



Finance Agency Service

UNIVERSAL LIFE



Ваш финансовый консультант:

Страховой брокер:

Телефон консультанта:

Вступление

В данном пособии собрана необходимая информация для компетентных продаж продукта «Universal Life». При его составлении мы максимально использовали навыки и опыт работы на протяжении многих лет. Надеемся, это пособие послужит Вам хорошим проводником в начале Вашей деятельности. С помощью этого пособия Вам удастся правильно делать первые шаги, конструктивно общаться с клиентами, создать успешную карьеру в сфере страхования и получить достойное вознаграждение за свою работу.

Мы уверены в нашем плодотворном сотрудничестве и искренне желаем Вам успехов в работе!

Кто хочет, тот ищет возможности, кто не хочет — ищет причины.

/Сократ/

О Компании FAS

ООО «Файненс Эйдженс Сервис» (FAS) основано 02.06.2014 года с целью разработки и внедрения инновационных финансовых решений на страховом рынке Украины и ближнего зарубежья.

Компания предоставляет своим клиентам уникальный опыт мировых финансовых рынков, адаптированный к потребностям рынка Украины. Мы уверены, что правильное сочетание лучшего мирового опыта с глубоким пониманием реалий локальной экономики, политики и культурной среды является ключевым фактором при удовлетворении высоких ожиданий наших клиентов.

На данный момент компания FAS фокусирует свою деятельность на сектор накопительного и пенсионного страхования жизни, в котором существует стратегическая потребность в развитии и инновациях.

Профессиональный подход, опыт, понимание рынка и особое внимание к запросам рынка позволило компании разработать как эксклюзивные программы для расширения возможностей наших клиентов, так и уникальную систему их продаж.

Являясь дистрибуционной компанией в финансовом секторе, которая нацелена на агрессивный захват клиентской аудитории, компания привлекла объёмные инвестиции для стабильного обеспечения выплат вознаграждений клиентам и финансовым посредникам (50 млн. гривен). Т.е. модели вознаграждений, которые использует компания, являются инновационными и позволяют участникам проектов иметь существенно более высокие возможности дохода, чем сегодня предлагает рынок.

Миссия Компании:

1. Усовершенствование стандартов жизни и достижение стремлений каждого клиента.
2. Обеспечение реализации пенсионной реформы в Украине.

Свою деятельность ООО «Файненс Эйдженс Сервис» осуществляет через официальных партнеров по продажам. На сегодня Компания сотрудничает с более чем 15 посредниками (более 4000 агентов), что позволяет компании обслуживать клиентов не только во всех регионах Украины, но и за ее пределами (Белоруссия, Россия, Казахстан и т.д.)

Успешен не тот, кто умнее или сильнее. Успешен тот, кто быстрее конкурентов хотя бы на один день!

Наш страховой партнер

ЧАСТНОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ «КЛАССИК СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ» работает на украинском рынке страхования жизни с 2005 года как правопреемник компаний ЗАО «Чешская страховая компания Украина - Страхование жизни» (до апреля 2009 года) и ОАО «Дженерали Страхование Жизни» (до марта 2013 года).

Компания предлагает своим клиентам широкий спектр программ индивидуального и корпоративного страхования жизни: долгосрочное накопительное страхование, пенсионное страхование, страхование жизни заемщика, дополнительные виды страхования от несчастных случаев и заболеваний.

Для повышения финансовой устойчивости и обеспечения дополнительной степени надежности ЧАО «СК «КЛАССИК СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ» перестраховывает свои риски в одной из крупнейших перестраховочных компаний мира - SCOR Global Life (Франция). Международное рейтинговое агентство «Standard & Poor's» присвоило компании по перестрахованию SCOR рейтинг на уровне «AA» (стабильный прогноз). В июле 2014 года этот рейтинг был установлен также Международным рейтинговым агентством FitchRatings.

Свою деятельность ЧАО «СК «КЛАССИК СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ» ведет в соответствии с бессрочной лицензией серии АЕ №284385, выданной Национальной комиссией по регулированию рынков финансовых услуг Украины.

Оценки экспертов

2012 год - лидер рейтинга Insurance Top, заняв позицию №1 по классу «Корпоративное страхование». Компания охватила 34% рынка в этом секторе.

2015 год – Компания вошла в TOP-10 компаний по страхованию жизни, заняв 7-е место в рейтинге журнала Insurance TOP по объему собранных страховых премий.

