



WWW.ROS.RU

ЖИЗНЬ В «РОССИИ»

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ВЕСТНИК

Март-апрель, 2009 год

• Главная ТЕМА • Интервью • Новости • Наши лидеры

С первой «пятилеткой»!

Дорогие коллеги, друзья!
2 апреля Обществу страхования жизни «Россия» исполнилось 5 лет! За это время мы прошли огромный путь. Мы развиваемся вместе с рынком страхования жизни и уже сегодня входим в число лидеров этого рынка. Конечно, все это – благодаря усилиям каждого из вас. Своей ежедневной работой вы поднимаете нашу компанию к вершинам страхового бизнеса. Среди нас есть люди, которые создавали эту компанию и продолжают работать в ней по сей день. Им я хочу высказать отдельные слова благодарности за преданность и веру в Общество страхования жизни «Россия». Несмотря на сложную экономическую ситуацию в стране, мы не собираемся

останавливаться в своем движении вперед. Наши планы по сборам страховой премии на 2009 год предполагают не просто сохранение бизнеса, но и его развитие, увеличение объемов. И есть четкая уверенность, что нам удастся эти планы реализовать: ведь наш продукт призван давать людям дополнительную защиту и необходимость такой защиты наиболее ярко видна в периоды кризиса.

Я искренне желаю всем вам здоровья, сил, удачи, радости, новых достижений на благо нашего общего дела!

Маргарита Хорунжая
Генеральный директор

Общества страхования жизни «Россия»



Пессимизм нам не к лицу

Сегодня все и много говорят о финансовом кризисе. Так ли все плохо на самом деле? Насколько сильно влияние кризиса на результаты деятельности Общества? Каково поведение наших клиентов? Что предпринимает компания для сохранения положительной динамики развития и сохранения портфеля? На эти темы мы беседовали с Первым заместителем Генерального директора Общества страхования жизни «Россия» Константином Всеволодовичем Тарасовым.

- Константин Всеволодович, позади первый квартал этого непростого с экономической точки зрения года. Что можно сказать о результатах

работы компании? Можно ли по итогам этого периода делать прогнозы на год?

- Самый точный ответ всегда можно найти в цифрах. В первом квартале 2009 года общие сборы по компании составили около 87 млн. руб., за аналогичный период прошлого года было собрано 76 млн., т.е. прирост на уровне 15%. К сожалению, полностью плановое задание нам выполнить не удалось. Однако цифры свидетельствуют о том, что в ситуации общей финансовой нестабильности компания не только сохранила прежний уровень, но и смогла показать существенную положительную динамику. Своей работой мы опровергаем многочисленные прогнозы, в том числе и руководителей страховой отрасли, об отсутствии роста и падении сборов. Эти прогнозы оказались

действительны для универсальных страховых компаний. Страхование жизни, как мы и предполагали, остается востребованным даже в период кризиса. Более того, это подтверждается второй раз. Если вспомнить кризис 1998-го года, то тогда происходило то же самое. Люди несли свои сбережения, снятые с банковских счетов, в компании, занимающиеся долгосрочным страхованием жизни. И сегодня те, кто поверил в наши услуги десять лет назад, получают свои дивиденды. Мы уверены, что через долгие годы сегодняшние клиенты тоже не пожалеют о том, что доверились нам.

- К вопросу о клиентах. Не секрет, что увеличилось число обращений по расторжению договоров: кто-то не имеет возможности оплачивать очередной взнос, кто-то просто

продолжение на стр.2

посчитал, что лучше держать деньги при себе. Как выходить из таких ситуаций? Как сохранить клиентов? Можно ли им помочь?

- Нельзя отрицать, что сложившаяся экономическая ситуация повлияла на поведение клиентов. Однако не стоит сразу же соглашаться с клиентом и расторгать договор. Это не выгодно как нам, так и ему. Сегодня мы можем говорить о четырех вариантах выхода из ситуации. Первый – это перевод договора в статус полностью оплаченного. При этом изначально установленная страховая сумма пересчитывается исходя из суммы фактически уплаченных взносов. Таким образом клиент сохраняет осуществленные накопления, а мы, в свою очередь, сохраняем клиента. Второй вариант – уменьшение размера взноса и, следовательно, страховой защиты. Этот вариант может комбинироваться с третьим: изменением периодичности уплаты взносов, например, с ежегодных на полугодовые. Это позволит клиенту оплачивать договор меньшими платежами. Если у него изменился доход, то такой вариант будет вполне приемлемым. И четвертый вариант – установление льготного периода по оплате взноса до года при сохранении страховой защиты.

Ситуации возникают разные и необходимо обязательно поговорить с клиентом, понять, какая именно у него проблема. И это прямая задача клиентских менеджеров.

- Что еще предпринимается в компании для минимизации влияния кризиса на ее деятельность?

