



# ТОМСКИЕ СТРАХОВЫЕ

# ВЕДОМОСТИ

№ 7, 2006

Газета ООО «Страховая корпорация «Коместра-Томь»

Лицензия № 4240Д МФ РФ

## СТРАХОВАНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

### БИЗНЕС МАЛЫЙ - РИСК БОЛЬШОЙ



#### ЭТО ЖЕ ТАК ЕСТЕСТВЕННО...

Приходится с сожалением констатировать: большинство предпринимателей не слишком глубоко задумывается о будущем. Доля предприятий малого и среднего бизнеса, у которых застраховано, например, имущество, не превышает нескольких процентов. Но их владельцы – дальновидные и бережливые хозяева. Пока только крупные предприятия привычно страхуют и жизнь персонала, и имущество, и грузы, и различные варианты ответственности.

Совершенно ясно, что устранить последствия, например, пожара или наводнения большому предприятию, обладающему запасом устойчивости, намного проще. Но если сгорит магазин или склад, или цех малого предпринимателя, без еды останется вся семья. Немалый ущерб может нанести и визит воров.

Увы, об этом мало кто думает. Как говорится, пока гром не грянет, мужик... А на Западе любой бизнесмен, прежде чем выйти на рынок, страхует свой бизнес. Это же так естественно.

Соприкасаясь с предпринимателями, непрерывно наблюдая за формированием потребностей в страховой защите в среде малого и среднего бизнеса, «Коместра» постоянно совершенствует свои страховые продукты, способы продажи и страховой сервис.

Основные приоритеты для нас при взаимодействии со сферой малого и среднего бизнеса – комплексное решение всех страховых проблем предприятия, комфортность общения с сотрудниками «Коместры», персональная помощь при наступлении страхового случая, неформальный подход при выплатах.

Для этого мы создали целый набор страховых программ от универсальных, массовых до эксклюзивно – VIP-овских, о которых пойдет речь в настоящем выпуске.

Михаил Мендельбаум,  
начальник управления продаж  
СК «Коместра-Томь»

О глительный российский капитализм уходит в прошлое. С каждым годом рынок приобретает все более цивилизованные черты. Однако не всем живется одинаково легко: если крупным предприятиям-монополистам многие проблемы – как слону дробина, то малому и среднему предпринимателю приходится гораздо труднее. Малый и средний бизнес ежедневно соприскасается с большим количеством рисков – как имущественных, так и финансовых. По вопросам навигации малого и среднего бизнеса в бурном море рисков мы обратились к опытному предпринимателю, ген. директору ЗАО «Медико-Экологический Центр «Дюны» Дирину Владимиру Николаевичу.

**– Владимир Николаевич, Вы работаете в бизнесе много лет. Не могли бы Вы рассказать, основываясь на своем опыте, с какими рисками сталкивается предприниматель в процессе своей деятельности?**

– Результативность предпринимательской деятельности зависит от многих факторов. Предприниматель, находясь в непрерывно меняющейся рыночной среде, вынужден адекватно и своевременно реагировать на эти изменения – это одна категория факторов риска. Вторая – это организационные риски, зависящие от своевременных поставок продукции, от качества сырья, от наличия или отсутствия надлежащих условий хранения и т. д. Существуют также риски уничтожения или утраты имущества в результате пожаров, взрывов, краж и других бедствий. Вследствие таких событий, во-первых, возникают расходы по восстановлению имущества, а во-вторых, подрывается деятельность всего предприятия. Особенно это касается малого и среднего бизнеса, который наиболее уязвим в этом отно-

шении. К примеру, происходит пожар – разрушается производственная база, у предпринимателя пропадают оборотные средства, и он должен приложить чрезвычайные усилия для восстановления своего дела – взять, например, кабальный кредит... Словом, то, что для крупных предприятий является мелкой неприятностью, для малого бизнеса может обернуться катастрофой.

**– Какие есть способы защиты от рискованных ситуаций? Можно ли полностью оградить себя от них?**

– Начну с того, что управление бизнесом по большому счету заключается в управлении рисками. Так называемый «риск-менеджмент» – непривычная для российского делового мира управленческая деятельность, когда на предприятии имеется менеджер, функция которого – контроль устойчивости и надежности всего бизнеса. Он постоянно следит за поставками, контрактами, за сохранностью продукции, в общем, непрерывно занимается вопросами защиты всего бизнеса. Отечественный риск-менеджмент в малом бизнесе, как правило, сводится к физической защите имущества: охрана на складе, решетки на окнах, видеонаблюдение, сигнализация. Однако эти меры не спасают от пожара, от изменения конъюнктуры на рынке, не создают финансовых гарантий. Практика показывает, что наиболее эффективный и, пожалуй, единственный способ создания таких гарантий – страхование. Оно является финансовой подушкой безопасности на случай убытков, возникших по разным причинам, будь то пожар, противоправные действия или производственные аварии. Есть также страхование ответственности за нанесение вреда другому предприятию или

другому лицу. Если предприниматель, будучи застрахованным, наносит этот вред, то страховая компания пострадавшему лицу или предприятию его компенсирует. Это относительно новый вид страхования, при социализме такого не было.

