



WWW.ROS.RU

ЖИЗНЬ В «РОССИИ»

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ВЕСТНИК январь-февраль, 2009 год

• Главная ТЕМА • Новости • Наши Семинары • Новости рынка •

С праздником 8 марта!

Милые наши женщины!

Пусть в этот весенний день от лучей первого мартовского солнца на ваших лицах заиграет улыбка, а глаза наполнятся счастливым светом. Пусть вас окружают только те мужчины, которые умеют ценить вашу красоту. Пусть настроение первых дней весны и предвкушение чего-то нового, радостного, хорошего всегда присутствуют в вашей жизни и окрашивают в яркие цвета обычный будний день.

Большая часть нашей жизни проходит на работе, но при этом каждая из вас все равно в любую минуту, в любой ситуации остается Настоящей Женщиной:



элегантной, красивой, уверенной. Не секрет, что женская половина преобладает в нашей компании, да и во многих других. На ваших хрупких плечах лежит серьезная ноша, справиться с которой иногда совсем не просто. Но у вас это получается! Порой, один ваш взгляд, одна улыбка могут стать тем последним аргументом, которого как раз не хватало клиенту, чтобы дать свое согласие. Будьте всегда такими: сильными и слабыми, хитрыми и мудрыми, добрыми и строгими. Радуйтесь жизни и пусть жизнь радует вас!

С праздником Весны и Красоты!

С праздником 23 февраля!

Мы поздравляем всех наших мужчин с Днем Защитника Отечества! Для вас, работающих в Обществе страхования жизни «Россия», - этот день символичен вдвойне: ведь вы – защитники «России»! Мы верим в вас, доверяем вам и надеемся на вас. Мы знаем, что вы приложите все усилия для того, чтобы наша компания процветала, а вместе с ее благополучием росло и ваше собственное.

Вы отдаете свои идеи, энтузиазм, силы тому делу, которому служите уже не один год. А дома вас ждут родные и близкие, защита которых – тоже ваша прямая обязанность.

Мы всегда помним о ваших достоинствах, а этот день дает нам еще один повод внимательно взглянуть на вас и еще раз увидеть и понять, какие вы умные и настойчивые, уверенные и надежные, смелые и добрые, с огромным чувством собственного достоинства и с хорошим чувством юмора.

Оставайтесь всегда такими и будьте всегда рядом.

С Днем Защитника Отечества!

Страхование жизни - итоги 2008 года

По оценкам Аналитической службы «Русского полиса», в 2008 г. реальный размер российского рынка страхования жизни составил около 25 млрд. руб. При этом совокупные выплаты за тот же период не превысили 3 млрд. руб. Такие выводы сделаны службой из данных, опубликованных ФССН. По методологии оценки реального страхования жизни в расчет Аналитической службой принимались премия и выплаты по показателям страхования жизни и личного страхования среди специализированных компаний по страхованию жизни, за исключением компаний, у которых выплаты за период сопоставимы с премией.

«В целом размер российского рынка страхования жизни пока что не особенно велик, однако если учесть сравнительно небольшой период истории его развития – фактически с 1 июля 2007 г., то величина почти в 1 млрд. долларов (по средневзвешенному курсу) выглядит обнадеживающе. При этом, в 2008 г. на

рынке реального страхования жизни наблюдался рост на 19% по сравнению с 2007 годом», — отмечают аналитики «Русского полиса».

В таблице, приведенной ниже, обобщены показатели деятельности 41 специализированного страховщика жизни, которые, по мнению аналитиков «Русского полиса», работают в реальном сегменте жизни. Большинство этих компаний входят либо в состав крупнейших российских страховых групп, либо являются «дочками» иностранных страховщиков. При этом, 50,64% поступлений собрано компаниями, акционерами которых являются зарубежные страховые группы.

Следует отметить, что на первые 10 страховщиков приходится 84,18% реального рынка, а ТОП-5 компаний собирают 67,85% совокупной премии по рынку. В первую пятерку лидеров российского рынка страхования жизни входят Чешская страховая компания,

(продолжение на стр.2)

Страхование жизни - итоги 2008 года

«АИГ Лайф», «Русский Стандарт Страхование», «СОГАЗ-Жизнь» и «Росгосстрах-жизнь». Основной объем премии данные компании получили, осуществляя непосредственно страхование жизни — за исключением «Чешской страховой компании», 90% поступлений которой приходится на личное страхование.

