

Renlife

WWW.RENLIFE.RU

ВЕСНА '2022

СОБЫТИЕ

ЛЕТНИЙ ФОРУМ
АГЕНТСТВА ЧЕБОКСАРЫ

ПУТЕШЕСТВИЕ

БОЛЬШАЯ ПРОГУЛКА

Персоны
ЛИТЕЙНЫЙ 7

АГЕНТСТВО

ДОКАЗАТЕЛЬСТВА
ДЕЙСТВИЯ

Переход в digital



6+
Renlife 2022 №25

4 ТЕМА НОМЕРА

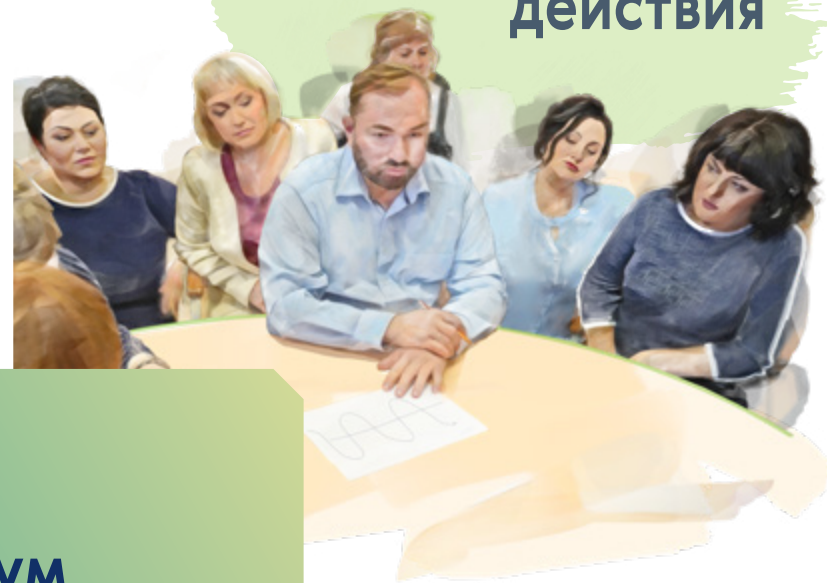
Переход в digital

26 СОБЫТИЕ

Летний форум агентства Чебоксары

6 АГЕНТСТВО

Доказательства действия



42 ГАЛЕРЕЯ УСПЕХА

GOLDEN GALLERY

Чебоксары
ЛУЧШИЕ

49 КОНКУРС

На высоте лидерства

56 ПЕРСОНЫ

ЛИТЕЙНЫЙ

ПРОСПЕКТ
LITEYNY PROSPEKT

9 7 5

66 СОБЫТИЕ

Пересечение жизни



74 ПУТЕШЕСТВИЕ

Большая прогулка

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ



ЕЛЕНА САВОСТЬЯНОВА
Руководитель проекта



АРИНА КРИВИЦКАЯ
Главный редактор



ЮЛИЯ ЛОКТИОНОВА
Дизайнер



АЛЕКСЕЙ БАЁВ
Дизайнер

Учредитель и издатель
ООО «СК «Ренессанс Жизнь»

Директор журнала **Олег Киселев**

АДРЕС РЕДАКЦИИ
Россия, 115114, Москва,
Дербеневская наб., 7, стр. 22,
телефон: +7 (495) 981-2-981, доб. 7143
pressa@renlife.com
www.renlife.ru

Лицензии на осуществление страхования:
СЖ № 3972 от 11 мая 2017 года;
СП № 3972 от 11 мая 2017 года

Переход в digital другой мир

НОВЫЕ УСЛОВИЯ, КОТОРЫЕ СЛОЖИЛИСЬ В МИРЕ, НАЧИНАЯ С НАЧАЛА ДВАДЦАТЫХ ГОДОВ – ЭТО ВЫЗОВ. КАК ПОВЛИЯЕТ ГЛОБАЛЬНЫЙ КРИЗИС НА ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕСА? КАК УПРАВЛЯТЬ В ЭТОМ МИРЕ С QR- И ШТРИХ-КОДОМ... ОСНОВНАЯ ФРАЗА ПОСЛЕДНИХ ДВУХ ЛЕТ: «МИР УЖЕ НИКОГДА НЕ БУДЕТ ПРЕЖНИМ».

В начале 2020 года большинство экспертов единодушно говорили о том, что мир вошел в цифровое время. Во всех сферах после нагрева мировых изменений ускорился процесс digital-революции (эволюции?). Как будто нагрели температуру и ускорили химический процесс.

Офлайн-активность переходит в онлайн.

Наиболее востребованные профессии ближайшего будущего будут связаны, прежде всего, с удовлетворением потребностей человека, со здоровьем людей, которое оказалось еще уязвимее. На дистанционную работу переходят целые отрасли: образование, FMCG, услуги сервиса.

Пандемия ускорила изменения, на которые в обычной ситуации ушли бы годы. Ситуация впервые заставила миллионы людей по всему миру привыкать к дистанционной работе — соз-

давать дома рабочее место, устанавливать на компьютер необходимые программы и соблюдать дресс-код в собственной квартире, хотя бы на время видео-встреч и конференций. Это было начало перемен. Последние десять лет все обсуждали цифровую трансформацию, навыки и рабочие места будущего. А будущее

наступило внезапно – опыт работы за несколько месяцев был получен огромный. После спада пандемии компании вернулись к привычной организации работы и налаженным ранее бизнес-процессам. Но перестроили их и максимально автоматизировали.

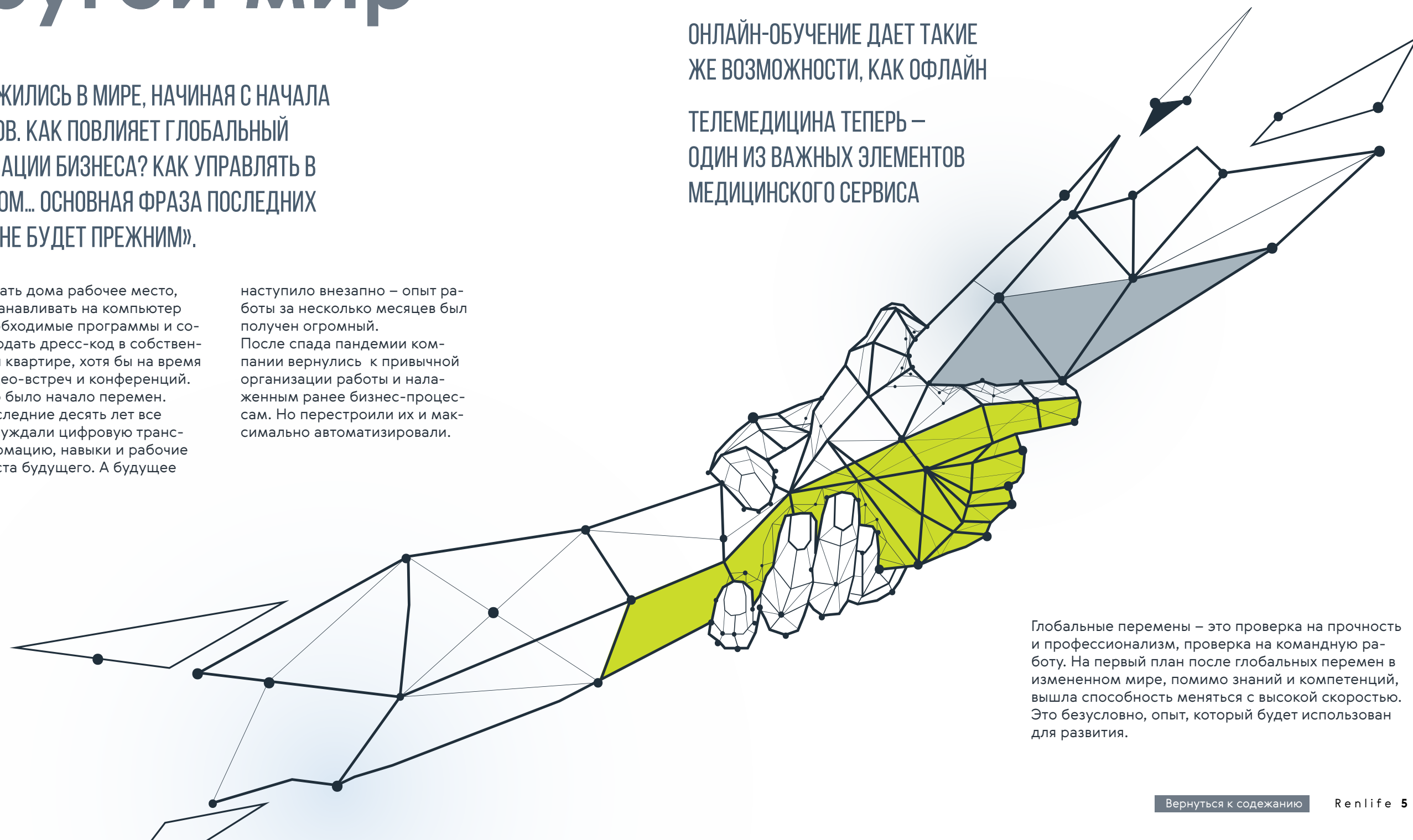
ТЕНДЕНЦИИ, КОТОРЫЕ УЖЕ СТАЛИ РЕАЛЬНОСТЬЮ:

ПРОДАЖИ ПЕРЕХОДЯТ В DIGITAL

УДАЛЕННАЯ РАБОТА СТАНОВИТСЯ ПРИВЫЧНОЙ

ОНЛАЙН-ОБУЧЕНИЕ ДАЕТ ТАКИЕ ЖЕ ВОЗМОЖНОСТИ, КАК ОФЛАЙН

ТЕЛЕМЕДИЦИНА ТЕПЕРЬ – ОДИН ИЗ ВАЖНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ МЕДИЦИНСКОГО СЕРВИСА



Глобальные перемены – это проверка на прочность и профессионализм, проверка на командную работу. На первый план после глобальных перемен в измененном мире, помимо знаний и компетенций, вышла способность меняться с высокой скоростью. Это безусловно, опыт, который будет использован для развития.

ДОКАЗАТЕЛЬСТВА Агентство Пермь ДЕЙСТВИЯ

Агентству в Перми, которым руководит Надежда Якупова, больше шестнадцати лет. В этот раз приезд к коллегам был особенно долгожданным – недавно закончился сложный 2020-й год, когда многим приходилось учиться работать в новых условиях, осваивать новые формы взаимодействия с коллегами и клиентами. Эта командировка совпала с приездом в Пермь директора по продажам компании «Ренессанс Жизнь» Юрием Смышляевым. «Страховой бизнес особенный, – снова и снова подчеркнул он, – здесь невозможно просто раздать визитки и сидеть ждать результат. Человек ориентируется на выгоду для себя, на преимущества, которые необходимо показать. Именно поэтому важно брать и использовать опыт других людей, выяснять потребности. Только такой путь для страхования единственно верный».

Вот о таком опыте и его результатах рассказали ему сотрудники агентства Пермь на встрече.



Материал подготовила
Арина Кривицкая
Фото **Елена Савостьянова**



ЯКУПОВА Директор агентства НАДЕЖДА

По специальности я режиссер. Работала в досуговом отделе, в сфере дополнительного образования и – для заработка – занималась режиссурой семейных и профессиональных праздников, банкетам. Первые клиенты, кстати, вся эта моя «праздничная» база. И вот шла как-то загруженная мыслями: работа уже «выработала» меня, хотелось чего-то нового. И тут мне из машины машет мама моей подруги: «Позвони!»

И вот тот звонок перевернул мою профессиональную жизнь, мама подруги – Наталья Шабалина – так и работает со мной уже много лет в компании «Ренессанс Жизнь». Сначала я стала клиентом. А потом приехал Юрий Смышляев, и в Перми появилось свое агентство. В тот момент я еще продолжала заниматься банкетам, но через год выбор в сторону страхования был принят окончательно. Все наработывалось со временем. Сначала у нас не было такой системы обучения как сейчас, и периоды случались разные. Прошло почти 16 лет. Система обучения, мотивации, постановки задач, наставничества уже сформировалась очень грамотно. Продавать – это искусство. Ему надо учиться, учиться и учиться. Конечно, знакомых у меня было очень много, но меня знали как режиссера. А тут – гуманитарий пришел учить финансам. Но я с упертым характером и решила всем доказать, что могу. И доказала. Страхование – это бизнес в бизнесе. Тут платишь за себя, но и выигрываешь сам. Впрочем, творчество тоже никуда не исчезло – подход к клиентам, выстраивание работы, видение полного действия – от и до, как в пьесе. Разве это не режиссура? Навыки мне пригодились. А уж если у вас есть сценарий, то основу можно нарастить. Я поэтому не очень люблю премье-

ры – систему надо обкатать, найти и исправить неточности, отработать решения. А это большие плюсы моего образования. Сейчас наработан и опыт по рекрутингу, вижу – кого брать. В компанию я шла «на Юрия Смышляева». Увидела профессионала, поверила ему. Сейчас понимаю ценность его совета в том, что брать на работу надо перспективных, вытаскивать в команду профессионалов, а не «людей с улицы». Хотя, конечно, иногда стараюсь дать некоторым шанс, понять силу их мотивации, желания заниматься страховым бизнесом. Со мной люди работают долго, по многу лет. Но это нелегко далось – были взлеты и падения: были несколько менеджеров, мой уход в декретный отпуск, никого... и по новой. Все приходит с опытом. Я просто не сдаюсь и иду вперед. Я стараюсь постоянно учиться. Мне интересно понять, кто как работает в нашем бизнесе, обменяться опытом, встретиться и лично убедиться – что именно дает результат. Вот курсы регионального управляющего Натальи Колгановой. После них договоры страхования заключаются почти на сто процентов. Планы у меня большие. Наша цель, чтобы люди не жили в кредит, инвестировали в себя, не существовали от зарплаты до зарплаты. Как сказал Юрий Смышляев: «Наша миссия – полис в каждый дом». В моей команде многие стали путешествовать именно благодаря работе. Пришли зарабатывать, а получили больше – еще и удовольствие, радость. Наш клиент не должен терять главное – уровень жизни. Он должен понять, что лучше предпочесть временной покупке отложить на здоровье, на жизнь. Мы не берем деньги, мы предлагаем будущее.



Был 2006 год. Ко мне на встречу пришел финансовый консультант. Мне все понравилось, но встречу, чтобы заключить договор, я решила перенести, подумать. Перенесла и во второй раз. А к третьему разговору так все обдумала и взвесила, что сказала: «Я оформляю программу на внука и иду работать к вам в компанию». Кстати, деньги по договору внук к 19 годам уже получил, так время быстро бежит. А я все работаю. Теперь уже и другие внуки застрахованы.