**– Из Ваших слов следует, что страхование – неотъемлемый элемент любого бизнеса, иначе он становится чрезвычайно рискованным и уязвимым. Вы не могли бы сказать...**

**о томских компаниях, которые, на ваш взгляд, предоставляют качественные страховые услуги?**

– Томский страховой рынок сформировался. Страховые компании предлагают достаточно широкий перечень страховых программ, по которым можно застраховать и имущество, и финансовые риски, и ответственность перед третьими лицами. Я знаком с деятельностью компании «Коместра-Томь». «Коместра» – истинно томская страховая компания, с большим стажем работы. Я и многие мои партнеры давно страхуемся в «Коместре», поэтому могу сказать – компания надежная, свои обязательства всегда выполняет.

**– Вы – опытный страхователь с большим стажем. Как Вы считаете, велика ли плата за страхование?**

– По сравнению с теми убытками, которые могут возникнуть, цена страхования незначительна: она составляет сотые и десятые доли процента от годового оборота.

Для того, чтобы застраховать имущество на 10 миллионов рублей, достаточно заплатить страховой взнос порядка нескольких тысяч рублей в месяц.

Я думаю, что эта сумма не является критической даже для предпринимателя средней руки. Зато когда я заключаю договор страхования, я тем самым избавляюсь от многих проблем. Я знаю, что покрывать возможные убытки мне не придется, за меня это сделают люди, которые избрали эту деятельность своей профессией.

Интервью взял Алексей Фатеев

#### НАШ ОТВЕТ УБЫТКАМ

### ПРИМЕРЫ СТРАХОВЫХ ВЫПЛАТ «КОМЕСТРЫ» ПРЕДПРИЯТИЯМ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Страховая выплата	Страховое событие	Вид страхования
679 886 руб.	Хищение в магазине-салоне сотовой связи	Имущество предприятия
163 986 руб.	Пожар в офисе перерабатывающего предприятия	Имущество предприятия
130 000 руб.	Повреждение автомобиля «Ниссан» на автомойке	Страхование автотранспорта
59 504 руб.	Кража из магазина спортивной одежды	Имущество предприятия
49 715 руб.	Повреждение кабеля при раскопках	Страхование ответственности
20 643 руб.	Затопление офиса в экспертном центре	Имущество предприятия
19 027 руб.	Повреждение электронного оборудования в результате грозы	Имущество предприятия

## «КОМЕСТРА», КАК ВСЕГДА, ЛИДЕР



Страховой корпорации «Коместра-Томь» присуждена международная премия «Лидер экономического развития России».

В письме руководству корпорации, в частности, сказано: «По оценке Экспертной комиссии, действующей при организационном комитете Премии, Ваше предприятие вошло в число лауреатов Международной премии «Лидер экономического развития России». Высокие показатели развития Вашего предприятия способствуют экономическому росту и социальному благополучию Российской Федерации. Международный фонд «ЕВРАЗИЯ», «Международная организация предпринимателей» и «US PRIORITY INTERRISE» поздравляют Ваше предприятие с достигнутыми результатами».

Председатель Оргкомитета премии  Дмитрий Лызов

## ВЕЧНАЯ КРАСОТА, ИЛИ ШОЙГУ НАМ ТОЛЬКО СНИТСЯ?

Господа бизнесмены! Посмотрите на картинку. Привлекает, не правда ли?

Домик такой ухоженный, клумба, растительность радуют глаз. Девушки симпатичные. Наши. Идиллия. Красота. А чего ещё не хватает? Лазурного моря, живописных скал, игровых аттракционов? Вряд ли. Для сибирской природы они были бы лишними. Как сказали бы наши незалэжные братья: «Что занедто, то нездорово». А не хватает полиса. Да-да, страхового полиса «Коместры». Домик-то не застрахован. Хотя строили его, строили, крышу профилем покрывали, стены – сайдингом, внутри – так вообще сплошно «евро». А «красота»

получилась неполной. Тут еще сон снится. Тревожный такой сон, где Сергей Кужугетович Шойгу, министр МЧС, интервью даёт. Мол, пролетал на вертолётке над вашей территорией. А там пожары, наводнения, катастрофы, землетрясения неподалёку, зимой, чувствуется, морозы жуткие. И сон тот – в руку. И довольно часто в последнее время.

Только пожаров в Томской области в прошлом году было более 2 тысяч, а краж, затоплений, грабежей так по несколько штук на дню.

И представьте, не только в жилом секторе, но и в сфере предпринимательства, особенно в малом бизнесе. Девушки на фото с этим сталкиваются постоянно.

Поскольку занимаются в нашей компании страховыми выплатами, то бишь способствуют восстановлению красоты и гармонии.