Также большая доля личного страхования в 2008 г. наблюдалась у таких страховщиков жизни, как «Согласие-Вита», «Боместра», «Эйс Жизнь Страхование», «Сибирский спас-жизнь» и «Прогресс».

Хотя лидеры рынка страхования жизни удерживают значительную долю рынка, эксперты Аналитической службы «Русского полиса» не считают структуру рынка сформировавшейся и полагают, что в ближайшие годы следует ожидать изменений в составе лидеров. «В ближайшее время два обстоятельства окажут влияние на развитие страхования жизни в России. Во-первых, это очевидное перераспределение веса каналов продаж со снижением доли банкострахования. Вторым фактором является ранняя фаза развития рынка, создающая условия для

(продолжение на стр.3)

Таблица №2 - Выплаты российских страховщиков жизни в 2008 г., млн. руб.

№	Наименование	Выплаты всего**, 2008 г.	в т.ч. страховани е жизни	Выплаты всего, 2007 г.	в т.ч. страховани е жизни	Прирост, %
1	АИГ Лайф	982,309	603,66	705,972	346,392	39,14
2	СК СОГАЗ-Жизнь	437,25	423,829	821,125	818,848	-46,75
3	Согласие-Вита	402,292	26,97	263,615	17,461	52,61
4	Ингосстрах-Жизнь	155,824	24,083	135,4	22,079	15,08
5	Авива	129,118	0,582	33,149	0,231	289,51
6	Колымская	96,392	91,64	82,913	77,745	16,26
7	Чешская СК	81,714	35,058	36,761	20,501	122,28
8	ЖАСО-Лайф	78,732	49,571	35,097	26,111	124,33
9	МСК-Лайф	77,026	41,492	16,025	2,301	380,66
10	ВСК-Линия жизни	63,557	63,557	271,222	271,222	-76,57
11	Альфастрахование-Жизнь	60,981	30,811	33,778	25,821	80,53
12	Росгосстрах-Жизнь	58,358	30,817	19,445	19,445	200,12
13	ОСЖ «Россия»	51,6	43,367	12,794	7,381	303,31
14	Ренессанс Жизнь	40,676	14,644	32,682	21,014	24,46
15	Уралсиб Жизнь	39,976	36,323	13,902	13,812	187,56
16	Альянс РОСНО Жизнь	33,615	23,071	26,604	15,627	26,35
17	Русский Стандарт Страхование	32,759	30,142	36,241	24,679	-9,61
18	МРГ Лайф	24,071	24,027	0,055	0,05	-
19	НСГ Страхование жизни	23,773	21,134	4,963	4,875	379
20	СИВ Лайф	20,651	19,164	0	0	-
Всего		2 966,09	1 675,34	2 687,58	1 767,92	10,36

выплаты включают поступления по страхованию жизни и личному страхованию

Таблица №1 - Премия российских страховщиков жизни в 2008 г., млн. руб.

№	Компания	Премия всего*, 2008 г.	в т.ч. страхование жизни	Премия всего, 2007 г.	в т.ч. страхование жизни	Прирост премии, %	Доля рынка, 2008 г., %	Доля рынка, 2007 г., %
1	Чешская СК	5 911,159	612,007	3 318,580	331,430	78,12	23,35	15,6
2	АИГ Лайф	4 324,339	3 276,861	3 786,748	2 891,541	14,2	17,08	17,8
3	Русский Стандарт Страхование	2 942,485	2 941,462	3 969,696	3 805,363	-25,88	11,62	18,66
4	СОГАЗ-Жизнь	2 533,201	2 403,875	4 605,847	4 525,620	-45	10,01	21,65
5	Росгосстрах-Жизнь	1 464,690	1 264,649	616,282	615,854	137,67	5,79	2,9
6	Авива	1 192,916	171,184	190,110	23,643	527,49	4,71	0,89
7	Альфастрахование-Жизнь	856,710	530,615	350,326	58,686	144,55	3,38	1,65
8	Согласие-Вита	723,687	65,948	343,684	4,807	110,57	2,86	1,62
9	Ингосстрах-Жизнь	714,061	250,334	552,652	143,159	29,21	2,82	2,6
10	Ренессанс Жизнь	647,764	477,846	287,110	204,424	125,62	2,56	1,35
11	СИВ Лайф	536,174	272,980	0,000	0,000	-	2,12	-
12	Альянс РОСНО Жизнь	530,943	472,918	416,656	375,724	27,43	2,1	1,96
13	МСК-Лайф	518,977	486,395	477,861	31,784	8,6	2,05	2,25
14	ЖАСО-Лайф	451,595	325,781	484,016	411,222	-6,7	1,78	2,27
15	ОСЖ «Россия»	441,875	393,874	260,490	245,387	69,63	1,75	1,22
16	НСГ Страхование жизни	310,589	232,248	443,577	415,590	-29,98	1,23	2,08
17	Колымская	260,703	240,267	186,900	173,237	39,49	1,03	0,88
18	ЭРГО Жизнь	214,906	154,316	78,882	54,887	172,44	0,85	0,37
19	Уралсиб Жизнь	142,092	123,561	294,157	286,372	-51,7	0,56	1,38
20	ВСК-Линия жизни	110,035	110,035	310,995	310,995	-64,62	0,43	1,46
Всего		24 828,901	14 807,156	20 974,569	14 909,725	19	98,08	98,59