История страхового партнера



10 преимуществ страхования жизни, о которых многие не знают

Финансовая защита жизни и здоровья

Страхование жизни позволяет оставаться уверенным, что внезапное ухудшение здоровья в связи с серьезными заболеваниями или последствиями несчастного случая не обернется финансовым крахом для застрахованного и его семьи. Страховщик оперативно произведет страховую выплату, определенную полисом страхования. Это поможет клиенту получить качественную и своевременную медицинскую помощь, компенсировать отсутствие дохода и поддержать привычный уровень жизни.

Сбережения... даже на пенсию

Полис страхования жизни позволяет получить гарантированную выплату по окончании срока действия договора, а также дополнительный инвестиционный доход. С помощью программы пенсионного страхования формируется капитал для получения дополнительных пенсионных выплат в течение запланированного периода. Причем застрахованный самостоятельно определяет размер будущей пенсии уже в момент заключения договора.

Выплата, превышающая взнос

Страховая выплата, в разы превышающая страховой взнос, позволит решить возникшие проблемы со здоровьем, обеспечит необходимыми денежными средствами для восстановления и реабилитации, а также поможет компенсировать потерю привычного дохода в период нетрудоспособности.

Гарантированная страховая сумма

Страховые выплаты по рискам программы страхования от травматизма, страхованию от инвалидности или выплаты по любым другим дополнительным программам не уменьшают страховую сумму, которая будет гарантированно выплачена по факту дожития клиента до окончания срока страхования.

Дополнительный инвестиционный доход

Один раз в год по результатам своей инвестиционной деятельности страховая компания информирует своих клиентов о сумме Дополнительного инвестиционного дохода в этом году. Часто инвестиционный доход сравнивают с процентами по депозиту. Вкладывая (инвестируя) деньги в банковский депозит, вы получаете доход в виде процентов. Точно так же и страховая компания, вкладывая (инвестируя) Ваши страховые взносы в различные проекты, получает доход в виде процентов от прибыли, которую приносят эти проекты.

Налоговый кредит

Люди, заключившие договор добровольного страхования жизни на срок не менее 5 лет, могут ежегодно получать налоговый кредит с суммы уплаченных по таким договорам страховых взносов.

Сохранность средств

Как правило, права на получение страховой выплаты не конфискуются и не подлежат аресту, не делятся при разводе. Все это выгодно отличает данную программу от других финансовых инструментов.

Особый порядок наследования

Уход из жизни застрахованного — страховой случай, предусмотренный договором. Выплату получит тот, кого выбрал сам страхователь в качестве выгодоприобретателя, либо его наследники, если выгодоприобретатель не был указан. Причем страховая компания в случае наступления смерти застрахованного выплачивает то, что клиент планировал накопить к концу действия договора, а не то, что он успел накопить до этого страхового случая.

Ускоренная процедура выплаты

В случае ухода из жизни застрахованного страховая сумма выплачивается выгодоприобретателю или наследникам, если выгодоприобретатель не был указан, в срок до 30 дней с момента предоставления необходимого пакета документов в страховую компанию.

Надежное вложение финансовых средств

Деятельность страховых компаний подконтрольна Регулятору, который следит за тем, чтобы страховые компании неукоснительно соблюдали требования законодательства. Кроме того, возможности инвестирования, осуществляемого страховыми компаниями, закреплены законодательно. К вложению средств предъявлены очень жесткие требования, поэтому возможность банкротства компании практически исключена.

Что такое Универсальное страхование жизни?

Универсальное страхование жизни (Universal Life Insurance) - это разновидность пожизненного страхования жизни, которая распространена преимущественно в странах с развитыми финансовыми рынками. При этом – данный формат программы страхования обеспечивает более высокий доход на единицу стоимости полиса в наличных деньгах, чем большинство полисов классического пожизненного и смешанного страхования жизни. По существу, универсальное страхование жизни сочетает в себе страхование на срок, обеспечивающее страховое пособие в случае смерти, с укрытыми от налогов сберегательными счетами, по которым выплачиваются проценты, сопоставимые со ставками денежного рынка. Универсальное страхование жизни имеет много других привлекательных свойств, которые отличают его от пожизненного страхования, включая полное раскрытие информации о структуре издержек, более высокие ставки доходности в наличных деньгах, чем при пожизненном страховании, гибкость суммы покрытия и страховых взносов и, наконец, большую маневренность для держателя страхового полиса.

