

Музафаров Вадим

**10 шагов начинающего
предпринимателя к
первым 100 000 рублям
в бизнесе на
страховании жизни**

Пошаговая инструкция

Как выбрать нишу для бизнеса
О чем умалчивает статистика
Риски, которые следует избегать



Оглавление

Об авторе.....	3
Введение.....	4
Шаг 1. Прими решение. А оно тебе надо?.....	6
Шаг 2. Нарисуй портрет своего бизнеса. «Картину маслом»...8	
Шаг 3. Изучи статистику. Посмотри на риски.....	11
Шаг 4. Познакомься с товаром.....	15
Шаг 5. Изучи критерии надежности.....	19
Шаг 6. Познакомься с партнером.....	24
Шаг 7. Составь финансовый план.....	27
Шаг 8. Сделай выбор.....	31
Шаг 9. Посмотри отзывы.....	35
Шаг 10. Пройди тренинг.....	43
Заключение.....	46

Об авторе

Вадим Музафаров – Директор Структуры Группы Генеральных Агентов,
Член Совета Директоров.

15 лет в накопительном страховании жизни.

Более 2000 клиентов.

С 1974года по 1998 – ВВС Вооруженные Силы.

Участник двух войн.

С 1990 года по 1998 – преподаватель Военно Воздушной Академии имени Н.Е. Жуковского.

Кандидат технических наук.

Автор более 50 научных трудов.

Сайт: www.muzafarovvadim.com

Введение



Я Вадим Музафаров - владелец собственного бизнеса в страховании жизни.

Я помогаю предпринимателям создать собственный бизнес в страховании жизни с нуля до уровня дохода в 100 000 рублей в месяц

Для этого я использую проверенную пошаговую методику подготовки, которая уже в первый месяц позволяет заработать от 40000 рублей, а в течение 3 месяцев выйти на доход от 100 000 рублей. Поэтому курс этот так и называется

10 шагов начинающего предпринимателя к первым 100 000 рублям в бизнесе на страховании жизни

Сейчас я с полным правом могу поделиться с тобой секретами нашего успеха и поговорить о том, как ты можешь прийти к своим целям и реализовать свои таланты на пути к своему успеху.

Я расскажу о пошаговой системе построения твоего бизнеса.

Мы поговорим о целях и о том, для чего вообще стоит начинать свой бизнес, мы рассмотрим уникальный продукт, с помощью которого зарабатываются деньги. Так что к последнему шагу у тебя будет полная картина этого бизнеса.

Сразу хочу заметить, что здесь нет халявы и манны небесной. Это серьезный проект и для того чтобы добиться серьезных и значительных результатов, необходимо приложить усилия.

И тем не менее, это очень прибыльный, востребованный и интересный бизнес.

Шаг 1. Прими решение. А оно тебе надо?

Перед тем как рассказать о моем бизнесе, еще на берегу задай себе несколько вопросов:

- Для чего мне свой бизнес?

Это очень важно. Нет смысла начинать бизнес ради бизнеса. Это абсолютно глупая затея. Люди, приходящие без серьезных целей долго у нас не задерживаются. Зачем тогда зря тратить время.

И еще один вопрос

- Устраивает ли меня сегодняшняя жизнь?

Наверное, ты не мечтал с детства вставать в 6 утра по будильнику и приходить вовремя на работу. Получить там кучу стрессов, а затем прийти домой, чтобы через 2 часа лечь спать.

- О какой жизни я мечтал, и живу ли я сейчас такой жизнью?

Если твой ответ: «Меня все устраивает и мне желать больше нечего», тогда предлагаю не тратить время зря и закрыть эту книгу.

Если твой ответ «Я хочу сделать свою жизнь более обеспеченной и благополучной», тогда задай себе еще несколько вопросов:

- Приведет ли меня то, чем я занимаюсь сейчас, к финансовой свободе?
- Стану ли я свободным через несколько лет, работая там, где работаю сейчас?
- Начну ли я жить так, как хочу?

А теперь посчитаем.

Давай посмотрим чего хотят люди. 85% мною опрошенных клиентов хотят денег, жилья для себя или своих детей, хотят нормально отдыхать и путешествовать, иметь свободное время и конечно же капитал. По минимальным оценкам это 10 млн рублей.



Кстати, подумай, что для тебя означает финансовая независимость и свобода. Сколько это в деньгах и доходах? Сколько ты имеешь сейчас?

Пусть доход человека составит 50 000 рублей в месяц. Тогда для получения всех этих необходимых вещей человеку необходимо трудиться 20 лет. Как тебе эта перспектива?

Проект, который мы сейчас обсуждаем, абсолютно точно приведет тебя к твоим целям. Но при этом надо понимать, что для достижения этих целей потребуется время. Не один и не два месяца.

Для того чтобы быть полностью финансово независимым может быть понадобится не один год и не два. Не стоит думать, что ты, проработав на своей работе 5, 10 или 15 лет, не достигнув своей мечты, тут все получишь сразу.

Мы рассмотрим систему, которая абсолютно точно приведет тебя к успеху, поможет стать тебе финансово независимым и преуспевающим человеком.

Эту систему может освоить любой человек, и мы рассмотрим ее более подробно в этой книге.

2 шаг. Нарисуй портрет своего бизнеса. «Картину маслом»



И так, поскольку ты здесь, значит тебя интересуют деньги. И это основной мотив, почему ты читаешь до сих пор эту книгу. Но для начала подумай, кто больше всего в среднем зарабатывает – предприниматель или наемный работник?

Правильно! Предприниматель.

Поскольку ты пришел за деньгами, у тебя есть 2 варианта действий: либо оставаться в наемном труде, либо переходить в новую касту предпринимателей. Согласен с этим?

А кто такой предприниматель?- Несчастный человек, все тащит на себе - скажут некоторые. А это, между прочим, цена денег. Если у тебя на чаше весов с желанием денег сейчас перевешивает тягость и ответственность, то тебе лучше закрыть эту книгу и забыть о своей мечте.

Если перевешивает желание денег, то ты в нужном месте.

Продолжим. Как ты думаешь, почему 95% начинающих предпринимателей терпят фиаско в своем бизнесе?...Правильно!

Не оценены свои реальные возможности.

Ложные амбиции

Неверные действия. Идут наобум, рассчитывая на авось.

Большие долги.

Этот список можно продолжать бесконечно.

И вместе с тем мы понимаем, что предпринимательство это единственно легальный способ получения необходимого количества денег.

Так вот, я сейчас ответственно заявляю – простой и доступный бизнес есть.

Огромное количество несостоявшихся предпринимателей возникает из-за того, что бизнес бывает сложным, непосильным, требующим специальных знаний. Говоря короче, новички не представляют себе этот бизнес и зачастую не имеют четких характеристик и критериев такого бизнеса.

Давай мы сейчас нарисуем портрет такого бизнеса, к которому ты стремишься. Даю тебе несколько минут на размышление. А чтобы задача была более понятна, приведу простой пример.

Военный человек. Как ты себе его представляешь? Правильно. В форме, подтянут, волевой, решительный, ходит строем, и.т.д. Теперь если мы перечислим все эти качества, то нам представляется военный человек.

Здесь та же задача. Не стесняйся и не сдерживайся. Рисуй!

