

# Renlife

WWW.RENLIFE.RU

ВЕСНА '2020

**ИНТЕРВЬЮ**

**ОТВЕТСТВЕННОСТЬ  
ЗА УСПЕХ**

**АГЕНТСТВО**

**ИРКУТСК:  
ОБЛАСТЬ ФИНАНСОВ**

**СОБЫТИЕ**

**НА ШАГ  
ВПЕРЕДИ**

**Елена  
Плетнева  
ПОИСК БЕЗ  
ОСТАНОВОК**

**ТЕМА НОМЕРА**

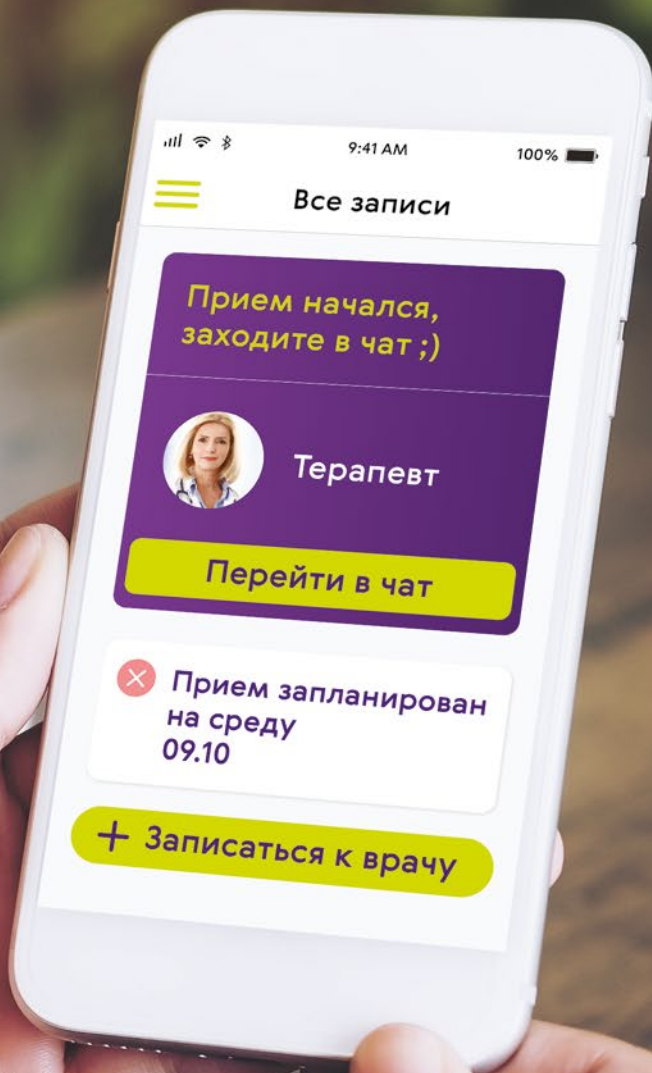
***Превентивность***

6+



Renlife 2020 №24





📶 📶 📶

9:41 AM

100% 🔋



## Все записи

Прием начался,  
заходите в чат ;)



Терапевт

Перейти в чат



Прием запланирован  
на среду  
09.10



Записаться к врачу



# Renlife

РОССИЯ ВЕСНА/2020

Учредитель и издатель  
ООО «СК «Ренессанс Жизнь»

Директор журнала **Олег Киселев**

## АДРЕС РЕДАКЦИИ

Россия, 115114, Москва,  
Дербеневская наб., 7, стр. 22,  
телефон: +7 (495) 981-2-981, доб. 7143  
[pressa@renlife.com](mailto:pressa@renlife.com)  
[www.renlife.ru](http://www.renlife.ru)

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

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

Тираж: 1000 экз. Заказ № 20-1004

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



На обложке:  
Сокращенная версия логотипа компании

© 2020 ООО «СК «Ренессанс Жизнь»



**Олег:** События, которые происходят сегодня в России и в мире в целом, можно назвать переломным моментом для дальнейшего развития, которое затронет каждого из нас. Мы в «Ренессанс Жизнь» за свою историю не раз проходили вместе с тобой, Юрий, похожие кризисы. Однако сталкивались мы лишь с экономическими катаклизмами. Но сейчас складывается необычная ситуация, которую я хотел бы с тобой обсудить. Мы работаем с тобой вместе практически с основания компании «Ренессанс Жизнь», а помнишь, как мы проходили через события 2008 и 2014 годов?

**Юрий:** Конечно, помню! В первый раз, в 2008 году, это было особенно тяжело, потому что было впервые, но это сделало нас сильнее. И во второй раз, в 2014 году, мы уже были к этому готовы, потому что у нас за плечами был опыт.

**Олег:** Финансовые и экономические кризисы повто-

ряются регулярно как в мировой, так и в национальной экономике. Но сегодня все мы находимся в уникальной ситуации – мир бросает нам новые вызовы и трудности, с которыми мы до этого никогда не сталкивались. Возможно даже, что человечество оказалось на исторической развилке, где будет определяться дальнейшее направление глобального развития.

**Юрий:** Абсолютно согласен с тобой, Олег. Уникальность сегодняшнего момента заключается в том, что в одном месте и в одно время сошлись 3 фактора или, как еще можно сказать, 3 вызова современности: финансовый, эпидемиологический и коммуникационный.

**Олег:** Интересная структура! Давай подробнее обсудим каждый из этих вызовов. И первый вызов нам с тобой понятен – это экономический спад, который порождает в людях страх перед неизвестностью в настоящем и будущем. Но через это мы уже не

раз проходили. У нас есть опыт преодоления такого вызова и самое главное, что именно в такие моменты мы не бросали наших клиентов в море неопределенности, а шли им навстречу и искали варианты решения их проблем.

**Юрий:** Да, можно сказать, бросали им спасательный круг, давали финансовую опору и возможность удержаться на плаву в непростое время. И мы, как страховщики жизни, продолжаем сегодня и продолжим завтра давать людям уверенность и способы защиты от невзгод.

**Олег:** Я вспоминаю, как во время кризисов предыдущих лет мы с тобой убеждались в том, что интерес людей к продуктам страхования жизни, несмотря на ухудшение экономической ситуации, только возрастает.

**Юрий:** Да, я думаю, это неспроста, так как страхование жизни во все времена было тихой финансовой гаванью и финансовой подушкой безопасности. Но сегодня мы столкнулись впервые с вызовом, с которым раньше мы с тобой никогда не имели дела – это борьба с эпидемией. Первое, что я хочу сказать как бывший врач – нельзя игнорировать меры профилактики. Именно профилактика позволяет остановить эпидемию, потому что лучше предотвратить, чем бороться с болезнью и её последствиями.

**Олег:** На самом деле, Юрий, то, что ты говоришь с точки зрения медицины, и является основной идеологией страхования жизни – заранее подумать и сделать действие, позволяющее предотвратить будущие негативные последствия:



крах семейного бюджета, отсутствие средств на воспитание и обучение детей, бедную старость. Более того, в такое время это наша обязанность как профессионалов, кто занимается финансовыми консультациями, донести эту идеологию до как можно большего количества людей. И сегодня технологии, которые мы используем в своей работе, отличаются от того, что было раньше: можно заключать договоры страхования жизни онлайн, пользоваться телемедициной, услугами психолога, разве что мы не включили в наши сервисы доставку еды (смеется), над этим надо будет ещё поработать.

**Юрий:** Это как раз третий вызов, который я имел в виду – переход большинства взаимодействий и коммуникаций в жизни и работе в онлайн-пространство. Как вовремя мы обновили нашу линейку продуктов, добавили онлайн-сервисы и запустили электронные полисы. Благодаря этим действиям мы сегодня не просто готовы справиться с новыми трудностями, но и увеличить количество людей, которым мы обязаны помочь. Сейчас онлайн-коммуникации стали необходимостью, эпидемия стала катализатором для резкого и окончательного перехода жизни в цифровое пространство! И я считаю, что мы молодцы, что в свое время сработали превентивно и подхватили этот тренд.

**Олег:** Ты знаешь, когда мы объявили о наших пяти ценностях, больше всего вопросов возникало о превентивности. Думаю, теперь больше ни у кого не возникает вопросов, что мы вкладываем в понятие пре-

вентивность.

**Юрий:** Страхование и превентивность – смысл этих двух понятий неразрывно связан. Поэтому я уверен, что и с этой необычной ситуацией мы точно справимся, потому что мы всегда стараемся работать превентивно, на опережение, и я с уверенностью смотрю в будущее.

**Олег:** Да, Юрий, я с тобой полностью согласен. Чем глубже кризис и чем серьезнее экономическое падение, тем сильнее будет отскок и восстановление. Ну а как говорят у нас в России: всё, что нас не убивает, делает нас сильнее. Юрий, и я гарантирую, что с какими бы трудностями мы ни сталкивались, мы будем воспринимать их как вызовы, пройдя через которые мы станем только сильнее.

А сейчас я хочу обратиться к читателям нашего журнала: и как официальное

лицо, и как профессионал в финансовой сфере, и как человек с достаточным и разносторонним жизненным опытом. Нынешний кризис предоставляет нам не просто возможности, а уникальные возможности адаптировать свой бизнес, свою работу, свою повседневную жизнь к условиям цифровой эпохи. Если вы не упустите эту возможность и получите новые навыки, освоите новые цифровые компетенции, то благодаря этому после окончания кризиса вы выйдете на новый уровень, особенно по сравнению с теми, кто в кризис только обсуждал проблемы, лежа на диване и смотря телевизор. И не забывайте, что любой номер нашего журнала вы можете почитать в электронном виде на сайте [genlife.ru](http://genlife.ru) в разделе «О компании». Будьте здоровы, будьте онлайн и берегите себя и своих близких!



## НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ



**ЕЛЕНА МАТЮШКИНА**  
Руководитель проекта



**АРИНА КРИВИЦКАЯ**  
Главный редактор



**ЮЛИЯ ЛОКТИОНОВА**  
Дизайнер



**ВЯЧЕСЛАВ МАРКИН**  
Корреспондент



**АЛЕКСЕЙ БАЁВ**  
Дизайнер

6 ПИСЬМА

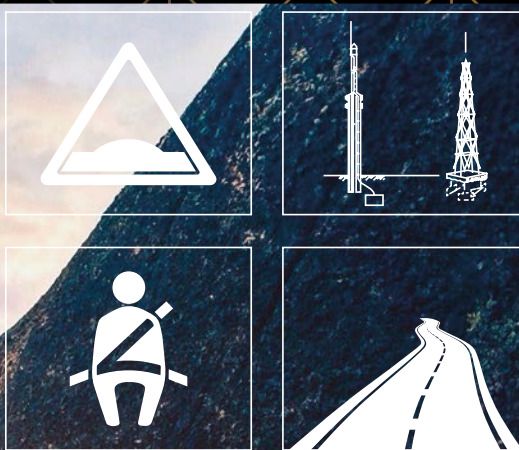


8 ГАЛЕРЕЯ УСПЕХА

GOLDEN GALLERY

18 ТЕМА НОМЕРА

Превентивность



34 АГЕНТСТВО

Область финансов

27 ИНТЕРВЬЮ

Ответственность за успех





**38** ПЕРСОНА

## Поиск без остановок



**52** ЛЮДИ КОМПАНИИ



**72** СОБЫТИЕ

## Осенний марафон «На шаг впереди»



**70** СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ



**104** СТИЛЬ

## Бизнес-сувениры





# Renlife



**Впиши свою страницу**

Каждый может стать автором журнала

По вопросам участия обратитесь по адресу [Pressa@renlife.com](mailto:Pressa@renlife.com)

# ГАЛЕРЕЯ УСПЕХА

Лучшие сотрудники  
по итогам первого  
полугодия  
2019 года

## ЛУЧШИЕ ФИНАНСОВЫЕ КОНСУЛЬТАНТЫ



Белозерова Лариса  
Москва



Чунеева Ирина  
Пермь

GOLDEN GALLERY



Кривобок Александр  
Владивосток



Айдерханова Ольга  
Пермь



Миннеханова Лейсан  
Набережные Челны



Павлова Зоя  
Санкт-Петербург

ЛУЧШИЕ МЕНЕДЖЕРЫ



Волынская Елена  
Пятигорск



Кузьмина Лариса  
Чебоксары



ЛУЧШИЕ МЕНЕДЖЕРЫ



Ардашева Светлана  
Екатеринбург



Житомирова Светлана  
Ижевск

ЛУЧШИЕ АГЕНТСТВА



Чебоксары  
Директор Сусарина Диана



Ярославль-1  
Директор Чистякова Елена



Санкт-Петербург  
Директор Пух Ирина



Екатеринбург  
Директор Врублевская Людмила

ЛУЧШИЕ АГЕНТСТВА



Сыктывкар  
Директор Можегов Александр



«Успешный старт»  
Санкт-Петербург  
Директор Малышев Андрей

ЛИГА ФИНАНСОВЫХ СОВЕТНИКОВ 1 УРОВЕНЬ



Белозерова Лариса  
Москва



Чугаева Татьяна  
Сыктывкар



Ярхамова Розалия  
Казань

ЛИГА ФИНАНСОВЫХ СОВЕТНИКОВ 1 УРОВЕНЬ



Виноградова Ольга  
Ярославль-1



Мударисова Люция  
Чебоксары

ЛИГА ФИНАНСОВЫХ СОВЕТНИКОВ 2 УРОВЕНЬ



Енов Константин  
Ростов-на-Дону



Лузина Вера  
Ярославль-1



Стядя Евгений  
Новосибирск



ЛИГА ФИНАНСОВЫХ СОВЕТНИКОВ 3 УРОВЕНЬ



Демина Ирина  
Ярославль-1



Ляднова Татьяна  
Москва-4



Завалищев Арсений  
Санкт-Петербург



Золотухина Ирина  
Некрасовское



Ошуркова Людмила  
Вятские Поляны

ЛИГА ФИНАНСОВЫХ СОВЕТНИКОВ 4 УРОВЕНЬ



Чунеева Ирина  
Пермь



Миннеханова Лейсан  
Набережные Челны



Павлова Зоя  
Санкт-Петербург



Ласточкина Ольга  
Чебоксары



Замиралова Анна  
Пятигорск

ЛИГА ФИНАНСОВЫХ СОВЕТНИКОВ 5 УРОВЕНЬ



Кривобок Александр  
Владивосток



Айдерханова Ольга  
Пермь

ЛИГА ЭФФЕКТИВНЫХ МЕНЕДЖЕРОВ

1 УРОВЕНЬ



Слободчикова Наталья  
Пермь

2 УРОВЕНЬ



Ардашева Светлана  
Екатеринбург



ЛИГА ЭФФЕКТИВНЫХ МЕНЕДЖЕРОВ 3 УРОВЕНЬ



Волынская Елена  
Пятигорск



Житомирова Светлана  
Ижевск

ЛИГА ЭФФЕКТИВНЫХ МЕНЕДЖЕРОВ 4 УРОВЕНЬ

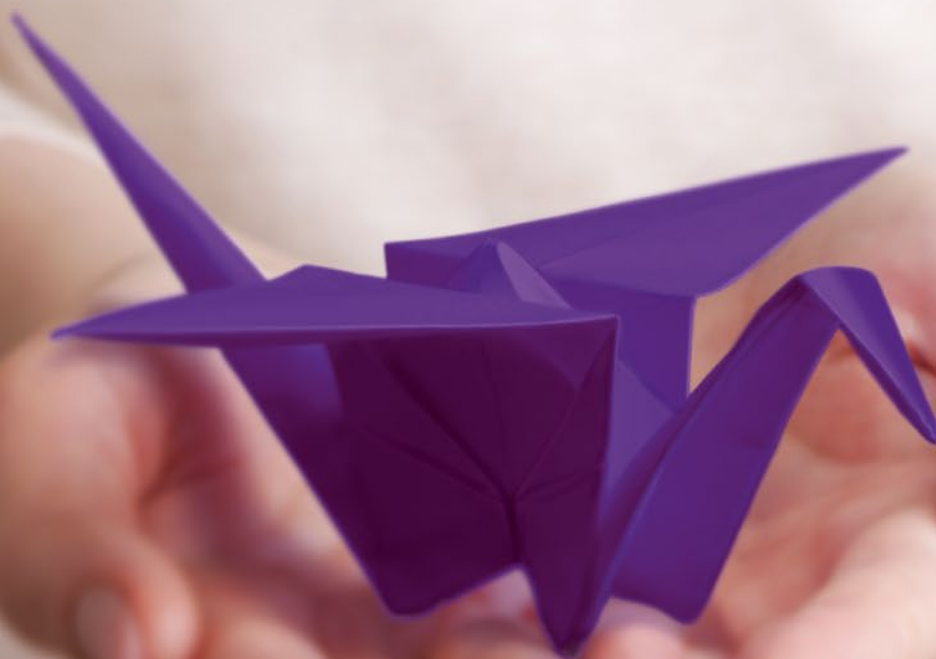


Сусарин Николай  
Чебоксары



Кузьмина Лариса  
Чебоксары

Ренессанс.▼  
ЖИЗНЬ



Страхование жизни –  
журавль в ваших руках

Что бы ни случилось

Чтобы не случилось

# Основная суть страхования –

выплата денег при наступлении негативных событий. Поэтому идеология страховых брендов строится вокруг гарантированной, надежной защиты от последствий. Страховая группа Ренессанс расширила представление клиентов о страховании через превентивность – предупреждение и профилактику негативных событий.



# Новая ИДЕОЛОГИЯ

У компании «Ренессанс Жизнь» позади 15 лет развития, взросления и приобретения «бизнес-опыта». При достижении определенного уровня развития и масштаба деятельности компания перерастает тот образ, который был создан на стартовом этапе. В основе этих изменений лежит и новая идеология компании.

Об изменении идеологии первыми задумались наши коллеги из Группы Ренессанс страхование, когда проводили исследование клиентского портфеля, чтобы понять, кто является потенциальными и действующими клиентами. Они проанализировали, как люди относятся к услуге страхования, как выбирают страховую компанию. Для клиентов страхование – это всего лишь вынужденная «плата за спокойствие», а полис – просто документ. Есть клиенты, которые не помнят компанию, в которой они застрахованы, потому что чаще всего общаются с нами, когда происходит страховой случай или заканчивается срок действия полиса. А если страхового случая посчастливилось избежать, людям кажется, что они потратили деньги впустую. Но мы хотим значить больше в жизни человека.

Новая идеология компании «Ренессанс Жизнь» – превентивность. Предупреждение, предотвращение, профилактика.

Одновременно с этим акционерами было принято решение провести ребрендинг компаний, которые вошли в группу Ренессанс в 2017 году, – объединить их под единым брендом. Многие бизнесы, которые вошли в группу, пересекались,

но все имели разные логотипы: «Ренессанс страхование», «Ренессанс Жизнь», «Медкорп», НПФ «Благосостояние» и другие.

После изменения стиля появились пять основных направлений «Ренессанса»: Ренессанс страхование, Ренессанс здоровье, Ренессанс Жизнь, Ренессанс клиника и Ренессанс пенсии. Мы – Ренессанс Жизнь – компания по страхованию жизни. Остальные компании – это страхование имущества и ответственности, направления добровольного медицинского страхования и сопутствующие сервисы, а также больницы и клиники, и негосударственный пенсионный фонд. Таким образом, была произведена унификация названий, создан единый визуальный стиль и идеология, которая объединяет эти бренды – идеология превентивности.