Одно заметное преимущество универсального страхования жизни над пожизненным и смешанным страхованиями заключается в том, что покупатель такого полиса более осведомлен о том, что именно приобретает, нежели держатель этих полисов. В противоположность этим подвидам страхования при продаже полисов универсального страхования жизни предоставляется детальная информация о структуре всех затрат, а также выгод от этой формы страхования. Все расходы, такие, как комиссионное вознаграждение, плата за услуги страховых компаний и действительный объем страховой ответственности, представлены здесь наглядно.

Доходы с накопительного счета полиса при универсальном страховании жизни могут частично сниматься со счета или служить обеспечением кредита, полученного страхователем. Напротив, полисы пожизненного страхования и смешанного страхования обычно не содержат положений о возможности снятия денег со счета.

Еще одно преимущество универсального страхования жизни состоит в том, что большинство полисов позволяет страхователю пропускать очередной срок взносов или сокращать их, если остаток накопительного счета полиса достаточен для того, чтобы уплатить ежегодную (ежемесячную) стоимость страховки. Полис универсального страхования сам по себе не теряет силу, пока не исчерпывается накопительный счет. Напротив, большинство полисов пожизненного и смешанного страхования имеет очень строгий график платежей.

Универсальные полисы страхования имеют очень много дополнительных опций, которые делают договор еще более привлекательным по сравнению с полисами классического пожизненного и смешанного страхования. Однако, данный подвид страхования жизни встречается достаточно редко в портфеле европейских страховых компаний, поскольку требует очень больших затрат на ведение дела и под силу только крупным страховым компаниям.

Страховой продукт «Universal Life»

«Universal Life» - эксклюзивный инвестиционный продукт, который позволяет совместить страховую защиту, сохранение и накопление капитала, а также выплату дополнительного инвестиционного дохода уже на первых годах действия договора страхования жизни.

УСЛОВИЯ ПРОГРАММЫ СТРАХОВАНИЯ:

- Возраст Страхователя (Застрахованного лица): 18-60 лет
- Срок страхования: 20 лет.
- Страховое покрытие:
 - Дожитие до окончания действия договора страхования.
 - Смерть по любой причине.
 - Смерть в результате несчастного случая
 - Смерть в результате транспортного происшествия
 - Установление инвалидности 1-й группы вследствие несчастного случая
- Размер страхового взноса: 100 долларов США / ежегодно.
- Страховой тариф: единый для всех лиц.
- Размер гарантированных страховых сумм:

Страховой риск	Размер страховой суммы, доллар США
Дожитие до окончания действия договора страхования.	Аннуитет на 5 лет + ДИД
Смерть в результате заболевания	Возврат взносов + ДИД
Смерть в результате несчастного случая	1000
Смерть в результате транспортного происшествия	1000
Установление инвалидности 1-й группы вследствие несчастного случая	1000 + договор продолжает действовать

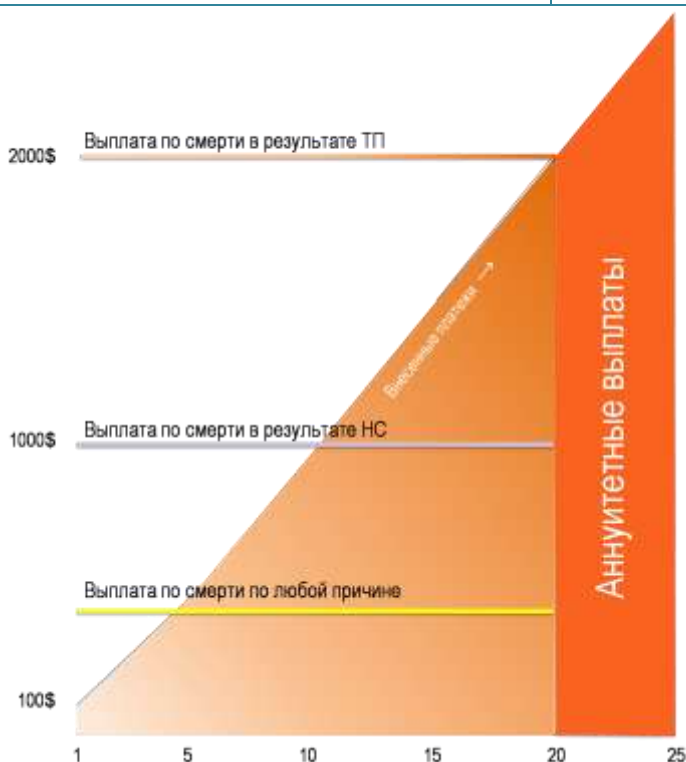


Рисунок 1

ПРИМЕР АННУИТЕТНОЙ ВЫПЛАТЫ НА 5 ЛЕТ:

