

## Продажник: успех или неудача?

«Лучшим каждому кажется то, к чему он имеет охоту», — учил Козьма Прутков

Говоря про самую востребованную работу дня, «ФК» на первое место поставит работу продавца.



Продажник — дело тяжкое, далеко не всеми принятое и понятное. Но очень распространённое. И востребованное. В любом случае опыт такой деятельности позволит человеку реализоваться, а — чем черт не шутит, — может быть, найти себя и любимое занятие! Например, как Аля Литвинова из Новокузнецка.

Аля, имея неоконченное высшее образование, устроилась на работу в офис банка. Начинала с выдачи кредитных карт и депозитов. Затем ее «обязали» страховать эти продукты.

— Я работала практически с одними и теми же людьми больше года, — рассказывает девушка. — Я знала, какой у кого котик и как часто его стригут, у кого проблемы с пьющим мужем, а кто мама-одиночка. В общем, с виду полная идиллия.

Но по мистическим для меня причинам предложения застраховаться каждый раз наталкивались на твердый отказ со стороны клиентов.

Все изменил случай. В центральном отделении заболел работник, и меня туда командировали. И я увидела, как «играючи» наш кумир Марья Алексеевна страховала пенсионеров, извините, пачками. Первый день я просто сидела и влюбленно внимала каждому ее слову.

Потом поняла, что значит выбор без выбора.

Все происходило с улыбкой, на одной волне, словно речь шла о чем-то естественном как воздух.

— Тамара Петровна, вы же знаете, что вы нам все как родные. Появился у нас продукт новый. Вас интересует страховочка на жилье или от несчастных случаев? (Вот она, волшебная фраза)!

— Ой, а я и не знаю. Да, наверно, ничего не интересует.

— Ну тогда я вам просто расскажу, а вы, как «созреете», подойдете. вещь, кстати, на самом деле нужная, и речь идет о смешной сумме для страховки — 500 рублей всего.

— А что там за случаи? Со мной, тьфу-тьфу, ничего не случается.

— Ну и хорошо. Страховка, это как пятое колесо в машине, должна быть. Сейчас зима, гололед, а дороги у нас, сами знаете, никто не посыпает толком. Все эти страшилки даже рассказывать не хочется.

В итоге страховка, естественно, оформляется. В обед я подошла к Марье Алексеевне: «Мне стыдно разводить клиентов на деньги. Чувствую себя побирушкой», — призналась честно.

— Напрасно, — спокойно ответила она. И показала мне документы выплат по страховым случаям. — Представь себе, меня часто благодарят, что я вовремя подсказала правильное поведение.

И тут я задумалась. Страховка — это не очередной отъем денег у населения. Кто-то поскользнулся прямо на ступеньках своего подъезда и расшиб голову, кому-то собственный ребенок, играя железным грузовиком, сломал нос. Все они получили денежную компенсацию. Конечно, эти деньги были не лишними!

Оттого что я поверила в свое дело, я выиграла во всех смыслах. Чего и вам желаю!

# СКОЛЬКО СТОИТ ЧЕЛОВЕК

Суммы страховых выплат за ущерб здоровью пассажиров



В случае смерти сумма выплаты составит 2,025 млн рублей

Перелом черепа  
100-500 тыс. руб.

Повреждение головного мозга  
60-500 тыс. руб.

Повреждения челюстей  
60 тыс. - 1 млн руб.

Перелом ключицы,  
лопатки  
80-240 тыс. руб.

Повреждение плечевого  
сустава  
60-300 тыс. руб.

Перелом грудины  
140 тыс. руб.

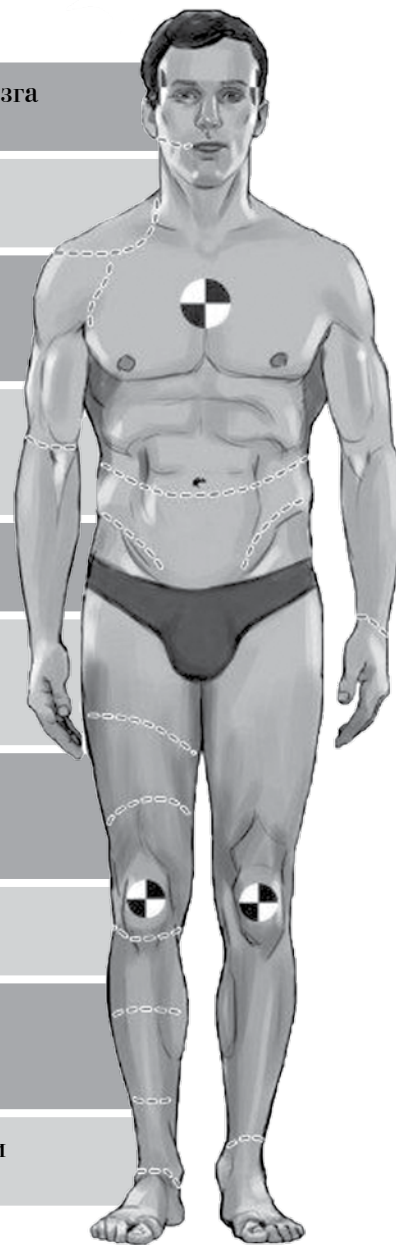
Потеря верхней  
конечности  
1-1,2 млн руб.

