



Виталий Семенович Селивончик, Председатель Правления СК «Эталон-Полис»



Надежная поддержка спокойной жизни

Страховая компания «Эталон-Полис» предоставляет качественные продукты страхования и обеспечивает надежную поддержку клиентов на рынке Украины уже 14 лет. «Эталон-Полис» – это яркий пример лидерства и прозрачности ведения работы.

Виталий Селивончик, Председатель правления страховой компании «Эталон-Полис» поделился с читателями секретами успеха: своего и компании.

Виталий Семенович, благодаря чему Ваша компания устойчиво работает на рынке уже почти 15 лет?

Любая успешная компания в первую очередь работает благодаря своим клиентам, их доверию, заинтересованности. Разумеется, львиная доля ответственности за успех лежит на руководстве и коллективе – являясь сплоченными и работая в согласованности можно покорить невероятные вершины. Ведь не руководитель делает всю работу, а коллектив, который за годы работы превращается в команду.

Какие отличительные черты у Вашей компании на страховом рынке Украины? Конкуренция жесткая?

Конкуренция всегда жесткая. Но следует задуматься, что многие подразумевают под конкуренцией? На мой взгляд, страхование – это партнерский вид деятельности, поскольку никто не отменял перестрахование, соцстрахование и т.д. Я не вижу смысла конкурировать с коллегами, сотрудничество с которыми продуктивно и держится на протяжении не одного года.

Что касается особенностей – мы всегда пытаемся найти индивидуальный подход к клиенту, и обычно у нас это получается. Все люди разные, у всех свои желания, но для нас самое главное – это составлять страховой договор с клиентом, принимая в расчет его индивидуальность.

Еще отмечу, что у нас нет и никогда не было задолженности по страховым выплатам, которая подрывает авторитет многих страховых компаний. Мы всегда выполняем свои обязательства.

Как Вам удается сохранять имя и лидирующие позиции Вашей компании на страховом рынке в условиях сегодняшнего кризиса и экономической нестабильности?

Для меня такого понятия, как «кризис» не существует. Кризис, в первую очередь, у человека в голове. Разумеется, он влияет на платежеспособность населения, и как следствие – на количество клиентов. Но с этим тоже можно бороться – не хвататься за голову, а продолжать работать, совершенствоваться, делать продукты более удобными и привлекательными. Человек, который не опускает руки, пережив сложную си-



туацию, приобретают лишь полезный опыт, а не крушение.

Большинство компаний все свои силы направляют на преодоление кризиса, создавая при этом новые маркетинговые пути, но забывают про основную задачу своей работы. Мы не относимся к таким компаниям, и я горжусь этим, потому что могу уверенно заявить, что тактика профессионализма в любой ситуации – залог успеха. Когда одни клиенты уходят, обязательно придут новые, которые знают: в этой страховой компании всегда выполняют свои обязательства.

Ощущаете ли Вы поддержку государства страховому бизнесу? Что, на Ваш взгляд, стоило бы изменить во взаимоотношениях страховых компаний и государства?

Государственной поддержки страховому бизнесу нет. Что касается изменений – страховой бизнес нуждается в пересмотрении законодательства относительно страховой деятельности и регулирования. Я не могу сказать, что мы ощущаем излишнее давление или, наоборот, полное отсутствие системы. Но организация регулирования и поддержки

страхования должна быть пересмотрена.

Каковы отличительные черты организации страхового бизнеса в Украине и за рубежом? Используете ли Вы в своей деятельности опыт зарубежных компаний?

Не использую и не имею желания этого делать. В Украине и за рубежом разная организация страхового бизнеса, которая базируется на экономической особенности страны, законодательстве и менталитете. Многие зарубежные эксперты, чаще всего западные, охотно делятся своими идеями, схемами организации работы, рассказывают о механизмах, которые работают у них. Но мне кажется, слепо следуя таким наставлениям, ни руководитель, ни коллектив, ни вся компания не придут к желаемому результату, поскольку будут применять то, что делают «там», у нас.

«Эталон-Полис» – украинская компания, работающая на украинском рынке и для украинских клиентов. Мы имеем опыт работы с нынешним законодательством нашей страны, с нашими клиентами, их желаниями и т.д. Намного правильнее искать пути успеха, бази-

Виталий Семенович – лидер не только в страховом бизнесе...



Виталий Семенович с супругой

руясь на опыт и ошибки, свои и других компаний, в этой стране, чем следовать иностранным рецептам.

Ваше видение дальнейшего развития СК «Эталон-Полис»? Каковы планы на будущее?

Основные планы на будущее – это укрепить позиции на рынке, привлечь больше клиентов и продолжать успешно работать. Страховой бизнес – это очень интересная и прибыльная отрасль, работа в которой сама по себе стоит того, чтобы ее делать. Компания «Эталон-Полис» никогда не перестанет совершенствоваться и с уверенностью переступать через все преграды.

Ваши пожелания коллегам, клиентам и нашим читателям?

Я желаю не унывать и не терять оптимизма ни при каких условиях, потому что рано или поздно все равно будет хорошо, и даже отлично.

*Беседу вела
Полина УВАРОВА*



**СТРАХОВА КОМПАНІЯ
ЕТАЛОН-ПОЛІС**

приватне акціонерне товариство

Адреса: вул. Прорізна, 4, м. Київ, 01034
Тел./факс: (044) 585-06-48, 246-46-63, 234-18-48
E-mail: mailto:etalpol@i.com.ua
www.etalon-polis.com



Дата державної реєстрації – 12 липня 2001 року
Ліцензії Держфінпослуг України: серія АВ №547143–
547157 – всі від 19.11.2010 року