

# Полезно для жизни!

## ВЕСТНИК



**КОММЕСК-ӨМІР**  
САСТАНДЫРУ АҚПАНЫҒЫ • СТРАХОВЫЙ КОМПАНИЯ

№2(6) 2012 г. Корпоративный журнал

СЫЙЛЫҚ ӘРКІМГЕ  
ПОДАРОК КАЖДОМУ



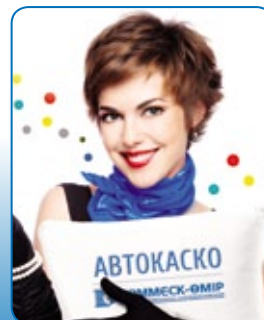
4

Новое качество жизни



6

Как оптимизировать процесс урегулирования убытков?



8

Под защитой АвтоКАСКО

## Полезно для жизни!

«Коммеск-Өмір» отчитался за свою деятельность перед акционерами, партнерами и клиентами, выпустив «Годовой отчет-2011» под девизом: «Полезно для жизни!». В концепции дизайна использована одна из самых модных на сегодня тенденций – кулинарная тема. Этот стиль требует творческого подхода и, конечно, безупречного вкуса. А результат предстоит оценить клиентам «Коммеск-Өмір». Напомним, что в прошлый году буклет «Годовой отчет «Коммеск-Өмір»-2010» был признан победителем в номинации «Лучший годовой отчет в финансовом секторе» на III экономическом форуме «Эксперт-100-Казахстан».



## Мы платим!

Страховые выплаты, произведенные «Коммеск-Өмір» за пять месяцев 2012 года, превысили **464 млн тг**, в том числе по обязательному страхованию – **217,4 млн тг**, добровольному личному страхованию – **99,2 млн тг**, добровольному имущественному страхованию – **147,4 млн тг**.

Всего за 5 месяцев 2012 года была произведена **6 001 страховая выплата**. Наибольшее количество выплат за указанный период было осуществлено по медицинскому страхованию – **4 554**, обязательному страхованию ГПО автовладельцев – **737**, страхованию автотранспорта (АвтоКАСКО) – **552**.

## Праздник детства

В первый день лета и школьных каникул все мы отмечаем Международный день защиты детей. Причем, в мире этот праздник известен довольно давно, с 1925 года. Решение о его проведении было принято в Женеве на конференции по вопросам благополучия детей. Одновременно с этим событием в Сан-Франциско генеральный консул Китая устроил для китайских детей-сирот праздник – фестиваль лодок-драконов. Так, 1 июня объединил детей со всего мира, а сегодня он отмечается более, чем в 30 странах мира.



В нашей компании этот праздник не остался без внимания. Еще за месяц дети коммешкомировцев со всего Казахстана начали присылать свои поделки и рисунки для выставки «Город мастеров». А 1 июня для ребяткишек был организован веселый праздник с участием клоунов, а также – шоу мыльных пузырей, угощение и подарки.



## 3 000 GSM-единиц в подарок

«Коммеск-Өмір» сообщает о своем новом горячем предложении для продвинутых клиентов!

Каждый клиент, оплативший полис обязательного страхования на сайте: [www.kommesk.kz](http://www.kommesk.kz), получает в подарок 3 000 GSM-единиц.

Для оплаты на сайте необходимо:

1. Отправить на электронный адрес: [call-center@kommesk-omir.kz](mailto:call-center@kommesk-omir.kz) сканированные копии документов (удостоверение личности, РНН, свидетельство о госрегистрации транспортного средства, водительское удостоверение) и контактные данные: адрес электронной почты, контактный телефон.
2. Получить счет на оплату по электронной почте.
3. Оплатить полис обязательного страхования по полученному счету.

Акция действительна в городах: Алматы, Астане, Актобе, Актау, Атырау, Кокшетау, Усть-Каменогорске, Караганде и Темиртау.

Горячее предложение действует по 31 августа 2012 года для клиентов следующих операторов: Beeline (в том числе оператор ДОО), Kcell, Activ, Tele2.

## Подарок каждому от «Коммеск-Өмір»!

Впервые в «Коммеск-Өмір» действует уникальная акция «Подарок каждому!» – по ней каждый клиент может выбрать себе в подарок программу добровольного страхования «Защита от чужой беспечности»\* на страховую сумму 150 000 тг или фирменный сувенир.

Также предусмотрены дополнительные подарки:

- **девушкам и женщинам** – талон на получение техпомощи на дороге (в Алматы);
- **байкерам** – термос в подарок и участие в розыгрыше куртки Harley-Davidson;
- **безаварийным клиентам** (6, 7, 8 класс «бонус-малус») – страхование автомобиля на 75 000 тг по «Программе+»\*\* («двусторонняя»).

\* Программа «Защита от чужой беспечности» является дополнением к полису ОС ГПО ВТС. По ней «Коммеск-Өмір» возмещает ущерб своим клиентам в том случае, если виновник ДТП не застраховал свою ответственность.

\*\* «Программа +» также является дополнением к полису обязательного автострахования. По ней клиент «Коммеск-Өмір» получит выплату, если возник страховой случай по его обязательной автостраховке.

www.kommesk.kz

**СЫЙЛЫҚ ӘРҚІМГЕ ПОДАРОК КАЖДОМУ**

**КОММЕСК-ӨМІР**  
САҚАУДЫҒА КОМПАНИЕСІ - СТРАХОВАУ КОМПАНИЕСІ

- \* сезонное страхование байка и розыгрыш куртки **HARLEY-DAVIDSON!**
- \* бесплатный вызов техпомощи!
- \* страховка вашего автомобиля на 75000 тенге!

Акция действительна по Казахстану.  
Бесплатная линия 8 800 080 51 00

+7 (727) **244 74 00**

2011 жылдың 30-желтоқсаннан бері № 2.1.1 «Жалпы Сақандыру» саласы бойынша сақандыру (қайта сақандыру) қызметін жүзеге асыру құқығына лицензия. Лицензия на право осуществления страховой (перестраховочной) деятельности по отрасли «Общее страхование» № 2.1.1 от 30 декабря 2011 г.

### АКЦИЯ ДЕЙСТВУЕТ ВО ВСЕХ РЕГИОНАХ КАЗАХСТАНА.

По вопросам страхования обращайтесь в круглосуточный Call-center «Коммеск-Өмір» по тел: (727) 244 74 00; +7 777 744 74 00, www.kommesk.kz



## Ветеранам – почет и уважение

В День Победы каждый из нас стремится отдать дань памяти и уважения ветеранам войны и труженикам тыла. В «Коммеск-Өмір» традиция поздравлять ветеранов берет свое начало с первого года основания компании. В этом году сотрудники компании в рамках торжественных мероприятий, посвященных Дню Победы, поздравили ветеранов-железнодорожников Алматинского отделения АО «НК «ҚТЖ» и клиента компании – ветерана тыла Айдруса Ахмадовича Хажалиева.

## «Коммеск-Өмір» вошел в ТОП-10

По итогам 1 квартала 2012 года страховые премии страховой компания «Коммеск-Өмір» составили 1,12 млрд тенге, в том числе по обязательному страхованию – 297 млн тенге, добровольному личному страхованию – 135, 9 млн тенге, добровольному имущественному – 691,3 млн тенге. Прирост, по сравнению с аналогичным периодом 2011 года, равен 44 %.

Среди компаний, осуществляющих свою деятельность в отрасли общего страхования, по результатам 1 квартала 2012 года, по объему собранных страховых премий «Коммеск-Өмір» занимает 10 место (ранее 14 место – по итогам 1 кв. 2011 г.).

По ключевым для «Коммеск-Өмір» видам страхования зафиксирована положительная динамика. Компания входит в ТОП-10 по обязательному страхованию ГПО ВТС – премии 282 млн тенге, а также занимает 9 место по страхованию АвтоКАСКО – премии 64 млн тенге. Также компания вошла в ТОП-5 по страхованию грузов – 181 млн тенге.

## Высокая кухня: ведущие повара предлагают отважным гурманам «Обед в небесах»

Для гурманов, которым уже скучно просто вкушать яства, в Брюсселе предлагают нечто необыкновенное: обед на высоте 30 метров. Компанию поклонникам высокой кухни составят известные бельгийские шеф-повара. Обедующих будут помещать на специальную платформу, которую башенный кран поднимет в воздух. За один раз на платформе смогут разместиться 22 человека в компании шеф-повара. «Обед в небесах» был организован в рамках брюссельского кулинарного фестиваля Brusselicious-2012. Тот, кто хочет вкушать изысканной пищи на высоте, должен заранее забронировать место на платформе и заказать обед. Цена заказа – 250 евро. Ранее «Обед в небесах» предлагали в других городах, в частности в Париже, Лондоне, Дубае, Лас-Вегасе, Сиднее, а также в Монако.

visitbrussels.be



# Новое качество жизни

С начала 2012 года в «Коммекс-Өмір» произошел переход на новую IT-систему. Для реализации нового IT-решения для «Коммекс-Өмір» была предложена платформа: корпоративная информационно-аналитическая система, разработанная компанией «Лаборатория Страхования» (Москва).

*Предлагаем Вашему вниманию интервью с генеральным директором этой компании Сергеем Олесюком*



**Сергей Владимирович, расскажите о компании, которую Вы представляете?**

– Компания «Лаборатория Страхования» создана в 2005 году группой физических лиц, принимавших в период с 1996 по 2005 годы непосредственное участие в проектах по разработке и внедрению информационных систем в крупнейших страховых компаниях России.

Лаборатория Страхования не создавалась под конкретный проект, но так получилось, что уже спустя три месяца после создания, компанией был заключен первый договор, заказчиком по которому выступила страховая компания «НАСТА», на разработку и внедрение корпоративной информационной системы для страховой деятельности, в результате которого и появилась платформа КИАС: Страхование.

