



корпоративная газета Госстрах

№ 2 (113)
февраль-2008

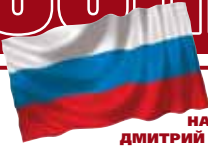
Газета Российской государственной страховой компании
Издается с ноября 1999 года

МИССИЯ РОСГОССТРАХА:

«Защита благосостояния граждан России путем предоставления доступных и отвечающих их потребностям страховых продуктов».



СВЫШЕ 7 МИЛЛИОНОВ РУБЛЕЙ ПРЕМИИ СОБРАЛА В 2007 ГОДУ СТРАХОВОЙ АГЕНТ ИЗ ХАБАРОВСКА ВАЛЕНТИНА МИХАЙЛОВА. КАК ЕЙ ЭТО УДАЛОСЬ?



КОГДА ВЛАСТЬ - НАШ КЛИЕНТ. ДМИТРИЙ МАРКАРОВ ОБ УСИЛЕНИИ РАБОТЫ С БЮДЖЕТНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

ЖИВОТНЫХ ИЗ «КРАСНОЙ КНИГИ» ОПЕКАЕТ РОСГОССТРАХ



СЕГОДНЯ В НОМЕРЕ

РЕКОРД

Росгосстрах первым на отечественном рынке собрал больше двух миллиардов долларов премии

КОРПОРАТИВНОЕ ОБУЧЕНИЕ

Бизнес - это игра. Учись играть в страховании! Игра - ноу-хау РГС

НА СТРАЖЕ ИНТЕРЕСОВ КОМПАНИИ

Бывшая работница Компании осуждена за раскрытие коммерческой тайны. Полгода условно, позор - навсегда

БЕЗ ОТРЫВА ОТ ПРОИЗВОДСТВА

Студенты-заочники Чувашского филиала хорошо сдали зимнюю сессию. И зачем только люди так напрягаются?

РОСГОССТРАХ-ЖИЗНЬ

В Башкортостане с «жизнью» поработали «аккордно». Есть повод отметить!

ПАРТНЕРЫ

РАТ

Своих не бросаем!

НЕ ТОЛЬКО О СТРАХОВАНИИ

Страстный болельщик и футболист-любитель Георгий Нефетиди: «Наша работа схожа с футболом, она тоже командная»

РГС И НАРОДНЫЕ ТРАДИЦИИ

Пробежать версту в валенках... Уникальный праздник в старинном Макарьево поддержан Костромским филиалом



Какое отношение имеют вклады к рецепту самого полезного фруктового коктейля?

НОВОСТИ В ГАЗЕТУ



Тел./факс:
(495) 783-24-37
gazeta@rgs.ru

Награда «Росгосстраху»

ГЕНЕРАЛЬНОМУ ДИРЕКТОРУ ОАО «РОСГОССТРАХ» ДАНИЛУ ХАЧАТУРОВУ
ВРУЧЕНА ВЫСОКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ НАГРАДА



21 февраля в Кремле состоялась церемония награждения государственным наградами.

За достигнутые трудовые успехи и многолетнюю добросовестную работу медаль ордена «За заслуги перед Отечеством» II степени была вручена Генеральному директору ОАО «Росгосстрах» Д.Э. Хачатурову.

Государственную награду Д.Э. Хачатурову вручил Президент Российской Федерации В.В. Путин, который поблагодарил главу «Росгосстраха» за его работу.

«Врученную сегодня Президентом России государственную награду я расцениваю как высокую оценку труда стотысячного коллектива «Росгосстраха», наших сотрудников и страховых агентов во всех регионах страны, - заявил Данил Хачатуров. - Я горд, что работаю в компании - лидере отечественного страхования, которая имеет многолетние традиции служения гражданам России».

▲ Владимир Путин и Данил Хачатуров после награждения.

КЛЮЧЕВЫЕ ПРОЕКТЫ

Якоб ВЕСТЕРЛАКЕН: К вершине – шаг за шагом



К работе Главным управляющим директором Росгосстраха приступил прибывший из Голландии Якоб ВЕСТЕРЛАКЕН, до прихода в Росгосстрах - генеральный менеджер подразделения Fortis Insurance International Europe. Читайте его первое интервью.

- Якоб, это ведь не первая Ваша работа в России и для россиян?

- 10 лет назад я работал в Тольятти, помогая создавать пенсионный фонд АвтоВАЗа. Я проработал тогда 2,5 года. Это шло так: три недели каждого месяца я работал в России, неделю - в Голландии. Работал также в Нижнем Новгороде, тоже с пенсионным фондом.

- Вы обнаружили разницу между образом мышления россиян и граждан западных стран?

- Не скажу, что россияне думают как-то радикально по-другому. Если говорить об отношении к страхованию жизни, то ни там, ни здесь люди не любят думать о том, что они когда-нибудь умрут. В России люди привыкли больше жить одним днем, меньше задумываясь о том, что будет завтра. На Западе люди более консервативны и больше озабочены мыслями о завтрашнем дне. С помощью страхования они копят деньги, чтобы дети получили, например, хорошее образование.

Но в любой стране люди озабочены будущим своих детей. Поэтому в России будет так же, как и всюду.

Или автострахование. Люди приобретают имущество, автомобили. Никому не нравится, когда бьют машину и не могут сразу купить новую. Страхуют. Так что процесс идет. Возможно, пройдет лет десять, пока у всех граждан России будет страховой полис. Но если мы возьмем Московский регион, в котором уже сейчас живет примерно 30 миллионов человек, Санкт-Петербург (с окрестностями - примерно семь миллионов), и уже 10 процентов населения хотят иметь полис корпоративного медицинского страхования. Это огромный потенциальный рынок. Вот почему сюда пришли многие западные страховые компании. Имея приличный капитал, легко объяснить своему хозяину и рынку, почему нужно идти в Россию. Тем более, если сравнить ее рынок, скажем, с Литвой, в которой всего три миллиона населения, а ведут борьбу 40 страховых компаний.

« Росгосстрах - это очень большая компания, знаменитый игрок на рынке, имеющий самую большую сеть представительств в России. Это то, что другие компании создать не могут. Это невозможно ни для кого »

► окончание на стр. 6

Росгосстрах первым на российском рынке собрал 2 млрд долларов

«Впервые российскому страховщику удалось преодолеть планку в \$2 млрд собранной премии, хотя еще несколько лет назад цифра \$1 млрд поражала воображение. Такой компанией стал «Росгосстрах», продавший полисов на \$2,2 млрд руб.», - сообщила газета «Ведомости» в номере от 13 февраля 2008 года.

Российские страховщики, написали «Ведомости», ссылаясь на данные Федеральной служ-

бы страхового надзора (ФССН), продали в 2007 г. полисов на 763,6 млрд руб., выплатив при этом 473,8 млрд руб. возмещения. Около четверти национальной страховой премии (185,7 млрд руб.) пришлось на первую пятерку лидеров рынка - компании «Росгосстрах», «Согаз», «Ингосстрах», «РЕСО-гарантия» и «Росно».

После Росгосстраха идут компании группы «Согаз» и «Ингосстрах», собравшие 36,6 млрд руб. и 36,3 млрд руб. соответственно.

ОСНОВНОЙ БИЗНЕС

Остаемся лидером на рынке ОСАГО

Согласно данным Российского союза автостраховщиков Группа компаний «Росгосстрах» собрала в 2007 году по ОСАГО более 19,4 миллиарда рублей.

При этом 10 первых компаний на этом рынке собрали 44,414 миллиарда рублей. Доля Росгосстраха по сборам составляет 26,9%. Росгосстрах - лидер.

За этот период Росгосстрах заключил 11,7 миллиона договоров. Это больше половины из всех договоров, заключенных десяткой лидеров. Доля Росгосстраха по этому показателю составляет 34,3%.

В прошлом году Группа компаний «Росгос-

страх» выплатила своим клиентам 11,7 миллиарда рублей. В общей сложности десятка лидеров выплатила своим клиентам 24,5 миллиарда рублей. Доля Росгосстраха в общем объеме выплат составила 29,9%.

Росгосстрах значительно улучшил процесс урегулирования убытков с помощью системы ГУРУ. На снимке: В Центре урегулирования убытков «РГС-Столицы». ▼



РГС-ИССЛЕДОВАНИЯ

2008: предприниматели ждут хорошего

Российские предприниматели смотрят в будущее с большим оптимизмом. Об этом свидетельствует исследование Центра стратегических исследований Росгосстраха (ЦСИ), проведенное в конце 2007 года.

Очередное исследование ЦСИ РГС было посвящено оценке итогов 2007 года российскими предпринимателями, а также их ожиданиям в развитии бизнеса и экономики страны. Исследование проводилось в крупных и средних российских городах. Были опрошены 3074 человека из числа лиц, принимающих решение (ЛПР) на предприятиях. По результатам исследования был рассчитан ряд индексов, отражающих предпринимательские оценки и настроения.

Данные ЦСИ свидетельствуют, что предприниматели в России сегодня настроены

весьма оптимистично. Значение индекса деловых настроений (ИДН), отражающего комплексную оценку будущего предприятий и экономики страны, составляет 140 пунктов. Это значит, что число оптимистов среди предпринимателей превышает число пессимистов на 40 процентных пунктов. «Примечательно, что ожидания руководителей предприятий относительно их экономического будущего близки к ожиданиям простых россиян. Исследования «Росгосстраха», проведенные летом 2007 года, показали, что значение Индекса потребительских настроений составляет 132 пункта», - отмечается в исследовании.

Наиболее оптимистично, согласно исследованию, настроены представители среднего бизнеса с численностью занятых от 100 до 500 человек. Руководители крупных предприятий менее оптимистичны, хотя и здесь значения индексов находятся на довольно высоком уровне.

Лучшие перспективы развития имеются на сегодня у сферы услуг, наиболее пессимистично оценивают нынешнее положение и будущее бизнеса предприниматели, занятые в сфере общественного питания. И даже в отраслях, имеющих, по мнению руководителей предприятий, не самые лучшие перспективы роста, ни один индекс не опускается ниже 100 пунктов. Это говорит о том, что число оптимистов среди них всегда больше, чем пессимистов.



Российско-индийский форум – с участием президента Росгосстраха

Российско-индийский форум был организован министерствами экономического развития двух стран при поддержке российского Делового совета по сотрудничеству с Индией и медиахолдинга «Эксперт».

Мероприятие было приурочено к Году России в Индии. В церемонии открытия приняли участие премьер-министры России и Индии Виктор Зубков и Манмохан Сингх.

В форуме с российской стороны также участвовали министр экономического развития и торговли РФ Эльвира Набиуллина, президент «Роснефти» Сергей Богданчиков, президент Сбербанка России Герман Греф, глава компании «Базовый элемент» Олег Дерипаска, председатель Совета Директоров АФК «Система» Владимир Евтушенков, генеральный директор компании «Аэрофлот - Российские авиалинии» Валерий Окулов, президент «Росгосстраха» Даниил Хачатуров и другие бизнесмены



500 представителей правительственных структур и бизнеса приняли участие во 2-м Российско-индийском форуме по торговле и инвестициям, который состоялся в Нью-Дели 12-13 февраля.

