ПО ЗАКОНУ ШАРИАТА

На территории нашей страны проживает около 20 млн. мусульман, еще около 7 млн. находятся в стране в виде мигрантов из Средней Азии. По религиозным канонам, принципы традиционного страхования для людей, исповедующих ислам, неприемлемы. В мусульманских странах распространен особый вид страхования, который не противоречит правилам Шариата, такафул-страхование, он может быть востребован и в России.

Автор: Ильяс Зарипов

Окончил Московскую банковскую школу при Центральном банке Российской Федерации в 1994 г., Всероссийский заочный финансово-экономический институт по специальности «Финансы и кредит» в 1996 году. С 1991 по 2006 г. работал в Департаменте международных финансово-экономических отношений Центрального банка Российской Федерации. В 2004 г. стал кандидатом экономических наук (диссертация посвящена исследованию инвестиционного механизма финансово-промышленных групп России). С 2006 по 2009 г. работал директором по корпоративным финансам Группы «Энергетический стандарт» (Швейцария). В настоящее время – советник Правления банковской группы ЗЕНИТ. Автор 4 монографий и 75 публикаций в специализированных журналах (в том числе и на иностранных языках), выпускник Университета INCEIF (Малайзия) по программе CIFP (Chartered Islamic Finance Professionals). Является специалистом в области исламских финансов.

По закону Шариата

Традиционное страхование для граждан, придерживающихся канонов ислама, неприемлемо, поскольку содержит запретные в Коране элементы: ссудный процент, ростовщичество (риба); элементы азартной игры (майсир); неопределенность (гарар).

Именно наличие запретных факторов – основная причина поиска альтернативы традиционному страхованию и создания в исламских странах такафул-компаний.

Начальные элементы такафул-страхования применялись еще 1400 лет назад в арабских племенах. Название произошло от слова kafala (араб.), что означает «общая гарантия». Первая исламская страховая компания появилась в Судане в 1979 году. При этом использовалось страхование на кооперативных принципах. В настоящее время действует более 130 крупных такафул-компаний в 23 странах. Создаются и работают ре-такафул-компании (перестрахования). Больше всего их в Малайзии и странах Ближнего Востока (главным образом, в Саудовской Аравии).

Исламская страховая компания

Главной особенностью исламской страховой компании является то, что страхователи (именуемые участниками) являются совладельцами так называемого «Такафул-фонда», в который направляются уплаченные ими взносы. Страхователи (участники, владельцы полисов) выступают в роли коллективного владельца капитала, а страховщик – в роли управляющего данным капиталом.

Использование механизмов такафул-страхования позволяет избежать ростовщических отношений между страхователем и страховщиком (речь, прежде всего, идет о накопительных вкладах) традиционного страхования, где страхователям выплачиваются проценты.

В таблице 1 представлены основные отличия традиционного от такафул-страхования.

Дискуссия среди шариатских ученых о соответствии такафула положениям Шариата продолжалась в течение долгого времени в силу различных подходов к трактовке Корана и других источников Шариата представителями различных мусульманских правовых школ. В 1985 году такафул был признан соответствующим законам Шариата и стал исламской альтернативой традиционному страхованию. Катализатором развития исламского страхования со стороны светских властей послужило создание специальных законов. Так, в Малайзии действуют: с 1984 года Закон о такафул-компаниях, с 1994 года – закон о страховании. Согласно законода-

Таблица 1. Традиционное страхование и Такафул

Элемент	*Страхование собственности*	*Кооперативное Страхование*	*Такафул*
Контракт	Полис в форме контракта обмена (покупка – продажа) между застрахованным (держателем полиса) и страховой компанией	Полис в форме контракта разделения рисков между застрахованным лицом и группой (пулом) страховщиков, представленных в кооперативной страховой компании	Комбинация Табарру-контракта (пожертвования, вносимого каждым участником в общий такафул-фонд на безвозмездной основе с намерением оказать помощь другим участникам в случае возникновения страхового случая) и агентства (Вакала) и/или контракт разделения прибыли между участниками и такафул-компанией (Мударабa)
Ответственность владельцев полиса/ участников	Владельцы полиса платят за него страховой взнос страховой компании	Владельцы полиса осуществляют вклады в пул страховщиков в форме страхового взноса. Любой доход принадлежит владельцам полиса, которые также отвечают и за убыток.	Владельцы осуществляют вклады в фонд. Любой доход от основной деятельности страховой компании принадлежит владельцам полисов, они несут ответственность и по убыткам. Существуют различные механизмы распределения прибыли по результатам года. В некоторых случаях такафул-оператор осуществляет деятельность по контракту Мударабa и распределяет прибыль согласно договоренности
Ответственность страховщика/ оператора	Страховщик обязан заплатить по страховым требованиям, используя страховой фонд или средства акционеров	Пул страховщиков обязан оплатить требования по полису, используя страховой фонд	Такафул-оператор действует как администратор схемы и покрывает страховые требования из такафул-фонда. В случае недостатка средств такафул-оператор предоставляет беспроцентный кредит фонду для покрытия убытков
Доступ к капиталу	Доступ к акционерному капиталу и долговым обязательствам с возможностью использования субординированных долгов	Нет доступа к акционерному капиталу, но есть доступ к долговым обязательствам с возможностью использования субординированного долга	Есть доступ к акционерному капиталу со стороны такафул-оператора, но не к долговым обязательствам
Инвестиции средств	Нет запретов, кроме установленных регуляторами	Нет запретов, кроме установленных регуляторами	Активы фонда Такафул должны быть вложены только в инструменты, соответствующие Шариату

тельству, в такафул-компаниях обязательно наличие Шариатского совета для контроля соответствия сделок Шариату. В свою очередь, Шариатский совет мегарегулятора (Центрального банка Малайзии) контролирует деятельность Шариатских советов такафул-компаний.

