



*В головном офисе ГСК «Югория» в Ханты-Мансийске состоялся круглый стол с участием региональных директоров компании. Основной темой заседания стали результаты продаж в 2013 году и вопросы развития продаж в 2014 году.*

В первый день работы круглого стола региональные директора рассказали о специфике продаж в разрезе филиалов, учетных групп и каналов продаж в своих регионах, а также обсудили темы тарификации и ценообразования, итоги и перспективы внедрения нового калькулятора каско К-3.

Говоря о результатах продаж, заместитель генерального директора по маркетингу и продажам Виталий Науменко отметил, что в 2013 году объем продаж по сравнению с предыдущим годом снизился, но «ниже – не означает хуже».

«Финансовые результаты этого года будут значительно оптимистичнее предыдущих, задача компании – продавать прибыльно и работать рентабельно, а не гнаться за объемом продаж. Впрочем, планы продаж на 2014 год, как известно, у нас довольно амбициозные – порядка 7,5 млрд рублей», – сказал Виталий Валентинович.

Именно этой теме, а также обсуждению ключевых направлений деятельности компании, будет посвящен второй день заседания круглого стола.

Источник: [Википедия страхования](#) , 26.12.13