАКСа» — «приближение услуг к клиенту» за счет открытия дополнительных офисов в различных городах Ленинградской области и расширения агентской сети.



Санкт-Петербургский институт внешнеэкономических связей, экономики и права

Лицензия Госкомитета РФ по высшему образованию № 24-0768 от 20.03.2002
Государственная аккредитация (свидетельство № 0601 от 20.05.2002)


**Санкт-Петербургский институт внешнеэкономических связей, экономики и права
ОБЪЯВЛЯЕТ**

набор слушателей для получения второго высшего образования по специальности СТРАХОВАНИЕ.

По окончании выдаются дипломы государственного образца.

Адрес: Санкт-Петербург, наб. канала Грибоедова, 92/1
Метро: «Садовая», «Сенная»
Контактные телефоны:
(812) 310-20-90, 312-81-14, 312-82-42, 315-79-64
Адрес электронной почты:
ivesep_znanie@mail.ru

ЛАУРЕАТ
ЗНАКА
«ОБЩЕСТВЕННОЕ
ПРИЗНАНИЕ»



Лиц. С №3670 77, П № 3670 77

СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ
ФИЛИАЛ В ГОРОДЕ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

Тел.: (812) 441-24-30
e-mail: spb@arbat-ins.ru

Список вакансий:

- Юрист
- Специалист отдела автострахования
- Специалист отдела имущественного страхования
- Специалист по страхованию выезжающих за рубеж

Опыт работы обязателен. Зарплата — по результатам собеседования.

АБЦ pro Offi PE186749_3

ЦЕНТР АВТОБЕЗОПАСНОСТИ
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ЗАЩИТА ВАШЕГО АВТОМОБИЛЯ

КОМПЛЕКСНЫЕ АВТООХРАННЫЕ СИСТЕМЫ

- ЭЛЕКТРОННЫЕ




- МЕХАНИЧЕСКИЕ




- СПУТНИКОВЫЕ И РАДИОПОИСКОВЫЕ СИСТЕМЫ ОХРАНЫ



- СИСТЕМА СПЕЦМАРКИРОВКИ АВТОМОБИЛЕЙ


- ОСВИДЕТЕЛЬСТВОВАНИЕ ОХРАННЫХ АВТОМОБИЛЬНЫХ СИСТЕМ ДЛЯ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ
 - аудио, ТВ, DVD
 - парковочные радары, ксенон
 - стробоскопы, VIP-сигналы

пр. Энергетиков, 55, тел. 716-8131, 226-8131, пр. Энергетиков, 67, тел. 716-5831