Предупреждал ведь матёрый министр. Дескать, в беде не бросим. Будут неприятности – спасём, а восстанавливать будете сами. Вот они и восстанавливаются. Поэтому, видимо, и улыбаются. Ибо нет ничего приятней, чем помогать людям решать их насущные проблемы.

Для справки. Страхование имущества, даже сверхдорогого, обойдётся в год примерно в 1% от его стоимости. Всего 1% – и красота будет вечной.

Фатей Марков



## СТРАХОВАНИЕ ИМУЩЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ СРЕДНЕГО И МАЛОГО БИЗНЕСА

### Движимое и недвижимое имущество

Имущество всегда подвержено риску быть испорченным, утраченным или похищенным.

«Коместра» предлагает специализированные программы для предприятий (организаций) малого и среднего бизнеса, в соответствии с которыми страховая защита распространяется на следующие имущественные объекты:

#### Для промышленных и коммерческих предприятий

- Здания и сооружения;
- Производственное, технологическое и лабораторное оборудование;
- Офисные и производственные помещения и их отделка;
- Компьютеры и оргтехника;
- Мебель, производственный и хозяйственный инвентарь, инструмент;
- Товарные запасы сырья, материалов, запасных частей и готовой продукции;
- Иное имущество.

### Для магазинов, супермаркетов и других учреждений

Помимо указанных страховых объектов и традиционных рисков, это страхование:

- Расходов по внутренней отделке помещений, возникших вследствие огня, воды и других факторов;
- Товаров в складских помещениях и торговых залах;
- Оконных и витринных стекол от боя;
- Перевозок.

#### От каких рисков следует страховать имущество?

- Пожар (включая воздействие продуктами горения и средствами пожаротушения), удар молнии, падение на застрахованное имущество пилотируемых летательных аппаратов или их частей;
- Взрыв газа, используемого для бытовых и промышленных целей, взрыв паровых котлов, газохранилищ, аппаратов и других аналогичных устройств;
- Стихийные бедствия;
- Повреждение водой при авариях

водопроводных, канализационных, отопительных систем и систем пожаротушения; проникновение воды или других жидкостей из других помещений;

- Кража со взломом, грабеж, разбой;
- Противоправные действия третьих лиц, направленные на повреждение или уничтожение имущества
- Бой оконных стекол, зеркал, витрин, рекламных вывесок и т.п.
- Наезд транспортных средств третьих лиц.

#### Льготы, скидки, ПРЕИМУЩЕСТВА

В соответствии со ст. 263 главы 25 части II Налогового Кодекса РФ расходы по добровольному страхованию, связанные с производством и реализацией, включаются в состав фактических затрат и уменьшают налогооблагаемую базу предприятия.

- Скидки:
  - Для постоянных партнеров;
  - При безубыточном страховании, при продлении срока действия договора.
- Низкие тарифы и гарантированные выплаты в минимальные сроки.

## МИССИЯ VIP-ОЛНИМА

Свободный рынок хорош уже тем, что предлагает товары и услуги на любой вкус и цвет. Разного уровня, качества, и, соответственно, разные по цене.

Ассортиментная линейка имеет практически бесконечную длину. Диапазон предложений – от дешёвых массовых товаров до элитных класса «Премиум».

Если у Вас имеются деньги, покупайте автомобиль «Бентли», а нет нужной суммы – рулите на «Ладе». Привыкли к гостиничному комфорту – к Вашим услугам отель пяти «звёзд», как хороший армянский коньяк. Для тех же, кто скромнее и неприхотлив, «звёзд» всего лишь две или три, в крайнем случае. Если есть средства, можно полететь, к примеру, «бизнес-классом», а нет, тогда, как все, – классом «эконом». И мода тоже бывает демократической, «прет-а-порте», а бывает «от кутюр», т.е. высокой.

Относительно недавно наша компания, следуя корпоративной миссии и провозглашённому принципу «Полис «Коместры» – в каждую семью», в подтверждение своих обоснованно лидерских амбиций объявила о создании специальной общегородской программы МЕГАПОЛИС «КОМЕСТРЫ».

Программа – всеобъемлющая, предназначена для всех и каждого. Она имеет несколько уровней и категорий. Некоторые части программы действуют не один год, а некоторые, касающиеся элитного страхования, приобрели «товарный вид» и получили путёвку в жизнь совсем недавно по окончании сильных морозов и с наступлением тёплых майских дней. Их появление – венеция времени и новинка сезона.

### Цезарю – цезарево, VIPу – VIPово

Чем, собственно, отличается массовый пошив одежды от пошива её в ателье? Наличием персонального закройщика, шитьём по фигуре и высоким сервисом. Так и VIP-программы. Это то же страхование машин, дач, квартир, своего здоровья и здоровья членов семьи только на индивидуальных условиях, с учётом обхождением и максимально высоким уровнем сервиса.