Все правильно!

- Доходный (желательно не менее 30%)
- Легальный
- Долгосрочный
- Интересный
- Перспективный
- Социально значимый
- С возможностью обучения
- С государственной поддержкой
- С надежным партнером

- Простой
- Есть система обучения и сопровождения
- Без стартового капитала.

Давайте по той же схеме определимся с товаром

- Качественный
- Конкурентно способный
- Доступный
- Востребованный
- Нужен каждый день
- Социально значимый

Если я что-то упустил, допиши самостоятельно.

Теперь подробнее поговорим о товаре в нашем бизнесе. Ты знаешь, что товар может быть материально осязаемым в виде предметов и вещей, и может быть в виде услуги.

С каким товаром хочешь работать ты и почему? Подумай. В том и другом случае есть свои недостатки и преимущества, однако с услугой работать проще. Она никогда не портится, нет перебоев с доставкой, не нужен склад, товаровед, услуга абсолютно невесома (с точки зрения гравитации), и она может находиться у тебя в голове, то есть при тебе 24 часа в сутки 365 дней в году.

А теперь ответь мне на один единственный вопрос – если бы кто-то предложил тебе такой бизнес, ты бы принял предложение?

Если у тебя в голове появилась мысль – «Я подумал бы», смело закрывай эту книгу.

Должен тебя огорчить! Ты мне не подходишь. Как ты думаешь, почему? (Вопрос на засыпку).

3 шаг. Изучи статистику. Посмотри на риски

Давай теперь посмотрим, что же это за товар в этом бизнесе.

Ты сказал, что услуга - это удобно. Её покупать не надо, поэтому капиталовложения минимальны. Среди тучи всевозможных услуг обратим внимание только на одну, и посмотрим, отвечает ли она нашему портрету, который мы нарисовали (маслом).

Для этого рассмотрим, как деньги распределяются в нашей жизни, или зависимость наших доходов от времени жизни



Наша жизнь делится на 3 больших этапа. Это детство, зрелость и.. Назовем его периодом отдыха, творчества и путешествий.

В детстве, как правило, денег нет, потом в зрелом возрасте мы начинаем зарабатывать, доходы растут. Но тут наступает третий период в жизни, который мы называем «отдыхом и путешествиями»

Что происходит с доходами? Правильно! Нулевые. На что мы с тобой живем? Неправильно! На пособие в среднем 6000 рублей в месяц. Представил? Ну и как тебе? Но это еще цветочки.

Давай посмотрим, какие финансовые риски сопровождают нас всю нашу жизнь.

В детстве есть финансовые риски? Может ли что-то случиться с родителями? Если заболеют или погибнут - риск? По статистике

1 180 000 человек взрослого трудоспособного населения России просто ушло из жизни в прошлом году. Как ты думаешь, много ли среди них кормильцев?

Представь, сколько детей стали сиротами, и каково их будущее? Есть ли у этих детей какая-то перспектива? Наверное, не у всех. Если есть опекуны - то да. Но в любом случае можно сказать так: перспектива этих детей становится гораздо хуже.

Идём дальше. В активный период ушло 1 180 000. Это не стариков, которые ушли естественно. Это умерли взрослые трудоспособные люди.

На первом месте стоят сердечно-сосудистые заболевания (как правило, у мужчин), на втором месте онкология (как правило, у женщин). И запиши: 33 000 человек (это помимо 1 180 000) ушло из жизни в результате ДТП и 19 000 в результате суецида. Почему это происходит? Совершенно верно - от безысходности.

Семьи остались без кормильцев. Вот наша действительность. Идём дальше. Приходит тот период времени (я даже не связываю его с пенсионным возрастом), когда человек стопроцентно становится нетрудоспособным. У кого-то в 90 лет, у кого-то в 60, а у кого-то и в 40.

Этот период времени всегда наступит у каждого человека. И с чем мы остаёмся в этот период времени? На какие деньги мы будем жить?

Вчера по скайпу у меня была беседа с одной женщиной 65 лет. Она занимается пищевыми добавками. Она вынуждена работать. Во время беседы с ней я просто поинтересовался почему она это делает. И она ответила, что приходится работать, приходится бегать (она дистрибьютер). Я спросил: «А что, пенсии не хватает?» Она отвечает: "Вы что, смеётесь, у меня пенсия 2800 рублей". Как прожить?

Ты знаешь, какая у нас сейчас средняя пенсия по стране? Шесть тысяч рублей. Можно ли прожить на такие деньги, как ты считаешь?

Совершенно верно! Что бы ни говорили и как бы ни говорили, но государственная пенсия человека не спасает. На кого можно рассчитывать? На себя. На детей. Но, как правило, к тому времени у

детей уже есть свои дети и они, наверное, больше беспокоятся о своих детях.

Итак, в этот период мы точно попадаем в некоторую финансовую ловушку, в критическую ситуацию. И в итоге оказывается, что всю нашу жизнь мы подвержены риску.

Но самое странное в том, что мы задумываемся об этом и частенько об этом вспоминаем, и мы видим, что происходит в нашем окружении, но вся беда в том, что мы это не применяем и не одеваем это на себя. Мы думаем так: это пронесёт, этого со мной не случится, это меня минует. А оказывается, не минует. Так или иначе, я тебе гарантирую, мы все попадём в этот период и станем нищими, если сейчас не будем ничего предпринимать.

Немного фактов. Запиши, это очень важная информация.

В следующие 30 минут 68 человек умрут, а сегодня к полуночи эта цифра составит более 3200 человек. Столько уходит взрослого трудоспособного населения в день. Помнишь, я говорил про 1 180 000? Вот это как раз те взрослые люди, которые уходят из жизни.

Далее. 94 женщины овдовеют, а к полуночи эта цифра составит более 1800.

В ближайшие 30 минут 6 детей до 16 лет станут сиротами.

Каждый день 2400, а ежегодно 886 000 человек становятся инвалидами. Это официальные цифры. Это не те люди, которые родились инвалидами и не те, которые стали ими в прошлом году. Это те, кто стали инвалидами в этом году. На что им жить? Знаете какое государственное пособие по инвалидности? Даже меньше, чем пенсия – 3500 рублей!

Можно жить на эти деньги? Это у них ещё нет пенсии, это пособие.

Идём дальше. Каждый день 15 000 человек не смогут выйти на работу по причине несчастного случая или болезни.

Каждый день 1500 человек достигают возраста 60 лет и 1200 из них вынуждены будут жить только на государственную пенсию (6000 рублей в месяц).

Можем ли мы что-то сделать в этой ситуации? Вот я говорю официально: Мы можем! Вот за эти пятнадцать лет мимо меня прошло множество случаев. Где-то мы успели спасти человека, а где-то не успели. Но, тем не менее, могу сказать так: нет ни одного человека, который бы сказал "Мне это не нужно".

Каждый, с кем я веду переговоры, и Вы в том числе, скажете, что Вам нужна финансовая защита.

Как можно защитить людей?

Дать денег. Причём, денег дать столько, чтобы на какое-то время хватило, чтобы семья могла оправиться от тяжелой ситуации. А инвалиду нужно дать денег на лечение. Вот этим мы и занимаемся пятнадцать лет. Как ты считаешь, благородная задача? Бизнес социально-значимый? Отлично!