премия включает поступления по страхованию жизни и личному страхованию

Источник: ФССН

В таблицах №1 и №2 приведены данные по первым 20 компаниям

Страхование жизни - итоги 2008 года

динамичных изменений», - отмечают аналитики.

В частности, наибольший рост поступлений (более чем в 3 раза) по итогам 2008 г. показали компании «Авива», ОСЖ «РЕСО-Гарантия», «ИНГ Лайф» и «Эйс Жизнь Страхование». В ряде случаев, по мнению аналитиков «Русского полиса», такой рост происходил за счет сотрудничества с банками. Среди компаний, наиболее активно развивавших сотрудничество с банками, такие компании, как «Чешская страховая компания», «Русский Стандарт Страхование», «Авива», «Сив Лайф» и «МСК-Лайф».

Следует отметить, что в настоящее время зависимость от банковского канала различным образом отразилась на

результатах страховщиков жизни. Так, если компания «Сив Лайф» в IV квартале 2008 года собрала 42% от общей годовой премии, а Чешская СК – 33%, то «Русский Стандарт Страхование» - только 13,6%, «МСК-Лайф» - 7,4%, а «Авива» практически остановила деятельность: последний квартал 2008 года принес этому страховщику только 0,75% от общей годовой премии. В этой связи наиболее предпочтительными в 2009 году выглядят компании со сбалансированными каналами продаж и, в первую очередь, с развитой агентской сетью, в частности, «АИГ Лайф», «Росгосстрах-Жизнь», Чешская СК. «Следующий год будет довольно сложным для компаний, ориентированных на банковский канал, — считают эксперты

«Русского полиса». — Скорее всего, объемы продаж по каналам банкострахования сократятся, что связано, в первую очередь, с кризисом в кредитной сфере. А наибольшей динамики следует ожидать в агентских продажах, как классических, так и с помощью MLM-сетей, ряд проектов которых уже активно реанимируется страховщиками жизни.

В целом, эксперты Аналитической службы отмечают, что ситуация в реальном страховании жизни в России не свидетельствует о наличии тенденций спада, однако количественные прогнозы о величине прироста рынка в настоящее время дать невозможно в силу большого числа неопределенных факторов.

«Русский полис»

Прямые продажи

В прошлом году в Обществе страхования жизни «Россия» стартовал новый проект: прямые продажи. Развитие этого канала позволит компании решить две задачи: оптимизации расходов на заключение и сопровождение договоров страхования, а также ориентации клиента непосредственно на компанию, а не на агента или другого посредника, который в любой момент может уйти к конкуренту.

Уже в прошлом году была проведена вся подготовительная работа: создана новая продуктовая линейка, разработаны технологии продаж и система обучения, проведено обучение сотрудников первых наборов. В конце 2008 года прошел конкурс «Новые лидеры» и бонусная программа «Высокий старт», победителей которых мы сегодня представляем.



Ирина Заболотская, руководитель отдела продаж представительства ОСЖ «Россия» в г. Ейск. Пришла в страховой бизнес с февраля 2008 г. До этого работала коммерческим директором телерадиокомпании «Меридиан». Имеет два высших образования. Профессорский психолог. Предприниматель.

- Иногда кажется, что успех приходит случайно. Но импровизация хороша только тогда, когда хорошо подготовлена. Нынешний успех отдела прямых продаж представительства г. Ейск – это командная, групповая работа. Работа не одного дня или месяца.