ОТЛИЧИЯ

Репутация – безупречна

Самая популярная общенациональная газета России «Комсомольская правда» вновь отметила Росгосстрах дипломом победителя конкурса «За безупречную репутацию 2007» в специальной номинации «Народное признание». И вручила соответствующий документ в рамочке и красивую статуэтку из хрустала (на снимке).

Премия «КП» «За безупречную репутацию» является ежегодной и присуждается Росгосстраху в третий раз.



ПРАВИТЕЛЬСТВО

Кандидаты в совет директоров

Это директор департамента финансовой политики Министерства финансов РФ Алексей Саватюгин, начальник отдела управления Росимущества Татьяна Богомолова, заместитель начальника управления Росимущества Александр Быкасов.

В ревизионную комиссию предложены начальник отдела департамента Минфина России Василий Олимпиев и ведущий консультант департамента Минэкономразвития России Анастасия Шерстнева.

Действующий совет директоров ОАО «Росгосстрах» в количестве 5 человек был переизбран на годовом собрании акционеров в июне 2007 года. Председателем совета директоров является А.Саватюгин. В совет также входят генеральный директор «Росгосстраха» Даниил Хачатуров, гендиректор ООО «Росгосстрах-Татарстан» Аляметдин Камалов, глава ООО «Росгосстрах-Северо-Запад» Георгий Папаскири, гендиректор ООО «Росгосстрах-Центр» Любовь Победоносцева.

Правительство России утвердило трех претендентов для избрания в совет директоров ОАО «Росгосстрах» как представителей государства.



**ДМИТРИЙ
МАРКАРОВ,**
Первый заместитель
Генерального
директора
ОАО «Росгосстрах»

Когда власть – наш клиент

РАБОТА РОСГОССТРАХА С БЮДЖЕТНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ ВЫХОДИТ НА НОВЫЙ УРОВЕНЬ

С государственными структурами Росгосстрах работал всегда. Кажется даже странным, что это направление деятельности не было выделено в самостоятельный канал – настолько эта идея кажется естественной. Государство было и остается одним из крупнейших, если не крупнейшим, собственником в стране. Кроме того, именно государство определяет политику в области страхования, «правила игры» для всех участников рынка.

Как крупнейший собственник, государство заключает договоры страхования по двум важнейшим направлениям: страхование собственных рисков и собственного персонала (аппарата). Сюда относятся депутаты всех уровней, чиновники исполнительной власти, военнослужащие и лица, приравненные к ним, сотрудники правоохранительных органов и др. Соответственно, средства на страхование закладываются в бюджеты не только федеральных органов власти, но и субъектов федерации и муниципальных (правила расходования бюджетных средств регламентирует Федеральный закон (№94)

Государство – это и корпоративный клиент, и партнер в продажах. Не будем при этом забывать одно немаловажное обстоятельство: работа на этом направлении, как правило, более рентабельна, чем в других секторах.

Возьмем для примера служебный автотранспорт, например, органов МВД. Понятно, что он гораздо реже попадает в ДТП, а сами ДТП крайне редко совершаются по его вине. И это при одинаковой цене страховки ОСАГО. То же самое относится и к каско, и к страхованию имущества. Может быть, объяснение тому – воспитанная привычка бережно относиться к казенному имуществу. Да и контингент клиентский другой, иное отношение к подбору кадров работников (вряд ли кто будет отри-

цать, что требования к водителям того же ведомственного транспорта, их трудовой дисциплине, состоянию их здоровья предъявляются более высокие, чем в секторе частном.

Итак, еще раз: бюджетная сфера – рынок емкий и весьма привлекательный. Это все виды обязательного государственного личного страхования, автотранспорт бюджетных организаций от муниципалитета и до самого верха, страхование сельскохозяйственных рисков, в котором тоже есть государственная поддержка.

Мы ежегодно получаем 3-4 млрд рублей по госпрограммам. В этом году будем стараться заработать побольше: только по страхованию МВД вырисовывается цифра, близкая к 3 миллиардам, до 1-го миллиарда есть шанс получить по линии Минсельхоза плюс ОСАГО бюджетного автопарка. В целом же по стране рынок ОПСВ – около 9 млрд рублей, ОСАГО – около 1 млрд, сельское хозяйство – от 6 до 7 млрд рублей (из которых почти половину субсидирует государство).

В этом году может появиться еще один вид обязательного страхования: пройдет, наконец, через Госдуму законопроект об обязательном страховании ответственности эксплуатантов опасных объектов (ОПО). И здесь государство – главный клиент: у него таких объектов огромное количество, одних гидро-

технических сооружений десятки тысяч. Работа с представителями органов власти – это и талант, и административный ресурс, который надо уметь правильно использовать в интересах продвижения бизнеса.

Не будем забывать, что добросовестное исполнение контракта с органами власти способствует привлечению нового, дополнительного круга клиентов из сегмента физических лиц – родственников, знакомых, сослуживцев представителя административной элиты.

Вот, собственно говоря, основные направления, по которым и будет работать, скажем так, наш страховой «государственный канал».

Кто будет работать с государством? В наших филиалах есть сотрудники, отвечающие за работу по тендерам, советники по работе с правоохранительными органами, Федеральной миграционной службой, включая и страхование мигрантов, есть специалисты по сельскохозяйственному страхованию. Все эти специалисты будут объединены в едином подразделении филиала по работе с государственными программами. Где-то это может быть отдел, где-то управление, где-то, может быть, даже дирекция по работе с госструктурами. Мы предпочитаем брать на эту работу людей, уже обладающих багажом связей и влияния и готовых его использовать в интересах Компании. Отныне они будут отвечать за весь бизнес-процесс: план, контроль за его исполнением, технический результат, урегулирование убытков... А главное – нести ответственность за финансовый результат. План и финансовый результат будут диктовать и количество сотрудников в новой структуре.

**ПРИМЕРЫ
ФЕВРАЛЯ**
Нижегородский филиал застрахует по ОСАГО 207 автомобилей управления делами губернатора Нижегородской области на общую сумму 82,8 млн рублей. Нижегородский филиал выиграл тендер у «Ингосстраха», «РОСНО», «РЕСО-Гарантии», «Оранты», «России», «СОГАЗа», МСК. Самарский филиал выиграл тендер по ОСАГО для службы транспортного обеспечения администрации Самарской области. Стоимость госконтракта по итогам торгов составила 1 млн 844,1 тыс. рублей.

КОРПОРАТИВНОЕ ОБУЧЕНИЕ

РЕШАЮЩИЕ КАДРЫ

Управление по развитию персонала (Департамента по работе с персоналом) разработало и внедрило уникальную и единственную для российского рынка компьютерную симуляционную игру «Страховой бизнес».

Пусть всего лишь симуляция...

ИГРА КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА

В основе обучающего двухдневного мероприятия лежит компьютерная модель страховой компании, в процессе управления которой участники получают инструменты по развитию знаний и навыков управления страховым бизнесом.

Цель игры – получить опыт управления страховой компанией, знать и понимать принципы формирования стратегии страховой компании, а также уметь разрабатывать тактические планы реализации стратегии. Участники игры по ее завершении начинают лучше понимать взаимосвязь влияния различных факторов при управлении компанией.

Игра проводится тренерами Бизнес-школы РГС и предназначена для сотрудников различного уровня – от руководителей и сотрудников дирекций до начальников страховых отделов/агентств.

Игра – важный и инновационный инструмент для развития персонала. С ее помощью сотрудники лучше понимают стратегию компании, а также логику и обоснование конкретных решений, которые принимает руководство. За два дня игры участники могут получить такой объем информации по управлению страховым бизнесом, который в обычном режиме человек может освоить лишь за несколько месяцев.

Как организована игра?

Участники разбиваются на команды по 5-6 чело-

век. Каждая из команд берет на себя управление одной из пяти страховых компаний, делящих между собой игровой рынок. Цель команд – достижение максимальной прибыли (финансового результата).

В процессе управления своей страховой компанией командой принимаются решения в области тарифов, урегулирования убытков, комиссии агентов, маркетинговых затрат, персонала, инфраструктуры, привлечения инвестиций и т.д.

Компьютерная симуляционная игра «Страховой бизнес» является продолжением других инновационных и технологических инструментов, в частности, дистанционного обучения. Инструмент органично встроен в систему развития и обучения Росгосстраха, состоящую из следующих направлений: Корпоративный университет, Бизнес-школа, Центр страхового обучения, Дистанционное обучение, направление по взаимодействию с вузами.

В игре уже приняли участие заместители директоров по страхованию, сотрудники ООД «РГС-Столица», преподаватели Бизнес-школы РГС и сотрудники Департамента по работе с персоналом ЦО. Везде она проходила динамично и азартно. Было получено довольно много предложений по развитию игры, что говорит об интересе участников.

Основные выводы после игры, которые были озвучены участниками:

- для успеха необходимо строго придерживаться стратегии;
- результаты команды зависят также от действий конкурентов;
- вложение в обучение дает ощутимый эффект;
- необходима более детальная работа с финансовым результатом.

А из предложений участников по повышению уровня азарта более других запомнилось шутивное: «Победившей команде выплачивать денежное вознаграждение в размере заработной премии – это еще больше оживит игру».

В ближайшее время в игру смогут сыграть сотрудники всей системы Росгосстраха.

Если в вашем регионе есть сотрудники, которым необходимы знания и более глубокое понимание страхового бизнеса, вам необходимо направить заявку на проведение игры на адрес Бизнес-школы РГС: Business_School@rgs.ru. После дополнительных уточнений игра состоится у вас!

Максим КУЗЬМИН,

начальник Отдела дистанционного обучения



▲ В «Страховой бизнес» играют преподаватели филиалов Бизнес-школы РГС.

Перемены в ДИТ

В январе в Департаменте информационных технологий (ДИТ) Центрального офиса произошло важное событие – Д.Э. Хачатуров утвердил новую организационную структуру IT-подразделения. Изменение продекларировано стратегическими целями, обозначенными Президентом Росгосстраха, и направлено на оптимизацию взаимодействия ДИТ с бизнес-подразделениями, повышение эффективности бизнес-процессов и снижение издержек.

В рамках реорганизации ДИТ особое внимание было уделено созданию выделенного звена между бизнесом и ИТ – была образована Дирекция по взаимодействию с бизнес-подразделениями. Ее главная задача – разработка новой модели сотрудничества, в которой взаимопонимание достигается быстрее, повышается прозрачность работы и прогнозируемость результатов. Основу дирекции составили профессионалы, имеющие многолетний опыт работы в страховой сфере, компаниях – системных интеграторах, отлично понимающие специфику использования информационных технологий в страховом бизнесе. Это заместители руководителя ДИТ – директора управлений: Заурбек Алехин (поддерживающее подразделение); Денис Водяников (страховое направление) и Антон Саморуков (продажи и маркетинг). Они должны не только помогать правильно формулировать бизнес-требования и организовывать работу по их реализации, но и контролировать качество полученных результатов. Последнее особо важно, так как внутренняя обратная связь способствует выявлению и устранению «узких» мест в бизнес-процессах.