4 шаг. Познакомься с товаром. (Помни об условиях успешного бизнеса)

Давай теперь посмотрим, что мы можем дать человеку. Я рассмотрю простейшую финансовую защиту. Я возьму сорокалетнего мужчину, т.к. в стране, по статистике, основные кормильцы - это мужчины. Какую защиту он получает за 137 рублей в день или 46 902 рубля в год?



Все мы держим деньги в банке, или, если говорить об официальной системе зарплат, получаем через банк. Проведу аналогию с банком. Если человек из одного кармана в другой (со счета на счет) переложит 137 рублей в день, у него автоматически появится некоторая финансовая защита. Какая?

Если, не дай бог, в период его трудовой деятельности, он получает полную постоянную нетрудоспособность, то компания ему

выплачивает 500 000 рублей. Помогут ему эти деньги? А если по несчастному случаю - он получает миллион.

Хорошая защита для такого человека? Есть, на что кормить семью.

Идём дальше. Если человек стал инвалидом по любой причине, ему выплачивается 500 000, но при этом компания и дальше продолжает платить за него 46 902 рублей ежегодно, и по окончании действия договора страхования (что, кстати, не связано с пенсионным возрастом), человек гарантированно получит 500 000 рублей и бонус 1 000 000 рублей, итого 1 500 000.

Хорошая была бы защита для такого инвалида?

Далее. Запиши цифру: в течении двадцати лет человек попадает в критическую ситуацию в среднем четыре раза.

У кого-то это тяжелое заболевание, у кого-то переломы, у кого-то ожоги, и.т.д. Только у одного это может быть просто перелом мизинца, а у другого тяжелое заболевание. Это факты и статистика.

Если в период действия этого договора, человек получил перелом, ему выплачивается до 100 000 рублей компенсации. Хорошая защита? Он не работает и не может зарабатывать, но на эти деньги он может содержать себя и семью.

При ожогах и переломах выплачивается до 100 000 рублей, при операциях - до 50 000 и госпитализация - 1000 рублей в день. Это помимо тех выплат, о которых я говорил выше. Так вот, такая поддержка сейчас есть только у двух человек из тысячи.

А ты знаешь, почему её нет у всех? Потому что не хватает финансовых консультантов. Нас так мало, что мы еще не дошли до каждого человека в этой стране. Большинство людей не знают о такой возможности.

Так вот, давайте посмотрим, как это работает. Например, у человека диагностируется сердечно-сосудистое заболевание, ему нужна срочная операция. Самое распространённое среди моих сверстников - это необходимость аорто-коронарного шунтирования. Из моих однокашников уже пятерым сделали такую операцию, а двое не дождались очереди.

Как только продиагностировали такое заболевание и необходимость такой операции, если бы человеку дали миллион рублей, проще было бы ему справиться с болезнью, как считаешь? Надо было бы ждать очереди? Скажу так, что с такими деньгами можно было бы поехать в лучшую клинику мира, чтобы сделать такую операцию (кстати, у нас они дорогостоящие, а за рубежом дешевле).

А если у человека онкология? Помог бы как то миллион рублей? В Израиле, говорят, если продиагностировали онкологию на ранней стадии, то 100% вылечат. Такая защита помогла бы многим.

Это называется «Страхование критических заболеваний и телемедицина». Что это такое? Это получение денег при диагностировании таких болезней, как онкология, рак, инфаркт, инсульт, почечная недостаточность, а также, после проведения аортокоронарного шунтирования или трансплантации жизненно важных органов. Кстати, вот этот перечень заболеваний входит, как основная причина гибели этих 1 180 000 людей.

Но первыми стоят сердечно-сосудистые и онкология. Это означает, что если бы у этих людей была финансовая защита, то эта цифра была бы гораздо меньше.

Что даёт "телемедицина"? Она даёт возможность получения дистанционной медицинской консультации по поводу серьёзных заболеваний в лучших клиниках США. Мы не совсем доверяем врачам (ну есть, за что, наверное), и когда человек получает диагноз, он хочет удостовериться в его верности.

Так вот, в этой финансовой защите есть возможность обратиться в лучшие клиники мира для консультации, правильно ли поставлен диагноз.

Идём дальше. 1 500 000 - это хороший капитал? Не очень, конечно, но по сравнению с этими 6000 в месяц...

Всё это бесплатно! Помнишь, я говорил про 40 000 - 50 000 рублей в год и 137 рублей в день? Знаешь, почему бесплатно? Когда ты перекладываешь деньги с одного счёта на другой, или перекладываешь деньги на сберегательную карту того или другого банка, у тебя ведь не возникает сомнений, что это деньги твои?

А теперь представь, что эти деньги ты перекладываешь в твой третий карман. В самый дальний - зачку. Причём чётко понимаешь, что это деньги на твоё будущее. Это деньги, которые тебе вернут по достижении возраста, указанного в договоре. Причем совершенно не связанного с пенсионным возрастом. А это означает, что этот перечень услуг, о котором мы только что говорили, достаётся тебе бесплатно. Почему? Потому что деньги-то твои остаются у тебя.

Ооо! Я уже вижу основной вопрос, который у тебя сейчас вертится в голове, он только один: где тут подвох? Где меня нае...т? Хорошо тебя понимаю. Об этом поговорим на следующем шаге.

5 шаг. Изучи критерии надежности

Надежность. Вот дошли до самого интересного.

Так или иначе, хочешь ты этого или нет, ты всё равно такую защиту будешь брать. И не потому, что я тебе рассказал, и не потому, что кто-то тебя к этому принудит. Факты на лицо: мы вступили в ВТО – это раз, многие виды страхования стали обязательными – это два.

Так или иначе, наступит день, когда ты вынужден будешь пойти куда-то, чтобы приобрести себе полис (кстати, чем раньше ты это сделаешь, тем выгоднее для тебя).

Перед тобой станет выбор, у кого взять. И какой возникнет вопрос? Правильно! Надежно ли это. И вот ты пришел ко мне.

Я говорю: «Пожалуйста, выбирай! Сколько хочешь разных компаний, с разными показателями. Вот они лежат. Бери полис любой из них.

Любая компания, гарантирует тебе свои обязательства.

Какую из них выберешь? Ты скажешь: «Ну не знаю, надо посмотреть, подумать, посоветоваться со специалистом»

Так вот же я специалист, хочешь, расскажу? Расскажу о каждой из этих компаний.

Ты скажешь: «Я хочу знать, сколько компания лет на рынке существует, какие у неё инструменты защиты, какая у неё есть гарантия?»

Молодец! Умница! Я тебя люблю.

На первое, на что ты помотришь, это сколько лет работает, да? Поскольку тебе нужна защита не на один день, а на всю жизнь, компания должна себя как-то показать. А как показывать? Только время, правильно? А дальше представлю стандартную схему разговора, которая практически на 100% похожа на реальные переговоры с клиентом. Фантастика, но факт!

Я: Аня, вот эта первая компания живёт у меня один год. Вторая - 60 лет и третья - 150 лет. Что тебе больше нравится? Что ты возьмешь?

