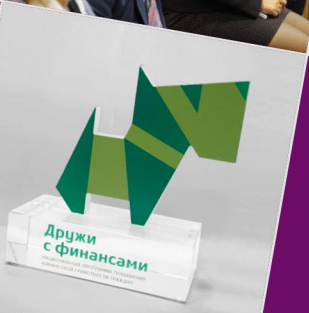


Renlife®

WWW.RENLIFE.RU

ВЕСНА '2019



СОБЫТИЕ

МЕХАНИКА
ДЕЙСТВИЯ



ПУТЕШЕСТВИЕ

В СТАМБУЛ

СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ



Тема номера
Компания с историей
успеха



Renlife 2019 N°22



Подари Жизнь!

Фонд «Подари жизнь»



Благотворительность

Компания «Ренессанс Жизнь»
сотрудничает с благотворительным фондом
«Подари жизнь» с мая 2013 года.

Фонд «Подари жизнь» учрежден 26 ноября 2006 года актрисами Диной Корзун и Чулпан Хаматовой. Кроме сбора средств на лечение и реабилитацию детей с онкологическими и гематологическими заболеваниями, фонд оказывает помощь онкологическим и гематологическим клиникам, где лечатся дети и молодые взрослые, привлекает общественное внимание к проблемам больных детей, содействует развитию безвозмездного донорства крови, оказывает социальную и психологическую помощь больным детям.

За время сотрудничества компания «Ренессанс Жизнь» пожертвовала фонду **29 820 000 рублей.**

Данные на апрель 2019

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;
СЛ № 3972 от 11 мая 2017 года

Отпечатано в Обществе с Ограниченной
Ответственностью «Типография
МАКСПРИНТ»
105318, Москва г, Ибрагимова
ул, дом № 35, строение 2, пом 1, оф.14

Тираж: 1000 экз. Заказ № 19-0875

Свидетельство о регистрации средства
массовой информации ПИ № ФС77-42297
от 11 октября 2010 г.



© 2019 ООО «СК «Ренессанс Жизнь»



«Ренессанс Жизнь» – это успешные люди

Дорогие друзья!
В этом году компания «Ренессанс Жизнь» отмечает 15-летие. Эта важная веха в нашей истории – отличный повод сделать выводы о достигнутом и обозначить тренды дальнейшего развития.

В каждом журнале RENLIFE и на мероприятиях компании мы по традиции отмечаем лучших сотрудников. Моя любимая рубрика – «Golden Gallery», где

лучшие из лучших занимают почетное место в журнале. И это не просто фотографии с руководством, ведь ничто так не мотивирует, как признание твоих достижений. Представьте себе, что кто-то из ваших коллег с другого конца России, посмотрев на вашу фотографию, скажет: «Я тоже так хочу!». И получается, что ваша фотография может изменить его жизнь к лучшему. А на юбилейном форуме этой весной новые награды уже ждут своих обладателей, и скоро мы узнаем их имена.

На страницах этого номера журнала территориальные директора поделились историями развития команд в своих макрорегионах. Вы познакомитесь с интересными выводами о роли личностей и совместной работы для достижения общего успеха.

На рубеже 15 лет вам будет интересно узнать о взглядах членов правления нашей компании на развитие и перспективы бизнеса. Что достигнуто на сегодня и куда будем двигаться завтра – в статьях топ-менеджеров СК «Ренессанс Жизнь».

Сегодня мы одна из лучших компаний по страхованию жизни в России. Подтверждением тому являются миллиардные сборы и выплаты, миллионы клиентов по всей стране. Компания отмечена целым рядом престижных премий за надежность, инновационные продукты и сервисы, качество инвестиционной деятельности, достижения в управлении человеческим капиталом, финансовое просвещение российских граждан. Обо всем этом и не только – в номере журнала, который вы держите в руках.

Поздравляю с 15-летием «Ренессанс Жизнь» всех коллег и клиентов! Это только начало большого пути, по которому мы идем вместе. Пути длиною в жизнь!

Олег Киселев

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ



ЕЛЕНА МАТЮШКИНА
Руководитель проекта



АРИНА КРИВИЦКАЯ
Главный редактор



ДИАНА РЫЛЕВА
Дизайнер



ВЯЧЕСЛАВ МАРКИН
Корреспондент



АЛЕКСЕЙ БАЁВ
Дизайнер

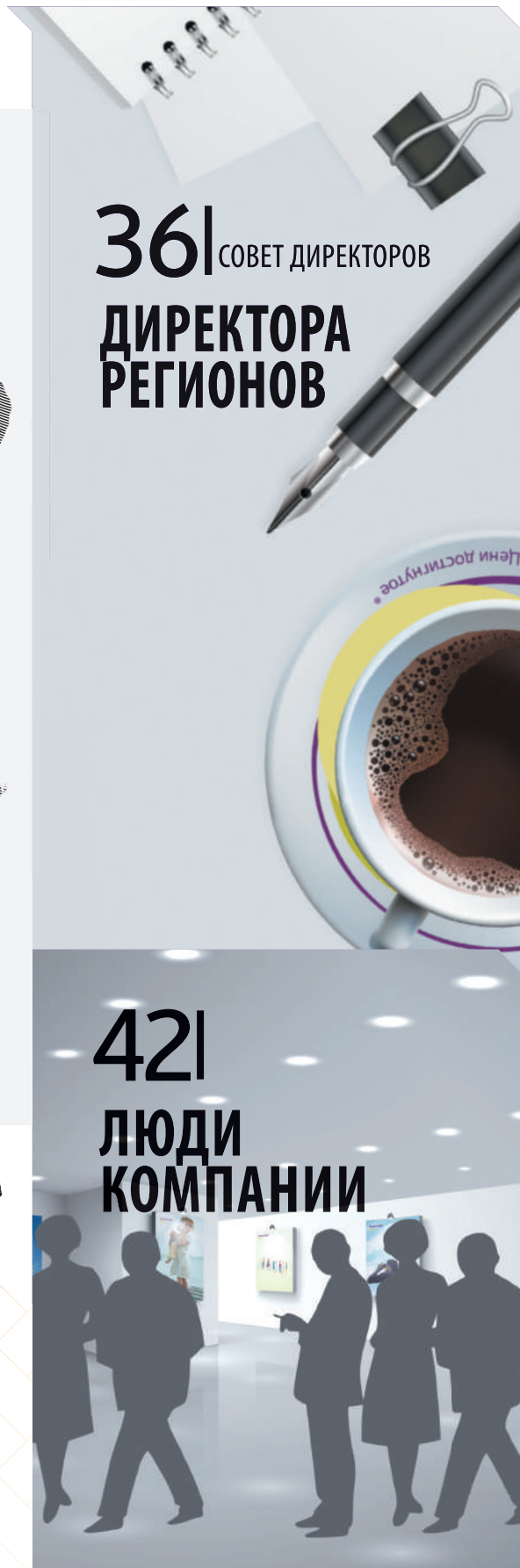


10 | ТЕМА НОМЕРА

КОМПАНИЯ С ИСТОРИЕЙ
УСПЕХА

GOLDEN GALLERY

8 | ГАЛЕРЕЯ УСПЕХА



36 | СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ

ДИРЕКТОРА
РЕГИОНОВ

42 |
ЛЮДИ
КОМПАНИИ



821 ПУТЕШЕСТВИЕ
ПУТЕШЕСТВИЕ
В СТАМБУЛ

56 СОБЫТИЕ
ОСЕННИЙ МАРАФОН



Механика
действия

781 СТИЛЬ
БИЗНЕС-СУВЕНИРЫ



Мечты сбываются

Мечтать не вредно, а полезно.

30 сентября 2016 года. Осень. Пора легкой грусти и жизненного осмысления, а для меня еще и пора планирования. С момента начала работы (а это 2008 год) в нашей компании, я занимаюсь краткосрочным и долгосрочным планированием не только своей профессиональной деятельности, но и личной жизни.

Что это значит, и как это происходит?

В сентябре набрасываю список: что бы я хотела сделать в следующем году: пишу свои мечты, желания, цели. Например, чему хочу научиться в этом году, какую страну увидеть или попробовать себя в чем-то, пометать о том, что мне раньше было недоступно, но очень хотелось. А также подвожу промежуточные итоги по текущему году, так как есть еще время «подтянуть» свои цели.

Мой список уже почти готов, но душа просила еще чего-то...

И вот на гала-ужине «Законы притяжения» в 2016 году я понимаю: вот что я хочу — стоять на сцене с профессиональным ведущим и дарить радость нашим лучшим сотрудникам. Ведь этот вечер — время радости и удовольствия от достигнутых целей, время принимать благодарности.

Я приезжаю и дописываю в свои желания пункт № 45: «Хочу вести гала-ужин». Что мне это даст, пока не знаю. Просто хочу. Но представляю это, и настроение поднимается.

И моя мечта сбылась. На Осеннем марафоне-2018 я стала ведущей гала-ужина «Вдохновение действием».

Зачем я это пишу, спросите вы? Затем, чтобы поделиться с теми, кто иногда опускает руки, не верит в

свои мечты, боится ставить цели и идти к ним. Меня многие знают как человека, который пришел в компанию и прошел весь путь от агента до директора. Я живой человек, со мной можно поговорить, получить консультацию и поддержку, потому что мы единый коллектив, у нас одна миссия, и мы делаем общее дело.

И возможно, мой пример будет дополнительной мотивацией для кого-то из вас. Это только маленький кусочек из жизни, но из таких

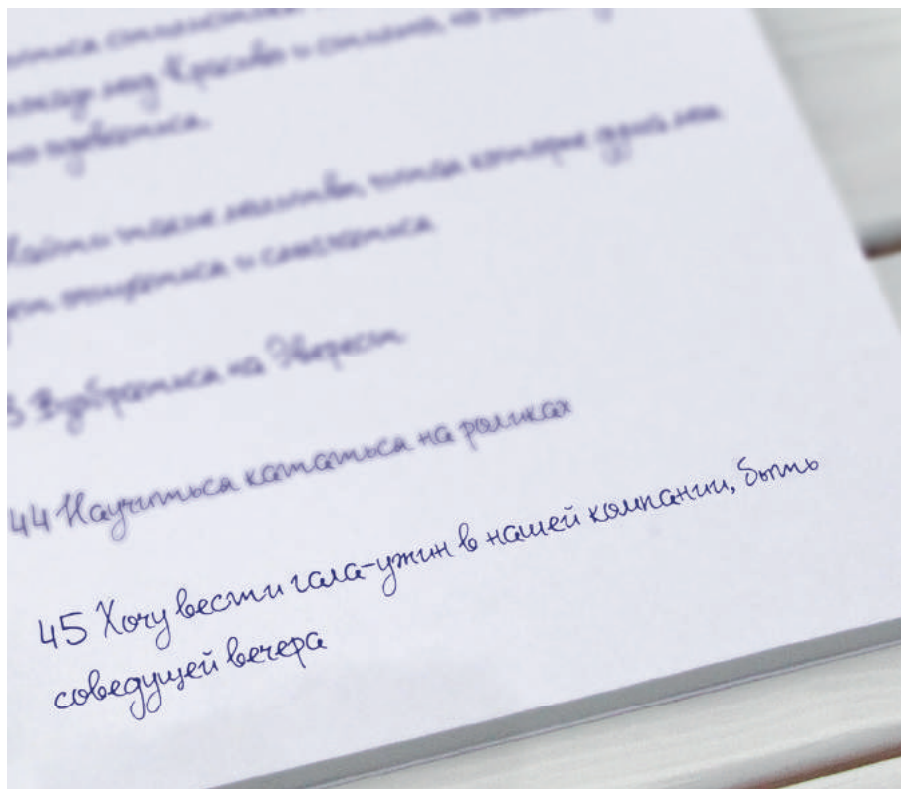
мелочей и состоит наша жизнь. Формируя свои мечты на протяжении 10 лет, я увидела одну закономерность: сначала желания сбывались лишь на пять процентов, но с каждым годом объем реализованных целей увеличивался и уже не оставлял сомнений, что я все делаю правильно.

Все работает, только надо верить и ДЕЛАТЬ определенные действия.

Шворнева Эльвира
Директор агентства
Нижнекамск



Автору, первому приславшему письмо в редакцию, фирменная ручка в подарок.



Я могу вам помочь

На Весеннем форуме 2018 года генеральный директор Олег Киселев рассказал нам о своем секрете успеха, о встрече с клиентом, которая запомнилась ему на всю жизнь.

В связи с этим у меня возникла идея рассказать о встрече с клиентом, которая произошла 13 лет назад. Мне навсегда запомнился тот эпизод еще и потому, что это была моя первая продажа, которую я сделала на первой встрече с клиентом.

2006 год. Первые месяцы работы в нашей компании. Зима. На улице ужасный холод. Я шла от знакомой, которая отказалась заключать договор по страхованию своего ребенка, сославшись на то, что у нее нет денег. Настроение, как и у многих новичков в нашем деле, хуже некуда. Прохожу мимо Шадринской типографии. До дома далеко. Зайти погреться что ли? Захожу в здание. Длинный коридор, закрытые кабинеты. Прохожу до конца и вижу вывеску «Директор», его фамилия, имя и отчество. Открываю дверь. В кабинете сидит, по-видимому, отдыхающий мужчина средних лет.

Я поздоровалась, протянула ему визитку и спросила, может ли он мне выделить несколько минут своего времени. Время было обеденное, и он сразу согласился пообщаться со мной. Оглядевшись по сторонам, увидела на столе разложенную печатную продукцию. Мы подошли к столу и директор с гордостью рассказал о том, как он справляется с трудностями, какие и от кого заказы получает. Я внимательно его слушала, задавала вопросы, хвалила. Наконец, решила спросить о том, где они с женой обычно проводят свой отпуск. Он мне ответил, что на своем дачном участке. Рассказал, что летом с удовольствием выращивает овощи и даже цветы. На мой вопрос, что же делает его жена, он ответил, что она

не может работать. Она больна.

– Чем?

– Онкология. Ей сделали операцию. Уже три года.

– Много денег уходит для поддержания ее здоровья?

– И не спрашивайте! — и он печально махнул рукой.

После небольшой паузы я спросила: «А если вдруг вам понадобятся деньги на восстановление вашего здоровья, то жена или дети найдут такие деньги?»

Он молча отрицательно покачал головой.

– Я могу вам помочь, смотрите как.

На чистом листе бумаги я нарисовала график и рассказала про «Гармонию жизни». Задав еще пару вопросов, он тут же дал согласие на открытие программы и достал паспорт.

В прошлом году этот договор уже закончился, и он получил накопленные деньги. Сейчас этот мужчина уже на пенсии, и встречая иногда меня на улице, приветствует как старого хорошего друга.

После этой встречи я летела домой как на крыльях. Ужасно была довольна собой. Анализируя свою работу, я поняла, почему у меня получилось: да потому что я сработала по технологии, которой меня научили в моей компании. И потому что мне очень захотелось быть полезной этому человеку.

Чуклинова Наталья
Менеджер
Шадринск

Выгодный разговор

Я новичок в страховой компании «Ренессанс Жизнь». В конце декабря 2018 года я заполнила анкету кандидата, получила ID и прошла обучение, чтобы начать работать финансовым консультантом.

На одном из собраний руководитель нашего агентства Наталья Ни-

колаевна Чуклинова дала всем задание: написать сочинение о своей первой продаже договора страхования жизни.

Передо мной, как перед новичком в этом деле, сразу в голове всплыла задача номер один: сделать свою первую продажу, иначе как я смогу рассказать о ней?!

Еще с прежней работы в банковской сфере я привыкла выполнять в срок все задачи, поставленные передо мной руководителем. Поэтому во что бы то ни стало необходимо заключить свой первый договор, чтобы написать о нем сочинение.

Это подтолкнуло к быстрому пониманию задачи и началу действий. Кстати, я сама год назад стала клиентом «Ренессанс Жизнь», оформив первый договор по программе «Гармония жизни». Также большую роль для быстрого результата в оперативных действиях сыграла прозрачная и простая для понимания система мотивации. Я быстро рассчитала мой желаемый первоначальный доход. При получении первых знаний о страховых программах, алгоритме действий с клиентами и с довольно интересной финансовой мотивацией я начала общение со своими близкими. Конечно, я получила первые отказы, но меня это не остановило. Понимала, что люди еще не осознают, от чего отказываются, и их нужно подготовить.

Мой первый результат не заставил себя долго ждать. Буквально через пару дней я позвонила подруге, которую предварительно заинтриговала в процессе диалога в социальных сетях, что у меня к ней серьезный выгодный финансовый разговор. Предварительно задав несколько уточняющих вопросов, чтобы убедиться в правильности выбранных для нее программ, и получив нужные ответы, я презентовала ей предложение. Мы заключили не один, а сразу три договора: «Гармо-

ния жизни», «Дети» и «Защита» на ребенка.

Моему счастью не было предела! Причем счастье я испытывала не от того, какое финансовое вознаграждение получу, а от понимания того, что я не одна разделяю мнение о работе о будущем. Я получила четкое понимание, что приняла правильное решение о сотрудничестве с компанией «Ренессанс Жизнь», и железобетонную уверенность в своих дальнейших действиях.

Буйнова Юлия
финансовый консультант
Шадринск

Эффективная работа

Семь лет назад я пришел на работу в компанию «Ренессанс Жизнь» финансовым консультантом, рассматривая эту деятельность как небольшой, дополнительный заработок к скромной пенсии, так как считал тогда, что страховые услуги мало кому нужны, и много денег здесь не заработаешь.

Проработав год и пройдя обучение в Университете менеджера, я стал менеджером в агентстве Ярославль-1.

Постепенно мой взгляд на профессию страховщика в корне изменился.

Я осознал, что наша профессия очень важна и нужна людям, интересна как бизнес для успешных специалистов и дает достойный официальный заработок.

Во главу своей работы поставил рекрутинг — поиск и подбор амбициозных сотрудников, стремящихся к успеху и хорошему заработку и имеющих для этого способности и возможности.