Проект в НАСТА планировалось реализовать в течение одного года, но реально он продолжался чуть более двух лет. В 2007 году проект был завершен и началось тиражирование КИАС в рамках других проектов внедрения. Всего на текущий момент нами реализовано уже более 10 внедрений КИАС в России и одно в Республике Казахстан.

**Сейчас начался глобальный поворот в сторону автоматизации, когда более важным становится не число офисов и количество персонала, а то, насколько эффективно они функционируют. Каково Ваше мнение?**

– Поворот, о котором вы говорите, это естественный результат введения государством обязательных классов страхования. Именно вследствие этого и произошел колоссальный единовременный прирост количества полисов, эмитируемых страховыми компаниями. Причем, полисов для широкой географии страхователей. Поэтому при достаточном географическом покрытии точками продаж территории страхования, выигрывает тот, у кого меньше издержки на ведение бизнеса. А добиться их эффективного снижения, не в ущерб качеству обслуживания клиентов, можно только сократив время на проведение страховых операций – оформление полисов, дополнительных соглашений, урегулирование убытков и т.п. Именно это и обеспечивается внедрением автоматизированных информационных систем. Отсюда и то внимание, которое уделяется сегодня всеми участниками рынка вопросам автоматизации. И здесь, особенно в рознице, ситуация такая, что кто не успел, тот может опоздать навсегда.

**С начала этого года «Коммекс-Өмір» перешел на новую IT-систему, поясните, в чем состоят ее конкурентные преимущества?**

– Основное конкурентное преимущество КИАС заключается в том, что система целенаправленно ориентирована на глобальное сокращение издержек страховщика по всем направлениям бизнеса. Другими словами, она позволяет добиваться финансового результата от операций страхования не числом сотрудников, а их умением.

Единое информационное пространство компании, поддержку которого обеспечивает КИАС, содержит все необходимые для эффективного ведения бизнеса: сведения по контрагентам, договорам, убыткам, платежам, документам и т.д. Информация вводится в систему один раз, а дальше только уточняется и дополняется. Поэтому поиск любой информации, необходимой пользователю, осуществляется в считанные секунды.

В КИАС полностью автоматизирован процесс продаж страховых продуктов. Достаточно ввести в электронную карточку договора страхования его значимые условия и система сама рассчитает страховую премию по договору и обеспечит автоматическую печать всей страховой документации, сопровождающей продажу.

Учет убытков в КИАС осуществляется в непосредственной привязке к договору страхования, что существенно сокращает издержки на проверку легитимности полиса и исключает двойной ввод данных по договору для формирования журнала убытков.

КИАС предоставляет также неограниченные возможности пользователям системы по формированию в автоматическом режиме любой отчетности, необходимой для управления бизнесом.

И, конечно же, что немаловажно, КИАС – это проверенное решение, которое стабильно работает в режиме 24x7, обеспечивая круглосуточную поддержку бизнеса.

**На Ваш взгляд, новые технологии приносят другой уровень качества или только расширяют существующие возможности?**

– Количество, как известно, всегда переходит в качество.

А если говорить в контексте нашей темы, то новые технологии создают и новое качество обслуживания клиентов, и

новое качество жизни персонала. Ведь значительную часть жизни мы проводим именно на работе.

Быстро оформить полис, получить своевременное напоминание о необходимости продления договора, своевременно получить полноценную страховую выплату – это и есть новое качество обслуживания для клиента. И во многом оно обеспечивается именно наличием у страховщика надежной технологической базы.

Быстро и без нервов найти нужную информацию, не формировать в авральном режиме по заданию руководства бесконечное количество отчетов и справок, эффективно взаимодействовать с коллегами из любого подразделения, не вставая со своего рабочего места и посвящая все свое время на работу именно работе, это и есть новое качество жизни персонала. Высокая степень удовлетворенности и, как следствие, повышение его лояльности к компании.

**Каким Вы видите «офис будущего»?**

– Мечтания о будущем, увы, не моя тема. Вид «офиса будущего» определяет государство и регулятор рынка. Так, если будет принят закон об электронно-цифровой подписи и, главное, определены механизмы его реализации, это существенно может сократить число непосредственных



контактов со страхователями. Полис ОС ГПО ВТС тогда можно будет купить из дома, не вызывая при этом курьера или страхового офицера. Что же касается других рисков, требующих андеррайтинга, то здесь мало что может измениться. Страхование – консервативный финансовый институт.

**Ваша компания называется «Лаборатория Страхования», а сами Вы застрахованы?**

– Конечно, это и обязательное страхование гражданской ответственности, как владельца автотранспорта, и имущественное страхование – квартира, дача. И все это традиционно страхуется у наших клиентов. Получается, как говорится, взаимовыгодное сотрудничество.

Кроме того, всем своим сотрудникам Лаборатория Страхования предоставляет корпоративное добровольное медицинское страхование. И у меня, естественно, тоже есть такой полис.

Но, скажу откровенно, приобретая любой полис, я всегда очень рассчитываю, что он мне не понадобится.

**Ваши пожелания для «Коммекс-Эмир»...**

– Коммекс-Эмир – компания, работа с которой доставляет нашему коллективу истинное удовольствие. Прекрасный менеджмент, заряженный на результат, замечательные профессиональные сотрудники, которые точно знают, чего хотят. Работать с такими людьми – одно удовольствие.

Поэтому очень хочется пожелать компании добиться тех результатов, которые поставлены перед ней на этот год. А может быть, даже и поднять поставленную планку повыше на удивление всем. С КИАС это возможно.

Ну, а мы всегда рядом. И если потребуется, помощь придет вовремя.

Центр персонального обслуживания «Коммекс-Эмир»



Всегда на связи!

Для клиентов «Коммекс-Эмир» –  
бесплатная линия по всему  
Казахстану: 8 800 080 51 00



- консультации по всем видам страхования
- доступен 24 часа в сутки
- без выходных и праздников
- доставка полиса бесплатно
- вызов аварийного комиссара к месту ДТП
- координация по всему Казахстану
- SMS-уведомление об окончании срока договора
- SMS-уведомление о начислении страховой выплаты
- электронное информирование о новых продуктах и акциях

По всем вопросам обращайтесь по телефонам: (727) 244 74 00 и +7 (777) 744 74 00



# «Аудатэкс» – надежный партнер, или Как оптимизировать процесс урегулирования убытков?

Объективно оценить ущерб, причиненный автомобилю в случае ДТП, получается не всегда. Автолюбитель зачастую недоволен соотношением «цена-качество», получаемом от СТО. Оптимальное решение этого вопроса предлагает страховой омбудсман Республики Казахстан Виталий Веревкин

– Речь идет о системе оценки стоимости восстановительного ремонта транспортных средств – программном комплексе «Аудатэкс», который представляет собой электронный сборник руководств по ремонту ТС с нормативами. Проще говоря, это сборник нормативов, определяющий количество времени, за которое механик должен выполнить определенную операцию с автомобилем. Это очень важно, поскольку ценообразование на услуги автосервисов строилось и строится на основе исчисления количества времени на операции, а не на исчислении тарифов за конкретный ремонтируемый элемент, как это пока делается в нашей стране. Основная задача состоит в правильном расчете сумм восстановительного ремонта для всех участников рынка.

Размер базы данных включает свыше 750 марок, более 24 200 моделей, 78 000 модификаций. В программе можно производить расчет стоимости ущерба ТС как online, так и offline. Основой базы данных является графическое изображение всех технических средств, включенных в ассортимент «Аудатэкс».

С выходом каждой новой модели автомобиля компания «Аудатэкс» получает информацию от заводов-изготовителей и автоматически обновляет свою базу, данные по новой модели сразу же становятся доступны для клиентов «Аудатэкс»: страховым компаниям, независимым оценщикам, автомастерским. Таким образом, программа, основанная на данных производителей, обеспечивает объективную калькуляцию.

## Виталий Викторович, в каких странах применяется «Аудатэкс»?

– Начнем с того, что придумали эту программу в 1960-х в Германии. С развитием автопрома и появлением новых

машин страховщикам нужно было понимание, сколько и за что они платят станциям технического обслуживания при



повреждению транспортных средств. На сегодня 98% немецких страховых компаний применяют «Аудатэкс», а в целом система представлена более, чем в 20 странах мира на 16 языках. К примеру, в Бельгии программу покупают страховые компании и сами устанавливают ее на СТО. Уже практически 10 лет эта программа используется в России.

## Каков механизм взаимодействия между клиентом, страховой компанией и СТО?

– Прежде всего, это большой шаг вперед в отношении управления урегулированием убытков. Мы получаем логический выстроенный процесс: пришел человек с заявлением, завели дело, отправили машину на СТО, станция отремонтировала, согласовали смету со страховой компанией, станция произвела калькуляцию, положили в дело, платежкой оплатили калькуляцию. Причем, описание повреждений производится на рабочем месте пользователя, а расчет на сервере компании «Аудатэкс» в режиме online.

## Выходит, что клиент получает услугу по более низкой цене?

– Не всегда программа считает мало, я считаю так, что если есть ущерб, он должен быть возмещен. Если страховщик в офисе урегулирования убытков сядет с клиентом и произведет расчет с предварительной калькуляцией за несколько минут, то вопросов у последнего не будет.

Главное преимущество этой программы в том, что ремонт производится качественно, в соответствии со стандартами автозавода, прежде всего, для защиты человека от повреждений и гибели при дальнейшей эксплуатации автомобиля.

То есть при надлежащем подходе к ремонту система оповещает, что надо поставить определенную деталь. А наши умельцы делают, как им удобнее – быстрее, дешевле. При таком плохом ремонте машина не обеспечивает безопасность для жизни и здоровья водителя и пассажиров.

## Чем программа будет полезна нашим казахстанским страховщикам?

– Прежде всего, будет прозрачность во взаимоотношениях с СТО, данная система не допускает удвоения работ, не дает исключить необходимое, ведь при первичном осмотре не все можно увидеть и учесть. Мошенничество в крупных размерах здесь точно исключается.