Механизмы страхования такафул

Такафул-контракт является соглашением не между компанией и участником, а группой участников, которые объединили свои средства для вложения в такафул-фонд, который используется для осуществления компенсаций возникшего вреда или потерь одного из участников. Важнейшими аспектами такафул-операций являются следующие:

– компания не принимает на себя риск, риск несут участники, которые покрывают убытки друг друга из сформированного ими фонда;
– компания действует в качестве доверенного лица от имени участников для проведения операций. Таким образом, компания не имеет никаких прав на прибыль от деятельности.

Все вклады участников аккумулируются в такафул-фонде из которого осуществляются все платежи по страховым возмещениям. Деньги, полученные этим фондом, инвестируются в деятельность, разрешенную Шариатом. В случае если образуется дополнительный доход от операций компании, данная сумма делится между участниками по принципу Мударабы (партнерства), доход делится между партнерами согласно предварительно договоренной схеме, в то время как убытки несет только инвестор, который, ко всему прочему, не должен вмешиваться в деятельность предприятия.

В соответствии с принципами Мударабы, компания, которая действует как мудариб (предприниматель, который ведет бизнес, основанный на чужом капитале), получает часть образовавшейся прибыли, исходя из оговоренной заранее доли. В то же время компания имеет право получать доход от инвестиций такафул-фонда.

Организационные модели Такафул

Существует несколько организационных моделей Такафула. Но во всех моделях присутствует принцип «Табарру» (пожертвования).

Структурно такафул-компании могут строиться на принципе Мудараба или принципе Вакал («агентирование, передача полномочий»).

Средства, зачисляемые в фонд Мудараба, считаются собственностью владельца полиса. Он передает право распоряжения ими такафул-компании и получает

от их вложения доход, но только если прибыль получает такафул-компания в целом. Пропорции, в соответствии с которыми происходит распределение прибыли, фиксируются заранее и утверждаются Шариатским советом такафул-компании. Однако страхователь теряет право на получение части прибыли, если в течение срока действия полиса он обращался с заявкой на компенсацию ущерба по страховому случаю. Принцип Мудараба в основном распространен в странах Юго-Восточной Азии (Малайзия, Индонезия, Бруней, Филиппины). (См. рис. 1-2)

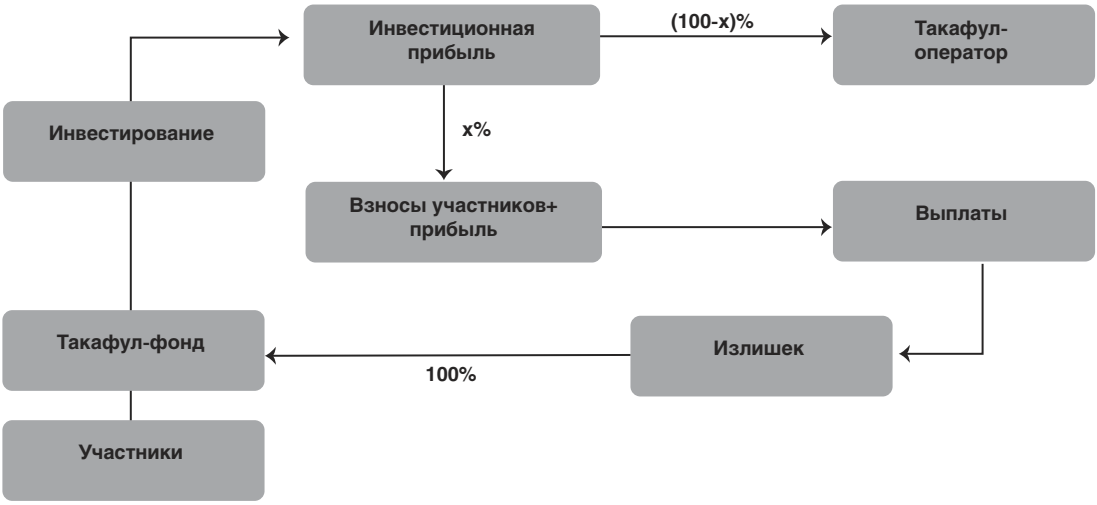
Вакала представляет собой бизнес-взаимоотношения, при которых одна сторона поручает другой исполнение определенных задач, передавая ей часть своих полномочий. При этом доверенные лица (Вакиил, агенты) могут иметь генеральную или ограниченную доверенность на осуществление определенного круга операций. Согласно этой модели в такафул-страховании риски и прибыль делятся среди владельцев полисов пропорционально вкладу, в то время как такафул-оператор имеет лишь право на комиссию за управление фондом. Если деятельность оператора привела к убыткам, это компенсируется из Фонда. Контракт Вакала – в настоящее время более популярный в мире, активно используется в странах Ближнего Востока. (См. рис. 3-4)

Инвестиции каждого страхователя распределяются на несколько фондов. Средства, перечисляемые в первый фонд (табарру), считаются пожертвованием, и участник теряет право собственности на них. Их доля от общего взноса страхователя устанавливается индивидуально и зависит от вероятности наступления страхового случая, от которого страхуется. Вторая часть средств поступает в инвестиционный фонд, созданный по одной из приемлемой для Шариата модели, выбранной такафул-компанией.

