

НАШ ОСНОВНОЙ КРИТЕРИЙ – НАДЕЖНОСТЬ



Сегодня Страховая компания «Перша» известна во всей Украине. Ее надежность, высокое качество предоставляемых услуг и доступность страховых продуктов выделяет компанию на страховом украинском рынке. О достижениях Компании и перспективах ее развития нам рассказывает Генеральный директор СК «Перша» **Наталья Безбах**.

Наталья Владимировна, Ваша компания устойчиво работает на рынке. Поделитесь с нами секретами Вашего успеха.

Страхование – это точная наука, в которой все построено на теории вероятности и на математических расчетах. Компаний в Украине несколько сотен, и у каждой есть свой Клиент, которого Компания любит, ценит и уважает. Важно четко понимать, чего ждет Клиент от Страховой компании: удобного сервиса, низких тарифов, качественного обслуживания или комфортного общения? Каждый клиент выбирает для себя сам.

Мы в своей работе стараемся объединять все эти факторы и учитываем, что у каждого нашего Клиента есть родственники, друзья и просто круг общения. Все они могут услышать о нас лестный отзыв и также воспользоваться нашими услугами.

Наталья Владимировна Безбах, Генеральный директор СК «Перша»



Расскажите, пожалуйста, об основных ценностях СК «Перша»?

Коллектив Страховой компании «Перша» выбрал для работы стратегию качественного сервиса. Мы никогда не были дешевой компанией, никогда не продавали продукты за гранью себестоимости. Мы всегда продаем те услуги, за которые мы отвечаем, и за каждый подписанный договор несем полную ответственность. Наши Клиенты, которые уже много лет работают с нашей Компанией, выбирают нас по такому критерию, как надежность. Мы выплачиваем быстро, никогда не оставляем Клиента с проблемой один на один, поэтому главное, что Клиент получает от нашей Компании, – это уверенность и доверие.

Что для Вас стоит на первом месте в развитии Вашей компании?

В первую очередь мы выстраиваем систему сервиса и качественного обслуживания. Мы разрабатываем и внедряем программы, направленные на быстрое и качественное урегулирование страховых случаев как на территории Украины, так и за рубежом.

Какие страховые продукты сейчас наиболее популярны в Украине и почему?

На сегодняшний день в Украине больше развито добровольно-принудительное страхование, продажа страховых продуктов, без которых человек просто не может получить определенные блага, к примеру, выезд за рубеж, получение кредита в банке. И здесь на первый план выходит розничное страхование, которое хорошо развивается и является перспективным.

Самым главным, а значит, популяр-

ным видом страхования для многих компаний является транспортное страхование. Клиенты уже поняли и почувствовали свою защищенность при наличии транспортных страховых полисов и понимают их необходимость.

Также пользуются активным спросом договоры страхования выезжающих за рубеж. Эти полисы надежно защищают наших граждан на территории других государств.

Для нас очень важно предоставлять качественный сервис не только на территории Украины, но и за рубежом. Розничное страхование – вот чему мы сейчас уделяем повышенное внимание и стараемся его развивать.

Как сегодняшний кризис отразится на деятельности Вашей компании?

Вряд ли найдется в нашей (и не только) стране компания, фирма, промышленное предприятие и пр., которые бы не ощутили на себе каких-нибудь перемен. На рынке страхования сейчас наблюдается довольно значительный рост выплат, сокращается количество представительств компаний в аннексированном Крыму и в зоне боевых действий на востоке страны. Но я оптимист, верю в скорое разрешение конфликтных ситуаций и готова к «восстановительным» работам.

Как Вы видите дальнейшее развитие страхового рынка после слияния ЛСОУ, УФУ, Ассоциации «Страховой бизнес» в единую ассоциацию, которая будет участвовать в развитии страхования с элементами надзора и регулирования рынка?

Вы знаете, рано или поздно объединение этих организаций должно было случиться. Это правильно, организация должна быть одна.

Видите ли Вы появление новых участников страхования на рынке, и что их ожидает в будущем?

Да, мы можем наблюдать появление новых участников страхования. Их будущее зависит от многих факторов, главный из которых – цель появления на страховом рынке. Если, грубо говоря, они хотят взять деньги и уйти, то будущего у них нет, это бабочки-однодневки. А если в этих компаниях есть хороший инвестор и профессиональный коллектив, нацеленный на результат, то – добро пожаловать. На нашем рынке работать

сложно, но можно.

Каковы перспективы Вашей Компании?

Мы нацелены только на дальнейший рост, развитие и укрепление своих позиций на рынке. Да, время непростое, но нам не привыкать. Страховая компания «Перша» родилась 24 сентября 2001 года. Это также было непростое время. Да и в период работы мы уже пережили не одно сложное состояние государственной экономики. Главное для любого бизнеса – качественно работать и выполнять свои обязательства. Мы всегда помним о том, что мы работаем ради наших Клиентов и Партнеров. Мы дорожим доверием и знаем, что все вместе мы преодолеем любые трудности.

*Беседу вела
Лариса СЕМАКА*

Наталья Владимировна

