

# ТРЕБОВАНИЯ «КЛУБА ЛУЧШИХ» АБСОЛЮТНО РЕАЛИСТИЧНЫ



Репортаж из Анталы

## ВСЁ, ЧТО НУЖНО ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ ПОСТАВЛЕННЫХ ЦЕЛЕЙ, — ЖЕЛАНИЕ И УПОРНЫЙ ТРУД

21-25 НОЯБРЯ В АНТАЛЬЕ (ТУРЦИЯ) ПРОШЛА VII КОНФЕРЕНЦИЯ «КЛУБА ЛУЧШИХ», КОТОРЫЙ ОБЪЕДИНЯЕТ НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНЫХ В КОМПАНИИ ПРОДАВЦОВ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ. ТРАДИЦИОННО «КЛУБ ЛУЧШИХ» (КЛ) РЕШАЕТ ДВЕ ЗАДАЧИ. ВО-ПЕРВЫХ, СПОСОБСТВУЕТ ОБМЕНУ ОПЫТОМ И ПРАКТИКОЙ МЕЖДУ ЛУЧШИМИ АГЕНТАМИ. ВО-ВТОРЫХ, ПОЗВОЛЯЕТ УЧАСТНИКАМ ПОЛУЧИТЬ ОСОБЫЙ ЗАРЯД ЭНЕРГИИ. А ЭТО ОЧЕНЬ ВАЖНО ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ, ВЕДЬ РАБОТА ФИНАНСОВОГО КОНСУЛЬТАНТА — ПРОДАВЦА СТРАХОВЫХ ПРОГРАММ ТРЕБУЕТ МНОГО ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ И ЭМОЦИОНАЛЬНЫХ СИЛ.

Изначально (после парижской сессии в мае этого года, о чем вы читали в майском выпуске корпоративной газеты) седьмую конференцию «Клуба Лучших» поначалу планировали провести в стране Марокко, но впоследствии решили, что элита страховщиков жизни ГК РОСГОССТРАХ соберется на курорте в Израиле. Однако ситуация на Святой земле внезапно ухудшилась, очередная вспышка арабо-израильского конфликта едва не приняла масштаба войны. В связи с этим конференцию перенесли в турецкую Анталию.

В аэропорту «Внуково» лучшие продавцы встретились как старые друзья. Со стороны могло показаться, что «Клуб Лучших» — это огромная команда, нацеленная на достижение успеха в своей работе.

Курортная Турция встретила группу РОСГОССТРАХа из 134 сотрудников легким дождем. Разместившись на побережье Средиземного моря в пятизвездной гостинице «Calista Luxury Resort Antalia Belek», участники начали готовиться к трем событийным, интересным дням.



## Что сказал управляющий директор компании РОСГОССТРАХ-ЖИЗНЬ Александр БОНДАРЕНКО членам «Клуба Лучших»

— Объемы продаж страхования жизни от компании РОСГОССТРАХ пока еще нельзя назвать огромными. Однако темпы роста стабильно высоки и превышают все ожидания. Те участники, которые присутствовали на прошлых конфе-

ренциях «Клуба Лучших», знают, что Компания завершает свой очередной цикл развития успешно. Уже определены новые цели и задачи на 2013-2015 года. Если этот год мы закрываем с результатом по премии в 8,5 млрд рублей, то

в 2015 году объем сборов по «жизни» должен достигнуть 25 млрд рублей.

В целом, я уверен, что если каждый будет ставить перед собой определенные обязательства, результат не заставит себя долго ждать.

Надеюсь, что в следующий раз «Клуб Лучших» соберет не меньше двухсот человек!

В завершение хочу пожелать, чтобы все стоящие перед вами сложности касались только работы, а в семьях всегда царили мир и гармония.



## «ДОЧКИ-МАТЕРИ»: ВСЕ РАСТРОГАЛИСЬ



**В** атмосфере успеха и лидерства, под аплодисменты сначала вручали почетные дипломы и нагрудные знаки Клуба новичкам. Один из них, менеджер Николай Чернов, поделился с участниками конференции своими впечатлениями:

— Успех, благодаря которому мы с вами оказались здесь, складывается из маленьких побед каждого из нас. Это результат ежедневной работы над собой. Я уверен, что каждый присутствующий здесь знает, что такое вкус победы, и никогда не остановится на достигнутом, всегда будет идти вперед!

Для Николая Чернова участие в «Клубе Лучших» стало важным событием в жизни и позволило изменить личные установки, взгляды, мышление и подход к дальнейшей работе.

