

ДЕЛО ЖИЗНИ

Страховая компания РОСГОССТРАХ ЖИЗНЬ, один из лидеров российского рынка страхования жизни, обладает самой широкой и развитой сетью продаж страхования жизни в России, важнейшим элементом которой является агентская сеть, представленная десятками тысяч страховых агентов, финансовых консультантов и персональных менеджеров, оказывающих профессиональные страховые услуги во всех регионах нашей страны.

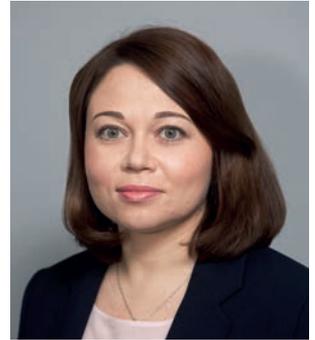
ВАЖНАЯ ОТРАСЛЬ

Каждый день команда РОСГОССТРАХ ЖИЗНЬ выполняет важную миссию — предоставляя самые современные страховые услуги, сотрудники РОСГОССТРАХ ЖИЗНЬ помогают миллионам людей во всех уголках нашей огромной страны обрести уверенность в своем будущем, заботиться о благополучии своей семьи и планировать самые значительные события в жизни.

В компании уделяется огромное внимание отбору и подготовке персонала продающей сети, ведь, по сути, финансовые консультанты и агенты являются «лицом» компании, с которыми в ежедневном режиме общаются все клиенты и контрагенты. Именно по их работе и складывается впечатление об одной из крупнейших финансовых групп в России. Каждый месяц территориальные дирекции компании по всей России пополняются новыми специалистами страхования жизни, несущими в массы этот полез-

ный и набирающий стремительную популярность инструмент защиты благосостояния и формирования капитала.

Социальную значимость страхования жизни в современном обществе трудно переоценить: это и независимое от государства пенсионное обеспечение, и целевые накопления на образование детей, и защита семей на случай потери кормильца, и многое другое. Современное страхование жизни способно решить многие стоящие перед человеком задачи. Сейчас, как и прежде, оно обеспечивает выплаты в трудных и трагических ситуациях: при несчастных случаях и внезапных болезнях, при потере близкого человека. В то же время при помощи инновационных страховых программ можно выгодно и безопасно инвестировать средства, гарантировать защиту сбережений от инфляции. Страховые решения подбираются под задачи каждого человека и его семьи. Именно поэтому



Олеся Киричук

*Директор по персоналу
РОСГОССТРАХ ЖИЗНЬ*

агентов по страхованию жизни чаще называют финансовыми консультантами.

СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ — НЕ ДЛЯ ЛЕНИВЫХ

Несмотря на все свои преимущества, страхование жизни остается для наших соотечественников достаточно сложным продуктом, для продажи которого специалисту по работе с клиентами нужно обладать целым комплексом глубоких знаний в психологии, финансах и экономике. Поэтому в этой

профессии, прежде всего, находят себя талантливые неравнодушные люди, склонные к анализу и постоянно развивающие свои профессиональные компетенции.

«Что нужно сделать для того, чтобы стать хорошим продавцом страхования жизни? В моем понимании — очень многое. Природный талант и способности, конечно, важны. Но, в первую очередь, необходимы внутренняя решимость, внутренняя мотивация, самодисциплина, — говорит Владислав Снопко, управляющий директор РОСГОССТРАХ ЖИЗНЬ. — И во вторую — стремление постоянно профессионально расти, изучать что-то новое, получать новые знания. Без этих двух вещей, конечно, невозможно стать успешным в нашем непростом, но благодарном деле».

