



WWW.ROS.RU

ЖИЗНЬ В «РОССИИ»

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ВЕСТНИК

спецвыпуск, 2009 год

• Интервью • Наши впечатления • Фоторепортаж •

Ольгинка опять собрала «Россию»!

Состоялся очередной объединенный семинар в поселке Ольгинка Краснодарского края. Хотя «состоялся», пожалуй, неправильное определение. Прошел «на ура» ежегодный объединенный семинар для сотрудников, работающих в канале структурные продажи. Какое значение имеет этот семинар в работе канала, как удается собирать на него такое количество людей, что позволяет проводить его на высочайшем с точки зрения организации и получаемой там мотивации уровне, - обо всем этом мы говорили с генеральным директором Общества страхования жизни «Россия» Маргаритой Николаевной Хорунжей.

- Маргарита Николаевна, семинар в Ольгинке – это значимое событие в жизни компании. Его всегда ждут, к нему готовятся, и о нем потом долго вспоминают. Чем запомнился Вам семинар в этом году? Что произвело особое впечатление? Чем обязательно хотелось бы поделиться?

- Семинар в Ольгинке – это, действительно, большое событие: и по своему масштабу, и по уровню, и по мотивации. Что понравилось мне в этот раз? Очевиден профессиональный рост семинара, значительно выросший профессионализм лекторов. Это уже даже не лекторы. Наши семинары нельзя сравнить ни с одним тренингом, где обезличенный бизнес-тренер читает слушателям теоретические лекции. Наши семинары – это практика. Наши лекторы – это, как минимум, успешные продавцы, достигшие весомых результатов в личных продажах. А зачастую – это успешные руководители структур, которые имеют серьезный опыт и навыки не только

продавца, но и управленца. Почему у них так хорошо получается читать лекции? Да именно потому, что это не лекция как таковая, это их собственный рассказ о том деле, которым они занимаются в нашей компании уже не один год, в котором они себя нашли, попробовали и получили хороший результат. И этот рассказ обращен к благодарной



аудитории, потому что все сидящие в зале – это тоже наши сотрудники, или потенциальные сотрудники. И они с огромным интересом слушают все то, о чем им говорят наши «передовики», впитывают каждое слово, потому что они тоже хотят достичь таких результатов и здесь они могут почерпнуть бесценный опыт своих коллег. И это мне понравилось больше всего. Я побывала на многих семинарах, поэтому с огром-

ным удовольствием отметила этот, думаю, всем заметный рост профессионального уровня. Второе, что мне понравилось, это настрой зала. Огромная аудитория – более 230 человек. Внимание такого количества людей удерживать достаточно сложно. Но здесь практически никто не покидал зал. Было безумно приятно наблюдать, что людям интересно слушать не только о возможностях заработка - им, всем сидящим в зале, был близок и понятен тот продукт, который они, собственно, собираются продавать. Мне показалось, что люди, приезжающие на этот семинар, пытаются решить две задачи: прийти с благой идеей и хорошим продуктом в каждый дом, ну и, естественно, зарабатывать на этом. То есть им не все равно, что продавать. Для них не пустым звуком являются те ценности, о которых мы всегда говорим: семья, ответственность за родных и близких, их благополучие, социальная значимость бизнеса. И я, да и все сотрудники, конечно, рады, что мы передаем дальше не только возможность зарабатывать, но и, собственно, саму ту благородную идею, которая лежит в основе нашего бизнеса.

- Вы упомянули о большом количестве участников семинара. Как удалось их собрать, несмотря на непростую экономическую ситуацию? География участников постоянно расширяется. Почему люди едут в Ольгинку со всей страны?

- Если говорить о том, как это у нас получается, то это, наверно, закономерный процесс. Компания не стоит на месте. И с каждым днем в бизнес вовлекается все больше людей. Кроме того, кризис

сыграл для нас в этом смысле положительную роль. Мы стали интересны людям, которые еще некоторое время назад абсолютно не задумывались о возможностях получения дополнительного заработка. Они получали достойные