Почему? Нравится коллектив. Нравится руководитель. Для меня это важно. И работа нравится – общение с людьми. Меня часто спрашивают: не боюсь ли я предлагать финансовые услуги? Конечно, в жизни ничего стопроцентно гарантировать нельзя, но я верю в программы и компанию, где я уже работаю второй десяток лет. Был у меня эпизод, который опровергает обычное мнение о том, что снаряд в одну воронку не падает. Дальнобойщик, коллега по моей предыдущей работе, отказался от страхования по несчастному случаю, сказав, что ничего случиться с ним не может. Пришел через неко-

торое время навестить со сломанным пальцем. Снова предложила. «Так теперь-то зачем... случилось уже» И... пришел в офис в корсете из гипса. Мы даже не знали, как реагировать. Ситуация такая.

А вообще главное для клиента – доверие к компании, открытость консультанта, хорошие программы защиты здоровья и денег. Я специально клиентов не ищу – многолетняя работа сформировала круг людей, которые страхуются несколько лет подряд, они рекомендуют своих друзей.

Кстати, директора Надежду Якупову привела в компанию именно я. Как это было? Ехала по городу, увидела ее на другой стороне улицы, перестроиться не было возможности, поэтому просто крикнула: «Надя, позвони мне!» И теперь ею очень горжусь. Какой директор! Я сама благодаря «Ренессанс Жизнь» в скольких странах побывала, сколько мероприятий посетила, сколько встреч с интересными людьми состоялось. Сейчас перелистываю журналы – замечательные воспоминания. Но, думаю, что и новые встречи впереди.



ШАБАЛИНА

Финансовый советник

НАТАЛЬЯ

– эта женщина, финансовый консультант, которая стала судьбоносным, выигрышным лотерейным билетом в моей профессиональной жизни.

Надежда Якупова



СЛОБОДЧИКОВА

Финансовый консультант

НАТАЛЬЯ

– обладает потрясающими качествами располагать людей к общению. Яркая, харизматичная, талантливая!

В 2017 году я прошла обучение в компании. Училась индивидуально. А как пришла в страхование? Случайно и неслучайно. Начну издали. Много лет назад я была клиентом компании, причем всей семьей. Через определенное время мы получили накопленные средства и сразу оформили новый договор. Все это благодаря решению моего мужа и поддержке Надежды Якуповой, с которой мы когда-то вместе учились и не переставали общаться. Прошло больше десяти лет. Изменились мои материальные обстоятельства. На своей основной работе стала получать только 10 тысяч, а ведь финансовые обязательства, оплата квартиры, обучение ребенка не уменьшились ни на рубль. Охватило отчаяние. Одним из первых я совершила неверный шаг – заморозила договор. Я начала ходить пешком из района, где жила в центр, где работала. На дорогу уходило час пятнадцать. Точно помню то время и те времена. И тут в нашей общей с Надеждой Якуповой группе в мессенджере разговор зашел о путешествиях. Я попросила меня про это не спрашивать – денег нет. И тут Надежда прокомментировала: «Работала бы в страховании, деньги бы были». Я, ведущая на радио, режиссер, вспомнила о том, что моя бывшая сокурсница давно сменила работу и сейчас у нее хорошая квартира, стабильная компания, две машины. И это только

из материального. Но ведь у нее и довольная, счастливая семья. То есть работа не изменила обстоятельства, а улучшила их. И я решила попробовать. Сначала было недоверие – ведь я вела много мероприятий для других компаний, у которых за праздничным фасадом часто скрывались проблемы. Полгода присматривалась. То время для агентства Перми было не самое лучшее – фактически два консультанта делали все продажи. Ирина Чунеева и Ольга Айдерханова. Но для меня в этом был и плюс – «эксклюзивная» работа со мной, индивидуальный разбор полетов.

Мне очень помогает в работе гуманитарное образование: не бояться публики, быть открытой, доброжелательной. На директора и коллегу Надежду Якупову и страховой бизнес я стала смотреть другими глазами. Она – руководитель, который обладает знаниями, работает в компании, где очень ответственный документооборот, стабильные выплаты, а возвращение по договорам 13-процентного налога говорит о четкой связи компании и государства. Я вижу, как выплачивают людям обещанные программы «Ренессанс Жизнь» деньги. Все это очень убедительно и влияет на уверенность. Все законно и правильно. А ведь есть еще и финансовая грамотность, которая очень помогает людям не попасть в такую яму, в которой была я.





В компанию я «зашла» второй раз. Первый – в 2007 году. На следующий год уже поехала на мероприятие в Турцию. По образованию я технолог общественного питания, у меня была своя столовая, созданная на базе «Лукойла», где мы кормили рабочих предприятия. Но к тому моменту я достигла пика, хотелось «финансов с другой стороны». И я пошла работать в страхование. Потом был перерыв, но далеко я не ушла. В 2013 вернулась снова. Очень не хватало такого соревновательного духа: поставить цель и достичь ее. Я вообще люблю мероприятия, соревнования. Поставьте мне цель, пообещайте приз, и я побегу, начну этот марафон. Нравятся конкурсы компании, тренинги, программы. Очень хочется людей расшевелить, сделать такими же активными как я сама. Даже простая беседа с

потенциальным клиентом показывает, что у каждого есть вопросы, которые достают человека, даже если он в «домике» или в «футляре». Я уже сказала, что люблю дух соревнования, постоянного движения. Именно поэтому пока остро не хватает наших очных съездов, конференций, мероприятий компании «Ренессанс Жизнь». Все это очень развивает и не дает стоять на месте. И вроде бы все слышал, все знаешь, но всегда обязательно узнаешь что-то новое, получаешь хорошую мотивацию двигаться дальше. Я и за границей побывала в 2008 году впервые благодаря компании. Очень благодарна за это «Ренессанс Жизнь». Кстати, тогда я сказала себе, что вернусь в тот отель уже с семьей. И сделала это. Думаю, что и дальше меня ждут новые цели и новые победы.



ЧУННЕНОВА

Финансовый советник

ИРИНА

– предприниматель живет у нее внутри!
Она не видит причин, по которым можно не достичь цели.
В любой причине она видит возможность – как прийти к цели.

Надежда Якупова



АЙДЕРХАНОВА

Финансовый советник

ОЛЬГА

– обаяние, целеустремленность, бесконечная работоспособность вдохновляет на подвиги людей, которые находятся рядом с ней.

Получилось так, что в 2016 году по семейным обстоятельствам сидела дома. Была клиентом «Ренессанс Жизнь». По профессии я учитель, но некоторое время руководила одним из подразделений продающей компании. Там изменилась мотивация, пропал интерес. Но меня заметили и пригласили в «Ренессанс Жизнь». Очень понравилась обстановка в коллективе, обучение. А потенциальный круг, который я видела в качестве клиентов, у меня был большой. На третий месяц работы активно пошли и контакты по холодному кругу. Надежда Якупова поставила мне цель – стать финансовым советником. Я достигла цели, но останавливаться не собираюсь: когда клиентам подобраны точные программы, они продлевают их, а я продлеваю работу и увеличиваю количество тех, кому помогла. А в период пандемии особенно потребовались знания в программах жизни и здоровья, проникновение в глубины профессии,

и ее необходимость стало еще очевиднее. А случаи какие разные! Люди думают о будущем. Накопили детям на учебу или машину, потом и другим помогают, почувствовав реальность таких программ. Меня очень поддерживает семья, и для меня это важно. Они видят мои результаты. Бывает, даже со стороны детей потенциальные клиенты приходят, спрашивают о программах, условиях. Но это еще и потому, что я сама открыта для людей, готова помочь, подсказать, не оставить в сложных жизненных обстоятельствах. Думаю, что это и есть основная составляющая нашей профессии. Обращаются ко мне и родители моих учеников, становятся моими клиентами. А сейчас появилось обучение финансовой грамотности – многие стали понимать, как распределить доходы и расходы, как сформировать подушку безопасности, как позаботиться о финансовом благополучии.

Ренессанс Жизнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь
15391	325	12694	71754	6582	8544	
500	500	500	500	500	500	
1200	5201	63000	5500	9000	9000	
20000	16667	5201	2701	201	201	
105000	7071	5009	2000	11501	30002	
50000	691	19002	202	15100	35202	
36000	120000	151722	56954	100000	107420	
150000	300000	251722	281954	400000	133023	
200000	256193	212010	40601	286905	107420	
910000	38536	5201	2701	201	201	
3000	65970	2000	2000	8000	60000	
153926	71754	212010	40601	286905	107420	

Сначала я стала клиентом компании «Ренессанс Жизнь», приобрела программу «Гармония жизни». Параллельно работала управляющей в банке, а после отзыва у банка лицензии написала Наталье Слободчиковой – что если стать не только клиентом, но и поработать? И вот уже около двух лет я продолжаю заниматься финансами, только уже в другом направлении – в страховом бизнесе. Мне на новом месте работать несложно. Мне важно, чтобы у меня «глаз горел» на работе. А у меня глаз горит всегда. Я сама себя считаю амбассадором страхования жизни, у меня самой пять договоров в семье, будут еще. «Неохваченным идеей» остался только брат, но это дело времени. Меня родные даже не спрашивают о том, как дела – так мне верят, что я поступаю разумно и иду по верной дороге. Единственное – сложно привыкали к тому, что утром я не вскакиваю по будильнику и не бегу

в банк, где работала по строгому расписанию. Мама даже сомневалась сначала: работаю ли я, как это можно позволить себе свой график работы и свой план встреч? Я верю в страхование и компанию. Конечно, важна и вера в директора. Надежда Якупова всегда рядом, она помогает выстраивать диалог, советует, не дает впасть в уныние. Очень комфортно работать в таком психологическом климате. Взаимовыручка здесь отличная. В последнее время я активно рассказываю людям о финансовой грамотности и захожу к клиентам именно от финансов: рисую дом, основой которого является жизнь, здоровье и, уже отсюда, страхование объясняю, как важно страховать эти базовые основы нашего благополучия. Пока я только поднимаюсь по этой лестнице профессионального финансирования, и мне очень нравится.



ХАСАНОВА Финансовый советник СВЕТЛАНА

– конструктивно, профессионально говорить о финансах – ее кредо. С богатейшим ценным опытом в банковской сфере умело и виртуозно прививает людям ценность страхования жизни!



ДРАЧЕВА

Менеджер

СВЕТЛАНА

– главное ее качество – упорство. Благодаря ему она всегда достигает поставленных перед собой задач!

Меня в компанию на работу пригласила Надежда Якупова. Хотя клиентом я стала почти 15 лет назад, но вот в прошлом году предложили попробовать поработать. Сейчас я менеджер. За эти годы сформировались мои взгляды на жизнь. Я по образованию юрист и эта та профессия, куда люди с запросами и проблемами приходят сами. В страховании все иначе, но мне это не менее интересно. Я получаю удовольствие от того, что вижу как от сомневающегося, отрицающего саму идею страхования человека, он становится клиентом и благодарит за своевременные советы. Вижу, как меняет в лучшую сторону страхование его жизнь в сложные моменты. Иногда с клиентом долго предварительно работаешь, узнаешь потребности. А потом скажешь пару фраз, чтобы подвести итог и заключаешь осознанный договор.

Я очень хочу достичь высшего пилотажа переговорщика в нашем бизнесе. Хочу попасть в Лигу эффективных менеджеров – сейчас с директором набросали план соответствующих шагов. Учусь рекрутировать, чтобы стать качественным работодателем. Мне интересно ставить себе сложные задачи. Конечно, я не альтруист, но до денег, их получения, путь иногда бывает долгий. Но потом начинаешь получать отдачу, положительные эмоции от работы. Очень хочется остаться в этом бизнесе и набрать команду. Сейчас занимаюсь рекомендациями кандидатов. Объясняю, что надо понять, каким инструментарием пользоваться, на изучении какого финансового института остановиться. Как юрист скажу, что у нас в стране заявительный характер наших взаимоотношений с внешним миром, с финансовыми и законодательными институтами. «Почему мне не сказали?» – это не действует. Никто ничего не принесет, не придет и не скажет. Сами узнайте, послушайте специалиста. Я финансовый консультант, я вас консультирую. Послушайте меня. Расскажу как выйти на новый уровень мышления, навести финансовый порядок в семье, оптимизировать расходы. Вот сейчас у меня есть клиентка. Работаю с ней не столько по страхованию, сколько по финансовой грамотности. Получает 40 тысяч, платить по кредитам и на жизнь надо 44. Строю ей план, оптимизирую расходы. У нее кредиты, ипотека. Подобрала банк для рефинансирова-

ния. Порекомендовала ее своим клиентам как действительно хорошего специалиста. Она стала получать первые деньги за консультации. До сих пор не верит, что так можно пересмотреть взгляд на финансы, на то, что можно зарабатывать и еще себя защищать финансово. И таких историй много. Мне нравится разговаривать с клиентами так, как говорили бы со мной. Учусь и сама постоянно. Вот моя коллега Светлана Хасанова научила меня многому. Например – человек не понимает, не слышит тебя? Измени тембр, подстройся под собеседника. Когда я работала юристом, я не могла перейти на сторону собеседника. Мне надо было не сочувствовать, а узнавать факты и обстоятельства, чтобы помочь, а не подбодрить. А в страховании я на стороне клиента, я мягче. Даже родные знают – я обсуждаю юридические вопросы по телефону или страховые.



Очень хочу закрепиться в компании, добиться результатов. Всегда думала над тем, какие аллегории приводить в пример, с чем сравнивать. А говорить надо на языке клиента, смотреть, чем он занимается, думать его интересами. Вот еще пример напоследок. Предложила одной дачнице выкопать картошку весной. «Как весной? Ее же посадить надо, вырастить». «Вот так и деньги. Сразу ничего не будет. Давайте работать для этого, подбирать сорта. То есть программы»



Когда-то я работала в детском саду психологом, педагогом. Но это учреждение закрыли, расформировали коллектив и детей. Решила, что это шанс найти новую работу. Увидела объявление о работе помощником руководителя одной страховой компании. Та компания была с нелучшими результатами, и я приняла решение оттуда уходить. И тут мне предложили попробовать себя в новой тогда компании на рынке – в «Ренессанс Жизнь». Это был 2006 год. Меня приняли. И пошла просто лавина работы.

С тех пор прошло 15 лет, я была специалистом регионального операционного отдела. Сейчас я супервайзер – человек, ответственный за работу сразу нескольких сотрудников регионального операционного отдела и документооборот. Люди приходят со страховыми случаями. У каждого своя история, каждого надо выслушать. Страхование – та сфера, которая охватывает и банки, и учреждения, и личную жизнь. Надо дать совет, рекомендацию, оформить все бумаги. За эти годы мы перешли в электронный

документооборот, но слово «бумаги» осталось не только в речи. Население сложно перестраивается, предпочитает письмо почтой, а не отметку в личном кабинете на сайте, любит бумагу, а не цифры в электронных таблицах. Всё это мы учитываем, получаем актуальную информацию о программах и решениях компании и доносим это до клиента.