Карьера в РОСГОССТРАХ ЖИЗНЬ открывает всем потенциальным кандидатам в финансовые консультанты широкие возможности профессионального и личного роста. В компании умеют распознавать в людях высокий потенциал и отбирают к работе тех, кто стремится построить успешную карьеру в страховой отрасли. Все новые сотрудники компании проходят многоуровневое обучение, дающее полное представление о работе в страховой индустрии и надеяющее сотрудника оптимальным набором базовых навыков, знаний и умений для успешной работы на рынке страхования жизни.

Кроме того, даже опытные финансовые консультанты постоянно участвуют в профессиональных тренингах, семинарах, повышая квалификацию с помощью лучших образовательных программ. В РОСГОССТРАХ ЖИЗНЬ реально воплощают известное высказывание «Учиться, учиться и еще раз учиться», — только так можно стать эффективным продавцом страхования жизни и реализоваться в профессии, благо компания создает для этого все возможности.

Финансовый консультант — профессия важная, нужная и очень востребованная. В эту профессию зачастую приходят люди, имеющие богатый опыт в других отраслях — врачи, учителя, инженеры. Обладая знаниями в своих областях и проникаясь философией страхования жизни, они, по сути, продают одни из самых сложных продуктов — накопительное страхование жизни, инвестиционное страхование жизни, которые на данный момент существуют на страховом рынке. В РОСГОССТРАХ ЖИЗНЬ уверены: успешным финансовым консультантом может стать каждый, главное — желание, стремление и упорство в достижении поставленных целей.

Каналы эффективного карьерного развития, созданные в РОСГОССТРАХ ЖИЗНЬ, позволяют наиболее энергичным и вовлеченным сотрудникам на деле реализовать себя и построить карьеру своей мечты. Соглас-

но матрице карьерного роста РОСГОССТРАХ ЖИЗНЬ, талантливый продавец с хорошими организаторскими способностями способен стать как менеджером группы консультантов, так и впоследствии территориальным руководителем, отвечая за продажи в рамках целого региона. Это одна из многих реальных возможностей карьерного развития, созданных компаний.

КЛУБ ЛУЧШИХ

Самые успешные финансовые консультанты становятся членами Клуба Лучших РОСГОССТРАХ ЖИЗНЬ, обеспечивающего им элитарное развитие в страховании жизни, участие в международных образовательных программах, общение и обмен опытом с профессионалами российского рынка и других стран. Самые талантливые получают международное признание, становясь членами международной ассоциации MDRT, объединяющей лучших финансовых консультантов в мире.

В 2005 году, когда РОСГОССТРАХ ЖИЗНЬ начала работу по возрождению в нашей стране традиций страхования жизни, первые финансовые консультанты прошли обучение новым методикам продаж и заработала Специализированная Сеть, сформировавшая агентский канал продаж компании. К 2009 году руководством ГК РОСГОССТРАХ было приня-

то решение особо выделить тех финансовых консультантов, агентов и менеджеров, которые не просто стабильно выполняли плановые показатели, а последовательно наращивали сборы, демонстрировали отличные результаты. Так появился привилегированный клуб для личного и профессионального развития и обмена опытом наиболее результативных продавцов страхования жизни. Членство в Клубе Лучших имеет трехуровневую систему: «Лидер», «Капитан» и наивысший уровень «Мастер», которые присваиваются участникам в зависимости от финансовых показателей, достигнутых ими в течение года.

Первая конференция Клуба Лучших прошла осенью 2009 года в Санкт-Петербурге — тогда в ней участвовало всего 44 человека. Поначалу конференции проводились дважды в год, а затем установился нынешний формат

— ежегодных масштабных мероприятий. За прошедшие годы члены элитарного Клуба побывали на Украине, в Турции и Черногории, во Франции, на Кипре, Абу-Даби и олимпийском Сочи.

Последняя конференция Клуба лучших РОСГОССТРАХ ЖИЗНЬ состоялась в мае 2016 года в Санкт-Петербурге. В ней приняли участие более 350 лучших специалистов по страхованию жизни из более чем 40 регионов нашей страны.