Используя свой опыт и знания, создал менеджерскую группу с двумя десятками агентов, вырастил четырех финансовых советников,

достиг сам 3-го уровня Лиги эффективных менеджеров.

Объем продаж моей группы составил за 2018 год 4,2 миллиона рублей, а мой заработок уже второй год составляет почти по миллиону рублей ежегодно. Согласитесь, неплохая добавка к пенсии, которая позволила мне поменять квартиру на более удобную и просторную, иметь японскую иномарку, отдохнуть летом на престижных курортах Китая и Черногории, а в январе этого года посетить удивительный волжский город Казань.

Все это, и не только, пришло в мою жизнь благодаря компании «Ренессанс Жизнь», современной динамичной команде профессионалов с сильными лидерами, сочетающей в себе молодость и зрелость сотрудников, смотрящей в будущее, видящей перспективы страхового рынка и активно действующей в его развитии.

Хочу поздравить замечательный коллектив сотрудников нашей компании с 15-летием и пожелать оставаться единой, дружной командой целеустремленных людей, которым все по плечу.

Захаров Владимир
Менеджер
Ярославль-1

Рост и развитие

Я давно перестал говорить «Ренессанс — это работа».

Для меня «Ренессанс Жизнь» равно «рост и развитие».

Сотрудничая с компанией «Ренессанс Жизнь», я четко осознал, что в жизни не бывает проблем, а есть только опыт и вызов! И с каждым разом вызов растет, а я становлюсь сильнее, успешнее и богаче.

Я четко помню май 2012 года, когда я пришел в «Ренессанс Жизнь» с целью стабильно зарабатывать

20 тысяч рублей в месяц. А сейчас, имея доход почти в 10 раз больше, я четко вижу, что моя жизнь только начинается. И теперь я осознаю, какие огромные возможности нам предоставляет наша любимая компания на растущем рынке страхования жизни.

За годы моей работы в «Ренессанс Жизнь» изменилось мое мышление: я меняю «бедный» мозг на «богатый» мозг. И, соответственно, меняется уровень моей жизни.

Когда-то в 2012 году иметь автомобиль любой марки — просто иметь машину — для меня считалось круто! А сейчас я езжу на автомобиле за 2 миллиона рублей и считаю это нормой. Норма для меня теперь и наша просторная квартира с прекрасным видом на Волгу и природу. Это нормально. А вот жить бедно от зарплаты до зарплаты — это ненормально. Это «бедный» мозг.

Теперь норма для меня отдых с женой на море — причем неважно: зимой или летом.

Кардинально поменялся мой круг общения. Благодаря сотрудничеству с «Ренессанс Жизнь» возникла необходимость заняться самообразованием. И теперь мы с супругой (а она, если кто не знает, тоже работает в агентстве) вкладываем в самообразование порядка 200 тысяч рублей в год. И это тоже нормально.

Когда-то меня вытолкнула из жизни сельского учителя музыки мысль философа бизнеса Джима Рона: «Образование позволит вам выжить, а самообразование сделает вас богатым».

Настало наше время. Время финансово грамотных людей. А «Ренессанс Жизнь» — это отличная возможность сделать мощный профессиональный и финансовый скачок в нашей жизни.

Сусарин Николай
Менеджер
Чебоксары

Renlife®



Впиши свою страницу
Каждый может стать автором журнала

По вопросам участия обратитесь по адресу Pressa@renlife.com

GOLDEN GALLERY

ГАЛЕРЕЯ УСПЕХА

Лучшие сотрудники
по итогам I полугодия
2018 года

НАШИ ЗВЕЗДЫ



Кривобок Александр
Владивосток



Зубкова Елена
Ярославль-1



Кропачева Людмила
Нижекамск-2



Ершов Александр
Ярославль-1



Айдерханова Ольга
Пермь-1



Горбыль Яна
Владивосток



Добрецкая Татьяна
Саратов



Сорокин Александр
Ижевск

GOLDEN GALLERY



Епифанов Владимир
Энгельс



Кузьмина Лариса
Чебоксары



Сусарин Николай
Чебоксары



Муругова Надежда
Тольятти



Пинаев Александр
Ижевск



Боева Валентина
Красноярск

НАШИ СОЗВЕЗДИЯ



Ижевск
Директор Сулейманова Резеда



Чебоксары
Директор Сусарина Диана



Нижний Новгород
Директор Глухова Евгения



Ярославль-1
Директор Чистякова Елена
Территориальный директор Смирнов Эдуард



Екатеринбург
Директор Врублевская Людмила



Тольятти
Директор Шабашова Татьяна

GOLDEN GALLERY



Хабаровск
Директор Шашалевич Галина



Нижекамск-1
Директор Нуретдинова Альбина



Казань
Директор Измайлова Ирина



Санкт-Петербург
Директор Пух Ирина



Екатеринбург-2
Директор Плетнева Елена



Барнаул
Директор Лырчикова Татьяна

ФИНАНСОВЫЕ СОВЕТНИКИ

1 уровень



Марцинкевич Роман
Барнаул

Завалищев Арсений
Санкт-Петербург

Ошуркова Людмила
Вятские Поляны

Сидорова Юлия
Сыктывкар

Золотухина Ирина
п. Некрасовское



Ляднова Татьяна
Москва-4

Соловьева Татьяна
Хабаровск

Черненко Елена
Ижевск

Вахитова Замера
Нефтекамск

Медведева Галина
Тольятти

ФИНАНСОВЫЕ СОВЕТНИКИ

2 уровень



Замиралова Анна
Пятигорск

Миннеханова Лейсан
Набережные Челны

Горбыль Яна
Владивосток

Зубкова Елена
Ярославль-1



Минхаеров Азат
Казань

Фельдман Янна
Москва-4

Ласточкина Ольга
Чебоксары

Павлова Зоя
Санкт-Петербург

Бекетова Светлана
Нижнекамск

ФИНАНСОВЫЕ СОВЕТНИКИ

3 уровень



Жорник Валентина
Пятигорск

Айдерханова Ольга
Пермь

Кривобок Александр
Владивосток

ФИНАНСОВЫЕ СОВЕТНИКИ

4 уровень



Гаврилова Анна
Чебоксары

Шакирова Резеда
Нижнекамск-1

Тарасенко Инна
Ярославль-1

ФИНАНСОВЫЕ СОВЕТНИКИ

5 уровень



Епифанов Владимир
Энгельс

Сорокин Александр
Ижевск

Добрецкая Татьяна
Саратов

Ершов Александр
Ярославль-1

Кропачева Людмила
Нижнекамск-2

ЛИГА ЭФФЕКТИВНЫХ МЕНЕДЖЕРОВ

1 уровень



Ефимова Гульшат
Нефтекамск

Журавлева Елена
Сыктывкар

Шабашов Алексей
Тольятти

Буданова Наталья
Северодвинск

ЛИГА ЭФФЕКТИВНЫХ МЕНЕДЖЕРОВ

2 уровень



Муругова Надежда
Тольятти

Сусарин Николай
Чебоксары

Кострыкина Юлия
Астрахань

Софронова Гульфира
Набережные Челны

Кузьмина Лариса
Чебоксары



Степанова Августина
Чебоксары

Ефремкин Артем
Набережные Челны

Житомирова Светлана
Ижевск

Боева Валентина
Красноярск



Захаров Владимир
Ярославль-1

Гаврилов Эдуард
Чебоксары

Пинаев Александр
Ижевск

I полугодие

ГАЛЕРЕЯ
УСПЕХА

2018 года

GOLDEN GALLERY

В Лигу
финансовых
советников
вошли

74

**финансовых
советника**

19

дошли до пятого
уровня

**финансовых
советников**

В Лигу
эффективных
менеджеров
вошел

31

**менеджер
агентской группы**

Лига финансовых советников существует в компании с первого полугодия 2012 года.
Лига эффективных менеджеров существует в компании со второго полугодия 2017 года.
Данные по итогам второго полугодия 2018 года.

КОМПАНИЯ С ИСТОРИЕЙ

*В этом выпуске
журнала RENLIFE
эксклюзивное интервью
членов правления о
результатах и будущем
компании «Ренессанс
Жизнь»*



Создаем ваше
будущее

УСПЕХА



Директор по продажам Юрий Смышляев рассказывает о развитии агентской сети за 15 лет работы компании, о перспективах ее дальнейшего роста и о значении этого канала продаж в страховании жизни.

Фундамент бизнеса

15 лет назад, когда компания «Ренессанс Жизнь» начинала свою работу, стартовой площадкой и основным двигателем продаж стала агентская сеть. На рынок вышла новая компания, у которой ещё не было истории отношений с клиентами. А значит не было тех людей, кто мог бы засвидетельствовать нашу надёжность не то что в долгосрочном плане, а вообще. Не было серьёзных партнёров и брокеров, которые были бы готовы сразу подписать с нами соглашения и начать продавать наши страховые программы своим клиентам. Банки в то время были сконцентрированы на кредитовании, которое в середине 2000-х переживало в России бум, и практически не замечали ничего другого. Поэтому в развитии компании мы могли делать ставку только на собственные силы.

Агентская сеть в страхо-

вании жизни играет особую роль. Если в универсальном страховании имущества и автомобилей агенты работают со спросом, предлагая клиентам продукты разных компаний и выступая своего рода брокерами, то в страховании жизни иная ситуация. Здесь финансовые консультанты работают под брендом одной компании, формируя свой клиентский портфель, деловую репутацию, историю взаимоотношений с застрахованными. Я помню старт развития агентского канала, пустые помещения, в которых ещё никого не было. Всё только предстояло наполнить идеями, энтузиазмом, профессионализмом. Тогда были лишь планы в голове. Но появились люди, с которыми мы начали и прошли этот уже 15-летний путь.



Новаторы и первопроходцы

Агентский канал всегда нам помогал в продвижении компании. Первые предложения, первые продажи, первые клиенты, первый контакт бренда с аудиторией — всё это происходило именно через агентскую сеть. Первые договоры с корпоративными клиентами также заключались финансовыми консультантами, которые устанавливали контакты с лицами, принимающими решения, из разных сфер бизнеса.

Работа агентского канала усиливала репутацию бренда, что позволило нам начать сотрудничество с банками. Спустя 4-5 лет после старта

работы компании у нас стали появляться первые банки-партнеры, которые были готовы продавать продукты «Ренессанс Жизнь». И именно агентская сеть стала катализатором этого взаимодействия. На первых порах наши финансовые консультанты выходили на контакт с банками в своих регионах, предлагали сотрудничество, проводили обучение. Только потом у нас появилось отдельное подразделение для работы с банковским каналом.

Агентская сеть в нашем бизнесе всегда на острие развития продаж. Наши финансовые консультанты — это новаторы и первопроходцы. Новая компания — агентская сеть продвигает бренд; появились банки-партнеры — через агентскую сеть запускаются продажи и идет обучение; запускаем новый продукт — агентская сеть первая начинает предлагать его клиентам. Это своего рода спецназ продаж компании, который всегда в авангарде новых проектов.

Время, пространство и качество

Если говорить о пространственном измерении развития, то первыми городами, где появились наши офисы, были Москва, Санкт-Петербург и Екатеринбург. Чуть позже компания пришла в Поволжье, Татарстан и Пермь. Эти агентства стали базой для развития всего канала, потому что именно здесь отшлифовывались технологии работы с продуктами,

системы мотивации, обучения и рекрутинга. Получается, что в первый же год своей истории «Ренессанс Жизнь» географически охватила европейскую часть России: от Петербурга до Екатеринбурга, от Перми до Казани. А сегодня у компании более 90 представительств по всей стране: от Калининграда до Владивостока и от Архангельска до южных морей.

За 15 лет наша агентская сеть выросла не только количественно, но и качественно, в своей структуре. Сначала работали только финансовые консультанты, но постепенно появлялось всё больше возможностей для карьерного развития как в продажах, так и в управленческом плане. Горизонтальная платформа развития позволяет стать финансовым советником, сформировав большой и качественный клиентский портфель, или сертифицированным Минфином тьютором, предлагающим комплексное консультирование по управлению личным и семейным бюджетом. У нас есть те, кто по показателям продаж соответствует международной элите финансового консультирования — критериям Million Dollar Round Table (MDRT). В нашей компании есть финансовые консультанты, которые зарабатывают на уровне топ-менеджмента.

Вертикальный вектор развития подразумевает создание своей команды и движение по управленческой лестнице. В «Ренессанс Жизнь» немало тех, кто прошел весь путь в этом направлении: сначала были финансовыми консультантами, потом менеджерами, затем директорами агентств

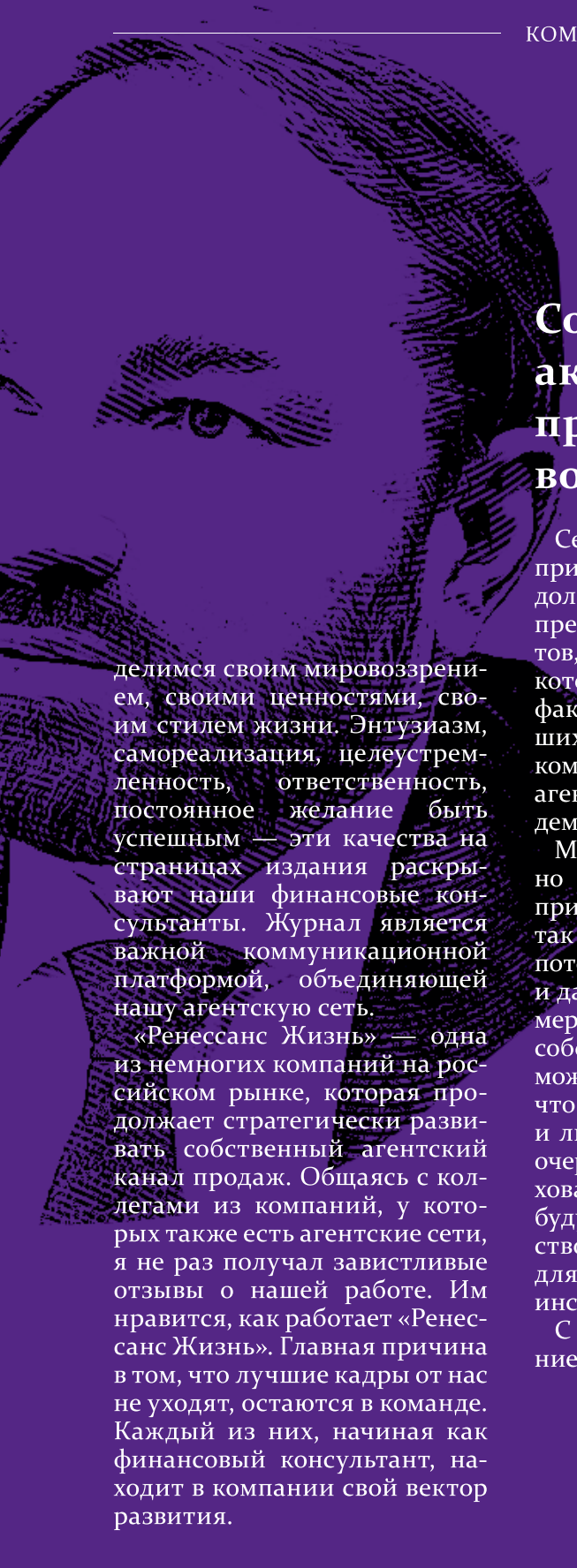
и так до территориальных директоров и руководителей подразделений.

Развитие человеческого капитала

Наша агентская сеть растет как единая команда. Корпоративные конференции два раза в год собирают сотни активных финансовых консультантов, для которых страхование жизни стало бизнесом и призванием. На мероприятиях происходит продуктивный обмен опытом, знаниями и методами. Очень показательно, что сегодня практически каждый четвертый участник конференции желает выступить перед аудиторией и рассказать коллегам о своей работе. Люди хотят делиться подходами и достижениями своего бизнеса, получая живой конструктивный отклик единомышленников.

Финансовые консультанты в «Ренессанс Жизнь» могут не только много зарабатывать и строить управленческую карьеру, но и смотреть мир, участвуя в конкурсах по продажам. 284 человека из агентской сети посетили 23 страны, среди которых и Франция, и Бразилия, и Мексика, и Таиланд. Только на ежегодные Осенние марафоны, которые проводятся для всех желающих из агентской сети, за всё время в Турции хотя бы один раз побывало 462 человека.

Для нашей команды и для наших клиентов компания выпускает журнал, в котором мы



Сохранение актуальности при новых возможностях

делимся своим мировоззрением, своими ценностями, своим стилем жизни. Энтузиазм, самореализация, целеустремленность, ответственность, постоянное желание быть успешным — эти качества на страницах издания раскрывают наши финансовые консультанты. Журнал является важной коммуникационной платформой, объединяющей нашу агентскую сеть.

«Ренессанс Жизнь» — одна из немногих компаний на российском рынке, которая продолжает стратегически развивать собственный агентский канал продаж. Общаясь с коллегами из компаний, у которых также есть агентские сети, я не раз получал завистливые отзывы о нашей работе. Им нравится, как работает «Ренессанс Жизнь». Главная причина в том, что лучшие кадры от нас не уходят, остаются в команде. Каждый из них, начиная как финансовый консультант, находит в компании свой вектор развития.

Сегодня на агентскую сеть приходится не самая большая доля продаж, но это качество предложения наших продуктов, это основа нашего бизнеса, которая не зависит от внешних факторов и от настроений наших партнеров. Это стержень компании, поэтому развитию агентской сети мы всегда будем уделять особое внимание.

Мир стремительно меняется, но не меняется человеческая природа, психология. Человек так устроен, что больше боится потерять окружающих людей и даже имущество, чем, например, задумывается о рисках для собственного здоровья. Мы не можем сейчас утверждать, что что-то поменяется в головах, и люди будут выстраиваться в очередь за продуктами страхования жизни. Безусловно, будут появляться и совершенствоваться онлайн-сервисы, но для нашего рынка это просто инструмент.

