

## ПЕРВЫЙ ДЕНЬ СЕМИНАРА





- Приходить вовремя
- Правило одного микрофона
- Не критикуем, а помогаем
- Активно участвуем
- 100% выполнение домашнего задания

**Ренессанс**<sup>®</sup>  
Life & Pensions

Базовый семинар

ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ



# ОБРАЩЕНИЕ ПРЕЗИДЕНТА

Ренессанс<sup>®</sup>  
Life & Pensions

Базовый семинар



# Ренессанс<sup>®</sup>

## Life & Pensions

Базовый семинар

ПРОФЕССИЯ  
ФИНАНСОВЫЙ  
КОНСУЛЬТАНТ



**Ренессанс**<sup>®</sup>  
Life & Pensions

Базовый семинар

ЛУЧШИЕ СОТРУДНИКИ



# ПУТЬ В ПРОФЕССИЮ

**Ренессанс**<sup>®</sup>  
Life & Pensions

Базовый семинар



- Профессия на всю жизнь
- Финансовое вознаграждение пропорционально затраченным усилиям
- Отсутствие необходимости инвестирования капитала
- Повышение своей квалификации благодаря тренингам и многоуровневому обучению в компании
- Возможность быстрого карьерного роста
- Связи во всех сферах жизни





Моя профессия всегда  
востребована на рынке,  
мне никогда не грозит безработица

Один финансовый консультант  
приходится на несколько тысяч человек

Финансовый консультант входит  
в десятку самых высокооплачиваемых  
профессий в мире



## Факты

- **7%** россиян уже купили полис долгосрочного страхования жизни (в Японии такой полис имеет 90% населения)
- **15 – 20 млн** населения страны имеют доход от 25 000- 50 000 рублей на человека (российский средний класс)
- **40 %** рост рынка страхования жизни в год

## СИСТЕМА МОТИВАЦИИ КОМПАНИИ



**КВ  
за новые  
продажи**



**КВ  
за очередные  
взносы  
1 года**



**КВ  
за очередные  
взносы  
2-4 года**



**Бонусы  
за рекрутинг**

**Бонусы за продажи НСЖ**



**Нематериальная  
мотивация**

# КОМИССИОННОЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ 1-ГО ГОДА ДЛЯ ФИНАНСОВОГО КОНСУЛЬТАНТА

Уровень финансового консультанта, объем продаж, руб.	Срок действия договора, количество лет	Комиссионное вознаграждение за НСЖ*, %		Комиссионное вознаграждение за НС		КСП %	Бонусы за сбор Листов переговоров План – min 20 штук
		ФЛ	ИП	ФЛ	ИП		
0-10 000	5-12	15	17	17%	20%	0	0
	13-18	20	23				
	19 и более	24	28				
10 000 – 20 000	5-12	23	27	26%	30%	0	1 500 руб.
	13-18	32	37				
	19 и более	39	45				
20 000 – 50 000	5-12	27	32	28%	32%	0	1 500 руб.
	13-17	35	41				
	19 и более	45	52				
50 000 и более	5-12	36	42	32%	37%	70%	1 500 руб.
	13-17	42	49				
	19 и более	54	62				

\*НСЖ – накопительное страхование жизни: Дети, Гармония Жизни, Будущее

Объем продаж руб	Бонус за 2 НСЖ, руб	Бонус за 3 НСЖ, руб	Бонус, ФК6* руб	Бонус, ФК9*, руб	Комиссия за рекрутинг *
0-9999	1000	2000	1000	2000	3%
10 000-19 999	1500	3000	1500	3000	3%
20 000-49 999	2500	5000	2500	5000	3%
50 000+	5000	10000	5000	10000	3%

Объем продаж руб	Бонус за 2 НСЖ, руб	Бонус за 3 НСЖ, руб	Бонус, ФК6* руб	Бонус, ФК9*, руб	Комиссия за рекрутинг *
0-9999	1000	2000	1000	2000	3%
10 000-19 999	1500	3000	1500	3000	3%
20 000-49 999	2500	5000	2500	5000	3%
50 000+	5000	10000	5000	10000	3%

Объем продаж руб	Бонус за 2 НСЖ, руб	Бонус за 3 НСЖ, руб	Бонус, ФК6 руб	Бонус, ФК9, руб	Комиссия за рекрутинг *
0-9999	1000	2000	1000	2000	3%
10 000-19 999	1500	3000	1500	3000	3%
20 000-49 999	2500	5000	2500	5000	3%
50 000+	5000	10000	5000	10000	3%

