



WWW.ROS.RU

ЖИЗНЬ В «РОССИИ»

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ВЕСТНИК Июнь-июль, 2008 год

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

ГЛАВНАЯ ТЕМА

ОСЖ «Россия» продемонстрировало почти двукратный рост страховой премии в 1-ом полугодии 2008 года

Общество страхования жизни «Россия» подвело итоги работы в 1-ом полугодии 2008 года. Общая сумма страховой премии, собранной за этот период, составила 157 493 тыс. рублей, что почти в два раза превышает аналогичный показатель за 2007 год. Результаты полугодия прокомментировала генеральный директор ОСЖ «Россия» Маргарита Хорунжая: «Почти двукратный рост объема страховой премии свидетельствует об уверенном и динамичном развитии компании. Перевыполнение плана по корпоративному каналу – и здесь нельзя не отметить усилия наших региональных подразделений в Нижнем Новгороде, Краснодаре, Пятигорске, Ростове-на-Дону, Ижевске и Нальчике –

говорит о том, что услугами компании предпочитает пользоваться все большее количество представителей корпоративного сектора: уже сейчас доля корпоративных продаж в нашем портфеле превышает 28%. В настоящее время мы активно развиваем розничные продажи и я уверена, что по итогам года этот канал покажет не менее достойные результаты». «Почти треть от всех наших договоров составляют договоры сроком действия 16-20 лет, – продолжает Маргарита Хорунжая. – Мне вдвойне приятно называть эту цифру, поскольку она говорит не только о финансовых результатах компании, но и результатах нашей активной работы по продвижению идей именно долгосрочного страхования жизни».

ОСЖ «Россия» стало членом Санкт-Петербургской торгово-промышленной палаты

ООО «Общество страхования жизни «Россия» стало членом Санкт-Петербургской торгово-промышленной палаты. Вступление Общества страхования жизни «Россия» в Санкт-Петербургскую торгово-промышленную палату открывает широкие перспективы для продвижения предлагаемых компанией корпоративных программ страхования жизни и, как следствие, позволит существенным образом упрочить позиции Общества

страхования жизни «Россия» на рынке Санкт-Петербургского региона. Санкт-Петербургская торгово-промышленная палата была основана в 1921 году и является одной из крупнейших в системе торгово-промышленных палат России, объединяя более 1600 предприятий и предпринимателей Санкт-Петербурга и Ленинградской области.



САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКАЯ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА

ОСЖ «Россия» получило аккредитацию в «Коммерческом Волжском социальном банке»

ООО «Общество страхования жизни «Россия» получило аккредитацию в «Коммерческом Волжском социальном банке (Общество с ограниченной ответственностью)» (г. Самара). Сотрудничество Общества страхования жизни «Россия» с Волжским социальным банком будет носить комплексный характер. При этом приоритетным направлением сотрудничества станет страхование жизни заемщика в рамках кредитных программ для малого и среднего бизнеса. В том числе, это обусловлено активной деятельностью Волжского социального банка в сфере кредитования предприятий малого и среднего бизнеса – по данным рейтингового агентства «Эксперт РА», в 2007 году банк вошел в число пятнадцати российских банков, выдавших наибольшее количество кредитов малому и среднему бизнесу. В свою очередь, в Обществе страхования жизни «Россия» разработан и успешно реализуется ряд специализированных страховых программ, ориентированных именно на этот сегмент бизнеса. «Коммерческий Волжский социальный банк (Общество с ограниченной ответственностью)» – региональный банк г. Самары, специализирующийся на предоставлении социально ориентированных банковских услуг. В число профильных продуктов банка входит работа с малым и средним бизнесом и ипотечное кредитование.

НАЗНАЧЕНИЯ

Тула

Представительство ООО «Общество страхования жизни «Россия» в г. Тула возглавит Зоя Заикина.

Зоя Заикина окончила Тульский государственный педагогический институт им. Л.Н. Толстого. До своего прихода в Общество страхования жизни «Россия» являлась, в качестве индивидуального предпринимателя, представителем страховых компаний «Авикос», «Зенит» и «ЖАСО» в г. Тула.