Хочется особо подчеркнуть важность участия бизнес-подразделений в повышении эффективности взаимодействия с ДИТ. Сегодня, многие ИТ-сервисы и приложения используются одновременно несколькими бизнес-подразделениями, у каждого из которых свои цели и свои интересы. Для качественного скачка необходимо совместно проанализировать нынешний формат отношений, наметить пути улучшения и продолжить движение. ДИТ открыт для обсуждения задач бизнеса, готов оказать поддержку и предложить оптимальные пути решения в рамках ресурсных возможностей.

Дмитрий ЧМЫРЬ,

директор Управления по продвижению информационных технологий



**ЗАУРБЕК
АЛЕХИН**



**ДЕНИС
ВОДЯНИКОВ**



**АНТОН
САМОУКОВ**

Бывшая сотрудница Росгосстраха в Свердловской области осуждена за нарушение закона о коммерческой тайне.

За украденную базу данных – приговор

Бывший руководитель агентства «Генеральное» в городе Каменск-Уральский Свердловского филиала, 57-летняя Людмила Владко в феврале признана виновной в совершении преступления, предусмотренного частью 2 статьи 183 УК РФ (незаконное разглашение и использование сведений, составляющих коммерческую, налоговую или банковскую тайну).

Уволившись из Росгосстраха в 2007 году, Л. Владко перешла работать в местную страховую компанию «Гамма», забрав с собой распечатку клиентской базы, в которой были фамилии и имена страхователей, их адреса и даты окончания договоров ОСАГО. Через некоторое время к страхователям

Росгосстраха стали поступать письма от лица компании «Гамма», в которых их благодарили за долговременное сотрудничество и предлагали пролонгировать договоры ОСАГО. При этом сведения, указанные в письмах, составляли коммерческую тайну, которая была доверена Владко на прежней работе.

Суд признал, что Л. Владко совершила незаконное использование и разглашение сведений, составляющих коммерческую тайну, без согласия их владельца. Учитывая возраст и отсутствие судимостей, суд приговорил ее к 6 месяцам лишения свободы условно.

АПИ, Екатеринбург

КОММЕНТИРУЕТ РУКОВОДИТЕЛЬ ДЕПАРТАМЕНТА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ИНФОРМАЦИОННОЙ ЗАЩИТЫ БИЗНЕСА АЛЕКСАНДР МОЗАЛЕВ:

– Информация по этой даме стала известна, благодаря работе Елены Кимовны Рогозиной (о начальнике отдела по работе со сложными страховыми случаями Е. Рогозиной, подполковнике милиции в отставке, ее личности, опыте и успехах в деятельности по защите безопасности бизнеса в Свердловском филиале наша газета рассказывала в № 2 2006 года. – Ред.) и ее «бойцов», которые при проверке агентства «Генеральное» в г. Каменск-Уральский из бесед со страхователями получили соответствующие сведения.

Времени на следствие и суд понадобилось много (не менее полугода, наверное), так как сначала наши работники вели с этой дамой увещательные разговоры, и лишь после того, как никакие доводы не возымели действия, собранную о ее неблаговидной деятельности информацию направили в правоохранительные органы. По истечении следствия дело было передано в суд.

Когда в подразделениях база данных по клиентам юридически оформлена как составляющая коммерческой тайны, наказание похитителям последует неотвратимо.

Самый правильный способ борьбы с такими недобросовестными сотрудниками – возбуждение уголовного дела и передача его в суд. Именно поэтому не только Росгосстрах, но и, уверен, представители других страховых компаний приветствуют тот факт, что создан судебный прецедент. Мы благодарны сотрудникам правоохранительных органов за то, что они со всей серьезностью подошли к данному делу, провели огромную работу и довели его до суда. И теперь мы надеемся, что, в первую очередь, правоохранительные органы других регионов, имея перед глазами опыт коллег, более эффективно смогут вести расследование и доводить такие дела до суда, а, во-вторых, надеемся, что агенты трижды подумают, прежде чем попытаться унести из компании,



Нарушение закона о коммерческой тайне карается в рамках ст. 183 УК РФ. Кроме того, в июле 2007 года был принят и уже вступил в силу Закон «О персональных данных». Это дает правоохранительным органам привлекать нарушителей к уголовной ответственности даже независимо от того, была ли надлежащим образом оформлена коммерческая тайна в организации.

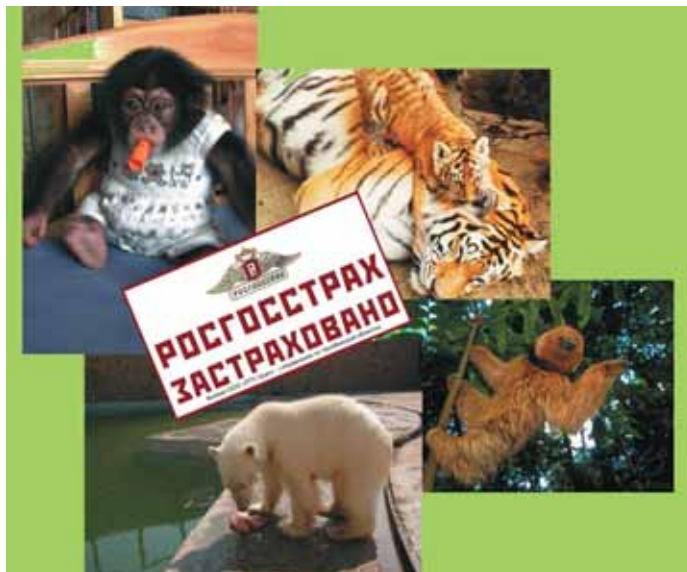
в которой они работают, не принадлежащую им информации.

Удовлетворяет ли нас условный приговор? На самом деле, не надо думать, что это пустяки, это вполне реальная судимость, но как бы с отложенным помещением в колонию. В данном случае судья учел первичность преступления, положительные характеристики осужденной, ее возраст, раскаяние и проч. Приговор выражается для осужденного в ограничении географии проживания в течение означенного срока, тем не менее, в случае любого нового правонарушения со стороны осужденного суд может заменить «условность» вполне реальной «колониальной» несвободой.

Что касается дальнейшей судьбы данной конкретной дамы, то нынешний работодатель – при известном остром дефиците страховых кадров – может оставить ее работать даже с таким вот пятном на репутации. Но может – вполне законно – и уволить, учитывая, что многие в городе Каменск-Уральский эту историю так или иначе обсуждают. А для реноме компании, это, наверное, не есть хорошо.

ЧЕЛЯВИНСК

Забота о животных имеет материальное выражение



← Люди их почти истребили. Росгосстрах их защищает.

В наше время хорошее отношение к животным – это не только удовлетворение вековой человеческой потребности. Когда хорошее отношение к животным демонстрирует корпорация, и животные целее, и корпорация привлекательнее.

В центре Челябинска есть живописный уголок, куда всегда рады приходить и дети, и взрослые. Это – городской зоопарк. Различных питомцев в зоопарке более 100 видов. В их числе занесенные в «Красную Книгу» белый медведь, снежный барс, амурские тигры, шимпанзе и некоторые другие представители животного мира.

История зоопарка, возникшего 14 лет назад, довольно драматична.

... В 1994 году некий «безбашенный» предприниматель решил создать в городе частный зверинец. Но дело оказалось неприбыльным – животные требовали большого внимания и огромных финансовых затрат. Хозяин перестал обращать на них внимание. Животные оказались брошенными накануне холодов... Спасать их взялись горожане. Они выходили замерзающих животных и сохранили идею строительства зоопарка. 13 сентября 1996 года на территории Центрального парка культуры и отдыха зоопарк открыл двери первым посетителям. В настоящее время зоопарк занимает более 7 га.

Росгосстрах и Челябинский зоопарк сотрудничают в деле защиты животных не первый год. Забота о меньших наших братьях – это не только правильный уход, но и минимизация разнообразных угроз.

Зоопарк пополняется новыми обитателями каждый год, и все они незамедлительно становятся «клиентами» Челябинского филиала Росгосстраха. В 2008 году под защитой Росгосстраха находятся 22 «жителя» – животные застрахованы на 2 млн рублей от несчастных случаев, пожаров, стихийных бедствий, внезапных инфекционных заболеваний. Это африканские львы, амурские тигры, пара шимпанзе, японский макак и пони. Самый дорогой «клиент» – белый медведь Алтын, он застрахован на сумму, превосходящую 650 тысяч рублей.

На клетках застрахованных животных укреплены соответствующие объявления.

Начало сотрудничества с зоопарком положила и до сих пор поддерживает эти отношения страховой агент Татьяна Ибрагимова.

– С удовольствием вспоминаю первую встречу с директором зоопарка, три года назад. Побывав как-то в зоопарке, я подумала: а не предложить ли его директору застраховать своих подопечных от всяких чрезвычайных происшествий? Мечтала увидеть заинтересованность. Так и получилось. Состоялись переговоры, и началась работа над договором. Мы старались учесть все пожелания зоопарка. Никаких сложностей в процессе заключения

договора не возникло. Как видите, клиент доволен Росгосстрахом, наши отношения стали многолетними. Росгосстрах страхует не только тех животных, которые обитают в зоопарке, но тех, кто отправляется в другие места – до их прибытия в конечный пункт.

В Челябинске хорошо известно о том, что Росгосстрах помогает животным. Этот факт вызывает к Компании несомненные симпатии.

Юлия МЕЗЕНЦЕВА

В отрыв без отрыва

В бизнесе больше всего ценятся мозги. А что от ума бывает горе - это оставим школьникам и философам. С Грибоедовым, во всяком случае, не согласны молодые сотрудники Чувашского филиала Росгосстраха, сочетающие работу с учебой. Причем, кто-то получит уже второй диплом. Зачем они усложняют себе жизнь, обучаясь без отрыва от производства? Об этом мы говорили перед зимней сессией.



ТАТЬЯНА НИКИТИНА,

Блок страхования жизни:

«О страховании я знала еще ребенком - мой отец в Росгосстрахе уже больше 25 лет работает - и мне это всегда казалось ужасно интересным. Так и решила после школы: буду работать в Росгосстрахе. С этой целью поступила в Чебоксарский кооперативный институт, окончила его с отличием.

В Компанию пришла в 2002 году на должность ведущего специалиста страхового отдела «Центральный» в Чебоксарах. Сейчас - начальник отдела сопровождения бизнеса в новом, перспективном направлении - страховании жизни (в 2006 г. Татьяна Никитина первая заключила договор накопительного страхования жизни на страховую сумму 1 млн рублей - Прим. авт.). Чтобы расти в профессии дальше, я в 2006 году поступила в Чебоксарский педагогический университет, на психологический факультет. Получу вторую специальность - знания смогу применять



в РГС. В прошлом году прошла курс «Бизнес-Школы Росгосстраха». Очень надеюсь, что в ближайшем будущем появится возможность обучения в нашем Корпоративном университете.