Чтобы оно осуществлялось, в компании создано специальное подразделение, задачей которого является удовлетворение персональных запросов и потребностей наиболее взыскательной категории клиентов. В структуре подразделения действует группа быстрого реагирования, функционирующая круглосуточно по принципу «одного звонка». Если банки, почты и чиновники структуры стараются работать по принципу «одного окна», то «Коместра» пошла дальше – подходить пусть даже к одному окну уже не требуется. Достаточно позвонить, и один VIP-уполномоченный специалист решит все вопросы клиента. Хотя, если клиент

пожелает, он может побеседовать с представителем любого интересующего отдела, будь то медицинский, юридический, урегулирования убытков или страховой. Во всех этих подразделениях приоритет беспрекословно отдаётся VIP-клиенту.

Преимущества такого обслуживания с особой очевидностью проявляются при наступлении страхового события, когда наносится ущерб.

Получение страхового выплаты в этом случае – процедура формализованная, предусмотренная законом. Процесс прохождения документов требует определённого времени и участия страхователя. Однако VIP-клиент избавлен от этой необходимости. Ему не нужно появляться в компании, писать заявление о наступлении страхового события, приезжать за выплатой и совершать другие, отвлекающие от привычной жизни маневры. Все технические, правовые вопросы «Коместра» берет на себя, включая доставку денег по указанному адресу.

Однако эксклюзивность VIP-программы не исчерпывается лишь комфортной, нервосберегающей компенсацией ущерба. Другой важнейшей её составляющей являются индивидуальные, элитные условия страхования. Для особо требовательных категорий страхователей (а именно к таким относятся VIP-клиенты) предлагаются элитные страховки имущества, автомобилей, накопительного страхования жизни, составленные по индивидуальному запросу и пожеланиям клиента. Элитные медицинские программы отличаются разнообразием возможностей и осуществляются на базе ведущих учреждений, ведущими специалистами и с уникальным сервисным сопровождением, именуемым на западном манер VIP-ассистансом.

Кроме того, уже на стадии заключения договора VIP-клиенту полагаются преференции: бесплатная экспертная оценка имущества, всевозможные скидки, в том числе накопительные, бесплатные юридические, консалтинговые, информационные услуги. В период действия договора VIP-страхователь может брать льготные займы и заключать договоры лизинга на срок от 1 до 3 лет, обучать с помощью тренингов коммуникативной компетентности персонал своего предприятия, пользоваться услугами аварийных комиссаров. И всё это так же бесплатно, за счёт «Коместры».

Таким образом, на всех этапах договора VIP-страхования: при заключении, во время действия, при наступлении страхового события, в случае продления клиенту предоставляется эксклюзивные возможности и услуги.

Одним словом, цезарю – цезарево, а VIPу – VIPово.

P.S. Необходимо сказать, что VIP-страхование хотя и предназначено для особых категорий клиентов, но тем не менее доступно для всех, кто пожелает им воспользоваться.

Валерия Фальковская



КУЛЬТ СТРАХОВОЙ ЛИЧНОСТИ



ДИНАРЫ ОТ ДИНАРЫ

Она завоевала «золото» в трудном соревновании, она собрала больше других страховых премий, её страхователи заплатили в «Коместру» самое большое количество динаров, как назвали бы рубли в некоторых странах Востока. Почему именно динары? Да потому что совсем скоро слова «доллар» и «евро» произносить будет нельзя (на выходе судьбоносный закон), а сравнивать валюту всё равно с чем-то надо. Вот мы и выбрали в качестве синонима рубля «динары». Слово красивое и к тому же совпадает с именем нашей победительницы – мягкой, уравновешенной девушки, великолепно смотрящейся за рулем собственного автомобиля, зовут которую Динара Садыкова.

Как-то слово «агент», пусть даже и с приставкой «супер», не вполне соответствует её деятельности. Динара скорее страховой консультант, страховой советчик, или более того – страховой диагност, с успехом занимающийся выявлением и профилактикой возможных заболеваний. Динара очень точно и глубоко знает слабые места таких сложных организмов, какими являются современные предприятия малого и среднего бизнеса. Её профессиональные предпочтения

– страхование не отдельных личностей, но целых предприятий и организаций.

Эта область риск – менеджмента, где существует масса проблем, где риски и угрозы хотя и не воспринимаются в столь явной форме (как, например, вероятность пожара в случае дачного домика), но оттого не становятся менее важными и опасными.

И все эти скрытые и открытые угрозы Динара способна обнаружить и оценить, а главное, обратить внимание владельцев предприятий, которые зачастую не предполагают о существовании этих опасностей или, в лучшем случае, не придают им значения. Как выясняется, многие успешные предприниматели не всегда знают, где и в чём их счастье.

Конечно, у Динары Садыковой пока ещё не такая слава, как у её тёзки Динары Сафиной. Страхование – это вам не ракеткой по мячу на глазах у публики. Но думаем, недалёк тот час, когда страховой представитель будет пользоваться не меньшей популярностью, чем теннисист. И подтверждением тому сам бывший президент США Клинтон Билл (см. статью на 4 полосе).