С моей точки зрения, общение финансового консультанта

с клиентом, создание доверия и потребности в страховании жизни будет всегда необходимо. Эта профессия будет развиваться и в цифровую эпоху. Мы скорее будем свидетелями усовершенствования процессов коммуникации, но не изменения формата покупки полисов по страхованию жизни. Финансовые консультанты будут делать ту же работу, используя новые технологии: социальные сети, интернет-кабинеты, различные гаджеты (в первую очередь, планшеты и смартфоны). Постепенно уйдёт в прошлое бумажная волокита.

Поэтому вызов ближайшего будущего для агентской сети заключается в том, чтобы каждый финансовый консультант понял важность и полезность изменений мира для самого себя. Многим достаточно будет один раз выйти из зоны комфорта (тем более что новые технологии интуитивно понятны и просты в использовании), чтобы с помощью возможностей цифровой экономики перейти на новый уровень продуктивности и результатов бизнеса, а значит и на более высокий уровень дохода.

Вице-президент по стратегическому развитию Сергей Фаизов, курирующий разработку и запуск новых продуктов и сервисов компании, в интервью делится своим взглядом на новые тренды роста и форматы взаимодействия в страховании жизни и экономике в целом.



Сергей, сейчас в моде слова «клиентоориентированность», «бизнес с человеческим лицом», «клиент в центре внимания». Что это значит на практике для нашей компании?

Как вы правильно заметили, в сегодняшних реалиях фокус бизнеса смещается на клиента практически во всех отраслях экономики. Страхование жизни не исключение. Компания «Ренессанс Жизнь» всегда работала в формате B2B2C (business to business to consumer). Мы предоставляем другому бизнесу (собственным агентам, банкам, брокерам) свои продукты, чтобы они предлагали их клиентам. Это как в романе Джека Лондона «День пламенеет» — герой разбогател не за счёт того, что сам добывал золото, а потому что поставлял инструменты тем, кто непосредственно работал на приисках. Исторически наша компания зарабатывала на продажах через банки и других агентов (золотодобытчиков), а наши продукты являлись тем самым оборудованием.

Но мир меняется, меняется конкурентное окружение, появляются новые формы бизнеса. Как сказали на одной из конференций по клиентскому

сервису, состоявшейся в Москве в 2018 году, нужно забыть понятия B2B (business to business), B2C (business to consumer). Всё большее значение приобретает H2H (human to human): сервис от человека к человеку с прозрачным механизмом и понятной ценностью. Я бы даже перефразировал и сказал «для человека». Этому способствует как сам рынок, так и законодательные инициативы. В частности, Всероссийский союз страховщиков разработал обязательные ко внедрению новые стандарты по продажам продуктов страхования жизни. Регулятор делает это для борьбы с мисселлингом (вменённой продажей) и для повышения финансовой грамотности населения в целом. Наша цель амбициозней — не только рассказать клиенту о продукте, а дать ему возможность выбора: собрать продукт из тех сервисов, которые интересны человеку в данный период времени, максимально кастомизировать наше предложение.

Мир развивается такими темпами, что устаревают целые профессии и отрасли. Ушли в прошлое телефонистки и трубочисты. Классический пример — легендарный Kodak, который проиграл гонку на скорость из-за неудачных решений менеджмента и веры в нерушимость своих позиций на рынке. Какие вызовы стоят перед нашей отраслью и компанией? Какое место в жизни клиента будущего занимает страхование жизни?

Чем же страховщики жизни могут ответить на вызовы времени?

В мире финансовых услуг происходит эволюция и революция одновременно. Все финансовые посредники — платёжные системы, банки, страховщики — борются за клиента и его внимание. Смещается фокус: продавец финансовых услуг становится консультантом, помощником, доверенным лицом, который говорит на одном языке с клиентом.

Уже сейчас страховщики конкурируют не только и не столько друг с другом, сколько с новыми финтех-компаниями и решениями, которые они предлагают.

Например, беспилотные автомобили Google в долгосрочной перспективе ставят под вопрос будущее отрасли автострахования в целом. Блокчейн делает возможным peer to peer страхование, которое работает по принципу общества взаимного страхования, и необходимость в страховщике как посреднике пропадает. «Умные дома» могут полно-

Если оценить продуктовый ряд компаний по страхованию жизни, мы не увидим существенной разницы в продуктах. Все компании на рынке предлагают в той или иной степени схожие программы рискованного, накопительного и инвестиционного страхования. Продукты, особенно коробочные, конкурентам скопировать довольно легко. Вспомним телемедицину: как только на российском рынке появился этот сервис, его практически одновременно стали предлагать все крупные страховщики.

стью изменить саму суть продукта страхования имущества для физических лиц. Онлайн-агрегаторы с ярко выраженной функцией клиентоориентированности подбирают оптимальный по цене и покрытию полис и выгодно отличаются от вменённых продаж страховых продуктов через тот же банковский канал.

В страховании уже сегодня применяются элементы интернета вещей. Хорошим примером может служить телематика в автомобилях, когда специальные электронные устройства ведут мониторинг стиля вождения. Для аккуратных водителей, соблюдающих ПДД, стоимость страховки снижается. Похожие технологии используются в страховании жизни и здоровья, особенно в области телемедицины — например, стартап в Америке предлагает «умную» зубную щётку. Если клиент регулярно и тщательно чистит зубы, стоимость страховки для него также уменьшится.

Есть участники рынка, которые будут делать ставку на цену как самое очевидное преимущество, но успех в долгосрочной перспективе зависит от нескольких факторов.

Во-первых, если продукт скопировать легко, то сервис скопировать сложно. В понятие «сервис» я вкладываю прежде всего заботу о клиенте, создание дополнительной ценности, те самые продукты-сателлиты, которые не являются прямым драйвером продаж, но могут позволить нам выделиться на фоне дру-

гих компаний. Все программы страхования жизни являются долгосрочными и дают, как правило, всего два очевидных повода для коммуникации с клиентом: оплата взносов (когда мы просим у клиента денег) и страховая выплата (когда клиент получает накопления по дожитию и готов с нами попрощаться). Сейчас мы увеличиваем количество контактов — предлагаем оформление налогового вычета, медицинский и юридический консьерж-сервисы.

Поиск такого рода сервисов и создание дополнительной ценности для клиентов, а также интеграция сервисов во флагманские продукты компании, в частности, накопительное страхование жизни — одна из ключевых задач 2019 года.

Отмечу также, что происходят изменения в маркетинге страховых продуктов. Вслед за коллегами из «Ренессанс страхования», мы смещаем фокус с последствий на превентивность. Это настоящий сдвиг в сознании, который нам предстоит совершить: оказывается, страховая компания может быть клиенту полезной, даже если негативного события не произошло.

В 2019-2020 гг. мы планируем разработать комплекс мер по внедрению этой идеологии и транслировать её через нашу линейку программ. Таким образом, мы меняем представление о страховании жизни как о вменённом продукте с неочевидной ценностью и повышаем лояльность клиента к компании.

А каким образом создавать продукты?

Как проверить, что они востребованы и будут пользоваться спросом?

Подход к созданию любого, в том числе страхового продукта, един: можно либо создать потребность, либо удовлетворять уже существующую.

Мы живём в удивительное время, когда информационные технологии и сервисы сбора данных позволяют существенно обогатить наши знания о клиентах, предлагая им нужный продукт в нужный момент времени. В 2019 году мы планируем запускать новые пилотные проекты по кросс-продажам (продажам своих продуктов клиентам партнёров) и оценивать так называемую склонность к продукту. Это довольно сложные математические модели разной степени точности, но в случае успеха они позволяют вскрыть потребности клиента и вывести качество продаж на новый уровень.

Мы также начинаем тестировать эффективность онлайн-продаж продуктов явного спроса. Например, программа «Sport Life» — это страхование от несчастных случаев детей-спортсменов. Продажи этого продукта стартуют через спортивные школы и секции, но также он

будет продвигаться и онлайн, через их сайты. Это нишевый продукт, и мы будем анализировать целевую аудиторию (родителей детей-спортсменов), находить релевантные источники трафика и учиться рассказывать о продукте понятным клиенту языком. И, конечно же, замерять конверсию в продажи по каждому онлайн и оффлайн каналу.

Отдельной задачей я считаю быструю проверку гипотез. Сейчас для нас запуск пилота по трудозатратам почти то же самое, что запуск полноценного проекта. В 2019 году мы продолжаем учиться гибко и быстро менять интерфейс продукта, наполнение посадочной страницы, скрипты, маркетинговые материалы, — всё то, что необходимо для роста продаж и улучшения их качества. Ошибаться не плохо — плохо поздно осознать свою ошибку и исправлять её слишком медленно. По словам знаменитого писателя Льюиса Кэрролла, с которым я полностью согласен, «нужно бежать со всех ног, чтобы только оставаться на месте, а чтобы куда-то попасть, надо бежать как минимум вдвое быстрее».

Вице-президент по работе с партнерами Антон Чернявский о том, как развивались каналы продаж, продуктовый ряд компании и благодаря чему «Ренессанс Жизнь» уже много лет в числе лидеров отрасли.



Развитие каналов

Работа с партнёрами началась у «Ренессанс Жизнь» в конце 2005 года. Изначально мы думали, что сотрудничество и с банками, и с брокерами, и с независимыми агентскими подразделениями будет равнозначным. Более того, опыт развития страховщиков жизни за рубежом показывал,

что агентские подразделения, работающие в формате многоуровневого маркетинга (MLM), добиваются хороших результатов. Именно на это направление тогда ориентировался российский рынок. Поэтому, начав строить партнерское направление бизнеса, мы рассчитывали пойти по уже «проторенной дорожке», сотрудничая с агентами в MLM-формате. На самом пике в нашей MLM-сети было порядка тысячи сотрудников, был создан качествен-

ный, существующий и сегодня, клиентский портфель, основу которого составляет накопительное страхование жизни. Но сегодня формат сетевого маркетинга в российском страховании жизни практически ушел в прошлое. В нашей стране в силу разных причин сформировалось негативное отношение к MLM-бизнесу в целом.

Наша компания развивала и брокерское направление, сотрудничала с различными партнерами (одно время их было больше сотни). Но вряд ли можно говорить о том, что они вносили значимый вклад в наши продажи, ощутимо уступая нашей агентской сети по объему сборов. Сегодня работа с брокерами свелась к продажам кредитного и рискованного страхования в формате коробочных продуктов. Основными нашими партнерами в этом направлении выступают автодилеры и розничные сети, такие как Связной, Евросеть и другие.

В тот период сотрудничество с банками ограничивалось страхованием заемщиков. Кредитование было для банкиров чуть ли не единственным приоритетом бизнеса. Процентный доход превалировал, а источники комиссионных доходов только зарождались. Однако после 2011-2012 годов банковский канал стал основным по объему сборов на рынке страхования жизни. Бум кре-

дитования прошёл, начались кризисы неплатежей, ужесточилось регулирование Центробанка. Процентный доход банков стал стагнировать, а то и вовсе снижаться. Банки начали использовать сети своих отделений не только для предложения кредитов и депозитов, но и для продаж сопутствующих продуктов, чтобы получать комиссионные доходы. Наша компания направила

Развитие продуктовой линейки

Для «Ренессанс Жизнь», как для любого страховщика жизни, нацеленного на стратегическое развитие, накопительные программы — ключевой, но в то же время самый сложный для предложения продукт. Не просто объяснить новому клиенту необходимость его приобретения, потребительскую ценность и значимость. Время и ресурсы потребовались как от страховщиков, так и от банков для преодоления пути от простого к сложному: от кредитного страхования через корпоративные рискованные решения к инвестиционным продуктам и только потом уже к накопительному страхованию. Сейчас мы практически во всех банках-партнерах предлагаем накопительные программы.

Конечно, пока инвестицион-

необходимые ресурсы на то, чтобы быть в лидерах тренда и сотрудничать с банками не только по кредитному, но и по другим видам страхования жизни. Результаты оправдали

ные продукты доминируют по доле сборов через банковский канал. В таком положении дел есть и плюс, и минус. Плюс в том, что инвестиционное страхование жизни уже знакомо существенной части банковских клиентов, выгоды этого продукта проще объяснить, чем преимущества накопительного страхования. А минус заключается в том, что не всегда ожидания клиента по доходности реализуются к окончанию программы. Приобретая инвестиционное страхование, человек делает акцент не на защите, а на доходности. Поэтому сейчас и регулятор, и страховые компании, и банки озабочены тем, чтобы максимально корректно и доступно объяснять клиентам характеристики и задачи продукта. Это поможет избежать завышенных ожиданий, а значит и разочарований по окончании программы. Не думаю, что банки в обозримом будущем откажутся от инвестиционного страхования жизни и переключатся на что-то другое, поскольку этот продукт близок

ожидания — не секрет, что на данный момент 90% всех клиентов по страхованию жизни в России приходит именно через банковский канал.

по идеологии их традиционным депозитам с точки зрения сохранения и приумножения средств. Это некое дополнение к вкладу, которое может принести повышенную доходность.

Сегодня рынок во многом формируется крупнейшими государственными банками, среди которых выделяется Сбербанк со своей дочерней компанией по страхованию жизни. Они делают акцент на инвестиционное страхование для всего банковского канала продаж, поэтому резкого перехода к накопительным продуктам в ближайшее время не ожидается. Разве что регулятор это может простимулировать. Но в любом случае рассчитываем на постепенный, эволюционный рост доли продаж накопительного страхования жизни через банки, поскольку этот продукт выгоднее для них по комиссионному доходу, а для клиента несет более высокую потребительскую ценность. Если в России будет меняться законодательство в части налогообложения физических лиц по аналогии с развитыми странами, то накопительное страхование жизни должно стать ещё более привлекательным для клиентов в силу существенных преимуществ по налоговым вычетам.

Преимущества нашего сервиса

У «Ренессанс Жизнь» есть ряд преимуществ, которые позволяют развивать существующие и устанавливать новые отношения с партнёрами. Мы независимая рыночная компания, а не часть государственных структур, не кэптивная компания при банке, финансовой или промышленной группе. «Ренессанс Жизнь» в условиях открытой конкуренции качеством сервиса, потребительской ценностью своих продуктов и вообще результативностью работы доказывает право быть в числе лидеров отрасли. Мы уже 7 лет стабильно входим в топ-5 на рынке как по объёму бизнеса через банки, так и по страховым сборам в целом. На протяжении всех 15 лет работы компания демонстрирует динамичное развитие.

Успех совместного бизнеса компании с банками и други-

ми партнёрами во многом обусловлен профессионализмом и эффективностью сотрудников нашего подразделения. Это касается каждого, кто запускает и развивает партнерский бизнес по всем видам страхования: от кредитных и коробочных продуктов до инвестиционных и накопительных программ. И, в отличие от наших конкурентов, мы никогда не делали ставку на количество. Например, когда начался бум инвестиционного страхования жизни, все компании, которые продавали такие продукты, пытались завоевать доверие партнеров численностью персонала поддержки. Некоторые выделяли на развитие продаж через банки сотни людей. Мы изначально в этой «гонке вооружений» не участвовали, а ориентировались на качество, на то, чтобы каждый наш сотрудник нёс экспертизу, знания, опыт и был способен передать навыки эффективных продаж продуктов страхования жизни. И как показала практика, это была верная ставка — в тех банках, где мы на равных условиях конкурировали с другими страховщиками, наша доля продаж всегда была самой большой. Профессионализм нашей ко-

манды стал полновесным конкурентным преимуществом «Ренессанс Жизнь», результаты говорят сами за себя.

Наша основная задача сегодня заключается в том, чтобы научить сотрудников банков самостоятельно, без присутствия наставников от «Ренессанс Жизнь», качественно и постоянно предлагать продукты страхования жизни своим клиентам. Не так важны суммы сделок, сколько их количество и регулярность. Это базис. Дальше мы смотрим, чтобы у покупателей не было недопонимания или ложных ожиданий, что проверяется сроком сотрудничества клиента с нашей компанией. И только потом уже оцениваем размеры взносов по каждой продаже.

Преимущества наших продуктов

При всём разнообразии компаний и предложений во всех продуктах страхования жизни заложены примерно одни и те же базовые характеристики. Но при этом есть программы, которые выгодно отличают «Ренессанс Жизнь» от всего остального рынка. Например, наш продукт «Инвестор» много лет не имеет аналогов на рынке. Когда в начале 2010-х годов в России зародилось инвестиционное страхование жизни, абсолютно все компании решили пойти по пути

производных финансовых инструментов. То есть продукт предлагает клиенту участвовать в динамике базового актива при помощи различных опционов. Так рынок инвестиционного страхования жизни разделился на две группы: «Ренессанс Жизнь» и все остальные. Мы единственные, кто предлагает клиентам, помимо аналогичных опционных продуктов, доверительное управление. Для нас эту программу эффективно формирует управляющая компания «Спутник» на основе принципов динамического управления различными портфелями акций и облигаций российской экономики. Ведётся активный трейдинг, исходя из конъюнктуры рынка, что позволяет реагировать на изменения и зарабатывать доходность на любой динамике движения котировок. Если какие-то ценные бумаги начали падать в цене, то их можно продать, купив активы с хорошим потенциалом роста. В опционных продуктах инвестиционного страхования жизни этого сделать невозможно – по сути доходность полностью зависит от изменения цены базового актива с момента начала действия договора к моменту его окончания.

Можно выделить наш продукт по страхованию на случай критических заболеваний «Медицина без границ». Я думаю, что по количеству продаж мы лидируем в этом сегменте.

В отличие от продукта «Инвестор», «Медицина без границ» не является уникальной программой, у нее есть аналоги на рынке от других страховщиков. Но мы выделяемся качеством предложения, а самое главное – качеством сервиса. Уже есть целый ряд наших клиентов, которые, столкнувшись с онкологическими заболеваниями, получили высококлассное лечение у профильных врачей за рубежом. Когда 4 года назад стартовали продажи «Медицины без границ», это было уникальное предложение по соотношению цены и страхового покрытия. Другие страховщики уже ориентировались на наш успешный опыт, многие из них скопировали нашу модель как образец на рынке онкострахования.