- На постоянной основе в оперативном режиме осуществляется контроль эффективности расходования статей бюджета. Это позволяет сокращать



расходы там, где они неэффективны и перенаправлять их на более перспективные статьи. В целях исполнения бюджета эти мероприятия проводятся в рамках всех существующих каналов продаж: структурные продажи, агентские, продажи через посредников, корпоративный канал и прямые продажи. Для того, чтобы наши продающие подразделения смотрели с оптимизмом в будущее, мы постоянно совершенствуем систему мотивации. Понимая, что в условиях современной экономической ситуации работать непросто, мы стараемся всячески поддерживать наших продавцов, давая им возможность зарабатывать. Используют они эти возможности или нет – это уже дело каждого. Но, повторяю, тем, кто хочет именно зарабатывать деньги, а не «получать зарплату», мы создаем все условия для этого.

- Немаловажным фактором поддержки является реклама. Понятно, что в условиях, когда необходимо максимально сократить затраты, о какой-то

большой рекламной кампании речи не идет. Что будет делаться по этому направлению?

- Перед нами стоит не только задача максимального сокращения расходов, но и их оптимизация. Именно поэтому в этом году рекламная кампания будет проводиться не в рамках ОСЖ или ОСаО, а в рамках страховой группы. Сегодня для нас важно укрепление положительного имиджа бренда «Россия», повышение его узнаваемости. Все прекрасно знают, что клиент, зачастую, совершенно не видит разницы между универсальной компанией и дочерней специализированной компанией по страхованию жизни. И сейчас это не принципиально. Главная задача: продвигать имя «Россия». При этом, безусловно, полиграфическая продукция будет создаваться уже в рамках деятельности Общества страхования жизни «Россия»: буклеты, лифлеты по продуктам для каждого канала, презентации и т.д. В планах Общества – создание собственного сайта.

- Константин Всеволодович, что Вы можете пожелать всем сотрудникам Общества?

- Терпения, в первую очередь. Да, сегодня нелегко. Но нельзя бросать начатое. Уже сейчас всем должно быть понятно, что Общество страхования жизни «Россия» избрало стратегию не просто выживания в кризис, но и дальнейшего развития. Мы будем работать и развиваться дальше. Мы не планируем сокращать ни объемы, ни людей, ни уровень заработной платы. Многие из компаний могут сегодня этим похвастаться. Поэтому желаю всем терпения и сил, чтобы преодолеть этот период и с гордостью думать о том, в какой компании вы работаете.

Общество страхования жизни «Россия» застраховало сотрудников Пятигорского государственного лингвистического университета от несчастных случаев

Филиал Общества страхования жизни «Россия» в г. Пятигорск одержал победу в тендере Государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Пятигорский государственный лингвистический университет» на право оказания услуг по страхованию от несчастных случаев

и болезней.

По итогам конкурса заключен договор, в соответствии с которым Обществу страхования жизни «Россия» доверена страховая защита 80 сотрудников университета. Страховая сумма по договору составила 34,8 млн. рублей.

В рамках программы страхования,

разработанной специалистами Общества страхования жизни «Россия», сотрудники университета застрахованы на случай получения травмы и инвалидности в результате несчастного случая, а также по риску «смерть», наступившему в результате несчастного случая или болезни.

ОСЖ «Россия» подвело итоги первого квартала 2009 года

ООО «Общество страхования жизни «Россия» подвело итоги работы за 1 квартал 2009 года. За этот период объем сборов страховой премии Общества составил 87 млн. рублей. При этом прирост бизнеса по отношению к аналогичному периоду 2008 года составил 15%.

«Достигнутые результаты свидетельствуют о том, что в ситуации общей финансовой нестабильности компания не только сохранила прежние объемы бизнеса, но и смогла продемонстрировать положительную динамику своего развития», – комментирует результаты работы в 1 квартале первый заместитель генерального директора Общества страхования жизни «Россия» Константин Тарасов.

ОСЖ «Россия» в Махачкале выступило страховым партнером конкурсов «Учитель года-2009», «Академики детства-2009» и «Очаг мой, Дагестан»

Представительство ООО «Общество страхования жизни «Россия» в Махачкале выступило страховым партнером конкурсов «Учитель года-2009», «Академики детства-2009» и «Очаг мой, Дагестан», прошедших на городском и республиканском уровнях.

Конкурс «Академики детства» ежегодно проводится среди педагогов дошкольных учебных заведений по аналогии с конкурсом «Учитель года». Цель конкурса – повышение престижа профессии педагога детского сада, а также создание возможностей для самореализации и раскрытия творческого потенциала

педагогов дошкольных учреждений.

«Очаг мой, Дагестан» – конкурс художественной самодеятельности среди учащихся школ.

Победителям всех трех конкурсов были вручены страховые полисы от Общества страхования жизни «Россия»: полисы накопительного страхования «Выпускник» и полисы страхования от несчастных случаев «Стандарт».

ОСЖ «Россия» выплатило 1,2 млн. рублей по страховому случаю

ООО «Общество страхования жизни «Россия» выплатило страховое обеспечение в связи с гибелью страхователя в ДТП. Сумма страховой выплаты превысила 1,2 млн. рублей.