деньги, обеспечивающие им хороший уровень жизни. Теперь же, когда они лишились привычного дохода, они обратили свое внимание на страхование жизни как способ вернуть этот доход и сохранить привычный уровень жизни. Я говорю, прежде всего, о специалистах, работающих в сфере недвижимости и в банковском секторе. С одной стороны, ситуация на этих рынках сейчас не самая хорошая, с другой – эти специалисты обладают навыками продаж и имеют свои клиентские базы, включающие как раз тот пласт людей, которые подпадают под нашу целевую аудиторию. Две основные причины заставляют их присмотреться к страхованию жизни. Во-первых, наш продукт им достаточно понятен и близок. Во-вторых, в силу своего образования и опыта работы, они могут проанализировать тенденции рынка. А тенденции таковы, что вторичного бума в банковской сфере, скорее всего, не будет. Будущее – за страховыми компаниями, которые привлекают «длинные» деньги, т.е. за долгосрочным страхованием жизни – это та отрасль финансового рынка, которая преодолет кризис и будет развиваться дальше. Другая категория людей – это производственники, например, управленцы из строительного бизнеса, который тоже сейчас достаточно резко и серьезно просел. И этим людям тоже нужен новый источник дохода. В общем, нельзя сказать, что кризис на нас не повлиял, но в чем-то он даже сыграл нам на руку. Мы с удовольствием принимаем новых людей в свои структуры. Как известно, чем раньше начнешь, тем больше возможностей. И хоть страхование жизни в современной России работает уже не один десяток лет, процент населения, охваченный нашими услугами,

крайне невелик. Так что простор для творчества огромный!

- Организовать такое мероприятие – задача не из легких. Благодаря чему или кому семинар прошел на таком высоком уровне?

- Да, организация семинара – это большой труд. Об этом знают все руководители региональных подразделений, которые проводят такие семинары у себя. Объединенный семинар – это вообще грандиозное мероприятие. И за то, что оно прошло без каких бы то ни было сбоев и накладок я благодарю Валентину Ивановну Маслову и всю ее команду. Они проделали невероятную работу! Начиная с того, что все приезжали в разное время, разными средствами транспорта, разными группами. Никто не потерялся, не ждал, не искал. Сотрудники Валентины Ивановны практически круглосуточно дежурили в пансионате, встречали, принимали, размещали. Это, кстати, тоже сыграло свою роль в положительном настрое участников. Они сразу чувствовали, что их здесь ждут, им рады и к их приезду все готово.

Следующий положительный заряд дала культурная программа семинара. Выступление казачьего хора, которое не оставило никого равнодушным. Все это настраивало собравшихся на атмосферу праздника. Да, собственно, почему атмосферу? Это и был праздник! Праздник встречи коллег, многие из которых не виделись с прошлогоднего семинара и им, конечно, есть, о чем поговорить и



чем похвастаться. В нашей жизни, особенно сегодня, вообще стало мало праздников, тем более, для людей, скажем так, среднего возраста и старше. А здесь – торжественное мероприятие, на которое можно (и нужно) прийти в вечернем платье и показать себя во всей красе. Это же очень редкая возможность и она особенно дорога для наших женщин, которые могут быть профессионалами высочайшего уровня, но при этом они все равно остаются женщинами. И им хочется ловить восхищенные взгляды, слушать комплименты, кружиться в танце. На таком позитивном настрое и рабочая часть семинара прошла на одном дыхании. Тем более, что, в отличие от всевозможных тренингов, тим-билдингов и т.п., сюда люди приезжают исключительно по собственному желанию. В Ольгинке всегда собирается команда единомышленников, поэтому и работать всем вместе нам комфортно и легко.

- Но сложности в работе все равно существуют? С какими проблемами сегодня сталкивается Обще-



ство страхования жизни «Россия»? Как удастся эти сложности преодолеть? Какие аргументы для своих клиентов находят сотрудники структурных продаж?

- Сложности, конечно, есть. О них мы говорили с руководителями региональных подразделений на совещаниях с участием Председателя Совета директоров ОСАО «Россия» Алексея Владимировича Разуваева. Как складывается ситуация на рынке в целом и в каждом конкретном регионе в частности, каковы перспективы выполнения плана продаж, какова стратегия развития нашей страховой группы – все это мы обсуждали.