Доверие партнеров — доверие клиентов

Главное достижение нашей работы с партнерами за 15 лет развития компании – это миллионы наших клиентов по всей России. Ведь почти в

каждом населенном пункте есть отделения наших партнеров. За эти годы «Ренессанс Жизнь» сотрудничала с сотнями разных организаций, практически со всеми крупнейшими банками из топ-50. Если мы с каким-либо банком прекращали сотрудничество, то это происходило по одной из двух причин: либо появление у банка дочернего страховщика жизни, либо остановка деятельности кредитной организации. Во всех остальных случаях взаимодействие всегда развивается.

«Ренессанс Жизнь» является гибким и эффективным партнером. Мы готовы адаптироваться под нужды организаций, с которыми сотрудничаем. За годы своей работы «Ренессанс Жизнь» зарекомендовала себя в глазах партнеров как самодостаточная и прогрессивная компания, выделяющаяся уникальными продуктами предложениями, качеством сервиса и сопровождения продаж.

Исполнительный вице-президент компании Максим Проворов раскрывает ключевые аспекты регулирования отрасли и инвестиционной деятельности страховщиков. Гарантии надежности и цифровые возможности компании «Ренессанс Жизнь» в преддверии перехода на новые международные стандарты.



Прогресс в регулировании

Когда мы начинали, наша отрасль регулировалась весьма поверхностно. По сути мы были сами по себе. Но постепенно, из года в год, росла роль контролирующих органов. И планомерное усиление регулирования вело к появлению в нашей компании новых функций и компетенций. Был создан отдел по учету профессиональных ценных бумаг и взаимодействию со специализированным депозитарием. Усилился блок методологов, которые делают отчетность для Центрального банка. Важно отметить, что эта отчетность помогает и нам самим лучше понимать свой бизнес, более детально и оперативно его анализировать и реагировать на изменения.

Раньше страховой рынок регулировала Федеральная служба по финансовым рынкам (ФСФР России), которая в 2013 году была упразднена, а её функции переданы Банку России. ФСФР практически не контактировала со страховыми компаниями, я даже о каких-либо регулярных проверках не слышал. Служба почти всегда отвечала молчанием на отправляемую страховую документацию. Рынок реагировал на это соответствующе: информацию выслали, замечаний не получили, значит всё нормально. То есть контроль был во многом формальным.

А сейчас с Центральным банком у страховщиков налажен активный диалог. Не просто так регулятор надеялся на наиболее крупные компа-

нии отрасли, в числе которых и «Ренессанс Жизнь», статусом системообразующих. За каждой такой компанией закреплен куратор, то есть с ЦБ у нас постоянный персональный контакт в режиме реального времени. Это абсолютно иной уровень регулирования по сравнению с тем, что было 5 и тем более 10 лет назад. Регулятор в курсе всех наших дел. К примеру, совсем недавно Центробанк высоко оценил нашу новую кобрендинговую программу с крупной сетью продуктового ритейла, выделив новаторство идеи для страхового рынка. При конструктивном сотрудничестве регулятора и бизнеса за последние годы усилились гарантии надежности отрасли, а значит и доверие к ней со стороны клиентов.

Новые горизонты инвестирования

Не стоят на месте и процессы инвестирования страховых резервов. Если раньше мы работали только через управляющую компанию, то теперь у нас есть и своя команда, которая занимается экспертизой рынка ценных бумаг. А это новые идеи, свежий взгляд на варианты вложений. Так наши продукты стали более инновационными с точки зрения объектов инвестирования.

По продуктам инвестиционного страхования жизни раньше мы были ограничены российским рынком ценных бумаг, а теперь готовы предлагать клиентам широкий спектр финансовых инструментов, ориентированных на международные рынки и различные отрасли экономики.

Всегда онлайн

Компания идёт навстречу клиенту с точки зрения поддержания постоянного диалога. Что касается нашего финансового подразделения, то это предоставление актуальных данных по каждому договору. Речь о новом личном интернет-кабинете, где клиент может не просто видеть свой договор, но и обращаться за дополнительными сервисами.

Сейчас очевидна общемировая тенденция цифровизации бизнес-процессов. И для страховых компаний развитие IT-технологий приобретает особое значение. «Ренессанс Жизнь» стремится быть в авангарде этого тренда — за последние годы у компании значительно расширился штат собственных работников. Это позволяет нам быстро реагировать на потреб-

ности рынка, создавать новые продукты, быть инновационными и независимыми. Именно у нас впервые на рынке появился продукт накопительного страхования жизни в электронном виде — программа «Качество жизни». Переход от бумажных носителей к цифровым будет продолжаться, что повысит скорость и удобство заключения и обслуживания договоров как для агентов, так и для клиентов.

Стандарты мирового уровня

Развиваются стандарты отчетности для страховых компаний. За последние 5-7 лет отрасль перешла с российских стандартов бухгалтерского учёта (РСБУ) на международные стандарты финансовой отчетности (МСФО). РСБУ были универсальными стандартами для всех финансовых организаций: банков, страховщиков, управляющих компаний и т.д. Когда регулятором стал Центральный банк, то, базируясь на международном опыте по требованиям и подходам, они быстро разработали отраслевые стандарты для страхования. Новая система отчетности была направлена на повышение оперативности передачи данных регулятору и углубление их детализации. И в итоге Центробанк планирует прийти к тому, чтобы контролировать ситуацию на рынке практически в реальном времени.

В среднесрочной перспективе, примерно в течение двух лет, планируется введение новых международных стандартов по учёту страховых операций, на которые Россия будет переходить вместе со всем миром. Это кардинально поменяет наш подход к операционному уче-

ту, потребует от нас создания нового хранилища данных, где будет собрана гораздо более детализированная информация о наших страховых договорах, чем сейчас. В том числе будет анализироваться динамика за прошлые периоды работы. Это такое внедрение Big Data в страховую отрасль в глобальном масштабе, которое затронет и Россию.

Такие стандарты зададут гораздо более строгие требования к финансовой устойчивости страховых компаний. Основная мысль заключается в том, что, помимо страховых резервов, особое внимание будет уделяться собственному капиталу компании. Это некая подушка безопасности для регулятора — если со страховой компанией что-то случится, то она сможет исполнить обязательства, в том числе за счет собственных средств. Сейчас требования к собственному капиталу вычисляются за счет простых формул для всего рынка. А в новых стандартах эти требования будут рассчитываться отдельно для каждой компании. То есть регулирование будет более предметным и качественным, учитывающим специфику конкретного бизнеса. Это обеспечит рост надежности и прозрачности страховой отрасли, фактически сведет на нет возможность для участников рынка манипулировать какими-либо показателями работы.

В целом качество контроля и учета в российском страховании выходит на мировой уровень. В ближайшие годы мы будем работать по тем же стандартам, что и зарубежное страховое сообщество, а значит по гарантиям надежности и прозрачности деятельности будем на равных с ведущими международными компаниями.

Киселёв Олег Генеральный директор

В этом году нашей компании исполняется 15 лет. Подходящее время, чтобы открыть новую страницу в нашей истории и задать ориентиры развития на ближайшие годы.

«Ренессанс Жизнь» — компания с историей успеха. Мы не раз доказали российскому рынку страхования, нашим клиентам и самим себе, что умеем достигать поставленных целей, являемся лидерами и входим в топ-3 страховщиков жизни, со 100-процентной надёжностью выполняем свои обязательства.

Наши достижения вызывают уважение не только у коллег, но и у экспертов рынка, бизнес-сообщества в целом и даже надзорных органов. Такая репутация — результат нашей общей работы. И сегодня каждый из нас может с гордостью сказать: «Я работаю в Ренессанс Жизнь».

Мы смогли этого достичь, потому что за полтора десятилетия за счет собственных усилий приобрели колоссальный опыт, знания и навыки, компетенции и квалифика-

цию. Мы с уверенностью можем смотреть в будущее и делать всё, чтобы компания продолжала движение к новым амбициозным целям. И результат зависит только от нас с вами — тех, кто своими действиями сегодня создаёт собственное завтра.

За 15 лет мы сформировали свои принципы работы, своё особое отношение к делу и профессии. Базируясь на них, компания будет развиваться дальше, используя новые технологии в качестве дополнительных инструментов: цифровизацию, анализ информации и баз данных (Big Data), социальные сети и онлайн-коммуникации.

Основой нашего бизнеса является взаимовыгодное партнерство трех сторон: клиентов, агентов и компании. Все стороны должны оставаться в плюсе, получать равнозначную выгоду, иначе бизнес просто не будет работать и развиваться.

Наша работа больше похожа на предпринимательскую деятельность. Если хочешь быть

успешен в страховании жизни, нужно относиться к своей работе как к собственному бизнесу. И, конечно, в любое дело нужно вкладывать и инвестировать. И мы вкладываем в дело свои знания, опыт, харизму, энтузиазм, целеустремленность.

Как бы ни развивались технологии, как бы ни изменялась экономика в будущем, бизнес по страхованию жизни будет работать в формате human to human, передавая от человека к человеку ценность продукта. В то время как в эпоху онлайн-взаимодействий во многих отраслях личный контакт с клиентом постепенно уходит в прошлое, можно даже предположить, что для нас это будет эксклюзивным преимуществом. Ведь даже в наступающую виртуальную эпоху именно через страхование жизни клиент, как и прежде, сможет получить индивидуальный подход посредством человеческого общения. В нашем деле самым ценным всегда будут реальные люди.

Ключевым активом для ком-

пании являются как клиенты, так и сотрудники. Раньше было выражение «кузница кадров», а я могу сказать, что «Ренессанс Жизнь» — это «кузница успешных людей», которые стали такими благодаря собственной работе. Подтверждением тому являются сотни и сотни реальных историй успеха тех, кто соблюдал стандарты, использовал технологии и возможности, с энтузиазмом следовал к поставленным целям. Я знаю, что каждый из таких людей, читая эти строки, понимает, что речь идет именно о нем. Каждый успешный человек нашей команды на 15-летнем рубеже компании может с уверенностью сказать: «Ренессанс Жизнь — это я». И у нас есть все необходимые инструменты для того, чтобы, следуя принципам нашего бизнеса, все люди нашей команды смогли достичь успеха.

По-моему, друзья, мы достаточно порассуждали о будущем. Но его определяют наши активные действия. Так давайте вместе создавать свое будущее прямо сейчас!



5,3 млрд
рублей

было выплачено по страховым случаям за все время работы компании «Ренессанс Жизнь»

На 1 января 2019

10 793
человек

уже получили выплаты по окончании договоров страхования жизни по риску «дожитие». Клиенты получили накопленные деньги для реализации своих финансовых целей: обучение детей, поддержку к пенсии или накопление на другие цели

На март 2019

18
человек

прошли лечение в зарубежных клиниках по программе «Медицина без границ» на сумму **65 828 898 рублей**

На февраль 2019

18,4 млн
рублей

самая крупная страховая сумма, которая была выплачена по кредитному страхованию жизни. В августе 2007 года за мужчину, который скончался в возрасте 43 лет в результате инсульта, были погашены все банковские кредиты

На февраль 2019

5 млн
рублей

самая крупная выплата по риску «первичное диагностирование смертельно опасного заболевания». В марте 2018 года выплату получил 33-летний мужчина из Уфы, у которого было диагностировано онкологическое заболевание — остеосаркома шейки левой бедренной кости. Клиент был застрахован по программе «Семья» в мае 2017 года

На февраль 2019

1,5 млн
рублей

наибольшая выплата по риску «хирургические вмешательства в организм в связи с несчастным случаем или болезнью». Выплата была также произведена 33-летнему застрахованному из Уфы, столкнувшемуся с остеосаркомой шейки бедренной кости. Деньги помогли эндопротезированию левого тазобедренного сустава

На февраль 2019

3 358 394
рубля

самая крупная выплата по риску «инвалидность в результате болезни». Выплата была осуществлена в феврале 2012 года 54-летнему жителю Тольятти, у которого случился ишемический инсульт. Мужчина был застрахован по программе «Гармония жизни» с августа 2009 года

На февраль 2019

3 379 350
рублей

самая крупная выплата по риску «смерть в результате болезни». Мужчина из Тольятти, получивший самую крупную выплату по риску «инвалидность в результате болезни», скончался в 2014 году из-за онкологического заболевания позвоночника

На февраль 2019

Директора регионов

Как компания изменила вашу жизнь, жизнь ваших клиентов, сотрудников?

Роман Попов

Москва

Директор департамента прямых продаж

Моя карьера в страховании жизни началась в 2003 году с позиции финансового консультанта. Воодушевление, которое я получил на базовом обучении, в течение первых двух недель работы разбилось о «камни отказов». Я искренне верил, что с таким нужным для каждого человека продуктом можно быстро заработать хорошие деньги, в которых я очень нуждался, ведь в Москву я переехал недавно с одной спортивной сумкой в руках и мечтами о светлом будущем. Но реальность оказалась другой. Прошли пять встреч — продаж нет. Прошли десять встреч — продаж нет. Двадцать встреч — продаж нет. Я не понимал, что происходит. Что я делаю не так? Я прекрасно знаю продукт, выучил все скрипты и технологию продаж. Активность по встречам высокая, а продаж нет. Тогда я решил для себя, что этот бизнес не мой, что заработать здесь не получится, нужно уходить. Но хотя бы одну продажу я должен сделать! Только теперь уже не для заработка, а для того, чтобы доказать самому себе, что это возможно. Как сейчас помню, это была моя 28-я встреча. Клиентку звали Эльвира Ильгизаровна. Помню, хотя прошло уже 16 лет, потому что эта встреча перевернула мою жизнь. Передо мной сидела мать двоих детей, которая воспитывает их одна. Работает на двух работах, чтобы обеспечить детям достойную жизнь. Очень уставшая... но вот разговор заходит о детях, и ее лицо преображается. И в этот момент я невольно посмотрел на мир ее глазами — он значительно отличался от моего мира. Мне удалось прочувствовать все ее страхи и боли, заботы и радости. И я понял, что сегодня в моих силах помочь ей и обеспечить дальнейшее благополучие ее детей. И в этот момент меня осенило: «Ведь по сути получается, что сейчас я не пытаюсь забирать у нее так трудно заработанные деньги, я же наоборот их ей даю! Я уже сегодня дам ей сумму, которая сможет гарантированно обеспечить будущее ее детей, даже если что-то случится с ней самой. Я могу ей помочь, и я помогу!». Продажа произошла на первой встрече. И деньги, которые она мне передавала, не имели для меня значения, как это было раньше. Для меня было важнее вписать в заявление страховую сумму с пятью нулями, поставить



внизу свою подпись и отдать в руки клиента «гарантию стабильного будущего» ее детей. Я испытал огромное удовлетворение, ведь сегодня я действительно помог целой семье! И это не громкие слова, это реальная помощь, у клиента в сумке лежал полис с гарантированной страховой суммой, которую Эльвира Ильгизаровна никогда не держала в своих руках! После этой встречи я, конечно, передумал увольняться, теперь я знал что делать. Первое — нужно на каждой встрече стараться смотреть на мир глазами клиента, а не навязывать свое видение. Второе — перейти от роли «просящего» к роли «дающего». Продажи пошли, а за ними и доход.

Сегодня, отвечая за агентскую сеть компании, для

меня каждый финансовый консультант, каждое агентство — это не цифры объема продаж, это сотни и тысячи новых семей, которым мы действительно, не словом, а делом, помогли, дав стабильность и уверенность в завтрашнем дне. И когда у нас растет количество финансовых советников, увеличивается число менеджерских групп с объемами продаж от 300 тысяч рублей, когда для агентств объем продаж в 2 миллиона рублей в месяц становится нормой, когда мы открываем новые города и агентства, я также испытываю глубокое удовлетворение, как и 16 лет назад на своей 28-ой встрече. Мы на правильном пути!

Вперед, Ренессанс! 15 лет — это только начало. У нас еще очень много работы.

Татьяна Галдина

Москва

Региональный управляющий

В страховании жизни я работаю более одиннадцать лет, поэтому, когда в январе 2017 года пришла в компанию «Ренессанс Жизнь», была уверена, что меня сложно чем-то удивить в этом бизнесе. Однако и сегодня помню, какое глубокое впечатление произвел на меня Весенний форум, с каким интересом я слушала каждого спикера. Это был совсем другой формат, иной подход к обучению персонала по сравнению с моим предыдущим опытом.

Увидев команду единомышленников, команду людей, которые живут и развиваются вместе с компанией, обмениваются опытом и радуются за успехи друг друга, я поняла: вкладываясь в людей, компания создает будущее!

За истекшие пару лет много воды утекло, но неизменным остается вектор на развитие: это не только высокий уровень тренингов, но и личные кабинеты, отчеты, которые позволяют практически «онлайн» отслеживать клиентские портфели на всех уровнях, новые продукты и многое другое.

Приятно осознавать себя частью сильной команды. Я хочу поблагодарить всех сотрудников своей территории за профессионализм и слаженную работу: агентства в Иркутске, Томске, Энгельсе — если что-то не получилось в прошлом году, я знаю, что они сделают все возможное в году нынешнем. А молодое, но очень динамично развивающееся агентство в Ижевске? Молодцы, так держать! И, конечно, особенно хочется отметить агентства, в которых по итогам декабря уже была взята планка в один миллион рублей: Пятигорск (менеджер Елена Волынская), Пермь (директор Надежда Якупова), Рязань (директор Галина Корлюкова). Я уверена, что пятнадцать лет — это только начало!