Без внимания не остались и другие финансовые консультанты, ставшие членами Клуба кто в третий, кто в пятый, а кто и в шестой раз. Многие из них, благодаря профессиональному сообществу продавцов страхования жизни — «Клубу Лучших» — выстроили свою индивидуальную историю успеха.

Особенно запомнилось выступление финансового консультанта Светланы Брусенковой из Башкортостана. По итогам Сезона 6 Светлана выполнила норматив и получила звание Капитана «Клуба Лучших». В Турцию она прилетела вместе с дочерью — школьницей Дашей. Даша взяла микрофон и сказала всем, что очень гордится мамой. И заплакала. Светлана так растрогалась, что заплакала вместе с ней, а потом слезы показались и на глазах многих коллег.

## ГАЛА-УЖИН И ШОУ ТАЛАНТОВ

Участники Клуба талантливы не только в продажах страховых программ «жизни», но и в искусстве. Оригинальные и яркие выступления финансовые консультанты представили во время гала-ужина. Представители Якутии сыграли на хомусах (варганах), специалисты из Приморского края хором исполнили песню, коллеги, приехавшие из Республики Удмуртия, показали комедийный номер, а руководитель дирекции по страхованию жизни Республики Бурятия прочитал стихи.



## РАБОЧИЕ СЕССИИ В ФОРМАТЕ «CONNECTION ZONE»

Официальная часть продолжилась рабочими сессиями в формате коротких выступлений (Connection Zone) и «круглых столов», отведённых для каждого канала продаж. Основными темами стали: «Новые источники поиска контактов. Используем социальные сети в Интернете!», «Как сделать свою карьеру стабильной и добиться высокого уровня жизни», «Я — наставник», «Я — член МДРТ 2013», «Клуб Лучших: эффективные инструменты в моей работе», «Как вовлекать новых людей и обеспечить подтверждение членства» и т.д. По окончании объявили лучших спикеров и наградили их ценными подарками.



## Смильян МОРИ: ОДНОГО ТОЛЬКО ПОЗИТИВНОГО МЫШЛЕНИЯ НЕДОСТАТОЧНО, НУЖНО ЕЩЕ И ДЕЙСТВИЕ

Второй день конференции наполнил весомым содержанием знаменитый «массовый мотиватор» (так в действительности называется его профессия) Смильян Мори — создатель одной из крупнейших в Европе структур прямых продаж, признанный специалист в области финансов, страхования, бизнес-обучения, сетевого маркетинга и мотивации. Его семинары уже посетили тысячи людей из разных стран мира.

На семинаре для членов КЛ С. Мори раскрыл глубинные причины распространенной привычки человека откладывать всё на «потом», привычки во всем сомневаться и вести пассивный образ жизни. Его мотивационный посыл, энергия, веселье и увлекательные истории из жизни надолго запомнились всей элите страхования жизни.



## МУДРОСТИ ТРЕНЕРА МОРИ

— Следите за своими мыслями! Пусть ваши мысли будут позитивными, потому что ваши мысли становятся словами. Следите за своими словами, пусть ваши слова будут позитивными, потому что ваши слова становятся вашими поступками. Следите за своими поступками, пусть ваши поступки будут позитивными, потому что ваши поступки становятся вашими привычками. Следите за своими привычками, пусть ваши привычки будут позитивными, потому что ваши привычки становятся вашими ценностями. Следите за своими ценностями, пусть ваши ценности будут позитивными, потому что ваши ценности станут вашей судьбой.



## ВОСЬМАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ КЛУБА СОБЕРЕТ НЕ МЕНЕЕ 200 ФИНАНСОВЫХ КОНСУЛЬТАНТОВ

Заключительный, третий день конференции участники «Клуба Лучших» посвятили отдыху: кто отправился на экскурсии, кто на шопинг, кто остался в гостинице, а кто-то решил поплавать в еще теплом море.