Когда принимаю новых коллег на работу, учитываю их стрессоустойчивость. Важная черта нашего дела. К сожалению, не все директора подразделений, на мой взгляд, оценивают сотрудника регионального операционного отдела как равноценного партнера, который сопровождает весь цикл продаж. А мы должны быть целеустремленные, ответственные, болеть за свою работу. Иногда приходится остаться и помочь клиенту, даже если рабочее время уже закончилось и придется немного задержаться. Вот наш директор – Надежда Алексеевна, очень понимает все эти нюансы нашей работы. Поэтому мы вместе больше пятнадцати лет, и агентство на хорошем счету у клиентов и в компании.



ШЕВЧЕНКО

Региональный супервайзер

ЕЛЕНА

– мой самый незаменимый, ценный сотрудник! Моя поддержка, опора, профессионал в области операционных процессов агентства с самого первого дня работы в компании! Успех нашей работы напрямую зависит и от нее.



МАЛЬЦЕВА

Менеджер

НАТАЛЬЯ

– в компании работает с 2006 года. Мастерски владеет технологией продаж. Отточила этот навык до совершенства. Есть чему у нее поучиться!

В 2006 году у меня был свой бизнес. Мое размеренное существование в нем нарушил незнакомый звонок. Позвонили раз, второй, третий. На четвертый я ответила. Оказалось, звонили из компании «Ренессанс Жизнь» с заинтересовавшим меня предложением. Пришла на собеседование, заполнила анкету. Пожелание заработка было 50 тысяч. Почему? Потому что стабильные 30-35 в месяц у меня на тот момент были.

Я окончила в свое время медицинский институт, врач-эксперт по питанию. Понятия о жизни и здоровье для меня не просто буквы – это работа. Это, к сожалению, в тот момент и личные обстоятельства: чуть более чем за год я потеряла родителей и сына. Было тяжело не только морально, но и материально. На собеседовании я с сожалением подумала о том, что не знала ничего толком о страховании. Но я могла помочь другим. Так я и работаю – без перерыва, в одной ком-

пании. Сначала были другие директора агентства, другие адреса, но я всегда стремилась попасть в команду к Надежде Якуповой. И в 2014 году перешла. Теперь мне комфортно работать не только в профессии, но и в коллективе. Почеловечески. Это очень важно. Конечно, пополнился за эти годы и клиентский портфель – не только новыми программами, пролонгацией договоров, но и благодарностями по итогам накоплений и за выплаты. Не было ни одного, кто бы не сказал «Спасибо». Я сама прошла через беды и знаю, что надо клиентам. И так хочется, чтобы это поняли все – без происшествий и проблем. И пусть это будет просто грамотное распоряжение финансами.

Ради такой работы я без раздумий оставила свой бизнес и полностью посвятила себя страхованию.

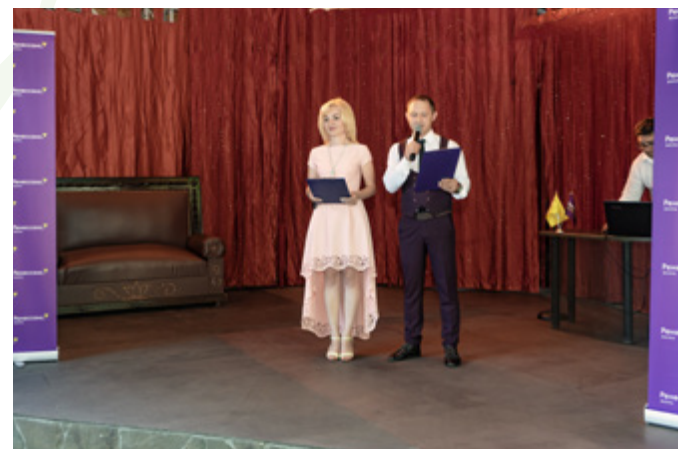
Кстати, и планка дохода в пятьдесят тысяч давно преодолена **☑**.





Летний форум агентства Чебоксары

События в мире изменили наши планы и коснулись практически каждого. Из-за пандемии коронавируса по всему миру были отменены мероприятия. Не стала исключением и компания «Ренессанс Жизнь». Но директор агентства Чебоксары Диана Сусарина перечеркнула минусы, превратив их в плюсы. И в июле, как только в регионе были сняты основные ограничения по пандемии, чебоксарская команда организовала свое мероприятие.



«Когда из центрального офиса по почте пришли награды по итогам года, я подумала, что надо не просто вручить их на собрании – надо организовать свое мероприятие. И провести его в торжественной обстановке», – так Диане Сусариной пришла идея провести награждение лучших сотрудников агентства.

Менеджеры агентства очень вдохновились таким решением руководителя – и началась подготовка. Назначили дату, подобрали базу отдыха под Йошкар-Олой. Сформировали программу на два дня, написали сценарий награждений, подготовились к стратегической сессии, чтобы проработать способы достижения целей и вдохновиться новыми идеями.

И вот – назначенное время и место среди сосен, солнца и уютных корпусов базы отдыха. Диана Сусарина собрала команду Чебоксарского агентства, из Казани приехали территориальный директор Лилия Осипова и менеджер Елена Архипова. Собралось более двух десятков человек.



Первый день. Сотрудники, разместившись в номерах базы отдыха, одетые согласно дресс-коду, в красивых платьях и костюмах, встретились, чтобы обменяться впечатлениями, провести деловую фо-



тосессию с профессиональным фотографом и собраться на гала-ужин.

Ведущими гала-ужина стали менеджеры агентства Светлана Яргунина и Эдуард Гаврилов – объявляли номинантов, рассказывали о них, шутили, обыгрывали сценарий.

Торжественное награждение реализует одну из важных целей форума – признание лучших по итогам года. Вручение наградных дипломов началось с награждения десяти лучших финансовых консультантов агентства Чебоксары, затем – награды от компании.

Конечно, кульминацией награждений стали те, кто закрыл Лигу эффективных менеджеров и Лигу финансовых советников, достигнув пятого уровня.

Наталья Мулендеева, финансовый советник первого уровня Лиги, прокомментировала: «Я так мечтала получить награду на сцене Весеннего форума. Но обстоятельства сложились иначе. Поэтому я была в восторге от такого неожиданного подарка, от того, в какой торжественной обстановке прошло награждение».

Кстати, в соцсетях велась трансляция, поэтому посмотреть-поприсутствовать на нем мог каждый.

Гала-ужин стал только началом мероприятия. Еще был капустник, викторина, «Арбузная вечеринка» и дискотека. А потом, почти до утра, потому что никто не хотел расходиться, играли в «Мафию».

Второй день. Сразу после завтрака состоялась мозговая штурм «Как победить в конкурсе «Большая прогулка». Предлагались идеи, способы, как пересмотреть отношение к активности в связи с новыми реалиями, чтобы выйти на другой уровень клиентов. Обсуждение было активным, предложения взвешенные – можно быть уверенными, что результат будет.



Сложно ли это было организовать? И да, и нет. Все зависит от личности руководителя, его желания работать, вести команду к финансовым успехам. Но это может каждый директор. Это его цель.

«Директор Диана Сусарина, – особенно подчеркивает роль руководителя агентства Лилия Осипова, – локомотив команды. Она создает идею, а команда подхватывает и реализовывает. Видно, что коллеги любят своего руководителя, поддерживают, благодарны ему и понимают, что от него многое зависит. А это очень важный фактор продвижения бизнеса в целом и успехов каждого».



Диана Сусарина еще раз доказала, что Кубок компании, который команда удерживает в агентстве не первый год – настоящая оценка ее работы. Её умение превратить минусы в плюсы, вдохновить сотрудников и организовать бизнес-процесс – качества настоящего руководителя.

Агентство Чебоксары активно закладывает новые традиции. Помимо того, что Диана Сусарина собирает команду зимой в начале года, чтобы поставить новые цели на год, она заложила традицию летнего мероприятия – в Чебоксарах готовы проводить летние встречи ежегодно.



Лариса Кузьмина Менеджер

Есть у нашей компании такая традиция – каждой весной собираться всеми агентствами России на форум: подвести итоги прошедшего года, наградить самых активных и успешных менеджеров и финансовых консультантов, да и просто отдохнуть.



Спасибо всем большое за организацию, за участие, всех-всех благодарю за такой позитив и море положительных эмоций. Это того стоило! Действительно все удивительные и замечательные. В «Ренессанс Жизнь» работают по-настоящему талантливые и целеустремлённые люди.

*Елена Кононова
Финансовый консультант*

Жизнь вносит свои коррективы, а прошлый год вообще оказался «креативным»: подбросил нам проблем, которые мы точно будем помнить всю жизнь. Отменился и наш Весенний форум: безопасность сотрудников превыше всего.

И... Чебоксарское агентство решило все-таки порадовать своих сотрудников, собрав нас на дебютном Летнем форуме. Кстати, в связи с пандемией все рекомендации Роспотребнадзора были соблюдены.

Собрались мы в Йошкар-Оле в кафе «Изба». Неопишуемая атмосфера, природные декорации – сразу после моей первой удивительной поездки в Крым – неделей ранее мне и здесь нашлось, чем восхи-



титься. Вкусная еда, хорошее общение с коллегами в неофициальной обстановке, мы получили свои заслуженные награды за продуктивный прошедший год. После банкета мы всю ночь играли в Мафию.

Сказать, что мы остались довольными – ничего не сказать. Спасибо большое за праздник нашему руководителю Диане Сусариной. Я счастлива, что работаю и живу вместе с компанией «Ренессанс Жизнь».

Нина Дашкова Финансовый консультант

Долго приходила в себя от впечатлений на Летнем форуме. Друзья, мы снова ПЕРВЫЕ. В истории компании «Ренессанс Жизнь» – это ПЕРВЫЙ ЛЕТНИЙ ФОРУМ! И провело это мероприятие агентство Чебоксары! Оно было организовано благодаря инициативе Дианы Геннадьевны. Идеи команды были воплощены в действие. Друзья, получилось взрывное мероприятие, которое в прямом эфире транслировалось в соцсетях. Провели праздник громко, ярко, во всеулышание. А сколько было эмоций, впечатлений, смеха и радости от наших талантливых и одарённых сотрудников. В нашей команде работают творческие, креативные люди. Подобное притягивает подобное. Наш фотограф Николай Сергеевич тоже был хоро-



Так приятно, когда можно просто отдохнуть, когда все продумано до мельчайших деталей – это многого стоит. Спасибо коллегам, что вместе разделили радость и веселье, успехи и достижения. Мы все самые лучшие!

*Ольга Ласточкина
Финансовый советник*



шим специалистом и для семейных альбомов сделал каждому целую коллекцию снимков. Молодцы все! Лариса Кузьмина и Ольга Ласточкина вели прямой эфир. Светлана Яргунина и Эдуард Гаврилов вели мероприятие на сцене. Как приятно отдыхать, наслаждаться и радоваться своему результату и результатам твоих коллег. На таких мероприятиях мысленно себя ставишь на место успешных людей и от этого ещё больше заряжаешься энергией. Спасибо



Я выражаю огромную благодарность организаторам Летнего форума и в особенности Диане Геннадьевне! Это было здорово, позитивно и «перезагружочно»! Такой форум могли организовать только наши руководители: Диана Геннадьевна с лучшими менеджерами. Они продумали все до мельчайших деталей. А как все профессионально! Этот заряд будет действовать дальше и достигать поставленных целей. Коллеги, которые не смогли присутствовать на этом мероприятии по разным обстоятельствам, много потеряли, потому что мы команда – ПЁРЛЕ! И так круто зарядиться духом командной энергии!

*Наталья Мулендеева
Финансовый советник*

*ПЁРЛЕ – на чувашском «Вместе»

всем огромное. Получила массу эмоций, гору знаний. Друзья, и это тоже для меня ПЕРВОЕ колоссальное мероприятие. Всем вам мира и добра. С такими успехами и результатами «Ренессанс Жизнь» быть на века. Об этом говорит и наш подарок – Вековой календарь.

Яргунина Светлана Менеджер

Форуму – быть!

Мероприятия «Ренессанс Жизнь» всегда наполнены яркими моментами, огромным позитивом, заряжающим энергией на достижение успеха каждого финансового консультанта, менеджера и директора.

От осени до весны и с весны до осени мы в ожидании этих важных событий.

И, конечно, считали дни до поездки на Весенний



Я очень доволен нашим форумом и выездом на природу. Благодарю Диану Геннадьевну за эти плодотворные и счастливые дни моей жизни. Она настоящий лидер, учитель и наставник.

*Николай Сусарин
Менеджер*



форум! Однако всем известная ситуация в стране и в мире, связанная с пандемией коронавируса, внесла большие коррективы в наши планы. И новость об отмене форма не прибавила нам радости. Поникли и финансовые консультанты. Мотивация – одна из составляющих успеха в нашей деятельности. Руководством агентства Чебоксары был объявлен «мозговой штурм»! Предложения за предложениями, идеи рождались на ходу...

Итог: форуму – быть! Процесс подготовки втянул всех менеджеров, готовились и финансовые консультанты. Возложенная на меня ответственность как на сценариста и ведущего этого мероприятия



Огромное спасибо Диане Геннадьевне за такое классное мероприятие! Ваше внимание к нам и позитив заряжают нас энергией и дают силы справляться с любыми сложностями в работе. Действительно было все красиво, вкусно, весело и дружно!

*Татьяна Васильева
Финансовый консультант*





добавила энтузиазма и мне. И вот мы с моим соведущим Эдуардом Гавриловым на сцене! И это наш первый, дебютный летний форум «Ренессанс Жизнь» агентства Чебоксары.

Я не в первый раз на сцене, но это было несравнимо ни с одним мероприятием, которые я проводила – это была просто энергетическая бомба, волна которой захлестнула не только участников, но и гостей этого прекрасного места.

Вручения наград, шутки и игры за столами напомнили и еще раз ознакомили коллег с конкурсом «Большая прогулка». На макете нарисованного теплохода каждый забронировал себе каюту. После торжественной части – капустник, в котором каждая менеджерская группа показала художественные номера, и мы увидели наших мега-талантливых коллег ещё с одной стороны. После завершения дискотеки наша любимая игра Мафия до утра! Энергия с каждым часом только прибавлялась, и никто не спешил расходиться по номерам.

Утром новая порция мотивации от руководства. В ходе общения получили много инсайтов для успешного построения бизнеса в «Ренессанс Жизнь».

В целом, это был отличный форум! Наш первый Летний форум, который общим голосованием мы решили проводить уже ежегодно 📌.



От всей души благодарю за прекрасное мероприятие Летний форум «Ренессанс Жизнь». Всё было на высшем уровне, было много приятных сюрпризов. Особая благодарность за долгожданный планшет, за «мозговой штурм», за игру Мафия.