Лилия Осипова

Казань

Территориальный директор

18 ноября 2005 года в Казани Олег Киселев и Юрий Смышляев провели презентацию компании «Ренессанс Жизнь». Так началась история региона «Татарстан+» — команды, в которую входят не только города Татарстана, но и других городов России. На презентации тогда было около 80 человек. Много пришло людей случайных, но все-таки часть стала тогда агентами или клиентами. Так получилось, что из всех присутствующих на том мероприятии, работаю в компании, которой в этом году исполняется 15 лет, только я. За эти годы возникло несколько выводов, умозаключений, которыми хочу поделиться.

Первое. Когда мы приглашаем людей на работу в нашу компанию, то делаем ставку на их способности, природные данные, жизненный опыт. Как правило, все приглашенные нами люди — способные, могут состояться в нашем бизнесе и даже получают первые успехи. Однако, проходит несколько месяцев, и они уходят, не получив ожидаемый результат за короткий срок. В свое оправдание люди говорят: «Не мое», а управленцы в свое оправдание говорят: «Не наш». Я часто об этом думаю, задаю себе вопрос: «Почему, когда человек одарен, у него не хватает настойчивости, терпения дожить до собственного стабильного успеха?» Значит, чтобы быть успешным в продажах страхования жизни, мало быть способным, нужно быть настойчивым и терпеливым. Любое движение к клиенту, к агенту, к менеджеру неизбежно даст ожидаемый результат. Возможно, не быстро, но результат будет. «Вода камень точит». Приведу один пример моего вывода.

В моей команде успешно работает менеджер Казани Архипова Елена (средний объем продаж ее группы от 300 000 рублей в месяц). Она переехала из Уфы, воспитывала дочь — студентку очного отделения, снимала квартиру. Так как Елена была директором страховой компании, ей сделали предложение такой же должности. Однако без команды это не получилось. Я предложила Елене остаться в компании менеджером и эволюционно вырасти до директора агентства. На девяносто девять процентов я была уверена, что Елена не согласится, т.к. прожить с ее обязательствами на стартовые деньги менеджера невозможно. Но она приняла предложение и по холодному рынку стала строить грамотную команду. Я знаю, что финансово ей было очень трудно. Прошло три года, все самое сложное пережито. Сегодня Елену я ставлю в пример за стойкость и терпение. «Вода камень точит».

Второе. Управляя директорами, я бываю разной: и гибкой, и острой, и приятной, и неприятной. Мои коллеги знают, что нужно уметь держать удар. Кто-то из них только учится позиции не сдаваться, а кого-то жизнь научила быть сильным до Ренессанса. Мало кто знает, что успеш-



ный директор Ижевска Сулейманова Резеда делала объемы продаж, заключая договоры обязательного пенсионного страхования, а страхование жизни шло потихоньку. Директора за невыполнение плана переводили на полставки, и она без сопротивления признавала, что это временная мера, и все получится. Жизненной стойкости ее научил предыдущий опыт предпринимателя, который не понаслышке знает, что такое банкротство. Сегодня Ижевск делает от 1 500 000 рублей в месяц!

Хорошо помню, как в центральный офис на первую аттестацию молодых директоров пригласили Сусарину Диану. Она работала в компании несколько месяцев. Что-то получалось, что-то нет. Анализ работы был проведен на сто процентов, без скидок на молодость, неопытность. Диана не была готова к резким выводам. После аттестации был взрыв эмоций и глубоко печальные слезы. Тогда Диана реально услышала: «Держи удар! Ты директор! Так будет всегда!» Ответ Дианы был следующим: «Я на аттестацию в Москву больше не приеду. Я поднимусь или уйду!» Сегодня директор Сусарина Диана — это лучший

директор компании. Она умеет строить свою команду на принципах честности, справедливости, поддержки. Она сама умеет держать удар и учит этому своих коллег.

Два года назад директор Макришина Елена стала вдовой. Неожиданно в 47 лет умер муж-спортсмен, поддержка и опора Елены. Я боялась на нее смотреть, чтобы не выдать себя и не начать ее жалеть, чтобы она не сорвалась во время рабочего дня. Мы все восхитились ее стойкостью, она не демонстрировала свою боль. Только опухшие глаза выдавали ее бессонную ночь. Ни разу не ушла в депрессию, не прикрылась ситуацией.

Держать удар нужно уметь не только директору, но и менеджеру, и агенту. За такой позицией стоят принципы сильного человека, который признает свои ошибки, который слышит наставника, который умеет делать анализ своей ситуации, а не прятаться за обстоятельствами. За годы работы много агентов и менеджеров ушли из компании, потому что не смогли услышать наставника, обиделись на рекомендации, требования. Держать удар — это привилегия сильных!

Третье. В компании могут состояться только практики. Если директор, менеджер не умеет продавать и не желает этому учиться, то с нами его не будет. Директора знают, что я категорически против личных продаж директора и менеджера. Но каждый из них должен уметь продемонстрировать высший пилотаж. Я вижу, как горят глаза у Елены Макришиной, когда она общается с клиентом. Она становится моложе, когда заключает договор. Менеджер из Набережных Челнов Софронова Гульфира обладает способностью суперпродавца, она заключает договор с каждым клиентом, с которым проводит встречу!

На старте карьеры Измайлова Ирина проводила в месяц до 52 интервью, и никто не становился новым агентом. При этом интервью проводилось грамотно. Когда сделали анализ, Ирина сказала: «Я не могу продемонстрировать агенту высокий доход. Мне нужно самой, как агенту, провести 40 встреч и сделать объем продаж 100 000 рублей. Тогда у меня будут доказательства, что высокий доход возможен». Она остановила интервью и активно проводила встречи с клиентами. За месяц легко сделала объем продаж 100 000 рублей, получила хорошее вознаграждение. «Тут действительно можно зарабатывать деньги! И почему агенты не проводят две встречи в день? Это клево!» — был ее вывод. После этого пошел рекрутинг. Позже, как менеджер, из 10 проведенных интервью Ирина выпускала двух новых агентов. Практик демонстрирует результат, а не рассуждает о нем.

Четвертое. Если у сотрудника отношение к работе как к собственному бизнесу, то все пазлы складываются в единую картину. Это самое сложное в развитии коллег. Агента можно научить звонить, брать рекомендации, проводить встречи, закрывать сделки, но если у него не возникнет в голове трансформация, что он не просто агент, менеджер, директор, а прежде всего владелец бизнеса, то сотрудник может все бросить и уйти. Предприниматель никогда свой бизнес не оставит, не будет искать

виновного в том, что что-то не получилось, будет искать пути решения. Предприниматель не задаст вопрос: «Какой у меня будет оклад? Почему такой маленький?» Для директоров региона «Татарстан+» стало нормой делать финансовые вложения в поддержку и развитие команды. Директора Нуретдинова Альбина, Макришина Елена, Шворнева Эльвира, Хабибуллин Ильшат работают на дистанции с отдаленными менеджерами, не претендуя на командировочные, сами снимают офисы для новой команды, зная, что бизнес даст результат, а пока нужно делать вложения. Менеджеры Кострыкина Юлия, Ефимова Гульшат, Савинкина Светлана работают совершенно самостоятельно, без директора. С ними никто не проводит планерки, обучение, никто не контролирует активность. Они не просто менеджеры, они владельцы, хозяева своего бизнеса!

Пятое. Для жизненного, профессионального успеха важно держать собственное слово. Мне грустно, если агент заявил, написал в соглашении об активности, что проведет 20 встреч в месяц, а провел 19. Грустно, если менеджер заявляет, что обязательно выведет нового агента, а потом разводит руками и придумывает истории. Я понимаю, что у такого сотрудника нет позиции успешного лидера. Победа для него не является ценностью. Его слово ничего не значит, прежде всего, для него самого. Если сотрудник понимает свою зону роста, то он развивает дисциплину, организованность, учится держать свое слово, если не понимает или не хочет развиваться, то он неизбежно сначала падает, а потом уходит из бизнеса. В страховании жизни остаются только те, кто всегда желает победы.

Все знают нашего тренера Вафина Фарита. Это лучший пример системного и организованного человека. Однажды он сказал себе: «Я брошу курить». И бросил. Однажды им было принято решение нормализовать вес. И сбросил 15 килограмм. Держать собственное слово — это ценность успешного человека!

Шестое. Два года назад, когда мне поставили диагноз рак третьей степени, возник новый вывод. Когда человек уходит, что он оставляет после себя? Годы работы должны остаться не только в памяти, а в конкретном результате, в деле, которое продолжает жить. Директорам я стала задавать вопрос: если так сложится, что ты уйдешь из бизнеса по разным причинам, кто встанет на твое место? Удалось построить такой бизнес, который будет работать после тебя? А менеджер воспитал себе достойную замену? А агент сформировал качественный портфель довольных и благодарных клиентов? Я хочу, чтобы моя команда строила основательный бизнес, на годы вперед. И сегодня для меня этот вывод самый важный.

В команду Татарстана, которая носит название «Алга» (в вольном переводе с татарского означает «только вперед») пришли новые директора — Нефтекамск, Киров, Уфа. Им непросто на старте. И я верю, что это мои люди! Они возьмут в свой багаж наш опыт, и однажды о них напишут в журнале «REN LIFE».

Наталья Колганова

Новосибирск

Региональный управляющий

Страхование стало моей жизнью — интересной и насыщенной. Уже 18 лет я занимаюсь этим бизнесом вместе со своей командой. Мы несем людям помощь, добро и заботу. Слабые с этим не справляются, поэтому рядом со мной только профессионалы и очень интересные люди, для которых страхование стало любимым делом. А именно: территориальный директор — Орлов Юрий и директора агентств: Шашалевич Галина (Хабаровск), Быкова Анна (Комсомольск-на-Амуре), Буздалин Николай (Новосибирск), Полосуха Сергей (Новосибирск), Злобина Лариса (Челябинск), Абакумова Татьяна (Калининград). При этом моя команда продолжает расти и развиваться вместе с компанией. Недавно наши ряды пополнили Швабауэр Марина (Бердск), Хорхенова Юлия (Иркутск), Попова Надежда (Барнаул) и Жукаускас Ксения (Владивосток), которая выросла до позиции директора агентства.

В компанию «Ренессанс Жизнь» мы пришли три года назад и совершенно не зря: ведь только наша компания открывает огромные возможности сотрудникам, обучая и повышая их профессиональную квалификацию, привлекая лучших бизнес-тренеров федерального масштаба. В компании есть возможность повысить свою квалификацию — стать тьютором по финансовой грамотности, что подтверждает удостоверение государственного образца. Как результат — население получает возможность овладеть столь важной наукой ведения «домашних финансов», экономики (кстати, «экономика» в переводе с древнегреческого «искусство ведения домашнего хозяйства») и изменить свою жизнь и жизнь близких к лучшему. Ведь специалист может помочь человеку осознать степень ответвен-



ности не только за собственную жизнь, но и за жизнь своих родных, высокую значимость инвестиций в себя.

Жемчужиной нашей компании являются ежегодные весенне-осенние мероприятия. Уникальность их состоит в том, что они проводятся на высочайшем уровне: здесь продумано все до мелочей. И, благодаря такому профессиональному подходу, у сотрудников появляется мотивация стать, безусловно, профессионалом в своем деле.

Юрий Орлов

Хабаровск

Территориальный директор

Мечтать, чтобы достигать!

Для меня 2019 год по-особенному знаменателен: компания «Ренессанс Жизнь», в которой я работаю, отмечает солидный по российским меркам возраст — 15 лет успешной работы. А я отмечаю еще и свой двадцатилетний юбилей страховой деятельности.

Работа в компании, которая находится в верхних строчках рейтингов, входит в топ-списки среди других компаний по страхованию, придает мне и сотрудникам моих агентств чувство защищенности и уверенности в завтрашнем дне. В «Ренессанс Жизнь» нельзя работать вполсилы, наполовину своих возможностей. Чтобы не плестись мелкими шажками в серое будущее, бизнес-цели надо ставить перед собой космические — до небес!

Вот и я поставил цель сделать этот год переломным в достижении территорией Дальнего Востока новых важных результатов, которыми можно будет гордиться. Я пришел в компанию со своей командой единомышленников, которые сумели не потеряться среди профессионалов «Ренессанс Жизнь».

Директор агентства Шашалевич Галина (Хабаровск) стабильно входит в первую десятку лучших агентств компании. Агентство нацелено в 2019 году выйти на новый уровень развития и войти в ТОП-3 лучших агентств компании.

Агентство Быковой Анны (Комсомольск-на-Амуре) на пороге качественного усиления своих результатов. От этого сплоченного коллектива мы вправе ожидать, как минимум, удвоения объемов продаж и стабильного вхождения в ТОП-10 лучших агентств компании.

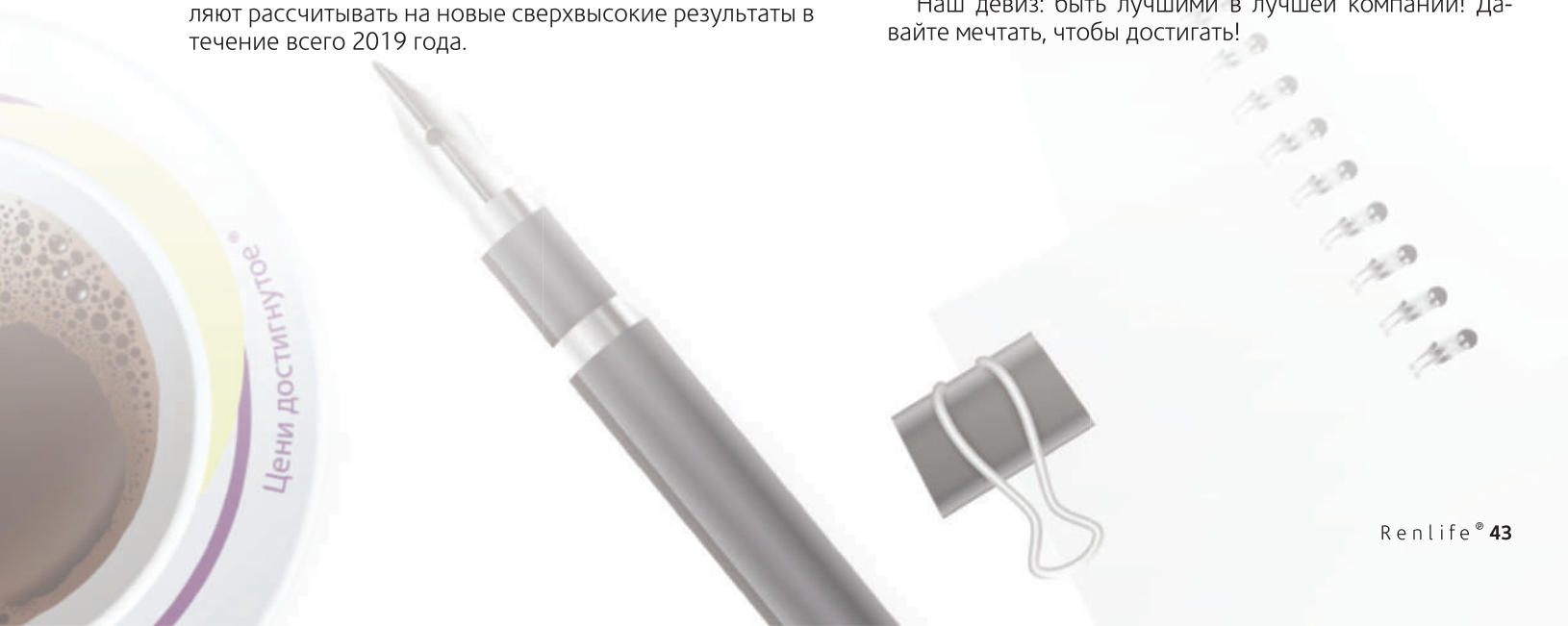
Новое агентство в Иркутске Юлии Хорхеновой в первый месяц своей работы (декабрь) перевыполнило план продаж на 280 %. Серьезная работа по рекрутингу директора агентства и амбициозность коллектива позволяют рассчитывать на новые сверхвысокие результаты в течение всего 2019 года.



Важные задачи в юбилейном году стоят перед еще одним агентством в Иркутске (менеджеры Юрасов Александр и Ганеева Диана): создание боеспособного конкурентного коллектива со стабильно высокими результатами.

В целом территориальное объединение Дальнего Востока готово в 2019 году встать в ряд сильнейших территорий компании: прирасти несколькими десятками агентств и несколькими десятками миллионов рублей сверх плана.

Наш девиз: быть лучшими в лучшей компании! Давайте мечтать, чтобы достигать!





#ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

Боева Валентина

Лига эффективных
менеджеров

Красноярск



Ефимова Гульшат

Лига эффективных
менеджеров

Нефтекамск



Журавлева Елена

Лига эффективных
менеджеров

Сыктывкар



#РЕНЕССАНСЖИЗНИ

Сидорова Юлия
Финансовый советник
Сыктывкар

A man in a dark, textured suit, white shirt, and dark tie stands in a modern, brightly lit gallery. He is holding a long, light-colored banner with the text "#15 ЛЕТ СОЗДАЕМ БУДУЩЕЕ" (15 years creating the future). The gallery walls are white and feature several framed posters with the "Ренессанс Life" logo and various images. The floor is a light, reflective surface.

#15 ЛЕТ СОЗДАЕМ БУДУЩЕЕ

Гаврилов Эдуард

Лига эффективных
менеджеров

Чебоксары



#15 ЛЕТ ЗАБОТИМСЯ О ВАС

Медведева Галина
Финансовый советник
Тольятти

•ЛЮДИ КОМПАНИИ•

Ошуркова Людмила

Финансовый советник

Вятские Поляны



Золотухина Ирина
Финансовый советник
п. Некрасовское

#ЛЮДИРАЗВИТИЯ

•ЛЮДИ КОМПАНИИ•



Соловьева Татьяна

Финансовый советник

Хабаровск

52Renlife®



Черненкова Елена
Финансовый советник
Ижевск

•ЛЮДИ КОМПАНИИ•



Вахитова Замира
Финансовый советник
Нижнекамск



Марцинкевич Роман
Финансовый советник
Барнаул

•люди КОМПАНИИ•

Кичик Валентина

Лига эффективных
менеджеров

Краснодар



СОБЫТИЕ

3 624 человека

хотя бы один раз посетили ежегодные корпоративные мероприятия Весенний форум и Осенний марафон.

