

оставшуюся жизнь — не получается. Поскольку ситуация на рынке все время меняется, приходится время от времени обучаться новому. К примеру, не так давно появился страховой продукт под названием ОСАГО, и его обязан знать каждый страховой агент. В свою очередь, этот продукт постоянно претерпевает изменения, выходят новые подзаконные акты, и их нужно также отслеживать.

— Где, помимо курсов при компаниях, обучают страховых брокеров?

— В последние годы в ряде высших учебных заведений появились специальности, выпускающие работников для рынка страхования. Это очень важно, но, опять же, не менее важно учиться в рамках конкретной компании, а лучше нескольких. На сайтах компаний всегда есть информация об этих курсах, причем они — бесплатные. Компания сама вкладывает деньги в обучение, поскольку заинтересована в хороших кадрах.

— В данном случае мы копируем западный опыт обучения или разрабатываем свой собственный путь?

— Мы нарабатываем и свой опыт, и чужой заимствуем. В особенности продуктивно такое заимствование, если оно осуществляется через бывших соотечественников, которые когда-то уехали за рубеж и занялись там страховым бизнесом. Их опыт уникален, и они, если их приглашают, охотно им делятся. Так, один мой знакомый, который долгое время занимался страховым делом на Западе, позже работал по приглашению в компаниях «Русский мир», «РЕСО-Гарантия»

и ряде других российских страховых компаний. Он приезжает сюда с лекциями, разрабатывает методики продаж, в общем, активно занимается обучением наших работников. Ну и, конечно, нельзя сбрасывать со счета наши собственные наработки, все-таки этот бизнес развивается в России полтора десятка лет.

— Приходят ли в эту сферу деятельности люди недобросовестные? И отслеживаются ли такие «кадры» сообществом профессионалов?

— Конечно, как и в любом другом бизнесе, в страховом деле тоже есть недобросовестные люди. Но, надо сказать, недобросовестность чаще наблюдается со стороны клиентов. Есть клиенты, с которыми нежелательно заключать договор страхования, и о таких клиентах профессионалы оповещают друг друга. Не будем забывать, что в каждой страховой компании имеется служба безопасности, которая проверяет как клиентов, так и поступающих на работу сотрудников. И если в вашем прошлом есть какие-то неблагоприятные дела, вам могут отказать в приеме на работу.

реклама



официальный партнер
194100, Санкт-Петербург
ул. А. Матросова, 4, корп. 2, лит. Д, оф. 201
тел./факс (812) 291-0063
моб. +7 (905) 216-6746
E-mail: newpress@rambler.ru

библиотека

Энциклопедии — быть!

ИА «Информер» продолжает издание серии энциклопедий по страховому бизнесу. Два первых выпуска энциклопедии «Лучшие страховщики России» были изданы в 2005 и 2006 годах.

Третий выпуск

В январе ИА «Информер» объявило о выпуске третьего издания энциклопедии. Сохраняя все достоинства предыдущих выпусков энциклопедии, информационное агентство планирует сделать ряд концептуально новых шагов в очередном издании. В частности, издатели собираются размещать информацию о каждой страховой компании бесплатно.

При этом главными условиями участия в энциклопедии станут:

- оперативное предоставление компанией информации о себе;
- соблюдение сроков и формата предоставления информации;
- предоставление полной и объективной информации.

При таком подходе, как надеются авторы издания, сведения будут полными и объективными.

Понимая перспективы роста страхового рынка России за счет развития международного сектора и увеличения присутствия иностранных и международных компаний, ИА «Информер» считает необходимым перевод издания на английский язык.

Энциклопедия будет издана в двух томах — на русском и английском языках с размещением информации как о российских, так и об иностранных компаниях.

Данный формат позволит:

- включить в список для распространения энциклопедии иностранные и международные компании как страхового сектора, так и смежных сфер;
- иностранным и международным компаниям разместить для ознакомления информацию о своей деятельности, а также получить более подробные сведения о деятельности российских компаний.

Принимая во внимание опыт выпуска энциклопедии 2005–2006 годов, когда данное издание часто являлось подарком топ-менеджерам компаний и представителям органов власти, планируется выпустить ограниченный VIP-тираж в подарочной упаковке и в эксклюзивном исполнении.

