Александр Меренков,
генеральный директор СК «Северная казна»

Что делает из обычного человека Генерального директора

С этого номера журнала мы открываем рубрику, которая будет посвящена людям, самостоятельно сделавшим себе имя в страховании. Первым о своем профессиональном пути рассказывает генеральный директор самой значимой региональной страховой компании – «Северная казна» – Александр Меренков.

Когда я заканчивал школу, в 1986 году, мы писали в школьном альбоме, кто и кем хочет стать через 10 лет. Я совершенно искренне написал, что хочу стать известным врачом-хирургом. В 1996 году мы, к сожалению, классом не собрались. К тому времени я уже стал врачом-хирургом (хотя и известным в совсем узких кругах). Из этого периода я вынес несколько важных выводов:

1. *Нужно тщательно исследовать ситуацию, понимать причинно-следственные связи, ставить диагноз (делать выводы и прогнозы), основываясь на своевременной информации.*
2. *Если проблема не поддается лечению (лечится долго и нудно,*

а то и совсем не лечится), то нужно оперировать. Короче, не можешь привести организм в порядок – удаляй, что ему мешает.

Параллельно с врачебной деятельностью я активно занимался медицинским страхованием. В тот период мало кто знал, что такое рисковое ДМС, а мне удалось создать компанию, которая несколько лет жила исключительно на доход от рискового добровольного медицинского страхования.

Это позволило сделать мне еще один важный вывод:

3. *Если никто даже и не пытался решить какую-то задачу, это не значит, что ее нельзя решить: может быть, просто никто не пробовал. Значит – пробуй, и у тебя получится!*

К 1998 году я стал директором страховой компании классического рискового страхования (сработали первые три принципа). Наступил кризис, и в нашу компанию приехал первый французский эксперт. Именно благодаря ему и кризису я уяснил еще два принципа:

4. *Кризис – в головах, и каждый может сделать свое состояние во время финансовых потрясений.*
5. *Если можно что-то позаимствовать на Западе, то нужно заимствовать, адаптировать и использовать.*

Благодаря кризису удалось сделать резкий рывок и выйти в ТОП-10. Потом был долгий период успешного развития, формирования команды, подбора людей, открытия филиалов, активного обучения и так далее (как положено по классическому французскому менеджменту). В 2003 году появилось ОСАГО, что принесло еще один вывод:

6. *Розница вечна, научишься управлять розницей – сможешь создать успешный бизнес.*

Этот принцип проверялся с 2003 года по 2008 год. За это время я стал счастливым обладателем еще одного вывода:

7. *Хочешь работать с успешными людьми, не командуй. Тренируй и применяй коучинг. Тогда ты сможешь развить тех, кто рядом. А они разовьют тебя.*

Именно из-за этого (и для этого) я стал тренером и коучем. И тут наступил 2008 год, когда то, что казалось незыблемым, вдруг оказалось шатким – исчез основной акционер, стали уходить неуверенные клиенты, сдали нервы у сотрудников и они ушли к конкурентам. В этот период ощутил на собственной шкуре два крылатых выражения:

8. *Большому кораблю – большая торпеда, или чем крупнее бизнес, тем сильнее ему достается*

и тем больше желающих его потопить.

9. *Спасение утопающих – дело рук самих утопающих, или бизнес может выжить и успешно развиваться, если он кому-нибудь нужен (например, мне).*

За время кризиса увидел свой основной пробел – не всегда умею общаться с людьми и не всегда понимаю, что они от меня хотят. Благодаря этой неудовлетворенности познакомился с успешной теорией развития личности, которая сильно помогает во взаимоотношениях – эннеаграммой (девять типов личности, каждый из которых общается по-своему), а так же медиацией – способом ведения переговоров, позволяющему выйти из любой ситуации по принципу «выигрыш-выигрыш». Все это позволило сделать главный на сегодня вывод:

10. *Бизнес делают не деньги, бизнес делают люди и идеи. Поэтому нужно научиться качественно общаться, а деньги помогают все сделать быстрее.*

В результате сегодня компания полностью восстановилась после кризиса, активно развивается и за время кризиса стала почти федеральной (уже 35 филиалов и представлена более чем в 80 городах России).

Итоговый вывод, который могу сделать по результатам своего краткого директороописания:

11. *Глаза боятся, а руки делают. Или если каждый день понемногу идти к цели, то однажды ты к ней придешь.*