Цель этих мероприятий — обучение, обмен опытом и энергией, признание, общение с руководством компании, знакомство с коллегами из других городов

Данные на октябрь 2018





Конференция Осенний марафон прошла в компании «Ренессанс Жизнь» 3 – 7 октября, в подмосковном отеле «Артурс Village & SPA». Основная цель мероприятия для агентской сети — тренинги и обучение.

Символом конференции стал маховик, который символизирует простые действия. Если система правильно настроена, то от простого, но постоянного действия всегда будет результат. Именно это действие запускает цепь событий, которые приводят к важным изменениям, к финансовому благополучию или решению вопросов собственной жизни.



Механика действия

Осколкова Елена

Менеджер

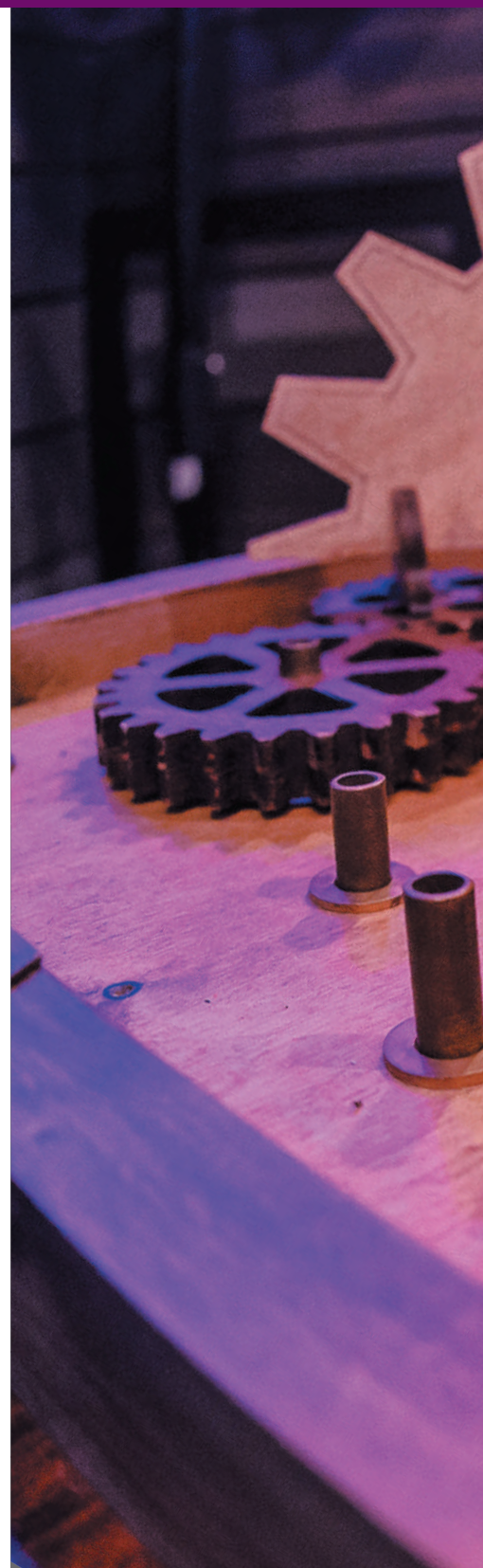
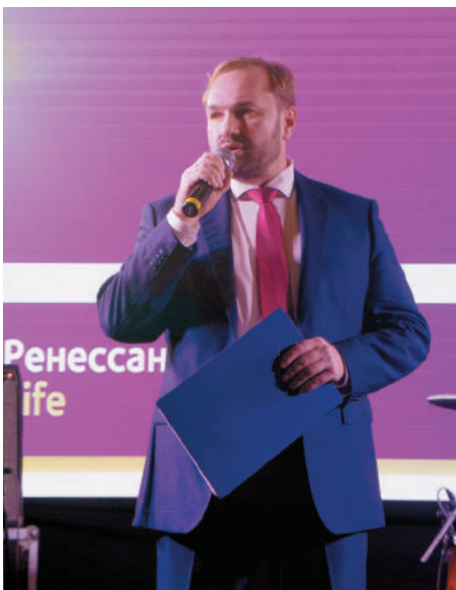
Ижевск

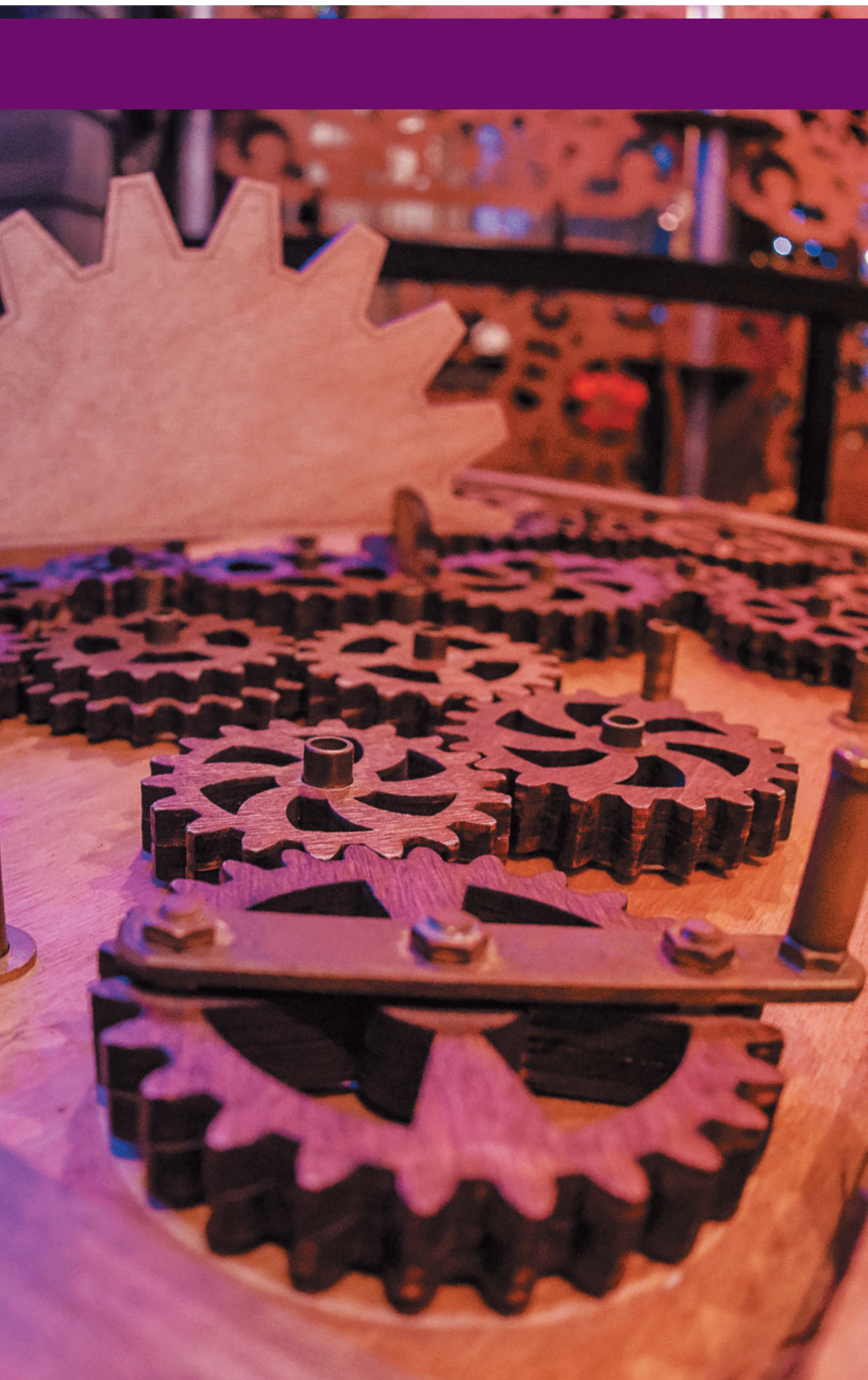
Так получилось, что на Осенний марафон я приехала, как говорится, с другой стороны земли, из трехнедельного отпуска (моей внучке в Америке исполнился годик) и тему марафона «Механика действия» узнала тогда, когда мы разместились в отеле «Артурс Village & Spa». Само название «Механика...» меня задело, что называется, за живое. Я же по образованию инженер-

Важен каждый винтик

технолог и, как никто, знаю важность неукоснительного соблюдения технологического процесса: пошагово, не перепрыгивая, не отклоняясь, а иначе будет брак. И работа большого механизма застопорится, а может и выйдет из строя.

Когда кто-то пытается уйти от последовательного соблюдения этапов продаж, то рассказываю ему такую





историю. В 1988 году я работала технологом в сборочном электро-монтажном цехе на закрытом оборонном предприятии. Мы собирали изделия «воздух-земля». И вдруг на испытаниях наше изделие никуда не полетело, а просто «вальнулось» на старте как бревно. Это было ЧП! Комиссия авторитетных специалистов разобрали изделие до мельчайших деталей и, рассматривая каждый миллиметр под микроскопом, увидели маленький волосок на плате, который при пайке замкнул



•СОБЫТИЕ•

цепь не туда. Дело было летом, монтажнице стало жарко, кондиционеров тогда не было, и она сняла чепчик, то есть нарушила технологический процесс. И работа целого цеха пошла «коту под хвост».

Играя на Осеннем марафоне в игру «Преобразователи энергии», когда мы собирали командами механизмы, чтобы в итоге загорелась лампочка, все убедились — как важна слаженная работа всего коллектива. Только собрав всю цепочку последовательно, ничего не пропустив, мы добились результата. Нас было 10 команд, у всех были разные схемы достижения результата, а в итоге все команды по-разному, но пришли к одному итогу: лампочка гори! Так и в нашей работе — в страховании жизни — чтобы заключить договор, надо пройти все пять этапов продаж.

Недавно была на концерте: к нам в Ижевск из Чикаго приезжал виолончелист Ян Максин. Его выступление проходило не в концертном зале, а в индустриальном пространстве Лофт — это, практически, как в гараже или цехе завода. Музыка на контрасте заводского интерьера и классического исполнения Баха заворожила меня еще больше. Помимо Баха, он играл и пел и Вертинского, и Гребенщикова, и джаз, и рок, и французский шансон. Лично меня больше всего очаровали вариации на тему русской народной песни «То не ветер ветку клонит». Эту, знакомую всем мелодию, Ян исполнил в грузинском, балканском, итальянском, еврейском стиле и даже в стиле армянского дудука. Я сидела и думала: всего семь нот, а какое бесконечное множество мелодий! И их гармония достигается только благодаря четкому следованию нотному порядку.

А по сути, в любом деле есть шаблон, состоящий из необходимых этапов, и есть бесконечное множество комбинаций прохождения этих этапов. Знакомство, установление контакта, выявление по-





требностей, презентация — не бывают одинаковыми. Всегда нюансы, оттенки, игра, ребус, загадка, но если пройдешь все по порядку, то и закрытие сделки состоится и будет продажа — «лампочка загорится»! Маховик нашей команды «Ренессанс Жизнь» крутится и не останавливается, благодаря слаженной, грамотной и профессиональной работе каждого из нас. Тех, кто знает и четко выполняет свою функцию. А кто пытается хитрить, халтурить и нарушать процесс — вываливаются как лишние детали.

На тренинге у бизнес-тренера Ольги Зыряновой «Настройка системы» меня как будто завели. И я, обычно сидевшая и наблюдавшая со стороны, проявила несвойственную мне активность и участвовала во всех кейсах, которые предлагала нам бизнес-тренер. Заработала большое количество баллов и заслужила автограф Ольги на сертификате о прохождении тренинга. Почему со мной произошла такая метаморфоза? Потому, что услышав, что люди делятся на практиков и наблюдателей-молчунов, я, которая всегда считала себя практиком, вдруг прозрела — поняв, что действую-то я по технологии наблюдателей. А практики, то есть эффективные менеджеры, работают по другим канонам. И, осознав это, меня прорвало на действия и активность.

Вернулась с марафона другой: поняв, что каждая менеджерская группа — это маленький, но такой нужный для работы основного маховика механизм, а я в этом небольшом механизме — привод, посредством которого механизм приводится в действие. И чтобы работа была слаженной, четкой и успешной, нужно написать другой техпроцесс и неукоснительно ему следовать. Не хаотично, а системно, последовательно, не перепрыгивая, иначе из-за твоего личного разгильдяйства «вальнется» изделие всей большой команды «Ренессанс Жизнь».



•СОБЫТИЕ•





Вон Наталья

Финансовый консультант

Астрахань

Я пришла в компанию в марте 2018, накануне Весеннего форума. Естественно, не было и речи, чтобы ответить на приглашение быть на этом мероприятии в апреле. В тот момент было много работы, кроме того, за столь короткий срок не пришло понимание необходимости его посещения. «Зачем это мне?» — думала я. И вот прошло полгода, я работаю только в «Ренессанс Жизнь» и чувствую, что Осенний марафон ждет меня, мне необходимо зарядиться энергией успешных людей и укрепиться в надежности компании. Оправдались ли мои ожидания? Конечно! Самое ценное всегда — это люди! Такое количество уверенных, целеустремленных, харизматичных людей так заряжает мощной энергетикой, что хочется идти только вперед, поднимать планку своих возможностей выше. Ведь



Преобразование энергии

не зря девиз нашего мероприятия «Механика действия»! Каждый сотрудник — это часть команды, и именно действия каждого приводят в движение механизм. Как это здорово было воплощено в игре «Преобразователи энергии». Интеллект, азарт, трудности — но мы справились, потому что мы были командой. Хочется отметить, что лидера всегда чувствуешь. И в нашей игровой команде — как только Диана Сусарина взяла на себя инициативу — сразу стало дело спориться. Тренинги Владимира Якубы прошли на одном дыхании. Я для себя вынесла самое главное — надо быть азартным профессионалом, нельзя быть скучным для своих клиентов, надо ценить каждый день. Теперь надо полученный заряд сохранить, воплощать в жизнь полученные знания. Учиться быть успешным.





Лабаева Анна

Финансовый консультант

Чебоксары

Отличные итоги

Как любой театр начинается с вешалки, так лицо компании проявляется на корпоративных мероприятиях!

Мне посчастливилось побывать на Осеннем марафоне в компании «Ренессанс Жизнь», который назывался «Механика действия». Я могу так говорить, потому что постоянно обучаюсь, посещаю различные конферен-

ции. Мне есть с чем сравнивать.

Организовано все просто на высшем уровне! Начиная с полной и пошаговой инструкции по подготовке мероприятия. В каждом письме на электронную почту чувствовалась забота об участнике, так как все подробно прописано: что взять, что будет на мероприятии, о чем подумать заблаговременно. Даже пред-

варительные списки по расселению участников выслали. А сама встреча участников, организация транспорта, трансфер до места, расселение — все прошло просто на «отлично».

Два дня плотного графика и насыщенности мероприятий прошли на одном дыхании. Сейчас, пролистывая записи и вспоминая все мероприятия, просто удивляешься — как мож-



но было столько успеть за два дня? Вот доказательство того, что в сутках может быть больше чем 24 часа, просто по-другому это никак не объяснить. При всем этом никакой усталости, а только заряд энергии. Вот они — внутренние ресурсы.

Очень много инсайтов и полезных знаний по продажам было получено на тренинге Владимира Якубы. Осо-

бая ценность была в возможности тут же попрактиковать новые навыки в прохождении секретарских барьеров и получении ценной информации у секретарей компаний. Очень ценным для меня был личный опыт Владимира совмещать несколько дел одновременно и при этом делать их на все 100 процентов. Как важно ценить каждую минуту своего времени,

так как каждая минута — это вложение в свое завтра.

За игру «Преобразователи энергии», которая стала завершением первого дня, организаторам отдельное спасибо! Я мама троих детей и всякого рода головоломки им интересны, а мне все некогда сидеть и разгадывать их с ними. А когда сама проходила от стола к столу, где по правилам игры

•СОБЫТИЕ•

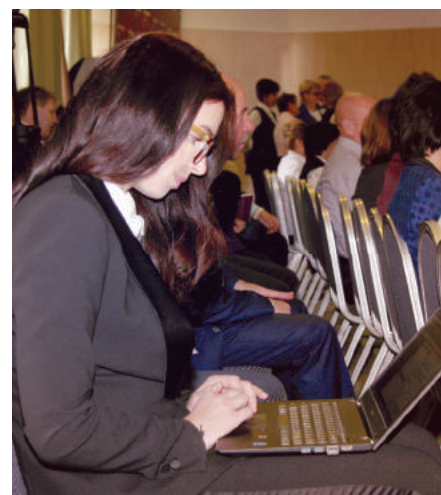
нужно было проходить очередную головоломку, получать для команды недостающую деталь, узнавала все те головоломки, которые так увлекательно, как семечки, щелкают мои детки. «Вот бы мне сейчас пригодился опыт, могла бы получить его, собирая головоломки вместе с детьми», — вот такие мысли крутились в моей голове. По приезду теперь вечерами увлекательно проводим с ними время, что тоже очень сплочивает семью. А это еще один плюс в копилку организаторов — кто бы мог подумать, что у игры могут быть такие последствия.

Гала-ужин с награждением лучших результативных сотрудников показал, насколько компания «Ренессанс Жизнь» грамотно выработала стратегию работы сотрудников, которая

позволяет создавать результаты. Если бы на сцену за наградами выходили сотрудники только одних филиалов, то можно было объяснить это профессионализмом только одного территориального директора или директора этого агентства. Если бы выходили только молодые сотрудники или только в возрасте — можно было бы сказать: «Это просто поколение такое». А здесь я для себя отметила: независимо от возраста, независимо от количества населения города, в котором открыто агентство, а главное — в каждом агентстве есть свои герои. И именно это мне позволило убедиться в том, что это результат отстроенной стратегии компании, которая позволяет во всех условиях и при любых обстоятельствах созда-

вать такие отличные итоги ее сотрудникам. И их победы и достижения просто вдохновили меня!