Структурный канал – это наша гордость. Как и почему здесь удается продолжать держать столь высокие темпы развития? Думаю, тут два основных «секрета». Во-первых, это, безусловно, профессионализм сотрудников. Они уже не один год занимаются этим делом, постоянно проходят дополнительное обучение в рамках четко выстроенной многоуровневой системы. Работают строго по технологиям, которые мы им дали. Во-вторых, лично я убеждена, что деньги – это такая субстанция, которая не исчезает в никуда. Они либо оседают, либо перемещаются из кармана в карман. Многие люди сегодня живут по-прежнему. Это я говорю о тех, кто не потерял работу, чей доход не уменьшился и чей уровень жизни принципиально не изменился. Поэтому разговоры о кризисе на бытовом уровне не всегда соответствуют действительности. Плюс еще искусственно созданное состояние страха, которое постоянно нагнетается нашими СМИ. Между тем, наши программы как раз и могут дать людям ту уверенность в завтрашнем дне, которую они потеряли. Ведь мы гарантируем будущее. А деньги для этого нужны не такие уж большие. Например, минимальный взнос по нашим программам серии «VIP» - 15000 рублей в год или... 40 рублей в день.



Согласитесь, это совсем немного и такую сумму из семейного бюджета выделить можно. Тем более, что в замен наш клиент получит намного больше и в материальном и в моральном плане: он будет спокоен за свое завтра.

Мы можем говорить не только о физических лицах. Корпоративные клиенты сегодня тоже заинтересованы в страховании жизни. Поменялись приоритеты. Стали более востребованы рисковые



программы. Они заменили материальную помощь, которую раньше предприятие могло выдать из свободных средств или за которой можно было обратиться к родственникам, друзьям, соседям. Теперь и у предприятий свободных средств нет, и к родственникам особо не обратишься. Поэтому коллективное страхование например от несчастных случаев, очень интересно сегодня предприятиям, работа на которых связана с повышенной опасностью.

Жизнь циклична. Это не первый кризис в нашей стране и, скорее всего, не последний. Можно бесконечно жаловаться на кризис, а можно продолжать работать, помогая тем самым этот кризис преодолеть. Страхование жизни показало себя как надежный институт для сохранения и накопления средств

для какой-то цели. Те же деньги, лежащие в банке, как правило, мы тратим быстрее и они не сохраняются к тому моменту, к которому планировалось их накопить. Из банка их, скажем так, легче достать. Средства, вложенные в страховую полис, имеют гораздо больше шансов пролежать там ровно до того события, на которое вы их планировали потратить: на учебу ребенка или его свадьбу, на покупку машины или квартиры, на путешествие или на что-то другое. В августе 1998-го года люди тоже оказались в сложной ситуации и кто-то не заключил договор страхования, кто-то расторг действующий, а кто-то даже тогда поверил в долгосрочное страхование жизни, в стабильность и надежность этого инструмента, и они не прогадали. Как раз сегодня кто-то из них получает ту самую страховую сумму по «дожитию» и тратит эти деньги на исполнение задуманного. Я уверена: практически у каждого из сотрудников структурного канала есть такие примеры. Поэтому мой совет всем, кто еще сомневается: пообщайтесь с моими коллегами. И тогда вы сами удивитесь: как же до сих пор еще в вашей семье нет ни одного полиса долгосрочного страхования жизни!



Ольгинка - 2009

Обучение на основном семинаре ООО «Общества страхования жизни «Россия» в поселке Ольгинка для делегации начинающих консультантов из Чеченской республики оставило неизгладимое впечатление от программы обучения и общения с другими представителями структур разных регионов России. А ведь еще совсем недавно мы даже и подумать не могли, что у нас в Республике, да и вообще в России, хоть кого-то будет интересовать вопрос накопления и защиты жизненных интересов, соединенных в единый полис накопительного страхования жизни. Оказывается, во всем мире уже давным-давно люди решают эти «наболевшие» вопросы очень просто именно с помощью страховых компаний. По большому счету, страховые компании людьми многими воспринимаются как что-то размытое между советским Госстрахом, канувшим в лету, и принудительным страхованием автогражданской ответственности, что вообще трудно осознать простому человеку. Лекторы, оказываются такие же люди, как и мы. И простым человеческим языком объяснили нам, в чем суть. При этом еще и показали отличную систему для собственного и, что немаловажно, легального бизнеса. А ведь у нас, кроме как торговать на базаре, строить дома и воспитывать детей, вроде и делать нечего... Но здесь начинаешь четко понимать, что жизнь - это не просто дар Божий, доставшийся нам, а еще и возможность помочь и себе, и своим близким быть уверенными