Елена Абрамова
Финансовый консультант



Благодарю руководство нашей компании за возможность побывать на этом летнем форуме. Было здорово, интересно, весело, вкусно, атмосферно. Я получила заряд мощной энергии. А как приятно было увидеть своих коллег!

Наталья Краева
Финансовый консультант



Сусарина
Диана





Осипова
Лиля



Гаврилова
Анна






Кузьмина
Лариса




Яргурина
Светлана



Мулендеева
Наталья



Ласточкина
Ольга



ЛУЧШИЕ ФИНАНСОВЫЕ КОНСУЛЬТАНТЫ

ГАЛЕРЕЯ
УСПЕХА
Чембоксары

Лучшие сотрудники



Дашкова Нина



Кузьмин Владимир



Мулендеева Наталья



Михайлова Елена



Гаврилова Анна



Ласточкина Ольга

Чемпионы

ЛУЧШИЕ МЕНЕДЖЕРЫ



Аврамова Елена



Яргунина Светлана



Кузьмина Лариса



Сусарин Николай



Филиппова Августина



Гаврилов Эдуард

Чемпионы

ЛУЧШИЕ



Ласточкина Ольга
Филиппова Августина
Кузьмина Лариса
Сусарин Николай
Мулендеева Наталья

Чемпионы ЛУЧШИЕ



Филиппова Августина
Кузьмина Лариса
Яргунина Светлана
Ласточкина Ольга
Сусарин Николай
Сусарина Диана



НА ВЫСОТЕ ЛИДЕРСТВА

В феврале 2021 года победители конкурсов учебного центра компании «Ренессанс Жизнь» приехали в Москву на ужин с директором компании по продажам Юрием Смышляевым. Ужин с руководством – один из призов, который ждет финалистов квеста «Жизнь в стиле Ренессанс» и конкурса «Онлайн-прорыв». В этот раз разговор на 85 этаже в столичном ресторане Московского международного делового центра «Москва-Сити» состоялся для Константина Енова (Ростов-на-Дону), Ларисы Кузьминой (Чебоксары), Татьяны Белковой (Чебоксары), Светланы Ардашевой (Первоуральск), Константина Налимова (Екатеринбург).

Константин Налимов

Екатеринбург, менеджер

На прошлой неделе мне посчастливилось находиться в чудесном месте Москвы, выше которого только любовь!

Вот уже второй раз за последние полгода я прилетаю в Москву на ужин с руководством, организованным компанией «Ренессанс Жизнь». И всегда все продумывается до мелочей, начиная от перелёта и заканчивая уровнем выбора ресторана.

Что же необходимо сделать такого, чтобы ужинать в одном из лучших ресторанов столицы и беседовать с одним из лидеров нашей компании Юрием Смышляевым?

А всего лишь дисциплинировано проводить семинары по финансовой грамотности в течение года, заключать договоры страхования жизни после этих семинаров и

получать кешбэк в виде условной валюты: реников и алмазов, которые, в свою очередь, можно обменять на подарки. А подарки весьма разнообразны: книги, видеосеминары, гаджеты, настольная игра «Денежный поток» и... ужин с руководством. Насколько бы ценные не были подарки, моим выбором всегда будет встреча, общение, обмен опытом. По моему мнению, ужин нельзя забыть, сломать или потерять, как например, гаджет или книгу. Ужин – это особая непринуждённая атмосфера, где собираются единомышлен-

ники и делятся своим опытом. Это эмоции, которые невозможно заменить, их нужно прожить и прочувствовать в моменте. Конечно, это и неформальное общение с Юрием, где он делится с нами своими фишками и инсайтами. Во время таких поездок происходит внутренняя трансформация и зарождается желание покорять новые горизонты. Я желаю и вам испытать подобные эмоции и буду рад, если кого-то из вас вдохновлю на действия. До новых встреч на ужине!



Лариса Кузьмина

Чебоксары, менеджер

А помните шуточное стихотворение:

«Я люблю свою работу!
Я приду сюда в субботу,
И конечно в воскресенье...»? –

все, наверное, знают эти слова. Но моя работа позволяет очень легко компенсировать внеурочную работу командировками, конкурсами и мероприятиями. Вот как раз недавно я слетала на три дня в Москву. Наша компания оплачивает



дорогу и проживание в хороших отелях! На этот раз мы летели на встречу с руководством компании. А «Ужин с руководством» дарят в компании не просто так, а за усердную работу в течение года: я проводила семинары, вебинары, игры «Денежный поток». Выполняя своё любимое дело, я и получила эту награду – поездку в Москву на ужин. Волнительно и почётно, хоть это далеко не в первый раз. Встретили нас очень шикарно, пригласив в ресторан на 85-ом этаже Москва-Сити! У меня был восторг и от вида, который открывался за окном этого панорамного ресторана на высоте птичьего полета, и от кухни, блюд,





которые я там попробовала! Я и отдохнула, и получила положительные эмоции, а самое главное – пообщалась с очень умными людьми.

Татьяна Белкова
Чебоксары,
финансовый консультант

В августе 2020 года мне позвонила моя давняя знако-

мая, с которой мы родились и выросли в одной деревне, на одной улице, ходили в одну школу – Светлана Яргунина. Забегая вперед скажу, что теперь она еще и мой менеджер. А тогда просто Светлана, которая предложила мне дополнительный заработок в страховой компании «Ренессанс Жизнь». Она мне все рассказала, мотивировала и я загорелась этой идеей и работой. Да так, что за четыре дня до закрытия месяца нам удалось продать 9 программ накопительного страхования жизни на сумму 110 000 рублей. Сказать, что я была шокирована своей первой зарплатой – не сказать ничего... Дальше – больше: приятные неожиданности были из месяца в месяц: подарки, признание, аплодисменты, поздравления... Еще одной ошеломляющей новостью было то, что я могу выиграть конкурс и за счёт компании побывать в



Москве, на ужине с руководством. Ну или выбрать другие ценные призы от компании. Волнение было огромное! Решила, что закажу себе в качестве приза часы и книги. Но мой супруг, узнав об этом, был



за то, чтобы я съездила в Москву. Его решение и поддержка меня вдохновили на поездку. И вот я в столице. Сервис был на высоком уровне: поездка в купе в фирменном вагоне поезда, такси, комфортная гостиница, и

ужин в ресторане на 85 этаже Москва-Сити.

А на ужине отменные блюда, приятные коллеги и сам директор по продажам Юрий Смышляев с нами за столом.

До знакомства с руководством волнение, конечно, было. Но, как только начался разговор, оно ушло: я была удивлена простотой и легкостью общения с нами Юрия Смышляева. Он делился своим опытом, давал дельные советы, которые я обязательно возьму на вооружение. Услышав истории коллег из других городов, впечатлившись масштабами компании, для себя поняла, что

я на правильном пути, и что все мечты реально осуществимы. Это всё, конечно, требует определенных усилий с моей стороны. Необходимо изо дня в день, шаг за шагом идти к поставленной цели. В свои силы я верю, поддержку коллег и менеджера ощущаю, наставничество лучшего директора у меня есть. А это значит, что дело осталось за малым – действовать. Я благодарна компании, что она так высоко ценит своих сотрудников и хочу пожелать себе и всем: ставьте большие цели и действуйте! Потому что с компанией «Ренессанс Жизнь» всё возможно.



Светлана Ардашева
Екатеринбург (Первоуральск), менеджер

Про такой замечательный приз – встретиться, поговорить, да еще отметить на одной из самых высоких

точек Москвы с коллегами я, конечно, знала. Но все-таки работали мы без оглядки на призы. Еще в марте прошлого года, когда стало понятно, что пандемия диктует новые условия жизни, я начала привлекать своих агентов к новым формам встреч с клиентами –



организовывала проведение прямых эфиров через Instagram, проведение семинаров по финансовой грамотности онлайн, помогала организовать встречи офлайн в нашем офисе и офисе Екатеринбурга. Иными словами, я набирала «реники» как организатор и как спикер. Когда я увидела в Системе дистанционного обучения, что набрала 32 алмаза, я, конечно, выбирала приз: хотелось и книги, и часы, и фитнес-браслет, но все это перевесила встреча с Юрием Смышляевым – профессионалом высшей школы. О своем выборе приза не пожалела ни одной секунды! И готова добавить еще массу восклицательных знаков!

Ужин на «ура»! Ресторан на

85 этаже! Москва– Сити, где мы хотели побывать еще два три года назад (мечты сбываются!). А самое главное – общение с коллегами, обмен опытом. Я много взяла для себя из работы коллег, поняла, что мне надо



поменять в своей работе, как сделать работу своей группы более эффективной и продуктивной. Очень, очень классно!

Константин Енов

Ростов-на-дону, менеджер

Осенью 2020 года мне посчастливилось участвовать в реализации проекта онлайн-игры «Денежный поток» от компании «Ренессанс Жизнь». С помощью этого обучения в игре сотрудники получили дополнительную возможность прокачать свои финансовые навыки, а также расширить клиентскую базу для оформления договоров



страхования жизни. Это был очень интересный инструмент, благодаря которому у меня значительно выросли объемы продаж и количество заключенных договоров.

Но самое важное: проект позволил мне выиграть в конкурсе учебного центра компании. Главный приз – возможность личной встречи с директором по продажам Юрием Смышляевым. Эта встреча состоялась в феврале 2021 года в Москве, в панорамном ресторане «RUSKI» на 85 этаже небоскреба, который носит название «ОКО» в Москва-Сити. Вид с такой высоты открывался необыкновенный. Постоянно меняющийся и завораживающий вид на Москву. А вкуснейшие блюда от шеф-повара добавляли положительных эмоций. На фоне вечерней Москвы в атмосфере доброжелательности и дружеской беседы

с Юрием и коллегами из регионов мы все делились своими наработками, опытом построения команд и развития бизнеса, а Юрий поделился с нами своим опытом и бесценными знаниями, дал напутствие для новых побед и свершений.





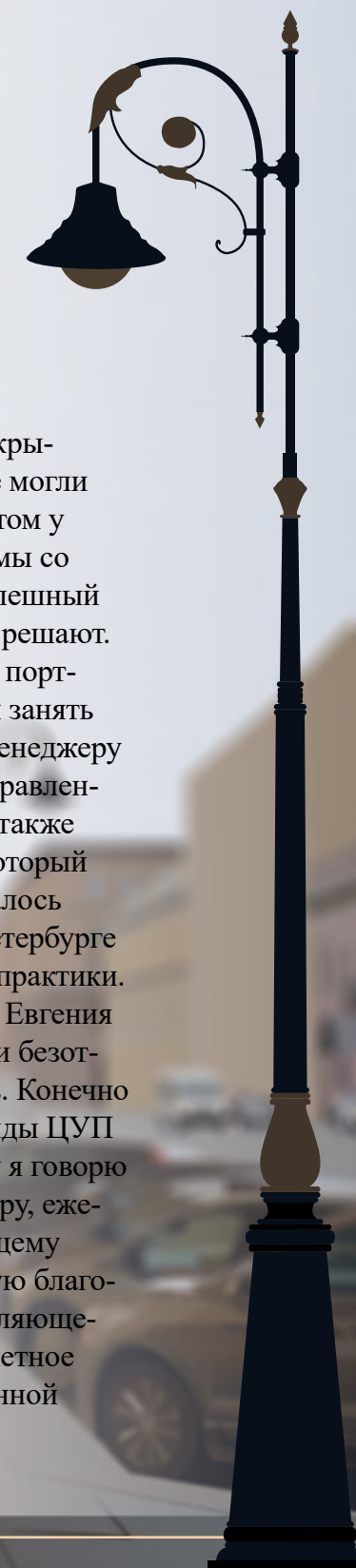
Интервью **Арина Кривицкая**
 Фото **Алексей Баёв**

Пореврик, парадная, шаверма....
 О чем мы думаем, когда слышим эти слова? Конечно, мы вспоминаем о прекрасном городе на Неве – Санкт-Петербурге. Из всех городов России Питер всегда выделялся своей уникальной, непохожей ни на один город культурой и менталитетом.

Безусловно, когда мы приняли решение открывать Центры управления портфелем, мы не могли обойти стороной вторую столицу, но при этом у нас было много сомнений: а впишемся ли мы со своей энергичной бизнес-стратегией в неспешный ритм? Самое главное – кадры, которые все решают. Позицию руководителя центра управления портфелем в Санкт-Петербурге мы предложили занять успешному московскому персональному менеджеру Щербакову Евгению, который уже имел управленческий опыт на прежних местах работы, а также проникся духом ЦУП в Москве. В итоге, который можно подвести на это время, Евгению удалось создать продуктивную команду в Санкт-Петербурге и транслировать на нее лучшие успешные практики. Огромной благодарности стоит готовность Евгения принимать любые изменения с позитивом и безотлагательно начинать воплощать их в жизнь. Конечно же, один в поле не воин, и все члены команды ЦУП вносят свой вклад в общий успех. Поэтому я говорю спасибо, каждому персональному менеджеру, ежемесячно выполняющему и перевыполняющему свои плановые показатели. Также отдельную благодарность я выражаю региональному управляющему Северо-Запада Разумовой Ольге за трепетное отношение к делу и организацию качественной командной работы.

Азибаева Роза

заместитель директора департамента прямых продаж



Евгений Щербаков

Руководитель центра управления портфелем

В «Ренессанс Жизнь» у меня все началось с дружбы. Ну если точнее – у меня здесь работал друг. Мы знакомы с детства. И он все время говорил о том, что мне обязательно надо прийти в эту компанию, что у меня получится. Несколько раз к этой теме возвращался. И я приехал на собеседование. Сразу – масса положительных эмоций, захотелось самому попасть сюда на работу. Самому захотелось! Я понял, что друг был абсолютно прав. Импонировало и то, что компания уже известная, едва ли не каждый человек в России о ней слышал. Прошел второе собеседование и приступил к работе. Через некоторое время мне поступило предложение от руководства переехать в Санкт-Петербург и возглавить офис центра управления портфелем в этом городе. Знаете, у меня были амбиции, а сомнений не было. Я согласился сразу же. И после решения бытовых вопросов переехал. На тот момент этот проект был еще не раскручен.

