





# ДЕЛОВАЯ РЕПУТАЦИЯ И КАЧЕСТВО ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ – ВИЗИТНАЯ КАРТОЧКА УСПЕШНОЙ КОМПАНИИ

ТДВ СК «Киев Ре» – мощная компания, которая предлагает потребителям широкий выбор страховых услуг, приоритетными из которых являются: обязательное страхование гражданско-правовой ответственности владельцев наземных транспортных средств; обязательное личное страхование от несчастных случаев на транспорте; добровольное страхование ответственности перед третьими лицами; добровольное страхование медицинских расходов; добровольное страхование наземного транспорта; добровольное медицинское страхование и другие виды услуг. Компанию с таким широким спектром услуг возглавляет очаровательная Альбина Тищенко.

**Альбина, расскажите, как началась Ваша карьера?**

Моя карьера в страховом бизнесе началась в 1998 году в Киевском филиале «Гарант Аренда» ВАТ УСК «Гарант Авто» с должности страхового агента и за четыре года прошла путь до должности заместителя директора филиала. Работа в филиале дала мощный фундамент методологических и практических навыков, позволила ознакомиться с различными участками работы: проведение переговоров с клиентами, заключение договоров страхования, урегулирование убытков, перестрахование рисков в партнерских компаниях. После ВАТ УСК «Гарант Авто», я работала в СГ «ТАС», СК «ВИ ЭЙ БИ». В 2005 году меня пригласили в СК «Добробут» на должность заместителя председателя правления по методологии и андеррайтингу, а в 2008 – на должность первого заместителя председателя правления СК «Интер». С 2011 года и по настоящее время возглавляю ТДВ СК «Киев Ре».

**Каким был Ваш коллектив, как Вы определяли его цели и оценивали успехи?**

В ТДВ СК «Киев Ре» в настоящее время работает 85 штатных сотрудников и более 100 страховых агентов. Коллектив компании – сплоченная команда высококвалифицированных специалистов, имеющих большой опыт работы на рынке финансовых услуг. Цель нашей команды – удержать звание стабильно развивающейся компании, имеющей доверие и уважение со стороны клиентов и деловых партнеров.

**Альбина, вспомните, что было самой большой проблемой в биз-**

**несе, которую Вы успешно решили? Поделитесь секретом такого успеха.**

Самой большой проблемой в бизнесе для меня было удержать позиции компании в период финансового кризиса и политической нестабильности в стране, найти замену потерянным объемам платежей на территории Крыма и Донбасса за счет открытия точек продаж в Одессе, Кировограде, Харькове, Херсоне и ряде других областей. Важно было переориентировать направление работы с корпоративного страхования на развитие розничного сектора.

Достичь успеха в бизнесе, на мой взгляд, можно только работая в команде профессиональных сотрудников – единомышленников, умеющих в самых сложных ситуациях находить правильные решения, помогать и поддерживать друг друга, вместе идти к поставленным целям. Кроме того, необходимо стараться всегда выполнять свои обязательства перед клиентами и деловыми партнерами.

**Что Вам интересно вне бизнеса, работы, карьеры: хобби, увлечения, любимое занятие?**

В свободное от работы время я занимаюсь спортом, много путешествую по Украине и за ее пределами, изучаю культуру и религию разных народов мира.

**Ваши пожелания читателям журнала «Финансовые услуги».**

Читателям журнала «Финансовые услуги» я желаю мира, достатка, гармонии в жизни, здоровья, успехов во всех начинаниях, реализации всех планов, надежных партнеров.