На торжественной церемонии вручения кубков и памятных дипломов свои заслуженные награды получили победители как в личном, так и в командном соревновании. Главный приз и оваиии коллег в номинации «Лучшая дирекция» второй год подряд получил филиал РОСГОССТРАХ ЖИЗНЬ из Приморского края.

Традиционно программа Клуба Лучших не только включает в себя офици-

альные мероприятия, но и предполагает масштабную культурно-развлекательную программу, где в неформальной обстановке и куется знаменитый победный дух РОСГОССТРАХа.

За несколько весенних дней в Санкт-Петербурге все гости мероприятия успели и отдохнуть на ярком солнце, наслаждаясь свежим воздухом Финского залива и Невы, и прикоснуться к истории культурной столицы России, посетив балет в Мариинском театре и несколько музеев, и пополнить запас знаний на тренинге самого успешного бизнес-тренера России Радислава Гандапаса.

«Быть лучшими в РОСГОССТРАХе — значит, быть лучшими в страховании, — говорит Елена Трофимцева, региональный управляющий компании РОСГОССТРАХ ЖИЗНЬ по Дальнему Востоку. — Ежедневно мы чувствуем заботу и внимание компании к каждому сотруднику нашего



филиала и понимаем, что делаем большое и полезное для нашей страны дело. Работа РОСГОССТРАХ ЖИЗНЬ стала для многих из нас трамплином в новую жизнь, и мы благодарим компанию за эту успешной работой».

ТЕХНОЛОГИИ НА СТРАЖЕ УСПЕХА АГЕНТА

Как известно, в 21 веке миром правят технологии, понимают это и в РОСГОССТРАХ ЖИЗНЬ, стремясь разрушить закоренелый миф о консервативности агентской сети и внедряя все больше инноваций в работу финансовых консультантов. В ходе технологической революции, продолжавшейся в компании последние несколько лет, у финансовых консультантов появилось огромное количество новшеств, благодаря которым все бизнес-процессы в компании отныне идут в ногу со временем.

Эффективной коммуникации помогает сервис для оперативного взаимодействия с агентами «Почта Лайф» на базе отечественного почтового клиента mail.ru. С помощью «Кабинета агента», финансовый консультант может управлять портфелем в режиме реального времени из любого места, где есть интернет: из дома, из офиса, от клиента, в дороге. Мобильный «Кабинет агента» позволяет проводить все эти операции на экране мобильного телефона. Кроме того, проект «Магnum» позволяет при наличии планшета или ноутбука проводить андеррайтинг и заключать договоры прямо на месте первой встречи с клиентом. Мобильные терминалы оплаты iBox, в свою очередь, позволяют принять деньги в уплату страховой премии у клиента в любой точке продаж, где есть интернет. И, конечно же, существуют удобные калькуляторы по всем продуктам — как для

традиционного Windows, так и в виде мобильных приложений для iPhone, iPad и устройств на Android. Благодаря внедренным технологиям, финансовые консультанты обладают всем функционалом «мобильного офиса», что положительным образом сказывается на их эффективности и уровне клиентского обслуживания.

СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ — ФИЛОСОФИЯ УСПЕХА

«Страхование жизни — интересный вид страхования, его невозможно научиться продавать, — говорит Александр Бондаренко, генеральный директор РОСГОССТРАХ ЖИЗНЬ. — Для того чтобы быть успешным в нашем деле, необходима внутренняя трансформация, саморазвитие. Пока ты не начнешь меняться сам, этот бизнес не пойдет. А если ты уже начал меняться, то это заметно не только по результатам, это сразу видят окружающие — клиенты, близкие, друзья. Люди становятся более ответственными, понимающими. Более того, на волне изменений у них меняется личная и профессиональная жизнь. Мы не просто продаем страхование жизни, мы меняем в лучшую сторону внутренний мир тысяч людей, которые занимаются этим бизнесом. Они поменялись сами и меняют к лучшему людей вокруг себя».