Так что, Дина, Ваша очередная задача – избавить сотню-другую предпринимателей Томска от пары десятков рисков. И пусть завидуют президенты.

Алексей Фатеев

«ЗАКОМПЛЕКСОВАННЫМ» БЫТЬ ХОРОШО

Безусловно, каждый предприниматель знает лучше кого бы то ни было, каким риском и опасностям подвергается его бизнес. А значит, хорошо себе представляет, какие виды страхования ему необходимы в первую очередь, а какие во вторую.

Опыт многих клиентов «Коместры», предпринимателей больших и малых фирм, показывает: обезопасить свою деятельность лучше всего с помощью комплексной страховой защиты.

Такой тип защиты обеспечивает тыл и целиком прикрывает наиболее уязвимые стороны бизнеса, как-то: сохранность имущественного комплекса, жизнь и здоровье персонала или риск причинить материальный ущерб другим предприятиям и людям.

Комплексная страховка выгодна

прежде всего потому, что она дешевле, нежели страхование каждого риска в отдельности.

Но главным, конечно, является то, что сам бизнес становится гораздо более устойчивым ко всякого рода опасностям и катаклизмам, которые могут нагрянуть в любую минуту, словно непрошенный гость.

Защищённый страхованием бизнес, подобно хорошо тренированному спортсмену, приобретает огромный восстановительный потенциал на случай незапланированных финансовых перегрузок.

В доказательство, уважаемый предприниматель, приведём пример реальной комплексной программы «Коместры», которой с успехом пользуются Ваши коллеги или конкуренты.

• **Клиент:** предприятие по обслуживанию коммунальных сетей.

• **Организационно-правовой статус:** закрытое акционерное общество.

• **Численность персонала:** 178 человек

• **Имущественный комплекс:**  
 - специальное оборудование  
 - контрольно-измерительная аппаратура  
 - производственные помещения  
 - оргтехника.

Предприятие полностью обеспечило страховую защитой (см. таблицу) свои имущественные интересы с лимитом ответственности почти 430 миллионов рублей, при этом годовой платёж составил 1,8 миллиона рублей. Экономия средств при комплексном страховании по сравнению со страхованием по отдельным видам составила 18%, или 324 тысячи рублей.

Таблица

ЧТО ЗАСТРАХОВАНО В «КОМЕСТРЕ»

Вид страхования	Страховая сумма (руб.)	Страховой платёж (руб.)
Имущество предприятия	415 138 110	1 723 110
Автотранспорт предприятия	572 000	37 180
Страхование опасных объектов	500 000	1600
Страхование работников от гриппа ( 52 чел.)	520 000	13 520
Страхование работников «от клещевого энцефалита» ( 178 чел.)	12 460 000	16 000
<b>ИТОГО:</b>	<b>428 690 110</b>	<b>1 797 450</b>

P. S. Наш представитель, высококвалифицированный андеррайтер, всегда готов помочь рассчитать стоимость страховой защиты Вашего бизнеса или отдельных его элементов с учётом Ваших потребностей, возможностей и персональных предпочтений. **Тел. 26-49-66.** Программы страхования малого и среднего бизнеса - на сайте [www.komestra.tomsk.ru](http://www.komestra.tomsk.ru)

Марк Валерьев

ВАША КИСКА КУПИЛА БЫ ПОЛИС

Владение имуществом неизбежно побуждает хозяина заботиться о его целостности и сохранности. Особенно, если это имущество стоит больших денег, трудовых усилий и эмоциональных затрат. Автомобили, дачи, квартиры, одежду, предметы обихода предусмотрительный хозяин, как правило, страхует. И поступает весьма разумно. Ведь решётки, засовы, противогорюнные средства хороши для защиты от воров, но, к примеру, от пожара не спасают.

Однако есть вид «движимого имущества», которое является богатством, может быть, более весомым, чем вся перечисленная недвижимость, но о страховании которого владелец даже не задумывается. Это имущество имеет ценность особого рода, хотя и выраженную в рублях или долларах, но не всегда ими определяемую. А как определить денежный эквивалент тем нежным чувствам, которые связывают человека с любимым животным, таким красивым, грациозным и игривым существом?! Как оценить в рублях уют и душевный комфорт от его присутствия в доме?! А минуты «психологической разгрузки», которыми эта шаловливая прелесть лечит всех домашних? Не зря животные, в большинстве своем кошки и собаки, в наше время проживают практически в каждой семье. Радость в доме, счастье детям приносит общение с домашними питомцами. Постоянное присутствие таких чудесных существ, как кошки, создаёт особую благоприятную атмосферу.