Повреждение таза,  
тазобедренного сустава  
60-500 тыс. руб.

Перелом бедра  
80-300 тыс. руб.

Повреждение коленного  
сустава  
60-500 тыс. руб.

Потеря нижней конечности  
0,9-1 млн руб.



ОСГОПП — это обязательное страхование гражданской ответственности перевозчика за причинение вреда жизни, здоровью и имуществу пассажиров.

Введение ОСГОПП в Российской Федерации предусмотрено Федеральным законом от 14.06.2012 г. № 67-ФЗ.

Полис ОСГОПП должен быть у каждого юридического лица или индивидуального предпринимателя, осуществляющего коммерческие перевозки пассажиров, за исключением метро и легковых такси (ТС категории «В»). Именно перевозчики являются в ОСГОПП страхователями.

Этот полис гарантирует пассажирам компенсацию вреда жизни, здоровью или имуществу, причиненного перевозчиком на таких видах транспорта, как:

- железнодорожный транспорт пригородного сообщения и дальнего следования, включая международные перевозки;
- воздушный транспорт: самолеты внутренних и международных линий и вертолеты;
- морской транспорт;
- внутренний водный транспорт;
- автобусные перевозки, включая внутригородские, пригородные, междугородные и международные перевозки;
- городской электрический транспорт: троллейбусы и трамваи;
- легкое метро и монорельсовый транспорт.

Осуществление коммерческих перевозок без действующего полиса ОСГОПП с 1 января 2013 года не допускается!

## Крепкая позиция

RAEX («Эксперт РА») подтвердило «Исключительно высокий (наивысший) уровень надежности» ЗАО «НПФ «Промагрофонд»



Рейтинговое агентство RAEX («Эксперт РА») подтвердило рейтинг надежности ЗАО «НПФ «Промагрофонд» на уровне A++ «Исключительно высокий (наивысший) уровень надежности» со стабильным прогнозом.

Позитивное влияние на рейтинг оказали консервативная стратегия инвестирования пенсионных накоплений и собственных средств, высокая диверсификация портфеля пенсионных накоплений, высокие размерные характеристики фонда и географическая диверсификация застрахованных лиц (доля трех крупнейших регионов составляет 16,8%).

Для фонда также характерны высокий уровень организации бизнес-процессов, риск-менеджмента и ИТ-системы, высокое качество стратегического планирования и высокий уровень информационной прозрачности.

НПФ «Промагрофонд» успешно работает в российской пенсионной системе с 1994 года.

Фонд осуществляет деятельность по обязательному пенсионному страхованию и негосударственному пенсионному обеспечению на основании лицензии № 28/2 от 16.04.2004 Банка России.

ЗАО «НПФ «Промагрофонд» — участник системы гарантирования прав застрахованных лиц, предостав-

ляющей гражданам гарантии сохранности пенсионных накоплений со стороны государства.

НПФ «Промагрофонд» занимает лидирующие позиции в российской пенсионной системе: в настоящее время его клиентами являются 2 миллиона граждан, собственное имущество фонда — 80 миллиардов рублей.

Годовая доходность от инвестирования пенсионных накоплений за 2015 год составила 16,34%\* (стандарт раскрытия информации, утвержденный приказом Минфина РФ).

Одним из приоритетных направлений инвестирования является участие НПФ «Промагрофонд» в реализации региональных инфраструктурных про-

ектов в рамках государственно-частного партнерства, позволяющее фонду не только обеспечить стабильный уровень доходности на счетах клиентов, но и содействовать реализации социальной политики регионов, решению экологических проблем.

\* Результаты инвестирования в прошлом не определяют доходы в будущем.

Подробная информация о фонде представлена на сайте [www.promagfond.ru](http://www.promagfond.ru).

Адрес: г. Кемерово, ул. Кузбасская, д. 31, оф. 120  
Тел. +7 (3842) 45-44-50, 36-26-94