На новом посту в Обществе страхования жизни «Россия» перед Зоей Заикиной поставлена задача обеспечения эффективного продвижения бренда и услуг Общества в Тульском регионе.

Георгиевск

Директором агентства ООО «Общество страхования жизни «Россия» в г. Георгиевске назначен Роман Науменко.

Роман Науменко окончил Ставропольский государственный аграрный университет по специализации «Мировая экономика». Сразу же после окончания университета пришел в страхование, начав свою профессиональную карьеру в ООО «Росгострах-Юг». В январе 2007 года пришел на работу в Пятигорский филиал Общества страхования жизни «Россия», где проявил себя как успешный продавец – по результатам полутора лет

эффективной работы был рекомендован Директором филиала на должность Руководителя агентства Общества страхования жизни «Россия» в г. Георгиевске.

Санкт-Петербург

Руководителем филиала ООО «Общество страхования жизни «Россия» в Санкт-Петербурге назначен Алексей Жаров.

Алексей Жаров окончил Ленинградский педиатрический медицинский институт по специальности врач-педиатр. Прошел дополнительное обучение в рамках специализаций врача анестезиолога-реаниматолога и врача-нарколога. В страховании пришел в 2001 году, начав профессиональный путь с должности ведущего специалиста отдела накопительного страхования жизни объединенной компании ОАО «Страховое акционерное общество «Ингосстрах-Россия». С 2003 по 2005 год занимал топовую позицию в ООО «Компания «ЛАМБРЭ», где, в том числе, занимался розничными продажами, вопросами подбора и обучения персонала. Впоследствии перешел на должность заместителя Главного врача по организационной работе Академического медицинского

центра Санкт-Петербурга. Непосредственно до своего прихода в Общество страхования жизни «Россия» Являлся заместителем генерального директора, вице-президентом Центра инновационных исследований нервной системы «КАТИ 5Р».

На новом посту перед Алексеем Жаровым поставлена задача продвижения бренда ОСЖ «Россия» на страховом рынке Санкт-Петербурга и, в частности, комплексного развития ключевых каналов продаж страховых продуктов, предлагаемых компанией.

Екатеринбург

Директором филиала Общества страхования жизни «Россия» в Екатеринбурге назначен Сергей Маслов. Сергей Маслов окончил Уральский электромеханический институт, затем получил второе высшее образование в Уральской Академии государственной службы. В страховании пришел в 1991 году, с 1999 года работал в Страховой брокерской конторе «Выбор» в должности заместителя директора. Затем стал начальником отдела страхования в страховой компании «Лукойл». С 2000 по 2002 год занимал должность директора по страхованию СК «Гамма». В 2002-2003 году работал заместителем директора филиала ОАО «Альфа Страхование» в Екатеринбурге, а в 2005 году перешел на аналогичную должность в ОСАО «Россия», где и проработал вплоть до своего назначения в ОСЖ «Россия».

«Сергей Маслов, безусловно, интересен компании как профессионал с большим опытом работы, – комментирует новое назначение генеральный директор Общества страхования жизни «Россия» Маргарита Хорунжая. – И хотя этот опыт приобретен в классическом страховании, мы уверены, что Сергей Маслов сможет эффективно применить свои знания и в страховании жизни. В практике компании уже есть успешные примеры, когда директорами наших филиалов становились профессионалы нон-лайф страхования. Екатеринбург – крупный регион с большим потенциалом, страховой рынок которого Сергей Маслов прекрасно знает и умеет добиваться на нем результатов, поэтому у нас есть все основания верить в успех».

Департаментом безопасности ОСАО «Россия» предотвращена попытка мошенничества

Департамент безопасности ОСАО «Россия» совместно с ООО «Общество страхования жизни «Россия» в г. Владикавказе предотвратили попытку страхового мошенничества на сумму свыше 668 тыс. рублей.