Тот опыт, который я получил в центральном офисе в Москве, я стал передавать своим питерским коллегам. Коллектив здесь уже был сформирован. Очень сейчас им признателен, что приняли меня, мои требования. Такое взаимопонимание дало свои плоды – с первых месяцев мы стали показывать хорошие результаты. А сотрудники с появлением этих результатов стали относиться к работе иначе. Ведь все взаимосвязано. Взаимопонимание, взаимодействие, результаты. Рост доходов потянул за собой улучшения для каждого: и материальные, и моральные. К нам в коллектив стали приходиться по рекомендациям. На собеседовании обращаю внимание на амбициозных, максималистов – тех, кто хочет добиться своих целей. Ведь «Ренессанс Жизнь» дает такие возможности и их надо использовать. У каждого человека есть цели, но многие из них требуют длитель-

ного времени, чтобы их достичь. А работая в нашей компании, все можно ускорить. Такой у нас центр управления портфелем – буквально машина времени – через три месяца человек видит, что мечты сбываются, а цели реальны. Он понимает это и начинает иначе относиться к работе и своей жизни. А мы ему в этом помогаем. Меня это очень вдохновляет. Не могу не поблагодарить своего наставника и руководителя – зам. директора прямых продаж Розу Азибаеву за уроки, которые мне давала, за поддержку, которую оказывает сейчас. А как мне помогла региональный управляющий Ольга Разумова в адаптации и построении команды в Санкт-Петербурге! С такой поддержкой и наставниками у меня не было права на ошибку. Я уверен и надеюсь, что я оправдал их ожидания. А сейчас перед нами стоит цель – популяризировать нашу компанию в Северной столице.





Дарья Малахова

Персональный менеджер
центра управления портфелем

Для меня страхование – абсолютно новая сфера. Автобизнес, банки – да, знаю, работала. Но страхование? Совершенно новое для меня измерение. Во время пандемии я поняла, что нужно что-то изменить в своей жизни. Я занималась своим бизнесом, и в это время он перестал приносить мне нужный доход, перестал меня устраивать. Тогда в поисках дополнительного заработка или поиска нового направления я вышла на сайт HeadHunter. Увидела объявление «Ренессанс Жизнь». Пршла собеседование. Честно? Первые три месяца были адом. Что такое фондовые рынки? Ценные бумаги? Но я разобралась. А потом пришел новый руководитель Евгений Щербаков, и работать стало не только интересно, но и перспективно, и профессионально комфортно. Я не только стала активно осваивать профессию, но и полюбила это место своей новой работы. Теперь, когда прошло почти полтора года моей работы в нашей компании, я с уверенностью могу сказать, что «Ренессанс» поменял мою жизнь.

Мои клиенты – это в основном люди возрастные. У них есть жизненный опыт, и если мои предложения приносят им пользу, то они чувствуют это, идут на контакт. Сейчас уже есть те, кто ко мне возвращается за новыми программами, рекомендует меня друзьям и близким.

Мне кажется, как человек себя настраивает, так у него и складывается жизнь. Настроен жить без проблем пять, десять и больше лет? Так и будет. У меня легкая рука.



Татьяна Ларионова

Персональный менеджер центра управления портфелем

Я банковский сотрудник с более чем десятилетним опытом работы. Работала руководителем подразделения и в страховании переходить не планировала. Но с программами накопительного страхования жизни я сталкивалась именно в банковском секторе. Работала, анализировала, смотрела прогнозы. Вы знаете, страховой бизнес набирает обороты. Это становится в хорошем смысле модно, это современный, новый финансовый бизнес.

Подумала, что все это мне нравится, устраивает перспектива – я ушла в страхование и не жалею.

Кроме самой профессии мне нравится прямое общение с клиентами. Скажу больше – мне они нужны, я заряжаюсь от общения, обсуждаю с ними многие вопросы, чтобы обдуманно прийти к любому решению.

В «Ренессанс Жизнь» я с весны 2021 года. Немного, но уже сейчас мои мечты, цели, то, к чему я хотела идти потихоньку сбываются. Иду совершенно точно уверенными шагами – улучшаю свои результаты.

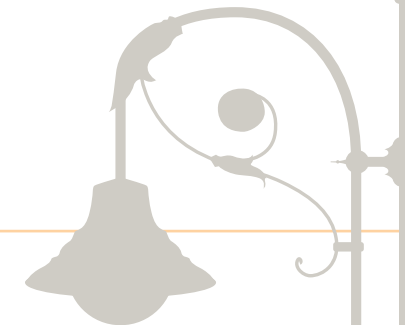
Мне нравится, что наша компания относительно молодая. Не по возрасту самой компании, которая давно и стабильно на рынке, а по активности, развитию, настоящей живой жизни внутри коллектива. Поверьте, мне есть с чем сравнивать.

Здесь я сразу поняла, что это моя история. Драйв, активность, обсуждение любых вопросов. В итоге я пришла туда, где мне комфортно и по настроению, и по работе с руководством на всех уровнях, и по коллегам, которые работают со мной, и по очень крутой мотивации для каждого сотрудника и коллектива в целом.

Заряд на работу у меня очень

высокий. И опять подчеркну – мне есть с чем сравнивать: я работала в очень серьезных коллективах и известных банках. В «Ренессанс Жизнь» есть баланс: мужского и женского, разного возраста. Кстати, наши отношения внутри коллектива тоже сбалансированы – это во многом заслуга руководителя офиса – Евгения Щербакова. Евгений, а также Ольга Разумова – очень креативные люди, работают с нами на одной волне. У них нет перегибов в «командах», что кто-то выше другого – а такой баланс не каждый может выстроить. И это мне нравится. Коллектив открытый – всегда все можно обсудить, со всеми поговорить. Это искренне. Я в абсолютной зоне комфорта и не хочу из нее выходить – просто радоваться и заниматься бизнесом. И я надеюсь, что моя история с компанией будет долгой.






Иван Бурцев

Персональный менеджер центра управления портфелем

Мой профессиональный путь начался в банке ВТБ в отделе автокредитования. Кстати, именно там впервые я услышал о компании «Ренессанс Жизнь», так как банк и страховая компания успешно взаимодействовали по программам страхования. Далее моя жизнь кардинально изменилась, так как я переехал из Москвы в Санкт-Петербург, женился, обрёл свою семью, появилась маленькая дочь. Как семейному человеку мне стало важно проводить выходные и праздники дома. Так я задумался о поиске новой сферы работы. В «Ренессанс Жизнь» я пришёл по рекомендации. Мне очень понравился новый профиль моей работы, где основа всего – финансовая грамотность населения. Так как в своей жизни я всегда придерживался позиции накопления и приумножения личного капитала. Увы, многие молодые люди часто не за-

думываются о том, что надо откладывать сбережения, а не сразу тратить все полученные на руки средства. В итоге возникают долги и кредиты. Я считаю, что есть другой путь получения необходимых благ и ведения финансовой жизни. О таких возможностях я и рассказываю на своей работе, в чем вижу пользу для людей.

Знаю, что сейчас в школах стали преподавать основы финансовой грамотности, и это отличная подготовка к самостоятельному и рациональному распоряжению будущими доходами. Но не стоит забывать, что самый действенный пример для детей – это личный пример. И для моей дочери непременно постараюсь быть таковым. Такая профессия .



ИЖЖа ЖИЗНИ

О проекте по финансовой грамотности под руководством Натальи Колгановой рассказывает РБК «Финансы» в Новосибирске.



Пересечение жизни

На телевизионную встречу в авторитетном финансовом издании собралась команда Натальи Колгановой – тьютора, основателя компании «ИЖА ЖИЗНИ», регионального директора страховой компании «Ренессанс Жизнь». Вместе с ней в разговоре о компании и финансовом просвещении приняли участие:

НИКОЛАЙ БУЗДАЛИН

– сооснователь «ИЖА ЖИЗНИ», директор агентства Новосибирск, тьютор

СЕРГЕЙ ПОЛОСУХА

– эксперт по финансовому планированию, тьютор

ЛЮДМИЛА ВРУБЛЕВСКАЯ

– эксперт по финансовой грамотности, директор агентства Екатеринбург, тьютор

ЯРОСЛАВ ДМИТРИЕВ

– генеральный директор «Финмолл», автор программ по финансовой грамотности, консультант проекта Минфина «Ваши финансы», финансовый консультант «Ренессанс Жизнь»

АСЯ ЛИПУХИНА

– эксперт по финансовому планированию, менеджер «Ренессанс Жизнь»

ЕЛЕНА КЛИМАЧКОВА

– эксперт по финансовому планированию, менеджер «Ренессанс Жизнь», член международной ассоциации специалистов по этикету.

ТАТЬЯНА МОЛЧАНОВА

– автор курса «Налоговая грамотность», финансовый консультант «Ренессанс Жизнь»

ЕВГЕНИЙ СТЯДЯ

– эксперт по финансовому планированию, финансовый советник «Ренессанс Жизнь», тьютор

КОНСТАНТИН ЯРУТКИН

– финансовый консультант «Ренессанс Жизнь», спикер «ИЖА ЖИЗНЬ»

Ответы на вопросы, о которых шла речь в программе, мы приводим в журнале RENLIFE.

Эфир вела Ирина Фирен

Как вы отбираете людей в свою команду? – таков был первый вопрос ведущей к Наталье Колгановой.

У меня, действительно, сильная команда, и к нам всегда приходят сильные, достойные люди. Не могу сказать, что я их отбираю, просто люди в моей команде смотрят в одном направлении. Это направление успешности, финансового благополучия, и того, чтобы у всех, с кем они общаются, жизнь была лучше и достойнее. Одним словом, люди, любящие людей.

А ЗАТЕМ РАЗГОВОР ПРОДОЛЖИЛСЯ С КОМАНДОЙ НАТАЛЬИ.

Проект называется очень интересно «ИЖА ЖИЗНИ». Почему именно такое название?

Последний по счету символ старославянской буквы ИЖА обозначает «меру деяния», ее не измерить ни расстоянием, ни временем. Это самое настоящее «деяние» человека. И сам древний символ со множеством пересечений очень напоминает нашу жизнь. Мы постоянно сталкиваемся с тем, что нам надо принять решение: пойти направо, прямо или остановиться и подумать. И в этой буквице отражено и то, что мы постоянно должны делать повороты. Это как в финансовом плане – ежедневно, может, и ежечасно принимать решение: «А правильно ли мы делаем с точки зрения финансов, когда покупаем, вкладываем, продаем?»

Если говорить в целом про проект. Что он собой представляет? Какие темы люди изучают у вас на курсах по финансовой грамотности?

В целом проект состоит из комплекса обучающих программ, в которые входит не только теоретическая, но и практическая часть. «Составление личного финансового плана, «Финансовая грамотность», «Оптимизация расходов» (то есть как сохранить в семье до 40% денег, которые без планирования уходят сквозь пальцы. А это во многом еще и психология). И даже есть тема, которая касается налоговой грамотности. То есть все те темы, которые так или иначе делают людей финансово успешными.

Вы упомянули о психологии. В вашем проекте есть темы, затрагивающие эту часть жизни. Как это связано с финансами?

Это первая тема, когда мы подходим к финансам с точки зрения осознанности. В этом отчасти заключается уникальность проекта.

А на кого направлен проект? Может ли его освоить новичок в финансах?

В проект «ИЖА ЖИЗНИ» может попасть абсолютно любой человек. Он на то и направлен, чтобы каждый, кто хочет изменить

свою жизнь, кто готов взять ответственность за свое будущее и будущее своих близких, вывести свою финансовую составляющую наверх, мог бы узнать больше о финансах и принимать такие решения.

То есть можно начать с нуля, прийти к вам и обучиться всему?

Да, именно так. Не обязательно обладать специальными знаниями, знать финансы и бухучет. Достаточно просто иметь желание, прийти на обучение и пройти полный курс и смело шагнуть в свое будущее.

Желание может возникнуть у многих, но ваш проект пока лишь в нескольких городах. Есть ли возможность обучиться





дистанционно?

Наш проект представлен на сегодняшний день в городах Новосибирск, Бердск, Екатеринбург. Готовится сертификация специалистов в Иркутске, Владивостоке, Санкт-Петербурге. Наша география расширяется. Мы очень хотим, чтобы представители нашего проекта охватили как можно большее количество населения, поэтому мы рады всем. Мы готовы делиться своими знаниями, готовы менять финансовую жизнь в лучшую сторону. Даже, если можно так сказать, научить людей тому, как проще смотреть на финансы и их планирование. Конечно же, с такими знаниями жить легче.

Дистанционно тоже можно принять участие?

Совершенно верно. Сейчас время вносит свои коррективы. Если раньше мы обучали только офлайн, сегодня мы предоставляем возможность перейти на онлайн обучение. Мы готовы делиться своими знаниями, своим опытом, умениями. Каждый может подключиться к нашему проекту либо на рабочем месте, либо дома (что в последнее время нередко стало одним и тем же понятием). Любой гаджет дает возможность доступа к этой информации.

Сейчас наблюдается бум в отношении

курсов финансовой грамотности. Всем хочется так или иначе присоединиться к этой теме. А насколько важно сейчас быть финансово грамотным человеком?

Это важно не только сейчас, это было важно всегда, потому что это базовые для каждого человека знания, благодаря которым зависит его благосостояние и даже напрямую здоровье. А текущая ситуация, которая возникла в экономике, показывает, что это особенно важно – ведь цена знания или незнания очень резко повышается.

Как сказал Роберт Кийосаки, предприниматель, инвестор и писатель: «Если у вас нет плана, как стать богатым, то скорее всего, вы планируете быть бедным. Просто вы не догадываетесь об этом». Поэтому финансовая грамотность – это базовые знания. Как чтение и письмо, которые должны быть в жизни каждого человека.

Изучение финансовой грамотности влечет и изменения в жизни. А как прохождение курсов финансовой грамотности влияет на жизнь, есть такие примеры?

Опыт показывает, что каждый человек, который проходит такие курсы, начинает понимать, какие возможности перед ними открываются. Пройдя темы про оптимизацию,

личный финансовый план, полностью меняется направленность в жизни. Ася Липухина на своем примере, сама пройдя курсы и став экспертом, сказала: «Меняется направленность жизни. Я оглянулась назад и увидела те упущенные возможности, которые у меня были. Стало очень обидно, что в моей молодости, в моем детстве никто мне об этом не рассказывал. Я поняла, что если бы много лет назад я знала о таком планировании, моя жизнь сложилась бы совсем по-другому. Но финансовая грамотность в мою жизнь вошла. У меня появился доступ к программе «Медицина без границ», доступ к лучшим врачам мира. Для меня это стабильность моей жизни, моего здоровья. Финансовая стабильность для моих близких, для моих детей. И как бы пафосно это не звучало – это уверенность в будущем».

Финансовая грамотность меняет жизнь. Но на пути к изменениям мы всегда проходим какие-то преграды, работаем над собой. С какими сложностями, с какими проблемами сталкиваются люди на пути этих изменений, при изучении курсов?

На сегодняшний день есть только одно препятствие – это время. Наш курс это девять тем, девять вечеров, девять занятий по два с половиной (иногда три) часа. И физически иногда бывает сложно выделить это время. Но к счастью, слушатели уже со второго занятия понимают как это важно и с благодарностью воспринимают эту информацию. С головой окунаются в темы и начинают действовать.

Вопросов у слушателей очень много и они разные. Для того, чтобы ответить на них, в рамках нашего курса у каждого слушателя есть индивидуальная консультация. Это и отличает наш курс от других. Если у наших слушателей возникают какие-то вопросы, они могут обсудить их с финансовым консультантом на личной встрече.