Мы обязательно сообщим, где состоится следующая, восьмая конференция КЛ. Напоминаем, что попасть в «Клуб Лучших» может каждый, кто выполнит следующие квалификационные показатели Сезона 7 (период с 1 ноября 2012 года по 28 февраля 2013):

### ПОКАЗАТЕЛИ ДЛЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЙ СЕТИ

ОСНОВНЫЕ УСЛОВИЯ (по всем номинациям необходимо выполнение дополнительных условий)	
Финансовые консультанты	Доход 260 тыс. руб. (в ср. 65 тыс. руб. в мес.)
Коллекторы	Комиссионный доход 160 тыс. руб. (в ср. 40 тыс. руб. в месяц)
Менеджеры агентских групп	280 тыс. руб. (в ср. 70 тыс. руб. в мес.) — сумма специальных премий менеджера.
Директора агентств	Не менее 3-х финансовых консультантов от агентства, выполнивших показатели «Клуба Лучших» Сезона 7
Руководители дирекций	Не менее 4-х финансовых консультантов от Дирекции, выполнивших показатели «Клуба Лучших» Сезона 7
Региональные управляющие	Не менее 9-ти финансовых консультантов от закрепленных агентств, выполнивших показатели «Клуба Лучших» Сезона 7

### ДЛЯ ПАРТНЕРСКОГО КАНАЛА ПРОДАЖ:

Объем 4-месячного плана квалификационного периода	Выполнение плана в % для включения в Клуб Лучших
План 10 млн руб. и более	150%
План от 5 млн руб. до 9,99 млн руб.	180%
План ниже 5 млн руб.	200% (фактические сборы не менее 3,5 млн руб. за 4 месяца)

### ДЛЯ СОТРУДНИКОВ ОАО «РОСГОССТРАХ БАНК»:

Не менее 160 тыс. руб\* — сумма первых взносов по новым договорам накопительного страхования жизни за 4 месяца (обязательным является соблюдение всех дополнительных условий).

### ДЛЯ КОРПОРАТИВНОГО КАНАЛА ПРОДАЖ:

Показатель для вступления в «Клуб Лучших» — прирост нового бизнеса за 4 месяца.

### В КОНКУРСЕ МОГУТ УЧАСТВОВАТЬ СОТРУДНИКИ, ИМЕЮЩИЕ ПЛАН ПРОДАЖ:

#### ИЗ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ:

— не менее 650 000 руб. в месяц

#### ИЗ ЦЕНТРАЛЬНОГО ОФИСА:

— не менее 1 000 000 руб. в месяц

**ОБЯЗАТЕЛЬНЫМ УСЛОВИЕМ ЯВЛЯЕТСЯ ЕЖЕМЕСЯЧНОЕ ВЫПОЛНЕНИЕ ПЛАНА ПРОДАЖ НА 100% И БОЛЕЕ В ТЕЧЕНИЕ ВСЕГО СЕЗОНА.**

## YOU'RE SIMPLY THE BEST!\*

\*Просто ты самый лучший!

### Елена БРЮХАНОВА,

финансовый консультант, Приморский край:  
— На конференцию «Клуба Лучших» я попала впервые. До этого с удовольствием слушала рассказы о Клубе, рассматривала фотографии. Поэтому знаю всех по лицам, особенно тех, кто здесь не в первый раз. Это люди с горящими глазами и открытыми сердцами. Это люди, которые верят в свою победу.

### Алексей ПОТАПОВ,

менеджер агентской группы, Новосибирская область:  
— Нацеленность на результат — вот главный фактор успеха моей работы. Отличным примером для меня являются и достижения моих коллег, членов «Клуба Лучших». Не могу позволить себе отстать от них, хочется быть в одном ряду и, возможно, впереди!

### Раиса АБРОСЬКИНА,

финансовый консультант, Республика Мордовия:  
— Благодаря «Клубу Лучших» я открыла глаза на новые возможности. Поняла, что я бизнесмен и работаю на себя. Увидела и услышала истории других финансовых консультантов. Их успехи зарядили и вдохновили меня. Я такая же, как они, — лучшая!

### Татьяна БИНДИЧЕНКО,

РОСГОССТРАХ БАНК, Республика Башкортостан:  
— В этот раз я — единственная здесь представительница РОСГОССТРАХ БАНКа. Хочу поблагодарить всех участников «Клуба Лучших». Я действительно рада, что оказалась здесь. Во всем банке, из всех его сотрудников я оказалась лучшей. Мне это действительно приятно. Все мы прекрасно понимаем, что работаем в одном холдинге, мы работаем на один результат. Мы всегда будем лучшими!

### Елена НОВАЧЕНКО,

финансовый консультант, Вологодская область:  
— Успех не бывает случайным. Его обязательно нужно планировать, сильно хотеть и целеустремленно идти к нему. Если вы поставили себе цели, к примеру, заключить определенное количество договоров или закрывать планы с необходимыми показателями, то ни в коем случае не останавливайтесь, если что-то не получается. Только вперед!