В апреле текущего года в Общество страхования жизни «Россия» поступило заявление о получении страхового обеспечения в связи с наступлением события, обладающего признаками страхового – смертью застрахованного лица. Выгодоприобретатель также представил документы, подтверждающие факт наступления страхового события.

В ходе изучения предоставленных документов у сотрудников Центра операционной поддержки Общества страхования жизни «Россия» возникли подозрения в противоправности действий

выгодоприобретателя, в связи с чем документы были направлены на рассмотрение в Департамент безопасности ОСАО «Россия». В ходе проведения проверочных мероприятий было установлено несоответствие данных в представленных документах реальным событиям, и получены неопровержимые данные, подтверждающие факт смерти застрахованного лица за месяц до начала срока действия договора страхования. В этой связи сотрудниками Департамента безопасности ОСАО «Россия» было направлено заявление о выявленном мошенничестве в МВД Республики Северная Осетия – Алания, на основании которого было возбуждено уголовное дело по признакам преступления, предусмотренного ст.ст. 292, 30 ч.3, 159 ч.3 УК РФ. Ведется следствие.

ОСЖ «Россия» расширяет свое присутствие в Ростовской области

Общество страхования жизни «Россия» открыло агентство в г. Новочеркасске Ростовской области. Новое агентство стало четвертым по счету представителем Общества в регионе – в настоящее время на территории Ростовской области уже успешно функционируют агентства в Таганроге, Волгодонске и Шахтах.

Решение об открытии агентства ОСЖ «Россия» в Новочеркасске было принято с учетом высокого потенциала рынка страхования жизни в регионе – город отличается разносторонне развитой промышленной инфраструктурой, в том числе, в сферах

электроэнергетики, машиностроения, цветной металлургии, химической, легкой и пищевой промышленности.

Новое агентство в Новочеркасске возглавила Наталья Алексеенко, пришедшая на работу в Общество страхования жизни «Россия» из транспортной компании ООО «Юг Транс Алекс».

Агентство Общества страхования жизни «Россия» в Новочеркасске предоставит своим клиентам полный спектр услуг по страхованию жизни. Офис расположен по адресу: ул. Комитетская, д. 64, тел.: (86352) 2-69-87.

Тюменский филиал ОСЖ «Россия» застраховал жизнь сотрудников KCA DEUTAG Drilling GmbH на сумму более 780 млн. рублей

Филиал ОСЖ «Россия» в г. Тюмень застраховал жизнь сотрудников российского филиала KCA DEUTAG Drilling GmbH – одного из крупнейших в мире бурового подрядчика с более чем 100-летним опытом работ.

В рамках подписанного договора, 650 сотрудников российского филиала KCA DEUTAG Drilling GmbH были застрахованы на случай смерти в результате несчастного случая или по естественным причинам, постоянной полной потери общей трудоспособности в результате несчастного случая или от естественных причин, частичной потери трудоспособности в результате несчастного случая, госпитализации вследствие болезни или несчастного случая, нанесения вреда здоровью Застрахованного лица вследствие опасного заболевания.

Договор заключен сроком на пять лет. Общая страховая сумма составила 780 млн. рублей.

Также были застрахованы 75 сотрудников дочерней компании ООО «KCA ДИЙТАГ Раша». Договор заключен сроком на пять лет. Общая страховая сумма составила 90 млн. рублей.

ОСЖ «Россия» выступило официальным партнером международного турнира «Виват, Россия! – 2008»

ООО «Общество страхования жизни «Россия» выступило официальным страховым партнером международного турнира по спортивным танцам «Виват,

Россия! – 2008», прошедшего в Сочи в конце июня.

Международный турнир «Виват, Россия!» традиционно демонстрирует большой интерес жителей и гостей Кубани к спортивным бальным танцам. В 2007 году турнир привлек к себе более 5000 пар участников, в 2008 году – более 8000 спортсменов из 64 регионов России и 25 стран мира.

