



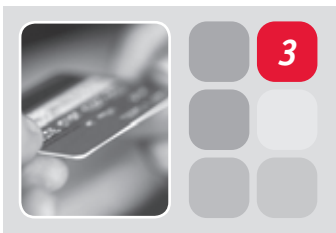
news

Можно двигаться дальше!

сентябрь-
октябрь
2010

Эффективность работы каждого определит наши позиции на рынке в 2011 году

В номере



АльфаТРЕВЕЛ любым пластиком!

Покупка полиса он-лайн еще удобнее



Осенние рекламные кампании

Федеральные кампании в поддержку КАСКО и ОСАГО



Полис в почтовом ящике

Новый канал продаж



Дорогие коллеги!

Благодаря нашим совместным усилиям, новым проектам и командной работе мы с каждым месяцем увеличиваем темпы роста, при этом выполняя нашу главную задачу – улучшение рентабельности бизнеса. По итогам 9 месяцев наши сборы составили 19 с лишним миллиардов рублей, что на 17% больше, чем за аналогичный период 2009 года.

Все ключевые сегменты бизнеса показывают устойчивый рост и положительное движение в сторону рентабельности. Это вселяет в нас уверенность, что в 2011 году мы сможем решить еще более амбициозные задачи.

Хотел бы еще раз остановиться на этих планах и задачах, так как сейчас идет бюджетный процесс, и мне бы хотелось, чтобы при планировании наших ресурсов, расходов, проектов мы помнили, что для нас является основополагающим в новом 2011 году. Наш успех, успех команды «АльфаСтрахование», будет напрямую зависеть от того, насколько эффективно мы будем работать, сможет ли Компания стать лидером с точки зрения производительности труда. Мы проработали все наши ценности: мы клиентоориентированы, инновационны, мы – лидеры, и у нас лучшая команда на рынке. Настало время еще одной нашей ценности: «Только эффективные сотрудники создают лучшую компанию».

Хочу подчеркнуть, что повышение эффективности работы это задача не одного дня, это постоянное улучшение наших бизнес-процессов, это непрерывное выявление непроизводительных издержек и отказ от них, это оптимизация всей нашей деятельности

и определение проектов и задач, которые приносят нашей Компании наибольший эффективный вклад. Для того, чтобы добиться весомого результата – а перед нами стоит цель увеличить производительность труда минимум на 20% – мы должны уделять внимание как большим федеральным проектам, так и оптимизации работы каждого сотрудника в рамках любого бизнеса, географии, функционала или канала продаж. Федеральный Центр Учета, новая система по урегулированию убытков в автостраховании, оптимизация работы продающих подразделений, новые эффективные бизнес процессы в поддерживающих функциях – все эти инструменты должны помочь нам снизить издержки и стать еще более конкурентными на рынке, где в следующем году, как и всегда, выиграет сильнейший. Только эффективная работа позволит нам предлагать клиентам оптимальные цены без ущерба для качества сервиса. Только лидер по производительности труда сможет решать задачи прибыльного роста, при этом я хочу отметить, что у нас резервы в этом направлении есть!

Рынок не стоит на месте, сравнение с конкурентами показывает, что мы отстаем от них с точки зрения эффективности, а значит, обязаны сделать качественный рывок в этом направлении.

Безусловно, задачи, которые стоят перед нами в следующем году непростые, но я уверен, что наша команда справится с ними!

Можно двигаться дальше!
Владимир Скворцов