## Как скоро «Аудатэкс» будет применяться в Казахстане и станет популярным среди наших страховщиков?

– Сейчас ведется работа над подписанием договора с компанией «Аудатэкс», подписан меморандум между страховщиками о применении этой программы. Считаю, что постепенно надо убирать человеческий фактор из этого процесса, уходить от ошибок персонала и преднамеренных и неправомерных действий мошеннического и коррупционного характера.

Наше будущее за информационными технологиями, и тот, кто первым пойдет по пути инноваций, останется в выигрыше. ■

# Порядок оформления ДТП упростят в Казахстане

*По сообщению информационного агентства «Новости Казахстан» от 26.04.2012 года, казахстанские водители смогут оформить необходимые документы о дорожно-транспортном происшествии при отсутствии пострадавших без привлечения дорожной полиции*

«Внедряется в действие упрощенный порядок оформления дорожно-транспортных происшествий в порядке, предусмотренным Европейским протоколом, при котором водителям предоставляется право при отсутствии пострадавших в ДТП и наличие страховых полисов оформить необходимые документы о ДТП без привлечения дорожной полиции», – рассказал начальник управления координации обеспечения дорожного движения комитета дорожной полиции

МВД Канат Садвакасов на заседании круглого стола по вопросам дорожной безопасности.

По его мнению, применение системы упрощенного порядка оформления ДТП позволяет ускорить сроки урегулирования страховых случаев, сократить число судебных разбирательств, упростить процедуру получения возмещения для потерпевшего в ДТП и высвободить значительные силы дорожной полиции.

*Комментарии начальника Управления аварийных комиссаров АО «СК «Коммекс-Эмир» Владимира Зайковского:*

Конечно, оформление мелких ДТП без участия дорожной полиции действительно облегчает жизнь автомобилистам, ведь иной раз при ДТП им приходится ждать сотрудников дорожной полиции до 2–2,5 часов из-за их большой загруженности.

Однако здесь немало нюансов, пока не совсем понятно, как это все будет оформляться, поскольку сейчас этим занимаются сотрудники дорожной полиции. Если мы передаем оформление только участникам ДТП, то у них появляется масса возможностей для фальсификаций. В этом видна очевидная угроза для страховых компаний, потому что может появиться масса инсценировок, причем страховщики будут лишены механизма противодействия мошенничеству. Впрочем, если законодательно будет закреплено обязательное присутствие на ДТП представителей страховых компаний, тех же аварийных комиссаров, в этом случае у СК будет инструмент противодействия мошенничеству.

Кроме того, участнику дорожно-транспортного происшествия нужно будет обратить внимание на заполнение не только своего экземпляра извещения о дорожно-транспортном происшествии, но и тщательно сверить его с уже заполненным бланком второго участника ДТП. Иначе не исключено, что вину смогут свалить на него.

В настоящее время в правилах дорожного движения уже есть такое положение, когда водители при отсутствии потерпевших и при ущербе,



не превышающем 50 МРП, вправе сами оформить ДТП и зарегистрировать его в ближайшем пункте УДП.

С другой стороны, когда происходит ДТП и страховая компания производит выплату по АвтоКАСКО или по прямому урегулированию потерпевшей стороне, то в дальнейшем к ней переходит право требования к виновной стороне. В свою очередь, виновность определяет только административный суд. В этом случае страховщик имеет право требовать

возмещение расходов с виновника. При самостоятельном оформлении ДТП его участниками постановления суда не будет, следовательно, не будет документа, подтверждающего виновность, и упускается возможность передачи регрессного требования виновному.



## Что такое Европротокол?

Упрощенный порядок оформления ДТП действует в большинстве европейских стран. Его главными условиями и отличительными особенностями являются: выезд полиции исключительно на ДТП, повлекшие вред жизни или здоровью, и оформление участниками аварии на месте единого извещения о ДТП (оно и получило название «европротокол»), при этом свой экземпляр каждый водитель направляет в собственную страховую компанию. А затем страховщики самостоятельно определяют виновность каждого из участников ДТП на основании информации, содержащейся в извещении, свидетельских показаний и типовых схем ДТП. Переход на упрощенную систему оформления автомобильных аварий **Европротокол** в некоторых странах Европы начали более 30 лет назад.

# Под защитой АвтоКАСКО

Свободное перемещение на автомобиле требует наличия надежного страхования АвтоКАСКО от «Коммекс-Өмір». Мы представляем две программы АвтоКАСКО, наиболее пользующиеся популярностью у автолюбителей.

Первая программа «АВТО-RESPECT» выгодно отличается тем, что по ней клиентам предлагается 50% скидка при условии, что дополнительно они застрахованы по одной из программ медицинского страхования или страхования имущества. 50% скидка будет действовать и при безаварийной эксплуатации автомобиля. Кроме того, важным условием программы является безлимитная выплата без предоставления подтверждающих документов компетентных органов и нулевая франшиза при повреждениях.

В этом году в соответствии с запросами клиентов была доработана вторая программа «ОПТИМА», по которой можно сформировать условия страхования по собственному усмотрению: оплата расходов на эвакуацию автомобиля с места происшествия, покрытие любого внешнего механи-

Сегодня автомобиль – это не просто средство передвижения, а неотъемлемая часть нашей жизни. Однако зачастую дорога полна неприятными неожиданностями и сюрпризами. Самый надежный вариант решения проблемы с безопасностью автомобиля, сохранения времени и финансов – это АвтоКАСКО – добровольное страхование автомобиля от повреждения и угона

**Анелия Мухамедкаримова**, директор Департамента маркетинга и розничных продаж АО «СК «Коммекс-Өмір»

ческого воздействия, нулевая франшиза по риску «повреждение». Также «ОПТИМА» позволяет включить дополнительные условия страхования, такие, как: оплата за ремонт по документам СТО, выплата без учета амортизации для ТС, выплата до 150 000 тг без подтверждающих документов и другие.

Кроме того, теперь в программе расширен перечень рисков, который включает: ДТП,

случайное внешнее механическое воздействие, случайное внешнее воздействие химических веществ и (или) высокой температуры, стихийное бедствие, противоправные действия третьих лиц; пожар, взрыв, самовозгорание; угон, хищение; внешнее воздействие на автомобиль каких-либо предметов, включая падение на него кровельного железа, снега или льда с крыши, столба, дерева, камней и других твердых предметов, выброса гравия из под колес транспорта.

Ключевая особенность этих программ – это то, что территорией страхования является весь мир. Теперь нет необходимости при поездке в отпуск за границу дополнительно покупать данную опцию. Кроме того, к каждому клиенту прикрепляется персональный менеджер, к которому можно обращаться по любым вопросам. Преимуществами программ страхования АвтоКАСКО, разработанных в «Коммекс-Өмір», является заключение обязательных договоров перестрахования по автомобильному транспорту с рейтинговыми перестраховщиками, предоставляющее частичное покрытие от катастрофических рисков.

При заключении договора АвтоКАСКО в «Коммекс-Өмір» ни один клиент не уйдет без подарка. В зависимости от размера страховой премии автолюбитель получает подушку для автомобиля, либо комплект из автоподушек, либо автомобильный сувенир.

## АвтоКАСКО за час

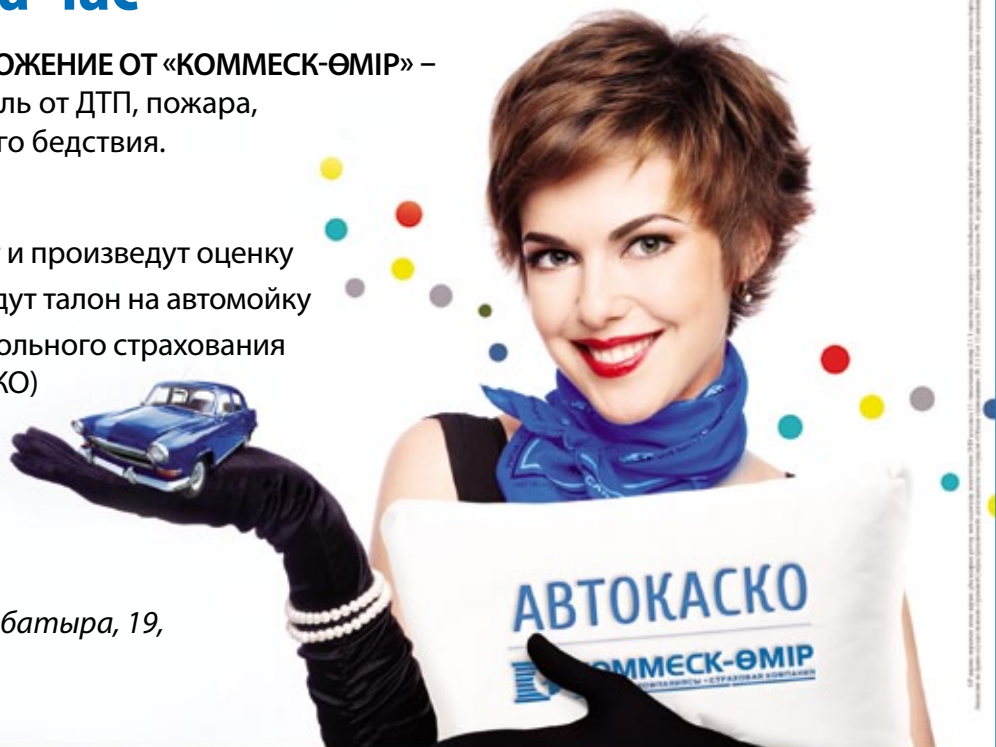
**ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ОТ «КОММЕКС-ӨМІР»** – застрахуйте свой автомобиль от ДТП, пожара, угона, хищения и стихийного бедствия.