# ГОССТРАХ СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ

ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ ПЕНСИОННОЕ СТРАХОВАНИЕ

## СРЕДСТВА МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ ОБЯЗАНЫ ЗАИНТЕРЕСОВАТЬ НАРОД ПЕНСИОННОЙ ТЕМАТИКОЙ

### БОЛЕЕ 50 РЕГИОНАЛЬНЫХ ЖУРНАЛИСТОВ — ПОБЕДИТЕЛЕЙ КОНКУРСА «ДОВЕРИЕ» ПОСЕТИЛИ ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ОФИС ГК РОСГОССТРАХ

6-7 ДЕКАБРЯ ПЕНСИОННЫЙ ФОНД РОССИИ (ПФР) ПРОВЕЛ ТРЕТИЙ ЕЖЕГОДНЫЙ КОНКУРС «ДОВЕРИЕ» НА ЛУЧШЕЕ ОСВЕЩЕНИЕ В СРЕДСТВАХ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ И ПЕНСИОННОЙ ТЕМАТИКИ В 2012 ГОДУ. ПАРТНЕРОМ КОНКУРСА ВЫСТУПИЛ ВХОДЯЩИЙ В ГРУППУ КОМПАНИЙ РОСГОССТРАХ НЕГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПЕНСИОННЫЙ ФОНД «РГС» (НПФ «РГС»).

В СОСТАВ КОНКУРСНОГО ЖЮРИ ВОШЛИ ПРЕДСТАВИТЕЛИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И ОБЩЕСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ, ЧЬЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НАПРАВЛЕНА НА РАЗВИТИЕ КАЧЕСТВЕННОЙ ЖУРНАЛИСТИКИ И ПРОПАГАНДУ ПЕНСИОННОЙ И СОЦИАЛЬНОЙ ГРАМОТНОСТИ РОССИЯН.

ИНФОРМАЦИОННУЮ ПОДДЕРЖКУ КОНКУРСУ ОКАЗАЛИ ВЕДУЩИЕ РЕЙТИНГОВЫЕ ФЕДЕРАЛЬНЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ СМИ — «РАДИО РОССИИ», АЭИ «ПРАЙМ», ИНФОРМАЦИОННЫЕ ВЕБ-ПОРТАЛЫ СМИ.RU, РОСБАЛТ, ФИНМАРКЕТ И ДРУГИЕ.

УЧАСТИЕ В КОНКУРСЕ ПРИНЯЛИ БОЛЕЕ 250 АВТОРОВ И АВТОРСКИХ КОЛЛЕКТИВОВ — ПРЕДСТАВИТЕЛИ ФЕДЕРАЛЬНЫХ И РЕГИОНАЛЬНЫХ СМИ. ГЛАВНОЙ МОТИВАЦИЕЙ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ В СВОЕМ МАСТЕРСТВЕ И УЧАСТИЯ В КОНКУРСЕ ЖУРНАЛИСТЫ НАЗВАЛИ ВОСТРЕБОВАННОСТЬ ПЕНСИОННОЙ ТЕМАТИКИ СРЕДИ ЧИТАТЕЛЕЙ.



#### РОСГОССТРАХ ПЕНСИЯ

##### В ГОСТЯХ У ГОССТРАХА

В ходе двухдневного посещения Москвы 58 журналистов, победителей конкурса, посетили «Дом Госстраха» на Киевской, 7 и получили награды на официальной церемонии награждения в Пенсионном фонде России.

В «Доме Госстраха» лауреатов ознакомили с историей и развитием Группы компаний РОСГОССТРАХ, с работой НПФ «РГС». Показали экспозицию музея и рассказали об уникальности этого здания. Живую реакцию вызвало сделанное журналистам предложение перевести накопительную часть пенсии каждого в НПФ «РГС» и застраховать свою жизнь в компании РОСГОССТРАХ ЖИЗНЬ.

Посещение Центрального офиса Компании завершилось пресс-конференцией с участием руководства НПФ «РГС». Его представители прокомментировали показатели деятельности НПФ «РГС», рассказали о текущей ситуации в пенсионной системе страны. Журналисты активно задавали вопросы, снимали на фото- и видекамеры: их интересовало формирование бюджетов в НПФ, отношение руководителей Фонда к новому закону о переменах в выплате накопительной части пенсии, а также вопросы взаимодействия СМИ с НПФ на федеральном и региональном уровнях.