То есть необязательно рассказывать о своих сложностях всем? Личная консультация решает эту проблему «откровенных задач»? Конечно, с консультантом это сделать гораздо комфортнее. А кто посетители этих курсов? Молодые, среднего возраста или, может, пожилые? Есть ли какие-то ограничения по возрасту для ваших курсов?

В этом и прелесть и уникальность данного проекта, что он подходит буквально всем, любому возрасту. Здесь главное – желание человека быть финансово грамотным и успешным. Например, детям уже с садика можно прививать азы финансовой грамотности. Но еще лучше взрослым показывать это на своем примере. Для школы уже утверждены учебники со 2 по 11 класс. Во многих школах к такому обучению будут подключаться. Надо уметь считать, платить налоги государству. Но мы можем и вернуть их часть, получить вычет. А, как показывает практика, очень многие люди не знают, что такое вычет и никогда его не получали. Для этого полезен курс «Налоговая грамотность». Наш проект для всех. И для молодых, и для взрослых, и для детей.

Наталья Колганова и Николай Буздалин в течение долгого времени они ведут курсы на всей территории России по вопросам финансовой грамотности, создали консалтинговую группу «ИЖА ЖИЗНИ», разработали авторский курс «Инвестируй в себя», зарегистрированный в РОСПАТЕНТЕ с пометкой о том, что аналогов такого курса нет.

Наталья Колганова: «В нашем курсе есть все то, что важно и значимо для человека в области финансовых знаний, то, что только сам человек может управлять своими финансами. К сожалению, большая часть населения живет в парадигме того, что он ничего не может изменить, что от него ничего не зависит. Но это иллюзии, отсутствие понимания того, что человек может очень много.

Человек, прошедший курсы, понимает, что жить категорией предпринимателя это здорово. Очень большое внимание мы уделяем оптимизации – большую часть расходов уже сегодня можно вернуть. И аудит мышления. Мы стоим гораздо дороже, чем кажется. Наша цель не заставить человека работать больше, а оценить себя выше. Николай Буздалин: «Мы должны планировать свои действия. Не позволять себе отклонения, чтобы с минимальными затратами прийти из точки А в точку Б. Наша задача – охватить максимальное количество населения в вопросах обучения финансовой грамотности. И мы уже видим благодарные отзывы клиентов, потому что меняем его жизнь».

ЛЮДМИЛА ВРУБЛЕВСКАЯ

«Есть много людей, которые рассчитывают свою финансовую затратную часть, но маркетологи не спят, и когда мы видим рекламу, с эмоциями иногда сложно справиться. Банк с удовольствием дает кредит. И только придя домой, гражданин понимает, что его кредитная нагрузка увеличилась, а бюджет остался прежним. И его никто не увеличивает. А вот если бы у человека были не спонтанные, а продуманные покупки! И так, покупки должны быть спланированы, обоснованы. Поэтому закредитованность населения очень велика. И закончится все может тем, что люди из кредитных организаций перейдут в микрокредитные. И это самое страшное. Они уже перестают обращать внимание на процент – им срочно нужны деньги. А это безысходность. Поэтому финансовое планирование помогает справляться людям с проблемами.

Можно и нужно жить не в кредит. Этим и занимается наша компания. Мы предусматриваем разные ситуации, которые сопровождают нашу жизнь и требуют расходов: рождение ребенка, свадьба, покупка квартиры, болезнь, смерть – это сопутствующие жизни мероприятия. Наш менталитет – не думать о том, что будет завтра. А нужен обязательно ликвидный резерв, который можно взять в любое время.

Кредит можно брать, но надо понимать, как вы будете его отдавать и кредитная нагрузка не должна быть больше 50 процентов от доходов. Понятно, что на жилье всем не накопить, есть срочные вопросы. Мы это помогаем просчитать. А вот микрокредитные организации я бы закрыла. Люди идут за очень небольшими деньгами, забывают, и долг перерастает в огромные проценты. Все свои доходы, как и расходы нужно планировать. Другие способы получения срочных денег – кредитная карта. Надо только понять, как правильно ими пользоваться. Точно рассчитать доходы, чтобы не «попасть» на проценты.



Вы – команда, которая объединена единой миссией. Какой основной посыл у вашего проекта?

Уметь копить, уметь вести бюджет, знать финансовые инструменты, грамотно формировать свой портфель, который позволит, несмотря ни на что, реализовать все свои финансовые задачи. Жить так, как хочется, а не так, как получится. Основной посыл нашего проекта – это возрождение, внедрение и усовершенствование финансовой культуры наших граждан.

На реализацию такой масштабной цели нужны ресурсы, время. Но время всегда вносит свои коррективы. Готовы ли вы к изменениям, преобразованию? Например, внесению дополнительных тем.

На сегодняшний день в курсе, который проводится онлайн, девять тем. Есть планы внести в онлайн из очной тему о налогах, про которую мы уже говорили. Еще разрабатывается тема, которая важна для многих – «Правовая защита». Сейчас в России много закредитованных граждан, а понимания того, как работает банковский сектор, нет. Какие права и ответственность есть в этих финансовых вопросах с юридической точки зрения. Мы сказали о том, что проект предназначен для изучения в любом возрасте. У нас есть хорошая тема, которая в будущем будет активно продвигаться – это детская финансовая грамотность, которая уже апробирована, есть люди, которые уже проходили ее и получили неплохие результаты. Я думаю, это будет интересно и полезно и детям, и их родителям. И есть в планах финансового консультанта Константина Яруткина тема об инвестициях, которые мы делаем всю жизнь, но часто эти темы не приносят результата ни финансового, ни внутреннего. Как быть в таких случаях? Что планировать? Надеемся, тема инвестиций скоро дополнит курс по финансовой грамотности. И еще важная тема – этика общения. У нас будет курс по деловому и светскому этикету, автором которого является Елена Климачкова.

Проект был создан необычно. Это компания в компании. Внутри «Ренессанс Жизнь» организован отдельный проект «ИЖА ЖИЗНЬ». Как это удалось? Как относится к этому руководство компании? Не вредит ли это основному бизнесу?

Это удалось организовать потому, что все люди у нас из финансовой сферы, с многолетним опытом. И не только опытом изучения финансов, но и опытом работы с людьми, которые воплощают в жизнь эту финансовую грамотность. Руководство нас поддерживает. Вот оценка директора по продажам компании «Ренессанс Жизнь» Юрия Смышляева: «Мы как компания очень креативно подходим к развитию бизнеса. Время оказало, что нельзя жить прошлым, нельзя жить старыми стандартами. Нужно жить в современном мире, где креатив, который проявляют люди – это самая большая ценность, которая может быть. И мы всячески поощряем, когда для выполнения задач, которые стоят перед сотрудниками (например, продающего подразделения) возникают дополнительные проекты, помогающие нам делать дополнительные продажи, привлекать новых клиентов, потому что в

данном случае это органичное наполнение деятельности нашей компании. Финансовая грамотность не связана со страхованием жизни напрямую, но если посмотреть внимательно – страхование жизни является частью этой большой программы. Иногда то, что делает команда во главе с Натальей Колгановой – привлечение людей, начиная с азов – дает возможность по-другому смотреть и на наши сложные продукты страхования жизни. И мы увидели в этом большой плюс для продающей сети компании «Ренессанс Жизнь». У нас нет противоречия, мы смотрим в одну сторону. И это помогает нам расти и укрепляться в лидерстве рынка страхования жизни в России. ▣





Победители конкурса «Большая прогулка» – сотрудники агентской сети и центра управления портфелем – в конце мая 2021 года отправились в круиз по Волге. Путешествия по России в полной мере открылись нам в период ограничений поездок за рубеж.

Круиз начался в Москве с осмотра панорамы города на башне «Федерация» и ужина в Москва-Сити. А уже на следующий день путешественники заняли места в комфортабельных каютах теплохода «Россия», чтобы увидеть Тверь, Мышкин, Рыбинск, Кострому, Ярославль, Тутаев, Углич, Калязин.

Но, прежде чем отправиться в круиз на страницах журнала, изучим географию путешествия, у которого есть своя история. От Северного речного вокзала теплоход идет по каналу имени Москвы до реки Волги. Идеи и попытки соединить Волгу, которая протекала в 120 км от столицы, и Москву-реку существовали еще с царских времен, но реализовались только в 20 веке.

К началу тридцатых годов из-за роста населения Москва начала испытывать острый дефицит питьевой воды, а Москва-река к тому времени сильно обмелела. Поэтому, чтобы наполнить Москву водой и обеспечить прямое судоходство к Волге, в 1931 году было

принято окончательное решение соединить Волгу с Москвой-рекой.

Строительство канала и его шлюзовой системы – одна из трагичных строек СССР. Все тяжелые работы производились преимущественно руками заключенных Дмитлага. Канал был построен за рекордные сроки: 4 года и 8 месяцев. 17 апреля 1937 года вся трасса канала была заполнена водой, а 1 мая по каналу прошли первые пароходы – путь для грузового и пассажирского движения был открыт.

Длина канала 128 км.
Глубина 5,5 м, ширина по уровню воды 85,5 м, по дну 45 м.
Канал обеспечивает 60 % потребления Москвой воды.
У канала 11 шлюзов, ширина которых 30 м, глубина 5,5 м, длина 290 м.

Канал берет начало в Дубне у Ивановского водохранилища, проходит по Тверской и Московской области и частично протекает по городу Москве до Москвы-реки. Разность в высотах рельефа начала и конца канала составляет больше 200 м. Поэтому на протяжении канала стоят шлюзы, которые, как на гигантском лифте, поднимают и спускают судно по воде и позволяют осуществлять судоходство по рекам с разным уровнем.

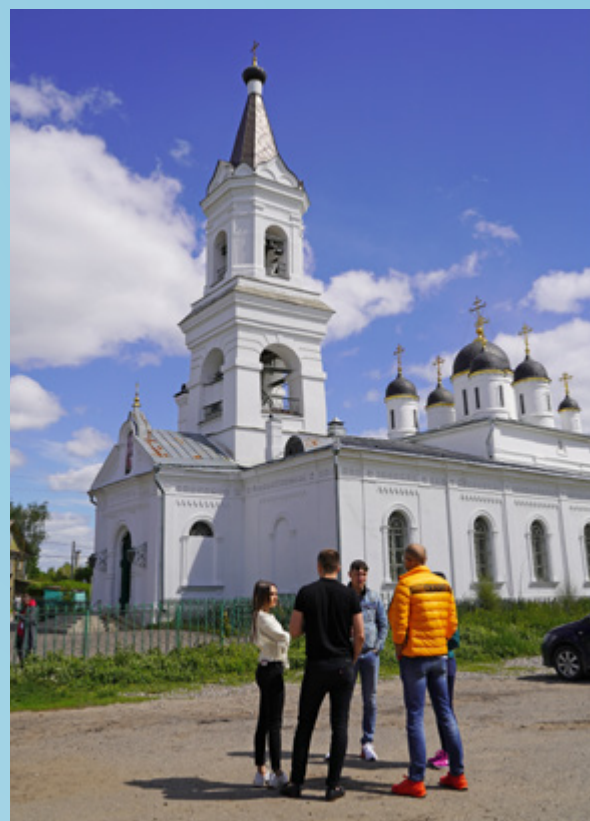
Ну, а теперь, приглашаем в путешествие по историческим местам.

Принцип работы шлюза



Большая прогулка

Материал подготовили
 Елена Савостьянова
 Алексей Баёв



Диана Сусарина,
территориальный директор, Татарстан

«Как только объявили конкурс «Большая прогулка», я очень обрадовалась. Желание увидеть города России, путешествовать по Волге было давно. Точнее, даже мечта: я часто смотрела на теплоход с туристами, который останавливается в Чебоксарах. Смотрела на веселых, улыбающихся путешественников, но даже мысли не возникало, что можно так же сесть на теплоход и с компанией, весело и с пользой, провести время.

Уверенность в том, что я поеду, возникла сразу с началом конкурса. Подстегивал и интерес к поездке, к воплощению мечты. Чего я не ожидала – того, что это будет такой богатый и насыщенный событиями отпуск, теплоход такой комфортабельный, а экскурсии настолько интересные. Ожидания не только выполнены – перевыполнены, как и успехи сотрудников моего агентства, моих коллег. Сервис! Теплоход! Обслуживание! Меню! Только восторги и восклицательные знаки. Расписан был каждый шаг, предвосхищалось каждое желание. Можно было расслабиться и плыть (то есть отдыхать), наслаждаться общением и нашими городами.

Я уже сказала, что в мой родной город – Чебоксары – часто причаливают теплоходы. Теперь мы все смотрим на них по-другому. И совсем с другими эмоциями. А о поездке по Волге рассказываю каждому, кого вижу – до сих пор под впечатлением.

И чтобы оживить воспоминание, часто ходим на набережную со словами: «Пойдем посмотрим».

А ведь было время в 2007-м году, когда мы с Николаем (моим мужем и коллегой, тогда только по ансамблю) выходили в национальных костюмах на причал и встречали туристов. Каждый день теплоход

Продолжение на следующей странице

Тверь



Тверь раскинулась по обоим берегам Волги. А название города происходит от реки Тверцы, протекающей через Тверь. Это один из самых красивых городов в ближайших к Москве областях. Судя по летописям, она была основана ещё в 1135 году.

В пятидесятых годах 20-го века в Твери был установлен памятник Афанасию Никитину. Площадка, на которой установлен памятник, выполнена в виде

древнерусской ладьи. Тверской купец Афанасий Никитин жил в пятнадцатом веке и совершил путешествие в страны Востока. Он составил известное описание своего пути — «Хождение за три моря». Афанасий посетил Индию на 30 лет раньше знаменитого Васко да Гама.

В мире есть три памятника знаменитому путешественнику. Один из них стоит в Твери, второй – в Крыму в Феодосии, а третий – в Индии. Все три па-

мятника образуют своеобразное «кольцо» — маршрут знаменитого тверского путешественника.

Город находится между Москвой и Санкт-Петербургом. Поэтому в 18-м веке в Твери был построен путевой дворец. В этом дворце останавливались члены императорской семьи во время путешествий из Санкт-Петербурга в Москву. Первой во дворец приехала Екатерина Вторая. Поэтому он и называется Путевой дворец Екатерины Второй.

Каждый город, в котором была Екатерина во время путешествия по России,

продолжил свое развитие по заветам Екатерины. Раньше города строились в соответствии с природным ландшафтом, случайной застройкой. Екатерина же предложила строить города в соответствии с планировкой. Город Тверь, как мы его знаем, начал строиться в 1760-е годы. Отстраивали его по примеру парадной столицы. Главные улицы – каменные зданиями с фасадами – расходились от центральной площади лучами или веером. Такой градостроительный план повторяет планировку Санкт-Петербурга, Рима и Версаля.