АЛЕКСАНДР ТИМОФЕЕВ,
операционист:

«Почему я патриот Росгосстраха, хотя оказался в нем почти случайно? Все просто: это имя, это безупречная репутация, развитая корпоративная культура. Компания - передовая, в своем бизнесе лидер, перспективы хорошие. Но хотелось понять не только перспективы страхования, но и свои собственные. Быстро выяснилось: живой и мобильный бизнес не оставляет места для привычной студентам расслабленности. Кому - как, а мне это пришлось по душе. Мне здесь нравится! Может, не все еще знаю профессионально, но чувствую - дело очень интересное, и хотелось бы стать в нем классным специалистом.»



ЕЛЕНА НАЖАЛКИНА,
менеджер офисных продаж:

«Как пришла я в Росгосстрах после окончания Чебоксарского электромеханического колледжа, так тут и осталась. Почему именно профессия страховщика? Всегда хотела устроиться на такую работу, где можно получать такое же удовольствие, как, например, от прогулки вечером по родному городу. Считаю, что моя мечта сбылась: я очень люблю общение, получаю массу приятных эмоций, отвечая на вопросы своих клиентов, люблю доводить до конца начатое дело. Конечно, работа мне нравится, иначе зачем бы я здесь осталась? В настоящее время учусь заочно в Казанском институте экономики, управления и права, на третьем курсе. Окончу - откроются новые дороги и вершины. У меня столько планов и идей - времени не хватает их все осуществить!»

Анатолий ВАСИЛЬЕВ

7 миллионов рублей агента Михайловой

Клиенты страхового агента Валентины МИХАЙЛОВОЙ звонят ей прямо на личный мобильный телефон, а она мечтает о приобретении коммуникатора.

Каждое утро, пробегая на свое рабочее место, я замечаю ее: она уже в ранний час выезжает на встречу с клиентом... В разгар рабочего дня из коридора только и слышно, как клиенты спрашивают, как и где ее можно найти, а офис-менеджеры терпеливо повторяют: «Звоните, пожалуйста, на сотовый. Валентина Михайловна - «в поле». И, наконец, вечером, когда мы уже спешим домой, я снова вижу, как она возвращается, держа в руках свой чемоданчик, на ходу разговаривает по телефону, а потом скрупулезно складывает заключенные договора - листочек к листочку...

Агент Хабаровского филиала Валентина Степановна Михайлова пришла в Компанию в 1995 году, на должность начальника АСУ, в 2003 ушла в агенты, и как сама говорит, не пожалела. «Чувствую, что продажи - это моя стезя, и все, кто меня знает, согласны с этим. Компанию тоже не сменила, хотя конкуренты пытаются переманить. Но выбрала Росгосстрах, так как люблю в жизни все большое и безмерное...»

Когда филиал подвел итоги работы агентского корпуса, Михайлову признали лучшей. За 12 месяцев 2007 года Валентина Михайловна принесла сборов на сумму 7373228 рублей! Клиентская база Михайловой насчитывает почти 2500 человек. И это не только физические лица, но и солидные, известные в городе компании...

Как удалось добиться таких высоких показателей?

Валентина Михайловна рассказывает: «Обычно клиенты ко мне приходят по рекомендации. Замечу, что приход по рекомендации - самый эффективный способ продаж. Коллеги это знают. То есть работаешь с одним клиентом, продаешь ему услугу. И если все ему понравилось, он потом сам удачно «продает меня» своему родственнику, зна-



кому, соседу. Получается: как аукнется, так и откликнется...»

Вот вам, без всяких теорий, самый фундаментальный закон сервиса.

Во время нашей беседы у Валентины Михайловны, не умолкая, звонит телефон. Она, мгновенно превращаясь из рассказчицы в продавца, отвечает: «Конечно, я к Вам приеду! Говорите адрес... До встречи!»

Тут же комментирует: «Я «мобильник» не отключаю никогда, он работает в круглосуточном режиме. А знаете, почему? Потому что, согласно технологии продаж, мы обязаны клиента сопровождать до тех пор, пока действует его договор. А вдруг клиент полис потеряет, что делать? Он может растеряться... А страховой агент должен помочь в этой ситуации, так что даже ночью приходится консультировать...»

Не сомневаясь в ее словах, спрашиваю: «Когда отдыхаете?»

«Никогда, - говорит Валентина Степановна. - Не удивляйтесь, для меня нет выходных и праздников. Разве можно клиента не принять?! Расскажу такой случай. На мой юбилейный день рождения, вечером, когда мы уже сидели всей семьей за праздничным столом, позвонил клиент. Сказал, что готов приехать на дом, очень нужен полис. Я согласилась, а когда вышла в 9 вечера на улицу встретить его, у моего дома выстроилось 6 машин! Это звонивший клиент привез с собой своих знакомых. Пришлось на время праздник отложить и поработать...»

Я напомнила о «насушном» - сбалансированности портфеля. Валентина Ивановна эмоционально объясняет: «Да, в моем портфеле есть «доброволка», даже есть «любимые» продукты: каско, ДОМ и КВАРТИРА. Но! «Локомотивом» портфеля стало ОСАГО! Без «автогражданки» не было бы ни базы, ни клиентов, ни остального портфеля. Еще замечу, что по добровольным видам успешно идут продажи, когда мне известно, что вот у Ивановна есть квартира, у Петрова - дача, у Сидорова - дорогая машина, и ему нужен полис по каско. Кто владеет информацией, владеет всем!»

Нас прерывают. В коридоре раздается: «Здравствуйте, Валентину Степановну хочу!» Спешу, однако, еще спросить у Михайловой: «Есть ли такие проблемы в работе, решение которых зависит не от Вас?» Отвечает с улыбкой: «Скорее, есть пожелания. Мечтаю, чтобы у каждого агента был свой компьютер - ноутбук или коммуникатор, в котором очень удобно было фиксировать свои договоры и базу по клиентам. В голове уже не помещается столько информации...»

И популярный агент Валентина Михайловна поспешила на встречу с клиентом.

Людмила ГИЛЬМАНШИНА

«И Татьяна Никитина, и Александр Тимофеев, и Лена Нажалкина успешно сдали очередную зимнюю сессию.»

Если бы каждый из 60 тысяч страховых агентов Компании приносил в год, как Валентина Михайлова, по 7 млн рублей, то только агентская «армия» собрала бы 420 млрд премии.

Якоб ВЕСТЕРЛАКЕН: К вершине — шаг за шагом

▶ начало на стр. 1



Все западные компании сюда уже пришли, значит, придется бороться за рынок с крупными и сильными игроками. Но у них те же проблемы, что и у Росгосстраха. Им нужно получить знание об этой «большой сцене». Не будет знания - ничего не получится. И в этом смысле мы не конкурируем с западными компаниями, поскольку все мы работаем ради общей цели на этом еще «зеленом» рынке.

- Когда Вы познакомились с Даниилом Хачатуровым?

- В сентябре прошлого года. Я, конечно, знал, кто он такой и до того, как мы увиделись, потому что два с половиной года назад Fortis начал работать в России, и мы вместе с Watson & Wyatt консультировали Росгосстрах, поскольку он начал интересоваться прямым страхованием (то есть продажей полисов через Интернет и по телефону). Это было именно то, что делал Fortis. Кроме того, сказался мой опыт работы в России. Я тогда сказал: «Было бы неплохо, если бы Вы обсудили это в Fortis». И визит его был запланирован на июнь 2007 года. В тот раз Fortis и Росгосстрах впервые решили, что было бы неплохо поучиться друг у друга. Однако наша личная встреча с Хачатуровым состоялась именно в сентябре.

- У Вас большой опыт в западном страховом бизнесе, вы хорошо знаете стиль за-

падных страховых компаний, но теперь Вы - в Росгосстрахе. С чего Вы планируете начать свою деятельность?

- Первое - хорошо узнать Компанию. Росгосстрах - это очень большая компания, знаменитый игрок на рынке, имеющий самую большую сеть представительств в России. Это то, что другие компании создать не могут. Это невозможно ни для кого. Я также знаю, что Росгосстрах - наилучшим образом позиционированная компания на самом большом рынке. Если бы я сказал, что хочу сделать и то, и это, я бы солгал. Если бы я это знал, я был бы глупцом, который думает, что свои «западные» идеи он может легко повторить в российской компании. Разумеется, у меня есть мнение и есть опыт. И я вижу, что что-то из моего опыта можно и должно применить в Росгосстрахе, но несколько иным образом. Нельзя начинать работу, не зная, где ты находишься и куда хочешь двигаться.

- Вы специалист не только в страховании, вы хорошо знаете, что происходило на страховых рынках Восточной Европы, от которой Россия отстает в этом смысле лет на пять. Знаете, какова бывает конкуренция между страховыми гигантами, когда они приходят на новый рынок. Будет ли конкуренция на российском страховом рынке жесткой? И насколько жесткой?

- Да. Пришли компании, у которых очень много денег. Некоторые даже без всякого бренда, но с кучей денег. И им наплевать на затраты, потому что они знают: клиент придет. Если взять, например, компанию, которая имеет 2 млрд в год прибыли, ее не волнует расходы в 50 млн ради того, чтобы быть на рынке.

Для нас большую трудность может представить потеря части клиентов. И если мы начнем делать что-то новое, нам нужно будет обойтись без конфликтов, нам нельзя действовать так, чтобы клиенты сказали: «Нет, это не то, что я хотел». В этом проблема.

Взять, например, прямое страхование. Большим подспорьем для покупки страхового полиса является Интернет. Компания ING работает в России с прямым страхованием. Они бросили на это дело кучу денег, и бизнес растет быстро. Поэтому надо будет быстро ориентироваться.

Тем не менее, конкуренты никогда не смогут создать себе такой бренд и построить такую сеть, как у Росгосстраха. Они не обладают подлинным знанием. Они никогда так не узнают народ, как его знает Росгосстрах. И величайшая ошибка, которую они могут совершить, будет в том, что они просто попытаются повторить здесь то, что привыкли делать в других странах.

Тем не менее конкурентная борьба будет жесткой, внимание в основном будет уделяться ценам и новым продуктам. Западные компании идут сюда как раз с продуктами, которые для россиян абсолютной новы, и в западных компаниях есть целые департаменты, использующие успешные наработки по всему миру.

- У нас тоже есть свой исследовательский центр...

- Я имею в виду наработки типа «Я уже такое делал». Как, например, банковское страхование. Я лично это делал в Бразилии, в Штатах, на Тайване, во многих странах.

- Вы там тоже работали?

- Да, я налаживал банковское страхование во многих странах. И этот, и другие виды страхования. Это было еще до прихода в Fortis. И я знаю, как это работает, какие возможны ошибки. И другие компании это знают. Так что, определенно, конкуренция будет жесткой. Когда тебя приперли к стене, вариантов для маневра не так уж много - либо налево, либо направо. Но не назад! Сейчас у нас еще есть возможность избрать любое направление, важно - правильно его выбрать, потому что конкуренты уже здесь. Крутится реклама на телевидении, приходят все новые компании, предлагающие прямое страхование. Значит, мы должны уже сейчас крепче схватиться за наше место на рынке.