В разработке данный проект находился давно, проводилась предварительная работа с руководителями нескольких предприятий, неоднократные презентации для сотрудников. Большую помощь на начальном этапе оказал Александр Васильевич Маслов. Он установил деловые отношения с торгово-промышленной палатой города Ейска, провел ряд встреч для руководителей, предпринимателей среднего и крупного бизнеса, где широко осветил вопросы необходимости страхования жизни, особенно на текущем экономическом этапе развития страны. Валентина Ивановна Маслова являлась стратегом в направлении корпоративного страхования, тем более что до этого прецедентов по продвижению продуктов серии «Будь...» подобным образом не было. Директор представительства Ольга Алимпиевна Балыкова курировала все этапы совершения сделки. О своей доле в единой работе писать не буду, ее по достоинству оценило руководство.

Специалист отдела продаж Палина Владимировна Данилюк являлась тем человеком, который держал руку на «пульсе» сделки. Её обаяние, умение находить аргументы, владение даром убеждения – сделали свое дело. На протяжении декабря месяца практически каждый день она находилась в контакте с

руководителями двух предприятий, проводила встречи с сотрудниками.

Эти умения не приходят за один день. Палина Владимировна является сотрудником компании уже более года. Как-то раз на одной из презентаций, В. И. Маслова повторила слова нашего генерального директора Маргариты Николаевны Хорунжей о том, что для того чтобы хорошего специалиста вырастить – нужен как минимум год. На примере этого командного успеха, мы еще раз убедились в правильности этих слов.

Общие усилия и командная работа привели к тому, что в конце декабря 2008 года в течении двух дней на счет компании было перечислено 316 тысяч рублей и было продано 37 полисов «Будь уверен».

Успех случайным не бывает, успех можно и нужно планировать. Дальнейшие наши шаги в этом направлении, будут развиваться в предложении накопительных программ страхования жизни клиентам, имеющим защиту по рискам.

А этот замечательный опыт – «сын ошибок трудных» - уже перенимается другими сотрудниками нашего отдела. Впереди у нас много интересной работы и удачных клиентов.

Эта сделка открыла нам пути к планируемому командному успеху!

Палина Данилюк, специалист отдела продаж представительства ОСЖ «Россия» в г. Ейск

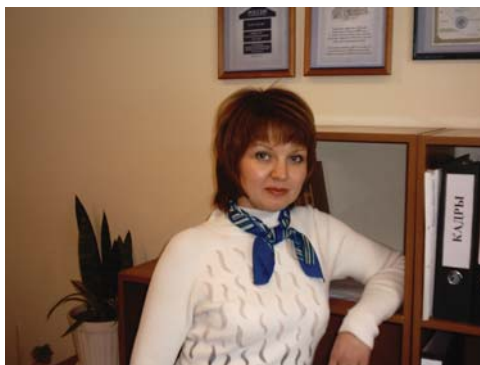
- В октябре 2008 года к нам в Ейск приехали Константин Гарнага с Алефтиной Хадеевой и дали старт отделу прямых продаж. Обучение замечательное, дает мощный заряд уверенности и желание

(продолжение на стр. 4)

Прямые продажи

действовать. Но потом началась рутинная работа. Звонки, встречи, планы, отчеты. Скажу честно: был период, когда казалось, что ничего не получается – отказы, откаты, откровенные «посылы» и даже слезы. Тут на помощь пришла наша дружная команда и мудрое руководство. Поддержали, дали ценные указания, и я полетела. Своих клиентов я вынашивала долго и, думаю, это могло бы еще длиться и длиться. А цель-то вот она: выполнить свой план и закончить испытательный период до нового года. Поэтому своего самого драгоценного клиента я осаждала почти ежедневно. И однажды крепость пала, а я подняла победный флаг! Ах, какое же это было ощущение, когда оплатили сразу 27 полисов «Будь уверен»! Не передать словами! А потом еще 10! Это победа всего нашего коллектива, всей нашей команды, поэтому радовались все. Еще раз всем огромное спасибо за поддержку!

И еще один штрих. Я очень хотела ноутбук. У меня трое сыновей и к домашнему компьютеру не пробиться, как через перевал после схода лавины: расчищать долго приходится. И в моем ежедневнике в октябре появилась запись: ноутбук в подарок к Новому году! Когда я это писала, еще не знала о конкурсе, и побеждать в нем не планировала. Кто и каким образом должен был подарить мне этот ноутбук, оставалось великой тайной. Но это свершилось! Что ж, теперь я знаю, как



поймать удачу за хост: ее надо запланировать!