Существуют также модели-гибриды, сочетающие в своей деятельности несколько принципов. Так, в Саудовской Аравии широко представлена модель такафул-страхования, совмещающая в себе «Мудараба» и «Вакала». Страхователи считаются также акционерами такафул-компании. При этом капитал на доли не делится. Управляет компанией руководящий орган. (См. рис. 5)

Существуют и гибридные модели с использованием благотворительных трастовых фондов Вакф. Участниками фонда являются вкладчики, вносящие пожертвования в благотворительные фонды. Данные пожертвования или средства, уступленные фонду Вакф как агенту, не могут быть потрачены

Рис.1 Модель «Мудараба»



на операционные нужды, но могут быть использованы для компенсации убытков участников в соответствии с правилами фонда Вакф и условиями членства участников.

Вакала Вакф-фонд обязан инвестировать средства в инструменты, соответствующие Шариату. Прибыль или убытки от деятельности относятся на фонд. Из прибыли создаются резервы для ком-

Рис 2. Модель «Модифицированная Мудараба»

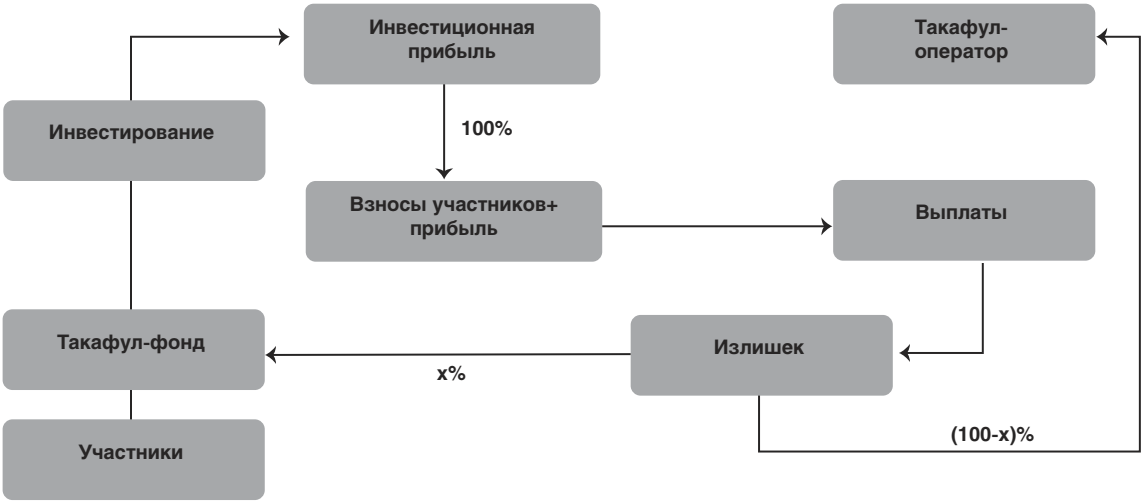
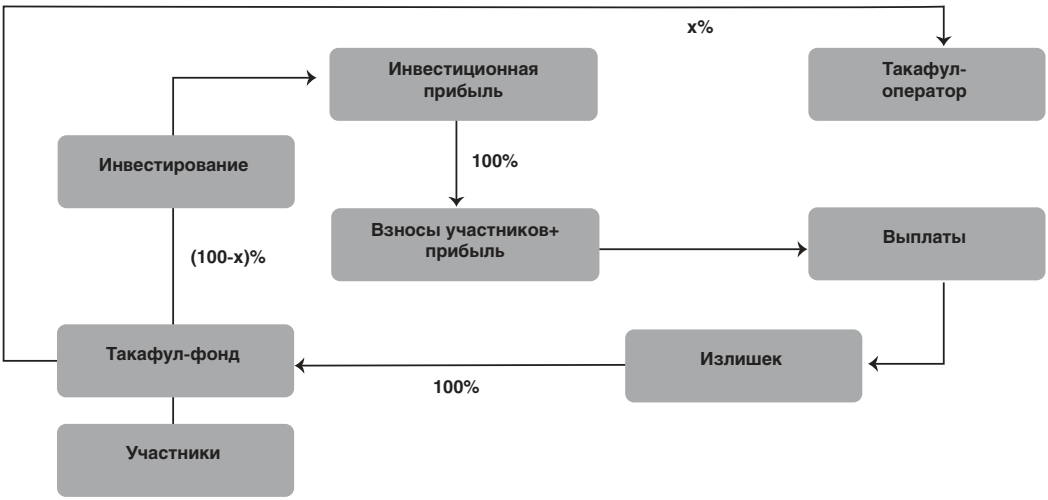


Рис 3. Модель «Вакала»