Что говорят клиентам другие страховые компании? «Что бы ни случилось – мы заплатим». Идеология «Ренессанса» заключается в том, что мы не просто компания, которая платит. Мы – компания, которая на шаг впереди действия, чтобы человек не попал в эту конкретную неблагоприятную ситуацию.

«Чтобы не случилось» – это основной тезис нашей идеологии. То есть, мы не только облегчаем последствия неприятностей, но и помогаем клиенту эти неприятности предотвратить.

# Превентивность в страховании

Сама суть накопительного страхования жизни – превентивность: заранее предусмотреть жизнь после выхода на пенсию, получение ребенком образования, создание капитала к его совершеннолетию – это действия на много шагов вперед. Теперь мы еще и усиливаем эти действия. И те новые сервисы, которые появляются у нас, направлены на то, чтобы, по возможности, избежать негативных последствий: телемедицина, психологические консультации, юридическая поддержка, – это то, что позволяет уменьшить или предотвратить сложные ситуации.

Конечно, мы платим по страховым случаям, мы гарантируем финансовую помощь, которая предусмотрена договором. Но параллельно с этим мы делаем действия, чтобы наши клиенты не попали в эти сложные ситуации. Мы должны быть на шаг впереди, действовать на опережение.

Идея превентивности также воплощается в повышении финансовой грамотности населения. Благодаря семинарам, которые проводят сотрудники компании, люди учатся правильно распоряжаться деньгами, оптимизируют свои расходы и используют передовые финансовые инструменты для наращивания капитала.

Идеология превентивности меняет роль страховой компании в жизни человека: мы не только облегчаем последствия неприятностей, но и помогаем клиенту их предотвратить.

Мы с клиентом в любом случае, что бы ни произошло, **что бы ни случилось**. Но теперь мы будем делать всё возможное, чтобы негативные события в жизни клиента не наступили: **чтобы не случилось!**

# НОВЫЙ ЛОГОТИП

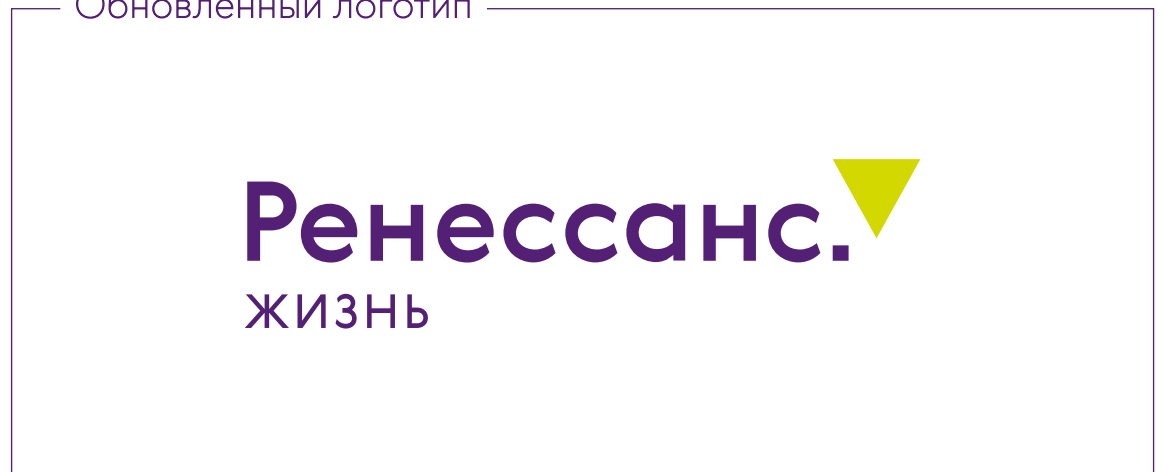
Изменение идеологии компании повлияло и на изменение стиля. Обновленный логотип отражает идею превентивности: зеленый треугольник символизирует контроль над событием в любой ситуации. Компания стремится предотвратить неприятное событие, но, если оно все же произошло, в своей классической роли страховщика она помогает устранить его последствия.

Квадрат означает негативное событие, которое предотвращено или находится

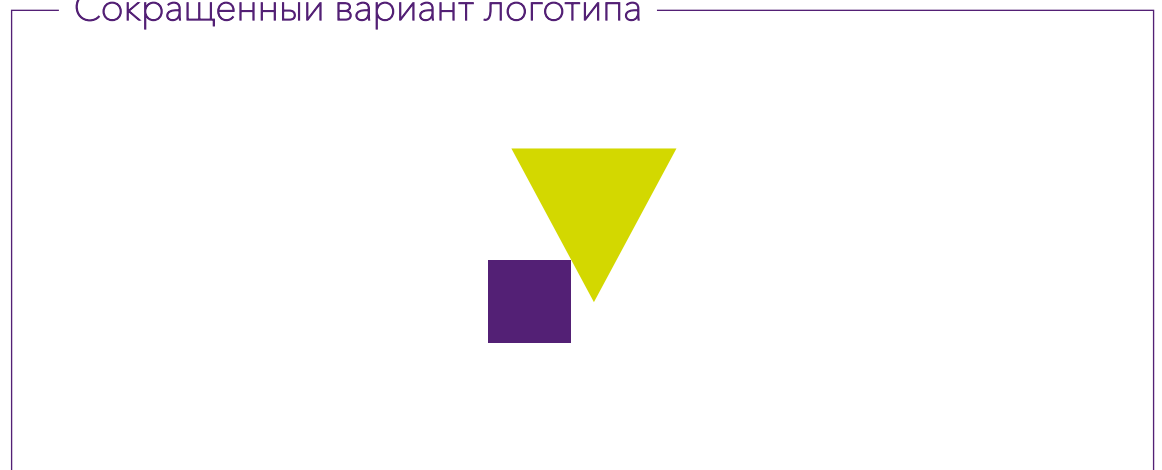
под контролем. Треугольник – контроль над этим событием, своеобразная «галочка». Негативное событие предотвращено – галочка поставлена.

Цвета бренда были сохранены с небольшими корректировками: зеленый стал ярче, а фиолетовый приобрел большую глубину и насыщенность. Изменился и шрифт компании.

Обновленный логотип



Сокращенный вариант логотипа





# Превентивность в жизни

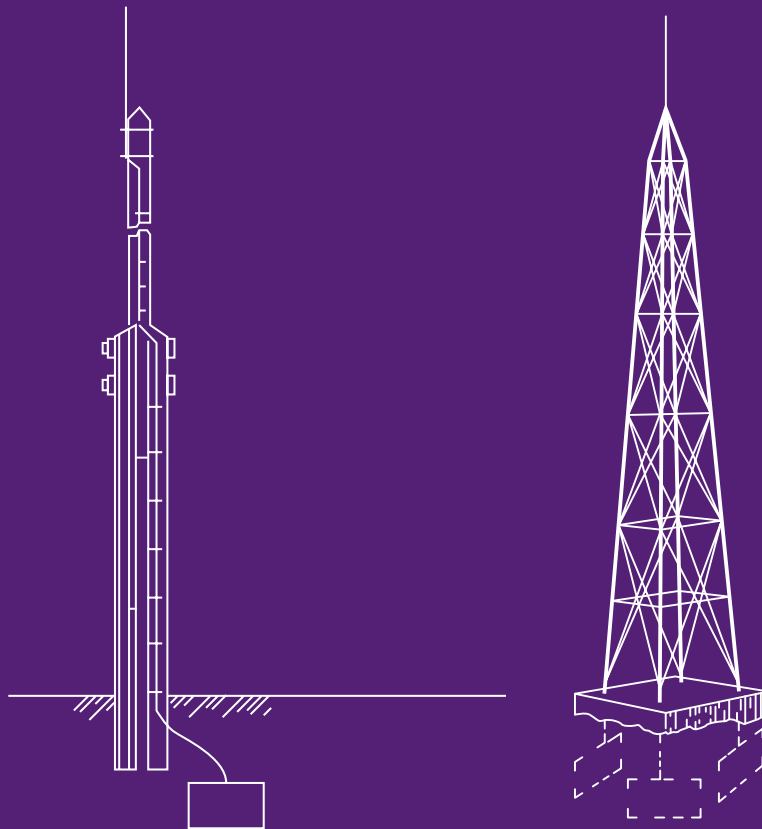
Превентивность с нами постоянно, просто мы редко задумываемся о том, что «предметы безопасности», «предупреждения» окружают нас в жизни. Мы воспринимаем их как само собой разумеющееся. Но так было не всегда. Эти предметы когда-то появились впервые.



Лежачий полицейский

В 1950-х годах физик Артур Комптон был ректором университета в Вашингтоне. Как заботливому ректору, ему очень не нравились машины, которые на полной скорости пронеслись рядом с университетом, угрожая сбить студентов. Он понял, что для того, чтобы студенческий городок был безопаснее, нужно заставить водителей сбрасывать

скорость перед людными местами. И Комптон предложил решение, которое называлось тогда «Искусственный бугор для управления движением». Изобретение прижилось, но в народе его назвали «лежачим полицейским».



## Молниеотвод

По материалам интернета

Помимо того, что Бенджамин Франклин был известным политическим деятелем и писателем, он был еще и физиком. Именно Франклин ввел в науку понятие положительного и отрицательного электричества. Когда мы пользуемся словами «батарея», «конденсатор», «проводник», «заряд», «разряд», «обмотка», мы вряд ли знаем о том, что Франклин первым дал названия всем этим вещам. Теория статического электричества помогла Франклину сделать открытие – он доказал, что молния, прорезающая небо, и искра, полученная с помощью электрического конденсатора – это одно и то же явление, только в разных масштабах. Когда стала ясна электрическая природа молнии, Франклин смог осуществить главное изобретение своей жизни – молниеотвод. Опыты состоялись в 1760 году.

Молниеотвод, по словам Франклина, «Либо предотвращает удар молнии из облака, либо уже при ударе отводит его в землю без ущерба для здания. Нижний конец прута должен уходить в землю настолько, чтобы достичь влажного грунта. А если прут изогнут так, чтобы он отходил под землей в горизонтальном направлении наружу от фундамента и затем снова изгибался вниз на три-четыре фута, то он предохранит от повреждения любую часть кладки фундамента».



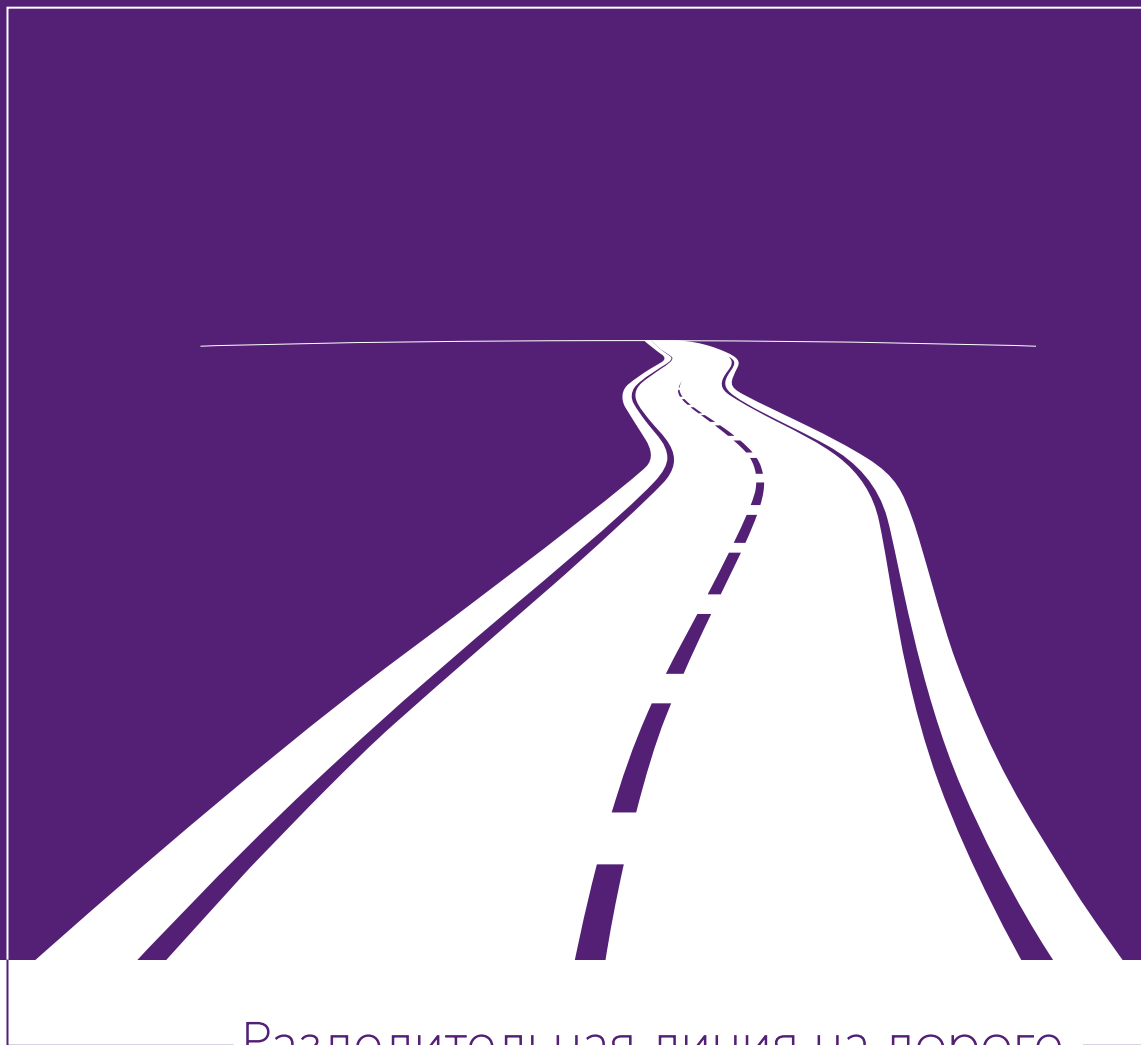
## Ремень безопасности

По материалам интернета

Ремень безопасности сегодня стал совершенно привычным и естественным, им обязательно оснащается каждый автомобиль. Идею фиксировать человека ремнем в кресле первым высказал английский ученый и изобретатель Джордж Кейли еще в начале XIX века. Инженер и изобретатель хотел использовать ремень безопасности для надежного удержания пилота в кресле создаваемого им летательного аппарата. В дальнейшем упоминание о ремне безопасности на транспорте встречается в работах Эдварда Клэгхона. В 1885 году в Нью-Йорке он получил патент, где было указано: «...разработан с целью обеспечения безопасности водителя транспортного средства путем крепления крюков и других элементов устройства к неподвижному объекту...» Позже, в начале 50-х годов уже XX века,

американцы братья Лигоны приобрели патент на изобретение, которое имело две точки крепления, обеспечивающие надежную фиксацию водителя. На смену этим ремням позже пришел трехточечный ремень безопасности, создателем которого был Нильс Болин. Так родился V-образный ремень безопасности, который используется сегодня.





## Разделительная линия на дороге

По материалам интернета

С первых лет появления автомобилей самыми частыми видами дорожно-транспортных происшествий были наезды на пешеходов и столкновения машин. Одно из первых предложений по нанесению разделительной разметки озвучил Эдвард Хайнс – член дорожной комиссии в США в штате Мичиган. В 1911 году он ехал по узкой для двустороннего движения дороге и сильно опасался встречных автомобилей. Когда перед ним оказался молоковоз с подтекающим содержимым, у него родилась идея. Пролитая струйка белого молока на тёмном асфальте надоумила Хайнса использовать дорожную разметку для разделения встречных потоков машин. В Советском Союзе разделительная полоса появилась в 1933 году, вскоре после того, как булыжные мостовые Москвы покрыли асфальтом. Нанесение

первой дорожной разметки было настолько важным событием, что о нем сообщалось в газетах. Например, «5 октября 1935 года широкая автотрасса Сочи – Мацеста разделена белой разграничительной полосой на две части: правую и левую. Стрела указывает участок, где разрешён поворот автомашины с одной стороны на другую», – писали в «Сочинской правде». Когда в следующий раз будете ехать по двухполосной дороге, поблагодарите Эдварда Хайнса за один из самых важных элементов в безопасности дорожного движения ▣.

Ренессанс.▼  
ЖИЗНЬ



# Ответственность за успех

В предыдущих публикациях журнала «REN LIFE» генеральный директор компании «Ренессанс Жизнь» рассказал историю своего становления в страховом бизнесе. А недавно он встретился с менеджером из Чувашии Светланой Яргуниной, для которой этот путь начался не так давно.

Конечно, каждый проходит через свои этапы и сложности, через свои победы и поражения, но есть общие моменты, которые объединяют освоение новой профессии. Редакция журнала «REN LIFE» предлагает основные моменты видеоинтервью, которые будут интересны и в изложении на наших страницах.

Итак, интервью генерального директора компании «Ренессанс Жизнь» Олега Киселева с менеджером агентства из города Чебоксары Светланой Яргуниной.

Встреча состоялась 5 декабря 2019 года.

Чтобы посмотреть полную версию интервью, отсканируйте QR-код и переходите по ссылке.



**Олег Киселев:** У всех разные критерии успеха. Обычно они измеряются какими-то материальными целями, жизненными задачами, после этого идут семейные ценности, утверждение и становление личности. Что для Вас означает быть успешной?

**Светлана Яргунина:** Если сравнить начало моей работы в компании и нынешний период, то сначала я просто пришла за дополнительным заработком. На тот момент критерий «достигнуть здесь чего-то, каких-то успехов» передо мной даже не стоял. А сейчас я вижу себя совсем в другом русле. И успешность для меня – это не просто слово, а цель, к которой я, можно сказать, уже иду. Я не могу её выразить на данный момент какими-то глобальными вещами, для меня это не столь существенно на данном этапе. Для меня важно, чтобы люди меня заметили, чтобы появилось признание в обществе.

*До прихода в страховую компанию «Ренессанс Жизнь» Светлана Яргунина 12 лет посвятила медицине – была, пожалуй, одной из самых заметных фигур на селе – фельдшером. Район – в полчасе езды от столицы Чувашии. А для души и дополнительного дохода занималась еще и организацией мероприятий – проводила свадьбы и юбилеи как*

*ведущая. Ей всегда нравилось общаться с людьми.*

*И, что называется, разделять и добавлять радость в их жизнь.*

**Светлана:** Конечно, как, наверное, любой успешной женщине мне нужен автомобиль, хочется хороший дом (хотя мы его строим), хочется, чтобы дети тоже в этой жизни состоялись. У меня три сына. Старшему 18, среднему 9 лет, а младшему 6.

*А вот это в разговоре было интересным неожиданным совпадением – генеральный директор Олег Киселев тоже многодетный отец. На момент разговора старшей дочери было 18 лет, среднему сыну 12, следующему по возрасту 7 лет, а младшему 7 месяцев. Поэтому проблема «отцов и детей» обсуждалась обстоятельно, и оба собеседника возвращались к ней не раз.*

**Светлана:** Был у меня такой этап в жизни, когда я пробовала себя в сетевом бизнесе. Тогда мне мой наставник сказал: «Человек мечтает на уровне своего кошелька». Если ты ни о чем не мечтаешь, это говорит о том, что у человека пустой кошелек. Сегодня мой кошелек, конечно, не так туго забит, поэтому мои цели, мои мечты – на уровне автомобиля, дома, образования детей. Старший сын учится на плат-



ном отделении, на финансиста, в университете в Чебоксарах. Младшие тоже разносторонние личности.