В заключение могу сказать: для меня ценность полученных знаний и заряда энергии от проведенного времени несоизмерима ни с чем. И если кто-то еще из пришедших захочет попробовать свои силы в компании «Ренессанс Жизнь», раздумывает о том, стоит ли посещать эти мероприятия, то я скажу: «Да. Стоит». Вы получите очень много ценных знаний. Это «вклад в себя», а значит, самые ценные инвестиции. Пройдя такое обучение, можно зарядиться и поставить себе цель развить себя в компании как профессионала. Цели поставлены! Теперь только вперед!





•СОБЫТИЕ•





Замиралова Анна

Финансовый советник

Пятигорск

Позитивный аккорд

» Осенняя пора
Очей очарование...«

Золото подмосковной осени, Пушкинская поэтическая муза, парк с аллеями из вековых деревьев, сказочный домик для обитателей волшебного парка, таинственное озеро — всё вдохновляет на творчество, добро, уверенность в своих силах и даёт надежду на успех. Вот в такой обстановке оказались все участники Осеннего марафона компании «Ренессанс Жизнь».

Организаторы до мелочей продумали и реализовали все моменты конференции — приезд участников на комфортабельных автобусах, место и время, программа и отдых, выступления и тренинги, обучающие игры и поздравления, признания успехов и профессиональных до-

стижений каждого, кто это заслужил.

Мы — участники — приехавшие со всей нашей необъятной страны от Владивостока до Калининграда, делились своими удачами и неудачами, недостатками работы с клиентами, выдвигали свои предложения по усовершенствованию результатов встреч, получили возможность плодотворного обмена опытом, создания деловых и добрых личных отношений.

Невероятные по своему профессионализму и харизме бизнес-тренеры рассказали и продемонстрировали новые технологии продаж и управления, а наше любимое руководство ознакомило с пер-

спективами развития на столь важном рынке — страхования жизни, как в нашей стране, так и в нашей компании. А какой приятно-внезапный сюрприз нам преподнёс в День страховщика генеральный директор Олег Киселев! Его визит настолько усилил ощущения праздника, что это сложно передать словами — одни эмоции.

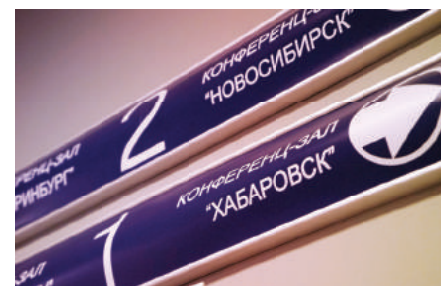
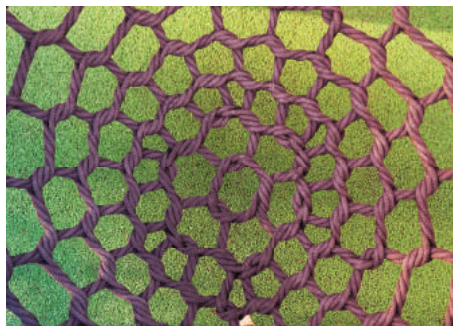
В особенное состояние меня погрузила игра «Преобразователи энергии». Смотря со стороны, можно было подумать, что взрослые, опытные, статусные специалисты в области страхования жизни впали в детство, соревнуясь между собой в умении и скорости решения конкретных заданий руководителя игры. Но это толь-



ко на поверхностный взгляд. На самом деле все элементы игры принуждали её участников к проявлению способностей. Это точно как в жизни — решать любые задачи, которые перед тобой ставит жизнь. В процессе игры мы в очень короткий срок предлагали несколько вариантов решения ситуации. При работе с клиентами, чтобы получить конечный результат — договор страхования жизни — мы в очень сжатое время погружаем человека в разные состояния. Главное, чтобы аккорд был позитивным, точно также как в игре «зажглась лампочка»!

Всё сложилось самым наилучшим образом, даже природа благоволила, ласкала своим теплом солнечных дней. И это тепло, внимание, признание, каждый, кто побывал на этом празднике вдохновения, увез с собой, как незабываемые впечатления и живые ощущения. Я в невероятном предвкушении новой встречи на Весеннем форуме.

До встречи, мои дорогие! А многие уже и любимые коллеги и партнёры.



•СОБЫТИЕ•





Мясникова Елена

Директор агентства

Красноярск

Я всегда принимаю участие во всех конференциях компании. Для меня это, прежде всего, расширение границ моих возможностей, возможностей личного и профессионального роста. Не скрою, очень хотелось попасть ко всем тренерам. Финансовые консультанты смогли получить творческий заряд от лучшего реалисти-тренера страны Владимира Якубы «Ключ к результату. Секреты успешных продаж». Менеджеры смогли прокачать свои компетенции управленцев по эффективному наставничеству у бизнес-тренера Ольги Зыряновой.

Отдельное спасибо Алексею Сатвалову за тренинг «Вечный двигатель. Как управлять энергией и эмоциями». Тренинг был очень своевременный. Ведь мы, директора агентств — это в первую очередь лидеры, за которыми идут новые сотрудники, лидеры,

Ответственность за результат

которые проявляют стопроцентную вовлеченность в бизнес, лидеры, которые берут на себя полную ответственность за результат. И именно нам очень нужны были те знания, которые мы получили на тренинге: мы учились управлять собственным эмоциональным состоянием, а также эмоциями сотрудников и клиентов, избегать выгорания, управлять стрессом и переживаниями. Когда владеешь знаниями, знаешь структуру конфликта, его причины, предпосылки, ты можешь выстраивать эффективные коммуникации с коллегами, партнерами и клиентами. В жизни мы зачастую не осознаем, что каждый участник конфликта испытывает страдания, боль, и включается цепная реакция. Очень важно вовремя проанализировать, выявить первопричину конфликта, возражения и перевести его в конструктивное рус-





ло. По сути, мы становимся счастливее благодаря тому, что владеем искусством эффективных коммуникаций. Это важно и в жизни, и в бизнесе, ведь именно синергия действий приводит к успеху команды.

Меня всегда вдохновляют истории успехов наших коллег: пять финансовых советников получили ключи от автомобиля. Отличный результат. И мне очень хочется увидеть в числе номинантов финансовых советников из Красноярск.

Особо значимым событием конференции Осенний марафон-2018 для меня лично стало награждение менеджера агентства Красноярск Валентины Боевой! Для меня это самая высокая награда за мою десятилетнюю деятельность в страховании жизни. Ведь Валентина дважды поднималась на сцену: первый раз — среди лучших менеджеров компании по итогам первого полугодия 2018 года, и второй — как управленец, достигший второго уровня Лиги эффективных менеджеров. И эта страница успеха нашего агентства дает нам большой заряд энергии для достижения более высоких результатов. Красноярск, вперед!



•СОБЫТИЕ•





Ренессанс[®] Life

15 лет создаем ваше будущее

Мы строим планы на жизнь:
создание семьи, рождение детей,
их обучение, путешествия,
сохранение здоровья,
благополучие, обеспеченное
будущее. Мы формируем наш
жизненный капитал и надеемся,
что он будет для нас опорой
на протяжении многих лет.

Страховые программы компании
«Ренессанс Жизнь» созданы
для того, чтобы поддержать нас
на каждом этапе жизни и дать
уверенность в завтрашнем дне,
независимо от обстоятельств.

ООО «СК «Ренессанс Жизнь»

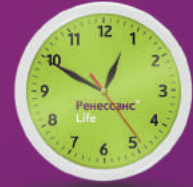
Лицензии на осуществление страхования:
СЖ № 3972 от 11 мая 2017 г., СЛ № 3972 от 11 мая 2017 г.





P

БИЗНЕС-СУВЕНИРЫ



ЧАСЫ



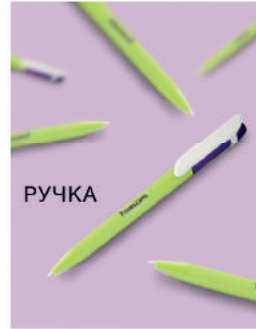
БАЗА



ЗАПОНКИ



ПЛАТОК



РУЧКА



ЧАЙ



ПОЛО



ПАЗЛЫ



БУЛАВКА



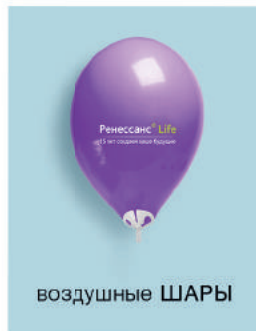
ЧАЙНАЯ ПАРА



КНИГА
директора



БРЕЛОК



воздушные ШАРЫ



БЛОКНОТЫ



МАГНИТ



ЛЕДЕНЦЫ



настенный
КАЛЕНДАРЬ



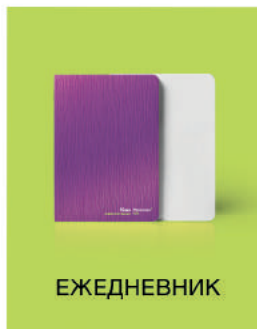
ЗАЖИМ
для галстука



ПОРТФЕЛЬ-ПАПКА



ЗОНТ



ЕЖЕДНЕВНИК



КУБИК РУБИКА



ВИЗИТНИЦА



КРУЖКА



Ручка SENATOR



ЗАПОНКИ



ТРАФАРЕТЫ



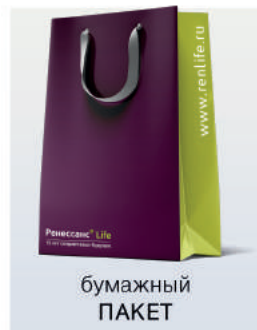
ЗАЖИМ для платка



ПОРТФЕЛЬ



карманные
КАЛЕНДАРИ



бумажный
ПАКЕТ



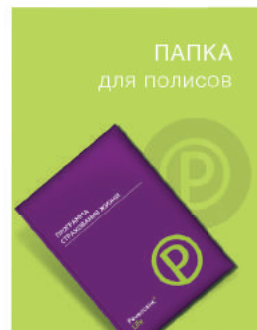
ПЛАТОК



воздушные
ШАРЫ



виниловые
МАГНИТЫ



ПАПКА
для полисов



ФУТБОЛКА



ЖУРНАЛЫ RENLIFE



ОТКРЫТКА



ГАЛСТУК

По вопросам приобретения обращайтесь на электронную почту podarok@renlife.com

ПУТЕШЕСТВИЕ

27

путешествий
совершили сотрудники
агентской сети
благодаря
компании

Сотрудники агентской сети были в **23 странах**,
победив в конкурсах по продажам

Один из сотрудников компании **посетил
12 стран**, включая США и Бразилию

Благодаря конкурсам, путешествие в другую страну
совершили **284 человека**



Стокгольм

Кельн

Париж

Барселона

Мальта

Афины

Хургада

Прага

Киев

Венеция

Рим

Стамбул

Тель-Авив

Тбилиси

Дубаи

Пекин

Гонконг

Пхукет

Бали



Путешествие в Стамбул

// Закрыв глаза, я слушаю Стамбул –
Сначала – ветра легкое дыханье
И трепетной листвы зеленый гул,
И звонких колокольчиков порханье
Стамбульских водоносов,
и журнанье
Прохлады, наполняющей Стамбул.
Я слушаю Стамбул, закрыв глаза, –
Птицу над Босфором плавное круженье,
И рыбаков усталых голоса
И плеск сетей, их трепет и скольженье,
И женской ножки в море погруженье –
Я слушаю Стамбул, закрыв глаза.

Закрыв глаза, я слушаю Стамбул –
Прохладу Капальчарши вдыхаю,
Ловлю Махмутпаши веселый гул
И вечный голмон голубиной стаи,
И молотов удары в доках старых,
И запах пота, резкий, как Стамбул.
Я слушаю Стамбул, глаза закрыв, –
А голова идет, как прежде, кругом,
От той незабываемой поры
И тех прохладных лодочных прогулок,
Как будто южным ветром вдруг подуло...
Я слушаю Стамбул, глаза закрыв.

Орхан Вели Каньк



Одним из признаков качества жизни является возможность путешествовать. Такой возможностью пользуются сотрудники компании «Ренессанс Жизнь», участвуя в конкурсах компании. Победители конкурса «Декабрь под знаком качества», условиями которого были продажи договоров «Качество жизни», отправились на уикенд в Стамбул. Поездка в этот древний бесконечный город состоялась в начале февраля 2019 года.

Раньше эти строки были для меня лишь стихотворным произведением, поездка в Стамбул все изменила. Теперь, закрыв глаза, я вспоминаю величие и великолепие Востока, громадные мечети и дворцы, невероятных размеров подземное водохранилище, зазывающих в кафе турок, запах жареных каштанов и незабываемую прогулку по Босфору. И, конечно же, Египетский базар, переполненный изысканными сладостями и пряностями.

Стамбул встретил нас отличной весенней погодой — почти +15. После сугробов и ледяных ветров родины это было как бальзам для души. Наша группа состояла из позитивных, веселых, отзывчивых людей, с которыми приятно было познакомиться и пообщаться на рабочие и свободные темы. А Роман Попов — директор департамента прямых продаж, в легкой и доступной форме объяснил многие рабочие моменты, поделился бесценным опытом, за что ему огромное спасибо.

Спасибо компании «Ренессанс Жизнь» за великолепный уикенд.

Лантев Сергей, Пермь





depositphotos.com istanbul sunset @ Violin

Я хочу поблагодарить компанию «Ренессанс Жизнь» за то, что организовали нам поездку. Хотя я и недавно работаю в компании, уже успела принять участие в конференции Осенний марафон. И самое главное, выиграла в конкурсе «Декабрь под знаком качества» путешествие в Стамбул. Красота, конечно, неопишная. Помню, когда смотрела сериал «Великолепный век», я все думала: на миг бы увидеть их дворец. И вот чудо. Стою я во дворце султана Сулеймана Великолепного, а вокруг такая красота! Увидела места захоронения султана, Хюррем и их детей. А вечером ужин на кораблике. Ночной вид на Стамбул. Все так красиво! Чудеса происходят. В это только нужно верить.

Для меня компания «Ренессанс Жизнь» — это открытие новых возможностей, встречи с успешными людьми и, наконец-то, возможность заработать хорошие деньги. Мы помогаем людям накопить, сохранить и быть уверенными в завтрашнем дне.

Балобанова Рушмя, Набережные Челны

Мечеть Сулеймание



Этот шедевр архитектора Синана стал символом могущества Османской империи. После завершения строительства мастер предсказал, что храм будет стоять вечно. Пока его пророчество исполняется — за четыре века здание пережило несколько десятков серьезных землетрясений и устояло. Мечеть Сулеймание — самый крупный храмовый комплекс Стамбула — может вместить более 5 тысяч человек. Мечеть строилась в течение 7 лет. Четыре высоких минарета символизируют то, что Сулейман Великолепный был четвертым султаном, правящим после завоевания Константинополя. А десять балконов на минаретах напоминают о том, что султан Сулейман был десятым султаном Османской империи. Одна из особенностей мечети Сулеймание — великолепная акустика. Синан встроил в стены мечети кувшины-резонаторы, которые и обеспечивают хорошую акустику. Рядом с мечетью находится кладбище, где захоронены многие известные люди. В гробнице при мечети покоится сам Сулейман Великолепный и его жена Хюррем Султан.

السَّابِقُ عَلَى الْمُنْتَهَى
الْبَلَدِ كَانَتْ مِنْ كَابُورِ



• ПУТЕШЕСТВИЕ • в Стамбул

Цистерна Базилика



Водохранилище Еребатан

Цистерна Базилика в Стамбуле – огромное подземное водохранилище, напоминающее колонный зал — построено в начале IV века. Основным отличием базилики от других 40 цистерн, найденных в городе, является ее колоссальный размер. Цистерна была построена для хранения запасов воды для жителей Константинополя. Строительство началось примерно 16 веков назад при императоре Константине. Длилось оно долго, и было завершено при императоре Юстиниане через два века после закладки первого камня. Устройство водоснабжения древнего Константинополя было сложным: сначала вода собиралась в специальные резервуары в лесу, который находится в 20 км от города. Дальше вода доставлялась до города по системе труб. Доставленная в Константинополь вода собиралась для хранения в подземные цистерны, такие как цистерна Базилика. Длина цистерны 140 метров, а ширина 70 метров. Полный объем хранилища 80 тысяч кубических метров. Своды цистерны опираются на 336 мраморные колонны. Расположены они в 12 рядов, в каждом по 28 колонн. Ученые считают, что большая часть из них была взята для строительства из других, более древних построек. Во времена Османской империи цистерна не использовалась. В 1987 году ее очистили и открыли на территории музеев. В Цистерне Базилика часто снимаются фильмы. Например, Андрей Кончаловский снял несколько эпизодов «Одиссеи». Цистерна также служила декорациями для съемок сцены фильма о Джеймсе Бонде. А еще в этом подземелье происходят события книги Дэна Брауна «Инферно».

Хакимова Лилия

Казань

Наша работа, как и наша жизнь, удивительна. Именно такие мысли посетили меня, когда я поняла, что выполнила условия конкурса «Декабрь под знаком качества». Я очень давно хотела посетить Стамбул, и наша компания предоставила такую возможность.

01.02.2019

Мы встретились с коллегами в аэропорту Шереметьево — с этого момента началось наше путешествие. Сдали багаж, прошли паспортный контроль, и у нас осталось время до вылета, чтобы познакомиться друг с другом, поделиться своим мнением о программе «Качество жизни», а также узнать, кто и как выполнял условия конкурса. И вот мы уже в самолете, продолжаем общаться с коллегами. Время прошло незаметно — в иллюминаторе уже виден Стамбул. Видны его современные высокие здания, Босфор и многочисленные мечети.