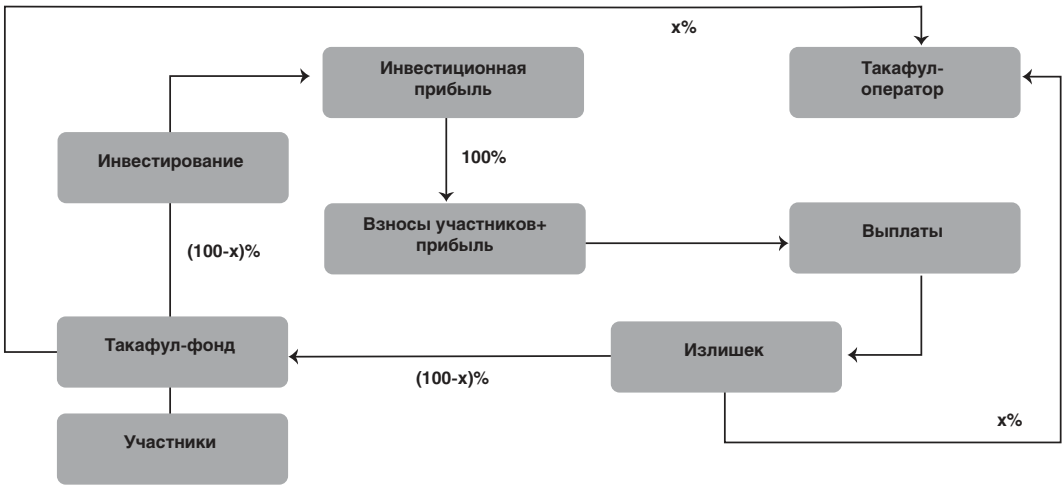
пенсации будущих убытков. Данный фонд может быть использован только для страхового возмещения. (см. рис. 7)

Виды такафул-страхования

Страховые услуги, предоставляемые на основе Такафула, можно подразделить на две большие группы: личное страхование – семейный такафул (Family Takaful) и имущественное страхование – общий такафул (General Takaful). В рамках семейного такафула предлагается собственно семейный такафул (аналогичный Life Takaful), а также такафул, связанный с инвестициями (Investment linked Takaful), такафул для получения образования (Child education Takaful), медицинский такафул и такафул по страхованию здоровья (Medical & health Takaful). (См. рис 8).

В рамках общего такафула предлагается страхование жилого помещения (Home Takaful), которое покрывает риски собственника (Houseowners Takaful) или риски арендатора (Householders Takaful). Кроме того, распространено страхование жилых и рабочих помещений от пожара (Fire Takaful), а также страхование морских судов и грузоперевозок (Marine Takaful). Отдельную услугу представляет собой такафул-страхование автомобильной техники (Motor Takaful), включающее страхование от повреждения или утраты автотранспортного средства вследствие кражи или аварии, а также обязательное и добровольное страхование автогражданской ответственности за причинение вреда жизни и здоровью третьих лиц и вреда их имуществу в результате аварии. Кро-

Рис 4. Модель «Модифицированная Вакала»



ме того, в рамках общего такафула осуществляется страховая защита от несчастного случая (Personal accident Takaful).

В договор исламского страхования обязательно включаются пункты, определяющие:

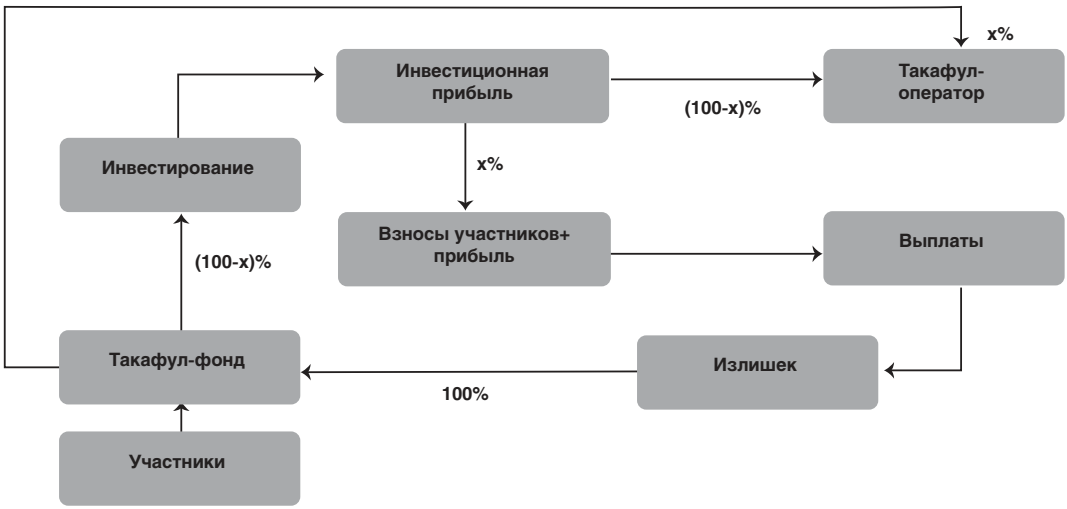
– механизм разделения рисков между сторонами и предоставления взаимных гарантий;
– порядок, при котором страхователи являются совладельцами такафул-фондов;
– права владельцев полисов на участие в операциях и контроля над счетами;
– параметры и критерии инвестирования средств участников;
– процедуру распределения результатов финансовой деятельности.