Я выросла в такой семье, где главной была мама, она в большей степени руководила нашей жизнью. Это повлияло на то, что я и сама не привыкла надеяться на кого-то, а больше на себя. И поддержки, защиты я не искала. Я всегда могу о себе позаботиться сама.

*Но страхование, успехи в компании оставались основной темой встречи генерального директора и менеджера.*

**Светлана:** Сейчас мне самое главное закрыть первый уровень Лиги эффективных менеджеров. Рабочий день «под завязку» занят. Мои агенты находятся удаленно, тоже в районах, и иногда им нужна моя помощь. Они совместители, им не всегда бывает удобно поехать куда-то, приехать на собрание, на мероприятие, на встречу.

**Олег:** То есть Ваша команда не сформирована на одной территории, она разбросана по районам. А как вы общаетесь?

**Светлана:** По телефону в основном. Тот финансовый консультант, который поближе ко мне (час езды) – в неделю раз или два приезжает, а который еще дальше – раз в месяц.

**Олег:** А как муж относится к Вашей новой работе?

**Светлана:** Мне с ним повезло. Все мои начинания он приветствует: «Хочешь – попробуй. Ты же все равно сделаешь так, как сама решишь». Поэтому у меня нет такого, что он мне мешает или «подножки ставит» в продвижении по работе. Наоборот, он меня

поддерживает, принимает все мои поездки. Если я слышала от других коллег, что их мужья не всегда рады тому, что жена все время в разъездах или где-то на мероприятиях, то у меня таких проблем нет. Он знает куда, когда и на сколько я иду. Основную часть времени с детьми проводит муж, хоть они у меня самостоятельные. В школу их автобус забирает, все это организовано.

**Олег:** Доход Ваш сильно изменился с момента, когда Вы работали в бюджетной организации, проводили свадьбы и юбилеи?

**Светлана:** Доход изменился в разы. Я работала на трех работах до того, как прийти в «Ренессанс Жизнь». И мне на тот момент казалось, что мой заработок относительно неплохой, но я чувствовала, что его не хватает.

**Олег:** Даже и мне не хватает моего заработка (смеется).

**Светлана:** Да, мне его и сейчас не хватает. Я зарабатывала пятнадцать тысяч, и когда начали платить семнадцать, это показалось мне верхом чего-то.

Помимо этого, я всегда брала дополнительный заработок, и когда мне менеджер Николай Сусарин предложил подработать – я согласилась, даже не уточняя.

*Менеджер агентства города Чебоксары Николай Сусарин – одноклассник мужа Светланы. Они встречались все вместе часто и раньше: на мероприятиях, на встречах или праздниках друзей.*

**Светлана:** Николай периодически мне звонил и говорил: «Ты же у нас девушка активная, ничего не боишься. Давай я предложу тебе дополнительный заработок. Согласна?» Я не уточняла какой, о чем, что



мне нужно делать, чем мне надо заниматься. Я ему верила. И спросила только «Сколько?». Он ответил: «Ну как минимум десять сверху». Я согласилась, пришла на интервью. А когда получила свой первый доход, который был в 2,5 раза больше, чем я зарабатывала на трех работах, мне казалось, что надо мной шутят. Я упиралась. «Ты мне сказал десять тысяч, давайте мне десять и ни больше, ни меньше». Тогда он предложил посчитать. «Ты накопительное страхование жизни продала? Продала. Четвертый уровень по системе мотивации выполнила? Выполнила. У тебя такие-то программы годовые – с них столько-то». Я разревелась, на меня пришел смотреть весь офис. И они мне говорят: «Ты что, никогда не видела столько денег?» Я говорю: «Столько сразу? Нет. То есть частями я их набирала, но сразу нет». Этот момент меня тогда очень сильно замотивировал – за такое короткое время я смогла получить такие деньги. В сентябре я выложились по полной: продала девять полисов накопительного страхования жизни. Я пришла в компанию 13 августа и в первый же месяц заключила три программы накопительного страхования на 50 тысяч рублей, во втором месяце это уже было семь программ, поэтому я сразу вышла на бонус ФК9 – и это уже были другие деньги. А через 3 месяца совмещения я написала на прежней работе заявление об административном отпуске на целый год. У нас с Николаем была договоренность о том, что я буду пробовать год,

а если не получится, то тихонько отойду назад. И через год я уже приняла для себя решение – уволилась с прежней работы. Теперь я здесь и понимаю, что зарабатывать здесь можно столько, сколько сам запланируешь.

**Олег:** На самом деле, наверное, у всех так. Вот я сейчас слушаю, вспоминаю свой первый заработок. Он превышал больше чем в два раза то, что я тогда зарабатывал до страхования. Мне казалось, что это какая-то ошибка сначала. Я, правда, не плакал, но был близок к тому. Тоже очень эмоционально все это воспринимал. А как часто у Вас бывают спады? Вот за

первый месяц вы заработали хорошо. А дальше, во второй месяц?

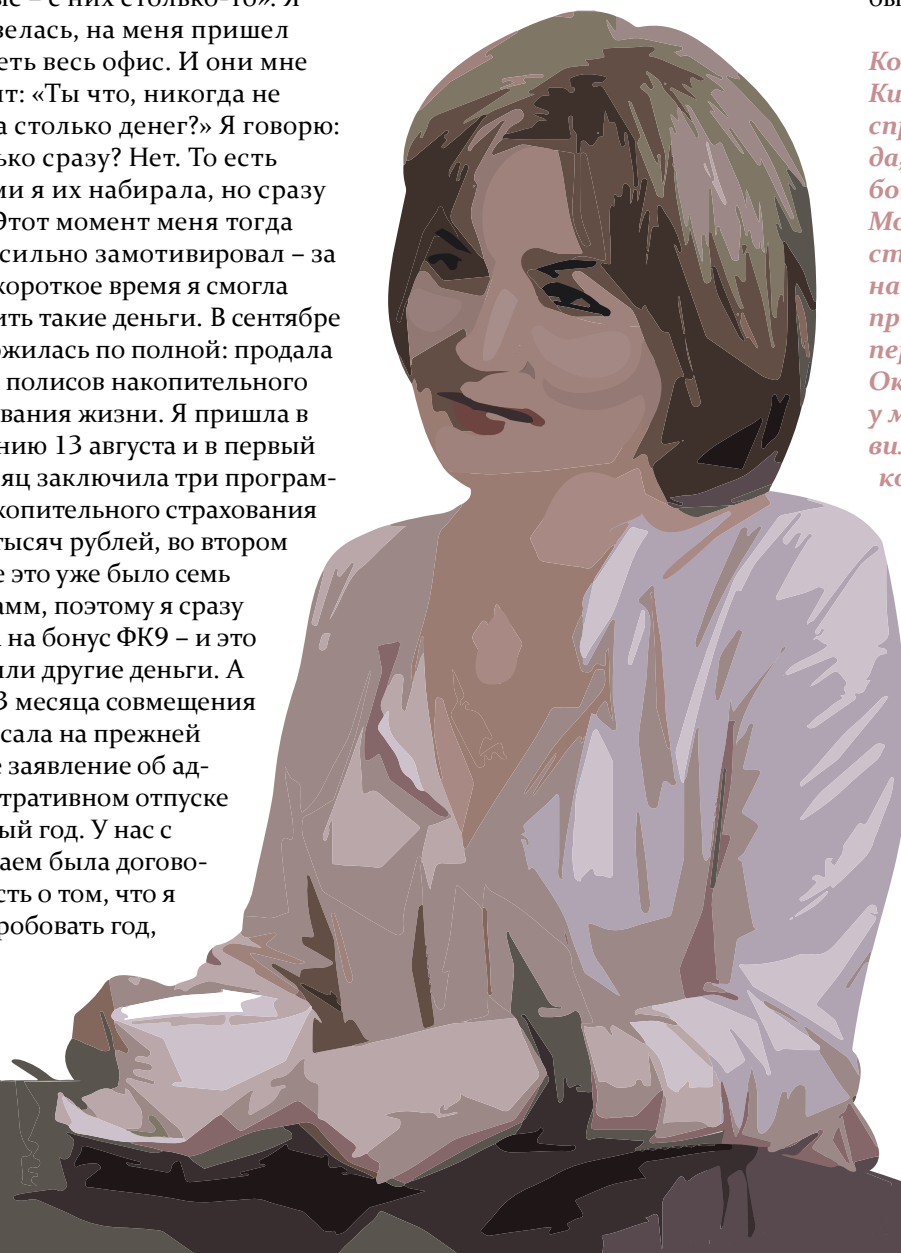
**Светлана:** Во втором еще больше. В третьем тоже на этом же уровне. А в январе у меня был спад. Просто получилось тогда в январе, что клиенту отказали в страховании и вернули ему две программы. Я автоматом скатилась с уровня ФК9. Наверное, я была немножко не готова к этому. Мне нужен был период для восстановления: как же так – у меня все хорошо получилось, а тут такое происходит. Но восстановилась. Но за этот период ни разу не возникало желания бросить, что это не мое, и что я уйду. Даже в те моменты, когда была одна продажа в месяц.

*Конечно, интересовало Олега Киселева и то, как Светлана справляется с падением дохода, потому что в бизнесе заработок – это число переменное. Может расти, проседать и расти снова. «На какой месяц от начала работы пришлось одна продажа?», «Как долго длился период «просадки продаж»? Оказалось, что такой период у менеджера из Чувашии проявился спустя полгода работы в компании.*

**Светлана:** Месяца два были мелкие продажи. И все равно я получала больше, чем на прежней работе. Получается, что я выстроила хороший входящий бизнес и получала 20 – 22 тысячи рублей в месяц.

**Олег:** А были мысли такие, что если еще плохо будет в следующий месяц, то уйду?

**Светлана:** Наверное, не было. С Николаем мы тогда уже стратегию обсуждали – как я буду подниматься. И я не думала, что дальше у меня будет только хуже. Я знала, что дальше будет только хорошо.



## • ИНТЕРВЬЮ •

Когда я начинала, как раз был период семинаров, обучения. Мы назначили семинары по финансовой грамотности, и после одного из таких мероприятий у меня сразу была продажа на 60 тысяч. Настроение, конечно, поднялось. Кроме того, слаженная работа моего менеджера тоже дала свои результаты.

**Олег:** А когда ты стала менеджером – совсем по-другому все пошло? Упал доход?

**Светлана:** Нет. Наоборот, он стал выше.

*У Светланы и директора агентства Дианы Сусариной была договоренность – если Светлана не сделает уровень финансового советника, то пойдет на менеджера. Олег Киселев иронично заметил:*

**Олег:** Ах вот так... То есть, ты не попала на финансового советника и «скатилась» на менеджера? С этим тебя и поздравляю.

**Светлана:** Наоборот, даже хорошо получилось. Мне очень нравится обучать.

Когда мне доверяли других агентов, когда мне делегировали какую-то часть работы, я ее с удовольствием принимала. Обучать мне очень нравилось.

Я работала с конкретным агентом, рассказывала о программах. Обучала. Говорила о ценообразовании, капитале, инвестициях. В какой-то момент мне стало не хватать профессиональных навыков.

И агенты, которых я

обучала, когда была финансовым консультантом, несколько просели в продажах.

Пришлось собраться, их домотивировать, «реанимировать». Кстати, как только они к нам устраивались, обучались, у них сразу лучше начинало получаться и на своей работе. То их повысят, то зарплату добавят... И они уходили. Надо было снова подниматься, искать новых. У меня пока нет агентов на полный рабочий день. В основном, совместители.

Вот одна девушка сейчас у меня хочет перейти полностью на основную работу к нам в «Ренессанс Жизнь». А так три агента, которые по итогам ноября у меня закрыли неплохие объемы – порядка ста тысяч.

*Вспомнил генеральный директор и о начале своего пути в страховании жизни.*

**Олег:** У меня тоже сначала, когда появилась своя группа, все вроде шло нормально, а потом – раз – и группы нет, доходов нет. Надо было нагонять, продавать самому. Когда мы с Вами познакомились весной, на форуме, я говорил о своих семи принципах работы. Насколько они понятны? И нужны ли подобные вещи, которыми я делюсь? Мне самому они очень нужны, но все люди разные. Для меня это работает, а насколько это работает для вас?

**Светлана:** Для нас это тоже работает. Мы всей командой восприняли это, можно сказать, на «ура».

Каждый выбрал мотивационный магнит с соответствующим ему принципом. Я раскладываю их возле своего компьютера и каждый день читаю, день начинаю с какого-то одного. Вот сегодня я для себя принимаю этот принцип и действую по нему. Но ведущим для меня, конечно же, является принцип «Я – инвестиция». То есть, я понимаю, что, не инвестируя в себя, я не могу позвать за собой людей, подтянуть за собой команду. Поэтому для меня

это главный принцип, который я применяю к себе ежедневно. Я – инвестиция.

Когда я пришла в компанию, когда начала зарабатывать деньги, директор агентства Диана Сусарина научила нас считать, сколько стоит час нашего вре-





мени. И тогда она спросила: «Какую сумму вы хотите зарабатывать, для чего она вам? И первое, что я скажу – если вы хотите расти и развиваться, вы должны инвестировать в себя. Самообразование, тренинги и все остальное». На тот момент я не придавала этому такого большого значения. А сейчас я понимаю: на тренинги, на обучение тоже хорошие суммы уходят. Но это необходимо.

**Олег:** А что изменилось вне «Ренессанса»? Изменения есть у Вас лично?

**Светлана:** Окружение сильно поменялось. Я пересмотрела свои взгляды на свое поведение, какое было и какое оно сейчас. Очень многие люди, которые меня раньше знали, сказали, что я сильно изменилась. Круг общения сильно поменялся.

*Затронул генеральный директор в беседе с менеджером и вопрос о значении социальных сетей, использования этого ресурса в работе – привлечении клиентов, рекрутинге, в финансовом просвещении.*

**Олег:** Несколько месяцев назад я сам завел свою страницу в Инстаграме. Иначе неправильно – всем говорю, что это нужно, а сам не делаю. Я раньше вообще никогда ничего не записывал. Мне многие говорили: как так – ты ходишь на встречи и ничего не записываешь. И когда я начал вести свой Инстаграм, я понял, что это очень полезно, потому что обычно мысли растекаются. А сейчас меня это затащило, я начинаю свои мысли фокусировать. Так и с принципами. Они у меня были всегда, но сформулировал в четкую структуру у их не так давно. Именно в таком изложении я их сформулировал совсем недавно. И многие вещи намного легче стали у меня получаться. Инстаграм ассоциируется с тем,

что человек современный, идет в ногу со временем. Так что это может быть косвенной рекламой. Мы сейчас в компании много делаем экспериментов с соцсетями, думаем, как привлечь в наш бизнес, наших клиентов. Потому что сейчас много людей, средний класс, от телевидения и простых изданий уходят в интернет.

Так же и когда формулируешь пост в Инстаграме, это квинтэссенция твоих мыслей, надо все сжато и четко изложить. Люди сейчас не любят много читать, берегут время. Надо, чтобы все было кратко и понятно. И, кстати, это очень полезно. Я и Вам советую. А через год-два поговорим, насколько возможно это использовать в нашей работе.

Вы слышали о таком опыте использования социальных сетей? Ваши коллеги это используют? Это срабатывает на привлечение?

**Светлана:** Наверное, еще не так активно. Пока, по-моему, самый эффективный метод, который срабатывает, это рекомендации. Хотя, я заметила, что в транспорте домой едешь – все в телефонах сидят.

*Олег заметил в ходе обсуждения, что прямая реклама в современном мире уже не так эффективна, как раньше.*

**Олег:** В социальных сетях получается, что ты как бы рекламируешь свою услугу через себя, кроме того, это современный способ, и люди, которые этими сетями пользуются, они тоже определенного склада. Гипотетически это могут быть как клиенты, так и те, кто может работать в страховании.

**Светлана:** Но если вернуться к Весеннему форуму. У меня спрашивают: «Света, что ты такого сделала, что генеральный директор подошел именно к тебе?» Почему Ваш выбор пал именно на меня?

*Тут надо пояснить, что на мероприятии компании «Ренессанс Жизнь» – Весеннем форуме – генеральный директор Олег Киселев рассказывал о своих принципах, которые он считает фундаментом профессии консультирования в сфере страхования жизни. Общаясь с аудиторией в зале, он спросил о работе, что называется, «первого, на кого упал взгляд».*

**Олег:** Честно признаюсь – просто шел и схватил тебя за руку.

**Светлана:** А я честно сидела и думала: «Лишь бы не меня, лишь бы не меня».

**Олег:** Вот говорят «судьба», еще что-то. Я в это абсолютно не верю. Иногда действия приносят сразу результаты, а иногда результаты проявляются через долгий срок, имеют накопительный эффект. В любом случае, мы своими действиями притягиваем те или иные события в нашей жизни. Я знаю пока твою историю совсем чуть-чуть. Но, наверное, твои действия до этого дали вот такой эффект, то, что я выбрал именно тебя. А, может, это для тебя своеобразный «бонус на будущее». Если с нами что-то происходит, и если мы это правильно оцениваем, то нам надо отрабатывать такие жизненные бонусы. Иногда людям выпадает подобный шанс, а они этого не замечают и расценивают просто как случайность. И не «отрабатывают» в будущем себе на пользу.

*Кстати, такой шанс выпал когда-то и самому Олегу Киселеву. Его встреча с миллиардером Уорреном Баффетом была «абсолютно случайной». Он «случайно» оказался в том месте, на том мероприятии, где был этот известный бизнесмен. И подошел, заговорил он на той встрече именно с Олегом, выбрал его. И, тем самым,*

*дал новый шанс, жизненный бонус, который, по мнению Олега, ему еще долго «отрабатывать».*

**Олег:** Да, он выбрал меня, и уж не знаю, что я там сделал до этого, но мне еще лет двадцать, наверное, надо отрабатывать это событие (смеется).

А наша встреча с Вами на форуме тоже неслучайна, и теперь на Вас это возлагает груз ответственности – может, это тоже Ваш новый шанс и Вам тоже нужно его «отрабатывать» (смеется). Кстати, что Вам мешает в развитии?

**Светлана:** Раньше бывало так, что я оставляла дела на потом. И нужно было такую кучу работы разгрести, что я эмоционально очень сильно себя загоняла. Опустошала, можно сказать. Сейчас я над этим работаю, чтобы моя работа была структурирована: в это время я занимаюсь этим, в это время этим... А это время отдыхаю и ни о чем не думаю – наполняюсь. Эта проблема была моей зоной роста, над которой я работала и достаточно успешно. Это самое сложное, то, что меня тормозит. И сейчас еще проскальзывает иногда. Это создавало имитацию бурной деятельности. Вроде я занята, вроде то и это делаю. Не было конкретной структуры, конкретного плана: когда я работаю с агентами, когда с клиентами.

**Олег:** Почему многие люди и мы сами склонны к тому, чтобы имитировать бурную деятельность и откладываем, не делаем какие-то вещи?

**Светлана:** Получается, что вводим себя в заблуждение для своего спокойствия.

**Олег:** Очень часто у нас есть страх. Вот что-то надо сделать и перед

этим появляется страх. Так человек устроен. Мы всячески пытаемся избежать стресса, делаем что-то другое, откладываем на потом. Какие у тебя страхи?