Прогнозируемые выплаты клиенту на протяжении 5 лет составят:

Год аннуитета Тип выплаты	1 - 5		Общая выплата	
	Гарантированная выплата, доллар США.	Выплата с учетом дополнительного инвестдохода, доллар США.	Гарантированная выплата, доллар США.	Выплата с учетом дополнительного инвестдохода, доллар США.
Ежемесячная выплата*	24,28	66,33	1458,80	3979,80
Ежеквартальная выплата*	122,07	275,70		
Ежегодная выплата*	291,36	795,96		

* Расчет имеет гипотетический ожидаемый характер, он базируется на среднерыночном размере инвестиционного дохода 6% и принципах расчета, которые применяются для определения гарантированной выплаты.

УЧАСТИЕ В ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ

В отличие от ряда инвестиционных продуктов, приобретая программу «Universal Life», Вы приобретаете **гарантированную инвестицию**. Доходность по программе «Universal Life» (дополнительный инвестиционный доход) определяется результатами инвестиционной деятельности Страховой Компании «КЛАССИК СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ». Компания использует специальную инвестиционную стратегию для обеспечения возврата вложенных клиентом средств и получения дополнительного дохода выше процентов по срочным банковским депозитам.

Величина дополнительного инвестиционного дохода не гарантирована и зависит от инвестиционной политики в рамках страховой деятельности СК «КЛАССИК СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ», а также динамики финансового рынка.

При этом – по программе «Universal Life» инвестиционный доход начинает фактически начисляться клиенту с первого дня работы программы после её активации. Начисление этого дохода клиенту происходит на ежедневной основе на протяжении первых 5 лет действия программы (при своевременном оплате очередного страхового взноса). Начисление и выплату этого инвестиционного дохода наперёд обеспечивает дистрибуционная компания FAS. Клиент может в любой момент превращать начисленный доход в деньги или использовать его в других целях. Так клиент может в счёт начисленного дохода приобретать ещё одну такую программу (себе или кому-то из членов своей семьи). Также клиент может инвестировать начисленный доход дальше в свою же программу, осуществляя таким образом ежегодные взносы последующих лет.

В данной программе клиент получает инвестиционный доход два раза. Первый раз – это выплата инвестиционного дохода реальными деньгами наперёд в первые 5 лет действия программы (клиенту обеспечивает компания FAS). Второй раз – по окончании действия программы (20 лет) в виде надбавок к гарантированным аннуитетным выплатам (обеспечивает СК «КЛАССИК СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ»).

Кодекс продажи

Кодекс продажи – это ориентир консультанта, который определяет пути продажи страхового продукта «Universal Life» и методы ведения презентации по обоснованию его качества. Соблюдение Кодекса направлено на то, чтобы способствовать доверию клиента к компании, обеспечивать правильную и корректную работу с клиентом, предоставляя достоверную информацию о продукте «Universal Life» .

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ

1. Консультант должен обсудить с клиентом потребности в страховании жизни, обозначить типы страховки и получить согласие клиента в отношении того, что страховка необходима.

«....., для уверенности в безопасности своего финансового будущего необходимо иметь весомые основания. Построение Вашего финансового будущего - это тоже самое, что строительство дома, важнейшей частью которого является его фундамент. Если фундамент крепкий, то он способен выдержать любой катаклизм. Страхование жизни является основой всего процесса финансового планирования и является краеугольным камнем любого портфеля финансовых активов ... »

2. Консультанту нужно объяснить, в чем заключаются потребности потенциального клиента, и для чего предназначены продукты в области страхования здоровья от болезни или несчастного случая.