Обязательным условием участия в конкурсе являлось страхование от несчастных случаев, которое и было предоставлено Обществом страхования жизни «Россия» всем участникам, не имевшим страховых полисов на момент регистрации.

Проведение международного турнира «Виват, Россия! – 2008» в г. Сочи было приурочено к реализации нового проекта Федерации танцевального спорта России, направленного на подготовку города к зимней олимпиаде 2014 года.



ОСЖ «Россия» продолжит развитие сотрудничества с ОАО «Промышленный коммерческий «Автовазбанк»

Общество продолжит развитие сотрудничества с Банком по направлению страхования жизни заемщиков как в рамках кредитного обслуживания физических лиц, так и в рамках кредитования предприятий и организаций.

Промышленный коммерческий «Автовазбанк» – Первый коммерческий банк Поволжья, созданный в Тольятти 16 ноября 1988 года, позиционирует себя как региональный банк, инвестирующий основную долю ресурсов в региональное развитие. Сегодня это универсальный финансовый институт, имеющий лицензии на совершение всех видов финансовых операций. Филиальная сеть банка представлена в Поволжском регионе, в городах Тольятти, Самара, Сызрань и Димитровград, Ульяновск, а также в Москве, Чебоксарах, Оренбурге.

Выбор жизненного пути

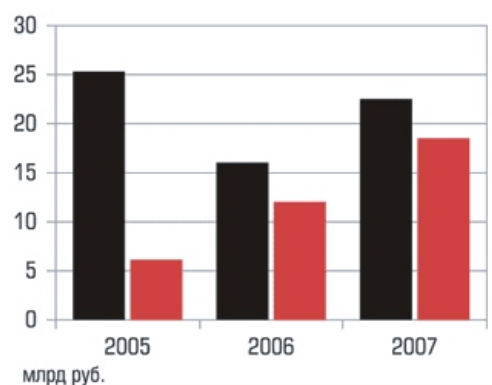
Российский рынок страхования жизни переживает уникальный период развития в условиях высокой нестабильности. Реальную возможность войти в число лидеров рынка в течение нескольких лет потенциально имеют практически все страховщики жизни.

О нестабильности рынка страхования жизни говорят постоянные изменения в списке его лидеров. Если топ-20 игроков рынка страхования «не жизни» год от года практически не меняется, то список наиболее успешных компаний на рынке страхования жизни находится в постоянном движении. Компания — лидер предыдущего года скатывается на место ниже пятнадцатого, а страховщики, имевшие незавидные позиции в предыдущем году, вырываются вперед. Только за один год компании поднимаются на 30–80 позиций, а темпы прироста взносов отдельных страховщиков жизни варьируются от –90 до +9000%.

Естественный отбор

По итогам 2007 года рынок страхования жизни показал значительную положительную динамику. Прирост взносов составил около 40%, их совокупный объем достиг 22,5 млрд рублей. Суммарная величина премии, полученной специализированными страховщиками жизни, составила 27,7 млрд рублей, из них 6,6 млрд было получено в страховании от несчастных случаев.

Темпы роста реального страхования жизни в 2007 году превысили 50%

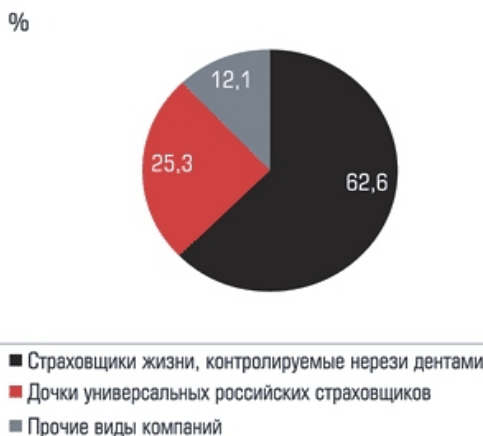


■ Взносы по страхованию жизни, официальные данные
■ Реальное страхование жизни

Источники: ФССН, «Эксперт РА»