Клиент Общества страхования жизни «Россия» был застрахован по программе VIP-план, предусматривающей выплату страховой суммы в случае дожития застрахованного до окончания срока действия договора и страховую защиту на случай смерти клиента по любой причине. Данная программа обеспечивает клиента надежной страховой защитой и позволяет осуществлять накопления с гарантированной доходностью.

ОСЖ «Россия» предотвратило попытку незаконного получения страховой выплаты

ООО «Общество страхования жизни «Россия» совместно с Департаментом безопасности Страховой группы «Россия» предотвратили попытку страхового мошенничества.

В Общество страхования жизни «Россия» поступило от гражданина М. заявление о получении страхового обеспечения в размере 250 тыс. рублей в связи с наступлением события, обладающего признаками страхового, по программе «Стандарт» (страхование от несчастных случаев). Поводом для обращения послужили многочисленные травмы, полученные гражданином М. в результате падения.

Сотрудниками Центра операционной поддержки Общества страхования жизни «Россия» была проведена необходимая

экспертиза. В ходе изучения заявительных документов возникли подозрения в противоправности действий страхователя, и имеющиеся документы были направлены для дополнительной проверки в Департамент безопасности Страховой группы «Россия». В ходе проверки сотрудники Департамента безопасности установили, что медицинские документы, представленные гражданином М. в подтверждение наступившего якобы страхового события, сфальсифицированы.

По собранным Департаментом безопасности материалам правоохранительными органами Республики Дагестан была инициирована доследственная проверка. Убедившись, что преступный замысел на незаконное получение страховой выплаты реализовать не удастся, и, стремясь избежать уголовной ответственности, гражданин М. подал заявление об отказе от страхового возмещения.

В настоящее время правоохранительными органами Республики Дагестан рассматривается вопрос о соответствующей правовой оценке действий гр. М.

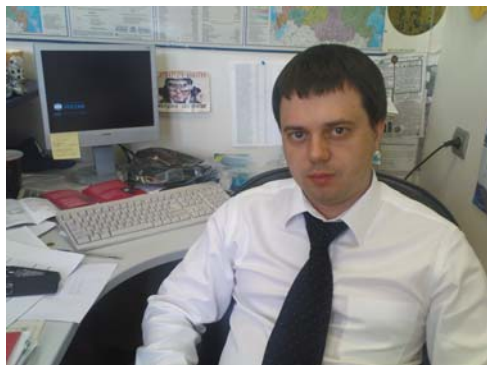
Департамент по работе с агентами и посредниками ОСЖ «Россия» возглавит Александр Бирюков

Руководителем Департамента по работе с посредниками ООО «Общество страхования жизни «Россия» назначен Александр Бирюков.

Александр Бирюков окончил Астраханский государственный педагогический университет. Имеет большой опыт работы в банковском секторе на региональном рынке. Возглавлял астраханское представительство ЗАО «Банк Русский стандарт», работал директором Самарского представительства ЗАО «ДжиИ Мани Банк» (GE Money Bank). Затем занял должность руководителя в Пермском региональном центре факторинговой компании ЗАО «Еврокоммерц». После переезда в Москву Александр Бирюков работал директором региональных продаж в кредитном брокере ООО «ФОСБОРН ХОУМ финансовые услуги», где в его обязанности входило управление филиалами и обеспечение исполнения доходной части бюджета.

«В рамках развития многоканальной системы продаж компании особое





внимание мы намерены уделять посредникам. Только человек, который изнутри знает работу брокера, может выстроить работу нашей компании с брокерами и другими посредниками», – комментирует назначение Александра Бирюкова Генеральный директор ОСЖ «Россия» Маргарита Хорунжая.

Начальником управления информационных технологий ОСЖ «Россия» назначен Николай Попов

Начальником управления информационных технологий ООО «Общество страхования жизни «Россия» назначен Николай Попов.

Николай Попов окончил Московский институт радиотехники, электроники и автоматики по специальности «Вычислительные машины, комплексы, системы и сети (инженер)». Прошел дополнительное обучение в рамках ряда профессиональных курсов по направлениям ITIL и COBIT, такие как: принципы организации ИТ-подразделения, управление и аудит информационных систем, Change, Configuration & Release Management и др.

Николай Попов имеет существенный опыт работы в профильных компаниях. До прихода в ОСЖ «Россия» работал в страховой компании «Ренессанс-Жизнь» начальником управления ИТ. В его должностные обязанности входило, в том числе, стратегическое планирование, стандартизация информационных технологий, управление портфелем ИТ-проектов, развитие ИТ-инфраструктуры компании. «Николай Попов имеет необходимую профессиональную подготовку и опыт работы в специализированной страховой компании сектора «лайф», что для нас особенно ценно, – комментирует новое назначение Генеральный директор ОСЖ «Россия» Маргарита Хорунжая. – В его основные задачи на новом

посту войдет, в частности, определение стратегии развития компании в сфере автоматизации бизнес-процессов, а также формирование единой политики в сфере ИТ для центрального офиса и регионов».