Рассказывает
Диана Сусарина,
Чебоксары



прибывал так же рано – в 8 утра. Нам платили 100 рублей в день. Я хорошо понимаю, какой это непростой и малооплачиваемый труд. Мне тогда казалось, что из теплохода выходят богатые, «распальцованные», как раньше говорили «новые русские», оценивают нас. Ведь они были так стильно одеты: шляпы, сумки, гордый взгляд. А я стояла и встречала.

Я вспомнила это потому, что в нашем круизе смотрела с пониманием и восторгом на аниматоров: «рыбок-мышек», которые встречали нас в каждом городе на причале. Вспоминала себя 12 лет назад.

Особенно мне запомнился город Мышкин. Я мало слушала экскурсовода – так захватывала природа, место, все увиденное. Ходила сама по себе, все рассматривала, напивалась атмосферой, общалась. Муж и коллега Николай потом мне пересказывал особенно интересные моменты из истории города. В Мышкине был очень душевный прием. Это такой маленький город, где каждый житель заинтересован в том, чтобы было чисто, уютно и душевно. Город – большая семья, настоящая команда: шуточный, легкий, игрушечный. Легкий и непринужденный. Я как будто в детство попала, в сказку. Такие же ощущения были у меня в Швеции – в стране сказок, в гостях у Астрид Линдгрэн. А сейчас я попала в страну сказок намного объемнее и реалистичнее. В игрушечный город.

Были у нас и приключения. Как же в такой увлекательной поездке без них? С побегом, преодолением препятствий, квестом. Все это красиво звучит, но на деле мы в Ярославле убежали с ночной экскурсии. И пришлось лезть через забор к теплоходу, потому что не нашли в темноте дорогу.

В Ярославле и Рыбинске были у коллег в агентствах. К нам в Чебоксары часто приезжают коллеги из других городов – для обмена опытом. Я люблю гостей. И мне было

вдвойне приятно, когда мы заходили в офис к нашим коллегам, друзьям. Я знаю, какие ощущения они испытывали, как с трепетом ждали. Отлично понимала Сорокину Веру из Рыбинского агентства, когда офис посетила команда из других регионов. Всегда беру на заметку – как спланированы рабочие места, какие награды, какое оформление. Это был очень приятный момент – словно примерка нового платья. И тоже хотелось поддержать и вдохновить.

Очень понравилась организация поездки – каждая минута была чем-то наполнена: играли в Мафию, в Активити. В процессе игры видно, как раскрываются коллеги, какие в них есть таланты. Мы начинаем понимать людей с полуслова – полностью уходит неловкость, люди общаются. Надо обязательно играть в агентской сети. Я играла впервые и мне очень понравилось. На форумах и конференциях мы так плотно не общались как в этой поездке. На мероприятиях мы направлены на обучение и тренинги. А тут было много общения с другими директорами, менеджерами и финансовыми советниками: как они работают, как организуют встречи, рекрутируют. Обмен опытом в полной мере.

Часто гости теплохода, которых распределяли по другим экскурсионным группам, специально присоединялись именно к нам. Потому что у нас команда! У нас весело, уютно.

Мне всегда нравится выезжать в поездки, когда за тебя все организовано и решено: куда, во сколько и когда. Тогда я полностью отдыхаю.

Все здесь такие позитивные, целенаправленные, харизматичные. С каждым можно пообщаться, поделиться идеями. Спасибо всем за энергию. Благодаря фото и видео я буду вспоминать эти моменты. Обязательно поеду еще.

Пусть так и продолжается наша работа и отдых в компании «Ренессанс Жизнь». Присоединяйтесь! >>





Надежда Якупова,
директор агентства, Пермь

« Я очень счастлива, что заработала именно эту поездку. Во-первых, я никогда не ходила на теплоходах по реке. Во-вторых, никогда не была в городах Золотого кольца. И, в-третьих, никогда не отдыхала с таким уровнем комфорта в России. От всей души благодарю компанию за предоставленную возможность успешно реализовать все три этих момента.

Я в восторге от всей поездки, включая каждый город, который мы посетили. Особенно хочу рассказать о посещении Ярославля.

Ярославль – город, где отдыхает душа. Больше всего меня привлекла архитектура города. Город старинный, и это чувствуется. У него своя атмосфера, свой характер – интеллигентного и неторопливого патриарха, склонного к созерцанию и покою.

А Волжская набережная! Это лучшее место, где открываются великолепные виды на матушку-Волгу. Прекрасные тенистые аллеи, площадь с фонтанами, музыка, храмы и соборы. Прекрасное место, где действительно хочется гулять и отдыхать душой.

Это замечательное подаренное удовольствие любоваться великолепием соборов и храмов, дышать воздухом великих предков, творивших и создававших культурное наследие для нас, потомков государства Российского.

Закрытые границы предоставили нам возможность путешествовать по России, увидеть своими глазами могущественную красоту русской природы, бесконечную широту русской земли, прикоснуться к истории и культуре, создававшейся веками. В путешествиях за границей этого я точно не видела.

Уровень отдыха был на высоте! А ведь сама бы я в речной круиз наверняка не поехала. Конкурс помог! После того, как мы полтора года сидели дома, впечатления от поездки особенно остро ощущаются!

Надеюсь и в будущем наша компания еще не раз подарит нам возможность путешествовать и знакомиться с великолепием богатств в разных уголках нашей огромной страны с таким уровнем комфорта! »

МЫШКИН



Мышкин — самый маленький город Ярославской области с населением 5,5 тысяч человек, находится в 80 км от Ярославля и в 280 км от Москвы. У города нет свой железнодорожной станции, а на другой берег Волги можно перебраться только на пароме. Но сюда ежегодно приезжает в 33 раза больше туристов, чем численность местного населения. Здесь нет светофоров, крупных предприятий, городского транспорта.

Городок кажется сказочным. В центре сохранились церкви и купеческие особняки.

Впервые Мышкин упоминается в 15 веке. Его название связано с легендой. Некий князь во время похода отдыхал на берегу Волги и заснул. Проснулся от того, что по нему скользнула мышка — задела хвостом щеку и разбудила. Сначала князь рассердился, но заметил рядом змею, которая готовилась к прыжку на него. Князь понял, что мышь спасла

его от гибели, и приказал срубить на этом месте часовню и сторожку, а само место назвать Мышкин.

Активно развиваться Мышкин стал в 18 веке, когда после визита Екатерины Второй появился план его застройки. Здесь процветали ремесла и земледелие, выращивали пшеницу и лен, торговали лесом, рыбой, глиняной и деревянной посудой – в городе кипели многолюдные ярмарки.

Туристический бум в Мышкине начался с 1996 года, после того как здесь прошел первый Международный фестиваль

мыши. Город превратился в образец внутреннего туризма, а мышь стала талисманом Мышкина. Здесь есть Дворец мыши, памятник Мыши, ресторан «Мышеловка». В музее Мельника гостей принимают сами хозяева города – тряпичные мыши в определённый момент тоже становятся частью представления.

Визит в город будет интересным для тех, кто хочет узнать русский народный быт. Здесь есть Музей русских валенок, Музей льна, Музей соли, Музей живых ремесел – всё в городе рассказывает о народной культуре.

Рассказывают
Якупова Надежда,
Чунеева Ирина,
Пермь





Елена Решетова,
руководитель проектов, Тюмень

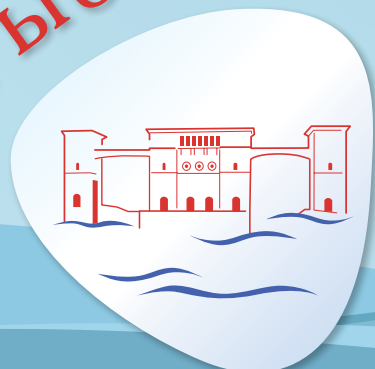
« Это была отличная возможность узнать коллег. Несмотря на то, что виртуально мы знакомы со многими, но кого-то увидела здесь первый раз. Программа путешествия была очень разнообразная – мы активно знакомились и общались. Первый раз я посмотрела на Россию «со стороны Волги». У нас такая интересная история! Точно буду углубляться в нее и изучать дальше. »



Ирина Чунеева,
финансовый советник, Пермь

« Это моя вторая поездка с компанией. Первое путешествие было в Сочи, когда я выиграла в конкурсе «Сочный тур». Наше обычное ожидание отпуска – путешествие за границу. Оказалось, и в России тоже красиво и интересно. Я продолжу такие путешествия на теплоходе. »

РЫБИНСК



Рыбная слобода, образованная на правом берегу Волги, поставляла рыбу к царскому столу. Городом Рыбинск стал по указу той же Екатерины Второй в 1777 году. В 20-м веке город Рыбинск был переименован в Щербаков, затем в Андропов. А в 1989 году вернул себе историческое название.

Рыбинск называли столицей бурлаков. В середине 19 века через рыбинскую навигацию

проходило до 130 тысяч бурлаков при населении города 7 тысяч человек.

В Рыбинске родились поэт-песенник Лев Ошанин («Эх, дороги», «Течет река Волга», «Пусть всегда будет солнце»), а также братья Джо и Николас Шенки (Иосиф и Николай Шенкеры) – основатели американской киноиндустрии, соучредители киностудий «20th Century Studios» и «Metro-

Goldwyn-Mayer». Их отец служил приказчиком в рыбинском пароходстве. В 1893 году семья эмигрировала в США, где в начале 20 века братья занялись развитием кинематографа.

Рыбинское водохранилище — это огромный искусственный водоем, созданный в 1935-1940 годах в рамках проекта Большая Волга. Он входит в десятку самых крупных искусственных водоемов. С территории, которая должна была быть затоплена для этого, переселили 130 тысяч человек. Известна

трагическая история жителей деревни Молога – 214 ее жителей отказались переселяться и погибли. Наполнение чаши водохранилища длилось с 1941 по 1947 год.

Один из символов города – величественный монумент Мать-Волга – был установлен в 1953 году (высота 17,5 м). Памятник посвящен всем, кто работал над строительством Рыбинского водохранилища и гидроэлектростанции. Увидеть его можно с воды, проплывая на теплоходе.

Рассказывает
Елена Плетнева,
Екатеринбург





Виталий Карпицкий,
финансовый советник,
Нижний Новгород

« Ожидания от речного круиза были двойственные, особенно после путешествий по круизам Средиземноморья. Оказалось, углубиться в Россию интересно. Мы останавливались в разных городах – интересно было сравнивать. Были города, которые очень ярко запомнились. Нашей семье очень понравились Углич и Кострома. И для жизни можно сделать вывод – надо выделяться в своей нише, в своем бизнесе. »

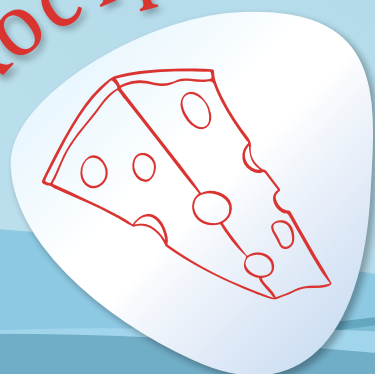


Наталья Шабалина,
финансовый советник, Пермь

« В 2006 году я выиграла путешествие в самый первый круиз, который организовала компания. Он был по Средиземному морю. Тогда было много эмоций и впечатлений. Не думала, что в этот раз, путешествуя по России, будет не менее комфортно и интересно. »



Кострома



Город был основан Юрием Долгоруким и получил название в честь одноимённой реки, на которой он был построен.

Кострома – родина писателя Николая Островского, легендарного Ивана Сусанина и Фёдора Волкова, который в 1750 году открыл в Ярославле первый в России театр.

Так как здесь сохранилось

много исторических районов, в Костроме часто снимают кино. Пейзажи Костромы видят зрители фильма Эльдара Рязанова «Жестокий романс»: беседка Островского, старая пристань, галерея торговых рядов. В городе также снимались фильмы «Доктор Живаго», «Сибирский цирюльник», «Два капитана».

Главная достопримечатель-

ность Костромы – Ипатьевский монастырь, основанный в 15 веке. Именно в этом монастыре жил первый царь из династии Романовых – Михаил Романов, когда в 1613 году был призван на царство.

Кострома стала вторым после Москвы городом в России, у которого появился собственный герб. Произошло это в 1767 году. На гербе увековечена галера «Тверь», на которой в Кострому

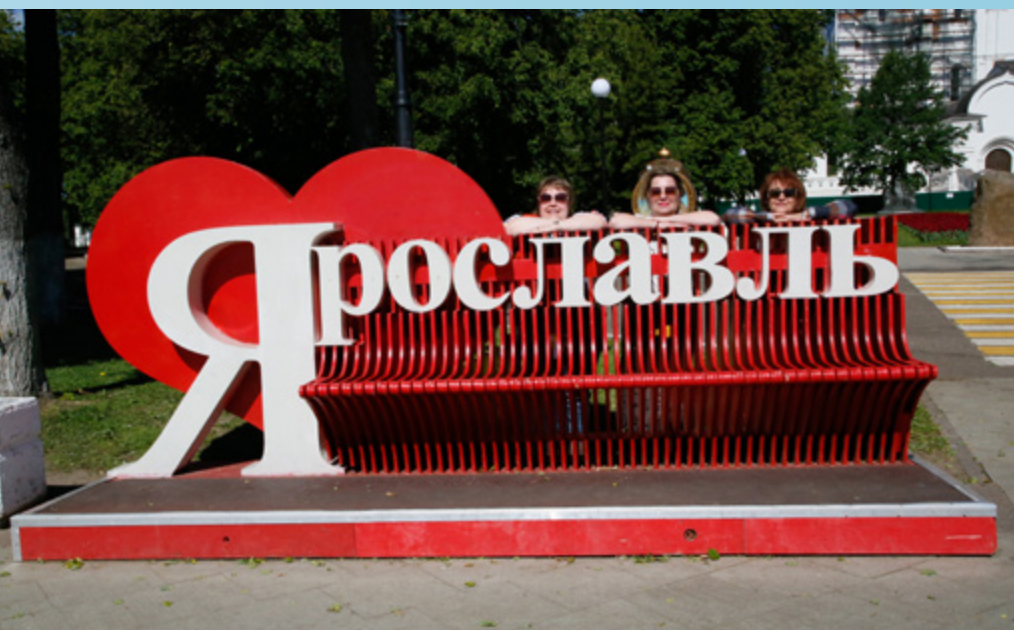
приплыла Екатерина Вторая.

Знаменитое костромское производство: костромской лен, костромской сыр и костромские ювелирные изделия. Здесь живут и работают около трети всех российских ювелиров.

Великий Устюг считается родиной Деда Мороза, а Кострома – родина Снегурочки. А Новый год в Костроме можно встретить в любое время – новогодние мероприятия проводятся здесь круглый год.