«Суровая правда жизни заключается в том, что иногда - в результате несчастного случая или ухудшения состояния здоровья - люди остаются живыми, но при этом теряют работоспособность. Вследствие инвалидности они теряют возможность получать доход и, как следствие, оплачивать свои жизненные потребности... »

3. Консультант должен рассказать о краткосрочных сбережениях ... долгосрочных накоплениях ...дополнительные возможности дохода.... Поговорите о мечтах и целях Вашего клиента, укажите на существующие способы решения этих вопросов и обозначьте страховой инвестиционный продукт Компании, который может помочь их осуществлению.

«Теперь, когда вопрос защиты Вашей жизни и Вашего здоровья обозначен, мы можем поработать над тем, чтобы обеспечить Вам возможность брать от жизни больше - за счет накопления средств и получения дополнительного инвестиционного дохода».

ПРЕЗЕНТАЦИЯ РЕШЕНИЯ

Сегодня я предлагаю Вам уникальный инновационный финансовый продукт - «Universal Life».

Этот продукт отличается от остальных возможностью получения дохода с первого дня работы программы после её активации. Начисление дохода клиенту происходит на ежедневной основе на протяжении первых 5 лет действия программы. Доход клиента в первый год действия программы может составить до 200%. Доход последующих лет будет зависеть от инвестиционного климата в стране, причём как в сторону возможного повышения дохода, так и в сторону некоторого понижения. Причём – это доход будет Вам начисляться в виде реальных денег, которые вы можете превратить в наличные или использовать в других целях. Размер годового взноса – 100\$ по специальному курсу 25. Клиент имеет возможность делать первоначальный взнос в размере от 100\$ (взнос за один год) до 500\$ (взнос за 5 лет). Программа фиксируется в долларах США по курсу НБУ. Все переплаты по разнице курсов между курсом НБУ на дату оплаты и специальным курсом 25 идут в счёт платежей будущих периодов. Специальный курс 25 может быть увеличен только в случае, если курс НБУ превысит 25. По окончании действия программы клиент получает выплаты в виде гарантированного аннуитета с дополнительным инвестиционным доходом в эквиваленте долларов США по реальному курсу НБУ на день осуществления таких выплат. Эти выплаты осуществляет СК «КЛАССИК СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ» согласно условиям Договора страхования. Также страховая компания осуществляет выплаты по факту иных страховых событий, которые обозначены в Договоре страхования (смерть или инвалидность) в случае их возникновения.

Инвестиционный доход, который выплачивается в течении первых 5 лет действия программы, Вам обеспечивает дистрибуционная компания FAS из собственных средств. А затем компания FAS компенсирует эти выплаты за счёт получения вознаграждения от СК «КЛАССИК СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ» согласно условиям их Договора о сотрудничестве. Другими словами – компания FAS инвестирует в клиентов по продуктам «Universal Life» и сама на этом зарабатывает, т.к. объём компенсационных выплат от страховой компании будет превышать общий объём выплат, которые компания FAS осуществит в пользу клиента.

Наш продукт позволит Вам реализовать вашу мечту, а также частично или полностью покрыть все риски, о которых мы говорили (рассказать о страховом покрытии и страховых суммах).

Нравится ли Вам эта программа?

«Это не для меня»

Что именно не для вас? Вам не важно сохранение (увеличение) уровня жизни в любых жизненных ситуациях или Вам неинтересно Ваше финансовое благополучие и благополучие Ваших близких? Страхование жизни является достижением прогресса и элементом современной культуры. «Это не для меня» говорили и про самолет, и про автомобиль, и про горячую пищу.

«Это дорого. У меня нет таких денег»

Наш страховой продукт специально разработан так, чтобы он не отнимал деньги у вашей семьи. Тем более он гарантирует дополнительный инвестиционный доход уже сейчас и деньги в будущем, когда они будут нужнее всего.

Скажите, 7 гривен в день это много? Вы можете их откладывать для себя? А 7 гривен в день – это 2555 гривен в год. Всего за 7 гривен вы получаете уверенность в завтрашнем дне для себя и своей семьи.

Мы уверены, что Вы и сами знаете, что достаточно много денег Вы тратите «просто так», позволяя себе сиюминутные слабости и совершенно не заботясь о финансовом планировании. Давайте вместе посчитаем, есть ли у Вас деньги на достойную защиту и выгодный продукт.

«Где гарантии?»

Ваш вопрос ясен. Он очень уместный. Задумайтесь, пожалуйста, что для Вас является гарантией качества и надежности компании? Все ли Вы знаете о компании, чей продукт я сейчас Вам предлагаю? Мы уверены, что удовлетворяем Вашим строгим требованиям!