Новости рынка

Новая жизнь

Российское страхование жизни открыло новую главу своей истории. Пожалуй, именно этот факт можно считать главным итогом минувшего 2008 года. Никогда еще на отечественном страховом рынке так быстро не развеивались иллюзии, не рушились планы и не обнаруживали свою зыбкость мифы.

Кризис фактически обнул расчеты, на которых могли основываться многие проекты на российском рынке страхования жизни. В результате компании видят сейчас перед собой принципиально иной пейзаж, чем годом ранее. Главное разочарование постигло тех, кто строил свои стратегии в расчете на сотрудничество с кредитными организациями. Вмененное личное страхование заемщиков – больше не золотая жила, позволяющая быстро пробираться в первые строчки рейтингов по объему сборов.

Низвержение стереотипов

Примечательно, что под ударом этой катастрофы в значительной степени оказались компании с известными международными брендами, и это еще

один пример обращения вина в воду в серии явлений, произошедших в российском страховании жизни в 2008 году. Оно выглядит тем более поразительным, что к началу 2008 года еще не утихло эхо фанфар, с которыми в Россию вышел целый ряд международных брендов. Казалось, что отечественному рынку уже практически уготована судьба восточноевропейских – а именно оказаться во власти западных страховых групп. Но когда начало ощущаться влияние кризиса, оказалось, что международный бренд, внушительный рекламный бюджет и гигантские показатели масштаба деятельности группы-«мамы» совсем не обязательно гарантируют серьезный, рассчитанный на долгие годы подход к разворачиванию бизнеса в России. По крайней мере, отнюдь не все его демонстрируют.

А положительные примеры сильных стратегий свидетельствуют о том, что для того, чтобы проект иностранной компании по страхованию жизни был успешным, он должен «пустить корни» на российском рынке, опираться на успешных менеджеров, понимающих отечественный рынок. В первую очередь, к таким успешным проектам относится компания AIG Life, занявшая по итогам 2008 года первое место по сборам по страхованию жизни, и Чешская страховая компания, лидер года по сбору суммарной премии по рисковому личному страхованию и страхованию жизни в сегменте специализированных страховщиков жизни. Еще одним «переворотом года» можно вполне считать провал с идеей внедрения в России накопитель-

продолжение на стр. 5

ного страхования с инвестиционной составляющей (unit-linked). С начала года группа компаний, в основном с зарубежным капиталом, активно лоббировала принятие изменений в законодательство, которые открыли бы возможность для продажи таких продуктов в России. Именно эти продукты лучше всего продавались в последние годы в Восточной Европе. Но, по-видимому, у российского рынка страхования жизни имеется свой ангел-хранитель. Крах идеи с быстрым внедрением unit-linked спас российское страхование жизни от вполне реального репутационного краха: если бы продажи таких продуктов начались в 2008 году, клиенты в полной мере прочувствовали бы риски, не успев ощутить выгод. Это было бы печально для рынка, продемонстрировавшего очень неплохую динамику роста.

Первый миллиард

По оценке Аналитической службы «Русского полиса», в 2008 году реальный размер российского рынка страхования жизни (включая как накопительное, так и рисковое личное страхование от несчастных случаев) составил около 25 млрд. руб. При этом совокупные выплаты за тот же период не превысили 3 млрд. руб. (По методологии оценки реального страхования жизни в расчет принимались премии 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 года, то величина почти в 1 млрд. долларов (по средневзвешенному курсу) выглядит весьма обнадеживающе. Рост рынка реального страхования жизни за 2008 год, достигший 19%, тоже говорит о том, что фаза активного развития началась.

Следует отметить, что рынок оказался в достаточной степени концентрированным. 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, «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 году наблюдалась у таких

страховщиков жизни, как «Согласие-Вита», «Боместра», «Эйс Жизнь Страхование», «Сибирский спас-Жизнь» и «Прогресс». Хотя лидеры удерживают значительную долю рынка, структуру рынка пока нельзя считать сформировавшейся. Изменения в составе лидеров следует ожидать уже в ближайшие годы. На это влияют два фактора. Во-первых, уже в 2009 году должно произойти перераспределение веса каналов продаж со снижением доли банкострахования. Вторым фактором является ранняя фаза развития рынка, создающая условия для динамичных изменений.

Обратная эволюция

Наибольший рост поступлений – более чем в три раза – по итогам 2008 года 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». Но теперь банковский канал переходит в разряд тех, которые еще предстоит разработать. Конечно, он может использоваться и для продаж страховых продуктов вне связи с кредитными программами, но это дело будущего. Причем – далекого. Поэтому страховщики, опрошенные «Русским полисом», в основном выразили большой энтузиазм по поводу потенциала данного канала продаж в неопределенном будущем, но лишь в компании «АльфаСтрахование-Жизнь» сообщили о реализации таких программ в настоящее время. Скептически к перспективам этого канала относятся в компании «Росгосстрах-Жизнь». «К «некредитным» продажам в банках я лично отношусь пока с большим скепсисом, в силу отсутствия так называемой страховой культуры населения и культуры активных продаж в самих банках», – говорит гендиректор этой компании Александр Торбахов. Следует отметить, что в настоящее время зависимость от банковского канала различным образом отразилась на результатах страховщиков жизни. Так, если компания «Сив Лайф» в четвертом квартале 2008 года

продолжение на стр. 6

Лидеры в сегменте страхования жизни в 2008 г., млн.руб.