Елена Красавина, руководитель отдела продаж филиала ОСЖ «Россия» в г. Казань



- Я очень рада, что судьба привела меня в компанию «Россия». Имея опыт руководства продажами в западной табачной компании (супервайзер), было огромное

желание двигаться вперед и расти профессионально. После тренинга я с азартом стала ходить по встречам. Была рада любому клиенту – и за городом, и в трущобах. Мир улыбнулся мне – на второй день работы я познакомилась с удивительной семьей, поняла, что есть острая нужда в накопительной детской программе. С помощью директора дирекции прямых продаж мы сделали первую крупную продажу. Мы действительно подружались с этой семьей. Выходили от них с ощущением спокойствия, умиротворения и счастья. Тогда я влюбилась в это благородное дело – страхование жизни. А премия, которую я получила за эту сделку, еще больше подстегнула меня к результату. Так я выполнила условия бонусной программы. Теперь на руке ношу часы Tissot, а дома стоит красавец-телевизор. Я приняла участие в дополнительном обучении и прошла отбор на должность руководителя отдела продаж. Мои специалисты радуют меня, компанию и, в первую очередь, себя замечательными результатами. Мы перевыполняем план, чем очень гордимся. Спасибо компании «Россия» за уникальную возможность работать в ней, за великолепное обучение, замечательные продукты, хорошо продуманную систему мотивации! Спасибо руководству казанского филиала за мастерство, поддержку, понимание. Я рада работать в такой профессиональной команде! Мы - лучшие!

Новости структурных продаж

В январе-феврале Управление организации структурных продаж продолжило цикл обучения сотрудников канала. Состоялось два семинара по обучению руководителей структур. Семинары такого уровня прошли впервые за все время работы канала. Это следующий уровень обучения, который проводится для руководителей, достигших определенных ступеней карьерной лестницы. В Обществе страхования жизни «Россия» такие руководители уже есть. И «подрастают» еще новые, для которых также будут организованы такие семинары. Для тех же, кто достигнет следующего уровня, будет проведено обучение следующей ступени.

В семинарах приняли участие 28 руководителей. Они осваивали основы управления структурами, которые сформировались под их руководством, изучали особенности правильного построения структуры, работы с начинающими сотрудниками, выявления в них лидер-



ских качеств, планирования рабочего времени. Семинар позволил им провести переоценку своих знаний и опыта. Такое обучение дало качественный толчок развитию бизнеса в регионах.

В этом номере «Вестника» мы открываем новую рубрику: «Наши лидеры», которая будет рассказывать о сотрудниках, добившихся лучших результатов в продажах.

Январь – непростой месяц для работы. Однако и в это праздничное время наши специалисты смогли показать хорошие результаты. Филиал в Казани и Пятигорске и Центр продаж по Москве и Московской области выполнили план по прямым продажам. 1-ое место занял Казанский филиал. Наибольший вклад в достигнутый результат внесла специалист отдела продаж Ирина Матвеева.



- Я работаю в ОСЖ «Россия» с 15 декабря 2008 г. Было огромное желание самореализоваться и заработать хорошие деньги. Пройдя тренинг, приняла для себя идею страхования, составила план действий: взяла полис себе, мужу и детям, стала искать среди знакомых обеспеченных клиентов с детьми. Отдавала контакты в телефонный маркетинг, ходила по нарядам. Начались продажи. В январе состоялась первая большая сделка – в офис пришел клиент по моей базе, мы с руководителем Еленой Красавиной провели работу, в результате чего он приобрел для своего ребенка полис со взносом 167 000 рублей в полгода на 6 лет. Эта победа вдохновила меня! Я с удовольствием хожу на встречи, понимая, что даже если клиент говорит мне «нет» - это только шаг к «да». Полна оптимизма, веры в себя, Компанию, моих руководителей и моих будущих клиентов. Второе место по итогам января занял центр продаж по Москве и Московской области. В столичном регионе проявила себя специалист отдела продаж Юлия Прищепа.