### ВСЕГО ЗА 1 ЧАС:

- Ваш автомобиль осмотрят и произведут оценку
- При необходимости выдадут талон на автомойку
- Оформят договор добровольного страхования автотранспорта (АвтоКАСКО)
- Угостят вкусным кофе с фирменными конфетами

*Наш адрес:*

г. Алматы, ул. Наурызбай батыра, 19,  
уг. ул. Макатаева  
call-center: (727) 244 74 00





# Защита от чужой беспечности

Чего боятся автолюбители? Среди неприятностей автомобильной жизни в лидерах плохие дороги, поломки, угоны и, конечно, ДТП. Особенно если виновник аварии «случайно» забыл купить страховой полис или у него истек срок его действия.

Как же защитить себя от такой неприятности? Идеальный вариант – программа автострахования «Защита от чужой беспечности»



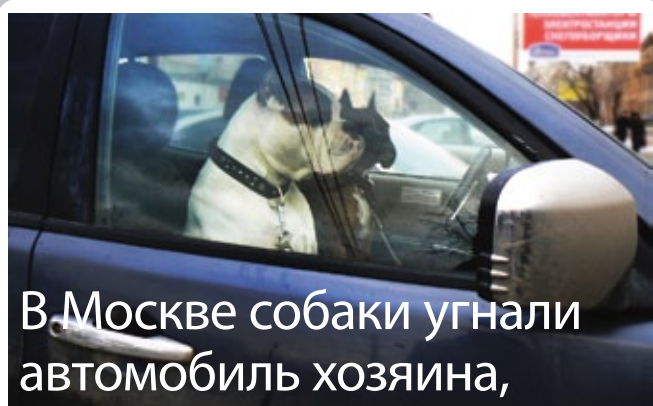
Программа предназначена для физических лиц и является дополнением к полису обязательного страхования гражданско-правовой ответственности владельцев транспортных средств.

Суть программы заключается в том, что «Коммекс-Эмир» возмещает ущерб своим клиентам даже в том случае, если виновник ДТП не застраховал свою ответственность.

Страховая выплата по страховому случаю осуществляется в течение 7 рабочих дней со дня предоставления документов, подтверждающих возникновение страхового случая и размер понесенного Страхователем ущерба.

Срок действия договора страхования совпадает со сроком действия полиса обязательного страхования ГПО ВТС. Страховая выплата до 1 000 000 тенге.

Во время действия акции «Подарок каждому!» при заключении договора обязательного автострахования каждый клиент «Коммекс-Эмир» получает в подарок программу «Защита от чужой беспечности» на сумму 150 000 тенге или фирменный сувенир. А также промосувенир на память. Акция действует во всех регионах Казахстана.



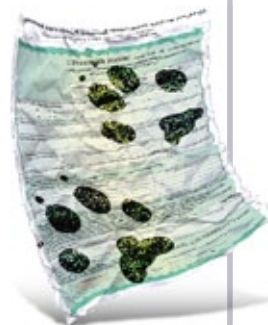
## В Москве собаки угнали автомобиль хозяина, устроили ДТП и скрылись

В Москве три собаки угнали автомобиль своего хозяина, устроили ДТП и скрылись с места происшествия на глазах у сотрудников ГИБДД, передает РосБизнесКонсалтинг со ссылкой на пресс-релиз компании «АльфаСтрахование». Страховщик уверяет, что все события реальны. История с московскими собаками-угонщиками произошла на парковке одного из столичных торговых центров.

«Выйдя из магазина, молодая владелица дорогого автомобиля обнаружила его в изрядно помятом состоянии. Обуреваемая эмоциями, она решительно направилась к виновнику аварии. Открыв дверь машины, девушка увидела на водительском сиденье лишь трех громко лающих на нее собак», – рассказали в страховой компании. Не обнаружив людей в салоне, удивленная девушка в поисках хозяина заглянула даже в багажник.

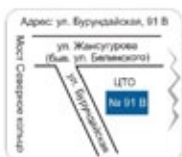
Однако, как стало известно позже, хозяин отошел по делу, оставив питомцев в заведенном автомобиле. Обескураженная хозяйка пострадавшей машины сфотографировала на свой телефон все детали неординарного происшествия и, главное, его участников. Затем на место событий были вызваны сотрудники ГИБДД. Закончив с процедурами по оформлению документов, девушка и служители правопорядка обнаружили, что автомобиль с виновниками скрылся с места ДТП. Собаки вновь уехали... машину нашли через несколько десятков метров по дороге.

В релизе страховщика отмечается, что собачье ДТП было признано страховым случаем. Однако размер компенсации, которую получила пострадавшая, и реакция владельца автомобиля – виновника ДТП не уточняется.



Заклучив договор страхования с АО «СК «Коммекс-Эмир», Вы получите техосмотр в подарок!

Адреса, где можно пройти техосмотр:



АЛМАТЫ

(727) 244 74 00

ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ + ТЕХОСМОТР В ПОДАРОК!

Акция действует в Алматы, Астане и Караганде

АСТАНА

Адрес: ул. Литейная, 38 (Чугунка)  
Тел. (7172) 625 835

ЦТО

ул. Литейная

ГорГАИ

Направление на техосмотр выдается по адресу: ул. Ташенова, 19, офис 56.

(7172) 48 92 28

КАРАГАНДА

Адрес: ул. Бытовая, 20  
Тел. (7212) 44 11 53



(7212) 476 932

Вы когда-нибудь задумывались: «а что будет со мной на пенсии?». Наверняка. Но не часто. А думали, что можете начать новую жизнь? Вы скажите: «Когда-нибудь...». Мы все мечтаем в старости путешествовать, как это делают европейцы. У некоторых же эти мечты уже сбываются...

## Новая жизнь Амирбая-аты

Однажды в наш офис пришел человек оформить страхование выезжающих за рубеж для участия в спортивных соревнованиях. Однако нас немало удивил возраст спортсмена – 76 лет.

Амирбай Рыскулов – чемпион мира и Европы по гиревому спорту среди ветеранов. В свои 76 он воспитывает внуков, радушно принимает гостей в своем доме, служит имамом в мечети. Но пять лет назад он был обычным жителем одного из аулов Алматинской области. Хотя, конечно, необычным...

Амирбай Рыскулов – в прошлом профессиональный тяжелоатлет, мастер спорта СССР по тяжелой атлетике, кандидат в мастера спорта СССР по вольной борьбе. После войны, окончив 10 классов, ушел в армию, там и увлекся спортом, а точнее вольной борьбой, неоднократно становился чемпионом во всевозможных первенствах. После армии – Алматинский институт физкультуры.

На втором курсе к нему подошел тренер по тяжелой атлетике и предложил перейти в его секцию – «Да ты готовый штангист! Борцов много, а вот среди тяжелоатлетов ты добьешься больших результатов», – и наш спортсмен, не долго думая, согласился. После института Амирбай-ата (как мы его уважительно называли) вернулся в родное село и в общем-то завершил, не успев начать, карьеру штангиста. Работал в школе учителем физкультуры, обзавелся семьей. Был директором школы-интерната, дома культуры с. Ленина, позже в Кировской ДЮСШ – тренером по тяжелой атлетике. Воспитал одного мастера спорта и шестерых кандидатов в мастера.

И все это время его рука не забывала гирию, и Амирбай Рыскулов демонстрировал свой талант при любой возможности, будь-то свадьба или просьба окруживших на улице детишек. И так бы жил себе человек почтенный до самой старости, но вот что-то не стареется ему. И в 2007 году Амирбай-ата принял участие в областных играх народного спорта, которые проходили в г. Талгаре. После выступления на помосте к нему подошел секретарь федерации армрестлинга и гиревого спорта РК Сергей Михайлов и порекомендовал ветерану попробовать себя на международном уровне. И с помощью казахстанской федерации Амирбай-ата принял участие на первом в своей жизни чемпионате мира и Европы, который проходил в Архангельске.

«Колени дрожали, когда объявляли титулованных соперников, – вспоминает Амирбай-ата. – Я подумал в тот момент, что зря все это затеял, вернусь с позором и буду

жалеть остаток дней. Но по мере выступления понял, что я нахожусь в лучшей форме, чем мои соперники – они поднимали в рывке 16-килограммовые гири, я же дома запросто справлялся с 24-х и даже 32-килограммовыми. Страх ушел, появилась уверенность и настрой. И в итоге – 6 золотых медалей и звание чемпиона мира и Европы в возрастной категории 71–75 лет среди ветеранов».

В коллекции Амирбай-ата уже 80 медалей разного достоинства. «Но у меня есть мечта, – говорит ветеран, – получить золотую гирию, которую вручают за вклад в развитие этого спорта и установление мировых рекордов!».

Конечно, мы пожелали ему только удачи, новых побед и достижений, и сами долго еще не могли отойти от встречи с этим удивительным человеком.

В мае этого года Амирбай-ата вернулся из Украины с 6 золотыми медалями – страховка не пригодилась, слава Богу! – и массой положительных эмоций. «Искупался в Черном море, познакомился с друзьями! Мы ведь за пять лет уже все друзьями стали, так что даже если еду один, знаю что один там не буду, – смеется Амирбай-ата. – Первый раз побывал в Керчи. Очень красивое место!», – и подарил мне магнетик на холодильник. Вот так бывает: жизнь порой преподносит сюрпризы – много у меня разных магнетиков на холодильнике, но этот, конечно, особенный – подаренный человеком, который начал новую жизнь в 70 лет, и теперь путешествует по разным странам, встречает новых друзей, радуется жизни, как никто другой и никогда не унывает, очень добрый и скромный, как и все счастливые люди!