Краткая история кошки

Завоевание мира кошкой началось с Древнего Египта. В 500 годах до н.э. в

Египте существовал культ кошек. Египтяне обожествляли кошек, запрещали их торговлю и экспорт. Тем не менее, вместе с торговыми судами и римскими легионами они проникли в страны Средиземноморья и стали там пользоваться популярностью. Греки и римляне считали это животное экзотическим домашним любимцем. Легионы и римские колонии распространили кошку по всей империи. На Дальнем Востоке она появилась около 200 г. н. э., проникнув из Индии сначала в Китай, а затем в Японию. С X века кошка покорила большую часть Европы и Азии, а в XV и XVI веках н.э., благодаря великим исследовательским экспедициям, попала в Новый Свет, Австралию и Новую Зеландию.

На протяжении веков отношение человека к кошке менялось.

На Востоке оно было благоприятным, и в домах держали по несколько кошек. Кошка ассоциировалась с матерью, приносящей потомство, любящей и заботливой. В некоторых странах Европы в кошке, наоборот, усматривали безнравственное начало и источник колдовства.

Существует множество легенд и суеверий, связанных с кошкой.

Например, в 500 г. до н.э. персидское войско осадило город Тессех неподалёку от Порт – Саида и столкнулось с сопротивлением египтян. Поняв невозможность одолеть египетское войско, полководец Комбизе приказал поймать как можно больше кошек. Через три дня персидское войско пошло в атаку, держа кошек вместо щитов. Египтяне, чтобы не вредить кошкам, сложили оружие.

Или история из арабских стран. Любимая кошка Магомета заснула на рукаве его одежды, и пророк предпочёл отрезать кусок ткани, нежели её разбудить. Когда он вернулся, кошка в знак благодарности

сделала уважительный реверанс. За это пророк три раза погладил её по спине и наделил её и всех других кошек способностью приземляться всегда на четыре лапы.

Эти легенды говорят о благоговейном отношении к кошкам, которое продолжает существовать в большинстве современных семей.

Приходите к нам в «Коместру» вашу кошку страховать

К сожалению, кошка, особенно в молодом возрасте, подвержена разнообразным недугам и может преждевременно погибнуть. Болезни, которыми болеют кошки, различны. Но они хорошо изучены и в большинстве своём излечимы. Наиболее опасных и распространённых можно избежать, регулярно проходя профилактическую вакцинацию.

Правда, в последние годы стали широко распространяться серьёзные болезни, и часто с летальным исходом – опухоли, лейкомия, инфекционный паратит и похожий на СПИД вирусный иммунодефицит (для человека не опасен). Если кошка заболевает, и, не дай бог, погибает, помимо ярко выраженных отрицательных эмоций, которые возникают в этом случае, хозяева любимицы терпят ощутимый финансовый урон, поскольку стоимость породистого котёнка может достигать весьма внушительных сумм.

В последнее время и среди томичей стали популярны дорогие экзотические породы кошек – британская, персидский табби, рэгдолл, манкс, сфинкс и другие. Стоимость молодых представителей этих

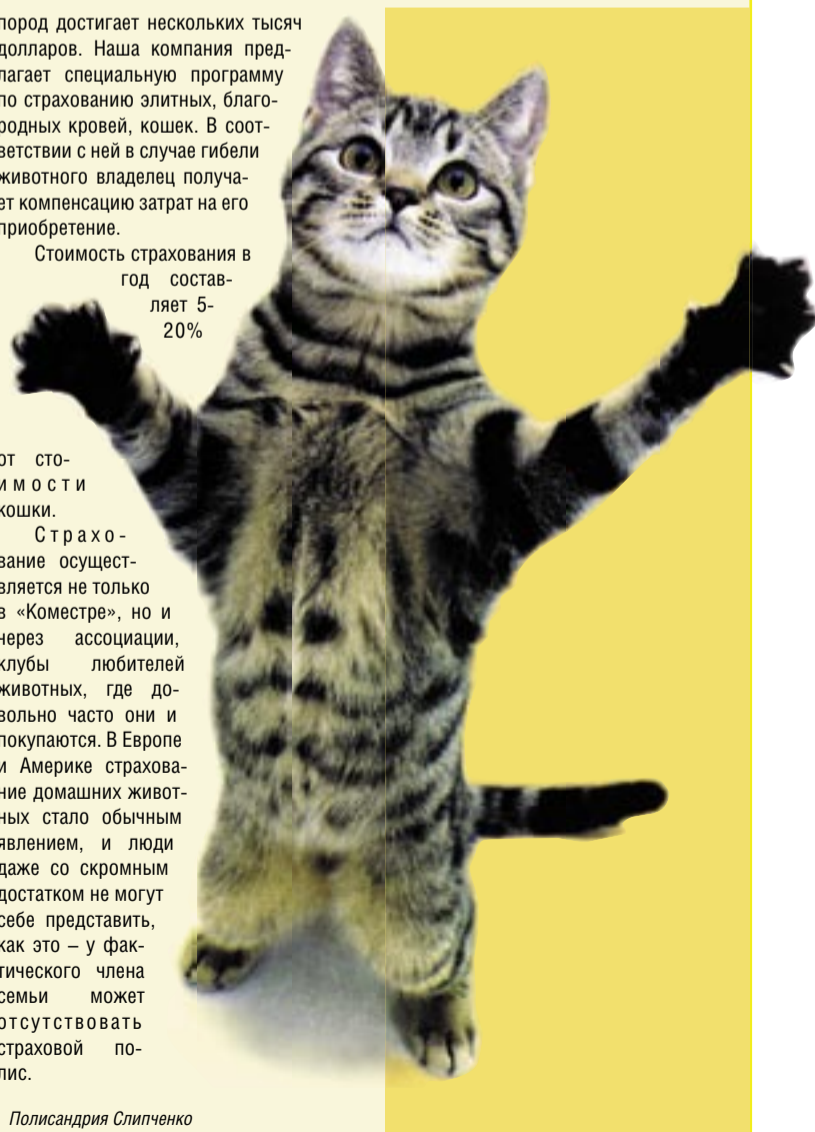
пород достигает нескольких тысяч долларов. Наша компания предлагает специальную программу по страхованию элитных, благородных кровей, кошек. В соответствии с ней в случае гибели животного владелец получает компенсацию затрат на его приобретение.