Аня: Пока по долгосрочности 150 лет, но мне расскажите об этом подробнее

Я: конечно, конечно я всё расскажу. Поскольку это же твои деньги в третьем кармане, и, вдруг когда-то ты захочешь, ну мало ли что случится, забрать обратно свои деньги. Значит, у компании должны быть что? Деньги, активы, такие чтобы тебе не бежать впереди очереди, чтобы быстрее их первым получить. Должны быть активы, чтоб можно было со всеми рассчитаться и заплатить по страховым случаям.

У первой компании в активах три рубля. У второй примерно 100 миллионов евро, это европейский уровень, а у третьей три годовых бюджета такого государства как Россия. Три годовых бюджета. Здорово? Активы компании по итогам 2011 года составляют восемьсот миллиардов долларов. Это и есть 3 годовых бюджета России.

Я: Аня, какую выбираешь?

Аня: Ну, естественно третью, где 800 млрд\$.

Я: Могу сказать так, на этом земном шаре, компаний с большими активами мы не знаем. Понятно, да?

Я: А кто же пользуется услугами этих компаний? Первой пользуются три обманутых, сопливых мужика.

Второй пользуются европейцы, они любят свои компании.

А третьей пользуется весь мир. Что тебе Аня больше нравится?

Аня: Ну, естественно третья.

Я: Отлично. Первая нелегальна, Собралась куча мужичков, организовали финансовую пирамиду.

Вторая условно легальна.

Аня: Что значит условно легальна?

Я: Европейские компании за рубежом, которые не имеют лицензии в России. Вы можете купить полис здесь, не вопрос. Но в стране они

нелегальные и оценить их деятельность ты не можешь. А услуга очень ограничена.

Я: Третья зарубежная компания полностью легальна в стране. И первый договор был подписан СССР ещё в 1968 году, который до сих пор действует. КГБ, наверное, не дураки были. Идем дальше.

Я: Рассказывать дальше?

Аня: конечно

Я: Хорошо. А кстати, третья у нас легальная, имеет лицензию от министерства финансов. Я покажу дальше.

Я: В первой никто никогда ничего не перестраховывает.

Во второй перестраховывают

В третьей - а в двух крупнейших мировых перестраховочных компаниях. Аня, что выбираешь?

Аня: конечно третью.

Я: Идем дальше. А кто же пользуется-то услугами этих компаний?

Первой - три сопливых мужика.

Второй – европейцы.

А третьей - такие компании как Майкрософт, знаешь, что такое Майкрософт? Кока-кола, Макдональдс, Камаз, Аэрофлот, и еще 700 очень крупных предприятий, которые оплачивают защиту, о которой мы сейчас говорили, для своих сотрудников из своих фондов.

Я: Аня, какую выбираешь?

Аня: Третью.

Я: Первая закрыта и никто не может оценить ее финансовые показатели, поскольку она нелегальна.

Вторая - закрыта, поскольку за рубежом.

Третья - полностью открыта, и ты можешь раз в квартал, зайдя в библиотеку, любую ближайшую, получить отчёт. Журнал называется «Страховые компании». Это ведомственный журнал, который ты можешь получить, а там все балансы и отчёты всех страховых компаний, которые занимаются этой темой. Кроме этого ты полностью получаешь ежегодно отчёты.

Я: Первая работает только в одной стране, вторая в Европе, третья в 60 крупнейших странах мира.

Аня: т.е. получается, что третья работает практически во всех странах мира?

Я: Да, во всем мире. У нее более 100 миллионов клиентов.

Я: Теперь мне осталось только показать эту компанию. Ты мне сказала, что надежный партнер для тебя это кто? Имеющий успешный мировой опыт, правильно? 150 лет истории. Работающая в нескольких странах, и независимая от рисков одной страны. Богатая, с большими активами - 800 миллиардов\$.

Как было у нас в 98 году, ни одна страховая компания, кроме третьей в нашем перечне, не выдержала этого кризиса и не выполнила своих обязательств.

Мы гордимся тем, что в 98 году ни один наш клиент не пострадал.

Перестрахованная в крупнейших мировых перестраховочных компаниях.

Которая контролируется государством. Но контроль какой? Независимый, не позволяющий вмешиваться во внутренние дела компании. Если государство начнет вмешиваться, это тоже плохо, да? Контроль должен быть как раз направлен на то, чтобы констатировать а не управлять.

Я: Аня, так что берем? Что бы ты купила за одну и ту же цену, мерседес или запорожец? У меня осталась только одна такая компания. И то к ней уже приценивался покупатель. Он обещал зайти через час за ней.

Аня: Это даже не обсуждается.

Я: Ты как будешь оплачивать наличными или по безналу?

Вот типовой пример разговора.

Как ты думаешь, что сделала мгновенно Аня?

До встречи на следующем шаге.

6 шаг. Познакомься с партнером



Закрытое Акционерное Общество
«Страховая Компания АЛИКО»

MetLife Alico



MetLife Alico

Когда 24 марта 1868 года MetLife начала свою работу, еще не был изобретен телефон и электрические лампы были редкостью. Население Соединенных Штатов составляло около 37 миллионов человек, а самих штатов было 37. Двухкомнатный офис компании, достаточный для размещения бти ее сотрудников, располагался по адресу: 243 Бродвей, Манхеттен.

1881 год. MetLife нанимает на работу первого агента-женщину. Согласно отчетам, Эдит МакГрегор, из города Нью-Арк, штат Нью-Джерси, была необыкновенно успешным агентом.

1893. MetLife переводит свой офис на Медисон Авеню 1, Нью Йорк.

1912 год. MetLife принимает активное участие в помощи людям, уцелевшим после гибели Титаника 15 апреля. Американский Красный Крест использует офис компании на Медисон Авеню 1 в качестве административного центра помощи более чем 500 пострадавшим, оставшимся в живых и их семьям.

1931 год. MetLife предоставляет ссуду для строительства Рокфеллерского центра на сумму 44,5 миллиона долларов и Empire State Building в размере 27,5 млн долларов.

1934 год. Журнал Fortune называет MetLife самой крупной компаний мира.

1945 год. MetLife становится самым крупным частным инвестором, оказывающим свою помощь союзным войскам во время второй мировой войны.

Для того, чтобы поддержать страну в военное время, компания инвестирует почти 4 миллиарда долларов в облигации США и Канады, что составляет почти 52% ее совокупных активов.

1972 год. MetLife объявляет о создании компании Metropolitan Property and Liability Insurance Company.

В 1974 году MPL начинает продажу программ автострахования. А чуть позже – страхования имущества.

1985 год. MetLife начинает новую рекламную кампанию с привлечением известных персонажей мультфильма о забавной собачке Снупи. Лозунгом компании становится «Станьте клиентом MetLife, это того стоит».

1991. Размер страхового покрытия по всем действующим полисам страхования жизни превышает 1 триллион долларов. Компания становится первой страховой компанией в Америке, достигшей таких результатов.

2000 год. 5 апреля 2000 года MetLife размещает свои акции на бирже. Акции компании становятся популярными и пользуются спросом в Северной Америке.

2005 год. MetLife покупает компании Travelers Life & Annuity Citilnsurance, существенную часть Citigroup по страхованию жизни. Это значительно укрепило ее лидерские позиции на рынке.