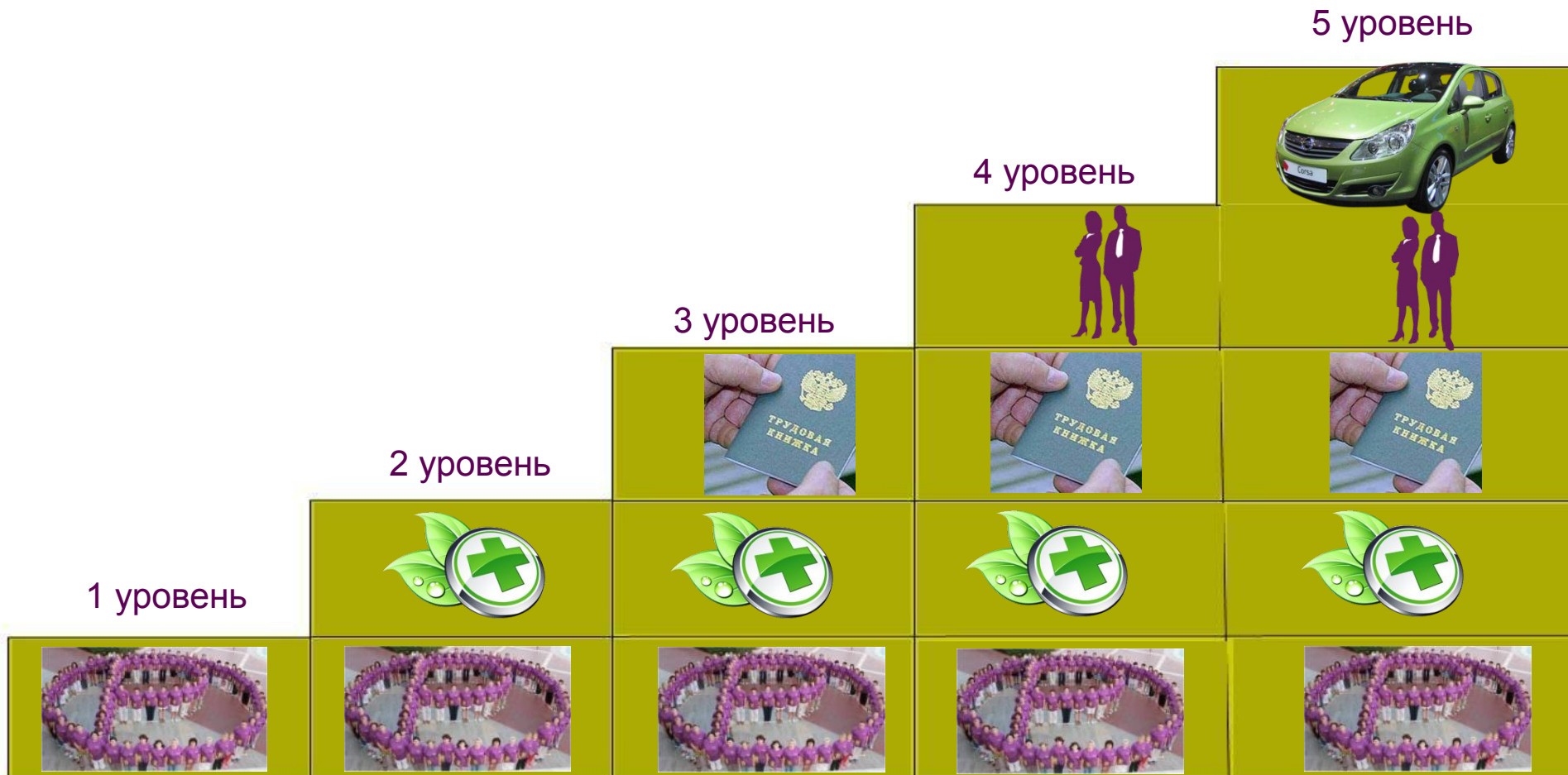


# КОМИССИОННОЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ ЗА ПОСЛЕДУЮЩИЕ ГОДЫ

статус	2 год	3 год	4 год
Индивидуальный предприниматель и физическое лицо	7,5-20 %	6-15 %	3,5-7 %