«У меня есть страховка»

Прекрасно! Тогда Вы точно сможете оценить преимущества нашей программы перед существующими альтернативами на рынке и, наверняка, решите приобрести себе еще один полис. Два, три и даже четыре страховых полиса, приобретенных одним человеком – не редкость! Ведь финансовые возможности людей растут из года в год, значит, растут и возможности и потребности обеспечить себе и своим близким достойную защиту и более высокий уровень жизни. Возможно, Вы уже достаточно застраховали себя и полностью оценили преимущества программ страхования жизни. В таком случае, Вам тем более стоит ознакомиться с нашей программой, чтобы Вы могли давать авторитетные рекомендации друзьям, которые пожелают последовать Вашему примеру и займутся планированием и инвестированием своих финансов.

«Мне надо подумать»

Возможно, что-то из того, о чем мы Вам рассказали, мы не смогли достаточно ясно изложить. Позвольте нам прямо сейчас ответить на Ваши вопросы. Скажите, над чем именно Вы будете думать? Давайте подумаем вместе!

Что изменится в Вашей жизни после обдумывания? Исчезнет необходимость зарабатывать для себя и заботиться о близких? Может у Вас сегодня есть иное решение, которое обеспечит Вас страховой защитой, позволит сохранить капитал и получить дополнительный доход?

Но самое главное! О чём бы Вы не думали – Вы будете думать только о двух вещах!

1. *Достоин ли я и моя семья такой программы?*
2. *Могу ли я себе это позволить?*

«Я не доверяю страхованию. В советское время я купила накопительную страховку в Госстрахе для своего ребенка. Когда пришло время получать выплату, за 1000 рублей мы смогли купить дочке одно платье.»

Мы понимаем Ваши опасения. Всегда существуют риски, которые не контролируются нами. Может упасть метеорит, а может развалиться целая страна. Что можно ответить на это? То, что люди до сих пор используют теплоходы, несмотря на то, что Титаник затонул. Или то, что Вы в своей жизни зачастую продолжаете пользоваться товарами и услугами, несмотря на существующий у Вас или Ваших знакомых негативный опыт. Просто сравните и оцените риски лично Ваши и страховой компании. Кто более финансово устойчив и защищен: Вы, который может остаться один на один со своими сложностями или страховая компания со 180-летним опытом, тысячами клиентов и серьезной перестраховочной защитой?

Компании-брокеры обязаны уделять большое внимание обучению консультантов с самого начала трудовой карьеры этих консультантов.

Твоя карьера

Финансовый консультант – одна из самых высокооплачиваемых и престижных профессий в Европе. Это активная и интересная работа, стремительные карьерные возможности, стабильный и высокий доход, обучение и развитие. Финансовые консультанты (специалисты по страхованию жизни) сегодня – востребованные специалисты!

МИССИЯ КОНСУЛЬТАНТА:

- предлагать оптимальные для клиента решения в сфере страхования жизни, личных сбережений и инвестиций для усовершенствования стандартов жизни и осуществления их стремлений;
- ежедневно направлять свои действия на активные продажи страховых продуктов, руководствуясь полученными навыками и знаниями;
- обеспечивать полный и непрерывный сервис клиенту.

ОБЩИЕ ПРИНЦИПЫ ПОВЕДЕНИЯ КОНСУЛЬТАНТОВ

1. Консультанты должны применять беспристрастный, вежливый и корректный подход ко всем клиентам.
2. Предоставлять точную, честную и верную информацию, необходимую для принятия решения клиентом, избегая ложного описания продуктов.
3. Консультанты должны представлять компанию и страхование как одно целое, сознательно и с ответственностью.
4. Соблюдать нормы поведения, чтобы не причинить вреда ни страховой компании, ни брокеру, ни клиенту.
5. Консультанты должны осознавать тот факт, что они несут полную ответственность за свое поведение с клиентами.
6. Рекламные материалы, подготовленные самостоятельно, должны быть одобрены и утверждены компанией.

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КАРЬЕРА КОНСУЛЬТАНТА

Профессиональная карьера консультанта и квалификационные требования для ее развития обозначены на рисунке 2.

При каждой продаже программы страхования консультанту начисляются единицы по формуле:

$$E = CB/10,$$

где CB – сумма взноса, 10 – фактор (постоянный коэффициент для расчета).

