

Обретите уверенность в своих силах

Это составляющая ключевая, поскольку неуверенная в себе женщина будет неспособна бороться за место в когорте избранных, за свой успех и финансовую независимость. Только поверив в себя, можно убедить в этом окружающих. Богатство и успех не падают с неба, они достигаются долгим и зачастую тяжким трудом. С чего бы ни начинался путь успешной женщины, в его основе всегда труд и работоспособность. Ленивым и расслабленным не достичь успеха.

– Дарья, с чего все началось?

– Я из семьи научных сотрудников, с отличием закончила юридический факультет Киевского Национального университета имени Тараса Шевченко. Трудовую деятельность начала в системе дистрибуции, где занимала достаточно высокую должность. Я считаю этот период

исключительно молодежной практикой. Что же касается работы по профильному образованию, то параллельно с учебой на старших курсах работала юрисконсультком в управлении Киевской городской станции скорой медицинской помощи, что давало мне определенную степень материальной независимости. Это было начало 2000-х, то есть период развития такого продукта, как медицинское страхование. Я начала интересоваться им, задавать вопросы, и моя подруга, оценив степень моей подготовки и глубину интереса к продукту, рекомендовала меня в компанию «АСКА». Тогда эта перспектива мне показалась несерьезной, мало что было общим между мной и страховым бизнесом. Собеседование было своеобразным: обязанностей больше, а доход в десять раз меньше того, к которому я привыкла и по ряду причин не могла себе позволить добровольно его «резать», о чем я откровенно сказала руководителю. Тогда я сама спросила о состоянии медицинского страхования в компании. Ответ, признаться, меня опеломил: «О, это направление вообще отстает и некому его развивать. Кстати, место руководителя департамента по медстрахованию тоже вакантно». Здесь наши интересы совпали по всем пунктам, и таким образом я нашла занятие, которое мне и поныне интересно и близко, что и определило мой выбор профессии. За следующие 5 лет работы в компании мне удалось вывести ее в



Дарья Рогова

**Эксперт рынка
страхования
в Украине**

ТОП-5, вырос портфель, удачно сложилась моя карьера в компании.

– А что было самым непростым и, поэтому, самым памятным этапом в карьере?

– Я бы назвала эти явления отсутствием информации о самом продукте и непониманием его важности. К процессу улучшения ситуации был подключен весь актив компании, мы поясняли клиентам суть медицинского страхования: за лечение платит страховая компания. Поначалу было большое сопротивление со стороны наших клинстов, как реальных, так и потенциальных. Мне запомнился первый подписанный контракт, который был похож на то, что клиент «сдался на милость страхователя» со словами: «Ну, хорошо, давайте попробуем». Услуга заработала, и о ней, как говорят, передавали «из уст в уста». По рекомендации к нам пришли клиенты, начали работать сторонние брокеры, которые, кстати, тоже только начинали свою работу в медицинском страховании. Сейчас я рада, что продукт нашел свою нишу на рынке, помог вырасти всей компании, и главное – это очень важная страховая услуга для клинстов.

– И пришло понимание, что пора что-то в жизни менять?

– Да, так и произошло. Компания работала стабильно, душа просила чего-то нового, наверное, завершился определенный цикл. Семь лет я проработала в компании «АСКА», где фактически создала такой продукт, как медицинское страхование. Вырос портфель. И для успешного продвижения надо было правильно построить систему информирования потребителя для активного внедрения медицинского страхования нашим клиентам.

И надо признать, что принятое мной решение тут же нашло отклик извне. Практически одновременно я получила приглашение работать в не менее интересной страховой компании. Этой компанией была «Альфа-страхование». Сказать, что сбылась моя самая большая мечта, естественно, сложно. Но познакомившись с руководителем компании, поняв возможности и оценив перспективы «Альфы», я согласилась стать частью этого проекта. Признаюсь, харизматичность руководителя, его европейский стиль ведения бизнеса, формат отношений с коллективом и партнерами сыграли решающую роль в принятии решения работать в «Альфе». Сферой моего профессионального роста было развитие корпоративного сегмента. Это был 2009 год, компания была сильна в рознице, очень быстро вырос портфель, мы выработали собственный бренд и вошли в рынок как «Альфа-страхование», сформировали команду. Были непростые времена кризиса 2008-2009 годов, но стра-



ха, что мы вводим новый продукт и новый бренд, не было. Может, сказалась молодость, может, еще что-то, но команда была профессиональной и бесстрашной. Это, на мой взгляд, решающие условия успеха в любом проекте. Кроме того, лично для себя это время стало отличной школой – продукт новый для нашей страны, специалистов для продвижения продукта немного, но все сложилось удачно, и через год, в 2010-м, компания открыла собственный ассистанс, что было достаточно оперативно. Сегодня я могу сказать, что на внедрение нового продукта в практику страховой компании год – самый малый период времени. Быстрее никак не получается, если мы говорим о качественном продукте – ассистансе. Это длинные продажи, и их надо дожидаться.

– Ваши пожелания читателям, коллегам и партнерам.

– Любить себя и свое будущее благополучие. Неуверенной и не любящей себя невозможно достичь успеха. Удача не приходит к тому, кто не способен ценить себя. Если женщина планирует достичь реального успеха, то ей стоит научиться видеть в себе достоинства. Научитесь преодолевать даже самые сложные преграды. Смелость – еще одно важное качество, без которого не стать успешной. На пути к состоятельности человека могут подстергать серьезные трудности и проблемы: слабая предпочтет оставить свои притязания, но только сильная и достойная леди сможет преодолеть их.