Стоимость страхования в год составляет 5-20%

от стоимости кошки.

Страхование осуществляется не только в «Коместре», но и через ассоциации, клубы любителей животных, где довольно часто они и покупаются. В Европе и Америке страхование домашних животных стало обычным явлением, и люди даже со скромным достатком не могут себе представить, как это – у фактического члена семьи может отсутствовать страховая полис.

Полисандрия Слипченко



# ПОЛИСАДНИК

## многоПОЛИСНЫЙ МИР



### Клинтон завидовал агенту

Билл Клинтон в бытность свою президентом США отметил Джорджа Фрейзера, страхового агента из города Хоупа, штат Арканзас, особой резолюцией на ежегодной Национальной конференции независимых страховых агентов Америки. «Джордж планирует уйти на пенсию, проработав независимым страховым агентом 46 лет. А я бы так не делал. Если вам не нужно уходить в отставку по окончании срока - зачем вообще уходить?» - пошутил Клинтон с намеком на свое будущее. Отношения Фрейзера с бывшим президентом США завязались еще с тех пор, когда Клинтон был мальчиком и жил в Хоупе. Фрейзер, очевидно, принимая во внимание совет президента, сообщил, что на пенсию уходить пока не собирается.

Journal of Commerce

## «КОМЕСТРА» И МУЗЫ

Вышел в свет третий компакт-диск из серии «Десятая муза по имени «Коместра». В диск включены стихи и песни о деятельности компаний группы «Коместра», записанные на мелодии известных шлягеров.

### Давным – давно ...

(на мелодию из к/ф «Гусарская баллада»)

Мы в жизни многое видали,  
Но сохранили бодрость духа все равно,  
Ведь мы себя застраховали  
Давным-давно, давным-давно,  
давным-давно...

Когда мы слышим про пожары,  
Угон машины или кражи, нам смешно.  
Свое добро застраховали  
В «Коместре-Томь» давным-давно,  
давным-давно.

Здоровьем мы не рисковали,  
Хоть пили бочками Коцоевых вино,  
Его ведь тоже страховали  
Давным-давно, в «Коместре-Томь»,  
давным-давно.

Мы внукам-правнукам накажем:  
«Застраховаться вам, ребята, суждено,  
Как ваши деды страховались  
В «Коместре-Томь» давным-давно,  
давным-давно...



## АГЕНТУРНЫЕ ДАННЫЕ «КОМЕСТРЫ»

### ГОЛОВНОЙ ОФИС

● Волкова Людмила Васильевна. Строгость и аккуратность. Гарантия порядка в документах и отношениях. Все виды страхования. т.8-909-545-71-50

● Седова Наталья Владимировна. Все виды страхования. Идеи для Вашего бизнеса и дома. Множество полезных связей. т.8-903-950-26-09

● Мавликеева Софья Георгиевна. Нежный взгляд, надёжные руки, терпение и готовность помочь. Полный пакет страховых услуг. т.8-903-951-69-17

● Корнийченко Евгения Александровна. Профессионализм, гибкость, уникальная ответственность. Удовлетворение всех страховых интересов. т.22-32-80

● Ларионова Ирина Григорьевна. Действительно доверенное лицо Клиента на всех этапах развития отношений. 56 видов страхования. т.8-904-855-97-29

● Садыкова Динара Григорьевна. Самый высокий процент Постоянных Клиентов. Полный набор страховых услуг. т.8-913-820-82-83

● Рякина Татьяна Петровна. Мудрая женщина, профессиональный страховщик. Ответы на все вопросы и запросы. т.8-903-951-75-64

● Куренкова Галина Александровна. Деликатность и грамотность, полная ясность и надёжность для Клиента. Все виды страхования. т.8-906-948-26-93

● Колобова Татьяна Анатольевна, все виды страхования в п.Самусь. т. 94-51-80

● Устинова Галина Антоновна, многолетний опыт, страхование физлиц и предприятий, качественно. т.98-14-78

