



Георгий Гришин, Директор Oakeshott Insurance Consultants Ltd., Лондон

Страхование – это «бизнес с человеческим лицом»



Представительство Oakeshott в Украине действует с 2000 года и входит в состав одноименной группы. Oakeshott является международным страховым и перестраховочным брокером, расположенным в самом сердце лондонского рынка. Секретами своего успеха с нами поделился основатель и директор Oakeshott **Георгий Гришин**.

Расскажите, пожалуйста, о самых значимых периодах для Вас и Вашей компании?

Пожалуй, решение создать киевский и московский офисы, принятое в 2000 году, и было самым значимым. До этого компания была узкоспециализированной, занималась преимущественно морским страхованием. Хотя умели и знали мы больше. Присутствие наших представителей в основных точках Восточной Европы – в Киеве, Москве, позже – в Алматы – помогло «держать руку на пульсе» рынка.

Благодаря чему Ваша компания устойчиво работает на рынке? Поделитесь с нами секретами Вашего успеха.

«Чтобы просто оставаться на месте, надо резво идти. Чтобы продвигаться вперед – бежать». Мы все время пытаемся опережать рынок, анализировать, в каких направлениях он будет двигаться.

Неморское факультативное пре-страхование мы начали развивать раньше наших конкурентов. Затем были энергетический, нефтегазовый, финансовый, авиационный секторы.

Это – что касается «линейки продуктов».

Но ведь страхование – это «people's business», «бизнес человеческий и для людей». И это мы тоже учитываем.

Расскажите, пожалуйста, об основных ценностях Oakeshott, Представительства Oakeshott в Украине.

Не один я называю страхование «бизнесом с человеческим лицом». Особенно это чувствуется в страховании корпоративном и в перестраховании. Одно дело – поставленные на поток продажи автомобильных, медицинских, тревел-полисов. Другое – создание tailor-made решений, подстроенных под конкретную компанию. Ведь в них важно учитывать не только специфику компании, но и психологический настрой ее руководителей и риск-менеджеров.

Ориентирован ли наш партнер на быстрый рост, или хочет роста уверенного, надежного. Наши предложения по набору рисков и объему их собственного удержания, сводящегося не только к франшизам, не могут не базироваться на таком анализе.

Да, банально, но основная ценность – это люди, наши партнеры. И наши коллеги, прекрасный коллектив, сложившийся в Киеве под руководством Татьяны Бабко. Коллектив профессиональный, сплоченный, устремленный и нацеленный на успех.

Что для Вас стоит на первом месте в развитии компании?

По возможности, учитывать интересы собственных сотрудников.

Кто-то предпочитает «работать в поле» – на выезде, искать новых клиентов. А для других важнее – поддержание рыночного профиля компании, собственных связей с существующими и новыми партнерами.

Нужно анализировать, какой подход дает лучший результат для компании и для ее сотрудника.

Благоприятный психологический климат в коллективе, тем более, в разбросанном по разным странам, как наш – залог успеха.

Представительство Oakeshott в Украине – это универсальная компания, предоставляющая широкий перечень услуг в перестраховании. Мы знаем, что некоторые продукты разработаны и внедрены Вами. Каким образом намерены развивать эти направления?

Таких продуктов целый ряд. Нет, мы не изобретали их, но способствовали пониманию их и работе с ними на украинском рынке. Линейка очень широка – от самых первых в Украине перестрахований BVB и D&O до авиационных перестрахований франшиз и ответственности по оговорке AVN52E.

Главное – чтобы те, кто их «продает», эти продукты понимали. Иначе они будут просто яркой строчкой в буклете страховщика, которая по мере неприменения выцветет. На повышение уровня понимания новых продуктов и ориентированы наши семинары, двусторонние сторонние встречи со страховщиками, наконец, поездки в Лондон и в Испанию, которые мы организуем и спонсируем.

Если говорить о компании, что в первую очередь является для Вас самым главным?

Люди. Коллеги. Профессионалы. Не нанятые работники – stockholders. Мне нравится этот термин – не «владелец акций», а «лицо, заинтересованное в успехе компании». Финансово и психологически. Будет рабочий коллектив – все остальное приложится.



Георгий Гришин с супругой



С партнерами, Баден-Баден, октябрь 2015



«Не стоять на месте» – главный лозунг Георгия Гришина, Лен ван дер Пута и Евгения Форзуна