**Светлана:** Страх, что не получится, страх упасть. Наверное, он у всех есть.

То есть страх просадки в работе. Ведь все равно хочется, чтобы по чуть-чуть, но шло вверх, а не так, чтобы кривая строилась.

**Олег:** Я всегда боялся публичных выступлений. Если один на один нормально, два-три более-менее, то пять и более человек – для меня был абсолютный ступор.

**Светлана:** У меня как раз наоборот. Когда у меня в руках микрофон – я как рыба в воде. Мне директор Диана Сусарина один раз дала очень хороший совет. Перед тем как идти на встречу к людям «денежным», которые более успешны, чем мы (как мы считаем), мы заходили к Диане, рассказывали: вот такая встреча, такой человек, у него свой бизнес, такие-то доходы. О чем с ним разговаривать, что делать? И директор говорила: «Света, запомни первое. Сними с него корону. Ты ее мысленно на него надела и идешь к нему на поклон. А ведь он уже на ступеньку ниже тебя стоит, потому что ты владеешь информацией в разы больше. И это ты должна надеть корону.

Снимай с него, надевай на себя и пошла». Вот это мне помогает, действительно. И когда сейчас я провожу встречи с агентами, я тоже им это в работе подсказываю: вы более информированы, чем клиент, к которому вы идете. Это помогает.

И еще одна практика. Говорят же, что всегда нужно идти в сторону своего самого большого страха. Я так и делала. То есть, когда я боялась, то уже думала: что мне сейчас нужно делать? Я вставала и шла сразу без раздумий и без останов-

ки в сторону именно этого страха. Понимала, что если остановлюсь, то могу развернуться и уйти, поэтому я уже шага не сбавляла.

И шла.

Я всегда открыта чему-то новому. Никогда не откажусь ни выслушав, ни попробовав. Вот как у меня получилось с этой работой? Как сказали бы в народе: «везде суешь свой нос». Эта черта характера, что я открыта всему новому, она во многом мне помогает по жизни. Как я начинала быть ведущей? Совершенно случайно я провела юбилей своей сестре. Я люблю петь, я люблю участвовать в театральных постановках. И так вот случайно сестра меня попросила. Ей на тот момент исполнилось 35 лет, и она решила отметить день рождения, а я была ведущей. А потом молва пошла.

«Света, говорят, что ты проводишь мероприятия и достаточно хорошо, можешь у нас провести свадьбу?» Я соглашалась, а потом уже только сижу и думаю: «Света, ты же никогда не видела, как проводить свадьбу – что ты там будешь делать?» И я уже потом искала информацию. Бесстрашие, наверное.

Не знаю как назвать. То есть я соглашалась сразу.

**Олег:** Я с тобой полностью согласен. Наверное, это самое важное для достижения успеха. У всех есть страхи – нет бесстрашных. Но я считаю, надо делать то, чего ты боишься больше всего. И через какое-то время оказывается, что это было не так страшно. Я думаю, что тебе надо использовать любые возможности выступать, в Чебоксарах проводи тренинги. Прямо бери тему, если тебе это нравится. Хорошая идея. Можешь стать тьютором. Дальше это может стать хорошим бизнесом. Знаешь, что у нас есть агентства, в том числе и ваше, в Чебоксарах, которые используют этот метод работы? И я слышал, что полу-

чаются хорошие продажи после семинаров. Не у многих есть такая сильная черта, как у тебя.

**Светлана:** А когда Вы начинали профессию финансового консультанта – у Вас были просадки?

**Олег:** Конечно, были. И несколько раз. И когда я был финансовым консультантом, и менеджером. У меня и сейчас бывают просадки.

**Светлана:** И как Вы в это время себя чувствуете?

**Олег:** Хреново. Но через какое-то время просто начинаешь понимать, что, во-первых, это нормально. Во-вторых, нужно понимать, что мы всегда будем допускать ошибки. Нельзя не допускать ошибки. Другое дело – что делать? Если раньше я делал ошибку и долго себя пилит за это, мучился (у меня редко было так, что я совсем разворачивался), то сейчас я просто к этому нормально отношусь. Надо активнее работать, заниматься тем, что умеешь делать. Иными словами, я просто повышаю свою активность. А когда ты повышаешь свою активность, ты делаешь какие-то новые вещи, старая ошибка либо исправляется сама собой, либо просто забывается. И ты идешь дальше, вперед. Иными словами, я сейчас просто по-другому к этому отношусь. И вот что я еще вспомнил. Про делегирование. Это, наверное, самая сложная для меня часть управления людьми. Когда ты даешь человеку какую-то работу и контролируешь, разделяешь с человеком ответственность за успех или поражение. Раньше я считал, что если ты ему делегировал и у него не получилось – это моя ошибка, моя проблема. И мой же успех, если это у него получится.

Но через какое-то время я понял, что если я делегирую, то должен делегировать все. И ответственность, и успех.

И вот сейчас мы с тобой встретились, и я тебе делегирую ответственность за это событие, за эту нашу встречу и тот успех, который у тебя будет, он только твой. Не потому, что мы сейчас снова общаемся. Раз ты со мной встретилась – это накладывает на тебя ответственность. Я тебе делегирую твое продвижение и твой успех в профессии!

*В завершении беседы генеральный директор страховой компании «Ренессанс Жизнь» Олег Киселев пожелал Светлане Яргуниной достичь той цели, которую она себе наметила. Сфокусировать её для себя так, чтобы о ней всем можно было заявить.*

**Олег:** Начнешь с человеком говорить, он сто вещей тебе скажет, которые хочет. А когда спросишь: а что конкретно? Очень малое количество людей могут эти разные «хотелки» реально сформулировать в одну четкую цель. Поэтому я тебе желаю, чтобы ты сфокусировалась на своей цели, чтобы ты ее прямо знала так, что вот если тебе позвонить на твой мобильный телефон и спросить: «Светлан, какая у тебя цель?» И ты мне четко ответишь. Хорошо? А все остальное, оно само приложится.

**Светлана:** Тогда поставьте мне сразу дедлайн, когда я долж-

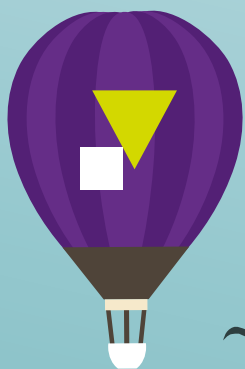
на это сделать, чтобы я не вышла и не забыла об этом. Чтобы я знала, когда Вы мне позвоните.

**Олег:** Я тебе только что рассказал, как я повышал свою квалификацию в делегировании. Я за тебя не могу поставить дедлайн. Я тебе это делегирую. Это твоя цель. Ты сама себе поставь дату. Я тебе ответственность делегировал за твой успех. Это только твое. Это твой план, твой успех, твои заработки. Ну что ты чувствуешь сейчас перед тем, как мы скажем друг другу «до свидания»?

**Светлана:** Во-первых, чувство ответственности. Я сейчас себя, действительно, чувствую ответственной. Уже голову не могу повернуть назад, теперь у меня дорога только вперед. Для меня это очень большая мотивация. Спасибо за встречу. ■








# Область



ТЕКСТ АРИНА КРИВИЦКАЯ. ФОТО ЕЛЕНА МАТЮШКИНА.



# финансов



«Это очень сильная команда – агентство Иркутска – и руководитель Юлия Хорхенова, которая аккумулирует вокруг себя сильных лидеров. Ежедневная мотивация, обучение. Юлия Хорхенова – тот тип лидера, который и сам трудоголик, и мотиватор, и человек, заточенный на работу команды. Однажды они пригасили на семинар по финансовой грамотности полсотни человек, а на следующий день собрали еще больше. Моментально включаются в то, что приносит доход. Все это можно назвать «вовлеченность в бизнес». Их не надо мотивировать со стороны, не надо уговаривать работать или придумывать для них что-то необыкновенное. Юлия и ее команда понимают, что это их дело, их финансы, их перспектива. И работают».

*Юрий Орлов, территориальный директор*

«Сотрудники команды из Иркутской области – не новички, а продвинутые в финансах люди. Состоявшаяся, финансово грамотная команда. Вместе с Новосибирском инициировали проведение семинаров по финансовой грамотности по лицензии Консалтинговой группы «Гений ЖИЗНИ». Думаю, у них хорошие перспективы».

*Наталья Колганова, региональный управляющий*

# ИРКУТСК



## Юлия Хорхенова

Деньги для меня всегда олицетворяли свободу. Еще когда окончила школу, я уже отложила на свои расходы небольшую сумму, которую заработала сама. Потом в университете была стипендиатом, а получение стипендии – неплохой дополнительный стимул, чтобы учиться. По окончании школы преподавала и снова изучила условия, которые дают мне возможность стать учителем высшей категории. Ведь это все несложные действия, просто многие игнорируют, ленятся, просто «работу работают» без желания стать лучше и получать больше. Ну или плывут по течению, а там – как сложится. Я не такая. И вот, чтобы получить высшую категорию, тоже не так много стандартов надо выполнить: дать открытые уроки, вывести учеников в участники олимпиад по своему профилю. Так я стала самым молодым «Отличником народного просвещения».

В бизнес страхования жизни тоже пришла осознанно, это не случайная моя встреча с профессией. Программы страхования жизни – это продукты, которые привязывают человека навсегда. Машину или дом в итоге продают, меняют, а жизнь у человека одна.

Чем привлекла конкретно компания «Ренессанс Жизнь»? Тут все случилось по цепочке правильных шагов. Приехал на встречу с сотрудниками в Иркутск территориальный директор Юрий Орлов и пригласил на нее меня как клиента – у меня уже были договоры страхования жизни. Поговорив, пообещавшись, предложил попробовать поработать в команде. Конечно, я все предварительно проанализировала, взвесила. Очень подкупил своей необходимостью и хорошей практикой продукт «Медицина без границ». Один из важных компонентов, что агентство состоялось – постоянная помощь и партнерство

Юрия Орлова и Натальи Колгановой. И инструменты, предложенные ими, позволяют обеспечивать постоянный поток клиентов.

Тут я отступлю от темы страхования и скажу, что я еще и заядлая путешественница. Так вот за границей я мало вижу пенсионеров из России. Ездят отдыхать россияне, но или молодые, которые деньги на путешествие берут в кредит, или те, кто работает в сфере обслуживания. Сразу видно, кто в стране хорошо зарабатывает – парикмахеры, стилисты, мастера ногтевого сервиса. Так вот я хочу, чтобы у меня и сейчас, и на пенсии были деньги, страховая защита. Все эти наблюдения я вынесла отчасти из путешествий, помимо впечатлений от стран, природы и достопримечательностей.

И, возвращаясь к предложению работы в «Ренессанс Жизнь», я изучила все – и мотивацию сотрудников, и программы. Поговорила с





близкими, с друзьями, рассказала о перспективах. И за мной пошли люди. Поверили, что я разобралась, что это перспективно и финансово интересно – и пошли. Я решила именно в этой сфере создавать себе капитал, свое будущее, свою собственную обеспеченную пенсию тоже.

Для меня очень важный опыт и пример команды Дианы Су-саринной из агентства Чебоксары. Очень хочу, чтобы вокруг меня была такая же успешная, креативная, молодая команда. Мы часто смотрим фильм о ней «Один день из жизни агентства». Нас радует такой подход к образованию и работе агентства. И очень вдохновляет пример Виталия Карпицкого: успешный, красивый, молодой, обеспеченный. И его финансы, его обеспеченность не только легально заработаны, но еще и на хорошем, благородном деле. В нашем бизнесе деньги не зло, а деньги то, за что благодарят.

Мы сразу проговариваем возможности каждого – в этой статье пойдет речь и о Нине Гайдайчук. За год она повысила свой доход в тысячи раз. Сначала она искала клиентов, а теперь стала набирать команду будущих агентов.

Должна отметить и возможности новой экспериментальной программы компании по выплате стипендии новичкам. Ведь даже молодые специалисты после окончания университета обычно получают тысяч 20. А тут, не имея ни опыта, ни знаний, программа компании позволяет вырастить новых звезд, дать им шанс.

Я считаю, что все, кто в команде Иркутской области работает (а они приезжают в агентство из разных мест), получили настоящую путевку в «Ренессанс Жизнь». Расскажу немного о каждом, прежде чем они расскажут о себе.

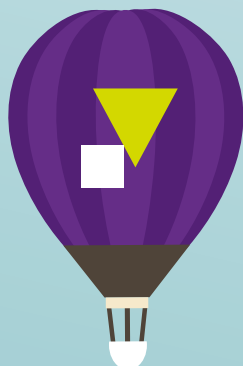


Оксана  
Степанова

Учитель с большой буквы, директор школы. Наша начинающая звезда. Человек, который всегда точно знает, чего хочет. Человек, умеющий быть сильным звеном в команде.

После семинара по финансовой грамотности я решила прийти работать в компанию. Мысли мои были сосредоточены, в первую очередь, на инвестициях, которые дают программы компании одновременно с заботой о здоровье. Я начала задумываться о том, куда инвестировать деньги. Понимала, что хоть небольшую сумму, но надо откладывать. Одним словом, пришла на семинар клиентом, но, получив информацию о том, что можно еще и зарабатывать, стала финансовым консультантом. Это важ-

ная работа с людьми, которые все еще не умеют или не хотят планировать, опасаются за будущее, но ничего не делают, чтобы «прекрасное далеко» не было жестоким. Мои клиенты слушают меня, прислушиваются ко мне. Им от 25 и выше. Хороший разумный возраст. Просто они не знают о такого рода инвестициях, и моя задача – рассказать, просветить. Мне кажется, что скоро страхование жизни станет обычным явлением, а мы первопроходцы и просветители этого правильного направления.



Анна  
Дмитриева



«Анна долго работала в Москве, в крупной компании. Она очень «методичный» человек, то есть четко знает – как правильно идти к результату и выверяет каждый шаг.»

В конце 2018 года, прямо под Новый год, меня пригласила на встречу Юлия Хорхенова. К тому времени я знала ее уже лет семь, а идею страхования жизни я «купила» для себя еще раньше – еще за пару лет до встречи с Юлией я стала интересоваться увеличением дохода, надежными инвестициями. И у меня уже были договоры страхования жизни на себя и моих детей. По образованию я юрист, большая часть моей карьеры сложилась в Москве. Потом, в поисках более спокойной жизни для себя и своих несовершеннолетних детей, я переехала в Иркутск. И...пришла в компанию «Ренессанс Жизнь». Мне понравилась команда, комфортные условия для работы, обучение, финансовые перспективы и действительность. Это помощь, которая необходима во многих случаях. Компания профессиональная, амбициозная, для перспективных людей. Думаю, далеко не каждый работодатель может пообещать ничем не ограниченный рост доходов. Я начала с работы агентом, потом стала менеджером.

Знаете, я заметила, что хорошо продается то, что

приобретено самим. Я купила программы и рада, что могу часть своих забот о здоровье, о жизни переложить, адресовать, если хотите, страховой компании. Думаю, количество понимающих эти перспективы людей будет увеличиваться. Я застраховала свой «теплый круг» – и не просто знакомых и родственников, а тех, кто разделяет эти идеи, понимает значение страхования.

Очень благодарна директору агентства Юлии Хорхеновой, что она открыла мне сферу страхования жизни, а региональный управляющий Наталья Колганова рассказала, что входит в сферу финансовой грамотности, что дает возможность навести порядок в своих финансах. Планировать финансы у нас было не принято, всегда полагались на государство (да полагаемся и сейчас по привычке), но теперь людей надо переобучать – не подходить к страхованию как к услуге, а как к инструменту финансового благополучия. Мне нравится предлагать людям их завтрашний день, моделировать их задачи, делать будущее надежнее и прочнее.

## ИРКУТСК



Мария  
Ербаева

« Это человек-зажигалка, человек-праздник. У нее всегда есть возможность пригласить большое количество людей на встречу. Она участник множества конкурсов: и лучшая мама, и еще другие... Она настолько энергичная, что все просто не перечислить, а перспективы и рассчитать невозможно. »



Меня пригласила в компанию директор агентства Юлия Хорхенова. Вообще я занимаюсь бизнесом, который связан с посуточной арендой квартир. Все шло хорошо, но почувствовала какую-то остановку, а было желание продвигаться, расти в обучении. Юлия сказала, что здесь можно зарабатывать неограниченно. Добавился и еще один тяжелый для моей семьи фактор. Мой папа заболел раком. А это сразу огромные финансовые проблемы – не каждый готов продать квартиру, машину, чтобы помочь себе и своим

близким в лечении или поддержке жизни. Такой тяжелый пример мгновенно учит тому, что ко всему надо уметь и быть готовым. И морально, и финансово.

Когда я пришла в «Ренессанс Жизнь» – тут же оформила страховки своим родственникам: и защитила их, и помогла инвестировать, сформировать капитал. И, конечно, мне нравится коллектив. Наш руководитель Юлия Хорхенова всегда на позитивной волне. Здесь всегда помогут, есть возможность учиться, развиваться. Можно и зарабатывать для себя, и помогать близким.





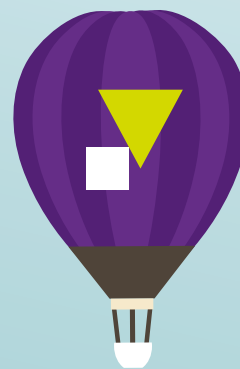
СОТРУДНИКИ АГЕНТСТВА Г. ИРКУТСК НА ОЗЕРЕ БАЙКАЛ.











## Нина Гайдайчук

«Если есть понятие «изобилие», то Нина – олицетворение этого понятия. У нее своя турбаза на Байкале, она четко просчитывает – кто чем может быть полезен. Нина – человек-коммуникатор. Но она и темпы берет сразу, берется за то, что принесет доход. Первый заработок в «Ренессанс Жизнь» у Нины Гайдайчук был 180 рублей... А через год 192 тысячи. В 106 тысяч раз выше! Ну где вы еще найдете такую работу, где за год свой доход при желании можно увеличить во столько раз? Нигде. У Нины месяц начинается, а уже текущими платежами выполнен план.»

В страховании я уже больше десяти лет, хотя страхование жизни долго не рассматривала как постоянную работу. Только после разговора с директором Юлией Хорхеновой мне понравилась эта идея. Я задумалась о сбережении своих накоплений и страховке для мужа и внуков. А у меня двое детей, четверо внуков. Дети занимаются бизнесом, все хорошо. И все это благополучие хочется сохранить. Страхование жизни в этом смысле – отличный выход. Я поняла, что в этом бизнесе важно разъяснять, подавать пример, через себя принять и понять возможность защиты накоплений. Рассказываю клиентам о своих мыслях, ощущениях, своих программах для близких, и они меня понимают, чувствуют мою искренность, верят и «идут» в страхование. И у меня в планах тоже идти дальше: побеждать в конкурсах

компании, выполнять план. На сегодня свой план я перевыполнила во всех смыслах. Победила в конкурсе «Надежный старт» и выиграла планшет, участвовала в инстаграме в акции #ищуработу, посвященном Дню безработных, и выиграла еще один планшет. Заработала в разы больше, чем начинала в нашей профессии. Мне кажется, я при желании могу до самого Президента дозвониться, если захочу. Стараюсь видеть на шаг вперед как минимум, предусматривать возможности.

Я профессионально занималась спортом – легкой атлетикой и стрельбой. Вот и сейчас я стараюсь стрелять метко – сразу вижу своего клиента. А это значит, подход к профессии у меня точный и выверенный. К сожалению, многие живут былыми поражениями, а жить надо будущими победами.