Сейчас практически любая страховая компания имеет реальную возможность в течение пары лет войти в пятерку лидеров рынка страхования жизни. Необходимые условия успеха — наличие устойчивого канала продаж и инвестиции со стороны собственников. Этот период продлится сравнительно недолго: через несколько лет рынок страхования жизни должен стабилизироваться. «В течение 2007 года на рынке появилось немало новых игроков

Структура рынка страхования от несчастных случаев (по данным специализированных страховщиков жизни)



Источник: «Эксперт РА»

Некоторые крупные российские страховщики создали отдельные компании по страхованию жизни, практически все основные иностранные страховщики начали операции на нашем рынке. Можно предположить, что по составу участников рынок процентов на 75–80 сформирован», — комментирует Максим Чернин, генеральный директор СК «Альянс РОСНО Жизнь».

За последние два года максимальных результатов по объему собранной страховой премии добивались кэптивные страховщики жизни (лидер 2006 года — «КапиталЪ Страхование жизни», лидер 2007 года — «СОГАЗ-Жизнь»). Со временем их доля на рынке страхования

Структура рынка страхования жизни (по данным специализированных страховщиков жизни)



Источник: «Эксперт РА»

сократиться и стабилизироваться на уровне 15–20%.

Для начала 2008 года свойственна тенденция резкого увеличения доли «дочек» иностранных страховщиков в совокупных рыночных взносах. Если в 2007 году на долю страховщиков жизни, контролируемых нерезидентами, приходилось около 28% совокупных рыночных взносов (25% за первые три месяца 2007 года), то по итогам I квартала 2008 года значение этого показателя приблизилось к 50%.

«Дочки» российских розничных страховщиков, занятые переводом страховых портфелей и реорганизацией бизнеса, упустили часть времени, отпущенного им на развитие. Только сейчас в них идет процесс отделения от материнской компании и построения собственных бизнес-процессов. В ближайшие два-три года ожидается усиление позиций наиболее успешных розничных «дочек» российских страховщиков. Их совокупная доля во взносах, собираемых страховщиками жизни, увеличится с 11% в 2007 году до 25–30% в 2010.

В ожидании бума

С 1 января 2008 года вступили в силу поправки к Налоговому кодексу, меняющие систему налогообложения взносов и выплат по корпоративному страхованию жизни и распространяющие социальные налоговые вычеты на взносы по розничному страхованию жизни. Рынок оценивает влияние этих изменений в целом как позитивное, но незначительное. «На практике реализация этих поправок вызывает вопросы. В частности, не предусмотрен переходный период от налогообложения корпоративных программ страхования жизни «на входе» к налогообложению «на выходе», — отмечает Алла Кременчуцкая, заместитель генерального директора СК «Ингосстрах-Жизнь».

В 2007 году были предприняты попытки сделать российскую версию продуктов unit-linked, на которые приходится до 50% мирового рынка страхования жизни. Как альтернатива был создан пакет «страхование жизни + инвестиционные паи» в одной маркетинговой упаковке. Тем не менее страховщики жизни не хотят отдавать бизнес по продаже продуктов unit-linked управляющим компаниям. Недавно были разработаны поправки к страховому и налоговому законодательству, позволяющие создавать

Выбор жизненного пути

продукты unit-linked в классическом их понимании.

Важной для рынка инициативой в 2007 году были разговоры о создании гарантийных фондов для выплат по накопительному страхованию жизни. Однако развитию накопительного страхования жизни препятствует не недостаток налоговых льгот, не ограничения на создание продуктов unit-linked и не отсутствие гарантийных фондов, а отсутствие спроса на данный вид страхования. Недостаток же спроса объясняется небольшим горизонтом планирования, высокой субъективной оценкой рисков вложений в долгосрочные финансовые институты, а также отрицательной нормой сбережений населения страны. Как только потребительские предпочтения изменятся, начнется бум накопительного страхования жизни. «Для того чтобы долгосрочное страхование жизни развивалось и становилось одним из привычных инструментов личного финансового планирования, необходимо наличие определенных факторов, которые в России только начинают формироваться: стабильность банковской системы и фондового рынка, предсказуемый уровень инфляции, рост благосостояния населения», — комментирует Антон Кушнер, генеральный директор ЗАО «ЭИС Жизнь Страхование».