№	Наименование	Премия всего, 2008 г.	По страхованию жизни	Премия всего, 2007 г.	По страхованию жизни
1	АИГ Лайф	4 324,34	3 276,86	3 786,75	2 891,54
2	Русский стандарт Страхование	2 942,49	2 941,46	3 969,70	3 805,36
3	СОГАЗ-Жизнь	2 533,20	2 403,88	4 605,85	4 525,62
4	Росгосстрах-Жизнь	1 464,69	1 264,65	616,282	615,854
5	Чешская СК	5 911,16	612,007	3 318,58	331,43
6	АльфаСтрахование-Жизнь	856,71	530,615	350,326	58,686
7	МСК-Лайф	518,977	486,395	477,861	31,784
8	Ренессанс Жизнь	647,764	477,846	287,11	204,424
9	Альянс РОСНО Жизнь	530,943	472,918	416,656	375,724
10	Россия	441,875	393,874	260,49	245,387
11	ЖАСО-Лайф	451,595	325,781	484,016	411,222
12	Сив Лайф	536,174	272,98	0	0
13	Ингосстрах-Жизнь	714,061	250,334	552,652	143,159
14	Колымская	260,703	240,267	186,9	173,237
15	НСГ Страхование жизни	310,589	232,248	443,577	415,59
16	Авива	1 192,92	171,184	190,11	23,643
17	ЭРГО Жизнь	214,906	154,316	78,882	54,887
18	Уралсиб Жизнь	142,092	123,561	294,157	286,372
19	ВСК-Линия жизни	110,035	110,035	310,995	310,995
20	МРГ Лайф	91,003	90,272	72,316	71,493

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. И есть все основания считать, что следующий год будет довольно сложным для компаний, ориентированных на банковский канал.

Туман над будущим

Чем станет 2009 год для рынка страхования жизни в целом, пока предсказать достаточно сложно, учитывая общую нестабильность ситуации. Следует отметить, что на страховом рынке есть и пессимисты, и оптимисты. В компании «ЭРГО Жизнь» самый пессимистичный сценарий развития предусматривает удвоение премии (в 2008 году ее премия выросла на 172%). Гендиректор компании Георгий Белянкин полагает, что прирост в 1,5–2 раза будет характерен для агентского канала продаж в целом по рынку. Не планирует замедления темпов роста своей компании (в 2008 году ее премия выросла на 78%) и генеральный директор Чешской страховой компании Дмитрий Малых. В два раза больше премии обещают собрать и в «Ренессанс Жизнь». Но есть и более осторожные планы. Так, «Росгосстрах-Жизнь» рассчитывает на прирост объема премий в 2009 году по отношению к 2008-му примерно на 50%. Лидер рынка, компания «АИГ Лайф», установила планку роста сборов в 2009 году на уровне 15%. Сходные ориентиры у СК «АльфаСтрахование-Жизнь»: ей поставлена задача вырасти на 10–12%. При этом, по словам коммерческого директора компании Арташеса Сивкова, за первые два месяца 2009 года темп роста составляет 50% к прошлому году. Предпочитают подстраховаться в ОСЖ «Россия»: как сообщила гендиректор компании Маргарита Хорунжая, в планы компании заложено увеличение сборов страховой премии «до уровня, превышающего среднерыночные показатели». Правда, что это будут за показатели, в компании пока затруднились ответить. Самыми пессимистичными в оценках перспектив рынка в целом оказались Александр Торбахов и директор по продажам «Ренессанс Life» Юрий Смышляев. Они прогнозируют спад объема премии по страхованию жизни в целом в РФ на

уровне от 10 до 20%. Причинами, по их мнению, будут проблемы у материнских компаний ряда страховщиков, остановка продаж мелкими компаниями, не имеющими достаточного опыта работы. Также неопределенной остается ситуация с корпоративным страхованием жизни. По оценке Вадима Янова, председателя правления СГ СОГАЗ, в 2009 году у компании «СОГАЗ-Жизнь» ожидается прирост поступлений лишь «от рыночных клиентов». В последнем квартале 2008 года корпоративные продажи на рынке начали снижаться, отмечает Александр Торбахов. «Многие потенциальные клиенты, с которыми велись переговоры, пока заняли выжидательную позицию», – признает Маргарита Хорунжая. «В корпоративном сегменте мы ждем достаточно серьезного уменьшения объемов продаж», – считает Юрий Смышляев. Спад сборов, по его мнению, будет происходить не только за счет увольнения персонала, но и за счет того, что компании попытаются накопительные программы превратить в ликвидные активы, то есть, грубо говоря, вернуть деньги.

