

Д2 Страхование возглавил Леонид Сысоев

С 28 октября 2025 г. Совет директоров АО «Д2 Страхование» назначил Леонида Сысоева на должность генерального директора и председателя правления страховой компании.

Леонид Сысоев сменил на этом посту Илью Осипова, который продолжит работу в компании в качестве первого заместителя генерального директора.

Назначение профессионала из клиентской отрасли связано со стратегией компании по укреплению позиций в корпоративном страховании, автостраховании и взаимодействии с лизинговыми компаниями, развитии каналов продаж, сообщили АСН в «Д2 Страхование».

До прихода в «Д2 Страхование» Леонид Сысоев возглавлял лизинговую компанию МС Интермарк Авто, занимал руководящие позиции в ALD Automotive, Citibank, ABN Amro, а также участвовал в развитии проектов Делимобиль и Делисамокат.

«Команда Д2 Страхование под руководством Ильи Осипова при активном участии Совета директоров вывела компанию в топ-40 страховщиков России по итогам 2024 года. За последние четыре года собственный капитал вырос более чем втрое — до 2,5 млрд рублей, рейтинг надёжности повышен до ruA, а средняя рентабельность капитала превысила 30% годовых. Компания успешно диверсифицировала бизнес, усилила корпоративный и лизинговый сегменты. На новом этапе Д2 важно масштабировать достигнутый результат, сохраняя фокус на прибыльном росте и контроле рисков. Опыт

Леонида Сысоева позволит реализовать эту стратегию и усилить рыночные позиции компании», сказал Юрий Вавилов, председатель Совета директоров АО «Д2 Страхование».

«Для нас важно сохранить динамику прибыльного роста и создать сильный рыночный клиентский блок. Мы видим потенциал в корпоративном сегменте, автостраховании и страховании спецтехники. В текущих условиях приоритет — устойчивость, эффективность и масштаб. Синергия отраслевого опыта и страховых компетенций команды Д2 позволит достичь этих целей», — добавил Леонид Сысоев.

АО «Д2 Страхование» — универсальная страховая компания, основанная в 1992 году. Компания входит в топ-40 страховщиков России в сегменте non-life. Компания развивает корпоративное, партнёрское и лизинговое направления, а также сотрудничает с банками, автодилерами и онлайн-площадками.

В Согласии усилено руководство департамента развития партнерских продаж

Екатерина Бибичева и Ирина Образова назначены на позиции Директоров департаментов партнерских продаж московской и региональной сети «Согласия». Назначения вступили в силу 22 октября.

Екатерина Бибичева проработала 19 лет в автомобильном холдинге «ГК «Фаворит Моторс». Она прошла путь от менеджера до директора центра продаж финансово-страховых продуктов. Екатерина разработала и внедрила два финансовых инструмента, которые в 2024 год принесли рост дохода центра. Также она заключила эксклюзивные соглашения с партнерами и улучшила условия программ для клиентов. Под ее руководством удалось расширить продуктовую линейку и увеличить доход отдела пролонгации. Всё благодаря внедрению новых моделей кросс-продаж. Екатерина добилась роста среднего чека, увеличила долю кредита и страхования и обеспечила выполнение всех партнерских соглашений по объему премий.

На позиции директора департамента развития партнерских продаж Екатерина займется масштабированием успешной практики в «Согласии», развивая отношения с ключевыми партнерами и внедряя проверенные инструменты для роста доли рынка компании.

«Страхование – это не просто финансовая защита, это возможность создавать бесшовный клиентский опыт, — делится Екатерина. – «Мы намерены выстраивать партнерство, где обе стороны услышаны и вовлечены в процесс. Я вижу огромный потенциал в объединении экспертизы автобизнеса и страховых возможностей».

Ирина Образова имеет более 17 лет опыта в сфере финансовых и страховых услуг, а также авто-ритейла. В ее карьере – руководящие позиции в таких крупных холдингах, как «БорисХоф Холдинг» и «Инчкейп Холдинг», где она управляла продажами финансовых услуг. Ирина проводила трансформации бизнес-направлений, переориентируя их на перспективные сегменты рынка. Неоднократно наращивала объемы валовой прибыли за счет роста доли ключевых продуктов в портфеле компании. Под ее руководством внедрялись новые финансовые и страховые услуги. Ирина обладает большим опытом построения долгосрочных взаимовыгодных отношений с ключевыми партнерами рынка.

Опыт Ирины в масштабировании партнерских сетей будет ключевым для развития партнерских продаж «Согласия». Ее умение увеличивать долю прибыли и выстраивать новые направления позволит компании найти новые точки роста.

«Для меня «Согласие» — это новый горизонт и возможность применить мой опыт в масштабной экосистеме, который позволяет мне глубоко понимать потребности партнеров и создавать по-настоящему взаимовыгодные и прочные модели сотрудничества. Из автобизнеса я вынесла три ключевых принципа, которые буду применять и здесь: честность и доверие, создание ценности продукта и взаимовыгодное партнерство», — прокомментировала свое назначение Ирина Образова.

Новые руководители уверены, что успех в партнерских продажах строится на глубоком понимании потребностей клиентов и партнеров.

Википедия страхования