и обеспеченными людьми. В этом непростом деле абсолютно не уживаются нечестность, изворотливость и алчность. Оказывается, достаточно быть искренним и открытым, и люди постепенно к тебе потянутся. Конечно же, наивно полагать, что все будет делаться само собой. Именно в бизнесе по страхованию жизни и выявляются как положительные, так и отрицательные

черты характера. Ты вдруг один на один с самим собой начинаешь понимать, кто ты есть на самом деле. Конечно, это нелегко. Но кто говорил, что будет просто? Мы этого не слышали. Во всяком случае, директор нашей структуры Сергей Владимирович Барсуков всегда подчеркивает, что здесь нет «синекуры». Только настойчивость, упорство и постоянное проведение личных встреч с клиентами по-настоящему закаляет и раскрывает глаза на все глупые, как казалось раньше, вопросы клиентов. Система постоянно сама вытесняет хитрецов, лжецов и приспособленцев. Новоиспеченные финансовые консультанты отметили высокий уровень профессионализма организаторов семинара и всех сотрудников компании «Россия», который повышает целеустремленность, напористость и соревновательность в рядах новичков. Мы благодарны лично Валентине Ивановне Масловой и ее команде за терпение и истинно материнскую заботу об участниках семинара.

Находясь под такими вдохновляющими впечатлениями, финансовые консультанты Хава Салимханова и Петимат Махмудова, начало деятельности которых заложил руководитель структуры Ваха Насипов, и благодаря активной помощи руководителя структуры Эмилии Мидовой, по приезду домой после семинара в первую же неделю смогли закрыть по 30 личных единиц. На этом мотивация и энтузиазм, полученные на объединенном семинаре, не закончились: в июле планируют закрыть по 30 личных единиц Лайла Амирова, Али Саламханов, Зарият Алхаматова. И это только начало!..

Салиханова Хава, финансовый консультант, делегация Чеченской республики

Как замечательно, что есть в ОСЖ «Россия» такая традиция: проводить раз в год объединенный Основной Семинар в райском уголке, на берегу Черного моря в п.Ольгинка. Именно здесь, видя такое большое количество сотрудников, опытных и новичков со всех концов нашей страны, понимаешь, как успешно развивается страхового бизнес в нашей компании.

На участников семинара произвело сильное впечатление выступление наших руководителей Алексея Владимировича Разуваева и Маргариты Николаевны Хорунжей. Прекрасные лекции

по бизнесу, особенно Ахмеда Мовсуновича Мовсунова и Александра Анатольевича Шадрина, смотивировали новых сотрудников на успешный старт. После лекций первого дня делегация из Удмуртии собралась на встречу, которую проводил руководитель нашей структуры Сергей Иосифович Ведешин.



Общение в неформальной обстановке, ответы на вопросы по итогам первого дня семинара вызвали большой интерес и желание работать.

Примечательно, что на объединенный семинар из Удмуртии приехали молодые бизнесмены, решившие работать в страховом бизнесе.

Дни и ночи семинара пролетели очень быстро. Мы подружились с сотрудниками из Казани, Туапсе, Пятигорска, Нальчика и других городов.

Кульминацией семинара стал праздничный банкет, который открылся словами приветствия Маргариты Николаевны Хорунжей и директоров структурных подразделений. Всем участникам семинара надолго запомнится великолепное выступление казачьего хора, восточный танец девушек из Сарапула, зажигательная лезгинка.

Мы особенно благодарны команде Валентины Ивановны Масловой за высокую организацию и теплый прием участников семинара.

«Работать! Сделать 30 Е., как можно быстрее!!!», - с таким настроением мы вернулись в родной город Ижевск.

Чучалина Наталья, финансовый консультант, делегация г. Ижевск

Основной семинар в Ольгинке произвел неизгладимое впечатление. На семинаре с первых секунд стала царствовать атмосфера Добра, Дружелюбия и желаний нести это добро людям. Несмотря на очень большое количество людей, на семинаре присутствовало 270 человек, общение между нами было очень близким, опытные

сотрудники с удовольствием делились своим опытом с новичками. Новые сотрудники засыпали вопросами и их



просто переполняли эмоции. На этом семинаре зажегся новый, яркий огонь, который большой мощью понесет идею страхования жизни людям. И я уверена, именно этот семинар определил большое перспективное будущее Общества страхования жизни «Россия».