Бонус «ранней пташке»

Практически все опрошенные эксперты едины в одном мнении: развивать рынок будут только крупные игроки, располагающие развитой агентской сетью. С этим трудно не согласиться, учитывая, что корпоративный сегмент может сократиться, а банковские продажи более не значимы.

По экспертной оценке Аналитической службы «Русского полиса», объем рынка перестрахования жизни в России по итогам 2008 г. составил около 400 млн. руб., при этом перестрахование личного страхования занимает около 75% этой премии, перестрахование рискованной составляющей накопительного страхования жизни – 25%. Также стоит отметить, что в сегменте перестрахования реального страхования жизни представлены только зарубежные перестраховщики. В настоящее время, по оценкам экспертов, доминирующее положение занимает дочерняя компания Munich Re с долей рынка около 60–70%. На второй позиции со значительным отставанием (оценочная доля рынка – около 20%) находится Swiss Re. Кроме того, на рынке присутствуют SCOR Global Life, Hannover Re, Partner Re.

«Компании, занимающиеся страхованием жизни, будут продолжать интенсивно развивать агентский канал. Это одно из приоритетных направлений развития продаж», – считает Георгий Белянкин. «Многие страховые компании уже осознали важность наличия собственных каналов продаж, поэтому большие компании, нацеленные на долгосрочную перспективу, будут продолжать развивать свои собственные агентские сети, – говорит генеральный директор «АИГ Лайф» Александр Зарецкий. – Однако это потребует новых инвестиций». Последнее уточнение – очень важное. С инвестициями в страхование в 2009 году будет крайне сложно, тем более – в страховании жизни. Не исключено, что примеру страховой группы ERGO, которая намерена продолжать финансировать проекты по развитию страхования жизни в России, не смогут последовать все иностранные акционеры российских компаний – многие из них сейчас испытывают проблемы. Какова сейчас ситуация со свободными средствами у российских страховых групп, тоже известно. В этой ситуации очевидное преимущество перед конкурентами получают компании по страхованию жизни, уже вышедшие на точку безубыточности, которые могут направлять свою прибыль на развитие. Пока, по данным «Русского полиса», информацию о выходе на прибыль раскрыли только две компании – «АИГ Лайф» и Чешская страховая компания, теперь они могут развиваться за счет собственных доходов. По утверждению Александра Торбахова, в 2009 году выйти на текущую окупаемость планирует и «Росгосстрах-Жизнь» – при том, что объем инвестиций, который потребовался на построение компании, составил несколько десятков миллионов долларов за прошедшие четыре года. Иными словами, на данном этапе жизнь подтверждает правоту тех игроков, которые не побоялись открыть для себя российский рынок страхования жизни еще тогда, когда он не стал предметом массового интереса крупнейших групп. Кто не рискует – у того нет «лайфа».

Русский полис

В итогах работы I квартала большая доля заслуг принадлежит каналу структурных продаж. Наиболее высокие результатов добились представительство в г. Набережные Челны, возглавляемое Тамарой Бухаровой, и наши подразделения в Краснодарском крае под руководством Валентины Масловой.



Тамара Бухарова

С днем рождения, «Россия»!

- В день рождения принято дарить подарки. И нам очень хотелось порадовать нашу любимую «Россию» чем-то особенным.

Выполнить план всегда трудно, а план продаж первого квартала было особенно нелегко, иногда казалось: просто невозможно. Но в очередной раз наша команда сделала невозможное возможным. Более 9,5 млн. рублей за первый квартал – это наш подарок ко дню рождения «России».

Наша команда – это пять представительств в Краснодарском крае: в самом Краснодаре, Ейске, Гулькевичах, Геленджике, Тимашевске и Мостовском. В третьей лекции Основного семинара заключительная фраза звучит так: «И когда Вы сможете полюбить этот бизнес, успех Вам обеспечен!» Все руководители представительств и их сотрудники любят эту работу, компанию, программы, а самое главное – мы любим наших клиентов.

Но мы твердо знаем: продуктивно работают там, где неукоснительно и ответственно выполняются все правила и требования, сформированные компанией. Ленивость, забывчивость, отсутствие внутренней и исполнительной дисциплины никогда не приведут к достойному результату. Основным законом для нас было, есть и будет стабильное выполнение финансово-экономической программы, его величества плана, прежде всего личного, который имеет каждый сотрудник, недельного, месячного, ежеквартального, что, в итоге, приведет к положительному годовому результату. Ответственность и здоровые амбиции помогают нам двигаться вперед.

Наши сотрудники неоднократно побеждали в конкурсах, проводимых внутри компании. У нас самый большой «урожай» на «Золотые знаки». Их обладателями уже являются Людмила Нерсесьян, Нелли Суворова, я сама, - и мы уверены, что это только начало.