- В трудных для человека ситуациях, таких как болезнь, несчастный случай, авария, пожар, через механизм страхования возможно сделать очень многое. Главное - оказать человеку, пострадавшему и застрахованному там же, где и вы, финансовую помощь. Кто когда-либо переживал несчастье, легко поймет ценность такой поддержки. Можно предвидеть, к каким нежелательным последствиям приводят такого рода денежные затруднения. Сколько сломанных судеб, сколько ненужных и не таких уж неизбежных переживаний можно было бы избежать, если бы человек имел гарантированную финансовую поддержку вовремя. Сегодня существует множество программ и видов страхования. Это дает возможность показать людям способ надежного заполнения пробелов, имеющихся сейчас в нашем государстве. И подсказать, как можно использовать то, что уже давно существует во всем мире, и о чем так мало и не все говорят в России.

Понимание этого, образование в области социального страхования, экономики и финансов, свой личный жизненный опыт, опыт работы в страховании жизни, опыт работы, приобретенный в компании ООО «Общество страхования жизни «Россия», наставничество и поддержка моего руководителя Ковалева Александра Григорьевича, целеустремленность и конечно же везение, - все это помогло и помогает добиваться определенных результатов в продажах страхования жизни и дополнительного пенсионного обеспечения. Успех Юлии отметила и директор дирекции прямых продаж центра продаж по Москве и Московской области Анна Ястребова:

- Юлия Прищепа пришла к нам в ноябре 2008 года. А по итогам декабря уже стала лучшим продавцом года в нашем подразделении. В январе подтвердила свои результаты, принесла в компанию наибольшую сумму страховой премии. И досрочно получила звание ведущего эксперта. Успех Юлии ещё раз показывает нам, что даже за такой короткий срок работы в компании можно добиться выдающихся результатов. Успехов тебе Юлия!

Пятигорскому филиалу досталась бронза. Его лидеры работают в агентствах в городах Лермонтов и Эссентуки. Светлана Фомина, специалист отдела продаж агентства г. Эссентуки Пятигорского филиала:

- Моё первое знакомство с Обществом страхования жизни «Россия» произошло в мае 2008 года. Уже тогда я поняла, как это здорово, когда ты имеешь возможность дать своему ребёнку шанс стать действи-

тельно успешным в жизни. И именно тогда я приобрела свою первую накопительную программу «Выпускник» на 5 лет и включилась в процесс организации страхования детей от несчастного случая в детском саду, где я работала.



В декабре 2008 года я прошла обучение в компании «Россия» и решила, что гораздо больше принесу пользы окружающим меня людям, если буду работать здесь. Я хочу, чтобы мои близкие и знакомые люди, так же, как и я, поняли, что самый лучший способ получить уверенность в успешном будущем своего ребёнка, иметь обеспеченную и спокойную жизнь в период пенсии – это наличие в семье наших программ. И сегодня моими клиентами уже стали мои подруги, у которых есть дети, которых они действительно любят. Потому что, преодолевая своё недоверие к нестабильности нашей жизни, они доверились мне и «России». И я уверена, что и в дальнейшем смогу также успешно достигать поставленных целей.



Наталья Юдина, Специалист отдела продаж агентства в г. Лермонтов Пятигорского филиала – очень целеустремленный и активный человек. Благодаря своей настойчивости, оптимизму практически в самом начале своей карьеры в нашей Компании она смогла продать программу «Будь собой» с годовым взносом 90 000 рублей на 8 лет. Мы ждем от Натальи новых побед!

АИЖК отказывается от жизни

Агентство по ипотечному и жилищному кредитованию (АИЖК) готово отказаться от обязательного страхования жизни и трудоспособности заемщика при выдаче ипотечных кредитов. Этот шаг позволит АИЖК избежать претензий Федеральной антимонопольной службы (ФАС), но не сделает ипотеку более доступной.

АИЖК и почти все банки (кроме Сбербанка) при выдаче ипотечного кредита обязывают заемщика страховать как предмет залога, так и свою жизнь и трудоспособность. Стоимость комплексного страхования при ипотечном кредитовании составляет в среднем 0,85-1,3% от остатка ссудной задолженности. Контролирующие органы, в частности Роспотребнадзор, считают обязательное страхование жизни и трудоспособности заемщика при ипотечном кредитовании навязыванием услуг. В январе прошлого года Высший арбитражный суд поддержал позицию Роспотребнадзора, привлеченного к административной ответственности Амурское ипотечное агентство (региональный оператор АИЖК). О готовности АИЖК либерализовать условия ипотечного страхования для заемщиков сообщила ФАС в релизе по поводу рассмотрения дела в отношении агентства и 45 страховых компаний. Дело в отношении АИЖК и страховщиков ФАС возбудила в августе по признакам нарушения ч. 1 ст. 11 закона "О защите конкуренции", которая запрещает соглашения или согласованные действия между участниками рынка,