Особенности исламских страховых компаний

Основные принципы организации такафул-страхования можно сформулировать следующим образом:

– взаимовыгодное сотрудничество страхователей, направленное на получение совместной выгоды, отражающейся на каждом из них;
– каждый страхователь добровольно и сознательно уплачивает свою долю средств, часть из которых поступает для оказания помощи тем страхователям, которые в ней нуждаются;
– убытки и риски распределяются между всеми страхователями
– участниками пула такафул-организации;

Рис. 5 Модель «Вакала-Мудараба»

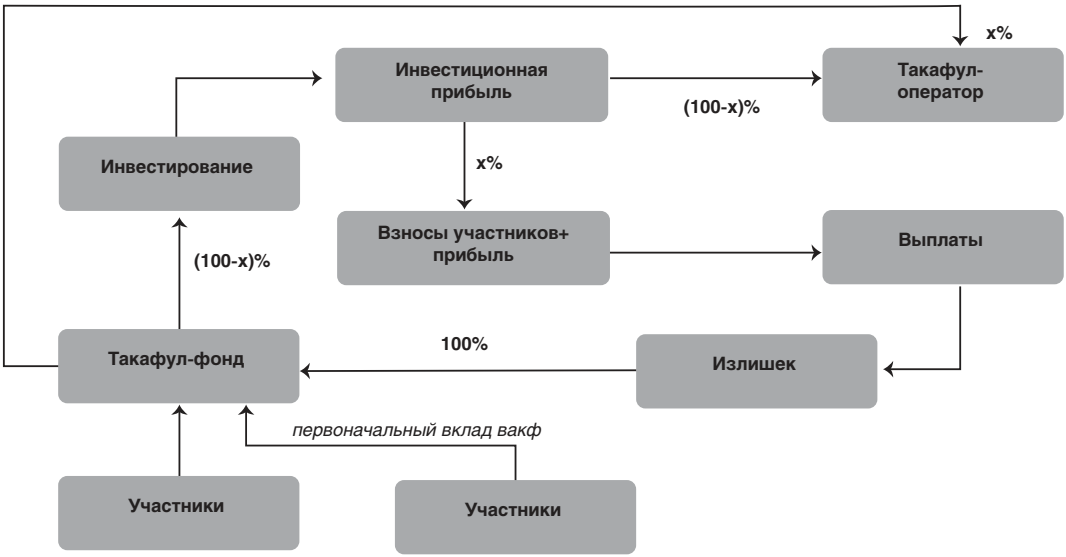


– устраняется неопределенность в отношении пожертвования и компенсации.

Рассматривая особенности такафул-компаний, можно выделить следующие присущие им черты, способствующие соблюдению принципов справедливости, провозглашенных в исламской экономике:

1) Отсутствует запрещенный элемент «Гарар» (неопределенность) – за счет того, что часть взносов, выплачиваемая каждым участником, рассматривается в качестве дара или добровольного пожертвования и направляется в специальный фонд, из которого при наступлении страхового случая предоставляется компенсация. Участник (владелец полиса) может рассчитывать как на покрытие ущерба в случае его возникновения, так и на часть дохода от инвестиционной деятельности компании. Такафул–оператор, согласно условиям договора, знает свою долю в прибыли, оговариваемую заранее. Размер полученного дохода зависит исключительно от проводимых компанией операций и не представляет собой фиксированный, не зависящий от реально полученной прибыли процент;
2) уплаченные страхователями средства могут использоваться только в операциях, не запрещенных Шариатом. Любая операция такафул-компании в любой момент может быть признана ничтожной, если в ней

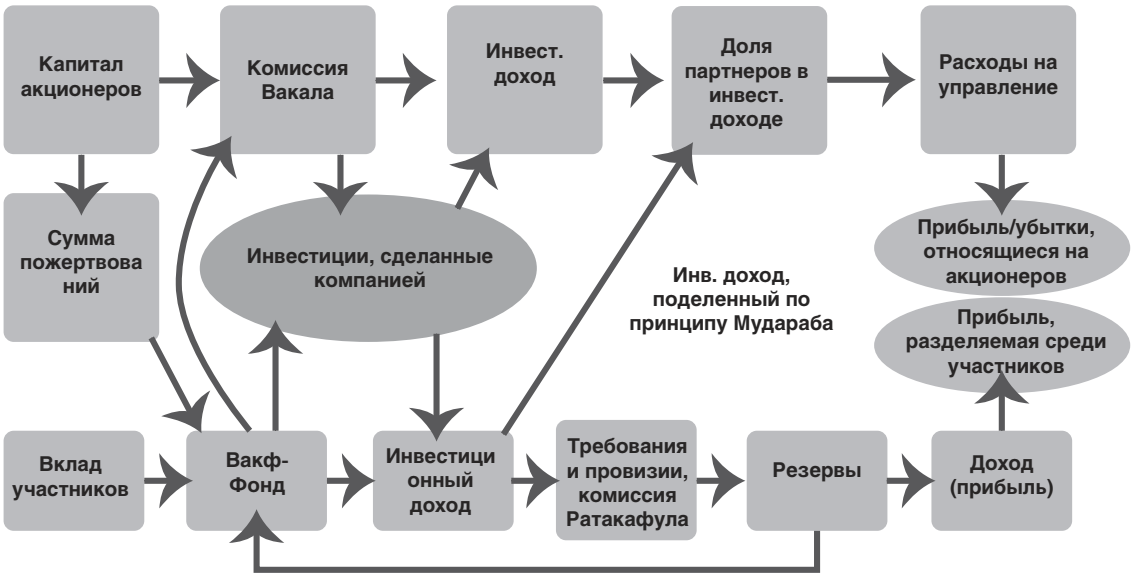
Рис. 6. Модель «Вакф»