ИРКУСК



Татьяна  
Войцешко

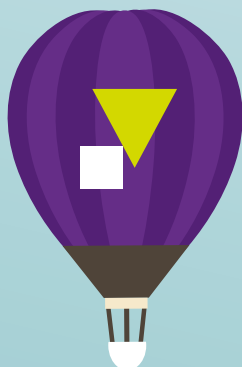


Татьяна пришла на семинар по финансовой грамотности, и стало ясно – этот человек точно, до копейки знает расходы и доходы своей семьи. В первый же месяц она сделала объем продаж 180 тысяч – и это все накопительное страхование жизни. Она четко просчитала все, что приносит доход. Страхование жизни ей понравилось, ей видны перспективы продаж. Татьяна Войцешко даже создала свой курс по финансовой грамотности и консультирует желающих.

Я пришла в страхование жизни случайно, хоть о приумножении капитала, сохранении денег я задумывалась часто. Идея страхования жизни мне понравилась. Раньше я думала, что страхование жизни – это как страхование машины. На год и все. Оказалось, это гораздо более важная и интересная идея. Мне так понравилось, что я решила стать не только клиентом, но и заниматься этим профессионально. Я так увлеклась идеей, что даже создала свой курс по финансовой грамотности. Его основная идея – показать, какие есть финансовые инструменты, чтобы человек был финансово независим, как вкладывать немного, но все планировать заранее.

А зная технологию, ты начинаешь движение, приумножаешь финансы. Ведь вот странно: о приобретении машины или квартиры мы думаем, а жизнь и здоровье идет на авось. Ставим это едва ли не на последний план, задумываемся, когда «припечет», и надеемся, что наше будущее всегда будет хорошо и полно здоровья.

«Ренессанс Жизнь» я не могу назвать работой – это команда, у которой одна цель – стать финансово независимыми, делиться житейскими проблемами. Я с работы ухожу и прихожу с хорошим настроением. Быть частью команды Юлии Хорхеновой – это здорово.



## Светлана Кочелаева

У Светланы очень необычная судьба. Она пришла на семинар по финансовой грамотности и поняла, как нужно было ей такое «финансовое образование», как помогло бы оно ей, защитило бы в свое время. До 35 лет ничем не болела, спортсменка. А потом, внезапно, очень серьезная болезнь. Чтобы восстановить здоровье, она вынуждена была продать все, вплоть до квартиры. А ведь если бы была страховка – она могла бы восстановить финансовые потери за счет программы.

Знаете, я могу сказать, что меня «занесло» в страхование жизни. Как я раньше понимала это? Ну руку сломаешь, ну ногу сломаешь.. И тут меня пригласили на семинар по финансовой грамотности. Я была удивлена, что это и материальная защита, и планирование. Тогда я сама застраховалась, оформила программу на своих близких и попросилась на работу в компанию «Ренессанс Жизнь». Ведь здесь можно и зарабатывать деньги, и защитить людей. И то, и другое очень важно для меня.

У меня была очень сложная ситуация в жизни. В 2013 году мне поставили диагноз «спинальный инсульт», и если бы я была застрахована, то многие мои проблемы были бы решены. Тогда

врачи с трудом диагностировали болезнь, дали мне небольшой срок жизни. Пришлось продать жилье, чтобы найти деньги на лечение и восстановление. Молодые не знают, что такое заболеть. Да еще заболеть внезапно. Я до 34 лет занималась атлетикой, плаванием и не думала, что болезнь возможна в таком возрасте. Да еще столь серьезная. Теперь, оглядываясь на себя ту, в прошлом, я убедилась застраховаться свою младшую сестру. А мой ребенок сейчас оканчивает школу. Знай я раньше о страховании – я пополняла бы ресурсы на его образование сознательно, порциями. Вот про это «заранее» я сейчас и пытаюсь донести на своем примере до сознания клиентов.



## ИРКУТСК



Марина  
Яструбенко

«Марина – банковский работник, экономист, легко находит общий язык с любым клиентом. Всегда красиво и со вкусом одета. Чувство стиля и красоты помогло выбрать для работы именно Ренессанс. Потому что у нас очень стильная и модная компания.»

Совершенно точно могу считать себя первопроходцем в страховании жизни. Про эту профессию знала, даже мечтала заниматься этим бизнесом. Идея не покидала с 1996 года. По специальности я банковский работник, а как ушла на пенсию, занялась семьей, воспитанием внучки. И тут на встречу в агентство пригласил территориальный директор Юрий Орлов, и все сошлось: и мое желание еще поработать, и мечты о работе именно в страховании.

А началось все, не скрою, с негативного отношения к страхованию моих близких. Застраховала я тогда всех родных. Довольных не было. Но когда внезапно ушла из жизни мама, а я приехала из командировки без денег, без накопленных средств – страховка так помогла в этой жизненной ситуации, что родные по достоинству оценили мои усилия недавнего времени. К сожалению, многие понимают эту необходимость, осознают, что это и есть «подушка безопасности», именно когда приходит беда. Ну нельзя становиться обузой для близких ни в жизни, ни после нее. Я так считаю, и думать именно так –

это по-человечески и правильно.

Я прослушала семинар Дмитрия Обердерфера – там звучит очень верная мысль о том, что надо вкладывать в себя. Именно в себя, а не «в никуда» (как многие ошибочно считают) мы вкладываем, страхуя жизнь и здоровье.

Сначала все идет сложно – клиенты считают, что они расстанутся с деньгами. Но когда наступает страховое событие – они осознают, что не расстались, а вложили и предупредили последствия страхового случая. Вот убедила свою приятельницу застраховать внуков. В мае страховая компания оплатила ей расходы при переломе руки. Хотя, конечно, лучше чтобы страховых случаев было меньше. Но если случается и тебе помогает компания – это большой плюс, а не минус.

Конечно, приятно было получить, став страховщиком, сувениры от компании: шейный платок, футболку в корпоративном цвете и визитницу, которой особенно горжусь – мой бизнес, моя визитная карточка.



ОЗЕРО БАЙКАЛ ЗИМОЙ. ТОРОСЫ







# ИРКУТСК



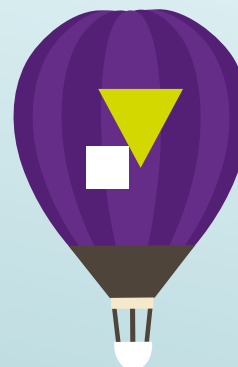
## Любовь Обоева

« Она предприниматель. Позитивный, жизнерадостный человек, который купил идею страхования сразу, на первом же семинаре финансовой грамотности. У Любы от рака умер отец, и она сказала, что поможет максимальному количеству людей узнать о программе «Медицина без границ», чтобы люди поменьше теряли родных. »

Мне 28 лет, но я очень ясно вижу, как меняется жизнь. Уже сейчас я задумываюсь над тем, что будет у меня в 50 лет, откуда я возьму деньги на повышение качества жизни на пенсии, что будет со мной в старости. Мое поколение должно об этом задумываться, чтобы не остаться без средств к существованию с годами, подумать о детях и их возможностях в тот момент, когда им исполнится 18 лет. Моей дочери 2 года, но она застрахована с рождения. Думаю, для современных родителей это должно стать нормой. Но все надо пока объяснять и разъяснять. Просвещение

и размышления о будущем пока идут с трудом. Надеюсь только на то, что наше поколение достаточно разумное и готовое к таким переменам в сознании – мыслям о будущем финансовом благополучии. Кто мои основные клиенты? Это я. Мое отражение. Мамочка, которая хочет защитить своих детей финансово. Я часто думаю о том, что будь у меня в 18 лет два миллиона по программе накопительного страхования, может, мое колесо жизни повернулось бы совсем в другую сторону. Ведь страхование – это возможность не переживать, не тревожиться, не остаться голодной или без медицинской помощи, которая стоит больших денег.





## Вероника Хориноева



«Вероника – человек с активной жизненной позицией. Акушер-гинеколог по профессии. Ей как никому другому понятна ценность жизни. Активно набирает группу агентов, чтобы стать менеджером.»

Несколько лет назад я уже работала в компании «Ренессанс Жизнь», но по семейным обстоятельствам пришлось уехать в другой город. Но как только вернулась в Иркутск – вернулась и в компанию. Мне нравится, что здесь можно хорошо зарабатывать, самостоятельно распоряжаться своим временем. Страхование – бизнес, в который можно не вкладывать деньги, но зарабатывать их. Поэтому я вернулась в страхование жизни и именно в «Ренессанс Жизнь». Я вообще патриот российских брендов, российских компаний. По образованию я врач, акушер-гинеколог, поэтому прекрасно понимаю, как важно подумать о здоровье, предусмотреть материально возможные проблемы, связанные с лечением. Я вернулась в страхование и могу сказать, что сейчас в страховании жизни стало работать легче – люди больше стали

понимать свою выгоду в этом. К сожалению, небольшое количество населения до сих пор живет в кредитах, «в минусе», и это в принципе тормозит возможность вкладывать в себя и свое здоровье. И тут не могу не отметить как врач и страховщик программу «Медицина без границ», которую очень высоко оцениваю. Этой зимой у нас на слуху новости о коронавирусе, а ведь от онкологии погибает гораздо больше людей. А тут, благодаря программе, есть возможность отправить их на лечение к хорошим врачам, провести правильную диагностику. Кроме того, люди, которые имеют эту программу, не теряют самое главное – время. Ведь в сложных заболеваниях фактор времени один из основных. Я сейчас в предпенсионном возрасте, но и выйдя на пенсию, не собираюсь сидеть дома. Буду работать, общаться и просвещать.

# ИРКУТСК



Лариса  
Добромыслова



Мы называем ее «наш технический директор». Она хорошо разбирается в цифрах, бумагах.. Кроме того, я никогда не видела ее в плохом настроении. И в каждом человеке она видит перспективу и новую «звезду». Такое уж свойство у нее – верить в возможности человека.

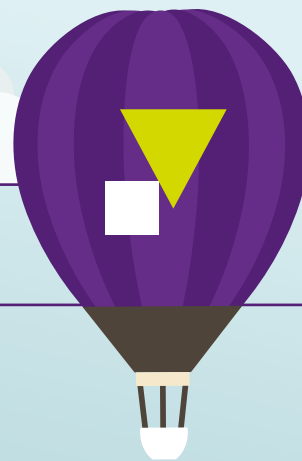
Страхование стало для меня большим открытием. Раньше я думала о нем как о пугающем процессе, направленном на что-то неизбежное, плохое, но когда начала разбираться, погружаться в тему – поняла, что это надежный способ накопления и защиты своих финансов и здоровья. Конечно, пришлось приложить усилия, чтобы совершенствоваться в новой для меня профессии. Большое влияние в этом оказала на меня региональный управляющий Наталья Колганова – она показала, что страхование жизни – это инструмент, с которым надо уметь работать. А страховщик – это тот, кто видит перспективы своих клиентов, которые должны жить долго и счастливо, и не нужно бояться терминов «дожитие», «смерть по любой причине». Это защита, и это часть нашей жизни. Именно на жизнь, на живущих и желающих качественно жить, рассчитано

страхование жизни.

Галина Шашалевич из Хабаровска и Юлия Хорхенова – директора агентств – вдохнули в меня пыл, страсть к профессии. Конечно, очередь пока к нам не стоит и вряд ли будет – специфика такая, но повышение пенсионного возраста, платное обучение – это факторы, которые подвигают клиентов самим задумываться о своем финансовом будущем и будущем своих близких. То есть, подвигают к нам, страховщикам жизни и инвестиций.

Я на страхование жизни возлагаю большие надежды. Хочется достичь серьезных финансовых результатов, мне есть к чему стремиться. Это и вклад в работу моих агентов Яструбенко Марины, Хомич Надежды, Габовой Татьяны и других. Это совершенно точно командная работа, где результат складывается из деятельности каждого.

## Никита Пуценков



«Спортсмен, очень ответственный, грамотный парень. Всегда верю в силу спортсменов, так как они знают цену ежедневного труда. Чем больше встреч и презентаций – тем качественнее результат.»

Мне 25 лет, и главная рекомендация для работы в страховании, веры в его перспективность – это директор агентства Юлия Хорхенова, с которой я давно знаком. Что привлекает? Тут можно работать за процент. Сидеть на окладе и получать свой отмеренный денежный паек я не хочу. Раньше, когда я был военнослужащим, я получал именно так. Сколько дает государство – и больше никуда. А здесь есть перспектива, возможный рост финансовый, который зависит только от меня. Заинтересовало меня

и финансовое обучение. Думаю, что тут есть возможность заработать на квартиру в Иркутске, а это для меня сейчас главное. Переехал я в этот город недавно, поэтому клиентов ищу в основном в интернете. Пока, для начала, я усвоил главное – надо выполнять стандарты компании и звонить, спрашивать, выяснять потребности моих будущих клиентов. Начну с выполнения плана нескольких продаж. Надеюсь, здесь у меня все сложится. И директор надеется на это, а я ей верю ▣.





## • ЛЮДИ КОМПАНИИ •

В этом выпуске журнала на фотографиях рубрики «Люди компании» те, кто обладает высоким статусом в компании – финансовые советники и эффективные менеджеры.

Профессиональные консультанты и наставники в страховании, поддержка и проводники в вопросах финансового планирования.



ОЛЬГА  
ВИНОГРАДОВА | ЯРОСЛАВЛЬ



НАТАЛЬЯ  
СЛОБОДЧИКОВА | ПЕРМЬ

---





РОЗАЛИЯ  
ЯРХАМОВА | КАЗАНЬ



ВЕРА  
ЛУЗИНА | ЯРОСЛАВЛЬ





ЕВГЕНИЙ  
СТЯДЯ | НОВОСИБИРСК





ТАТЬЯНА  
ЧУГАЕВА | СЫКТЫВКАР





ИРИНА  
ПАНКОВА | ВЯТСКИЕ ПОЛЯНЫ





ЛЮЦИЯ  
МУДАРИСОВА | ЧЕБОКСАРЫ

# ПОИСК БЕЗ ОСТАНОВОК

*Елена Плетнева —*

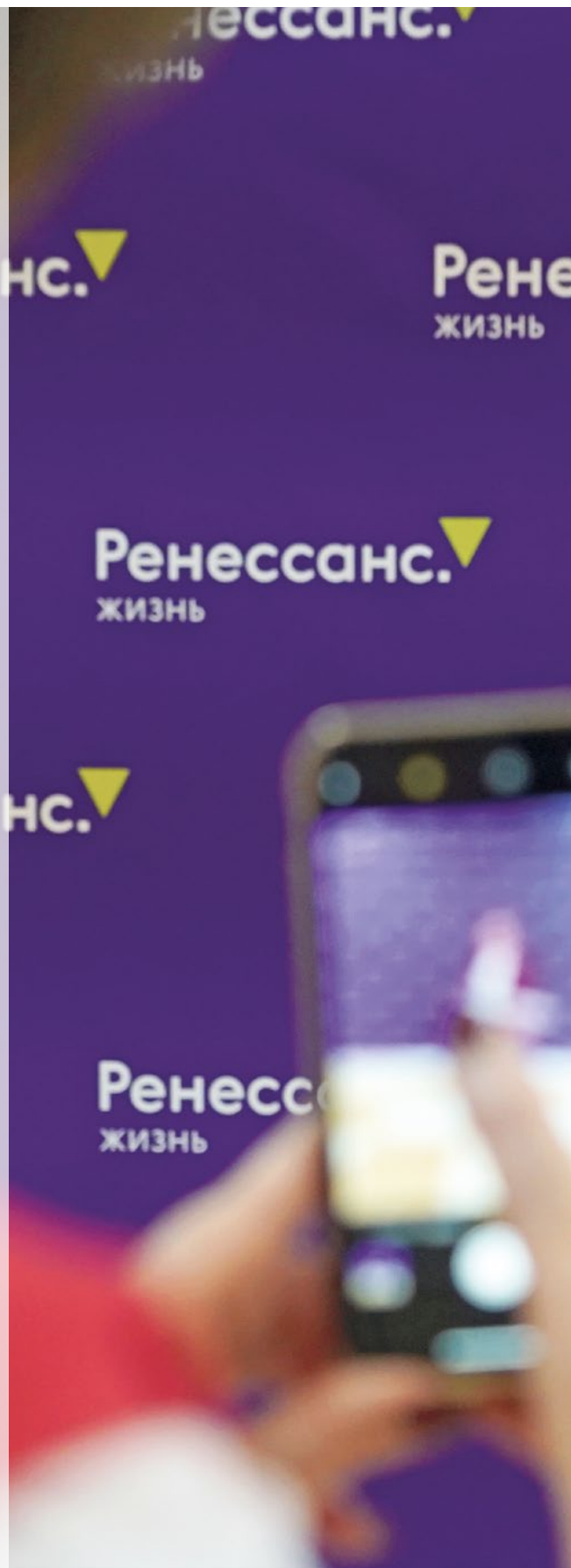
*директор агентства компании  
«Ренессанс Жизнь» в Екатеринбурге.  
Предприниматель и организатор  
по призванию — создала свою  
команду с самого начала. Елена  
использует нетворкинг как метод  
для расширения своих связей, для  
рекрутинга и поиска клиентов.*

*И сейчас идет по пути  
активного роста результатов и  
сплоченной команды.*

**REN LIFE В Инстаграм Вы отметили годовщину своей работы в качестве директора агентства в компании «Ренессанс Жизнь».**

Да, 12 февраля 2018 года я встретила в должности директора. Вообще до этого у меня был довольно богатый опыт предпринимателя. И это несмотря на то, что мое первое образование – медицинское. Но наступили 90-е годы, надо было кормить

семью, бюджету деньги задерживали, а то и вообще не платили – и я открыла свой бизнес. Кто прошел через это время – знает, что такое работа в бизнесе в 90-е... Потом наступил другой период, и я, вовремя продав бизнес, пошла работать по найму – коммерческим директором. Опыт продаж был бесценен, привычка работать на себя и не сидеть, сложа руки, давала о себе знать. Я находила партнеров, заключала договоры.









## • ПЕРСОНА •

В общем, использовала все свои знания, умения и связи. Но надо было идти дальше и учиться новому. Таким новым для меня стал опыт администрирования работы большого медицинского центра, куда меня пригласили для выстраивания именно такого курса. Но там был только оклад, сколько бы работы я ни делала, какие бы новые филиалы ни открывала, насколько бы нагрузка ни увеличивалась. Только положенный оклад. Сейчас я сравниваю это с работой в страховом бизнесе, где доход зависит от твоей активности. Идею страхования жизни я приняла еще тогда, в медицинском центре. Видела, как дорого обходятся медицинские услуги, а страхование существенно помо-

гает изменить возможности пациента. Это настоящая финансовая опора. И так вышло, что именно в медицинском центре меня и нашли представители страховой компании и предложили поработать.