Аэропорт Стамбула — это оживленный транспортный узел, который осуществляет очень много вылетов и прилетов, поэтому на паспортном контроле было много людей. Но нас это не расстраивало, ведь впереди нас ждало знакомство с великолепным древним городом.

Мы заселились в отель и отправились с коллегами на ужин в ресторан на верхнем этаже нашего отеля, откуда открывается красивый вид на ночной город. Во время ужина каждый из нас рассказал о том, как он пришел в компанию «Ренессанс Жизнь» и своем

опыте, а также получил ценные советы директора департамента прямых продаж Романа Попова.

02.02.2019

Утром следующего дня в лобби отеля мы встретились с нашим гидом Мехметом и отправились на экскурсию. Программа была насыщенной, и началась она с посещения смотровой площадки в европейской части Стамбула. Город встретил нас солнечной и теплой погодой. С площадки открывался прекрасный вид на Стамбул, освещенный ярким солнцем.

Затем мы посмотрели крепостные стены Константинополя и посетили церковь Святого Стефана. Удивительно, что эта церковь полностью сооружена из металла.

После посещения церкви мы отправились в подземное водохранилище Еребатан, которое еще называют Цистерна Базилика. Масштабы впечатлили. Как оказалось, в Стамбуле много таких подземных водохранилищ, но это самое

масштабное и известное.

Выйдя из водохранилища, мы направились в мечеть Айя-София, которая ранее была православным собором, потом мечетью, а сейчас является музеем. Внутри неё мы увидели много мозаики, которая ранее скрывалась под слоем штукатурки. Это удивительное место, где разные религии и архитектурные стили тесно переплелись.

Напротив Айя-Софии находится также не менее известная Голубая мечеть. К сожалению, насладиться полностью её красотой было невозможно, т.к. в мечети сейчас идет реставрация, но, тем не менее, впечатляет её огромное пространство, величественные колонны и красивые витражные окна.

Выйдя из Голубой мечети, мы оказались на площади Ипподром. В давние времена здесь проходили спортивные состязания.

На этом месте мы попрощались с нашим гидом Мехметом, у нас появилось свободное время. Кто-то из коллег отправился отдыхать в гостиницу после



• ПУТЕШЕСТВИЕ •

в Стамбул

насыщенного дня, кто-то отправился наслаждаться турецким хаммамом, а я решила прогуляться по вечернему Стамбулу. Когда стемнело, везде зажглись фонари, подсветка сделала архитектуру рельефной — Стамбул был в таком виде не менее красивым и стал даже более загадочным.

03.02.2019

Третий день нашей поездки начался с посещения дворцового комплекса Топкапы. Его величие покоряет, а красота завораживает. Очень

атмосферное место. Архитектура, парк и много интересных музейных экспонатов. С балкона открывается прекрасный вид на пролив Босфор.

Затем мы отправились в другой дворцовый комплекс Долмабахче. Из всего увиденного он, пожалуй, впечатлил меня больше всего. Дворец находится в европейской части Стамбула в живописном месте на берегу Босфора. Площадь дворца очень большая. Мы смогли посетить только его третью часть. На территории дворца много разных залов и комнат, и в каждом уголке свой потрясающий интерьер.

После посещения Долмабахче

мы отправились в красивейшую мечеть Стамбула — Сулеймание. Оказавшись внутри, мы сели, образовав круг, символично сложив ноги по-турецки. Внимательно слушали рассказ гида о мечети, наслаждались красотой интерьера. Рядом с мечетью — смотровая площадка, откуда открывается прекрасный вид на пролив Босфор, на город с его современными высокими зданиями, многочисленными мечетями с большим количеством красивых крыш.

Затем мы отправились на Египетский рынок, который расположен в старой части города. На его территории много магазинов с восточными сладостями, большим разнообразием пряностей и специй, кофе и чая, а также украшений. Конечно же, каждый из нас ушел отсюда «не с пустыми руками».

Отсюда мы отправились в отель, попрощались с нашим гидом — ведь уже завтра мы улетаем. Надо отметить, что наш гид — Мехмет, человек с чувством юмора и хорошо знающий своё дело. Он очень интересно нам обо всём рассказывал.

Вечером мы отправились на прекрасную прогулку по Босфору. Внутри кораблика нас ждал ужин и развлекательная программа, но, конечно, самым впечатляющим зрелищем этого вечера был сияющий ночными огнями Стамбул. Нам очень повезло с погодой, и мы наслаждались красотой Стамбула на палубе, плывя по Босфору между Европой и Азией. Через Босфор перекинута несколько подвесных мостов, которые ночью тоже красиво подсвечены. Повсюду в панораме города виднелись светящиеся минареты мечетей, а вот и дворец Долмабахче, который мы видели днём. Это была запоминающаяся и красивая прогулка. Буду вспоминать о ней,





depositphotos.com Sunset in Istanbul @ EnginKorkmaz



Дворец Топкапы



Это самый известный дворец Стамбула. До середины XIX века он был главной резиденцией османских султанов. Комплекс был возведен на руинах дворца византийских императоров по приказу Мехмета Завоевателя в XV веке. В последующие века дворец Топкапы достраивался и расширялся. На протяжении около 400 лет Топкапы оставался главным дворцом Османской империи — в нем жили и правили 25 султанов. Для поклонников истории Турции это уникальное место, где буквально в воздухе витает дух восточной сказки. Дворцовый комплекс по площади в два раза больше Ватикана, здесь одновременно могло жить около 50 000 человек. В зданиях были мечети, бани, зоопарк. Находясь во дворце, туристы представляют, как жили султаны, их гарем и их придворные во времена расцвета Османской империи. В 1854 году султан Абдул-Меджид I переехал в новую резиденцию — дворец Долмабахче.



depositphotos.com Topkapı Palace Interior @ muratbesier

• ПУТЕШЕСТВИЕ •
в Стамбул

глядя на многочисленные фото, сделанные на память.

Ещё один замечательный день подошёл к концу...

04.02.2019

Утром мы позавтракали, собрали вещи, оставили багаж на хранение и отправились на Гранд базар, который тоже считается достопримечательностью Стамбула. Территория его очень большая. Просто огромная. Ассортимент здесь уже более широк, чем на Египетском рынке.

Меня больше всего завораживали лавки с традиционными восточными лампами. На рынке нас угощали турецким кофе, вкусным чаем и, конечно же, сладостями. И отсюда мы тоже ушли с покупками. Прикупили гостинцы для своих коллег.

Еще немного прогулявшись в окрестностях нашего отеля, мы направились к нему. Ведь уже скоро мы улетаем из солнечного и теплого Стамбула.

До свидания, Стамбул! До новых встреч! Я с тобой не прощаюсь, ведь я еще столько всего хочу посмотреть. Буду скучать по

твоим красивым пейзажам, узким улочкам; кошкам, которых очень много в городе, и всех их хочется потискать; чайкам, которые летают везде; самолетам, которые всегда в небе над тобой. Спасибо, что был приветлив и встретил нас теплой и солнечной погодой!

Большое спасибо нашей компании «Ренессанс Жизнь» за возможность провести уикенд в великолепном Стамбуле! Было очень приятно познакомиться лично с коллегами, с которыми мы были вместе в поездке. До встречи на Весеннем форуме!





Когда я вышла из дома, чтобы поехать в аэропорт — сугробы были по колено! А спускалась по трапу аэропорта в Стамбуле — оказалось, что мы прилетели в весну! Как Первое мая! Мы даже не сразу это отметили — так внезапно для себя очутились в другом сезоне. И только когда из автобуса мы увидели пролив Босфор и горные острова — захотелось тихо заплакать от счастья, что это всё происходит с тобой на самом деле!

Стамбул из самолёта — сплошной каменный город, а когда ты ходишь по его улицам — очень красивый, чистый, с продуманным дизайном везде, даже на стенах! Газоны, пальмы, деревья — украшение города.

Легендарные стены древнего Стамбула, дворцы и мечети — фантастика! Невозможно даже представить, что всё это сделано без помощи современных технических средств!

Приправы, чурчхела, турецкий кофе и яблочный турецкий чай — настоящая радость для гурманов, а хаммам, да ещё после восьми часов экскурсии — это настоящее воскрешение!

И всё это на одной чаше весов под названием «Стамбул».

А на второй чаше — отличная компания единомышленников! Мы бесконечно обсуждали самые разные вопросы в нашей работе, делились опытом, внимали рассказам коллег, много шутили и смеялись! Мы общались все сразу и каждый по очереди...

Но самое главное — теперь мы знаем три важных приёма от Романа Попова, директора по прямым продажам, которые придали всем нам уверенность и желание работать дальше и лучше в страховом бизнесе. Во-первых, помогать людям. А во-вторых, вновь встретиться в очередной поездке! А почему нет? Мы — победители.

*Слободникова Наталья
Перль*

• ПУТЕШЕСТВИЕ •
в Стамбул



Голубая мечеть 

Этот мусульманский храм был возведен при султани Ахмеди I в начале XVII века. При строительстве использовались редкие и драгоценные породы мрамора. Архитектура голубой мечети — гармоничное сочетание османской и византийской манеры, гениальный проект Ходжи Мимара Синана Аги. Здание декорировано большим количеством керамических изразцов голубого цвета, поэтому оно получило название «Голубая мечеть».

Вон Наталья Астрахань

Еще вчера утром я была в аэропорту Шереметьево, ожидая вылет в свой родной город Астрахань. Задержка на один час, усталость от дороги... Накануне поздно вечером мы вернулись в Москву, и я проводила всех своих попутчиков. Все разъехались по своим городам. И я сожалела лишь об одном — как быстро пролетели эти четыре дня. Теперь сижу с блокнотом и ручкой и мысленно возвращаюсь к нашему чудесному путешествию...

Стамбул. Такой колоритный, разнообразный, теплый и мажущий.

После того, как стало понятно, что я в числе победителей конкурса «Декабрь под знаком качества» и меня ждет поездка в Турцию, я предполагала, что это должно быть здорово, круто. На самом деле... все оказалось в разы лучше. Это была моя первая в жизни поездка за границу.

Встретились в аэропорту совершенно незнакомые люди, с интересом приглядывались друг к другу, знакомились. Уже в самолете за время перелета, а это 3,5 часа, мы смогли «установить контакт». Моя тезка Наташа Слободчикова из Перми стала моим первым собеседником. И мы поняли — быть дружбе.

Стамбул встретил шумным хаотичным движением такси, пестрой публикой и довольно теплой погодой. По дороге в отель вдоль побережья Мраморного моря росли пальмы, везде были ухоженные газоны в восточном стиле. Мы проезжали вдоль исторических стен крепости Румели — не-



depositphotos.com Istiklal Road, Istanbul Turkey
@ EnginKorkmaz



depositphotos.com Fishermen and tourists at Galata Bridge in Istanbul, Turkey @ artjazz



Айя-София

Уникальный исторический памятник — шедевр византийской архитектуры, символ расцвета христианства и свидетель гибели Византийской империи. Строили Айя-Софию в VI веке по приказу византийского императора Юстиниана. Он хотел построить грандиозное сооружение — главный собор Константинополя. В течение почти 6 лет каждый день здесь работали 10 000 строителей. Более 1 000 лет это был главный православный собор. Княгиня древнерусского государства Ольга крестилась в соборе Айя-София предположительно в 957 году. Последняя христианская служба прошла в нем в мае 1453 года. На следующий день Константинополь захватили османы под предводительством султана Мехмеда II Завоевателя. Во времена Османской империи собор стал мечетью — к нему пристроили минареты. В 1935 году по распоряжению президента Турецкой республики Кемалю Ататюрку мечети был присвоен статус музея.





depositphotos.com Hagia Sophia in winter eventing @ bosterrari

Дворец Долмабахче



Этот дворцовый комплекс построен во время правления султана Абдул-Меджида I. Султан хотел превзойти европейских королей в роскоши и размерах здания, поэтому дворец получился действительно огромным: его стены тянутся на 600 метров вдоль пролива Босфор. Возводился дворец Долмабахче в течение одиннадцати лет. Строительство было окончено в 1853 году. Султан Абдул-Меджид I распорядился построить его в стиле барокко: с колоннами, обилием скульптур и позолоты. Во дворце собрана коллекция картин Айвазовского, а один из залов украшает люстра из богемского стекла, подаренная султану английской королевой. Самая удивительная достопримечательность внутри шикарного дворца — хрустальная лестница с перилами из красного дерева. Восточный колорит дворцу Долмабахче придает гарем, построенный для жен и наложниц султана. Множество комнат следуют одна за другой, и каждая обладает своим неповторимым стилем и интерьером.



depositphotos.com Dolmabahce Palace in Istanbul, Turkey @ Gella78



• ПУТЕШЕСТВИЕ • *в Стамбул*

плохо сохранившейся до нашего времени древней достопримечательности.

В отеле наш ждал ужин, где мы в непринужденной обстановке рассказывали каждый свою историю и получали от Романа Попова — директора департамента прямых продаж — ценные советы. В основном вся наша команда была молодой в плане опыта страхования. И поэтому каждое резюме Романа можно и нужно применять каждому. Я даже получила символические денежные купюры с подписью Романа. Теперь они для меня наглядный пример ценности наших страховых продуктов.

Следующие два дня были очень насыщенными. Благодаря нашему гиду Мехмету мы смогли погрузиться в атмосферу исторических событий Стамбула. Причем Мехмет хорошо говорил на русском языке, но так живо и эмоционально, что для нас порой были его обороты речи очень забавными. А к вечеру вообще казалось, что его, Мехмета, очень много — вот что значит восточный человек, энергичный и увлеченный, который еще и любит свою работу.

А сколько достопримечательностей за столь короткий срок мы смогли посетить! Визитная карточка города — Голубая мечеть. Это грандиозный про-

ект султана Ахмеда, где расположенные каскадом купола и шесть стройных минаретов придают мечети изумительную изящность.

Далее — собор Айя-София, который находится под охраной ЮНЕСКО, удивляет и восхищает своей красотой, величием и множеством на сегодняшний день неразгаданных тайн.

Дворец Топкапы, посещение этого роскошного комплекса с несколькими дворами, гаремом и павильонами дарит уникальную возможность взглянуть на жизнь, которую вели османские султаны на протяжении 400 лет. И, наконец, дворец Долмабахче — образец роскоши на берегу Босфора, который строился для султана Абдул-Меджида I, желавшего соперничать в изысканности с европейскими резиденциями.

Быть в Турции и не посетить хаммам — Восточную баню, которая известна на весь мир своими каменными лежанками, паром и задушевыми разговорами? Это было волшебное чувство — оказаться во власти мыльного скраба и масляного массажа. Незабываемые ощущения.

Посещение Египетского и Гранд-базара тоже вызвало массу впечатлений, голова кружилась от разнообразия продуктов, их запаха, от пестроты вещей и цен на

них. Сладости, орехи, кофе, чай, масла, местные сувениры — все по-восточному колоритно. Переводить лиры и доллары в рубли для меня оказалось очень непривычно. Как и речь продавцов. Хотя некоторые знают русский язык, но основной язык все-таки английский. Надо его учить, если хочешь ездить по миру.

И «вишенка на торте» нашей поездки — прогулка по ночному Босфору на теплоходе. Проплывая между двух континентов — Европой и Азией, перед нами открылись виды на ночной Стамбул. Нас ждал вкусный ужин, зажигательная шоу-программа, танец живота, национальный фольклор, танец дервиша. В заключение вечера уже зажигали мы сами.

Как сказал директор департамента прямых продаж Роман Попов, компания — это не имя и не бренд. А прежде всего люди. Поэтому могу сказать — у нас замечательная компания «Ренессанс Жизнь».

В эти дни мы так сблизились и, узнавая друг друга, делились своим опытом. Я переняла у Лилии Хакимовой из Казани некоторые советы, которые я обязательно буду применять в своей работе. Лилия молодая, красивая и очень умная девушка. Я рада знакомству с ней.

Стамбул объединил нас. Мы твердо решили увидаться на Весеннем форуме в том же составе. После этой поездки захотелось по-новому работать, более качественно, продуктивно. Так здорово, что компания поощряет за работу такими поездками.

Но ведь хочется иметь возможность самой планировать такие путешествия в другие страны, увидеть новые города, взять с собой в поездку членов семьи. А это значит — надо идти вперед и работать, достигать новых финансовых вершин ©.



Гранд-базар



Гранд-базар — самый большой и самый древний крытый рынок на Земле. Это целый город в городе со своим укладом, жизненным ритмом и законами. Базар состоит из 66 улиц и 4 тысяч лавок и магазинов. Здесь есть мечети, школа, баня, кафе, пункты обмена валют и многочисленные склады. Ежедневно базар посещает несколько десятков тысяч человек. Торговая площадь появилась в XV веке сразу после взятия Константинополя на месте старого византийского рынка. До 1807 года Гранд-базар был самым большим центром работорговли. В 2014 году базар занял первое место по посещаемости. Число туристов, побывавших на его территории, составило 92 миллиона. Здесь можно купить дорогие украшения и ювелирные изделия, разные виды тканей, кожу, ковры, антиквариат, керамику, изделия из дерева и различные сувениры. Это не просто рынок, где можно купить все, это большая часть турецкой культуры. Гранд-базар привлекает и знаменитых людей. Здесь когда-то был британский поэт Джордж Байрон. На крыше этого рынка снимался фильм «007: Координаты «Скайфолл» с Дэниелом Крэйгом в роли Джеймса Бонда. Его герой проехался по крыше Гранд-базара на мотоцикле.

Ренессанс[®] Life

15 лет создаем ваше будущее



Награда СК «Ренессанс Жизнь» (генеральному партнеру Всероссийской недели сбережений) от Минфина РФ за активное участие и всестороннюю поддержку мероприятий недели