2010 год. MetLife покупает у AIG компанию Alico приблизительно за 15,5 млрд долларов США, в наличных средствах и ценных бумагах. Покупка Алико расширило присутствие MetLife еще в 60ти странах мира.

Известные клиенты. Вот они: BP, CitiBank, Coca Cola, DHL, General Electric, Радио «Европа плюс», Камаз, Вим-Билль-Дан, Горьковский автомобильный завод, Нокиа, ну и так далее.

Это компании, которые делают защиту для своих сотрудников. Кстати, компания MetLife является генеральным спонсором Большого Театра. Огромные деньги были вложены в ремонт и восстановление Большого Театра. У тебя будет возможность сходить в этот театр, когда ты станешь нашим сотрудником (за наш счет).

На программках стоит логотип MetLife.

Есть крупнейшие компании мира, официально в стране, и есть брокеры, крупнейшие в стране брокеры, которые занимаются страхованием жизни, продавая полисы защиты крупнейших компаний на российском рынке. Делают это профессионально в течение 15 лет.

Это мы. И мы можем тебя научить этому делу. Мы работаем с этой компанией по договору, и ты будешь работать по договору с этой компанией, такие договоры есть у меня и у наших сотрудников.



СТРУКТУРА ВЗАИМООТНОШЕНИЙ (участники договора)



Как это работает. Клиент заключает прямой договор с компанией, не мы заключаем договор, не через нас, а прямой договор с компанией.

На основании заявления. Компания дает финансовую защиту, о которой мы говорили, на весь период жизни. Мы за эту работу, как финансовые консультанты, получаем деньги. С клиентом мы работаем только с точки зрения информации. Поддерживаем, доводим новости. Чтобы он не забыл заплатить очередной взнос. Это просто сопровождение клиента.

7 шаг. Составь финансовый план



Идем дальше. Возможности заработка, дохода и карьеры. Теперь уже о самом сладком. За деньгами пришел, да? Теперь о деньгах. Для начала поговорим вот о чем. Если спросить у человека, тебе нужен полис, что он скажет?

Нет!

Парадокс. А теперь давай посмотрим, о чем говорят люди, о чем душа у них болит. Данные Всероссийского центра изучения общественного мнения. ВЦИОМ.

Смотри, о страховании жизни знают 19% населения, это люди, которые знают, что такое страхование жизни.

Финансово поддерживают родных и близких 57%, это те люди, которые поддерживают своих стариков либо инвалидов, детей.

Финансово собираются поддерживать и знают, что будут поддерживать своих родных и близких в ближайшее время, потому что старики уйдут на пенсию - 72%.

Доверяют страховым компаниям невероятно, но факт, 40% опрошенных.

Делают сбережения 22%.

Делают сбережения для родных «если со мной что-нибудь случится» 2.5%, но это как правило более пожилые люди, на черный день, «гробовые деньги».

В Восточной Европе 40% населения имеет такой полис, а у нас всего лишь 1%. Это говорит о том, что если в Восточной Европе с

таким же менталитетом рынок был освоен за 7 лет, у нас есть все предпосылки, чтобы освоить этот рынок в те же 7 лет.

В России востребованность в таких специалистах - 140 тысяч человек. В среднем сейчас россиянин откладывает себе на защиту 1.5 доллара в год. В развитых странах 3 тыс. долларов на человека. Это значит, что твои доходы могут вырасти в 2 тысячи раз.

Хорошие перспективы? В 2000 раз! Где вам поднимут зарплату в 2000 раз?

Кроме наших клиентов, мы можем помочь людям трех категорий.

Людям, которые ищут только подработку.

Людям, которые ищут работу, как основной вид деятельности, и людям, которые пришли в бизнес.

Ты ищешь бизнес, я так понимаю? У тебя будут сотрудники, которые придут на подработку и будут зарабатывать неплохо.

Допустим, 5 полисов в месяц со средним взносом около 50 тысяч рублей в год. (Это моя статистика). Что такое 5 полисов, знаешь? Это один час работы в день. Что такое работа? Это пойти и встретиться с человеком и поговорить с ним, по душам, о деньгах, но правильно.

Можно научить любого правильно разговаривать. Или задать правильные вопросы. Если он работает один час в день, в месяц сколько он проведет переговоров? Это человек, который подрабатывает. Правильно! 30

Из 30 встреч, дорогой коллега, закон статистики, 5 договоров у тебя в руках. Пять. Возьмем даже региональные сделки 30 тысяч, 5 договоров умножьте на 30 тысяч, это будет 150 тысяч оборота. Твоя комиссия 30%. Это 45 000 рублей в месяц. Хорошие деньги?

45 тысяч рублей в месяц дополнительного дохода за один час в день. Как ты думаешь, многие согласятся так подрабатывать? А ты?

Вот попробуй предложить, никто не откажется.

Категория вторая. Допустим, ты хочешь запустить свой магазин. Имеешь право, предприниматели могут иметь магазины. У тебя есть 5 сотрудников, которые продают по 5 полисов в месяц, оборот 1250000. Твой доход 125 тысяч. Хороший доход?

Это если пять, а если их десять, а если 15? А если их 20? А если в этом магазине 20 сотрудников? Чем больше сотрудников, тем больше прибыль. Это вторая категория предпринимателей.

Хочешь больше? Мы говорим, научи еще пятерых, отбери из окружения, подай заявление в кадровое агентство, в интернет рекламу дай. Придут люди, за один час в день получать 45 тысяч хотят многие. Ты можешь из них отобрать лучших?

Запиши цифру, в интернете русскоязычном ежемесячно 125000 человек ищут работу. Есть где поковыряться?

А если продажу организовать не только в своем городе, где ты живешь? При наличии интернета, можно это сделать везде.

И третья категория. Те, кто ищет бизнес.

Давай посчитаем твой финансовый рынок. Определим численность населения в твоём регионе (ЧН). Отнимем 40% пенсионеров, которым мы уже ничем помочь, к сожалению, не можем.

Минус 30% молодежи до 20-летнего возраста, которые еще не зарабатывают сами и пока еще являются иждивенцами.

Итого мы получаем:

$ЧН - 40\% - 30\% = ВТН$ человек взрослого трудоспособного населения (ВТН).

Как ты думаешь, сколько из этих людей могут позволить себе взять полис за 30 тысяч рублей в год? Возьмем консервативную оценку. Пусть 10%

$ВТН * 10\% = КЛИЕНТЫ$

$КЛИЕНТЫ * 30000 \text{ рублей в год} = ТВОЙ РЫНОК.$

Так вот, 10% от твоего рынка это деньги у тебя под ногами. Это твои деньги. Подсчитай их. Это твое первое серьезное домашнее задание.

Емкость рынка только Москвы и Московской области 24 миллиарда рублей в год. Это деньги, которые люди принесут в страховые компании, те или иные, какие угодно, на страхование жизни. Твои 10%, в твой карман. Комиссия 10% небольшая, в магазине 25% комиссия. Итого сколько мы имеем? 2,4 миллиарда рублей ежегодно твоих денег.

Хорошие деньги? Можно сделать бизнес? Хватит тебе, чтобы купить машину, Лендровер, построить яхту, и купить квартиру в самых престижных районах мира?