Начинала с нуля во всех смыслах. Никаких примеров перед глазами, никакого обучения. Я даже не знала о том, что продавать страхование жизни сложно, не знала о том, что у других не получался этот бизнес сразу. И знаете, мне это помогло. Точнее, уверенность в том, что все получится. Создала группу по принципу: хочешь увидеть результат – бери все в свои руки и начинай. И все начало складываться. Тут мне было и разви-



*Наверное, я дольше всех знаю Елену. И по предыдущим работам, и по проектам. Она очень легкая в общении, целеустремленная, позитивная. Никогда не видела ее в плохом настроении. Конечно, Елена требует, спрашивает, но у нее миссия – она выстраивает бизнес всей команды. Директор агентства давно звала меня в страхование жизни, но мне зайти в этот бизнес из продаж было сложно. А потом я поняла, что все, что я умею делать, я могу применить здесь. И я вижу две дороги, которые могу освоить: стать крутым финансовым консультантом или руководителем группы. И у меня есть свои амбициозные цели: хочу вырастить своего высококлассного финансового консультанта. Успешные и лучшие у меня в команде уже есть. Программы и методы у компании тоже. Значит, все получится.*

*Тарасенко Светлана*





*Команда агентства*

тие, и зависимость результата от команды, от того, какие люди рядом. Вот тогда, постепенно, уже окупившись в страхование жизни, я поняла, что это не просто бизнес.

Но все это было в другой компании. И когда там поменялось руководство, в 2016 году, я решила уйти из страхования жизни совсем. В ценные бумаги, в банковский сектор. Ведь я знала продукты не только страхового, но и фондового рынка. И тут я поняла, что у сотрудников банков нет такого дохода, таких возможностей хорошо зарабатывать, как в страховой компании. И еще одна сложность появилась на моем пути – после 45 лет в банковском секторе не

важен мой опыт, моя личность. Нужны только молодые. В общем, ни дохода, ни карьерного роста мне предложить не могли. Да тут еще моя справка 2-НДФЛ с хорошими доходами из страхования очень смущала – такого уровня доходов мне в банке предложить не могли. Появилась мысль попробовать приобрести франшизу и войти в мир заработка на выстроенной бизнес-модели готового бренда. Даже ездила по выставкам, присматривалась к компаниям. Но все это только укрепляло меня в мысли прислушаться к предложениям о страховании жизни и вернуться. Ведь до этого я считала, что обратно для меня дорога в этот бизнес закрыта. В этот момент я окончила MBA –

Британскую школу бизнеса, укрепила знания по менеджменту, маркетингу, развитию бизнеса и смогла просчитать перспективы предложения регионального управляющего Ирины Рустамбели и директора департамента прямых продаж Романа Попова о работе в «Ренессанс Жизнь»: офис оплачивается, платить ни за какую франшизу не надо, рынок меняется – такие условия от компании меня очень устраивали. Получается, что два года, до прихода в «Ренессанс Жизнь» я все взвешивала и думала. Конечно, получалось, что это стартап, команды нет – сотрудники на прежней работе либо пошли на повышение и не хотели идти агентами, либо обросли клиентским портфелем и





*Одним из моментов, почему я пришла в «Ренессанс Жизнь», стала личность директора – Елены Леонидовны Плетневой. Я увидела в ней профессионала, человека,*

*который доводит начатое до результата. До компании я работала в сетевом маркетинге, но хотелось зарабатывать больше – «добрать» финансов для покрытия своих потребностей. И вот около полугода я руковожу группой консультантов. Пришла в компанию сразу небольшой командой, и это был наш плюс, конечно. А когда поехала на Осенний марафон, посмотрела на команду, руководство – меня все очень убедило и усилило мою веру в компанию.*

**Габитова Любовь**

тоже не желали менять работу. Начинаю с нуля.

И я стала обрывать новыми людьми, обучать их продажам. И вот с такой, «новорожденной» команды я начала работу в «Ренессанс Жизнь».

**REN LIFE И вот Вы в компании. Что сделано за два года?**

За год удалось сформировать команду, завершить 2018 год с выполнением плана на 105 процентов, войти в новый год с хорошим потенциалом. А в 2019 в компании изменилась система мотивации, некоторые просто опустили руки. Проявилась и моя ошибка – я взяла на позицию руководителя



человека из других структур – из судебных приставов. А ведь руководитель, который привык «забирать», и руководитель, который предлагает – это разные вещи. И у меня вышла незапланированная остановка в работе. Во-первых, не та кандидатура, во-вторых, я сломала ногу и вынуждена была сидеть дома, переложив основное руководство на неверно подобранного для нашего бизнеса человека. Конечно, я звонила в офис, контролировала. Но меня «не расстраивали», и в итоге я вернулась в офис, когда все стало рассыпаться.

Но, говорят, нет худа без добра. Пришлось начинать снова. Перегрузка была полная – ведь план был выполнен в тот период только на 60 процентов. Я поняла, что нельзя реанимировать старое, надеяться на непродуктивных сотрудников. Как сказал Генри Форд: «Самолет взлетает против ветра». Я все поменяла, набрала новых сотрудников. Но отсутствие успешного опыта, отсутствие перед глазами опытных и профессиональных консультантов с хорошими доходами давало о себе знать. Мотивация у всех разная – кого чем «зацепит» профессия? Я «зашла» в бизнес



без команды и, можно сказать, «вовлекала людей в успех». Показывала ролики компании, знакомила с успешными историями. Кроме того, новые сотрудники знали только новую мотивацию компании, и это тоже был плюс. Получилось как со мной, когда я пришла в новый для себя страховой бизнес, ничего не знала и продвигалась к успеху.

**REN LIFE** Вы принимаете активное участие в жизни города, участвуете в выставках,



*Я состоялась как профессионал в продажах здорового питания. Мне хотелось попробовать развиваться еще в каком-нибудь направлении, сделать самой себе вызов в 50 лет. И тут мне поступило предложение от компании «Ренессанс Жизнь» Я его рассмотрела и приняла. Сыграла свою роль и персону руководителя. Елена Леонидовна – человек, за которым хочется идти. У нас сложилась команда, и я увидела свои собственные перспективы. Сейчас я занимаюсь подбором людей уже в свою команду. Я хочу состояться как человек, которого слышат, который стал настоящим профессионалом и в этом бизнесе. Как Елена Плетнева и мой менеджер Любовь Габитова.*

*Комарова Елена*





Играем в «Денежный поток»



*Я попала в «Ренессанс Жизнь» неслучайно. Только Елена Плетнева смогла предложить и продать мне программу накопительного страхования жизни, которую до этого мне почти десять лет подряд предлагали другие страховщики. Но лишь она донесла идею, суть этого продукта страхования жизни. Я в страховании,*

*но в универсальном классическом, отработала 15 лет, а после знакомства с программами страхования жизни захотелось работать именно в этом секторе. Мы не продаем страховки. Это же не свитер, не гречка. Это профессиональное финансовое консультирование. И мы учимся у Плетневой. Когда мне говорят: «Страхование жизни? Да я знаю!» Я отвечаю: «Стоп. Послушайте меня пять минут». Мы уходим от старого видения давно существующих компаний. В век цифровизации, в век скоростей надо все уметь объяснить за пять минут и с максимальными применением новых технологий.*

**Гибор Елена**

**конференциях. Вы сразу подхватили предложение учебного центра компании об использовании игры «Денежный поток» в привлечении клиентов.**

В октябре прошлого года у нас была презентация игры «Денежный поток», и я поняла, что этим надо пользоваться для привлечения клиентов. Сейчас люди с удовольствием идут на такие «активности». Мы не просто приглашаем на встречу, а предлагаем прокачать финансовую сторону своей жизни. Три часа игры – 30 лет жизни. Это время, когда заканчивается учеба, появляется семья, дети, недвижимость. А ведь планировать привыкли и умеют не все. Такие игры как раз и обращают внимание на это, исправляют пробел, чем и привлекают клиентов.

Мы проводим игры на нескольких столах. А потом участники



хотят знать – что делать с полученными результатами, соглашаются на консультации. И из этих же людей, которые сначала становились клиентами, потом вырастали агенты. Причем агенты с осмысленным выбором страхового бизнеса. Я выясняю их мотивацию, узнаю о полученной в жизни профессии, стараюсь понять – совпадают ли наши ценности и видение перспектив. Конечно, всех подряд я не беру. Но иногда приходится брать «сырых» – опыт продаж есть не у всех. Но главное, что это люди перспективные и надежные. То есть я теперь ориентируюсь не на то, что человек имеет опыт руководства или предпринимательства, а на то, что он хочет быть вовлечен в новый для себя бизнес, на то, чтобы у каждого

была своя «фишка» по привлечению клиентов.

**REN LIFE Мы говорили и о том, что Вы участник многих отраслевых выставок...**

Я до сих пор продолжаю искать людей. Рекрутирую. А для этого надо знать, что и где происходит в городе, посещать мероприятия... Часть денег, выданных компанией как поощрение нашего агентства – бонус за рентабельность – я потратила на оплату участия в выставках. Мы с сотрудниками посещаем семинары, деловую часть. Собираем контакты. Вот, например, одна из последних выставок, где мы собрали около 800 контактов. Этим участникам выставки мы предлагали заполнить анкету о своем финансовом

здоровье. Кроме того, на таких мероприятиях можно опробовать работу своих менеджеров и консультантов. А полученным контактными лицам мы предлагали корпоративное страхование и все время рекрутировали новых агентов. Так мы нашли контакты, например, в «Россельхозбанке», в «Опоре России» и других общественных и финансовых организациях. Причем, переговоры с этими организациями проводили мои менеджеры.

Теперь я точно могу сказать, что у меня такая команда, на которую можно положиться, оставить работать самостоятельно. Период становления новой команды был очень ярким в эмоциях и сложным по скорости вхождения в должность руководите-







*Вообще я по профессии брокер в классическом страховании. В связи с прошедшей пенсионной реформой я озадачилась своим будущим как индивидуальный предприниматель. Идею страхования жизни я «купила» для себя давно, но последние год-полтора поняла, что тема стала особенно актуальна для россиян. Надо только им это объяснить. Вот та же меняющаяся пенсионная реформа. Кстати, и с Еленой мы познакомились на семинаре по этой теме «Пенсионная реформа». Потом я сама попросилась на встречу, попросилась на консультацию к Елене. И стала клиентом «Ренессанс Жизнь», инвестировала в одну из программ. А потом пришла сюда работать. Это не самый простой бизнес, но я и не ищу легких путей. Работаю в компании второй год и считаю своей задачей представить клиенту весь спектр страховых услуг, расширенный портфель, основанный на финансовой консультации. Очень ценю Елену Плетневу как наставника, человека с «вечным двигателем» внутри, который всегда поддержит и подскажет.*

*Тверитина Светлана*

лей. Благодаря проявляющимся лидерским качествам я видела потенциал и бесценный вклад менеджеров. Включенность в работу каждого позволяла преодолевать трения внутри коллектива, без которых не бывает становления лидерских позиций. Я точно могу сказать, что нельзя брать людей с проблемами, которые они пришли в компанию решать – переезд из другого города, кредитные долги, личные проблемы.

### **REN LIFE А как у Вас с личным?**

Страхование жизни сильно изменило мою семью, когда я начала активно работать и расти в профессии, бывший супруг не выдержал темпов жизни и ушел. Видимо к этому времени наши семейные ценности сильно разошлись. Сын и дочь меня поддерживали, учились рано быть самостоятельными. В этом помог мой опыт предпринимателя, они всегда знали, что на свои цели им надо заработать как минимум половину, чтобы я им добавила такую же сумму. Со своим вторым мужем познакомилась на работе – пришла к нему с предложением корпоративного страхования. А через месяц он мне сделал предложение. Мы вместе пять лет и на двоих у нас четыре сына и две лапочки

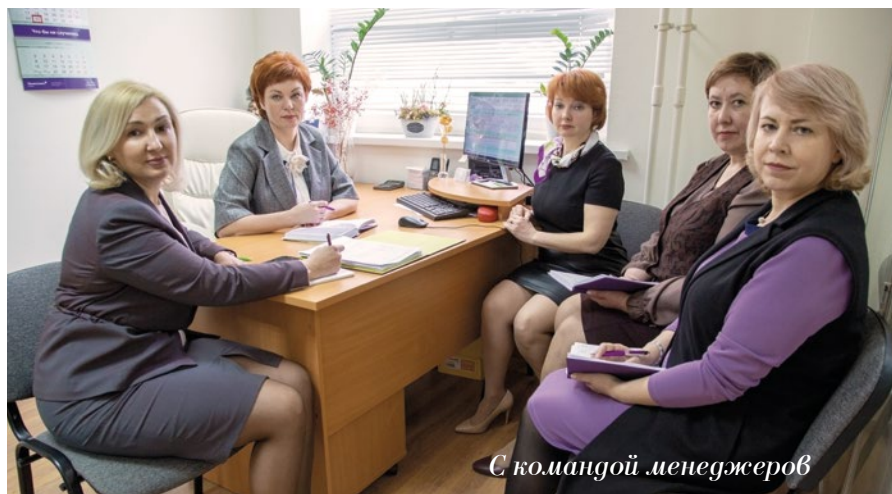
дочки. Стараемся вложить в каждого свои семейные ценности, старшие уже нашли свою дорогу в жизни. Радуемся за всех и просто любим.

### **REN LIFE А внутри Вы изменились за это время?**

Поменялась установка внутри меня – поменялся коллектив. Я ушла от ошибки «брать любых, если нет никого». Надо приглашать только тех, кто достаточно благополучен, понимает, что все зависит от него. Это люди с хорошей мотивацией и активной жизненной позицией.

Мне кажется, я сама за эти два года работы в «Ренессанс Жизнь» изменилась. И активности такой я не проявляла. Не скажу, что теперь найти сотрудников просто – пока человек не увидит деньги в своем кошельке, не убедится в полезности работы – это все только предварительный поиск.

И, конечно, все время двигаться вперед. Активность – жизнь. Только за два месяца нового года мы провели 6 Дней клиентов, 11 игр, 6 семинаров. И это только то, что делала я, как директор. А ведь еще активность моих сотрудников. Мы взяли такой темп и останавливаться не собираемся. ■



*С командой менеджеров*

Ренессанс.   
ЖИЗНЬ



Бизнес-стиль



# Превентивность – это способность заранее предусмотреть возможные негативные события и предпринять действия, чтобы они не случились. А что вы делаете заранее?

## Семененков Константин Санкт-Петербург, территориальный директор

Мы живем и работаем в условиях финансовой нестабильности уже несколько десятилетий. Ситуация усугубляется тем, что 30-ти годам существования новой России предшествует 70 лет потрясений во времена Советского Союза – революции, войны, снова революции. За последние 100 лет в России только чуть более 20 лет (70-е – 80-е годы 20 века) существовала относительная финансовая стабильность. Относительная потому, что на имеющиеся деньги советский человек, по сути, ничего не мог купить. Все это породило уже глубоко укоренившееся недоверие к государству, госреформам, финансовым институтам и финансовым инструментам, особенно долгосрочным, и инструментам неявного спроса (страхование жизни), продвижением которых мы занимаемся. При этом уровень финансовой образованности наших сограждан крайне низкий.

В то же время очевидно, в соотношении с лучшими зарубежными практиками, что только наличие таких инструментов у большей части населения позволяет обеспечить финансовую стабильность не только в отдельной семье (домашнем хозяйстве), но, как следствие, во всем государстве в целом, так как оно состоит из этих самых семей. Для сравнения: в Финляндии, стране с одной из самых сильных экономик, стране, в которой, по результатам исследований, живут самые счастливые люди в мире, доля сборов по страхованию жизни в ВВП страны составляет порядка 11 %. Это означает, что финские граждане думают о своем настоящем и будущем, и от любых непредвиденных ситуаций они защищены. По-



тому они и счастливы, поскольку оказываются готовыми к любым жизненным волнениям. В России же этот показатель всего порядка 0,3 % от ВВП.

Поэтому своей миссией, целью и задачей в своей работе, которым я и следую – является повышение уровня финансовой образованности окружающих меня людей – близких, родственников, клиентов и сотрудников. А через них – и окружающих их людей. Это позволит всем нам уверенно смотреть в будущее, иметь стабильный высокий уровень жизни на десятилетия (до конца этой самой жизни) и быть защищенным от тех событий, которые никто и никогда не может запланировать и предусмотреть, то есть защитить самый главный имеющийся у нас актив – свою собственную жизнь и здоровье. И как следствие – это позволит нам жить в счастливом обществе и строить сильную, финансово здоровую, стабильную Россию, так как она не может стать таковой, если в ней не будет финансово стабильных, здоровых и образованных семей.



## Джалилова Наиля

Ульяновск, директор агентства



В работе, бизнесе и в жизни я всегда люблю все делать и делаю, по возможности, все заранее. Это мой самый главный превентивный принцип. Никогда не оставляю на последний день. Это качество мне привила с детства моя мама. Я заранее планирую день, месяц, год. Для себя я отмечаю, что сейчас у многих стабильность – не самое главное качество. Порой клиенты в последний момент меняют свое решение, или их незапланированные обстоятельства идут не так, как хотелось бы, а иначе. Но в нашей работе для того, чтобы реализовать планы, такая стабильность, планирование просто необходимо. Поэтому у меня всегда есть, как минимум, два запасных варианта. Это работает всегда.

## Сорокина Вера

Рыбинск, директор агентства

Превентивность – новая идеология нашей компании. Необычное слово, а как много смысла в нем заложено. А если проще – между нами – это профилактика, прививка, если хотите, от негативных событий в нашей работе. И я нашла в себе силы сделать эту прививку в своем агентстве.

В моих менеджерских группах были пассивные агенты, которых приходилось постоянно толкать, уговаривать позвонить, уточнить, составить план. Сколько времени и сил забирало это бесполезное занятие – ведь если человек не хочет работать, не хочет соблюдать стандарты компании, то никакая мотивация не сдвинет его с места. При таком положении дел, предвидя дальнейшую (и только ухудшающуюся с такими сотрудниками) ситуацию в агентстве, я уволила неперспективных, застойных менеджеров и распрощалась с неактивными агентами. Да, было непросто: упреки, слезы и обещания. Но это было правильным решением. В коллективе сразу поменялась атмосфера, появилось здоровое соперничество, улучшились показатели объема



продаж – в декабре 2019 года агентство вошло в двадцатку агентств-миллионеров, заняв 15-е место. Превентивность так необходима в нашей работе: умение предусмотреть и избежать негативного развития событий и вовремя принять меры важно как в бизнесе, так и в жизни. ■

# «На шаг вперед!»

«На шаг вперед!» – значит предвидеть, предусмотреть... На такие превентивные меры нацелена новая идеология компании, о которой шла речь на конференции Осенний марафон-2019. Конференция прошла в подмосковном отеле «Яхонты». Атмосфера обучения и обмена опытом сочеталась с отдыхом и осенними пейзажами.

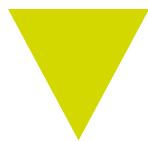






Команда №1	800
Команда №2	650
Команда №3	640
Команда №4	630
Команда №5	610
Команда №6	500





# Самая сильная мотивация

**Елена Осколкова**  
Менеджер, Ижевск

У меня зазвонил телефон.

– Кто говорит?

– Антон.

– Откуда?

– Ваш телефон дала мне Люда...

