

МайбутнЄ

убезпечення життя



№ 3-4 • март-июнь 2009



Профессиональные горизонты

Современные подходы к обучению открывают
перед финансовыми консультантами
НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Жилье для консультантов

ФИНАНСОВАЯ МОТИВАЦИЯ. ЗАО «СК «УСГ «Жизнь» первым в Украине разработало и внедрило страховой продукт, который позволяет финансовым консультантам и партнерам компании получить в пользование и выкупить жилье по цене, близкой к себестоимости (без комиссий и скрытых платежей). Пользуясь собственным жильем, финансовый консультант получает полноценное страховое покрытие



ОКСАНА ГОЛЕНШИНА,
председатель
правления
ЗАО «СК
«УСГ «Жизнь»,
о преимуществах
программы
«Ваш дом»

В чем была суть программы для агентов, которая позволяла победителям получить квартиру?

Суть программы со времени ее запуска (2006 год) остается прежней – необходимо иметь собственный накопительный полис страхования жизни на сумму стоимости желаемого жилья и «поработать» консультантом на такую же сумму. Следует понимать, что здесь нет победителей и побежденных, как в соревновании, ведь квартиры получают все участники программы, но в разное время. Кому-то для выполнения условий программы нужно 4-6 месяцев, а кому-то – два-три года.

Какая была привязка к результату работы агента (какие условия он должен был выполнить)?

Каждый участник программы становится консультантом по накопительному страхованию жизни, в том числе по этой программе (или наоборот, консультанты-агенты могут для себя реализовать эту программу). Для этого необходимо изучить условия программы, а также правила страхования, принципы и особенности работы лайфовой компании, блок нормативно-правовой базы, без чего нельзя освоить условия самой программы. Имея необходимый багаж знаний, а также желание и целеустремленность, консультант привлекает к данной программе не менее пяти участников. Для получения жилья «в рассрочку» сроком до 30 лет объем привлечений должен на 10% превышать страховую сумму по договору (стоимость жилья).

Как компании удалось внедрить такую систему? Насколько вашей компании это выгодно? Ведь это очень дорогое удовольствие?

Программу наша компания разработала и внедрила самостоятельно, предварительно проделав большой объем работы в течение полугода, – от проработки самих условий страхования (в том числе расчета финансовых потоков во времени, отдельного модуля учета и начисления бонусов, пакета соответствующих документов) до нормативно-законодательной базы, как касательно рынка страхования жизни, так и касательно рынка недвижимости. Выгода компании в данной программе небольшая. Постоянный рост объема страховых резервов, которые находятся в управлении компании, ведет к росту суммы инвестдохода, при этом сумма доли страховой компании (15% от суммы инвестиционного дохода – норма ЗУ «Про страхування») также будет ежегодно расти. С точки зрения затрат – это «дорогое удовольствие» только по трудозатратам. Все фактические финансовые затраты, сопровождающие данную программу (например, налоги, услуги агентства недвижимости, нотариусов), заложены в тарифах про-

граммы. Дополнительный интерес для самой компании в тарифах не заложен, в частности, для того, чтобы избежать возможной конкуренции. Проще говоря, программа реализуется по себестоимости, но на самоокупаемости.

Насколько это мотивирует ваших продавцов?

Мотивирует программа всех, причем достаточно сильно, но мотивации не всегда достаточно для того, чтобы стать хорошим продавцом. Трехлетний опыт работы по данной программе это подтверждает. Участников много, а приобретенных квартир все еще мало.

Сколько агентов уже получили квартиры и сколько еще в ближайшее время могут получить?

На сегодняшний день приобретено всего восемь квартир, последняя из которых куплена в г. Раздельная Одесской области в конце мая для Дмитрия Ильченко. В июне уже готовы объемы еще для двух квартир, есть уже «присмотренные варианты» в Хмельницкой области и Броварском районе Киевской области. К концу лета, думаю, еще как минимум один объем закроется, а затем до конца года – еще не меньше трех приобретем.

Будете ли ужесточать условия программы?

Вполне возможно. Если объемы по этой программе

Каждый участник программы становится консультантом по накопительному страхованию жизни

начнут стремительно увеличиваться – сверх запланированных – будем «ужесточать» условия для регулирования финансовых потоков. При этом по всем ранее заключенным договорам они меняться не будут.

Эта программа действительна лишь в условиях кризиса, пока цены на жилье низкие, а с подорожанием жилья программа прекратится?

Нет. В момент запуска программы, в т. ч. приобретения по ней первой квартиры (декабрь 2006 года), никакого кризиса не было, а объемы ипотечного кредитования стремительно росли. «Цена вопроса» всегда будет существенно отличаться. Нынешнее относительное падение цен на жилье просто позволяет приобрести его быстрее и с меньшими «трудозатратами».