Локтева Диана, директор представительства в г.Гулькевичи

Я впервые побывал на семинаре Общества страхования жизни «Россия» и меня до глубины души поразила сила

и мощь компании. На семинаре впечатлило выступление Председателя Совета директоров Страховой группы «Россия» Алексея Владимировича Разуваева. Человек такого уровня, имеющий высокие награды, приезжает на семинар и общается с новыми сотрудниками. Это замечательно, это очень хороший фундамент! А генеральный директор компании Маргарита Николаевна Хорунжая такая хрупкая, молодая, а уже известный, уважаемый человек в страховом бизнесе, удостоенный высоких наград. Но она так зажигательно говорила, она словно яркий огонек в компании «Россия», который ведет за собой. Молодец! Я от нее просто в восторге! Я обязательно буду работать в компании, и работать буду так же плодотворно.

Пересада Виктор, новый сотрудник, г.Краснодар

Мне очень понравилось на семинаре в пансионате «Гамма»: все очень солидно и достойно организовано, и столько интересных людей приехало из разных городов России. Семинар проведен на очень высоком уровне и вызывает дове-

рие к компании. Поразила доброжелательность и отзывчивость людей. Очень понравились лекции, они доступны, очень интересны, и необходимы для моей будущей работы. После семинара у меня отпали все вопросы. И на следующий семинар я обязательно привезу новых сотрудников.

Денисенко Сергей, новый сотрудник, г.Гулькевичи

Я не первый раз на семинаре, но этот семинар просто волшебная сказка. Все было очень здорово. Я два раза побывала на сцене, мне вручили почетный знак Общества страхования жизни «Россия», и теперь я с гордостью ношу этот знак. Я была просто растрогана, что лично генеральный директор компании Маргарита Николаевна Хорунжая и руководитель Краснодарского представительства Валентина Ивановна Маслова поздравили меня с юбилеем. Спасибо нашей компании за столь трогательную заботу о людях!

Першина Надежда, финансовый консультант, г.Армавир

СПИСОК НАГРАЖДЕННЫХ

ВИДЕОКАМЕРА - ЗА 3-Й КАРЬЕРНЫЙ УРОВЕНЬ, ДОСТИГНУТЫЙ МЕНЕЕ, ЧЕМ ЗА 3 ПЕРВЫХ МЕСЯЦА РАБОТЫ
ПРИПУТНЕВ АЛЕКСЕЙ

ЗНАК КОМПАНИИ

ИЖЕВСК	СТОЛБОВ АНДРЕЙ
ПЯТИГОРСК	ЛЕСКИНА ЛЮДМИЛА
ВЛАДИКАВКАЗ	ДЗГУТОВА МАРИНА
НАЛЬЧИК	БОЛАТАЕВ АЛЬБЕРТ
НАЛЬЧИК	САЛИМХАНОВА ХАВА
НАЛЬЧИК	ГАЖАЕВА АСЯ
ЕЙСК	ШАБЕЛЬСКАЯ ЕКАТЕРИНА
ЕЙСК	ДАНИЛЮК ПАЛИНА
ЕЙСК	ЗАБОЛОТСКАЯ ИРИНА
АРМАВИР	ПЕРШИНА НАДЕЖДА

ГРАМОТА И ЦЕННЫЙ ПОДАРОК

ГУЛЬКЕВИЧИ	ЛОКТЕВА ДИАНА
АРМАВИР	СТАЦЕНКО ЮЛИЯ
ПЯТИГОРСК	ФЕДУЛОВ ВИКТОР
ПЯТИГОРСК	ЩЕРБИНА НАТАЛЬЯ

ПОЧЕТНАЯ ГРАМОТА И ЗОЛОТОЙ ЗНАК КОМПАНИИ

ЕЙСК	БАЛЫКОВА ОЛЬГА
ПЯТИГОРСК	БИЛАН ТАТЬЯНА

ПОЧЕТНАЯ ГРАМОТА ЗА ОРГАНИЗАЦИЮ МЕРОПРИЯТИЯ

КОЛЛЕКТИВ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА В Г.КРАСНОДАР
ПОД РУКОВОДСТВОМ **МАСЛОВОЙ ВАЛЕНТИНЫ**
ИВАНОВНЫ