обнаружатся элементы, запрещенные исламом. В учредительных документах любой такафул-компании содержится положение об обязательном соответствии ее инвестиционной деятельности принципам Шариата;

3) основная цель исламского страхования состоит в обеспечении гарантией рисков участников. Стороны договора исламского страхования могут выступать как в роли тех, кто предоставляет гарантию, так и тех, кому предоставляется гарантия;
4) бизнес, как правило, основан на механизмах распределения прибыли «Мудараба» или «Вакала», позволяющих избегать процентных отношений, имеющих место при коммерческом страховании;
5) за деловой активностью такафул-компаний призван наблюдать Шариатский совет, в задачи которого входит оценка новых продуктов (услуг) компании, а также мониторинг проводимых ей операций с точки зрения их соответствия нормам и принципам мусульманского права;
6) все стороны договоров в рамках исламского страхования должны действовать в соответствии с принципом utmost good faith (наивысшей добросовестности);
7) страхователи имеют право выдвинуть своих представителей

Рис.7. Вакала-Вакф модель



в Совет директоров такафул-компании;

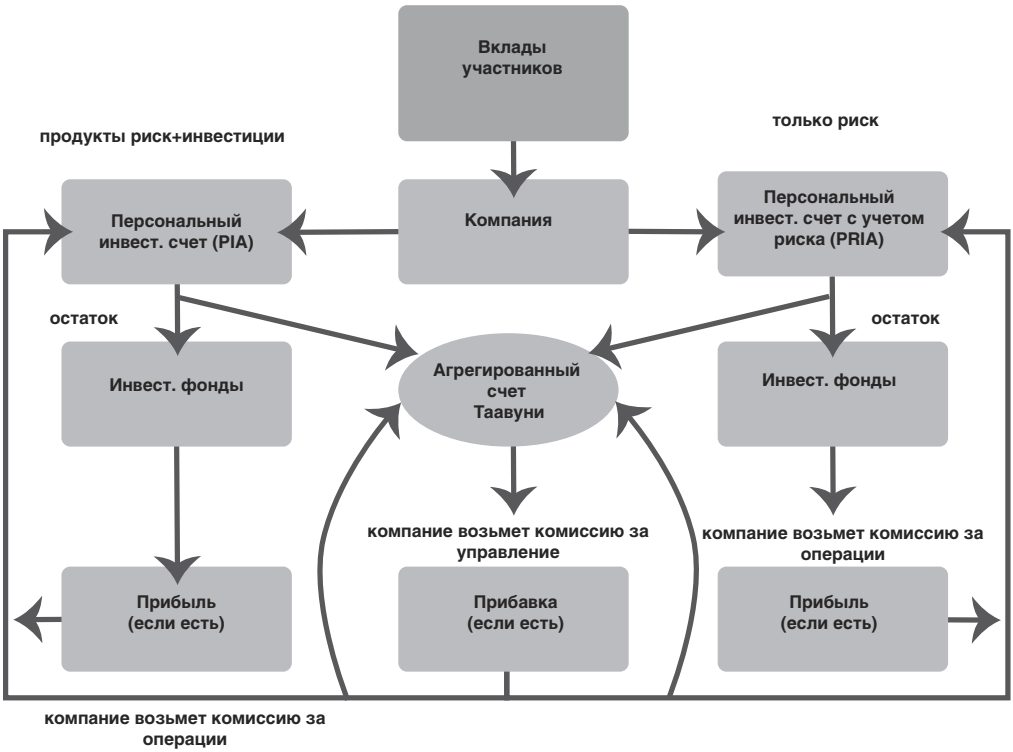
8) соблюдаются исламские правила наследования.

Каналы распространения такафул-полисов схожи с традиционным страхованием. Это агентства и агенты и прямой маркетинг страховых компаний. Подобно ситуации с традиционным страхованием большую часть рынка агентов занимают финансовые институты (банки). Но в отличие от положения в традиционном страховании, комиссии банков составляют небольшой процент от страхового взноса (8-10%). Так, в Малайзии в настоящее время действует около 89 тысяч агентов; около 56 тысяч выдают полисы в рамках семейного такафула, а около 33 тысяч – в рамках общего такафула.

Перспективы развития такафул-страхования в России

Пионером в области такафул-страхования в России считается созданная в 2004 году Ренатом Беккиным компания «Итиль» (РТ). Но деятельность ее была недолговечной – в 2005 году проект закрылся. Шаги в области развития такафул-страхования предпринимали также «Ренессанс Страхование» (проект просуществовал с 2008 по 2010 гг.) и компания «Росно» (по инициативе крупнейшего акционера – международной страховой груп-

Рис. 8. Модель «Семейный Такафул» (Family Takaful)



пы Allianz AG – попытки развить эту тему осуществлялись в течение 2011 года). С 2008 года в СМИ появлялась информация о намерениях отдельных компаний открыть в России этот бизнес, но дальше намерений дело не продвинулось. Так, несмотря на многочисленные публикации в прессе о планах по созданию объединенной такафул-компании двумя казанскими инвестиционными группам «Сафинат» и «Казань-Альянс», проект так и не состоялся.

