

Чтобы ДЕНЬГИ были ВСЕГДА



Андрей, как давно компания начала работать?

Мы зарегистрировались в конце марта, тогда же открылся офис. Сейчас мы находимся в процессе регистрации торгового знака и слогана, окончательно определили концепцию развития компании, имеем четкую систему построения бизнеса.

Почему выбрали именно этот, посткризисный период для активного старта?

Дело в том, что рынок страхования, равно как и рынок посредников, стоят на грани масштабных перемен. Совсем скоро в Украине будет запущена пенсионная реформа, и, на мой взгляд, ключевая роль в ней будет за финансовыми консультантами, как это было и есть во всем мире. Подготовленное действие — подготовленный успех, и поэтому мы уже сегодня готовимся к участию в пенсионной реформе. Кроме того, грядет реформирование рынка самих посредников. Появится лицензирование, будут установлены требования по уровню и качеству обслуживания клиента, то есть актуализируется понятие персональной ответственности за предоставляемый сервис. Все это уже сегодня определяет наши действия по созданию такой прослойки финансовых консультантов, которые смогут влиться в новую генерацию, в том числе принимать активное участие в пенсионной реформе. Мы строим компанию по принципам проактивности — игры на опережение.

Вы говорите о сервисе для клиентов. Как ваши консультанты осуществляют продажи?

Прежде всего, в беседе с клиентом мы выявляем его потребности. Далее, мы определяем, в какой очередности и при помощи каких финансовых инстру-

Андрей Нестеренко, Генеральный директор компании Finanzpartner — нового посредника на страховом рынке, рассказал о стратегии компании, системе построения бизнеса и перспективах рынка

ментов необходимо выстраивать защиту. Изначально это могут быть консервативные вложения в страхование жизни и банковские депозиты, затем защита имущества, далее инвестирование в более рискованные финансовые инструменты (по мере развития фондового рынка). Обязательно проговариваем с клиентом финансовую нагрузку в течение года и предлагаем комплексный финансовый план, не создавая чрезмерной нагрузки по платежам в том или ином месяце. В целом мы исповедуем ключевой принцип: нельзя продавать защиту клиентам «на последние деньги». Поэтому и слоган нашей компании звучит так: «Чтобы ДЕНЬГИ были ВСЕГДА».

Как вы пришли к созданию нового бизнеса? Работали ли ранее в страховании?

Я проработал 6 лет в компании «Алико Украина». Последние годы руководил агентской сетью, пройдя все ступеньки в данном канале дистрибуции. До этого имел опыт работы как в госструктурах, так и в частных коммерческих организациях, включая продажи, не связанные со страхованием. Что касается личного опыта продаж — у меня более 100 своих лайфховых клиентов, которые со мной уже седьмой год. Был лишь один разрыв контракта, да и то по причине, не связанной со мной, — семейный форс-мажор.

К идее создания компании финансового консалтинга я пришел давно. Работа в «Алико Украина» стала для меня хорошей школой. Не имея такого опыта, было бы безрассудно приступать к реализации этого проекта сегодня. Но, зная каким безграничным потенциалом обладает финансовый консалтинг, я просто не мог упустить столь благоприятную возможность для открытия бизнеса и реализации тех планов, которые вызревали на протяжении нескольких последних лет.

Наша компания имеет международную платформу. Выбор партнера основывался на определенных требованиях — прежде всего, передовой взгляд на бизнес и динамичная команда. После ряда переговоров с несколькими зарубежными потенциальными инвесторами я остановил свой выбор на словацкой

компании Finanzpartner. Так получилось, что период создания нашего словацкого партнера (компания была основана в 2008 году) очень удачно совпал с идеей создания бизнеса здесь в Украине. Мы быстро наладили сотрудничество и сегодня имеем серьезные конкурентные преимущества, как в плане технологичности нашей компании, так и в плане системы продаж. У нас имеется инновационная бизнес-система и люди, которые уже ощутили ее преимущества.

Что вы подразумеваете под технологичностью?

Прежде всего IT-платформу, которая заимствована у нашего партнера. Она позволяет как клиентам, так и консультантам иметь доступ к огромному количеству информации в режиме онлайн (принцип прозрачности). Кроме того, эта платформа позволяет нам вести учет и обработку данных сразу по нескольким карьерным (маркетинговым) планам. А это открывает беспрецедентные возможности для администрирования, позволяя привлекать консультантов, ориентированных как на MLM, так и на линейные продажи.

Ну а что касается системы продаж? В чем ваша специфика?

Наша компания является в своей основе MLM-посредником (в основу нашей системы заложен 9-уровневый маркетинговый план). Однако наше отличие в том, что, начиная с 3-го уровня, мы даем возможность сотруднику выбрать то направление деятельности, к которому он больше склонен — к построению карьеры директора или к продажам. Фактически в нашей системе продаж сочетается принцип работы прямой агентской сети и MLM-карьеры. Мы внимательно анализируем деятельность наших сотрудников и на каждом из уровней, начиная с 3-го, проводим консультации по определению ближайших бизнес-приоритетов. В нашей карьерной системе невозможна ситуация, когда рост нижестоящего звена стопорится вышестоящим структурным руководителем или формальными процедурными требованиями. Так что стимул для сотрудников любого уровня налицо. При этом в нашей системе предусмотрена дополнительная мотивация для сотрудников самых высоких уровней: не останавливаться на достигнутых результатах, создавать новые структуры и совершенствовать свой бизнес.

Екатерина Щеглова