ограничивающие конкуренцию (см. "Ъ" от 1 сентября 2008 года). Итоговое заседание комиссии ФАС по этому делу назначено на 27 апреля, по итогам этого дела ФАС планирует разработать комплексные условия работы страховщиков и банков при ипотечном кредитовании.

На заседании антимонопольной комиссии АИЖК представило поправки к Стандартам по процедурам выдачи, рефинансирования и сопровождения ипотечных кредитов. Одно из наиболее важных решений АИЖК — введение альтернативного кредитного продукта, предусматривающего обязательное страхование только предмета залога по кредиту. АИЖК также планирует отменить ограничение по максимальному размеру совокупного страхового тарифа (сейчас 1,5% от страховой суммы). АИЖК — крупнейший игрок на рынке ипотечного кредитования, по его стандартам может быть рефинансировано до 60% всех выданных в стране кредитов. "О позиции ФАС в отношении всех участников рынка можно будет говорить только по завершении рассмотрения дела против АИЖК и 45 страховщиков", — отмечает

заместитель руководителя ФАС Андрей Кашеваров. Банкиры не сомневаются, что ФАС может обязать и остальных участников рынка страховать только предмет залога. "В этом случае банкирам придется самостоятельно оценивать риски, связанные с личностью заемщика, а поскольку методологии у них нет, оценка будет, скорее всего, завышенной", — прогнозирует заместитель руководителя блока "Розничный бизнес" Альфа-банка Илья Зибарев. "Большинство страховых случаев при ипотеке связаны с заемщиком, а не с залогом", — напоминает директор коммерческой дирекции по развитию бизнеса и региональной сети БСЖВ Иван Анисимов. В итоге, по прогнозам госполина Зибарева, ставки банков по новому виду ипотечного кредита будут минимум на два процентных пункта выше, чем по стандартному. Директор департамента коммуникаций АИЖК Анна Ярцева заявила "Ъ", что ставки по кредитам без обязательного страхования жизни и трудоспособности заемщика будут выше, чем по действующим, отказавшись назвать их точный размер.

Коммерсант

В ОСЖ «Россия» сформирован федеральный call-центр

В целях повышения уровня клиентского обслуживания ООО «Общество страхования жизни «Россия» сформировало федеральный call-центр компании с единым телефонным номером: 8-800-700-73-37. Открытие федерального call-центра Общества страхования жизни «Россия» призвано существенным образом повысить качество работы как с входящими обращениями клиентов компании из любого региона России, так и комплексно повысить эффективность взаимодействия региональных структур и центрального офиса компании. Для удобства клиентов компании, проживающих в Москве, предусмотрен прямой московский номер: (495) 799-55-74. «С открытием единого федерального call-центра компании мы связываем амбициозные планы по развитию регионального бизнеса. Единая федеральная линия позволит нам решить две приоритетных задачи — повысить уровень сервисного обслуживания, предлагаемого нашим клиентам на территории всей России, и, как следствие, увеличить объемы продаж продуктов по страхованию жизни», — комментирует Генеральный директор Общества страхования жизни «Россия» Маргарита Хорунжая.

ОСЖ «Россия» признано «Привлекательным работодателем — 2008»

ООО «Общество страхования жизни «Россия» получило звание «Привлекательного работодателя — 2008», присвоенное компании крупнейшим рекрутинговым порталом SuperJob.ru.

По итогам исследования, проведенного Исследовательским центром портала SuperJob.ru среди компаний, являющихся прямыми работодателями, Общество страхования жизни «Россия» было признано одной из наиболее привлекательных компаний российского рынка труда с точки зрения соискателей.

На протяжении всего 2008 года ОСЖ «Россия» вело активную деятельность по привлечению и подбору персонала и получило наибольший отклик от соискателей, что является свидетельством открытости компании и высокой эффективности кадровой политики Общества.

Звание «Привлекательный работодатель» подтверждает доверие соискателей к Обществу и, как следствие, высокую степень привлекательности ОСЖ «Россия» как работодателя.