Есть еще одно обстоятельство в пользу Росгосстраха. В любой стране люди предпочитают отечественные компании, больше им доверяют. А россияне, я знаю, большие патриоты. И мы на деле должны доказать, что, как минимум, не хуже западных компаний. Если кто-то думает, что у нас нет хороших продуктов, хорошего сервиса, мы должны доказать обратное. И в этом случае я никаких традиционных представлений о Росгос-

«
В любой стране люди предпочитают отечественные компании, больше им доверяют. А россияне, я знаю, большие патриоты. И мы на деле должны доказать, что, как минимум, не хуже западных компаний
»

«
В каждой стране люди озабочены будущим своих детей. Поэтому в России с накопительным страхованием будет так же, как и всюду
»





страхе не опасаясь. Наоборот, его репутация будет только на руку Компании, будет нашим преимуществом.

- Каковы были Ваши первые шаги на новом рабочем месте?

- Сперва организовал рабочее место. Включил компьютер, придумал пароль, получил адрес «электронки», загрузил в компьютер немного любимой музыки. И тут же начал встречаться и говорить с людьми, чтобы «увидеть» Компанию. Я хочу разговаривать с людьми, чтобы они мне рассказали о Компании. Я хочу их слушать, хочу задавать вопросы типа: «Почему вы сделали это так, а не иначе?». И не хочу простых ответов. Например, спрашиваю: мы работаем с агентами, сколько у нас агентов, каков их уровень, сколько полисов продает каждый агент, сколько они нам приносят, что такое МАГ, МОП и прочее? Я хочу получить представление о том, где мы сегодня находимся. Если наш агент в Краснодаре продает в месяц три полиса, то корректно ли сравнивать его результат с агентом в Иркутске? А с мировыми показателями? И если мы должны это изменить, то каковы должны быть наши требования? Должны ли мы иметь разнообразные продукты, должны ли мы улучшить рекламу? Достаточно ли у нас процедур или их чересчур много?

- Можете личный вопрос? Вы женаты? Дети есть?

- Я женат, у меня две дочери, одной 4 года, другой 6 лет.

- Вы уже обустроились в Москве?

- Я пока не тороплюсь с поиском собственного жилья, нужно оглядеться. Где-то к маю, когда закончится учебный год, я решаю этот

вопрос, и семья приедет. Нужно также подыскать школу для девочек, где они могли бы учить русский язык.

- Вы говорили, что намерены вести совещания в Росгосстрахе по-русски. Не слишком ли трудная задача?

(Говорит по-русски).

- Раз обещал, значит, буду. К 1-му апреля. Я говорю по-русски 10 лет, с первого дня в Тольятти, там никто не говорил по-английски. Но свободно заговорил только в Нижнем Новгороде, где мы делали пенсионный фонд. Была холодная зима, я дал интервью, было 20 человек, говорил по-английски и чуть-чуть по-русски. На следующий день так: в завтрак - 10-12 интервью, в обед - еще 5 интервью. Я сказал, что устал, голова болит, и я лучше в гостиницу. Нет, говорят, теперь ужин. Сидели 8 человек, таких больших русских мужчин, за маленьким столом, только водка и шашлык. И в тот вечер я свободно заговорил по-русски. Такой произошел «щелчок». Для меня это очень важно, что я могу говорить. А если я что-то не знаю, я спрошу.

- Собираетесь ли Вы бывать в отдаленных региональных филиалах?

- Конечно, да. Я запланировал свои первые поездки уже на апрель. И когда я буду в регионах, я хотел бы говорить с агентами, чтобы узнать, что думают они. И что думают клиенты. А с клиентами встречаются агенты. Я же встречаюсь с только с некоторыми клиентами. А агенты выходят в поле каждый день и знают, что хорошо и что плохо. Почему человек покупает продукт у нас и почему не покупает? В Центральном офисе люди думают, что они это знают. Но на самом деле

это лучше всех знают агенты. И я хочу их слышать, задавать им вопросы. Моим первым вопросом будет: «Что вам больше всего мешает продавать? Нехватка времени? Качество продуктов? Недостаток маркетинга? Или Вас не знают люди?». Я хочу знать, как делается здесь бизнес. Я ведь и сам продавал полисы полтора года. Рассчитывал премию и прочее. Отвечал за продажи полисов. Я и в России этим занимался. Так что я хочу послушать агентов.

...Когда 10 лет назад я впервые попал в России всего на одну неделю, я решил, что хочу здесь работать. Шел 1996 год. Я тогда был только в Тольятти, но решил, что буду тут работать. Страхование зависит от людей. На Западе работа выполняется на основании контракта, поэтому отношения между людьми не так уж важны. В России же, когда вы решаете вести бизнес вместе, каждый берет на себя долю ответственности. И это - в моем стиле. Этим мне нравится Россия.

Я уже встречался здесь с людьми большого знания. Они гордятся Компанией. Это не часто увидишь на Западе. Сотрудники Росгосстраха готовы отдавать Компании столько времени, сколько нужно. А значит, это компания, имеющая всё необходимое для больших свершений, способная быть международным игроком. Все у нее есть. И когда Данил Хачатуров спросил меня, готов ли я помочь ему в этом, я согласился без колебаний.

Сегодня на Росгосстрах и российские компании, и западные смотрят с уважением и опаской. О чем они все время думают? О Росгосстрахе. О том, что мы будем доминировать на рынке. Поэтому они с тревогой ждут, когда мы развернемся во всю силу. На Западе нет ни одной страховой компании, в которой работает сто тысяч человек. Но есть миллиардные капиталы. Так что наша борьба - это борьба людей против капиталов.

У нас есть все ресурсы. Просто машину нужно отладить. И когда она пойдет полным ходом, ей не будет никаких преград. Только вперед! Важно только, чтобы каждый понимал, что делать и как делать. И свою главную цель я вижу в том, чтобы обеспечить понятность этой машины для каждого, чтобы каждый мог сосредоточиться на том, что он делает. Продавцам нужно продавать и только продавать. Финансистам - контролировать финансы и т.д. И я это сделаю.

Единственное, чего не нужно ждать - это того, что на следующий год мы, как компания, станем похожи на космический корабль. Ожидания вообще не должны быть завышены: когда в такой огромной организации происходят изменения, это требует времени, все нужно делать постепенно. Именно так мы и будем действовать - шаг за шагом к вершине.

Беседовали Андрей БИРЮКОВ и Алексей ИВКИН

« Я хочу разговаривать с людьми, чтобы они мне рассказали о Компании. Я хочу их слушать, хочу задавать вопросы типа: «Почему вы сделали это так, а не иначе?». И не хочу простых ответов

« Моим первым вопросом агентам будет: «Что вам мешает продавать?»



Росгосстрах в Башкортостане взял с поля «жизни» 53,6 млн руб. страховой премии (это 71 млн руб. аннуализированной премии). «Это означает первое место по всей системе Росгосстраха.

Есть повод отметить!

У БАШКИРСКОГО УСПЕХА ЕСТЬ РЕЦЕПТ. ОПЫТ, ПЛАНОМЕРНАЯ РАБОТА, СПЛОЧЕННЫЙ КОЛЛЕКТИВ. НО И ВСЕ-ТАКИ ЯВНО НЕ ОБОШЛОСЬ БЕЗ ВОДОХНОВЕНИЯ.

ЮРИЙ ШПИЗЕЛЬ,

Генеральный директор ООО «РГС-Аккорд»:

- К планам продвижения и продаж продуктов по страхованию жизни мы отнеслись очень искренно, взявшись за них всем коллективом.

Это во-первых. Разделение бизнесов на «жизнь» и «не-жизнь» по букве закона не привело к отчуждению универсальной и специализированной агентских сетей по духу. Страхование жизни - не чужой для нас «ребенок», одеть, обустроить, воспитать которого - задача опекуна, «РГС-Жизни»: мол, как хотите, так и делайте. Это и позволяет мне сейчас искренне радоваться абсолютным цифрам сборов: они очень весомые. Во-вторых, к успеху привела устойчивая систематическая работа с каждым человеком, филиалом, который продает. Нельзя бросать, сказав: «мы попробовали - у нас не получается». Наконец, нам помог опыт. Мы продавали «жизнь» раньше, когда работали со старыми продуктами - как Росгосстраха, так и «Аккорда»: у людей, у коллектива осталось это в «мышечной памяти». Мы не боялись взяться за новые программы. Тем, у кого опыт за прошедшие годы развеялся, конечно, труднее не бояться, но если они решатся, это станет важным фактором на пути к успеху.



Не устаю восхищаться активностью Лены Каримовой - руководителя офиса продаж в городе Стерлитамаке. Агентство стартовало год назад, а сегодня продает как целый, и не самый слабый, регион.

По-хорошему завидую оптимизму, энтузиазму, неиссякаемой энергии Наси Киликаевой - куратору продаж универсальной сети. В поездках по филиалам республики она сумела зарезать своей верой в то, что «жизнь» продается, агентов-универсалов.

Не сомневаюсь, что всё получится у Элеоноры Искандаровой и Елены Архиповой. Пройдя путь из агентов в МАГи, они сейчас делают первые шаги в качестве руководителей офисов продаж в Уфе.

А, кроме того, я делаю всё, чтобы в Компанию приходили люди умные, толковые, целеустремленные. Самые амбициозные планы достижимы, если есть люди, готовые к новым достижениям, если есть команда, не привыкшая пасовать перед трудностями.



АНАСТАСИЯ КИЛИКАЕВА,

начальник отдела развития страхования жизни ООО «РГС-Аккорд»:

- Встреча двух «цивилизаций» - универсальной и специализированной сетей - началась с собрания директоров и менеджеров агентских групп уфимских городских филиалов и сотрудников уфимского специализированного агентства по страхованию жизни. Когда Лена Архипова рассказала аудитории расписание дня МАГа в «жизни» (встреча с агентами, разбор встреч, тренинги, выход в поле, звонки клиентам), в ответ от «универсалов» услышала: «Да у вас же только «жизнь», а мы-то продаем все!». Знакомо? Наверняка. Все это было и у нас.

Но зато была и практика посттренингов в универсальной сети, когда мы приезжали раз - и давали продукты и технологии продаж, а спустя некоторое время, ориентируясь на результаты работы филиала, приезжали два - отработать оставшиеся проблемы и вознаграждения. Есть «Агентский клуб» - для успешных агентов универсальной сети города Уфы. В его рамках мы можем дальше развивать их профессиональное мастерство и поощрять успехи. В этом мне помогают тренер по обучению и сотрудники специализированной сети.

План-2007 по АСП (аннуализированной страховой премии. - Ред.) универсальной сети выполнила на 114%. Что еще сказать? Я вновь готова. Нет, не к бою - к сотрудничеству.

ЛЮДМИЛА АЛЬМУХАМЕТОВА,

МАГ специализированного агентства «РГС-Жизнь».

- У каждого человека в определённый момент возникает желание что-то поменять. Семью, работу, место жительства. Мне понадобилось изменить жизнь. Прежде всего - ради себя самой, чтобы вернуть утраченную было уверенность в себе и своём будущем. Наверное, это судьба, потому что именно в этот момент мне случайно попала в руки газета с объявлением о наборе страховых агентов в Росгосстрах для реализации полисов по страхованию жизни.