Амирбай Рыскулов родился 10 июня 1937 года. Кандидат в мастера спорта по вольной борьбе, мастер спорта СССР по тяжелой атлетике, заслуженный мастер гиревого спорта Российской Федерации, почетный гражданин Коксуского района, награжден нагрудным знаком «Ибрай Алтынсарин» за многолетний педагогический труд, лучший спортсмен – ветеран года 2009 и 2010. Участник талдыкорганского этапа Эстафеты Огня VII Зимних Азиатских игр 2011 года. Вырастил четырех детей и воспитывает одиннадцать внуков. Любит играть на баяне, домбре и гитаре, является имамом мечети села Мамбет.

Дисциплина гиревого спорта включена в программу Всемирной Универсиады 2013 года – вторых по значимости после Олимпийских игр комплексных стартов планетарного масштаба.

Салтанат Бисенова  
Талдыкорган



# На пять с плюсом

Предлагаемые нашей компанией инновации, прежде всего, ориентированы на удовлетворение запросов самых взыскательных и продвинутых потребителей, поэтому еще одним интересным проектом «Коммекс-Өмір» стала акция «Горячее предложение: 3000 GSM-единиц». Среди наших клиентов она обрела особую популярность, а двое из них любезно согласились ответить на вопросы для нашего журнала.

1. Приходилось ранее оплачивать услуги через интернет?
2. Чем понравилась наша акция?
3. Будете ли пользоваться и далее нашими услугами?
4. Какие инновации можете посоветовать в страховании?



## Ержан Касенов

1. Нет, это был мой первый опыт, но удачный.
2. Удобно, практично, экономия времени, не нужно для оформления полиса специально ехать в офис компании.
3. Конечно, буду, тем более, что ваша компания год от года радуется новыми услугами и акциями.
4. Автоматизация получения страхового полиса через интернет. Впрочем, в этот раз оперативная доставка полиса страховым офицером меня тоже вполне устроила.

## Константин Анциферов

1. Да, ранее я уже пользовался интернет-услугами, в частности, оплачивал коммунальные квитанции.
2. Доступность, удобство, сервис, все на пять с плюсом.
3. Обязательно.
4. Побольше разнообразных акций и бонусов для клиентов, особенно для тех, кто страхуется у вас уже много лет.



## «Коммекс-Өмір» – партнер команды MT RALLY

В этом году «Коммекс-Өмір» поддержал участников Чемпионата Казахстана по классическому ралли «Восточный марафон», а именно команду MT RALLY во главе с Олегом Балюком, мастером спорта Республики Казахстан, одним из самых ярких и титулованных автогонщиков в нашей стране, клиентом нашей компании.

Соревнование проходило недалеко от города Усть-Каменогорска по трассе в Горной Ульбинке – от базы отдыха «Изумрудный» до села Северное.

Несмотря на сложность трассы и тот факт, что с дистанции сошли 11 экипажей, команда MT RALLY дошла до финиша на своем «Субару Импреза», и заняла второе место в этом этапе в категории РК-про (полноприводные или турбированные автомобили с объемом двигателя до 3000 кубических сантиметров).

## Получи iPad в подарок!

Только в «Коммекс-Өмір» – уникальный розыгрыш iPad 3. Сегодня разыгрываем – сегодня вручаем. Два раза в неделю есть шанс поймать удачу за хвост и выиграть iPad 3.

Акция для клиентов, заключивших новый договор обязательного автострахования на новый срок не менее года. Действует только в центральном офисе в г. Алматы по адресу: ул. Наурызбай батыра, 19, уг. ул. Макатаева.

Оставьте свой e-mail и приходите вечером в 21:00 – убедитесь, что все честно. День розыгрыша нужно уточнить в Call-center по номеру: (727) 244 74 00.



*\*Компания оставляет за собой право изменения места и времени проведения акции и призового фонда.*



## Берег правый, берег левый

Сегодня в нашей рубрике мы представляем две точки зрения на одну тему, а точнее интервью с директорами двух столичных филиалов.

Знакомьтесь, Сауык Джетписбаев и Айжан Ерденова

### О работе

**Когда Вы пришли руководить филиалом, что Вам досталось, так сказать, в наследство?**



Я пришел в компанию почти 13 лет назад в Акмолинское дочернее предприятие, в филиал оно было преобразовано позже. Страхование воспринимал, как человека (женщину или мужчину), который приходил к нам домой, когда мама страховала имущество. Да и позже не приходилось сталкиваться: производство, комсомол, акимат, минтранском. Узнал подробнее, когда сестра возглавила филиал «Казкоммерцполиса». Что досталось в наследство? Безусловно, коллектив, часть из которого, практически работала со дня основания компании, и в первую очередь, заместитель директора Лидия Тимофеевна Федотова, которую вспоминаю с теплотой, ибо азы этого дела узнал от нее. И, конечно, известность компании, так как одним из ее учредителей была Целинная железная дорога, а это по выражению героя одного из фильмов – «и первое, и касса, и так далее». Было у нас и свое подразделение в г. Атбасаре, ныне – это самостоятельный филиал, бессменно возглавляемый одним из опытных специалистов, бывшим госстраховцем Муратом Нурбековичем Садвакасовым.

Не знаю, что сложнее, создать фирму или поддерживать ее имидж, и все, что с этим связано. Вскоре из учредителей ушла железная дорога, согласно законодательству, как монополист. Пришлось работать, засучив рукава, используя все и вся: и прошлый «багаж», и опыт, а также, несомненно, поддержку компании. Всегда с большой признательностью вспоминаю совместную работу с первым руководителем и основателем «Коммекс-Өмір» Евгением Петровичем Каном, и, конечно, его командой. Это как работники головного офиса, так и региональные директора, многие из них работают до сих пор.



В тот период компания определила для себя новые задачи в части развития корпоративных продаж в регионах. Для этой цели было запланировано открытие филиала в столице. Руководство компании оказало мне высокое доверие, вверив развитие данного направления. Работа начиналась с поиска офиса, подбора персонала, проведения всех необходимых технических коммуникаций, наряду с этим я выделяла время на работу с клиентами. Безусловно, положительную роль сыграл имидж компании, которая зарекомендовала себя качественными услугами в сфере страхования.

**Как вы конкурируете с другими компаниями, представленными в Астане?**



Во-первых, изменился подход к некоторым аспектам страхования. Если раньше многие компании, созданные при банках, финансовых группах, работали в основном с аффилированными клиентами и практически не имели розничную сеть или она была минимальная, то сейчас ситуация резко изменилась. Компании стали активно развивать розничное направление. Разветвленная агентская сеть является своего рода ареной «борьбы». В борьбе за клиента, помимо официальных акций и подарков, некоторые компании ведут недобросовестную конкуренцию. Борьбаться с этим трудно, но можно – это оперативная реакция не только на изменения страхового рынка, но и на меняющуюся психологию клиента. В свою очередь, мы предлагаем современные страховые продукты, высокое качество и хорошие условия обслуживания клиентов, индивидуальный подход, открытие новых центров продаж, оригинальные сувениры.



Астана очень интересна для всех страховых компаний, согласно данным регулятора столица второй после Алматы город по востребованности услуг страхования, соответственно, конкуренция достаточно агрессивна и зачастую используются методы борьбы, неприемлемые для нашей компании, которая всегда отличалась своей прозрачностью в работе. В этой связи действительно существуют некоторые барьеры. Из конкурентных преимуществ можно отметить имя компании, рейтинг финансовой устойчивости от международного рейтингового агентства Moody's и, конечно же, профессионализм коллектива филиала.

**Какие виды страхования являются для вас приоритетными?**



Традиционно мы делаем упор на обязательные виды страхования, особенно на автострахование. Также мы делаем ставку на развитие программ АвтоКАСКО, имущества по программам «Мегаполис», медицинского страхования, страхования грузов и гражданско-правовой ответственности.



Мы ориентированы на страхование имущества, медицинское страхование и добровольное страхование автотранспорта в сегменте юридических лиц.



**Прошедший год был «урожайным» на позитивные события, в частности наша компания отметила 20-летний юбилей, а какой Ваш главный успех за годы, проработанные в Коммексе?**



О своих успехах говорить всегда сложно и неоднозначно, но тем не менее. Во-первых, удалось не только сохранить имидж компании, но и поднять его.

Среди наших клиентов есть целые династии и поколения, которые приходят к нам вновь, а также отечественные и международные предприятия, работающие с нами многие годы.

Во-вторых, удалось сохранить основной состав агентов, многие работают со мной практически с первого дня. За это им большая благодарность.



Думаю, оценка успешности моей работы – это прерогатива руководства компании. Для себя я отмечаю положительную динамику роста в собранных премиях филиала за два года моего руководства и привлечение прайм-клиента в компанию.

**Кто для вас хороший клиент?**



Для нас ценен и хорош любой клиент, готовый сотрудничать с нами, но всегда приятно, когда нашего клиента интересуют не только наличие тех или иных акций и подарков, проводимых компанией, но и условия по заключению договоров страхования, история нашей компании, ее достижения и успехи.



В работе руководствуюсь принципом «Клиент всегда прав», поэтому не делаю градаций хороший или плохой клиент, другой вопрос, подходит ли клиенту та услуга, которую ему предлагают либо нет.

**На Ваш взгляд, какое самое распространенное заблуждение, связанное со страхованием?**



Их три: беспечность, претенциозность, недоверие. Первые готовы покупать полисы по любым сниженным ценам, порой у случайных представителей страховых компаний и надеяться на защиту.

Вторые – полны претензий к компании и безапелляционны в своей правоте. Я застраховался, теперь это ваше дело, сами ищите виновника, сами выплачивайте, даже без сдачи документов. Третьи, сколько лет уже страхуются, все равно убеждены, что их обманут.



Зачастую сталкиваешься с негативным отношением к страхованию и страховым организациям. В первую очередь, это связано с низкой информированностью населения и личным горьким опытом единиц. На мой взгляд, распространенное заблуждение, что страховые компании ставят во главу угла своей деятельности обман населения с целью извлечения выгоды, а в последующем отказ от взятых обязательств перед страхователями.