Каждый консультант имеет возможность развивать свою карьеру как индивидуальной работой (личные продажи), так и с помощью команды (групповые продажи). Привлекая и развивая новых сотрудников, консультант дополнительно к единицам зарабатывает «пункты» для развития своей собственной профессиональной карьеры:

К3	1 пункт
К4 / L4	3 пункта
К5 / L5	6 пунктов
К6 / L6	12 пунктов
К7 / L7	24 пункта
К8 / L8	48 пунктов

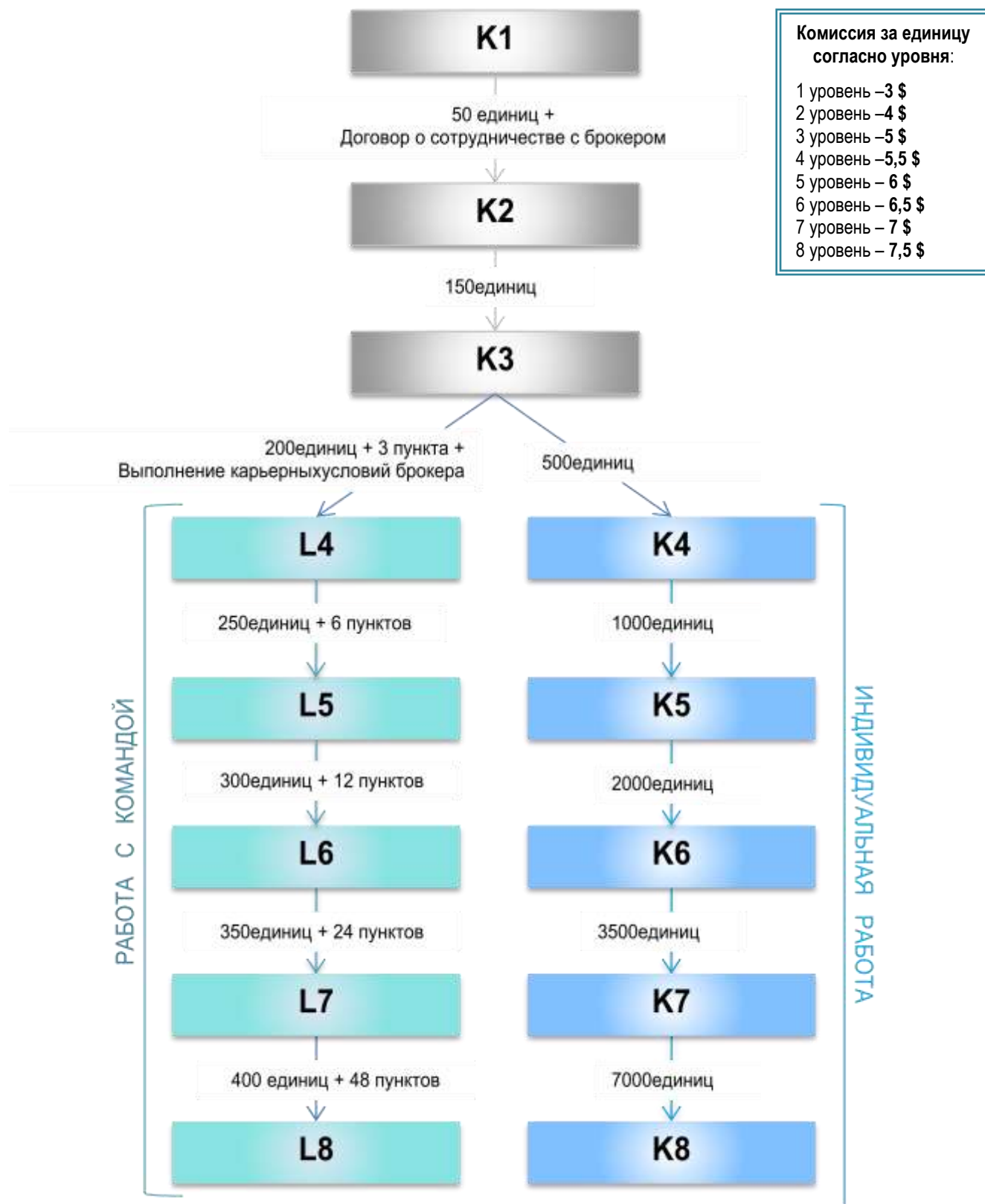


Рисунок 2