Так я узнала, что на свете есть замечательный коллектив уфимского специализированного агентства «РГС-Жизнь», в котором сейчас рабо-



тую. Я благодарна своим наставникам, которые своим чутким отношением помогли мне ощутить вкус новой работы - Ольге Хайновской, МАГу Ирине Кагармановой.

Что ни говори, а Росгосстрах - это отличная школа. Школа общения и финансовый институт. За первые полгода я получила столько знаний, сколько не получала за всю свою жизнь. Семинары в Уфе (очень хорошего качества), обучение в Москве, поездка на семинар в Польшу - это как эволюционная лестница «детсад-школа-институт». Именно так я смогла сформулировать свою миссию - защищать людей.

РАФАЭЛЬ ГАБИТОВ,

страховой агент специализированного агентства «РГС-Жизнь»:

- Моя предыдущая работа была связана с гражданской авиацией - долгие годы я был командиром корабля в авиакомпании «Башкирские Авиалинии». Когда в 58 лет меня от неба отставили, было трудно смириться с тем, что накопленные знания и опыт оказались вдруг невостребованными.



Поэтому и пришёл в Росгосстрах, увидев объявление о наборе консультантов по страхованию жизни. Заранее был готов оправдываться: пусть солидный возраст, но есть силы, желание и готовность работать! Оказалось, что возраст - не главное. Главное - то, с чем ты идёшь к людям, вкладываешь ли ты в работу душу.

У меня получилось. Пошла работа с клиентами, пошли результаты, начало радовать вознаграждение. Выиграл летний агентский конкурс, на премиальные съездил на недельку отдохнуть в Египет. Но самое основное - пришли осознание своей причастности к нелёгкому и важному делу, признание коллег по бизнесу, благодарность клиентов, чувство уверенности в завтрашнем дне. Мне очень помогли готовность каждого в нашем коллективе поддержать и доброжелательность моего руководителя.

Материал подготовила Динара ШАРИПОВА, Уфа

Почти 188 млн рублей страховой премии собрано Росгосстрахом 2007 году по добровольному страхованию жизни.

« Развитие бизнеса - в развитии уже работающих людей. Их профессиональный и карьерный рост будет, безусловно, и моим ростом »

ОЛЬГА ХАЙНОВСКАЯ



ОЛЬГА ХАЙНОВСКАЯ, заместитель Генерального директора ООО «РГС-Аккорд» по страхованию жизни:

- Результат стал воплощением усилий многих людей - агентов, МАГов, руководителей агентств - всех, кого я могу назвать своей командой. Именно этот результат - формирование команды единомышленников - я назвала бы главным. Люди, придя в этот бизнес совсем недавно, поверили в него и сделали его делом своей жизни. Они растут и развиваются вместе с ним. Поэтому я искренне радуюсь каждому заявлению на страхование, принесённому агентом, каждому кандидату в агенты, приглаённому на собеседование МАГом.

Очень горжусь успехами Людмилы Альмухаметовой, которая менее чем через год имеет самый большой, пожалуй, клиентский портфель и самый высокий доход среди всех агентов нашего региона, неизменно занимая верхние строчки в TOP-20 лучших агентов России. Бесконечно благодарна Рафаэлю Шарифовичу Габитову, нашему «мастеру Стабильности», за его неизменные 5 полисов в месяц на протяжении года. Даже тогда, когда у других ничего не продаётся, даже тогда, когда лето и отпуск.

На протяжении 2007 года мы публиковали таблицу соревнования агентов и МАГов по продажам новых продуктов страхования жизни. Кто же одержал в итоге победу? Читайте об этом в мартовском номере газеты «Госстрах».

Все услуги по карте РАТ в течение года предоставляются бесплатно и количество обращений при этом не ограничено.

Своих не бросаем!

РОССИЙСКОЕ АВТОМОБИЛЬНОЕ ТОВАРИЩЕСТВО - ПЕРВАЯ КОМПАНИЯ ФЕДЕРАЛЬНОГО МАСШТАБА, ПРЕДОСТАВЛЯЮЩАЯ АВТОМОБИЛИСТАМ ЭКСТРЕННУЮ ТЕХНИЧЕСКУЮ И ПРАВОВУЮ ПОМОЩЬ В 15 КРУПНЕЙШИХ ГОРОДАХ СТРАНЫ. В НАЧАЛЕ ФЕВРАЛЯ КОМПАНИИ ИСПОЛНИЛОСЬ 2 ГОДА.

За это время проделана огромная работа: создан единый контакт-центр, сформирован собственный парк специально оборудованных автомобилей технической помощи.

Партнерами РАТ являются более тысячи федеральных и региональных компаний.

Работа компании имеет громадное общественное значение. РАТ помогает автомобилистам чувствовать себя спокойно и уверенно на российских дорогах. Тысячи автомобилистов, ставших клиентами ком-

пании и воспользовавшихся помощью специалистов РАТ, остались довольны качеством полученных услуг.

Они на собственном опыте убедились, что РАТ никогда не бросает в беде.

Услуги Российского Автомобильного Товарищества идеально дополняют страховые продукты ОСАГО и каско Росгосстраха, что делает российских автомобилистов полностью защищенными от любых дорожных проблем.

24% всех обращений в РАТ вызваны проблемами с аккумулятором, 16% - из-за проблем с колесами, 10% обращений имеют причинной сбои в электрике.

Позвольте описать одну банальную автомобильную историю, от которой, впрочем, нельзя зарекаться, как от тюрьмы и сумы. Девушка заехала за подругой и зашла к ней на чашечку кофе. Машину-то она заглохла, а вот фары выключить забыла. Естественно, за кофе пять минут растаяли на пару часов. А на улице еще и морозец. В результате - старая, как мир, ситуация: разряжена аккумуляторная батарея. Хорошо, у подруг была в сумочке карта РАТ, тот есть было куда позвонить. Через двадцать минут на место прибыл автомобиль технической помощи Российского Автомобильного Товарищества, а дальше - дело техники.

Другой случай из практики РАТ, думаю, еще быстрее мотивирует наших автомобилистов задуматься о необходимости службы помощи на дороге.

В январе клиент компании с женой и детьми возвращался на автомобиле после празднования Нового года из Саратова в Москву. Время - три часа ночи. До Воронежа по трассе оставалось километров 30 километров, когда двигатель вдруг заглох. Клиент сразу же звонит в контакт-центр РАТ, дело-то не шутное: за бортом - минус тридцать, автомобиль быстро остывает...

Через тридцать пять минут автомобиль технической помощи РАТ был на месте невзгоды. Инженер-механик первым делом предложил продрогшим путешественникам перейти в его теплый автомобиль, налил всем горячего чая, а сам приступил к выявлению и устранению неисправности. Оказалось, что замерзло дизельное топливо. С помощью теплового пистолета специалист разогрел топливную магистраль, впускну коллектор и запустил двигатель - к огромному счастью водителя и пассажиров.

В основу организации работы Российского Автомобильного Товарищества взят принцип европейских автоклубов, которые десятилетиями оказывают автомобилистам техническую помощь на дороге. В Европе практически каждый автовладелец является владельцем годовой карты автоклуба. И случись что на дороге, он уверен, что ему будет оперативно предоставлена профессиональная помощь.

Обычно инженеры-механики РАТ устраняют неисправность прямо на месте. Если же поломка слишком серьезная, то автомобиль на эвакуаторе доставят по указанному владельцем адресу.

Бывают ситуации, когда водителю необходима не техническая помощь, а консультационная. Тогда клиент РАТ может обратиться к юристу, который прямо по телефону объяснит, как необходимо поступать в той или иной ситуации.

Очень важна для автомобилистов и помощь при дорожно-транспортном происшествии. Даже незначительное ДТП является серьезным испытанием для любого водителя - шок, нервы, время. Клиенту РАТ достаточно позвонить в контакт-центр, и на место происшествия прибудет аварийный комиссар, который поможет заполнить все необходимые документы. Таким образом, автомобилист получает гарантию в соблюдении всех необходимых процедур при оформлении ДТП.

По статистике РАТ чаще всего клиенты вызывают помощь из-за проблем с аккумулятором - 24% всех обращений. На втором месте - проблемы с колесами - 16%. 10% и 9% обращений приходится, соответственно, на работы по ремонту электрооборудования и вскрытие автомобиля. Автомобилисты редко признаются, что у них вдруг «неожиданно» заканчивается бензин. Тем не менее, такая услуга, как «подвоз топлива» тоже достаточно востребована, на нее приходится 3% обращений.

Особое внимание в Российском Автомобильном Товариществе уделяют качеству обслуживания клиентов. 98% автомобилистов, воспользовавшихся услугами РАТ, оценили работу компании на «хорошо» и «отлично».

Любопытно, что, по статистике, карты РАТ чаще покупают мужчины. Видимо, они лучше знакомы с реалиями наших дорог. И еще интересный факт: среди клиентов компании больше владельцев иномарок - 85%. Казалось бы, зачем перестраховываться, если иномарки ломаются, прямо скажем, нечасто? Вероятно, секрет в том, что менталитет владельцев иномарок близок к европейскому. В Европе автовладелец даже представить не может, что ему самому придется устранять неисправность, тем более на оживленной трассе, где это и небезопасно.

Чтобы стать клиентом Российского Автомобильного Товарищества, автомобилисту достаточно приобрести карту РАТ. Она стоит 3600 рублей. Все услуги по карте РАТ в течение года предоставляются бесплатно и количество обращений при этом не ограничено.

С 2008 года Российское Автомобильное Товарищество предлагает специальные программы для корпоративных клиентов, среди которых - автопроизводители, лизинговые компании, компании с собственным автопарком.

Более подробную информацию о Российском Автомобильном Товариществе можно получить, позвонив по телефону **8 800 200 0560** (звонок по России бесплатный) или по номеру **0560** (для Билайн, МТС, Мегафон, ЕТК, SMARTC, Utel), а также на сайте www.0560.ru.
Станислав МАРИНИН

Услуги Российского Автомобильного Товарищества дополняют страховые продукты ОСАГО и каско Росгосстраха.



98% автомобилистов, воспользовавшихся услугами РАТ, оценили работу компании на «хорошо» и «отлично».

Предлагаем вам фрагменты интервью директора Ставропольского филиала, кандидата экономических наук Георгия НЕФЕТИДИ. В этом интервью нет ни слова о страховании. Ставропольским журналистам, которые разрешили нам перепечатку из журнала «LOL», Г. Нефетиди хорошо известен и на другом своем поприще - футбольном. В преамбуле авторы признаются, что вытащить местного футбольный клуб «Динамо» из трясины проблем могли бы такие люди, как Г. Нефетиди, играющий в футбол менеджер, одинаково хорошо разбирающийся в футболе и в управлении. Но, увы, такие люди уже заняты другими делами.