Первые соответствующие правилам Шариата полисы стали доступны клиентам только в июне 2012 года, когда «Информационно-страховая компания «Евро-Полис» открыла специальный филиал в Казани и стала предлагать такафул-полисы выезжающим за рубеж. В настоящее время в рамках исламского страхования у «ИСК «Евро-Полис» есть: КАСКО (автотакафул), страхование выезжающих за рубеж, страхование имущества физических и юридических лиц. В дальнейшем планируется пополнить продуктовую линейку исламским аналогом полиса ОСАГО.

У развития такафул-страхования в России могут быть хорошие перспективы. На территории РФ постоянно проживает от 14 до 20 млн. верующих мусульман. С учетом эмигрантов из стран Средней Азии количество мусульман – потенциальных клиентов – увеличивается на 5-7 млн. человек. Более того, и немусульмане могут застраховать свои риски, используя данную систему, учитывая ее привлекательность в финансовом плане, тем более что принципы Такафул в целом вписываются в принятую в России правовую базу.

Такафул-страхование в мире

По оценкам управляющего директора компании Noor Takaful Ахмеда аль-Джанахи, к 2015 г. в мире возможен рост объема рынка такафул до $11 млрд.
По оценкам экспертов Moody's, в 2015 году глобальный объем страховых премий такафул-организаций достигнет $7 млрд. Аналитики Ernst & Young отмечают, что в 2010 году объем взносов участников такафул-страхования в мире достиг $8,2 млрд., а к концу 2013 года этот показатель превысит $13 млрд. Ежегодный рост рынка исламского страхования оценивается ими в 35%.
А по оценкам Pricewaterhouse Coopers, данная отрасль в мире растет скромнее – «всего лишь» на 20% в год, но значительно опережает традиционное страхование, мировой рост которого составляет только 2,1 % в год.

На правах рекламы

КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ МИЛЛИОН В ГОД НА СТРАХОВАНИИ ЖИЗНИ?

Ответ на этот вопрос настолько прост, что кажется совершенно невероятным.

Нужно в течение года организовать продажу всего лишь 100 полисов ДСЖ (долгосрочного страхования жизни).

Спросите любого успешного профессионального страхового агента, можно ли каждый месяц продавать 8-10 полисов по другим видам страхования: КАСКО, страхование имущества, ДМС и т.д.? Скорее всего, вам ответят, что это трудновыполнимая, но посильная задача, тем более для профессионала, квалифицированного агента, уже создавшего за несколько лет работы свою клиентскую базу.

Но практически ни один из них не поверит, что, продавая всего лишь 1-2 полиса ДСЖ в месяц в течение первого года работы в области страхования жизни, он заработает больше миллиона рублей и сможет создать свой собственный бизнес, который будет приносить ему два-три миллиона чистого дохода в год. Причем он может сохранить такой доход на многие годы вперед. Звучит фантастически, но этот факт уже стал реальностью для многих сотрудников Группы Генеральных Агентов (ГГА). Что особенно примечательно, практически никто из них никогда не занимался страхованием, когда начинал свое сотрудничество с этой Группой.

В чем секрет невероятного по российским меркам финансового успеха пока еще немногих сотрудников ГГА, и может ли подобный успех быть доступен профессионалам в сфере продаж страховых услуг? Ответ: успех возможен практически для каждого! Об этом убедительно говорит 14-летний опыт работы ГГА. Благодаря успешной организации бизнеса наша компания стала самым крупным страховым брокером на рынке продаж страхования жизни в России. Почему же другие страховые брокеры и профессиональные агенты не могут похвастаться подобными результатами? Почему страхование жизни в России до сих пор рассматривается как очень сложный и трудно продаваемый вид страхования? На этот вопрос нет однозначного ответа. Однако стоит обратить внимание на то, что после кризиса 2008 года в этой сфере начались чрезвычайно интересные и давно ожидаемые изменения. Появились перспективы, которых на

этом рынке в России ранее никогда не было.

Говоря о перспективе в десять лет, российские и зарубежные эксперты прогнозируют рост объема собираемых страховых премий по страхованию жизни более чем в 15 раз. По данным ФССН/ ФСФР, он увеличится с нынешних 54 миллиардов рублей (в 2012 году) до 1 триллиона рублей в год в 2022 году.

В последние два года компаниями по страхованию жизни обзавелись крупнейшие финансовые структуры России – Сбербанк и ВТБ. При этом Сбербанк, устами своих руководителей, объявил, что в его планах на ближайшие пять лет – занять четверть российского рынка страхования жизни.

К сожалению, мы должны разочаровать тех, кто уже профессионально занимается продажей страховых услуг. Допустим, вам повезет и вы возглавите подразделение по продаже страхования жизни в любой их этих уважаемых организаций или даже в какой-либо из компаний по страхованию жизни. Миллион рублей за организацию продажи 100 полисов в год вы точно не получите. В банке или страховой компании вы можете рассчитывать за такой же результат только на заработную плату, которая будет значительно меньше суммы вознаграждения ГГА. Весь секрет в том, что компания ГГА готова установить с вами партнерские отношения и платить вам существенную долю от получаемого самой компанией КВ (комиссионного вознаграждения). Добившись за 14 лет работы на рынке больших объемов продаж и высокого качества заключаемых договоров, Группа Генеральных Агентов сегодня готова платить своим партнерам больше, чем они получат, если будут заключать свои договоры со страховыми компаниями напрямую.