**О себе**

**Что вы любите?**



Люблю свою работу, потому что люблю. Потому что основное время провожу на работе и получаю удовлетворение от этого. Потому что на этой работе познакомился со многими нынешними друзьями и благодарен им за хорошие отношения.

Люблю свою семью, детей, внуков, сестер, братьев, друзей и близких.



Люблю находиться в кругу родных и близких людей, читать классиков и современников, ходить с друзьями в караоке, люблю активный отдых.

**А как вы отдыхаете?**



Отдых – дело тяжелое. За эти годы ни разу даже не отдыхал за границей, пару раз в санатории «Сосновый бор». А так люблю отдыхать на природе – рыбалка, охота. Дома, в основном с внучкой Софочкой. В свободное время – книги, бильярд, общение с друзьями.



Отпуск я предпочитаю проводить в теплых странах, где можно получить в избытке витамин D, насладиться песчаным пляжем и лазурным морем.

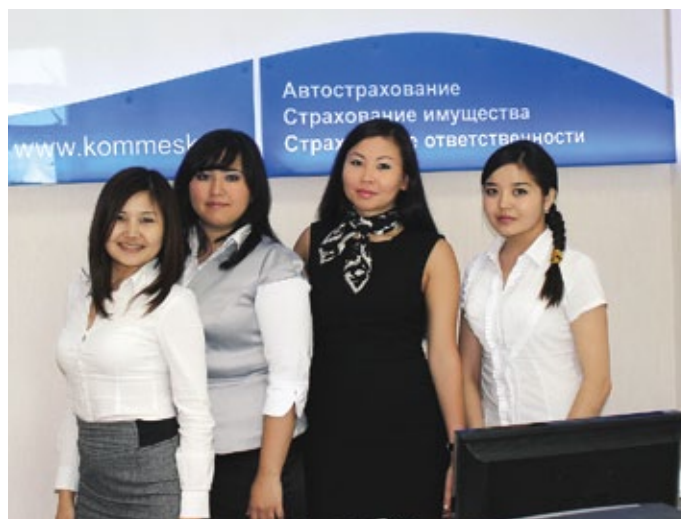
**О чем мечтаете?**



Мечтаю, конечно же, о хорошем. Всего не расскажешь.



В моем случае это не мечты, а желания и цели, к которым я иду, и создаю возможности для их реализации.



Хобби и увлечения рассказывают о человеке гораздо красноречивее, чем его биография. Это стало темой блиц-опроса среди директоров филиалов нашей компании



**ОЛЬГА ОХОТКИНА,**  
директор филиала в Павлодаре

**ЛЮДМИЛА ПОПЕЛЕХОВА,**  
директор филиала в Усть-Каменогорске

**НАТАЛЬЯ СИНИЦЫНА,**  
директор филиала в Костаное

#### УВЛЕЧЕНИЕ, КОТОРОЕ ПОМОГАЕТ В РАБОТЕ И В ЖИЗНИ...

Очень люблю заниматься садоводством, чтобы получить хороший урожай, нужно немало потрудиться, зато потом получаешь истинное удовольствие от своей работы. Это, как в страховании, сначала ищем клиента, затем его обрабатываем, ну а после плодотворной работы в результате получаем договор с хорошей страховой премией. Разве это не удовольствие?

Хобби – вышивание – успокаивает, снимает напряжение после трудного дня, готовая картинка радует глаз.

Общение с природой и успешными людьми. Для меня самое интересное в общении с другими людьми заключается в том, чтобы понять их точку зрения, образ жизни и многое другое. А общение с природой – это источник здоровья и получения энергии, так необходимой в нашей стремительной жизни.

Спорт, моржевание, интернет, немного играю в настольный теннис.

#### КАКУЮ КНИГУ СЕЙЧАС ЧИТАЕТЕ?

К сожалению, на художественную литературу (люблю фантастику и детективы) нет времени, но всегда под рукой на рабочем столе книга «1001 способ успешного маркетинга» от Рика Кренделла. В ней есть практически все для работы с клиентом, всегда можно найти необходимую информацию для налаживания личных контактов, проведения презентации и прочее.

Люблю перечитывать книги известного психолога и астролога Реми Блекта, такие, как «10 шагов на пути к совершенству», «Как правильно выстраивать отношения» и другие.

Перечитываю Ильфа и Петрова «12 стульев», «В августе 44-го» Владимира Богомолова, «Бизнес со скоростью мысли» Билла Гейтса. Обожаю изящный юмор Жванецкого, раннего Задорного.

#### КАКОЕ ФИЛОСОФСКОЕ УЧЕНИЕ ВАМ НАИБОЛЕЕ БЛИЗКО?

Скорее всего, высказывание Уинстона Черчилля: «Я не знаю ни одной семьи, которая разорилась, уплачивая страховые взносы, но я знаю семьи, которые разорились, не делая этого». Всегда помню его при беседе со страхователем, и стараюсь довести до него смысл страхования.

Материализм, для меня – это логическое построение мира.

Учение Льва Толстого «Непротивление злу насилием».

#### КАКУЮ МУЗЫКУ ПРЕДПОЧИТАЕТЕ?

Люблю классику, особенно вальс. Венский вальс – вне конкуренции. Из современных исполнителей, как и всем женщинам, очень нравятся песни Стаса Михайлова.

Классическую, потому, что это музыка для души. Классика – это на века, и с этим не поспоришь. Мне очень нравится слушать Чайковского (Вальс цветов), Бетховена (Лунная соната), Рахманинова (Вокализ).

Люблю мелодичные, песни со смыслом. Люблю танцы – латино.

#### ЛЮБИМОЕ МЕСТО ОТДЫХА?

Моя «фазенда», находящаяся в 30 км от города. Здесь не только работаю, но и отдыхаю. Деревенская банька, летний душ, печка, мангал, но самое главное – чистый воздух!

Горы. Походы к подножью горы Белухи – наивысшей точке Горного Алтая.

На берегу моря, лесного озера.

#### ЛЮБИМЫЙ ФИЛЬМ?

«Москва слезам не верит».

Фильм «Аватар»: в нем представлена концепция о том, как могут жить другие цивилизации – гармония природы и людей.

Их довольно много, но предпочитаю пересматривать старые фильмы, несущие позитив, надежду на светлое будущее, это: «Офицеры», «Весна на Заречной улице», «Девчата», все комедии Гайдая, из новых военных фильмов – «Диверсант».

#### КАКУЮ РОЛЬ ВЫ ХОТЕЛИ БЫ СЫГРАТЬ В КИНО И ПОЧЕМУ?

Главной героини фильма «Москва слезам не верит» Катерины. Импонирует ее стойкий характер, стремление преодолевать любые трудности. Она поставила цель, и как бы судьба не терзала ее, стойко выдержала все испытания и стала профессионалом своего дела. Добилась не только высокой должности, но и обрела заслуженное женское счастье.

Роль Штирлица. Роль близка по специфике нашей работы.

Так и хочется ответить: роль Юрия Деточкина, находящуюся в прямой связи с нашей профессией, в своем роде «борца за справедливость». Хотелось бы быть похожей и на геймеров из фильма «На игре», используя знания и способности для получения необходимой информации.

# Думайте сами, решайте сами!

Банкострахование возникло в 1970-е во Франции во время развития строительства и ипотеки, когда через банки стали продавать полисы страхования жизни заемщика. Причем, важным моментом было то, что не нарушался главный принцип – право выбора клиента. Заемщик мог приобрести полис в банке, купить полис в страховой компании или вовсе не страховать свою жизнь

## СТРАХОВКА ДЛЯ ЗАЕМЩИКА

Еще одна поправка заключается в том, что теперь договором банковского займа на заемщика не может быть возложена обязанность страховать свое здоровье или жизнь. Получается, страхование не является обязательным условием получения кредита и от него можно отказаться. Однако регулярно вносить платежи по кредиту вполне по силам, когда все в порядке со здоровьем, а в случае потери трудоспособности или смерти, реальна перспектива непогашения кредита и утрата объекта залога, т.е. квартиры или дома. Трагедия вдвойне – потеря кормильца и жилья.

Как раз в данном случае страхование выступает инструментом защиты интересов как заемщика, так и кредитора. Тем самым заемщик может обезопасить себя от непредвиденных обстоятельств, которые могут помешать выплатить долг банку. В свою очередь, страховая компания возьмет на себя погашение задолженности по кредиту при наступлении несчастного случая или болезни заемщика.



## РАВНЫЙ ДОСТУП

В начале 2011 года в Закон «О банках и банковской деятельности» были приняты поправки, по которым банки не вправе ограничивать заемщиков в выборе страховой компании, это означает, что рынок банкострахования стал доступен для страховщиков, неаффилированных с банками. По сути, данные поправки открывают рынок банкострахования для свободной конкуренции между страховщиками, что в конечном итоге может повлиять на снижение тарифов и стоимости самого займа, а также предоставляют поле для выбора страховой компании, прежде всего, потребителю.

**Теперь заемщик может страховать не только в страховой компании, предложенной банком, но в любой другой, обладающей лицензией на этот класс страхования, в том числе и в страховой компании «Коммекс-Эмир». Клиенты «Коммекс-Эмир», независимо от того, заемщиками какого банка они являются, имеют право обращаться за страховкой в свою страховую компанию.**

Надежность страхования в «Коммекс-Эмир» подкреплена рейтингом финансовой устойчивости В3, рейтинговый прогноз «Стабильный» от международного рейтингового агентства Moody's, достаточностью маржи платежеспособности, надежной перестраховочной защитой, развитой филиальной сетью.



# Связанные одной целью

Впервые веревочный курс в «Коммеск-Өмір» был проведен учебным центром в одном из самых живописных мест Алматы – Бутаковском ущелье. Участниками тренинга стали сотрудники нескольких филиалов компании. Главная задача веревочного курса – создание команды единомышленников, получение знаний и навыков работы в команде и раскрытие личностного потенциала участников.