Но это не только твои деньги, ты одни не сделаешь бизнес. Все зависит от твоих амбиций. Чем больше ты подготовишь специалистов в этой сфере сейчас, тем больше твоих денег. Понятно?

И последнее, в этой теме, с тобой или без тебя, со мной или без меня, этот рынок будет освоен.

Первый шаг, что нужно сделать? Набирать людей. Именно сейчас период набора людей. Через 10 лет будет другая задача, когда будет 130 тысяч специалистов, о другом будем говорить. Уже о качестве товара, о новых услугах и так далее.

Сейчас задача номер один, это армию подготовить надо. Значит, что нужно сделать сейчас? Правильно! Набирать сотрудников, обучать их.

Но если ты не обучен сам, чему их научишь? Это означает, тебе надо быстро самому пройти период стажировки в течение месяца, чтобы можно было этот опыт уже передать кому-то.

Набираешь команду, делаешь продажи. Твоя комиссия до 35%, организуешь работу своих сотрудников, у тебя их 5, 10, 15, 20. Ты руководишь их работой, получаешь до 45% комиссии. За личные продажи до 35% комиссии, а с оборота твоей группы 10%, поэтому и говорим о 45%.

И вот ты уже руководишь работой сотрудников, которые сами умеют организовывать работу, у тебя уже появилась сеть «МакДональдсов». Если ты построил в одном городе один МакДональдс, и знаешь технологию его запуска, ты можешь построить это в другом городе? В третьем, четвертом, пятом? Твои 10% с продаж. Понятно?

Для тебя задание – подсчитать возможности твоего местного рынка для бизнеса. Составь короткий финансовый план.



8 шаг. Сделай выбор.

Ну что, подсчитал? Стоит этим заниматься? Тогда ответь еще на несколько вопросов.

Какие цифры дохода тебя заинтересовали?

Сколько денег хочешь зарабатывать в месяц?

ЧТО ты будешь делать завтра?

Сколько времени в день будешь тратить на это?

Помнишь, мы считали, сколько денег тебе нужно для полного счастья? Как минимум 10 миллионов. Даже если ты зарабатываешь сейчас 50 000 рублей в месяц, тебе к твоим целям ползти целых 20 лет. Это не пить и не есть. Поэтому доход должен быть на уровне 500 тысяч в месяц.

Это (вспомни прошлый шаг) 10% с твоего оборота. Значит, оборот твоего бизнеса должен быть равен 5 миллионам в месяц. Если средняя величина договора 50 000 рублей в месяц, то это 100 договоров.

Для этого нужно пригласить и обучить 20 финансовых консультантов. Как ты считаешь, это просто? Согласен! Непросто, но вполне реально, если этим серьезно заниматься и уделять как минимум 4 часа в день.

Что мы можем дать тебе для быстрого построения твоего бизнеса?

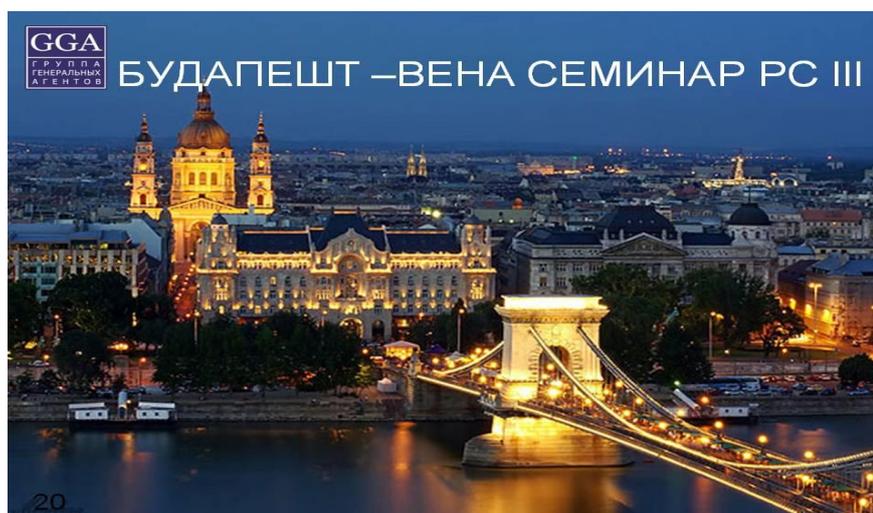
- Профессиональное обучение и карьеру профессионального финансового консультанта
- Карьеру менеджера, директора
- Возможность совмещать работу с основной деятельностью
- Возможность создать собственный бизнес в страховании жизни

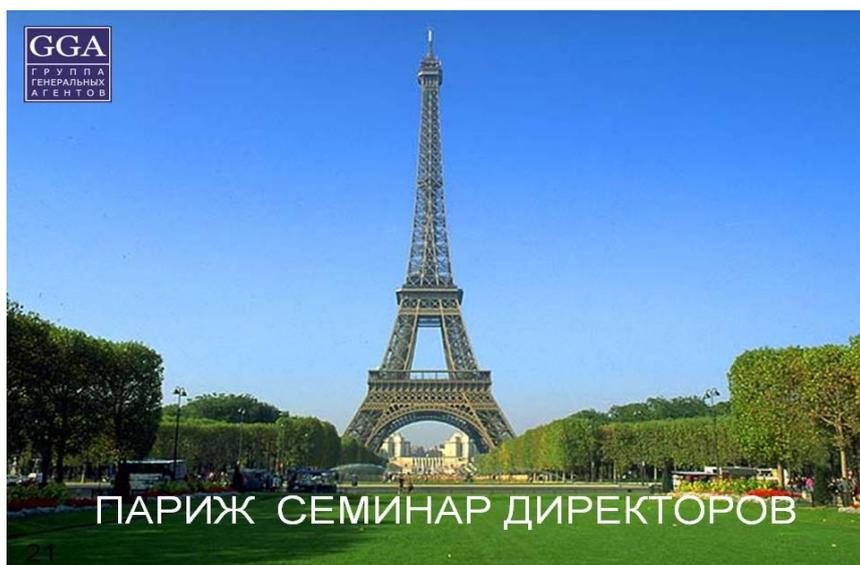
Напоминаю тебе портрет твоего бизнеса. Помнишь, ты хотел возможность обучения и сопровождения? Так вот это все ты получишь после того как примешь решение по поводу своего бизнеса.

Тебе в помощь

- Высокий стабильный доход
- Премии
- Обучение
- Конкурсы, награды
- Поездки за рубеж

Для наших активных сотрудников организованы специальные обучающие семинары, которые мы проводим за рубежом в разных странах мира и оплачиваем их проведение.





И, конечно же, награды и конкурсы для сотрудников разной карьерной позиции.



Подведем некоторые итоги.

Таких условий для собственного бизнеса не было никогда

- Свободный рынок
- Помощь государства
- Лучший партнер
- Отсутствие конкуренции

- Не нужен стартовый капитал

Я показал тебе твой бизнес в страховании жизни. Этот бизнес соответствует портрету, который ты сам составил. Он прост. Не надо знания высшей математики для его организации. Я называю его бизнесом под ключ.



Решение за тобой. Даю тебе 10 секунд на размышление. Если твой ответ – подумаю, закрой эту книгу и забудь обо всем, о чем я говорил с тобой.

Если твой ответ «да», перейдем к следующему шагу.