Именно поэтому максимальных результатов розничные страховщики жизни добиваются пока в рисковом страховании без накопительной части. В настоящий момент наибольшим позитивным изменениям подвержены рыночные позиции компаний, ориентированных как на страхование жизни заемщиков, так и просто на страхование от несчастных случаев (риск смерти, получения инвалидности, обнаружения критических заболеваний и так далее). И только через три-четыре года в число лидеров рынка должны прочно войти компании, специализирующиеся на накопительном страховании жизни, как корпоративном, так и розничном.

Есть ли конкуренция?

Уровень конкуренции на рынке страхования жизни оценивается как низкий, поскольку потенциальный спрос существенно превышает предложение. Инвестиции в рекламу, актуализация продуктовой линейки, развитие новых каналов продаж — все эти классические инструменты конкурентной борьбы превратились в способы формирования спроса.

Тем не менее страховщики жизни все-таки конкурируют между собой. Ожесточенная конкуренция наблюдается на рынке труда. Те компании, которые выигрывают в этой

Взносы, собранные отдельными игроками рынка, по новому бизнесу* (всего)					
№	Страховщик жизни	Взносы за 2007 г., полученные по новому бизнесу (тыс. руб.)	Взносы за 2007 г., всего (тыс. руб.)	Темпы прироста взносов по новому бизнесу (%)	Темпы прироста взносов, всего (%)
1	«Ренессанс Жизнь»	246 497	308 424	140,1	183
2	«Альянс РОСНО Жизнь»	237 758	399 778	13,2	41,6
3	ОСЖ «Россия»	200 480	256 710	197,8	135,6
4	Aviva	174 588	183 302	1 199,90	1 264,80
*Взносы, полученные по договорам, заключенным с новыми клиентами в текущем году.					
Источник: «Эксперт РА» по данным компаний					

конкурентной борьбе и смогут привлечь и удержать наиболее профессиональных и активных сотрудников, в будущем получат наиболее высокую рыночную долю.

За последние несколько лет резко возросла роль банков как партнеров страховых компаний. Наличие партнерских соглашений с банками, активно работающими в сегменте ипотечного страхования, во многом определяет темпы развития бизнеса страховщиков жизни. Но отсутствие единых прозрачных критериев аккредитации, а также действие запрета на продажу сопутствующих товаров и услуг, что может относиться к продаже страховки при выдаче кредита, формируют атмосферу нестабильности и вызывают постоянное давление на банки и страховые компании со стороны ФАС.

Несмотря на это, в будущем все-таки следует ожидать расширения взаимодействия между банками и страховщиками. «В 2008 году многие банки опробуют свои возможности продавать накопительное страхование жизни. И я предполагаю, что ряд банков в следующем году перейдет от экспериментальных продаж к настоящим продажам со значительными показателями. Это станет новым каналом распространения, повторяющим успех многих европейских рынков, где банки являются одним из ключевых каналов продаж», — прогнозирует Остин Кимм, президент СК «Ренессанс Жизнь».

Преодолеть ограничения или устранить их
Если темпы роста и итоговый объем рынка страхования жизни во многом зависят от изменений в потребительских предпочтениях населения, то будущую структуру и эффективность рынка определяют сложившиеся ограничения. Можно ожидать, что «невидимая рука рынка» поможет преодолеть эти ограничения через создание финансовых инноваций и собственных альтернативных механизмов и институтов, необходимых для нормального ведения бизнеса, — через ведение управленческой отчетности, инвестирование в создание корпоративных школ для финансовых консультантов и т. д. Однако этот вариант развития рынка страхования жизни предполагает развитие в условиях ограничений, а не их

нейтрализацию, существенно увеличивает транзакционные издержки страховщиков жизни.