Хорошо известен афоризм американского миллиардера Говарда Хьюза, который однажды заметил, что он предпочел бы получать 1% дохода от усилий 100 своих сотрудников, чем 100% дохода от своих собственных усилий. Следуя этому принципу, ГГА предпочитает делиться своим высоким комиссионным вознаграждением и привлекать к совместной командной работе лучших профессионалов на рынке уже сейчас. Пусть мы получим меньше КВ с каждого заключенного договора, но увеличим количество заключенных договоров в разы! Наша цель, – сплотить лучшие профессиональные кадры, отстаивать их корпоративные и финансовые интересы на быстрорастущем огромном российском рынке. Вместе мы будем намного сильнее. Только в рамках мощной компании, способной на равных выстраивать диалог со своими могу-

щественными партнерами – мировыми компаниями по страхованию жизни – можно добиться впечатляющих бизнес-результатов.

О ближайшем будущем российского рынка страхования жизни можно судить по опыту восточноевропейских стран. Как только в 2020 году в полную силу войдут условия соглашения о вступлении России в ВТО, в стране, скорее всего, останется не больше 5-6 компаний по страхованию жизни, это будут крупнейшие международные игроки.

При этом сфера продаж продуктов страхования жизни еще долгие годы может оставаться независимой. Безусловно, страховщики будут содержать и свои собственные подразделения продаж, свои агентские сети, но этих сил явно недостаточно для освоения всего потенциала российского рынка в сфере страхования жизни.

Альтернативным вариантом развития продаж для страховых компаний становится сотрудничество со страховыми брокерами и привлечение с их помощью огромной армии профессиональных агентов.

Мы, в свою очередь, готовы дать каждому желающему возможность стать участником создания своего собственного бизнеса по продвижению этой важнейшей финансовой услуги. Весь опыт успешной деятельности Группы Генеральных Агентов на деле подтверждает, что это можно сделать, но только тогда, когда каждый финансовый консультант не «продает полисы», а становится полноправным партнером профессиональной компании, владеющей практическим опытом продвижения этих финансовых услуг. Каждый становится, по сути, организатором своего собственного дела по проверенному в течение многих лет успешному образцу. При этом он может за короткое время, опираясь на заинтересованную помощь и поддержку ГГА, создать свой бизнес, который не требует финансовых вложений, а приносит доход десятки тысяч рублей с первых месяцев его построения. Возможно, не всякий человек может добиться результата в сотни тысяч рублей в месяц, но обеспечить приемлемый для себя уровень дохода вдвое, втрое выше привычного может практически каждый. Ведь ваш доход в этом бизнесе всегда зависит от организации дела, и никогда – от объема личных продаж!

Если вам никогда не удавалось зарабатывать в страховании, то вы с трудом поверите в это, особенно если узнаете, что люди, получающие высокий доход в продаже услуг по страхованию жизни, чаще всего заняты неполный день. Когда они начинали свой бизнес с ГГА, многие не имели ни денег, ни опыта организации своего биз-

неса, ни знаний в сфере страхования.

Одна из причин высоких доходов в ГГА состоит в том, что компания экономит 80 и более процентов своих расходов на рекламу и маркетинг, направляя эти средства на оплату труда и обучения своих продавцов. Эти средства идут на выплату вознаграждения финансовым консультантам и менеджерам, которые обеспечивают продвижение товара, в данном случае финансовой услуги высшего мирового качества, от лучших страховых компаний мира.

ГГА на протяжении многих лет является признанным лидером в этой сфере. Что еще очень важно, компания всегда выполняла и выполняет взятые на себя обязательства перед страховыми партнерами, клиентами и, самое главное, перед своими сотрудниками.

В некоторых компаниях можно хорошо зарабатывать на продаже страховых полисов, но капитал и финансовую стабильность можно создать себе только при правильной организации бизнеса. ГГА знает, как это делать, обладает необходимым практическим опытом такой организации.

Компания открыта для установления отношений партнерства и сотрудничества с другими страховыми компаниями, страховыми брокерами, индивидуальными агентами и просто с каждым, кто хочет изменить свою жизнь к лучшему и готов для достижения своей цели помогать другим добиваться финансовой стабильности и благополучия.

Бизнес с ГГА – это далеко не путь к «быстрому обогащению». Если вы достаточно легко можете получать 30-50 тысяч рублей в месяц, работая в любой успешной компании, то в ГГА сможете выйти и на доход в 100 000, 200 000, 500 000 рублей в месяц и даже больше, но при этом должны осознавать, что для этого вам может потребоваться от одного до четырех лет работы, при условии что вы будете следовать нашим рекомендациям по организации бизнеса. При этом вы будете свободны в выборе пути его развития.

Это единственный способ организации своего собственного дела, в котором можно: «Работать все меньше и меньше, а получать от своего дела все больше и больше».

Подробнее о консультациях и о возможностях сотрудничества с ГГА можно узнать по адресу www.gga.ru, а также по тел. +7 499 3170033, доб. 128, 129.