9 шаг. Посмотри отзывы

Прежде чем идти дальше, я хочу познакомить тебя с нашими успешными сотрудниками. Они расскажут тебе свои истории как они пришли и добились успеха в этом бизнесе.

Гульсина Галиахметова г. Казань



В конце 1999г. очередной раз, приехав в Москву, я познакомилась с людьми, которые предложили мне приобрести для себя финансовую защиту в надежной страховой компании. Воспитывая, на тот момент одна двоих детей я поняла, как актуальна эта программа для моей семьи.

Я поняла, что если не защищу себя и детей сейчас, потом может быть поздно.

И по возвращении домой у меня в руках был полис накопительного страхования жизни страховой компании АЛИКО.

За период действия моего страхового полиса, я дважды получала выплаты по переломам, которые доказали мне, что я не зря приобрела полис.

С наличием на руках нашего полиса накопительного страхования жизни я уверена в обеспечении достойного будущего. После приобретения мной программы финансовой защиты, я стала рассказывать об этом своим друзьям и знакомым, и некоторые из них приняли решение также приобрести такую защиту для себя. Каждый месяц количество тех, кто хотел приобрести такой же, как у меня полис, росло, и через 1,5 года я поняла, что нужно серьезно заниматься этим бизнесом самой.

За те годы, что я проработала в Группе Генеральных Агентов, я доросла до Брокер -директора и совершенно изменила качество своей жизни. Я несколько раз в год посещаю разные страны мира за счет нашей компании, которая таким образом благодарит меня за мой успех

в нашем общем деле. Могу позволить себе без напряжения приобрести то, что раньше для меня было недоступным (например: машину премиум-класса).

Я всегда чувствую гордость за то, что благодаря моему труду, люди получают серьезную поддержку в самые трудные моменты жизни.

А ведь среди моих клиентов были выплаты по самым разным поводам, начиная от госпитализации по любому заболеванию, до выплат по гибели в результате несчастных случаев. И каждый раз я слышу благодарность за то, что своевременно предложила им наш продукт.

Я рада, что работаю в такой надежной и крупной во всем мире компании, как Metlife ALICO, и буду делать всё возможное для более широкого информирования людей о замечательных продуктах компании. Потому что наша компания лучшая по всем параметрам.

Я рада, что продукт компании нацелен не только на один период жизни каждого из нас, а на всю нашу жизнь. И поэтому сейчас, когда дети уже взрослые, для меня стало важным накопление моего пенсионного капитала. Ведь я хочу в свои зрелые годы иметь возможность путешествовать так же, как сейчас.

На сегодняшний день, я считаю, что это самое лучшее бизнес-предложение, которое не требует никаких финансовых инвестиций, не содержит в себе финансовых рисков, и имеет самые большие перспективы роста и блестящих возможностей.

На мой взгляд, любой разумный человек должен брать на себя ответственность за финансовое благополучие своей семьи и возможные риски, и приобрести программы, максимально удовлетворяющие всем потребностям.

Владимир Павлович Куренсков г. Иркутск



Более 15 лет назад - это 1997 год я отдыхал в Австрии, в 14 километрах от Вены, в замечательном Отеле Сити-Клуб. Именно там я впервые познакомился с нашим бизнесом, в лице своего давнего знакомого. После приветствия и дежурных слов: " Как дела? и «Чем занимаешься?» он тут же

"напористо" попросил меня выступить экспертом на семинаре, посвященном страхованию жизни и здоровья, который проходил в одном из залов отеля.

Я долго отказывался, но когда он меня попросил посетить хотя бы одну лекцию и записать всё что мне "НЕ ПОНРАВИТСЯ", а за это он меня вечером пригласит в греческий ресторан - я согласился. Конечно, я прослушал все лекции, задал ему несколько вопросов и тут же оформил себе договор на 4000 долларов и сроком на 15 лет "Финансовый план накопления и страхования жизни и здоровья" или "Полис жизни", как его называли тогда почему то многие россияне. И мне это название тоже понравилось...

Я прилетел домой в Иркутск и тут же оформил полисы жене, сыну, невестке и внуку.

Почему?

Потому что я понял, что без финансовой стабильности, без финансового резерва - жить нельзя!

В течение двух дней я оформил 15 договоров на тех работников, которые были заняты со мной на съёмках сериала документальных фильмов о Японии. Нам предстояли съёмки в Японии, а туда, да ещё и в командировку без "Полиса жизни" не пускали. Нам японцы сказали: " За вашу жизнь и здоровье должна нести ответственность "надежная" компания.

С тех пор и по сегодняшний день мне нравится заниматься этим бизнесом.

Я кинорежиссер и обязан любить своих героев, кто бы они ни были!

Профессия финансового консультанта, - это, как личный доктор, юрист или психолог. Они обязаны не только быть профессионалами

своего дела, но обязательно "уметь любить" своего клиента. С того момента, а может и с той минуты, как я решил, что буду познавать профессию режиссера, то мои учителя, наставники и педагоги говорили: "...главное в нашей профессии - уметь любить людей».

И я понял, что в профессии финансового консультанта, необходимо обладать этими же качествами - умением любить людей!

Может быть именно это мне помогает совмещать обе профессии и добиваться определенных успехов.

Сегодня я Брокер - директор компании ГГА, с которой сотрудничаю, и у меня замечательная и успешная команда.

Клейменов Виктор г. Ногинск



Благодаря полису накопительного страхования жизни компании АЛИКО я могу наслаждаться путешествием без страха за моё здоровье и будущее моей семьи.

Меня зовут Клейменов Виктор, мне 33 года.

Мой первый полис страхования жизни в компании Metlife ALICO мне подарила мама 6 лет назад, чтоб я был защищен от непредвиденных обстоятельств 24 часа в сутки в любой точке мира и обеспечил своё финансовое будущее. А ведь мне это очень важно, так как я увлекаюсь горнолыжным спортом и часто путешествую.

Имея полис, я стал смело смотреть в будущее.

Два года назад у меня появился шикарный бизнес и всё благодаря этому полису.

Я получил чувство стабильности и уверенности в завтрашнем дне.

После я сам себе приобрел ещё полис, и год назад получил ещё один в подарок.

И теперь я удовлетворил свою потребность в защите своей семьи, и знаю, где хранятся мои пенсионные накопления.

Два года назад со мной произошел несчастный случай - поскользнулся, упал и сломал ребро. Сразу позвонил в компанию и сообщил о переломе, собрал необходимые документы и отправил в компанию. Уже через 2 недели мне перечислили деньги. Я был удивлен такой быстрой реакцией, и остался очень доволен.

Мировой опыт страховой компании Metlife ALICO доказал, что она лучшая в России и во всем мире.

Меня устраивает всё – сама компания, ее надежность, быстрота работы, помощь клиенту, и главное тот продукт, который она дает людям. Советую всем приобрести такой полис, чтоб защитить себя сейчас и будущее своей семьи потом.

Николай Епишин г. Волгореченск



Мне 58 лет, но я веду здоровый образ жизни и занимаюсь спортом – лыжные гонки.

Я участник многих международных лыжных марафонов.

Был призером Чемпионата Европы и этапа Кубка мира по лыжероллерам в 2006 году

Занял 2ое место в своей группе в международных марафонах в Норвегии, Австралии, Финляндии, Эстонии.