Есть и другой вариант — консолидация усилий как самих игроков рынка, так и государства, преодоление обозначенных ограничений на макроэкономическом уровне, через соответствующие изменения в законодательстве. «Было бы правильно, если бы государство помогло страховщикам, ведь оно должно быть заинтересовано в развитии страхования жизни: рост сбережений, снижение уровня социального инфантилизма и расчета на помощь государства в сложных жизненных ситуациях, развитие рынка долгосрочных инвестиций. Способов несколько — от предоставления налоговых преференций долгосрочным сбережениям до организации программ разъяснительного характера о важности страхования жизни среди населения. Меры достаточно очевидные и прозрачные, очень многие государства в мире так и поступают. Будем надеяться, что это произойдет и у нас», — рассуждает Александр Торбахов, генеральный директор страховой компании «Росгосстрах-Жизнь». В стратегию развития страховой отрасли в России должны быть включены такие первоочередные меры, как устранение законодательных ограничений на продажу продуктов unit-linked, введение обязательного страхования жизни заемщиков кредитных организаций, спецификация отчетности российских страховщиков. По мнению Михаила Воробьева, директора по стратегическому развитию страховой компании Fortis, не менее важны для развития рынка такие меры, как законодательное урегулирование вопросов партнерства страховых компаний с банками, введение профессиональных стандартов для страховых агентов и создание на их базе системы обучения и государственной аттестации, а также комплексные меры просвещения потенциальных клиентов — то есть продвижение страхования жизни как категории. В число прочих стимулирующих мер, которые предлагают страховщики жизни, входят допуск страховщиков к участию в страховании накопительной части трудовой пенсии и разгосударствление института обязательного страхования от несчастных случаев.

НАШИ СЕМИНАРЫ

ОСЖ «Россия» продолжает серию обучающих семинаров для финансовых консультантов компании

ООО «Общество страхования жизни «Россия» продолжает ставшую традиционной для практики Общества серию обучающих семинаров для финансовых консультантов – очередной семинар был проведен в конце июня в г. Краснодаре.

В семинаре приняли участие сотрудники Общества страхования жизни «Россия» из Кабардино-Балкарской Республики, Республики Ингушетия, Чеченской Республики, Северной Осетии, Краснодарского края и Ставропольского края, Ростова-на-Дону, Ульяновска, Волгограда, Пятигорска.

Сильный лекторский состав семинара обусловил высокий мотивационный уровень мероприятия – участники семинара всецело приобщились к опыту продвижения идей страхования жизни в регионах, а также к практическим знаниям, касающимся сферы сервисного обслуживания клиентов Общества страхования жизни «Россия».

В рамках семинара также состоялось награждение лучших сотрудников Общества страхования жизни «Россия» по итогам конкурса «Весна 2008» – победителями стали сотрудники

структурного подразделения Общества в г. Краснодаре Диана Локтева и Сергей Олейников.

Награды за личные достижения в

продажах получили представительницы подразделения компании в г. Нальчике Аминат Койчуева, Халимат Байрамукова и Роза Магомедова.



ОСЖ «Россия» провело семинар для сотрудников компании в Москве

В рамках реализации программы корпоративного обучения, очередной семинар для финансовых консультантов был проведен Обществом страхования жизни «Россия» в Москве. Проведение семинара с участием более 100 сотрудников компании из многих регионов России в столице решало две основные задачи, о которых рассказала генеральный директор ООО «Общество страхования жизни «Россия» Маргарита Хорунжая. «Первой причиной, по которой мы выбрали столицу в качестве места проведения семинара, была необходимость создать среду, способствующую полному погружению всех участников в работу. Важно было, чтобы сотрудники смогли отдалиться от привычного образа жизни и сконцентрироваться на обучении. Во-вторых, подобные семинары – это не только обучение, но и демонстрация того, к чему необходимо стремиться. Многие из новых сотрудников, приезжая на семинар, впервые попадают в



настолько насыщенную деловую атмосферу. Обучение, организуемое компанией, дает сотрудникам возможность получить практические знания о самых современных разработках в области страхования жизни, окунуться в деловую среду и получить позитивный эмоциональный

заряд. Это, несомненно, является мощным стимулом для дальнейшего развития карьеры».