##### ЗА НАГРАДАМИ — В ПФР

На торжественной церемонии награждения всех победителей, которая состоялась на следующий день после встречи в Доме Госстраха в здании Московского отделения Пенсионного фонда России, собрались руководители ПФР, НАПФ и ведущих НПФ. С приветственным словом выступил Председатель Правления ПФР РФ Антон Дроздов: «Мы проводим Конкурс уже в третий раз. Я рад тому, что с каждым годом количество участников увеличивается, а их профессионализм в области пенсионной тематики растет. Вы занимаетесь сложной и полезной работой — повышаете финансовую грамотность наших граждан». А. Дроздов поблагодарил партнеров Конкурса, крупнейшие НПФ России.

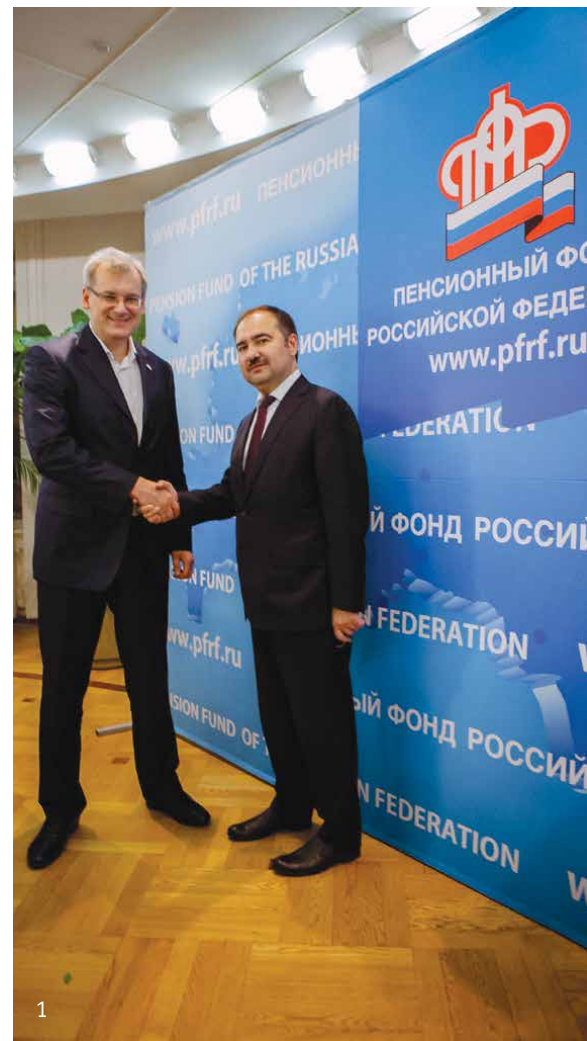


1. Председатель Правления ПФР РФ Антон Дроздов (справа) и Исполнительный директор НПФ «РГС» Александр Бондаренко: полное доверие!
2. Пресс-конференция руководства НПФ «РГС» в Доме Госстраха.
3. Журналисты – победители конкурса ПФР в музее истории Госстраха-Росgosстраха

#### Заместитель исполнительного директора НПФ «РГС» Светлана Борисенкова:

Если вовремя взять пенсию под контроль, то к моменту выхода на заслуженный отдых можно обеспечить себе надежную финансовую поддержку. Сегодня мы предлагаем для этого комплексный метод. Во-первых, перевод накопительной части трудовой пен-

сии в НПФ, во-вторых, вступление в государственную программу софинансирования, и, в-третьих, участие в пенсионных программах страхования жизни. Такие «3 простых шага» позволят увеличить будущую пенсию в 1,5-2 раза.



\*\*\*

Лауреаты получили награды — дипломы Первой, Второй и Третьей степеней в каждой из 18 номинации и призы, предоставленные партнерами Конкурса. Первыми среди негосударственных пенсионных фондов журналистов поздравил НПФ «РГС». «Рынок пенсионного страхования в России стремительно развивается. Вы — одни из тех, кто сегодня способствует этому, — заявил Исполнительный директор НПФ «РГС» Александр Бондаренко, награждая лауреатов за победу в номинации «Потенциал регионального рынка пенсионных услуг». — У вас важная миссия — помочь человеку разобраться в пенсионной системе страны и донести до него информацию о том, как собственными усилиями увеличить свою будущую пенсию».

После официальной части всех гостей мероприятия ждал легкий фуршет, где пресс-службы фондов и журналисты со всей России смогли пообщаться в свободной обстановке и наладить взаимоотношения.