Из-за моего активного образа жизни, да и по возрасту, я часто подвержен различным травмам.

Семь лет назад я приобрел страховой полис в компании Metlife и по сей день нахожусь в постоянной финансовой защите.

Почему именно в Metlife? Я лично провел анализ деятельности компании, и что меня больше всего убедило застраховать свою жизнь в Metlife, так это большой срок работы компании, и её стабильность работы на российском рынке страхования более 10 лет. Имея полис накопительного страхования жизни, я приобрел финансовую уверенность в защите моей семьи от возможных несчастных случаев, которые имеют место быть в моей жизни.

А такие случаи были...

И вот один случай был в конце сентября 2009 года. Мне были проведены две операции на ключицу левого плеча. Компания оплатила обе операции в течение 20 дней при предоставлении минимального пакета документов с лечащегося учреждения. Такой быстрой реакцией компания меня поразила, и я еще раз убедился, что мой выбор со страховой компанией был правильным. И конечно мне выплатили

хорошую страховую сумму за этот случай.

Я рад, что имею такую защиту, которая дает мне возможность не только быть финансово защищенным каждый день, но и благодаря которой я получу хорошую выплату в конце действия полиса как прибавку к моей пенсии.

Я бы хотел, чтобы было больше информации о работе компании Metlife на страховом рынке в России, так как она дает настоящую уверенность в завтрашнем дне мне и моей семье.

Я советую всем друзьям и знакомым приобрести полис страхования жизни в компании Metlife, так как меня устраивает профессиональный подход к решению всех вопросов.

Спасибо вам!

С уважением, Епишин Николай Николаевич , г.Волгореченск

Булавин Анатолий Иванович, г. Дубна, МО

Я приобрел себе полис накопительного страхования в 2006 году в компании ЗАО «Metlife» с помощью Музафарова Вадима.

Мне уже 64 года, и основная цель приобретения программы для меня было пенсионное накопление. Уже через три месяца я оформил полисы на жену и дочь.

Мой полис был рассчитан на 6 лет (по возрасту) и уже сейчас я получил на руки страховую выплату. Могу сказать, это реально больше, чем я вложил.

Через 2 года получим выплату по полису жены. Ждем, не дождемся этого дня. В Metlife я приобрел полис только потому, что это первая компания, которая предложила мне полис в моем возрасте. И я не зря оформил его тогда.

Могу заверить, что компания Metlife одна из самых надежных, и предлагает качественный и важный продукт. Полисы страхования жизни позволяют иметь страховую защиту, сделать накопления и получить их с процентами по завершении программы.



Я не жалею, что выбрал именно ЗАО «Страховая компания «Metlife», так как она работает очень давно, имеет высочайший рейтинг надежности, работает во многих странах мира и никогда не подводит своих клиентов. Я очень благодарен Музафарову

Вадиму за то, что с его помощью приобрел полис и получаю постоянную поддержку от него в обслуживании своего полиса и полисов своей семьи. Советую приобрести полисы страхования жизни в компании ЗАО «Алико» Не пожалеете!

10 шаг. Пройди тренинг.

Дорогой коллега!

Это один из самых важных шагов на пути к твоему успеху.

Для того чтобы тебе стать специалистом в области продаж и получить первые практические навыки ведения бизнеса и проведения деловых переговоров, необходимо поучиться. Для этого нужно пройти тренинг, который мы организовываем для начинающих наших коллег предпринимателей, будущих крупных игроков на финансовом рынке.

Коротко я расскажу, из каких блоков состоит этот тренинг. Что внутри этих блоков.

1-ый блок покажет тебе:

- какие мировые гиганты станут твоими партнерами;
- какие критерии надежности, и какие финансовые стратегии используются в мировой практике для обеспечения требуемой финансовой надежности и ответственности перед клиентом;
- ты узнаешь, кто уже давно использует финансовые инструменты защиты, и как цивилизованный мир защищает своих граждан.

2-ой блок даст наиболее полную картину и важные знания о том:



- что дает финансовая защита;
- какая категория людей нуждается особо остро в этой защите.

А также:

- основные преимущества данного финансового инструмента перед всеми остальными;

- почему этот финансовый инструмент практически не подвержен финансовым рискам;
- выгоды программ финансовой защиты жизни и здоровья.

3-ий блок – основы успешных деловых переговоров.



Ты узнаешь:

- как подготовиться к деловым переговорам;
- как правильно найти место и время для «личной» встречи;
- как правильно вести переговоры;
- какие этапы существуют в практике проведения деловых переговоров.

И самое главное, ты узнаешь, как это сделать с максимальным использованием интернета.

4-ый блок покажет:



- как можно дистанционно оформить договор с максимальным комфортом для клиента;
- ты узнаешь, как использовать электронные инструменты расчета программ защиты и накопления. У тебя будет своя собственная программа таких расчетов;
- покажем готовые инструменты электронного документооборота и научим ими пользоваться.

Блок 5 даст вам полное представление о плане комиссионного вознаграждения.

Ты получишь четкую и ясную картину финансовых выплат в этом бизнесе. На основании этого ты сможешь построить четкий и, главное, простой план своих действий для достижения желаемого результата.

И, наконец, в 6-ом блоке ты узнаешь, как на практике с помощью интернет применить эти знания для получения реальных доходов.

Ты получишь реальные инструменты бизнеса и пошаговое руководство к достижению поставленных целей.

Ты станешь обладателем комплексной информации, как за минимальные сроки начать зарабатывать свои 40 000 рублей выйти на доход в 100 000 рублей в месяц.

Все люди, о которых мы говорили выше, прошли этот тренинг и ты видел их отзывы о своем бизнесе.

Заключение

1. Я показал тебе путь выхода из того состояния, в котором, возможно, ты сейчас находишься.
2. Надеюсь, ты понял, что простой и доступный бизнес есть.
3. Тебя ожидают сотни тысяч клиентов вокруг тебя.
4. Ты сможешь спасти тысячи, а то и десятки тысяч человеческих жизней и судеб.
5. Ты сможешь добиться уважения и понимания многих людей, о которых ты пока ничего не знаешь.
6. У тебя появятся толпы твоих последователей, которые будут тебе благодарны за обучение и поддержку.
7. И, наконец, ты перестанешь думать о деньгах и беспокоиться за них. У тебя их будет больше, чем ты сумеешь потратить.
8. У тебя появится куча времени на свою семью и увлечения. Дети всегда будут на тебя смотреть с благодарностью, поскольку ты станешь уделять им больше времени.
9. Ты сможешь позволить себе путешествия куда хочешь, на сколько хочешь и с кем хочешь.

Все зависит от тебя и только от тебя. Не упusti эту возможность.

Более подробно о том, как заработать первые 100 000 рублей в этом бизнесе ты узнаешь на моем специальном тренинге. Для этого достаточно пройти по ссылке, указанной ниже и далее следовать в соответствии с полученными рекомендациями.

<http://vairmol.ru/>

10 шагов начинающего предпринимателя к первым 100 000 рублям в бизнесе на страховании жизни

За сим кланяюсь.

Вадим Музафаров, Член Совета
Директоров Группы Генеральных Агентов.