## ИДЕЯ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ



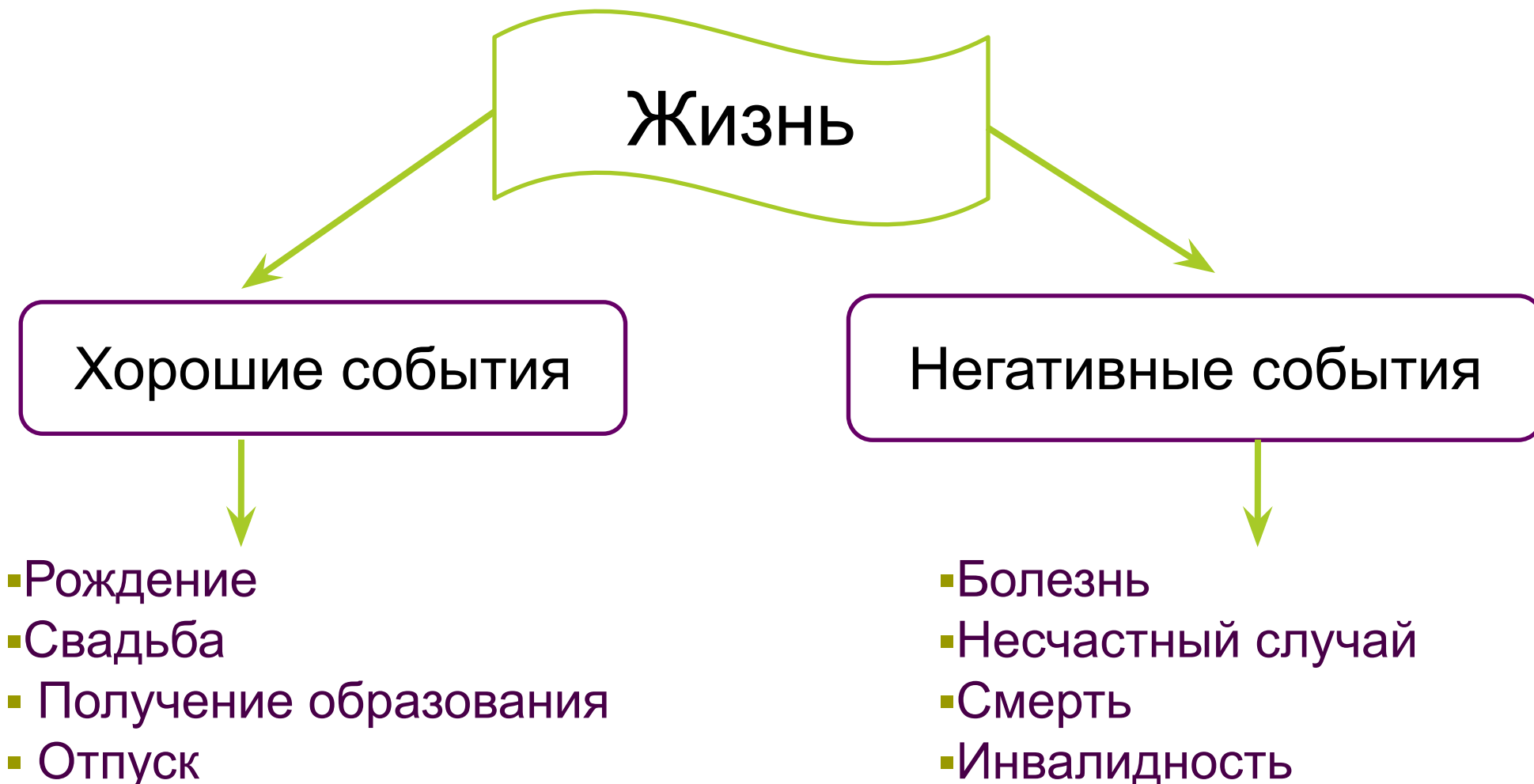


«Была бы моя воля, я написал бы слово «застраховать» над дверью каждого дома и в записной книжке каждого человека, поскольку я убежден, что ценою невообразимо малых жертв семьи могут обезопасить себя от катастроф, которые иначе раздавили бы их навсегда».

(У. Черчилль)

- **Защитная** – финансовое обеспечение семьи в случае потери близкого человека
- **Финансовая** – **гарантия** накопления капитала к определенному сроку в будущем







АКТИВНОСТЬ – КЛЮЧ К УСПЕХУ





Финансовый консультант делает .... качественных  
телефонных звонков ежедневно

Результатом которых является назначение ....  
ежедневных встреч



Это позволяет заключить .... договора в  
месяц

С каждой встречи получать по ...  
рекомендации

- *Написать 7 аргументов в пользу страхования жизни.*
- *На конкретном примере из своей жизни рассказать, как страховка помогла (бы) выйти из сложной жизненной ситуации.*

# СОБЕРЕМ ЧЕМОДАН

Ренессанс®  
Life & Pensions

Базовый семинар



УСПЕХОВ!

Ренессанс<sup>®</sup>  
Life & Pensions

Базовый семинар

**До встречи!**