Играющий болельщик

Георгий Нефетиди: НАША РАБОТА СХОЖА С ФУТБОЛОМ, ОНА - КОМАНДНАЯ

- Когда поняли, Георгий Олегович, что футбол - это Ваша игра?
- В 5 лет, когда отец мне прочитал книгу «Пеле. Гарринча. Футбол».
- Кто был Вашим кумиром?
- Пеле.
- За какую команду болеете?
- Однозначно - за московский «Спартак». С 1973 года. У нас во дворе жил дядя Гена Костырев. Он был, как сейчас говорят, фанатом этого клуба. Ну, а мы, дети, попали под его влияние, и лично у меня никогда дилеммы не было: только «Спартак».
- В Вашем окружении много людей, увлеченных этим видом спорта?
- Да.
- Как часто сейчас удается поиграть в футбол?
- 2-3 раза в неделю.



▲ Застрахован ли этот футболист?

- Футбол лучше смотреть по телевизору или «живую»?
- Просто две разные картинки. Телевизор «берет» повторы опасных моментов и разные ракурсы. Близкими планами, где видны эмоции. А вот живую видишь игру в целом. Не поделенную на кусочки. Комбинации оцениваются полностью: кто ошибся, кто, наоборот, сыграл грамотно. При прочих равных отдам предпочтение созерцанию живую. Как в театре.
- Что может помешать походу на стадион?
- Работа и семья.
- Что из футбола ушло безвозвратно?
- Нет уже той бескомпромиссности, бесшабашности, искренности, которая была 20-30 лет назад. Слишком уж все стало «за деньги». Скоро 10-летние пацаны будут про деньги говорить.
- Почему Росгосстрах связал себя с футбольным чемпионатом России?
- Две причины. Первая - коммерческая; вторая... Росгосстрах - это команда управленцев, команда молодая, любящая футбол. Получается сочетание «два в одном» - любовь к игре и продвижение бренда.
- С каким видом спорта можно сравнить Вашу работу?
- С любым командным видом спорта, где один человек ничего не решает.
- Что ждет Россию на чемпионате Европы?
- Честно говоря, козырей у нашей сборной нет. Для нее чемпионат будет экзаменом. Смогут ли нам доказать, что они - настоящие мужики. Но обиднее всего будет увидеть невыразительный футбол. Я, конечно, буду верить в команду, но что-то не верится.
- А если не футбол, то...?
- Хоккей.



2003 год. ► Серебряный призер турнира на кубок местного «Динамо» команда «Росгосстрах-Корт». Капитан команды Георгий Нефетиди - седьмой справа.

Добивается успеха в жизни только тот, кто умеет рисковать. Умеет, именно умеет. Потому что трезво оценить свои шансы, отважиться на шаг, который может привести к победе или к поражению, стойко переносить неудачи - на это способны немногие. Предлагаем вам пройти тест, с помощью которого можно определить, насколько вы готовы к рискованным предприятиям.

Готовы ли вы к риску?

1. Представьте: вы играете в карты. Уже много выиграла. Если поставите на кон все ваши деньги, сможете удвоить капитал, но и потерять тоже все. Продолжите ли вы играть?
 - а) не стану рисковать - 0,
 - б) постараюсь взвесить все «за» и против - 1,
 - в) продолжу - 2.
2. Готовы ли вы сменить место работы и даже профессию, если вам сделают очень выгодное предложение?
 - а) да - 2,
 - б) решение будет зависеть от многих обстоятельств, все их надо осмыслить - 1,
 - в) нет, слишком хлопотно - 0.
3. Вы видите: грабитель отнимает у женщины сумочку. Как вы себя повели?
 - а) никак неотреагирую - 0,
 - б) позвоню в милицию - 1,
 - в) брошусь на помощь женщине - 2.
4. Готовы ли Вы оспаривать профессиональное мнение начальства, если ваше мнение совсем противоположно?
 - а) готов - 2,

- б) нет - 0,
 - в) попытаюсь придти к консенсусу - 1.
5. Как вы позиционируете свои сокровенные желания?
 - а) как цель, к которой я иду - 1,
 - б) как несбыточную мечту - 0,
 - в) как неминуемое будущее - 2.
 6. Вы - зритель в цирке. Вас вызывают на маневр симпровизировать номер. Как вы поступите?
 - а) откажусь - 0,
 - б) выйду с радостью - 2,
 - в) отшучусь - 1.
 7. Прогуливали ли вы в детстве уроки?
 - а) да, когда было скучно - 2
 - б) да, к которым не подготовился - 1
 - в) никогда - 0.
 8. На работе нужно срочно принять важное решение, а начальства нет. Возьмете ответственность на себя?
 - а) нет - 0
 - б) да - 2
 - в) посоветуюсь с коллегами, чтобы решение было коллективным - 1.
- Результаты тестирования - в следующем номере.

Философия «Тойоты»

- Известно, что у компании Toyota есть своя специфическая философия. Насколько она универсальна для всех стран, где присутствует компания? - спросил недавно русский журналист интернет-газеты «Взгляд» главу представительства Toyota Motor Corporation в Петербурге Ичиро ЧИБА. Тот ответил.

- Сложно объяснить принципы работы Toyota кратко. Это комплекс подходов в работе, который Toyota применяет уже на протяжении 70 лет своей истории.

Одним из принципов является взаимное уважение интересов компании и ее сотрудников.

Его соблюдение ведет к улучшению результатов деятельности компании, что должно обеспечить стабильное и долгосрочное трудоустройство наших сотрудников. В ходе стабильной и долгосрочной карьеры каждый человек получает возможность развития своих талантов и знаний, при постоянной поддержке и обучении со стороны менеджмента. Периодическая оценка позволяет выявить достижения каждого сотрудника и вознаградить его в соответствии с системой долгосрочного развития персонала.



Так называемый «кайдзен» также является частью пути Toyota. Иногда этот принцип неправильно истолковывают как постоянное требование всё более высоких результатов. На самом деле «кайдзен» направлен на вовлечение всех сотрудников компании в совместное обсуждение проблем и поиск решения. Чтобы коллективно проработать проблему, иногда важно собственными глазами увидеть какой-либо объект или явление, иначе обсуждение останется абстрактным.

Такой подход называется «генчи генбуцу». Он эффективен только тогда, когда есть четкое понимание стандартов в отношении определенного объекта или явления. «Генчи генбуцу» позволяет видеть возможное или потенциальное расхождение между стандартами (требованиями и т.п.) и реальностью. Поэтому он должен быть частью цикла PDCA (план проверки действия), а не отдельным этапом.

Как видите, в пути Toyota нет ничего специфически восточного или азиатского. Это комплекс рациональных подходов, применимых в любой стране. Сложность заключается в том, что, как и в любом другом бизнес-вопросе, невозможно приобрести навыки и стать специалистом, пройдя семинар продолжительностью несколько недель или при похожем обучении.

НЕЛУКАВАЯ ЦИФРА

188 авто на 1000 человек

Граждане РФ тратят в последние годы на покупку автомобилей и их эксплуатацию не менее 4,5 трлн рублей, что составляет 16,5% ВВП, сообщил глава федерального дорожного агентства (Росавтодор) Олег Белозеров на коллегии Минтранса РФ 13 февраля.

Эта сумма включает в себя расходы на топливо, масла, запасные части, техническое обслуживание автомобилей, автострахование.

По словам О.Белозерова, в настоящий момент количество легковых автомобилей на 1 тыс. человек достигло 188 штук. В крупнейших городах РФ этот показатель сравнялся с уровнем развитых стран.

Численность парка автотранспортных средств, по данным Росавтодора, достигла 34 млн автомобилей. К 2015 году этот показатель достигнет 48,4 млн.



ИЧИРО ЧИБА

▲ В офисе крупной японской компании.

Костромской филиал Росгосстраха стал партнером проведения первого межпоселенческого культурно-спортивного праздника «Макарьевская верста», который состоялся в феврале в старинном городке Макарьев.

Макарьевскую версту бегут в валенках



Чемпионка по аджилити и каско

Светлана Гуцина работает страховым агентом в агентстве «Октябрьское» города Иваново. Аджилити для Светланы - это не только спорт, это увлечение, как она признается, на всю жизнь. Вот уже 12 лет она отдает этому увлечению все свободное от работы время. Яркий, захватывающий своей непредсказуемостью, этот спорт никого не может оставить равнодушным при виде того, как человек и собака в едином порыве «летят» навстречу общей победе.

Придя в аджилити новичком, благодаря труду, упорству и настойчивости, Светлана Гуцина сумела стать мастером спорта и одной из сильнейших спортсменок России. 2007 год стал для нее и ее четвероногого питомца - шелти Экси и бордер-колли Триумфа - поистине звездным. В составе Ивановской команды Светлана стала победителем всероссийских соревнований «Евразия-2007», обладательницей Кубка России-2007, чемпионкой Центрального и Приволжского федеральных округов, чемпионкой России в личном зачете и победителем открытого Чемпионата Европы в составе сборной России.

Плюс к этому - лауреатом конкурса на присуждение грантов главы города Иваново ведущим спортсменам города по итогам спортивного 2007 года.

В работе, как и в спорте, Светлана привыкла быть лидером. Объем ее сборов за 12 месяцев составил 6 млн 126 тыс. рублей. Успешнее всего она продает полисы автокаско.

Короче, Светлана Гуцина - наша гордость. Татьяна КУЗНЕЦОВА, МАГ, и другие сотрудники агентства «Октябрьское» г. Иваново

Аджилити - скоростное преодоление препятствий собакой вместе с дрессировщиком (хэндлером). Это кинологический спорт, в котором самое главное - взаимопонимание между человеком и его питомцем. Собака под руководством рядом будущего хозяина-спортсмена должна максимально быстро и безошибочно преодолеть полосу препятствий, причем человек не должен ни дотрагиваться до пса, ни поощрять его лакомством. Оба должны понимать друг друга с полуслова или с полужеста. Все это отлично умеет страховой агент Росгосстраха Светлана Гуцина и ее верные друзья-собаки.



◀ Светлана Гуцина и ее партнер бордер-колли по кличке Триумф.

Несомненное достоинство аджилити как спорта - его зрелищность. Среди современных «собачьих» соревнований аджилити - наиболее интересный вид не только для спортсменов, но и для зрителей. На снимке: Чемпионат мира по аджилити-2007 в Норвегии. ▼



▲ Старт забега на версту в валенках. Команда Росгосстраха - в красных куртках.

В XVII веке небольшой монастырь на р.Унже стал одной из известных русских обителей, именовался «лаврой преподобного Макария». Это историческое место дважды посещал первый царь династии Романовых - Михаил Федорович. 1 февраля - день ангела святого Макария.

Праздником «Макарьевская верста» администрация Макарьевского района решает важные задачи: укрепление связей между жителями района, популяризация идеи здорового образа жизни, семейных традиций и ценностей, возрождение интереса людей к истории родного края, повышение туристической привлекательности района.

Идея праздника опиралась на старинные народные традиции и взята, по словам главы района Александра Гребнева, из его детских воспоминаний.

В рамках программы праздника гости познакомились с историко-культурным наследием города и района, посетили Святотроицкий Макариево-Унженский женский монастырь и местный филиал «Костромского историко-архитектурного и художественного музея-заповедника».