Последнее время мой телефон постоянно на связи, я звоню, мне звонят. Звонят по разным поводам – посоветоваться, пожаловаться, проконсультироваться, по рекомендациям. Причем вопросы задают на далекие от страхования темы. Это и удивляет и, в то же время, вдохновляет. Уже выработалась привычка по утрам, выходя из дома, похлопать себя по правому карману пальто или куртки, удостовериться, что телефон при мне. И когда мы сели в поезд, чтобы ехать на Осенний марафон в Подмоскowie, в Яхонты, похлопав себя по карману, я обнаружила, что телефона нет. В первый момент запаниковала. Как без телефона?! В нем все! Контакты, записи, планы, договоренности... Но, как советует Владимир Якуба, реакция на любую форс-мажорную ситуацию должна быть нулевой или положительной. Успокоилась, с телефона коллег набрала свой номер – длинные гудки. Позвонила еще раз. Ответил муж. Оказалось, что телефон лежал на полу в машине – выскользнул из кармана по дороге на вокзал. «Ну что же, – подумала

я, – это даже интересно. Почти неделю буду отдыхать от непрерывной круговерти: не буду звонить, писать, отвечать, советовать, настаивать, предлагать, сочувствовать и просто слушать кого-то, кому надо выговориться».

Первого октября исполнилось ровно пять лет, как я в команде «Ренессанс Жизнь». Можно сказать, юбилей, подведение итогов. За эти годы произошло много разных встреч и переговоров. Интересных и скучных, обидных и вдохновляющих, побуждающих и с горьким осадком разочарования... И все это происходило, можно сказать, не выпуская телефона из рук. И вдруг я оказалась без него. Зато, поскольку я не отвлекалась на просмотр ленты новостей, сообщений и пропущенных звонков, у меня появилось время вспомнить, что было за эти пять лет, проанализировать и наметить планы саморазвития.

Осенний марафон назывался «На шаг впереди». Об этом как раз я и размышляла, когда рисовала в голове путь, по которому я буду идти дальше. Работать на опережение событий.

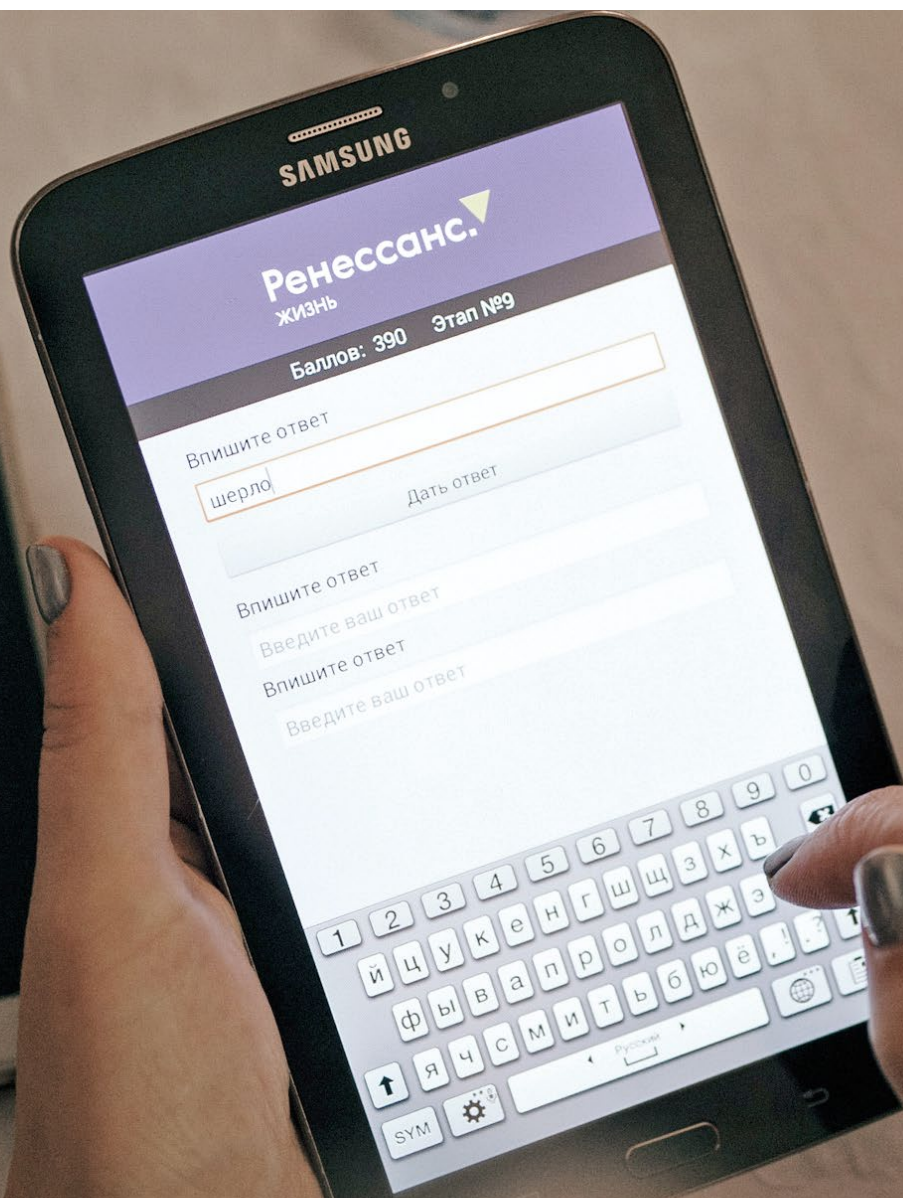
В июле у клиентки моего консультанта случился страховый случай по программе «Медицина без границ». И опять ужас в глазах, тяжелое ожидание, надежда и ПОБЕДА, победа над болезнью. В 2016 году я выступала на Весеннем форуме, рассказывала, как этот по-







• СОБЫТИЕ •



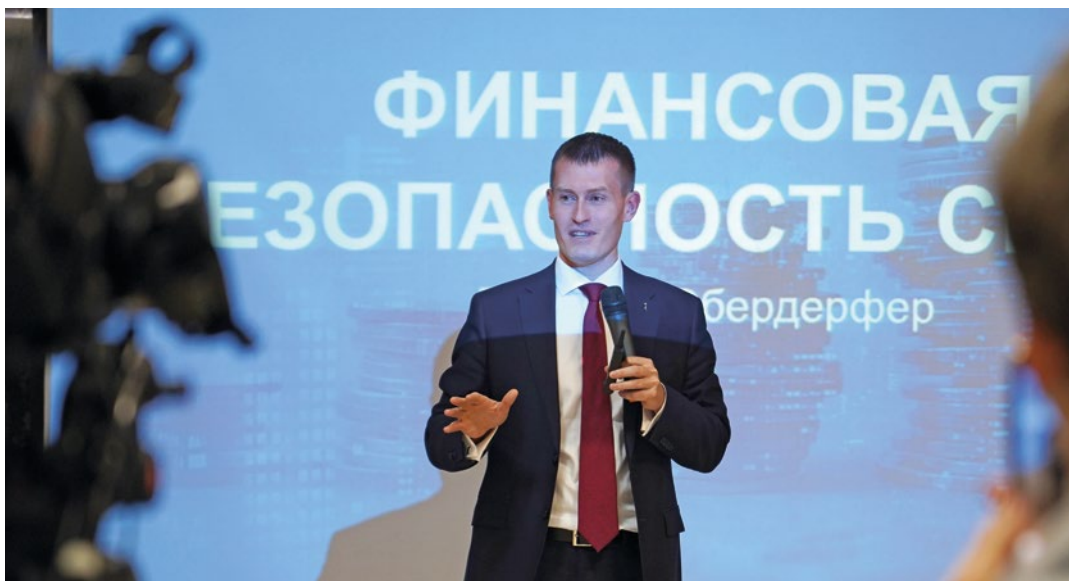


## • СОБЫТИЕ •

лис помог моей первой клиентке победить недуг. Я подумала, что тогда и сейчас, благодаря настойчивости и убедительным аргументам, мы действовали на шаг впереди опасности. Обе женщины живут и радуются каждому новому дню. Когда тебе на телефон приходит сообщение: «Доброе утро! Я здорова! Лимфоузлы не затронуты, химия и лучевое лечение не нужны. Завтра утром вылетаю домой. Ураааа! Спасибо всем». Приходит осознание, что благодарность клиентов и есть главная мотивация нашей профессии. Ради этих радостных эмоций, которыми спешат с тобой поделиться, мы и работаем. Крылья вырастают и понимаешь, что прав был Аристотель, когда на вопрос «В чем смысл жизни?» ответил: «Служить другим и делать добро».

И поэтому это так здорово, что телефон не умолкает! Значит, ты постоянно кому-то нужен, в тебе видят, можно сказать, скорую помощь, тебе доверяют и не сомневаются, что поможешь словом или делом. Когда вернулась с Осеннего марафона и включила телефон, то лавиной посыпались сообщения. Всем перезвонила, написала, успокоила, подтвердила, объяснила, договорилась. А сама думала: какая у меня нужная и замечательная профессия – страховщик! Выдавать людям парашюты и подушки безопасности. Быть на шаг впереди непредвиденного! Действовать превентивно, чтобы не случилось неожиданностей.

Мне бы заснуть,  
Отдохнуть...  
Но только я лег -  
Звонок!  
– Что такое?  
– Беда! Беда!  
Спасите скорее меня!  
– Ладно! Спокойно! Я вам наберу. Не сомневайтесь – я помогу!







• СОБЫТИЕ •

Удивительными ежедневными переменами встретил нас подмосковный парк-отель «Яхонты», который расположен в живописном месте. За три дня в Яхонтах сменилось три времени года. В первый день приезда мы любовались красотой окружающей природы под яркими и теплыми лучами солнца. Второй день был настоящим осенним, с мелко морозящим дождиком. Ну, а на третий день повалил крупными хлопьями снег. Несмотря на такие перемены погоды, на нашем мероприятии все дни царил летняя атмосфера теплоты, дружбы и веселья. Очень понравился формат организации

Осеннего марафона, ведь в эпоху глобальных перемен меняется все, и надо успевать за этими переменами, знакомиться с новинками продвижения бизнеса, которые предлагает время.

Вечер первого дня начался с квиза «Игра на опережение», а весь следующий день мы активно принимали участие в деловой игре «Новые земли». Было очень интересно и весело! Играли, чтобы выиграть.

Приехали домой счастливые, отдохнувшие и с новыми знаниями. А отличный отдых заряжает просто магической энергией на всё следующее полугодие!

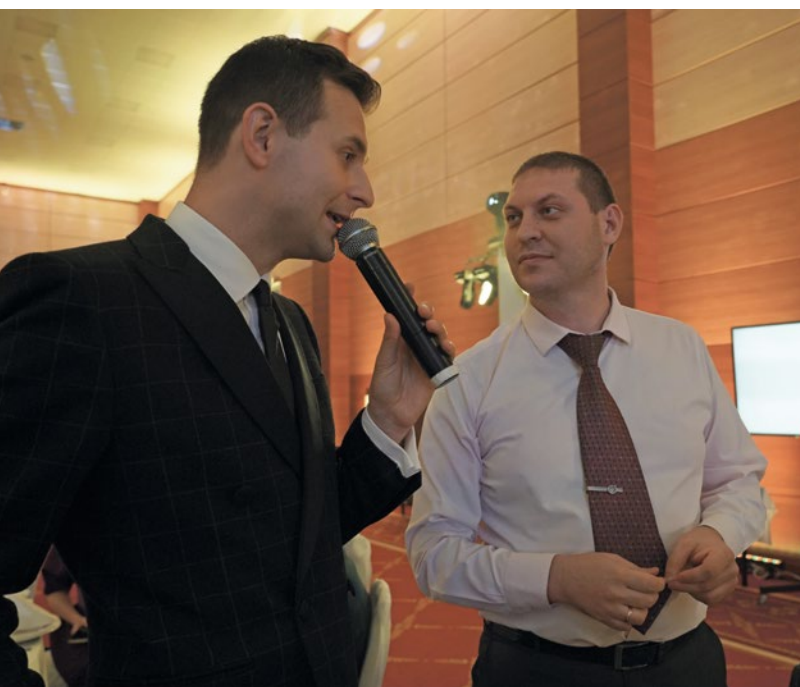
Резеда Сулейманова, директор агентства, Ижевск















Ренессанс<sup>®</sup>  
Life

Награждается

**ЛУЧШИЙ ТЬЮТОР  
ПО ФИНАНСОВОЙ  
ГРАМОТНОСТИ**

Переходящая награда

Директор по продажам

Свишловский Ю.Ю.

Руководитель учебного  
центра

Иванов И.И.

ООО «СК «Ренессанс Лайф Жизни»



# Целое из деталей

**Анна Замиралова**  
 Финансовый советник,  
 Пятигорск

Долго ждали, волновались, готовились – раз! И уже всё позади.

Вновь руководство радовало, бизнес-тренеры показывали виртуозные «фишки», а организаторы удивляли...

Казалось бы, всё как обычно. Ан нет! Не всё.

Я уверена, что те, кто не приехал на Осенний марафон, из уст своих коллег, в деталях узнали и о бизнес-играх, и о новой программе, и о новом партнёре. И кто-то, возможно, подумает или скажет: «А зачем тратить деньги и самому ехать, если поедут коллеги?» Вероятно, этот человек и прав. Но знаете, не находясь там (и это слово я набрала бы заглавными буквами ТАМ) самому, невозможно пережить либо почувствовать то, что происходило на мероприятии.

И вот именно об этом я хочу рассказать.

Практически с детства мы слышим, что что-то большое состоит из мелочей и деталей. Но

как-то эти мысли, фразы стали замысленными, а зря! Я сейчас расскажу историю, которая меня точно научила обращать внимание на мелочи.

Итак, шестое октября 2019 года, девять утра, начало бизнес-игры «Новые земли». Придя в зал, я увидела, что команда, в которой я играю – это одни девушки. На игровом столе лежали правила игры, мы с ними ознакомились, получили задание от ведущего, и был дан старт. Не сразу у нас заладилась игра, каждый со своим характером, опытом, статусом. Но в середине первого задания стал появляться командный дух. Вот закончилось первое задание, к концу которого каждый начал понимать, чем он может быть полезен. Кто-то «дом строит», кто-то диктует текст, кто-то на флипчарте под диктовку пишет этот текст, затем всем коллективом принимаем решение: какую и какой команде дадим оценку. Ситуация стала захватывать. Вот и закончилось первое задание. Команда, как и положено, получила от своих коллег-конкурентов свои баллы.

Началось второе задание, в котором мы уже более активно

















Бизнес-тренер Владимир Якуба – Мастер! Менеджеры Ижевска переписали все свои шаблоны разговора с кандидатом по телефону. И теперь им даже нравится делать рекрутинговые звонки – звоним с удовольствием.

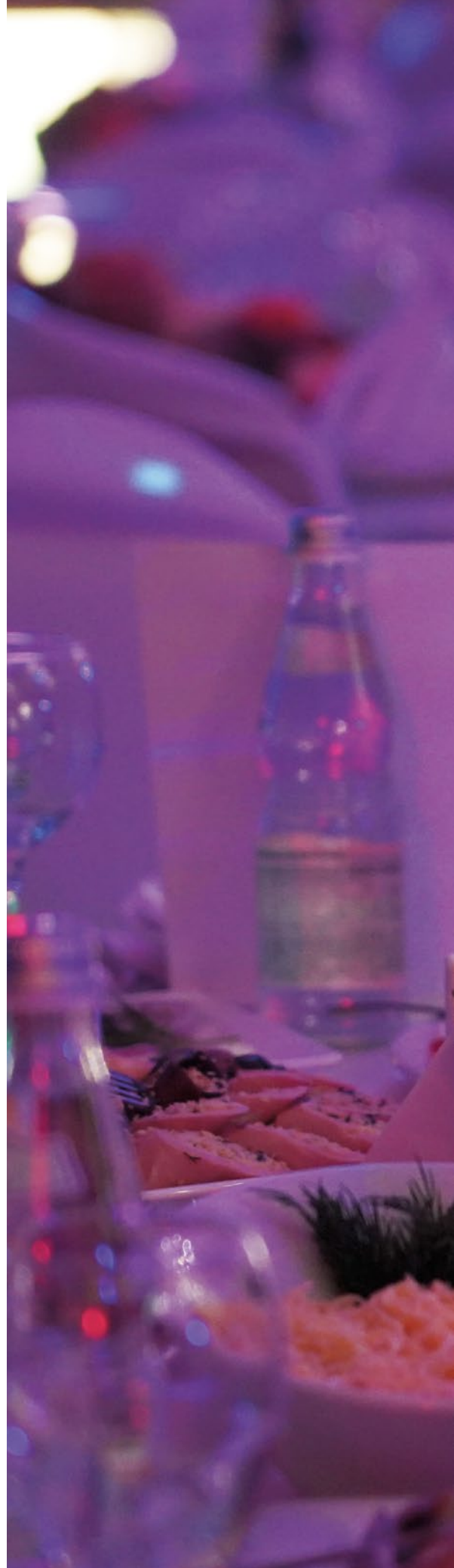
А его визитка, которую он нам всем дал, это и просто, и гениально! Она с его фотографией и с простыми побуждающими словами: звоните (указаны номера), пишите (перечислены все мессенджеры), приходите в гости (указан адрес офиса). Фото так выделяет визитку от подобных кусочков картона, что её точно не выбросят.

Очень понравился тренинг! Поэтому мы так громко аплодировали, когда директор по продажам Юрий Смышляев устроил соревнование аплодисментов, чтобы выяснить, чей тренинг больше понравился.

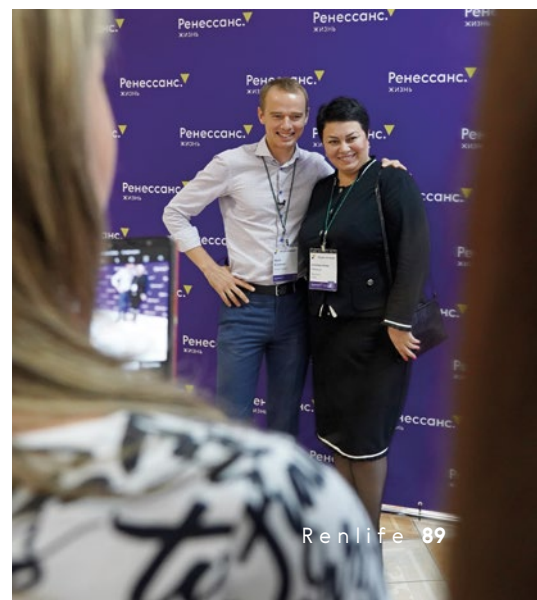
Елена Осколкова, менеджер, Ижевск













## Встречи для успеха

**Лариса Калинина**  
Менеджер, Красноярск

Хочу поделиться своими эмоциями о мероприятии, на котором была впервые. Сказать о том, что мне понравилось – это ничего не сказать. Я в восторге!

Посетить Осенний марафон мне порекомендовала наш директор Елена Мясникова. На этапе подготовки к поездке я не совсем понимала, насколько это важно и нужно для меня лично. Но...

Два дня активной прокачки, три дня непрерывного общения с лучшими из лучших в нашей профессии. А как прекрасно было осеннее Подмосковье...

Первый день прошел для меня под знаком, точнее именем «Владимир Якуба» – полный восторг! Харизматичный, образованный, человек-энергия. Он не давал нам ни на минуту расслабиться. Четкое, доступное, понятное объяснение ошибок рекрутинга и предоставление конкретного плана действий по их устранению. В итоге был написан шикарный скрипт, которым я точно буду пользоваться. Владимир Якуба показал инструменты продвижения в социальных сетях и сразу же дал задание применить их. А такое продвижение очень важно, ведь молодое поколение – активные пользователи интернета и всего, что ему сопутствует. Нам, как компании, которая идет «На шаг впереди», нельзя отставать от современных методов продвижения.