Веревоочный курс – это не развлечение, хотя существуют и веселые моменты. Любое упражнение этого курса проводится не на время и не на скорость выполнения. Важен результат всей команды. А впечатления от тренинга рассказали его участники.

Все началось с разминки, во время которой участники познакомились и узнали друг с друга с разных сторон...

Побывать в центре Вселенной

Например, пробовали присесть всей командой

**Ким Надежда** (Алматы): Тренинг оставил только положительные эмоции: природа, приятный коллектив, новые лица, руководство в непринужденной обстановке. Самое интересное – это обсуждение решений к заданиям. Потому как идеи и ход мыслей у всех разный, интересно делиться, интересно брать что-то новое для себя из «соседних» идей.

**Шакирова Зарина** (Шымкент): Обязательно буду применять знания, полученные мной на тренинге. Навыки, приобретенные в ходе упражнений, помогут ориентироваться в дальнейшей трудовой деятельности. Также получила яркие эмоции.

**Шарипова Венера** (Талдыкорган): Веревоочный курс – это первый в моей жизни такого рода тренинг, который оставил не только целый «багаж» впечатлений, которые останутся на всю жизнь, но и многое дал мне. Во-первых, я поняла, что как бы ты не хотела всё делать сама и из любых ситуаций выходить самой, помощь других тебе не только не помешает, она наоборот тебе пригодится. Как говорится, «одна голова – хорошо, а две лучше» и лучше из любых ситуаций выходить сообща. И ещё нужно не только слышать окружающих, но и слушать. И без этого никуда. Во-вторых, нужно отталкиваться от того, что мы имеем, и не жаловаться на судьбу, что у меня этого нет, а у других есть. Что дано, с тем и нужно работать.

**Оралбеков Жасулан** (Кызылорда): «Паутина» – игра, в которой пришлось немного потрудиться физически, когда принимали девушек с противоположной стороны сетки, старались помочь другу и не покалечить. Запомнилось то, что, как только была понята поставленная задача, все члены активно обсуждали, как ее решить! Особенно при задаче «17 точек соприкосновения с землей».





Ощутить себя гусеницей



Затем мы убедились, что...



Потому что  
мы настоящая  
Команда!



всегда найдем выход из любой  
сложной ситуации...



И в конце концов, если не сможем  
прийти к цели,



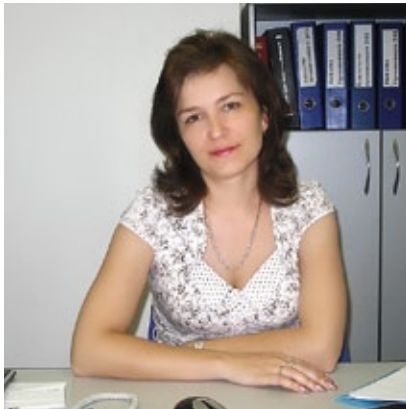
Мы продолжаем вести рубрику, посвященную самому главному для каждого из нас – здоровью. На вопросы, поступающие в «Коммекс-Өмір», нам помогла ответить менеджер по медицинской экспертизе Департамента медицинского обслуживания, врач первой категории Оксана Касымбекова

## СПРАШИВАЛИ – ОТВЕЧАЕМ

**Вопрос:** Что дает ДМС работодателю и застрахованному сотруднику?

**Ответ:** Прежде всего, такое проявление заботы о своем персонале показывает высокий уровень корпоративной культуры. Кроме того, на предприятии снижается рост заболеваемости и трудопотерь, а также осуществляется контроль расходов на медицинские услуги.

Сотрудникам полис ДМС гарантирует получение медицинской помощи в экстренных случаях, например, при острых заболеваниях и отравлениях, обострении хронических заболеваний, травм, также в программы страхования входит получение амбулаторно-поликлинической и стационарной помощи.



правило, экстренных показаний. В зависимости от программы медицинского страхования лимиты покрытия страховки разные.

**Вопрос:** Как производится оплата при заключении договора ДМС?

**Ответ:** Оплата будет производиться только один раз при заключении договора ДМС. Дальнейшими расчетами с лечебными учреждениями будет заниматься страховая компания. Во-вторых, при возникновении у пациента претензии к лечебному учреждению, страховая компания возьмется за их урегулирование, поскольку стоит на страже интересов своих клиентов.

**Вопрос:** Будет ли действовать добровольное медицинское страхование (ДМС) для граждан Казахстана за рубежом?

**Ответ:** Для туристов, выезжающих за рубеж, выписывается другой полис перед выездом, который обычно включает покрытие непредвиденных медицинских расходов за рубежом, как

**Вопрос:** Как быть, если стоимость медицинских услуг превышает страховку?

**Ответ:** По договору ДМС клиент получает медицинские услуги в пределах страховой суммы. Например, при стоимости страховки в 30 тысяч тенге страховая сумма по ней будет равна 350 тысячам тенге, а свыше этой суммы расходы застрахованному возмещаться не будут.

### Новая акция SOS Medical Assistance в Алматы

Медицинский центр SOS Medical Assistance предлагает НОВУЮ АКЦИЮ. При покупке лекарств в аптечной сети 36,6 в подарок предоставляется купон на вызов семейного врача.

**Адрес медицинского центра SOS Medical Assistance:**  
г. Алматы, ул. Айманова, угол ул. Карасай батыра, 68-а/184;  
телефоны: +7 (727) 279 01 10; 8 800 080 1003.



### Соль вместо стоматолога

Можно ли укрепить зубы самостоятельно, в домашних условиях? Да! Можно! И очень просто!

Морская соль способна избавить от неприятного привкуса и запаха во рту и укрепить дёсны и зубы. Соль хорошо отбеливает зубы, благотворно сказывается на состоянии дёсен и удаляет зубной камень.

Но как же укрепить зубы при помощи морской соли? Разведите в стакане тёплой воды одну чайную ложку соли. Полощите рот после каждой чистки зубов. Можно совсем отказаться от зубной пасты и чистить зубы только солью. Для этого просто нужно окунуть влажную щётку в мелкую соль. Ведь соль прекрасно дезинфицирует.

Для начала можете чистить вечером солью, а с утра – зубной пастой!

Людам с чувствительными деснами первое время желательно делать менее насыщенный раствор, постепенно увеличивая количество соли. Уже через неделю лечебных солёных полосканий ваши зубы станут намного крепче. При полоскании полости рта раствором морской соли через слизистую в организм человека попадают микроэлементы, находящиеся в ней.

Люди, употребляющие в пищу много соленой рыбы, обычно имеют очень крепкие зубы.

Даже когда возникает острая зубная боль, то полоскание рта крепким соленым раствором помогает уменьшить её, а иногда и вовсе избавиться от боли.

[www.zdorovie-i-molodost.ru](http://www.zdorovie-i-molodost.ru)



Загадочные совпадения в жизни – это случайность или судьба? По «закону парных случаев» снаряд не раз может попасть в одну воронку. Известная поговорка про снаряд в последнее время ставится под сомнение физиками и психологами, вполне серьезно пишущими о «законе парных случаев». Согласно этому закону одна ситуация через какое-то время моделирует другую, сходную. Скажем, опытные медики знают, что если в стационар поступил человек с редким диагнозом, значит, вскоре появится еще один такой

**П**о одной из версий, повторные ситуации конструирует сам человек у себя в мозгу на уровне подсознания. Например, если человек однажды попал в автокатастрофу, то он начинает постоянно думать о ней и о возможности нового ЧП. Так формируется мыслеформа, которая будто материализуется и порождает следующую аварию. Психологи называют это «эффектом наэлектризованной атмосферы».

### Проклятие шамана

В истории одна из самых фантастических закономерностей получила название «проклятие индейского шамана Текумзе». По легенде старый колдун наслал несчастья на всех американских правителей, избранных в год, заканчивающийся нулем. Так, действительно было замечено, что президенты США уходят из жизни до истечения своих полномочий. Либо их убивают (Линкольн, Гарфилд, МакКинли, Кеннеди), либо они умирают от болезни раньше, чем закончится их президентский срок (Гаррисон, Рузвельт, Хардинг). Лишь Рейгану, избранному в 1980 году, посчастливилось остаться в живых после покушения.

Загадочные роковые совпадения были и в жизни последнего российского императора Николая II.



### Все – часть целого

Над разгадкой совпадений размышлял выдающийся философ эпохи Возрождения Пико делла Мирандола, считавший все объекты в мире частью единого целого, которое иногда разъединяется, а

# Закон парных случаев, или Как быть с теорией вероятностей?



Роковым для него и вообще всей фамилии Романовых стало число 17. Именно 17 октября 1888 года под Харьковом потерпел крушение царский поезд. Только чудо спасло тогда семью Александра III от неминуемой гибели. Во время коронации императора 17 мая 1896 года произошла известная ходынская трагедия, во время которой были задавлены насмерть 1389 человек и еще 1300 получили увечья. Именно 17 октября 1905 года был подписан Манифест об усовершенствовании государственного порядка, ограничивающий абсолютную власть монарха. В 1917 году начались известные события, закончившиеся узурпацией власти большевиками. И даже само царевубийство произошло в Екатеринбурге 17 июля (по новому стилю) 1918 года.

Даже отъявленных материалистов иногда берут сомнения, что все это игра вероятности, которая целиком на совести той рулетки, что заправляет нашей жизнью. Поэтому объяснить загадочные совпадения пытались многие выдающиеся умы.

иногда соединяется вновь. Философ-материалист Томас Гоббс в 1665 году утверждал, что даже результат бросания игральной кости является закономерным. И мы не можем его предсказать лишь потому, что не владем всей полной информацией.

### Зашифрованный код

Этот случай вошел в анналы всех разведок мира. Незадолго до высадки десанта союзников в Нормандии в 1944 году в английской газете «Дейли телеграф» был опубликован кроссворд, ответами на который были глубоко зашифрованные коды ключевой в ходе второй мировой войны операции. Вплоть до названия – Overlord. Вся английская разведка в поисках немецкого супершпиона нагрнула в газету. Выяснилось, что кроссворд составлял простой школьный учитель.