Праздник проводился на старой городской площади Макарьево, а трасса для бега в валенках была проложена вокруг монастыря: кольцо вокруг него имеет протяженность ровно 1076 метров - как раз верста.

Чудесная царяла в этот день атмосфера. Соревнования по бегу в валенках привлекли более 370 человек - жителей района и гостей, разбившихся на мужские, женские и детские команды, прибывшие из Костромы,



На фоне банера Росгосстраха запечатлелись глава г. Костромы Ирина Перевезева, пимокат Николай Захаров и глава администрации г. Макарьево Александр Гребнев.



▲ Атмосфера на празднике царяла чудесная. ▼



Вологды, Иваново, Ярославля. В забеге приняли участие и дети сотрудников Макарьевского страхового отдела.

Большой интерес собравшихся вызвала ярмарка ремесленных изделий и выступление фольклорных коллективов. Всеобщим вниманием пользовался пенсионер Николай Захаров, который катает валенки больше 10 лет, так что едва ли не в каждой семье Макарьевского района есть пара теплой обуви «от деда Николая».

Среди гостей праздника были глава города Костромы Ирина Перевезева, заместитель губернатора области Виктор Баранов, главы всех районных поселений. Филиал Росгосстраха представлял заместитель директора Владимир Забегин.

Всем победителям и призерам забега в валенках были вручены дипломы и денежные призы от администрации района и ценные подарки от партнеров мероприятия. А Росгосстрах отметил дипломами и часами с фирменным логотипом победителей таких номинаций, как «Молодо - не зелено», «Глава - всему голова», «Мои года - мое богатство», «Самая большая спортивная семья».

Все спортсмены детско-юношеского возраста (а это более 80 человек) на время проведения соревнований были застрахованы нами от несчастного случая.

Наталья ГУДИНА, Кострома

За 2007 год депозитный портфель Русь-Банка увеличился более чем в 2,8 раза и составил свыше 8 млрд рублей. Кредитный портфель увеличился более чем в 1,5 раза и составил 5,1 млрд рублей.

На 1 февраля 2008 года по Программе кредитования среднего и малого бизнеса Русь-Банком выдано 1 892 кредита на сумму 3,97 млрд рублей. Кредитный портфель Русь-Банка составляет 2 536 млн рублей.

По итогам конкурса на право размещения временно свободных денежных средств бюджета Пермского края на банковских депозитах Русь-Банк признан победителем по двум лотам и получил право на размещение временно свободных средств краевого бюджета на общую сумму 1,5 млрд рублей.

Любите соки? Это к нам!

Одним из приоритетных направлений деятельности Русь-Банка является работа с частными клиентами. Банк стремится не просто привлечь вкладчиков к сотрудничеству, но и, главное, устанавливать с ними доверительные и дружеские отношения. Как настоящий друг, Русь-Банк заботится о своих клиентах и дарит им подарки.

В преддверии весны очень важно уделять внимание своему здоровью, есть как можно

больше фруктов, пить свежевыжатые соки, богатые витаминами и питательными веществами. Поэтому этой весной Русь-Банк решил подарить соковыжималки клиентам, открывшим вклад на сумму от 60000 рублей (2500 долл. США, 1500 евро) сроком от 6 месяцев. Предложение действительно с 18 февраля по 30 апреля 2008 года и распространяется на любой вид вклада ОАО «Русь-Банк».

«РЕЦЕПТ» ВИТАМИННОГО КОКТЕЙЛЯ ОТ РУСЬ-БАНКА

Откройте вклад в Русь-Банке на выгодных условиях, получите в подарок соковыжималку и приготовьте самый полезный фруктовый коктейль. Смешайте 50 мл апельсинового, 50 мл лимонного и 50 мл грейпфрутового сока и зарядитесь энергией после долгой зимы!

ЖИЗнь «ДОЧЕК»

«Русь-Лизинг»: первые успехи

Чуть больше года прошло с того времени, как молодая компания ООО «Русь-Лизинг», лизинговый партнер (дочерняя компания) ОАО «Русь-Банка», определила новые планы развития на среднесрочный период. За основу был взят принцип универсальности лизинговой компании, предполагающий развитие и продвижение всего спектра лизинговых продуктов и услуг. Первоочередной задачей компании стало создание рыночно ориентированного продуктового ряда и активное региональное развитие. В качестве основного условия для достижения успеха при реализации поставленных перед компанией задач было максимальное использование возможностей ОАО «Русь-Банк».

Сегодня «Русь-Лизинг» подводит итоги первого года реализации стратегии. Если выразить результаты деятельности Компании сухими цифрами, то только в 2007 году компании удалось

увеличить лизинговый портфель в 70 раз, по сравнению с данными за прошлый год. Число контрактов, заключенных с лизингополучателями в 2007 году, составило 122.

В развитии и продвижении продуктов ООО «Русь-Лизинг» удалось достичь высоких показателей по программному продукту «СпецАвто-Лизинг», который можно расценивать как один из вариантов массового лизинга, а лидером на 1 февраля 2008 года в лизинг передано более 100 единиц техники по 41 договору лизинга. «СпецАвто-Лизинг» пользуется спросом в Уфимском, Московском, Санкт-Петербургском, Томском, Барнаульском филиалах, а лидером по количеству сделок по данному продукту выступает Новосибирский филиал. Команда ООО «Русь-Лизинг» преуспевает и в реализации индивидуальных лизинговых сделок, где заключен 81 контракт.

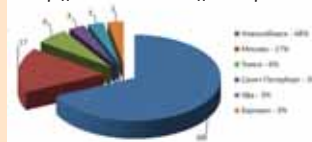
Наталья Швалева, и.о. генерального директора ООО «Русь-Лизинг»:

«В целом, 2007 год был удачным для нас. Мы довольно результатами работы - нам удалось достичь тех целей, которые мы ставили перед собой при разработке и начале реализации планов, и наметить для себя новые рубежи в развитии.

Очень важным для нас является тот факт, что филиалы нашего банка-партнера в регионах по достоинству оценили значение лизинга как дополнительного и выгодного продукта, способствующего наиболее полному удовлетворению потребностей своих клиентов. Наши клиенты по достоинству оценили преимущества лизинга и удобство наших продуктов, и у нас не редки случаи повторного обращения действующих клиентов в связи с необходимостью финансирования новых лизинговых проектов.

Среди особых достижений хочу отметить тот факт, что нам удалось сформировать

Распределение лизинговых сделок по регионам



команду молодых и высококлассных специалистов - настоящих энтузиастов своего дела. Без сплоченной работы и профессионализма нашей команды, бесспорно, нам бы не удалось воплотить в жизнь поставленные задачи.

В этом году мы поставили не менее амбициозные цели и верим, что нам удастся достичь их, надеясь на плодотворное и оперативное сотрудничество со всеми структурами и филиалами ОАО «Русь-Банк», для скорейшего их выполнения и обоюдного роста.

Белгородский филиал

За два года работы в регионе Белгородский филиал (управляющий - Владимир Иванович Мишакин) приобрел широкую известность и внушительную клиентскую базу. Филиал имеет большие планы на будущее, в частности, по развитию отделенческой сети. В первом квартале 2008 года планируется открытие дополнительного офиса в Белгороде, а во втором квартале - в Старом Осколе. До конца 2008 года в Белгороде будет открыт еще один дополнительный офис.

Хороших результатов Белгородскому филиалу удалось достичь в развитии направления кредитования среднего и малого бизнеса (СМБ). По сравнению с 2006 годом количество выданных за год кредитов увеличилось более чем в 3 раза, а сумма выданных за 2007 год кредитов возросла почти в 4 раза. Кредитный портфель филиала по Программе кредитования среднего и малого бизнеса при этом вырос в 3,7 раза и составил 65,3 млн. рублей, по сравнению с 17,5 млн. рублей в 2006 году.

Розничный кредитный портфель по сравнению с 2006 годом вырос более чем в 4 раза. В филиале запущена и эффективно работает программа автокредитования «Купи авто в любом салоне», по условиям которой клиент освобождается от уплаты первоначального взноса и от каких-либо комиссий.

Не менее успешно филиал работает в сфере кредитования корпоративных клиентов, которым в 2007 году было выдано около 87 млн. рублей. Кредитный портфель вырос на 47% по сравнению с 2006 годом. Филиал осуществляет активное продвижение совместных программ с лизинговой компанией ООО «Русь-Лизинг», что позволит увеличить и обновить свою технику и оборудование как крупным, так и мелким предприятиям Белгородской области.

Белгородский филиал, подобно другим филиалам Русь-Банка, регулярно проводит привлекательные для клиентов маркетинговые акции. В течение 2007 года для вкладчиков проводились такие акции, как «Вклад+кофеварка», «Вклад+мобильный телефон», «Вклад+DVD с караоке». Акция, по условиям которой вкладчику вручался в подарок DVD, обеспечила Филиалу размещение 160 вкладов на сумму около 25 млн. рублей. В ближайшее время в Белгородском филиале стартует акция «Вклад + билет в театр».



▲ Управляющий Белгородским филиалом Русь-Банка Владимир МИШАКИН.

ХРОНИКА

Назначения

В январе в Русь-Банке произошло важное должностное назначение в головном офисе. Оно связано с реорганизацией Управления риск-менеджмента в аналогичный Департамент. Директором Департамента риск-менеджмента назначен Александр Марьин (на снимке). Своей главной задачей в новой должности г-н Марьин считает создание эффективной системы управления финансовыми рисками, позволяющей Банку оперативно управлять качеством кредитного портфеля и уровнем рисков.



По состоянию на февраль 2008 года Банковская группа ОАО «Русь-Банк» представлена 225-ю точками продаж в 123 городах России.

Коллективом сотрудников Банковской группы ОАО «Русь-Банк» превысило 4 160 человек.

ГОССТРАХ

Корпоративная газета ОАО «Росгосстрах». Газета зарегистрирована в Министерстве Российской Федерации по делам печати, телерадиовещания и средств массовой информации. Регистрационный номер ПИ №77-1249.



Лауреат российской общественной премии в области страхования «Золотая Salamandra».



Лауреат премии Ассоциации корпоративных медиа России (АКМР) «Лучшее корпоративное издание» 2007 года.



Лауреат конкурса «Лидер корпоративной прессы России» ПИ Международного форума корпоративных изданий «Корпресс-2007» в номинации «Лучшее корпоративное издание для сотрудников».

Главный редактор

— А.Н. ИВКИН
Заместитель главного редактора — С.М. БОРИСОВ

Литературный редактор

— И.Р. ТРУБЧЕНКО

Директор по производству

— З.Г. НЕКРАСОВА

Верстка

— Д.А. ШКИЛЕВ

РЕДАКЦИЯ:

119191, г. Москва, ул. Б.Ордынка, 40, стр. 3
Тел./факс: (095) 783-24-24
e-mail: gazeta@russ.ru

ОТПЕЧАТАНО:

ООО «Чебоксарская типография №1», г. Чебоксары, пр-т И.Яковлева, 15
Заказ №

ТИРАЖ

36 000 экз.