Экспертный совет

Для проверки и подтверждения объективности предоставленной информации о компаниях, ИА «Информер» формирует экспертный совет, состоящий из специалистов, обладающих авторитетом на страховом рынке.

Регламент

Всем страховым компаниям России предлагается бесплатно разместить в энциклопедии информационную статью о себе. Полученные статьи формата А4, будут отправлены экспертному совету для проверки полноты и объ-

ективности представленных данных. После получения подтверждения Экспертного совета информация будет размещена в издании.

Административная поддержка

Постоянными партнерами выпусков энциклопедии являются:

- Департамент финансовой политики Министерства финансов РФ
- Федеральная служба страхового надзора (ФССН)
- Федеральная антимонопольная служба РФ
- Федеральная налоговая служба РФ
- Всероссийский союз страховщиков (ВСС)
- Российский союз автостраховщиков (РСА)
- Союз страховщиков «Урало-Сибирское Соглашение» (УСС)
- Межрегиональный союз медицинских страховщиков (МСМС)
- Союз страховщиков Татарстана (ССТ)
- Ассоциация профессиональных страховых брокеров и консультантов (АПСБК)
- Некоммерческое партнерство «Национальная страховая гильдия»
- Кафедры ведущих вузов страны
- Специализированные СМИ
- Информационно-аналитическая система «Медиалогия»

Деловые игры

В серии «Бизнес-практикум» издательского дома «Деловой формат» вышла книга Елены Сивак «Деловые игры для продавцов страховых продуктов».

Это уникальное пособие по оперативной отработке навыков продаж. Книга позволяет в игровой форме научить продавцов запоминать страховые термины, быстро реагировать на каверзные вопросы, работать с возражениями, успешно проводить переговоры,

брать рекомендации и повышать самооценку. Описание каждой игры включает разные варианты ее проведения и примеры, основанные на реальных жизненных ситуациях.

Книга предназначена для руководителей агентских департаментов и школ, менеджеров агентских групп, руководителей агентств и отделов продаж, тренеров корпоративного обучения.

Заказать книгу можно по телефону (495) 784-6452 или по e-mail: es@sivak.ru




INSFORMER
ИНФОРМАЦИОННОЕ АГЕНТСТВО

Открытость
Объективность
Оперативность

Адрес: 123001, Москва, Ермолаевский переулок, 4
Тел. +7(495) 650-36-96, Факс +7(495) 229-37-91
www.insformer.ru

реклама

Семинар: «Состояние и итоги развития страхового рынка Северо-Западного федерального округа в 2006 году»

8 февраля 2007 года в 11 часов Институт страхования экономического факультета Санкт-Петербургского государственного университета совместно с Союзом страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада проводит однодневный семинар по теме «Состояние и итоги развития страхового рынка Северо-Западного федерального округа в 2006 году». В качестве лекторов на семинаре выступят сотрудники Инспекции страхового надзора по Северо-Западному федеральному округу.

Семинар проводится по адресу: Санкт-Петербург, Б. Конюшенная, ул., 29, 5 этаж, вход через бизнес-центр ERA House.

Справки и регистрация по тел.: (812) 273-2400, 273-4933
E-mail: insur@econ.pu.ru; i.fomin@econ.pu.ru
Контактное лицо: Фомин Игорь Александрович

реклама



Санкт-Петербургский институт внешнеэкономических связей, экономики и права

Лицензия Госкомитета РФ по высшему образованию № 24-0768 от 20.03.2002
Государственная аккредитация (свидетельство № 0601 от 20.05.2002)

Санкт-Петербургский институт внешнеэкономических связей, экономики и права **ОБЪЯВЛЯЕТ** набор слушателей для получения второго высшего образования по специальности **СТРАХОВАНИЕ**. По окончании выдаются дипломы государственного образца.

Адрес: Санкт-Петербург, наб. канала Грибоедова, 92/1
Метро: «Садовая», «Сенная»
Контактные телефоны: (812) 310-20-90, 312-81-14, 312-82-42, 315-79-64
Адрес электронной почты: ivesep_znanie@mail.ru

ЛАУРЕАТ ЗНАКА «ОБЩЕСТВЕННОЕ ПРИЗНАНИЕ»

реклама