### Мнение скептика

– Во всех этих интересных историях нет главного: статистически достоверного анализа вероятности подобных совпадений, – комментирует кандидат физико-математических наук Олег Горбунов. – Никто еще не взвешивал абсолютно все факторы, влиявшие на возможность того, чтобы с одним человеком происходили одинаковые случаи.

По материалам информационных агентств

Под воздействием творческого вдохновения и в ходе развития науки и техники жилища людей постоянно преобразуются. Представляем вашему вниманию подборку из наиболее необычных, экстравагантных и причудливых домов в мире. Может вам тоже захочется изменить свое жилище...

# КТО-КТО В теремочке живет?



**Дом с огромной гусиной**, удобно расположенный на крыше, находится в штате Кентукки, США, построен Джорджем Стеси в 1940 году. В доме по проекту предполагалось восемь окон яйцевидной формы, а вместо глаз у гусыни вмонтированы фары автомобиля.



«**Дом в облаках**» – это результат проведенной реконструкции водонапорной башни в городе Торпенесс, сооружен в 1923 году.



«**Дом-перевертыш**» находится в городе Трассенхайде, Германия. Даже мебель в этом сооружении прибита к потолку.



Жилой комплекс «**Среда обитания 67**» расположен в Монреале, провинция Квебек, Канада. Авторство этого проекта принадлежит архитектору Моше Сафди. Архитектор пытался продемонстрировать стиль жизни жителей густонаселенных городов-мегаполисов.



Отель в виде необычной формы дерева. Проект этого причудливого отеля был составлен художницей-авангардисткой Данг Вьет Нга. Местные жители называют эту постройку «**Сумасшедший дом**».



«**Kubuswoningen**» или «Дом-куб» – это жилой комплекс в Роттердаме, Нидерланды. Спроектирован архитектором Питом Бломом в 1984 году. Комплекс является цельной структурой, которая состоит из двух «мегакубов» и тридцати восьми кубов поменьше размером.



«**Дом-башмак**» находится в штате Пенсильвания, США. Был построен в 1948 году в рекламных целях обувных дел мастером полковником Н. Малон Хайнсом. Таким необычным образом он решил прорекламировать себя и свои услуги.



«**Скрученный дом**» находится в Центре искусств Индианаполиса, штат Индиана, США. Автором этой постройки, материалом для которой послужил кедр, является Джон Макнотон из Эвансвилля.



«**Casa da pedra**» или дословно «Дом из камня», который построен внутри скалы в горах Фафе в Португалии.



«**Дом-ракушка**» находится на берегу океана в Исла-Мухерес, Мексика. «Дом-ракушка» – это элитный коттедж, предназначенный для сдачи в аренду богатым клиентам.

# ПО-СОСЕДСКИ СОВЕТУЕМ – МЕГАПОЛИС!

СТОИМОСТЬ СТРАХОВАНИЯ ОТ 2 500 ТЕНГЕ, СТРАХОВАЯ ВЫПЛАТА ДО 3 000 000 ТЕНГЕ.

## «ПОД ПРИСМОТРОМ»

Быть спокойным за свое имущество, находясь в командировке, путешествии, пикнике за городом!

## «ДОБРОСОВЕСТНЫЙ СОСЕД»

Не только решить вопрос компенсации причиненного вреда, но и избежать неприятной конфликтной ситуации с соседями!

## «ПОД КРЫШЕЙ ДОМА ТВОЕГО»

Защитить свой дом и всё, что в нём!

ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ КОМПЛЕКСНОГО ДОГОВОРА ПО ПРОГРАММАМ «ПОД КРЫШЕЙ ДОМА ТВОЕГО» И «ДОБРОСОВЕСТНЫЙ СОСЕД» ПРЕДОСТАВЛЯЕТСЯ СКИДКА В РАЗМЕРЕ **20%**.

 **КОММЕСК-ӨМІР**  
САХАДЫҒУ КОМПАНИЕСІ - СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

Каждая девочка мечтает быть принцессой, каждая девушка – моделью. Не стали исключением и сотрудницы «Коммекс-Эмир», принявшие участие в фотосъемке для корпоративного календаря, наравне с профессиональными моделями. Представляем одну из моделей календаря – Юлиану Гунбину.

## ДЕВУШКА с обложки



Первый успех в модельном бизнесе пришел к Юле еще в детстве. Во многом его определили не только внешние данные, но и занятия спортом – художественной гимнастикой. Еще в 11 лет Юля стала победительницей конкурса Baby Model, организованным агентством «ФОТОАРТ». В 17 лет – заняла первое место в шоу-конкурсе Top model Asia-2009, после которого ей поступило приглашение поработать от итальянского агентства «WHY NOT» в Японии. Юная красавица объездила полмира, участвовала в показах на подиумах Европы, Азии и Америки.

**Юля, быть моделью для тебя – это увлечение или призвание?**

– Скорее всего, сейчас это для меня профессия, но на определенное время, ведь век модели интересен и ярок, но недолог – в самом лучшем случае до 30 лет. Хотя для многих известных моделей понятие времени не существует, и они востребованы в своей профессии и после 40.

**Трудно ли быть моделью?**

– За внешним блеском и красотой стоит много работы: кастинги, показы, фотосессии, перелеты, уход за собой, жесткие диеты и не менее жесткая конкуренция.

**Расскажи немного о себе, чем занимаешься?**

– Сейчас оканчиваю третий курс Казахской головной архитектурно-строительной академии, по специальности «Архитектура жилых и общественных зданий».

**Чем ты любишь заниматься в свободное время?**

– К сожалению, на развлечения почти не остается времени. Когда же выдаются свободные часы, то отдаю их для встреч с друзьями, походам в кино и выездам на природу.

**В каком жанре ты любишь сниматься?**

– Особых предпочтений у меня нет, каждый раз интересно пробовать свои силы в новых направлениях моды. Главное – умение перевоплощаться, и, конечно, везение – одно из слагаемых успеха.

**Какие планы на будущее в амплу модели?**

– Не останавливаться на достигнутом, поработать в известных домах моды.

**Чем тебе запомнилась работа с «Коммекс-Эмир»?**

– Фотосессией в стиле пин-ап и, конечно, доброжелательной атмосферой.

**Как в любой ситуации выглядеть прекрасно?**

– Хороший сон, естественность и минимум косметики.

**Что ты можешь посоветовать девушкам, которые хотят стать моделью?**

– Верить в свои силы и ничего не бояться – удача любит смелых!

# А что вы знаете о СВЕТОФОРЕ?

Дорожное движение в современном городе сложно представить без этого привычного всем автомобилистам и пешеходам прибора. Но вы знаете о светофорах далеко не все!

**П**ервый светофор был изобретен и появился в Лондоне в 1868 году. Он управлялся вручную и имел два семафорных крыла: поднятые горизонтально означали сигнал «стоп», а опущенные под углом в 45° – движение с осторожностью.

Автоматический светофор, для управления которым не нужен был человек, появился гораздо позже – в 1914 году в США. Но тогда у светофора было всего два цвета, а точнее две подсвеченные надписи: Stop и Proceed.

Трехцветные светофоры впервые были установлены в 1920 году в тех же США, а в Европе двумя годами позже. В СССР первый светофор установили 15 января 1930 года в Ленинграде.

Представляем вашему вниманию самые необычные светофоры из разных уголков нашей планеты.

[www.blog.renins.com](http://www.blog.renins.com)



1



2

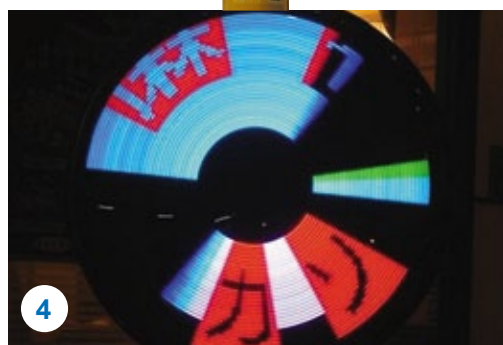


3

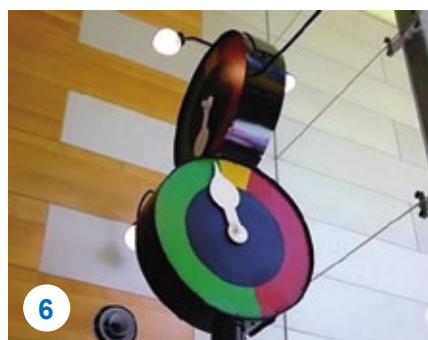


5

1. Памятник светофору в Лондоне
2. Романтический светофор из Германии
3. Нидерланды
4. Японский нам совсем непонятен
5. Улыбающийся светофор из Кембриджа
- 6, 7. Светофоры из Австралии



4



6



7

«Вестник «Коммекс-Эмир»  
Корпоративное внутреннее издание  
АО «СК «Коммекс-Эмир»  
Свидетельство о постановке на учет № 11438-Ж выдано  
15 февраля 2011 г. Министерством связи и информации РК.

Редактор: **Юлия Шведкова**  
Дизайн и верстка: **Евгений Мерзляков**  
Адрес редакции: **АО «СК «Коммекс-Эмир»**,  
г. Алматы, ул. Наурызбай батыра, 19,  
тел. (727) 244 74 33

Собственник: АО «СК «Коммекс-Эмир»  
Периодичность: ежеквартальная  
Тираж: 4000 экз.

Отпечатано: **Типография Pride Print**  
Тел.: 378 77 47, 378 80 06, 378 80 09  
ул. Мирзояна, 13-15



страхование  
ответственности

Интервью  
с моделью календаря  
«Коммеск-Өмір» –  
Юлианой Гунбиной  
читайте на стр. 22