Вечером был квиз – викторина, в ходе которого участники отвечают на вопросы. Наша

команда получила номер пять и соответствующее название – «Отличники»! Участники были собраны по случайному принципу: никто не знал, кто будет играть вместе с ним... С самой первой минуты меня поразило, что мы свободно общаемся, без всяких статусных предубеждений, с теми людьми, которые добились таких высот и успехов в нашей профессии, которых я видела лишь на экране монитора или в социальных сетях. Например, тренер учебного центра Фарит Вафин. Это был драйв, кайф и океан позитива!

И незабываемое окончание вечера – душевный, да-да, был именно душевный, разговор в непринужденной, расслабленной обстановке. И с кем? С Юрием Смышляевым! Директором по продажам компании «Ренессанс Жизнь»! Об этом я даже подумать не могла. В моем понимании топ-менеджер компании – персона недостижимая для общения. А мы сидели за круглым столом небольшой компанией тех, кто остался ещё после такого активного вечера. И я сидела в изумлении как всё просто и легко. Его рассказ тоже оставил неизгладимое впечатление. Он говорил о людях компании, о нас. О том, что ещё совсем юным он, не задумываясь о каких-то денежных благах, шел к результату. О том, что у нас это ярко выраженная черта характера. И это правда. Каждый в компании «Ренессанс Жизнь» – это яркий лидер, помогающий идти к цели тем, кто хочет этого, кто стремится к этому. Если говорить обо мне – я была поражена, изумлена, и









## • СОБЫТИЕ •

меня полностью захватила эта идея: искать таких же целеустремлённых в мою команду.

День второй – игровой. Мы открывали «Новые земли». В команде были участники из разных городов. Это позволило познакомиться с интересными людьми со всех уголков нашей страны. Набраться опыта, услышать от участников личные истории восхождения и то, как они боролись с жизненными ситуациями. Я осталась под впечатлением от рассказа директора чебоксарского агентства Дианы Сусариной, менеджера Ларисы Кузьминой. Это захватывает и восхищает, завораживает и даёт заряд энергии. Было очень круто!

Итогом дня были новости о новой программе «Надёжный старт» и об идее превентивности – быть на шаг впереди. Это было принято с большим энтузиазмом и громкими аплодисментами.

Во время гала-ужина яркое впечатление на меня произвели люди, которые выходили на сцену, их успехи. Искренние им поздравления – как говорится, от души!

Третий день был лайтовым (от слова «лайт» – лёгкий, если продолжить использовать современный сленг) и дал возможность насладиться прелестью места, в котором мы находились: бассейн, снежные просторы, поздравления с профессиональным праздником – Днем страховщика! Уезжая, думалось о том, как здорово встречаться с людьми, которые находятся с тобой на одной волне, как мощно заряжают на работу и успехи коллективные игры и как хочется снова увидеться!

Ренессанс Жизнь, спасибо за знания и будоражащий заряд энергетики, который я получила за эти дни.



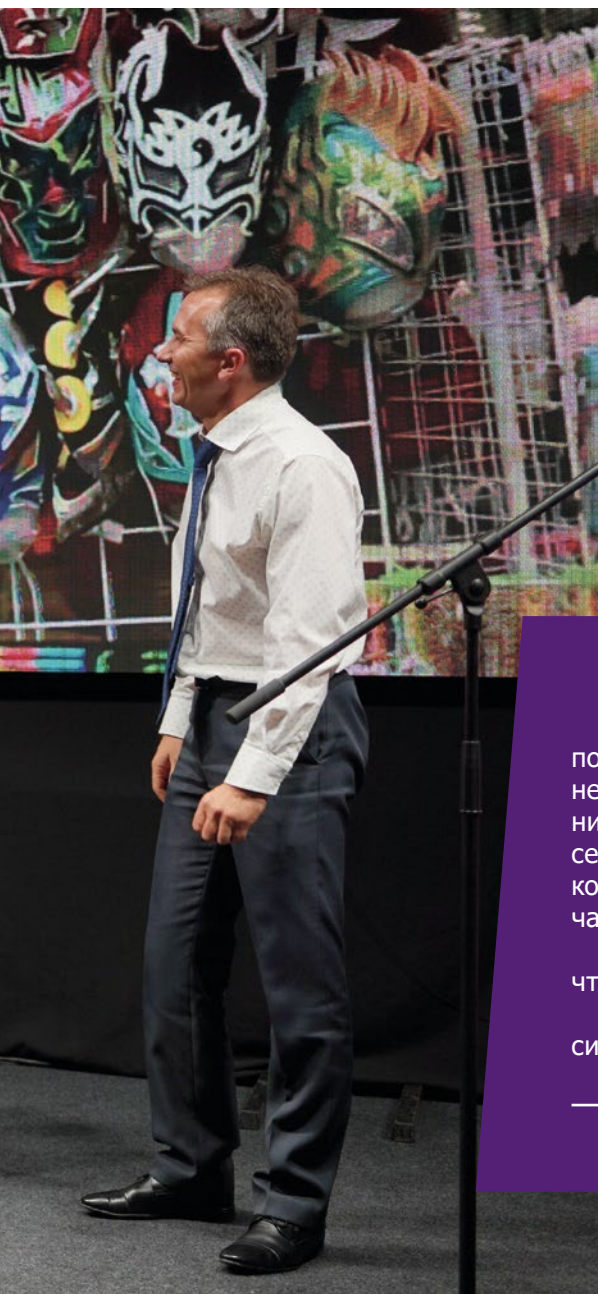












И место, и мероприятия были на высоте.

А теперь мои краткие выводы о тренинге и игре. Я убедился, что пора использовать социальные сети и продвигать нашу деятельность не старыми бабушкиными способами, а используя современные веяния. Кроме того, как и всегда после таких мероприятий, хочется взять себя за шиворот и «дать пинка» для скорости. Мы находимся в зоне комфорта, а надо заставить себя сделать больше, что не всегда получается.

Игра «Новые земли» позволила мне увидеть зоны роста. Я понял, что есть к чему идти, есть над чем и с чем работать.

Осенний марафон дал понимание того, что все-таки команда – это сила, ведь один в поле не воин.

---

Евгений Стядя, финансовый советник, Новосибирск













## Гарантия продвижения

**Елена Мясникова**  
Директор агентства,  
Красноярск

Участие в конференции Осенний марафон компании «Ренессанс Жизнь» уже стало гарантией моего личного и профессионального продвижения вперед.

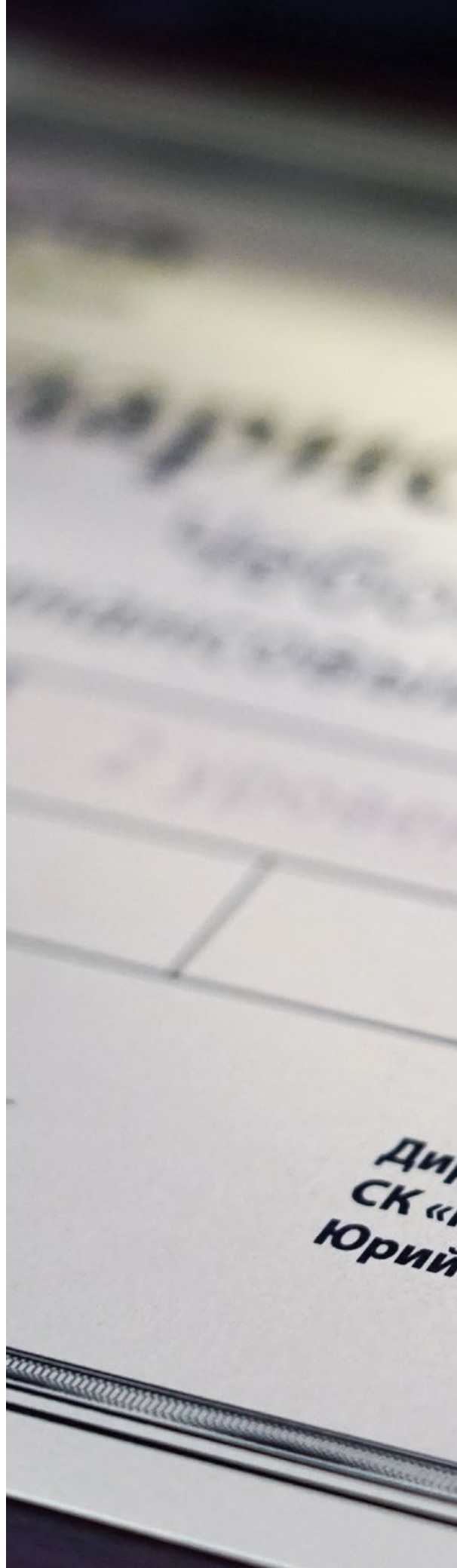
...Третьего октября нас встречал подмосковный отель с красивым названием «Яхонты». Это и отдых, и встреча друзей из разных городов нашей необъятной Родины, обмен опытом и энергетический заряд.

«На шаг впереди» – значит предвидеть, предусмотреть... На такие – превентивные меры – нацелена новая идеология компании, о которой рассказал нам директор по продажам «Ренессанс Жизнь» Юрий Смышляев. Это еще большая ценность страхования жизни – превентивность. Это программы нового поколения с сервисами, которые позволяют позаботиться о здоровье человека.

Порадовал сильный состав бизнес-тренеров: Мария Азаренок, Владимир Якуба, Ольга Зырянова сделали конференцию интеллектуально развивающей и эффективной.

Крутой тренинг от Ольги Зыряновой для директоров «Эффективная позиция руководителя в эпоху глобализации». В наше время новейших технологий и высоких скоростей от руководителя, как и во все времена, требуются базовые вещи: умение выстраивать эффективные коммуникации в команде, умение быть лидером, развивающим творческий потенциал своих сотрудников. Особенно полезной была нацеленность на коучинговый подход в управлении. То есть не директивный, а развивающий и пробуждающий внутреннюю мотивацию сотрудников.

Бизнес-игра «Новые земли» под руководством той же Ольги Зыряновой, где участники игры стали открывателями новых территорий, была очень полезной с практической точки зрения. Уме-









• С О Б Ы Т И Е •





ние договариваться, эффективно распределять задачи в команде, обучение основам ораторского искусства, сторителлинг...

А когда своей историей успеха делились коллеги: Наталья Чуклинова, Резеда Сулейманова, Лариса Кузьмина, я думала о том, что «Ренессанс Жизнь» – компания, которая дает неограниченные карьерные и финансовые возможности. Эта компания может стать социальным лифтом для каждого. Я подумала тогда, что в такой сильной команде я всегда на шаг впереди. Мы

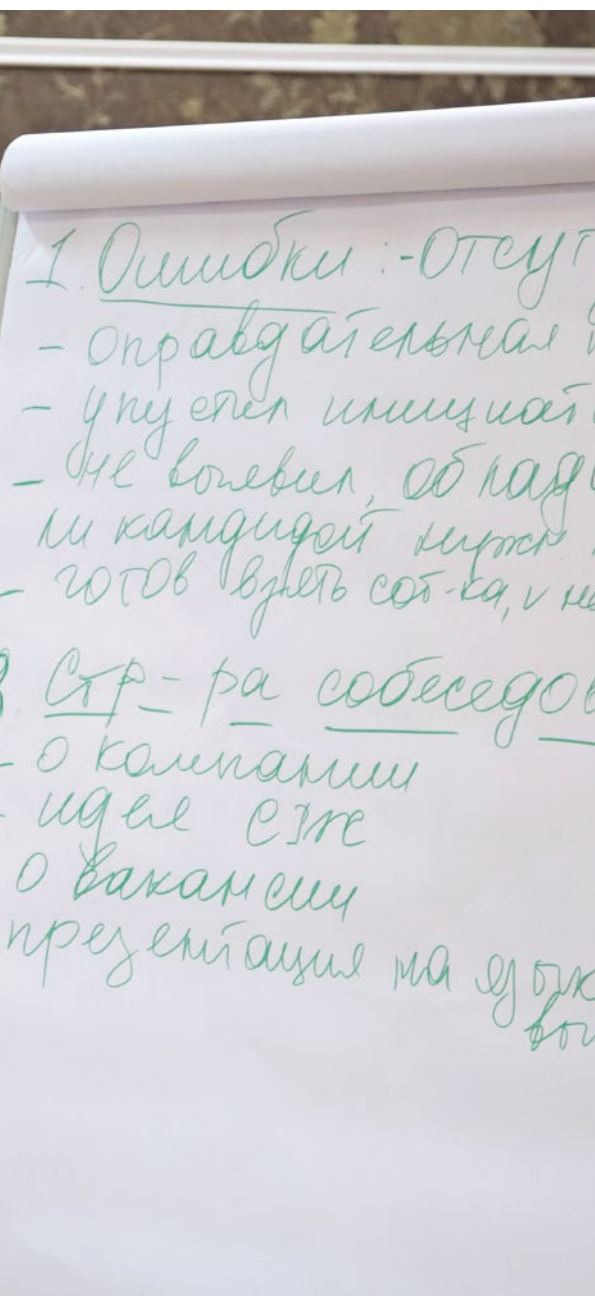
успешны, когда мы осознаем – наш успех зависит от наших действий! «Ренессанс Жизнь» – команда лидеров, команда людей дела.

Компания задаёт новый вектор в своем развитии – опережая на шаг конкурентов. Понимая, что здоровье – это самое важное для человека, меры по его сохранению и профилактике заболеваний сейчас очень актуальны. Инновационный шаг в страховании жизни: помогать сохранить и укрепить здоровье наших клиентов, позаботиться о финансовом

благополучии семьи. Создание новых программ, включающих в себя новые сервисы: возможность получить консультации врачей и даже детских психологов – это новое слово в страховании жизни.

Наши усилия направлены на то, чтобы предупредить и финансовые кризисы в судьбе человека и, что особенно ценно – заболевания.

Я рада тому, что «Ренессанс Жизнь» – компания, в которой я работаю – всегда на шаг впереди. ■







На Осеннем марафоне все было организовано на высшем уровне. Реальность превзошла самые смелые ожидания.

Бизнес-тренеры Владимир Якуба и Мария Азаренок дали такой заряд энергии, что уже сейчас ранее неподъемные задачи кажутся вполне выполнимыми при правильной организации процессов.

Очень понравилась деловая игра, где каждый смог побыть и клиентом, и агентом, и менеджером – прокачать свои компетенции в поиске лайфхаков при выборе ниши для развития страхового бизнеса. А какие дома мы строили! Конечно же, порадовала победа нашей команды в игре и получение заветного приза – планшета.

Здорово, что компания организывает такие мероприятия, где сотрудники могут пообщаться с руководством компании и коллегами из других регионов, получить знания и поделиться успешными проектами и достижениями.

Было здорово!

Константин Енов, финансовый советник, Ростов-на-Дону



Ренессанс.  
ЖИЗНЬ

Ренессанс.  
ЖИЗНЬ

Ренессанс.

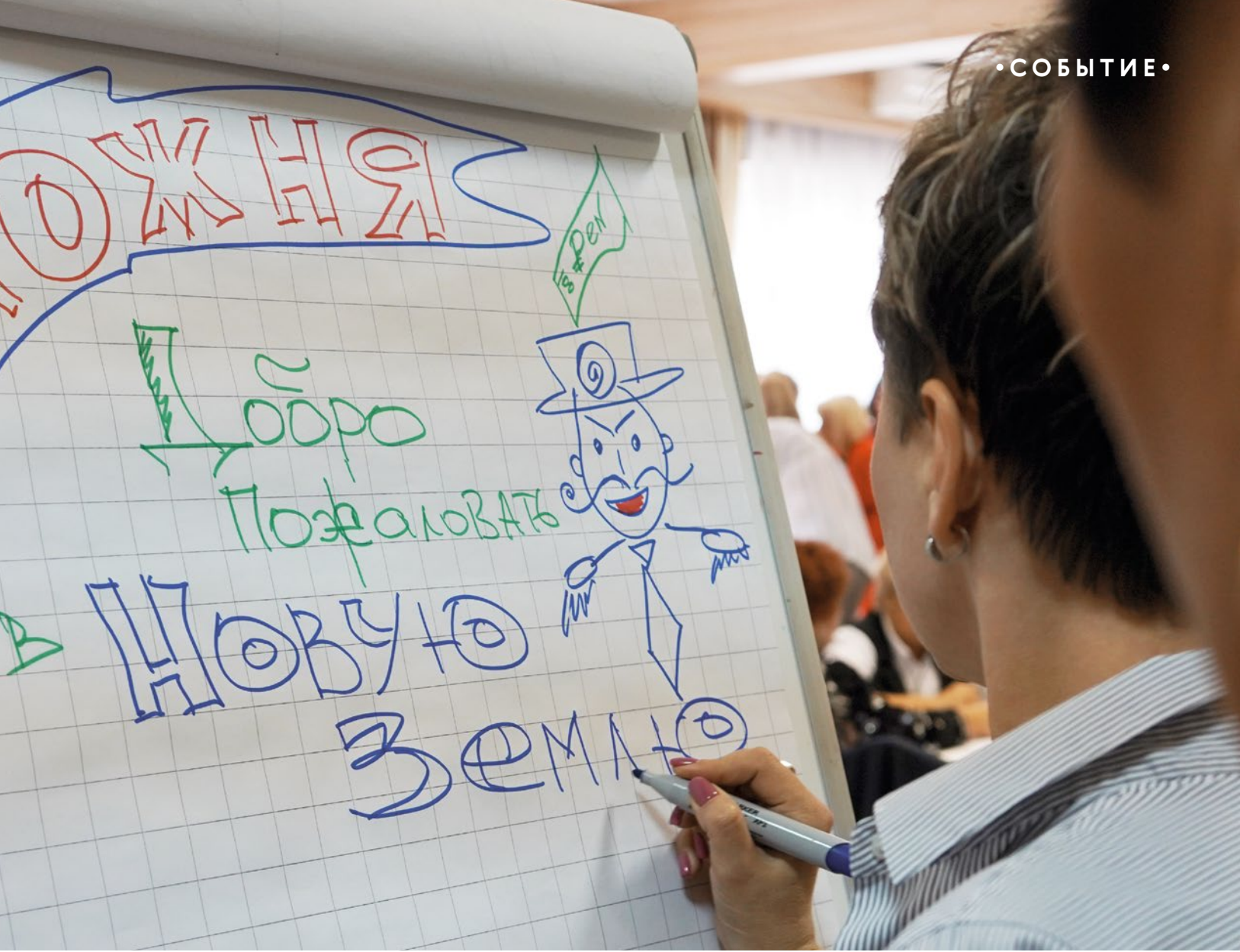
Ренессанс.  
ЖИЗНЬ











# БИЗНЕС-СУВЕНИРЫ



БАГАЖНАЯ  
БИРКА



ПЛАТОК



ЛЕДЕНЦЫ



ЧАЙ



БУЛАВКА



БРЕЛОК



ПАЗЛЫ



ЧАЙНАЯ  
ПАРА



ПОРТФЕЛЬ-ПАПКА



БЛОКНОТЫ



ФЛАЖКИ



РУЧКА



ЗАЖИМ для галстука



ФУТБОЛКА



ЗОНТЫ



КУБИК РУБИКА







По вопросам приобретения обращайтесь на электронную почту [podarok@renlife.com](mailto:podarok@renlife.com)

Ренессанс.▼  
ЖИЗНЬ