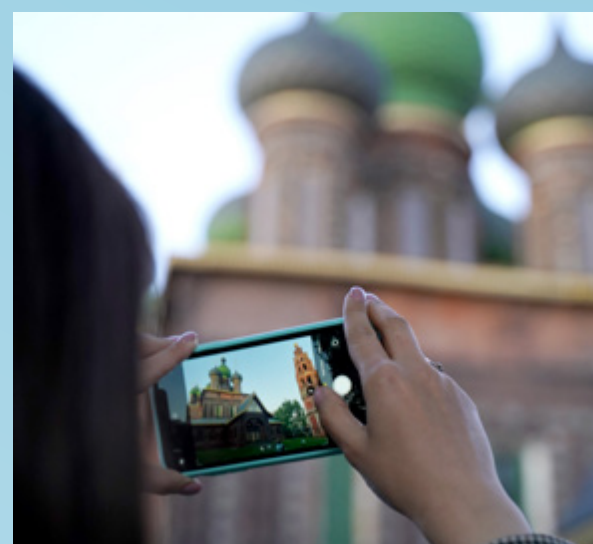
Рассказывают
Евгений Щербаков,
Санкт-Петербург
Михаил Симонян,
Москва





Татьяна Галдина,
региональный управляющий, Москва

« Круиз был великолепен – полный восторг. Очень понравились старинные соборы и церкви. В каких-то городах я бы и подольше осталась. Поэтому сейчас, когда сложилось представление, есть понимание, куда лучше вернуться, чтобы изучить города более внимательно. Выстроилась новая программа. Давайте участвовать в конкурсах, побеждать и чаще встречаться. Земной шар еще не весь охвачен. »



Ярославль



Ярославль – один из самых красивых русских городов – был основан раньше Москвы. Город впервые упоминается в летописях в 1010 году. К тысячелетию Ярославля на пересечении Волги и Которосли была построена великолепная набережная.

На гербе Ярославля изображен медведь, который стоит во весь рост и держит на плече

острую секиру и щит.

В Ярославском Спасо-Преображенском монастыре в конце 18 века собиратель русских древностей А. И. Мусин-Пушкин обнаружил рукопись памятника древнерусской литературы 12 века «Слово о полку Игореве».

На тысячерублевой купюре изображен ярославский храм 17-го века Церковь Иоанна

Предтечи.

Первый российский театр был основан именно в Ярославле режиссером и драматургом Федором Волковым в 1750 году. Но Ярославль любят и создатели кино. Около 100 российских фильмов было снято именно здесь. Среди них: «Афоня», «Женщины», «Экипаж», «Большая перемена», «Доктор Живаго», «Кин-дза-дза».

В 1932 году в Ярославле было построено первое в мире предприятие по

производству резины в промышленных масштабах.

Ярославль был одним из самых первых городов, в котором начали ходить трамваи. Это случилось в 1900 году.

Первые в СССР дизельный мотор, грузовик и троллейбус были сконструированы именно в Ярославле.

В Ярославле ежегодно проводится перепись обитающих в городе соловьев. Орнитологи подсчитали, что в городе живет около 2000 этих птиц.

Рассказывают
Наталья Колганова,
Новосибирск
Ольга Разумова,
Санкт-Петербург





Людмила Врублевская,
директор агентства, Екатеринбург

« Большая прогулка оправдала свое название. Засидевшиеся дома, мы проделали на теплоходе по Волге действительно большой путь. Путешествия по рекам России и зарубежным морям сравнивать нельзя. Да, река не такая глубокая как море и не такая широкая как море, поэтому идет по ней не пятнадцатипалубный лайнер, а четырехпалубный теплоход. Но такое умиротворение и радость на душе, когда на протяжении всего пути видишь берег – такого нет в океане. Плынешь и наслаждаешься природой, прибрежными ландшафтами и пением птиц.

В общем, отдых удался. Он позволил окунуться в историю и насладиться красотой российских городов. Проект государственного значения «Большая Волга» меня очень впечатлил. С одной стороны – снесли с лица земли населенные пункты, с другой стороны расширили Волгу от 70 до 200 метров от берега до берега. Это открыло возможность проходить большим судам и решать вопросы политической, промышленной и культурной важности. Меня очень впечатлило прохождение шлюзов. Идея соединить Москву и Волгу в интересах торговли и армии появилась еще в XVIII веке, а воплотилась во многом благодаря самоотверженному и непосильному труду заключенных ГУЛАГа. Цена очень высока, и тем сильнее наша благодарность всем, кто создавал эту главную артерию страны.

А само зрелище прохождения шлюзов! Очень впечатляюще! Начиная с того, как теплоход зашел в шлюз, закрылся, вода опустила или подняла судно, открылись мощные ворота. И вот он – открылся морской путь. Мощно, красиво, надежно... »

Тутаев



Раньше город назывался Романов-Борисоглебск. Появился он благодаря слиянию двух населенных пунктов — Романова и Борисоглебска, которые расположены на противоположных берегах реки. Между двумя сторонами города нет моста через Волгу, поэтому в морозное время дорога прокладывает-

ся по льду, а летом работает паром. Чтобы добраться по суше с одной стороны города до противоположной, надо ехать через Ярославль 80 километров.

Город был переименован в 1918 году. Илья Тутаев — это двадцатилетний красноармеец, который погиб в начале гражданской войны.

В Тутаеве сохранились старинные купеческие дома и усадьбы. Его провинциальные пейзажи любил рисовать Борис Кустодиев. Картины «На Волге», «Провинция», «Купание» созданы в Тутаеве.

Самым знаменитым сооружением Тутаева считается пятиглавый Воскресенский собор 17 века. Ради его иконы Спаса Всемилостивого, размеры кото-

рой 3 м в высоту и 2,8 метра в ширину приезжают паломники со всей России.

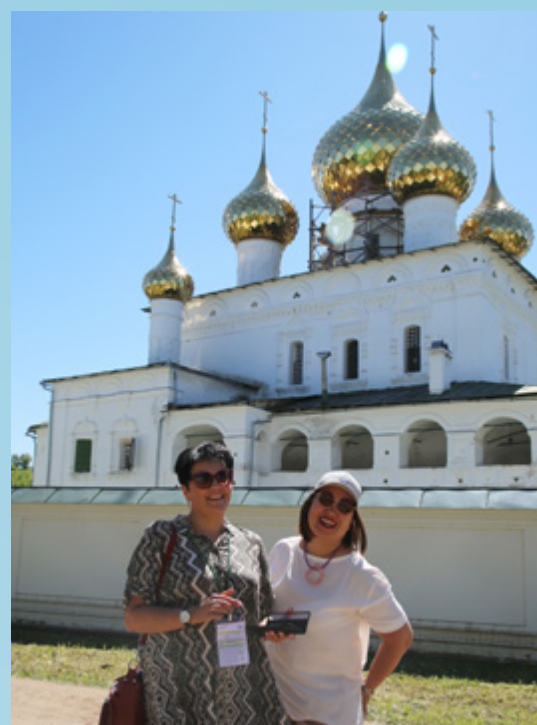
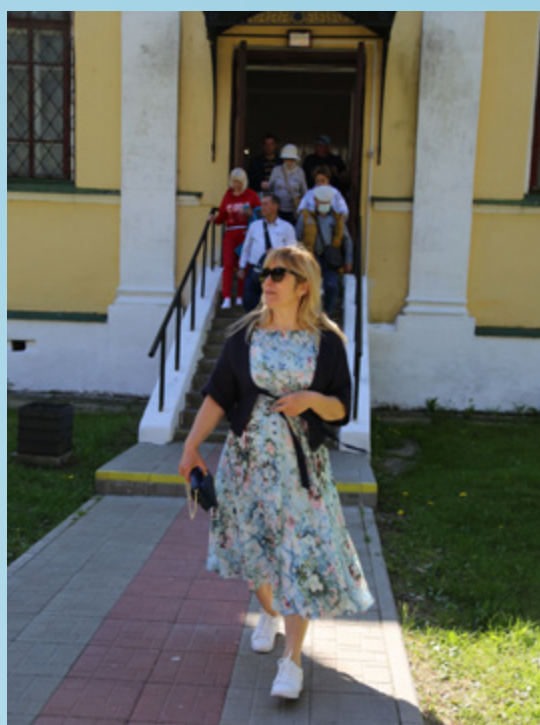
В Тутаеве расположен колокольный завод Шувалова, который использует старинные технологии создания колоколов. С 2019 года здесь открылся музей колоколотейного искусства, где представлена коллекция колоколов. Самый старый экспонат коллекции – колокол из Голландии, отлитый в 1640 году.

Рассказывает
Людмила
Врублевская,
Екатеринбург



Евгения Глухова,
директор агентства, Нижний Новгород

« Когда в прошлом году стало понятно, что в отпуск за границу не уедешь, мы стали смотреть на российские города. У меня давно была мечта – увидеть Мышкин. Хотелось почувствовать атмосферу города, знаменитые достопримечательности. И детская мечта воплотилась. В 2020-м году многие чувства и ощущения обострились: мы стали ценить то, на что, возможно, перестали обращать внимание. Я очень скучала по встрече с коллегами из других городов. Поэтому такая поездка – это уникальная возможность встретиться. Обняться, обменяться эмоциями, да и просто побыть рядом. Всего пути видишь берег – такого нет в океане. Плынешь и наслаждаешься природой, прибрежными ландшафтами и пением птиц. »



Лилия Осипова,
директор агентства, Казань

« Россия – удивительная страна. Я историк по образованию, и именно в этом путешествии прочувствовала Золотое кольцо России.

Да, можно путешествовать по Средиземному морю на роскошных круизных лайнерах. Но когда нет тех, с кем драйвово и весело, когда не знаешь куда бежать: на танцы, играть в Мафию или Активити, впечатления не такие яркие. Благодарю каждого, кто был с нами в путешествии. »

УГЛИЧ



Своё название город получил, потому что в месте, где он стоит, Волга изгибается под углом.

Одним из известных событий за всю историю Углича стало убийство в 1591 году царевича Дмитрия – восьмилетнего сына Ивана Грозного. Горожане были настолько взбудоражены этим преступлением, что в Угли-

че вспыхнуло восстание. Был наказан и угличский колокол, созвавший людей на площадь – его высекли плетью, отрезали «язык» и «ухо», а затем «сослали» в Тобольск. В Углич колокол вернулся только через 300 лет. На месте убийства царевича Дмитрия поставлена Церковь Дмитрия на Крови. Горожане Углича приняли

участие в завоевании Казанского ханства войсками Ивана Грозного. Местные плотники сконструировали разборную деревянную крепость, которую затем сплывали по реке к месту осады к острову Свяжск.

В наши дни это настоящий город-музей под открытым небом, куда приезжают и российские, и иностранные туристы, желающие пообщаться к русской культуре. Кстати,

в 19 веке Углич посетил французский писатель Александр Дюма.

Здесь провела своё детство Надежда Крупская, жена Ленина.

В Угличе есть известный на всю Россию часовой завод «Чайка».

Угличская ГЭС обеспечивала Москву электроэнергией во время Великой Отечественной войны. А судоходный шлюз Угличской ГЭС один из самых красивых на Волге.

Рассказывает
Константин Енов,
Ростов-на-Дону





Константин Енов,
менеджер, Ростов-на-Дону

« О полученных от поездки впечатлениях можно каждый день рассказывать взахлеб, заряжая позитивной энергией близких и коллег, которые по разным причинам не смогли быть на теплоходе с командой «Ренессанс Жизнь». Для меня самым главным было оказаться в коллективе лидеров, драйверов, генераторов идей и позитивных мыслей. Общение вживую не идет ни в какое сравнение с общением онлайн через видеоконференции. Это была одна из самых долгожданных и одна из самых крутых поездок. Отдыхать от мероприятий, которые организовала в поездке круизная компания и руководство «Ренессанс Жизнь» было некогда. Да и не хотелось, поскольку каждый день приносил все новые впечатления и эмоции.

Из городов, которые мы посетили, особо запомнился город Калязин и его необычная история. Людям, проживающим в одном из красивейших мест России на берегу Волги, пришлось распрощаться с привычным образом жизни, покинуть свои дома, поскольку они должны были быть затоплены из-за рукотворного изменения русла реки. Тем не менее жизнь продолжалась. И, благодаря стараниям местных жителей и волонтеров, часть исторических памятников архитектуры, храмы были сохранены и восстанавливаются и сейчас.

В очередной раз очередной конкурс доставил удовольствие. Здесь собрались «достигаторы». Как правило, такие люди и на отдыхе тоже лучшие. Я хорошо знаю места, которые мы проезжали. Но когда делаешь это с такой отличной компанией – это круто вдвойне. Масса впечатлений, теплая атмосфера, гитара... А погода, солнечные теплые дни и компания добрых друзей – бесценны. »

КАЛЯЗИН

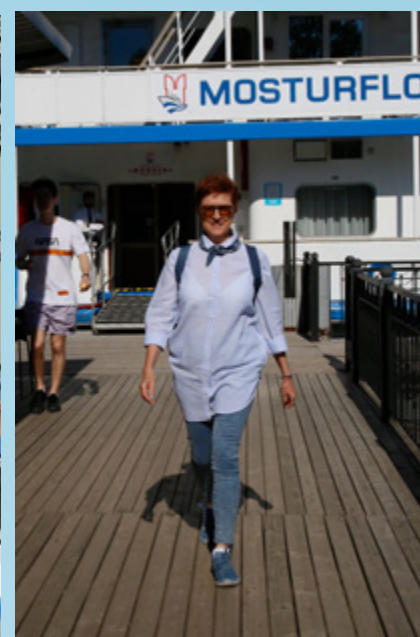


История Калязина тесно связана с затопленной колокольней Никольского собора. Еще в начале 20-го века она стояла на живописном берегу в окружении шумных улиц и площадей и была центром старинного русского города. А возведена была в 1800 году при Никольском соборе – главном городском храме.

В 30-е годы 20-го века в Угличе в рамках проекта «Большая

Волга» началось строительство гидроэлектростанции. Неотъемлемой частью ГЭС является плотина, перед которой образуется водохранилище. При заполнении водохранилища многие прибрежные территории попадают в зону затопления. Так Угличское водохранилище поглотило большую историческую часть территории города Калязин. Под водой остались Торговая площадь, Древнее





городище, основанное Юрием Долгоруким, Троицкий монастырь.

Троицкий монастырь и Никольский собор были взорваны, чтобы не мешать проходу судов. Но колокольню сохранили. Есть версия, что ее не было в утвержденном перечне сооружений, которые подлежали сносу, и ее побоялись тронуть без приказа. А позже одному из защитников удалось уговорить власти

оставить колокольню и использовать ее в качестве маяка.

Со временем, из-за постоянного нахождения в воде, колокольня дала небольшой крен, и было решено укрепить ее фундамент. Для этого вокруг колокольни соорудили искусственную насыпь. Теперь колокольня стоит на небольшом острове, чтобы защитить ее фундамент от воды.

Смотрите видеорепортаж с Большой прогулки