● Якубовская Оксана Юрьевна, все виды страхования. т.30-25-54

### КИРОВСКОЕ АГЕНТСТВО

● Мальцева Людмила Николаевна, страхование имущества, НС, ответственности, ОСАГО. т.8-909-545-78-64, д.т.: 911-081

● Войшева Александра Васильевна, все виды страхования. т.67-21-39, 66-51-33

● Черняк Наталья Михайловна, специалист по всем видам страхования, быстро и качественно. т.8-909-541-37-03

● Капустина Маргарита Алексеевна, все виды страхования, консультации. т.8-909-547-55-36

● Филимонова Татьяна Ивановна, все виды страхования в Томске и Северске. т.8-909-546-75-33

● Лисовская Ирина Васильевна, все виды страхования. т.8-960-972-35-52

● Кузьмина Наталья Сергеевна, все виды страхования. т.8-960-927-21-53

● Титова Елена Сергеевна, ДМС, имущество, ОСАГО, КАСКО. т.8-961-892-14-34

### ЦЕНТРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО

● Сизова Наталья Геннадьевна, изящный специалист-универсал. 8-913-880-19-99

● Мокина Елена Николаевна, энергия и очарование. т.8-903-953-27-80

● Назаренко Ольга Федоровна, все виды страхования. т.24-32-90

● Батайкина Ольга Викторовна, услуги страхования: от предельно полной информации по любому виду до заключения договора в удобное время. т.51-40-73

● Ануфриева Марина Владимировна, полисы для молодых и пожилых, для детей и родителей по всем видам страхования. т.51-40-73

● Шилина Жанна Александровна, страхование автомобилей, дач, имущества, жизни и здоровья, консультации. т.8-903-953-74-16

● Кадырова Дилара Ашировна, решит любые вопросы по ОСАГО. 8-923-4037754

● Дувалина Марина Михайловна, уникальный специалист по страхованию домашних животных. т.8-906-954-78-04

### КОМЕСТРА-СЕВЕРСК

● Рыбина Наталья Андреевна, нужны энергичные агенты. т.8-903-913-07-07

● Терентьева Елена Васильевна, любые вопросы по ОСАГО в любое время. т.8-906-956-80-34

● Рыбина Любовь Валерьевна, застрахует вашу дачу, дом и домашнее имущество. т.(3823) 52-71-67

● Рыбин Андрей Валерьевич, «мобильное» ОСАГО в любое время и в любом месте. т.8-903-913-8-903

● Колпакова Татьяна Викторовна, требуются солидные клиенты. 8-913-913-81-64

● Рыбакова Ирина Анатольевна, крупным предприятиям все виды страхования в рассрочку. т.8-909-548-29-68

## КРОССВОРД С АГЕНТАМИ

### По горизонтали:

2. Требование страховщика к хозяйствующему субъекту или гражданину, ответственному за причиненный ущерб 3. Агент, лидер «Коместры» по виду страхования «профессиональная ответственность» (см. www.komestra.tomsk.ru) 4. Сохранение действия договора страхования при неуплате очередного платежа 9. Отказ страхователя судна или груза от всех прав собственности на застрахованный объект в пользу страховщика 13. Регламентированный порядок составления плана деятельности страховой организации. 14. Помещение для хранения грузов. 15. Плата за перевозку груза морским путём. 16. Прилагаемый к перестраховочному договору список лимитов максимальной ответственности страховщика по определённой категории рисков. 17. Покупка в личную собственность недвижимости на фиксированное в течение года время. 18. Процесс постепенного перенесения стоимости основных фондов по мере снашивания на производимую продукцию и оказываемые услуги. 21. Документ, служащий доказательством наличия торговой сделки. 22. Агент «Коместры», лидер по страхованию строительно-монтажных рисков (см. www.komestra.tomsk.ru).

### По вертикали:

1. Эксперт, осуществляющий по просьбе страхователя или страховщика осмотр застрахованных или подлежащих страхованию судов и грузов. 4. Ставка, учитывающая расходы страховщика по выплате страховых возмещений 5. Страхование годового дохода, когда последний выплачивается застрахованному лицу. 6. Процесс изучения и анализа, наблюдения и учета только существенных факторов риска. 7. Агент, лидер «Коместры» по страхованию от несчастных случаев (см. www.komestra.tomsk.ru). 8. Надпись на страховом документе, подтверждающая исправление незначительной ошибки (опечатки), допущенной при оформлении. 9. Лицо, давшее вексельное поручительство. 10. Человек, вносящий и осуществляющий новые, прогрессивные принципы, идеи, приёмы в какой-либо деятельности. 11. Сумма, на которую доход превышает затраты. 12. Агент, лидер «Коместры» по страхованию имущества граждан (см. www.komestra.tomsk.ru). 19. Вид страхования средств транспорта и грузов. 20. Мировая компьютерная сеть.

(Ответы на вопросы можно найти на сайте <http://www.komestra.tomsk.ru>)

3

12

7

22