Следует отметить кропотливую, ежедневную работу Балыковой Ольги и Локтевой Дианы, под руководством которых представительства в Ейске и Гулькевичах ежеквартально выполняют и перевыполняют плановые задания, а в 2009 году ежемесячный план каждого представительства около 1 млн. рублей. Системная работа на рынке страховых услуг позволила за один год закрыть 4-ый уровень карьеры Сергею Олейникову – руководителю структуры в Гулькевичах, Диане Локтевой и Ольге Балыковой. Такие результаты достойны подражания.

Всегда, во все времена, сочетание зрелости, жизненного опыта и амбициозной молодости приносило результат. Мы идем к этому не так быстро, как хотелось бы, но у нас уже есть молодые, которые выбрали этот бизнес и, я думаю, не оставят его: Каринэ Григорян, Сергей Маслов закрыли 3 уровень; Алексей Припутнев, получая все возможные награды, поражает своими стремительными результатами – 80 единиц за два месяца; Юлия Стаценко возглавит в ближайшее время представительство в Армавире. Алефтина Хадеева и Елена Самсонова, проработав в течение года в качестве офис-менеджеров, стали настоящими профессионалами в области страхования и сегодня возглавляют отдел продаж и отдел сопровождения договоров страхования в краснодарском представительстве. Ирина Заболотская, Людмила Дорошко, Дмитрий Ших, Ксения Исаева, Роман Бирюков, Екатерина Федорова и Екатерина Оверина – это молодежь, в которую мы сейчас вкладываем свои знания, опыт и огромную надежду, что они с каждым годом будут улучшать качественные показатели нашей компании.

Главным двигателем развития общества, в том числе и в области страхования жизни, был и остается человек со всем багажом собственных умонастроений. Сегодня в нашем государстве до сих пор не созданы механизмы, формирующие идеологию правильных поступков для человека, который в условиях рынка сам должен организовать свою достойную жизнь.

Для меня лично и для тех, кто работает в наших представительствах, этим механизмом стала работа в области страхо-

вания, именно в структурном канале. Мы прошли за эти два года и участие в образовательном проекте, в прямых продажах, и я не скажу, что у нас это не получилось, мы и здесь показали неплохие результаты, однако правильно сказала Маргарита Хорунжая: «Делайте хорошо то, что уже умеете!».



Мой результат – 7 уровень, около 9 тысяч единиц, Нерсесьян Людмила – 6 уровень, около 4 тысяч единиц, Федянин Владимир – 5 уровень, больше 2 тысяч единиц, Суворова Нелли – накануне закрытия 5 уровня, и сегодня мы решаем главную задачу – формирование эффективно действующих структур.

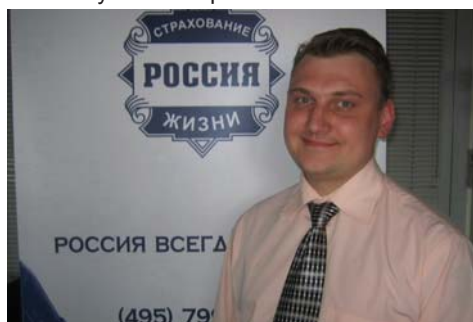
Добрые слова благодарности хочу высказать в адрес Оксаны Сазоновой, которая, отвечая за развитие канала структурных продаж и имея огромный опыт продавца, сочетает как понимание наших проблем, так и требовательность, принципиальность в работе. Огромная практическая помощь оказывается Ахмедом Мовсуновым, Александром Шадриным и Тамарой Драпоченко, которые последнее время просто «живут» в регионах.

Мы хорошо усвоили, что идти вперед к поставленным целям, добиваться положительных тенденций во всей управленческой сфере, работать на конечный результат можно только в составе единой, сплоченной, ответственной команды. Для нас и наших клиентов очень важным фактором является постоянство кадров. Мы можем в чем-то не быть совершенными в профессиональных и человеческих отношениях, но это диалектика жизни: мы разные, но объединенные единой целью. В это трудное время кризиса только применив свой профессионализм, свои лучшие человеческие качества, мы сможем обеспечить выполнение задач, поставленных руководством компании.

*Валентина Маслова,
Руководитель представительства
ОСЖ «Россия» в г. Краснодар,
директор продаж дирекций №15 и №19*

Прямые продажи

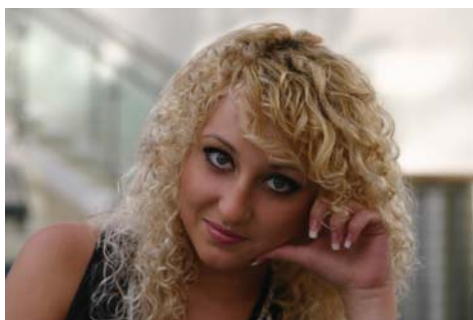
Сотрудники отделов прямых продаж продолжают демонстрировать успехи. Сегодня мы знакомим вас со специалистами, которые добились хороших результатов в марте-апреле. Успешные продавцы вновь отмечены в Пятигорском и Казанском филиале и Центре продаж по Москве и Московской области. Это говорит о хороших тенденциях в этих подразделениях. Надеемся, что к следующему номеру и другие регионы покажут себя с лучшей стороны.