«Большая часть людей, проходивших обучение, только начинает строить свою карьеру в страховании жизни, – комментирует Маргарита Хорунжая. – В основном, новые сотрудники – это молодые люди, что свидетельствует о высоком уровне интереса к ОСЖ

«Россия» со стороны наиболее активной и нацеленной на профессиональный рост аудитории». На семинаре также состоялось награждение ценными подарками и нагрудными знаками Общества лучших сотрудников, достигших высоких профессиональных результатов.

ОСЖ «Россия» провело очередной региональный тренинг

Общество страхования жизни «Россия» провело очередной региональный тренинг по технике продаж программ накопительного страхования жизни. Данный тренинг включает в себя обучение продажам конкретного вида продуктов: так называемые образовательные программы – программы, сочетающие страховую защиту и возможность накопить средства для оплаты затрат, связанных с получением высшего образования. Трехдневный тренинг прошел в Казани. Он проводился для сотрудников региональных подразделений ОСЖ

«Россия» из Казани, Нижнего Новгорода, Тольятти, Набережных Челнов. Это тренинг первой ступени. В дальнейшем планируется проведение обучающих тренингов с повышением их степени сложности на постоянной основе. Тренинг первой ступени будет проводиться для новых сотрудников. В число его учебных задач вошла систематизация имеющихся знаний и навыков по продажам образовательных страховых продуктов, а также отработка технологии эффективного взаимодействия с клиентами компании. Участники высоко оценили

эффективность нового позитивного подхода к продажам образовательных программ.



Семинар для новых сотрудников прошел в г. Нальчике



представителей ОСЖ «Россия» из Кабардино-Балкарии, Дагестана, Северной Осетии-Алании, Ингушетии, Карачаево-Черкесии, Чеченской республики, Краснодарского и Ставропольского краев, а также Казани и Ульяновской области. В рамках семинара ведущие специалисты Общества обсудили практические вопросы страхования жизни и обменялись опытом работы на страховых рынках Северо-Кавказского и Южного федеральных округов.

Общество страхования жизни «Россия» продолжает серию обучающих семинаров для финансовых консультантов компании. Очередной семинар состоялся в Нальчике. В обучении приняли участие более 70

Проведение обучающих семинаров для финансовых консультантов Общества является одним из приоритетных направлений работы ОСЖ «Россия». Образовательные мероприятия, проводимые Обществом, позволяют не



только совершенствовать профессиональные навыки сотрудников, но и задают единые стандарты работы, повышая эффективность организации продаж страховых продуктов и услуг компании.

Участники: все консультанты ОСЖ с 1 по 4 уровень включительно.

Сроки проведения: август 2008

Критерии: призёры – все консультанты, осуществившие за указанный период не менее 3-х личных продаж



КОНКУРС "БЫСТРАЯ КАРЬЕРА"

1. Сотрудникам 1 и 2 уровней, сделавшим в течение календарного месяца 30 Е и более, присваивается 3 уровень.
2. Сотрудникам 3 уровня, сделавшим 30 Е и более, данные единицы утраиваются (бонусное увеличение карьерных единиц без комиссионных).
3. Структурные единицы, полученные в течение календарного месяца в рамках конкурса, увеличиваются вдвое (бонусное увеличение карьерных единиц без комиссионных).
4. Лучшему сотруднику, сделавшему более 30 Е по итогам месяца, будет вручен специальный приз: LCD-телевизор.
5. По традиции, все сотрудники, сделавшие в течение календарного месяца 20 Е, получают швейцарские часы (только для сотрудников, не получавших данный приз ранее).



Учредитель и издатель : Общество страхования жизни „Россия“. По вопросам размещения материалов обращаться UlupovGS@ros.ru