Андрей Голованов, Специалист отдела прямых продаж Центра продаж по Москве и Московской области

Заклучил договор страхования по программе «Будь успешен» с ежеквартальным взносом 30 000 руб. Также в его активе – несколько договоров по страхованию от несчастных случаев.

– Я пришел в страхование совсем недавно: в январе 2009 года и до этого не имел опыта в продажах. Выбрал прямые продажи как профессию потому, что работа с людьми мне всегда была интересна. Я, как многие, мало что знал о страховании, а о страховании жизни только слышал. С первых дней работа полностью меня захватила, и такого охотничьего азарта и интереса я не испытывал давно. Очень переживал, что может не получиться: ведь продажи – это непростое ремесло, особенно когда наша страна переживает такой сложный период в экономике, но мое упорство и стремление всегда достигать цели начали давать результат. Надеюсь показывать стабильные результаты и в дальнейшем и добиться с компанией больших успехов.



Мария Бычихина, Специалист отдела прямых продаж Центра продаж по Москве и Московской области

Мария Бычихина работает в компании с 20 марта. И за этот короткий срок она уже смогла заключить два договора по программам «Будь успешен» с ежеквартальным взносом 15 000 руб. и «Будь собой» с ежеквартальными взносами 10000 руб. Это позволило ей стать участницей бонусной программы «Что посеешь, то и пожнешь».

– Программа дает мне возможность больше заработать. Она меня мотивирует на увеличение объема продаж. Это здорово! Приятно работать, когда есть такие бонусы, а не только проценты от сделки. Пришла в страхование жизни, потому что это актуально и необходимо людям. Я занимаюсь таким замечательным делом – даю уверенность, гарантию людям, что у них будут средства на лечение, обучение своих детей. В компании меня поддерживает наш дружный коллектив, мой руководитель Елена Лямина, которая верит в меня и ориентирует меня на успех. Я очень четко запомнила ее слова, сказанные перед стажировкой: «Считаю, что необходимо договориться на берегу», – эти слова дали мне право выбора, что позволило мне во время стажировки ответственно принять решение: для меня ли это, моя ли эта область для реализации собственного потенциала. Я уверена, что это только начало моего Пути.



Елена Барышкова, Специалист отдела прямых продаж Пятигорского филиала

– В 2007 году я была приглашена на встречу со специалистом в ОСЖ «Россия» в качестве клиента. Тогда я услышала о накопительных программах со страхованием жизни и здоровья и, если честно, смутилась от того, что настал момент принимать решение о финансовом благополучии моем и моей семье в будущем.

Теперь, являясь специалистом отдела продаж, ни минуты не сомневаюсь, что сделала в своей жизни очень важный и нужный шаг. А периодические тренинги и занятия с директором дирекции прямых продаж Марией Норманских только прибавляют мне и моим коллегам профессионализма и целеустремленности в нашем деле. Нет ни тени сомнения в необходимости приобретения накопи-

тельных программ и программ страхования жизни ОСЖ «Россия».

В начале апреля этого года состоялась моя большая продажа. На предприятии, встречу с директором которого я провела, заключили договор по двум программам «Будь свободным» со взносом 50 000 рублей в год на 9 и 14 лет, а также по программе «Будь успешен» и четырем программам «Будь уверен». Общая сумма взносов составила 112 000 рублей. Я очень рада за моих клиентов, а для себя твердо решила: не снижать планку и не останавливаться на достигнутом.



Евгений Коледов, Специалист отдела прямых продаж Казанского филиала

– Я очень рад, что пришел работать в компанию «Россия». После тренинга с удовольствием начал проводить встречи с потенциальными клиентами, оттачивал мастерство общения, праздновал первые победы. Руководители всегда были рядом: подбадривали, вдохновляли, отвечали на вопросы, помогали готовить документы, в любую погоду и время суток мы вместе ходили на встречи к перспективным клиентам. Именно в «России» я понял, что «невозможное возможно». Поставив для себя высокую планку, смог заключить крупный договор. Хочу поблагодарить за поддержку руководство центрального офиса: Константина Всеволодовича Тарасова и Лилию Александровну Платонову, а также директора филиала в г.Казани Любовь Ирзину за неоценимую помощь, директора Дирекции прямых продаж Татьяну Ирзину, которая, несмотря на отпуск, активно участвовала в заключении договора, и моего руководителя Инну Халуллину за то, что она была рядом и помогала во всем. Я рад, что общими усилиями наша Дирекция перевыполнила план месяца, моя группа выполнила план более чем на 200%. Уверен: это только начало. Я понял, что страхование жизни – это благородное и перспективное дело, что здесь можно зарабатывать отличные честные деньги, что моя молодость и упорство, а также профессионализм и опыт старших коллег – залог успеха. Я люблю свою компанию! И вместе мы сможем все!